

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2011)
Heft: 5

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>

PANORAMA

WWW.RAIFFEISEN.CH/PANORAMA



LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN
NO. 5 | OTTOBRE 2011 | CHF 6.-

RAIFFEISEN

A cosa servono le banche?



Dott. Pierin Vincenz,
presidente della direzione
del Gruppo Raiffeisen

■ «Banking is essential, banks are not» si è lasciato sfuggire una volta Bill Gates. Semplificando in italiano: di soldi ne girano sempre, per farlo non serve alcuna banca. A questa conclusione potevo giungere anch'io, vedendo chi e quali servizi bancari vengono offerti oggi.

Prendiamo ad esempio la catena inglese di grande distribuzione Tesco, che oltre ad alimentari, elettrodomestici ed altri articoli per la vita di tutti i giorni, fornisce anche crediti. Oppure il servizio di pagamento online PayPal, grazie al quale si può pure pagare senza avere un conto corrente. Ci sarebbe poi anche Facebook, il social network mondiale, con tutti i suoi sforzi per far affermare una propria valuta chiamata «credits».

Si potrebbe obiettare che sono proprio le banche stesse a lavorare indefessamente al proprio smantellamento. Sono proprio loro infatti le prime ad esortare di continuo i clienti a fare da soli versamenti online, ampliando di conseguenza la propria offerta di e-banking. Raiffeisen fa addirittura un passo più in là, essendo la prima Banca che offre un'applicazione gratuita «Raiffeisen HD App» per i possessori di iPad e smartphone.

A dispetto di tutti i progressi tecnici, il Banking è molto più del solo pagamento dello stipendio mensile sul conto corrente e dell'addebito di contributi assicurativi o del pagamento di fatture. Per esempio, è una cosa buona e lodevole che per istituire un ordine permanente non si debba più stare in piedi a fare la fila nell'area sportelli di una Banca Raiffeisen.

Così si può dedicare più tempo a quelle cose per cui il tempo serve davvero: per la progettazione di un finanziamento di una casa di proprietà, per la pianificazione di una previdenza che debba sostenere per tutta la vita oppure per la pianificazione finanziaria di una famiglia con figli adolescenti. Come ha fatto Bill Gates non lo so. Quello che ho fatto io è parlare di queste questioni con uno specialista.

P. Vincenz

stadtlounge – ultimo atto

L'artista Pipilotti Rist, attiva nel campo della video arte, e l'architetto Carlos Martinez possono essere soddisfatti: grazie all'inaugurazione dell'edificio ad uso uffici a cinque piani in Raiffeisenplatz 8 a San Gallo, è stato terminato il progetto artistico stadtlounge (più noto come «piazza rossa»). Si tratta di una zona di ritrovo pubblica, la «piazza rossa», unica nel suo genere, ora arricchita di una nuova area, il «guardaroba». L'edificio ad uso uffici a cinque piani, costato 25 milioni di franchi, risalta grazie a una facciata in clinker e offre 110 posti di lavoro e 18 punti per asili nido (al pianoterra). «L'architettura è una colonna portante della Corporate Identity di Raiffeisen», ha spiegato con orgoglio il CEO Pierin Vincenz all'inaugurazione.



Panorama Raiffeisen
No. 5 | Ottobre 2011



SOMMARIO

DOSSIER

- 4 Una ventata di novità su internet

RAIFFEISEN

- 12 È ora di pianificare la pensione
14 Tutto su DJ BoBo on tour
16 La Jungfrauoch vi aspetta!
18 Sulle Alpi, in un ambiente limpido e pulito
24 La febbre dell'oro
29 Notiziario
36 Come regolare la successione delle PMI

SOCIETÀ

- 42 Vini unici della vendemmia 2009
44 Il teatro scritto nel destino

ABITARE

- 46 Sistemi di riscaldamento con futuro

L'ULTIMA

- 50 Nove domande a Franco Knie



Dalla fine di novembre DJ BoBo è in tour con il suo nuovo show «Dancing Las Vegas» che celebra i suoi 20 anni sul palco. Per il concerto si prevede un intrattenimento spettacolare e ancora più glamour. I soci Raiffeisen approfittano di uno sconto sui biglietti.



R Raiffeisen Internet

R <http://www.raiffeisen.ch>

Una vetrina fresca moderna e semplice

Raiffeisen si presenta da metà settembre in Internet con una veste più fresca, moderna e ordinata. Come visitatori troverete le informazioni di cui avete bisogno in modo più veloce e mirato. Convincetevi di persona!

 Downloads

Ecco gli autori della nuova veste Internet: Urs Hautle, Claudine Joss, Sven Patrik Antenen e il responsabile del progetto Thomas Etter (da sin. a d.).

■ Raiffeisen non è solo uno dei marchi più noti, simpatici e apprezzati. Oltre che di vicinanza alla clientela, fiducia e credibilità il nome Raiffeisen è sinonimo di freschezza, spirito di ottimismo, apertura verso il nuovo, autocoscienza, comprensione delle esigenze della clientela e dinamismo. Sono proprio queste le caratteristiche che si osservano da ora visitando il sito Internet di Raiffeisen completamente rinnovato, poco dopo il ventesimo anniversario del world wide web.

Chi nei giorni scorsi ha fatto visita al sito www.raiffeisen.ch oppure al sito della sua Banca Raiffeisen probabilmente non avrà creduto ai propri occhi e si sarà chiesto: cosa sono tutte queste novità? Non è che sono capitato sul sito sbagliato? Nessuna paura: vi siete connessi correttamente, ma avete semplicemente trovato una nuova immagine. Dall'ultimo redesign di cinque anni fa sono successe molte cose. Desideriamo rendervi più partecipi delle nostre motivazioni, dei nostri obiettivi e delle nostre intenzioni.

Su Internet tutto è cominciato nel 1997

Facciamo un excursus della storia della presenza di Raiffeisen su Internet. Tutto è cominciato nel 1997, quando la community di Internet contava in tutto il mondo solo 60 milioni di persone. Internet allora era solo agli albori: in Svizzera – in base ai dati dell'Ufficio federale di statistica (UST) – allora il 7% della popolazione navigava regolarmente su Internet, ora è più dell'80%! In tutto il mondo al giorno d'oggi oltre 2 miliardi di persone navigano usualmente su Internet. Il volume di informazioni è cresciuto enormemente: nel 1997 sul sito Raiffeisen erano attive complessivamente 30 pagine, oggi ce ne sono circa 800 (!) per ciascuna lingua.

Niente in questo splendido mondo è più durevole del cambiamento. Ciò vale soprattutto per il fugace mondo di Internet. Alla luce di questo, un redesign era necessario sebbene – intendiamoci – non si tratta della

Partecipate e vincete!

Vi piace il nostro nuovo sito Internet? Vi manca qualcosa? Partecipate e vincete su www.raiffeisen.ch premi imperdibili! A tale scopo non dovete che rispondere a qualche domanda. Oppure scriveteci un'e-mail all'indirizzo panorama@raiffeisen.ch. Pubblicheremo una selezione delle reazioni sulle pagine del Notiziario.

prima ristrutturazione del sito Raiffeisen. Lavori di ristrutturazione completa erano già stati intrapresi nel 2000, 2002, 2004 e da ultimo nel 2006. Se il cambiamento del 2006 era stato importante, quello di adesso è ancora più evidente. Non è esagerato affermare che con il nuovo sito Internet Raiffeisen entra in una dimensione completamente nuova.

Questo passaggio del resto era anche necessario. Le lacune diventavano sempre più evidenti: sulle pagine c'erano troppe informazioni. «C'era ormai troppo da leggere, molte informazioni erano ripetute due o tre volte. Per questo motivo l'utente faticava a trovare le notizie di cui aveva bisogno», spiega il responsabile progetto Thomas Etter, responsabile Distribuzione elettronica presso Raiffeisen Svizzera. Il progetto è stato avviato con i primi sondaggi tra la clientela, lo scorso anno si è dato inizio all'implementazione del design e quest'anno sono stati rielaborati i contenuti. Complessiva-



Investire in tutta semplicità nelle azioni svizzere: **Raiffeisen Index Fonds – SPI®**

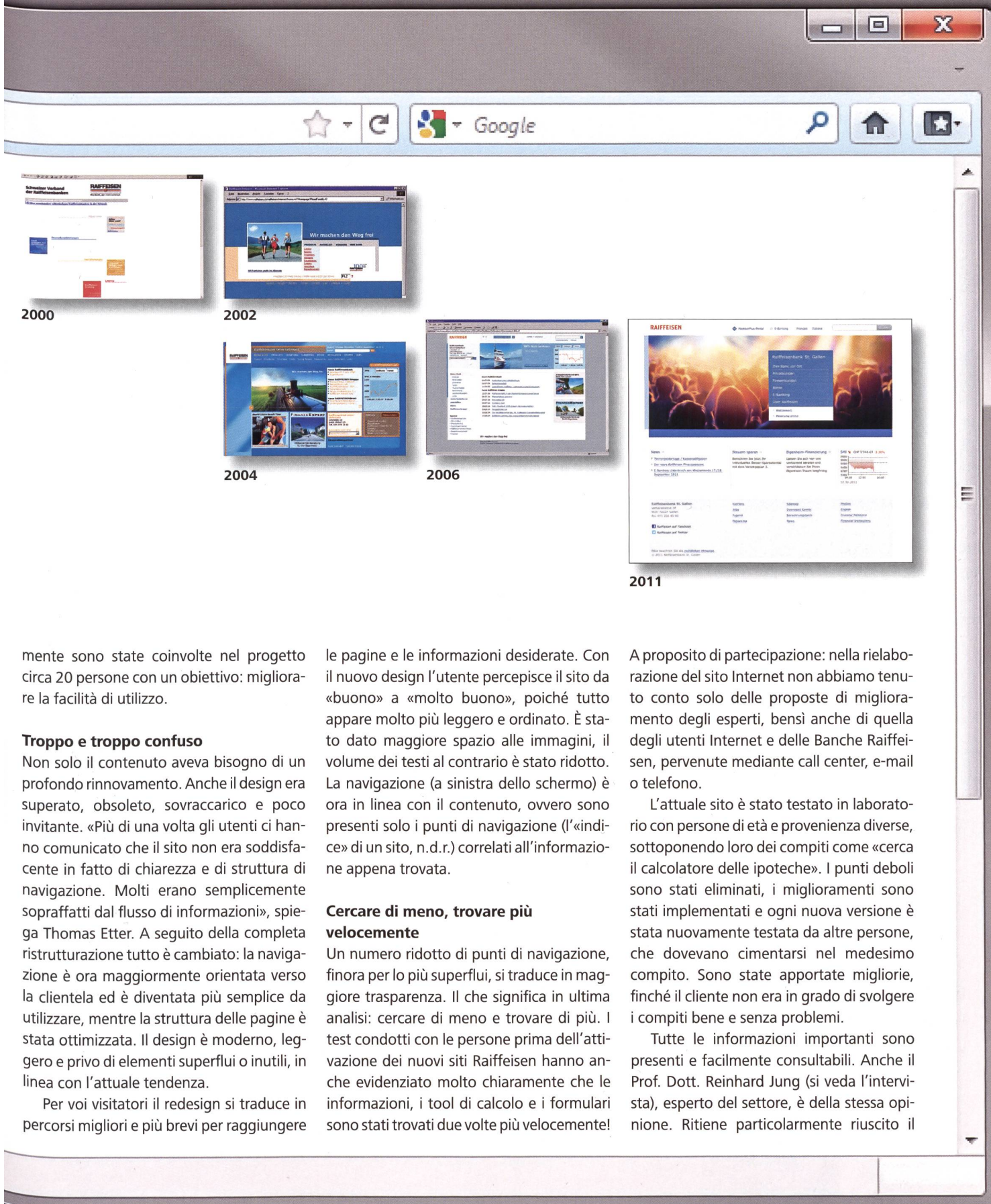
Il nuovo Raiffeisen Index Fonds – SPI® convince grazie all'elevata ripartizione del rischio a fronte di costi ridotti. Con una sola transazione, gli investitori possono beneficiare dell'andamento dell'intero mercato azionario svizzero. Non perdetevi le opportunità di rendimento offerte dal Raiffeisen Index Fonds – SPI®. Saremo lieti di potervi fornire una consulenza personale.

www.raiffeisen.ch/fondi-indicizzati

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN

Il Raiffeisen Index Fonds – SPI® è un fondo soggetto al diritto svizzero. Il presente documento non rappresenta né un'offerta di vendita né di una sottoscrizione di quote. Le sottoscrizioni vengono effettuate unicamente in base all'attuale prospetto/contratto del fondo, che contiene l'ultimo rapporto annuale ed eventualmente l'ultimo rapporto semestrale. Questi documenti possono essere richiesti gratuitamente a Raiffeisen Svizzera società cooperativa, Raiffeisenplatz, 9001 San Gallo, e Pictet Funds S.A., 60, Route des Acacias, 1211 Ginevra 73.



mente sono state coinvolte nel progetto circa 20 persone con un obiettivo: migliorare la facilità di utilizzo.

Troppo e troppo confuso

Non solo il contenuto aveva bisogno di un profondo rinnovamento. Anche il design era superato, obsoleto, sovraccarico e poco invitante. «Più di una volta gli utenti ci hanno comunicato che il sito non era soddisfacente in fatto di chiarezza e di struttura di navigazione. Molti erano semplicemente sopraffatti dal flusso di informazioni», spiega Thomas Etter. A seguito della completa ristrutturazione tutto è cambiato: la navigazione è ora maggiormente orientata verso la clientela ed è diventata più semplice da utilizzare, mentre la struttura delle pagine è stata ottimizzata. Il design è moderno, leggero e privo di elementi superflui o inutili, in linea con l'attuale tendenza.

Per voi visitatori il redesign si traduce in percorsi migliori e più brevi per raggiungere

le pagine e le informazioni desiderate. Con il nuovo design l'utente percepisce il sito da «buono» a «molto buono», poiché tutto appare molto più leggero e ordinato. È stato dato maggiore spazio alle immagini, il volume dei testi al contrario è stato ridotto. La navigazione (a sinistra dello schermo) è ora in linea con il contenuto, ovvero sono presenti solo i punti di navigazione (l'«indice» di un sito, n.d.r.) correlati all'informazione appena trovata.

Cercare di meno, trovare più velocemente

Un numero ridotto di punti di navigazione, finora per lo più superflui, si traduce in maggiore trasparenza. Il che significa in ultima analisi: cercare di meno e trovare di più. I test condotti con le persone prima dell'attivazione dei nuovi siti Raiffeisen hanno anche evidenziato molto chiaramente che le informazioni, i tool di calcolo e i formulari sono stati trovati due volte più velocemente!

A proposito di partecipazione: nella rielaborazione del sito Internet non abbiamo tenuto conto solo delle proposte di miglioramento degli esperti, bensì anche di quella degli utenti Internet e delle Banche Raiffeisen, pervenute mediante call center, e-mail o telefono.

L'attuale sito è stato testato in laboratorio con persone di età e provenienza diverse, sottoponendo loro dei compiti come «cerca il calcolatore delle ipoteche». I punti deboli sono stati eliminati, i miglioramenti sono stati implementati e ogni nuova versione è stata nuovamente testata da altre persone, che dovevano cimentarsi nel medesimo compito. Sono state apportate migliorie, finché il cliente non era in grado di svolgere i compiti bene e senza problemi.

Tutte le informazioni importanti sono presenti e facilmente consultabili. Anche il Prof. Dott. Reinhard Jung (si veda l'intervista), esperto del settore, è della stessa opinione. Ritiene particolarmente riuscito il

La forza

degli USA è secondo voi in pericolo dopo il declassamento del rating? Le obbligazioni dei paesi emergenti offrono un'interessante alternativa. Approfittate delle opportunità di investimento generate sulla scia

del cambiamento.



Vontobel Fund –

Emerging Markets Bond

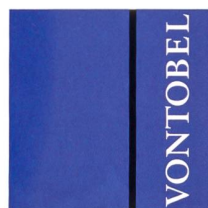
Numero di valore H 12061825 (CHF)

Numero di valore B 12061801 (USD)

Il Vontobel Fund – Emerging Markets Bond investe in obbligazioni liquide denominate nelle valute dei paesi emergenti. Molti di questi mercati presentano finanze pubbliche sane, un'inflazione in calo, un elevato merito creditizio e valute forti. In un periodo in cui sulle nazioni industrializzate pesano montagne di debiti e problemi valutari, questi vantaggi sono tutt'altro che trascurabili. Puntate sul nostro know how nei settori dei mercati emergenti e delle obbligazioni.

Per ulteriori informazioni su questo fondo visitate il sito www.vontobel.com/fundnet oppure contattate il vostro consulente Raiffeisen e fissate un appuntamento per un colloquio personale.

Importante avvertenza legale: la presente documentazione non rappresenta un'offerta di acquisto o di sottoscrizione di azioni. Le azioni del Vontobel Fund (SICAV), un fondo d'investimento di diritto lussemburghese, possono essere sottoscritte solo sulla base del prospetto di vendita, dei prospetti semplificati/KIID, dello statuto e del rapporto annuale e semestrale. Questi documenti sono disponibili gratuitamente presso Vontobel Servizi di Fondi SpA, Gotthardstrasse 44, CH-8022 Zurigo, e Raiffeisen Svizzera, Raiffeisenplatz, CH-9001 San Gallo. Si avvertono i potenziali investitori che gli investimenti nel Vontobel Fund – Emerging Markets Bond presentano un maggiore rischio. I mercati obbligazionari e le economie dei mercati emergenti sono generalmente volatili. Inoltre, in alcuni paesi emergenti, gli investimenti del fondo possono essere pregiudicati da sviluppi politici e/o modifiche della legislazione, imposte e misure di controllo delle divise nei relativi paesi. Gli investitori sono pertanto invitati a leggere le avvertenze sul rischio riportate nel prospetto di vendita. La performance del passato non è un indicatore di quella attuale o futura.



**Private Banking
Investment Banking
Asset Management**

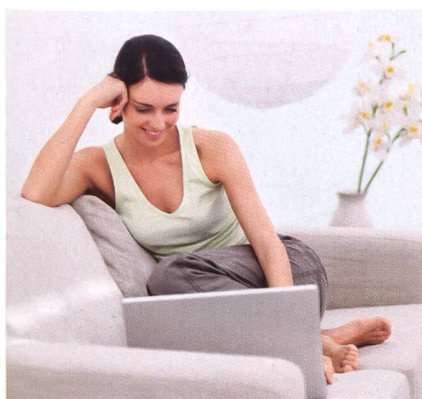
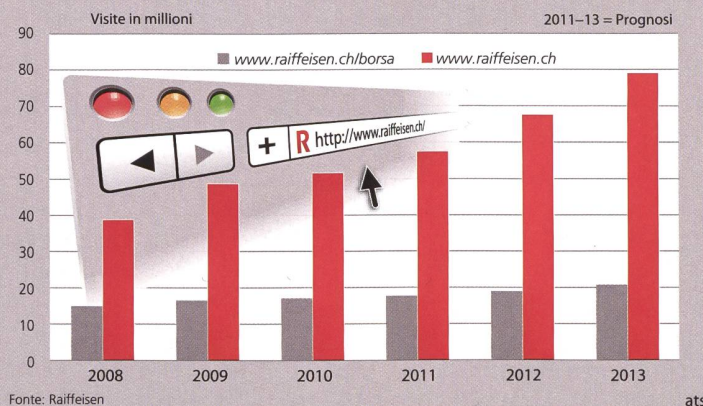
Performance creates trust

Bank Vontobel AG
Asset Management
Gotthardstrasse 43
8022 Zurigo

Per Raiffeisen e molti altri, Internet è estremamente importante come canale di informazioni. È la porta sui clienti, come dimostrano i 4,5 milioni di accessi al mese o le 150 000 visite al giorno con una permanenza nel sito di quasi cinque minuti. Da tempo ormai i clienti si informano mediante Internet e confrontano le offerte. Se l'utente non trova le informazioni all'istante, cambia «offerente».

Una presenza professionale supporta sensibilmente il marchio Raiffeisen. Tutte le 329 Banche Raiffeisen si trovano su www.raiffeisen.ch con i rispettivi dati base (indirizzi, orari di apertura al pubblico, bancomat ecc.) e le pagine relative alle singole Banche.

Evoluzione degli accessi a Internet



Una pagina internet fresca e moderna viene visitata volentieri e regolarmente.

collegamento tra le informazioni online e la consulenza personalizzata. «Su diverse pagine è presente il pulsante «Appuntamento di consulenza», attraverso cui è possibile richiedere una consulenza personalizzata. Inoltre riesco a ottenere in modo molto semplice le informazioni relative alla mia Banca Raiffeisen locale e ai collaboratori li impiegati, affinché possa prendere contatto

con loro anche direttamente», aggiunge Reinhard Jung esprimendo il suo apprezzamento.

Anche in fatto di facilità di utilizzo Reinhard Jung apprezza il sito di Raiffeisen. Soprattutto la rappresentazione grafica e la navigazione intuitiva sono state un successo. «Mi piacciono i siti in cui ottengo le informazioni che desidero con pochi clic e

senza troppa fatica. Mi consente di risparmiare tempo prezioso», afferma Jung.

Il mondo virtuale è solo agli inizi

Ma guardiamo avanti. In futuro Raiffeisen desidera offrire alla clientela tutte le attività bancarie su ciascun canale in cui i clienti fanno delle ricerche per soddisfare le loro esigenze. Il servizio più innovativo è la prima Raiffeisen mobile banking della Svizzera. Ma il viaggio nel mondo virtuale prosegue. Puntiamo su una fusione di Internet ed e-banking, incrementaremo l'interazione sui canali di social media e anche l'utilizzo di cellulari intelligenti e tablet PC.

In futuro trascorreremo presumibilmente ancora più tempo in Internet al PC o mediante altri terminali più piccoli. «Quindi dobbiamo reagire in modo adeguato», dice Thomas Etter. Affinché Raiffeisen rimanga non solo la Banca retail leader in Svizzera, ma disponga anche sempre di una presenza su Internet al passo con i tempi. Speriamo che la nostra nuova vetrina sul web sia stata di vostro gradimento. Scriveteci!

■ PIUS SCHÄRLI >

Il tempo di produzione dei
nostri mobili è di 85 anni dei
quali i primi 84 nel bosco.

Nel letto **nox** trovate tanto metallo quanto
in un albero, vale a dire niente.

— It's a tree story.



www.team7.at

TEAM7

«Raiffeisen è un passo avanti»

Comfort e risparmio di tempo diventano sempre più importanti nelle attività bancarie. Il Dott. Reinhard Jung ne è convinto. Il nuovo sito Internet di Raiffeisen soddisfa ogni esigenza, sostiene il professore dell'Università di San Gallo.

«Panorama»: Le attività bancarie si basano sulla fiducia e sul rapporto personale: una banca come può creare fiducia e vicinanza al cliente in Internet?

Reinhard Jung: La fiducia e la vicinanza nascono sempre grazie a esperienze positive, che da un lato si ottengono mediante informazioni corrette in Internet; dall'altro però vanno sfruttate anche le nuove possibilità tecniche di cui si servono i clienti, come i social media (Facebook, Twitter ecc.).

Quando la presenza su Internet di una banca può diventare pericolosa o controproducente?

La presenza su Internet – che sarebbe discutibile solo se cercasse di svolgere tutti i servizi esclusivamente in modo elettronico – è solo una delle numerose offerte di servizio di una banca. Nel rapporto tra cliente e banca ci sono problematiche che possono essere chiarite molto meglio e in modo più veloce nell'ambito di un contatto personale. Inoltre ci sono molti clienti che non dispongono del canale elettronico o che, per qualche altro motivo, non possono o non vogliono utilizzarlo.

Quanto è importante la presenza su Internet per una banca?

Essere su Internet è sempre più importante. Ciò risulta sia dalle migliori possibilità tecniche sia dalle esigenze dei clienti più giovani.

Che importanza hanno i redesign (Internet, logo, CD/CI) in generale per quanto riguarda il valore di un marchio?

Il valore di un marchio deve essere potenziato costantemente. Il redesign è una delle numerose misure che segnalano il dinamismo e l'innovazione. In questo modo il marchio viene «caricato».

Quando una banca dice: non siamo presenti intenzionalmente sul web e tale fattore è venduto come USP, cosa pensa?

Che si tratta comunque di una USP, un'argomentazione esclusiva di vendita, con la quale però questa banca è destinata miseramente a fallire. Seriamente: la presenza su Internet e l'online banking sono diventati ormai uno standard. E ciò vale anche per le banche private.

Come valuta il nuovo sito Internet di Raiffeisen rispetto a quello attuale...?

Il nuovo sito ha un aspetto più fresco ed è molto chiaro. Rispetto al precedente sulla pagina iniziale sono rappresentate molte meno informazioni ed è molto positivo.

...e rispetto ad altri istituti finanziari?

Alcuni istituti presentano siti moderni dalla struttura molto simile. Molti però hanno ancora siti datati, che non riescono più a stare al passo. In questo senso Raiffeisen per i miei gusti è «un passo avanti».

In che direzione si andrà in generale con Internet?

Finora Internet, a parte l'e-banking, era una «strada a senso unico», ma la situazione sta cambiando molto rapidamente. In futuro per i clienti ci saranno molte più comodità e le banche avranno l'opportunità di sfruttare



Il prof. dr. Reinhard Jung insegna Business Engineering ed è direttore accademico dell'Executive Master of Business Engineering all'Università di San Gallo.

l'interazione elettronica con i loro clienti in modo molto efficiente per il miglioramento dei loro prodotti e servizi. Migros per esempio utilizza già questi meccanismi con grande successo.

Quanto è realistico lo scenario che la consulenza (non da ultimo per la presenza di Internet, dell'e-banking e del mobile banking) presso la banca diventi obsoleta?

Io credo che la consulenza presso la banca diminuirà quantitativamente. Sempre più clienti vogliono ottenere quanta più consulenza possibile attraverso i canali elettronici, spesso persino mediante supporti mobili. Inoltre buona parte della comunicazione si sposta in direzione dei canali elettronici. Indipendentemente dalla consulenza, per una banca non si tratta tanto di essere il più possibile presente per il cliente, bensì di supportarlo nelle sue attività bancarie nel modo più discreto possibile, sia in fatto di comfort sia di risparmio di tempo.

Intervista: Pius Schärli

Inventare da sé il futuro

Chi desidera andare in pensione in piena serenità, dovrebbe affrontare per tempo la questione della pianificazione pensionistica. Raiffeisen consiglia una consulenza pensionistica completa a partire dai cinquantacinque anni d'età. D'altronde, la pianificazione della pensione non è un lusso, ma parte della pianificazione della vita.



Grazie alla consulenza pensionistica di Raiffeisen i coniugi Freihofer brindano sorridenti al futuro.

■ Per pianificare le ferie si fa un approfondito confronto delle mete di viaggio, si leggono i giudizi sugli hotel – che richiedono tantissimo tempo – e si studiano le guide turistiche, ma per la pianificazione della pensione molti non fanno altro che rimandare. «Bisognerebbe però investire il tempo necessario anche nelle ferie più lunghe della vita, ovvero la pensione», spiega Sandra Riner, Senior Consultant per la pianificazione finanziaria in Raiffeisen Svizzera. Dai cinquantacinque anni d'età, al massimo, tutti i lavoratori dovrebbero interessarsi a quanto li attende nel periodo successivo al pensionamen-

to. Valutazioni come l'ammontare del reddito sul quale poter contare e la possibilità di un pensionamento anticipato, spettano agli esperti. Con la pensione inizia un nuovo capitolo della vita, anch'esso da pianificare per tempo.

Conoscere i propri obiettivi personali

«Molti lavoratori, grazie ad una rete previdenziale presumibilmente ben strutturata con AVS e cassa pensioni, non sanno in che misura devono risparmiare per conto proprio per poter condurre una serena vita da pensionati», prosegue Sandra Riner. Per una consulenza pensionistica su misura è importante dunque che la persona assistita abbia ben chiari i propri obiettivi: come sarà la situazione abitativa dopo la pensione? Voglio viaggiare? Avrò ancora bisogno di un'auto? Quali saranno i miei hobby e le mie attività principali? Voglio proprio andare in prepensionamento? Cosa pretendo dalla mia vita?

Ponendo domande mirate il consulente alla pensione potrà aiutare a delineare le idee con la maggior precisione possibile al fine di evitare spiacevoli sorprese. Esponendo con sistematicità gli obiettivi personali, le spese presunte e i mezzi finanziari disponibili sarà possibile trovare insieme una soluzione individuale. Negli anni restanti di attività lavorativa è possibile, se necessario, risparmiare ulteriormente per sanare successive lacune e godersi in piena serenità la vita da pensionati.

Kurt e Sylvia Freihofer, entrambi di 58 anni e clienti della Banca Raiffeisen Weinland ad Andelfingen ZH, parlando all'epoca con il loro vicino, in procinto di andare in prepensionamento, sono stati incuriositi dall'argomento pianificazione della pensione. Hanno quindi deciso di assistere insieme a una serata informativa sulla

consulenza pensionistica presso la Banca Raiffeisen. In seguito, anche la coppia ha iniziato a pensare al proprio futuro. È maturato così in loro il desiderio di andare insieme in pensione anticipata a 62 anni. Per il tecnico elettronico delle FFS e la collaboratrice part-time presso l'azienda Volg era dunque giunto il momento di affrontare la pianificazione della propria pensione per scoprire se il loro desiderio poteva realizzarsi.

Continuare a viaggiare o stringere la cinghia?

Dall'esperienza di numerose consulenze pensionistiche è emerso che mantenere inalterato il proprio tenore di vita dopo il pensionamento è uno dei punti più importanti. Ed è così anche per i Freihofer. Sei anni fa hanno acquistato uno spazioso appartamento da 6 locali e ½, in un tranquillo quartiere residenziale ad Andelfingen, a due passi dalla stazione e da negozi e supermercati – tutto accessibile su sedia a rotelle, ideale insomma per la vecchiaia. Il marito Kurt è cuoco per passione (iscritto al club Löwen Kochclub di Andelfingen) e vorrebbe continuare a viziare i suoi ospiti con la sua cucina moderna.

Anche Sylvia Freihofer, nativa di Basilea, ama la cucina come laboratorio dove sperimentare nuove ricette scaricate da Internet, inoltre adora il suo ruolo di padrona di casa. Oltre a queste passioni i coniugi si concedono puntualmente qualche viaggio. «Ogni anno pianifichiamo un viaggio in una città», racconta con entusiasmo Sylvia Freihofer. Dopo Berlino e Amburgo vorrebbero andare alla scoperta di Stoccolma. Di tanto in tanto l'intraprendente coppia prenota le vacanze anche in mete balneari. «Il più delle volte noleggiamo un'auto per vedere un po' i dintorni e incontrare la gente del luogo», prose-



La padrona di casa con il marito, cuoco per hobby: Kurt Freihofer prende volentieri in mano la situazione in cucina.

gue la signora Freihofer. E il marito aggiunge: «Mi sono calmato un po', ma mi piace che ci sia sempre qualcosa in ballo». Come con la sua moto, con la quale oltrepassa i valichi. O il suo computer, grazie al quale i coniugi «videochiamano» con Skype i loro parenti in Canada che intendono raggiungere non appena pensionati facendo un lungo viaggio.

La coppia di coniugi Freihofer si è infine rivolta alla consulente pensionistica della loro banca di fiducia con una serie di domande. La consulente, per prima cosa, ha fatto il punto della loro attuale situazione finanziaria: patrimonio, debiti, previdenza esistente, spese e introiti. Poi è stata la volta degli obiettivi finanziari per il futuro e delle prime proposte di soluzione. Sulla base dei dati raccolti la consulente ha stilato un piano finanziario preciso. «Lo consiglieri a tutti quelli della nostra età», sottolinea Kurt Freihofer che, insieme alla moglie, è rimasto impressionato da quanto fosse dettagliato il piano.

Attuarlo e attenersi al piano

Dalla consulenza pensionistica si ricavano consigli e misure concrete su come coprire eventua-

li lacune previdenziali, ottimizzare le imposte, gestire la proprietà di abitazione, tutelare le persone più care e su molti altri aspetti. Si consiglia di ridefinire la propria posizione ogni due o tre anni dopo la consulenza perché eventi decisivi possono modificare gli obiettivi rendendo necessari degli adeguamenti all'attuazione del piano.

Dopo circa due mesi la pianificazione finanziaria dei Freihofer è stata ultimata. I coniugi sono felici che il loro desiderio di pensionamento anticipato si possa realizzare. E con la certezza di poter mantenere inalterato il loro tenore di vita, non vedono l'ora di andare in pensione, ormai non più tanto lontana. Ora possono tirare un sospiro e rilassarsi, avendo seguito il motto dell'informatico statunitense Alan Kay: «Il modo migliore per predire il futuro è inventarlo da sé».

Kurt Freihofer ha ancora un sogno che non è incluso nel piano della pensione. Prende dal comò un modellino d'automobile color argento del 1989: vorrebbe tanto guidare una Mercedes cabriolet.

■ SANDRA BIRAGHI

Perché pianificare la pensione?

Ecco alcuni dei tanti buoni motivi per cui pianificare in anticipo il periodo successivo alla vita professionale:

- conoscere in dettaglio la propria situazione finanziaria attuale e degli anni a venire (introiti, spese, patrimonio, debiti, imposte, diritto matrimoniale e di successione)
- conoscere i principi che orientano le proprie decisioni acquisendo così sicurezza
- essere pronti a possibili scenari diversi e preparare debitamente il terreno
- la pianificazione della pensione fa parte della pianificazione della vita.



La star della porta accanto

Raiffeisen vi porta al nuovo super show «Dancing Las Vegas» di DJ BoBo. Assicuratevi oggi stesso online (www.raiffeisen.ch/memberplus) i tanto ambiti biglietti per i suoi sei concerti in Svizzera.

■ DJ BoBo è e resta un fenomeno, e uno di noi: 3 milioni di persone nella Svizzera tedesca o il 59 % di tutti gli intervistati con un'età compresa tra 14 e 74 anni apprezza e adora questo incredibile artista di talento. I suoi più grandi estimatori sono persone di età compresa tra i 30 e i 59 anni. Nel rappresentativo sondaggio pluritematico è stata valutata l'impressione generale suscitata dalla persona, quindi rispetto a musica, apparizioni sui media e spettacoli. Da anni il profilo della sua immagine è rimasto invariato: DJ BoBo viene considerato spontaneo, svizzero, con i piedi per terra e simpatico. Non c'è quindi da stupirsi se l'85 % della popolazione lo conosce, nella Svizzera tedesca persino il 95 %.

DJ BoBo, alias Peter René Baumann, è tanto apprezzato e famoso perché incarna uno dei maggiori articoli svizzeri d'esportazione insieme agli orologi, la cioccolata e il formaggio. Il 43enne produttore di hit è un incredibile artista di talento, l'uomo giusto insomma per il grande intrattenimento, uno degli intrattenitori migliori e con il maggior successo del Paese. Il prossimo anno questa star mondiale svizzera della scena musicale festeggerà il suo 20° anniversario sul palcoscenico. Coglierà l'occasione per calcare le scene in 20 città di tutto il mondo. E come ci si potrebbe aspettare da un artista musicale di grande calibro come lui, per questo tour ha pensato a qualcosa di veramente speciale: sulla sua homepage (www.djbobo.ch) i fan di tutto il mondo possono decidere in quale città dovrà esibirsi.

Avvio svizzero a Kreuzlingen

È da tempo, invece, che sono state fissate le date per l'avvio del suo attuale spettacolo «Dancing Las Vegas», il cui album uscirà in tutto il mondo il 25 novembre. La stravagante serie di concerti prenderà il via proprio il 25 novembre all'Europa Park di Rust (Germania). Il 17 maggio DJ BoBo attaccherà quindi con la sua musica alla Bodensee-Arena di Kreuzlingen, in Svizzera. Il giorno seguente sarà a Berna, poi a Basilea (19 maggio) e a Zurigo (20 maggio). La sua comparsa di fronte al pubblico di casa terminerà il 7 giugno alla Swisslife Arena di Lucerna con inizio del concerto alle 19.

Rispetto ai suoi primi show, risalenti a 20 anni fa e tenuti in varie discoteche svizzere, ci sono delle enormi differenze. Da otto anni una band che suona dal vivo e acrobati accompagnano sul palco quest'uomo dalle mille risorse (musicista pop, cantante, ballerino, compositore e produttore musicale). Il cambiamento si percepisce soprattutto negli effetti speciali e di luce, oltre che nel sound eccezionale, tanto che si può

parlare – senza esagerare – di uno spettacolo perfetto, strutturato sin nei minimi particolari e altisonante. Il nuovissimo show, che già in passato è stato annoverato tra gli spettacoli da palcoscenico migliori d'Europa, sarà ancora più spettacolare, grandioso, affascinante e offrirà maggiore intrattenimento. Più in là di così di solito non si può andare, ma DJ BoBo è un'eccezione.

Uno spettacolo continuo

Dovrebbe esserne felice il suo pubblico, sempre così eterogeneo anche dal punto di vista dell'età. Soltanto pochi artisti sono in grado di piacere ed entusiasmare un ventaglio così ampio di persone. Qual è il segreto del suo costante successo pluriennale? «È sempre il pubblico a scegliere l'artista, e non viceversa», spiega DJ BoBo. Se solo fosse così semplice. Il suo successo si fonda su molti altri pilastri, come ad esempio il suo dono unico di intuire le richieste del momento del pubblico. Gioca a suo favore anche il suo modo di fare caratteristico della Svizzera; sopra e accanto al palcoscenico colpisce per la sua spontaneità, genuinità, e autenticità – proprio come il simpatico vicino della porta accanto.

E come il vicino che si distingue per il lavoro sincero e il grande impegno, anche DJ BoBo dà tutto in ogni suo concerto. Perché sa esattamente che il pubblico non si lascia ingannare né tantomeno è stupido. Ha la sensibilità sufficiente per percepire se l'artista si sta divertendo sul palco oppure vuole soltanto intascare un bel gruzzolo. Il marchio DJ BoBo è sinonimo, del resto, di tratti caratteriali come ambizione, zelo, professionalità e disciplina – che si confanno perfettamente a Raiffeisen. «In effetti, esistono molti parallelismi tra i due marchi, Raiffeisen e DJ BoBo. Entrambi siamo svizzeri, vicini alla gente, onesti e simpatici», osserva DJ BoBo.

I fan di DJ BoBo saranno felici non solo per la sua nuova tournée «Dancing Las Vegas» in cui

Lo sapevate?

Il nome DJ BoBo è un'allusione al suo personaggio dei fumetti preferito «Bobo, il re dell'evasione» creato negli anni '60 dal belga Maurice Rosy, autore dei testi, e da Paul Liège, disegnatore. René Baumann si è dato questo nome nel 1985 quando era disc jockey nell'allora «Jugendhaus Tuchlaube» di Aarau.

ritroveranno tutte le grandi hit, come «Somebody dance with me», «Everybody», «Chihuahua» o «Secrets of love», ma perché dopo «Dancing Las Vegas» li attenderà molto altro ancora. «Non so cosa mi riserverà il futuro, staremo a vedere. Ma una cosa è certa: non è ancora giunto il momento di mettere fine agli spettacoli di DJ BoBo», questa la promessa rivolta oggi ai suoi fan. E chi conosce DJ BoBo sa bene che ha già nuove idee che gli frullano per la testa.

■ PIUS SCHÄRLI



Gratis al finale della tournée di DJ BoBo!

«Panorama» mette in palio 2 x 2 biglietti del valore di 89.– franchi ciascuno per assistere al finale svizzero della tournée «Dancing Las Vegas» il 7 giugno 2012 a Lucerna. Scrivete entro il 30. 10. 2011 (termine ultimo per partecipare) una cartolina a Raiffeisen Svizzera, «DJ BoBo», sponsoring WO553, Raiffeisenplatz/CP, 9001 San Gallo o un'e-mail con oggetto «DJ BoBo» a sponsoring@raiffeisen.ch.

Alla conquista della Jungfrauoch!

L'offerta riservata ai soci Raiffeisen «l'Oberland bernese a metà prezzo» è valida ancora fino alla fine di novembre. Cogliete l'occasione per utilizzare i vostri buoni e vivere «ghiotte» emozioni prima del lungo letargo invernale. L'Oberland bernese ha molto da offrire anche in bassa stagione.

■ Il tempo delle gite alpine è purtroppo passato, eppure ci sono ancora emozioni ad alta quota che si possono vivere anche in autunno inoltrato. Come «dessert» della stagione montana 2011 vi consigliamo una gita sulla Jungfrauoch, il clou delle escursioni nell'Oberland bernese che chiude il ricco menù delle offerte di quest'anno riservate ai soci Raiffeisen. L'offerta, che comprende viaggio di andata, pernottamento e molte emozioni nell'Oberland bernese a metà prezzo, è valida solo fino a fine novembre.

Più vicini al sole

L'offerta speciale Jungfrauoch segna allo stesso tempo un importante punto di partenza. L'anno prossimo infatti la Ferrovia della Jungfrau festeggerà il suo centenario di fondazione. Sin da ora i soci Raiffeisen possono raggiungere a metà prezzo l'ebbrezza dei 3454 metri sul livello del mare. Anziché 186 franchi per il viaggio di andata e ritorno pagano solo 90 franchi, 70 se sono in possesso di un abbonamento metà prezzo. Il prezzo comprende passeggiate sulle nevi perenni, visite al Palazzo di ghiaccio e vista sul superbo paesaggio alpino dal ristorante del ghiacciaio.

Serve ancora dire altro per convincervi ad acquistare i biglietti per la Jungfrauoch? Naturalmente anche il solo viaggio in treno verso la stazione ferroviaria più alta d'Europa è di per sé un'avventura. Inoltre, viaggiando sul comodo trenino a cremagliera dominerete la parete nord dell'Eiger, senza dover mettere alla prova le vostre doti alpinistiche. La vista dalle stazioni inter-



medie di Eismeer e Eigerwand è spettacolare. La possibilità di espugnare questo punto panoramico di fama mondiale è particolarmente conveniente verso la fine dell'anno. In autunno, quando ampie parti del Mittelland sono di solito già immerse nel grigiore di una densa foschia, la Jungfrauoch risplende in tutta la sua imponente solennità. Anche quando si è presi dal desiderio di sfuggire alle nebbie, l'altitudine fa la differenza.

Alta quota e aria di montagna

A metà ottobre la stagione estiva si conclude definitivamente. Chi si mette in viaggio adesso, dovrebbe sempre avere lo scrupolo di verificare in Internet quali offerte sono ancora prenotabili. La Ferrovia della Jungfrau non è però l'unica ad offrire prospettive interessanti nella bassa stagione. Dal 5 al 30 novembre sono in esercizio

anche le funivie di Col du Pillon – Cabane con destinazione finale Scex Rouge. Sulla vetta della zona del Glacier3000 è consentito solo inalare un po' di sana aria di montagna o al massimo godersi una fondue al ristorante Botta a 2971 metri sul livello del mare. Per il viaggio di andata e ritorno al Glacier3000 i soci Raiffeisen pagano solo 39 franchi, con abbonamento metà prezzo addirittura soli 20 franchi.

Fino al 6 novembre è in funzione anche la funivia dello Schilthorn, sia da Mürren che da Stechelberg. Anche in questo caso dovrete avere la possibilità di varcare il limite superiore delle nebbie e prendere il sole gettando uno sguardo laggiù sul mare di nuvole, per esempio dal ristorante panoramico James Bond. Anche più in basso il tempo autunnale potrebbe non essere poi così male. E comunque l'Oberland bernese non è mai un paesaggio desolato. A

MEMBER PLUS

Occasione ghiotta: l'Oberland bernese a metà prezzo

In quanto soci Raiffeisen scoprite ora l'Oberland bernese. Fino alla fine di novembre riceverete uno sconto del 50 % **sul biglietto ferroviario**, un **pernottamento in hotel** e su **tantissime offerte per gite** in battello e ferrovie di montagna.

■ Tutti i **soci Raiffeisen** hanno già ricevuto dalla propria Banca Raiffeisen i buoni personali e un opuscolo con una cartina panoramica.

■ Sul sito Internet **www.raiffeisen.ch/oberlandbernese** troverete informazioni riguardanti hotel, dettagli e numerose immagini delle proposte di gite, link utili e un concorso fotografico.



proposito: circa 50 hotel in tutte le regioni dell'Oberland bernese sono aperti ininterrottamente fino a fine novembre e sono lieti di accogliervi per pernottamenti a metà prezzo. Sarebbe un vero peccato lasciarsi scappare questo buono per un soggiorno unico a prezzi straordinari.

In novembre, inoltre, l'infrastruttura wellness degli hotel comincia a lavorare a tutto vapore. L'offerta di soggiorni relax nell'Oberland bernese è davvero ampia. L'idea di ritirarsi come un orso prima del sonno invernale in un'accogliente grotta termale per ricaricare le batterie è una vera tentazione.

Domenica sul lago con la pop art

La domenica potreste per esempio intraprendere una spumeggiante gita in battello sul Lago di Thun. Per i soci Raiffeisen il biglietto giornaliero per il battello è a metà prezzo. Attenzione: a partire dal 16 ottobre sul Lago di Thun il servizio di battelli è in funzione solo la domenica.

Con il Passaporto musei di Raiffeisen potreste approfittare anche dell'ingresso gratuito al museo del castello di Thun, aperto fino a fine ottobre. Oppure si può optare, come alternativa culturale, per il Museo dei giocattoli di Thun (aperto fino a fine ottobre, dal mercoledì alla domenica il pomeriggio) oppure ancora per il Museo d'arte di Thun (aperto tutto l'anno dal martedì alla domenica) che fino al 20 novembre ospiterà la mostra dei due artisti svizzeri della pop art, Davide Cascio e Peter Stämpfli.

Può darsi che, ispirati dai motivi artistici di design e pubblicitari, vi venga voglia di fare un po' di shopping e il centro storico di Thun si presta in maniera ideale a soddisfarla. Prima o dopo la visita al museo si consiglia in ogni caso di andare a spasso per il centro storico lungo le rive del fiume Aare.

■ CLAUDIO ZEMP

Consigli last minute

Azione autunnale per pernottamenti in albergo. In ottobre non solo i pernottamenti sono a metà prezzo, ma per una permanenza di almeno 5 notti nello stesso hotel vi vengono regalati 200 franchi.

Un sensazionale sprint finale.

La stagione del Museo all'aperto del Ballenberg si protrae fino a fine ottobre. Scoprite il tema di quest'anno «Curiosità e stranezze al Ballenberg» e apprendete molte cose interessanti sulle tradizioni artigianali, su usi e costumi e sulla natura. Per i soci Raiffeisen l'ingresso al Ballenberg è gratuito se presentate la vostra carta di credito o carta Maestro Raiffeisen.

Info: www.ballenberg.ch

Scenario mozzafiato in vetta alla Jungfrauoch.

Decidete ora i vincitori del concorso fotografico!

Il concorso fotografico relativo all'offerta rivolta ai soci Raiffeisen è valido solo fino al 30 ottobre. Sostenete le vostre foto preferite e contribuite a decretarne la vittoria. All'indirizzo www.raiffeisen.ch/oberlandbernese alla voce «Maggiori informazioni sull'offerta» cliccate per sfogliare le foto della galleria/valutazione online con fantastici soggetti da cartolina o momenti divertenti delle ferie trascorse nell'Oberland bernese. Attribuite un punteggio alle vostre foto preferite. Il 1° premio è un weekend di lusso del valore di 2000 franchi. Gli altri primi 100 partecipanti classificati riceveranno ciascuno due buoni per il cinema.

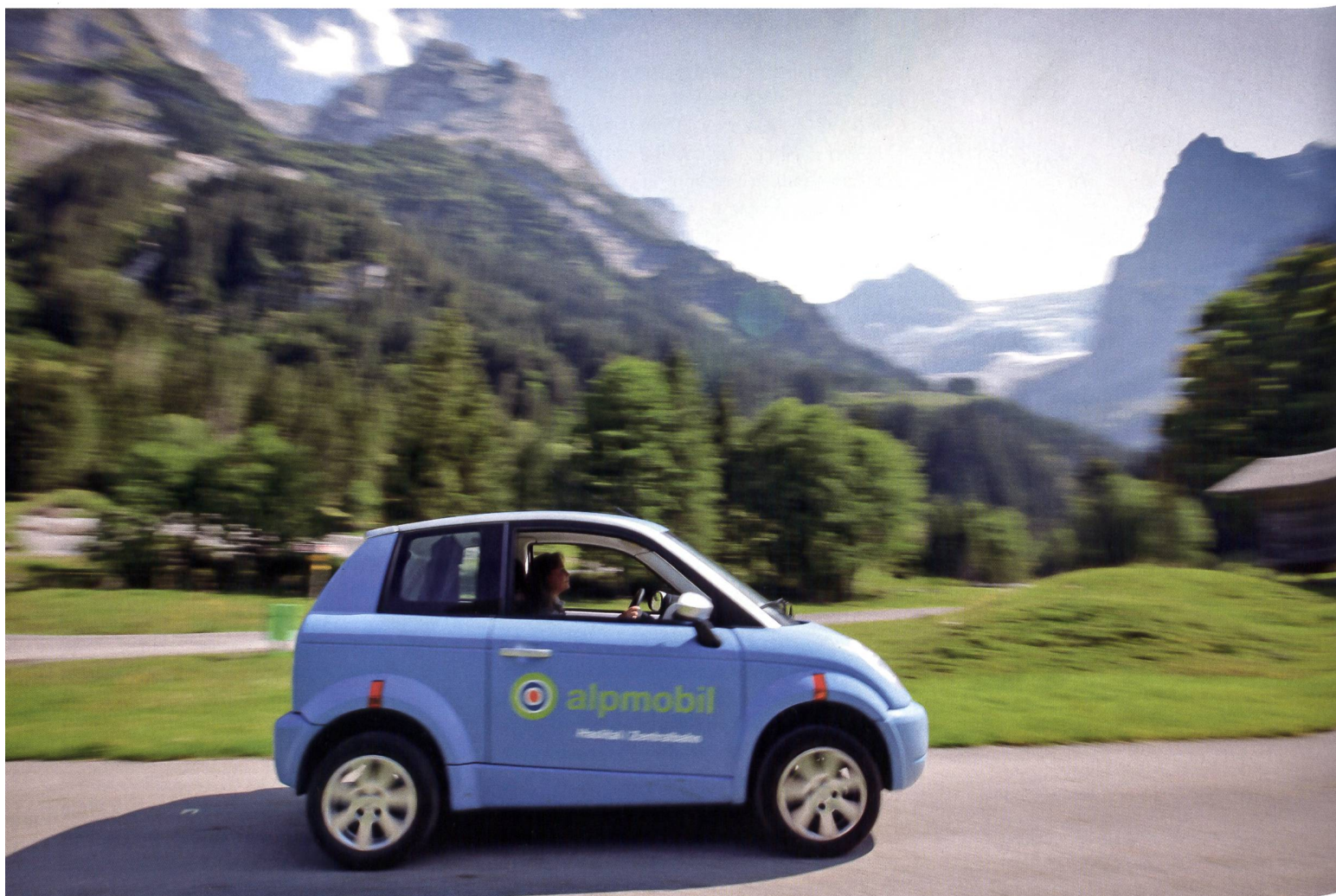


A RAIFFEISEN

5/2011

Per un turismo sostenibile

Un progetto di turismo sostenibile in cinque Cantoni, un'azienda innovativa e un nuovo centro di ricerca in montagna: la mobilità elettrica porta slancio nelle regioni dell'area del San Gottardo. E Raiffeisen è al loro fianco.



■ Per tre mesi il territorio attorno al San Gottardo torna ad essere il centro della mobilità elettrica della Svizzera: dall'inizio di luglio in varie regioni turistiche circolano 60 auto elettriche. Lo «torna ad essere». Sì, perché lo è già stato in occasione della prima edizione di «alpmobil», tenutasi con grande successo nell'estate del 2010. Allora le 60 automobili elettriche circolarono per un totale di 2800 giorni, percorrendo 250 000 chilometri.

I veicoli possono essere utilizzati nell'Oberland bernese fino a Interlaken, nell'Alto Vallese fino a Briga e Visp, fino in Ticino a Bellinzona, nel Canton Uri fino ad Andermatt e nel Canton Grigioni fino a Sedrun. Lungo le tratte percorribili sono disponibili delle stazioni di ricarica, mentre alcune trattorie offrono addirittura dei buoni per caffè gratuiti. Sul sito www.alpmobil.ch sono reperibili informazioni sulle ubicazioni delle auto elettriche, su possibilità di alloggio e consigli per il viaggio e su come effettuare le relative prenotazioni per vivere le Alpi in un modo nuovo e originale.

Il Goms verso l'autonomia energetica

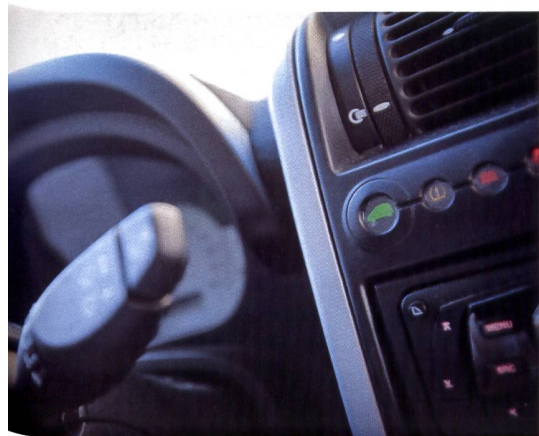
«Alpmobil» è un'iniziativa nata nella regione circostante il San Gottardo. Il progetto è stato ideato e realizzato l'anno scorso da tre partner. La regione energetica di Goms è stata una delle prime regioni svizzere a riflettere sulla possibilità di coprire interamente il proprio fabbisogno di energia utilizzando fonti locali. In aggiunta alla tradizionale energia idrica, la regione dell'Alto Vallese sta sviluppando anche impianti eolici, riscaldamento funzionanti con i cascami di lavorazione del legno e sistemi fotovoltaici.

«Abbiamo molti progetti», afferma Dionys Hallenbarter, presidente dell'associazione senza scopo di lucro «unternehmenGOMS». Per una simile politica, «alpmobil» è un complemento ideale: progetti del genere contribuiscono a dare visibilità alla fattibilità delle energie rinnovabili e per di più in maniera divertente. «La gente deve vedere che ci sono dei progressi», commenta Hallenbarter.

Per le centrali idroelettriche Oberhasli (KWO) l'adesione all'associazione «alpmobil» fa parte

dell'impegno dell'azienda elettrica a favore dell'efficienza energetica e dello sviluppo sostenibile. La produzione di corrente dall'energia idrica resta la colonna portante di KWO e attorno a questo settore principale si sta formando tutto un mondo da scoprire. «Ci vuole una storia che graviti intorno all'acqua», afferma Max Ursin, responsabile dell'innovazione alla KWO. Le sue parole da un lato sono da prendere alla lettera: attorno al principale lago artificiale, il lago di Grimsel, la natura circostante invita a lunghe passeggiate e offre un paesaggio tutto da scoprire.

Eppure l'energia elettrica può diventare tangibile ed esperibile anche in un altro modo, per esempio con la mobilità. Per questo la KWO si impegna da circa otto anni nel settore della mobilità elettrica. Il terzo partner che ha partecipato sin dall'inizio al progetto è stata «San Gottardo», l'associazione di regioni circostanti il San Gottardo. Nel 2011 si è aggiunto anche il Touring Club Svizzero (TCS), il maggiore Automobile Club della Svizzera. >



Gabriele Burn alla guida: «Le auto di «alpmobil» portano un'evidente nota di colore nella mobilità quotidiana».

Batteria al sale in uso

Rispetto alla batteria al litio, quella al sale presenta il vantaggio di avere un'elevata densità di energia. Due delle sostanze principali in essa contenute, sodio e cloro, sono disponibili pressoché ovunque sotto forma di sale da cucina, mentre la terza, il nickel, è facilmente riciclabile. Tuttavia la batteria al sale presenta anche degli svantaggi: per esempio perde energia anche quando non si guida il veicolo perché è necessaria una temperatura costante di 250 gradi.

La ricerca è cofinanziata dall'economia elettrica brasiliana. Secondo il responsabile dell'innovazione delle centrali idroelettriche di Oberhasli (KWO), Max Ursin, dal Brasile giungono nelle

casce del Centro di ricerca sulle batterie dell'Oberland bernese circa 6 milioni di franchi.

Il Brasile era presente anche all'inizio dell'impegno della KWO nel settore della mobilità elettrica: gli ingegneri della KWO hanno scambiato le loro esperienze con i colleghi di Itaipu, la più grande centrale idroelettrica del Brasile, in merito ai lavori di trasformazione della tecnica di controllo della centrale idroelettrica. Le due aziende hanno poi cercato altri settori nei quali collaborare. La risposta del direttore della KWO, Gianni Biasutti, è stata «nel settore della mobilità elettrica». Attualmente la collaborazione Itaipu-KWO sta entrando nella fase successiva.

Gli schemi di lavoro cambiano. La dinamica dei processi lavorativi accelera. Le aree di lavoro e di tempo libero si fondono. Questa evoluzione esige sistemi d'arredamento di grande funzionalità e flessibilità. Tavoli dalle molteplici funzioni: **Lista Motion**

lista office **LO**



Separare, ordinare, riunire. Spostare, modificare, ampliare. Per i locali degli uffici d'oggi e di domani esistono chiari criteri di qualità: individualità e flessibilità. E una soluzione intelligente: il sistema d'articolazione degli spazi **Lista QUB**



dick

Dick & Figli SA, Tecnica e arredamenti per l'ufficio e l'industria
Via G. Buffi 10, 6900 Lugano, Telefono 091 910 41 00, Telefax 091 910 41 09
info@dickfigli.ch - www.dickfigli.ch

Acquisto sponsorizzato da Raiffeisen

Non da ultima anche Raiffeisen partecipa al progetto: Raiffeisen Svizzera è sponsor di «alpmobil» e sostiene il progetto con un cospicuo contributo. Gabriele Burn, membro della Direzione di Raiffeisen Svizzera, si è impegnata in prima persona. «Alpmobil è un'idea eccezionale», dichiara entusiasta. Secondo le sue parole, il progetto sarebbe in armonia con la visione di Raiffeisen di una società CO² neutrale. Inoltre è un'iniziativa locale, nata in regioni periferiche. Raiffeisen utilizza i veicoli di «alpmobil» anche per le proprie necessità.

Gabriele Burn ha voluto provare di persona, è salita a bordo di un'auto elettrica ed è rimasta stupefatta: «Se la spia verde «start» non si fosse accesa, non mi sarei neanche accorta che il motore si era già avviato», confessa Gabriele che di solito è al volante di un veicolo diesel. Altrettanto silenziosa è stata la guida del veicolo, durante la quale ha sentito solo il rumore delle ruote che giravano e del vento. È rimasta inoltre stupita dalla spaziosità del veicolo che consente di trasportare l'equipaggiamento necessario per il viaggio e le escursioni, nonché abbondanti scorte di viveri. La sua conclusione: «È stata proprio una bella esperienza!»

Ma il supporto di Raiffeisen va ben oltre quanto detto sinora: un anno fa i 60 veicoli elettrici per «alpmobil» erano stati noleggiati. Quest'anno la cooperativa «ese mobility management» dell'affiliata di Migros «m-way» ha acquistato 45 veicoli elettrici. La cooperativa è stata fondata con l'aiuto di KWO e noleggia le auto e batterie. Suoi clienti sono la KWO, ma anche aziende di Thun, quali la «Studer» e «NetZulg», racconta il responsabile dell'innovazione della KWO Max Ursin, al tempo stesso

responsabile operativo della «ese mobility management».

L'acquisto dei 45 veicoli elettrici è stato finanziato dalla Banca Raiffeisen Regione Haslital-Brienz. «Siamo interessati alle idee innovative», dice Hermann Marti, oggi responsabile Consulenza Clientela Privata e dall'inizio del 2012 direttore. «Alpmobil ed ese costituiscono un importante impulso per l'economia».

Il Centro di ricerca di Meiringen

Questo impulso crea nuovi posti di lavoro: in quella che una volta era la zona dell'arsenale militare di Meiringen sta sorgendo un Centro di ricerca sulle batterie. I lavori di ricerca sono già stati avviati alla fine dell'anno scorso, inizialmente presso la Scuola universitaria professionale di Bienne. In ottobre ad Haslital è stato ufficialmente inaugurato il Centro di ricerca nel quale si lavorerà allo sviluppo e alla messa a punto delle batterie al sale. Mentre l'industria automobilistica utilizza in gran parte batterie al litio, la batteria al sale rientra tra le migliori e le più idonee alla mobilità elettrica. Secondo Ursin nel mondo circolano circa 3000 veicoli elettrici con batteria al sale.

Per la ricerca, la KWO ha portato nella valle uno dei maggiori specialisti del settore. Cord-Henrich Dustmann ha seguito una parte importante della storia della batteria al sale, sviluppata alla fine degli anni '80 dall'azienda sudafricana Zebra, alla quale deve l'altro nome con la quale è conosciuta: «batteria Zebra». Più tardi per industrializzare la tecnologia in Germania e in Inghilterra è stata fondata l'impresa comune «AEG Anglo Batteries GmbH», che l'ha venduta alla fine degli anni '90 alla ditta svizzera «MES-DEA». Fino al 2007 Dustmann è rimasto nella ditta, poi

è diventato libero professionista per lavorare come consulente e continuare a sviluppare questa batteria.

A Meiringen Dustmann intende comprendere meglio il funzionamento della batteria al sale per ottimizzarla. «Intendiamo raggiungere una durata di vita più lunga e costi più bassi». Desidera cominciare il suo lavoro presso il Centro di ricerca insieme ad un team composto di otto persone.

«Alpmobil» come piattaforma sperimentale

Ma la ricerca è una cosa e la sua applicazione è un'altra. È proprio qui che si inserisce «alpmobil», spiega Ursin. «Alpmobil è per noi un'enorme piattaforma sperimentale». Da un lato i frutti della ricerca possono essere immediatamente applicati. La cooperativa «ese mobility management», infatti, non è solo proprietaria di auto e batterie, ma offre assicurazioni sulla vita per batterie, vale a dire che la durata di vita di ciascuna batteria va calcolata. Con costi al pezzo che vanno da 16 000 a 20 000 franchi sbagliare i conti può essere un errore che si paga caro.

Secondo Marti la triangolazione «alpmobil – ese mobility – Centro di ricerca» assume una grande importanza strategica. «Come regione montana, dobbiamo darci da fare se vogliamo avere un futuro e questo potrebbe esserne l'inizio». Trova affascinante poter usare il veicolo nel suo tempo libero per una gita nella regione del Grimsel, là dove le acque del lago artificiale caricano la batteria mediante dei generatori. «È un po' come se con un'auto a benzina andassi in gita a un pozzo petrolifero in Arabia Saudita».

■ STEFFEN KLATT

Intervista a Dionys Hallenbarter, iniziatore e responsabile del progetto «alpmobil»

«Panorama»: Come sta andando «alpmobil 2011»?

Dionys Hallenbarter: La partecipazione varia molto da sede a sede. Alcune zone sono molto interessate al progetto e sfruttano anche attivamente «alpmobil» a loro vantaggio.

Com'è il tipico turista che utilizza «alpmobil»?

Ci sono giovani, ma anche persone tra i 30 e i 40 anni. Vi sono coloro con attitudini e capacità tecniche che vogliono provare a guidare un'auto elettrica e poi quelli che vogliono semplicemente viaggiare rispettando l'ambiente. Solitamente questi ultimi arrivano con i mezzi di trasporto pubblico. L'anno scorso nella nostra regione è

arrivata gente appositamente per «alpmobil», mentre quest'anno la situazione è un po' diversa: ci sono persone che vogliono semplicemente trascorrere le ferie in maniera sostenibile.

Che ruolo gioca il supporto di Raiffeisen?

È molto importante per noi. In Raiffeisen abbiamo trovato un ottimo partner. Non solo funge da sponsor, ma utilizza anche le auto per i propri scopi..

«alpmobil» si terrà anche nel 2012?

Continueremo. È ancora da vedere quali località turistiche vi parteciperanno, ma siamo in trattativa con altre regioni. Tra queste anche «Alpine Perles» (un'associazione di 24 località turistiche sostenibili nei Paesi alpini, N.d.R.), ma anche



comuni della Foresta Nera. All'inizio «alpmobil» verteva sull'auto elettrica, mentre adesso si sta trasformando in un prodotto completo, con pernottamenti, visite ai musei ecc. Intendiamo offrire delle ferie sostenibili e a tale scopo è importante una mobilità sostenibile.

Intervista: Steffen Klatt

Investimenti

LE DOMANDE DEI LETTORI

Che cosa sono gli ETF?

■ Gli Exchange Traded Funds sono fondi indicizzati, negoziati in borsa, che come i normali fondi d'investimento sono soggetti alla Legge sugli investimenti collettivi e come patrimonio speciale sono protetti in caso d'insolvenza dell'emittente. Con gli ETF, l'investitore può puntare sull'andamento del valore di una determinata categoria d'investimento. Infatti esistono ETF che si riferiscono tra l'altro agli investimenti sul mercato monetario, alle obbligazioni, alle azioni oppure agli investimenti alternativi. A differenza dei fondi gestiti attivamente, l'obiettivo degli ETF non è quello di superare il benchmark e quindi di generare una outperformance, ma di replicare la performance dell'indice sottostante nel modo più preciso possibile. Poiché in questo caso è necessario un minore dispendio di tempo da parte della gestione del fondo, gli ETF sono più convenienti rispetto ai fondi d'investimento gestiti in modo attivo, con tasse di gestione annuali tra lo 0,15 e lo 0,5 per cento.

■ GIOVANNI IACOLINA

POLITICA D'INVESTIMENTO

Priorità sicurezza

■ L'insicurezza degli investitori ha abbassato eccessivamente gli interessi. Quando sarà evidente che l'economia mondiale non finirà in recessione e l'euro sopravviverà, i tassi di interesse dovrebbero riacquistare la loro appetibilità. Per le obbligazioni risulta pertanto ancora indicata una sottoponderazione.

Per le azioni prevalgono gli aspetti negativi. Gli analisti finanziari stanno per rivedere al ribasso le loro previsioni sugli utili. Un processo che non si è ancora concluso, ma che continuerà a gravare sui mercati. Si consiglia pertanto di tenere le azioni, come di consueto, al di sotto del loro peso strategico. A fronte dell'insicurezza, per il momento perdurante, è consigliabile avere nel portafoglio un'elevata percentuale di investimenti liquidi a breve termine in franchi svizzeri.

■ DOTT. WALTER METZLER

GRAFICO DEL MESE

Andamento del prezzo dell'oro 2011



Da quasi tre anni il prezzo dell'oro schizza da un record all'altro. Ma anche gli investitori svizzeri sono riusciti ad approfittare effettivamente di questo boom? La differenza di andamento del prezzo dell'oro in dollari USA e in franchi svizzeri è sorprendente. Fino all'inizio di agosto gli investitori svizzeri non hanno tratto quasi alcun profitto dal volo in alta quota dell'oro. Il franco svizzero, infatti, rispetto al dollaro americano si è rivalutato alla stessa velocità dell'oro – perlomeno fino all'intervento della Banca nazionale svizzera a metà agosto.

IL NOSTRO CONSIGLIO

Prodotto d'investimento per i periodi di borsa difficili

■ Quest'anno, la crisi del debito nell'Eurozona e negli Stati Uniti ha scosso i mercati finanziari. Gli investitori sono disorientati e preoccupati per i loro risparmi. Grazie all'ampia diversificazione e all'orizzonte d'investimento a lungo termine, il piano di risparmio in fondi Raiffeisen offre buone opportunità proprio in questi turbolenti periodi. Già a partire da un importo di CHF 50.– al mese si ha la possibilità, passo dopo passo, di crearsi un patrimonio con un piano di risparmio in fondi su un lungo lasso di tempo. In caso ideale s'investe in un fondo strategico. In tal modo si garantisce un'ampia diversificazione in diverse categorie d'investimento e quindi una migliore ripartizione dei rischi.

Con il piano di risparmio in fondi, i cali dei corsi – come avvenuto ultimamente sui mercati finanziari – offrono buone opportunità. Infatti,

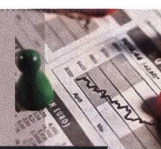
a fronte di un importo d'investimento invariato, durante le flessioni dei prezzi vengono comprate più quote dei rispettivi fondi d'investimento, il che quando i corsi salgono di nuovo ha un effetto positivo sulla performance. In questi periodi incerti, gli investitori non dovrebbero quindi abbandonare in modo precipitoso la loro iniziale strategia d'investimento, definita in base alle loro esigenze. Pertanto, un'interruzione o una vendita del piano di risparmio in fondi non è prioritaria, a meno che le esigenze e gli obiettivi non cambino in modo sostanziale.

Per il piano di risparmio in fondi, a seconda delle vostre esigenze sono a vostra disposizione un'attraente e ampia gamma di fondi Raiffeisen e Vontobel. Il vostro consulente Raiffeisen sarà lieto di assistervi nella scelta di ciò che fa per voi.

■ ALESSANDRO SGRO

Borsa - Oggi

La newsletter vi offre quotidianamente tutte le informazioni di borsa aggiornate
www.raiffeisen.ch/newsletter



USCIRE DALLE AZIONI?

Investire in tempi incerti

Quando sui mercati finanziari i corsi crollano per un lungo lasso di tempo e sono presenti forti incertezze, anche gli investitori privati diventano molti insicuri. Non solo, in questi periodi prendono anche decisioni irrazionali.

■ A causa della delusione, in periodi incerti gli investitori decidono di non investire più in futuro in azioni e vendono i loro portafogli azionari nel momento più sfavorevole, cioè quando sono ai valori minimi. La ripresa che segue il crollo della borsa spesso fa sì che i timori di perdita passino presto in secondo piano e che la disponibilità al rischio aumenti di nuovo. Cresce il desiderio di compensare le passate perdite – una conclusione ingannevole – che si attua con nuovi acquisti di azioni a prezzi maggiori.

Chi come investitore vuole affrontare con successo le oscillazioni dei mercati azionari dovrebbe orientare fin dall'inizio il suo orizzonte

d'investimento sul lungo periodo oppure estenderlo a tali periodi. Alla fine, per il successo di un investimento a lungo termine è però responsabile la strategia d'investimento definita all'inizio. A questo proposito, un fattore decisivo è la ripartizione della somma d'investimento su diverse categorie d'investimento. Oltre alle azioni, si può pensare ai titoli del mercato monetario, alle obbligazioni e agli investimenti alternativi (immobili, materie prime, hedge fund). Dato che le diverse categorie d'investimento hanno un andamento differente nelle rispettive situazioni di mercato, le perdite in una categoria d'investimento si possono compensare con utili in un'altra categoria.

Anche l'impiego esatto di prodotti strutturati può ridurre il rischio nel portafoglio. In questo caso è sempre importante chiedersi se il prodotto è adatto al portafoglio. Altrimenti, i prodotti strutturati possono aumentare il rischio. In fondo, per il successo d'investimento personale è



L'orso (corsi in calo) e il toro simboleggiano i rialzi e i ribassi sulle borse.

d'importanza fondamentale una chiara comprensione dei rischi assunti. Agli investitori va raccomandato di elaborare la strategia d'investimento adatta a loro insieme al proprio consulente clientela privata e di controllarla periodicamente.

■ NICOLAS SAMYN

MERCATO FINANZIARIO CH

Scetticismo e pessimismo



Walter Metzler, Senior Investment Advisor, Vontobel Asset Management.

■ Quest'estate una potente tempesta si è abbattuta sui mercati finanziari globali. In Europa il contagio di Italia e Spagna ha alimentato il sentimento di crisi spingendo il franco svizzero a livelli elevati pressoché insostenibili. Quando diversi indicatori congiunturali negli Stati Uniti hanno deluso pesantemente le attese, si è innescata una fuga dettata dal panico da investimenti ad alto rischio a investimenti più sicuri. I mercati azionari globali sono improvvisamente crollati, il franco si è estremamente rivalutato e in Svizzera gli interessi a lungo termine sono scesi sotto l'1%. Anche negli Stati Uniti e in Germania i tassi sono scesi sotto i minimi storici.

I massicci interventi delle banche centrali hanno rasserenato gli animi. La Banca centrale europea ha acquistato le obbligazioni statali di

Spagna e Italia, mentre la Banca centrale americana ha assicurato interessi bassi per altri due anni. La Banca Nazionale Svizzera, dal canto suo, ha introdotto una politica monetaria ultraespansiva fissando ad inizio settembre un target minimo di corso per l'euro di CHF 1.20.

A differenza degli indicatori di fiducia, gli indicatori congiunturali «tradizionali» degli Stati Uniti, come produzione industriale, commercio al dettaglio e arrivo di ordinativi, sono stati robusti. L'indebolimento dell'economia USA dovrebbe pertanto rivelarsi soltanto temporaneo. Nell'Eurozona la politica economica è troppo restrittiva e frena la congiuntura. L'indebolimento del franco potrà scongiurare una recessione in Svizzera.



La febbre dell'oro



Il marengo svizzero, una delle monete d'oro più richieste.

In quest'ultimo anno, in Svizzera, si sono visti mercanti acquistare gioielli e orologi in oro «al miglior prezzo». La causa di questa improvvisa febbre di acquisto e vendita di oro è il rialzo da record del corso del metallo.

■ Nel corso dei secoli l'oro è stato il metallo allo stato naturale più ricercato. Rappresenta il segno della ricchezza più ostentata. Gli egiziani, per esempio, deponevano foglie d'oro sui sarcofagi dei faraoni o creavano maschere mortuarie in oro. Gli inca delle Ande utilizzavano tale metallo per fabbricare gioielli. La tragica ossessione dei conquistatori spagnoli in Sud America era di trasportare la maggior quantità possibile di oro in Europa tramite le loro imbarcazioni. I loro re e le loro regine ne andavano pazzi, così come i re di Francia. Per non parlare dei 300 000 cercatori d'oro che si sono precipitati in California all'inizio del Diciannovesimo secolo. L'oro ha attraversato tutti i millenni e tuttora è sulla cresta dell'onda!

Bene rifugio

Per gli economisti l'oro è un «bene rifugio»: nei periodi di turbolenza monetaria o economica, si acquista oro per disporre di un bene il cui valore non dovrebbe (più) abbassarsi. Questo avviene in caso di forte inflazione (perdita del potere di acquisto di una moneta), di crisi economica (come nel 1929) o di turbolenza borsistica. In ogni caso, quando la domanda di oro aumenta e l'offerta rimane stabile, i prezzi aumentano: è la classica legge della domanda e dell'offerta. L'oro è un metallo prezioso quotato in borsa, quindi il suo corso varia di giorno in giorno, come le azioni, e viene pubblicato sui giornali e in Internet.

Corso record

Dopo la grave crisi finanziaria scoppiata nel settembre del 2008 negli Stati Uniti (la crisi dei *subprime* e in seguito il fallimento della banca americana Lehman Brothers) e la grave crisi

economica mondiale che ne è seguita, il corso dell'oro è aumentato drasticamente. All'apice della crisi finanziaria, l'oro fisico (lingotti e monete) era particolarmente ricercato. Il 24 settembre 2010 il corso dell'oro ha raggiunto per la prima volta la soglia di 1300 dollari l'oncia (31,103 g). Da allora, dopo un periodo di stabilità, il prezzo del metallo ha continuato a salire. A causa dei timori di un ritorno alla recessione dell'economia degli Stati Uniti e della zona euro, martedì 23 agosto 2011, il prezzo del metallo prezioso ha superato i 1900 dollari l'oncia. Un record mai toccato in precedenza! L'oncia d'oro ha in seguito perso più del 10% del suo valore in due giorni.

E i miei gioielli?

Chi non ha visto la moltitudine di annunci come «Acquisto oro», «Compriamo qualsiasi gioiello in oro», «Compro oro al prezzo più alto», ecc. che ha popolato i quotidiani da ottobre 2010? E chi non ha trovato nella cassetta della posta depliant che annunciavano l'arrivo di un «esperto» per acquistare oro al miglior prezzo e vi invitavano in un bar o in un hotel? Altri mercanti ambulanti hanno collocato uno stand nei centri commerciali. Negli annunci viene evidenziato «Pagamento in contanti» e viene fornito un numero di cellulare. Tutti propongono di acquistare oggetti di qualsiasi genere, a patto che contengano qualche grammo d'oro.

Molti hanno così venduto gioielli di famiglia appartenuti ai loro antenati (anelli, fedi, collier, braccialetti, spille, catenine), vecchi orologi (da polso e da tasca) o monete di qualsiasi valuta, incassando qualche centinaia di euro. «Se tali oggetti sono custoditi in fondo a un cassetto e non vengono utilizzati da molto tempo, è logico

venderli quando il corso dell'oro aumenta», ha commentato un gioielliere. Ma la vendita diventa problematica quando dei «mercanti improvvisati», fiutando l'affare a sfavore dell'ingenuità di alcuni, propongono di acquistare tutti gli oggetti in oro senza alcuna onestà sia sul peso reale che sul corso della moneta nel giorno dell'acquisto. Vari articoli hanno messo in guardia i lettori nei confronti di questi approfittatori il cui unico scopo è arricchirsi rapidamente a discapito dei male informati.

L'oro acquistato viene fuso

Ma cosa fanno dell'oro acquistato questi «acquirenti ambulanti»? È molto semplice: «Lo vendono alla rinfusa a una fonderia che acquista l'oro a peso e in base al prezzo del giorno. Queste fonderie (ce ne sono quattro in Svizzera) fondono l'oro per ottenere dei lingotti che rivendono alle banche, che a loro volta li rivendono agli

Info

Monete e lingotti agognati

Se volete acquistare monete d'oro, sappiate che i pezzi principali sono: il *Vreneli* (Svizzera) da 10 e 20 CHF, il *Napoléon* (Francia) da 20 Fr, il *Souverain* (Gran Bretagna) da 1 £, il *Gold Canadian Maple Leaf* (Canada) e il *Krugerrand* (Sudafrica). Naturalmente potete anche acquistare dei lingotti. Le monete e i lingotti sono quotati quotidianamente sia per la vendita che per l'acquisto. La Banca Raiffeisen sarà lieta di fornirvi il corso del giorno.

Ti presento mia cucina.

Design italiano, prestazione svizzera.

Varenna KYTON



Delcò progetta la tua cucina con gusto ed efficacia. Forme moderne e stile ricercato al servizio delle migliori tecnologie di settore. Siamo convinti che la passione per i nostri progetti debba essere seconda soltanto a quella per i nostri clienti.

**Il made in Italy è proposto con listino italiano.
Delcò, lo stile conviene.**

091 851 98 00

Sanf'Antonino

delcomobili.ch

DELCO[®]
MOBILI

La Banca Raiffeisen propone non solo lingotti d'oro tradizionali ma anche lingotti cosiddetti «Kinebar» il cui peso varia tra uno e 100 grammi.



investitori privati», spiega un esperto. Oppure preparano l'oro per l'uso da parte di professionisti (gioiellieri o dentisti).

Avrete certamente capito che questi acquisti di oggetti in oro, se il prezzo pagato è basso e se l'oro viene in seguito rivenduto a un buon prezzo, offrono un ottimo introito netto a questi «mercanti di paccottiglia» che si reputano di botto degli «esperti». Da qualche tempo, tuttavia, l'attività di acquisto di tali personaggi sembra essere rallentata.

I professionisti dell'oro

«Noi gioiellieri acquistiamo oro dai privati da decenni! E forniamo anche dei consigli», ha ricordato un gioielliere. Davanti alla nuova concorrenza di questi «saccheggianti d'oro», i professionisti hanno dovuto reagire. Tramite annunci nei giornali hanno ricordato che anche da loro si può vendere l'oro al prezzo migliore, ricevendo al contempo consigli professionali. Per esempio, utilizzare l'oro dell'oggetto che si vuole vendere per fare un altro gioiello o sapere se il vecchio orologio Rolex, Patek Philippe o Vacheron Constantin del nonno è un modello raro il cui valore potrebbe essere decisamente superiore al prezzo del suo peso in oro.

Anche le banche

Se si parla di acquisto di oro da parte dei privati, la situazione diventa più semplice, sia che si vada da un professionista (gioielliere, orologia-

io, ecc.) per acquistare gioielli o orologi in oro sia che ci si rivolga a una banca, dove si trovano lingotti di misure e forme diverse. Il tutto è accompagnato da un certificato. Inoltre è possibile acquistare anche monete d'oro (vedi info a pag. 25).

La banca espone sempre due prezzi dell'oro: il prezzo di acquisto (quando lo compra) e il prezzo di vendita (quando lo vende). Invece di occuparsi del trasporto, dello stoccaggio e del mantenimento, la banca vi propone di aprire un conto metalli preziosi.

Oro, investimento a lungo termine

Oltre ai due supporti fisici dell'oro (lingotti/placche o monete), i clienti di una banca possono investire il loro denaro in altri tipi di investimento dove l'oro è presente in modo «indiretto». Esistono, infatti, fondi d'investimento incentrati sui metalli preziosi (oro, argento, platino e palladio) e le azioni di società minerarie che sfruttano le miniere d'oro (estrazione, trattamento e trasporto).

Gli esperti di investimenti consigliano, nel quadro della massima diversificazione del portafoglio, di consacrare dal 2 al 3 % (ma non più del 10 %) del deposito all'oro fisico (lingotti) e ai prodotti finanziari legati all'oro. Tale percentuale dipende, naturalmente, dal profilo di rischio dell'investitore. Il valore dell'oro viene integrato nel portafoglio e calcolato ogni mese.

■ JEAN-LOUIS EMMENEGGER

Info

Perché il corso dell'oro cresce?

La forte attrattiva dell'oro come investimento finanziario risale in effetti a più di dieci anni fa. Il deciso aumento del corso dell'oro registrato nel 2009-2010 e nei primi 9 mesi del 2011 è dovuto a vari fattori. Alla domanda permanente di oro per uso industriale e professionale si è aggiunta all'improvviso quella degli speculatori, inquieti per la situazione economica e finanziaria mondiale instabile, la debolezza del dollaro, il rischio di deflazione e le turbolenze dei mercati borsistici. Questi investitori hanno scelto l'oro come «bene rifugio». Questa crescita della domanda, rispetto a un'offerta che è rimasta stabile, ha fatto aumentare il corso dell'oro. Così, tra il 2010 e l'agosto del 2011 il prezzo di un'oncia di oro ha volato di record in record fino a superare, il 23 agosto scorso, i 1900 dollari l'oncia. Dopo un calo, ha ripreso ad apprezzarsi (il 13 settembre, giorno di chiusura di questa edizione di Panorama era quotato 1820 dollari l'oncia).

1911 
2011

Festeggiate con noi 100 anni Associazione Svizzera Frutta

Esposizione speciale «1000 varietà di frutta»
Una raccolta di oltre 1000 vecchie e nuove varietà di
frutta e una straordinaria carrellata di immagini che
raccontano 100 anni di storia della frutta svizzera.

**22-30 ottobre 2011
Fiera di Zugo**

www.1000varietesdefruits.ch

FRUCTUS

Die Vereinigung zur Förderung alter Obstsorten
L'association pour la sauvegarde du patrimoine fruitier
www.fructus.ch



Schweizer Obstverband

Fruit-Union Suisse

Associazione Svizzera Frutta

www.swissfruit.ch



Sponsor principale:

RAIFFEISEN

Cosponsor:

fenaco MIGROS

In collaborazione con:

zuger.messe

Partecipate subito al concorso e **vincere**
1 SEAT Ibiza SC E-Comotive Style 1.2 TDI
del valore di CHF 24 750
e altri attraenti premi.

In viaggio con l'ofsi

Torna l'Orchestra di fiati della Svizzera italiana, questa volta in veste di giramondo. «The Traveler», il viaggiatore, è il tema dei concerti in calendario per sabato 22 ottobre alle 20.30 al Palazzetto Fevi di Locarno e per domenica 23 ottobre alle 17 all'Espocentro di Bellinzona. Ad ispirare il viaggio il compositore americano contemporaneo David Maslanka con il suo «Traveler» del 2003. L'Ofsi, sessanta musicisti volontari di alto livello diretti da Franco Cesarini, è una delle poche formazioni musicali ticinesi in grado di portare sulla scena tutta l'intensità e la complessità di questo compositore. Il viaggio proseguirà alla scoperta di città lontane e misteriose. La sinfonia no. 2 di John Barnes Chance, accompagnerà i passeggeri al decollo. Sarà poi la volta del maestro Cesarini che con la propria composizione «Images of a city», del 2008, porterà in visita guidata ad una città «vista» con

L'Orchestra di fiati della Svizzera italiana è composta da 60 musicisti volontari.

le proprie orecchie. Poi altri esploratori di città lontane: gli americani John Harbison con «Three city blocks» (1991) e Leonard Bernstein con un estratto del suo «On the town» del 1943. Si prospetta un'ora e mezza di musica coinvolgente grazie alla passione dei musicisti e del maestro. Il concerto si fa travolgente grazie all'apporto di una vasta gamma di percussioni. L'Ofsi è attiva dal 1991 e si profila come orchestra faro in Svizzera. Vuole garantire un alto livello musicale e nel contempo creare uno sbocco formativo per giovani talenti. Grazie a sponsor, tra i quali anche Raiffeisen, al Fondo SwissLos e a donatori privati, l'ingresso costa 20 franchi ed è gratis fino a 16 anni.

Fotografia e canto, un binomio da non perdere

Qual è il percorso che porta alla fusione di due linguaggi, quello della voce, del canto con quello dell'immagine fotografica? Trovare quell'unità che può esprimere ricerche ed emozioni parallele, utilizzando strumenti diversi, è stata l'avventura che ha coinvolto il coro Voci della Riviera ed i fotografi Marco Volken e Giosanna Crivelli per dare forma ad una serata che vuole aprire una nuova finestra sul mondo della montagna, della natura, dell'espressione creativa. L'evento – organizzato dal CAS Ticino con il sostegno di Raiffeisen – si terrà il 29 ottobre alle 18 presso L'Enoteca di via Cantonale delle Cantine Lucchini a Pregassona e verrà replicato il 26 novembre, sempre alle 18 nell'Antica Cantina dell'Enoteca di Angelo Delea a Losone. La prenotazione è obbligatoria e i posti sono limitati. Costo 30 franchi a persona. Prenotazioni a: info@casticino.ch o tel. 091 924 21 65 (segretariato, lascia-

te un messaggio); info@casbellinzona.ch o tel. 079 220.0891 (Roberto Alberrio); infocaslocarno@bluewin.ch o tel. 078 917 38 89 (Enrico Bryner).



Il coro Voci della Riviera.

I Vad Vuc al Cittadella di Lugano in esclusiva e in omaggio per soci e clienti



I Vad Vuc.

Tre domande a Cerno, anima dei Vad Vuc, riguardo la serata «The Vad Vuc a teatro» (live acustico con la partecipazione di Matteo Pelli, Gnu Quartet, e Maxi-B)

Cosa avrà di speciale questo concerto?

La particolarità principale è che ci proporremo in una veste teatrale, con sonorità più acustiche. Avremo il piacere di ospitare sul palco gli Gnu Quartet (quartetto con violoncello, viola, violino e flauto traverso) con i quali riarrangeremo i nostri pezzi.

E' vero che sul palco sarete la metà di mille?

No, saremo solo in 12... 13... o forse anche 14! Insomma, quasi una piccola orchestra.

Cosa ci dici del pezzo rap con Matteo Pelli?

Durante lo spettacolo proporremo anche delle cover mai sentite durante i nostri concerti. Fra questi brani pure un'inedita versione di Fuori Controllo, con Matteo e probabilmente pure Maxi-B! Da non perdere.

Tagliando

Concerto dei Vad Vuc del 3 dicembre al Teatro Cittadella di Lugano.

Sono interessato a (sottolineare quanto fa al caso).

☐ 1 biglietto ☐ 2 biglietti

Nome/Cognome

Anno di nascita

Indirizzo completo (via, numero e località)

Telefono e cellulare

Banca Raiffeisen di riferimento

Tra tutti i tagliandi e le cartoline compilati e consegnati entro il **7 novembre** si procederà al sorteggio dei 400 biglietti a disposizione. I vincitori saranno avvisati personalmente. Non si tiene corrispondenza, sono escluse le vie legali. I collaboratori Raiffeisen e i loro familiari conviventi non possono partecipare.



Come anticipo di Natale per i giovani Matteo Pelli propone quest'anno, dopo lo strepitoso successo del concerto di Paolo Meneguzzi lo scorso ottobre al Teatro Sociale di Bellinzona, uno specialissimo concerto acustico con i Vad Vuc e un eccezionale quartetto d'archi, uno spettacolo musicale raccontato in compagnia di Matteo. Per aggiudicarvi uno dei 400 biglietti omaggio a disposizione dei soci e clienti Raiffeisen potete compilare il tagliando o recarvi presso la vostra Banca Raiffeisen dove richiedere le cartoline (a partire da metà ottobre) per partecipare al sorteggio degli inviti.

Hans Erni



THE BRADFORD EXCHANGE
The Ashton-Drake Galleries The Hamilton Collection

valori che restano

Trilogia della pace

Tazzine artistiche

- Un'esclusiva della Bradford
- Porcellana di alta qualità
- Con certificato di autenticità
- Adatte al lavaggio in lavastoviglie
- Con garanzia di resa valevole 365 giorni

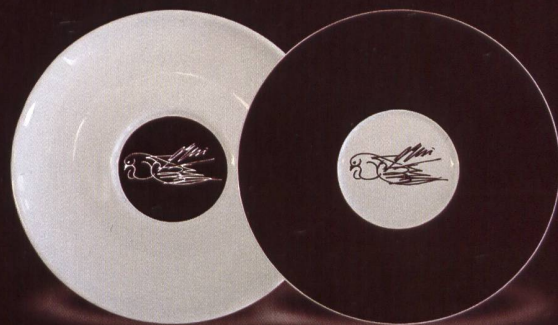


Altezza delle tazzine da caffè:
7 cm • Diametro del piattino: 11 cm



Un'esclusiva
di Hans Erni
creata per la Bradford

Con „Trilogia della pace“ Hans Erni ha creato un'armonica collezione di tazzine da caffè dalla bella forma e dall'eleganza senza tempo. Le pregiate tazzine di porcellana decorate, in modo alternato in seppia e bianco, mostrano tre diverse colombe - un motivo ricorrente dell'opera di Erni.



I particolari piattini donano un tocco artistico a tutto l'insieme

Buono d'ordine esclusivo
Termine di ordinazione: 28 novembre 2011

Sì, ordino la collezione di tazzine da caffè espresso „Trilogia della pace“, che l'artista Hans Erni ha creato in esclusiva per la Bradford. Ricevo dapprima il primo set da due pezzi e inseguito, automaticamente, ad intervalli regolari, i due set successivi.

51206

- ☐ Pagherò in un'unica soluzione per ogni spedizione
☐ Pagherò con MasterCard oppure Visa

Valida fino: _____ (M M A A)
Codice di sicurezza (le ultime 3 cifre sul retro della Sua carta) _____

Nome/Cognome _____ Per cortesia, scrivere in stampatello
Via/N. _____
Cap/Città _____
e-mail _____
Telefono _____ Firma _____

Per cortesia spedire subito a: **The Bradford Exchange, Ltd.**
Jöchlerweg 2 • 6340 Baar • Tel. 041 768 58 58 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

Ordini subito, con un solo Buono d'Ordine, la collezione di 6 tazzine!

Prezzo del prodotto: Fr. 69.95 per ciascun set da due tazzine (+ Fr. 9.90 per Spedizione e Servizio)

Riceverà dapprima il primo set da due pezzi e in seguito, automaticamente, ad intervalli regolari, i due set successivi.

Per gli ordini on line indicare il numero: 51206

www.bradford.ch

Telefono: 041 768 58 58

The Bradford Exchange, Ltd. • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tel. 041 768 58 58 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

Le Scuole di cinema e ... Topolino a Castellinaria



I giovani giurati (6-15) durante la premiazione della scorsa edizione.

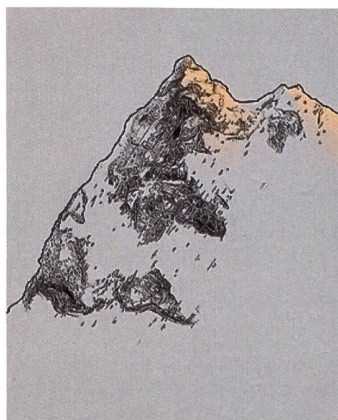
Da quasi un quarto di secolo le luci si accendono, in quel mese un po' oscuro e lungo che è novembre, sulla ribalta di quel piccolo grande Festival del Cinema giovane di Bellinzona che è Castellinaria. Un miracolo ogni anno, «ma qualcosa di molto concreto, che da 24 anni cerca di trasformare il sogno in progetto, partendo dalla fantasia, dall'immaginazione e dunque dal sogno di un mondo migliore (...) e lo fa usando come strumento principe quel sogno sognato tutti insieme che è il Cinema», come ha detto il presidente alla conferenza stampa di lancio dello scorso mese di agosto a

Locarno. Giancarlo Zappoli, direttore artistico di Castellinaria, ha presentato la novità di questa edizione che si terrà dal 12 al 19 novembre: la Notte dei Corti infatti cambia veste. Dai cortometraggi di varia provenienza focalizzati su temi giovanili, a partire da quest'anno l'attenzione si sposta sulle Scuole di cinema, che preparano in tutto il mondo i cineasti del futuro. A Castellinaria saranno chiamati a presentare le loro opere di esame e le tematiche saranno quelle che gli studenti avranno affrontato nelle loro prove più recenti. Ospite d'onore della Piccola rassegna sarà quest'anno il grande Topolino Superstar con una serie di cartoni, una mostra e atelier creativi per le scuole elementari. Raiffeisen, da molti anni al fianco di Castellinaria, proporrà come sempre numerose iniziative collaterali che coinvolgeranno spettatori, giurie e registi nel corso di tutta la durata del Festival. In particolare assegnerà il Premio del pubblico al film della sera più votato (CHF 1000 e 52 entrate al cinema); 2 premi per i giovani delle giurie (2 abbonamenti al Film Festival di Locarno) e CHF 500 al regista del «Corto più votato».

«Punti di vista sulla montagna» in mostra al Canvetto Luganese

Tra le diverse manifestazioni che si è deciso di organizzare per sottolineare il 125° del CAS Sezione Ticino – le cui attività culturali godono del sostegno Raiffeisen – si è pensato pure di indire un concorso internazionale d'arti visive aperto a tutti. Il bando è stato trasmesso in particolare alle scuole d'arte e agli ambienti degli appassionati della montagna dei Paesi dell'arco alpino con il tema «Punti di vista sulla montagna», affiancato da una frase di Immanuel Kant «Quanto sarebbe monotona la faccia della Terra senza le montagne!». Si chiedeva un solo progetto-immagine sotto forma di documento elettronico, che potesse essere successivamente riprodotto anche come manifesto-cartellone da esporre. Sui 137 lavori inoltrati nei tempi prestabiliti un'apposita giuria formata nella maggioranza da professionisti della creazione visiva, ne ha selezionati 24 che figurano, con particolare evidenza rispetto a tutti gli altri ricevuti, anche sul catalogo, in vendita presso il segretariato del CAS a 20 franchi. Queste 24 opere sono state esposte nella prima metà di maggio sul piazzale antistante il Palazzo dei Congressi, durante i festeggiamenti per il 125° della

Sezione Ticino. Buona parte di esse sono attualmente in mostra fino a Natale anche al Canvetto Luganese di Molino Nuovo, dove il 15 settembre ha avuto luogo il vernissage con l'apprezzato intervento del grafico Orio Galli. Le opere sono in vendita sia in formato mondiale (manifesto), sia su ordinazione, nel formato 50 x 70.



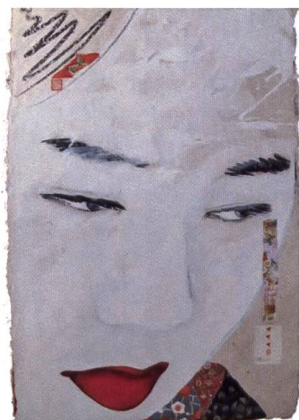
Questo ed altri manifesti sono esposti al Canvetto Luganese.

Solidarietà al Madagascar

Nell'ambito del Convivium Madagascar 2011 promosso dall'Associazione Svizzera-Madagascar per la raccolta di fondi necessari per interventi mirati nel settore sanitario, sociale, educativo e dell'ambiente, principalmente sull'isola di Nosy Be, è stata inaugurata venerdì 26 agosto scorso la mostra dell'artista Pier Marco Bricchi «Sogni e desideri di una Maiko».

Le opere di Pier Marco Bricchi sono esposte nelle sale del Ristorante Montalbano di San Pietro di Stabio e negli atrii e vetrine delle sedi della Banca Raiffeisen della Campagnadorna (Stabio, Genestriere, Novazzano e Coldrerio) sino al 23 ottobre 2011.

Parte del ricavato delle vendite delle opere sarà devoluto alla Fondazione Svizzera Madagascar.



Una delle opere di Pier Marco Bricchi.

PER AMORE DELLA SALUTE E DEL BENESSERE

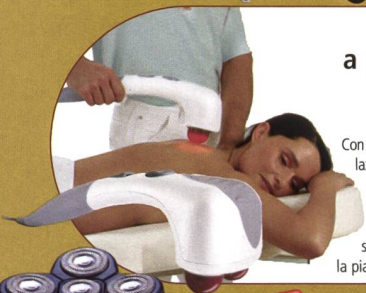


MADE OF NASA
MEMORY-FOAM

Sedia girevole per ufficio **ERGOTEC SYNCHRO PRO**
698.- invece di*
1598.- (di pelle) **invece di* 1298.- 498.-**

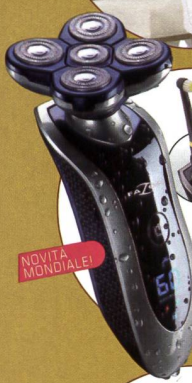
Sedia girevole per ufficio professionale di forma anatomicamente perfetta e concepita secondo le più recenti nozioni ergonomiche: meccanismo synchro bloccabile; regolazione altezza sedile tramite elevatore a gas di sicurezza; regolazione individuale del peso corporeo; **„MEMORY FOAM“** sedile ergonomico sagomato (S/M, L/XL); schienale a rete resistente a respirazione attiva per lavorare sgravando la schiena, senza affaticamento e sudorazione; **supporto lombare** regolabile (sostegno della colonna vertebrale e dei dischi intervertebrali); **poggiatesta/nuca** regolabile (removibile); **bracciali** a 12 regolazioni verticali e laterali con poggibraccio imbottito; adatta a tutte le attività in ufficio, in particolare ai posti di lavoro allo schermo. Dimensioni sedile: (LxPxT) A 48-65 x 52,5 x 48,5 cm, peso: 22 kg, istruzioni per l'uso e il montaggio in d, f, i, e. Garanzia 2 anni. **Base a croce:** legno/bambù, all. opaco, all. lucidato, all. nero opaco all. nero lucidato incl. rulli per tappeti (rulli per pavimenti duri opzionali per CHF 20.-/5 pz.)

Colori stoffa: 1. guava, 2. yellow, 3. domingo, 4. curacao, 5. costa, 6. steel, 7. paradise, 8. olive, 9. demerara, 10. sombrero, 11. havana, 12. monterat; **Colore pelle:** nero

Apparecchio per massaggi a picchiamento intensivi ITM
invece di* 149.- **119.-**

Con luce a infrarossi selezionabile. Scioglimento, rilassamento e stimolazione dell'irrorazione sanguigna della muscolatura attraverso un massaggio di picchiamento intensivo e benefico, che agisce in profondità (a regolazione continua). Efficace per sciogliere tensioni e contrazioni e scaldare i tessuti. Permette di massaggiare senza sforzo le spalle, la schiena, le gambe e addirittura la pianta del piede. Istruzioni per l'uso in i, f, d, e. 3 anni di garanzia.



Inclusivo
• 15 SPAZZOLE AD INCASTRO
• 1 ST. DI RICARICA POWERPOD
• 1 ACCESSORI DA VIAGGI

Kit di trattamento capelli & denti FAZOR® 5 IN 1
invece di* 498.- **169.-**

Rasoio con 5 lamette; **in umido e secco**; **Rasoio da barba e capelli lunghi** con con unità di precisione di taglio regolabile; **Rasoio per i capelli dell'orecchio e del naso**; **Rasoio da barba di precisione**; **Spazzolino da denti a batterie** e oscillante; Accessori da viaggio (22x44 cm): Power-System (100-240V, ricarica veloce, batterie litium ione etc.); Lucchetto da viaggio; PowerPod stazione di ricarica

Colori: 1. nero, 2. bianco, 3. antracite



Bastoni da montagna/trekking ERGOLITE PROTEC ANTISHOCK
invece di* 179.- **98.-**

Bastone da montagna e da trekking a 3 sezioni in lega di alluminio di alta qualità e tecnologia 7075 T6 con sistema AntiShock e punta in carburo di tungsteno. Impugnatura in sughero termoregolatore con impugnatura Contour allungata EVA-Full-Foam per presa accorciata. **Impugnatura angolata del 15% per una presa ergonomica** con due passamani sostituibili e regolabili. Modello estremamente solido, altissima resistenza alla rottura, regolabile da 77 a 140 cm, con borsa di trasporto e custodia. **Colori:** blu/verde/argento/nero



• modello ottimizzato
• misure riassortite
• più leggero

Giacca funzionale/ outdoor TITANIUM 6 IN 1
invece di* 698.- **198.-**

Giacca outdoor (4 stagioni) di alta qualità, concepita per le massime esigenze, collaudata sull'Himalaya e sulle Alpi e dotata di tutte le finenze tecniche: zip frontale rinforzata a due vie con protezione sul mento; 2 grandi tasche interne sul petto con zip; 3 tasche interne in rete e velluto; 4 tasche esterne con zip; tutte le zip sono idrorepellenti e caratterizzate da un rivestimento aggiuntivo; Cool System con apertura a zip e velcro sotto le ascelle; cappuccio a scomparsa nel collo, regolabile e amovibile e dotato di visiera; polsini con velcro regolabile anche con una sola mano; coulisse elastica in vita e nell'orlo; incl. **2 fodere in fleece amovibili** (mediamente/altamente isolanti: 300/400g/L, div. tasche interne ed esterne con zip); materiale: membrana HIMATEX a 2 strati traspirante, idrorepellente e antivento al 100%; cuciture saldate e impermeabili; colonna d'acqua: 20'000 mm, attività traspirante: 6'000 mvt (g/m²/24h); **speciale pacchetto inverno** e sci: ghettoni paraneve sui fianchi elastici e amovibili per giacca outdoor/in fleece; taschino per il biglietto sulla manica; tasca apribile, trasparente per lo skipass; passamontagna a scomparsa nel collo; 1 maschera per il viso; HIMALAYA OUTDOOR® by Omlin. **100% Made in Nepal.**

11 colori: 1. giallo, 2. arancione, 3. rosso, 4. celeste, 5. azzurro pallido, 6. blu, 7. verde primavera, 8. olive, 9. grigio, 10. nero. **9 taglie:** 2XS, XS, S, M, L, XL, 2XL, 3XL, 4XL




Pantaloni funzionali/outdoor FLEX 3 IN 1
invece di* 349.- **149.-**

Pantaloni funzionali robusti, e tecnicamente raffinati: **perfetti come pantaloni da trekking e da sci**; abbinabili alla giacca TITANIUM 6 IN 1; zip laterali rivestite su tutta la lunghezza; taglio ergonomico; bretelle amovibili per pantaloni esterni e fleece; bordo dei pantaloni in basso regolabile con una fascetta in velcro; 4 tasche con zip rivestite e idrorepellenti; **Speciale pacchetto inverno** e sci: **1 fodera in fleece amovibile** con parte petto e schiena rialzate, 2 tasche laterali, una tasca marsupio sul petto con zip; ghettoni antineve elastiche, amovibili con passante sulla schiena; materiale: membrana HIMATEX a 2 strati traspirante, idrorepellente e antivento al 100%; materiale di rivestimento RipStop particolarmente resistente agli strappi e all'usura su ginocchia/sedere/interno caviglie; tutte le cuciture sono saldate e impermeabili; colonna d'acqua: 20'000 mm, attività traspirante: 6'000 mvt (g/m²/24h); HIMALAYA OUTDOOR® by Omlin. **100% Made in Nepal.**

11 colori: 1. giallo, 2. arancione, 3. rosso, 4. celeste, 5. azzurro pallido, 6. blu, 7. verde primavera, 8. olive, 9. grigio, 10. nero. **9 taglie:** 2XS, XS, S, M, L, XL, 2XL, 3XL, 4XL




Zaino multiuso X-TRAIL HYDROLITE 27+5
invece di* 298.- **129.-**

Zaino multiuso dall'equipaggiamento estremamente versatile, con sacca-borraccia incorporata completamente isolata (3 litri); aerazione efficace e bidirezionale del dorso AirPort™, spallacci e cinghia ventrale imbottiti in ErgoFoam™; comparto principale con zip comprensivo di tasca portaoggetti, cinghia ventrale e cinturino pettorale, spallacci anatomici con sistema SuspensionStrap, tasca anteriore a rete, 2 tasche laterali con tirante in gomma, supporto per bastoni da trekking; diversi cinturini di compressione o fissaggio e tiranti in gomma per sacco a pelo, caschetto, ecc.; applicazioni rifrangenti 3M, coprizaino, tasca portacellulare, porta CD-MP3, agenda, tasca porta-notebook, portafoglio, e altro ancora. Ideale per tutte le attività outdoor (passeggiate, trekking, sci alpino, ciclismo, arrampicata) e il tempo libero. Materiale: robusto tessuto antistrappo Diamond/Dobby Ripstop. Capacità: 27+5 litri.

Colori: 1. arancio, 2. rosso, 3. ghiaccio, 4. olivastro, 5. nero



Articolo / misura / colore	Quantità	Prezzo	Indirizzo		Code: Panorama 10/11
			Nome e cognome		
			Via		
			CAP/località		
			Telefono		
			E-Mail		
Data/firma					

Ordinazioni: CARESHOP GmbH, c/o Bürgerspital Basel, Ruchfeldstrasse 15, 4142 Münchenstein
Telefono 0848 900 200, Fax 0848 900 222, www.careshop.ch
 Con riserva di errori di stampa. Prezzi IVA inclusa, più spese di spedizione.
 Fornitura fino ad esaurimento delle scorte. *Somma dei singoli prezzi.

Visitate i nostri negozi «Careshop»:
 • 4051 Basilea, Aeschenvorstadt 55, Telefono 061 227 92 76
 Lunedì-Venerdì 10.00 - 18.00 • Sabato 10.00 - 16.00
 • 4500 Solothurn, Bielstrasse 23, Telefono: 032 621 92 91
 Lunedì chiuso • Martedì-Venerdì 14.00 - 18.00 • Sabato 10.00 - 16.00

Ordinazioni: Telefono 0848 900 200, Fax 0848 900 222, www.careshop.ch

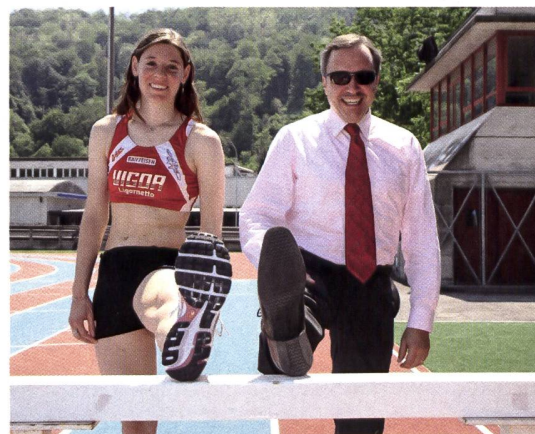
La Raiffeisen del Monte San Giorgio con Irene Pusterla per un salto mondiale

Lo scorso mese d'agosto il nome della Banca Raiffeisen del Monte San Giorgio è arrivato persino dall'altra parte del globo: ambasciatrice speciale è stata Irene Pusterla, la primatista nazionale di salto in lungo, che ha partecipato ai Campionati del Mondo a Daegu in Corea del Sud.

In giugno, Irene aveva portato il suo primato svizzero a 6,81m, misura che le è valsa la qualifica per la partecipazione alla massima rassegna internazionale. Inizialmente la sua pianificazione non prevedeva questo importante impegno, ma in luglio, dopo aver riscontrato uno stato di forma eccellente e aver superato gli esami universitari, insieme al suo allenatore ci ha ripensato. Irene ha deciso di volare in Corea per vivere una nuova, emozionante esperienza: la più importante della sua carriera. Prima di partire, Irene ha fatto un ultimo test finale a Chiasso dove il pubblico presente ha potuto assistere a un'altra prodezza: il nuovo record nazionale, un bellissimo balzo di 6,84m.

I Campionati del Mondo sono serviti a Irene per aggiungere ancora una manifestazione internazionale al suo bagaglio d'esperienza con cui spera di poter arrivare pronta all'appuntamento per il quale si sta da tempo preparando: le Olimpiadi di Londra 2012. Dopo la partecipazione ai Campionati europei di Barcellona e Parigi (indoor), Irene è scesa in pedana anche in meeting di Diamond League (Roma, Monaco e al Weltklasse di Zurigo) riuscendo così ad acquisire la consapevolezza di far parte dei massimi vertici mondiali.

Irene Pusterla, è dunque ormai un'atleta di formato internazionale che vive in una piccola realtà di frontiera e che porta il nome della VIGOR Ligornetto e della Banca Raiffeisen del Monte San Giorgio in ogni angolo del mondo. Auguriamole anche a Londra nel 2012!



Irene Pusterla e il direttore della BR del Monte San Giorgio, Massimo Stocco, durante un allenamento...

Il ritorno di «Attenti a quei due» con Matteo e... Raiffeisen

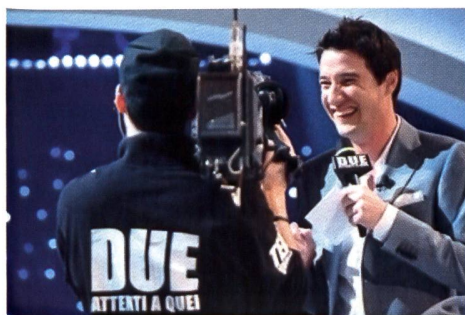
Il quiz più amato dai ticinesi, con la frizzante conduzione del nostro Matteo Pelli, è tornato sui nostrani teleschermi, e ci terrà compagnia fino a fine anno. Sponsor della trasmissione è Raiffeisen, un abbinamento questa volta televisivo che, in realtà, ha preso felicemente avvio un paio di anni fa con Matteo direttore artistico di un importante cartellone di eventi per il nostro Gruppo bancario.

Un successo annunciato, una formula vincente che continua, in attesa del debutto del nuovo programma di Matteo «A Diabolik piaceva l'insalata», il talk show di intrattenimento a puntate che lo vedrà protagonista, il sabato sera, da gennaio. Ma per noi di Raiffeisen le occasioni di incontro saranno numerose e sempre piacevoli...

A soci e clienti Raiffeisen è data la possibilità di visitare gli studi durante la

registrazione di «Attenti a quei due» e intrattenersi poi con Matteo Pelli il 7 e 14 novembre dalle 19 in poi, a Comano.

Gli interessati possono compilare il tagliando e spedirlo all'indirizzo indicato: i fortunati sorteggiati saranno avvisati personalmente.



Matteo Pelli, frizzante conduttore.

Tagliando

Sono interessato/a visitare gli studi di «Attenti a quei due» (sottolineare quanto fa al caso)

☐ Lunedì 7 novembre

☐ Lunedì 14 novembre

Nome/Cognome

Anno di nascita

Indirizzo completo (via, numero e località)

Telefono e cellulare, e-mail

Cliente Banca Raiffeisen

Tra tutti i tagliandi compilati e inviati entro il **25 ottobre a Federazione Banche Raiffeisen c/o Raiffeisen Mendrisio, signora Manuela Darin, via Lavizzari 19 A, 6850 Mendrisio** saranno sorteggiati i fortunati che potranno prendere parte alla visita. I vincitori saranno avvisati personalmente. Non si tiene corrispondenza, sono escluse le vie legali. I collaboratori Raiffeisen e i loro familiari conviventi non possono partecipare.



Godetevi l'inverno con Raiffeisen



Siete già pronti per il prossimo inverno? Raiffeisen propone ai suoi oltre 1,7 milioni di soci una nuova offerta esclusiva: skipass giornalieri a metà prezzo in sei comprensori sciistici in territorio svizzero. Due località come Airolo e San Bernardino si trovano direttamente alle porte di casa vostra nella Svizzera italiana. In qualità di soci, ogni comprensorio vi garantisce alla consegna del buono alla cassa e al pagamento con la vostra carta Maestro, una volta al mese fino ad aprile/maggio, uno skipass giornaliero con uno sconto del 50 %. Questo nuovo vantaggio per i soci non è casuale. Da sei anni Raiffeisen è sponsor di Swiss Ski, impegnandosi nella promozione dello sport invernale. Da questo impegno potete trarre vantaggio anche voi come soci. I buoni sono validi principalmente durante le giornate infrasettimanali. Concedetevi dunque una pausa, lontano dal mondo del lavoro, godendovi una giornata di sci. I buoni sono allegati a questa edizione di Panorama. Come soci potrete utilizzarli direttamente nei vari comprensori sciistici. Ricordatevi però la vostra carta Maestro. Se anche altri soci abitano all'interno della vostra stessa economia domestica, vi verranno consegnati dei buoni addizionali direttamente dalla vostra Banca Raiffeisen o all'indirizzo www.raiffeisen.ch/inverno dove potrete anche fare richiesta di societariato oppure ordinare direttamente una carta Maestro.

Meraviglie Polari: fotografie dagli estremi del mondo

Organizzata dal Canvetto Luganese e dal CAS Ticino – con il sostegno di Raiffeisen – giovedì 27 ottobre alle 19 avrà luogo il vernissage della mostra fotografica «Meraviglie Polari» di Daisy Gilardini. Il vernissage sarà anticipato alle 18 da una conferenza. Le opere – in vendita – resteranno esposte nelle sale del ristorante dal 27 ottobre al 24 dicembre durante gli orari d'apertura del ristorante.

Le fotografie di Daisy Gilardini – nata e cresciuta a Lugano – celebrano la bellezza e diversità di alcuni tra i più remoti e fragili ecosistemi del nostro pianeta. La fotografa si è perdutamente innamorata dell'Antartide durante il suo primo viaggio nel 1996, e da allora ha assiduamente visitato le regioni polari. In 15 anni di esplorazione, Daisy ha osservato vasti cambiamenti dovuti al surriscaldamento terrestre in atto. Il suo lavoro trasmette una profonda comprensione ed empatia di un mondo animale profondamente toccato dallo scioglimento delle calotte polari. La mostra è stata esposta anche nella presti-

giosa National Geographic Gallery a Londra e Singapore nel 2010. In relazione a questa mostra è stato pubblicato il libro/catalogo «MERAVIGLIE POLARI».

Daisy Gilardini ha iniziato la sua carriera fotografica durante il suo primo viaggio in India nel 1989 e da allora ha visitato più di 65 paesi con la macchina fotografica sempre in mano. Dopo il suo primo viaggio nel 1996 la sua passione è diventata la sua specializzazione. In oltre un decennio di esplorazioni, a bordo di navi da ricerca, rompighiaccio, barche a vela e via terra, ha partecipato a 15 spedizioni in Antartide e 24 in Artico. Ulteriori informazioni su www.daisygilardini.com.



Daisy Gilardini

Generosità, emozioni e amicizia alla Corsa della speranza

La Corsa della speranza ha già messo profonde radici nella Svizzera italiana. Giunta appena alla sesta edizione, la variopinta kermesse in favore della ricerca sul cancro ha avuto un seguito davvero sorprendente: 3500 le persone di tutte le età, dai piccolini fino ai nonni, che sabato 10 settembre a Lugano si sono lasciate coinvolgere nella Terry Fox Run. Un record.

Prima della partenza si sono svolte diverse animazioni musicali; ascoltate con interesse le parole dei testimoni; molto coinvolgenti i gruppi musicali e

i balli hip hop che hanno saputo «scalare» in modo simpatico il pubblico. Il benvenuto e il ringraziamento, a nome della città, sono stati portati dal vicesindaco Erasmo Pelli; per la Fondazione Ticinese per la ricerca sul cancro hanno parlato Franco Cavalli e Giorgio Nosedà. Momento emozionante quando sul palco di Piazza Riforma è salito Michele, del Laboratorio La Fonte, che ha disegnato il logo, stampato sulle magliette gialle che hanno colorato il lungo fiume di persone in cammino fino a Cornaredo. Altro momento forte la canzone cantata da Sara, «Never give up on a Dream», che Rod Stewart dedicò a Terry Fox, il ragazzo canadese che prima di morire di cancro camminò per 5 mila km, chiedendo alla gente di essere generosa e solidale davanti a questa malattia.

Un appello raccolto anche a Lugano: generosi i volontari, ben 170 – moltissimi i giovani – che hanno garantito il buon esito della giornata; generoso il pubblico che ha donato alla ricerca svolta in Ticino oltre 50 mila franchi, cui si sono aggiunte le offerte di molte ditte. Ma, al di là della raccolta di fondi preziosi per lottare contro il cancro, la Corsa ha permesso, con la sua carica di energia e spontaneità, di rivedere persone care e stringere nuove amicizie.



Partecipazione record per la sesta edizione della Corsa della speranza.



Segui la fiamma di **comedil**...

600m² di esposizione con i marchi più prestigiosi nel settore della combustione a legna!



Caminetti
SWISSAMIN
ogni
soluzione
è possibile!

edimen.ch

comedil S.A.
CH-6916 Lugano (Grancia)
Tel. +41 (0)91 986 50 20 - Fax +41 (0)91 986 50 29
info@comedil.ch - www.comedil.ch

Esposizione
permanente di 600 m²

Lunedì-venerdì:
08:00-12:00/14:00-18:00

Sabato:
09:00-12:30
su appuntamento



Arriva l'inverno,
con quello che serve.



www.ara-shoes.com

1. München 48523-10
CHF 170,-
2. Yukon 49215-60
CHF 210,-
3. Passau 49320-09
CHF 140,-



ara

Le scarpe che fanno per me.

nel Suo negozio di calzature di qualità

per ulteriori informazioni: AREX AG · Seestrasse 49 · CH-6052 Hergiswil Tel.: 041/6324030 · Fax: 041/6324039 · info@arex.ch · www.ara-shoes.com

Erwin Rutishauser (a d.) può rilassarsi:
sa che la sua azienda è in buone mani.



Fiducia nel management

Per il regolamento della successione Erwin Rutishauser, di professione maestro falegname, non ha puntato su una soluzione interna alla famiglia, bensì su un «Management Buyout». Adesso un collaboratore di lunga data e uno di più recente acquisizione continuano a condurre la sua azienda familiare con successo.

■ Sin da quando era giovane Erwin Rutishauser si era ripromesso che non avrebbe mai fatto come suo padre che a 75 anni passati non aveva ancora messo a punto alcun preparativo per vendere a lui, suo figlio, la piccola falegnameria a Güttingen nel Canton Turgovia. Allora, si parla di 40 anni fa, Erwin Rutishauser prese il coraggio a due mani e gli parlò con franchezza. Voleva finalmente regolare la successione, dato che di fatto conduceva già la falegnameria paterna, ma senza avere né la proprietà né voce in capitolo in azienda. I suoi due fratelli si disinteressavano completamente all'azienda e avevano già intrapreso altre strade professionali. Dopo lunghe discussioni il cambio generazionale ebbe poi luogo.

«Lo farò meglio»

Le esperienze del passato e i problemi di salute, che di quando in quando tornavano a farsi sentire, hanno insegnato a Erwin Rutishauser (64) a

occuparsi per tempo della successione nella sua falegnameria. «Questa azienda con i suoi dieci collaboratori era per me troppo importante, non potevo e non volevo abbandonarla al suo destino con leggerezza affidandomi al caso. Volevo che la transizione fosse fatta meglio di come l'aveva fatta mio padre», dice Erwin Rutishauser nello showroom cucine della Rutishauser Inneinrichtungen AG. Accanto a lui sono seduti due signori ai quali due anni fa ha concesso piena fiducia e dei quali è convinto che faranno il possibile per condurre al meglio la sua piccola ditta: Guido Koller (46) e Roland Bleichenbacher (45).

Entrambi sono maestri falegnami qualificati che hanno tuttavia imboccato percorsi professionali diversi. Guido Koller di Güttingen ha assolto il suo apprendistato nella falegnameria Rutishauser ed è rimasto sino ad oggi fedele all'azienda. Roland Bleichenbacher di Bischofzell ha lavorato in diverse falegnamerie

Biberbau - il suo partner affidabile per:

Finestre in PVC



L'associazione edilizia d'artigiani

Visitate la nostra esposizione permanente

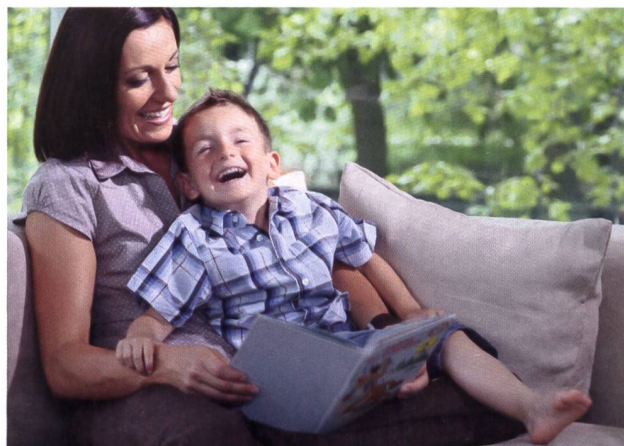
Porte & Finestre
Giardini d'inverno
Vetrare
Persiane

biberbau
Ticino

via Cantonale 42
6594 Contone

Tel. 091 859 13 24
Fax 091 859 20 14

www.biberbau.ch
ticino@biberbau.ch



La qualità della vita è una questione di protezione assoluta.

- Sistemi di segnalazione scasso • aggressione
- sorveglianza video • controllo accessi
- rivelazione incendi • spegnimento incendi

Securiton SA
Succursale Ticino
Tel. +41 91 605 59 05
www.securiton.ch

SECURITON



gamma completa prodotti
Y BAYROL

Piscine Spa Saune

casapool
Sagl

6986 Curio - Tel. 091 606 53 86 - Fax 091 606 87 20

www.casapool.ch - info@casapool.ch

Orari: lunedì - sabato 08:00 - 12:00 o su appuntamento

6512 Giubiasco - Negozio/esposizione - Via Olgiati 9c - Tel. 076 366 53 86

Orari dal 01.10 al 31.03: giovedì 16:00-19:00 - sabato 09:00-12:00

Orari dal 01.04 al 30.09: lu-sa 09:00-12:00 - giovedì 16:00-19:00

camerone



- Serramenti in alluminio
- Finestre e porte in ferro e acciaio inox
- Portoni industriali
- Porte garage
- Facciate continue e strutturali
- Parapetti e scale in ferro e acciaio inox
- Scale a chiocciola
- Ferro battuto
- Giardini d'inverno
- Carpenteria leggera
- Servizio riparazioni

Officine Camerone SA | 6926 Montagnola-Lugano | Tel. 091 994 65 75 | www.officinecamerone.ch

con mansioni dirigenziali e per cinque anni ha insegnato alla scuola professionale commerciale di Weinfelden come docente specializzato. Tre anni fa ha cominciato a lavorare per Rutishauser, dove erano richieste le sue competenze specialistiche in ambito CAD e la sua preparazione professionale.

Cambio ai vertici aziendali

Man mano che gli anni passavano, Erwin Rutishauser aveva cominciato a pensare intensamente alla sua successione. Avrebbe preferito una soluzione interna alla famiglia, ma questa possibilità era preclusa dal fatto che il figlio, un bancario, pur essendosi addossato la responsabilità della falegnameria, non intendeva dirigerla, compromesso che il padre a sua volta non poteva accettare. A questo punto si delineava la prospettiva di una soluzione interna all'azienda: con Guido Koller e Roland Bleichenbacher erano disponibili due specialisti nel settore della falegnameria in grado allo stesso tempo di compensarsi reciprocamente.

Koller è più l'artigiano, è responsabile per la produzione e oltre ai lavori generali di falegnameria si occupa anche dell'assistenza agli apprendisti. Bleichenbacher è lo specialista per le cucine e in ufficio si occupa dell'amministrazione: dalla contabilità alla gestione del personale e alla formulazione di offerte. «È stato davvero un colpo di fortuna per la mia azienda», dice Erwin Rutishauser, «Guido e Roland sono diventati un team dirigenziale ben affiatato, in cui ciascuno trae benefici dalle capacità dell'altro».

Così all'inizio del 2010 Rutishauser ha venduto la sua azienda familiare ai suoi due collaboratori che la possiedono in parti uguali. Per i nuovi proprietari Rutishauser sbriga ancora dei

Cambio generazionale al vertice dell'azienda

Regolamentare una successione per gli imprenditori non è sempre un'impresa facile. Sorgono innumerevoli questioni alle quali spesso non è semplice dare una risposta. In situazioni di questo genere, gli esperti di Raiffeisen possono aiutare nella vendita dell'azienda, per evitare passi falsi da parte del titolare. Quest'ultimo deve potersi preoccupare solo della gestione delle proprie emozioni, una componente pressoché inevitabile in simili circostanze. Quest'anno presentiamo una serie di articoli sulle aziende che hanno compiuto o stanno per compiere un passaggio di proprietà e di gestione.



Di tanto in tanto i successori chiedono consigli al vecchio proprietario.

lavori d'ufficio, ma sempre meno. «Entro la fine dell'anno mi sarò completamente ritirato dall'attività». Avrò più tempo per i suoi hobby e potrà dedicare maggior tempo agli immobili che sono restati in suo possesso con la vendita della falegnameria. «Non credo proprio che mi annoierò», commenta ridendo. È felice della nuova fase della sua vita che sta per cominciare e del tempo libero che la pensione gli concederà.

Un'azienda moderna

Guido Koller e Roland Bleichenbacher hanno preso in carico un'azienda di 10 persone che guarda al futuro con fiducia. «Siamo un'azienda di produzione moderna e versatile e famosa per la buona qualità del suo lavoro», dice Guido Koller. Dal 1974 la Rutishauser Innenausbau AG è la rappresentante ufficiale delle cucine Piatti

ed è famosa per i suoi mobili da cucina e da bagno. A Güttingen si producono anche mobili su misura e le lavorazioni industriali fanno spesso sì che la capacità produttiva dell'azienda venga sfruttata al massimo.

«Le piccole dimensioni della nostra azienda rendono possibile reagire in maniera rapida e flessibile alle esigenze dei clienti», dice Bleichenbacher. Grazie alla capacità prestazionale dell'azienda si possono accettare e svolgere anche ordini di volume maggiore. «Dal 1945 nella regione Romanshorn-Kreuzlingen-Amriswil abbiamo trovato clienti che da decenni ci dimostrano la loro fiducia. Intendiamo soddisfarli anche in futuro», dicono i successori.

«Il cambio va pianificato per tempo»

A due anni dall'avvenuta transizione aziendale Rutishauser non ha dubbi: se tornasse indietro rifarebbe esattamente lo stesso. «Ai titolari di aziende posso solo consigliare di mettere mano quanto prima alla questione della successione aziendale», afferma. Non importa se all'interno della propria famiglia ci sono potenziali successori o meno. La successione comporta un lungo processo che potrebbe durare anche diversi anni e nel quale si dovrebbero coinvolgere anche persone esterne all'azienda.

Tra di essi rientrano i membri della famiglia, ma anche specialisti quali fiduciari, banche e notai. Anche per la Rutishauser non è stato diverso: dopo aver appurato che la successione non poteva essere regolata all'interno della fa-

bureau**albiset**tisa

Materiale, macchine e mobili per ufficio

STOP ALLE BANCONOTE FALSE



Apparecchio elettronico automatico per il controllo delle banconote Euro e Franchi Svizzeri

Via Soldini 37a - 6830 CHIASSO
Tel. 091 683.46.60 - Fax 091 683.24.18
E-mail: info@bureaualbiseti.com
Internet: www.bureaualbiseti.com

VERANDE / COPERTURE PER AUTO / CARPORT /
PENSILINE / COPERTURE TRASPARENTI / GARAGES



GENAZZI & ARTIOLI

www.genazziartioli.ch - Tel. 091 873 45 00

Simply Elegant Gents A672.30350.16SBM Ø 41 mm



Simply elegant.

In vendita presso i negozi d'orologi e in qualsiasi stazione FFS di maggior importanza.

MONDAINE®
Official Swiss  Railways Watch

Mondaine Watch Ltd. - T 058 666 88 33 - swissmarket@mondaine.ch - www.mondaine.com



«il mio nuovo wellness.»

Küng Sauna conquista lo spazio in cui si vive. Grazie alla qualità straordinaria, all'innovazione e al know-how raggiungiamo gli standard più elevati e realizziamo oggetti di design unici. Per voi. Swiss Made.

Venite a conoscerci a Wädenswil,
alla nostra esposizione di 800 m²,
oppure online.

+41 (0)44 780 67 55
kuengsauna.ch

küngsauna

SWISS MADE

«Un bancario deve stare tra la gente»

La vendita della falegnameria Rutishauser da parte del vecchio titolare Erwin Rutishauser ai suoi stretti collaboratori Roland Bleichenbacher e Guido Koller è stata seguita a lungo e da vicino da Bruno Fattorelli (51), presidente della Direzione della Banca Raiffeisen Regio Altnau. «La ditta Rutishauser intrattiene da lunghi anni una stretta relazione bancaria con Raiffeisen», spiega Fattorelli.

A prescindere dalle dimensioni dell'azienda in vendita, se si ha fortuna si può approfittare della rete di contatti intessuta in passato per trovare risposte e soluzioni. La fiducia reciproca tra la Banca e il cliente è molto importante in tale contesto. «In qualità di rappresentante della Banca mi interessano soprattutto le questioni legate al finanziamento, alla previdenza, al traffico dei pagamenti e altro», dice il direttore. È importante che la Banca acceda per tempo alle

informazioni e sia messa al corrente di quando i tempi saranno maturi per una decisione riguardo alla vendita.

Solo chi tiene gli occhi e le orecchie ben aperte, viene anche a sapere di come l'economia potrebbe cambiare. A Güttingen, un paese di 1500 abitanti, dove vive anche il direttore Fattorelli, è molto importante che il rappresentante della Banca Raiffeisen curi i contatti con la gente e prenda attivamente parte alla vita di paese. In qualità di direttore della Banca Raiffeisen locale dice sempre ai suoi collaboratori: «Andate fuori, cercate la gente. Un bancario deve stare tra la gente». Serve a poco stare solo in banca aspettando che siano i clienti a venire.

In caso di imminente transizione aziendale, come persone di riferimento è necessario coinvolgere non solo i rappresentanti della Banca locale, ma anche e non di rado degli esperti, dal



notaio al revisore contabile, dal fiduciario allo specialista di finanziamenti speciali. Presso Raiffeisen le Banche locali e la clientela aziendale possono ricorrere a centri di competenze per cercare la consulenza di specialisti in possesso delle necessarie conoscenze. «Solo se si lavora tutti insieme e se tutti contribuiscono con le proprie capacità si riesce ad approdare alle soluzioni migliori», afferma con convinzione il direttore Fattorelli.



Cucine belle e moderne sono il cavallo di battaglia della Rutishauser Inneneinrichtungen AG.

miglia, il titolare ha cominciato a muoversi in direzione di una soluzione esterna. Rutishauser è stato affiancato dal fiduciario che da lungo tempo seguiva l'azienda, che conosceva bene l'impresa e il suo valore intrinseco.

Anche se nel caso di Erwin Rutishauser, alcuni problemi di salute hanno accelerato il processo di transizione, in generale ci si dovrebbe occupare seriamente della questione a partire dai 60 anni e cinque anni prima che la transizione abbia luogo. «L'ideale è che, in caso di vendita

al di fuori della famiglia, il titolare conosca già i successori e che questi abbiano già collaborato attivamente in azienda per un paio d'anni». In tal modo si possono evitare spiacevoli sorprese a posteriori e il rischio che il processo si concluda in un fallimento si riduce.

Un acquisto consapevole

Koller, che già da tempo lavorava in azienda, aveva il vantaggio di conoscere bene i numeri aziendali interni. «Il cambio di proprietà si è

svolto in definitiva senza problemi», concordano Koller e Bleichenbacher. Anche la Banca Raiffeisen Regio Altnau, da decenni Banca di fiducia della Rutishauser Inneneinrichtungen AG, ha seguito la transizione.

Guido Koller e Roland Bleichenbacher sono ancora troppo giovani e impegnati per pensare già a pianificare la loro successione. Entrambi i titolari sono padri rispettivamente di due e tre bambini, ai quali lasceranno la libertà di scegliere la loro professione futura senza esercitare pressioni. «È sbagliato forzare i figli a seguire una determinata professione nella speranza che un giorno possano succederci ai vertici dell'azienda familiare», dice Guido Koller. Il più delle volte i risultati sono negativi.

Le alternative non mancano. Guido Koller e Roland Bleichenbacher hanno avuto modo di costatarlo nella loro azienda negli ultimi anni: un regolamento della successione preparato per tempo che si è svolto in un'azienda familiare senza attriti o tensioni. ■ **MARKUS ROHNER**

Un'enciclopedia da ... bere



L'Associazione viticoltori vinificatori ha anche lo scopo di rafforzare l'amicizia e i legami fra i singoli membri.

L'Associazione vinificatori viticoltori del Ticino ha realizzato un progetto ambizioso: una collezione di 27 vini eccellenti accompagnati da una guida alla degustazione.

■ Nel 2009, in occasione del 25.mo dell'Associazione viticoltori vinificatori ticinesi, venne lanciata una sfida ambiziosa: perché non realizzare una collezione di vini che raccontasse la storia d'eccellenza dei suoi associati, evidenziandone l'originalità e la personalità di ogni singolo produttore?

27 dei 40 viticoltori vinificatori membri dell'omonima associazione raccolsero la sfida impegnandosi ognuno a produrre con le uve della vendemmia 2009 un vino nuovo, eccezionale. Due anni dopo, lo scorso mese d'agosto, il ticinese Paolo Basso – vice campione mondiale dei sommelier – ha degustato i 27 vini (26 rossi e un bianco) valutandoli ottimi e dichiarando quindi raggiunto l'obiettivo iniziale. La preziosa col-

lezione – una prima svizzera realizzata in tiratura limitata a 300 pezzi – è ora pronta per essere venduta a chi ama assaporare vini eccellenti prodotti unicamente per l'occasione.

Artigiani del vino

«La collezione si chiama «L'arte di coltivare il vino» perché fare vino è un'arte, un po' come progettare un edificio», ci spiega Fernando Cattaneo, architetto in pensione, presidente da un lustro dei viticoltori vinificatori ticinesi e da 30 anni appassionato «artigiano del vino» insieme alla moglie Nicoletta.

Chi ha abbracciato questo lavoro per passione e professione sa bene che un vino nasce nel vigneto con la scelta del terreno, la messa a dimora del vitigno, la sua cura e educazione al clima, la vendemmia, la macerazione del frutto, la fermentazione e la maturazione nei vari contenitori prescelti, l'imbottigliamento, l'etichettatura e la vendita. Questo è il lavoro del viticoltore vinificatore che deve essere un po' contadino, un po' artigiano e anche commerciante e imprenditore. Ma in assoluto deve amare ciò che

fa, non deve avere fretta, deve rispettare la natura e le sue bizze e non lasciarsi scoraggiare dalla fatica e dagli imprevisti.

Nuovo concetto

Ciò che distingue i viticoltori vinificatori dagli altri produttori di vino che operano sul nostro territorio è semplice, ci spiega Cattaneo: «Noi vinifichiamo essenzialmente uve coltivate in proprio». Oggi l'associazione è composta per l'80 per cento da ticinesi. Ma la sua nascita la deve ad un piccolo gruppo di «pionieri» svizzero tedeschi, perlopiù ingegneri agronomi, che nel 1984 ebbero l'ardire di introdurre nel nostro Cantone un nuovo concetto di vinificazione, orientato verso un approccio ecologico. Le loro conoscenze, unite a sistemi e processi all'avanguardia, fecero sì che i loro prodotti di distinguessero ben presto ottenendo riconoscimenti nazionali e internazionali. Ora l'associazione conta 40 membri, che producono da un minimo di 5000 ad un massimo di 80 000 bottiglie all'anno per un totale di circa 200 etichette di vini di qualità destinati ad un pubblico di intenditori. Questi artigia-



ni del vino operano su gran parte del Ticino, con i vigneti più a nord in territorio di Biasca. L'associazione ha due funzioni principali: da un lato fornire ai suoi membri nuove conoscenze con corsi, conferenze e incontri conviviali; dall'altro aprirsi al pubblico, diffondendo la cultura del buon vino e la sua immagine.

Filosofia in bottiglia

La filosofia dei viticoltori vinificatori ticinesi si esprime perfettamente nella collezione dell'anniversario con le 27 etichette intestate ai produttori, i cui ritratti sono stati realizzati dal pittore ticinese Gianluigi Susinno su progetto di Michele Bagnoli dello studio grafico Baka.

La guida alla degustazione, che accompagna questa «enciclopedia da bere», comprende la descrizione tecnica di ogni vino curata da Paolo Basso. E le bottiglie che contengono i preziosi nettari sono state realizzate espressamente da Vetropack su disegno di Jean-Franc Haspel.

I viticoltori vinificatori ticinesi sperano così di lasciare un segno importante del loro amore per la professione e si augurano che il «messaggio in bottiglia» sappia essere interpretato al meglio.

■ LORENZA STORNI

Info

Chi volesse saperne di più sull'associazione ticinese dei viticoltori vinificatori può consultare il sito www.viticoltori.ch. Con un clic potete anche acquistare o riservare una delle 300 collezioni numerate in vendita al prezzo di 1600 franchi.

Il teatro scritto nel destino

Da venti anni Luisa Ferroni è attrice stabile della Compagnia Teatro Paravento di Locarno dove noi l'abbiamo incontrata.

■ Non esiste luogo migliore del Teatro Paravento di Locarno per incontrare l'attrice Luisa Ferroni. Da venti anni Luisa è, infatti, attrice stabile della longeva Compagnia locarnese, che l'anno venturo festeggerà un traguardo importante: 30 anni di esistenza. «Subito dopo il diploma conseguito alla Scuola Teatro Dimitri di Verscio nel 1991, sono entrata a fare parte della Compagnia Teatro Paravento. Ricordo che cercavano un'attrice che sapesse parlare l'italiano per interpretare il ruolo di Colombina nella pièce «Arlecchino servitore di due padroni», per la regia di Alessandro Marchetti. Mi sono presentata e mi hanno scritturato. E da lì sono rimasta».

Luisa-Colombina

La giovane artista, assistita per l'occasione dal vivace Simone, il secondo figlio di tre anni, ci mostra il costume di Colombina e spiega. «Sono affezionata a questo capo sia perché rappresenta il primo ruolo che ho interpretato con la compagnia, sia perché sento di conoscere abbastanza bene il personaggio dentro e fuori tanto che un po' mi identifico. Nella gerarchia della commedia dell'arte lei è una serva, un tuttofare ed anche io nella compagnia mi devo occupare un po' di tutto: dalle pulizie alla contabilità, dall'aiutare la costumista alle ordinazioni per il bar. Va detto che da qualche mese abbiamo assunto due aiuti in ufficio. Per fortuna! Avendo due bimbi piccoli devo lavorare al 200%». Dice Luisa con una risata sbarazzina mentre piglia un naso rosso da clown e gioca con Simone che giustamente vuole la sua fetta di attenzione. «Mi piace moltissimo calarmi nella parte del clown. È un ruolo che ho riscoperto nel 2005, ovvero da quando collaboro con la fondazione Theodora. È un lavoro che consiste nell'andare nei reparti pediatrici degli ospedali e presso la fonda-

zione Otaf di Sorengo per portare un po' di allegria e serenità. È un'occupazione che mi ha dato tantissimo. Specialmente gli ospiti di Sorengo mi regalano attimi indimenticabili. Ammiro la totale sincerità dei ragazzi autistici. Se qualcosa non piace loro non si fanno problemi a distogliere l'attenzione da te. E' un mondo che definirei più sincero».

Dal flauto alla ghironda

Protetti dall'atmosfera ovattata e un poco irrealistica del teatro, Luisa ci racconta la sua vita a grandi linee. «Sono nata a Faido ma sono cresciuta a Zurigo. Il tedesco lo parlavo solo a scuola perché sia i miei genitori sia gli amici che frequentavano la nostra casa erano tutti italo-foni. Era un pezzetto di Ticino a Zurigo. In famiglia c'era una certa propensione per l'arte. Il nonno suonava il violino e mia mamma scriveva poesie nel dialetto di Airolo e per tanti anni ha suonato la fisarmonica. Però nessuno ha mai scelto la carriera dell'artista. Nonostante ciò fin da bambina per me era chiaro: da grande avrei fatto l'attrice! Già a scuola, durante le ricreazioni, organizzavo piccoli teatrini che poi presentavo in classe. Dopo il liceo sono tornata in Ticino per frequentare la scuola Dimitri». Un percorso lineare che ha quasi dell'inverosimile. Spesso chi sceglie una carriera artistica trova molti ostacoli da sormontare. «Ho avuto la fortuna di essere sempre appoggiata dai miei genitori che non mi hanno mai imposto un «mestiere giusto». Sottolinea allegramente Luisa mentre apre un curioso astuccio nero contenente uno strumento musicale ancora più curioso. «Questa è la ghironda, la mia ultima passione musicale». Gira una manovella con la mano destra mentre con la sinistra preme i piccoli tasti in legno. Dalla curiosa e arzigogolata forma fuoriesce una magia di suoni antichi che ci trasporta come per incanto nel Medioevo. L'epoca di menestrelli e cantastorie. Si sa, sul palco di un teatro tutto può succedere. «Questo è uno strumento molto antico, risalente al 1100, sembra. Nella cattedrale di Santiago de Compostela c'è un bassorilievo che raffigura una sorta di ghironda molto grande azionata da due

musicisti». Luisa concede un gradevole mini-concerto esclusivo per noi profani curiosi, prima di passare ad un altro strumento: la piva, dal suono simile alla ghironda. «La musica ha sempre fatto parte della mia vita. Dal flauto, strumento d'obbligo nelle scuole, sono passata allo studio del violino recuperando quello del nonno. Più tardi a scuola ho seguito i corsi di chitarra. Da autodidatta mi sono dedicata al sassofono. Infine ho scoperto la piva e la ghironda. Purtroppo non ho molto tempo per approfondirne lo studio come vorrei». Ma a vederla sulla scena, con il viso dall'espressione compita, intenta a suonare la piva o la ghironda sembra già perfetta.

■ DONATELLA GELLERA FALERNI

Info

Artisti, oggetti e ricordi

La serie si propone di presentare artisti che vivono in Ticino attraverso i loro oggetti che si trovano negli atelier, nelle abitazioni o negli studi. Per conoscere da un'altra prospettiva lo spirito della persona, i suoi vissuti, i ricordi più cari e le fonti d'ispirazione. Non in veste di critici artistici, ma da curiosi profani. La diciannovesima puntata è dedicata a Luisa Ferroni, attrice e musicista polistrumentista della Compagnia teatro Paravento di Locarno e attiva come dottor Clown per la fondazione Theodora.



L'ultima passione musicale di Luisa: la ghironda, antico strumento di origini medievali.



Il personaggio

Luisa Ferroni: nasce a Faido il 30 marzo 1968

Professione: attrice teatrale

Abita a: Locarno con i figli Francesco (5) e Simone (3) e il compagno, l'attore e regista Miguel Angel Cienfuegos.

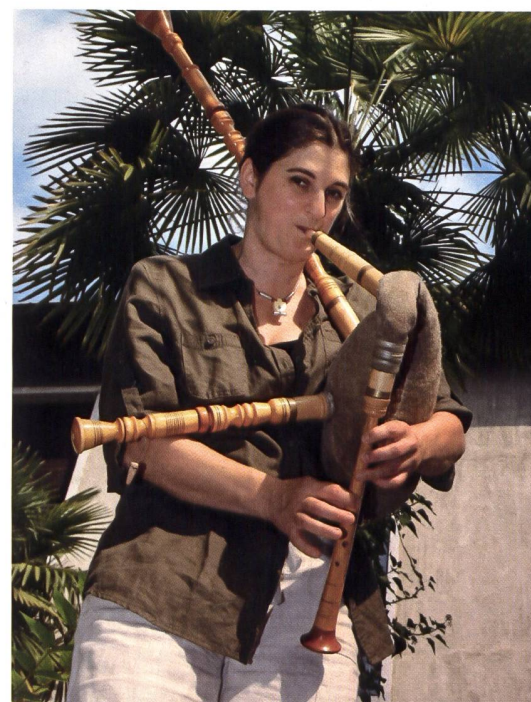
Formazione: Scuola Teatro Dimitri di Verscio

Compagnia teatrale: Subito dopo gli studi è entrata a far parte della Compagnia Teatro Paravento di Locarno, dove tuttora lavora.

Suona: vari flauti, sassofono, chitarra, piva, ghironda e violino

Particolarità: lavora per la fondazione Theodora. Ogni settimana si traveste da dottore-clown e porta allegria e fantasia nel reparto pediatrico dell'ospedale di Bellinzona e all'OTAF di Sorengo.

www.teatro-paravento.ch



Luisa Ferroni mentre improvvisa un mini concerto di piva.

Il costume di Colombina rappresenta il debutto di Luisa Ferroni con la Compagnia Teatro Paravento.

Il calore del futuro

Un proprietario di casa non può di certo essere contento dei combustibili fossili come il petrolio e il gas, anche se al momento sono relativamente convenienti. I prezzi possono schizzare alle stelle da un giorno all'altro. Le pompe di calore, i pellet o i pannelli solari sono attualmente valide alternative.

■ Quando nelle fredde giornate autunnali le caldaie si riaccenderanno, alcuni degli 1,1 milioni di proprietari di casa svizzeri avranno una brutta sorpresa: gli impianti di riscaldamento hanno la cattiva abitudine di tirare l'ultimo respiro quando più si ha bisogno di loro. È quindi il momento perfetto per pensare a un sistema di riscaldamento sostitutivo e a soluzioni alternative, un tema sempre più d'attualità.

Oggi come allora, le case svizzere vengono riscaldate in più del 75 per cento dei casi con energia fossile. In media, ogni nucleo familiare consuma all'anno tra i 14 e i 22 litri di petrolio per superficie abitativa riscaldata. Per una superficie abitativa media di 120 m² si tratta di 1500 fino a 2500 litri (o metri cubi di gas) all'anno. Un riferimento: edifici moderni consumano oggi solitamente 5-6 litri per m². Il prezzo dell'energia fossile rimane continuamente alto, a metà agosto 2011 era di 90 franchi per 100 litri (quantità ordinata: 3000 litri). Nel 1998 era di soli 20 franchi per 100 litri. Al posto del petrolio vi sono però numerose alternative che rispettano l'ambiente.

Il combustibile che ricresce

Di quasi nessun altro combustibile si può dire che ricresca in trent'anni come nel caso del legno. I pellet sono piccoli cilindri ricavati dalla segatura compressa. Non contengono alcuna sostanza aggiuntiva (ad esempio, colla). La combustione avviene in modo neutrale per quanto riguarda l'emissione di CO₂, ovvero viene liberata una quantità di anidride carbonica corrispon-

dente a quella che l'albero ha assorbito dall'ambiente durante la crescita. Il mercato scoppia. Nel 2010 sono state consumate 163 000 tonnellate di pellet di legno (nel 2009: 132 000 tonnellate), la metà delle quali viene curiosamente importata dall'estero. Nell'estate 2011, sul mercato svizzero una tonnellata di pellet veniva offerta a 390 franchi. L'oscillazione stagionale di questo combustibile locale è relativamente bassa, a marzo 2011 il prezzo a tonnellata era di 413 franchi. Due chili di pellet corrispondono al potere di riscaldamento di un litro d'olio.

Si possono impiegare stufe a pellet sia per il riscaldamento (manuale) di una singola camera, sia per l'intera abitazione. Come riscaldamento centralizzato funzionano ad azionamento automatico. È questa la praticità dei sistemi di riscaldamento a pellet: i proprietari di casa non sono obbligati a sporcarsi le mani come nel caso di un riscaldamento a legna. Una vecchia casa unifamiliare non ristrutturata necessita fino a 10 m³ di pellet, ma per una casa con isolamento non ne serve nemmeno la metà. In generale, per tutte le tipologie di riscaldamento sostitutivo valgono le seguenti regole: anzitutto, isolare l'abitazione e solo in un tempo successivo proporzionare la portata del riscaldamento. Molte vecchie abitazioni hanno un riscaldamento fin troppo grande! I costi energetici sono quindi molto elevati. L'isolamento della facciata è raccomandabile in ogni caso, dal momento che aumenta anche il comfort. Si possono poi immagazzinare i pellet nella stanza che in precedenza ospitava la caldaia a olio combustibile e traspor-

tarli fino al bruciatore con una coclea trasportatrice (www.propellets.ch).

Pompa di calore – calore dall'ambiente

Nove case unifamiliari di nuova costruzione su dieci vengono oggi equipaggiate con pompe di calore per il riscaldamento e la fornitura d'acqua calda. È questo il risultato di un sondaggio condotto lo scorso anno dall'azienda elettrica cantonale di Zurigo. Nel 2009, in Svizzera sono state vendute più di 20 000 pompe di calore, soprattutto pompe di calore ad aria e ad acqua. Non sono solo motivazioni ecologiche ad aver spinto molti proprietari di case a intraprendere quest'investimento, ma anche l'incerto sviluppo dei prezzi del petrolio. Una pompa di calore è un sistema di riscaldamento energetico molto efficiente, anche a confronto con il vecchio riscaldamento elettrico: in caso ottimale le pompe di calore producono con 1 kilowatt d'energia, 4 kilowatt di energia di riscaldamento.

Questo vale per edifici di nuova costruzione con un buon isolamento, nei quali il calore inferiore (intorno ai 35 gradi) può essere ben impiegato per i sistemi di riscaldamento dei pavimenti (oppure per radiatori a bassa temperatura). L'utilizzo di aria o dell'energia geotermica rende indipendenti dal petrolio, dal gas e dalle emissioni di CO₂. Queste fonti di calore sono sempre direttamente presenti intorno all'abitazione e non devono essere procurate trasportandole per lunghi tratti, come invece è il caso del petrolio. L'installazione di sonde geotermiche e di pompe

Vantaggi e svantaggi delle pompe di calore (PC)

	Vantaggi	Svantaggi	Costi d'investimento (per una casa unifamiliare ristrutturata)	Costi d'esercizio (base del prezzo del petrolio: 100.– franchi/100 litri)
Fonte di calore aria ambientale (quota 58 %)	Per lo più impiegabile ovunque, autorizzazione non necessaria Costi d'investimento bassi	Bassa efficienza a confronto con l'energia geotermica Costi d'esercizio maggiori che per una pompa di calore geotermica	■ Franchi 15–20 000.– per l'impianto ■ Più costi aggiuntivi (CA)* per l'edificio ■ Edificio di nuova costruzione: nessun costo aggiuntivo	Franchi 500–800.– (a seconda della prestazione di riscaldamento)
Fonte di calore terreno (quota 38 %)	Maggiore efficienza grazie alla temperatura costante del terreno Costi d'esercizio inferiori (minor energia) che per una pompa di calore ad aria In estate raffreddamento dell'abitazione per mezzo di una sonda geotermica	Costi d'investimento maggiori che per una pompa di calore ad aria Non impiegabile ovunque; autorizzazione necessaria autorizzazione necessaria	■ Franchi 15–20 000.– per l'impianto ■ 12 000.– per i costi di trivellazione ■ Più costi aggiuntivi* per l'edificio ■ Edificio di nuova costruzione: nessun costo aggiuntivo	Franchi 400–700.– (a seconda della prestazione di riscaldamento)
Fonte di calore acque freatiche o correnti (resto)	Massima efficienza Minore profondità di trivellazione che per una pompa di calore con sonda geotermica Raffreddamento dell'abitazione in estate	Obbligo di autorizzazione; condizioni severe delle autorità	■ Franchi 15–20 000.– per l'impianto ■ Costi di trivellazione a seconda della situazione ■ Costi aggiuntivi* per l'edificio: ■ Edificio di nuova costruzione: nessun costo aggiuntivo per l'edificio	Franchi 300–600.– (a seconda della prestazione di riscaldamento)

*ogni ristrutturazione deve essere valutata individualmente

Fonti: Wohnen-und-Bauen, energieschweiz, fws



gamma completa prodotti
BAYROL

Piscine Spa Saune
casapool
Sagl

6986 Curio - Tel. 091 606 53 86 - Fax 091 606 87 20
www.casapool.ch - info@casapool.ch
Orari: lunedì - sabato 08:00 -12:00 o su appuntamento

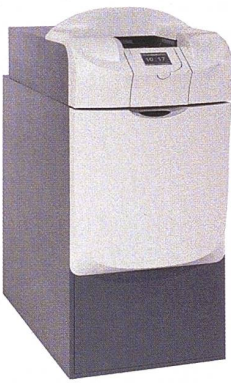
6512 Giubiasco - Negoziato/esposizione - Via Olgiati 9c - Tel. 076 366 53 86
Orari dal 01.10 al 31.03: giovedì 16:00-19:00 - sabato 09:00-12:00
Orari dal 01.04 al 30.09: lu-sa 09:00-12:00 - giovedì 16:00-19:00

edimen.ch

Il TCR con un grande futuro

Prema Multi Cashpro

Massima sicurezza nel deposito e prelievo di banconote CHF e di banconote Euro



- Massima affidabilità grazie all'inserimento trasversale delle banconote
- Funzione di conteggio ad alta tecnologia delle banconote con controllo di autenticità e utilizzo slot di reject
- Design ultra moderno e funzionale
- Design modulare con molte opzioni possibili
- Configurazione di al più 36 denominazioni
- Funzionamento online per Dialba

prema
Cash Handling Systems

PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9 Telefono 062 788 44 22 prema@swissonline.ch
CH-4665 Oftringen Fax 062 788 44 20 www.prema.ch

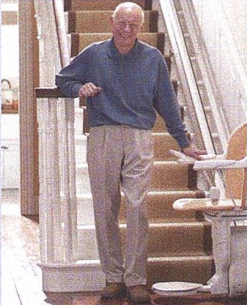
HERAG

La Mobilità ha un nome

6962 Viganello: 091 972 36 28
1510 Moudon: 021 905 48 00
8707 Uetikon: 044 920 05 04



HERAG AG
Montascale
Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See
Mail: info@herag.ch
www.herag.ch

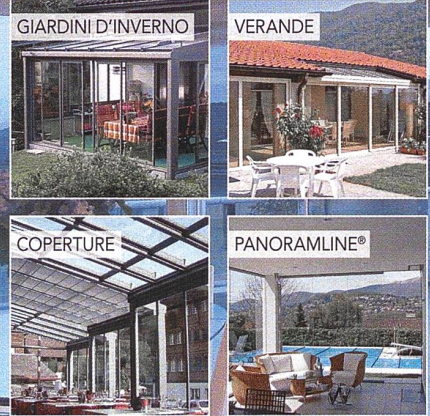


Mandatemi la documentazione senza impegno

Nome _____
Strada _____
CAP _____
Località _____
Telefono _____

edimen.ch

1966 | 2011
45 ANNI
FRUBAU 1966
HOME PRODUCTION - SWISS QUALITY



Via San Michele 64
CH-6987 Caslano
Tel. 091 606 23 40

| certificato ISO 9001:2008 | www.frubau.ch

edimen.ch

di calore per un prezzo dai 30 000 ai 40 000 franchi sembra essere relativamente alta, tuttavia è un investimento per il futuro, che fa aumentare il valore dell'abitazione. In molti cantoni è possibile richiedere un finanziamento per la sostituzione dei sistemi di riscaldamento elettrico e a olio combustibile con pompe di calore e a legna (www.energiefranken.ch).

Le pompe di calore utilizzano l'energia presente nell'ambiente, nel terreno o prendendola dall'aria esterna (anche da quella della cantina), più raramente dall'acqua sotterranea. L'estrazione del calore del terreno è il sistema più efficiente, dato che, a seconda della profondità della perforazione, assicura una buona temperatura di mandata. La temperatura di mandata (per esempio 10 gradi a 150 metri di profondità) incrementa l'efficienza della pompa di calore fino a un coefficiente di lavoro annuale di 4-5 (il cosiddetto JAZ). Una pompa di calore ad aria/acqua fornisce un JAZ di circa 3. Con temperature esterne basse la prestazione di una pompa di calore ad aria/acqua si abbassa in modo drastico e a partire da cinque gradi sotto lo zero deve essere rifornita di calore elettricamente. Le Aziende elettriche cantonali (www.endk.ch/energiefachstellen) e i centri d'informazione dell'Associazione professionale svizzera delle pompe di calore possono fornirvi informazioni in modo competente e neutrale (www.fws.ch).

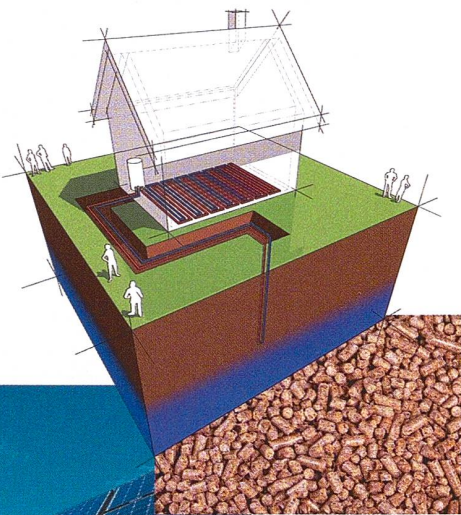
Energia solare, il regalo dall'alto

L'energia del sole si può combinare molto bene con impianti di riscaldamento basati su altre fonti d'energia rinnovabile: in combinazione con riscaldamenti a pellet, i pannelli solari assicurano il riscaldamento dell'acqua fino a otto mesi. D'altra parte, celle fotovoltaiche installate sul tetto possono fornire l'energia necessaria al

funzionamento della pompa di calore. Dopo il disastro nucleare di Fukushima, nella primavera del 2011 l'energia solare è tornata al centro dell'interesse in tutto il mondo. Tra le varie fonti alternative d'energia, come vento, acqua, biomasse e legno, in futuro il sole potrebbe diventare una di quelle dominanti, essendo illimitata (e gratuita). Nel caso dell'energia fotovoltaica si prevede che nei prossimi anni il livello d'efficacia dei moduli aumenti e il costo di produzione per kilowattora diminuisca (al momento 40 ct/kWh).

Si possono utilizzare pannelli solari sia per la produzione d'acqua calda per la doccia e la cucina, sia come aiuto per il riscaldamento. Da marzo a ottobre i pannelli solari riscaldano principalmente l'acqua industriale, mentre d'inverno forniscono sostegno al sistema di riscaldamento. Pannelli e accumulatori possono essere facilmente installati in un secondo tempo. I tetti più adatti sono quelli rivolti da sudovest a sudest. Un impianto di 5 m², sufficiente per un nucleo familiare di quattro persone, costa in media circa 12 000 franchi, di cui il cantone e il comune si assumono quasi il 30 per cento. Inoltre, proprio come un impianto fotovoltaico, è deducibile dalle tasse. Lo scorso anno sono stati installati 144 000 m² di pannelli solari (nel 2008: 112 000 m²). Swissolar, l'Associazione svizzera dei professionisti per l'energia solare, fornisce informazioni affidabili (www.swissolar.ch/it/).

■ STEFAN HARTMANN



Sistemi di riscaldamento del futuro: pompe di calore (in alto), pellets e fotovoltaico.



Intervista a Walter Wirth, direttore AEK a Soletta

«Panorama»: Qual è il core business dell'AEK?

Walter Wirth: Ci posizioniamo in modo chiaro come un'impresa energetica che agisce a livello regionale nel campo della consulenza energetica individuale, del contracting su misura, della produzione di pellet d'alta qualità e dell'installazione elettrica.

Quale ruolo assume la produzione di pellet all'interno dell'AEK?

AEK è il più grande produttore di pellet di tutta la Svizzera, ogni anno il nostro stabilimento di Balsthal produce 60 000 tonnellate di pellet con il sigillo di qualità DINplus più alto al mondo. Grazie al suo know-how l'AEK può presentarsi come competente contractor di impianti a pellet.

Qual è il futuro dei pellet in Svizzera?

Il mercato cresce di continuo. I combustibili fossili (petrolio e gas) non saranno disponibili per sempre; inoltre emettono CO₂ e sono soggetti a forti oscillazioni di prezzo.

Qual è la situazione delle polveri sottili sprigionate dai riscaldamenti a pellet?

A confronto con altri impianti di combustione a legna, i riscaldamenti a pellet sprigionano pochissime polveri sottili. Per quanto riguarda il decreto contro l'inquinamento atmosferico, da anni i valori sono di gran lunga sotto la norma consentita.

Intervista: Stefan Hartmann

L'impresa energetica AEK di Soletta (www.aek.ch) si orienta sempre più verso le forme alternative d'energia, una sua colonna portante è la produzione di pellet. L'AEK è fortemente radicata nella regione di Soletta ed è il fornitore della rete di distribuzione elettrica locale. È anche il fornitore di energia leader nella zona meridionale del Giura. L'AEK rifornisce circa 38 000 nuclei abitativi, stabilimenti industriali e attività commerciali. L'impresa occupa 214 collaboratori e nel 2010 ha avuto un fatturato consolidato di 204 milioni di franchi. L'utile ammontava a 8,4 milioni.

Nove domande a Franco Knie

Se non ne avesse già uno, oggi fonderebbe un altro circo?

Penso di sì, anche se pondererei molto bene la decisione. Oggi ci vuole ancora più coraggio, perché la concorrenza è molto più spietata. Tuttavia, il circo è la mia vita. Pertanto alla sua domanda non posso che rispondere: sì, lo farei.

Qual è il segreto della sua azienda di famiglia?

Nel nostro caso, il legame tra il Circo Knie e il pubblico è unico, forte e duraturo nel tempo. Anche noi dobbiamo però rimanere fedeli, ossia essere un circo tradizionale, ma anche aperto alle nuove idee. Gli svizzeri amano la tradizione e noi facciamo parte della tradizione.

In un mondo straripante di stimoli ed eventi, come reagiscono i giovani al vostro circo?

Con grande soddisfazione ci siamo resi conto che i giovani tra i 14 e i 25 anni – una fascia di pubblico che negli ultimi anni ci aveva un po' snobbato – sono tornati da noi. Sono di nuovo attratti dalla magia dello spettacolo sotto il tendone. Proprio come noi.

Come è cambiato il mondo del circo?

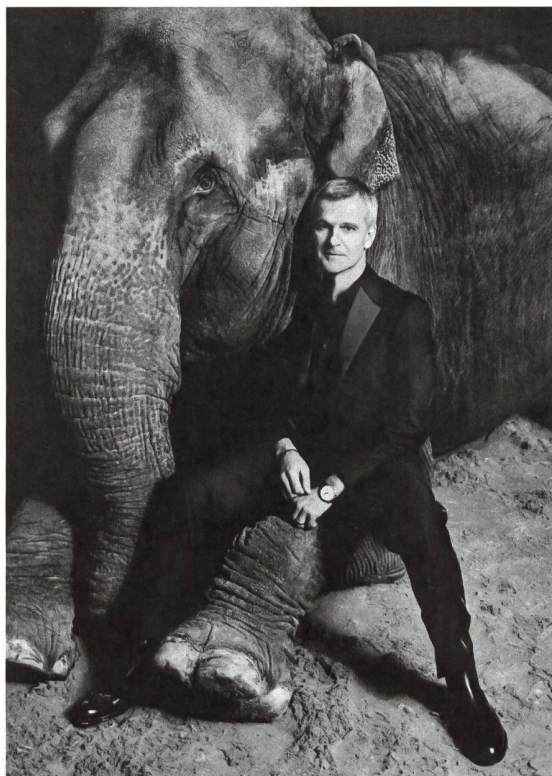
La tendenza e il gusto del pubblico vanno sempre rispettati. Oggi lavoriamo decisamente di più con la musica e le luci. I singoli numeri devono integrare armoniosamente tutte le varie componenti, e per questo motivo le musiche sono spesso originali. Inoltre oggi lavoriamo con gli animali in maniera completamente diversa.

Lei è uno dei migliori domatori di elefanti. Esistono punti in comune tra l'addestramento degli elefanti e l'educazione dei bambini?

Vi sono molti paralleli. Con gli elefanti ci si deve comportare un po' come con i bambini. Occorrono coerenza, disciplina, linearità. Devo prima guadagnarmi la loro fiducia, avvicinarmi agli elefanti in maniera onesta e sincera. Le bugie e i trucchi non funzionano mai.

Vi sono stati momenti in cui ha desiderato una «normale» vita sedentaria?

Di norma torniamo sempre negli stessi posti, conosciamo molte persone e pertanto in un certo qual modo ci sentiamo a casa. Non potrei



rimanere sempre nello stesso luogo. La mia vita è interessante e mi piace. Sono un po' come uno zingaro.

Avete mai pensato di recarvi all'estero con il Circo Knie?

No, ci concentriamo sulla Svizzera dove abbiamo il nostro fedele pubblico. Abbiamo fondato il nostro circo per la Svizzera e qui intendiamo rimanere.

In che rapporti siete con gli altri circhi in Svizzera?

Ci conosciamo tutti molto bene, ma non collaboriamo. Nock, Gasser, Monti & Co. in genere allestiscono le loro tournée in maniera complementare alla nostra. Coprono altre regioni linguistiche o sono presenti negli agglomerati periferici, mentre noi siamo nelle grandi città. Andiamo pertanto d'accordo e non ci sono problemi.

Lavorate dunque in base al motto «la concorrenza è l'anima degli affari»?

Proprio così.

Franco Knie (57) è domatore di elefanti. Dal 1992 dirige il Circo Knie (www.knie.ch) con il cugino Fredy Knie junior, in qualità di direttore tecnico.

Intervista: Pius Schärli

Cambiamenti di indirizzo:
le modifiche vanno annunciate direttamente alla Banca Raiffeisen di fiducia.



IMPRESSUM

Editore: Raiffeisen Svizzera

Redazione: Pius Schärli, caporedattore
Philippe Thévoz, redattore edizione francese
Lorenza Storni, redattrice edizione italiana

Concetto, grafica e anteprima di stampa:
Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandl.ch

Foto di copertina: Management DJ BoBo

Indirizzo della redazione: Panorama Raiffeisen,
Redazione Ticino, Casella postale 330,
6950 Tesserete, panorama@raiffeisen.ch,
www.raiffeisen.ch/panorama

Stampa e spedizione: Vogt-Schild Druck AG,
Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen,
www.vsdruk.ch

Periodicità: Panorama esce 6 volte all'anno,
99.ma annata

Edizione: 424 370 esemplari in tedesco, 95 732
esemplari in francese, 54 335 esemplari in italiano

Pubblicità: Axel Springer Schweiz AG,
Fachmedien, Casella Postale, 8021 Zurigo,
Telefono 043 444 51 07, Fax 043 444 51 01,
panorama@fachmedien.ch, www.fachmedien.ch

Abbonamenti: Panorama è ottenibile tramite le
Banche Raiffeisen. Riproduzione, anche parziale,
solo con l'autorizzazione della redazione. Potete
anche leggere e scaricare la rivista per i clienti
all'indirizzo internet www.raiffeisen.ch/panorama

Nota giuridica: le informazioni in questa pubblica-
zione hanno uno scopo puramente informativo
e non vanno intese come offerte o consigli per
l'acquisto/la vendita dei prodotti finanziari descritti.
La performance fatta registrare in passato non
rappresenta una garanzia per l'andamento nel
futuro

Concorsi Panorama: Non si tiene alcuna corri-
spondenza sui concorsi. Le vie legali sono escluse.
I tagliandi imbustati non saranno presi in conside-
razione. È vietata la partecipazione ai collaboratori
delle Banche Raiffeisen e di Raiffeisen Svizzera.

**Nella prossima edizione di metà
dicembre potrete leggere:**

**Un centro di competenza per dare
valore alla struttura cooperativa.**

**Approfittate dell'inverno con
Raiffeisen: giornaliero per lo sci
ed eventi a prezzi vantaggiosi.**

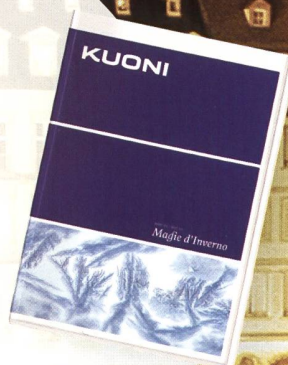
**Di cosa bisogna diffidare quali
proprietari di una proprietà per
piani? Come evitare che una ri-
strutturazione diventi un incubo?**

Foto: Circo Knie

KUONI
EST. 1906

MERCATINI DI NATALE,
I VIAGGI DI KUONI TICINO

Magie d'Inverno



25-27 novembre 2011 Monaco di Baviera
26-27 novembre 2011 Friburgo e Basilea
02-04 dicembre 2011 Trentino Alto Adige
03 dicembre 2011 Bremgarten
08-10 dicembre 2011 Shopping a Londra
09-11 dicembre 2011 Glacier Express

KUONI VIAGGI SA:

Ascona • Via Borgo 10 • T 058 702 68 10
Locarno • Via Stazione 9 • T 058 702 68 30
Bellinzona • Piazza Collegiata 7 • T 058 702 68 20
Lugano • Via Canova • T 058 702 68 60
Lugano • Contrada di Sassello 5 • T 058 702 68 80
Lugano • Via Ronchetto 5 • T 058 702 68 58

WWW.KUONI.CH/GROUPS



Futuro sicuro e risparmio fiscale con il piano di previdenza 3

Aprire oggi stesso il vostro piano di previdenza 3 e versate il vostro contributo previdenziale. Godrete da subito di un tasso preferenziale e vi assicurerete vantaggi fiscali per il prossimo anno.

www.raiffeisen.ch/piano3

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN