

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (1994)
Heft: 3

Heft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 11.08.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



TELEKURS Una società poco appariscente ma efficientemente al servizio delle Banche e dei loro clienti.

UNA GRANDE FAMIGLIA Adesioni record nel 1993 alle Banche Raiffeisen che hanno raggiunto – e festeggiato – la significativa tappa dei 500'000 soci.

AL PASSO CON I TEMPI Buon gusto a Caslano, nel settore alimentare, e nel Cantone Argovia, in fatto di design.

RAIFFEISEN



Conta contare bene!



**prema 300 f ep
monostop**

contare, selezionare,
impacchettare
monete in tubi
preconfezionati

verifica della lega per separare le monete straniere delle stesse dimensioni

prema

PREMA GmbH Tychbodenstrasse 9
4665 Oftringen Tel. 062/97 59 59



VIAGGIO IN SICILIA

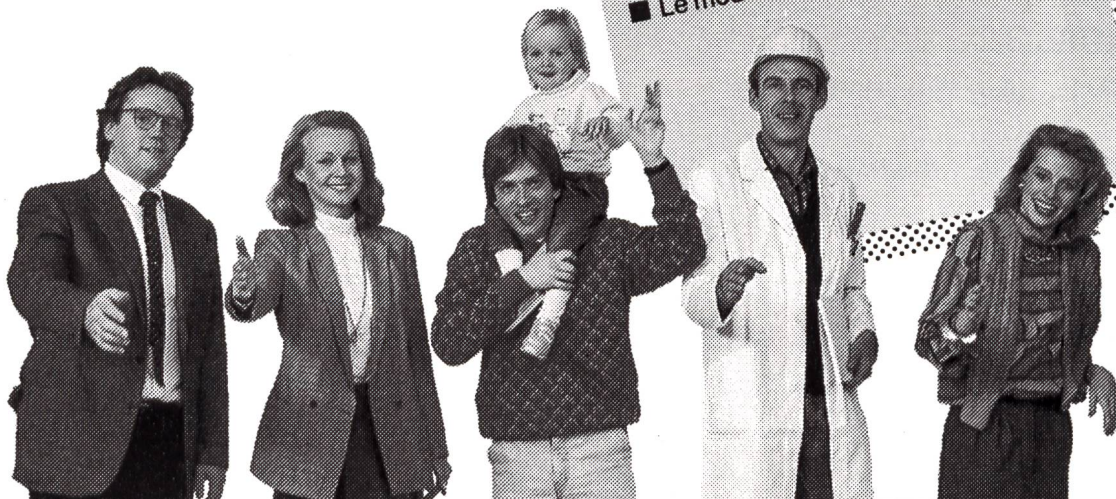
In considerazione del grande interessamento al viaggio per i lettori 1994 (vedi Panorama N.1) ne vengono organizzati due supplementari.

Vi sono ancora dei posti liberi per il viaggio dall'11 al 18 giugno 1994.

Gli interessati sono pregati di prendere contatto con il Segretariato di PANORAMA (signorina Allia, telefono 071 21 94 07).

Usufruite già di questi servizi della vostra Banca Raiffeisen?

- Le interessanti offerte-risparmio.
- Il vantaggioso finanziamento della casa propria.
- La consulenza individuale in investimenti.
- I crediti e prestiti a condizioni leali.
- Il poliedrico conto stipendio.
- Le moderne operazioni di pagamento.



Venite al nostro sportello. Saremo lieti di consigliarvi!

**Chi
prevede
e chi
provvede**

A un anno dalla pubblicazione dello studio sul futuro della piazza finanziaria svizzera, la *Arthur Andersen* promuove una ricerca sulle strategie informatiche. Le indicazioni delle banche – quanto a volontà e possibilità di investire in tecnologie avanzate – consentiranno di trarre importanti conclusioni su ulteriori concentrazioni. A questo proposito, possiamo rilevare con piacere come la nostra Unione – già impegnata nel rafforzamento delle proprie strutture – si veda attribuire un apprezzabile ruolo nei confronti delle banche regionali. Entrano in linea di conto diverse forme di collaborazione e, analogamente a quanto in atto con le Casse di credito mutuo del Canton Vaud, l'accettazione in qualità di membro di piccole banche operanti con la medesima filosofia. Ciò consentirebbe, non da ultimo, di completare la presenza Raiffeisen sul mercato. Vi è però anche la possibilità di fusioni e (particolarmente quando la forma giuridica è quella di società anonima) della ripresa degli affari da parte di una Banca Raiffeisen del posto. Chi l'avrebbe previsto?!

GIACOMO PELLANDINI

PANORAMA

SOCI RAIFFEISEN Degnamente festeggiato il raggiungimento dell'effettivo di mezzo milione.

2

TELEKURS Ritratto di un'azienda al servizio delle banche e dei loro clienti per pagamenti e informazioni finanziarie.

6

PROPRIETÀ ABITATIVA Il momento è favorevole per realizzare il sogno dell'abitazione propria, ma occorre fare bene i conti.

9

CENTRO DEL DESIGN Otto ditte nel Cantone Argovia formano un centro di design rinomato in tutto il mondo.

12



UNA FABBRICA DA GUSTARE Procedimenti tradizionali e tecnologia moderna nelle specialità della Sandro Vanini S.A. di Caslano.

16

BREVETTI D'INVENZIONE Come e fino a quando vengono protette le piccole e grandi invenzioni.

20

Editore
Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen
Anno XXVIII

Redazione
Giacomo Pellandini
Telefono 071 21 94 14

Tiratura
27'500 esemplari
Esce 10 volte all'anno

Abbonamenti
e cambiamenti di indirizzo
tramite le Banche Raiffeisen

Indirizzo
Panorama Raiffeisen
Vadianstrasse 17
9001 San Gallo

Segretariato
Claudia Alliaa
Telefono 071 21 94 07
Telefax 071 21 97 12

Stampa
Arti grafiche A. Salvioni SA
6501 Bellinzona
Telefono 092 25 41 41

Pubblicità
Publirama SA
Casella postale 283, 6702 Claro
Tel. 092 66 30 01 - Fax 092 66 30 02



■ FESTA IN CASA RAIFFEISEN

Evviva i soci!

Nel novembre del 1993 l'effettivo dei soci delle Banche Raiffeisen ha raggiunto il capo dei 500'000. Tra coloro che hanno dato la loro adesione in quel mese, 22 – scelti per estrazione a sorte – sono stati invitati al festeggiamento dell'importante avvenimento. Ognuno di essi aveva inoltre la possibilità d'essere proclamato 500'000.mo socio. Tale onore particolare è toccato a Willy Haldimann di Saint-Imier.

GIACOMO
PELLANDINI

Mezzo milione di soci: si tratta indubbiamente di un record inconsueto per il settore bancario, le cui performance concernono solitamente cifre di altro genere, ossia somme di bilancio, utili e via dicendo.

E poiché il movimento Raiffeisen pone al centro l'uomo, questo significativo risultato è stato degnamente sottolineato a Baden il 21 gennaio 1994.

Invitati, autorità locali ed esponenti dei servizi centrali dell'Unione sono così convenuti in una regione dove il cooperativismo Raiffeisen è partico-

larmente vitale. La Banca Raiffeisen di Wettingen-Baden – con sede a Wettingen e, da una ventina d'anni, un'agenzia nel centro di Baden – è infatti la seconda della Svizzera in ordine di grandezza (3086 soci e 337 milioni di somma di bilancio a fine 1993).

Un ambiente diverso per una banca diversa

La festosa manifestazione è iniziata nella storica sala del Municipio di Baden, che fu punto di convegno dei Confederati per l'annuale Dieta e dove – fra il 1416 e il 1712 – vennero scritte importanti pagine di storia svizzera.

Nel discorso di circostanza, il presidente della Direzione centrale dell'USBR, dott. Felix Walker, ha sottolineato che «il guadagno non può costituire il criterio di misura per ogni attività». Chiarite le condizioni quadro e le prestazioni necessarie per il raggiungimento di un obiettivo, ha aggiunto, il ruolo decisivo spetta sempre all'uomo, sia in qualità di collaboratore come di cliente.

Anche a Baden il lato personale è stato simpaticamente evidenziato: infatti, nella maggior parte dei casi, i soci festeggiati erano accompagnati – oltre che dalla moglie, risp. dal marito – dal gerente della loro Banca Raiffeisen.

Suspense fino all'ultimo minuto

Dopo alcune esecuzioni della Camerata cittadina di musica classica, il sindaco di Baden ha porto il benvenuto agli ospiti giunti da ogni parte della Svizzera. Ed è stato lui che, con l'assistenza della presentatrice della televisione regionale, ha provveduto alla designazione del 500'000.mo socio: tra i tagliandi con i 22 nomi ha estratto quello intestato a Willy Haldimann di Saint-Imier. Al vincitore è quindi stato consegnato un omaggio floreale e un premio di 5000 franchi. Gli altri 21 soci di fresca data, fra i quali Roberto Bianchini di Capolago e Nico Carminati di Giornico, giunti dal Ticino con le gentili signore, hanno ricevuto un astuccio con tre «marengi».

La manifestazione è continuata in un albergo del quartiere dei bagni termali, sfruttati fin dal tempo dei romani. La cena è stata interrotta per seguire un servizio della televisione della Svizzera tedesca che, oltre a citare l'avvenimento, con l'appoggio di dati e interviste si è soffermato sul positivo ruolo svolto dal gruppo Raiffeisen. Ha inoltre presentato la sede iniziale (ora adibita a museo) e quella attuale della prima Banca Raiffeisen svizzera in ordine di fondazione – Bichelsee, nel Cantone Turgovia, costituita nel 1899 – recentemente dotata di impianti d'avanguardia (tra l'altro, cassette di

sicurezza alle quali i clienti possono accedere giorno e notte in modo indipendente).

Una struttura portante sempre più vasta...

Gli oltre 500'000 soci e quindi proprietari delle Banche Raiffeisen costituiscono una solida base – e perciò una garanzia – per la vitalità e il futuro delle banche cooperative.

Le varie tappe che hanno portato al mezzo milione di soci Raiffeisen sono state percorse sempre più rapidamente: 200'000 nel 1977, 300'000 nel 1984, 400'000 nel 1989. L'eccezionale aumento netto del 1993 – 42'186 pari al 9% – ha portato l'effettivo a 509'238. Esso va posto in rapporto, per buona parte, all'introduzione presso numerose Banche Raiffeisen del conto di risparmio per soci.

Nell'ambito della Federazione Raiffeisen del Ticino e Moesano la progressione per il 1993 è stata meno pronunciata: 2093 pari al 5,24% (anno precedente 5%). Il totale è passato da 39'930 a 42'023.

Presso le 5 Banche Raiffeisen della Valle Poschiavo, l'effettivo soci è salito a 1649 (anno precedente 1586).

... per un'idea moderna da oltre 100 anni

I motivi di questa favorevole accettazione ed evoluzione del pensiero Raiffeisen (la prima delle cooperative

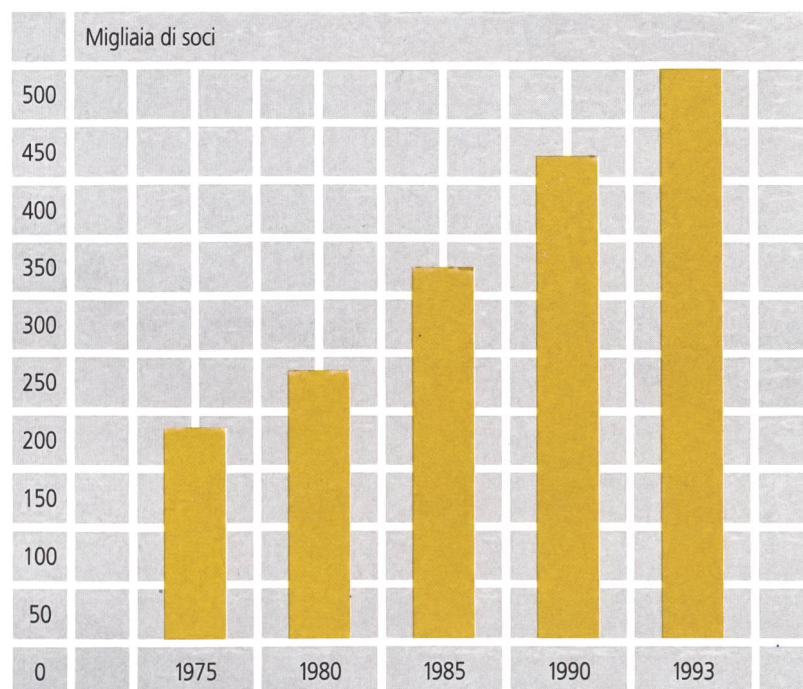
di credito che in molti paesi portano ora il nome del loro ideatore è stata fondata in Germania nel 1864) sono di vario genere. Da un canto, la caratteristica essenziale rappresentata dalla forma giuridica di società cooperativa, con raggio di attività limitato e quindi controllabile, che permette uno stretto contatto con i clienti. Ne risultano delle relazioni personali che rafforzano la motivazione di chi lavora per la Banca e la fiducia della clientela. Esse consentono per di più una consulenza completa e su misura.

D'altro canto, si apprezza la trasparenza (naturalmente nel rispetto dell'obbligo di discrezione) di questa azienda bancaria sulla porta di casa con il compito promozionale a favore dei soci e dei clienti.

Il suo orientamento ideale, importante anche per la vitalità e l'autonomia dei comuni, si palesa infine nel campo sociale. Proprio in questo periodo, in oltre 1100 località della Svizzera i soci delle singole Banche Raiffeisen si riuniscono in assemblea generale. La democratica partecipazione rispecchia gli stretti legami con la comunità locale e non di rado – secondo l'ampiezza del raggio di attività – regionale.

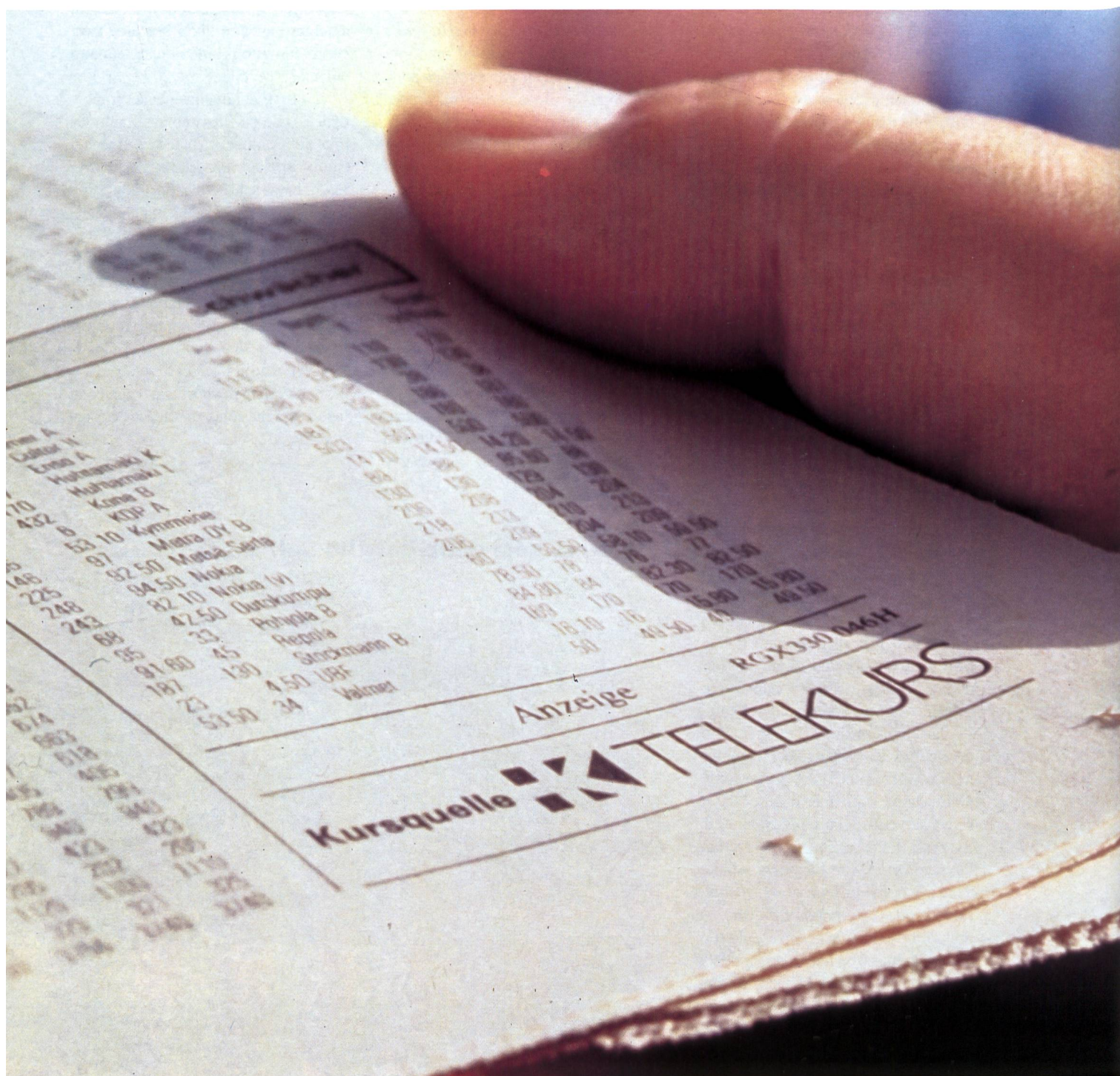
Evviva quindi i soci di fresca e soprattutto quelli di vecchia data che con la loro fedeltà sono gli artefici del successo Raiffeisen.

Effettivo soci delle Banche Raiffeisen



Al servizio delle banche e dei loro clienti

La Telekurs SA di Zurigo è poco conosciuta al pubblico e ciò nonostante il fatto che moltissima gente paghi gli acquisti o faccia il pieno di carburante con una carta di credito o di addebito utilizzabile anche per prelevare denaro contante. Si tratta infatti di transazioni elettroniche il cui funzionamento è quasi sempre organizzato dalla Telekurs SA.



VIRGINIA
F. BODMER-
ALTURA

Chi utilizza un monitor per seguire le quotazioni di borsa o per ottenere informazioni finanziarie è quasi certamente collegato «online» con la Telekurs SA. Tutto sommato, sia per transazioni che per informazioni finanziarie, la Telekurs, con i suoi 1'800 dipendenti, è «la» fornitrice di molteplici prestazioni di servizio.

Dal 1930

Nel 1930, anno di fondazione della Ticker SA – dalla quale, in seguito, nacque la Telekurs SA – alla Borsa di Nuova York venne installato un impianto in grado di trasmettere 500 caratteri al minuto. Quello precedente ne batteva 300.

Furono proprio questi ticker americani a suggerire al dottor Hans Caspar l'introduzione di un tale macchinario alla Borsa di Zurigo.

Anche alle Borse di Berna e di Basilea ci furono promotori di simili innovazioni, ossia persone interessate a diffondere efficientemente in tutta la Svizzera, oltre alle quotazioni, anche informazioni finanziarie. All'epoca, due agenzie d'informazione avevano il monopolio svizzero: l'Agenzia Telegrafica Svizzera, per le informazioni politiche, e l'Agence Cosmographique di Basilea per quelle economiche.

In seguito, si aggiunse un terzo operatore, Adolf Weiss del «Berliner Tagblatt» e della «Neue freie Presse». Egli si era proposto di infrangere il monopolio che le agenzie d'informazione internazionali avevano in Europa.

Titubanze iniziali

Per instaurare un «Servizio Ticker», Weiss puntò sulla collaborazione con diverse agenzie nazionali e locali. Il successo in Svizzera fu tuttavia modesto. La Ticker SA di Zurigo si dichiarò interessata ai servizi informativi finanziari della Cosmographie, ma le trattative si trascinarono per le lunghe e, infine, andarono in fumo.

La Ticker SA si concentrò quindi sulle proprie forze. Le necessità ci sarebbero state, ma i tempi non erano favorevoli. Infatti, la mancanza di servizi collaterali causò varie rescissioni dal contratto e nel 1934 non rimanevano in funzione che 13 ticker. Tentò nuovamente di lavorare con la Cosmographie. Dopo un ulteriore in-

successo, la Ticker SA dovette venire risanata. Intervenero delle modifiche personali e, infine, si giunse ugualmente ad una collaborazione con la Cosmographie.

Fino al 1955 l'azienda ebbe un'esistenza piuttosto modesta. Un nuovo consiglio di amministrazione portò idee e progetti. Nel 1957 venne deciso di introdurre la televisione alla Borsa. Per il suo impianto e per la diffusione delle notizie si dovette tuttavia aspettare fino al 1961.

Stretta collaborazione con la Borsa

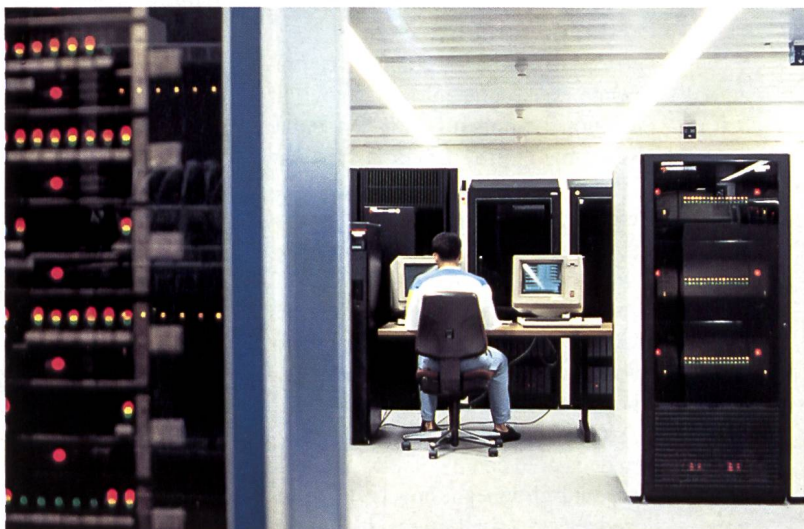
Nel 1962 l'azienda assunse la ragione sociale «Telekurs SA». Questa modifica fu connessa ad un ininterrotto ampliamento delle attività. Non da ultimo in correlazione al personale occupato, l'azienda divenne la consulente tecnica della Società di borsa di Zurigo. Provvide inoltre a creare un proprio sistema informativo finanziario «Investdata» che, in seguito, diede inizio a prestazioni di servizio finan-

In molti quotidiani l'indicazione dei corsi di borsa è fornita dalla Telekurs.

La Telekurs SA (nella foto la sede principale a Zurigo) occupa 1800 persone.



In media, l'entità giornaliera delle transazioni svolte dal cervello Telekurs per il traffico interbancario si aggira sui 130 miliardi di franchi.





L'origine della Telekurs è collegata all'introduzione della televisione alla Borsa di Zurigo, agli inizi degli anni sessanta.

ziarie. Nel 1969 cominciò a strutturare una banca dati per la raccolta di corsi di borsa e di informazioni finanziarie su scala mondiale, a disposizione della piazza finanziaria svizzera.

Oltre alle banche e alla Borsa di Zurigo venne offerta una partecipazione anche alle Borse di Basilea, Ginevra e Losanna. Nello stesso anno entrò in funzione anche il telex della Borsa. A questo telex erano collegati circa 500 destinatari; giornalmente venivano trasmessi circa 65'000 quotazioni concernenti 80 borse valori di materie prime. Nel 1975 vennero installati i primi 13 terminali video del sistema Investdata. Fu inoltre ripreso e integrato nella banca dati-titoli della Telekurs il registro valori della Società di Banca Svizzera (oltre 100'000 titoli). A partire dal 1978 la Telekurs SA allestisce anche un listino comune delle quotazioni, messo a disposizione non solo delle banche ma anche dei massmedia.

Predominanza nel traffico dei pagamenti

Con la ripresa del controllo centralizzato e dei conteggi per i nuovi distributori automatici di banconote Bancomat (1978), iniziò la funzione della Telekurs, che poi divenne predominante, nel settore del traffico dei pagamenti e del clearing interbancario.

Determinante, in proposito, fu l'incarico dell'Associazione svizzera dei banchieri di centralizzare l'elaborazione dei dati del traffico dei pagamenti per le banche svizzere.

Venne così creato un secondo centro di calcolo con il compito di elaborare tutti gli assegni nonché gli eurocheques emessi all'estero. Inoltre do-

veva organizzare lo scambio di supporti di dati per il trattamento degli addebitamenti, i bonifici senza contanti per salari e stipendi e il clearing.

Importante punto di scambio elettronico

Nella rapida evoluzione del settore del sistema dei pagamenti, la Telekurs opera in prima linea; infatti essa sviluppa, tratta e assiste i sistemi e mezzi di pagamento. Questa azienda è responsabile su scala nazionale per l'autorizzazione e si occupa della compensazione finanziaria fra gli istituti bancari in questione. Per i singoli prelevamenti effettuati, essa addebita il conto del titolare della carta e accredita la banca proprietaria del bancomat. Le stesse transazioni vengono effettuate anche per i prelevamenti effettuati all'estero. Un ulteriore settore consiste nei servizi relativi alle carte: prelevamenti ec-direct (debit), carte di credito e di clienti e in particolare transazioni EFT/POS: in altre parole, il traffico dei pagamenti elettronico.

La Eurocard (Switzerland) S.A. è una società affiliata della Telekurs. La Telekurs SA coordina la produzione



Chi usa il bancomat è indirettamente cliente della Telekurs.

di «carte ec» mettendo a disposizione del fornitore i dati di specificazione necessari. Per terzi, si occupa pure di prestazioni che concernono le carte di credito come, p.es., controllo della solvibilità, registrazione e apertura dei conti per clienti e per aziende/partner, consulenza, assistenza, trattamento delle transazioni compresa la fatturazione nei confronti del titolare della carta e altri compiti connessi.

Swiss Interbank Clearing

Il cervellone Telekurs dello Swiss Interbank Clearing (SIC) è in grado di elaborare giornalmente 500'000 transazioni con un movimento medio di 130 miliardi di franchi. In questo settore la Telekurs svolge elettronicamente pagamenti fra le banche collegate. Quindi, tramite gli addebiti diretti e l'electronic (home) banking, anche il cliente della banca diventa indirettamente cliente della Telekurs.

Recentemente, la Telekurs ha sviluppato un nuovo software per l'elaborazione elettronica del traffico dei pagamenti dei clienti delle banche. Si tratta del PayCom, un programma per utenti in grado di facilitare ai clienti bancari il traffico dei pagamenti elettronico. SIC non svolge unicamente il traffico dei pagamenti fra le banche, ma, bensì, anche quello fra banche e PTT.

Al sistema partecipa anche la Banca Nazionale Svizzera. Essa mette a disposizione i mezzi finanziari che occorrono giornalmente ad ogni banca per pareggiare i conti come pure i relativi supporti elettronici dei dati.

Per le banche e per i loro clienti

Sera per sera, quando le transazioni sono terminate, il SIC notifica al sistema clearing della Banca nazionale i saldi. La Banca nazionale bonifica le disponibilità alle singole banche.

Per il futuro la Telekurs punta su di un sistema in grado di offrire uno scambio dei dati completamente elettronico, ossia una specie di centrale per aziende commerciali e finanziarie, dove i messaggi elettronici standardizzati e i documenti vengono elaborati e ritrasmessi.

In altre parole: lavorando dietro le quinte, la Telekurs assicura alle banche e ai loro clienti – con un elevato grado di affidabilità – lo svolgimento di molteplici compiti particolarmente nel settore del traffico elettronico dei pagamenti.

Approfittare del momento favorevole

«Battere il ferro finché è caldo», dice il proverbio. In effetti, questo sembra proprio il momento ideale per realizzare il sogno di acquistare un'abitazione. Ma attenzione: i conti devono lo stesso tornare!

MARKUS
DIETLER

Negli ultimi mesi, i prezzi delle case unifamiliari sono fortemente calati: in media di circa il 10 per cento dall'inizio del 1993 e addirittura fino al 30 per cento dalla fase di boom a cavallo tra i due ultimi decenni. Parallelamente anche i tassi ipotecari sono scesi di circa due punti: dal 7,5 per cento per le nuove ipoteche all'inizio del 1993 all'attuale 5,5 per cento. E negli ambienti economici si prevede un ulteriore calo al 5 per cento o ad un livello ancora inferiore. In questo momento, in cui gli interessi bassi rendono poco interessanti le altre forme di investimento – eccetto quelli in borsa – vale dunque la pena di togliere dal cassetto il sogno di una casa in proprietà.

Domanda in aumento

In effetti, presso gli uffici del registro fondiario si rileva un aumento dei cambiamenti di mani. E le banche osservano un aumento della domanda di crediti ipotecari, come conferma anche Paul Schafer, gerente della Banca Raiffeisen di St. Antoni (FR). Una dimostrazione del grande interesse attorno a questo tema è stata la forte affluenza (150 partecipanti) al seminario «Consigli per chi è interessato a costruire» – organizzato dalla federazione regionale delle Banche Raiffeisen di lingua tedesca – in cui Schafer ha presentato una relazione sul finanziamento dell'acquisto di un'abitazione.

Anche durante la fase degli interessi ipotecari alti, con un comportamento anticiclico la *sua* banca ha concesso un buon numero di crediti ipotecari, sottolinea Schafer. Oggi l'accesso alla proprietà è tuttavia facilitato dalla di-

minuzione degli interessi e dal calo dei prezzi nel settore immobiliare e edile. Attualmente si tende inoltre a preferire una casa a schiera o una proprietà per piani, rispetto alle costose villette unifamiliari. E infine, nei piani degli architetti, Schafer ha rilevato una maggiore semplicità ed attenzione ai costi: non si costruiscono più case in serie da vendere successivamente, ma, già in fase di pianificazione, si cercano i potenziali acquirenti, per adeguare i progetti alle loro esigenze.

Verificare la sopportabilità degli oneri

Per la maggior parte delle persone, l'acquisto di una casa per uso proprio è un evento unico nella vita. L'acquirente medio ha dunque scarsa esperienza con gli immobili. E' quindi opportuno farsi consigliare in merito alle modalità, ma soprattutto in merito alla

sopportabilità di questo investimento (vedi riquadro). Oltre ai numerosi vantaggi, l'acquisto di una casa comporta anche un onere finanziario. Le Banche Raiffeisen danno molta importanza a questo aspetto: dal punto di vista della banca, quasi ogni *caso* è finanziabile, tuttavia la consulenza individuale relativa al finanziamento è molto più importante della semplice *messa a disposizione del capitale necessario*: l'acquirente e la sua famiglia devono essere in grado di sopportare il debito. In merito ai prestiti, ci si basa sul seguente principio: tanto denaro quanto necessario, ma il meno possibile.

In concreto, ci si attiene alla nota regola, secondo la quale l'onere dell'acquisto della casa (comprese le spese di manutenzione) non deve superare un terzo del reddito lordo. Trattandosi di una giovane coppia con reddi-



Il costo dell'abitazione propria

	Esempio 1	Esempio 2	Esempio 3	Esempio 4	Il suo progetto
Prezzo d'acquisto	400'000	500'000	750'000	1'000'000	
Ipoteca I grado (65%)	260'000	325'000	487'000	650'000	
Ipoteca II grado (15%)	60'000	75'000	112'500	150'000	
Capitale proprio (20%)	80'000	100'000	150'000	200'000	
Oneri annuali					
Interessi ipoteca I grado (5,5%)*	14'300	17'875	26'813	35'750	
Interessi ipoteca II grado (6,0%)*	3'600	4'500	6'750	9'000	
Rimborso ipoteca II grado (ip. II grado divisa per 25)	2'400	3'000	4'500	6'000	
Manutenzione, esercizio	4'000	5'000	7'500	10'000	
Oneri annuali	24'300	30'375	45'563	60'750	
Oneri mensili	2'025	2'531	3'797	5'063	
Reddito mensile minimo	6'075	7'594	11'391	15'188	
*L'onere degli interessi può variare a seconda delle condizioni					

to doppio, nel calcolo viene incluso solo il 50 percento del secondo reddito, perché il sogno della casa non diventi un incubo se la famiglia cresce. Nel frattempo, con l'altro 50 percento del secondo reddito è consigliabile un versamento supplementare e volontario nell'ipoteca di secondo grado. Con questo sistema, anche nella fase degli interessi alti non si hanno problemi.

Il 20 percento di tasca propria

In merito al capitale proprio, Schaffer non vuole essere categorico: di fatto, il capitale proprio dovrebbe essere tanto maggiore, quanto minore è il reddito disponibile. In un certo senso si tratta di un paradosso ed è quindi logico che questa condizione sia spesso

irrealizzabile. Con una ripartizione dell'onere in 80 percento capitale di terzi e 20 percento capitale proprio, la cosa è tuttavia fattibile. Di solito il finanziamento avviene con un'ipoteca di primo grado in ragione del 65 percento; il resto viene finanziato con un'ipoteca di secondo grado. Oggi praticamente tutte le banche richiedono l'ammortamento di quest'ultima entro i 25 anni, per evitare che il forte indebitamento iniziale diventi un onere permanente. Vanno inoltre aggiunte delle spese annuali fisse di manutenzione ed esercizio, varianti dallo 0,5 percento all'1 percento del prezzo di acquisto dell'abitazione.

La maniera più semplice per calcolare le proprie possibilità d'investimento consiste nel valutare il budget personale: per esempio, guadagnando 6'000 franchi al mese oppure disponendo (senza tredicesima) di un reddito di 72'000 franchi, è possibile accollarsi un onere annuo di 24'000 franchi. Con un capitale proprio del 20 percento e includendo l'1 percento di spese di manutenzione, ci si può permettere di acquistare un'abitazione per un totale di 400'000-420'000 franchi. Se gli interessi calano dal 5,5 percento al 5 percento, il prezzo può salire di circa il 10 percento e dunque, nel nostro esempio, a circa 460'000 franchi.

Uno sguardo alla stampa locale smorza però l'entusiasmo: questo è il prezzo di una proprietà per piani e solo raramente di una solida villetta unifamiliare. Per acquistare una casa di mezzo milione di franchi, è necessario un reddito mensile di almeno 7'500 franchi, per una casa di 700'000 fran-

chi occorrono già delle entrate superiori ad oltre 10'000 franchi al mese. Per non parlare di progetti oltre il milione, che – senza l'ausilio di ingenti contributi da una qualche fonte – rimangono una prerogativa di pochi eletti.

La Confederazione viene in aiuto con la legge WEG

Quest'ultima categoria di persone certamente non ha bisogno dei sussidi della Confederazione, erogati nel quadro della WEG, la legge federale che promuove la costruzione di abitazioni e l'accesso alla loro proprietà. Allo scopo di agevolare il finanziamento del prestito ipotecario, con una fideiussione la Confederazione garantisce fino al 90 percento del prezzo d'acquisto di un'abitazione ad uso proprio, a condizione che venga rispettata la citata formula, in base alla quale l'onere della casa non deve essere superiore a un terzo del reddito lordo. Questo tipo di finanziamento offre inoltre la possibilità di mantenere gli oneri iniziali al di sotto di quelli normalmente dovuti: tramite una riduzione di base, la differenza viene coperta dagli anticipi della Confederazione. Le persone con reddito e sostanza entro determinati limiti usufruiscono anche dei contributi a fondo perso (che quindi non dovranno rimborsare).

In conclusione, si può affermare che questo è senz'altro il momento di acquistare: le prospettive sono favorevoli come non lo erano da lungo tempo. Tuttavia, occorre anche tener ben presente che con niente non si fa niente: il progetto casa richiede un impegno personale non indifferente.

Per ulteriori informazioni:

- Ufficio federale delle abitazioni, Berna (tel. 031 322 24 44)
- Associazione svizzera per incoraggiare la proprietà e la costruzione di alloggi, Zurigo (tel. 01 363 22 40)
- Camera ticinese dell'economia fondiaria – CATEF, Lugano (tel. 091 52 91 71)
- Federazione svizzera dei fiduciari di immobiliari, Manno (tel. 091 59 46 91)
- Rivolgetevi anche ad avvocati, amministratori fiduciari, aziende immobiliari, uffici del registro fondiario e naturalmente anche alla vostra Banca Raiffeisen.

■ CARATTERISTICHE RAIFFEISEN (2)

Le Banche Raiffeisen sono diverse dalle altre banche. In una serie di dieci articoli, «Panorama» illustra le specifiche caratteristiche del nostro gruppo bancario.



La quota sociale

Una delle caratteristiche fondamentali di ogni cooperativa – e quindi anche del gruppo bancario Raiffeisen – è quella di avere dei soci. A sua volta, la quota sociale è l'essenza dell'adesione alla cooperativa Raiffeisen.

La quota sociale di una cooperativa è paragonabile ad un'azione di una società anonima, ma con alcune differenze di fondo. La quota sociale è un documento che rappresenta una determinata quota nel capitale di una cooperativa, ma non è un titolo in senso giuridico: si tratta di un semplice documento di prova.

Il principio di una quota pro capite

Mentre in una società aperta al pubblico una sola persona può detenere il numero di azioni che desidera, in

una Banca Raiffeisen il singolo socio può acquistare solo una quota sociale. Naturalmente questo fatto si ripercuote sul diritto di voto, conferito sia dall'azione che dalla quota sociale. In una SA il diritto di voto nell'assemblea generale è regolato dall'entità della partecipazione al capitale (per es. chi detiene il 50 per cento del capitale azionario ha anche diritto alla metà dei voti). Nelle cooperative Raiffeisen si applica invece il cosiddetto principio di *una quota pro capite*: una quota sociale = un voto. Questa regola è anche un'efficace tutela contro indesiderati assorbimenti di una Banca Raiffeisen.

Sottolineare la fedeltà

Per quanto riguarda i titoli, è possibile trasferirli ad altri e dunque anche negoziarli. Per la quota sociale le cose sono diverse. Non la si può né trasferire né costituire in pegno. Ciò rispec-

chia perfettamente l'idea di fondo di una cooperativa, che sottolinea in maniera particolare il dovere di fedeltà. Naturalmente è possibile rivendere la quota sociale alla cooperativa, in cambio però non si riceve niente di più del valore nominale.

Gli statuti delle diverse Banche Raiffeisen prevedono valori diversi per le quote sociali. Conformemente allo statuto-tipo approvato in comune, il loro prezzo varia da un minimo di 200 ad un massimo di 500 franchi. Il tasso di interesse – sempre in base allo statuto-tipo – ammonta al massimo al 6 per cento lordo. L'esatta fissazione dell'interesse di una quota sociale è un'altra differenza rispetto alla società anonima. In quel caso, il dividendo per azione dipende dal risultato dell'esercizio. Se un'azienda ha avuto un buon andamento, ne approfittano gli azionisti, e viceversa. Presso le Banche Raiffeisen le cose sono un po' diverse: se l'esercizio si è chiuso positivamente, i soci ricevono ugualmente «solo» il 6 per cento al massimo, contribuendo così attivamente e in maniera solidale allo sviluppo della banca, perfettamente in linea con l'idea originaria della cooperativa.

Con la quota sociale il socio diventa comproprietario della banca. Più esattamente, acquisisce una parte del capitale sociale. A sua volta, il capitale complessivo delle quote sociali costituisce – insieme con le riserve – i fondi propri di ogni Banca Raiffeisen.

In teoria, esiste anche l'obbligo di versamenti suppletivi. Nella storia quasi centenaria del movimento Raiffeisen svizzero, mai nessun socio ha tuttavia finora dovuto onorare questo impegno. Se una banca ha dei problemi economici, interviene con il suo appoggio l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen.

**Nel prossimo numero di «Panorama»:
l'Assemblea generale.**

Produzione industriale di buon gusto

Un tempo Langenthal era il centro del commercio del lino. Con l'avvento della tessitura meccanica, la situazione cambiò e molti lavoratori persero la loro fonte di reddito. Alcune ditte avevano però compreso che, oltre alla qualità, anche i colori e i motivi dei tessuti avevano un ruolo importante nella vendita. Nacque così la stoffa per arredamento. Al declino dell'industria tessile negli anni settanta, sopravvissero solo le ditte creative: il *design* era la carta vincente. Otto ditte – a Langenthal e dintorni – formano oggi un centro del design rinomato in tutto il mondo.

ROLAND
BECK

In materia di potere di acquisto, struttura demografica e comportamento dei consumatori, Langenthal rispecchia esattamente la media svizzera. Per questo motivo, prima di arrivare sul mercato numerosi prodotti vengono testati qui. La cittadina dell'Alta Argovia ha tuttavia anche un'altra caratteristica: è il centro svizzero del design.

Enrico Casanovas – direttore delle vendite presso Création Baumann – sostiene addirittura che, a sua conoscenza, «in tutto il mondo non esiste un'altra regione con una così alta concentrazione di ditte specializzate nell'*industrial design*».

Prodotti rinomati internazionalmente

E infatti: per l'arredamento del Ritz di Londra, degli alberghi Hilton, oppure della IBM di New York, i responsabili scelgono esclusivamente i tessuti di Langenthal, perché sono una garanzia di qualità e stile.

Sia il presidente francese François Mitterand all'Eliseo che Adolf Ogi,

presidente della Confederazione nel 1993, a Palazzo federale, siedono su delle sedie di Langenthal.

In aereo, con molta probabilità i sedili saranno rivestiti con i tessuti a prova di incendio di Langenthal. Negli hotel di lusso, è molto probabile che la porcellana sia di Langenthal e che le camere siano arredate con i tappeti di Melchnau.

Interessi comuni

Siccome queste ditte di Langenthal, Melchnau, Madiswil e Bützberg hanno interessi comuni, curano insieme la loro immagine: ogni due anni organizzano un *Designer Saturday*. L'idea è nata a New York: in una

Jörg Baumann
presenta
la nuova collezione
di stoffe.





L'artista Susi Kramer
decora le stoviglie
Langenthal.

giornata (un sabato) delle porte aperte, architetti, arredatori e designer sono invitati a visitare le sale d'esposizione delle fabbriche.

Da questa collaborazione è nato anche il Premio svizzero del design, assegnato per la prima volta nel 1991. Quest'anno ha luogo la terza edizione del concorso.

Le otto ditte organizzatrici delle due manifestazioni sono: la Création Baumann di Langenthal, la fabbrica di sedie per ufficio Girsberger di Bützberg, la fabbrica di vetri Trösch di Bützberg, la fabbrica di tessuti per arredamenti di Langenthal; la fabbrica di tappeti di Melchnau, la fabbrica di tappeti Ruckstuhl di Langenthal, la Stegmann Swiss seats hm di Madiwil e la fabbrica di porcellana di Langenthal.

I tessuti
per arredamenti
vengono esportati
in tutto il mondo.



Da baroni del lino...

Come ha potuto una regione rurale diventare il centro del buon gusto? La storia della ditta Baumann è un esempio di questa trasformazione. Nel 1886, Friederich Baumann decise di diventare un barone del lino. Con un partner, dal quale in seguito si divise, fondò un'azienda in proprio.

La ditta acquistava il filo e lo consegnava agli artigiani della regione, che lo tessavano a domicilio. In un secondo tempo, la ditta candeggiava e vendeva la stoffa.

Tutto andò benissimo fino all'avvento della rivoluzione industriale. La meccanizzazione e la razionalizzazione apportarono dei cambiamenti sostanziali. Molti tessitori che lavoravano a domicilio persero le loro commesse. I telai moderni permettevano di produrre in maniera più rapida e conveniente. Di conseguenza, ben presto si giunse a una sovrapproduzione.

La famiglia Baumann seppe prendere la decisione giusta al momento giusto, in base alla seguente considerazione: fabbricare dei tessuti bianchi è una cosa che sanno fare tutti, noi invece tesseremo delle stoffe per arredamento.

...alla Création Baumann

Dall'impresa di famiglia nacquero due ditte separate. La Création Baumann di Jörg Baumann e la ditta di tessuti per arredamenti del cugino Urs Baumann. Quest'ultima – in seguito alla fusione con la fabbrica di tappeti di Melchnau (Melchnau Teppiche) e

la fabbrica di tessuti di Zurigo (Weber Meister AG) – è diventata la fabbrica di tessuti per arredamenti di Langenthal (Möbelstoffweberei Langenthal AG).

Al declino dell'industria tessile negli anni settanta sopravvissero solo le aziende creative che avevano avuto il coraggio di intraprendere qualcosa di nuovo. «Oggi nessuno compere più i nostri prodotti solo perché siamo svizzeri. La Svizzera è inoltre conosciuta per la qualità, non certo per la creatività», osserva Enrico Casanovas.

L'ascesa della Création Baumann iniziò con la collaborazione di una disegnatrice svedese, specializzata nel design dei tessuti. L'artista scandinava portò nuove idee, facendo aumentare l'interesse per queste stoffe. Oggi la ditta dispone di un proprio team di designer. Si avvale anche della collaborazione di alcune artiste che lavorano *free-lance* alla creazione delle nuove collezioni.

Decuplicato il fatturato

Inizialmente la fiorente azienda di Langenthal forniva stoffa ad altre ditte. Ma Jörg Baumann decise di mette-

Cos'è il design?

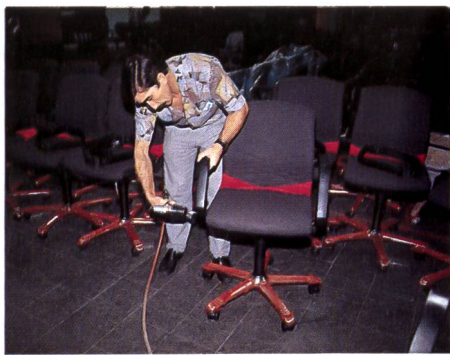
Il design è un processo innovativo che unisce la funzione alla forma. Come l'artista, anche il designer lavora con materiali, forme e colori. Deve però prestare particolare attenzione alla funzione del prodotto industriale.

Arte e design sono processi creativi. Ma l'artista deve rendere conto solo a se stesso, il designer invece anche al pubblico, all'utente e al produttore della sua opera. L'artista crea sempre un oggetto unico, il design industriale è invece legato alla produzione in serie.

A Langenthal, sei ditte stanno progettando un Design-Center: un'istituzione permanente con l'obiettivo di promuovere le conoscenze e le capacità in materia di design, tramite corsi, seminari e conferenze.

L'organizzazione avrà una direzione – con dei membri di fama internazionale – e un segretariato. A dipendenza del tema trattato, verranno consultati degli specialisti. Il centro avrà sede nel vecchio mulino di Langenthal, che prima deve però essere rinnovato.

Ultime operazioni
di montaggio
nella fabbrica di sedie
per ufficio
Girsberger.



Tappeti
per i migliori hotel
del mondo.



re in piedi lui stesso un'organizzazione di vendita. Oggi la casa madre ha delle filiali in tutti i paesi della CE, in Australia, Giappone e Canada. Mentre nell'industria tessile svizzera i posti di lavoro calavano da 56'000 a 30'000, Baumann riusciva a decuplicare il suo fatturato. Nel 1992 la ditta ha realizzato un fatturato pari a 57,5 milioni di franchi (incluso l'estero).

Urs Baumann – titolare della fabbrica di tessuti per arredamenti di Langenthal – attualmente fornisce ad oltre 200 compagnie aeree le stoffe e i tappeti per gli interni dei velivoli. Copre il 70 per cento dell'intero mercato mondiale.

Produce inoltre una collezione di tappeti con motivi creati da artisti di chiara fama, tra cui spicca l'architetto Mario Botta. La fabbrica di Langenthal è quindi da annoverare tra le migliori a livello mondiale.

Stoviglie di porcellana per la Swissair

Tra le fabbriche di porcellana attualmente esistenti in Svizzera, quella di Langenthal può vantare il primato di anzianità. L'azienda venne fondata nel 1906. E' l'unica in Svizzera a fab-

bricare stoviglie di porcellana dura. Circa un terzo della produzione viene esportata. La Swissair è un importante cliente della ditta di Langenthal. Le stoviglie per la nostra compagnia aerea vengono fabbricate con l'impiego della più moderna tecnologia.

I tappeti sono un'altra specialità di questa regione dell'Alta Argovia. La fabbrica di tappeti Ruckstuhl – fondata nel 1881 – non è mai passata alla produzione su larga scala, malgrado il progresso tecnologico. «Anche in futuro, vogliamo essere in grado di aderire alle esigenze di designer, architetti e arredatori» spiega Peter Ruckstuhl.

La ditta è specializzata nella fabbricazione di passatoie e di tappeti in fibra di cocco e sisal. Produce inoltre tappeti bordati in pelle, iuta o lino. Il 55 per cento dei tappeti viene esportato. La ditta Ruckstuhl ha delle filiali negli USA, in Italia, Germania, Francia e Danimarca.

Nel cuore dell'Europa

Fin dall'inizio, quando a Langenthal e dintorni si cominciava a parlare dell'opportunità di organizzare un *Designer Saturday*, anche la fabbrica

di sedie per ufficio Girsberger di Bützberg aderì a questa iniziativa. Questa azienda era originariamente un'officina di tornitore.

Nel 1919 iniziò a fabbricare sedie per ufficio. Nel 1959 lanciò un programma con sedie e divani imbottiti, eleganti e prestigiosi. «Noi puntiamo sulla massima semplicità possibile delle forme. La sedia è regina. Per raggiungere questa semplicità, occorre una particolare disciplina» ci confida Dieter Stierli, *chief-designer*.

Una volta la ditta aveva sede a Oerlikon, ma per motivi di spazio si è in seguito trasferita nell'Alta Argovia. In merito alla nuova sede, Kurt Hani afferma: «Siamo nel cuore dell'Europa. Un posto ideale per la nostra azienda.»

Dal vetro isolante alla vetrina

Anche la fabbrica di vetri Trösch è un ottimo esempio di azienda innovativa. Un tempo la ditta fabbricava solamente vetri isolanti e vetri di sicurezza. Oggi produce anche articoli di design, quali vetrine, mobili in vetro e altri oggetti in vetro puro. La ditta ha saputo individuare le esigenze di una nuova clientela.

Nella più bella località dell'Alta Argovia – Madiswil – ha sede la Stegemann swiss seats hand made, fondata nel 1949.

Fabbrica mobili imbottiti per il settore privato e pubblico.

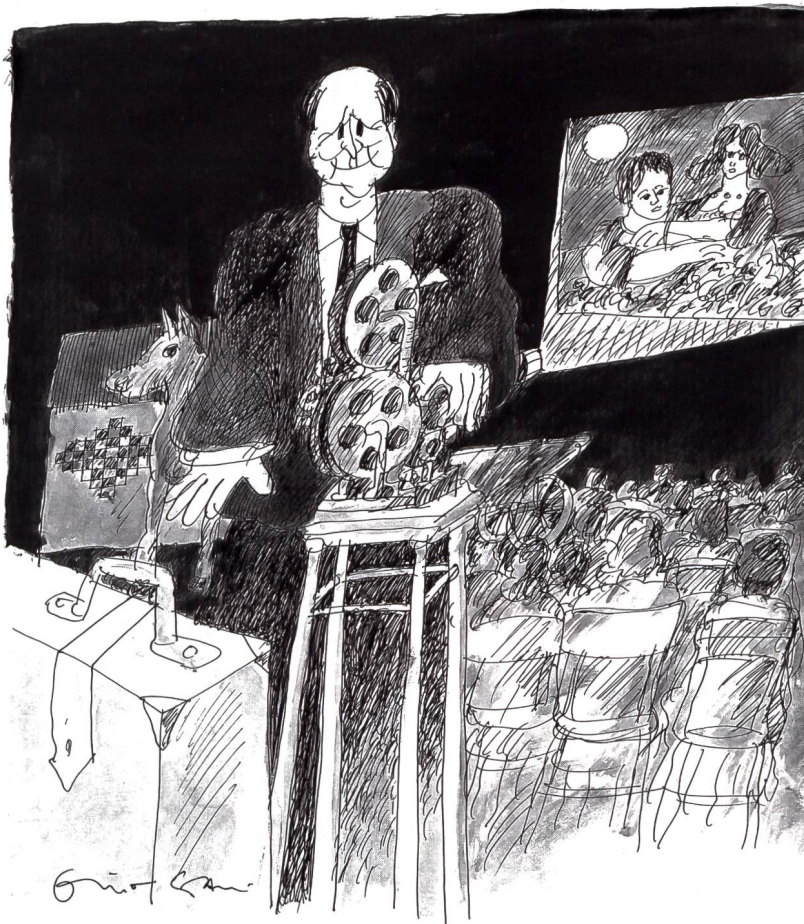
Ha una linea di prodotti innovativa, creata da designer attivi in tutto il mondo. La vendita dei prodotti si svolge su scala internazionale e mediante dei partner contrattuali. Anche questa ditta è ben insediata nella campagna dell'Alta Argovia.

Sfruttare nuove possibilità

Questi esempi sono una prova che, recessione o no, è comunque possibile avere successo, basta fare le scelte giuste.

Puntando sullo stile e il buon gusto, queste ditte hanno dimostrato che oggi la creatività è altrettanto importante della qualità. Per questo motivo, in molti paesi il design viene addirittura promosso dallo stato. Non è però il caso della Svizzera. Da noi esistono molte ditte che ancora sottovalutano l'importanza dell'aspetto del prodotto.

Farebbero bene a imparare dalle ditte dell'Alta Argovia!



■ RACCONTO (3)

Lo zio Amilcare, detto Caré

Lo studente allegro

DANTE
PANI

Ammiravo lo stile di vita dello zio Caré, atto a rendere felice se stesso ed a dispensare allegria. La vecchia mamma, invece, era disperata.

I traffici e le iniziative di quell'originale risultavano quasi sempre deficitari e lei era logicamente preoccupata per l'avvenire.

Suo marito, morto diversi anni prima, le aveva lasciato una situazione finanziaria soddisfacente, tant'è vero che avevano avviato agli studi quell'unico figlio. Il quale, dopo aver saltellato dai corsi di legge al commercio ed alla giurisprudenza era finito per approdare ad un'università commerciale della Svizzera interna. In linea con il suo stile non aveva mai brillato per assiduità ai corsi. I piedi nelle aule universitarie li aveva portati poco; la

mente ancora meno. In compenso apprezzava la vita studentesca. Quando arrivava il mensile da casa lo si vedeva tutto allegro, attorniato da studenti e belle ragazze. Consumati i soldi spariva dalla circolazione e su di lui calava il silenzio.

In uno di quei periodi di eclissi che andava prolungandosi oltre ogni ragionevole previsione, due suoi amici, preoccupati, s'informarono presso la padrona di casa, che li invitò a salire all'ultimo piano. Bussano: niente. Bussano più forte ed allora risponde una voce flebile. Sembra provenire d'oltretomba. Entrano nella mansarda e vedono Amilcare a letto, pallidissimo. Alle domande risponde con un filo di voce. Non l'avevano mai visto in uno stato simile, così sonnolento e apatico. Che cosa poteva mai essergli capitato?

Uno dei due ebbe un'ispirazione. Uscì in tutta fretta: poco dopo era di ritorno con due panini. Caré cambiò immediatamente aspetto. Si rizzò a sedere sul letto e li divorò. La diagnosi fu chiara. Da tempo all'asciutto, stava lasciandosi letteralmente morire d'inedia. Pochi istanti dopo il pasto era già tornato alla normalità. Si lanciò in un'appassionata relazione a carattere gastronomico. Raccontò di una certa capanna che sorgeva in riva alla Tresa, accanto alla peschiera delle anguille. C'era stato un paio di volte, in notti temporalesche, con degli amici buongustai. Che scorpacciate! I pescatori toglievano le anguille a quintali e loro, all'interno della capanna, ne mettevano un esemplare dopo l'altro a rosolare sul braciere. Parlando e gesticolando s'infilò i calzoni e scese con gli altri a mangiare – in mancanza di anguille – una Bratwurst.

Per le vacanze lo zio Caré tornava sempre al paesello. Si ritemprava nel morale e nel fisico. Ritrovava gli amici, si rifocillava a volontà. Per i compaesani era un soffio gradito d'aria nuova. Quasi sempre portava qualcosa di strabiliante. Grazie a lui vidi il primo film: muto e in bianco e nero. Un avvenimento memorabile.

Grazie a lui la grande novità si diffuse nel Malcantone. Salì ad Astano ed ancora più su ed ovunque incontrò successo. S'era procurato un «Char à bancs» (carretto con i sedili posti ai lati) sul quale caricava il proiettore ed una tinozza. Questa, riempita d'acqua salata, serviva per ridurre il voltaggio ed aumentare in tal modo la velocità delle immagini. L'asino per trainare il carro glielo prestava il «Bonanima», il suo essendo inaffidabile per quel noto malvezzo d'incrociare le zampe davanti.

L'iniziativa contribuì ad aumentare la sua popolarità. Occorre dire ch'era già benvenuto da tutti in quanto conversatore affascinante e allegro.

Brillava anche per la naturale eleganza. Il sarto gli aveva fatto un vestito in tela di canapa che valorizzava statura e taglia atletica. Quanto alla calvizie, con il passare degli anni s'era fatta notevole, ma anziché nuocere al suo aspetto gli conferiva un ulteriore tocco di distinzione.

Con tutte le sue doti e le sue iniziative non riusciva però mai a far quadrare i bilanci. Povero zio Caré. Dalle croniche battaglie con le finanze usciva invariabilmente sconfitto.



■ INDUSTRIE

Una fabbrica da gustare

Visita allo stabilimento Sandro Vanini S.A., a Caslano, specializzato nella produzione di marrons glacés, canditi e mostarda di frutta.

SYLVA
NOVA

Chiari, freschi e dolci canditi... Un microcosmo da scoprire, un piccolo mondo antico ma straordinariamente attuale, in cui profumi, sapori e colori sollecitano piacevolmente i sensi.

Per definizione, la canditura è una lenta impregnazione dei frutti con zuccheri, eseguita fino al momento in cui la concentrazione di questi ultimi è tale da impedire qualsiasi alterazione biologica.

Un'idea generica della canditura era già presente negli antichi Romani.

Autori latini parlano infatti di fichi che, immersi nel miele, si mantengono a lungo inalterati e di pesche che, conservate in una miscela di miele e vino dolce, potevano essere consumate nell'inverno seguente al raccolto. Ai nostri tempi, la conservazione del frutto prima della canditura viene fatta nel sale, la cosiddetta salamoia. Il grande sviluppo nella produzione dei canditi si verificherà comunque verso la metà del XIX secolo, con la scoperta del glucosio e la conseguente possibilità di impedire la cristallizzazione dello zucchero.

A Caslano, nelle vicinanze del lago, in un quartiere di villette e di qualche fabbrica di media portata, sorge dal 1963 lo stabilimento Sandro Vanini S.A., specializzato nella produzione di marrons glacés, frutta candita e mostarda di frutta. La ditta è, in realtà, la continuazione di una tradizione familiare. Il titolare, infatti, Sandro Vanini, è nipote di Vittorio Vanini che, nel 1871, aprì a Lugano la notissima Offellaria di S. Carlo, in Via Nassa; sempre il titolare è figlio di Giuseppe Vanini, che riprese l'avviatissimo negozio in via Nassa. Sandro Vanini ebbe

la possibilità di collaborare con il padre nella pasticceria, che ampliò con l'apertura di due filiali in Piazza Riforma e Piazza Molino Nuovo. Si specializzò nell'arte della canditura e nel 1961 si mise in proprio costruendo appunto la sua fabbrica, unica infrastruttura del genere in Ticino con esperienza ultracentenaria, forse la più grossa della Svizzera.

All'epoca vi lavoravano dai cinque ai sei dipendenti. Ora, a distanza di una trentina d'anni, il numero dei collaboratori è salito a 45, con punte fino a 65 nei mesi invernali. Una dimostrazione dell'incremento della produzione, quantificabile in 1200 tonnellate annue.

A questo proposito, Ilario Banfi, direttore da trent'anni della Sandro Vanini S.A., precisa: «Una quantità notevole di prodotto che, alla sua base, vuole ed esige la qualità».

La ditta, come risente la crisi economica?

«Il settore voluttuario – sottolinea il dir. Banfi – è certamente toccato



Caslano: lo stabilimento Sandro Vanini S.A.

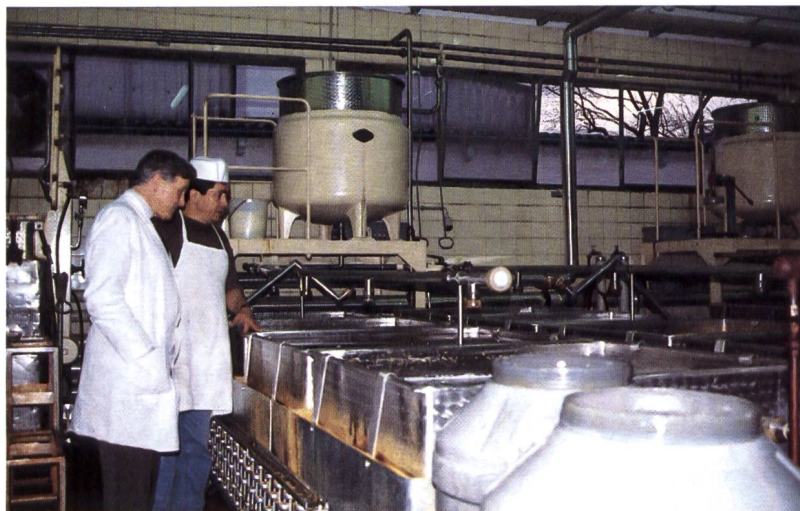
dalla recessione. Per quel che concerne i nostri prodotti, mostarda e marrons glacés non hanno praticamente subito flessioni importanti, mentre si

sente una contrazione generalizzata nell'area industriale, ossia nei clienti ai quali forniamo cubetti canditi, e nella produzione di frutta al liquore».

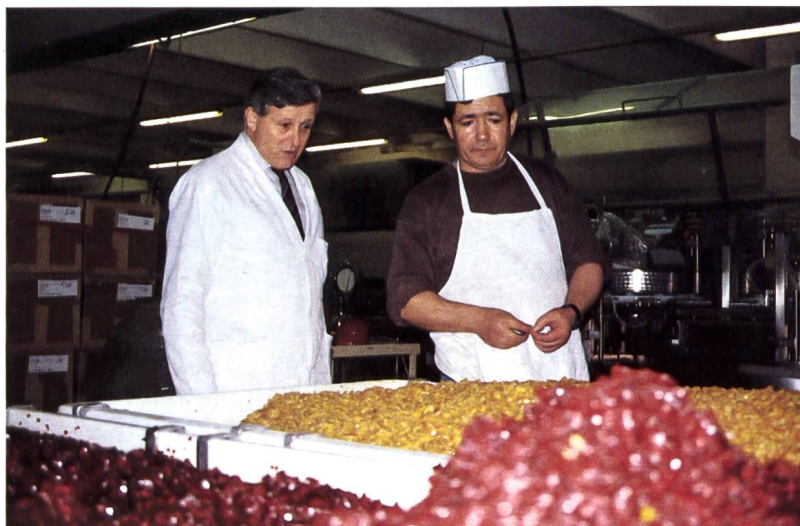
Con Ilario Banfi passiamo in rassegna, all'esterno e dentro la ditta, i vari reparti della Vanini S.A., un percorso che nulla ha da invidiare ad Alice, nel suo paese delle meraviglie... Anzitutto, ciò che stupisce sono centinaia di grossi recipienti allineati all'aperto e contenenti ogni sorta di frutta, che viene conservata in salamoia e poi avviata alle varie tappe di canditura. La soluzione salina ha lo scopo di preservare i frutti da ogni alterazione, di mantenerne l'aroma e la freschezza. I frutti per i marrons glacés sono l'unica eccezione: o si lavorano appena giunti in fabbrica, oppure si congelano in celle frigorifere a 25-30 gradi sotto zero.

Prima di entrare nel settore produttivo vero e proprio della ditta, non si può non notare, sempre sulla superficie esterna, l'impianto di purificazione delle acque, necessario per togliere l'ultimo sapore di sale – che non è sapore di mare ma, anacronisticamente, sapore di canditi – all'acqua avviata verso le tubazioni comunali.

All'interno, la Vanini S.A. è profumo leggero e cristalli colorati. L'articolo principale e anche originario, frutto di un'esperienza di oltre 120 anni, è il marron glacé. La produzione in fabbrica inizia con una cernita per eliminare i frutti rotti, o parzialmente rotti, troppo piccoli o avariati. Durante questa fase i marroni vengono posati



Vasche di canditura.



Un'operazione delicata che non si può affidare alle macchine: la confezione.

Il direttore della Sandro Vanini S.A., Ilario Banfi (a sinistra) e il canditore William Farfan, in un'ala dello stabilimento riservata alla sgocciolatura dei frutti canditi, collocati su speciali griglie.

ti negli alveoli di canditura, a loro volta inseriti nelle bacinelle di protezione. Il frutto è ora pronto per la cottura, effettuata in caldaie speciali, riscaldate a vapore. Queste caldaie permettono la cottura uniforme di tutti i marroni, operazione dalla quale dipenderà la qualità del prodotto. A cottura ultimata, le bacinelle vengono levate dalla caldaia e messe nelle vasche di canditura. Tutti gli altri frutti, invece, (albicocche, mandarini, ananas, meloni, prugne, ciliege, fichi, arance, limoni, kiwi, mandorle, noci, pesche, pompelmi, fragole, nespole giapponesi, bastoncini di zenzero) vengono prima lavati per eliminare totalmente il sale e successivamente cotti. Fase molto delicata, che richiede attenzione ed esperienza. Dopo la cottura i frutti sono pronti per la canditura, ossia per essere trattati con sciroppo di zucchero.

La canditura avviene tramite un processo osmotico. L'osmosi è un fenomeno attraverso il quale le molecole di due fluidi si mescolano anche tra una parete porosa: i fluidi sono lo sciroppo zuccherato da una parte e il succo del frutto dall'altra.

A canditura ultimata, le bacinelle vengono tolte dalle vasche di canditura e i frutti, canditi, sono collocati sulle griglie di sgocciolatura e in seguito confezionati a mano, con certissima cura. I marroni canditi, prima di essere avvolti nella carta stagnola vengono glassati con un mantello di soluzione zuccherina e diventano finalmente marrons glacés.

La canditura dei frutti, frutti che, visti nella ditta, in quantità enormi, sembrano grandi tavolozze di pittori, frutti da mangiare anche con gli occhi..., è ottenuta sia con metodi tradizionali, operazione questa che dura circa una settimana, sia con metodi industriali, qualitativamente identici ai primi, ma più rapidi (il frutto è candito in 24 ore) e sconsigliabili per i frutti molto delicati, che potrebbero rompersi. Qualora invece l'aspetto esteriore del prodotto non è importante, come per i cubettini usati in pasticceria o gelateria, queste macchine moderne offrono enormi vantaggi.

Signor Banfi, in un anno quanti marrons glacés passano nelle mani delle vostre collaboratrici?

«Almeno un milione e 400 mila pezzi perfetti nella forma. Complessivamente, per tutti i nostri prodotti, disponiamo di circa 200 diverse presentazioni.»

I vostri maggiori clienti?

«Il mercato svizzero è quello più importante, soprattutto oltre San Gottardo. Una parte della produzione va all'estero: Germania, Austria, pure Francia, «patria» del marron glacé, in Giappone, Brasile, Venezuela, Australia, USA. Siamo comunque penalizzati nell'esportazione a causa della tassa sullo zucchero, che incide nella misura del 30% sui nostri prodotti. Questa tassa è la conseguenza della non adesione della Svizzera allo Spazio economico europeo.»

Una curiosità: la mostarda di frutta come viene preparata?

«Il procedimento è identico a quello dei canditi, con l'aggiunta finale di sciroppo e di distillato di olio di senape.»

Pillola amara o dulcis in fundo: usate molto colorante artificiale?

«Intanto, un certo tipo di colorante viene definito «artificiale», ma si tratta di una sintesi di colori naturali ottenuta in laboratorio. In generale usiamo pochissimo colorante cosiddetto artificiale, lo utilizziamo unicamente nella colorazione verde del melone a cubetti, quando non è possibile avere il verde «naturale» estratto dalla clorofilla. Quando invece è necessario un rosso vivo, naturale, detto antociana, adoperiamo quello estratto dalla buccia d'uva. E' nel nostro interesse salvaguardare la salute del cliente e non solo appagare l'occhio e il palato.»

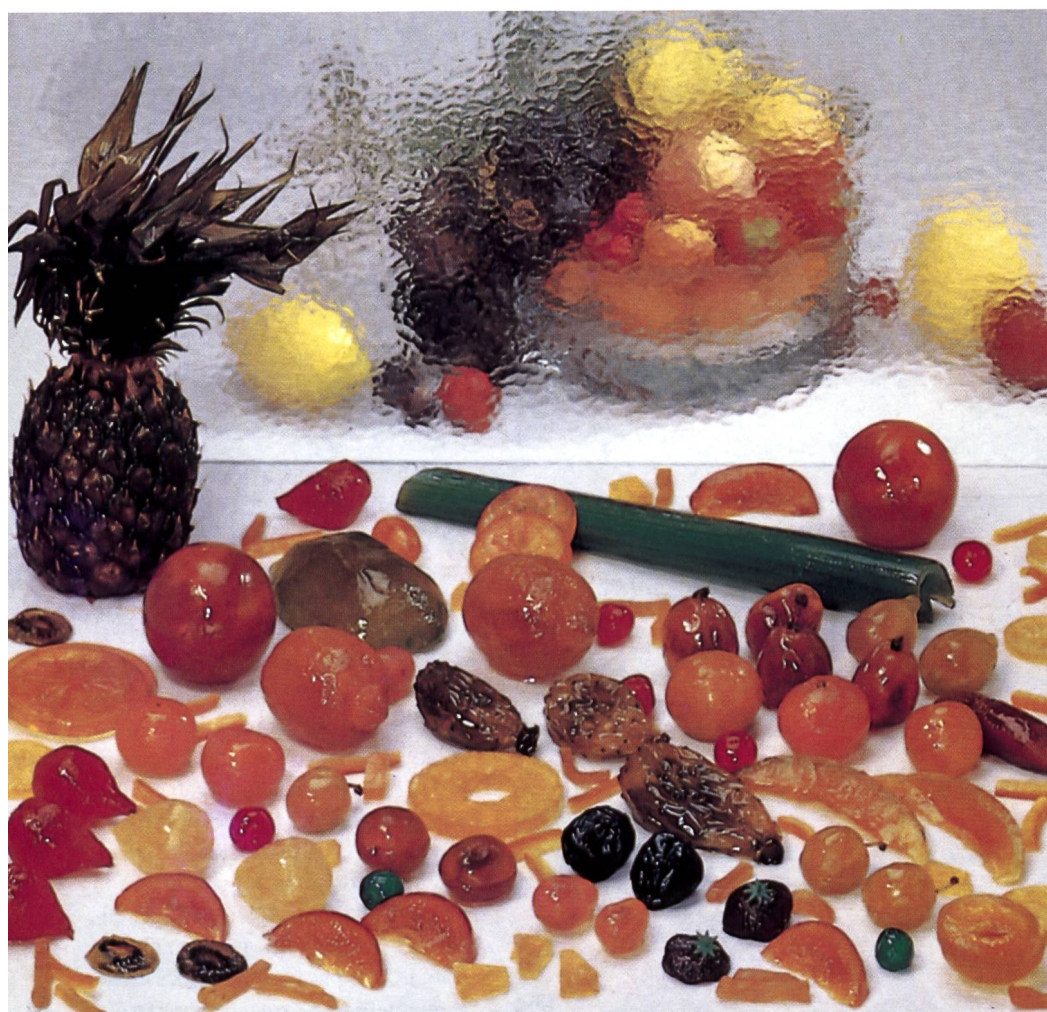
In un foglio informativo sulla ditta Vanini, si cita la «saggia» ubicazione dello stabilimento a Caslano. Perché?

«Caslano pesca la sua acqua dal sottosuolo ed è un comune con un'enorme ricchezza idrica. Per il buon funzionamento della nostra ditta è estremamente importante avere la garanzia di quantità d'acqua sufficiente per desalare, cuocere e risciacquare i nostri prodotti. Annualmente consumiamo circa 35 mila m³ d'acqua.»

E' certamente un volume enorme, ma faccio fatica a immaginarmi realmente quant'è. E' una misura che fuoriesce dai miei parametri mentali. Non riesco a visualizzarla.»

«Pensi a riempire un campo di calcio circondato da un muro alto cinque metri...»

Profumi e colori dell'estate.





■ APPUNTAMENTO IN VALLE DI BLENIO

Raiffeisensci 1994: un successone!!!

Dopo due inverni poco degni di tale nome, ecco finalmente un inverno vero, per la gioia degli appassionati di sport bianchi. Ed ecco di conseguenza una nuova edizione di Raiffeisensci, l'ottava realizzata per gli appassionati di statistiche. E a forza di insistere gli organizzatori sono riusciti a utilizzare le medaglie pronte già due anni fa.

Sono stati in molti ad accettare l'invito a passare una giornata di svago a Ghirone/Campo Blenio e per una volta tutti con lo spirito giusto. Gli organizzatori (i supercollaudati Monighetti e Guidicelli orfani stavolta del padre della Raiffeisensci Pinana) hanno avuto dalla loro parte anche il tempo per rendere ancora più riuscita la manifestazione.

Ecco i principali risultati, ricordando ai partecipanti che possono trovare le classifiche complete presso la loro Banca Raiffeisen:

Slalom Gigante

Cat A1 Bambine

1. Scapozza Linda, BR Olivone
2. Broggi Fabiana, BR Olivone
3. Beltrami Elena, BR Olivone

Cat. A2 bambini

1. Scopetti Nicola, BR Olivone
2. Brogioli Robert, BR Sonvico
3. Broggi Christian, BR Olivone

Cat B1 Ragazze

1. Martinelli Francesca, BR Olivone
2. Cavalli Paola, BR Losone
3. Broggi Karin, BR Olivone

Cat. B2 Ragazzi

1. Sarcinella Emanuele, BR Olivone
2. Gamboni Elvis, BR Olivone
3. Bonomi Christoph, BR Sementina

Cat. C Uomini

1. Giamboni Stefano, BR Olivone
2. Furger Dino, BR Mesocco
3. Dell'Avo Rossano, BR Losone

Cat D Seniori

1. Broggi Claudio, BR Olivone
2. Giamboni Edy sen, BR Olivone
3. Mottini Remo, BR Piotta

Cat. E Donne

1. Malquarti Cinzia, BR Olivone
2. Giudici Isabella, BR Sonvico
3. Borgna Morena, BR Leontica

Fondo

Cat. A1

1. Bini Chris, BR Olivone

Cat A2

1. Taddei Thomas, BR Ponto Valentino
2. Ghisla Simone, BR Ponto Valentino
3. Beer Andrea, BR San Nazzaro

Cat. C

1. Cipolla Igor, BR Biasca
2. Monighetti Moreno, BR Biasca
3. Beer Walter, BR San Nazzaro

Cat. D

1. Cipolla Fausto, BR Biasca
2. Giamboni Giordano, BR Olivone
3. Taddei Carletto, BR Ponto Valentino

Cat E

1. Grassi Dolores, BR Biasca
2. Beer Laura, BR San Nazzaro
3. Scolari Sandra, BR Brione Verzasca

Basta una rapida lettura di questi risultati per capire che la BR Olivone ha vinto nella classifica a squadre mentre la BR Sonvico è, fra le 30 BR presenti, quella che ha portato il maggior numero di partecipanti.

Disposti
l'uno sull'altro,
i dossier dell'UFPI
formerebbero
una pila di 85 metri
di altezza
per ogni anno.



■ PROTEZIONE DEI BREVETTI

Le idee che contano

In ogni epoca, l'uomo si è impegnato a migliorare il suo modo di vivere, anche se in molte circostanze questa continua ricerca del progresso si è svolta a scapito dell'ambiente.

BERNARD
JOLIAT

La storia della 'civiltà' è anche quella delle invenzioni. Il fuoco, la pietra scheggiata, l'impiego di utensili rudimentali, i metalli, la ruota e mille altre scoperte artigianali hanno portato il genio umano dapprima alla scienza, preludio dell'era industriale, poi all'alta tecnologia di questo ultimo scorcio di secolo. Quasi esclusivamente orientata al culto dell'informatica, i cui riti si fondano principalmente sui componenti elettronici, questa

tecnologia ci apre ogni giorno di più le porte dell'universo, dopo aver praticamente gestito tutte le forme di telecomunicazioni.

Per molto tempo, l'uomo ha beneficiato delle invenzioni altrui senza preoccuparsi di ricompensare i loro precursori.

Da più di un secolo in Svizzera

Poiché la corsa al progresso richiedeva un'attività più sostenuta ed impianti sempre più efficienti, era divede-

nuto indispensabile proteggere le invenzioni, non fosse altro che per salvaguardare l'industria nazionale sul mercato interno ed evitare il trasferimento di industrie verso paesi che già garantivano tale protezione.

Quest'ultima venne introdotta in Svizzera nel 1888 e affidata all'Ufficio federale della proprietà intellettuale (UFPI) a Berna.

I compiti dell'UFPI, che dispone di una notevole documentazione, consistono essenzialmente nell'esaminare le domande di brevetti, rilasciare bre-



vetti nazionali, promuovere la diffusione e l'accesso all'informazione contenuta nella documentazione brevettuale.

Un opuscolo gratuito in tre lingue pubblicato dall'UFPI risponde a tutte le domande che si pongono gli inventori per quanto concerne le modalità di deposito e la ricerca di informazioni relative ai brevetti d'invenzione.

Viene inoltre rilevato che il brevetto svizzero conferisce al suo titolare il diritto esclusivo di utilizzare professionalmente la sua invenzione nel nostro paese e nel Liechtenstein. Gli autori di questo opuscolo rispondono inoltre a domande quali: perché depositare una domanda di brevetto? E' necessario informarsi su quanto già esiste? Come si fa a sapere se l'invenzione è nuova o ciò che fanno gli altri? E così via.

Informazioni di carattere generale

Benché in questa sede sia impossibile rispondere a tutte queste domande, segnaliamo tuttavia che, in genera-

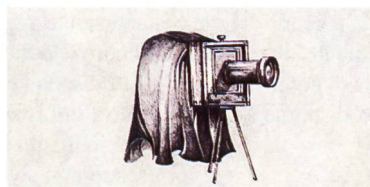
Otto invenzioni che hanno sconvolto il mondo

Disegni: Alexandra Schambacher



La ruota

La ruota, una delle maggiori invenzioni dell'uomo, si situa all'alba della scienza. Gli Egizi l'utilizzavano già più di 3500 anni fa.



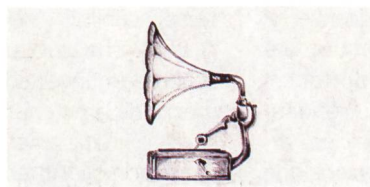
La fotografia

Il francese Nicéphore Niepce (1765-1833) inventò il diaframma a iride verso il 1816 e realizzò la prima fotografia su lastra metallica nel 1826.



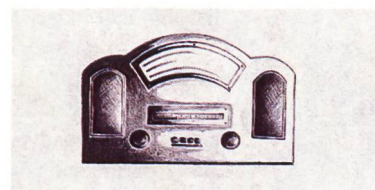
Il telefono

L'americano Graham Bell (1847-1922) ha creato il telefono combinato (microfono-altoparlante) nel 1876. La sua domanda venne depositata all'Ufficio dei brevetti di New York il 14 gennaio 1876 alle ore 12, ossia due ore prima di Elisha Gray...



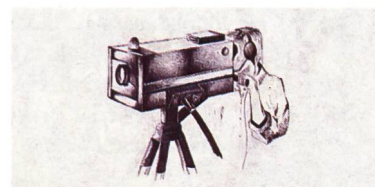
Il fonografo

Il 12 agosto 1877, l'americano Thomas A. Edison (1847-1931) ideò il primo fonografo, che venne brevettato il 17 febbraio 1878.



Il TSF (radiodiffusione)

Nel 1887, il tedesco Heinrich Hertz scoprì la possibilità di trasmettere segnali senza filo (TSF), ma fu l'italiano Guglielmo Marconi (1874-1937) che, nel 1897, riuscì a inviare il primo messaggio nello spazio.



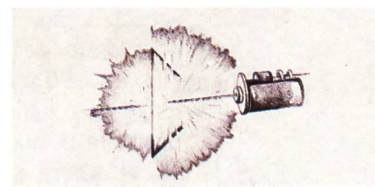
La televisione

E' stata inventata nel 1923 dal britannico John Logie Baird (1888-1946). Nove anni più tardi, la BBC diffuse le prime trasmissioni regolari utilizzando questo procedimento.



La penicillina

Il batteriologo inglese Alexander Fleming (1881-1955, premio Nobel 1945) scoprì nel 1928 la penicillina, il primo antibiotico efficace.



Il laser

Nel 1958 gli americani Schawlow e Townes ampliarono la teoria del «maser» alle frequenze infrarosse e ottiche. T.H. Maiman costruì il primo laser (Light Amplifier by Stimulated Emission of Radiation) nel 1960.

le, sono brevettabili le invenzioni di natura tecnica relative alla composizione, alla costituzione o alla fabbricazione di una sostanza, di un prodotto o di un apparecchio, che siano utilizzabili nell'industria.

Occorre inoltre rilevare che qualsiasi persona può inoltrare una domanda di protezione della sua invenzione; la validità di un brevetto è di 20 anni a partire dalla data di deposito; le principali spese per l'ottenimento e il mantenimento di un brevetto comprendono una tassa di deposito di 100 franchi, una tassa di stampa di 30 franchi a pagina e le tasse annuali, che vanno pagate a partire dal terzo anno, il cui importo varia da 100 franchi per il terzo anno a 800 franchi per il ventesimo; un brevetto svizzero ha una durata massima di vent'anni, a condizione che si paghi la tassa annuale, dopodiché l'invenzione diventa di dominio pubblico e ognuno può disporne liberamente.

Un crogiolo d'ingegno

Considerando che finora in tutto il mondo sono stati pubblicati oltre 33 milioni di documenti di brevetti e che l'UFPI dispone di 23 milioni di documenti provenienti da 28 paesi, possiamo immaginare l'ampiezza della documentazione brevettuale cui gli interessati possono accedere a Berna. A ciò si aggiunge una collezione, classi-

Brevetti nel mondo

Depositando un'unica domanda internazionale di brevetto (il PCT), è possibile ottenere simultaneamente la protezione di una invenzione in diversi paesi. L'Organizzazione mondiale della proprietà intellettuale, con sede a Ginevra, conta una sessantina di Stati membri, di cui fa parte la Svizzera. Essa offre in particolare ai depositanti il vantaggio di effettuare un esame internazionale

preliminare di una domanda – su pagamento di una tassa – per farsi rilasciare un brevetto in uno dei Paesi membri del PCT. Tale esame preliminare si basa sul rapporto di ricerca internazionale, secondo criteri di «brevettabilità» internazionalmente accettati (novità, attività inventiva, possibilità d'applicazione industriale).

ficata per materia, contenente più di 5,4 milioni di documenti, la quale viene costantemente aggiornata con oltre 370'000 nuovi dossier all'anno.

L'UFPI dispone così di una prodigiosa fonte d'informazione sulle innovazioni, e ciò in tutti i settori. I brevetti forniscono non soltanto soluzioni a problemi tecnici, ma permettono di evitare di reinventare quanto già esiste, spesso con grandi investimenti di tempo e di denaro. Il valore di questa fonte d'informazione è inestimabile, poiché soltanto una parte delle invenzioni descritte godono di protezione, mentre il resto costituisce una fonte unica di tecnologia liberamente disponibile.

L'UFPI raccomanda ai neofiti che desiderano far brevettare un'invenzione di rivolgersi a un ingegnere-agente di brevetti. Un incontro preliminare con uno specialista consente, in particolare, di discutere dell'opportunità di presentare una domanda, di meglio valutare i rischi e, se necessario, di evitare al piccolo inventore di lanciarsi in un'avventura al di sopra dei suoi mezzi finanziari.

Secondo il ginevrino Jean S. Robert, consulente di proprietà intellettuale e ingegnere SPFZ, ci sono tre modi per rovinarsi: il gioco, le donne e le invenzioni. Il primo si rivela il più rapido, il secondo il più gradito, e il terzo il più sicuro...

Più seriamente, Jean S. Robert fa notare che per un'azienda, che può fabbricare i suoi prototipi e modificarli in funzione delle sue necessità, dei risultati e delle sue esigenze, è più facile depositare un brevetto che non per un inventore indipendente, costretto a ricorrere ai servizi di un'azienda interessata o di un eventuale sponsor.

Il salone delle invenzioni in cifre e in lettere

Il Salone internazionale delle invenzioni, delle tecniche e dei nuovi prodotti, il più importante e il più specializzato del genere nel mondo, vedrà la sua 22esima edizione dal 15 al 24 aprile prossimo al Palexpo di Ginevra, con il patrocinio del governo elvetico. In tale occasione vengono negoziate più di 450 licenze, di tutto il mondo, per un ammontare che supera i 30 milioni di franchi svizzeri. Jean-Luc Vincent, Presidente fondatore di questo Salone, afferma: «L'autore di un'invenzione non si interessa della teoria, ma la sua unica preoccupazione è la commercializzazione della propria invenzione. Quest'ultima si trova ora in pieno sconvolgimento: l'era dei ricercatori che inventavano con 20 anni di anticipo sembra ormai superata. Vorrei citare l'esempio del ge-

nio vodese Georges de Mestral, padre della chiusura Velcro, che ha visto fabbricare il suo prodotto a chilometri quando il suo brevetto era di dominio pubblico. Oggi l'inventore è più integrato nella sua epoca e le invenzioni che propone sono legate ai bisogni, dunque immediatamente applicabili...

A colui che vuole promuovere o scoprire un'invenzione con i propri mezzi, diciamo che il tempo, l'energia e il finanziamento che vi dedicherà non gli frutteranno mai i risultati sperati. E' ormai provato che il miglior mezzo per commercializzare un'invenzione è di esporla in un salone, a condizione che quest'ultimo sia ben situato e soprattutto che attiri visitatori professionisti e giornalisti sul piano internazionale.»

Indirizzi utili

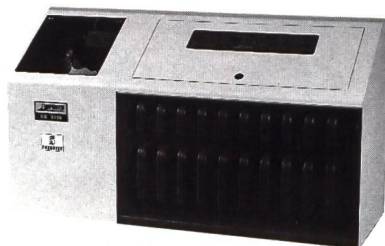
Ufficio federale della proprietà intellettuale (UFPI),
Einsteinstrasse 2, Berna,
Tel. 031 322 49 67

Organizzazione mondiale della proprietà intellettuale (OMPI),
34, Chemin des Colombettes,
Ginevra,
Tel. 022 730 91 11



Tellac-30DD

Conta-banconote



CS-3110 Selectronic

Conta e seleziona-moneta



Standard Princess el. M.

Conta e incartucciatura di
moneta

FUEGOTEC SA

Sede:

Chemin des Dailles 10, CH - 1053 Cugy
Tel: 021 / 732 22 32 Fax: 021 / 732 22 36

Filiali:

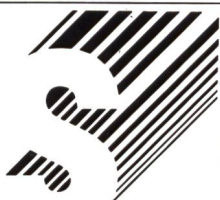
Industriestrasse 23, CH - 5036 Oberentfelden
Via Industria Sud, Stabile 1, CH - 6814 Lamone



serietà-affidabilità
creatività ed alta qualità

**arti grafiche
a. salvioni sa**

**6500 bellinzona
via c. ghiringhelli 9
092 25 41 41**



Cucinando ci si riscalda.



Cucina combinata TIBA a legna

La cucina combinata
della TIBA, basata su
questo principio, è la
soluzione più economi-
ca, più comoda e
sempre su misura.

Perché così l'ambiente
cucina è piacevolmente
temperato, il sedile
a piastrelle è riscaldato
e i cibi cuociono
tranquillamente.

Questa è proprio la
combinazione giusta.



TIBA SA
Rue des Tunnels 38
2006 Neuchâtel
Tel. 038/30 60 90
Fax 038/30 61 91

Desidero ricevere maggiori informazioni riguardo a:

„J Cucine a legna e combinate, „J Cucine con riscaldamento centrale, „J Elementi riscaldanti, „J Stufe/caminetto,
„J Sistemi di combustione di trucioli TIBAmatic, „J Sistemi di combustione di ceppi di legno TIBATherm

Cognome/Nome

Via

NPA/Località

Telefono

Lepori & Ghirlanda S.A.

Lattonieri e impianti sanitari
Riscaldamenti

6968 Sonvico

Gino Lepori, tel. 091 91 29 13
Claudio Ghirlanda, tel. 091 91 14 08



Zutreffendes durchkreuzen – Marquer ce qui convient Segnare con una crocetta				
Abgereist Parti Partito	Adresse ungenügend insuffisante Indirizzo insufficiente	Unbekannt Inconnu Sconosciuto	Annahme verweigert Refusé Rifiutato	Gestorben Décédé Deceduto

Abonnement poste
Imprimé journaux

G.A. B	
G.A. B 6500 Bellinzona 1	
P.P.	

Avviso alla Posta: annunciare le rettificazioni d'indirizzo a Panorama Raiffeisen, casella postale 747 - 9001 San Gallo

Finanziamento dell'abitazione propria a condizioni eque



Vuole realizzare il sogno di possedere un'abitazione propria? Noi possiamo aiutarla: con crediti di costruzione e ipoteche alle conosciute condizioni Raiffeisen.

Interessanti punti a suo vantaggio:

- Diversi modelli ipotecari
- Su richiesta con esonero dall'ammortamento o sgravio d'interesse
- Su richiesta risparmio previdenziale invece di ammortamento – con vantaggi fiscali
- Su richiesta vantaggiosa assicurazione a protezione della famiglia
- Disbrigo semplice del WEG (agevolazione statale alla proprietà abitativa).

La sua Banca Raiffeisen sarà lieta di informarla su tutte le possibilità e i vantaggi!

RAIFFEISEN



La Banca di fiducia.