



Con 3.500 membri, lo Swiss Venture Club è una delle maggiori reti imprenditoriali in Svizzera, complementare ad associazioni di categoria, di promozione e camere di commercio. Punta di diamante, il Prix Svc porta sotto i riflettori aziende esemplari fra le perle nascoste delle otto regioni economiche. Anche i cinque finalisti della recente edizione della Svizzera italiana confermano la simbiosi con un territorio che, fra opportunità e sfide, stimola a innovare e innovarsi.

L'obiettivo di dare maggiore visibilità pubblica alle migliori Pmi della Svizzera ha portato nel 2003, a due anni dalla fondazione dello Swiss Venture Club, alla prima edizione del suo premio, a Berna nell'Espacio Mittelland, vinta dall'azienda di biciclette high-tech Dt Swiss. Dato il successo - come ricorda il Direttore di Svc Michael Fahrni (sopra, in foto) - l'iniziativa è stata progressivamente estesa al resto del Paese. Un'occasione per ispirare altri imprenditori a sprigionare il loro potenziale di crescita. Alla presenza di un folto pubblico del mondo economico, politico, accademico e culturale, oltre che imprenditoriale, le cerimonie degli otto Prix Svc diventano un fondamentale momento di networking, attirando complessivamente ogni anno circa 5mila ospiti che fanno rete e si scambiano idee

commerciali. Inoltre, complice l'eco mediatica, queste realtà escono dalle nicchie spesso molto specialistiche in cui operano per associarsi finalmente al volto e alla storia di coloro che hanno saputo svilupparle investendosi in prima persona con intraprendenza, passione e capacità di pianificazione

Direttore Michael Fahrni, pur nella grande varietà delle aziende selezionate in questi oltre vent'anni come finaliste e delle otto regioni economiche in cui operano, quale ritratto complessivo delle Pmi svizzere emerge dai Prix Svc?

Nel corso di 74 eventi, Svc ha premiato 438 delle migliori Pmi in Svizzera. Nonostante l'avanzata del settore dei servizi, si vede come il nostro Paese sia rimasto un importante centro industriale ed è proprio nel secondario che abbiamo premiato molti dei nostri campioni nascosti. Tut-

tavia, indipendentemente dal settore in cui le aziende sono attive, vi fattori che le accomunano: la costante ricerca dell'innovazione e dell'eccellenza aziendale e, molto spesso, la leadership in una nicchia di mercato globale. Di conseguenza queste Pmi non sono obbligate a vendere i loro prodotti solo tramite il prezzo, ma puntando sulla miglior qualità, funzionalità esclusive e altri elementi distintivi. In breve: dispongono di una Unique Selling Proposition.

Quale idea si è fatto in questi anni delle aziende della Svizzera italiana?

In occasione delle dieci edizioni del Prix Svc Svizzera italiana abbiamo premiato 59 aziende eccellenti. Esse dimostrano la diversità e la forza innovativa delle Pmi ticinesi attive nel settore farmaceutico, industriale, caseario, turistico e agricolo, come del resto anche in tutta la Svizzera.

Precorrere i tempi, elevandosi d'anticipo

«Una tendenza che abbiamo saputo anticipare è lo sviluppo nell'utilizzo di Piattaforme di Lavoro Elevabili. Macchine costruite e certificate appositamente che i clienti possono utilizzare in modo autonomo per eseguire lavori di breve durata in quota.

L'intuizione nacque al ritorno da un viaggio di lavoro a Las Vegas, dove sia in fiera che in città avevamo visto il potenziale di queste macchine in termini di produttività e sicurezza durante l'esecuzione di lavori in quota. A queste macchine è seguito il programma di formazione che abbiamo avviato per primi in Ticino e che agli Iapa'S Award di Dublino ci ha visti vincere per la migliore campagna di marketing e sviluppo a livello mondiale»

Paolo Vismara,
Ceo della Camillo Vismara Sa



Tuttavia, in quanto piccola minoranza linguistica, questa regione ha dovuto combinare sin dall'inizio qualità importanti come l'adattabilità con una forte coesione interna e una propria identità. Di conseguenza, ha creato un terreno fertile per la formazione di personalità forti che hanno lasciato e lasciano il segno anche oltre i confini nazionali: a cominciare dal consigliere federale Ignazio Cassis a campioni sportivi come Lara Gut o Noe Ponti e, naturalmente, l'architetto Mario Botta. Senza dimenticare Fabio Regazzi, membro anche del Consiglio Svc, che da imprenditore ticinese dirige l'Associazione svizzera di categoria.

Con quali criticità vi confrontate per promuovere lo spirito imprenditoriale?

Coinvolgere attivamente le Pmi nelle questioni economiche della politica e della società, oltre agli interessi per la propria azienda, rimane una sfida. Spesso, ovviamente, per mancanza di tempo: gestire un'azienda di qualsiasi dimensione non è un lavoro da 40 ore a settimana. Poiché la voce delle aziende è di solito poco presente sui media e nell'opinione pubblica, il mondo imprenditoriale spesso non è ascoltato a sufficienza e a volte mancano gli strumenti per comprenderlo.

In che misura il contributo dei diversi main sponsor che vi sostengono - Credit Suisse (Parte del Gruppo Ubs), Emil Frey, Iwb, Mazars, la Mobiliare e Swisscom - è determinante per la vostra rete? I nostri sei Gold Partner principali sono tutti leader di mercato in Svizzera, e in alcuni casi a livello internazionale. Un

Vincitrice del Prix Svc Svizzera italiana 2024 è la Camillo Vismara Sa di Cadro-Lugano, specializzata in sollevamenti con autogrù, trasporti speciali e corsi di sicurezza sul lavoro. Giunta alla quarta generazione, conta una quarantina di collaboratori.



successo dovuto anche al fatto che sono sempre stati consapevoli dell'importanza delle Pmi, sia come clienti che fornitori o partner commerciali. Avendo una grande conoscenza dei mercati regionali, i rappresentanti degli sponsor che fanno parte delle giurie regionali riescono a segnalare campioni nascosti. Inoltre, tutti possiedono un'esperienza imprenditoriale pluriennale che consente loro di analizzare e classificare i finalisti in base ai 12 criteri di valutazione, una missione non sempre facile vista la qualità.

In quali altri modi promuovete lo spirito imprenditoriale?

La Fondazione Svc per l'imprenditorialità, che ho la fortuna di presiedere, si propone di ispirare soprattutto i giovani. Tra le altre cose, sosteniamo iniziative a livello nazionale come Young Enterprise Switzerland ed entrepreneurskills. Grazie

alle esperienze stimolanti vissute in questi programmi, ci auguriamo che i giovani scelgano la strada del lavoro indipendente dando vita alla loro azienda. Inoltre qualunque imprenditore abbia un grande progetto, con un impatto in linea con almeno uno dei nostri campi d'azione - "Innovazione ed eccellenza" e "Formazione e imprenditorialità" - può sottoporlo per verificare la possibilità di ottenere una sovvenzione.

Prix SVC Svizzera italiana 2024

Al di là del palmarès, l'interesse di un evento come il Prix Svc è quello di testimoniare attraverso l'esempio

delle aziende finaliste come, fuor di retorica e dalle eccezioni di folgoranti ascese, una visione imprenditoriale di successo si costruisca sul terreno e nel tempo, dando prova di sapere coniugare aspirazioni di lungo orizzonte alla solidità e alla reattività necessarie per affrontare le sfide quotidiane. Proprio l'eterogeneità dei settori in cui le candidate operano, aiuta a mettere in evidenza lo spirito che le accomuna, dimostrando come nella consapevolezza delle proprie qualità distintive, ma anche dei limiti con cui ci si scontra, si trovi lo stimolo per innovare e innovarsi. Così, del territorio in cui risiedono queste imprese non sono semplicemente domiciliate e contribuenti, ma con i loro investimenti e i valori che promuovono nelle relazioni con i clienti, i collaboratori e la comunità, concorrono attivamente a svilupparne il valore aggiunto.



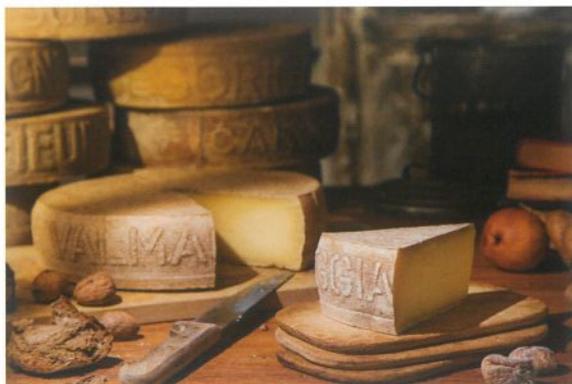
Precorrere i tempi, Bio per origini

«In un mercato come quello odierno, e soprattutto in un settore delicato come l'alimentare, dobbiamo essere sempre vigili e studiare continuamente molti fattori che influenzano l'acquisto e quindi il consumatore. Da sempre attenti alle nuove tendenze e soprattutto alla qualità, siamo oggi gli unici importatori di Parmigiano Reggiano Bio Suisse e di Mozzarella di Bufala Bio Suisse, e questo grazie a importanti progetti condivisi tra produttori, Cetra Alimentari e clienti, quali due nuove stalle per il Parmigiano Reggiano e una stalla per la mozzarella di Bufala campana»

Jürg Dräyer,
Presidente e proprietario della Cetra Alimentari Sa

Logistica rivisitata. È stato in particolare l'approccio caratterizzato da spirito innovativo e costruttivo, volto alla ricerca di soluzioni anche non convenzionali, a proiettare la Camillo Vismara Sa sul gradino più alto del podio nella finale del Prix Svc Svizzera italiana, svoltasi lo scorso 15 maggio al Palazzo dei Congressi di Lugano. «Le sfide tecniche insite in determinate commesse sono il carburante che ci sprona a trovare soluzioni creative e spesso inaspettate», conferma Paolo Vismara, Ceo dell'azienda di famiglia specializzata in sollevamenti con autogrù, trasporti speciali e corsi di sicurezza sul lavoro. Giunta alla quarta generazione, è stata attore di primo piano della crescita e dello sviluppo del Luganese e, più in generale del Cantone Ticino. In sessant'anni di storia ha visto cambiare il mondo e con esso i metodi di costruzione dei nuovi macchinari: sempre più leggeri e performanti grazie ad acciai a grana fine saldabili ad alta resistenza, richiedono una manutenzione e un utilizzo diversi da prima. «A essere cresciuta in modo esponenziale è per noi soprattutto la parte di consulenza e progettazione. Proprio nel nostro approccio alla richiesta del committente sta la vera innovazione. Spesso rivisitiamo il processo logistico proponendo una nostra soluzione di gestione dalla fabbrica alla posa finale di una struttura. A volte bisogna vincere l'iniziale diffidenza del cliente per accompagnarlo verso una prospettiva più ampia. Quindi non solo il costo delle prestazioni esterne, ma anche risparmi in termini di proprie opere, movimentazioni e manodopera,

Seconda classificata, Cetra Alimentari Sa di Mezzovico. Nata nel 1977, oggi è punto di riferimento nel mondo caseario svizzero e anche all'estero per produzione, import, confezionamento e distribuzione di formaggi, nel pieno rispetto della filiera.



come puntualmente dimostrato a consuntivo», sottolinea Paolo Vismara.

Evolgere dunque, ma senza smarrire identità e valori legati al territorio e al rispetto di collaboratori, clienti e istituzioni. Anche dicendo di no, quando alcune condizioni di base non sono soddisfatte.

La Camillo Vismara è stata la prima azienda ticinese specializzata in sollevamenti a certificarsi secondo le norme Iso 9001 nel 2003. Dal 2021 ospita il Centro Formazione e Sicurezza della Svizzera Italiana, cui ha dato vita in collaborazione con altre due storiche realtà del settore, Fls Sagl e Campobase Sagl. Forma ormai 1500 persone all'anno, dai corsi per operatori e dimostratori di Piattaforme di Lavoro Elevabili a quelli per lavori in sospensione su corde.

Con oltre 40mila aziende attive che assicurano circa 240mila posti di lavoro,

il Canton Ticino è un territorio interessante, ma anche esigente nel quale fare impresa. «Dal profilo delle competenze e della diversificazione di macchinari è richiesto tanto, ma i volumi sono inferiori ad altri cantoni. Il nuovo regime fiscale per i frontalieri potrebbe inoltre creare difficoltà nel reperire numerose figure professionali necessarie alla nostra economia. Altri temi sensibili sono la carenza di spazio per l'insediamento di alcune tipologie d'azienda e le lunghe procedure per l'ottenimento delle licenze edilizie. Per gli insediamenti industriali, ci sono territori molto più attrattivi rispetto al nostro cantone», osserva Paolo Vismara. Per poter dialogare in modo proficuo con il

settore pubblico è però necessario parlare la medesima lingua. «Cosa resa ancor più problematica dal fatto che sempre più spesso, analogamente a quanto si osserva in altri Paesi, i funzionari entrano già al primo impiego nel settore pubblico senza esperienze nel privato. Intendiamoci, non parlo di mancanza di competenze, io stesso infatti ho potuto comprendere meglio determinate dinamiche e modalità di dialogo costruttivo con l'amministrazione dopo aver operato per oltre 12 anni in municipio», dichiara Paolo Vismara.

Genuina autenticità. Caratteristiche di un territorio con cui hanno saputo confrontarsi in modo vincente anche le altre quattro aziende finaliste, ciascuna con le peculiarità sollecitate dal proprio settore. Significativo che in ben tre casi proprio l'arrivo in Ticino abbia coinciso con l'avvio della loro avventura imprenditoriale.

Precorrere i tempi, per scrivere un futuro sostenibile

«Già nel 2011 siamo stati antesignani della sostenibilità ambientale con la penna DS3 Biotic, realizzata in un materiale compostabile arricchito da polvere di legno derivata da scarti produttivi. Negli ultimi cinque anni abbiamo poi sviluppato materiali che rappresentano un vero e proprio salto di qualità in termini di sostenibilità, come la Serie QS Stone, realizzata con una carica minerale pari al 60%, la DS5 Shell fabbricata con un materiale che contiene polvere di ostriche, o le QS True Biotic, prime penne in Pha, un biopolimero innovativo derivato da fonti naturali rinnovabili»

Rossana Porotti e Alessio Marotta,
Coo e Cfo di Pagani Pens Sa, che codirigono



Ad esempio, giunto nel 1987 alla Cetra Alimentari Sa con l'intenzione di trattenerci un solo anno in attesa di assumere il suo nuovo incarico presso la Federazione del Latte ginevrina, Jürg Dräyer non se ne è più andato e ne è diventato proprietario unico nel 1993, facendone una questione di famiglia, con la moglie Martina e, oggi, i figli Tamara e Leonardo. Qui ha portato la sua esperienza internazionale, oltre al Dna di una stirpe di casari dell'Emmental, facendo di una microimpresa che, alle sue origini, oltre all'attività di logistica produceva piccole quantità di gorgonzola mascarpone per un unico cliente svizzero, l'odierna realtà con un giro d'affari di un centinaio di milioni di franchi. Trasporta, vende e trasforma 3mila tonnellate di formaggio, coordinando altre quattro aziende, di cui è proprietaria o co-proprietaria, per un totale di oltre 160 dipendenti: il Caseificio del Gottardo, la Chäs & Co, la Chäs & Vreneli e la ditta di confezionamento di parmigiano CetraAnna ad Anzola dell'Emilia. «Il mercato principale resta quello svizzero, dove siamo leader nella fornitura della grande distribuzione di formaggio italiano, in special modo di Parmigiano Reggiano, Gorgonzola e Mozzarella di Bufala insieme ad altre 300 referenze. Inoltre grazie soprattutto al Caseificio del Gottardo e al progetto di sviluppo regionale denominato "Eccellenze alpestri", di cui siamo partner e promotore, siamo sempre più ingaggiati a sostegno sia dell'attività di produzione sia in quella di vendita, fornendo anche distributori che si occupano di gastronomia e detta-

Terza classificata, Pagani Pens Sa di Lamone, classe 1961. Leader nello sviluppo e nell'innovazione degli strumenti di scrittura che esporta in Europa e Asia, impiega 291 dipendenti in Ticino, producendo 45 milioni di penne e 1 miliardo di puntine all'anno.



glianti. Dai formaggi d'alpe alla produzione appena rilevata dalla Lati Sa, Cetra Alimentari è sempre di più un riferimento a livello cantonale», afferma Jürg Dräyer. La consapevolezza di quanto il formaggio sia frutto di un duro e attento lavoro, di un'alchimia perfetta tra uomo e natura, di una cultura millenaria, ha acuito la sensibilità di Cetra Alimentari verso chi produce e trasforma.

Il Ticino si è confermato una piattaforma fondamentale di scambio tra Italia e Svizzera, sia da un punto di vista logistico che di comunicazione, facilitata dal bilinguismo italiano-tedesco di Jürg Dräyer, che lamenta però come sia ancora difficile trovare questa competenza nei lavoratori, anche qualificati. «Il dialogo è sempre alla base, sia con i clienti che con le istituzioni con le quali abbiamo ottimi rapporti. È chiaro però che politica ed economia

privata viaggiano a velocità diverse e forse in questo senso c'è ancora tanto da lavorare», ammette. Tuttavia il sostegno negli anni non è mancato. Lo conferma una delle maggiori sfide affrontate. «Nel 2010 l'applicazione delle nuove normative Ue in ambito Dop e Igp, che imponevano sostanzialmente di eseguire qualsiasi lavorazione del Parmigiano Reggiano unicamente nella regione d'origine, ci ha spinti a edificare un centro di confezionamento ad Anzola dell'Emilia per dare continuità a questo importantissimo mercato con ingenti investimenti e una ristrutturazione della rete. Grazie ai buoni rapporti tra istituzioni e privato abbiamo ottenuto una finestra temporale di otto anni», evidenzia

il Ceo della Cetra Alimentari.

Scrivere il futuro. È un'arte antica anche quella di cui si fa ambasciatrice la Pagani Pens Sa attraverso la creazione di strumenti di scrittura, ai quali oggi più che mai viene riconosciuto dal mondo scientifico un ruolo importante nello sviluppo cognitivo soprattutto dei più giovani.

Fondata nel 1961 da Giorgio Pagani, oggi l'azienda produce circa 45 milioni di penne e 1 miliardo di puntine nei suoi tre siti in Ticino, dove si svolgono i processi di stampaggio dei componenti plastici, la realizzazione delle puntine in metallo e degli inchiostri, l'assemblaggio della penna e la personalizzazione. «La specializzazione di ogni reparto ha permesso di costruire un business solido e diversificato, basato non solo sulla vendita del prodotto finito nel mercato promozionale B2B, ma anche sulla fornitura



Precorrere i tempi, con flessibilità innovativa

«L'ultima nata della nostra collezione, la cucina denominata "Premiere", è un vero concentrato di innovazione tecnica e funzionalità, come gli estraibili e cassettiere V8 (spessore ridotto, minimalista) di un'eleganza unica, così come le ante a soffietto Revego per nascondere completamente la cucina e farla diventare una parete o sfoderarla con pochi movimenti semplici e fluidi, consentendo così di ottimizzare al massimo lo spazio domestico, aiutati anche dal piano di lavoro girevole, che offre una spettacolare soluzione versatile per ottimizzare lo spazio disponibile, adattandosi ai desideri individuali»

Adelheid ed Edy Bernasconi,
Fondatori e proprietari di Podium Industries Sa

di componentistica ad altre aziende. Questo ci consente di essere più resilienti alle fluttuazioni del mercato, potendo contare anche su una supply chain integrata che spazia dall'R&D alla spedizione al cliente. Operiamo attraverso uffici dislocati strategicamente in tutto il mondo per servire al meglio i nostri clienti in Europa, America e Asia, quest'ultima interessata soprattutto a puntine, sfere, inchiostro e strumenti meccanici di precisione. La vendita e il servizio si concentrano nel nord Europa, Svizzera compresa, con la filiale tedesca che conta più di 20 dipendenti», sottolineano Rossana Porotti e Alessio Marotta che condividono la direzione. Per entrambi l'azienda ha rappresentato un'occasione di crescita professionale e personale: entrata subito dopo l'università, Rossana Porotti ha scritto qui la sua intera carriera, divenendone Chief Operating Officer, mentre Alessio Marotta, che vi aveva già fatto uno stage al termine delle scuole dell'obbligo, è tornato dopo gli studi in economia fino al ruolo di Chief Financial Officer.

Se fino a poco tempo fa i clienti principali erano per lo più aziende tradizionali che apprezzavano le penne di Pagani Pens come oggetto di prestigio da donare ai propri clienti e dipendenti, negli ultimi anni si è assistito a un'interessante apertura verso nuove realtà. «Sempre più aziende innovative scelgono i nostri prodotti per veicolare il loro marchio e i loro valori, un'evoluzione favorita dalla crescente importanza del branding e della comunicazione, insieme alla ricerca di personalizzazione, nonché di un rapporto

Premio speciale per Podium Industries Sa, che a Cadenazzo dà forma e sostanza ad arredo di alta qualità, in particolare cucine, puntando sui migliori materiali, design raffinato e attenzione alla sostenibilità. Fondata nel 1980 dà lavoro a 40 persone.



di fiducia e collaborazione», concordano i due co-direttori. Particolarmente apprezzata è anche l'attenzione che Pagani Pens pone alle tematiche della sostenibilità da ormai più di 10 anni. «Un obiettivo che ci ha spinti a rivedere criticamente il nostro modello di business, dando vita a un nuovo paradigma basato sui principi dell'economia circolare. Il nostro territorio ha le potenzialità per diventare un modello di riferimento in materia di sostenibilità, ma la condivisione di best practices e la definizione di obiettivi comuni potrebbero accelerare il processo di transizione e la disponibilità di dati condivisi fra le aziende, sostenendo la crescita economica e la competitività regionale», suggerisce Rossana Porotti. Ulteriore attestazione di impegno, la partecipazione a un'iniziativa volta a sviluppare l'apprendistato per giovani studenti del Ticino, con un focus

specifico sul settore della plastica. «È infatti un'industria in continua evoluzione, perciò la domanda di tecnici qualificati è in costante crescita, sia a livello nazionale che internazionale», conclude Alessio Marotta.

Dar forma alla qualità. Anche Podium Industries Sa condivide la sensibilità alle tematiche della sostenibilità e della formazione dei giovani. Da 45 anni, i due fondatori Adelheid ed Edy Bernasconi, proprietari unici dal 2004, progettano e producono a Cadenazzo arredamento d'interni, in particolare cucine di standing elevato. «In Podium prendono vita opere innovative per incarnare l'autentica tradizione svizzera, mercato che è il nostro punto di forza. Attraverso

i nostri clienti-rivenditori - che da parte loro collaborano con architetti d'interni, professionisti dell'arredamento e grandi promotori dell'edilizia - diamo forma con i nostri esperti artigiani a soluzioni d'arredo uniche su misura, realizzate su desideri, idee o progetti personali», osserva Adelheid Bernasconi. A lei, punto di riferimento dell'azienda per il mood delle collezioni e i progetti di interior design, il merito di aver coniato il marchio "Podium live": un nome vincente per presentarsi sull'intero territorio svizzero, come le suggeriva la sua precedente esperienza di designer indipendente in Germania.

«Fare impresa nel nostro territorio comporta sicuramente dei vantaggi, vedi collaborazioni con l'Ufficio per lo sviluppo economico, Supsi e altri enti vicini all'industria quali Aiti e la Cc-Ti. D'altro canto la politica dovrebbe sostenere

Precorrere i tempi, con un taglio di precisione

«La mia prima grande sfida è stata l'aggiornamento tecnologico: la macchina più recente aveva almeno 30 anni, nessuna a controllo numerico e nemmeno un computer. Sei mesi dopo tutte le gamme di produzione erano documentate da codici a barre. Nel 2013 è arrivata la prima Cnc e in questi anni avremo investito una quindicina di milioni di Chf in parco macchine. Visto che non ci si può mai fermare, attendiamo a metà giugno una nuova fuoriserie per il taglio al laser, ancor più potente per la lavorazione del diamante naturale, quello sintetico e del carburo di tungsteno usato per i nostri utensili»

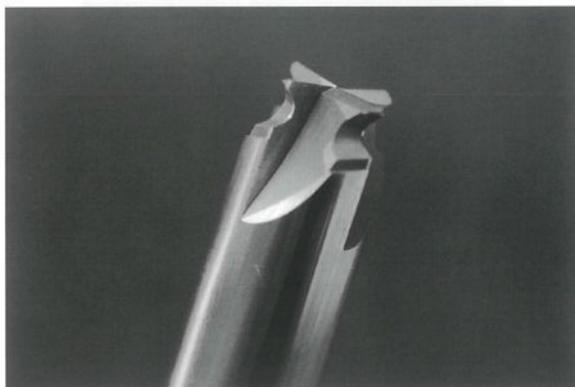
Christophe De Gennaro
Ceo e proprietario Vasconi Sa



maggiormente le Pmi alleggerendo l'onere amministrativo che purtroppo è aumentato a dismisura e abolendo certi 'balzelli' finanziari, come la famigerata tassa di bollo, un unicum del nostro Cantone», osserva Edy Bernasconi, che si occupa dell'amministrazione e del coordinamento della produzione dei mobili. L'attenzione di Podium Industries al territorio si esprime anche nella promozione della sostenibilità ecologica, investendo ad esempio nelle infrastrutture per il riscaldamento di tutti gli stabili. «Anche a livello di prossimità, 38 dei nostri 40 dipendenti sono residenti e abitano in un raggio di 20 km da Cadenazzo. Oltre a questo Podium sostiene, attraverso sponsorizzazioni o contributi, l'arte, la cultura, lo sport e associazioni ticinesi attive nel terzo mondo», sottolinea Adelheid Bernasconi. E, ancor prima, sostenibili sono le sue cucine fatte per essere tramandate di generazione in generazione.

Precisione incisiva. Altra dimostrazione dell'attrattiva del territorio ticinese è la storia della Vasconi Sa. Origini francesi e una carriera in pieno sviluppo come responsabile acquisti per un grande gruppo nel campo dei connettori per l'aeronautica, tredici anni fa, proprio quando avrebbe avuto la possibilità di trasferirsi in Cina per un nuovo salto di carriera, Christophe De Gennaro ha deciso invece di vendere la casa di famiglia in Francia per finanziare la sua avventura da imprenditore in Ticino, senza peraltro ancora parlare italiano malgrado il cognome. Ad attirare la sua attenzione un'azienda che

Premio speciale anche per Vasconi Sa, con le sue soluzioni meccaniche di alta precisione per nicchie come l'orologeria di lusso, medicale, dentale e aeronautica.
Con oltre 25 anni di esperienza dà lavoro a 50 persone a Mezzovico.



contava allora solo quattro collaboratori, ma un nome apprezzato come fornitore di utensili da taglio dalle manifatture orologiere svizzere del lusso, tanto da decidere di conservarlo anche quando, cinque anni dopo, ne è diventato il proprietario. Presto i 400 mq di Bedano non stati più sufficienti. Nel 2011 la Vasconi si è trasferita a Mezzovico, in un capannone di 1000 mq, per poi raddoppiare nel 2022, e conta ormai una sessantina di dipendenti.

La qualità vincente dell'odierna Vasconi è fornire soluzioni complete, dagli studi tecnici ai programmi di produzione, agli utensili da taglio e alle soluzioni di controllo dimensionale nella gamma dei micron, fino ai prototipi consegnati ai suoi clienti. «La chiave di volta è stata poter trasferire le competenze che avevamo nell'orologeria ad altri settori: medicale, dentale, micromeccanica e connettori

aerospaziali. Nel dentale, ad esempio, è difficile trovare un impianto in titanio che non sia stato realizzato grazie ai nostri utensili. Abbiamo una buona clientela in Brasile, dove questa nicchia è molto sviluppata, altrimenti il mercato di riferimento è la Svizzera, con un po' di Francia e la Germania per il medicale, dove ad esempio proponiamo punte per la perforazione dell'osso in cui impiantare le protesi. Stiamo invece lontani da settori che richiedono una produzione di massa come l'automotive e i pannelli solari. Nel nostro caso, quasi ogni componente è personalizzato e, tranne qualche eccezione, realizzata in lotti molto piccoli, da 10 a massimo 100 pezzi per modello», conclude il Ceo della Vasconi.

Un esempio calzante delle perle nascoste che il radar dello Swiss Venture Club sa individuare. Aziende che mantengono e creano nuovi posti di lavoro, formando apprendisti e praticanti; imprenditori e lavoratori che - come ha ricordato in apertura di cerimonia Marzio Grassi, presidente della giuria del Prix Svc Svizzera italiana - tutti i giorni investono tempo, risorse e intelligenza, studiando per migliorare costantemente i loro prodotti, posizionando sempre meglio le loro imprese. Un lavoro fatto di duro sacrificio a tutti i livelli, ma che porta queste realtà a primeggiare in patria e, non di rado, anche nel mondo, rafforzando l'economia regionale e alimentando la qualità del 'made in Switzerland'.

Susanna Cattaneo