

N° 085

MARZO / MAGGIO 2025

MAGAZINE DI

PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE

ticino welcome

**MARCO
OLIVER
TEPOORTEN**

UOMO DI FRONTIERA



EDIZIONE TICINO WELCOME SAGL © Svizzera CHF 8,00 / Italia € 6,80



TAVOLA ROTONDA

IMMOBILIARE IN TICINO
OPPORTUNITÀ
E RINNOVAMENTO

FINANZA

SPECIALE TRUST
IL TRUST SVIZZERO

LUSSO

BLANCPAIN
VERSATILITÀ
QUOTIDIANA

LADIES IN MOTION

BENTLEY CONTINENTAL
ELEGANZA E POTENZA

A black and white photograph of two men. On the left, an older man with white hair and a beard, wearing a dark suit jacket over a light-colored sweater and a white shirt, is looking down at a watch held in his hands. On the right, a younger man with dark hair and a beard, wearing a light-colored button-down shirt, is looking at the watch with interest. The watch has a dark strap and a light-colored face. The background is dark and out of focus, suggesting an indoor setting with a window in the distance.

UN PATEK PHILIPPE NON SI POSSIEDE
MAI COMPLETAMENTE. SEMPLICEMENTE,
SI CUSTODISCE. E SI TRAMANDA.

LA STORIA DI UNA PASSIONE CHE UNISCE. ISPIRATA A UNA STORIA VERA.



PATEK PHILIPPE

GENEVE

OGNI TRADIZIONE HA UN SUO INIZIO



PER ULTERIORI INFORMAZIONI VI PREGHIAMO DI CONTATTARE UNO
DEI RIVENDITORI PATEK PHILIPPE ELENCATI DI SEGUITO.

L'ELENCO COMPLETO DEI RIVENDITORI AUTORIZZATI IN SVIZZERA
È DISPONIBILE SUL SITO PATEK.COM

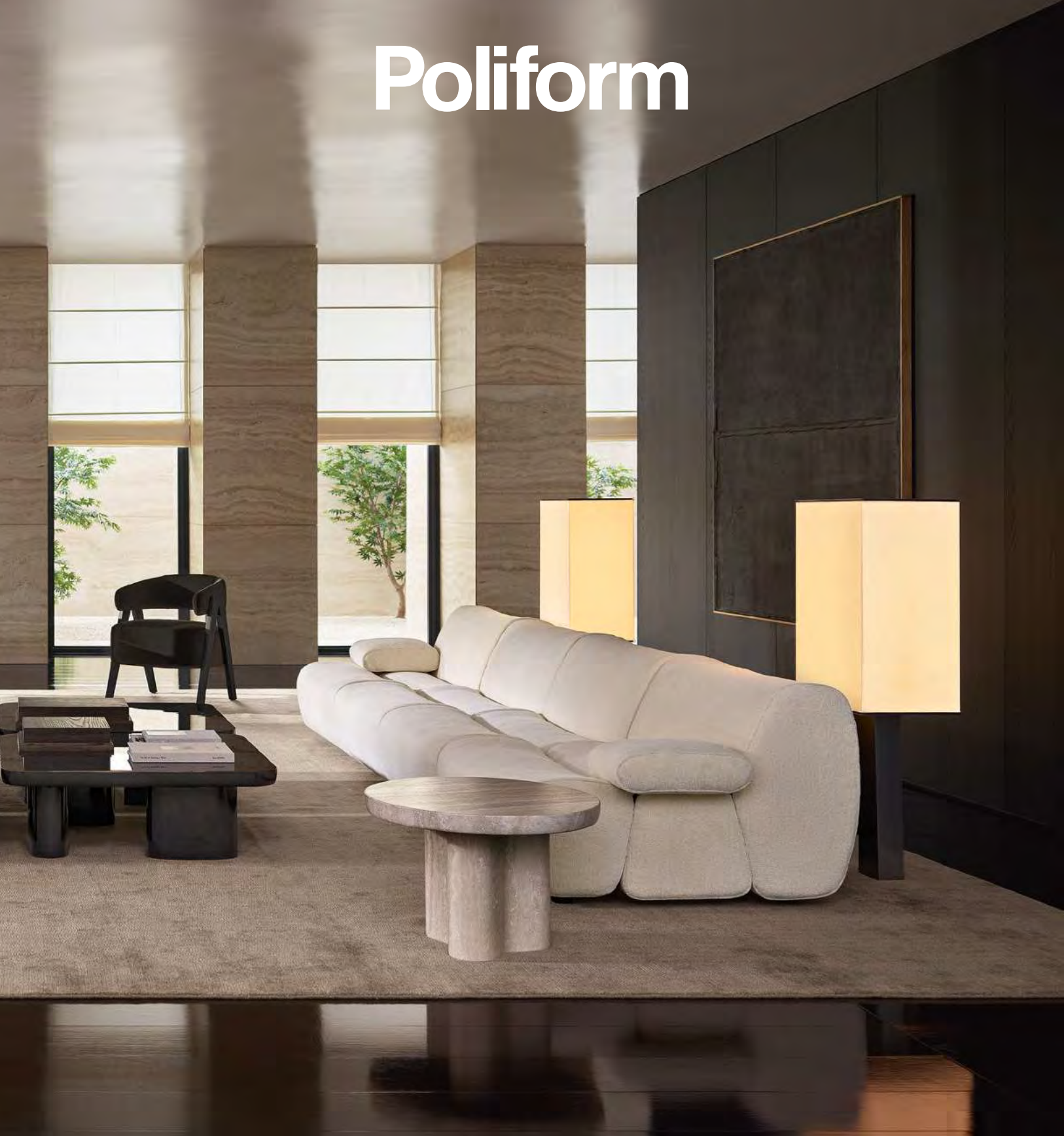
LUGANO Gübelin · Somazzi SA | LUZERN Gübelin | ST. MORITZ Gübelin
ZERMATT Haute Horlogerie Schindler SA | ZÜRICH Gübelin

GUARDA IL FILMATO





Poliform



THERE IS ETERNITY IN EVERY BLANCPAIN

The spirit to preserve.

"Creation"
Wildlife Photographer
of the Year 2021
Grand Title winner
© Laurent Ballesta



Fifty Fathoms
Collection

A Fifty Fathoms is for eternity.

Launched in 1953, the Fifty Fathoms is the first modern diver's watch. Created by a diver and chosen by pioneers, it played a vital role in the development of scuba diving. It is the catalyst of our commitment to ocean conservation.



TOURBILLON
BOUTIQUE

LUGANO

Via Nassa 3 • Tel. +41 91 923 71 71
www.tourbillon.com

JB
1735
BLANCPAIN
MANUFACTURE DE HAUTE HORLOGERIE



EDITORE

Ticino Welcome Sagl
Palazzo Mantegazza, Riva Paradiso 2
CH-6900 Lugano-Paradiso
T. +41 (0)91 985 11 88
info@ticinowelcome.ch
www.ticinowelcome.ch

RESPONSABILE EDITORIALE

Mario Mantegazza

**COORDINAMENTO EDITORIALE,
PUBBLICITÀ E PUBBLICHE RELAZIONI**

Paola Chiericati

**COORDINAMENTO EDITORIALE,
SETTORE ARREDO/DESIGN**

Francesco Galimberti

REALIZZAZIONE EDITORIALE

Mindonthemove srls

LAYOUT E GRAFICA

Kyrhian Balmelli e Lorenzo Terzaghi

FOTOGRAFIE

Si ringraziano le aziende produttrici,
amministrazioni, enti e istituzioni del Ticino.
Foto di copertina: studio kilo snc



STAMPA

FONTANA PRINT SA
CH-6963 Pregassona

SERVIZIO ABBONAMENTI (4 NUMERI)

CHF 32.- (spese postali escluse)
T. +41 (0)91 985 11 88
www.ticinowelcome.ch

PUBBLICITÀ SVIZZERA TEDESCA E FRANCESE

FACHMEDIEN
ZÜRICHSEE WERBE AG
CH-8712 Stäfa
claudio.moffa@fachmedien.ch
T. +41 (0)44 928 56 31

COLLABORATORI

Dalmazio Ambrosioni, Moreno Bernasconi,
Paola Bernasconi, Rocco Bianchi, Andrea Conconi,
Elisa Bortoluzzi Dubach, Franco Citterio,
Ariella Del Rocino, Fabio Dotti, Roberto Giannetti,
Keri Gonzato, Andrea Grandi, Eduardo Grottanelli
De' Santi, Marta Lenzi, Arianna Livio, Dimitri Loringetti,
Manuela Lozza, Giorgia Mantegazza, Giacomo Newlin,
Valentino Odorico, Patrizia Pedevilla, Sarah Peregalli,
Romano Pezzani, Amanda Prada, Valeria Rastrelli,
Donatella Révay, Mattia Sacchi, Gerardo Segat,
Gianni Simonato, Fabiana Testori.

DISTRIBUZIONE

IN TICINO: Abbonamenti, Ticino Turismo, alberghi 4
e 5 stelle, studi medici e dentistici, studi d'avvocatura,
studi d'ingegneria e d'architettura, banche e fiduciarie,
aziende AITI (Associazione Industrie Ticinesi),
aziende Cc-Ti (Camera di commercio, dell'industria e
dell'artigianato e dei servizi del Cantone Ticino), Club
Rotary Ticino, Club Lions Ticino, edicole del Ticino.

IN ITALIA: Nelle fiere turistiche,
Aeroporto di Malpensa, Hotel ed esercizi pubblici -
Provincia di Como e Lombardia.

BENVENUTO *Santiago*

DI **MARIO MANTEGAZZA**

La nascita di un nipote è una delle esperienze più sorprendenti, emozionanti e gratificanti che un uomo possa vivere. Divenire nonno per la seconda volta rappresenta per me non solo un rinnovato senso di meraviglia, ma anche una conferma della bellezza del ciclo della vita.

Questo nuovo arrivo non è solo l'occasione per rivivere i momenti indimenticabili vissuti con il primo nipote, ma anche una nuova e entusiasmante opportunità per trasmettere storie, passioni, valori e tradizioni.

C'è una sorta di magia nell'osservare il mondo attraverso gli occhi di un bambino, nelle sue piccole scoperte quotidiane, nei suoi sorrisi che illuminano la giornata e in quegli sguardi e quegli abbracci spontanei e liberi che solo lui ti sa offrire.

Ogni volta che nasce un nipote, si crea un legame indissolubile che unisce le generazioni di tutta la fa-

miglia; siamo testimoni di una nuova vita che si intreccia con la nostra, ed è questa magia che ci dona un magnifico senso di completezza.

Questa nuova avventura mi riempie di gratitudine; non c'è niente di più bello che sentirsi parte di qualcosa di più grande, una rete di affetti e relazioni che si rinnovano nel tempo.



In questo momento, non posso fare a meno di riflettere su quanto la vita sia davvero preziosa. La nascita di un nipote è un po' come un pro-memoria che ci invita ad apprezzare e rafforzare i legami famigliari e,

nell'abbraccio del piccolo Santiago, vivrò sicuramente una nuova avventura ricca di amore, stupore e meraviglia.

Grazie *Giorgia* e *Fabio* per questo dono così prezioso. 


Mario Mantegazza

**MARCO TEPOORTEN**

Un uomo di frontiera

**LUCA BOLZANI**Più ricerca a vantaggio
delle aziende**PKB**Identità e valori:
Il patrimonio più prezioso**PWC SVIZZERA**Come implementare
i sistemi aziendali

EDITORIALE	05 Benvenuto Santiago	Di Mario Mantegazza
PRIMO PIANO	08 Marco Tepoorten: Un uomo di frontiera	Di Patrizia Pedevilla
	14 Umberto Veronesi: La conoscenza è la risposta per la sopravvivenza	Di Eduardo Grottanelli
	18 Eric S. Markin: How can math change the world?	
	20 Michele Galfetti: La ricerca della verità	Di Andrea Grandi
	24 USI / Ludovico G. Conti: Compensare la biodiversità: rischi e opportunità	Di Sarah Peregalli
	28 Luca Bolzani: Più ricerca a vantaggio delle aziende	
	30 Claudio Cecchetto: Il talento da solo non è garanzia di successo	
	34 Michael Casanova: Scopriamo chi è "bella gianda"	Di Michelle Uffer
	36 Carlo Rampazzi: "Abita come ti vesti, vestiti come abiti"	Di Eduardo Grottanelli
	40 Aldo Coppola Jr.: Alchimisti della bellezza	Di Keri Gonzato
	46 Aldo Doninelli: Un evento mondiale con emozioni speciali	Di Romano Pezzani
TAVOLA ROTONDA	50 L'immobiliare in Ticino: Regole, opportunità e... rinnovamento	Di Enrico Carpani
GRANDANGOLO	54 Le democrazie hanno bisogno di ritrovare le proprie radici	Di Moreno Bernasconi
A TAVOLA CON...	56 Dr. Franco Denti: Passione per la medicina e per il confronto	
LAC	58 Musica: Solitudine al femminile	
MASI LUGANO	60 Un percorso dinamico e internazionale	
	64 Delicati sguardi privati	
	68 Protagonista dell'arte del '900	
CULTURA	70 Olivia Monreal Vela: Adrenaline-fueled poetry	
FINANZA	74 ABT: L'accordo con il regno unito: un esempio per l'UE?	
	76 Speciale Trust: Come cambia il trust svizzero	
	82 UBS: L'unione fa la forza: insieme per servire ancora meglio la clientela in Ticino	
	86 BNP Paribas: Nuove soluzioni di finanziamento a valore aggiunto	
	90 Credinvest Bank: Prestiti con supercar in pegno	
	92 Banca Migros: Una banca sempre più universale ibrida	
	94 PKB: Identità e valori: Il patrimonio più prezioso	
	96 Ceresio Investors/Orticola: La natura conquista la città	
EVENTI	98 Associazione Elisa: Un aiuto ai bambini in difficoltà	
LUSSO	104 Blancpain: Versatilità quotidiana	
LADIES IN MOTION	106 Bentley Continental GT Range: Quando l'eleganza sposa la potenza	
AUTO	110 Ferrari F80: Anima racing per una vettura estrema	
	112 Mercedes-AMG S 63 E Performance: Sulle ali della tecnologia più raffinata	
	114 Genesis GV60: Il piacere di rifarsi il look	
	116 Pininfarina: Icona globale dello stile italiano	
AZIENDE	120 Gruppo Sicurezza: Trasformare il presente, costruire il futuro	
	122 PWC Svizzera: Come implementare i sistemi aziendali	

**KATJA SCHÖNENBERGER**Come gestire
il cambiamento**ARIANNA MARRA**Giovani filantropi
crescono**TICINOWINE**Il vino ticinese alla conquista
della Svizzera interna**CLINICA ARS MEDICA**Robotica al servizio
della chirurgia124 **MAG:** Una presenza storica nel Locarnese con grandi ambizioni126 **Finextra:** Soluzioni su misura per ogni esigenza130 **Dick & Figli:** Un futuro nel segno della continuità e sviluppo132 **Fondazione Agire/Invirtuolabs:** L'AI applicata allo studio dei farmaci134 **Fondazione Agire / Andrea Barni:** Cosa cambia con l'AI136 **Farma Industria Ticino:** Ticino, Life Science Valley nel cuore dell'Europa138 **Gruppo Tarchini:** Un altro passo verso la sostenibilità140 **STRP:** Comunicare senza paura e «schermi»

Di Dimitri Loringett

142 **MyAcademy:** Ogni CEO è un faro per il suo team

Di Gianni Simonato

DESIGN146 **Riva Mobili D'Arte:** La tradizione cambia volto**ARCHITETTURA**150 **Wetag Consulting:** Nuova veste per le case secondarie154 **MG Immobiliare:** L'equilibrio necessario tra crescita e tutela**DOSSIER FONDAZIONI**156 **Elisa Bortoluzzi Dubach:** Pellegrini della speranza160 **John Mccaffrey:** Bridging faith and philanthropy: insights from the Galileo Foundation164 **Katja Schönenberger:** Come gestire il cambiamento168 **François Geinoz e Christoph Degen:** Lavoriamo per promuovere le fondazioni172 **Andreas Burckhardt:** Mecenatismo e arti

Di Elisa Bortoluzzi Dubach

174 **Silvio Tarchini:** Il nostro impegno per valorizzare i talenti

Di Elisa Bortoluzzi Dubach

176 **Arianna Marra:** Giovani filantropi crescono

Di Elisa Bortoluzzi Dubach

178 **Fondazione Academy HC Lugano:** La testimonianza di un indimenticabile campione**TURISMO**180 **Ticino Turismo:** Ottime prospettive per il turismo d'affari182 **Lugano Region:** Lugano e il suo territorio: esperienze da vivere186 **OTR Mendrisiotto e Basso Ceresio:** Un'insolita passeggiata teatrale**GASTRONOMIA**188 **Giubileo 2025:** Cibo per l'anima

Di Marta Lenzi

190 **Ticino Gourmet:** Sostenibilità e consapevolezza alimentare192 **Ristorante Dal Pescatore Santini:** Tradizione ai massimi livelli

Di Elio Ghisaberti

ENOLOGIA194 **Ticinowine:** Il vino ticinese alla conquista della Svizzera interna196 **Davide Comoli:** Da Vienna alla vallata del Wachau198 **Trentodoc:** Bollicine di montagna**HOTELLERIE**200 **Alex Lake Zürich:** Un boutique hotel «pied dans l'eau»

Di Paola Chiericati

202 **Alex Lake Zürich:** I piaceri della tavola della cosiddetta "Platinum coast"

Di Giacomo Newlin

204 **Villars Palace:** Tradizione turistica nel cuore delle Alpi di Vaud

Di Paola Chiericati

206 **Villars Palace:** Sintesi felice tra la natura alpina e l'influenza mediterranea

Di Giacomo Newlin

208 **Golf Club Villars:** Il rispetto dell'ambiente al primo posto

Di Ariella del Rocino

MEDICINA210 **Clinica Ars Medica:** Robotica al servizio della chirurgia**BENESSERE**212 **Dott. Matteo Malacco:** Dormire bene è fondamentale per vivere meglio**SOLIDARIETÀ**214 **Donazione d'organi:** L'importanza di parlarne e decidere



Uomo di FRONTIERA

UNA CARRIERA ALL'AMERICANA QUELLA DI **MARCO OLIVER TEPOORTEN**, OGGI ALLA TESTA DELLA HOLDING TEPOORTEN E DELLE SOCIETÀ FRANZOSINI, ATTIVE NEL SETTORE DEI TRASPORTI E DELLA LOGISTICA A LIVELLO INTERNAZIONALE. APPRENDISTA SPEDIZIONIERE, IL TICINESE HA INIZIATO A LAVORARE A CHIASSO, ESATTAMENTE DOVE OGGI – DOPO QUASI QUARANT'ANNI – LO RITROVIAMO. ED È STATA LA SUA PASSIONE PER IL MESTIERE, IL SUO TALENTO PER IL COMMERCIALE E L'AUTO DI TRE GRANDI UOMINI A PORTARLO A ESSERE UN UOMO DI FRONTIERA, ATTENTO AI VALORI E ALLA PAROLA DATA.



DI **PATRIZIA PEDEVILLA**

Chiasso è deserta, l'opposto di quella Chiasso che ricordano i vecchi spedizionieri, dove i treni arrivavano colmi di merci e la città di confine viveva di commercio. Le strade non erano mai vuote e ogni famiglia contribuiva al successo di una realtà, allora, estremamente vivace.

Mi scusi, può togliermi una curiosità: che origini ha il cognome Tepoorten?

«Effettivamente se lo chiedono in molti. È un cognome di origini olandesi, anche se i miei genitori sono tedeschi. Mio papà, come molti padri, era arrivato in Ticino per lavoro assieme a mia mamma; faceva lo spedizioniere e il mio primo posto di lavoro me l'ha trovato lui».

Dunque, lei è nato in Ticino...

«Sì, a Sorengo, il 28 settembre del 1970. Inizialmente abitavo a Loreto, poi ci siamo spostati a Cassarate, Viganello e infine a Carabbia. Ero un bambino molto dinamico, non stavo mai fermo e quando potevo andavo a Lugano. A quei tempi noi

ragazzini vendevamo Topolini (rivista periodica che pubblica storie a fumetti con personaggi Disney) e pietre minerali per strada, così un giorno, ero in Via Nassa, mio papà mi vide... non ho avuto modo di replicare e mi sono ritrovato in collegio, al Don Bosco di Maroggia. È stato un periodo molto duro, dove purtroppo ho perso completamente la voglia di studiare».

Immagino che per lei entrare nel mondo del lavoro sia stata una sorta di liberazione...

«Parlerei piuttosto di una nuova opportunità, anche perché, come appena detto, è stato mio papà a trovarmi il posto di apprendista, proprio qui alla Franzosini di Chiasso. Avevo quindici anni, oggi ne ho cinquantquattro e non ho mai cambiato posto di lavoro (soddisfatto)».

Una carriera potremmo dire all'americana: da apprendista lei è arrivato a essere il proprietario della società...

«Detta in due righe sembra cosa semplice, ma sono stati anni impe-

gnativi. Ho iniziato come dichiarante doganale, allora abitavo a Carabbia e mi svegliavo all'alba per arrivare in ufficio. Ho molti ricordi piacevoli, Chiasso era diversa, era più vivibile, c'erano molte persone legate alle spedizioni, molti trasporti venivano fatti sui binari e io stesso ho maturato una grande esperienza nei trasporti ferroviari. L'ultimo anno di apprendistato invece l'ho fatto a Ponte Tresa, mi hanno mandato lì per comodità visto che abitavo a Lugano, una sorta di premio, peccato però che avevo conosciuto la mia futura moglie a Chiasso e quindi mi sono ritrovato comunque a fare una lunga trasferta (divertito)».

Spedizioniere, sembra un lavoro del passato, un lavoro di cui si sente parlare poco. Lei a quindici anni sapeva quali sarebbero state le sue mansioni?

«Assolutamente no, anche perché quando mio papà mi ha accompagnato io sono arrivato come "raccomandato" e quindi avevo poco da dire, dovevo solo cercare di lavorare bene. Immagino che se dovessi chiedere a un ragazzo: "ti piacerebbe fare lo spedizioniere", questo mi

“Con il mio lavoro siamo riusciti, nel giro di otto anni, a portare la società a un fatturato di dodici milioni di franchi, incrementando nuovi traffici. Sono stati anni di grande crescita, andavo tutte le settimane nella Svizzera tedesca, cercavo le migliori offerte possibili, mi recavo io stesso dai clienti. Ho dei bellissimi ricordi”.

guarderebbe con due occhi sbarrati, perché non è il classico lavoro che ti propongono in quarta media, ma in passato si diceva che chi faceva un apprendistato da spedizioniere imparava tutto: dal commercio al relazionarsi con i clienti, era una vera e propria scuola di vita».

Dopo l'apprendistato consegue la maturità professionale e inizia la sua scalata...

«Aggiungerei anche che sapevo il tedesco, lo parlavamo a casa, e questo mi è stato di grandissimo aiuto. È stato al reparto vagoni che ho scoperto di amare il contatto con la clientela, questo mi ha stimolato a cercare nuovi clienti senza che nessuno me lo

chiedesse. A quei tempi il direttore si chiamava Achille Groppi, era di Rovio, era una persona vera, un uomo di frontiera, un vero spedizioniere che mi ha insegnato tutto quello che sapeva. Quando ha visto il mio sforzo mi ha dato la possibilità di passare al commerciale, avevo ventidue anni, a quei tempi la Franzosini aveva un furgone e due milioni di fatturato (a dir tanto). Con il mio lavoro siamo riusciti, nel giro di otto anni, a portare la società a un fatturato di dodici milioni di franchi, incrementando nuovi traffici. Sono stati anni di grande crescita, andavo tutte le settimane nella Svizzera tedesca, cercavo le migliori offerte possibili, mi recavo io stesso dai clienti. Ho dei bellissimi ricordi».

Ma la volontà e il lavoro non bastano per acquistare un'intera società, scusi la franchezza...

«È così, anche perché io non avevo soldi per comprare una società come questa, ma avevo un buon amico e quindi rispondo volentieri alla sua domanda. Questo mio buon amico era un fiduciario di Lugano, si chiamava Renzo Forni e consideri che quando lui aveva sessantacinque anni, io ne avevo una trentina. È stata una di quelle persone che mi ha cambiato la vita, perché è grazie alla sua fiducia, alla sua lungimiranza che oggi posso esser seduto su questa sedia».





bene». Non conoscevo il prezzo, non sapevo come avrei fatto a pagarlo ed è a questo punto che è entrato in gioco il mio miglior amico, il fiduciario di Lugano».

Come mai non ha cambiato il nome della società?

«Perché mi era costato molto, il nome della società aveva un valore importante, affidabile. La società era stata fondata nel 1929 e ci tenevo a darle continuità».

Oggi il lavoro di spedizioniere è evoluto, il lavoro con i privati è ancora all'ordine del giorno?

«Assolutamente sì, il privato viene da noi quando deve effettuare uno sdoganamento, quando deve trasferirsi oppure per importare un acquisto, sia esso una vettura o una nuova cucina. Abbiamo tantissimi privati, anche nomi importanti, ricordo ancora quando abbiamo dovuto spedire a Sophia Loren, si trovava a Ginevra, un libro. Quella volta abbiamo voluto fare qualcosa di speciale, lo abbiamo consegnato di persona, con tanto di guanti bianchi. Mi è anche capitato di avere nelle mani la lista di tutti i beni di Cristiano Ronaldo, quando si doveva trasferire al Manchester United. Anche tra le aziende collaboriamo con multinazionali, per vent'anni abbiamo fatto la distribuzione di tutti i mobili Ikea in Svizzera, Italia e Austria e anche dei suoi cataloghi, ricordo ancora quando mandavamo centocinquanta camion in Germania a prenderli, era il libro più stampato al mondo!».

Forse è il momento di chiarire che Franzosini non è solo a Chiasso, ma siete un gruppo importante e presente con diverse sedi a livello mondiale...

Non ho capito a che punto decide di comprare la Franzosini o meglio in che posizione si trovava quando lo ha fatto...

«Dire che ho deciso di comprarla non è completamente corretto. Quando il vecchio direttore aveva lasciato ne era arrivato uno nuovo con cui non mi trovavo. Il mattino mi alzavo con il mal di pancia e così decisi di cambiare vita e aprire una società mia. Quando il vecchio direttore lo scoprì mi chiese come mai avessi preso una tale decisione. Ricordo ancora come gli risposi: "Achille, io non avrei

mai fatto una cosa del genere e posso anche fare un passo indietro, ma quello che so è che voglio arrivare al lavoro con un sorriso". Non so se fu l'onestà delle mie parole o altro, ma a quel punto Achille mi allungò la mano e mi disse che mi avrebbe venduto la società. L'ho già detto prima, erano personaggi di altri tempi, una stretta di mano valeva più di ogni contratto, erano così gli uomini di frontiera. D'istinto tesi anche la mia mano, in quel momento penso non mi rendessi conto di quello che voleva dire, e gli risposi: "Va

«Abbiamo la società madre, la nostra Holding, che si chiama Tepoorten Group SA, sotto di essa abbiamo la Franzosini Svizzera, Italia, Monaco, Inghilterra e una società che si occupa di dati per la digitalizzazione doganale, Ezdatacenter SA».

Lei è il presidente e il direttore generale di tutte le società, come fa?

«Me lo chiedo anch'io (ride), comunque ho un amministratore delegato per l'Italia, un direttore operativo qui, e in Inghilterra c'è mio figlio, che si occupa anche della sede monegasca».

Quindi ha un figlio che ha deciso di darle una bella mano all'interno dell'azienda di famiglia...

«Ho due figli, il più giovane studia al Politecnico di Losanna, mentre il maggiore ha iniziato a fare l'apprendistato qui, come me. Finito l'apprendistato ha scelto di occuparsi del commerciale, ma il Ticino gli andava stretto e ha deciso di partire. Lo ha fatto di punto in bianco, senza preoccuparsi di trovare un lavoro, era disposto a fare anche il cameriere. Così se ne è andato in Costa Azzurra, ha fatto diversi lavoretti e lì ha incontrato sua moglie, americana. Si è sposato e sono diventato nonno (soddisfatto). Ora si occupa della Franzosini di Monaco e parallelamente acquisisce clienti a livello internazionale e segue lo sviluppo della sede inglese».

Visto che stiamo parlando della sua famiglia e visto che lei è già nonno, immagino abbia conosciuto sua moglie molto giovane...

«Lei aveva 16 anni, io 18 e un anno dopo abitavamo già assieme, è la donna della mia vita. Sono stato fortunato».



Ha lavorato molto, viaggiato, come è riuscito a conciliare il tutto con la famiglia?

«Abitavamo a Vacallo, quindi quando i ragazzi tornavano da scuola per pranzo cercavo sempre di esserci. Anche la sera ero presente, naturalmente questo mi costava un sacrificio, quando loro andavano a letto io mi rimettevo al lavoro, erano tempi diversi, non c'erano tutti i collegamenti di oggi, quindi per comodità tornavo in ufficio fino a tarda notte. Devo dire che avevo tanta energia, avevo trentadue anni, un'azienda, avevamo anche comprato casa, insomma mi ero detto: "Se devo fallire, falliamo bene", ma questo non significa che per me fosse un'opzione, volevo farcela».

Più di una volta ha ribadito che oggi le persone non sono più come in passato, lei stesso era amico di uomini più vecchi di lei che ha definito d'altri tempi. Cosa pensa dei giovani d'oggi?

«Ci sono ragazzi in gamba, ne sono certo, io ho sempre voluto avere degli apprendisti, ne avremo formati almeno una quarantina, ma poi, da un momento all'altro, non c'era più interesse. Venivano qui il mattino senza entusiasmo, con gli occhi spenti, andavano male a scuola... e così ho deciso di non assumerne più. Non dico che sia tutta colpa loro, siamo in una società dove i giovani passano la maggior parte del tempo incollati a uno schermo...».

“Mi è anche capitato di avere nelle mani la lista di tutti i beni di Cristiano Ronaldo, quando si doveva trasferire al Manchester United”.

La sento preoccupato...

«Lo sono, non posso negarlo, per i giovani sono preoccupato, perché se non trovano una vera guida, un esempio da seguire positivo sono persi. Devono stare attenti, devono essere capaci di misurare, dosare certe tecnologie, soprattutto ora con l'intelligenza artificiale, che ti porta a non usare più la tua testa. Io la uso, ha velocizzato incredibilmente parte del mio lavoro, ma lo faccio ora, dopo anni di studio e di esperienza. Se i nostri ragazzi lo fanno già a scuola cosa gli resterà in testa? Ripeto, sono sicuro che ci sono giovani in gamba, che faranno la differenza, è solo che io faccio molto fatica a trovarli, mi sembrano tutti senza passione».

La passione per il suo lavoro, per le sfide, è stata il suo motore?

«Assolutamente sì, mi sono sempre mosso guidato dalla passione, ho incontrato persone che mi hanno aiutato, ma veramente aiutato, mio padre, il vecchio titolare di quest'azienda e il mio fiduciario. Sono state tre guide, le ringrazio ogni giorno».

Lei è molto legato a Chiasso, immagino le pianga il cuore vedere quello che sta succedendo...

«Intende dire che sta diventando una città fantasma? Certo che mi fa male, così come mi fa male vedere

quell'obbrobrio ovale vicino ai miei uffici abbandonato, il potenziale c'è, ma la volontà di rinascita? Non so, penso che i momò siano speciali, e lo dico da ex luganese, hanno un carattere aperto, non voglio togliere nulla ai luganesi, bellinzonesi o locarnesi, ma chi vive il Mendrisiotto mi capisce, basta venire alla Fiera di San Martino o alla Sagra dell'Uva. In settimana qualcuno gira ancora, ma le società qui fanno fatica, non c'è una vera guida politica per promuovere la nostra regione. So che ci sono problematiche reali, come il cambio, che non ha aiutato il commercio, ma tutte le città hanno dovuto reagire e Chiasso avrebbe potuto fare di più».

Ha mai pensato di mettersi in politica?

«Ho i miei contatti, con cui condividendo i miei pensieri, ma per ragioni anche lavorative non ho mai pensato seriamente alla politica. Chi fa un lavoro come il mio non può esporsi troppo perché rischia di trovarsi in situazioni scomode e mettere il piede in due scarpe... non è da me».

Guardiamo al domani, lei pensa che il lavoro di spedizioniere continuerà ad esistere?

«La nostra società effettua trasporti in tutto il mondo, penso che non ci sia un'azienda in Ticino che non abbia ricevuto una nostra fattura. Non temo il futuro, lavoriamo con il mondo intero, dall'America all'Asia, il nostro compito è quello di fare arrivare la merce il prima possibile e completamente integra, senza dimenticare tutte le pratiche doganali sia in Svizzera sia all'estero di cui ci occupiamo... resto positivo».

Se potesse dire qualcosa, da imprenditore, al Ticino, cosa direbbe?

«Non ho la pretesa di dare consigli, ma penso che il Ticino valga di più, dovremmo trovare la forza di uscire da questo luogo che io definisco la “fabbrica” della Svizzera. Dobbiamo essere più attrattivi, richiamare i giovani e per farlo dovremmo alzare i salari, non fare il contrario. Sì, abbiamo molti frontalieri, ma anche aziende importanti, che potrebbero dare molto e attirare nuovi lavoratori. Il mio, quindi, è un appello: riconosciamo il valore del lavoro, evitiamo logiche al ribasso sui salari, eliminiamo definitivamente quelle pratiche che penalizzano i lavoratori e la loro dignità».

Chiasso terra di traffico, lei stesso ha detto che non si reca a Lugano nelle ore di punta perché ci metterebbe più di un'ora...

«La situazione non migliorerà, le merci non torneranno su rotaia, non dopo che il governo svizzero ha autorizzato il passaggio alle 40 tonnellate, prima erano 28. Una scelta politica che stiamo pagando e continueremo a farlo».

Mi sta dicendo che non c'è una via di ritorno?

«È un problema a livello europeo, non voglio immaginare ora che l'autostrada del Brennero è a una corsia, a causa dei lavori legati alla ricostruzione del gigantesco viadotto austriaco... per i prossimi cinque anni avremo altri tir che passeranno dalla Svizzera. La soluzione? Dovremmo trovarla a monte, ma come è possibile se stiamo vivendo l'epoca del consumismo sfrenato che alimenta in modo esponenziale il traffico sulle strade?».

Non sono pochi gli spunti di riflessione, chi erano questi uomini di frontiera? Capaci di battersi per il bene dei loro impiegati e capaci di tener fede alla parola con una stretta di mano? 🇮🇹



BPS (SUISSE) HA DEDICATO UN ALLEGATO CULTURALE AL PROPRIO BILANCIO A **UMBERTO VERONESI**, ONCOLOGO DI FAMA INTERNAZIONALE, RICERCATORE INSTANCABILE, GRANDE INNOVATORE NELLA CHIRURGIA E NELLA TERAPIA DEL CANCRO, TENACE PROPUGNATORE DI VALORI ETICI E SOSTENITORE DI FONDAMENTALI BATTAGLIE CIVILI, DI CUI QUEST'ANNO RICORRONO 100 ANNI DALLA SUA NASCITA. LA MONOGRAFIA È STATA REALIZZATA A CURA DI **ANDREA ROMANO**, CONDIRETTORE E RESPONSABILE MARKETING & RELAZIONI PUBBLICHE BANCA POPOLARE DI SONDRIO (SUISSE).

DI **EDUARDO GROTTANELLI DE'SANTI**



Umberto Veronesi in laboratorio
Milano, 2010

LA CONOSCENZA
è l'unica risposta possibile
PER LA SOPRAVVIVENZA
dell'umanità

Cresciuto nella cultura naturalistica del mondo agricolo (era nato a Milano il 28 novembre 1925), molto legato alla figura della madre da cui apprese il principio della tolleranza e la vocazione all'indagine, sempre e comunque, intorno alle cause degli eventi, Umberto Veronesi si laureò nel 1951 in Medicina e iniziò subito a lavorare all'Istituto Nazionale dei Tumori di Milano, in un'epoca in cui l'oncologia era considerata la Cenerentola della medicina, date le poche armi di cui i medici disponevano per combattere quella malattia. Nel 1965, grazie ai contributi della borghesia industriale milanese, fonda l'Associazione Italiana per la Ricerca sul Cancro (AIRC), oggi la più importante charity italiana. Nel 1994 gettò le basi per la costituzione a Milano dell'Istituto Europeo di Oncologia (IEO), di cui è stato direttore scientifico fino al 2014, realizzando quel connubio tra assistenza sanitaria, ricerca clinica e ricerca di base che, nella sua idea, era l'unica arma per giungere a una soluzione definitiva contro il cancro. Nella sua lunga e straordinaria vita, fra i tanti riconoscimenti, ha ricevuto 14 lauree honoris causa ed è stato candidato al Premio Nobel per la Medicina nel 2006. «Ho vissuto in pieno - ha raccontato lui stesso -, soprattutto nel lungo periodo di clandestinità durante la Resistenza, la violenza dissennata della Seconda guerra mondiale, fui gravemente ferito e sono uno dei pochi sopravvissuti allo scoppio di una mina, su cui saltai mentre scappavo da un'imboscata nemica... Da principio volevo fare lo psichiatra, per capire in quale punto della mente nascesse la follia gratuita che poteva causare gli orrori di cui ero stato testimone. Avvicinandomi alla



medicina, però, incappai in un male ancora più inspiegabile della guerra: il cancro. Così, sfidando la rassegnazione che allora imperava, decisi di indagare se attraverso la conoscenza e il sapere si potesse vincere quell'immenso e assurdo dolore». Aveva una visione lucida e chiara del futuro, molto ancorata al mondo reale, di cui era un osservatore attentissimo e una grande fiducia nelle possibilità della scienza medica di curare in maniera definitiva il cancro, e questa non è mai venuta meno anche di fronte a risultati a volte inferiori alle aspettative. Ma era anche assolutamente convinto che, oltre a guarire più pazienti, sarebbe stato necessario ridurre l'incidenza di questa malattia. E da qui nasce il suo costante impegno nella prevenzione, a cominciare dagli stili di vi-

Umberto Veronesi impegnato nel lavoro all'Istituto Europeo di Oncologia, Milano, anni Duemila

ta, con un messaggio quasi quotidiano sulla necessità di combattere l'abitudine al fumo, sui principi di una sana alimentazione, sull'importanza di condurre una vita attiva, sulla opportunità di fare controlli periodici anche sulla popolazione sana al fine di anticipare la diagnosi. Durante la sua carriera, il professor Veronesi ha curato chirurgicamente più di 30.000 donne seguendo il principio che prevede l'adattamento dell'estensione e l'intensità del trattamento al "minimo necessario" per ottenere un risultato terapeutico adeguato; in questo modo ha evitato di sottoporre le pazienti a terapie troppo intense o troppo estese, di-

“Nella sua lunga e straordinaria vita, fra i tanti riconoscimenti, ha ricevuto 14 lauree honoris causa ed è stato candidato al Premio Nobel per la Medicina nel 2006”.

minuendo gli effetti collaterali. Per il professor Veronesi, infatti, il malato era semplicemente un cittadino, una persona, che doveva affrontare una sfida che non si era cercata, ma rimaneva persona. In altre parole uno dei suoi grandi insegnamenti che si è fatto strada, almeno in parte, nel corpo medico è che, nonostante la malattia la persona va considerata in quanto individuo, nella sua interezza e complessità. Era anche un uomo di straordinaria cultura, leggeva moltissimo. Era solito dire di essere fortunato in quanto dormiva poco e questo gli consentiva di avere più tempo per la lettura e il pensiero. La straordinaria figura di medico e ricercatore scientifico non adombra la marcata personalità di un uomo capace di lasciare un segno forte e positivo anche in ambito familiare. Nel corso della sua lunga vita Umberto Veronesi ebbe 7 figli (e 17 nipoti), alcuni dei quali impegnati anch'essi in campo medico, a cominciare dal primogenito Paolo che alla guida della Fondazione ha raccolto l'eredità del padre. A raccontare la sua dimensione familiare sono le parole della moglie, Sultana Razon Veronesi. «È sempre stato un papà molto liberale con i figli: nella nostra casa non sono mai esistiti proibizioni e doveri imposti. Contava soltanto l'esempio educativo che i bimbi imparavano dal nostro comportamento, dal nostro lavoro e dai discorsi intelligenti che sentivano in casa. Se sono arrivati dove sono oggi, lo devono all'appoggio incondizionato che hanno avuto in famiglia: soprattutto a opera del padre, che non li ha mai sgridati e li ha sempre sostenuti nelle loro scelte. Umberto è stato un padre meraviglioso per tutti loro e per me un marito splendido, che mi ha sempre lasciato la possibilità di

occuparmi del mio ospedale e dei miei bambini». E, ancora: «Umberto amava la musica. Appena poteva, andava ai concerti al Conservatorio di Milano e a vedere le opere alla Scala. Dopo la nascita dei nostri primi tre figli, iniziò a prendere lezioni di musica e di chitarra, allora aveva ancora qualche ora libera. Poi impose ai figli, man mano che arrivavano ai sei anni di età, di studiare la musica. Tutti i ragazzi impararono a suonare la chitarra, due di loro anche il pianoforte. A casa nostra si sentiva suonare musica classica quasi tutto il giorno, soprattutto alla sera: quando i ragazzi avevano finito i compiti e Umberto rientrava a casa. Altre sue passioni erano la poesia, la storia, il cinema, la scienza: suo vero pallino, esteso a molti ambiti oltre la medicina. Per rilassarsi leggeva poesie in italiano, in inglese, in francese, in spagnolo e in russo». Sono numerose le battaglie etiche e sociali che il chirurgo milanese ha condotto con tenacia durante tutta la sua vita a favore di un atteggiamento privo di pregiudizi nei confronti delle innovazioni scientifiche e delle questioni sociali. «La cultura deve sempre accompagnare il progresso della scienza, perché i suoi risultati non appaiano lontani dal fine ultimo della ricerca scientifica, che è il miglioramento della qualità di vita dell'uomo – dichiarava Veronesi al quotidiano «La Repubblica», in un'intervista del 2014 –. Se questo fine è ben chiaro, appare assurdo opporsi per principio all'applicazione della genetica in agricoltura e sembra invece ragionevole studiare, per ogni prodotto cosiddetto Ogm, il rapporto tra rischi e benefici». E, ancora «L'ingegneria genetica non è una bacchetta magica per risolvere i problemi dell'umanità, ma è un metodo estremamente intelligente per combattere la fame nel mondo, per



Umberto Veronesi insieme a **Franco Cavalli**, World Oncology Forum, Lugano, 2012

ridurre l'impatto dei pesticidi, per contrastare la desertificazione». In nome del suo grande rispetto per la libertà individuale, nel 1995 Veronesi aderì alla campagna per la depenalizzazione e la legalizzazione delle droghe leggere. Il suo scopo ultimo era il raggiungimento di una regolamentazione dei derivati della canapa che ne consentisse l'utilizzo terapeutico, in particolare nella terapia del dolore. «La vita è un diritto, non è un dovere», dichiarava Veronesi in merito alle sue posizioni in materia di eutanasia e testamento biologico, argomenti sui quali ha scritto il libro *Il diritto di morire: la libertà del laico di fronte alla sofferenza* (Mondadori, 2005). Per questo, da medico e da ministro della Sanità, si batté per giungere alla determinazione di una legge sulla formalizzazione delle volontà anticipate (testamento biologico) che consentisse alle persone di fare una scelta consapevole sui trattamenti di fine vita. La legge è stata approvata pochi mesi dopo la sua morte. Anche sul fronte politico, l'impegno di Umberto Veronesi si è esteso a una miriade di attività istituzionali rilevanti: la sua elezione al Senato

della Repubblica Italiana e la sua nomina a ministro della Salute sono stati eventi eloquenti nella vita politica del Paese, che hanno contribuito a incrementare il peso specifico del suo carisma nel ridefinire argomenti di grande interesse per la salute pubblica ai massimi livelli istituzionali. E, non ultimo, va ricordato lo sforzo fatto nel far approvare la legge antifumo (entrata in vigore durante il mandato del suo successore), il cui impatto sulla riduzione del consumo di tabacco, soprattutto nei luoghi pubblici, è stato particolarmente significativo.

Guardò sempre alla vita in maniera «olistica», preoccupandosi della persona, del mondo e della vita nella loro totalità: sapeva cogliere tutte le sfaccettature, soppesare i pro e i contro, amava l'osservazione attenta, andava all'essenza delle cose e delle vicende umane. E così, nel rispetto di questa capacità e filosofia, arrivò ad abbracciare e a promuovere il vegetarianesimo. «Una alimentazione corretta e sana – spiegava in ogni occasione pubblica – varia, equilibrata, a prevalenza vegetale, oltre a soddisfare le necessi-

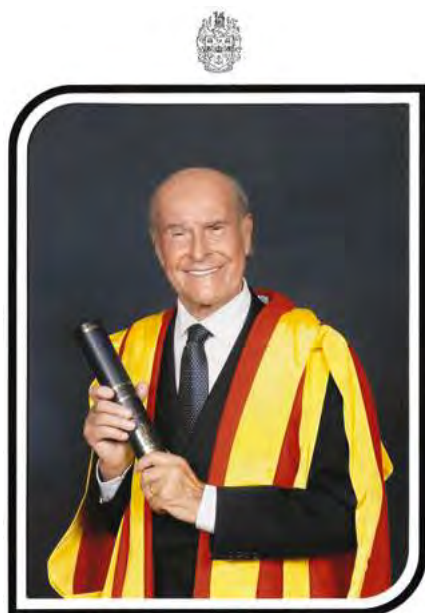
tà nutrizionali dell'organismo, nutre anche la sfera psicologica e di relazione.» Con questa affermazione, semplice e diretta, il professor Veronesi spiegava e supportava il concetto di salute promosso fin dal 1984 dall'Organizzazione Mondiale della Sanità che lo ha definito «uno stato di completo benessere fisico, mentale e sociale, e non la semplice assenza dello stato di malattia».

Il prof. Franco Cavalli, oncologo di fama mondiale, ricorda come una delle principali imprese di Umberto Veronesi sia stata la realizzazione della European School of Oncology (ESO) con sede a Bellinzona, avvenuta grazie a un lascito molto generoso della famiglia Necchi, che viveva a Lugano. I due luminari della medicina si incontrarono al Monte Verità di Ascona, quasi a farsi ispirare dall'atmosfera magica di quel luogo. «Lui convocò alcuni tra i più noti oncologi europei e fu così che nel 1982 nacque la Eso, di cui alcuni anni fa ebbi l'onore di riprendere il timone sin lì tenuto con maestria da Umberto... Egli seguì molto da vicino lo sviluppo dell'oncologia ticinese, che considerava come un possibile modello di un approccio olistico ai tumori, a partire dalla diagnosi sino alla terapia, e che abbracciava inoltre un intero territorio, superando così le mura di un istituto». Umberto Veronesi decise nel 2003 di far nascere una fondazione legata al proprio nome. La Fondazione Umberto Veronesi per il Progresso delle Scienze si occupa di finanziare la ricerca scientifica d'eccellenza (nei campi dell'oncologia, della cardiologia e delle neuroscienze). «C'è un atteggiamento antiscientifico che

inizia a farsi strada tra gli Italiani: ecco perché ho deciso di dare vita a una fondazione», è la risposta che dava il chirurgo a chiunque gli chiedesse perché, alle soglie degli ottant'anni, avesse deciso di lanciarsi in una nuova sfida. La Fondazione svolge un'attività che corre lungo due binari che nascono paralleli, ma che spesso finiscono per incrociarsi: l'erogazione di fondi per sostenere progetti di ricerca, oltre che l'attività dei ricercatori, e le iniziative di divulgazione scientifica. Dal 2015 la Fondazione pubblica inoltre la rivista «The Future of Science & Ethics», che ha l'ambizione di diffondere la cultura scientifica e di promuovere il dibattito sul progresso delle scienze e sull'innovazione tecnologica, nonché sull'etica della ricerca, sulla bioetica, sui diritti umani e sulle grandi questioni socio-economiche e politiche che accompagnano la globalizzazione.

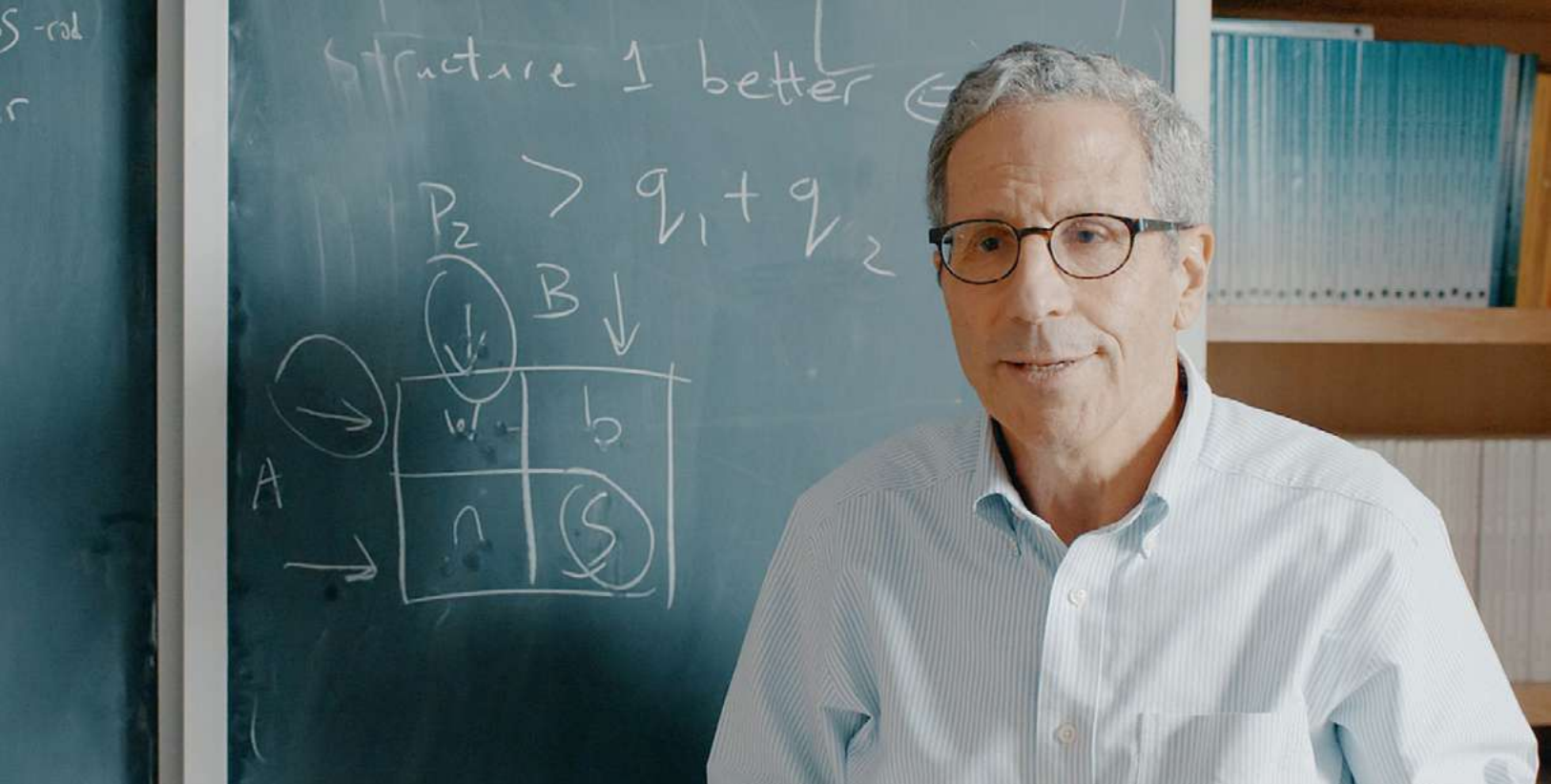
Durante tutta la sua vita Umberto Veronesi ha operato, combattuto, insegnato, divulgato nella convinzione che il progresso scientifico abbia aperto (e aprirà sempre più) nuove opportunità, ma anche sfide inedite e profondi dilemmi morali che vanno governati. Servono scienziati che sappiano maneggiare materie nuove e urgenti: perché, come ha sempre testimoniato con il suo esempio, «la conoscenza è l'unica risposta possibile per la sopravvivenza dell'umanità». 

 **BPS** (SUISSE)



King's College London

Umberto Veronesi riceve la sua quattordicesima laurea honoris causa dal King's College, Londra, 2011



How can **math** change the world?

INTERVIEW WITH **ERIC S. MASKIN**,
THE SVERIGES RIKSBANK PRIZE
IN ECONOMIC SCIENCES IN
MEMORY OF ALFRED NOBEL, 2007.
COURTESY OF UBS NOBEL
PERSPECTIVES. [UBS.COM/NOBEL](https://ubs.com/nobel)



They say a truly talented individual is gifted in more ways than one. And when you're listening to the gentle sound of the clarinet, played by Eric Maskin, a professor of economics at Harvard, it's easy to believe that statement. Born into a musical family, Maskin played music from a young age, but it's not his musical talent that he's celebrated for. In his twenties, Maskin wrote an article that formalized the field of mechanism design in economics. This article, recognized by the Nobel Committee in 2007, was inspired by the work of Maskin's friend and co-laureate Leonid Hurwicz, and it set up conditions under which mechanism design theory can be used to achieve social goals.

Can mechanism design improve the world?

Mathematics and social awareness, classical music and jazz piano. These are just some of the passions that define who Maskin is and what he does. «For me, harmony is taking different parts, different lines of music, of economics, of anything, and putting them together in such a way that makes them seem like they belong together», he says. «Harmonizing is making many parts into a unified whole». Maskin uses a similar approach to his research on mechanism design. He takes different interests and mixes them together to create valuable ideas that enrich our world. «Mechanism design, it seemed to me, could help improve the world

and affect many people's lives», he says. «So I thought that was a great combination, the best of two worlds, the mathematical world and the social world».

Can economics help to make elections more democratic?

For Maskin, the world has been in need of a helping hand for quite some time. Economics could, for example, highlight how electoral systems might not really be democratic. He mentions the 2003 US presidential election, the outcome of which was determined by the state of Florida. There were three names on the ballot: George W. Bush, Al Gore and Ralph Nader. Of the three candidates Bush won the most votes, but evidence suggests that had Nader's name not been on the ballot, there would have been a different outcome. «If it had been a head to head contest, Gore would have won quite easily», Maskin asserts. «What you should do is to allow voters to rank candidates, as this would be more likely to lead to a 'true majority winner».

«As I went to college in the late 60s and early 70s, it was a time of considerable political and social unrest. I think it was pressed on us all that we had an obligation to think not only about our careers but also about important issues facing the world. I realized that economics was one way of doing that».

How can we use mechanism design to achieve desired outcomes?

When he was majoring in mathematics at Harvard, Maskin took his first undergraduate class in economics, where he studied under Nobel Laureate Kenneth Arrow. It was there that he learned about mechanism design, the engineer-

AT A GLANCE

Born: 1950, New York City, New York, USA

Awarded: The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, 2022 (shared)

Field: Microeconomics

Prize-winning work: The foundations of mechanism design theory
Peculiar dwelling: Maskin lived in the Princeton home of Albert Einstein (his childhood hero) for 12 years

What he sees himself as: A composer in mathematics

Rules of research: Only deal with interesting questions, work on several projects at once, collaboration

ing aspect of economics. «It's actually reversed engineering», Maskin explains, excited to be discussing the theory to a new audience. «We start with outcomes, we say these are the outcomes we would like to have, and then we work backwards, to figure out a mechanism or an institution, which will generate those outcomes».

«Mechanisms are the set of rules that participants might follow in order to determine an outcome», he says. «Each participant in the mechanism will, of course, be following their own rules and trying to achieve their own goals – which aren't necessarily the same as the goals of the mechanism designer». One of the biggest challenges in mechanism design is that the goal of the designer doesn't always match the goals of the participants. For instance, while a government's goal could be to reduce CO2 emissions, an electricity company's goal

might be profit maximization.

To see whether it's possible to achieve the designer's goals through a mechanism, Maskin came up with the Maskin Monotonicity.

«[It's] a property of the mechanism designer's goals and the connection of those goals to individual goals, which, if satisfied, means that you can find a mechanism», he says. «In fact, you could actually follow an algorithm, which would lead you to such a mechanism».

Can mechanism design be used to solve real-world problems?

«There are many situations where mechanism design can be applied to achieve a socially desirable outcome and solve pressing real world problems. Maskin's theory has relevance in everything from environmental policy, electoral systems and financial markets. On top of these theoretical potentials, Maskin has had the opportunity to implement his work and three concrete examples demonstrate the far-reaching implications of his ideas.

Mechanism design was central in the design of decentralization and privatization tools in Poland in the 90s. It allowed the Bank of Italy to reform the system of selling treasury bonds. It helped the British government to develop restrictions on CO2 emissions for electricity-generating companies after it signed the Kyoto protocol.

«Mechanism design can be used whenever markets alone are not going to solve all your problems. Whenever markets need a push or a modification or a tweak, mechanism design is there to tell you what modifications to the pure market system might help», explains the economist. Think of the problem of getting clean air. We can't expect purely

“Mechanism design can be used whenever markets alone are not going to solve all your problems.

Whenever markets need a push or a modification or a tweak, mechanism design is there to tell you what modifications to the pure market system might help”.

private markets to give us clean air. There is no place where we can go to buy clean air.

«Instead, you need the government to step in», he says. «And limit the amount of pollution that electricity companies, people driving their cars, and all of the various polluters put into the atmosphere».

It's the mechanism designer's job to find not only the mechanisms but also the rules. «You want to direct your pollution reduction to the polluters who are most able to make those reductions», he concludes. This means that a designer needs a mechanism that can distinguish multiple players in a system, low-level polluters from high-level polluters for example, and identify where changes and regulations can be most effective in their overall implementation.

How does Eric Maskin use mathematical modeling to solve real-world problems?

Mathematical modeling is at the core of his work. According to a former student, Michael Kremer, Maskin's work has an elegance to it. He makes different pieces «fit together in a coherent story or model, trying to achieve results that are as general as possible», Maskin achieves this in an almost-artistic way by connecting the abstraction and beauty of math with concrete problems at hand.

The beauty Maskin sees in math is also in music. «Music and math are driven by aesthetic demands», he says. «Musicians are looking for the most beautiful succession of notes and mathematicians are looking for the most beautiful formula. Music, unlike visual art, has no direct connection with the physical world, it lives in its own world and the same thing is true of mathematics. If there is life on other planets, you can bet that they probably have the same mathematics that we have. It's not dependent on particular physical space. With the innovation and changes of the modern economy, mechanism design could become increasingly important for investors».

John Scofield Trio

John Scofield, chitarra
Vicente Archer, contrabbasso
Bill Stewart, batteria

01.04

Ma, ore 21:00
LAC, Sala Teatro

Chitarrista di spicco nel panorama jazz, John Scofield ha raggiunto la notorietà nei primi anni Ottanta grazie alla collaborazione con il leggendario trombettista Miles Davis. Vincitore di tre Grammy Awards, è considerato uno dei principali stilisti contemporanei della chitarra jazz, accanto a Pat Metheny, Bill Frisell e John Abercrombie. Insieme al bassista Vicente Archer e al batterista Bill Stewart, forma un trio caratterizzato da una sinergia speciale, il cui repertorio spazia dallo standard jazz ai classici del rock e del blues. La loro musica incarna lo spirito che ha mantenuto il jazz d'improvvisazione vigoroso e viscerale fin dalle sue origini.



DA TREDICI ANNI, **MICHELE GALFETTI** È UNO DEI PRESENTATORI DI FALÒ, IL SETTIMANALE DI APPROFONDIMENTO GIORNALISTICO TRASMESSO IN PRIMA SERATA DALLA RSI: L'IMPEGNO DI UN TEAM REDAZIONALE PER APPROFONDIRE LA REALTÀ OLTRE LE APPARENZE.

La ricerca *della verità*



DI **ANDREA GRANDI**

In questa intervista, Galfetti descrive l'impegno del team redazionale, sia collettivo sia individuale, nel comprendere una realtà sociale in rapida evoluzione e nell'individuare i fattori esterni che potrebbero influenzarne la percezione. L'obiettivo finale è offrire agli spettatori il risultato di un rigoroso processo di selezione, condotto a ogni livello, per ridurre, almeno nella proposta televisiva, gli elementi che potrebbero alterare l'interpretazione dei fatti.

Come si parte dalla "pagina bianca" e si arriva alla trasmissione televisiva?

«Il nostro programma non nasce tanto da una "pagina bianca", quanto da una selezione continua delle notizie di cronaca, che abbiamo il compito di approfondire e scadenziare, decidendo quali argomenti saranno rilevanti anche dopo il periodo necessario a studiare il materiale che abbiamo raccolto ed avviare un dialogo con i soggetti interessati. Per un semplice reportage sono sufficienti circa dieci giorni. Mentre

“Il nostro programma non nasce tanto da una “pagina bianca”, quanto da una selezione continua delle notizie di cronaca, che abbiamo il compito di approfondire e scadenzare, decidendo quali argomenti saranno rilevanti anche dopo il periodo necessario a studiare il materiale che abbiamo raccolto ed avviare un dialogo con i soggetti interessati”.

per un approfondimento occorrono almeno due mesi. In questo caso, oltre a esaminare il dossier, dobbiamo concedere agli intervistati il tempo necessario per riflettere e decidere se partecipare alla nostra trasmissione. Prima di avviare questo dialogo, ci assicuriamo di aggiornare anche l'analisi di ogni aspetto legato al tema che verrà messo in onda. Completati questi preliminari, si entra nel vivo dell'attività redazionale: filmare, sonorizzare, commentare le immagini e prevedere la comparsa di eventuali fatti nuovi o possibili comunicazioni legali che potrebbero ostacolare la diffusione del servizio. In sintesi, l'obiettivo della nostra redazione non è solo trasmettere una notizia, ma verificare con rigore l'affidabilità delle informazioni, nella sostanza e nei tempi di messa in onda, per offrire agli spettatori contenuti precisi e attendibili».

Cosa motiva il tuo lavoro?

«La mia attività si coordina con il produttore responsabile, il collega Valerio Selle, e con la redazione della trasmissione, e richiede un dialogo continuo. Questo può comportare confronti su temi che non trovano piena unanimità all'interno del team redazionale, oppure discussioni sulla tempistica di una messa in onda. In ogni caso, è il dialogo con i miei col-

leggi e i responsabili della nostra azienda televisiva che perfeziona in modo collegiale il percorso creativo di un programma come Falò, il cui obiettivo è offrire un prodotto che raggiunga il più ampio consenso e sia condiviso dal pubblico, proponendo agli spettatori gli strumenti necessari per permettere loro di formarsi un'opinione in piena autonomia».

Esiste una linea di confine tra cronaca e approfondimento?

«Credo che la differenza sia nella prospettiva. La cronaca si limita a presentare i fatti così come sono. Invece quando si fa inchiesta, oltre la realtà dei fatti, l'obiettivo è innanzitutto di verificare e quindi proporre argomenti che ancora non si sono manifestati. Nell'impormi queste priorità, rispetto i miei obblighi di coscienza ma anche di mandato professionale: perché dove c'è una notizia non posso esimermi dal riportarla».

Nella tua professione, quali contraddizioni individui nella società odierna?

«Inizio dalla privacy: pur essendo percepita come un valore assoluto, molte persone scelgono di esporsi liberamente sui social media, spesso senza rifletterne le implicazioni. Un altro fenomeno contraddittorio è l'evoluzione dell'individualismo, il

rifiuto alla responsabilità delle proprie azioni, l'attribuirne le colpe alla società. Forse in passato era più semplice identificare figure di riferimento che ispirassero un comportamento responsabile. Invece oggi i social media incoraggiano un individualismo diffuso, ci promuovono a tuttologi, esperti in ogni argomento, ad ignorare eventuali critiche e a prendere decisioni avventate nella convinzione di evitarne le conseguenze. Un'altra costante è la crescente burocratizzazione delle relazioni sociali, una dinamica percepibile anche nel mondo dei media. Probabilmente la nostra categoria, risente del sensazionalismo con cui i social interpretano e amplificano la realtà, il che a sua volta influenza le persone, in modo circolare, portando ciascuno a cercare nei social le conferme alle sue opinioni e ai suoi pregiudizi. Per evitare di moltiplicare queste contraddizioni, mi impegno a proporre al pubblico un prodotto televisivo che rispetti quella stessa indipendenza e libertà di giudizio che riservo alla mia coscienza». 

Compensare la biodiversità: rischi e opportunità



DI **SARAH PEREGALLI**

L'IMPOVERIMENTO DEI NOSTRI ECOSISTEMI, CAUSATO DALL'UTILIZZO INCONTROLLATO DEI TERRITORI E DALL'INQUINAMENTO, È UN TEMA CHE HA ASSUNTO SEMPRE PIÙ RILEVANZA SOPRATTUTTO IN RELAZIONE ALLA VOLONTÀ DEI PAESI DEL MONDO DI CONTRASTARE LA PERDITA DI BIODIVERSITÀ CHE DERIVA DA QUESTO SFRUTTAMENTO DELLE RISORSE DEL PIANETA. INTERVISTA CON **LUDOVICO G. CONTI**, DOTTORANDO IN ETICA AMBIENTALE PRESSO LA FACOLTÀ DI COMUNICAZIONE, CULTURA E SOCIETÀ DELL'USI.



Esistono diverse strategie che forniscono strumenti necessari per preservare l'equilibrio degli ecosistemi come ad esempio il cosiddetto Biodiversity Offsetting, ossia un meccanismo attraverso il quale si cerca di compensare la perdita di biodiversità causata da azioni antropiche con azioni a favore della natura. Ludovico G. Conti, dottorando sotto la supervisione del Prof. Peter Seele, nei suoi due recenti articoli "Acquistare la biodiversità? Una panoramica sulla compensazione", pubblicato per il Bollettino della Società Ticinese di Scienze Naturali, e "Upsetting offsetting? Nathan the Wise's ring parable and three reasons why not to adopt the carbon offsetting logic to biodiversity", pubblicato nella prestigiosa rivista scientifica **AMBIO**, approfondisce proprio questo tema. A livello mondiale sono emersi diversi schemi di compensazione della biodiversità che affrontano il degrado degli ecosistemi in particolare quelli legati ai progetti di sviluppo che hanno un impatto ambientale. Sono stati sviluppati dei meccanismi basati su transazioni di mercato per offrire soluzioni più efficienti dal punto di vista ecologico e economico. Questi meccanismi operano attraverso l'acquisto dei cosiddetti "crediti di habitat" che forniscono azioni di conservazione in luoghi diversi da quelli in cui avviene l'impatto ambientale.

Ci può spiegare brevemente cosa è il “biodiversity offsetting” e come si è sviluppato?

«La compensazione (offsetting) della biodiversità è uno strumento economico che mira a conservare e proteggere la biodiversità. È da intendersi come l'ultima spiaggia dopo aver tentato di evitare, minimizzare, e ripristinare i danni ambientali. L'idea alla base di questo strumento è semplice: i danni causati alla biodiversità da azioni antropiche (ovvero generati dall'uomo), principalmente lo sviluppo infrastrutturale e urbanistico, sono compensabili con interventi a favore della biodiversità. Illustrato in termini matematici, l'idea è che un'unità di biodiversità distrutta possa essere compensata con la creazione di una nuova unità. Lo scopo ultimo è che non vi siano perdite nette (no net loss) di biodiversità e che, preferibilmente, si arrivi persino a incrementare i benefici (net gains). Sinteticamente: il concetto di offsetting si è sviluppato alla fine degli anni Sessanta, in concomitanza con la crescente consapevolezza ecologica nel panorama politico americano. Tuttavia, solo agli inizi degli anni Settanta, con la Convenzione di Ramsar (Iran, 1972), questo strumento ha iniziato a essere discusso a livello internazionale. La sua adozione prende poi slancio verso la fine degli anni Ottanta, grazie a documenti significativi come il Brundtland Report (1987) e alla visibilità datagli da organizzazioni internazionali come l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OECD) e diventa particolarmente rilevante all'inizio del nuovo millennio, quando le Nazioni Unite hanno introdotto il concetto di “servizio ecosistemico”».

“La compensazione (offsetting) della biodiversità è uno strumento economico che mira a conservare e proteggere la biodiversità. È da intendersi come l'ultima spiaggia dopo aver tentato di evitare, minimizzare, e ripristinare i danni ambientali”.

Che relazione c'è tra il biodiversity offsetting e il cosiddetto carbon offsetting?

«Sebbene entrambi gli strumenti utilizzino una logica contabile, in un recente articolo pubblicato su AMBIO, il Prof. Seele ed io abbiamo argomentato che la trasposizione della logica compensativa del carbon offsetting al biodiversity offsetting è problematica. Questo perché, se la compensazione del carbonio può essere indipendente dal luogo della sua produzione, lo stesso non si può dire per la biodiversità e la perdita di biodiversità che sono problemi geolocalizzati: un ecosistema alpino svizzero è diverso da uno in Amazonia. Pertanto, l'articolo spiega come scambiare un ecosistema per un altro è complesso ed eticamente discutibile».

Quali sono gli eventuali rischi nell'utilizzo della compensazione della biodiversità?

«I rischi possono essere di due tipi: pratici ed etici. Dal punto di vista pratico, la letteratura specialistica ha evidenziato problemi come la mancanza di monitoraggio dello sviluppo dei progetti di compensazione e difficoltà, a causa della mancanza di standard condivisi, nel valutare l'efficacia dei progetti. Dal punto di vista etico, invece, uno dei problemi consiste nell'assegnazione spaziale e temporale di vantaggi e svantaggi che si producono con i

progetti di compensazione. Mi spiego meglio: immaginate che la foresta dietro casa sia abbattuta per far spazio a un nuovo centro commerciale e che, per legge, l'imprenditore debba minimizzare il proprio impatto sull'ecosistema con una compensazione a favore della biodiversità. Ora, se l'imprenditore decide, per motivi economici, di ripiantumare la foresta distrutta in un altro Paese, i benefici della compensazione (ovvero, la nuova foresta) andrebbero a beneficio di questi abitanti e non a chi ha subito il danno ambientale. Ma, supponiamo anche che l'imprenditore decida di (o debba) ripiantumare gli alberi vicino all'ecosistema che ha distrutto. Anche in questo caso vi è uno sfasamento, questa volta però temporale, tra chi riceve i benefici della compensazione e chi ne subisce i danni. Infatti, solo le future generazioni vedrebbero una foresta rigogliosa come quella abbattuta. Questi due esempi sottolineano come la pratica della compensazione della biodiversità ha delle serie implicazioni etiche che necessitano di essere approfondite prima di essere utilizzata».

Si può parlare di biodiversity washing?

«Sì, è una possibilità, e sempre più presente. Per spiegare perché, però, è prima necessario chiarire cosa si intenda con biodiversity washing. Il biodiversity washing (concetto an-

cora in stato embrionale dal punto di vista accademico) prende origine dalla nozione più conosciuta di greenwashing, ovvero la pratica comunicativa che mira a promuovere un'immagine fuorviante di ecosostenibilità che non trova reale corrispondenza nei fatti. Analogamente, il biodiversity washing è la discrepanza tra il 'dire' e il 'fare' a favore della biodiversità».

Allora, perché vi è un rischio di biodiversity washing?

«Perché, a causa dei problemi tecnici che sono stati riscontrati, come l'impossibilità di monitorare l'efficacia dei progetti, vi è la possibilità che alcune aziende (volontariamente o involontariamente) utilizzino e pubblicizzino l'uso della pratica della compensazione senza realmente compensare i danni da loro causati. Questo crea una discrepanza tra quello che si dice e quello che si fa. Sebbene questa evenienza sia ancora limitata, il recente scandalo Verra che ha investito il mondo del carbon offsetting (<https://www.theguardian.com/environment/2023/jan/18/revealed-forest-carbon-offsets-biggest-provider-worthless-verra-aoe>)

sottolinea come il problema compensazioni 'fantasma' sia reale e necessiti di essere risolto non solo per il più famoso carbon offsetting, ma anche per il biodiversity offsetting».

Su cosa si concentra il suo studio?

Qual è l'obiettivo della sua ricerca?

«La mia ricerca teorica si concentra sull'analisi etica della pratica della compensazione della biodiversità: la domanda a cui cerco di rispondere non è come si debba usare questo strumento, ma se si debba e possa utilizzarlo. Partendo da premesse di fattibilità accettate e condivise dai sostenitori della pratica del biodiversity offsetting, mi interrogo se vi sia qualcosa di intrinsecamente sbagliato – dal punto di vista etico – in questa pratica. Rispondere a questo quesito comporta interrogarsi sulla complessa relazione uomo-natura».

Pur dedicandosi alla ricerca teorica, il suo impegno nella lotta contro la crisi climatica non si limita solo al suo dottorato; infatti, è anche presidente di una giovane associazione ambientalista ticinese. Ce ne può parlare?

«Volentieri! Tutto è nato da una discussione tra amici e da una semplice constatazione: sebbene molti parlino di cambiamento climatico in pochi sanno veramente cos'è, quali sono le cause e le conseguenze. Abbiamo, quindi, deciso di provare a colmare questa lacuna soprattutto tra i più giovani e i nostri coetanei, perché – sebbene non abbiamo causato la crisi che stiamo vivendo – ne stiamo già subendo le conseguenze. Così, nel novembre del 2022, con quattro amici, abbiamo fondato IAMCLIMATE, un'associazione ambientalista attiva a livello locale che si impegna nella divulgazione scientifica della crisi climatica. Il progetto principale è Ecoligia: una valigia itinerante contenente un diario di viaggio e materiale didattico pensato per fornire ai docenti diversi supporti per spiegare ai bambini delle scuole elementari la complessa tematica della crisi ambientale e le sue conseguenze sul nostro territorio. Il materiale fornito, come giochi e storie, sostiene l'attività didattica del docente nello spiegare con termini semplici il cambiamento climatico. Questo progetto locale ha vinto il prestigioso premio internazionale Arge Alp 2022 (sezione grassroots) e fino a oggi ha già "viaggiato" in otto sedi scolastiche ticinesi riscuotendo un grande successo tra i giovani alunni come emerge dal diario di Ecoligia». 



La Banca per le vostre ipoteche



In Ticino ci trovate a:
Bellinzona, Biasca, Chiasso, Locarno,
Lugano e Manno

Call Center 00800 800 767 76
contact@bps-suisse.ch
www.bps-suisse.ch

Banca Popolare di Sondrio (SUISSE)
La vostra Banca, i vostri valori



Calcolatore Ipoteca
inquadra il codice QR
per saperne di più.

Per ogni vostra esigenza una soluzione mirata

Vi serve un finanziamento o
un'assistenza esperta per
acquistare la vostra casa o
un immobile commerciale
o per effettuare un
investimento immobiliare?

Parliamone.



PIÙ RICERCA A VANTAGGIO DELLE AZIENDE

Lei vanta una lunga carriera imprenditoriale e ha ricoperto anche vari incarichi pubblici.

Quali sono state le principali tappe di questo percorso professionale?

«Le tappe più significative del mio percorso sono sicuramente quelle imprenditoriali. Dopo un'esperienza di qualche anno come manager nell'industria farmaceutica, ho fatto il salto nel mondo dell'imprenditoria diventando azionista, e a volte CEO, di diverse Società attive in Canton Ticino: MicroMacinazione, Sintetica, Schedio, Scudo di Stabio, Myia, oltre a partecipazioni in alcune Startup.

I miei incarichi pubblici si limitano al Consiglio Comunale di Morcote e alla partecipazione in alcune Commissioni Cantionali. La presidenza di Fondazione Agire è senz'altro un impegno importante che corona la mia carriera coniugando le mie esperienze aziendali con una responsabilità pubblica».

Nel 2002 lei ha acquisito insieme ad un socio la società Sintetica. Ci vuole raccontare questa storia imprenditoriale e quali sono stati i risultati ottenuti adottando una strategia di globalizzazione dell'azienda?

«La Sintetica è la più vecchia Azienda Farmaceutica del Canton Ticino,

LUCA BOLZANI, CON ALLE SPALLE UNA LUNGA CARRIERA COME IMPRENDITORE DEL RAMO FARMACEUTICO (PRESIDENTE SINTETICA SA), NONCHÉ VICE PRESIDENTE DI FARMA INDUSTRIA TICINO, È ORA ALLA GUIDA DI FONDAZIONE AGIRE, L'AGENZIA CHE SUPPORTA L'INNOVAZIONE E LO SVILUPPO TECNOLOGICO REGIONALE SOSTENENDO IN TICINO LE PMI E LE STARTUP INNOVATIVE.

fondata nel 1921. All'inizio degli anni 2000 era di proprietà della Bracco Italia che, non avendo più un interesse strategico, l'aveva messa in vendita. La Sintetica era leader di mercato in Svizzera nel campo dell'anestesiologia ospedaliera, ma non aveva mai venduto i suoi prodotti all'estero. La strategia di sviluppo si è quindi basata sull'internalizzazione dell'attività e sulla creazione di filiali estere. Strategia che si è rivelata vincente e ha permesso alla Società di crescere fino a raggiungere un fatturato di un centinaio di milioni di franchi».

Per sua diretta esperienza come valuta le prospettive del Ticino come polo svizzero ed europeo nel campo dell'industria farmaceutica e delle scienze della vita?

«Dopo Basilea e l'Arco Lemnico, il Ticino è il terzo polo farmaceutico in Svizzera. Genera un fatturato di circa 2,5 miliardi di franchi con circa 3.500 addetti qualificati. Evidentemente la gran parte di questo fatturato viene conseguito fuori Cantone, in Svizzera e all'estero, contribuendo in modo significativo al PIL cantonale. Grazie alla reputazione della Svizzera nel mondo farmaceutico, alla possibilità di una formazione di eccellenza, e alla disponibilità di personale qualificato nella

nostra regione allargata, oltre naturalmente all'attivismo delle Aziende del territorio, ritengo che l'ambito farmaceutico sia uno dei settori industriali con le migliori prospettive di crescita nel nostro Cantone».

In generale, come giudica lo stato di salute del tessuto produttivo ticinese e quali interventi andrebbero promossi, per esempio a livello fiscale, per favorire il suo ulteriore sviluppo?

«Sono convinto che la fiscalità sia uno dei fattori necessari per lo sviluppo di attività di buon contenuto industriale, ma non necessariamente il più significativo. Reputo più importante la disponibilità di una formazione di eccellenza in Svizzera, la posizione geografica strategica del nostro territorio, unitamente alla sua qualità di vita, e, questo sì fondamentale, un buon sistema di accesso al credito per il sostegno agli investimenti».

Lei è stato riconfermato a marzo alla Presidenza del Consiglio di Fondazione della Fondazione Agire. Quali sono gli impegni, già intrapresi nel corso del primo mandato, che intende portare a compimento?

«Il mandato che il Consiglio di Stato ha affidato ad Agire è quello di promuovere l'innovazione nel Cantone, in particolare nell'ambito tecnologico e industriale. Questo tipo di innovazione avviene nelle Accademie, nelle Aziende di medie-grandi dimensioni, nelle PMI e soprattutto nelle Startup. Per i primi due attori, il compito di Agire è stato quello di portare a compimento la fase preparatoria della costituzione del Parco dell'Innovazione Ticino in collaborazione con Switzerland Innovation e con il Parco di Zurigo. Per le se-

conde due categorie, PMI e Startup, ci siamo dedicati allo sviluppo di una cultura di digitalizzazione di sistemi e processi con la creazione della figura di un Digital Coach a sostegno delle PMI, e all'istituzione di eventi di Scouting for Investors per permettere alle Startup di accedere più facilmente ad una platea di investitori privati e istituzionali. Oltre ai compiti "storici" di Agire, dall'accompagnamento ai sussidi Innosuisse con attività di coaching e mentoring, all'acceleratore Boldbrain e all'incubatore Tecnopolo di Manno».

Che cosa rappresenta per il Ticino la sfida dell'innovazione e in particolare la costituzione del Parco dell'Innovazione associato a quello già esistente di Zurigo?

«Non c'è dubbio che la spinta verso la capacità di innovare sia un fattore di competitività irrinunciabile per un piccolo Cantone come il nostro, povero di territorio e di zone industriali. Il già citato Parco dell'Innovazione, inserito nella rete nazionale dei Parchi esistenti in Svizzera, potrà davvero costituire il catalizzatore di questa spinta, a condizione che tutti gli attori coinvolti, in particolare Accademie e Aziende, ne sappiano e ne vogliano approfittare».

A suo giudizio, quali ulteriori iniziative è opportuno promuovere a favore delle Startup al fine di rendere in modo permanente il Cantone un punto di riferimento non solo in Svizzera ma per l'intera regione insubrica?

«Le Startup hanno bisogno essenzialmente di due cose: la disponibilità di un know how di alto livello, che possono trovare nelle Accademie e nei Centri di ricerca presenti in Svizzera e in Ticino, e la disponibilità di finanziamenti a sostegno della loro crescita, che possono trovare nell'accesso a un capitale di rischio, essenzialmente privato, di cui il nostro Paese non manca di certo».

Lei è da molto tempo protagonista della vita economica e sociale del Cantone. Quale visione l'accompagna riguardo al futuro di questo territorio?

«A livello internazionale in Svizzera siamo al primo posto per il numero di brevetti pro capite, ma siamo solo al settimo posto per quota di investimenti in R&D rispetto al PIL nazionale (circa il 3%). Questo significa che le aziende svizzere non approfittano completamente della ricerca prodotta nel nostro Paese. Se poi togliamo da questa quota gli investimenti importanti effettuati dalle grandi multinazionali elvetiche, vediamo che a non approfittare delle opportunità di accesso alla disponibilità di una ricerca qualificata nazionale sono soprattutto le nostre PMI. È quindi necessario stimolare le nostre Aziende ad accedere alla ricerca qualificata prodotta in Svizzera, favorendo e stimolando la promozione di progetti di ricerca adeguati alle dimensioni piccole/medie delle Aziende del nostro territorio attraverso lo sviluppo di una cultura d'impresa e facilitando l'accesso al credito per gli investimenti». 

“Dopo Basilea e l'Arco Lemnico, il Ticino è il terzo polo farmaceutico in Svizzera. Genera un fatturato di circa 2,5 miliardi di franchi con circa 3.500 addetti qualificati”.

Il talento da solo non è GARANZIA DI SUCCESSO



Lei ha attraversato con le sue numerose attività, e una straordinaria capacità di anticipare i tempi, 40 anni di storia della musica e dello spettacolo in Italia. Guardandosi indietro, che cosa ricorda con maggiore piacere e soddisfazione?

«Se mi guardo indietro posso dire di aver pensato tanti programmi, alcuni li ho solo presentati, altri li ho costruiti da zero. Ho prodotto dischi, ho fondato Radio, progettato software, scelto vinili in consolle e firmato contratti per me e per i miei artisti. In tutti questi ruoli, ho imparato che non esistono due situazioni uguali. Per me è sempre la prima volta. E non posso dire quale esperienza sia stata più importante e quale meno. Parlerei piuttosto di un flusso continuo di opportunità e occasioni, da un'idea o da un programma nasceva qualcosa di nuovo, che poi generava un successivo impegno. E sempre stato così e questo modo di procedere continua a soddisfarmi pienamente e a darmi l'energia necessaria per rinnovarmi continuamente».

Che cos'è il successo e quali sono le capacità indispensabili per raggiungerlo?

«Il successo viene spesso definito come una droga, perché è facile riferirlo al successo di massa, al divismo. In verità, la definizione di successo è molto soggettiva e c'è piena soddisfazione anche in una vita semplice, fatta di piccole cose. Probabilmente il successo equivale alla somma di più soddisfazioni riferibili alle aspettative personali. Possedere certe caratteristiche aiuta a sviluppare quello che intendo come talento. In tanti casi si tratta di sviluppare una propensione, che cresce in ciascuno di noi con il passare degli anni, per il condizionamento



ambientale oppure per le opportunità offerte. L'ingrediente principale per avere successo consiste dunque nello sviluppare un talento che sia spendibile sul mercato. Se voglio diventare un grande chitarrista non posso aspettare che un fulmine dal cielo mi colpisca e trasformi la mia mano in quella di Jimi Hendrix. Serve esercizio, e ne serve così tanto dal farmi esercitare anche quando non ne ho voglia».

A questo proposito, lei ha sempre svolto un ruolo di Talent Scout...

«Il talento è un dono. È esaltante scoprirlo, farlo esprimere, renderlo fruibile. Un regalo che passa dall'artista al pubblico. Ho sempre cercato di essere un amplificatore di talento. Mi entusiasmo quando scopro un artista. Penso subito a come fare per aiutarlo a diventare il numero uno. Penso a personaggi come Gerry Scotti, Jovanotti, Fiorello, gli 883 di Max Pezzali, Pieraccioni, Amadeus, Sandy Marton, Taffy, Tracy Spencer, Sabrina Salerno... e poi Fabio Volo, Marco Mazzoli, Daniele Bos-

UNA CARRIERA DA DISC JOCKEY, PRODUTTORE, CONDUTTORE RADIOFONICO E TELEVISIVO, EDITORE E TALENT SCOUT. ED È PROPRIO IN QUESTA VESTE DI SCOPRITORE DI NUOVI TALENTI CHE ABBIAMO INCONTRATO **CLAUDIO CECCHETTO** PER UNA INTERVISTA IN CUI RACCONTA LE SUE ATTUALI ATTIVITÀ E I PROGETTI FUTURI.

Sopra
La nascita di Radiodeejay nel 1982

Sotto
La storia del logo di Radiodeejay



sari, Marco Baldini, Luca Laurenti, i Finley, DJ Francesco... dimenticando sicuramente qualcuno!».

Ha pubblicato un libro intitolato *Il talento è un dono il successo un mestiere. Che consiglio si sente di dare ad un giovane che si affaccia oggi al mondo del lavoro?*

«Gli suggerirei di essere ben sicuro della strada che vuole intraprendere e poi di impegnarsi molto, senza lasciarsi scoraggiare dalle difficoltà che indubbiamente prima o poi si troverà ad affrontare. Senza dubbio ogni essere umano mostra doti o attitudini più spiccate in alcune attività rispetto ad altre, e se alcune doti si mostrano in modo naturale o casuale, altre emergono attraverso l'esperienza, la conoscenza, l'impegno o anche attraverso un aiuto esterno. Non vi è talento che non abbia bisogno di essere coltivato ed allenato».

Lei è da sempre molto attivo nel campo dei new media, dove ha creato anche una web Radio. Quali sono i suoi principali contenuti?

«Ricordo che Mike Bongiorno, scelto da Silvio Berlusconi come direttore artistico di TeleMilano, mi volle con sé. Con la fiducia, e lo stipendio che



02

mi diede, fondai Radio DeeJay e all'epoca fu una vera e propria rivoluzione nel campo della radiofonica. Oggi sono convinto che il web possa essere l'upgrade della radio. L' "Fm" ha il limite della territorialità nazionale. Attraverso la web radio si può dare vita a un prodotto su base italiana ma esportabile a livello mondiale».

Digitalizzazione, Social, Intelligenza Artificiale: che futuro prevede per il mondo della comunicazione e dell'informazione?

«Secondo me non bisogna aver paura della rivoluzione digitale a cominciare dall'ultimo fenomeno, quello dell'intelligenza artificiale agitato da qualcuno come uno spettro perché minaccia di rubare il lavoro a milioni di persone. Piuttosto



04

01

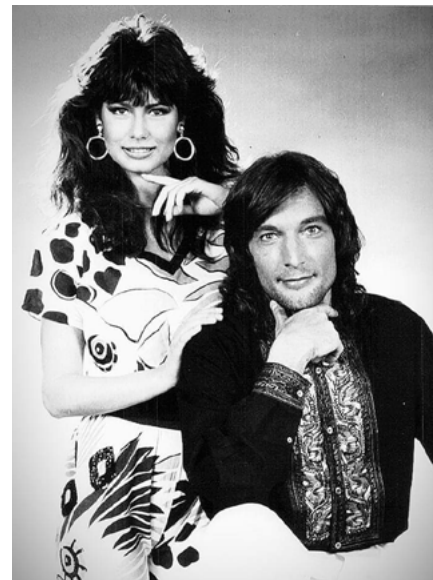


03





05



07



e oggi invece fa tranquillamente parte della nostra vita quotidiana».

Quali sono i progetti che più le stanno a cuore e che vorrebbe realizzare nel corso dei prossimi anni?

«Sono tanti, a cominciare dalla realizzazione di una radio web che dovrà essere qualcosa di assolutamente innovativo nel panorama non solo italiano. D'altra parte la mia filosofia è sempre stata quella di creare qualcosa di nuovo, non di imitare ciò che era già presente sul mercato. E poi continuerà la mia attività di scoperta e lancio di nuovi personaggi: a breve si parlerà molto di Miss Luna, una cantante che con la sua voce e la sua personalità sconvolgerà il mondo musicale italiano». 

01

Sanremo 1980 con **Roberto Benigni**

02

Il matrimonio tra **Claudio** e **Mapi** insieme a **Jovanotti** e **Fiorello**

03

Sanremo 1981 con **Alberto Sordi**

04

Da sinistra
Il figlio **Jody**, la moglie **Mapi**, **Claudio**
e il figlio **Leo**

05

Claudio con **Jerry Scotti** a DJTV

06

Claudio con **Fiorello** e **Amadeus**

07

Festivalbar con **Susanna Messaggio**

va governata e indirizzata con giudizio, apprendendo il modo migliore per goderne di tutti i possibili benefici. Una sfida che va comunque affrontata per portare la nostra società verso la costruzione di un mondo ibrido, che coniughi e integri le diverse esperienze, fisiche e digitali senza lasciare indietro nessuno. E poi mi ricordo quando qualche decennio fa ci trovammo a fare i conti con internet, che all'epoca sembrava un oggetto misterioso,

06



33

SCOPRIAMO CHI È “BELLA GIANDA”



Succede che da una disavventura nasca una grande avventura. Giochi a calcio, ti infortuni, devi cambiare rotta. Vai a fare un provino per la TV, non vieni preso ma qualcuno ti nota, e proprio quel qualcuno anni dopo su un campo da beach volley ti assume come speaker radiofonico. Sembra una storiella campata per aria, invece questa è la vera storia di Michael Casanova, che da più di un decennio anima le nostre mattinate lavorando come speaker a Radio3i, destreggiandosi a meraviglia anche nel mondo dei social. Per rallegrare le nostre mattinate, il fuoriclasse ticinese da anni si sveglia prima dell'alba: «Imperativo fare colazione, doccia, e leggere il giornale onde evitare gaffes in diretta. Poi sono pronto per uscire, perché alle 6 sono seduto di fronte al microfono». Un ritmo che riesce a reggere grazie alla pennichella pomeridiana: «La sera dovrei dormire alle 22, ma non riesco mai ad attenermi all'orario, così nel pomeriggio recupero le ore di sonno mancanti con una siesta di due ore». Michael il successo se l'è inventato da solo, studiando algoritmi, facendo esperimenti, e lanciandosi nell'etere ottenendo subito un riscontro incredibile: «Durante la pandemia volevo trovare un metodo per avvi-

CLASSE 1989, EX PORTIERE PROFESSIONISTA DEL FC LUGANO E DELLA NAZIONALE SVIZZERA GIOVANILE, SPEAKER RADIOFONICO PER RADIO3I E FENOMENO DI YOUTUBE E TIKTOK CON OLTRE 2.5 MILIONI DI FOLLOWERS: **MICHAEL CASANOVA**, LAUREATO IN SCIENZE DELLA COMUNICAZIONE, HA SBARCATO IL LUNARIO INVENTANDOSI UN PERSONAGGIO PER IL QUALE TUTTI I BIMBI IMPAZZISCONO. FACILE? NON PROPRIO.

DI **MICHELLE UFFER**





cinare i giovanissimi alla radio, e così mi sono inventato dei video in cui catturavo il Coronavirus ripulendo il territorio dalle particelle di virus: è stato un boom pazzesco, con milioni di visualizzazioni. Però non era quello il mio obiettivo».

In che senso?

«Nel senso che avevo visualizzazioni in tutto il mondo, ma qui non mi riconosceva nessuno perché nei video non parlavo, dunque potevo essere uno qualunque. Così ho deciso di fare dei video in cui usavo anche la mia voce, esponendomi di più e proponendo delle verifiche più legate al territorio. Per farti capire, ho iniziato verificando se ci fossero più patatine in una porzione del McDonald's o del Burger King: i video sono diventati virali immediatamente». Con il suo "Bella Gianda" e "Verifichiamo", Michael è diventato un personaggio amatissimo dai bimbi, perché il suo lavoro sui social è rivolto proprio a loro. E, se in Ticino siamo un po' più riservati, in Italia Michael viene fermato per strada, in spiaggia, al ristorante, proprio come una star».

Non ti senti una certa responsabilità?

«Sì, infatti sono sempre gentile e disponibile con tutti, regalando un sorriso ad ogni bimbo. Ho fatto delle sedute di firmacopie che sono durate più di 8 ore perché non volevo deludere nessun bambino che aveva passato la giornata in coda. Inoltre, nel mio libro edito Mondadori, propongo delle sfide che in un qualche modo si ricollegano anche alla scienza, dunque oltre al divertimento fine a se stesso, e i bimbi leggendolo imparano qualcosa». Con uno shop online pieno di gadget brandizzati "Bella Gianda", un'agenda fitta di eventi e senza mai tralasciare il suo lavoro radiofonico, Michael è consapevole della forza e dell'effetto che hanno i social media nella sua vita ed ha imparato ad utilizzarli a proprio favore, ma non manca una nota un po' malinconica: «Sono comunque consapevole di essere parte dell'ultima generazione cresciuta senza i social. Mio fratello ed io siamo cresciuti in paese, al parco, nel verde, facendo tanto sport, senza distrazioni tecnologiche. Le cose andavano conquistate, ora invece con i social si arriva ovunque subito. Ai giovani manca il desiderio, la passione, perché riescono ad ottenere tutto più facilmente».

Forse qui, possiamo riallacciarci alla tua carriera sportiva: cosa ti hanno lasciato gli anni passati sui campi da calcio?

«Tantissimo, mi hanno formato il carattere, mi hanno insegnato ad essere indipendente, e mi hanno insegnato a perdere ma comunque non mollare, non demordere. La vita non è semplice per nessuno, ma se ti abbatti ad ogni difficoltà pensando di non farcela, diventa tutto più difficile. Invece se impari a perdere e ripartire, potrai sempre far riferimento alla tua forza interiore, perché avrai creato un precedente». Michael Casanova, per tutti noi "Bella Gianda", è davvero una forza della natura con un cuore buono. E non ci sono discussioni: è decisamente «verificato». 



*“Abita come ti vesti,
vestiti come abiti”*

Paolo Bagnara



Ph: © Ziegler Matthias



L'ARCH. **CARLO RAMPAZZI** GRAZIE ALLA SUA STRAORDINARIA CREATIVITÀ È DIVENTATO UN PROTAGONISTA INDISCUSSO DEL PANORAMA ARTISTICO INTERNAZIONALE E LE SUE OPERE, IMMEDIATAMENTE RICONOSCIBILI, SONO TUTTE UN'AFFASCINANTE ESPRESSIONE DI UNA PERSONALISSIMA IDEA DI STILE.

DI **EDUARDO GROTTANELLI DE'SANTI**

Lei a festeggiato nel 2024 cinquant'anni di attività, caratterizzati da un grandissimo numero di lavori di interior design, arredi, tessuti, quadri sculture e molto altro ancora. **Quale è la motivazione di questa inesauribile voglia di continuare a creare?**

«In effetti ho aperto il mio studio nel dicembre del 1974 e da allora non mi sono mai fermato. Non credo ci sia un segreto per spiegare il mio desiderio di “fare”. Semplicemente ho sempre concepito il mio lavoro come un continuo e inarrestabile hobby, una passione che ho avuto la fortuna ma anche il merito di coltivare come qualcosa che ogni giorno riempie totalmente la tua mente e il tuo cuore, ma che nel contempo ho imparato a governare affinché mantenesse inalterata tutta la sua forza creativa».

Sta dicendo che anche la creatività esige l'applicazione di un metodo di lavoro?

«Assolutamente sì. Le mie giornate di lavoro sono regolate, quando non sono all'estero o impegnato in particolari attività, da un preciso programma che cerco di mantenere uguale tutti i giorni. Questa organizzazione dei tempi mi consente di sfruttare al meglio tutte le risorse disponibili. Ma al di là delle modalità con cui mi dedico a quello che amo fare, ciò che risulta essere determinante è la prospettiva in cui mi muovo: io guardo sempre al futuro, non mi piace voltarmi indietro e stare a contemplare quanto ho già realizzato. Io voglio continuare a pensare alle tante cose di cui intendo continuare ad occuparmi».

Quale è la differenza tra moda e stile?

«La moda racconta soltanto la tendenza di un momento. Lo stile esprime invece la tua identità, chi autenticamente sei. In altre parole, un oggetto di moda attira l'attenzione su sé stesso, mentre lo stile focalizza lo sguardo sulla persona, sull'essere, sulla sua identità. Creare un mio stile mi ha permesso di comporre con sicurezza una precisa immagine, scegliendo i colori, seguendo il mio stato d'animo e l'ispirazione del momento e anche sapendo cosa di volta in volta intendevo precisamente comunicare. E questo processo creativo ho voluto sempre esprimerlo attraverso tutto ciò che ho creato, fosse l'interno di un ambiente, un mobile, un abito o qualunque altra cosa. Per questo ogni mio oggetto risulta essere, anche a distanza di molti anni, immediatamente riconoscibile».

Dunque, se ho ben capito, è la sua personalità che detta sempre le scelte, al di là dell'oggetto che in quel momento sta progettando...

«Le rispondo citando un passaggio di un articolo di recente pubblicato su The TSL Gazette, prestigiosa testata, attenta osservatrice dell'evoluzione del costume: “L'arch. Carlo Rampazzi non abbandona l'idea prevalente di creare un'interazione tra arredi e abiti che lui riassume nella massima, quasi una sentenza: Abita come ti vesti, e vestiti come abiti. Ovvero caftani nel medesimo tessuto che riveste le poltrone e i divani firmati da lui e magistralmente realizzati dagli atelier d'arte di Sergio Villa Mobilità. E così, abiti e decoration diventano interattivi, si influenzano”».



Villa Florica 1993
Ph: © Massimo Listri

A proposito del suo stile si è parlato di “maximinimalismobili”. Che cosa significa?

«Non sono mai stato particolarmente attento alle definizioni di una critica spesso più attenta alla celebrazione di sé stessa che a cogliere il valore intrinseco delle opere criticate. Il concetto cui mi inspiro è molto più semplicemente una risposta al pensiero attualmente dominante nel design. Io ho sempre ignorato le idee in voga, la mia creatività unifica passato, presente e futuro in un design senza tempo. La visione può al tempo stesso coniugare il design barocco opulento della collezione “opus futura” con le ridotte, linee semplici e chiare della collezione minimal».



Hotel Eden Roc 2023
Ph: © Reto Guntli

Lei ha firmato residenze private, yacht di lusso, ristoranti stellati e grandi alberghi, dall'Eden Roc di Ascona allo Tschuggen di Arosa, dal Carlton di St. Moritz fino al Burj al-Arab a Dubai. E poi un grandissimo numero di arredi per clienti di tutto il mondo, artisti e personaggi famosi. Con quale spirito si accinge ad affrontare ogni nuovo lavoro?

«Come amo ripetere, io cerco con i miei lavori di interior design di creare la cornice, ma poi il quadro è rappresentato dalle persone che in quegli ambienti devono vivere, lavorare, essere se possibile felici. Per questo prima di compiere qualunque scelta stilistica cerco di entrare in sintonia con il cuore e la mente di coloro che abiteranno quella casa. Un lavoro lungo e delicato, dove ogni sfumatura del carattere, ogni

tratto della personalità può avere una grandissima importanza. Adirittura, quando qualcuno mi telefona per richiedere la mia consulenza chiedo da dove mi sta chiamando e in che posizione, seduto in poltrona o davanti alla scrivania, mi sta parlando. Tutto questo può sembrare solo un gioco ma sono mille dettagli relativi alla natura umana che concorrono a determinare il piacere e la gioia di vivere in mezzo ad arredi, mobili, quadri, tessuti e soprattutto colori scelti esclusivamente in funzione del benessere di quella persona».

Quali saranno a suo giudizio gli elementi che caratterizzeranno il futuro che già oggi stiamo costruendo?

«Ciò che oggi segna in maniera assoluta la nostra esistenza è la possibilità di stabilire una connessione tra la nostra realtà di esseri umani e la tecnologia che concorre in modo decisivo a plasmare il nostro mondo. Non solo i social, ma la realtà aumentata, virtuale, l'intelligenza artificiale già oggi concorrono a costruire la prossima evoluzione della tecnologia sociale. Questa trasformazione ci impone ogni giorno di ideare modi innovativi per aiutare le persone a connettersi tra loro per creare qualcosa che arricchisca non solo il nostro benessere materiale ma la nostra vocazione alla bellezza e all'amore».

Lei ha celebrato i suoi 50 anni di carriera con l'esposizione "L'eccezione della regola" presso la Fondazione Majid di Ascona. Che sensazione ha provato nel rivedere raccolta insieme tante opere di genere diverso?

«Sono stato il primo a stupirmi per la quantità di lavori che sono riuscito a



Sorpresa Eden Roc 2025
Ph: © Reto Guntli

realizzare, ma non mi piace troppo soffermarmi a celebrare il passato. Mi piace piuttosto sottolineare il fatto che non avrei mai potuto realizzare quelle opere senza il concorso fondamentale dei tanti artigiani che ho incontrato nella mia vita. Le creazioni nascono dalla mia matita, ma poi tocca a loro realizzare il frutto della mia inventiva. Sono straordinari perché mi assecondano nelle richieste anche più folli. Ma, al tempo stesso, sono sempre pronti ad accettare la sfida e insieme siamo gratificati dal raggiungere dei risultati che pensavamo essere impossibili».

Guardando al domani, possiamo concludere questo colloquio annunciando un progetto che vorrebbe prossimamente realizzare?

«Ho in mente qualcosa che induca ad una riflessione sul rapporto tra arte e stile, declinato attraverso l'arredamento, il vestire, il mangiare. Sarà un viaggio nel tempo e nello spazio, che mi auguro possa stupire e al tempo stesso affascinare». 

Grecale Folgore



GRECALE FOLGORE: DESIGNED TO ELECTRIFY THE EVERYDAY

Il primo SUV Maserati 100% elettrico



LORIS KESSEL AUTO SA



*Il valore si riferisce ai test interni basati sul ciclo combinato WLTP.
L'immagine rappresenta una Maserati Grecale Folgore.
Consumi (WLTP): combinato 28.1 kWh/100 km. Emissioni di CO₂*: combinate 0 g/km.
Classe di efficienza: D. *CO₂ è il principale gas a effetto serra responsabile del riscaldamento globale; la media delle emissioni di CO₂ di tutti i tipi di veicoli (di tutte le marche) offerti in Svizzera è di 129 g/km. Il valore target di CO₂ è di 118 g/km.

LORIS KESSEL AUTO SA
Via Grancia 4, 6916 Grancia
Switzerland
+41 91 994 55 71
showroom@kessel.ch
kessel.ch



Alchimisti della bellezza

ENTRARE IN UN SALONE DA PARRUCCHIERE È SEMPRE UN'ESPERIENZA TRASFORMATIVA.

ALDO COPPOLA HA SAPUTO PORTARE TALE PROCESSO A LIVELLI ALCHEMICI.

LO SCOPO È SEMPRE STATO LO STESSO: TRASFORMARE LE PERSONE NELLA PROPRIA MIGLIORE VERSIONE FACENDOLE SENTIRE BELLE. INCONTRO CON **ALDO COPPOLA JR.**

A LUGANO DOVE VIVE DA OTTO ANNI CON LA MOGLIE **MONICA**.



DI **KERI GONZATO**

Si entra in un modo e poi, attraverso rituali spa innovativi, prodotti naturali dalle fragranze inebrianti e mani sapienti, se ne esce rigenerati e trasformati. Che si tratti di una sfilata di moda, di un set cinematografico o di un'esperienza in salone, dal 1966 Aldo Coppola è un punto di riferimento per quan-

to riguarda la bellezza naturale. Una passione che scorre nel sangue e che passa di generazione in generazione. Mettiamo in pausa il tempo e ripercorriamo i capitoli più importanti di questo viaggio. Aldo Coppola jr. ci porta dietro alle quinte di quella che oggi è un'azienda internazionale con punti sparsi in tutto il mondo.

«La nostra è una storia molto personale. Mio padre nel '66 ha aperto il suo primo negozio in centro a Milano, ma la storia è iniziata ancora prima, con mio nonno che è stato il primo ad aprire un piccolo negozio per i capelli, nel quartiere Isola di Milano. Mio padre Aldo, non avendo voglia di studiare, ha iniziato a lavorarci all'età di 12 anni per poi studiare all'Accademia del nostro settore».

Alle radici della storia di Aldo Coppola c'è un visionario romantico dal talento artistico smisurato...

«Certamente. A 15 anni mio padre era già maestro d'arte, con una dote fuori dal comune, un talento artistico naturale: avrebbe potuto anche fare il pittore. Dall'intuizione del nonno e dall'estro creativo di Aldo è partita tutta la giostra e la nostra legacy con il mondo della bellezza e dei capelli. Verso i 22 anni, assieme al fratello Antonio, Aldo prende in affitto il suo primo negozio in via Manzoni a Milano e da lì si entra nel vivo della nostra storia.

Una storia di cui fai parte dalla nascita e nella quale, a un certo punto, hai iniziato a giocare un ruolo attivo. Hai voglia di raccontarmi il tuo percorso?

«Io sono entrato nell'attività che avevo 15 anni, era il 1986. A 13 anni ero già innamorato del mestiere e mi sarebbe piaciuto lavorare in negozio, ma mio padre mi disse che sarebbe stato l'ultimo lavoro della mia vita...e non avendo un gran rapporto di comunicazione con lui perché era molto impegnato sul lavoro, ed era anche abbastanza impegnativo come persona (dice Aldo Jr. ridendo), puoi immaginare gli scontri durante la mia adolescenza. Quindi non mi restò che prenderlo alla lettera

e scegliere ciò che mi sembrava più bello in quel momento e iniziai a studiare odontotecnica».

Ma la chiamata del Salone e del mondo della bellezza era troppo forte: al vero amore non si può dire di no, giusto?

«Per poter stare il più vicino possibile al Salone di mio padre, lavoravo di giorno in uno studio che si trovava a soli 500 metri dal Salone di via Manzoni. Ogni giorno, nella pausa dall'una alle tre, andavo in Salone e siccome c'era tanto lavoro, aiutavo a lavare i capelli alle clienti e altre mansioni. In quegli anni, a cavallo tra i '70 e gli '80, a Milano c'era un'atmosfera incredibile. Al quarto anno di studi come odontotecnico dissi a mio padre: "guarda, io voglio fare il tuo lavoro, se non lo faccio da te vado dal parrucchiere qui di fronte e lo faccio lì", e da allora sono entrato attivamente nell'attività di famiglia».

La tua presenza ha stimolato la crescita dell'azienda con nuove strategie sul piano nazionale e internazionale: quali sono stati i tuoi primi passi?

«Prima di tutto mi sono fatto le ossa conoscendo a fondo i segreti "artigianali" del mestiere, lavorando per 10 anni come parrucchiere. Sono stato fortunato a fare questo lavoro prima, e conoscere tutte le dinamiche interne, perché mi hanno aiutato per lo



sviluppo commerciale e nella comunicazione con il cliente del Settore. Inizialmente, ho aperto un'agenzia di freelancer con parrucchieri, truccatori e stylist per la moda formati da noi. Un servizio che allora non esisteva a Milano e che ci ha portato a lavorare molto, oltre che per la moda, per la stampa, per la pubblicità, le TV e il cinema. Nel 1990 ho impostato la nuova filosofia dell'azienda con l'apertura di nuovi Atelier diretti e nel 1992 il lancio della nostra partnership in franchising».

L'Accademia Aldo Coppola invece quando è nata?

«L'Accademia è nata diverso tempo dopo, nel 1993. È stata una conseguenza della creazione del franchising. A quel punto ho capito che sarebbe stato opportuno dare vita a una formazione firmata Aldo Coppola che trasmettesse il nostro spirito e la nostra visione a chi avrebbe rappresentato il brand. La





nostra prima Accademia in centro a Milano l'ho aperta in via Volturno nel quartiere Isola e intanto mi appoggiavo anche all'Accademia dell'Oreal che aveva spazi più grandi. Nel 1998 ho aperto la nostra FlagShip Academy in centro a Milano in via Varese 10. Da allora siamo cresciuti parecchio, ed oggi seguono la nostra filosofia circa 1200 Saloni. Abbiamo un approccio unico che mira alla qualità dell'insegnamento piuttosto che alla quantità, con gruppi piccoli di massimo otto persone seguiti da un insegnante».

Da allora il marchio non ha mai smesso di innovarsi e di crescere tanto in Italia quanto all'estero: quanto contano le relazioni umane nella crescita di un business?

«Molto, moltissimo, da lì nasce ogni cosa. Prima di ogni nuovo negozio, diretto o in franchising, in Italia o all'estero, c'è stata una connessione personale significativa. Il primo negozio internazionale che ho aperto è stato quello di Monaco. Una nostra cliente carinissima ci

introdusse al Principe di Monaco e questo facilitò tutto il processo. Nel '95 una cliente russa si è innamorata del nostro concetto, proprio frequentando il Salone monegasco, e ha voluto portare in Russia la nostra filosofia Aldo Coppola: oggi

abbiamo 18 negozi in Russia, una Accademia e un'agenzia che si occupa della comunicazione e della gestione di parrucchieri e truccatori per la moda. Questo settembre apriamo un nuovo salone a Dubai, nel Dubai Mall».





Quali sono i valori al cuore dell'azienda?

«Chi entra a far parte di Aldo Coppola impara il valore della responsabilità individuale poiché per noi è importantissima la meritocrazia. Ho sempre puntato sullo sviluppo dei giovani, spesso purtroppo nel settore chi ha grande qualità e maestria viene tarpato per paura che diventi più bravo del maestro. Noi invece facciamo il contrario, cerchiamo di far emergere i nuovi talenti e di farli crescere. Aldo Coppola è una grande famiglia, che offre a tutti i suoi collaboratori, grandi opportunità di crescita professionale».

Alla base del brand ci sono la passione per una professione antica e la ricerca continua che mette al primo posto soluzioni naturali...

«Una combinazione forte che ci ha portati ad essere avanti con i tempi. Da sempre abbiamo prediletto la ricerca di soluzioni naturali ed una visione olistica della bellezza. Mio zio

Antonio, già cinquant'anni fa, inserì all'interno dell'azienda l'utilizzo di henné e erbe tintoree al posto delle colorazioni chimiche. Le erbe tintoree e la schiaritura Shatush, tecnica inventata da mio padre nel 1999, hanno rivoluzionato il mondo del colore offrendo una soluzione che non dan-

neggia i capelli e tratta le radici in modo naturale e curativo».

La ricerca della bellezza si manifesta anche nell'interesse per l'architettura e il design d'interni, come dimostrano i saloni Aldo Coppola disegnati da architetti famosi. L'ultimo traguardo importante è il salone boutique in via Cerva a Milano che hai curato personalmente...

«La creazione di spazi unici è un marchio di fabbrica da sempre. Grazie alla collaborazione con architetti importanti sono nati dei saloni avanguardisti. Ho iniziato con Philippe Starck realizzando il primo atelier in Corso Garibaldi a Milano nel 1991, diventato un punto di riferimento del design nel settore, frequentato da giornalisti, architetti e designer di tutto il mondo. Nel 1998 ho aperto il primo atelier di bellezza all'interno del centro commerciale La Rinascente, uno spazio unico al mondo di fronte alla Madonnina del Duomo di Milano. Nel 2013 ho realizzato il primo "Kingdom of Beauty", un altro concetto unico nel suo genere, un "Albergo della Bellezza" nel centro di Milano, dove ho creato delle aree privé come Junior Suite, Suite e Presidential Suite, per poter offrire un Servizio sempre più esclusivo, ideato da me e disegnato da Marcel Wanders. A marzo 2024 è nato il nuovo Salone Aldo Coppola di Via Cerva 19, un nuovo concept store avvolto dai sapori della natura: ho voluto disegnare e ideare un arredamento composto da oggetti "vivi", prodotti con legno riciclato, dal cedro alla Briccola, i famosi pali di



Venezia che vengono smaltiti e fatti rinascere dalla maestria artigianale di Riva 1920, anche loro famiglia di artigiani ricchi di grande passione».

Cosa ti motiva tutt'oggi a impegnarti quotidianamente nella crescita dell'azienda?

«Certamente ciò che mi guida è un grande amore per questo mondo della bellezza e del design. La prima domanda che mi sono posto è stata: cosa posso fare per migliorare quello che c'è già? Sono partito dalla volontà di sviluppare il nostro brand, affinché venisse riconosciuto come sinonimo di qualità, professionalità e innovazione. Oggi sono molto felice e fiero che "Aldo Coppola" sia un brand riconosciuto per il suo valore professionale a livello internazionale».

Cos'è la cosa più bella di questo mestiere?

«Credo che la cosa più bella sia quella di poter donare felicità a una persona che entra in uno dei nostri Saloni, farle vivere un'esperienza unica, che non sia solo il taglio dei capelli ma un viaggio di benessere e bellezza personalizzata».

Cosa vi ha portati a spostarvi dalla frenetica Milano alla sorniona Lugano?

«Abitiamo a Lugano, felicemente, ormai da otto anni. A portarci qui sono state le sincronicità della vita. A Lugano avevamo un franchising che faticava, così abbiamo trovato due finanziatori e abbiamo deciso di aprire un nostro negozio diretto. La ricerca dello spazio giusto ha preso più tempo del previsto e ci ha portato a passare più tempo in questo bellissimo territorio. Abbiamo aperto nel 2017 il Salone Aldo Coppola in via Nassa 46, un vero gioiello di bellezza unica con una terrazza meravigliosa che domina il lago,



gestito da un team di professionisti stupendi. Poco a poco ci siamo innamorati di uno stile di vita meno frenetico e più a contatto con la natura».

Una decisione, quella di trasferirvi a Lugano, che ti permette anche di staccare più facilmente dalla vita professionale intensa.

Come ti ricarichi nel tempo libero?

«Volo con il parapendio, una passione grandissima a cui mi dedico da anni. Quando sono molto stressato, se vado a fare un piccolo volo, mi riprendo completamente. Dall'alto vedo le cose ridimensionate e cambio totalmente prospettiva. Poi, assieme a mia moglie, facciamo dei grandi giri in Mountain Bike e a piedi per le montagne della Svizzera. Il contatto con la natura ti apre la testa, lo spirito e il cuore. Da molti anni, inoltre, io e Monica pratichiamo la meditazione, un'altra attività che permette di trascendere il quotidiano e trovare una forza e una visione superiori».

Come fai a trovare spazio per tutto oltre le responsabilità gli affetti la famiglia le amicizie e il tempo libero?

«Con il tempo ho imparato a organizzarmi meglio ed ho appreso che la capacità di delegare e di fidarsi sono fondamentali. A un certo punto devi capire che non sei indispensabile e che la ruota deve girare anche se non ci sei tu. Un aspetto che fa bene anche agli altri perché dai spazio alle persone e gli permetti di evolvere. Il viaggio della vita è breve, non sappiamo mai quando "finisce il biglietto", e quindi va goduta con pienezza. Il fatto di spostarmi e di venire a vivere a Lugano mi ha dato più spazio personale e più possibilità di godere anche del tempo libero. Questa transizione ha permesso anche a mia figlia Federica di prendere il volo con un ruolo dirigenziale importante in azienda, gestendo tutta la parte Italiana». 

AIR-DYNAMIC
ANYWHERE, ANYTIME.



L'ELEGANZA ESCLUSIVA
DI VOLARE SEMPRE
IN PRIMA FILA

www.fly-air-dynamic.com





Un evento mondiale CON EMOZIONI SPECIALI



DI **ROMANO PEZZANI**

ATTRAVERSO IL POTERE DELLO SPORT, MIGLIAIA DI PERSONE CON DISABILITÀ INTELLETTIVA SCOPRONO NUOVE FORZE E CAPACITÀ, SVILUPPANO COMPETENZE E RAGGIUNGONO IL SUCCESSO. PARTECIPARE A UN EVENTO MONDIALE COME I WORLD WINTER GAMES È UN'ESPERIENZA UNICA, PARAGONABILE ALLA SENSAZIONE DI VIVERE UN'OLIMPIADE, «NON SOLO PER GLI ATLETI MA ANCHE PER CHI LI ACCOMPAGNA».

ALDO DONINELLI, CAPO DELEGAZIONE DEL TEAM SWITZERLAND A TORINO 2025, SOTTOLINEA IL CONTESTO ALTAMENTE EMPATICO IN CUI CI SI IMMERGE NELLE EMOZIONI DEI PARTECIPANTI, CON I LORO OBIETTIVI E I LORO SOGNI, «SENSAZIONI CHE ARRICCHISCONO PROFONDAMENTE».

In veste di direttore sportivo di Special Olympics Switzerland dal 2011, lei coordina 21 discipline sportive per 2.500 atleti insieme ai suoi collaboratori.

Qual è la missione principale della vostra fondazione?

«Special Olympics Switzerland si impegna a garantire che bambini, giovani e adulti con disabilità intellettiva possano crescere in modo sosteni-

bile, sia mentalmente sia fisicamente, attraverso lo sport. Offriamo regolari opportunità di esercizio e competizione, affinché gli atleti possano ricevere apprezzamento e riconoscimento per i loro risultati, condividere la

“Un impegno encomiabile è visibile nei comportamenti e nella motivazione di ogni partecipante. Vestire la divisa della delegazione e rappresentare la Svizzera è un grande orgoglio”.

gioia delle proprie conquiste e rafforzare autostima, forma fisica, indipendenza e coraggio di provare cose nuove. L'esperienza dimostra che lo sport sposta l'attenzione dalle limitazioni alle capacità, facendo emergere il talento e il valore. Il senso di realizzazione con altri atleti, membri della famiglia e la società è un motore di inclusione e crescita personale che contribuisce a costruire una comunità più aperta, equa e solidale».

Questo spirito è ampliato negli eventi mondiali...

«Un impegno encomiabile è visibile nei comportamenti e nella motivazione di ogni partecipante. Vestire la divisa della delegazione e rappresentare la Svizzera è un grande orgoglio. Anche se Special Olympics

evita simboli nazionali come bandiere e inni, per promuovere inclusione e superare il nazionalismo sportivo, gli atleti sentono fortemente il valore di rappresentare i colori rossocrociati».

Del resto, ognuno può avere la possibilità di partecipare a una manifestazione come quella di Torino 2025...

«Il principio di Special Olympics non basa la selezione per un evento di portata mondiale in primo luogo sul-



la bravura, il livello tecnico non è decisivo. L'obiettivo è che tutti abbiano il piacere e le capacità di praticare una disciplina sportiva da soli».

Cosa si può imparare da questo modello?

«La competizione è spesso con sé stessi, per migliorare e superare i propri limiti. Il risultato sportivo, come la medaglia, è importante, ma la vera ricompensa è l'esperienza vissuta. Questo si riflette nella crescita personale dei partecipanti, che si traduce in maggiore fiducia e indipendenza, influenzando positivamente il ritmo quotidiano. Tuttavia, abbiamo anche affrontato situazioni opposte: atleti che, dopo aver vinto, hanno perso il contatto con la realtà. Per questo organizziamo eventi di chiusura per “archiviare” l'avvenimento, valorizzando l'esperienza senza dimenticare l'importanza della vita di tutti i giorni».





Ph: © WeArePepper

Guardando al futuro, quale sarà l'evoluzione dell'offerta sportiva per persone con disabilità intellettiva?

«La pandemia ha causato un ridimensionamento, ma ora vediamo segnali di crescita. L'organizzazione dei World Winter Games 2029 in Svizzera sarà un'opportunità per ampliare la rete e sensibilizzare il pubblico sull'importanza dello sport per le persone con disabilità intellettiva. Collaboriamo attivamente con le federazioni sportive e le autorità locali, e ci aspettiamo uno sviluppo sia in termini di attività, sia di partecipazione per un maggiore riconoscimento del valore di queste discipline, anche a livello politico. L'impegno di ambasciatori come Simon Ammann, quattro volte campione olimpico nel salto con gli sci e presidente di Special Olympics Switzerland dal 2022, facilitano questa evoluzione». 

LA SVIZZERA OSPITERÀ I WORLD GAMES 2029

I World Games sono il più grande evento sportivo organizzato da Special Olympics, che promuove l'inclusione delle persone con disabilità intellettiva attraverso lo sport. Dopo i Giochi Estivi di Berlino 2023, l'edizione invernale ha fatto tappa a Torino 2025, accogliendo 1.500 atleti da 102 Paesi. Tra i protagonisti della rassegna, anche il Team Switzerland, guidato dal ticinese Aldo Doninelli, con una delegazione di 68 persone tra atleti, allenatori e dirigenti. Lo sguardo è già proiettato al futuro: l'edizione 2029 dei World Winter Games è stata assegnata alla Svizzera. Special Olympics è il più grande movimento sportivo al mondo per persone con disabilità intellettiva e si impegna a favore della loro considerazione, accettazione e uguaglianza. Creata nel 1968, l'organizzazione è oggi rappresentata da oltre 6 milioni di atlete e atleti in 177 nazioni. Special Olympics Switzerland esiste dal 1995.

“Collaboriamo attivamente con le federazioni sportive e le autorità locali, e ci aspettiamo uno sviluppo sia in termini di attività, sia di partecipazione per un maggiore riconoscimento del valore di queste discipline, anche a livello politico”.

Ogni talento merita una chance.

Vi sosteniamo nel vostro percorso:
Una banca per la Svizzera

Si impegna per
Atletica | Formazione | Sostenibilità |
Calcio | Imprenditorialità | Cultura



UBS

L'immobiliare in Ticino: **regole, opportunità e... rinnovamento**



IN TICINO IL SETTORE IMMOBILIARE FA SEMPRE TENDENZA
E TICINO WELCOME HA SCELTO DI DEDICARE LA PRIMA
TAVOLA ROTONDA DELL'ANNO – LA SECONDA DELLA NUOVA
SERIE DOPO QUELLA SULLA SCUOLA DELLO SCORSO
NOVEMBRE – A QUESTO TEMA DI GRANDE ATTUALITÀ.



DI **ENRICO CARPANI**

L'edilizia è uno dei più potenti motori dell'economia della nostra regione e la spiccata propensione del Ticino alla costruzione non avrebbe potuto non riflettersi nello sviluppo di un'attività immobiliare estremamente dinamica e variegata, con attori dalle caratteristiche e dalle potenzialità molto diverse ma con visioni e obiettivi convergenti che di fatto determinano l'occupazione di ogni segmento del mercato. Lo si voglia o no, dalle nostre parti il mattone continua a piacere e dagli anni cin-

quanta non ha mai cessato di essere oggetto di desiderio un po' per tutti: chi progetta, chi finanzia, chi costruisce, chi vende, chi compra e chi affitta. Come in tutte le relazioni ci sono stati momenti felici, addirittura euforici, e altri di difficoltà, se non di vera crisi. Mai, però, si è rinunciato ad andare avanti, trovando sempre il modo per superare le avversità e rinsaldare il rapporto, con gli inevitabili adeguamenti imposti dalle circostanze.

In Ticino, insomma, l'immobiliare fa sempre tendenza e Ticino Welcome ha perciò scelto di dedicare la prima Tavola rotonda dell'anno – la seconda della nuova serie dopo quella sulla scuola dello scorso novembre – a questo tema: le oltre 120 persone che hanno affollato lo spazio Metamorphosis testimoniano l'interesse per l'argomento di un'ampia fascia di pubblico, che non ha mancato di rispondere attivamente agli stimoli emersi dai contributi di qualità degli ospiti chiamati ad animare il dibattito.

Una serata che si proponeva però di non essere una semplice promozione delle attività immobiliari presenti nella nostra realtà non poteva prescindere da un'ampia premessa per contestualizzare le condizioni e i fattori che hanno accompagnato la crescita di un settore diventato assolutamente fondamentale per il paese: le prospettive di **Martino Colombo**, Direttore della Divisione della mobi-



Sabina Gatto



Stefano Artioli



Martino Colombo



Philipp Peter



Alberto Donada



Mino Caggiula

lità e dello sviluppo territoriale del Cantone Ticino, di **Alberto Donada**, Responsabile della Divisione Crediti di BPS Suisse e di **Mino Caggiula**, titolare dell'omonimo studio di architettura, si sono rivelate in questo senso il prezioso strumento per garantire un approccio più ampio e trasversale prima di affrontare il confronto vero e proprio con gli altri protagonisti attivi sul mercato: **Stefano Artioli**, imprenditore e fondatore gruppo Artisa, **Sabina Gatto**, CEO SIT Group e **Philipp Peter**, titolare Wetag Consulting.

L'entrata in materia con le pacate ma precise riflessioni di **Martino Colombo**, che ha sinteticamente ricostruito il percorso del fenomeno immobiliare sottolineando l'importantissimo ruolo dell'ente pubblico – tuttora il maggior promotore edilizio del cantone, con circa la metà dei tre miliardi di franchi di costi di

costruzione registrati in Ticino nel 2024 che riguardano proprio l'edilizia pubblica – e ribadendo inoltre la necessità di disporre di un quadro normativo al passo con i tempi ma

sempre in grado di offrire le indispensabili garanzie di rispetto delle leggi a tutela del territorio e dei cittadini ha di fatto delimitato il campo d'azione di tutti. Parole impor-





tanti, quelle dell'alto funzionario del governo, che dal suo osservatorio istituzionale ha di fatto anticipato alcuni degli argomenti che sono poi emersi spesso nel corso del dibattito, in particolare in contrapposizione con le considerazioni espresse con forte convinzione da **Stefano Artioli**: la complessità e le lungaggini delle pratiche amministrative e la costante minaccia dei ricorsi contro i progetti di costruzione.

Nella sintesi dell'analisi generale di **Alberto Donada**, è emerso il parallelismo tra l'estrema vitalità del settore immobiliare e lo sviluppo altrettanto significativo delle specifiche competenze della piazza finanziaria. La lettura del rappresentante del mondo bancario è stata nel complesso positiva per quanto riguarda l'indiscutibile attrattività e la tenuta del nostro mercato nonostante alcune differenze piuttosto marcate che si stanno delineando tra le realtà urbane e quelle periferiche e le consuete incognite legate alle fluttuazioni dei tassi ipotecari.

Mino Caggiula, in collegamento da New York, ha posto l'accento sul tema della qualità dell'architettura, soprattutto residenziale, trasmettendo al pubblico un messaggio ricco di valori umanistici: costruire per crea-

re migliori condizioni di vita, favorendo il benessere di ognuno, tenendo anche in considerazione l'impatto economico dei progetti e tentando di ottimizzare l'uso delle nuove tecnologie. Questa per l'architetto che si è innamorato del suo lavoro muovendo i primi passi nel mondo dell'edilizia da semplice muratore dovrà essere la sfida da vincere nel prossimo futuro, provando a scardinare anche un certo immobilismo nella nostra mentalità molto conservatrice che troppo spesso sfocia in sterili scaramucce giuridiche. Queste parole si sono rivelate la naturale introduzione alle riflessioni dell'imprenditore e degli immobiliari, che seppure in un'ottica molto più orientata agli aspetti commerciali ne hanno ripreso parecchi contenuti: **Stefano Artioli**, con il suo risaputo fervore, ha infatti evidenziato il problema della "ricorsite" tipicamente ticinese, invocando normative in merito molto più rigorose e pragmatiche a immagine di

quanto succede altrove, in Svizzera e a all'estero. Un'altra criticità del nostro mercato individuata dal vulcanico ma carismatico promotore è il preoccupante invecchiamento del parco immobiliare ticinese, che è all'origine del livello di alloggi sfitti più alto rispetto alla media nazionale. «La nostra regione» ha concluso strappando un applauso alla sala «è la più bella e potrebbe essere anche la più ricca del paese!».

Sulla stessa lunghezza d'onda per quanto riguarda la necessità di essere in grado di soddisfare le richieste di una clientela sempre più esigente **Sabina Gatto e Philipp Peter** che nei loro apprezzati interventi si sono soffermati sulla difficoltà di reperire oggetti realmente interessanti – in particolare nella fascia degli immobili di alta gamma – indispensabili per attrarre persone di reddito elevato che possano garantire al Ticino indotti importanti.

Le numerose domande poste dal pubblico a conclusione di quasi due ore di discussione hanno confermato l'orientamento generale emerso nel corso della serata: in tutti è radicata la consapevolezza che il nostro settore immobiliare abbia tuttora il potenziale per confermarsi tra le maggiori forze trainanti dell'economia del Ticino, a condizione di essere capace di rinnovarsi costantemente. Nel mattone e nelle regole. 



LA HALL DI PALAZZO MANTEGAZZA

Il tuo Angolo di Paradiso

WELLNESS

The Longevity Suite
Piscina Mantapool di Ivana Gabrilo
AP Fisioterapia

RESTAURANTS

Ristorante Meta
Bistrot del Meta
Sala eventi – Meta Events

LIFESTYLE

Ticino Welcome
Mistretta Coiffure

BOUTIQUE

ASSOS Boutique Lugano
Roberto's News and Cigars

P Disponibilità di
un ampio autosilo



Le democrazie hanno bisogno **DI RITROVARE LE PROPRIE RADICI**



LA CRONACA DELLA VITA QUOTIDIANA NELLE NOSTRE DEMOCRAZIE, DELLE CUI SORTI MAGNIFICHE E PROGRESSIVE CI SIAMO VANTATI E CONTINUIAMO A VANTARCI, CI PARLA DI UNA CRESCITA ESPONENZIALE DELLA VIOLENZA, DEI CONFLITTI E DELL'INTOLLERANZA: DENTRO LA SOCIETÀ E LE FAMIGLIE, I QUARTIERI E LE SCUOLE, FRA I GIOVANI E GIOVANISSIMI, FRA I SESSI E I CETI SOCIALI, FRA LE NAZIONI E I POPOLI.

DI **MORENO BERNASCONI**

È evidente che si è da tempo superata la soglia di allarme (anche per i mezzi distruttivi e di manipolazione micidiali oggi a disposizione). Ad essere in crisi non è solo la democrazia, ma la società civile stessa che non trova più in valori condivisi il collante della solidarietà. Eppure abbiamo introdotto il diritto di voto universale e la scuola pubblica per tutti, adottato Costituzioni e leggi inclusive, abbiamo sottoscritto la Dichiarazione dei diritti dell'uomo e creato l'Organizzazione delle Nazioni Unite e le sue

agenzie specializzate nei campi della cultura, il lavoro, l'alimentazione, la sanità, la finanza... istituito Corti internazionali di giustizia e sottoscritto Protocolli per la salvaguardia dell'ambiente... Sembra incredibile che tutto questo attivismo nel campo umanitario ed educativo, della salvaguardia e la promozione del diritto e dei diritti umani non abbia prodotto la crescita civile che ci si aspettava, uno spessore di corresponsabilità in ordine al bene comune che ci si aspettava. Cosa è successo e che fare? Le cause sono multiple e non semplificabili ma su un punto giova forse fare chiarezza. La politica e le istituzioni democratiche moderne, da sole, manifestamente non bastano: hanno bisogno dei valori forti alla base della civiltà moderna e dimenticati o

“Ad essere in crisi non è solo la democrazia, ma la società civile stessa che non trova più in valori condivisi il collante della solidarietà”.

cancellati se si vuole dare la stura ad un tangibile nuovo ethos condiviso di cui si sente terribilmente la mancanza. Le evidenze morali e il valore aggiunto etico che fanno da collante solidale all'umana convivenza non scaturiscono infatti automaticamente dall'istituzione di uno Stato costituzionale democratico e le sue leggi e neppure da solenni Dichiarazioni d'intenti, fossero anche le più nobili e visionarie. Lo Stato moderno ha bisogno di recuperare le proprie radici valoriali condivise se non vuole derivare verso nuove barbarie che pensavamo di aver sconfitto. In una conferenza del 2004 dal titolo "I fondamenti morali prepolitici dello stato liberale", Jürgen Habermas sottolinea una distinzione importante riguardo alla nozione di cittadinanza: il ruolo di "Cittadini della società" e quello di "Cittadini dello Stato". I primi sono meri "destinatari del diritto", i secondi "autori del diritto". «Dai destinatari del diritto ci si aspetta solo che essi, nell'esercizio delle proprie libertà soggettive e i propri diritti non vadano al di là dei limiti della legge. Da cittadini dello Stato, che assumono il ruolo di coautori democratici della legge ci si aspetta invece che abbiano motivazioni e atteggiamenti diversi dalla semplice obbedienza nei confronti di leggi coercitive della libertà. Essi devono esercitare i loro diritti di partecipazione in modo attivo e non solo in vista del legittimo proprio interesse ma anche orientandosi al bene comune. Ciò esige mettere in gioco un investimento motivazionale che non può essere soggetto solo a una coercizione legale. Le virtù politiche risultano essenziali per la consistenza di una democrazia. Lo status di cittadino dello Stato - dice Habermas - è collocato, in una certa misura, in una

società civile, la quale vive di risorse spontanee che sono prepolitiche». Senza la condivisione dei valori dentro una società civile che li alimenta lo Stato è un guscio vuoto o il luogo dell'esercizio del potere e della coercizione della libertà. Per Habermas, «i cittadini si appropriano dei principi della costituzione non solo nel contenuto astratto di essi, ma nel significato concreto, a partire dal contesto storico delle loro rispettive storie. Non basta un processo cognitivo perché i contenuti morali dei diritti fondamentali prendano piede nelle convinzioni interiori profonde. Tra i membri di una società politica può esserci una solidarietà solo a patto che i principi di giustizia trovino adito nella trama più fitta dell'orientamento culturale dei valori». «Una modernizzazione destabilizzante della società nel suo interno - sottolinea il filosofo tedesco considerando il problematico contesto odierno - potrebbe certamente rendere friabile il vincolo sociale e logorare quella solidarietà su cui lo Stato democratico fa affidamento». Queste articolate osservazioni sono la risposta di Habermas al quesito posto provocatoriamente già a metà degli Anni Sessanta dal filosofo Ernst-Wolfgang Böckenförde, ossia «se lo Stato liberale secolarizzato non viva di presupposti normativi che esso stesso non è in grado di garantire». Böckenförde denunciava con parole che oggi risultano più che mai profetiche «la trasformazione dei cittadini delle società liberali in monadi isolate che agiscono per il proprio interessi e che si oppongono a vicenda con i loro propri diritti soggettivi, come fossero delle armi...». «Fino a che punto - si chiedeva - i popoli riuniti in uno Stato possono vivere unicamente della garanzia della libertà individuale sen-

za avere un vincolo che li unifichi e che preceda questa libertà?». Quel vincolo che unisce le comunità, per Böckenförde, è prepolitico: è etico, culturale e religioso.

Habermas - da un punto di vista non credente - illustra cosa può significare l'assunto di Böckenförde ad esempio per la questione essenziale dei Diritti dell'Uomo: «Tradurre l'idea di un uomo creato ad immagine e somiglianza di Dio nell'idea di un'uguale dignità di tutti gli uomini, da rispettarsi incondizionatamente, costituisce un esempio di traduzione salvante. Essa impiega e dischiude il contenuto dei concetti biblici ben al di là di una data comunità religiosa, fino al pubblico generale di coloro che hanno altre fedi o non credono». Di fronte al pericoloso scollamento della società sotto gli occhi di tutti, nell'era post-secolare «è nello stesso interesse dello Stato costituzionale - afferma Habermas - intrattenere rapporti di riguardo con tutte quelle risorse culturali di cui si nutrono la coscienza normativa e la solidarietà dei cittadini». Per le democrazie occidentali, dopo secoli di scontri fra credenti e non credenti, ciò suggerisce l'utilità di riconoscere e valorizzare il bagaglio e le reciproche integrazioni filosofico-culturali, politiche e giuridiche della civiltà greco-giudaico-cristiana (e del diritto romano) a monte dello Stato costituzionale moderno, che rappresentano un suo basilare collante valoriale. 

PASSIONE PER LA MEDICINA E PER IL CONFRONTO

NEI SUOI INCONTRI CON
I PROTAGONISTI DELL'ECONOMIA
E DELLA SOCIETÀ TICINESE,
MARIO MANTEGAZZA INCONTRA
IL DOTT. **FRANCO DENTI**,
PRESIDENTE DELL'ORDINE DEI
MEDICI DEL CANTON TICINO (OMCT).



Ci vuole raccontare
come è avvenuta
la scelta di diventare
un medico e quali
sono state le esperienze che
si sono rivelate più importanti
nel determinare il suo impegno
a favore della salute dei
suoi concittadini?

«Posso dire che ho quasi sempre vissuto negli ospedali poiché sin da piccolo dai 6 agli 11 anni ho avuto il padre ammalato e frequentemente necessitante di cure ospedaliere e ho potuto assistere all'impegno caritatevole sia degli infermieri che dei medici che avevano in cura il

“In qualità di membro nel Comitato della Società Svizzera di medicina generale (SGAM) e di vicepresidente nazionale, abbiamo lanciato, l'iniziativa popolare “Sì alla Medicina di Famiglia” che ha raccolto oltre 50'000 firme in poche settimane e che poi è stata plebiscitata dal popolo svizzero con l'80% dei voti favorevoli nella votazione federale ‘Sì alle cure di base’”.

mio papà. Sono luganese doc, ho studiato medicina e chirurgia presso le università di Pavia e Zurigo, ottenendo il titolo di specialista in

Medicina Generale FMH. Dal 1997 sono stato titolare di uno studio medico a Barbengo fino al maggio scorso. Attualmente conti-

nuo la mia professione nel mio quartiere nativo a Molino Nuovo. Ho coltivato la mia passione per la medicina peregrinando per gli ospedali svizzeri, maturando esperienza nel mio studio e come direttore sanitario di due case per anziani. Dal 2006 sono Presidente dell'Ordine dei Medici del Canton Ticino (OMCT), associazione di diritto pubblico, che promuove gli interessi del corpo medico ticinese, ma collabora intensamente con lo Stato nella tutela della salute della popolazione (esempio: i check point da noi creati durante la pandemia)».

Quali sono state le principali questioni che in questa veste ha avuto modo di affrontare?

«La presidenza dell'Ordine, nonché essere membro della Camera dei Delegati ("il Consiglio degli Stati dei medici") della Federazione dei Medici Svizzeri (FMH) mi ha permesso di svolgere un ruolo di primo piano nel lancio di diverse iniziative a sostegno della medicina di famiglia, la medicina di prossimità. In qualità di membro nel Comitato della Società Svizzera di medicina generale (SGAM) e di vicepresidente nazionale, abbiamo lanciato, l'iniziativa popolare "Sì alla Medicina di Famiglia" che ha raccolto oltre 50'000 firme in poche settimane e che poi è stata plebiscitata dal popolo svizzero con l'80% dei voti favorevoli nella votazione federale "Sì alle cure di base". Nel 2008 e nel 2012 ho coordinato a livello cantonale il Comitato contrario al Managed Care e favorevole al mantenimento della libera scelta del medico e dell'ospedale da parte dei cittadini svizzeri. Gli anni della pandemia da COVID-19 sono poi stati un banco di prova per tutti e,

nella mia funzione di Presidente dell'OMCT ho potuto contribuire, grazie all'encomiabile supporto di tutto il corpo medico e insieme a tutte le istanze del nostro Cantone, a contrastare la pandemia, ad alleggerire il carico degli ospedali e a fornire supporto e assistenza alla popolazione ticinese».

Lei è una voce molto attiva nel mondo dei media. Quali sono le luci e le ombre della comunicazione in ambito sanitario?

«Purtroppo rimango sovente deluso dalla superficialità della stampa ticinese. Sono consapevole che i temi del settore sanitario siano complessi, piuttosto tecnici e, pertanto, di non facile comprensione per l'opinione pubblica. Ritengo, tuttavia, che vada promosso un maggior sforzo da parte dei media per rendere oggettivamente più comprensibili i temi di politica sanitaria, affinché la popolazione sia più pronta – quando si tratta di deporre nell'urna un "sì" o un "no" – ad affrontare riforme incisive del sistema sanitario nazionale».

Il prossimo 18 ottobre lei organizzerà un grande evento per i 90 anni in Svizzera di della Tribuna Medica Ticinese, uno dei principali giornali scientifici del Paese, nonché organo di stampa ufficiale dell'Ordine dei Medici del Canton Ticino (OMCT). Che significato ha e quali saranno i contenuti di questo evento?

«Il 90° compleanno della Tribuna Medica Ticinese (TMT) sarà un momento importante per sottolineare non solo gli sforzi, ma anche il successo della nostra rivista in un contesto di pubblicazioni fallimentare a livello nazionale. Per esempio: la storica "rivista medica della FMH" è fallita! Incredibile! Mentre

la TMT mantiene inalterato il proprio "appeal" di organo ufficiale dell'OMCT e di rivista scientifica dedicata alla pubblicazione di interessanti studi clinici da parte di un buon numero di medici attivi nel nostro Cantone. Addirittura, la nostra TMT è destinata a crescere di livello e a raggiungere un traguardo prestigioso perseguito da anni, frutto della collaborazione con il neo costituito Istituto di Medicina di Famiglia dell'USI».

Che significato ha la scelta di assumere anche una denominazione in inglese?

«A partire da quest'anno ogni numero di TMT includerà un articolo sottoposto a peer-review secondo rigorosi criteri riconosciuti internazionalmente. Questo passo rappresenta una pietra miliare per la nostra rivista e per tutta la comunità medica del nostro territorio. Per questo motivo TMT assume anche la denominazione inglese Ticino Medical Tribune. La peer-review è il gold standard nella comunicazione scientifica. Introdurre questo sistema è un segnale di crescita e di impegno verso una medicina basata sulle evidenze scientifiche. In un'epoca in cui la quantità di informazioni mediche disponibili è vastissima, ma non sempre di qualità verificata, la peer-review assume un ruolo cruciale. Ticino Medical Tribune diventa così una piattaforma con una parte legata alla politica sanitaria (svizzera e ticinese) e una incentrata sulla ricerca con uno spazio riconosciuto e qualificato anche oltre i confini ticinesi». 

Solitudine al femminile

L'OPERA LIRICA INAUGURERÀ LA STAGIONE 2025/2026 DEL LAC CON IL DITTICO LIRICO *LA VOIX HUMAINE* DI **FRANCIS POULENC** E *CAVALLERIA RUSTICANA* DI **PIETRO MASCAGNI**, DIRETTO MUSICALMENTE DAL MAESTRO **FRANCESCO CILLUFFO** ALLA TESTA DELL'ORCHESTRA DELLA SVIZZERA ITALIANA E TEATRALMENTE DA **EMMA DANTE**.

Dopo il pieno successo de *Il barbiere di Siviglia* (2018), *La traviata* (2022) e *Anna Bolena* (2023), il LAC si misura nuovamente con l'importante impegno produttivo dell'opera lirica e sceglie di farlo allestendo il dittico composto da *La voix humaine* e *Cavalleria rusticana* nella lettura registica di Emma Dante e nell'interpretazione musicale del Maestro Francesco Cilluffo alla guida dell'Orchestra della Svizzera italiana (OSI), con il Coro della Radiotelevisione svizzera diretto da Donato Sivo. Anna Caterina Antonacci è la protagonista della *tragédie lyrique* composta nel 1958 da Poulenc, tratta dalla *pièce* omonima di Jean Cocteau. Stefano La Colla, Veronica Si-

meoni, Dalibor Jenis, interpreti dei ruoli di Turiddu, Santuzza e Alfio, sono i protagonisti del celebre triangolo amoroso che Mascagni compone ispirandosi all'omonima novella di Giovanni Verga. Completano il cast Lucrezia Drei (Lola) e Agostina Smimero (Mamma Lucia). Il debutto assoluto del dittico avvenne il 9 aprile 2017 al Teatro Comunale di Bologna. «Sono due opere che guardano entrambe la solitudine – ha dichiarato il direttore Francesco Cilluffo – rappresentata però attraverso due riti diversi; in *Cavalleria rusticana* il rito religioso, comunitario e mediterraneo, in *La voix humaine* quello privato, cittadino, laico e ancora attuale nel suo utilizzare un mezzo di comunicazione di massa quale il telefono

02



per 'gestire' una relazione sentimentale. Opere peraltro scritte da due autori di ispirazione marcatamente 'vocale', che hanno però saputo trovare nel discorso musicale un modo di trasfigurare e rendere tangibile la natura depressiva che al tempo stesso nutriva e minava la loro vita artistica e la loro vicenda umana. Il dialogo di Elle con l'interlocutore telefonico, sebbene connotato da una dimensione sensuale innegabile (alla quale l'autore stesso allude nel frontespizio della partitura), nasconde anche la metafora del confronto tra vittima e carnefice, e persino tra credente e Dio, come ben sapeva il cattolico Poulenc [...] proprio per evidenziare tali contrasti ho voluto dare rilievo, in questa partitura, alle punteggiature più 'cattive' e fauves degli ottoni e delle percussioni, senza rinunciare alla ricchezza degli abbandoni melodici sentimentali, quasi da chanson leggera, che ad essa fanno da contrappunto». «Sia ne *La voix humaine*, sia nella

01



Cavalleria rusticana, protagoniste sono le donne – prosegue la regista Emma Dante – in entrambe leggo il dolore dall'abbandono, della soli-



tudine. I luoghi sono diversi, diverse le comunità che li abitano, ma la motivazione che spinge alla tragedia è la stessa: la pazzia d'amore. Per amore si compiono azioni estreme, come estremo è il gesto teatrale in una grande opera musicale. Ho cercato di trasferire den-

tro l'intimità di Poulenc e dentro il grande affresco siciliano di Mascagni le infinite cerimonie della vita di cui facciamo parte anche noi». Sola in scena la protagonista de *La voix humaine* non ha neppure un'identità precisa (si chiama Elle, cioè Lei), e dialoga al telefono con l'amante che l'ha lasciata per sposare un'altra. Ma si sente solamente la sua voce, in una sorta di monologo appeso a un filo. Un ultimo addio attraverso il telefono. La donna alterna momenti di estrema tenerezza ad altri di disperata passionalità. L'uomo rimane invisibile, ma la sua presenza viene evocata nelle pause della protagonista. Di tanto in tanto, il concitato colloquio si interrompe, ma nessuno dei due ha il coraggio di troncane questa ultima conversazione, fino al tragico epilogo.

Cavalleria rusticana si svolge in un paesino della Sicilia, nel giorno di Pasqua. Turiddu, tornato dal servizio militare, è ancora innamorato di Lola, e le canta una serenata. La donna però, durante la sua assenza, ha sposato Alfio, il carrettiere. Per suscitare la sua reazione, allora, Tu-

riddu ha corteggiato e sedotto Santuzza, ma continua a frequentare la casa di Lola, quando Alfio è lontano. Sentendosi trascurata, Santuzza si reca all'osteria di Lucia, madre di Turiddu, e le confida che l'amore del figlio per Lola non si è mai spento. Arriva Turiddu e Santuzza, affranta dalla gelosia, lo accusa di averla disonorata. Al sopraggiungere di Lola, dopo uno scambio di battute pungenti tra le due donne, Turiddu e Lola si dirigono in chiesa per la messa. Sempre più addolorata, Santuzza augura la mala Pasqua all'uomo e, non appena vede Alfio, gli rivela il tradimento della moglie. Finita la messa, l'osteria si riempie di paesani. Turiddu offre un bicchiere di vino a tutti, anche ad Alfio, che però lo rifiuta. Turiddu allora si avvicina e gli morde l'orecchio, invitandolo così a battersi a duello. La sfida viene raccolta: Turiddu saluta mamma Lucia, affidandole Santuzza, e si accinge ad affrontare il rivale. Poco dopo, tra il vociare del popolo, si leva un grido che annuncia il drammatico esito dell'incontro: "Hanno ammazzato compare Turiddu!".

Alla prima di lunedì 15 settembre alle ore 20:00 fanno seguito le repliche di mercoledì 17 e venerdì 19 settembre alle 20:00, domenica 21 settembre alle 16:00. 

Per maggiori informazioni:
www.lacugano.ch



01

La voix humaine

Ph: © Rocco Casaluci

02 / 03

Cavalleria rusticana

Ph: © Andrea Ranzi - Studio Casaluci

Un percorso *dinamico e internazionale*

TRA RISCOPERTE E ACCOSTAMENTI INEDITI, STORIE DI INCONTRI E SINERGIE CREATIVE, IL PROGRAMMA MOSTRE 2025 DEL MASI GUARDA ALLA STORIA DELLE ARTI VISIVE DELLA SVIZZERA, E IN PARTICOLARE DEL TICINO.

Intende celebrare l'amicizia e il legame tra due protagonisti della scena artistica svizzera tra Ottocento e Novecento la grande mostra di primavera **"Ferdinand Hodler – Filippo Franzoni"**. Per l'occasione, un'importante selezione di dipinti di Filippo Franzoni (Locarno, 1857 - Mendrisio, 1911), sarà accostata, in un dialogo inedito, a lavori anche meno noti al grande pubblico di Ferdinand Hodler (Berna, 1853 - Ginevra, 1918), provenienti dalle più importanti collezioni pubbliche e private Svizzere. Punti di convergenza e divergenze tra i due artisti verranno messi in luce in un affascinante confronto tra circa 80 opere che si concentrano nel periodo tra il 1870 e 1910. Muovendosi inizialmente in sfere culturali differenti -l'ambiente ginevrino per Hodler e quello lombardo milanese per Franzoni- le carriere dei due artisti si in-



02

contrano nella nascente scena artistica elvetica, dove entrambi partecipano attivamente a giurie ed esposizioni di rilievo nazionale e internazionale. Al contempo, diversi lavori rivelano una comune attrazione verso analoghi scorci paesaggistici e

suggestioni atmosferiche
(sede LAC, dal
13 aprile 2025 al
10 agosto 2025).
Tecnologia digitale e tecniche pittoriche tradizionali si fondono nell'opera di una delle voci più interessanti della scena

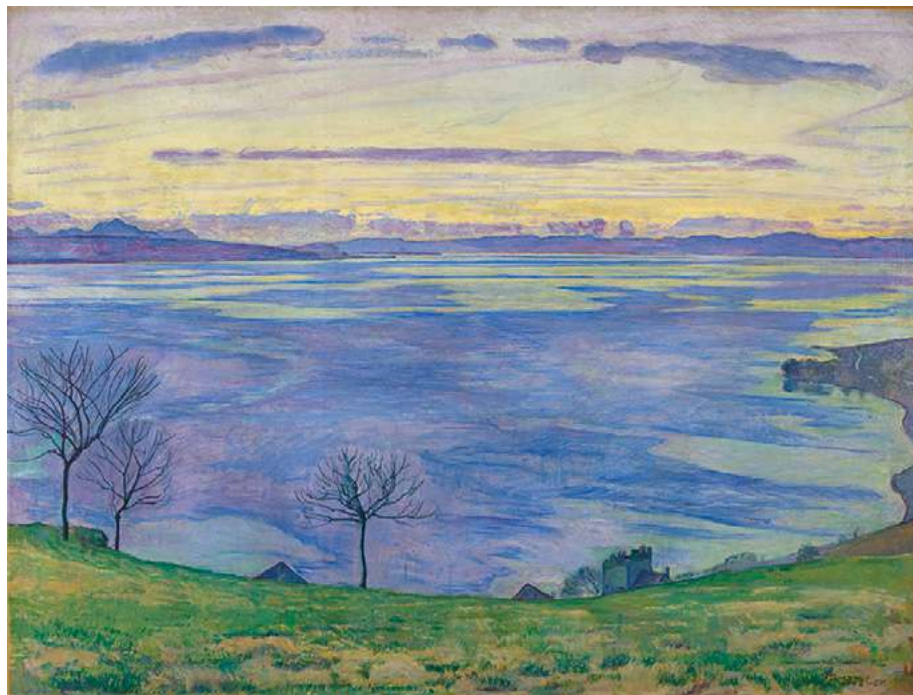
svizzera contemporanea, Louisa Gagliardi (1989, Sion, Svizzera), di cui il MASI ospiterà la prima mostra in un museo svizzero: **"Louisa Gagliardi: Many Moons"**. Per l'occasione l'artista realizzerà una nuova serie di dipinti e sculture che sarà esposta in un percorso sviluppato su misura per lo spazio ipogeo

01



03

del LAC. Attingendo dalla storia dell'arte al cinema, dalla pubblicità e alle esperienze personali, Gagliardi realizza composizioni ricche di dettagli inaspettati, capaci di evocare emozioni contrastanti tra il familiare e l'estraneità. Collocandosi nel solco di correnti artistiche come il surrealismo, la metafisica e il realismo magico, l'artista sviluppa un immaginario affascinante, con cui si fa portavoce della sua generazione e del profondo cambiamento che caratterizza l'epoca post-internet in cui viviamo. Sono parte del progetto anche delle opere recenti, che toccano tematiche care a Louisa Gagliardi: fra queste il rapporto con la natura e lo spazio urbano, la percezione della sfera domestica e le relazioni interpersonali (*sede LAC, dal 16 febbraio 2025 al 20 luglio 2025*). La stagione autunnale prosegue all'insegna delle riscoperte e dei nuovi sguardi su personalità svizzere che hanno avuto significative influenze nel panorama artistico internazionale. A oltre vent'anni dall'ultima mostra che ne ha presentato l'opera, il MASI dedica un'ampia retrospettiva a **Richard Paul Lohse** (Zurigo, 1902 - 1988). La parabola dell'artista, tra i principali esponenti del concretismo internazionale, verrà ricostruita attraverso oltre 80 dipinti che abbracciano i quattro decenni fonda-

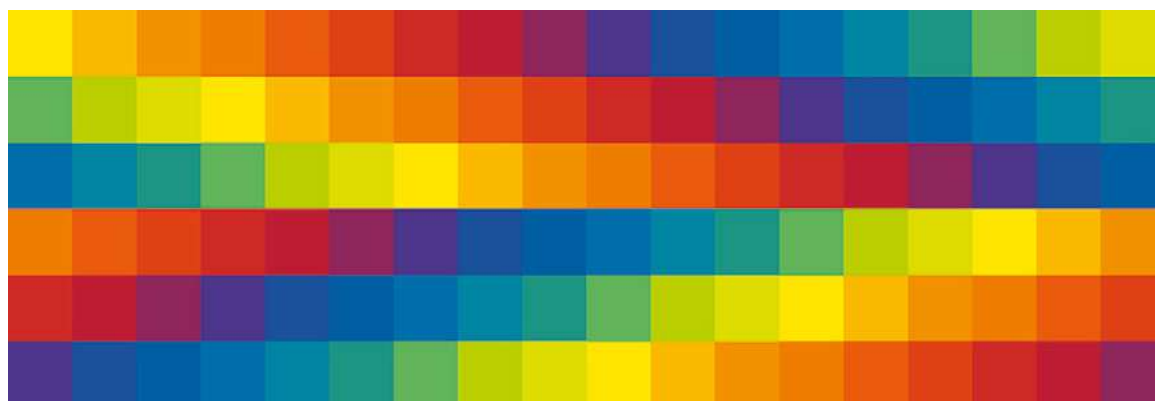


mentali della sua carriera, dagli anni Quaranta del Novecento fino alla sua scomparsa. La mostra rivelerà le contingenze storiche, le utopie sociali e il fascino del colore che si celano dietro al rigore dei lavori di Lohse (*sede LAC, dal 7 settembre 2025 al 11 gennaio 2026*). Un felice capitolo della più recente storia artistica ticinese e internazionale verrà invece esplorato, per la prima volta, dall'esposizione **"David Weiss.**

Il sogno di Casa Aprile. Carona 1968-1978".

Il progetto rende omaggio alla vivace e dinamica comunità artistica e letteraria che fiorì a Carona durante il

decennio 1968-1978, intorno alla Casa Aprile. Questo luogo speciale, di proprietà dell'artista Meret Oppenheim diventò un epicentro di fitti scambi culturali e creativi. I sogni utopistici e la profonda vitalità artistica di quel periodo verranno rievocati, in mostra, alla luce dell'opera dell'artista David Weiss (Zurigo, 1946 - 2012) e della sua cerchia di amici, artisti e artiste, che fecero di Carona un centro di esplorazione artistica e di innovazione. Lo spirito sperimentale e collaborativo di quel particolare momento è restituito da una rara selezione di disegni, schizzi originali, lettere personali, fotografie





e registrazioni sonore (*sede LAC, dal 28 settembre 2025 al 1° febbraio 2026*). In continuità con la programmazione del MASI, che negli ultimi anni ha portato avanti un lavoro di indagine e riscoperta di preziosi archivi d'artista, Palazzo Reali ospiterà una mostra sull'opera di Eugenio Schmidhauser (Seon, 1876 - Astano, 1952). Prima esposizione dedicata al fotografo svizzero da un'istituzione museale, **“Eugenio Schmidhauser – Oltre il Malcantone”** mette in luce il lavoro di un artista che ha fortemente modellato l'immaginario del Ticino di inizio secolo, contribuendo a promuovere il turismo della regione con modalità innovative. Grazie alla collaborazione con l'Archivio di Stato del Canton Ticino, il percorso presenta circa 90 opere fotografiche tra stampe new print e vintage: una documentazione vasta, da cui emerge l'intima relazione di Schmidhauser con i panorami, i villaggi e gli abitanti del territorio, in particolare il Malcantone. È parte della mostra anche un nucleo inedito di fotogra-

fie artistiche, che svela aspetti sconosciuti e di grande valore, del suo lavoro (*Palazzo Reali, dal 16 marzo 2025 al 12 ottobre 2025*).

Il programma 2025 è integrato dalla presentazione delle collezioni del MASI nella mostra **“Sentimento e osservazione. Arte in Ticino 1850-1950”** alla sede LAC. Arricchita da alcune importanti opere in prestito, l'esposizione intende offrire una visione di come l'arte in Ticino – a partire dalla fondazione dello Stato federale nel 1848 fino alla fine della seconda guerra mondiale – si sia dinamicamente evoluta nel suo specifico contesto culturale, e mostrare quali influenze, provenienti da Sud e da Nord, si siano affermate nella regione. 

01

Louisa Gagliardi

Night Caps

2022

Private Collection, Basel

© the artist

Ph: © Stefan Altenburger

Photography, Zürich

02

Iwan Schumacher

aus der Serie Carona

1977/2018

Courtesy Weiss Falk, the Artist

and The Estate of David Weiss

03

Eugenio Schmidhauser

Festa al laghetto di Astano

1905

Gelatina ai Sali d'argento

Nicoletta e Max Brentano (-Motta),

Brugg AG. In deposito presso

Archivio di Stato, Bellinzona

© Archivio di Stato del Cantone Ticino,

Fondo Eugenio Schmidhauser

04

Richard Paul Lohse

Serielles Reihenthema in 18 Farben A

1982

Richard Paul Lohse-Stiftung

© Richard Paul Lohse-Stiftung / 2025,

ProLitteris, Zurich

05

Ferdinand Hodler

Genfersee am Abend von Chexbres**(Il lago di Ginevra di sera da Chexbres)**

1895

Olio su tela

Zürich, Kunsthaus/Gottfried Keller-Stiftung,

Bundesamt für Kultur, Bern, 1965

06

Filippo Franzoni

Saleggi di Isolino

1895-1900 circa

Olio su tela

Museo d'arte della Svizzera italiana,

Lugano. Collezione Città di Lugano.

Donazione Guglielmo Franzoni, Locarno

A man with glasses and a grey hoodie is working on a bicycle in a workshop. He is using a tool to adjust the handlebars. The workshop is dimly lit, with a workbench in the foreground and various tools and equipment in the background.

**BANCA
MIGROS**

«I miei soldi basteranno anche dopo la pensione?»

Potete parlarci di tutto. Anche del futuro. Qualunque siano le vostre domande sulla previdenza per la vecchiaia, discutiamone e troviamo insieme una soluzione – Mentor Prenaj vi aspetta personalmente nella nostra succursale di Lugano.

Fissate un appuntamento:
bancamigros.ch/contatto



DELICATI SGUARDI PRIVATI

IL MUSEO D'ARTE DELLA SVIZZERA ITALIANA PRESENTA NELLA SUA SEDE LAC, DAL 16 FEBBRAIO AL 20 LUGLIO, "MANY MOONS", LA PRIMA GRANDE MOSTRA ISTITUZIONALE IN SVIZZERA DEDICATA A **LOUISA GAGLIARDI** CHE VIVE E LAVORA A ZURIGO ED È UNA DELLE VOCI PIÙ INTERESSANTI DELLA SCENA ARTISTICA CONTEMPORANEA.

Per l'occasione l'artista ha creato due nuovi cicli pittorici monumentali e una serie di sculture in un percorso sviluppato su misura per lo spazio ipogeo del LAC. È parte del progetto espositivo anche una selezione di opere di pittura realizzate dall'artista in anni recenti. Nei suoi dipinti, i cui soggetti si collocano nel solco di correnti storiche come il surrealismo, la metafisica e il realismo magico, sviluppa un immaginario inquietante e affascinante al contempo, che attinge da un ampio ventaglio di registri estetici, dalla storia dell'arte alla cultura popolare. I mondi immaginari disegnati da

02



Gagliardi nascondono una riflessione sulle complessità della vita moderna e, come fotografie interiori della nostra epoca iperconnessa, indagano il significato dell'identità, le trasformazioni sociali e il rapporto tra l'individuo e il suo ambiente. Innestando dettagli perturbanti e slittamenti percettivi, nei suoi quadri Gagliardi ribalta scene apparentemente quotidiane in visioni oniriche; attraverso un utilizzo sapiente del trompe-l'oeil e una cura maniacale dei dettagli, i suoi lavori spingono chi osserva a guardare, ad andare, oltre la superficie dipinta. Questa stratificazione di significati e contenuti trova espressione anche nell'approccio innovativo con cui l'artista esplora i limiti e le possibilità di un genere tradizionale come la pittura. Le sue opere sono, infatti, frutto di una procedura lunga e complessa, che inizia da una prima elaborazione digitale e porta in seguito alla stampa su vinile dei dipinti, che tesi su telaio, vengono infine

01



rifiniti con vernice, gel o glitter. «La qualità ibrida delle opere di Louisa Gagliardi rappresenta in fondo perfettamente lo spazio in cui oggi avviene l'esperienza umana, nel quale i confini tra concreto e virtuale, tra intimità e visibilità, tra appartenenza e alienazione, tra voyeurismo ed esibizionismo, si confondono», spiega Francesca Benini, curatrice della mostra.

L'esposizione di Louisa Gagliardi al MASI si snoda attraverso un percorso che inizialmente sembra seguire i canoni di una classica presentazione di opere pittoriche, ma, una volta varcata la soglia, svela risvolti inaspettati. Un sottile disagio accompagna la visione dei grandi dipinti senza cornice che abitano lo spazio, come squarci o finestre su dimensioni altre. In scenari urbani dal sapore retrofuturista la natura irrompe attraverso dettagli discordanti e apparentemente casuali, come le pesche sparpagliate a terra in *Climbing* (2024) o le cinciallegre tra una coppia di spalle in *Birds of a Feather* (2023). In altri dipinti l'assurdo contaminava con più prepotenza le scene;

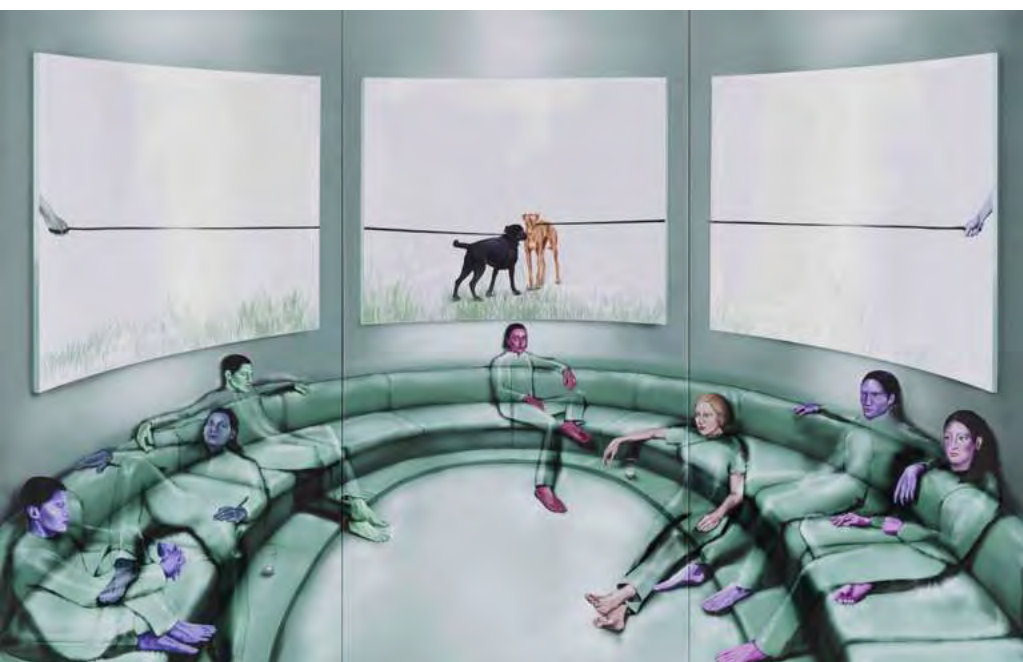


04

in alcune la natura prevale sull'essere umano, ribaltando le prospettive antropizzate, come nella visione distopica dell'automobile in *Swamped* (2024), letteralmente sommersa dall'acqua e circondata da aironi. Ma è nella rappresentazione dello spazio domestico che Louisa Gagliardi trova il contesto ideale per raccontare il senso di perturbamento. Elementi familiari ed estranei si fondono in *Chaperons* (2023), in cui

mani giganti avvolte in guanti viola intervengono su un interno blindato e metallico. In altri lavori, lo spazio domestico è un fondale asettico abitato da figure disumanizzate e mosse da un vacuo automatismo, come in *Roundabout* (2023), o come in *Green Room* (2023). Seduti su un divano, i volti acidi, verdi o viola, i personaggi di quest'opera sembrano sordi a qualsiasi rapporto e interazione. Da grandi finestre compaiono due cani, che però a uno sguardo attento si rivelano essere semplicemente un dipinto nel dipinto.

Una *mise en abyme* percettiva, questa, che è un tema centrale nella ricerca di Louisa Gagliardi e che trova un'espressione monumentale nei nuovi cicli pittorici *site-specific* creati dall'artista nel percorso espositivo al MASI all'interno di due ambienti più intimi e raccolti. Il primo è composto da una stanza tenda in cui il pubblico si trova immerso nella rappresentazione di un interno non-luogo, forse una sala d'attesa. Qui convivono piccioni, ombre che tengono cani al guinzaglio, figure anonime immobili e le celebri poltrone nere del modello LC2 ideato



03



da Le Corbusier. I pezzi di design sono raffigurati nei dipinti, ma sono presenti anche nello spazio fisico, mentre interventi trompe-l'œil stampati sui cuscini complicano ulteriormente il confine tra le dimensioni. La vertigine percettiva sembra apparentemente ricomporsi nel secondo ciclo, *Streaming*: qui visitatori e visitatrici si trovano davanti a due enormi figure sdraiate, immerse nel sonno. Il virtuoso scorcio prospettico e i drappi con cui sono coperti i corpi richiamano celebri modelli rinascimentali del passato e la solennità dell'arte sacra – elementi che stridono però con l'intimità della scena. Come ulteriori enigmi

visivi, grandi dischi-sculture di orologi da polso accompagnano i giganti dormienti. Enfatizzando la perdita di coscienza dello stato di addormentamento l'artista innesca

una riflessione sull'incessante desiderio di controllo e di gestione della nostra immagine nell'epoca digitalizzata, in cui alcuni oggetti, come appunto gli orologi, continuano a trovare un significato solo nella loro fisicità.

«L'ambiguità tra realtà e rappresentazione è un tema centrale nella ricerca artistica di Louisa Gagliardi. L'atto di creare un mondo alternativo attraverso la pittura, nel quale entrare visivamente, si lega inevitabilmente alla capacità dei mezzi digitali di estendere lo spazio vitale e generare una realtà parallela, quest'ultima abitabile non solo idealmente» sottolinea la curatrice Francesca Benini. [W](#)



01

Revealing

2022

Pittura gel, smalto per unghie e inchiostro su PVC

Museo d'arte della Svizzera italiana, Lugano.

Collezione Città di Lugano

© Louisa Gagliardi

Ph: © Stefan Altenburger Photography, Zürich

02

Cascade

2023

Pittura gel e inchiostro su PVC

Collection Pictet

© Louisa Gagliardi

Ph: © Stefan Altenburger Photography, Zürich

03

Green Room

2023

Pittura gel e inchiostro su PVC
Ringier Collection, Switzerland

© Louisa Gagliardi

Ph: © Stefan Altenburger Photography, Zürich

04

Roundabout

2023

Smalto per unghie, pittura gel e inchiostro su PVC

Ringier Collection, Switzerland

© Louisa Gagliardi

Ph: © Stefan Altenburger Photography, Zürich

05

Birds of a Feather

2023

Smalto per unghie e inchiostro su PVC
Collezione privata, Austria

© Louisa Gagliardi

Ph: © Stefan Altenburger Photography, Zürich

06

Chaperons

2023

Pittura gel e inchiostro su PVC
Ringier Collection, Switzerland

© Louisa Gagliardi

Ph: © Stefan Altenburger Photography, Zürich

CASINÒ LUGANO



Benvenuto nel mondo
dell'intrattenimento di alto livello

Visita **casinolugano.ch**

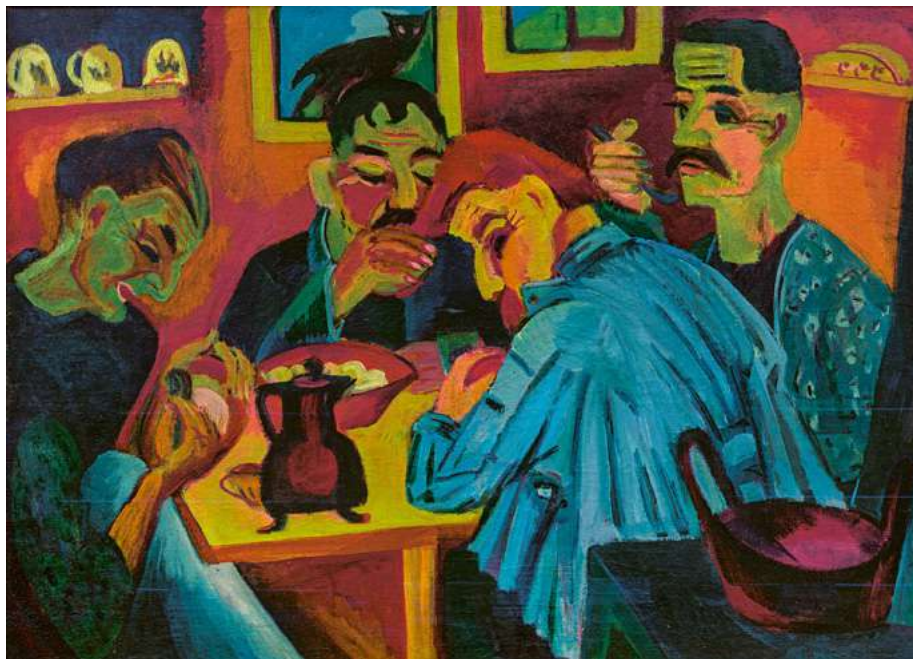
Play responsibly 18+

PROTAGONISTA DELL'ARTE DEL '900

02

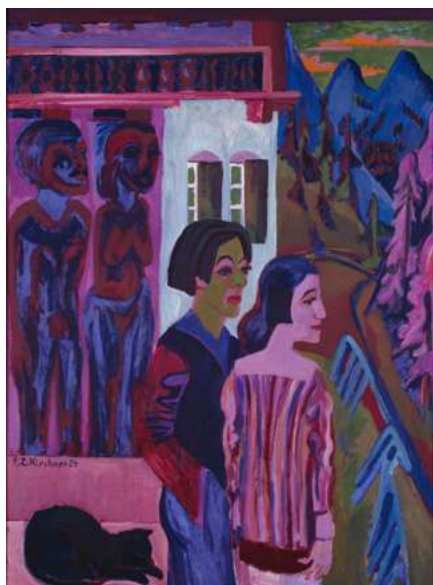
FINO AL 23 MARZO 2025
IL MUSEO D'ARTE DELLA
SVIZZERA ITALIANA PRESENTA
NELLA SUA SEDE LA MOSTRA
“**ERNST LUDWIG KIRCHNER**
E GLI ARTISTI DEL GRUPPO
ROT-BLAU” CHE OFFRE UNO
SGUARDO SULL'OPERA DI
UNO DEI PRINCIPALI ESPONENTI
DELL'ESPRESSIONISMO
DEL NOVECENTO.

Pittore, scultore e incisore, Kirchner fu personalità di spicco dell'avanguardia tedesca di inizio secolo. Insieme a Fritz Bleyl, Erich Heckel, Karl Schmidt-Rottluff fondò il gruppo Die Brücke (Il ponte) che rivendicava un radicale rinnovamento dell'arte visiva in chiave antiaccademica, verso una pittura intesa come traduzione immediata dell'interiorità dell'artista, espressa attraverso linee marcate e colori vibranti e innaturali.



Tra i più importanti artisti europei ad aver trovato ospitalità nei Grigioni, grazie ai suoi lavori Kirchner ha apportato un contributo fondamentale nel rendere il mondo alpino noto in tutto il mondo. Attraverso una selezione di dieci dipinti anche rari, di medie e grandi dimensioni, provenienti da importanti collezioni pubbliche e private, la mostra mette in evidenza i legami e le relazioni del maestro tedesco con il Ticino e Davos. Il percorso espositivo intende inoltre mettere in luce l'influenza profonda che Kirchner ha avuto su un'intera generazione di giovani artisti basilesi, quali Hermann Scherer, Albert Müller e Paul Camenisch, fondatori del gruppo artistico Rot-Blau. Concepito come approfondimento tematico all'interno dell'esposizione permanente della collezione del MASI intitolata “Sentimento e Os-

servazione”, il focus su Kirchner è quindi in dialogo con uno spaccato delle collezioni del Museo, in particolare con la sala dedicata alle opere del gruppo Rot-Blau che è stato attivo nel Mendrisiotto.



03



Kirchner trascorse l'ultima parte della sua vita nei pressi di Davos, dove giunge da Berlino nel 1917 in condizioni fisiche e psichiche precarie, traumatizzato dall'esperienza della prima guerra mondiale. Il periodo trascorso nella località turistica grigionese, segna fortemente la produzione dell'artista, che nella popolazione locale e nel paesaggio montano trova nuove ispirazioni. Mentre il linguaggio pittorico si apre verso tonalità più luminose, le cupe scene della frenetica vita urbana berlinese, del circo e del cabaret, che hanno caratterizzato gli anni precedenti, lasciano il posto a paesaggi di vita alpestre, transumanze, contadini, alberi e boschi di larici, fino alla sagoma inconfondibile del Tinzenhorn. Il cambiamento è visibile, nella mostra al MASI, nei lavori realizzati da Kirchner nei primi anni di soggiorno nelle alpi svizzere tra il 1918 e il 1923 e da una scelta di opere del biennio 1925-1926, quando gli esponenti del gruppo Rot-Blau frequentano con una certa assiduità il loro mentore. Tra i lavori esposti si segnala Bauernmittag (Il mezzogiorno dei contadini) confiscato alla Kunsthalle di Amburgo dal regime nazionalsocialista e additato co-

me esempio di cattiva arte nella mostra "Entartete Kunst" (Arte degenerata) a Monaco. Per il percorso al MASI è stato scelto un nucleo di dieci dipinti esposti in due mostre chiave di Ernst Ludwig Kirchner, che, nonostante le diverse reazioni del pubblico, contribuiscono in maniera decisiva a far conoscere la sua opera in Svizzera: la collettiva alla Kunsthalle di Basilea nel 1923 e la personale al Kunstmuseum di Winterthur nel 1924. Malgrado l'autoesilio imposto e la scelta di vivere ai margini della mondanità locale, da Davos Kirchner continua a orchestrare e controllare la diffusione della sua arte sul territorio elvetico e in Germania. Con un totale di 639 opere confiscate, Kirchner fu uno degli artisti più colpiti dall'ostilità nazista. Fortemente minata da queste circostanze, la già fragile salute mentale dell'artista peggiora drasticamente, portandolo anche a distruggere numerose sue opere. Si toglie la vita nella sua casa sul Wildboden, nel giugno del 1938. 

01

Vor Sonnenaufgang
(Prima dell'alba)

1925/1926

Collezione Glarner Kunstverein.

Ph: © Urs Bachofen

02

Bauernmittag
(Il mezzogiorno dei contadini)

1920

Collezione privata, Svizzera

03

Waldlandschaft mit Bach
(Paesaggio boschivo con ruscello)

1925/1926

Kunsthau Zürich, 1950

04

Das Tobel
(Il burrone)

1920 ca.

Düren, Leopold-Hoesch-Museum

Ph: © Peter Hinschläger

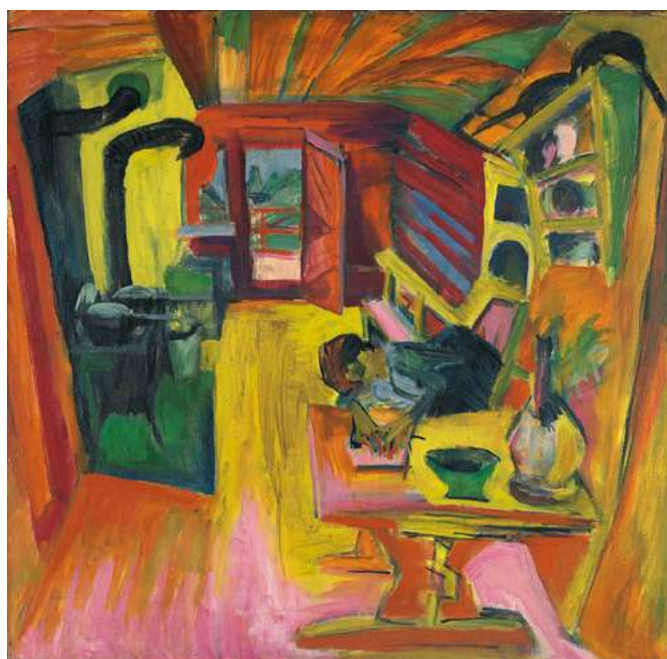
05

Alpküche
(Cucina alpestre)

1918

© Museo Nacional

Thyssen-Bornemisza, Madrid



Adrenaline-fueled POETRY



TICINO WELCOME WILLINGLY
PUBLISHES A CONTRIBUTION
BY **OLIVIA MONREAL VELA**,
STUDENT AT TASIS THE AMERICAN
SCHOOL IN SWITZERLAND
IN LUGANO-MONTAGNOLA.

The moment I enter the racetrack, my heart pounds with each breath like a hummingbird's wings. As I slip into the sleek cockpit of my racing machine, the vibrations of anticipation ripple through my veins like a perfectly tuned engine. The smell of burning rubber and high-octane fuel surrounds me, creating an intoxicating mix that heightens my senses. Outside the hum of the crowd, outside the pit lane crescendos, a symphony of excitement that mirrors the revving engines. The weight of the steering wheel in my hands feels like a connection to the asphalt beneath, as if the track itself is a living entity waiting to be conquered. Suddenly, the visor of my helmet lowers, sealing me into my own world of speed, precision, and time. The seconds on the countdown clock tick away, each heartbeat matching the rhythm of the engines. In that fleeting moment before the green light, I am not just a driver, I am an artist that is about to paint the canvas of the racetrack with the strokes of speed, skill, and time. Race day, the ultimate dance between man, machine, and time is about to begin, and I am ready to unleash the adrenaline-fueled poetry that is Formula 1.

As the first turn approached, I precisely maneuvered through the chaos of the racetrack. The adrenaline surged through me as I smashed the throttle, the engine's roar engulfing me. The intense focus narrowed my

vision, the world outside the cockpit blurring into streaks of colour. As the thrill of speed and the hum of the engine melded into a harmonious symphony, guiding me through each twist and turn of the circuit track. The race unfolded like a high-speed chess match, with me calculating every move. Every roar of the crowd and the relentless pursuit of my rivals fuelled my determination. Each lap brought a new challenge- hairpin bends and daring overtakes. The scent of burnt rubber lingered in the air as I pushed the limits of both machine and skill. As the laps disappeared, a fierce battle emerged. I found myself locked in a neck-and-neck duel with my closest competitor. My closest competitor, the menacing and fierce asphalt track engulfing me like a black cloak. The tension reached its peak as I hurled towards the final laps. Every millisecond counted, every corner became tighter and tighter, until suddenly it felt like I was trapped against my own racing machine that was pressing me into the seat. It felt like I was becoming one with the engine. In a breathtaking final push, I executed a daring manoeuvre. The finish line loomed ahead, and as I crossed it, the checkered flag waved triumphantly. The deafening cheers of the crowd and the elation surging through my veins mingled as I came to a victorious halt.

Exhausted yet exhilarated, I climbed out of the cockpit, with my helmet in hand as I waved at the ecstatic crowd. In that moment, the

unexpected taste of victory lingered in the air. The scorching asphalt simmered under the blazing sun; I strolled towards the podium with the crowd's roar echoing in my ears. The race had been a symphony of speed, strategy, and sheer determination. My heart pounded with the rhythm of the engines that had roared to life just minutes ago. My racing suit clung to me, soaked with sweat and adrenaline. The intense battle on the track was now replaced by the victorious march to the podium. Each step was a victory lap of its own, memories of hairpin turns, daring overtakes, and split-second decisions replaying in my mind. The podium stood tall, adorned with the gleaming trophies that symbolised the triumph of skill and precision. As I ascended the steps, the atmosphere crackled with energy. The

sea of fans erupted into cheers, exhilaration taking over me when suddenly it hit me, I had just won the hardest race of the year! The trophy, a masterpiece of metal and artistry awaited its rightful owner... My fingers traced the cold surface, and the surge of pride coursed through me. The years of sacrifice, the gruelling hours of training, the years of not being home, all condensed into this moment, on the podium. The champagne bottles, chilled to perfection, stood poised for the impending celebration. I lifted the trophy high, acknowledging the crowd's adoration. The intoxicating blend of cheers, engine roars, and the anthem playing in the background, painted a surreal portrait of victory. As the champagne bottle sprayed into the air, the droplets sparkled like liquid diamonds, catching the glint of the setting sun. 



Gehri

   [gehri.swiss](https://www.gehri.swiss)

L'Arte del rivestire dal 1970



Bali sofa
Montecarlo coffee table
Fandango armchair



SALONE DEL MOBILE. **Milano**

8.13 April 2025

hall **15** stand **A02-B01**

rugiano@rugiano.it rugiano.com

special opening **Flagship Store:**
Via della Moscova, 53 MILANO

Rugiano

L'ACCORDO

CON IL REGNO UNITO: UN ESEMPIO PER L'UE?

LA SVIZZERA HA AVVIATO
NEL 2023 UN NEGOZIATO CON
L'UNIONE EUROPEA CHE PUNTA A
MODERNIZZARE E APPROFONDIRE
LE RELAZIONI BILATERALI.



L'accordo tende a garantire la concorrenza leale tra le imprese dell'UE e svizzere che operano nel mercato interno e assicurare la tutela dei diritti dei cittadini dell'UE in Svizzera, compresa la prevenzione della discriminazione tra i cittadini dei vari Stati membri. Il mandato risponde inoltre alle preoccupazioni della Svizzera autorizzando eccezioni limitate all'allineamento alle norme dell'UE nei settori della libera circolazione delle persone, del distacco dei lavoratori e del trasporto ferroviario e stradale.

Contenuti principali

I principali elementi del complesso di misure sono:

- disposizioni istituzionali da includere negli accordi con la Svizzera relativi al mercato interno vigenti e futuri, che prevedono l'allineamento dinamico all'acquis dell'UE, un'interpretazione e un'applicazione uniformi e la risoluzione delle controversie
- disposizioni sugli aiuti di Stato da includere negli accordi relativi al mercato interno vigenti e futuri
- un accordo che consenta la partecipazione della Svizzera ai programmi di ricerca UE
- un accordo sul contributo finanziario permanente della Svizzera alla coesione sociale ed economica nell'UE quale controparte alla sua partecipazione al mercato interno



- il rilancio dei negoziati relativi ad accordi in materia di energia elettrica, sicurezza degli alimenti e salute.

Accanto a questi obiettivi strategici, grazie alla pressione esercitata dagli ambienti bancari elvetici, è stato inserito anche un Dialogo tra autorità svizzere ed europee riguardanti il libero accesso per i servizi finanziari transfrontalieri. A tal riguardo le aspettative sono molto prudenti, in quanto la legislazione europea tende a restringere le condizioni poste a Paesi terzi. Tuttavia, con un po' di buona volontà e con uno spirito liberistico di apertura, si potrebbe immaginare una soluzione bilaterale che accontenti entrambi i fronti.

Un buon esempio di collaborazione

Un buon esempio è rappresentato dall'Accordo raggiunto un anno fa con il Regno Unito. Per la prima volta due piazze finanziarie internazionali hanno riconosciuto mutualmente l'equivalenza del proprio regime giuridico e prudenziale in un trattato internazionale vincolante,

rendendo possibile e agevolando l'attività transfrontaliera. Contemporaneamente vengono garantite la stabilità e l'integrità del mercato finanziario come pure la protezione dei clienti. L'accordo intende rafforzare la competitività della piazza finanziaria a livello internazionale. Per consentire e agevolare l'accesso



transfrontaliero al mercato è stata mutualmente riconosciuta l'equivalenza del regime giuridico e prudenziale per i servizi finanziari. In aggiunta è stata rafforzata la cooperazione in materia di vigilanza e regolamentazione. Tale equivalenza è stata stabilita mediante verifiche fondate su criteri concordati congiuntamente per la stabilità finanziaria, l'integrità dei mercati finanziari nonché per la protezione dei clienti e degli investitori.

In particolare, l'accordo permette a istituti finanziari svizzeri di fornire servizi finanziari a facoltosi clienti privati (con un patrimonio superiore a 2 milioni sterline) e a clienti professionali nel Regno Unito per via transfrontaliera o nell'ambito di impieghi temporanei in loco. In linea di massima, gli istituti finanziari elvetici possono continuare ad applicare il diritto svizzero. A beneficiare di simili agevolazioni sono in particolare le banche, le società di intermediazione mobiliare, i gestori di patrimoni collettivi, le direzioni

dei fondi e i gestori patrimoniali. Consentire l'esercizio dell'attività transfrontaliera implica l'adozione di una serie di meccanismi di sicurezza, come l'osservanza degli obblighi rendicontazione e di comunicazione. Già oggi i fornitori britannici di servizi finanziari possono svolgere gran parte dell'attività transfrontaliera in Svizzera, soprattutto per i clienti professionali. Quest'aspetto viene esplicitamente stabilito nell'accordo. Inoltre, a determinate condizioni, i consulenti alla clientela britannici possono assistere temporaneamente in loco clienti privati facoltosi in Svizzera senza doversi registrare nel Paese.

Soluzione UE ancora lontana

L'Accordo sottoscritto con il Regno Unito dimostra che con un po' di volontà politica la cooperazione tra Autorità potrebbe migliorare notevolmente a vantaggio di tutta l'economia. Evidentemente con l'Unione europea, e in particolare con alcuni Paesi, le premesse sono diverse: l'apertura dei mercati di stampo liberistico è spesso confrontata con la difesa dei propri mercati domestici. Il nostro auspicio è che con soluzioni intelligenti e innovative si possa trovare un'intesa che possa combinare gli interessi della piazza finanziaria svizzera con quelli dell'economia europea.

Nel raffronto internazionale, l'accesso al mercato nell'ambito dei servizi bancari e su valori mobiliari a partire dall'UE verso la Svizzera è caratterizzato da un elevato grado di apertura. Per contro, a livello di UE e nei singoli Stati membri dello Spazio Economico Europeo (SEE) esiste attualmente un accesso al mercato praticamente nullo o comunque molto limitato per l'eroga-

zione attiva di servizi bancari o su valori mobiliari di tipo transfrontaliero a partire dalla Svizzera verso l'UE. Peraltro, l'accesso al mercato a livello di UE viene costantemente rimodulato in senso sempre più restrittivo. La normativa attuale limita l'erogazione transfrontaliera di servizi destinati agli investitori UE a una «fornitura passiva di servizi», ovvero che avviene esclusivamente su iniziativa dei clienti stessi.

Al fine di mantenere e ampliare ancora le proprie attività transfrontaliere con la clientela UE, l'«approccio di accesso al mercato specifico all'istituto», ovvero basato su licenza (da un punto di vista normativo), si fonda su una singola registrazione delle banche svizzere interessate presso un'autorità centrale UE (EBA o ESMA) e su un passaporto che consente agli istituti svizzeri registrati su base individuale di fornire attivamente i propri servizi bancari e su valori mobiliari in tutta l'UE / lo SEE. L'accesso al mercato si estenderebbe quindi a tutte le categorie di clientela rilevanti, inclusi i clienti privati, e comprenderebbe l'assistenza dei clienti esistenti nonché la ricerca e l'acquisizione di nuovi clienti domiciliati nell'UE e/o nello SEE. 



ASSOCIAZIONE
BANCARIA TICINESE

Villa Negroni
CH-6943 Vezia
T. +41 (0)91 966 21 09
www.abti.ch

COME CAMBIA IL TRUST SVIZZERO

IL PROF. AVV. **ALBERTO LUPOI**, STUDIO TREMONTI, PICCARDI, ROMAGNOLI E ASSOCIATI DI MILANO, L'AVV. **CLAUDIA SUTER**, RESPONSABILE CLIENTI PRIVATI DI HOMBURGER SA, **ANDREA FERRARETTI**, PRESIDENTE DI RIVA RENO FIDUCIARIA DI MILANO, E **RAFFAEL STOECKLI**, SENIOR CLIENT ADVISOR DI WULLSCHLEGER MARTINENGHI MANZINI TRUST SERVICES, PROPONGONO ALCUNE INTERESSANTI CONSIDERAZIONI SULLO STATO DEL TRUST SVIZZERO IN UN CONTESTO INTERNAZIONALE IN CONTINUA EVOLUZIONE.

Il Trust, istituto di origine anglosassone nato alla fine del 1700, resiste nella sua struttura originaria, ancorandosi alle proprie origini, in una molteplicità d'uso oggi più attuale di qualche secolo fa, adattandosi alle mutate dinamiche degli Stati e alle sempre più marcate esigenze private di protezione del patrimonio familiare, in un'ottica anche di passaggio generazionale. In Svizzera, l'attività di Trustee è stata recentemente regolamentata nel 2023 (dopo 3 anni di transizione) attraverso la nuova dalla Legge sugli Istituti Finanziari (LisFI) e soggetta alla supervisione della FINMA, ufficialmente entrata in vigore dal 1° gennaio 2020, che ha impattato su tutto il settore finanziario, Trustee compresi. Gli ultimi dati aggiornati al 31 dicembre 2023 emessi dalla FINMA

parlano di 165 richieste di autorizzazione di società Trustees ricevute a fine 2022, registrando a fine 2023 circa 70 Trustee autorizzati.

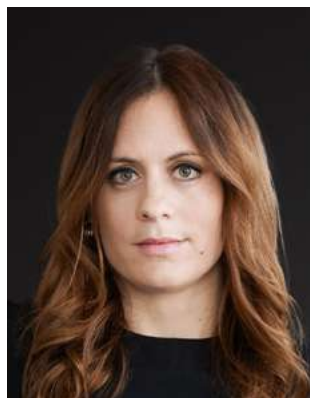
I requisiti per i Trustee autorizzati FINMA in Svizzera sono in sintesi un'adeguata capitalizzazione, sistemi di controllo interno efficienti, gestione dei rischi adeguata, nonché la presenza di manager qualificati. Il Trustee in Svizzera deve inoltre adempiere agli obblighi di due diligence previsti dalla Legge sul Riciclaggio di Denaro (LRD) e deve attenersi anche alle normative internazionali di trasparenza fiscale relative allo scambio automatico di informazioni.

Va inoltre ricordato che nel corso del 2020 era iniziato un progetto promosso dal Consiglio federale di ancorare nel Codice civile svizzero l'istituto del Trust. Durante la fase di

consultazione gli aspetti normativi erano stati ritenuti validi perché davano la possibilità di avere la certezza del diritto svizzero in caso di contenzioso. Gli aspetti fiscali erano stati invece l'ostacolo principale alla sua implementazione, in quanto penalizzanti rispetto alla situazione attuale, regolata da una prassi consolidata dettata da un circolare dell'Amministrazione federale delle contribuzioni. Motivo per il quale il Consiglio Federale ha ritirato il progetto.



Prof. Avv. **Alberto Lupoi**



Avv. **Claudia Suter**



Andrea Ferraretti



Raffael Stoeckli

Come è cambiato nel tempo l'uso del Trust?



AVV. ALBERTO

LUPOI: «Per quanto riguarda l'esperienza italiana, il Trust nasce im-

piegato in modo diverso da quella che potrei chiamare la prassi internazionale e quindi non nasce per ragioni fiscali e neanche per occultare patrimonio, viceversa nasce e soprattutto si sviluppa perché risponde ad esigenze alle quali il diritto civile non dava più risposte adeguate».



AVV. CLAUDIA

SUTER: «Trusts have or had a negative connotation because they

had been abused in the past for tax evasion purposes. However, Trusts have remained as an important succession and estate planning tool for high net-worth individuals. A Trust requires the assets to be transferred into the name of the trustee. This brings the following advantages in a succession and estate planning context. Even if the assets may have to be included in the estate or the total assets from a Swiss inheritance law point of view (in case of a revocable Trust), the assets are in the control of the Trustee who will then have control over the implementation of the wishes of the settlor. This is a much stronger position than an executor has under Swiss inheritance law. The situation can be even further strengthened where there is an irrevocable discretionary trust with no control of the settlor.

In addition, a trust allows for a high degree of flexibility when moving between countries and can be more flexibly adapted (e.g. by way of a

trust split or beneficiary removals) in case of a relocation to jurisdictions that do not recognize Trusts (such as Spain), make it particularly unattractive to use Trusts (such as France) or which require a higher degree of tailoring of the trust to the local jurisdiction to make it more (tax) efficient (such as the US).



ANDREA

FERRARETTI: «Il

Trust è lo strumento perfetto che regolare una successione, in maniera ordinata, compatta e nel rispetto delle normative applicabili, in tutte le giurisdizioni ove la successione esplica i suoi effetti. Il Trust rappresenta oggi, quindi, una sorta di garanzia di professionalità, "compliance" e di "terzietà" che solo intermediari professionali, organizzati e vigilati possono fornire. Ma non solo. Il Trust permette infatti di svolgere tutte quelle attività nelle quali è importante avere un effetto segregativo e di spossessamento. Si pensi, ad esempio, ai piani di incentivazione del personale, al terzo settore, o all'ambito liquidatorio. I campi di applicazione sono potenzialmente vastissimi. Mi piace affermare, che chi apprezza il Trust e ne vede l'utilità, potenzialità ed i campi applicativi è la "società civile" ancor prima di noi operatori».



RAFFAEL STOECKLI:

«L'uso del Trust sostanzialmente non è cambiato, ma si evoluto. Ha avuto e ha il pregio di adattarsi in modo dinamico alle necessità sociali, economiche e normative che si sono presentate e che continuano a modificarsi nel tempo in un basilare rapporto di fiducia e di buon senso».

L'Istituto del Trust sembra essere tornato di moda in alcuni stati europei. Quali sono oggi le più importanti potenzialità?



AVV. ALBERTO

LUPOI: «Il Trust è in grado di offrire una flessibilità nella orga-

nizzazione del patrimonio straordinaria rispetto ad altri istituti. È un modello impiegato per gestire gli acquisti di Elon Musk nell'acquisizione di Twitter, la vita di un beneficiario con disabilità affiancando il tutore nominato dal Tribunale, soggetto di garanzia in una complicata operazione di acquisizione societaria, garante dell'esecuzione di un accordo lesivo della concorrenza, gestore del passaggio generazionale, rappresentante delle obbligazioni in una operazione di emissione, curatore e gestore di opere d'arte, ecc».



AVV. CLAUDIA

SUTER: «Trusts are often used in an estate or succession planning

context. They allow for a high degree of tailoring to the needs of the respective family or beneficiaries, respectively. Unlike foundations, trusts do not have legal personality which reinforces the flexibility. Trusts are easier to characterize when discussing especially with UK and US lawyers.

Trusts are accepted in Switzerland as a result of Switzerland having signed the Hague Convention of 1 July 1985 on the Law Applicable to Trusts and on their Recognition. Consequently, it is possible to establish trusts which are subject to the law provided for in the trust deed, but that are wholly administered out of Switzerland by virtue of using a Swiss based trustee. This creates the requisite proximity for individuals living in Switzerland».

**ANDREA****FERRARETTI:**

«I campi di applicazione sono molto vasti, ma ritengo che la vera innovazione rispetto al passato sia che il trust, oggi, anche nei paesi di cultura civilistica, è diventato uno istituto “normale” e comunemente utilizzato, conosciuto ed apprezzato dagli operatori, dal pubblico e dalle autorità».

**RAFFAEL STOECKLI:**

«Il sempre maggior utilizzo del Trust nei Paesi civilistici si è sviluppato in modo alquanto “creativo” sull’arco di diversi lustri. Questo modo di espandersi ha avuto i suoi difetti, ma ha avuto soprattutto il pregio della presa di coscienza, di conoscenza e di inserimento nel tessuto legale e fiscale esistente, esempio ne sono l’Italia e la Svizzera. Altri stati europei hanno fatto scelte meno costruttive demonizzando il Trust quale nemico presunto del diritto civile e fiscale interno. Nell’ambito familiare le potenzialità del Trust si esaltano soprattutto nell’accompagnamento sul percorso di educazione, di crescita e di sicurezza patrimoniale dei membri della famiglia in considerazione di eventi e situazioni personali come il matrimonio, il ritiro dalla vita professionale, il decesso, l’incapacità, i discendenti, gli amici».

Trust esteri, svizzeri, italiani, europei. Quanto sono rilevanti nella scelta di pianificazione il futuro del proprio patrimonio?

**AVV. ALBERTO****LUPOI:**

«Dipende ovviamente dalla natura del patrimonio, dalla

residenza dei soggetti coinvolti e da altro ancora, ma di sicuro in Europa continentale la Svizzera e l’Italia sono all’avanguardia rispetto a tutti gli altri paesi. In particolare l’Italia è stata la prima (e per certi versi l’unica) a discostarsi dalla prassi inglese e quindi a scrivere atti di Trust in lingua italiana, con trustee italiani e beni in Italia il che ha garantito un’ampia diffusione al Trust».

**ANDREA****FERRARETTI:**

«In un mondo sempre più integrato, con accordi bilaterali e multilaterali sempre più diffusi ed efficienti e con la possibile creazione di un mercato unico dei capitali in Europa, paradossalmente, si rende forse meno importante la giurisdizione del Trustee e, in prospettiva, anche quella del Trust. Ciò che rileva è la localizzazione di tutti i soggetti che si relazionano con il Trust. Il modello penso debba essere quello dei servizi di investimento che - al verificarsi di certe condizioni - possono essere offerti e proposti in ambito transfrontaliero. È quindi importante che le normative nazionali di vigilanza siano coerenti, integrate a livello internazionale e non creino frizioni, sovrapposizioni o possibilità di “arbitraggi”. In questo ambito la normativa Svizzera è senza dubbio moderna ed efficace e pone le basi per la creazione di un ecosistema ideale per il “cross border”, modello di sviluppo di mercati finanziari in cui sicuramente la Svizzera è leader indiscusso a livello interazionale».

**RAFFAEL STOECKLI:**

«È fondamentale nella pianificazione patrimoniale tenere in con-

siderazione, non solo il momento istitutivo del Trust, ma soprattutto le capacità del Trustee di gestire e di disporre in un periodo più o meno lungo dei beni a favore dei beneficiari o di raggiungimento dello scopo prefissato. Per questo motivo la scelta della legge regolatrice del Trust e soprattutto del Trustee, dipende innanzitutto dalle finalità del Trust, dalla tipologia dei beni conferiti in Trust, dalle capacità di interagire con le istituzioni e con i professionisti di riferimento, nonché dalle affinità culturali e linguistiche con i soggetti coinvolti (disponenti, beneficiari).

Regolamentazione e ruolo del trustee, a che punto siamo in Svizzera, Italia, UK? Quale impatto sull’industria e sul servizio al cliente?

**AVV. ALBERTO****LUPOI:**

«Su questo aspetto la Svizzera ha preso una strada condivisibile, cioè rendere il Trustee professionale soggetto ad autorizzazione e vigilanza. Sono diversi gli aspetti che trovo positivi: il Trustee svizzero vigilato interloquisce con le autorità di controllo straniere ad un livello impossibile da eguagliare per un Trustee non vigilato, con tutto di guadagnato per il Trust; deve sempre aggiornarsi sulle leggi straniere applicabili al trust; è un valido presidio per l’applicazione della normativa internazionale sul riciclaggio».

**ANDREA****FERRARETTI:**

«L’Italia, con tempi auspicabilmente non lunghi, regolerà il settore sulla falsa riga di quanto già fatto con successo

POLIZZE DA NON DIMENTICARE



Piernichele Bernardo,
CEO & Partner
di Qualibroker
Ticino SA
sottolinea come
in ambito
successorio sia
possibile fare
ricorso anche
ad alcune
soluzioni
assicurative.

È interessante segnalare come il mondo assicurativo abbia elaborato alcuni prodotti che potrebbero essere utilizzati in ambito successorio. Chiaramente, per valutare l'idoneità delle soluzioni sono determinanti molti fattori come: tipo di beni, forme giuridiche, legislazioni, leggi applicabili, ecc. e quanto segue è da ritenersi a titolo informativo generale e non può essere ritenuto esaustivo.

In particolare, meritano di essere segnalati:

- Capitali rimanenti da polizze rendita vitalizia;
- Polizze "contenitore" di conti bancari o di beni societari;

- Polizze con capitale a garanzia del pagamento delle tasse di successione.

Una casistica che mi sembra interessante segnalare è quella del caso di una persona senza eredi che desidera vivere nella propria casa fino alla morte. Il potenziale acquirente della casa è disposto a concedere l'usufrutto fino al decesso della venditrice garantendo un pagamento immediato e/o una rendita vitalizia. I valori scaturiscono "dal valore della proprietà", dedotto "l'affitto/usufrutto e oneri" fino al probabile decesso; questa situazione sarebbe troppo onerosa per l'acquirente qualora la venditrice dovesse vivere più di quanto stimato. Per ovviare in parte a questa situazione, può essere acquistata una rendita vitalizia, garantendo in questo modo una rendita sicura versata alla venditrice da "un terzo garante" e scaricando parte del rischio di "lunga vita" della venditrice, dall'acquirente alla compagnia d'assicurazione, considerato che il prezzo pagato per la rendita è basato sull'aspettativa di vita in generale e non del singolo. Da non dimenticare che, a dipendenza della legislazione, le polizze assicurative non entrano di regola nella massa ereditaria e fallimentare e che i beneficiari possono essere, se non pattuito diversamente, cambiati fintanto che il prenditore d'assicurazione ha le capacità di discernimento.



dalla Svizzera, introducendo, auspicabilmente, requisiti capitalizzazione, sistemi di controllo interno, gestione dei rischi adeguata, nonché requisiti di professionalità per i manager e di onorabilità per i soci del Trustee. La normativa di prevenzione del riciclaggio, invece, è già oggi applicata dagli operatori nel settore del Trust in Italia. In tale prospettiva è ragionevole affermare che i sistemi “colloquieranno” in ottica cross border».



RAFFAEL STOECKLI:

«Per quanto concerne la Svizzera la regolamentazione dell'attività professionale di Trustee ha portato in evidenza 2 elementi fondamentali necessari per la buona gestione del Trust. Innanzitutto la vigilanza sull'attività professionale del Trustee aiuta a consolidare il rapporto di fiducia fra disponente – Trustee – beneficiari. In secondo luogo l'autorizzazione professionale richiede un alto livello di competenze e di continuo aggiornamento del Trustee e assicura un'importante solidità del Trust nei complessi rapporti esterni con le autorità e le istituzioni nazionali o internazionali».

L'inserimento dell'istituto del Trust nell'impianto legislativo di alcuni Stati, come discusso in Italia e in Svizzera per esempio, quali vantaggi o svantaggi potrebbe generare?



AVV. ALBERTO

LUPOI: «La tecnica legislativa richiesta all'adozione di una legge

nazionale che regoli il trust (in un paese civilistico come l'Italia) deve essere cristallina e innovativa. Già questo di per sé mostra la difficoltà. Superato questo ostacolo, il grande

vantaggio è certamente per l'ordinamento di riconquistare uno spazio oggi lasciato alla legge straniera. Del resto l'Italia avendo riconosciuto che il trust colma delle lacune ha cercato di rincorrerlo (penso alle leggi sui: patrimoni destinati, patto di famiglia, vincoli di destinazione e altro), non riuscendo però ad eguagliare il modello».



ANDREA

FERRARETTI: «Senza dubbio, l'adozione di una legge nazionale oltre che essere giusta “filosoficamente”, permetterebbe di eliminare alla radice le ultime “stranezze” del

Trust in Italia e forse anche in Svizzera, ovvero il ricorso ad una legge estera ed in molti casi al foro competente fuori dall'Italia. Tali fattispecie creano non pochi problemi operativi e di sviluppo dell'istituto».



RAFFAEL STOECKLI:

«La Svizzera ha fatto un lodevolissimo tentativo di introdurre una

norma interna per la regolamentazione del Trust. Il pregio di questa iniziativa, seppure il progetto legislativo sia stato ritirato, è quello di aver reso consapevoli un'ampia schiera di professionisti e non, dell'istituto del Trust e delle sue peculiarità. Contestualmente gli stessi Trustee hanno preso maggiore coscienza del proprio ruolo e della necessità di collaborazione con varie tipologie di professionisti per assicurare il buon funzionamento del Trust».

Si parla ultimamente di un registro dei beneficiari economici in Europa, che includa anche la trasparenza del Trust. Che impatto potrà avere l'adozione di questa misura?



AVV. ALBERTO

LUPOI: «Ormai bisogna fare i conti con

l'abbattimento di qualsiasi (legittima) struttura giuridica che si frapponga fra una persona e un patrimonio, in nome della individuazione del “titolare effettivo”; è un trend per ora inarrestabile con il quale i trust fanno i conti da tempo e quindi non vedo un particolare impatto. D'altro canto, chi esige queste informazioni dovrebbe essere in grado di proteggerle e gestirle e forse questa deve essere la preoccupazione maggiore, perché la riservatezza è legittima quanto la trasparenza».



ANDREA

FERRARETTI: L'inserimento dei titolari effettivi/beneficiari economici di qualsiasi struttura societaria e non societaria è un fatto assodato. Quello che invece deve essere

chiarito definitivamente è l'accessibilità del pubblico o meno a tali dati ed eventualmente sulla base di quali criteri. In questo ambito ancora molto lavoro deve essere fatto».



RAFFAEL STOECKLI:

«Un registro dei beneficiari economici in Europa ha un senso compiuto nell'ambito della lotta all'antiriciclaggio, non deve però precludere il diritto alla privacy per l'individuo.

Per cui le informazioni registrate devono essere puntuali, congrue, unitarie ed essere accessibili in modo del tutto limitato. Derive a questi principi possono avere conseguenze controproducenti». 

BELOTTI

...la nostra passione, i tuoi sensi.



“Da oltre 36 anni, ci prendiamo cura del benessere visivo e uditivo dei Ticinesi. Con tutta la passione che ci distingue, saremo sempre al vostro fianco, perché vedere e sentire meglio significa riscoprire la bellezza di ogni istante...”

Silvano Belotti
Fondatore e Presidente Belotti Group

BELOTTIOTTICAUDITO.CH

AGNO

ASCONA

BELLINZONA

BIASCA

CASSARATE

CHIASO

CENTRO MOBILE

FOXTOWN

LOCARNO

LUGANO

MENDRISIO

MOLINO NUOVO

PARADISO



L'unione fa la forza:

insieme per servire ancora meglio la clientela in Ticino

LA FASE DI CONSOLIDAMENTO DELLE FILIALI DI CREDIT SUISSE IN QUELLE DI UBS IN TICINO CONTINUA A RITMO SOSTENUTO. I CLIENTI POTRANNO CONTARE SU UNA VASTA RETE DI SUCCURSALI, BENEFICIANDO DI UN'OFFERTA AMPLIATA DI COMPETENZE E KNOW-HOW IN GRADO DI SODDISFARE QUALSIASI TIPO DI NECESSITÀ. QUESTA SINERGIA MIRA A FORNIRE UN SERVIZIO ANCORA PIÙ EFFICIENTE E COMPLETO, RISPONDENDO IN MODO PUNTUALE E PERSONALIZZATO ALLE ESIGENZE DELLA CLIENTELA. NE PARLIAMO CON **REMO CRAMERI**, RESPONSABILE PERSONAL BANKING TICINO E CON I RESPONSABILI DELLE DIVERSE AREE DI MERCATO.



Da sinistra:

Giovanni Bottinelli, Responsabile RSA Ticino (Remote Sales and Advice);
Tiziano Sandri, Responsabile Area di Mercato Lugano Agglomerato;
Remo Cramer, Responsabile Personal Banking Ticino;
Valentina Meroni, Responsabile Area di Mercato Mendrisiotto;
Massimiliano Fichera, Responsabile Area di Mercato Lugano Centro;
Tiziano Barbieri, Responsabile Area di Mercato Bellinzonese;
Michael Filippelli, Responsabile Area di Mercato Locarnese

Come procede l'integrazione e quali sono le implicazioni principali per i clienti?



REMO CRAMERI:

«L'integrazione di Credit Suisse in UBS è in corso e procede a

pieno regime, secondo i piani. Il nostro obiettivo principale è garantire una transizione quanto più agevole possibile per i clienti di Credit Suisse. Fino al completamento della migrazione tecnica (trasferimento delle relazioni bancarie sulle piattaforme UBS), nelle filiali saranno presenti gli sportelli di entrambe le banche. Questo significa che i clienti della regione Ticino continueranno a ricevere il servizio abituale senza restrizioni, indipendentemente dall'istituzione finanziaria di provenienza. La migrazione tecnica delle relazioni bancarie di Credit Suisse ai sistemi di UBS avverrà a diverse riprese, principalmente nel corso di quest'anno».

Quali sono invece le implicazioni sulla vostra offerta?



VALENTINA MERONI:

«I nostri clienti continueranno a beneficiare di prodotti e servizi di

prima classe, accompagnati dalla consulenza personalizzata del nostro team locale. La combinazione delle competenze tecniche e l'ampliamento del portafoglio di prodotti di UBS e CS migliora ulteriormente l'esperienza di consulenza dei nostri clienti. Unendo le forze, saremo in grado di trarre il meglio dei due mondi, creando delle sinergie che ci permetteranno di offrire un maggiore valore aggiunto ai nostri clienti. Il processo di migrazione tecnica avverrà in maniera prevalentemente automatica, richiedendo un intervento atti-

vo da parte del cliente solo in pochi casi. Anche per questi ultimi, sarà nostra premura assistere il cliente in modo attento e dedicato con l'obiettivo di garantire una migrazione semplice e tempestiva».

In generale, come vede il futuro delle succursali bancarie?



MICHAEL FILIPPELLI:

«Anche se il mondo della digitalizzazione ha subito un'accelerazione importante negli ultimi anni, riteniamo fondamentale continuare ad offrire una consulenza personalizzata nelle nostre filiali, che giocheranno anche in futuro un ruolo importante soprattutto nella costruzione di relazioni di fiducia con i clienti».

Quali sono quindi i vantaggi specifici per i clienti di Credit Suisse nel territorio ticinese dopo l'integrazione con UBS, in termini di accessibilità e disponibilità delle filiali?



TIZIANO BARBIERI:

«L'integrazione in UBS ha migliorato significativamente l'accessibilità

e la disponibilità delle filiali per i clienti di Credit Suisse. Infatti, prima dell'acquisizione, Credit Suisse aveva 6 succursali su tutto il territorio ticinese, mentre UBS ne ha tutt'ora 13. Questo significa che i clienti di Credit Suisse hanno molte più opzioni rispetto al passato, con filiali più vicine e facilmente raggiungibili. Ad esempio, la filiale di

CONSULENZA A 360 GRADI

BELLINZONAPersonal Banking: *Tiziano Barbieri*Corporate & Real Estate: *Gabriele Amadò*Wealth Management: *Giovanni Monzeglio***CHIASO**Personal Banking: *Valentina Meroni*Corporate & Real Estate: *Matthias Anderegg*Wealth Management: *Colin Birth***LOCARNO**Personal Banking: *Michael Filippelli*Corporate & Real Estate: *Gabriele Amadò*Wealth Management: *Giovanni Monzeglio***LUGANO PIAZZETTA DELLA POSTA**Personal Banking: *Massimiliano Fichera*Corporate & Real Estate: *Mauro Prada*Wealth Management: *Colin Birth, Davide Ganzer, Andrea Molo, Andrea Zanetti*

Credit Suisse a Biasca era stata chiusa, ma ora i clienti di Credit Suisse possono rivolgersi a quella di UBS».

Attraverso quali canali possono entrare in contatto con voi i clienti?

**TIZIANO SANDRI:**

«I clienti possono scegliere la modalità di contatto che meglio si

addice alle loro esigenze: in una delle nostre 13 filiali in presenza fisica oppure da remoto se preferiscono il canale digitale e una maggiore efficienza e flessibilità per la maggior parte delle operazioni quotidiane».

La consulenza tradizionale in succursale o quella da remoto utilizzando nuove piattaforme digitali.

Cosa ne pensa la vostra clientela?**GIOVANNI**

BOTTINELLI: «L'esperienza con la nostra consulenza da remoto

è molto positiva, infatti per tanti clienti rappresenta un notevole risparmio di tempo. Possiamo osservare che la clientela giovane predilige sempre più il canale digitale

per godere di una maggiore libertà nella gestione del proprio tempo. Infine, va detto che le interazioni tramite il canale digitale sono assolutamente sicure ed affidabili e offrono un'alternativa molto valida alla consulenza tradizionale».

Due mondi finalmente sotto un unico tetto. Possiamo affermare che l'integrazione è stata completata per tutte le filiali in Ticino?

**MASSIMILIANO**

FICHERA: «Dopo il consolidamento nelle filiali di Bellinzona,

Mendrisio e Manno, a partire dallo scorso 3 febbraio, abbiamo unito le forze anche a Chiasso e Locarno.

L'ultima tappa del processo di consolidamento toccherà Lugano, dove il prossimo 24 marzo le sedi di Credit Suisse saranno integrate in quella di UBS in Piazzetta della Posta. Questa filiale riveste un'importanza strategica fondamentale per UBS nel territorio ticinese. Situata nel cuore della città, essa offre una gamma completa di servizi per tutti i segmenti della clientela. La sua

posizione centrale la rende facilmente accessibile per i clienti che prediligono incontri e consulenze personalizzate. Anche nelle filiali più piccole manteniamo comunque la possibilità di incontrare il proprio consulente wealth management o aziendale, garantendo un servizio flessibile e su misura». 



Urus SE

DARE TO LIVE MORE



Automobili Lamborghini apre un nuovo capitolo della propria storia

Urus SE rappresenta la fase successiva del percorso di Automobili Lamborghini verso il passaggio completo alle vetture ibride. SE, in quanto prima versione PHEV (Plug-in Hybrid Electric Vehicle) del Super SUV di lusso, definisce un nuovo standard nell'intero segmento in termini di comfort, prestazioni, efficienza, emissioni ed esperienza di guida.

Il propulsore termico ed elettrico eroga una potenza di 800 CV e contribuisce a una riduzione incredibile delle emissioni, pari all'80%. Potenza, velocità, modalità di guida uniche e miglioramento della dinamica rendono Urus SE una vettura rivoluzionaria, destinata alle persone proiettate al futuro.

lamborghini.com

LAMBORGHINI LUGANO

Via Cantonale 1
CH-6916 Grancia
Phone +41 91 25 25 102
info@lamborghinilugano.com
www.lamborghinilugano.com

Consumption and emission values of Urus SE*: Combined fuel consumption: 2,08 l/100km; Combined power consumption: 39,5 kWh/100 Km; Combined CO2 emissions: 51,25 g/km; Combined CO2 efficiency class: B; Combined fuel consumption with discharged battery: 12,9 l/100km; CO2 efficiency class with discharged battery: G; [WLTP]

NUOVE SOLUZIONI DI FINANZIAMENTO A VALORE AGGIUNTO

BNP PARIBAS HA RADICI IN SVIZZERA DA 150 ANNI E SVOLGE UN RUOLO DI PRIMO PIANO NEL FINANZIAMENTO DI PROGETTI PUBBLICI E PRIVATI. SECONDO FABIO SPINELLI, RESPONSABILE DI BNP PARIBAS IN TICINO, L'AREA DEL CREDITO È ORA IN FASE DI PIENA ESPANSIONE PER LA BANCA ANCHE IN SVIZZERA ED IN TICINO.



Dopo la turbolenza degli ultimi due anni, in particolare il mercato del credito

sta cercando un nuovo equilibrio. È così?

«Sì. Molti clienti sono alla ricerca di nuovi partner finanziari strategici. Essendo una banca globale con una presenza storica anche in Svizzera e grazie ad un bilancio solido e diversificato in grado di concedere prestiti di importi rilevanti, i nostri servizi di credito sono attualmente molto richiesti. Vi è un'evoluzione da parte del nostro Istituto riguardo alle soluzioni di credito per il mercato svizzero, in particolare di importi significativi, dedicate ora anche alla clientela del Wealth Management ed in particolare a quel segmento di alto profilo che noi denominiamo "Entrepreneurs & Families"».

Avete una struttura che permette ai vostri clienti di prendere in prestito a fronte anche di contropartite meno liquide, come beni immobiliari (in Svizzera o all'estero) e in titoli individuali (quotati o meno). Può fare un esempio?

«Se i proprietari di aziende necessitano di finanziamenti personali o

per la loro impresa, offriamo loro una soluzione mettendo a garanzia le azioni della società stessa, indipendentemente dal fatto che siano quotate o meno. Abbiamo una vasta esperienza nel settore del corporate banking, che ci consente di ottenere una valutazione precisa delle opportunità e dei rischi, nonché della valutazione dell'azienda in relazione a tali richieste di prestito. Questo porta a un valore collaterale più elevato per i nostri clienti. La stessa logica la sviluppiamo in ambito immobiliare, grazie alla capillare presenza estera di BNP Paribas Real Estate che ci permette di valutare beni (residenziali e/o commerciali, in Svizzera o all'estero) e di anticipare il relativo credito».

Per questo, l'azienda o il suo proprietario deve avere una relazione bancaria aziendale con voi, giusto?

«Corretto; cerchiamo sempre di costruire collaborazioni a lungo termine e relazioni strategiche con i nostri clienti. Conoscendo in dettaglio i bisogni dei nostri partner commerciali e la loro situazione economico-finanziaria, siamo in grado di concedere prestiti di importi rilevanti (anche per singole tranches superiori ai 100 milioni di franchi svizzeri), grazie alle dimensioni e alla solidità del nostro bilancio. La domanda di mercato per tali prestiti è in costante aumento. Siamo spe-

cializzati ed in grado di facilitare tali transazioni perché la nostra casa madre è ben capitalizzata ed il nostro modello di business è ampiamente diversificato. Inoltre, abbiamo l'esperienza di una banca universale con attività globali».

Che dimensione ha l'attività di Wealth Management di BNP Paribas in Svizzera e quanto pensate di crescere qui?

«Abbiamo lanciato la nostra offerta di Wealth Management dedicata ai clienti con sede in Svizzera solo due anni fa. Attualmente stiamo beneficiando della domanda di finanziamenti da parte di molti clienti svizzeri, privati, imprenditori e professionisti, a cui offriamo non finanziamenti a sé stanti ma soluzioni complete in ambito Wealth Management e/o Corporate Banking in Svizzera oppure collaborazioni con altri business units del Gruppo come BNP Paribas Real Estate o Arval».

Qual è l'ammontare dei fondi che gestite attualmente?

«BNP Paribas opera in più di 60 paesi in tutto il mondo. Con asset globali in gestione pari a 446 miliardi di euro alla fine di giugno 2024, BNP Paribas Wealth Management è la principale banca privata nell'Eurozona. Inoltre, negli ultimi due anni, da quando abbiamo iniziato lo sviluppo della strategia focalizzata sulla clientela residente in Svizzera, gli asset in gestione sono aumentati di oltre il 25%».

Da quanto tempo BNP Paribas è presente in Svizzera?

«BNP Paribas opera in Svizzera da oltre 150 anni ed è stato coinvolto come partner finanziario in numerosi progetti strategici quali ad esempio la costruzione del tunnel

BNP PARIBAS (SUISSE) SA: IL PARTNER PER ESIGENZE DI FINANZIAMENTO

L'importanza del mercato svizzero è sottolineata dalla presenza di lunga data della banca nel paese, con uffici a Lugano, Ginevra e Zurigo. BNP Paribas è storicamente radicata nel mercato finanziario svizzero. Grazie al proprio network globale, la banca offre anche ai clienti svizzeri un accesso privilegiato ai mercati internazionali rimanendo fortemente connessa all'economia locale svizzera, alla società e ai propri valori fondamentali.

Il settore svizzero è spesso un mercato ristretto pur mantenendo solide reti globali. La banca offre al mercato svizzero un'ampia gamma di prodotti di finanziamento, grazie alla sua profonda conoscenza nel campo dei prestiti combinati e del finanziamento immobiliare in Svizzera e all'estero, consentendo di offrire ai clienti soluzioni attraenti e su misura.

del Gottardo e del Sempione. Nel Wealth Management, le nostre competenze principali riguardano gli investimenti ed una gamma completa di soluzioni di finanziamento per privati, holding familiari ed immobiliari. Il settore del finanziamento immobiliare (in Svizzera e cross-border) è particolarmente interessante ed in forte crescita. In combinazione con BNP Paribas Corporate Banking offriamo una proposta integrata di valore come banca universale».

Offrite finanziamenti solo per immobili in Svizzera o anche all'estero?

«Forniamo prestiti ipotecari sia in Svizzera sia all'estero. Continuiamo a registrare una crescente domanda nelle aree del Lago di Zurigo e di Zurigo. Di recente, abbiamo finanziato interessanti progetti anche a Lugano ed a Ginevra. Inoltre, possiamo strutturare e concedere finanziamenti per l'acquisizione di asset esteri direttamente dalla Svizzera, un'opzione molto interessante e attualmente

BNP PARIBAS (SUISSE) SA

Via Nassa 11
CH-6900 Lugano
T. +41 058 212 41 11

molto richiesta, soprattutto dalla clientela svizzera che intende finanziare, acquisire, gestire o dismettere proprietà immobiliari estere. Questo rappresenta un grande vantaggio per la nostra clientela con interessi internazionali. Fornendo consulenza e finanziamenti dalla Svizzera, di recente abbiamo realizzato importanti progetti per i nostri clienti svizzeri a Milano, Montecarlo, Londra, Berlino ed in Costa Azzurra».

Come si dovrebbe procedere per finanziare una casa o un appartamento all'estero?

«Per prima cosa, procediamo con una valutazione dell'immobile (anche tramite il supporto dei colleghi di BNP Paribas Real Estate). A seconda del paese in cui il bene è situato procediamo poi definendo una proposta di mutuo (gestendola da Lugano) tramite finanziamenti diretti (come in UK e Francia), ossia senza necessità per il cliente di aprire un conto-mutuo localmente oppure tramite finanziamenti indiretti (come in Italia e Montecarlo) tramite un conto-mutuo aperto all'interno di entità locali del Gruppo. A seconda della propensione al rischio e delle aspettative sui tassi di interesse, questi mutui possono essere erogati a breve o a medio-lungo termine. Ad esempio, se si sta acquistando una casa per le vacanze, potrebbe essere opportuno optare per un finanziamento a lungo termine, in modo da pianificare i costi fissi. Nel mercato immobiliare di prestigio, attualmente stiamo osservando una tendenza verso mutui più a medio-termine. Come destinazioni preferenziale della clientela svizzera (al di fuori della Confederazione) notiamo un crescente interesse verso città come Milano, Berlino e Montecarlo. A Londra attual-

«In Svizzera, ci aspettiamo ulteriori tagli dei tassi di interesse e anticipiamo un tasso chiave nell'area dello 0.25%».

mente notiamo, oltre all'esecuzione di vendite, più la richiesta di mutui liquidità per mantenere gli immobili con una logica di diversificazione degli investimenti fuori da UK».

Di cos'altro bisogna essere consapevoli quando si acquista un immobile all'estero?

«Le conseguenze fiscali e la pianificazione della successione variano notevolmente da paese a paese. Ad esempio, in Francia l'imposta di successione può arrivare fino al 45%. Oltre alla questione del finanziamento, è altamente consigliata una pianificazione dettagliata, in modo da ricevere consulenza adeguata ed essere ben preparati riguardo alle imposte sul reddito e sulle successioni all'estero. In questo senso abbiamo un team dedicato di Wealth Planning che accompagna il cliente ed il proprio professionista di fiducia».

Diamo un'occhiata al mercato immobiliare svizzero: la Banca Nazionale Svizzera ha nuovamente tagliato i tassi di interesse alla fine di settembre. Cosa significa questo per il finanziamento immobiliare in Svizzera?

«Pensiamo che la domanda di immobili residenziali tenderà a salire nuovamente nel prossimo futuro. Stiamo attualmente osservando una curva dei tassi di interesse invertita per gli investimenti in swap a tasso fisso. Ciò significa che i tassi di interesse per i prestiti a breve termine sono leggermente più alti rispetto a

quelli a lungo termine. Qui, teniamo anche conto degli investimenti dei nostri clienti. Considerando la situazione generale dell'individuo o della famiglia, possiamo formulare offerte molto attraenti, flessibili e personalizzate».

Cosa succederà esattamente sul fronte dei tassi di interesse?

«In Svizzera, ci aspettiamo ulteriori tagli dei tassi di interesse e anticipiamo un tasso chiave nell'area dello 0.25%. Ci aspettiamo anche che i tassi di interesse scendano negli Stati Uniti e nella zona Euro».

A tal proposito: qual è la Sua valutazione riguardo alle previsioni di inflazione nel prossimo futuro?

«L'inflazione sta diminuendo in Europa e negli Stati Uniti. Nonostante i conflitti in Medio Oriente e in Ucraina, ci aspettiamo un tasso di inflazione del 2,3% negli Stati Uniti nel primo trimestre del 2025. Nella zona Euro, l'inflazione probabilmente scenderà all'1,8%. In Svizzera, ci aspettiamo un'inflazione sullo 0.7% e dello 0.6% nel primo e nel secondo trimestre dell'anno, in linea con l'obiettivo fissato dalla Banca Nazionale Svizzera». 



Ascona,
rif. LUX1467



SWISS MEDITERRANEAN

the finest real estate since 1973

WETAGCONSULTING



Aldesago,
rif. LUG1516



Ascona,
rif. LOC1529



Montagnola,
rif. LUX1168-3



Montagnola,
rif. LUG1505

PER SAPERNE DI PIÙ

Scansioni il codice QR con la fotocamera del suo
cellulare oppure ci visiti su
www.wetag.ch

Contatti
+41 91 601 04 40
info@wetag.ch



La nostra rete internazionale

CHRISTIE'S
INTERNATIONAL REAL ESTATE

FOUNDING MEMBER
EREN
FINEST REAL ESTATE

LPI LUXURY
PORTFOLIO
INTERNATIONAL

Leading
REAL ESTATE
COMPANIES
IN THE WORLD

PRESTITI CON *supercar in pegno*



Le auto di lusso non sono solo simbolo di status, ma possono diventare anche veri e propri asset finanziari. Questo concetto di “passion assets”, ovvero beni che combinano valore emozionale e finanziario, include oggetti come orologi, vino pregiato, whisky e, appunto, automobili da collezione. Andrea Antonacci, consulente Institutional Clients presso Credinvest Bank, spiega che le

UN'OPPORTUNITÀ FINANZIARIA DIETRO IL VOLANTE: PRESTITI CON SUPERCAR IN PEGNO, UN SERVIZIO CHE TRASFORMA LE VETTURE DI LUSO IN STRUMENTI DI VALORE E CRESCITA ECONOMICA.

UN SERVIZIO ESCLUSIVO OFFERTO DA CREDINVEST BANK, CHE PERMETTE AI PROPRIETARI DI SUPERCAR DI ACCEDERE A LIQUIDITÀ SENZA LA NECESSITÀ DI VENDERE IL LORO BENE DI LUSO. MA COME FUNZIONA ESATTAMENTE E PERCHÉ STA DIVENTANDO SEMPRE PIÙ POPOLARE?

auto in particolare hanno un potenziale unico: «Le supercar non sono solo investimenti, ma anche strumenti che possono aprire nuove opportunità. Sono in grado di attrarre una rete di appassionati, investitori e decision makers». Le supercar, infatti, sono molto più di semplici mezzi di trasporto; sono un “biglietto da visita” che apre porte in un mondo di opportunità. Un sogno che permette di costruirne altri.

Le auto maggiormente ambite, una panoramica

Quando si parla di supercar in pegno, i modelli che dominano il mercato sono quelli delle case automobilistiche più prestigiose. «Ferrari, Porsche, Mercedes, McLaren, Bugatti, Aston Martin e Pagani sono i brand che vediamo più frequentemente tra i nostri clienti», racconta Antonacci. Per quanto riguarda le valutazioni, se per le auto moderne il processo è relativamente semplice, per i modelli





Credinvest Bank, con il suo innovativo approccio al finanziamento tramite supercar in pegno, sta quindi aprendo nuove strade nel mondo della finanza, fondendo la passione per le auto con opportunità concrete di crescita economica. Se avete una supercar e desiderate esplorare come possa diventare una risorsa finanziaria, questo servizio potrebbe essere l'occasione che stavate aspet-

classici, la situazione è più complessa, considerando fattori come la storia del veicolo, i precedenti proprietari e lo stato delle sue parti.

Quando passioni e opportunità finanziarie si incontrano

Il cuore del servizio offerto da Credinvest Bank risiede nella possibilità di ottenere liquidità utilizzando le supercar come garanzia, senza però doverle vendere. Questo è particolarmente utile per i collezionisti che desiderano mantenere il loro patrimonio automobilistico, ma hanno bisogno di capitali per altri investimenti. Il processo è semplice e trasparente: il cliente offre la propria vettura in garanzia, la banca ne valuta attentamente il valore di mercato e accredita una somma sul conto del cliente, determinata in

base alla percentuale finanziabile del valore della supercar.

Ma non è tutto. «L'auto può essere liberata in qualsiasi momento, previa restituzione dell'importo prestato», aggiunge Antonacci. Questo rende il servizio particolarmente flessibile, poiché consente ai clienti di accedere rapidamente ai fondi senza rinunciare definitivamente al loro bene.

Questo tipo di operazione è una vera e propria opportunità per coloro che possiedono un'auto da sogno e vogliono sfruttarla per finanziare altri progetti, che si tratti di nuove acquisizioni nel mondo delle auto da collezione o di altri tipi di investimento. La possibilità di accedere a prestiti senza rinunciare alla propria passione automobilistica rende questo servizio ancora più interessante per una clientela selezionata e sempre più numerosa.

tando per fare un passo avanti nel mondo degli investimenti di lusso. Concludendo, se siete tra coloro che vedono le auto come qualcosa di più di un semplice mezzo di trasporto, forse è il momento di scoprire come questa passione può diventare anche una solida opportunità finanziaria. [U](#)



UNA BANCA SEMPRE PIÙ UNIVERSALE IBRIDA



Matteo Bonetti

Lei vanta una lunga esperienza professionale non solo in campo finanziario.

Possiamo richiamare quali sono state le principali tappe di questo percorso?

MATTEO BONETTI: «Dopo la maturità scientifica al Collegio Papiro mi sono diplomato in ingegneria civile ed ho poi conseguito un master in ingegneria gestionale (MBA). La mia attività professionale è iniziata nel mondo delle costruzioni come responsabile Sopraceneri ovest di una grossa azienda nazionale per poi passare alle dipendenze del Dipartimento del Territorio per alcuni anni. Grazie al master mi sono poi avvicinato al mondo finanziario, dapprima in Rentenanstalt (ora Swiss Life), poi per 10 anni presso Credit Suisse SA, dove mi sono for-



Alberto Crugnola

mato maggiormente nella leadership. Nel 2015 ho abbracciato una nuova sfida e in qualità di responsabile Regione Ticino di Banca Coop prima e Banca Cler poi, ho potuto maturare una lunga esperienza sul campo e nella conduzione in generale, durata 10 anni. Dallo scorso mese di novembre occupo questa nuova posizione di Responsabile Clienti privati e Services Regione Ticino, Banca Migros».

Con quale spirito si accinge ad affrontare il nuovo incarico e quali sono i principali punti di forza di Banca Migros che l'hanno indotta ad accettare questa sfida?

MATTEO BONETTI: «Con lo spirito di chi vuole vivere una nuova realtà, di riuscire in breve tempo ad integrarsi nei nuovi meccanismi e con l'entusiasmo di poter conoscere ed apprezzare tutti i nuovi colleghi di lavoro come pure di chi vuole quanto prima far parte di una nuova grande famiglia. Banca Migros non ha bisogno di essere presentata e chi è del settore ha una grande stima di essa: semplicità, affidabilità e soprattutto umanità sono al centro del progetto. La clientela sa benissimo che da noi si sente a casa e i collaboratori pongono grande attenzione alle esigenze dei nostri stimati clienti. Quindi, più che una sfida, direi sia stato un invito ricevuto ed accolto con riconoscenza, grato per la fiducia riposta».

INCONTRO CON **MATTEO BONETTI**, NUOVO RESPONSABILE CLIENTI PRIVATI E SERVICES REGIONE TICINO CHE SUBENTRA AL DIRETTORE **ALBERTO CRUGNOLA**.

zare tutti i nuovi colleghi di lavoro come pure di chi vuole quanto prima far parte di una nuova grande famiglia. Banca Migros non ha bisogno di essere presentata e chi è del settore ha una grande stima di essa: semplicità, affidabilità e soprattutto umanità sono al centro del progetto. La clientela sa benissimo che da noi si sente a casa e i collaboratori pongono grande attenzione alle esigenze dei nostri stimati clienti. Quindi, più che una sfida, direi sia stato un invito ricevuto ed accolto con riconoscenza, grato per la fiducia riposta».

Verso quali segmenti della clientela privati intende orientare la sua azione e quali risultati si propone di ottenere?

MATTEO BONETTI: «In qualità di banca focalizzata sul mercato svizzero, ci concentriamo sui clienti retail, affluent, immobiliari e sulle medie imprese nazionali. Il nostro obiettivo è affiancare la nostra clientela con soluzioni complete di consulenza finanziaria in ogni situazione della vita».

Come sono andate evolvendo nel corso degli ultimi anni le esigenze e le richieste della clientela privata e quali sono le offerte e i servizi messi a punto da Banca Migros per farvi fronte?

MATTEO BONETTI: «Da un lato, i clienti svolgono sempre più le loro operazioni bancarie quotidiane tramite i canali digitali. Dall'altro, cresce la necessità di consulenze per le questioni finanziarie complesse. Ci consideriamo quindi una banca universale ibrida che offre alla sua clientela la libera scelta tra i canali digitali, tramite i quali è possibile effettuare le operazioni finanziarie in modo semplice e veloce con pochi clic, e la consulenza personale sul posto presso le succursali o tramite video consulenza».

Qual è a suo giudizio lo stato di salute del sistema bancario ticinese e quali prospettive prevede per i prossimi anni?

MATTEO BONETTI: «La piazza finanziaria ticinese sta registrando una crescita positiva. Ha superato con successo le grandi sfide degli ultimi anni, come il Covid, l'accesso limitato al mercato italiano e la fine del segreto bancario svizzero. Oggi non è più obbligatorio essere fisicamente presenti nei grandi centri finanziari. Ciò favorisce il Ticino e la sua piazza finanziaria, con la sua elevata qualità di vita e le sue solide infrastrutture, rendendola un hub interessante per banche, fondi e altri servizi finanziari».

Vuole aiutarci a conoscere meglio la sua vita privata, gli interessi, il modo in cui trascorre il tempo libero?

MATTEO BONETTI: «Barbara ed io abbiamo avuto la fortuna di poter creare una famiglia e dalla nostra relazione sono nati i nostri tre figli, Niccolò, Emma e Cesare. Ho parecchi interessi e mi ritengo, ahimè, un ex sportivo. Lo sport attivo è un dolce ricordo mentre ora preferisco viverlo ai bordi dei campi di calcio o

“La piazza finanziaria ticinese sta registrando una crescita positiva. Ha superato con successo le grandi sfide degli ultimi anni, come il Covid, l'accesso limitato al mercato italiano e la fine del segreto bancario svizzero”.

delle piste di ghiaccio. Appena posso fuggo dal caos e con mia moglie ed i figli ci imbarchiamo sulla nostra barca a vela e ci rilassiamo sul magnifico Lago Maggiore: un toccasana imperdibile, rilassante e rigenerante. Sono stato membro di diversi Club sportivi e non. Attualmente sono Past-President del Panathlon Sopraceneri».

Lei lascia la direzione di Banca Migros dopo aver ricoperto un ruolo di protagonista nel panorama bancario ticinesi. Quali sono le più significative esperienze professionali e umane vissute?

ALBERTO CRUGNOLA: «Riassumere in poche righe 23 intensi anni di lavoro non è compito facile. Posso però dire che ogni giorno mi ha regalato almeno un momento da ricordare: ho incontrato tantissime persone interessanti, ho lavorato con centinaia di collaboratrici e collaboratori motivati, professionali, speciali. Assieme abbiamo raggiunto obiettivi ambiziosi, visto la felicità di giovani coppie che hanno potuto acquistare la loro prima casa, condiviso la crescita esponenziale della nostra banca in molti ambiti, e tanto altro ancora. Sono molto riconoscente a tutte quelle persone che sin dall'apprendistato presso l'Unione di Banche Svizzere di Bellinzona hanno creduto in me e mi hanno dato la possibilità di esaudire un sogno, ossia quello di dirigere una banca a livello regio-

nale. Non posso poi nascondere la soddisfazione per la mia nomina a sostituto del Responsabile Clienti Privati di Banca Migros Svizzera. Il mio è un percorso che auguro ai tanti giovani che iniziano la loro avventura bancaria. Credeteci ragazzi e impegnatevi ogni giorno».

Certamente il ritiro dalla banca non significherà un allontanamento da una vita dinamica e attiva. Quali progetti ha in serbo per il futuro?

ALBERTO CRUGNOLA: «In effetti dopo tanti anni vissuti “a cento all'ora”, al di là dei tanti hobby e interessi che andranno a riempire le mie giornate, sarebbe per me difficile abbandonare completamente il mondo economico. Il mercato immobiliare è sempre stato un ambito che mi ha affascinato. Il mio futuro potrebbe dunque comprendere anche un'attività in questo settore, dalla consulenza in generale, all'intermediazione di immobili e/o di finanziamenti. Sto già valutando possibili collaborazioni con professionisti del settore. Work in progress. La mia priorità rimane sempre avere il controllo delle mie giornate, ma sono comunque aperto alle opportunità che la vita vorrà regalarmi, permettendomi di sfruttare tutto quanto ho appreso in tanti anni, così come l'ampio network che ho potuto sviluppare. Probabilmente dunque, arrivererci...».



Qual è stato il percorso compiuto da banca PKB nel corso degli ultimi anni per consolidare il suo radicamento nel territorio ticinese?

«PKB è molto legata al Ticino, proprio per questo abbiamo sempre mantenuto il quartiere generale a Lugano. Negli ultimi anni la banca ha ulteriormente rafforzato la sua presenza sul territorio attraverso una strategia di crescita mirata, che integra investimenti nel mercato domestico con un'apertura ai mercati internazionali. Il rapporto con la comunità si esprime in diverse modalità, in primo luogo attraverso il sostegno al tessuto economico locale. Un esempio concreto di questo impegno è la PKB AddVenture Academy, lanciata nel 2023 e giunta alla terza edizione. Questa iniziativa offre supporto strategico e operativo a startup locali ad alto potenziale, accompagnandole nelle prime fasi di sviluppo. Grazie alla PKB AddVenture Academy, la banca si è affer-

Identità e valori: IL PATRIMONIO PIÙ PREZIOSO

LUCA VENTURINI, CEO DI PKB PRIVATE BANK, DELINEA IL PROFILO DI UN ISTITUTO CHE GUARDA AL FUTURO, ADOTTANDO LE SOLUZIONI TECNOLOGICHE PIÙ AVANZATE, PUR MANTENENDO LE PROPRIE RADICI ANCORATE IN UNA SOLIDA TRADIZIONE IMPRENDITORIALE FAMILIARE.

mata come motore di innovazione per Lugano e il Ticino, contribuendo a creare un ecosistema dinamico per le nuove generazioni di imprenditori. L'iniziativa va oltre il semplice sostegno finanziario, proponendo una piattaforma di apprendimento, crescita e scambio, con l'obiettivo di generare valore a lungo termine per il territorio».

Qual è la cultura aziendale e quali sono i valori condivisi che differenziano PKB nel panorama bancario ticinese?

«La nostra cultura aziendale si distingue per il sistema di valori solidi tra i quali, oltre al radicamento sul territorio, spiccano l'indipendenza e la dedizione. A questi si aggiunge la forte impronta imprenditoriale che caratterizza la famiglia Trabaldo Togna, unico azionista di riferimento del Gruppo PKB. Con l'obiettivo di servire al meglio clienti e partner in un contesto in continua evoluzione, alla fine del 2022 la banca ha lanciato una strategia a medio-lungo termine basata su

quattro pilastri fondamentali. Da un lato, ci siamo concentrati sul miglioramento del servizio, ampliando l'offerta di prodotti e soluzioni per rispondere in modo sempre più mirato alle esigenze della clientela. Dall'altro, PKB continua a investire in tecnologia e nel capitale umano, con l'obiettivo ultimo di crescere in modo sostenibile.

Proprio recentemente lo Swiss Private Banking Identity Index™ (SP-BIx) ha classificato PKB al primo posto in Ticino e al quarto in Svizzera per solidità della brand identity, evidenziando come questa possa diventare un vantaggio competitivo. L'eccellente posizionamento ottenuto nello studio conferma il successo del progetto di rebranding avviato tre anni fa».

Nello specifico, quali sono i prodotti e i servizi su cui puntate in modo particolare per soddisfare le esigenze della vostra clientela?

«Il nostro approccio mira a costruire rapporti a lungo termine con la clientela. Partiamo sempre dall'analisi delle esigenze, affrontando temi importanti come gli investimenti personalizzati e la protezione del patrimonio. Per quanto riguarda l'offerta bancaria, PKB offre una vasta gamma di soluzioni discrezionali per coloro che preferiscono delegare le decisioni d'investimento, la cui gestione è affidata a un team esperto e professionale. Ai clienti che desiderano parteci-

pare attivamente alla definizione del proprio portafoglio forniamo consulenza finanziaria personalizzata. La banca dispone inoltre di un modello transfrontaliero unico, che consente di servire la clientela residente in Italia nel pieno rispetto del framework normativo vigente. Questo è possibile sfruttando le sinergie con Cassa Lombarda, boutique di private banking italiana parte del Gruppo PKB. L'anno scorso abbiamo ulteriormente ampliato la nostra gamma di servizi aggiungendo gli asset digitali alla nostra offerta di soluzioni di investimento. La qualità e l'unicità dei nostri servizi è stata riconosciuta anche nell'ambito dei WealthBriefing Swiss Awards, dove PKB è stata premiata nel 2024 e nel 2025 nella categoria best Lugano based private bank e nel 2025 anche nella categoria Specialist international Team».

Le risorse umane rappresentano un elemento decisivo di ogni organizzazione. In che modo PKB investe nel reclutamento e nella formazione dei propri team di lavoro?

«Per restare competitivi, è essenziale attrarre talenti capaci di offrire ed apportare competenze di elevato livello, dotati di un mindset collaborativo ed aperto. A questo scopo curiamo molto le attività di recruiting, continuando ad investire in relazioni ed incontri di rilievo. Il tema del ricambio generazionale è molto sentito a livello di settore: l'Associazione Bancaria Ticinese (ABT) recentemente ha posto l'accento sull'età media elevata del personale bancario. Per affrontare questa sfida, l'ABT ha avviato un progetto volto a identificare e valorizzare i fattori che rendono il settore bancario un contesto lavorativo attrattivo. Al fine di avvicinare i giovani al nostro

mondo collaboriamo con diversi attori, tra cui l'Università di Lugano.

Infine, sicuramente tra i fattori chiave per attrarre talenti vi è la formazione continua, che rappresenta un pilastro fondamentale della strategia di PKB in quanto indispensabile per rimanere competitivi».

Con quali ambizioni PKB affronta oggi le sfide che si pongono ad un istituto bancario di fronte a trasformazioni radicali come la digitalizzazione o l'intelligenza artificiale?

«Per noi l'intelligenza artificiale rappresenta uno strumento per migliorare l'efficienza, la sicurezza e la qualità dei servizi. Negli anni abbiamo digitalizzato molte funzioni ed integrato strumenti supportati dall'AI, restiamo dunque curiosi e pronti a cogliere l'occasione per unire progresso e tecnologia alla solidità che ci contraddistingue. L'innovazione tecnologica non deve però andare a discapito del rapporto umano. Nel Private Banking la persona deve rimanere centrale, i nostri consulenti a volte diventano per i clienti dei veri e propri consiglieri, conoscono la storia dei clienti magari anche attraverso più generazioni. Questa fiducia è troppo preziosa per essere diluita da interazioni virtuali».

Allargando lo sguardo, come valuta lo stato di salute del sistema bancario ticinese e quali sono i margini di miglioramento da raggiungere?



«Il sistema bancario ticinese si trova attualmente in una fase di trasformazione che presenta sfide ma al contempo offre opportunità uniche di crescita. La piazza finanziaria può contare su un'esperienza consolidata nella gestione patrimoniale, supportata da un quadro normativo chiaro e rigoroso; fattori che garantiscono stabilità e trasmettono fiducia nei clienti e negli investitori. Tuttavia, per affrontare con successo l'aumento della pressione regolamentare, la concorrenza internazionale e la trasformazione digitale, è necessario un adattamento rapido e strategico. Coniugare tradizione e innovazione, insieme a un'attenzione costante alla qualità del servizio e alla personalizzazione dell'offerta, sarà cruciale per garantire un futuro di successo alla piazza finanziaria ticinese».



PKB PRIVATE BANK SA
Via S. Balestra 1
CH-6901 Lugano
T: +41 91 913 35 35
www.pkb.ch

LA NATURA

conquista la città



1865 - 2025
**ORTICOLA
DI LOMBARDIA™**

Biodiversità, coltivazioni biologiche, microbioma ambientale: l'interesse per la vita del nostro ambiente e dei nostri giardini è oggi sempre più sentito. Che si tratti di un giardino di campagna, del parco cittadino o delle piante sul terrazzo, il desiderio di garantire una crescita sana e una vita salutare alle creature che vivono con noi è molto forte. Insetti, uccelli, funghi, microrganismi e piante diventano non solo protagonisti, ma anche ospiti desiderati e ricercati di un giardinaggio sostenibile e attento all'ambiente, attraverso un utilizzo consapevole e oculato delle risorse, esattamente come avviene in natura. Proprio da qui nasce il concetto di One Health ossia Benessere per Tutti. Il microbioma del suolo inte-

LA PROTEZIONE DELLA NATURA RAPPRESENTA UN IMPEGNO INDISPENSABILE FINALIZZATO AL BENESSERE DI TUTTI. PROPRIO PER QUESTO ANCHE QUEST'ANNO **GABRIELE CORTE**, GROUP EXECUTIVE BOARD MEMBER E DIRETTORE GENERALE DI BANCA DEL CERESIO, HA CONFERMATO IL RUOLO DI CERESIO INVESTORS COME CORPORATE PARTNER DELLA XXVIII EDIZIONE DELLA MOSTRA MERCATO ORTICOLA CHE SI TERRÀ AI GIARDINI INDRO MONTANELLI, A MILANO, DALL'8 ALL'11 MAGGIO 2025.

ragisce con quello delle piante, degli animali e dell'uomo, generando un nuovo stato di benessere che si fonda proprio sull'equilibrio presente all'interno del microbioma ambientale. Per uno sviluppo davvero sostenibile è necessario tornare a relazionarci direttamente con le diverse forme di natura: osservandole, entrando in stretto contatto con loro, riducendo l'adozione della chimica e privilegiando l'utilizzo di soluzioni alternative finalizzate a valorizzare le potenzialità degli ecosistemi, dell'ambiente e infine di noi stessi. Se moltissime specie hanno infatti principi attivi utilissimi all'uomo, un numero altrettanto elevato di loro parti, come fiori e frutti, è fondamentale per la fauna, visibile e invisibile. In più, combinando o alternando, non solo su base estetica, le piante tra loro, si ottengono vantaggi reciproci per le piante coinvolte. Orticola privilegia i vivaisti che nelle proprie produzioni danno rilievo a metodi e pratiche che rispettano i tempi della natura, a scelte e materiali di origine naturale e sostenibili, a basso impatto ambientale e riciclabili. Questa mostra-mercato è



anche una occasione per scambiarsi informazioni: dove i visitatori possano chiedere a produttori selezionati i punti di forza delle diverse

vendita dei biglietti d'ingresso sono destinati a favore della città e al verde pubblico, anche grazie all'impegno del Corporate Partner, Ceresio Investors.

specie, quali siano le resistenze di ciascuna, che biodiversità attraggano e quali abbinamenti portino alle piante reciproci vantaggi. L'obiettivo è stimolare il pubblico, affinché osservi con uno sguardo più attento tutte le forme di vita, ricercando i messaggi e i segni che la natura ci dà, per salvaguardarle e proteggerle. Anche quest'anno, come fin dalla prima edizione, i proventi derivanti dalla

Dal 2023 Orticola di Lombardia ha preso in carico la manutenzione degli spazi verdi adiacenti a Piazza Santo Stefano, un'area di grande importanza per la città di Milano, per la sua vicinanza con l'Università degli Studi. La cura dell'Aiuela dei Cerbiatti di fronte al Museo di Storia Naturale ai Giardini Pubblici Indro Montanelli, è stata affidata all'associazione Agiamo che Orticola sostiene.

Inoltre, Orticola di Lombardia prosegue la cura de "L'Altra Pergola. Omaggio a Leonardo", il pergolato di gelsi realizzato a grandezza naturale nel Cortile delle Armi del Castello Sforzesco. Ultimamente sono stati rimossi i rami secchi, alleggerendo la volta, per effettuare le legature e guidarle alla composizione delle forme previste.

Continua il mantenimento del Giardino di Palazzo Reale, l'oasi di tranquillità in mezzo alla città, arricchita dal 2023 dal gruppo di Rosa Floribunda 'Marie Curie' piantate in occasione della visita a Milano della fisica francese Hélène Langevin-Joliot, nipote di Pierre e Marie Curie. Prosegue anche la manutenzione del Cortile di Palazzo Dugnani dove le diverse specie, in accordo con le stagioni, vengono curate e gestite: le Rosa banksiae 'Purezza' vengono potate e legate alla cancellata, così come i glicini e ne viene mantenuta la struttura in bambù sopra alla quale questi si sviluppano; viene inoltre rimossa, dalla ghiaia, la vegetazione indesiderata che vi cresce. Un impegno globale dall'alto significato anche simbolico che contribuisce alla crescita di una maggiore consapevolezza nei confronti della salvaguardia di un bene, quale appunto il patrimonio naturale, la cui perdita rappresenta un danno irreversibile per tutto il genere umano. 





Un aiuto ai bambini IN DIFFICOLTÀ

SABATO 16 NOVEMBRE 2024 SI È TENUTO PRESSO LA SALA EVENTI METAMORPHOSIS ALL'INTERNO DEL PALAZZO MANTEGAZZA A LUGANO IL GRAN GALA DELLA SOLIDARIETÀ, ORGANIZZATO DALL'ASSOCIAZIONE ELISA PER RACCOGLIERE FONDI DESTINATI AL SOSTEGNO DI BAMBINI BISOGNOSI COLPITI DA GRAVI PATOLOGIE E CURATI IN TICINO.

Il ricavato della serata è stato destinato alla realizzazione di importanti progetti a partire dalla Fondazione Elisa, Locarno, per assicurare un aiuto alle famiglie di bambini affetti da gravi patologie: aiuto finanziario, psicologico, reinserimento scolastico e cure domiciliari. E poi Casa Santa Elisabetta che offre un tetto alle madri in difficoltà. E, infine, la Croce Verde una storica istituzione assistenziale profondamente radicata nella storia del territorio e nel cuore dei ticinesi. La serata si è svolta all'insegna dell'accoglienza e della convivialità e ha visto l'alternarsi di ottime proposte culinarie preparate dagli chef del ristorante META, allietati da un avvolgente sottofondo musicale, dalla presentazione di video con forti impatti emozionali, per culminare infine con i ritmi caratteristici della discoteca. Presentatrice della serata è stata la bella e brava Julie Arline, che ha dato ancora una volta sfoggio della sua eleganza e simpatia. Associazione Elisa rivolge un sentito ringraziamento agli sponsor che hanno reso possibile l'organizzazione di questo Gran Gala, alle aziende amiche che con la loro generosità hanno messo a disposizione i premi per la lotteria, e a tutte le persone che, attraverso le loro opere o donazioni facilitano ogni giorno il suo compito e stimolano la sua missione. Un ringraziamento speciale ad

Alberta Ferretti, intervenuta di persona a questo bellissimo evento.

L'Associazione Elisa aiuta i bambini affetti da gravi malattie, quali leucemie, tumori maligni, AIDS, affezioni congenite, diabete, ecc., che necessitano, insieme alle loro famiglie, di un periodo di ricovero nelle strutture sanitarie ticinesi ma che hanno anche bisogno di qualche forma di aiuto economico per affrontare le cure richieste. Se è vero infatti che il Ticino offre in generale prestazioni sanitarie eccellenti e garantisce un ottimo livello cura, permangono comunque situazioni di bisogno, materiale e spiri-

tuale, che non a caso colpiscono persone già provate dal dover affrontare lunghe e gravi malattie. Molti sono infatti i problemi e le difficoltà causati dalla malattia grave di un bambino che restano a carico delle famiglie e ne sconvolgono la vita perché esulano dagli ambiti coperti dalle assicurazioni sociali. Ed è proprio in questa prospettiva che si muove l'Associazione Elisa che ormai da oltre 25 anni ha avuto modo di aiutare centinaia di bambini e che per il futuro ha in progetto di svolgere, con il sostegno di tanti donatori, un'azione ancora più profonda e capillare. [u](#)



01



03



04



05



06



07



08



09



10



11



12





16

13



18

14



19

15



20



21



22



23



24



25

26



01 Alberto, Adriana, Luigi e Giorgia Rugiano.	10 Tomas Arana e Silvia Damiani	20 Fabio Cattaneo, Laura Barriaes, Carlos Monreal, Alicia Vela, Kim Mikkelsen e Irache Villada
02 Sandra e Marco Bertoli, Leonardo e Riccardo Zucchetti e Adriana Cartossi	11 Ana Pedrazzi e Alessandro Molo	21 Cristiana, Massimo, Raffaella, Antonella e Carlo Roda
03 Melissa Pietroni, Philipp Peter e Petra Peter	12 Deborah Haschke Garris, Franco Scelsi e Cornelia Hagmann	22 Gianluca Rossi, Davide Bianco, Maurizio Romano, Michela Marcoli, Daiana e Jean Maurice Jordi
04 Luigi e Adriana Rugiano	13 Inga Casanova, Daria Schurman Nava e Tais Vladimirovna	23 Mario Mantegazza, Sara e Marco Marano
05 Irache Villada, Alberta Ferretti e Ana Mantegazza	14 Ariella del Rocino e Raffaele De Rosa	24 Mirela e Sir Andrew Cook e Irache Villada
06 Manuela e Samuele Diotti	15 Jordana Mota e Marco Ugolini	25 Liliana Innocenti e Umberto Veronesi
07 Tiziana Caprioni e Zareh Bezikian	16 Lucrezia, Mattia e Silvia Malacalza	26 Valentina, Carlo e Michela Rampazzi
08 Wilson Alba, Wilma Facchinetti Faissol e Jennifer Hung	17 Paola Garzoni e Mirko Bianchi	
09 Antonietta Castelnuovo e Gabriele Corte	18 Alessandra e Alessio Zenga	
	19 Jamie Welch, Fiona Angelini e Nicolò e Chicca Luciani	

SPONSOR



Winteler



BELOTTI
Passione per i sensi





<< La cucina è il filo conduttore della mia vita, un legame che attraversa il passato, il presente e il futuro. È un linguaggio universale, capace di trasmettere emozioni, raccontare storie e creare connessioni. Nel mio percorso ho imparato che non basta conoscere le tecniche o padroneggiare gli ingredienti: ciò che rende davvero unico un piatto è l'intenzione con cui viene creato. Per me, cucinare significa equilibrio tra tradizione e innovazione, rispetto per la materia prima e ricerca costante. Il mio obiettivo è trasformare ogni piatto in un'esperienza, un incontro tra sapori autentici e nuove prospettive, per lasciare un ricordo che vada oltre il semplice gusto >>.

Arturo Fragnito



*Gnocchetto croccante allo zafferano,
Parmigiano Vacche Rosse e tartufo nero*



Calamaro "Total Black"



Versatilità quotidiana

LA LINEA BATHYSCAPHE DI BLANCPAIN SI AMPLIA GRAZIE A NUOVI MODELLI IN CERAMICA DALLO SPIRITO SPORTIVO ED ELEGANTE CHE SI ADATTANO AD OGNI OCCASIONE. GLI OROLOGI SONO DISPONIBILI PRESSO LA BOUTIQUE TOURBILLON A LUGANO, IN VIA NASSA 3.

Nata nel 1956, la linea Bathyscaphe è stata pensata per essere l'alter ego urbano del Fifty Fathoms, il primo vero modello subacqueo. Oggi questa linea si distingue per il suo carattere versatile, capace di adattarsi ad ogni situazione, che sia una giornata in ufficio, una impresa sportiva o una serata formale. Veri camaleonti urbani, gli ultimi modelli in ceramica nera con quadranti sunray colorati non fanno eccezione. Dando energia alla serie esistente di orologi in ceramica nera, il nuovo Bathyscaphe aumenta la gamma di possibili combinazioni. Che si tratti di un orologio con datario a tre lancette, di un calendario completo con fasi lunari o di un cronografo flyback, la nuova collezione di Bathyscaphe presenta orologi sobri e tecnicamente complicati. Per quanto riguarda il modello con data a tre lancette, la linea si ar-





ricchisce di due nuovi colori di quadrante: un verde intenso e un blu che evoca i raggi del sole che penetrano nelle profondità marine. Questi quadranti offrono un eccezionale gioco di luci e conferiscono agli orologi una personalità unica. Il calendario completo delle fasi lunari è decorato con queste eleganti tonali-



tà oltre al nero, mentre il cronografo flyback è vestito di blu.

Robusta e sportiva, la ceramica high-tech che compone le casse da 43.6 mm (resistenti all'acqua fino a 30 bar) e i nuovi bracciali brevettati di questi modelli si presta perfettamente alla linea Bathyscaphe e al suo DNA giovane, dinamico e audace.



Durevole, estremamente resistente ai graffi e ipoallergenica, questa ceramica high-tech è quasi cinque volte più dura dell'acciaio inossidabile pur essendo del 25% più leggera, rendendola in tal modo ideale per un uso quotidiano. Terreno di gioco ideale per le innovazioni tecnologiche, la linea Bathyscaphe ha offerto alla Manifattura il suo primo bracciale in ceramica, formato da maglie molto strette ma assolutamente resistenti. Dal punto di vista meccanico, i nuovi segnatempo prendono vita grazie a tre movimenti di manifattura progettati e assemblati, che garantiscono prestazioni cronometriche eccezionali. Il calibro 1315 si distingue per la sua significativa riserva di carica di cinque giorni grazie a tre bariletti montati in serie. Il calendario completo delle fasi lunari, dal canto suo, ospita il calibro 5054, un movimento sicuro che consente a chi lo indossa di regolare le indicazioni del calendario in qualsiasi momento della giornata senza rischiare di Battendo al ritmo del calibro 5200, il cronografo flyback si caratterizza infine per la sua alta frequenza di 5 Hz e la sua grande precisione al 1/10 di secondo grazie ad un complesso e prestigioso sistema di ruota a colonne con innesto verticale.

Con l'arrivo di questi nuovi modelli, la linea Bathyscaphe arricchisce dunque la sua gamma di orologi in ceramica nera, offrendo ora tre varianti (tre lancette della data, calendario completo delle fasi lunari e cronografo flyback) con tre scelte di quadranti (blu, verde e nero) e un'ampia selezione di cinturini. 



Durevole, estremamente resistente ai graffi e ipoallergenica, questa ceramica high-tech è quasi cinque volte più dura dell'acciaio inossidabile pur essendo del 25% più leggera, rendendola in tal modo ideale per un uso quotidiano. Terreno di gioco ideale per le innovazioni tecnologiche, la linea Bathyscaphe ha offerto alla Manifattura



LADIES IN MOTION: *quando l'eleganza sposa la potenza*

Prima di iniziare questo piacevole scambio di opinioni, possiamo chiedervi una vostra breve presentazione?

FRANCOISE JOURDAN: «Sono nata a Roma da mamma italiana e papà francese... scherzosamente mi piace dire che ho cuore romano e portamento d'Oltralpe. Ho studiato legge ma non ho mai voluto fare l'avvocato prediligendo indirizzi più

artistici. Successivamente ho vissuto a Londra per quasi dieci anni dove ho dato vita alla mia società di Interior Design per poi decidere di trasferirmi a Lugano. Posso dire di essere cresciuta a pane e motori per merito del papà che non ha mai abbandonato il suo grande amore per le auto. Questa mia passione mi ha portato a fondare recentemente il club Roar of Butterflies, aperto a sole donne, con lo scopo di condividere un interesse che si sta sempre più diffondendo nel mondo femminile. Le parole d'ordine sono eleganza e libertà, unite ad uno spirito grintoso nel volersi avvicinare per la prima volta e far parte di questa nuova community per scoprire insieme l'emozione del mondo dell'automotive.

TICINO WELCOME, IN COLLABORAZIONE CON IL CONCESSIONARIO SPORT CARS SALES & SERVICE AG DI LUGANO-GRANCIA, RIVENDITORE UFFICIALE DI BENTLEY E LAMBORGHINI IN TICINO E SIMONETTA ROTA AGENCY, INAUGURA UNA NUOVA RUBRICA DEDICATA ALLE SIGNORE CHE HANNO IL PIACERE DI GUIDARE PRESTIGIOSE AUTO DI GRANDE CILINDRATA. IN QUESTA PRIMA EDIZIONE INCONTRIAMO **FRANÇOISE JOURDAN** CHE DIALOGA CON **GIAMPAOLO TENCHINI**.





Oltre a partecipare ai più importanti eventi del settore, organizziamo raduni al femminile, corsi dedicati di guida sicura sulla neve e il ghiaccio e, perché no, anche di drifting».

GIAMPAOLO TENCHINI: «In ambito automobilistico sono conosciuto come “il Tenk”, e la passione per le auto mi accompagna da sempre. Dalla collaborazione con la scuola di guida sportiva di Carlo Rossi, passando per oltre venticinque anni di innovazione nel campo degli pneumatici con Pirelli e Bridgestone, fino ai campionati Turismo e GT come coach one-to-one, penso di avere affinato una competenza e una sensibilità alla guida fuori del comune. La mia principale dote è probabilmente quella di sapere riconoscere il carattere delle persone e adattare ogni insegnamento alla loro personalità: perché, in auto, l'aspetto psicologico conta quanto le abilità tecniche. Oggi sono un pilota collaudatore che oltre alla professione di Tyre Testing, ricopre il ruolo di Master Driving Coach nelle esperienze Driving Around You organizzate dall'agenzia Simonetta Rota-more than events: una gamma di corsi esclusivi, adatti per privati e aziende, completamente personalizzati, studiati per chi vuole trasformare la guida in un'arte sostenibile o provare l'adrenalina dei circuiti più iconici d'Europa».

GIAMPAOLO TENCHINI: «Partiamo. Mi raccomando tenere sempre le mani sul volante, ma senza guardarlo, le dita appoggiate leggermente. Questa vettura con i suoi 659 cavalli può essere definita “un pugno di ferro in un guanto di ermellino”. Il concetto della casa automobilistica è stato quello di mettere tutte le soluzioni tecnologiche disponibili al servizio del comfort. Altro elemento caratteristico di Bentley è la limitata rumorosità: è possibile raggiungere velocità anche elevate pur restando avvolti da un silenzio quasi assoluto. Un sound unico che trasmetta tutta la potenza del motore».

FRANCOISE JOURDAN: «È impressionante la sensazione di potenza che questo motore tramette...».

GIAMPAOLO TENCHINI: «Questa gran turismo di lusso è ora ancora più potente e, con un esclusivo propulsore V12 6000 turbo. La nuova generazione di Continental GT può passare da 0 a 60 mph in soli 3,1 secondi (da 0 a 100 km/h in 3,2 secondi) e raggiungere una fenomenale velocità massima di 208 mph (335 km/h). In breve, alla ancora una volta l'asticella per una gran turismo».

FRANCOISE JOURDAN: «Un'altra cosa che mi colpisce è la stabilità di questa vettura, la sento incollata al fondo stradale ma al tempo stesso mi elettrizza la sua grande dinamicità».

GIAMPAOLO TENCHINI: «Se vuoi puoi provare a cambiare modalità di guida, utilizzando il sistema dinamico Bentley è possibile infatti ottimizzare tutte le soluzioni tecnologiche adottate in funzione dello stile di guida preferito. Prova per esempio a passare alla modalità Sport...».

FRANCOISE JOURDAN: «Fantastico. Anche in accelerazione mi sembra di mantenere perfettamente il controllo della vettura, apprezzandone allo stesso tempo tutta l'agilità».

GIAMPAOLO TENCHINI: «Si vede dalla sicurezza con cui guidi che sei abituata ad auto molto potenti. Perché hai voluto chiamare il tuo club Roar of Butterflies, il “ruggito delle farfalle”?».

FRANCOISE JOURDAN: «Un gioco di parole per simboleggiare tutta la grinta, la passione, la voglia di affermazione che le donne sanno esprimere».





GIAMPAOLO TENCHINI: «In effetti in oltre 30 di attività come coach ho notato come le donne che frequentano i miei corsi di guida sicura abbiano una capacità di apprendimento molto più rapida e una determinazione fuori del comune». Françoise: «L'interno di questa auto sembra fatto apposta per rendere comodi anche i lunghi viaggi... e poi è veramente molto bello e funzionale lo screen di bordo».

GIAMPAOLO TENCHINI: «Sono d'accordo. La Continental GT inaugura una nuova era del design Bentley. All'esterno un volto deciso ospita i fari, mentre nuovi fanali posteriori, paraurti e griglie servono tutti a migliorare le linee sbalorditive dell'auto, completando gli imponenti cerchi da 22 pollici. I lussuosi interni Bentley sono stati aggiornati con finiture di legno e carbonio, pellami trapuntati e nuove tecnologie. I sedili sono regolabili a 20 vie. E al centro della plancia è presente un fantastico Rotating Display, che a vettura spenta cela il touch screen da 12,3"». 





making places elegant



usm.com



Tecnica e arredamenti per l'ufficio e l'industria

Dick & Figli SA, Via G. Buffi 10, 6900 Lugano
Telefono 091 910 41 00, Telefax 091 910 41 09
info@dickfigli.ch, www.dickfigli.ch

Filiale sopraceneri
Via Vallemaggia 55, 6600 Locarno



ANIMA **RACING** PER UNA VETTURA **ESTREMA**

LA NUOVA SUPERCAR
FERRARI RAPPRESENTA
UN CAPOLAVORO
TECNOLOGICO
E PRESTAZIONALE
DELLA CASA DI MARANELLO,
NONCHÉ UNO SVILUPPO
ESTREMO PER IL MOTORE
A COMBUSTIONE INTERNA.



La Ferrari F80 apre un nuovo capitolo di una storia leggendaria e sarà prodotta in serie limitata a 799 esemplari, allungando la serie delle vetture, rivolte ai clienti più appassionati del Marchio, immediatamente divenute icone del loro tempo. Un'auto straordinaria che si pone l'obiettivo di rappresentare l'eccellenza assoluta per una vettura con motore a combustione interna e che utilizza tutte le soluzioni tecnologiche più all'avanguardia, a partire dalla tecnologia ibrida di ultima generazione, per portare il motopropulsore a un livello inimitabile. L'architettura è disegnata per estrarre il massimo della performance, a partire dal telaio in fibra di carbonio per arrivare all'aerodinamica, mai così estrema per una vettura omologata, fino alle nuove sospensioni attive finalizzate all'estrazione della massima prestazione durante la guida in pista. La F80 riesce comunque a combinare questi valori con una guidabilità tale da renderla utilizzabile senza compromessi anche su strada e con una guida più rilassata. L'abitacolo ha un effetto monoposto ben percepibile, nonostante la vet-

tura sia omologata per due persone, rendendola così una vettura dall'architettura definibile come "1+". La scelta del motopropulsore, in linea con quanto avvenuto per le supercar che hanno preceduto la F80, si basa sulla tendenza tecnologica



attuale del motorsport: se GTO ed F40 montavano un V8 turbo perché negli anni 80 le Formula 1 usavano motori turbo, oggi sia in Formula 1 sia nel World Endurance Championship (WEC) si utilizzano motori V6 turbo abbinati a un sistema ibrido a 800 V. È risultato quindi naturale il transfer di tale architettura, utilizzando la quale peraltro Ferrari ha conquistato due 24 Ore di Le Mans consecutive con la 499P, alla F80. Il motopropulsore è impreziosito dall'inserimento di un turbo elettrico (e-turbo), per la prima volta in assoluto su una Ferrari, che grazie al motore elettrico posi-

zionato tra ciascuna delle turbine e il compressore raggiunge un'elevatissima potenza specifica e una risposta immediata ai bassi regimi. L'aerodinamica gioca un ruolo chiave sulla F80 e, grazie tra l'altro all'ala mobile e all'estrattore nella zona posteriore, al fondo, al triplano e all'S-Duct all'anteriore, riesce a generare 1050 kg di carico verticale a 250 km/h. Le prestazioni vengono ulteriormente enfatizzate dalle sospensioni attive che partecipano in modo diretto allo sviluppo dell'effetto suolo, dall'assale anteriore elettrico che permette di avere quattro ruote motrici per sfruttare al meglio coppia e potenza e dai nuovi freni con tecnologia CCM-R Plus derivata dal mondo delle competizioni. Come tutte le supercar che l'hanno preceduta, anche la F80 segna l'inizio di una nuova era stilistica con un linguaggio più teso ed estremo che ne sottolinea l'anima racing. Appare evidente il richiamo a motivi mutuati dall'industria aerospaziale per rimarcare ricercatezza e innovazione tecnologica delle scelte progettuali. Non mancano comunque cenni alle sue celeberrime progenitrici, che ne richiamano l'importantissimo lignaggio. 



SULLE ALI DELLA **TECNOLOGIA** **PIÙ RAFFINATA**



LA "REGINA" DELLA GAMMA RICEVE L'ESCLUSIVA
PROPULSIONE IBRIDA AD ALTE PRESTAZIONI
PER SFOGGIARE UN DINAMISMO RAFFINATO,
TANTO SORPRENDENTE AL VOLANTE
QUANTO EFFICACE PER VERSATILITÀ DI IMPIEGO.

Prestazioni fuori dell'ordinario con tutta la raffinatezza e la ricercatezza proprie della categoria al vertice del mondo Mercedes: la Classe S declinata secondo la divisione sportiva AMG è parte integrante della tradizione, a partire dalla 300 SEL 6.8 AMG del 1971. Ora ritorna nella chiave tecnologica più moderna, contraddistinta dalla tecnologia ibrida di ultima generazione derivata dall'esperienza della Casa nella massima formula e orientata alla performance spinta. Il look levigato della sinuosa ammiraglia riceve diverse personalizzazioni che ne esaltano stilisticamente l'espressività, inclusa per la prima volta l'adozione della mascherina frontale specifica AMG contraddistinta da lamelle verticali, in combinazione a prese d'aria maggiorate, specifici rivestimenti sottoporta, ampio diffusore posteriore nonché cerchi in lega fucinati con diametro fino a 21 pollici. Altrettanto ricercato l'ambiente di bordo, sottolineato dall'impiego di materiali, combinazioni cromatiche e tonalità esclusivi della divisione sportiva, bilanciati tra l'accrescimento di sportività e dinamismo dell'atmosfera e piena conservazione di raffinatezza ed esclusività di allestimento. Nonostante la vocazione al

viaggio, la S E Performance viene inoltre corredata di specifiche schermate di strumentazione, head-up display e sistema multimediale dedicate alla massima prestazione, tra cui quella Supersport che visualizza tra l'altro cartina di navigazione con dati di telemetria oltre alle configurazioni specifiche di assetto e cambio. Per l'impiego più dinamico sono disponibili i programmi di marcia Sport+ e Individual (programmabile dall'utente), cui si aggiungono quello sportivo intermedio, due dedicati alla marcia in elettrico - il primo per viaggiare solo a corrente, il secondo per privilegiare il mantenimento del livello di carica -, la modalità dedicata al massimo comfort e infine il programma specifico per adattare l'auto ai fondi con aderenza limitata. Il cuore ibrido della Classe S E Performance AMG si compone del classico otto cilindri a V, biturbo da 612 cv combinato al propulsore elettrico da 190 cv, montato sull'asse posteriore e corredata di una sua specifica trasmissione a due velocità. Quest'ultimo lavora di concerto con il cambio automatico principale a nove rapporti (del tipo a doppia frizione, più diretto e coinvolgente di quello a convertitore di coppia) per poter sfruttare la coppia totale di sistema. Che supera l'impressionante livello di 1400 Nm. Non

meno importante la specifica batteria al litio High Performance AMG (HPB) da 13,1 kWh, concepita per poter assicurare una potenza elevata e richiamabile frequentemente: 70 kW di potenza continua e picco di 140 kW sostenibile per 10 secondi. La ricarica beneficia di una potente rigenerazione in rallentamento selezionabile su quattro livelli, oltre che all'occorrenza su reti esterne. L'autonomia elettrica raggiunge i 33 km. L'intera dinamica di marcia di questa esclusiva ammiraglia sportiva viene adattata in tempo reale a seconda di andatura e stile di guida: sterzata integrale, sospensioni regolabili con controllo attivo del rollio, programma di stabilità, trazione integrale 4MATIC+ Performance e differenziale posteriore autobloccante a controllo elettronico sono ricalibrati di continuo per garantire la massima efficacia e le migliori condizioni di esercizio. In questo modo, tra le curve la Classe S E Performance riesce a mettere in campo un comportamento dinamico a livello delle migliori sportive, con i rettilinei che scompaiono sulla spinta della poderosa capacità di spinta. 

Winteler



ALCUNI DATI TECNICI DELLA MERCEDES-AMG S 63 E PERFORMANCE

Motore	Sistema ibrido plug-in*	Accelerazione 0-100 km/h	3,3 sec
Cilindrata	3'982 cm ³	Capacità serbatoio	76 litri
Carburante	Benzina	Peso totale	2.595 kg
Potenza max.	802 cv (590 kW)	Trazione	Integrale
Coppia max.	1'430 Nm		
Velocità max.	250/290 km/h		

*Con V8 biturbo e unità elettrica



IL PIACERE *di rifarsi il look*

GENESIS, MARCHIO PREMIUM DEL GRUPPO HYUNDAI MOTOR HA PRESENTATO IL RESTYLING DELLA GV60 MIGLIORANDO GLI INTERNI E GLI ESTERNI DEL PRIMO MODELLO ELETTRICO DEDICATO.

Questa nuova versione della GV60 costituisce il primo aggiornamento completo dal debutto della vettura avvenuto nell'ottobre 2021, e presenta esterni solidi e moderni che sfoggiano la filosofia stilistica della "eleganza atletica" di Genesis, mentre gli interni high-tech accolgono il concetto di "bellezza dello spazio bianco" propria del marchio Genesis.

Il frontale della nuova versione GV60 sfoggia un paraurti ridisegnato con forme dinamiche e tridimensionali che trasmettono un'idea di forza e risolutezza. I fari anteriori garantiscono una migliore illuminazione grazie alla tecnologia MLA (Micro Lens Array, serie di microlenti), esibita per la prima volta nell'ammiraglia G90 per illuminare l'iconico linguaggio stilistico a doppia linea

del marchio automobilistico.

Ora la dotazione di GV60 comprende cerchi da 21 pollici con un design sportivo a cinque razze, che risulta in perfetta armonia con la linea elegante da coupé completata dai passaruota e dai paraurti in tinta con la carrozzeria. I nuovi miglioramenti del design esterno garantiscono un aspetto contemporaneo e robusto, sottolineato dall'assetto largo e basso di GV60.

Gli interni mantengono gli apprezzati elementi del modello precedente, come ad esempio "Crystal Sphere", la ghiera di selezione, e incorporano allo stesso tempo funzioni high-tech che si fondono alla perfezione con il concetto di "bellezza dello spazio bianco" dando vita ad un ambiente lussuoso.

Il restyling di GV60 è dotato del sistema di infotainment CCIC (Con-



nected Car Integrated Cockpit) da 27 pollici che raccoglie le informazioni per il conducente e il comparto audio, visuale e navigazione in un unico schermo. La nuova progettazione integrata offre un senso di spazio ancora maggiore all'interno dell'abitacolo anteriore. Il nuovo design del volante a tre razze aggiunge un tocco di sportività migliorando allo stesso tempo la sua usabilità. Genesis conferma un elemento fondamentale della sua filosofia costituito dal servizio al cliente finalizzato ad instaurare un rapporto di fiducia e sostenibilità con la propria clientela. Questo servizio pone al centro della relazione il rispetto del tempo disponibile dei clienti e si pone l'obiettivo di ridefinire il possesso delle automobili di lusso, con l'obiettivo di essere un punto di riferimento nel settore del servizio d'assistenza tecnica. La casa automobilistica vuole prendersi cura di

tutte le esigenze dei clienti che, secondo la filosofia coreana Son Nim, sono considerati come ospiti. Il lusso non è infatti necessariamente legato a una vettura di lusso ma è piuttosto avere il tempo necessario

per quel che si vuol fare nella vita. In quest'ottica la vettura è considerata un mezzo per spostarsi e implica un programma di mobilità che Genesis intende proporre a livello mondiale. Il progetto prevede anche



in Svizzera un investimento di diversi milioni di franchi. Chi acquista una Genesis non dovrà più recarsi in officina: nei punti di contatto (non solo alberghi ma anche a domicilio) si consegna la vettura e, in attesa dei servizi, si riceve un'auto di cortesia, ritirando il proprio veicolo quando è pronto. In pratica tra importatore e cliente non ci sono più intermediari, il contatto diventa diretto. In questo modo si rispetta il tempo dei clienti offrendo un nuovo approccio personalizzato, uno stile di vita, facendo in modo che esso possa godersi la guida senza avere altri pensieri. 





ICONA GLOBALE

dello stile italiano

Pininfarina è riconosciuta nel mondo per la sua ineguagliabile capacità di creare bellezze senza tempo attraverso i suoi valori di eleganza, purezza e innovazione. Il Gruppo impiega 500 persone, con sedi in Italia, Germania, Cina e Stati Uniti. Nel corso di nove decenni, Pininfarina ha sviluppato più di 1300 progetti automotive e mobility e oltre 650 progetti in ambito product design e architettura, ricevendo più di 70 premi internazionali di design negli ultimi dieci anni. Pininfarina è una società che guarda al futuro attraverso la sua competenza multidisciplinare nei servizi.

FONDATA NEL 1930, PININFARINA SI È EVOLUTA DA AZIENDA ARTIGIANA A GRUPPO INTERNAZIONALE DI SERVIZI, MASSIMA ESPRESSIONE DELLO STILE AUTOMOBILISTICO E REALTÀ CONSOLIDATA NEL DESIGN INDUSTRIALE ED ESPERIENZIALE, NELL'ARCHITETTURA, NELLA NAUTICA E NELLA MOBILITÀ.

Le capacità storicamente espresse nel settore automotive - design, progettazione, produzione di serie limitate - sono solo una porzione della gamma di servizi che l'azienda può offrire oggi ai suoi clienti. La fertilizzazione incrociata, principalmente dall'Industrial e Experience Design, dall'Architettura e dalla Nautica, consente a Pininfarina di offrire una nuova e più ampia value proposition, sotto forma di soluzioni integrate e progetti chiavi in mano in tutti i set-



tori, dall'auto alle telecomunicazioni, dal real estate alla nautica, dai macchinari industriali al retail.

Oggi Pininfarina sta lavorando a progetti rivoluzionari in tutti i settori. Recentemente ha svelato nuovi modelli di vetture elettriche e a idrogeno, people mover autonomi, camion, treni, yacht e importanti progetti internazionali di architettura tra cui la Torre di Controllo del nuovo aeroporto di Istanbul e alcuni edifici residenziali di grande impatto in Europa e America Latina che le sono valsi anche numerosi premi di architettura.

Ciascun progetto di Pininfarina - che affianca collaborazioni multidisciplinari con aziende del lusso come Ferrari, Maserati, Alfa Romeo, Princess e Oceanco, a progetti residenziali e architettonici - ha l'obiettivo di umanizzare innovazione e tecnologia, dando vita a creazioni che siano esteticamente potenti e innovative e ad esperienze uniche che uniscano mondi fisici e digitali. Questa filosofia incentrata sull'uomo riflette i valori fondamentali di Pininfarina con un approccio al design perfezionato negli ultimi 94 anni e sposa il meglio di ogni vertice per produrre ogni volta un risultato all'insegna dell'unicità.

Il 22 maggio venne fondata a Tori-

no la Società Anonima Carrozzeria Pinin Farina, dedicata alla concezione e alla costruzione artigianale di carrozzerie speciali per singoli clienti o in piccola serie. Nello stabilimento di corso Trapani lavoravano 150 dipendenti. Il popolare nomignolo di Pinin serve nella Torino automobilistica unicamente per designare Battista Farina, acquisendo diritto di cittadinanza in Italia in seguito alla creazione appunto della società anonima Carrozzeria Pinin Farina. Al Salone dell'Auto di Parigi Pinin espone vetture Lancia, Alfa Romeo, Isotta-Fraschini, Fiat. La prima fuoriserie documentata di Pinin Farina, la Lancia Dilambda, partecipa al Concorso d'Eleganza di Villa d'Este del '31. Tra i successi dell'epoca si annoverano l'Hispa-

no-Suiza Coupé e la Fiat 518 Ardita. Negli anni Trenta l'automobile è un bene riservato a una piccola élite. Si costruiscono vetture destinate a case regnanti, diplomatici, maraja, per qualche sceicco del Medio Oriente, e per attori e attrici, più stranieri che italiani.

Pinin abbraccia subito la causa della modernità e dell'aerodinamica, che gli appare come la via più naturale (perché più rispondente alla "natura" dell'oggetto) per risolvere il problema dell'autonomia e originale identità formale dell'automobile.

Distrutta dalla seconda guerra mondiale, la Carrozzeria Pinin Farina riprende l'attività con la produzione della Lancia Aprilia Bilux.

L'Italia, sconfitta, è esclusa dal Salone dell'Automobile di Parigi, ma Pinin e suo figlio Sergio partono da Torino alla volta della Francia con due novità, un'Alfa Romeo 6C 2500 S e una Lancia Aprilia Cabriolet, e le parcheggiano di fronte al Grand Palais di Parigi. La mattina seguente rimontano di guardia al Salone e seguitano così fino alla sua chiusura. L'ultimo giorno, il segretario della mostra dice a Pinin: «Lei se l'è guadagnato un posto di centro, per l'anno prossimo». Da quel momento e, con maggiore vigore con l'inizio degli anni Cinquanta crescono la





fama e il successo internazionale di Pinin e della sua industria/atelier. Pinin Farina crea la Cisitalia 202, prima vettura al mondo entrata a far parte della collezione permanente di un museo d'arte moderna – il prestigioso MoMA di New York – come “una delle otto meraviglie dei nostri tempi”.

Quando Pinin ed Enzo Ferrari si incontrano, i loro marchi definiscono insieme le più belle auto di tutti i tempi, in una collaborazione in costante evoluzione che dura ormai da più di mezzo secolo. Pinin affida al figlio Sergio la responsabilità dei progetti Ferrari e del mantenimento dei contatti tra le due aziende e i rispettivi uffici tecnici. Già nel 1951 esce la Ferrari 212 e nel 1954 la 250 GT. Al Motor Show di Bruxelles 1954 viene esposta la Lancia Aurelia B24 S: la “fuoriserie prodotta in serie”, una delle più belle automobili di tutti i tempi che conquista il mercato americano: molti dei 761 esemplari prodotti prendono la via degli Stati Uniti, avviando un significativo flusso di esportazioni.

Il 1955 è l'anno del passaggio definitivo alla dimensione industriale con la produzione dell'Alfa Romeo Giu-

lietta Spider (ben 27.000 esemplari), la “bella signorina” nella definizione di Pinin. Esposta in anteprima al Salone dell'Auto di Torino, ottiene un successo mondiale: il piccolo capolavoro, pensato dapprima per la sola esportazione negli Stati Uniti, viene poi richiesto in tutta Europa. È il 1959 quando nasce “la Ferrari” per antonomasia: la 250 GT a passo corto (Short Wheel Base), archetipo del processo evolutivo tecnico-estetico Ferrari-Pininfarina, connubio di sportività ed eleganza senza tempo. Nel 1961, all'età di 68 anni, Pinin lascia l'azienda al figlio Sergio e al genero Renzo Carli. Guardando all'esito del lavoro, alla qualità for-

male del design realizzato dai suoi successori, si direbbe che nulla muta con l'uscita di scena del fondatore. Le creazioni Pininfarina continuano ad essere il risultato di un singolare equilibrio di qualità diverse come la sensibilità al design, il buon gusto, la ricerca tecnica e l'innovazione. Questa vocazione porta all'inaugurazione, nel '66, del Centro Studi e Ricerche a Grugliasco. Pininfarina concorre così alla definizione di ogni progetto ponendosi come partner coinvolto in tutti gli aspetti, ben oltre il livello della qualità estetica del prodotto. Rimane anche la capacità di intrattenere con i propri committenti rapporti di collaborazione feconda che durano decenni e dai quali nascono diverse generazioni di modelli. Sul finire degli anni Sessanta sarà l'organizzazione del Centro Calcolo e Disegno attrezzato con le Touching Machines della DEA, un passo decisivo verso il processo di automazione del design che avrà pieno sviluppo nei decenni seguenti. Oggi Pininfarina continua ad essere il punto di riferimento del design automobilistico e industriale ed è profondamente impegnata nella progettazione di customer e user experience uniche fondendo mondi fisici e digitali attraverso estetica e tecnologia. 





Relax & *Recharge*

Un olimpo di charme, dedicato al culto del benessere, pensato per gli ospiti dell'hotel, ma aperto anche ai visitatori esterni.

Trasformare il presente, COSTRUIRE IL FUTURO



NEL CORSO DELL'ULTIMO ANNO, GRUPPO SICUREZZA HA RAFFORZATO LA SUA POSIZIONE DI LEADERSHIP GRAZIE A TRASFORMAZIONI STRATEGICHE CHE INCLUDONO UNA RIORGANIZZAZIONE INTERNA, L'INTRODUZIONE DI SERVIZI INNOVATIVI E UN IMPEGNO CRESCENTE VERSO LA SOSTENIBILITÀ E IL BENESSERE DELLE PERSONE.

Ll 2024 ha rappresentato uno spartiacque per l'azienda, segnando un momento chiave per costruire una leadership di mercato ancora più responsabile e resiliente. Attraverso una strategia che coniuga innovazione, ottimizzazione organizzativa e impegno sociale, tutte le società di Gruppo Sicurezza hanno raggiunto traguardi che rafforzano la loro identità in un contesto in continua evoluzione.

Riorganizzazione: un modello di eccellenza gestionale

Nel marzo 2024, l'introduzione di una nuova struttura organizzativa ha ridefinito il modello operativo dell'intero Gruppo, rendendo le società ad esso correlato più snelle, efficaci e focalizzate nelle operazioni. Questa trasformazione ha semplificato i processi interni, favorendo una comunicazione più fluida e una collaborazione più stretta tra i reparti. Grazie alla decentralizzazione delle responsabilità, ogni divisione è ora in grado di rispondere con maggiore agilità alle esigenze specifiche dei clienti, affrontando con prontezza le sfide del mercato. L'autonomia operativa ha inoltre valorizzato il contributo individuale di ogni collaboratore, creando un ambiente dinamico e propositivo. Un altro risultato significativo è stato il miglioramento della comunicazione interna e l'ottimizzazione dei processi decisionali. La distribuzione delle funzioni direzionali tra le società del Gruppo ha permesso a ciascuna entità di concentrarsi sulle proprie peculiarità, con effetti positivi sull'efficienza operativa e sulla qualità del servizio al cliente.

Tecnologia al servizio della sicurezza

Il lancio del nuovo servizio Satel Home segna una pietra miliare nell'offerta di Gruppo Sicurezza, pensato per soddisfare le esigenze di protezione di abitazioni, negozi e uffici. Questo servizio ha alzato il livello degli standard di sicurezza residenziale e



commerciale, offrendo soluzioni e servizi avanzati, completi e personalizzabili alle esigenze di ogni utente. L'entusiasmo con cui il servizio è stato accolto testimonia non solo l'efficacia del prodotto, ma anche la capacità dell'azienda di anticipare le tendenze e rispondere alle nuove esigenze del mercato. Questo successo non è solo un risultato commerciale, ma una base solida su cui costruire ulteriori innovazioni tecnologiche.

Valorizzare le persone:

il cuore della missione aziendale

Il benessere dei collaboratori è una componente imprescindibile per il Gruppo e tutte le sue organizzazioni. Nel 2024, l'azienda ha ampliato il programma di welfare, avviato nel 2023, che promuove l'equilibrio tra vita lavorativa e privata con iniziative che spaziano dagli orari flessibili a spazi dedicati al relax. Inoltre, sono stati consolidati cicli regolari di ascolto, sensibilizzando sull'importanza del benessere mentale e fisico. Il consueto Family Day 2024, ha coinvolto oltre 130 persone tra collaboratori e familiari, arricchito dalla partecipazione dell'associazione I Camaleonti; la giornata ha offerto un'opportunità di condivisione con attività ludiche, sportive e riflessioni sul valore della collaborazione. Questi momenti rafforzano i legami interni e contribuiscono a creare un ambiente di lavoro positivo, nel quale ogni individuo si sente valorizzato.

Rapporto di Sostenibilità 2024: trasparenza e responsabilità

La pubblicazione del Rapporto di Sostenibilità 2024 testimonia l'impegno dell'intero Gruppo verso una crescita sostenibile, evidenziando quali azioni hanno generato valore per la società e l'ambiente. Il report descrive iniziative mirate alla ridu-



zione delle emissioni e collaborazioni con enti locali per promuovere l'inclusione sociale, fungendo da strumento di trasparenza e rafforzando la fiducia con gli stakeholder. I principali risultati includono progetti per diminuire l'impatto ambientale e iniziative di inclusione sociale che hanno coinvolto sia i collaboratori sia le realtà locali. La trasparenza nella comunicazione consente all'azienda di consolidare tale fiducia e di promuovere una cultura aziendale incentrata sull'innovazione sostenibile.

Idee che Valgono: un ponte tra azienda e comunità

Il progetto Idee che Valgono continua a essere il cuore dell'impegno sociale di Gruppo Sicurezza. Nel 2024, l'azienda ha supportato quattro associazioni locali attraverso contributi economici e ore di volontariato da parte dei suoi collaboratori.

Tra le principali iniziative, l'azienda ha avuto il piacere di ospitare la Fondazione Claudia Lombardi per il Teatro nel podcast Il lato B della sicurezza, approfondendo il tema della digitalizzazione nel settore non-profit. La collaborazione con la Fondazione La Quercia nel Bosco ha permesso lo sviluppo di servizi pensati per i figli dei collaboratori. L'azienda ha anche sostenuto l'As-

semblea Generale dell'associazione I Camaleonti e, in occasione delle festività natalizie, ha scelto di acquistare prodotti del territorio dalla Fondazione OTAF, contribuendo

così a promuovere un'economia solidale. Questi progetti riflettono l'impegno di Gruppo Sicurezza nel consolidare il proprio ruolo non solo come leader di mercato, ma anche come partner responsabile e attivo nella comunità locale.

Resoconto

Il 2024 ha confermato che la crescita di Gruppo Sicurezza con le sue società è alimentata da due valori essenziali: fiducia e gratitudine. La fiducia riposta dai clienti, collaboratori e partner ha dato slancio alle azioni intraprese, mentre la gratitudine ha spinto l'azienda a mantenere elevati standard di qualità e a perseguire un costante miglioramento. La fiducia, infatti, non è solo un traguardo, ma un processo continuo che richiede trasparenza, professionalità e rispetto reciproco.

La nostra visione

Con entusiasmo e determinazione, continueremo a costruire un percorso di fiducia e impegno, perché la sicurezza non è solo un servizio, ma una promessa. Una promessa che custodiamo con responsabilità, per garantire serenità alle persone e valore alle comunità. Il 2025 sarà un anno di crescita, di trasformazione e di nuove opportunità, che affronteremo con il cuore e la mente rivolti all'eccellenza. 

COME IMPLEMENTARE I SISTEMI AZIENDALI



L'IMPORTANZA DI UN NUOVO SOFTWARE DI ENTERPRISE PERFORMANCE MANAGEMENT COME ELEMENTO CHIAVE DELLA CORPORATE DIGITAL TRANSFORMATION. LE CONSIDERAZIONI DI **ALBERTO DELLA SANTINA***, PWC SVIZZERA, DIRETTORE, EPM TOOLS & SOLUTIONS LEAD.

In un panorama economico caratterizzato da volatilità e rapide trasformazioni, le aziende di successo non si limitano a reagire ai cambiamenti, ma li anticipano e li sfruttano come opportunità. Una gestione efficace delle performance aziendali è la chiave per navigare queste complessità e garantire una crescita sostenibile. L'Enterprise Performance Management (EPM) è un approccio strategico che integra dati, processi e strumenti tecnologici per monitorare, analizzare e ottimizzare le performance aziendali, supportando decisioni informate e mirate

Cos'è un sistema di EPM?

Un sistema di EPM è una soluzione tecnologica integrata che consente alle aziende di ottimizzare processi chiave come la pianificazione finanziaria, il budgeting e la chiusura dei bilanci. Centralizzando i dati da diverse fonti aziendali e offrendo funzionalità avanzate di analisi, queste piattaforme forniscono una visione unica e affidabile delle performance aziendali. Tra le funzionalità principali troviamo il consolidamento finanziario, che automatizza la raccolta, la validazione e l'integrazione dei dati da diverse entità aziendali, garantendo una chiusura più rapida e accurata. La pianificazione consente di creare



piani finanziari dettagliati, con la possibilità di adattarli rapidamente ai cambiamenti (e.g. Rolling forecast), supportati ulteriormente da modelli predittivi.

Grazie agli avanzamenti tecnologici e al contributo delle società di con-



sulenza, i sistemi EPM hanno evoluto funzionalità mirate per soddisfare esigenze specifiche di settore, riducendo i tempi di implementazione e garantendo una conformità costante a normative complesse. Integrano inoltre best practices, sia nelle direttive contabili che nelle normative di sostenibilità.

Esempi di sistemi EPM

pre-parametrizzati:

- ESG (e.g. CSRD, EU Taxonomy)
- Tax (e.g. BEPS Pillar 2, Tax Provisioning)
- xFPA planning (e.g. Sales, HR, CAPEX)
- Lease accounting (e.g. IFRS 16, ASC 842)

Perché un nuovo sistema di EPM?

Molte aziende si affidano ancora a sistemi EPM datati, spesso prossimi al loro fine vita, come Oracle HFM o SAP BPC. Questi strumenti, ormai superati, creano inefficienze operative, limitano l'adattabilità ai cambiamenti di mercato e spesso non riescono a soddisfare le crescenti esigenze di integrazione e scalabilità, appesantiti per lo più da approcci obsoleti, sistemi non comunicanti e un utilizzo sempre massiccio di fogli Excel disconnessi. Un sistema EPM moderno affronta queste sfide offrendo una base robusta per aumentare l'agilità aziendale e garantendo l'adattabilità necessaria per rispondere rapidamente ai cambiamenti normativi, economici o di mercato.

Considerazioni per l'implementazione

Per garantire il successo di un sistema EPM, è fondamentale definire obiettivi chiari e modulari, comprendere e prioritizzare le necessità aziendali. È utile affidarsi ad esperti

per la selezione del software, così da strutturare i requisiti e valutare le soluzioni più adatte. Una volta scelta l'applicazione, è necessario selezionare un partner accreditato, analizzando tempistiche, approccio utilizzato, risorse richieste e referenze. La gestione dell'implementazione di un sistema EPM richiede un approccio strutturato e collaborativo, in cui ogni fase ha un ruolo ben definito per garantire il successo del progetto. È consigliabile avviare il progetto con la progettazione della componente funzionale dell'EPM, ben al di là della questione tecnica, in modo da integrare strategia, governance e processi finanziari per ottimizzare la gestione delle performance aziendali. Gli elementi chiave includono la definizione di un modello dati operativo basato sulla struttura organizzativa, l'allocazione dei costi, la contabilità gestionale e la reportistica interna ed esterna. Se l'obiettivo del progetto comprende anche la pianificazione, è opportuno estendere il modello includendo i processi dettagliati e le relative dipendenze a livello funzionale. Durante l'implementazione, in cui il sistema viene configurato in linea con il design, il coinvolgimento del cliente è cruciale, per facilitare una transizione efficace verso il nuovo sistema.

Casi di successo

Numerose aziende hanno tratto vantaggio dall'implementazione di sistemi EPM. Ad esempio, una società chimica globale ha ridotto i tempi di chiusura del bilancio da settimane a pochi giorni, grazie alla standardizzazione e centralizzazione del processo di chiusura e consolidamento, all'automazione delle interfacce e alla gestione strutturata di diversi standard contabili con-

temporaneamente. Allo stesso modo, una multinazionale farmaceutica ha integrato chiusure, pianificazione e lease accounting in un'unica applicazione EPM.

Conclusione

Un sistema di EPM non è solo uno strumento tecnologico, ma una leva strategica necessaria per guidare l'innovazione, migliorare l'efficienza e sostenere la crescita aziendale. 



*Alberto Della Santina si è affermato come un professionista chiave nel supportare aziende globali e locali nell'ottimizzazione dei processi di chiusura e consolidato, di pianificazione finanziaria e operativa e nell'implementazione di soluzioni tecnologiche avanzate per migliorare la qualità della rendicontazione finanziaria. Durante la sua carriera, Alberto ha contribuito alla definizione e implementazione di soluzioni EPM innovative, aiutando i clienti a superare le sfide legate alla trasformazione digitale e all'integrazione dei sistemi aziendali. Il suo expertise include strumenti software leader nel settore e la gestione di progetti complessi con un approccio che unisce visione strategica e attenzione operativa. Grazie alla sinergia tra il know-how di Alberto e il network globale di PwC, è in grado di offrire soluzioni su misura per PMI, multinazionali e clienti privati.

Una presenza storica nel Locarnese con grandi ambizioni



Mario Maggetti e Giorgia Caccia

L'idea di avviare un'attività indipendente nacque dopo un percorso professionale che portò Mario Maggetti a maturare esperienze nel settore bancario e fiduciario. «Dopo aver lavorato presso UBS e una fiduciaria a Lugano, ho deciso di aprire la mia attività a Losone, dove all'epoca non esistevano realtà simili», racconta Mario Maggetti. L'inizio fu discreto, con un ufficio ricavato in uno scantinato, ma la crescita costante. Nel corso degli anni, la società si ampliò, consolidando la propria presenza e acquisendo la fiducia di una clientela sempre più ampia e fedele nel tempo. Nel 1999, la sede si spostò in un edificio di proprietà, migliorando ulteriormente la solidità dell'azienda.

L'integrazione con WMM

Nel 2022, MAG entra a far parte del gruppo Wullschleger Martinenghi Manzini (WMM), una realtà con sede a Lugano che conta ottanta professionisti attivi nella consulenza fiscale, societaria, patrimoniale e immobiliare. «L'idea di un'integrazione è nata durante il periodo Covid» – spiega Mario Maggetti – «quando ho iniziato a riflettere sulla necessità di garantire un futuro sicuro ai collaboratori e ai clienti. Conoscevo WMM e sapevo che avrebbe rappresentato una garanzia di continuità e qualità». L'operazione ha permesso alla società di beneficiare delle competenze e delle risorse di un gruppo strutturato, mantenendo al contempo la propria autonomia opera-

FONDATA NEL 1988 DA **MARIO MAGGETTI**, MAG HA SAPUTO AFFERMARSI NEL LOCARNESE COME PUNTO DI RIFERIMENTO NEL SETTORE DELLA CONSULENZA AZIENDALE, FISCALE E IMMOBILIARE: UNA STORIA DI CRESCITA E CONSOLIDAMENTO.



tiva. Fondato più di cinquanta anni fa, il gruppo WMM è strutturato in quattro società che offrono servizi di consulenza integrati alla propria clientela privata, aziendale e istituzionale, svizzera ed estera: Wealth Management, Tax & Business Advisory, Real Estate Management, Trust Services.

L'ingresso di Giorgia Caccia

Si apre ora un nuovo capitolo nella storia di MAG con l'ingresso di Giorgia Caccia, che affianca Mario Maggetti nella conduzione dell'azienda. Giorgia Caccia è una professionista profondamente legata al territorio, con una solida esperienza nel settore bancario e della consulenza aziendale. Laureata in Economia tra San Gallo e Lugano, ha lavorato per quattordici anni in Credit Suisse, occupandosi di clientela commerciale nel Locarnese.

Dopo l'acquisizione della banca da parte di UBS, ha deciso di intraprendere un nuovo percorso, trovando in MAG un'opportunità in linea



con le sue competenze e aspettative. Giorgia Caccia si occuperà della direzione e dello sviluppo della clientela commerciale e immobiliare con l'obiettivo di rafforzare il marchio WMM nel Sopraceneri. «Vogliamo far conoscere sempre di più il gruppo in questa area, valorizzando le sinergie e



Collaboratori MAG

offrendo un servizio ancora più completo», sottolinea.

Un futuro di crescita e consolidamento

L'arrivo di Giorgia Caccia dimostra la chiara intenzione di WMM di puntare sul rafforzamento della società e sulla presenza nel Sopraceneri, ampliando il proprio raggio d'azione. «Nel Locarnese ci sono grandi potenzialità di sviluppo mantenendo il forte legame con il territorio» – afferma Giorgia Caccia – «e il nostro obiettivo è offrire alle aziende locali un supporto sempre più strutturato e specialistico». L'attenzione al cliente e il rapporto umano restano centrali nella filosofia aziendale. «Il rapporto con i clienti non è limitato agli orari di ufficio» – aggiunge – «ma si estende anche alla vita quotidiana, creando un legame di fiducia unico».

Nel medio-lungo termine, la società punta a espandersi e ad aumentare la propria visibilità nel territorio, con la possibilità di valutare una sede più centrale. «L'importante è garantire continuità e crescita, senza perdere l'identità costruita in questi anni», conclude Mario Maggetti. 



Consulenze Aziendali Fiscali e Immobiliari SA

Società del Gruppo WMM
wmm-group.com



SOLUZIONI SU MISURA PER OGNI ESIGENZA



SALVATORE RESTUCCIA È IL FONDATORE DI FINEXTRA, AZIENDA COMASCA OGGI PRESENTE ANCHE A MENDRISIO, CHE OPERA CON SUCCESSO NEL SETTORE DELLA RIVENDITA E DELLA POSA IN ATTO DI OGNI TIPO DI SERRAMENTI.

Qual è il percorso imprenditoriale che l'ha portato a creare prima e sviluppare poi Finextra?

«Se guardo indietro e analizzo cosa abbiamo realizzato nel corso di questi poco più di vent'anni devo dire che all'inizio, nel 2003, è stato quasi un azzardo per me, che vantavo comunque un'esperienza nel settore della posa di serramenti, aprire nel centro di Como un negozio in franchising specializzato nella rivendita.

Ma avevo deciso di mettermi in proprio e volevo a tutti i costi dare vita ad una mia azienda che rispecchiasse nel modo di lavorare il mio spirito, la mia tenacia e i miei valori. Nel volgere di pochi mesi mi sono reso conto che l'impresa poteva avere uno sviluppo e subito ho costituito Finextra e iniziato a costruire la sua immagine. Dopo solo un anno è entrata in azienda mia moglie Laura e ancora oggi continuiamo a portare avanti la nostra realtà aziendale».

FINEXTRA SA

Via Penate 7

CH-6850 Mendrisio

T. +41 91 6464244

www.finextra.ch





chinese dove sono particolarmente apprezzate la nostra disponibilità e competenza nel proporre soluzioni su misura per ogni cliente».

A proposito di Ticino, avete aperto una sede anche a Mendrisio...

«Siamo presenti in Ticino sin dal 2013 e già nel 2020 abbiamo aperto un punto di appoggio a Besazio. Dopo la pausa imposta dal Covid, risale al 2023 l'apertura di un punto vendita a Mendrisio che ci auguriamo di poter presto rinnovare e ampliare. La nostra presenza sul territorio, in Italia come in Svizzera, è importante per le relazioni che nei diversi contesti vogliamo stabilire

Come è organizzata la vostra attività?

«Operiamo come concessionari di importanti aziende produttrici, leader di mercato, che ci forniscono serramenti su misura per i nostri clienti, per conto dei quali seguiamo tutte le fasi del lavoro, dalla scelta dei materiali e dalla presa delle misure alla progettazione, dall'ordinazione dei serramenti fino alla definitiva posa all'interno degli immobili. La nostra clientela spazia dal privato, che ha una specifica esigenza per la sua casa, all'intero immobile di cui assumiamo tutta la responsabilità per la realizzazione dei serramenti esterni e interni. In Italia agiamo anche come general contractor occupandoci della ristrutturazione complessiva, dell'allestimento e dell'impiantistica di un edificio».

Quali sono i principali elementi che caratterizzano il vostro lavoro?

«Dopo il periodo dei bonus edilizi che hanno fatto crescere soprattutto i volumi di lavoro, attualmente ci

stiamo sempre più orientando verso richieste di livello medio-alto, sia per la qualità dei materiali che per le soluzioni tecnologiche adottate. Una tendenza che si va sempre più affermando è poi quella della customizzazione, assecondando la richiesta del cliente di disporre di serramenti che rispondano perfettamente alle proprie esigenze e desideri di personalizzazione. Questa tendenza è accentuata sul mercato ti-





con professionisti del settore (architetti, costruttori, promotori immobiliari, ecc.) ai quali offriamo i nostri servizi di consulenza che partono da un'analisi approfondita delle diverse situazioni ed esigenze per poi definire al meglio le soluzioni più adatte e accompagnarli nella scelta dei prodotti su misura più idonei e qualitativamente validi per ogni esigenza di serramenti». [u](#)

L'IMPORTANZA DEI SERRAMENTI NELLA PROGETTAZIONE ARCHITETTONICA

*L'arch. **Paolo Muscionico**, da anni collaboratore di Finextra, per conto della quale ha progettato il nuovo showroom di Como-Camerlata oltre che alcuni prestigiosi edifici in Ticino, sottolinea la funzione dei serramenti nell'efficientamento energetico degli edifici.*

«Fino a due decenni fa il principale interesse dell'architetto era rivolto agli aspetti compositivi di un edificio, alla progettazione di ambienti aperti e vuoti che solo in un secondo momento venivano definiti attraverso l'inserimento di serramenti e vetrate. Ora questo approccio appartiene al passato e l'emergere di una nuova sensibilità nei confronti della sostenibilità e del risparmio energetico ha completamente rivoluzionato i tempi e i modi della progettazione. Grazie alle elevate prestazioni degli attuali serramenti è possibile infatti, oltre che ottenere importanti effetti estetici, minimizzare le dispersioni di calore, ridurre i consumi, e produrre meno inquinamento. In conclusione, la progettazione dei serramenti può contribuire significativamente all'estetica e al design degli edifici, e nel contempo migliorare la sicurezza, ridurre la dispersione di calore e il rumore esterno, creando un ambiente interno confortevole e sostenibile. La progettazione dei serramenti richiede dunque una stretta collaborazione tra l'architetto e il rivenditore per garantire che gli infissi si integrino perfettamente nell'architettura dell'edificio e siano funzionali e duraturi nel tempo».

**SCONTI
DAL 30%
AL 70%**

TUTTO L'ANNO



FoxTown Factory Stores è il paradiso
dello shopping con oltre 160 stores
e 250 grandi marche

APERTO 7/7 | 11.00 – 19.00 | MENDRISIO | WWW.FOXTOWN.COM



Raggiungerci è semplicissimo: siamo direttamente collegati alla stazione ferroviaria di Mendrisio S. Martino

DIEGO DICK, TITOLARE DELL'OMONIMA IMPRESA FAMILIARE, PRESENTA **CAROL WALKER** CHE SUBENTRA NELLA CONDUZIONE DELL'AZIENDA SPECIALIZZATA IN PROGETTI, SOLUZIONI, ARREDI E TECNOLOGIE PER L'UFFICIO, ED È PRONTA AD ACCRESCERNE LA PRESENZA SUL MERCATO INTRODUCENDO INTERESSANTI NOVITÀ.

UN FUTURO NEL SEGNO DELLA CONTINUITÀ E SVILUPPO



La possibilità di questo “passaggio di consegne” è garantita dal fatto che Carol ha iniziato a lavorare con me oltre 20 anni fa, ha ricoperto incarichi in tutti i reparti dell'azienda e, dopo un periodo in cui ha maturato altrove importanti esperienze, ha deciso di fare un passo importante acquistando la Dick. Sono dunque assolutamente certo delle sue capacità manageriali e soprattutto del fatto che condivide appieno i valori, lo stile di conduzione, la forma e la sostanza dei rapporti con collaboratori, clienti e fornitori che hanno sempre contraddistinto questa impresa fin dalla sua fondazione nel 1971».

Come è cambiato nel corso di questi 54 anni il vostro settore di attività?

«Direi che vi è stata una trasformazione radicale, sia dal punto di vista dei prodotti e delle tecnologie, sia

Quali sono le ragioni che l'hanno indotta ad affidare ad altre mani la gestione dell'azienda fondata da suo padre?

«La successione in azienda è una questione importante che a mio parere merita di essere affrontata quando ancora si ha il pieno controllo della situazione. Mio figlio Tazio ha scelto, come è giusto che sia, di intraprendere un altro percorso professionale e io avverto la necessità di un avvicendamento alla guida di questa azienda che da un

lato assicuri una continuità e dall'altro apporti quello spirito e quella voglia di innovare che caratterizza le nuove generazioni. A ciò si aggiunga il mio desiderio di dedicarmi finalmente, dopo decenni di lavoro, alla famiglia, ai miei interessi e ai miei hobby, primi fa tutti i viaggi e le immersioni subacquee.





per quanto riguarda l'approccio al mercato e le relazioni tra committenti e fornitori. Quando mio padre ha iniziato si vendevano macchine da scrivere, poi le prime calcolatrici elettroniche, quindi l'avvento prima dei fax e poi dei computers e di tutte le tecnologie informatiche che sono seguite e che hanno completamente modificato l'aspetto e le funzionalità stesse dell'ufficio. Anche le fotocopiatrici sono passate da ridotte soluzioni di stampa e potenti strumenti multifunzionali sempre più performanti. In parallelo, nel campo degli arredi si è passati da pochi modelli proposti in una limitata gamma di colori alle moderne scrivanie elettrificate e ai sistemi di mobili componibili in grado di soddisfare tutte le possibili esigenze».

E per quanto riguarda gli aspetti commerciali quale evoluzione ha avuto il vostro settore?

«Fino a qualche tempo fa i rapporti che si stabilivano tra i fabbricanti, i rivenditori e le aziende che acquistavano i prodotti erano destinati a durare nel tempo perché si basavano sulla fiducia, la puntualità nelle consegne, la continuità dell'assistenza e in generale sul rispetto per il lavoro degli altri che era un valore condiviso. Nel tempo le relazioni sono diventa-

te sempre più complesse e la burocrazia è aumentata rendendo il lavoro sempre meno snello e semplice. Nonostante ciò, la Dick, grazie alla sua struttura ed efficiente organizzazione, si è recentemente

aggiudica importanti commesse, come l'arredamento di oltre mille postazioni lavorative presso i Campi Universitari della Svizzera Italiana, nonché di oltre mille schermi interattivi (STI) per le scuole cantonali.

Il vostro servizio è dunque un "chiavi in mano" che copre ogni necessità dell'azienda...

«Certamente. Il nostro showroom rappresenta il primo spazio d'incontro con il cliente dove ha modo di conoscere tutti i prodotti che rappresentiamo. Successivamente, grazie ai nostri specialisti in progettazione, si passa dal semplice schizzo al disegno dettagliato tridimensionale con rendering realistico, definendo insieme tutto ciò che occorre per soddisfare le varie richieste. I marchi che rappresentiamo garantiscono sempre una qualità ai massimi livelli ed una certezza nel tempo per tutti i nostri clienti. Infine, il nostro personale specializzato interno accompagna il cliente in tutte le fasi di consegna, allestimento, collaudo e post-vendita degli arredi e delle tecnologie scelte per l'ufficio e anche per la casa».

Vorrei chiedere direttamente a Carol Walker, con quale spirito si accinge ad affrontare questa nuova sfida imprenditoriale...

«Ho iniziato a lavorare e sono cresciuta in Dick dove ho avuto modo di conoscere in prima persona varie funzioni e settori d'attività. Successivamente ho maturato nuove esperienze, soprattutto in ambito commerciale, prima in Onys Digital Solutions di Manno e più tardi presso la filiale ticinese di Smartec come Direttrice di filiale. Quando sono venuta a conoscenza delle intenzioni di Diego Dick ho compreso che questa era una straordinaria opportunità per fare il grande salto e assumere una diretta responsabilità imprenditoriale. La mia passione per la tecnologia risale a quando ero piccola e la vocazione manageriale nasce probabilmente dall'aver sempre seguito le attività familiari nei settori degli accessori per la moda e l'abbigliamento futuro. Il mio impegno sarà quello di assicurare la prosecuzione di una azienda che ha già consolidato nel tempo il suo radicamento nel territorio e di cui condivido pienamente il sistema di valori e le modalità di approccio al mercato. Guardando ai prossimi anni vorrei lavorare per ampliare la nostra presenza soprattutto nel Mendrisiotto e nella regione di Bellinzona. Un mio intento è poi, in prospettiva, quello di crescere nel settore dell'arredamento per la casa dove già oggi siamo ben posizionati nel Locarnese grazie alla Knecht Arredamenti, storica azienda fondata nel 1930 e acquistata da Dick nel 2011, che vanta una bella clientela di lingua soprattutto tedesca. Il sogno nel cassetto è quello di aprire uno showroom anche a St. Moritz».

La famiglia Dick ringrazia sinceramente tutti i clienti, collaboratori e partner per il supporto e la fiducia manifestati nel corso di tutti questi anni. È stato un piacere ed un onore poter lavorare con ognuno di voi.

GRAZIE 📧

L'AI APPLICATA ALLO STUDIO DEI FARMACI

LA RICERCA SUI FARMACI RICHIEDEVA FINORA LUNGHI E COSTOSI PROCESSI DI ANALISI E VALUTAZIONE DELLE PROPRIETÀ MOLECOLARI. MA ADESSO SISTEMI DI APPRENDIMENTO AUTOMATICO ALL'AVANGUARDIA CONSENTONO DI VALUTARE RAPIDAMENTE UNA GAMMA COMPLETA DI PROPRIETÀ CRITICHE PER POTENZIALI CANDIDATI FARMACEUTICI. CE NE PARLANO **GIANVITO GRASSO**, CEO, E **STEFANO MUSCAT**, CO-FOUNDER DI INVIRTUOLABS, LA STARTUP TICINESE VINCITRICE DELL'EDIZIONE 2024 DI BOLDBRAIN STARTUP CHALLENGE.

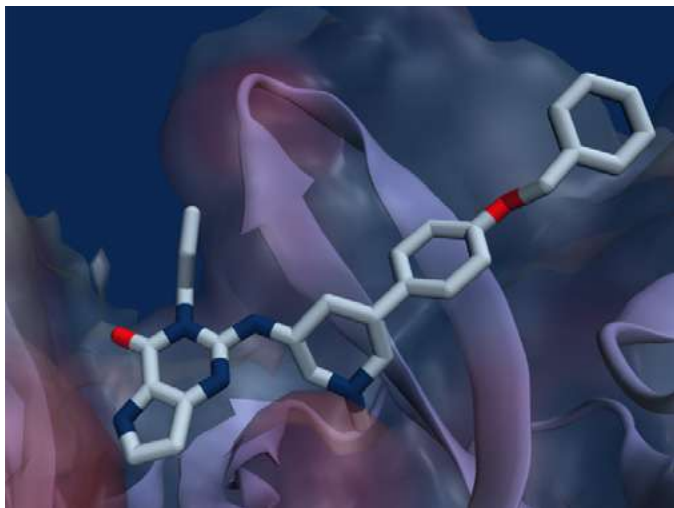


«**S**iamo davvero molto contenti di questo riconoscimento», esordisce subito Gianvito Grasso, «non solo per il premio di 40.000 CHF, la borsa di studio per l'Executive MBA dell'Università della Svizzera italiana e gli altri vantag-

gi previsti, ma per l'intero percorso fatto nei mesi precedenti con Fondazione Agire e con le attività di coaching che si sono rivelate molto utili per la definitiva messa a punto del nostro progetto; non ultimo, per la possibilità of-

fertaci di entrare in diretto contatto con un mondo imprenditoriale e finanziario attento e disponibile nei confronti delle startup innovative attive in Ticino. Una vittoria festeggiata insieme a Stefano Muscat e a Serdac Yeltekin, Chief Operating Officer, con cui ho condiviso fin dall'inizio tutte le fasi di realizzazione del nostro progetto e la costituzione di InVirtuoLabs».

Ma qual è dunque il valore aggiunto di questo strumento innovativo in grado di fornire valutazioni rapide e approfondite riguardo alle proprietà molecolari, consentendo ai ricercatori di prendere decisioni basate sui dati nelle prime fasi del processo di progettazione di un farmaco? «Il concetto è abbastanza semplice a spiegarlo in teoria», riprende divertito Gianvito, «molto più complesso applicarlo nella pratica. In estrema





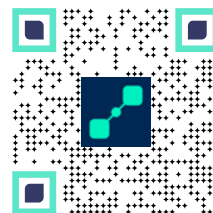
sintesi, abbiamo cercato di innovare profondamente il processo che porta alla scoperta di nuovi farmaci integrando l'intelligenza artificiale generativa con le simulazioni molecolari. La nostra piattaforma combina infatti tecniche avanzate di apprendimento automatico, tra cui l'apprendimento multimodale, l'apprendimento attivo e la chimica generativa, con simulazioni basate sulla fisica per esplorare vasti spazi chimici con un'efficienza senza precedenti e soprattutto con una rapidità prima sconosciuta. Sfruttando questa potente sinergia, siamo in grado di identificare e ottimizzare rapidamente candidati farmaceutici promettenti, accelerando notevolmente il percorso dal concetto alle terapie che potenzialmente possono cambiare la vita dei malati. Tengo a precisare che in base a studi accreditati, le molecole sviluppate attraverso l'Intelligenza Artificiale hanno una probabilità di successo doppia ri-

spetto alla media del settore. Il nostro elevato tasso di innovazione è dunque perfettamente funzionale alle esigenze delle industrie farmaceutiche che, per la loro struttura e strategia, tendono a delegare all'esterno dei propri laboratori alcune fasi della scoperta di nuovi farmaci». A questo punto sorge spontaneo chiedere come sia nata, e in quale contesto, l'idea di sviluppare questa piattaforma per l'identificazione di composti terapeutici promettenti migliorando l'efficienza complessiva della scoperta di farmaci, aprendo così la strada a uno sviluppo più rapido di trattamenti innovativi. «Stefano e io», riprende Gianvito Grasso, «ci siamo conosciuti al Politecnico di Torino, dove entrambi abbiamo studiato: ho una Laurea in Ingegneria Biomedica e un Dottorato di Ricerca in Scienze Computazionali. Ho poi svolto per oltre 10 anni il ricercatore nel campo delle simulazioni molecolari e dell'apprendimento automatico, partecipando in veste di Principal Investigator a diversi progetti di ricerca nazionali ed internazionali. In particolare, vorrei citare l'attività di ricerca, e ora di docente, presso l'Istituto Dalle Molle di Studi sull'Intelligenza artificiale (IDSIA USI - SUPSI) che, come è noto, costituisce un'eccellenza assoluta nel campo». «Anch'io» interviene Stefano Muscat, «ho maturato importanti esperienze nell'integrazione

di simulazioni molecolari avanzate per applicazioni di progettazione di farmaci. Serdac Yeltekin, il nostro Direttore operativo, ha integrato perfettamente il nostro team grazie alla sua trentennale esperienza internazionale come manager nell'universo aziendale e della consulenza, essendo anche esperto in venture building come investitore, fondatore e costruttore di ecosistemi. Nella nostra struttura, ubicata presso USI Startup Centre, lavorano attualmente 4 dipendenti, oltre a un team che gravita intorno al progetto di oltre 10 persone».

Guardando al futuro quali sono le vostre prospettive di sviluppo? «Abbiamo appena concluso un importante round di finanziamento da 2.85 milioni di euro e il nostro immediato obiettivo è quello di portare a compimento la nostra ricerca sui ricettori nucleari che rappresenta il nostro progetto in fase di realizzazione più avanzata e, contestualmente, completare il rafforzamento della nostra struttura tecnologica. Devo dire» - conclude Gianvito Grasso - «che nello sviluppo del nostro modello di business, che è quello proprio di un'azienda biotech, siamo fortemente avvantaggiati dal fatto di partecipare a un ecosistema come quello biomedico ticinese che ci consente di creare importanti relazioni e sinergie con aziende farmaceutiche particolarmente attente e ricettive nell'intercettare quanto di innovativo si cerca di progettare e costruire nel nostro territorio». 

di simulazioni molecolari avanzate per applicazioni di progettazione di farmaci. Serdac Yeltekin, il nostro Direttore operativo, ha integrato perfettamente il



 **Invirtuolabs**



Cosa cambia con l'AI



QUANDO SI PARLA DI INTELLIGENZA ARTIFICIALE MOLTISSIME PERSONE PENSANO IMMEDIATAMENTE A CHATGPT, UTILIZZATO PER LA CREAZIONE DI CONTENUTI, PER RICERCHE, PER UN SUPPORTO ALLO STUDIO, MODULABILE IN UNA INFINITÀ DI ATTIVITÀ. IN REALTÀ, IL CONCETTO DI INTELLIGENZA ARTIFICIALE VA BEN OLTRE, COME SPIEGA **ANDREA BARNI**, DIGITAL COACH DI FONDAZIONE AGIRE.

«**C**hatGPT è solo una delle molte tecnologie attualmente presenti sul mercato e che sicuramente ha avuto un grande risonanza mediatica per la modalità conversazionale del suo approccio. Oltre agli strumenti di AI generativa, vediamo tuttavia il proliferare di vari progetti pilota legati all'apprendimento automatico, alla visione artificiale, ai sistemi di raccomandazione e all'analisi predittiva. Questi vengono utilizzati per ottimizzare i processi aziendali, personalizzare l'esperienza degli utenti, aumentare l'affidabilità delle decisioni strategiche e creare soluzioni innovative per risolvere sfide complesse. La Fondazione Agire ha lo scopo di promuovere e diffondere l'innovazione e lo sviluppo tecnologico delle attività economiche esistenti o delle nuove startup, mirando a incrementare la competitività regionale e a

creare posti di lavoro altamente qualificati: evidente come l'AI sia ormai «chiaramente uno dei temi centrali per la nostra fondazione e le aziende», prosegue. «Il nostro approccio è principalmente guidato dalla curiosità e dall'innovazione, ma cerchiamo di avere aprirci alla comprensione delle implicazioni etiche e sociali dell'AI. Crediamo fortemente nel suo potenziale per migliorare la qualità della vita e i processi lavorativi, ma siamo anche consapevoli delle sue sfide, come la sicurezza dei dati e le perturbazioni del mercato del lavoro».

Quando chiediamo a Barni in quali settori e con che scopi viene usata al momento l'intelligenza artificiale in Ticino, porta numerosi esempi. Viene impiegata, sostanzialmente, nel mondo bancario per l'analisi del rischio, la prevenzione delle frodi e l'automazione del servizio clienti; in quello aziendale per ottimizzare la catena di approvvigionamento, mi-

gliorare il servizio clienti e personalizzare le offerte; in quello medico per aiutare nella diagnosi, personalizzare i trattamenti e analizzare grandi quantità di dati sanitari; in quello industriale per aumentare l'efficienza delle linee di produzione, prevedere la manutenzione e ottimizzare la gestione energetica; in quello educativo per personalizzare l'apprendimento, automatizzare l'amministrazione e analizzare le prestazioni degli studenti. Per ogni ramo, servono inevitabilmente competenze nuove e crescenti.

Come stanno implementando le competenze le aziende ticinesi, grazie a esperti verticalizzati oppure formando figure interne, che agguinceranno le applicazioni relative all'AI ai loro compiti attuali? Prima di poter rispondere a questa domanda, Barni vuole partire da una premessa, ovvero che prima di agire sull'intelligenza artificiale, ogni realtà deve lavorare su un altro pro-

cesso: «Molte delle aziende con cui abbiamo a che fare oggi sono immerse in un profondo processo di digitalizzazione, che rappresenta il passo fondamentale per abilitare l'implementazione di future soluzioni di intelligenza artificiale (AI).

Questo cammino verso la digitalizzazione è la via che rende possibile modernizzare le infrastrutture, introdurre l'ottimizzazione aziendale e, in ultima analisi, sfruttare le emozionanti opportunità legate all'AI. La digitalizzazione è spesso una necessità preliminare all'adozione dell'AI». Dunque, «una volta impostate le basi digitali che permettono quindi di avere a disposizione i dati tramite i quali gli algoritmi di AI lavorano, le aziende iniziano a mettere in moto iniziative puntuali nel campo dell'AI, in cui vengono adottate applicazioni di intelligenza artificiale specifiche a supporto di particolari aree o funzioni aziendali».

La situazione è variegata: «Alcune aziende stanno comprendendo l'importanza e la necessità di avere dei ruoli specifici dedicati a queste attività. E tuttavia, molto dipendente dalla tipologia dell'azienda e dalla quantità di risorse che essa può mettere in campo», sottolinea Barni, che precisa con orgoglio come «a livello istituzionale c'è sicuramente un certo movimento nell'andare a colmare le necessità formative in tale ambito. La SUPSI offre varie opportunità di formazione specialistica, come il Master of Science in Engineering in Data Science e il Bachelor of Science in Data Science e Intelligenza Artificiale, mentre all'USI c'è il primo Master in Intelligenza Artificiale, un programma interdisciplinare che preparerà gli studenti a risolvere problemi complessi in molti campi applicativi dell'intelligenza artificiale. L'ATED

“Questo cammino verso la digitalizzazione è la via che rende possibile modernizzare le infrastrutture, introdurre l'ottimizzazione aziendale e, in ultima analisi, sfruttare le emozionanti opportunità legate all'AI”.

infine collabora con Formati academy per offrire corsi professionali in Cyber Security Specialist e Digital collaboration Specialist». Al di là delle possibilità che essa spalancherà, ci si chiede quali saranno le eventuali ripercussioni a livello di posti di lavoro. «L'intelligenza artificiale è vista infatti da molti come un'arma a doppio taglio: da un lato, offre il potenziale per portare benefici significativi, migliorando l'efficienza, ottimizzando i processi e creando nuove opportunità di lavoro in settori emergenti. Dall'altro lato, però, esiste la preoccupazione che possa sostituire i lavoratori in determinati compiti, specialmente quelli ripetitivi o di routine, il che potrebbe portare alla perdita di posti di lavoro», conferma l'esperto, che vede «benefici vasti e multidimensionali. Ad esempio, l'AI può assistere nella sanità, migliorando la diagnosi e la personalizzazione delle cure; nel settore manifatturiero, può aumentare l'efficienza e ridurre gli sprechi; nel settore dei servizi, può migliorare l'esperienza del cliente attraverso servizi personalizzati. Inoltre, può contribuire a risolvere problemi complessi, come il cambiamento climatico e la gestione delle risorse, attraverso analisi e modellazioni avanzate». Ma d'altro canto, Andrea Barni cita un report di Goldman Sachs secondo cui potrebbe, nei prossimi anni, sostituire l'equivalente di 300 milioni di lavori a tempo pieno e influenzare circa un quarto dei compiti la-

vorativi negli Stati Uniti e in Europa. Vuole però evidenziare ancora un altro lato della medaglia: «Tuttavia, questo cambiamento è strettamente collegato alla creazione di nuovi lavori. È evidente come, per poter integrare e gestire la nuova complessità dei sistemi e degli strumenti di AI, sia necessaria l'integrazione di una nuova classe di lavoratori con competenze digitali aggiornate alle sfide attuali, ed un'attività di formazione continua per le figure già esistenti. Personalmente sono convinto che, come è già accaduto in altri periodi storici, saremo in grado di cogliere le opportunità ed adattare il contesto socio-economico all'ingresso di queste nuove disruptive tecnologie, evolvendo il modello lavorativo e di consumo». Una sfida cruciale, per il Ticino e non solo, dei prossimi decenni. 

Ticino, Life Science Valley NEL CUORE DELL'EUROPA



Possiamo sintetizzare brevemente le principali cifre che testimoniano le buone condizioni del vostro settore?

«Farma Industria Ticino, l'associazione che raccoglie la maggioranza più significativa delle industrie chimiche e farmaceutiche operanti in Ticino, conta attualmente 39 membri ordinari, 2 start-up e 16 membri associati, che complessivamente danno lavoro a 3.700 dipendenti e che raggiungono un fatturato annuo totale di circa CHF 1.9 miliardi. L'industria chimico-farmaceutica è il settore più importante dell'economia d'esportazione svizzera. Ogni anno è responsabile del 50% circa del volume d'esportazione del Paese, pari al 7% circa del PIL. In Ticino i prodotti delle attività del secondario coprono da soli il 99,8% delle esportazioni cantonali e tra le dieci principali divisioni di beni esportati figurano i prodotti farmaceutici di base e i preparati farmaceutici».

PIERO POLI, PRESIDENTE DI FARMA INDUSTRIA TICINO (FIT)

FA IL PUNTO SULLO STATO ATTUALE E LE PROSPETTIVE DI SVILUPPO DI UN COMPARTO CHE SI CONFERMA ESSERE TRA I PIÙ DINAMICI E INNOVATIVI DELL'ECONOMIA SVIZZERA.

Quali sono le finalità e i più importanti obiettivi perseguiti dalla Fit?

«Tra i molteplici campi di attività dell'associazione, vogliamo promuovere la collaborazione e lo scambio di opinioni ed esperienze tra le singole imprese del settore e rappresentare gli associati di fronte all'opinione pubblica, ai mezzi di informazione, alle autorità politiche e ai diversi enti pubblici e privati. Assicuriamo inoltre la presenza di Farma Industria Ticino presso le diverse associazioni industriali o specifiche del ramo chimico-farmaceutico in ambito cantonale e nazionale».

Un altro tema nei confronti del quale siete particolarmente sensibili riguarda la formazione...

«Assolutamente sì. La formazione professionale degli addetti al nostro settore rappresenta una priorità da cui non è possibile prescindere. L'attività dell'associazione è imperniata sulla promozione di tutte le opportunità formative destinate ai giovani e legate alle professioni del settore. Più in particolare, Farma Industria Ticino organizza i corsi d'introduzione destinati ai giovani che svolgono il tirocinio nelle professioni di laboratorista in chimica, di laboratorista in biologia e tecnologo di chimica e chimica farmaceutica. I giovani apprendisti hanno così modo di essere seguiti ed aiutati nelle loro quotidiane esperienze da una serie di

docenti che, proprio per la loro caratteristica di essere attivi professionalmente in imprese industriali, sono in grado di adattare le conoscenze in modo strettamente collegato alle concrete esigenze aziendali».

Avete anche lanciato un "Progetto Talenti".

Di che cosa si tratta?

«Abbiamo lanciato questo progetto per stimolare l'interesse dei giovani cervelli ticinesi che hanno lasciato questo Cantone per formarsi nell'universo chimico e farmaceutico di oltre Gottardo. Per mantenere elevato il livello di competitività del settore, l'industria chimico-farmaceutica dovrà continuare a investire e, per ottenere i risultati auspicati, necessiterà anche di un numero crescente di collaboratori qualificati, ai quali dovrà garantire sbocchi professionali di rilievo. In questo contesto, i giovani talenti che sono emigrati sono una risorsa che non deve essere in alcun modo dispersa e a cui è necessario fare conoscere sempre più e meglio tutte le opportunità che il Ticino è in grado di offrire».

Quali prospettive è possibile avanzare per il futuro del settore in Ticino?

«Il Ticino costituisce di fatto un importante hub farmaceutico per il settore delle Scienze della vita. Sia-

mo convinti che creare un centro di competenza sull'asse Milano-Zurigo, sia essenziale per attrarre nuovi talenti. La nascita del Centro di competenza per le scienze della vita, nell'ambito dello Switzerland Innovation Park Ticino contribuirà infatti a dare al territorio un ulteriore valore aggiunto, per quanto riguarda il settore chimico farmaceutico, aiutando i centri ospedalieri a fare un passo in più, grazie a progetti che possono portare tutto il territorio a un importante potenziamento».

Fit si fa anche promotore della presenza del Ticino in occasione dei principali eventi del settore...

«Con "Piazza Ticino" partecipiamo alla CPhI, la più importante fiera farmaceutica a livello internazionale. È un progetto nato per presentare in maniera coesa – ad un pubblico di

decision maker, di esperti e di professionisti quotati sul mercato internazionale – il comparto ticinese del farma. Questo format continua a dimostrarsi un perfetto esempio di sinergica e proficua collaborazione tra forze economiche e istituzioni a beneficio di tutto il settore».

Allargando infine lo sguardo, quanto e in che modo le perduranti condizioni di instabilità politica e crisi internazionali potranno influenzare le prospettive di sviluppo del vostro settore?

«Sono numerose le situazioni destinate a destare incertezza nel settore. Fra tutte, la situazione tesa a livello geopolitico, nonché le guerre e il taglio ai tassi di interesse. Negli ultimi tempi abbiamo dovuto fare i conti con il conflitto in Medio Oriente con le sue conseguenze rispetto all'agibi-

lità dalle rotte commerciali, riflettendosi anche su un aumento dei costi di trasporto e quindi sui prezzi finali. Il rafforzamento del franco svizzero ha inoltre avuto sicuramente un impatto negativo, poiché sono aumentati i costi, diminuendone semplicemente il margine di guadagno. Con il franco forte comprare prodotti farmaceutici made in Switzerland è diventato nei mesi più oneroso, nonostante delle 57 aziende associate alla Fit, solo il 27% ha dichiarato in un sondaggio di aver registrato una diminuzione delle vendite. Per il 35% sono invece rimaste stabili, per il 38% sono aumentate». 



Farma Industria Ticino

ASSICURATI MEGLIO.



+41 (0) 91 930 9990

aresinsurance.ch

info@aresinsurance.ch



Un altro passo verso la sostenibilità

INAUGURATO IL NUOVO IMPIANTO DI TELERISCALDAMENTO DEL CENTRO NORD SUD DI BIOGGIO, TAPPA FONDAMENTALE DELLA STRATEGIA DI SOSTENIBILITÀ DEL GRUPPO TARCHINI. ENTRO LA FINE DEL 2025 GLI IMPIANTI DI TELERISCALDAMENTO E FOTOVOLTAICI DEL GRUPPO TARCHINI PERMETTERANNO UN RISPARMIO COMPLESSIVO DI OLTRE 6,7 MILIONI DI KG DI EMISSIONI CO2 ALL'ANNO.

Silvio Tarchini ha inaugurato il nuovo impianto di teleriscaldamento di Bioggio, che riscalda con energia rinnovabile i cinque edifici del Centro Nord Sud di Bioggio e la Scuola Media di Agno, per una superficie totale di 41.000 m². I sei immobili sono collegati all'impianto grazie a una rete di teleriscaldamento lunga 1 km. L'investimento garantisce una riduzione di oltre 1 milione di kg di emissioni di CO2 all'anno, l'equivalente delle emissioni generate percor-

rendo oltre 7 milioni di km in auto. Il progetto dell'impianto del Centro Nord Sud di Bioggio, alimentato da legna ticinese e con una potenza di 1600 KW, è un esempio della collaborazione tra pubblico e privato. «Il tema della produzione di calore e della sua distribuzione tramite reti di teleriscaldamento è e rimane un caposaldo della politica energetica e climatica sia cantonale che federale», ha sottolineato il Consigliere Claudio Zali, che ha seguito con grande interesse lo sviluppo del progetto e ne ha sostenuto con convinzione la realizzazione. Con l'attivazione dell'impianto di Bioggio, la superficie totale riscaldata dagli impianti a legna del Gruppo Tarchini a Manno, Bioggio e Mendrisio ammonta a oltre 137.000 m². «Sono orgoglioso di questo nuovo impianto, che permette al nostro Gruppo di raggiungere un traguardo importantissimo: con la sua messa in funzione, oltre il 76% delle superfici dei nostri immobili in Ticino sono riscaldate con energia rinnovabile. I nostri investimenti garantiscono un



significativo risparmio annuo di emissioni di CO2 pari a 2,2 milioni di kg», ha dichiarato Silvio Tarchini. Oltre agli impianti di teleriscaldamento, il Gruppo Tarchini ha dal 2013 investito significativamente anche nel settore fotovoltaico, raggiungendo con i propri impianti una produzione annua di circa 11 milioni di KWh all'anno. «Alle installazioni fotovoltaiche già in funzione, nel 2025 si aggiungeranno tre nuovi impianti - Stabio, Muzzano e FoxExpo a Mendrisio. L'impegno del Gruppo Tarchini nella sostenibilità e nelle energie rinnovabili genererà così un risparmio totale di oltre 6,7 milioni di kg in emissioni CO2 all'anno, l'equivalente delle emissioni generate percorrendo 48 milioni di km in auto. Passi concreti verso un futuro a basse emissioni in Ticino» ha concluso Silvio Tarchini. [u](#)





Be Beauty

Via Nassa, 46

Lugano

+41 (0) 91 980 49 80

aldocoppola.com



L'ORÉAL
PROFESSIONNEL
PARIS
aldocoppola.com

Ph: Alessio Albi

COMUNICARE SENZA PAURA E «SCHERMI»



INTERVISTA A **MARIE-JEANNE BOSIA**, IMPRENDITRICE E FONDATRICE, NEL 1977, DELLA SEZIONE LUGANESE DI SOROPTOMIST INTERNATIONAL, LA STORICA ORGANIZZAZIONE DEDITA ALL'AVANZAMENTO DELLA CONDIZIONE FEMMINILE CHE HA PURE PRESIEDUTO A LIVELLO NAZIONALE, EUROPEO E MONDIALE. ED È ANCHE SOCIA DELLA STRP FIN DALLA SUA FONDAZIONE, NEL 1981: CON LEI PARLIAMO DI PUBBLICHE RELAZIONI NELLA SOCIETÀ DI OGGI, IERI E DI DOMANI.

DI **DIMITRI LORINGETT**



Come valuta le relazioni pubbliche, quale forma di comunicazione o interazione sociale, nell'era digitale di oggi rispetto a quella 'analogica' del passato?

«Sono molto diverse e credo che stiamo perdendo qualcosa di molto importante: il contatto umano. Oggi tutto ruota attorno al telefono cellulare, l'ubiquo dispositivo digitale tasca-bile che mi pare abbia preso il "controllo" su praticamente tutto ciò che facciamo – e siamo. Certo, il cellulare è indubbiamente utile per rimanere "connessi" ma, paradossalmente, questa connessione crea distanza, non fa uscire dalla propria "comfort zone" e impedisce, quindi, di conoscere veramente le persone con cui si interagisce o si vuole interagire».

Lei ha curato e pubblicato per diversi anni la rivista di Soroptomist. Ma anche una pubblicazione cartacea è un forma di comunicazione «distante»...

«Sì, ma è "diretta" e personale perché, come tutte le pubblicazioni periodiche in abbonamento, raggiungeva chi la voleva ricevere, garantendo così un certo "contatto umano". In generale però, rispetto alle pubblicazioni digitali, i contenuti scritti su carta restano più impressi nella memoria, sono meno superficiali. Il digitale ha il vantaggio dell'immediatezza e dell'accessibilità, ovunque e praticamente sempre, ma tende a rimanere effimera, non sedimenta. Trovo fantastico quindi che ancora oggi si stampino così tanti libri – e sempre di più. È un buon segnale, direi».

Il «mestiere» delle PR è notoriamente basato sulle interazioni personali. C'è ancora spazio, nel paradigma digitale, per questa forma di contatto «analogico»?

«Certamente, anzi forse di più oggi rispetto a un tempo perché allora era forse "scontato" parlarsi di persona. Ho l'impressione che le persone oggi hanno paura del confronto diretto, quale conseguenza, come detto prima, della zona di comfort dalla quale il digitale talvolta impedisce di uscire. Questo "schermo di protezione" crea oltretutto un terreno fertile per le narrative o notizie false che alimentano i pregiudizi e per chi per mestiere si occupa di PR diventa ancora più difficile fare il proprio lavoro, che vorrei precisare non è da confondere con quello che fanno i gruppi o le organizzazioni d'interesse attive nel promuovere campagne mirate, perlopiù in ambito politico-istituzionale. Tornando al digitale, porterei ancora un esempio relativo a Soroptomist, che ha adottato un sistema gestionale che però ha un po' preso il sopravvento, nel senso che le attività relazionali si stanno sempre più "subordinando" alla piattaforma informatica».

Quali auspici si sente di dare alle attuali e future professioniste e professionisti delle PR?

«Confesso che con i "nativi digitali" è difficile far capire l'importanza di approfondire, di uscire dal digitale e ogni tanto prendersi il tempo di sfogliare un giornale o una rivista. Penso che le informazioni giuste dovrebbero essere maggiormente "indirizzate", incanalate in modo sicuro, di modo che possano raggiungere le persone e farle riflettere». 

GOLDEN HILL PROPERTIES

APPARTAMENTI ESCLUSIVI

ENTRIAMO IN UNA **NUOVA ERA**

UN MODO NUOVO DI ABITARE IN COLLINA D'ORO

TERRAZZI E SALOTTI *EN PLAIN AIR*

Aria e luce inondano gli ambienti,
comfort e benessere pervadono lo spazio.



GRANDI SPAZI E CIELI APERTI

Edificio che racconta una nuova concezione
architettonica ed ambientale.



CONSTRUCTION STARTED, RESERVATIONS OPEN!

Lavori avviati, aperte le prenotazioni!

RESIDENZA GOLDEN HILL - COLLINA D'ORO
5 NUOVI APPARTAMENTI ESCLUSIVI DA 4.5 LOCALI

PER INFO E APPUNTAMENTI:

T. +41 91 921 42 58
info@mgimmobiliare.ch

Da 30 anni,
la nostra passione
è trovarti casa

OGNI CEO È UN FARO PER IL SUO TEAM

IN UN ANGOLO REMOTO DELLA COSTA, DOVE IL MARE INCONTRA IL CIELO, SI ERGE UN FARO IMponente. È UN SIMBOLO DI GUIDA E SICUREZZA, UN FARO CHE NEGLI ANNI HA ASSISTITO A TEMPESTE FURIOSE E ACQUE CALME, SEMPRE PRONTO A INDICARE LA DIREZIONE AI NAVIGANTI SMARRITI. QUESTA IMMAGINE POETICA E POTENTE È UN'ALLEGORIA PERFETTA PER DESCRIVERE IL RUOLO DI UN CEO ALL'INTERNO DI UN'ORGANIZZAZIONE.

DI **GIANNI SIMONATO**



Come un faro, ogni CEO è una luce guida per la propria azienda, un punto di riferimento stabile in un mare spesso turbolento.

Una guida nei momenti di incertezza

Quando le onde sembrano insormontabili e il cielo è coperto di nubi, è la leadership del CEO che mantiene la rotta. Un faro non solo illumina il cammino ma indica anche la presenza di pericoli nascosti, aiutando i naviganti a evitare scogli e secche. Allo stesso modo, un CEO deve essere in grado di prevedere e gestire i rischi, mantenendo la calma e infondendo fiducia nei propri team. Questo ri-

chiede una visione chiara e la capacità di prendere decisioni difficili, spesso con informazioni incomplete.

Affrontare le tempeste con determinazione

Essere un CEO significa affrontare le tempeste con determinazione. Le crisi, siano esse economiche, sociali o aziendali, sono inevitabili. Tuttavia, è durante queste tempeste che si vede la vera stoffa di un leader. Un buon CEO sa che ogni crisi è anche un'opportunità per dimostrare il proprio valore, per innovare e per rafforzare la resilienza dell'organizzazione. La capacità di un CEO di navigare attraverso le avversità, mantenendo la coesione del team e la continuità operativa, è ciò che distingue un buon leader da uno straordinario.

Prepararsi alle sfide future

Ma la leadership non si limita alla gestione delle crisi. Nei periodi di calma, un buon CEO sa che non è il momento di rilassarsi, ma di prepararsi per le sfide future. Come un navigante che controlla le mappe e ripara la nave durante una sosta, un CEO deve utilizzare i periodi di tranquillità per pianificare, innovare e migliorare continuamente. Questo include investire nella formazione del personale, adottare nuove tecnologie e ottimizzare i processi aziendali. La lungimiranza e la proattività sono qualità essenziali per un leader che vuole mantenere la propria azienda competitiva e pronta ad affrontare qualsiasi tempesta futura.

Il coraggio di innovare

Un altro aspetto fondamentale della leadership di un CEO è il coraggio di innovare. Come un faro che utilizza la tecnologia più avanzata per migliorare la sua capacità di guida, un CEO deve essere aperto all'innovazione e al cambiamento. Questo può significare adottare nuove tecnologie, esplorare nuovi mercati o reinventare modelli di business esistenti. L'innovazione non è solo una questione di mantenere la competitività, ma anche di guidare l'azienda verso nuovi orizzonti e opportunità.

La visione come motore del cambiamento

La visione di un CEO è il motore del cambiamento. Una visione chiara e condivisa può ispirare e motivare l'intera organizzazione, creando un senso di scopo e di direzione. Questo è particolarmente importante in tempi di cambiamento, quando i dipendenti possono sentirsi incerti o ansiosi riguardo al futuro. Un CEO con una visione forte e ben comunicata può aiutare a mantenere la motivazione alta e a trasformare le sfide in opportunità di crescita.

L'importanza della comunicazione

La comunicazione è un altro elemento cruciale nella leadership di un CEO. Come un faro che invia segnali chiari e costanti ai naviganti, un CEO deve essere in grado di comunicare efficacemente con tutti i livelli dell'organizzazione. Questo significa non solo trasmettere informazioni impor-

tanti, ma anche ascoltare attivamente i feedback e le preoccupazioni dei dipendenti. Una comunicazione aperta e trasparente può aiutare a costruire fiducia e a creare un ambiente di lavoro collaborativo e positivo.

Un tributo ai leader coraggiosi

Questo messaggio è dedicato a tutti i CEO che ogni giorno affrontano le sfide con coraggio e visione, guidando le loro aziende verso nuovi orizzonti. Come fari nella notte, questi leader illuminano il cammino, affrontando le tempeste con determinazione e utilizzando i periodi di calma per prepararsi alle sfide future. Con la loro leadership, rendono possibile il progresso e la crescita, ispirando fiducia e sicurezza nei loro team.

I CEO del Canton Ticino stanno affrontando diverse sfide oggi e maggiori lo saranno nei prossimi

anni. La globalizzazione impone una competizione crescente, richiedendo strategie innovative per mantenere la competitività. La trasformazione digitale è cruciale, con l'adozione di tecnologie avanzate come l'intelligenza artificiale e la blockchain. La sostenibilità ambientale diventa un imperativo, spingendo le aziende verso pratiche più ecologiche. Attrarre e trattenere talenti qualificati in un mercato del lavoro sempre più competitivo è una sfida costante. Inoltre, devono gestire l'incertezza economica, la regolamentazione sempre più complessa e le aspettative crescenti degli stakeholder in termini di responsabilità sociale e trasparenza. Serve quindi un modello nuovo per gestire questa complessità. L'esperienza e l'intuito del CEO da sole non sono più bastevoli di fronte a

questi grandi cambiamenti. Una possibile soluzione? Attivare dei Board informali per aiutare decisioni collettive. Non sto parlando del Consiglio di Amministrazione, che ha ruoli e compiti istituzionali in azienda. Mi riferisco a qualcosa di più operativo, a persone che aiutino il CEO a prendere decisioni veloci, basate su dati, e abbastanza sfidanti per non essere nel solito banale day by day. E soprattutto seguire un Metodo di gestione. Noi lo abbiamo chiamato Metodo Laser, come un fascio di luce direzionato sugli obiettivi per ridurre gli inevitabili sfocamenti. Forse si chiede troppo ai CEO oggi, o almeno troppo per prendere decisioni solitarie. Curioso di sapere come funziona questo modello? Scrivimi a info@myacademypmi.com e scambiamo due idee su questo tema. 



Qualibroker Ticino SA

Via S. Balestra 22B - 6900 Lugano

I nostri servizi:

Brokeraggio assicurativo | Programmi internazionali
Gestione dei rischi | Gestione dei sinistri | Gestione delle assenze

Piermichele Bernardo
Georges Hardegger
Giuseppe Vecchi
Stefano Ciampi
Stefano Del Co'

piermichele.bernardo@qualibroker.ch
georges.hardegger@qualibroker.ch
giuseppe.vecchi@qualibroker.ch
stefano.ciampi@qualibroker.ch
stefano.delco@qualibroker.ch

Tel. +41 58 854 03 30
Tel. +41 58 854 02 28
Tel. +41 58 854 03 37
Tel. +41 58 854 03 40
Tel. +41 58 854 03 33

Qualibroker in Svizzera e Liechtenstein:

Berna | Friburgo | Ginevra | Losanna | Lugano | Neuchâtel | Sion | Vaduz | Zurigo

Partner e network internazionali:

DIOT-SIACI | EOS Risq | Assurex Global



Table / **Forest**
Bookcase / **Frame**

Rugiano

rugiano.com



La tradizione CAMBIA VOLTO

Possiamo ripercorrere quali sono state le principali tappe che hanno segnato la fondazione e poi lo sviluppo della sua azienda?

FRANCESCO RIVA: «Posso dire che la mia storia presenta molti tratti comuni alle vicende di numerose altre imprese operanti nel settore del mobile e presenti in questa zona della Brianza. Sono infatti un “figlio d’arte”, nel senso che già negli anni ’50 mio padre, Felice, fondatore di M.A.RIVA, aveva avviato un laboratorio per la produzione di



Francesco Riva

FRANCESCO RIVA, FONDATORE E CEO DELL'AZIENDA, CI RACCONTA LA STORIA DI UN'IMPRESA CHE NEL GIRO DI 25 ANNI È ARRIVATA AD AFFERMARSI A LIVELLO INTERNAZIONALE E PRESENTA LA NUOVA LINEA DI ARREDI RIVATELIER, REALIZZATA IN COLLABORAZIONE CON IL DESIGNER E DIRETTORE CREATIVO **DANIEL CHRISTOPHER**.



Daniel Christopher

re, ma già allora nutrivo uno spirito indipendente, determinato, ero curioso, forse addirittura “insofferente” riguardo alla gestione di mio padre, a cui comunque devo moltissimo sul piano dell’apprendimento del “mestiere” e soprattutto riguardo all’attaccamento, al rispetto e all’etica del lavoro. In ogni caso, dopo qualche tempo compresi che era giunto il momento di fare il “grande salto” e nel 1998 ho aperto la mia fabbrica e qualche anno dopo ho rilevato anche quella del mio papà».

Quali sfide e quali difficoltà ha dovuto affrontare per riuscire ad affermare la Riva Mobili D'Arte?

FRANCESCO RIVA: «Dovrei sottolineare il fatto che i primi anni sono stati indubbiamente complicati ma per me costituiscono anche il periodo più esaltante della mia vita, per l’entusiasmo, la tenacia e anche il coraggio con cui ho iniziato quasi

complementi d’arredo che nel tempo si era ampliato per coniugare la produzione in serie con le forniture sul mercato italiano per il settore contract, in particolare alberghi e lussuose residenze private. Ero dunque destinato ad entrare anch’io nell’azienda familia-





dal nulla, ho creato le condizioni per crescere, mi sono fatto conoscere e apprezzare soprattutto all'estero. La mia grande fortuna, ciò che mi ha sempre sorretto, è stato il fat-

to di essermi fin da subito appassionato al mio lavoro. Una passione che dura tuttora e che si rinnova ogni giorno. Io ho sempre amato disegnare i mobili che volevo proporre

ai miei clienti, ma ricordo che all'inizio non avevo neppure un vero e proprio catalogo, solo dei bozzetti in una cartelletta e una buona capacità di cogliere immediatamente quali erano i loro desideri e trasformarli in un progetto di massima che poi veniva elaborato e arricchito di tutti i necessari dettagli».

I Paesi esteri sono stati fin dall'inizio il vostro mercato di riferimento?

FRANCESCO RIVA: «Assolutamente sì. Per anni ho trascorso più tempo a bordo di aerei o in stanze d'albergo in giro per il mondo piuttosto che in famiglia. I nostri mobili d'arte, pezzi unici pregiati ed originali, fanno bella mostra di sé all'interno di grandi palazzi, residenze di rappresentanza, ville di lusso e sedi istituzionali in vari Paesi del mondo. Ci occupiamo di tutto, dall'arredamento alle boiserie, dai mobili



per esterni all'illuminazione, i lampadari, i tessuti per tappezzerie, ma anche tappeti, posate, piatti, bicchieri ed altri complementi d'arredo. Una produzione totalmente personalizzata e realizzata al 100% in Italia attraverso una rete di fornitori storici di assoluta fiducia. In una parola, i clienti si affidano totalmente a noi per arredare le loro case, in Europa, in Cina, Giappone, ma anche nel mondo arabo o in Sud America. Il nostro lavoro si è andato costantemente ampliando nel corso degli anni e dalla fornitura di arredi completi siamo arrivati ad operare attualmente anche attraverso una divisione Contract che si occupa della gestione globale di un progetto di costruzione».

C'è uno stile in base al quale si potrebbero definire i suoi mobili d'arte?

FRANCESCO RIVA: «È una domanda a cui è difficile rispondere. Parlerei di uno stile che rivisita il meglio della storia dell'arte italia-

na, originale nei volumi e particolare nei dettagli, a partire dagli intarsi e dalle decorazioni che sono sempre oggetto di un minuzioso studio preliminare ad ogni lavoro di progettazione. Possiamo ben dire che ci muoviamo nel sol-

co di una tradizione classica, ma al tempo stesso siamo profondamente innovativi perché la nostra artigianalità è comunque sempre attenta all'evoluzione tecnologica. Valga per tutti l'esempio delle fasi di progettazione che si avvalgono delle più avanzate elaborazioni informatiche, mentre poi nella fabbricazione vera e propria del mobile d'arte la manualità artigiana ha ancora il sopravvento. La nostra produzione può essere considerata su misura, quasi sartoriale, e le sfide apparentemente impossibili sono quelle che più mi stimolano, ma che coinvolgono anche maggiormente la passione dei nostri collaboratori e fornitori».

Il 2024 ha segnato tuttavia l'avvio di un processo di ridefinizione dell'identità di Riva Mobili D'Arte. Quali sono le motivazioni che vi hanno indotto a promuovere questa evoluzione creando anche una nuova linea di arredi contemporanei?





DANIEL CHRISTOPHER: «L'interior design contemporaneo non deve soltanto arredare un ambiente ma suscitare un'emozione e riflettere perfettamente lo stile, il gusto, i sentimenti e le sensazioni di chi abita quella casa. La ricerca di un perfetto connubio tra forma e funzione, estetica e prestazioni è alla base del successo che i fashion brand italiani riscuotono a livello internazionale ma con Rivatelier abbiamo voluto aggiungere un ulteriore fondamentale elemento: il lusso. Abbiamo così realizzato una collezione di mobili contemporanei di lusso che incarnano l'essenza dell'artigianato e del design italiano: dalle sedute ai tavoli, dalle credenze ai divani, dalle vetrine ai letti, agli specchi, alle lampade e molto altro ancora, tutta una gamma esclusiva che punta a creare arredi semplici, ma tutt'altro che ordinari, rivisitando in chiave contemporanea i canoni estetici del passato».

Nella vostra comunicazione parlate di "lusso contemporaneo". Che cosa significa concretamente e come si declina questo concetto?

DANIEL CHRISTOPHER: «La missione di Rivatelier è quella di realizzare mobili per la casa capaci di coniugare e fondere perfettamente l'estetica moderna con la tradizione artistica. Le forme e le linee pulite della collezione valorizzano appieno la creatività e il talento artigianale che si esplica attraverso tutti i dettagli, i materiali e le finiture, rivelando anche quel tocco artistico che fa parte del DNA dell'azienda. In altre parole, cerchiamo di infondere l'essenza dell'arte italiana in capolavori contemporanei, unendo ispirazioni storiche a sensibilità moderne. Caratterizzati da uno stile essenziale ma sofisticato, i pezzi presentano linee sinuose e una palette di colori neutri, evocando un'atmosfera accogliente e rilassata. Particolare attenzione viene posta inoltre nell'abbinamento di materiali di elevata qualità, tessuti pregiati, armoniosi complementi d'arredo. In sintesi, dunque, abbiamo sviluppato un concetto di "boutique" per mobili di lusso immediatamente riconoscibili e unici nel panorama attuale fornendo soluzioni di interior design esclusivo, con un occhio particolarmente attento allo stile, alla personalizzazione e alla qualità».

Da pochi mesi avete anche aperto un prestigioso spazio espositivo a Lugano.

Quali elementi lo caratterizzano?

FRANCESCO RIVA: «Dopo il debutto di Rivatelier al Salone del Mobile dello scorso aprile, che ha riscosso uno straordinario interesse da parte di qualificati visitatori, abbiamo voluto proseguire il nostro percorso di internazionalizzazione

aprendo la prima boutique monomarca a Lugano, in via Canova 9. La scelta di questa città è risultata essere quasi naturale, tenendo conto della dinamicità del mercato immobiliare svizzero e della richiesta di arredamenti di qualità, dello stile e del buon gusto che contraddistinguono quella città nella ricerca del bello che accompagna tutta la sua storia, la sua arte, la sua cultura. Ed è infatti proprio ad un'idea di bellezza che ci siamo ispirati nell'allestimento di questo show-room, realizzando un ambiente esclusivo e raffinato che costituisce la degna cornice alla presentazione di arredi che esaltano le forme, la qualità dei materiali, la cura quasi maniacale per i dettagli. Questo spazio espositivo si propone di diventare un punto di riferimento per chi cerca soluzioni di design uniche e raffinate, attirando non solo i residenti, ma anche visitatori internazionali alla ricerca di ispirazione e qualità».

DANIEL CHRISTOPHER: «Vorrei chiudere con una battuta dicendo che lo show-room di Lugano è stato studiato apposta per suscitare un'emozione, avvolgendo il visitatore in un ambiente rilassante e un clima di pace interiore, che immediatamente predispone a gustare tutto il piacere delle cose belle. Un invito rivolto ad un pubblico colto e attento, come appunto quello ticinese, particolarmente preparato ad apprezzare appieno il fascino dei nostri mobili contemporanei di lusso». 

01 / 04 / 05
Rivatelier

02 / 03
Riva Mobili D'Arte

INCONTRO CON **PHILIPP PETER**
E **IRADJ ALEXANDER DAVID**,
COPROPRIETARI DI WETAG
CONSULTING, NEGLI UFFICI
DI LUGANO, PER PARLARE
DEI NUMEROSI CAMBIAMENTI
IN ATTO. L'AMMINISTRAZIONE
DELLA SOCIETÀ È STATA PORTATA
DA LOCARNO A LUGANO,
PARALLELAMENTE LA SEDE
DI ASCONA, AL NUMERO 1
DI VIALE MONTE VERITÀ, È STATA
AMPLIATA. NUOVA CASA ANCHE
PER IL MARKETING: IL RESPONSABILE
MAURO DELRIO E IL SUO
TEAM LAVORERANNO DALLA SEDE
LUGANESE DI RIVA CACCIA.



Nuova veste per le case secondarie

Tra le numerose novità, c'è anche la nuova posizione di Ueli Schnorf,

che dal 1 gennaio rimane nella società in qualità di presidente onorario e consulente...

PHILIPP PETER: «Ueli ci mancherà come persona e come amico, anche perché ci sentivamo praticamente tutti i giorni per uno scambio di opinioni, un consiglio e un aggiornamento sulle numerose trattative. La sua preziosa esperienza ci ha permesso di crescere molto in questi anni. Abbiamo programmato la sua uscita in modo graduale, negli ultimi anni Ueli aveva già ridotto le sue giornate lavorative e se il nome Wetag oggi rappresenta il mercato del lusso in Ticino ed è riconosciuto a livello internazionale lo dobbiamo al lavoro di squadra effettuato insieme negli ultimi dieci anni, un equilibrio tra esperienza e volontà di crescere, mantenendo un approccio all'avanguardia e orientato al futuro».

Cosa cambierà ora?

IRADJ ALEXANDER DAVID:

«Considerati gli ottimi risultati che Wetag continua a consolidare anno dopo anno a livello imprenditoriale, sarebbe poco saggio stravolgere la nostra strategia. Per questo motivo manterremo la giusta continuità rispetto a quanto realizzato fino a oggi, e nel pieno rispetto di ciò che è stato costruito in passato. Wetag è una realtà solida e in crescita, un successo reso possibile dalla costante attenzione mia e di Philipp nel cogliere nuove opportunità. Stiamo già lavorando a un nuovo progetto, ma per il momento è ancora prematuro rivelarne i dettagli».

Abbiamo deciso di parlare del Ticino e delle sue case secondarie. Ora la possibilità di abbattere le proprietà di vacanza e ricostruirle ampliandole del 30% porterà un miglioramento a livello paesaggistico?

01

Lusso e comfort abitativo: il luogo ideale anche per le vacanze in Ticino

Brione sopra Minusio,
Lago Maggiore, Svizzera.

A Brione s. Minusio in zona esclusiva e perfettamente soleggiata tutto l'anno è in vendita questa moderna villa con vista lago. Gli ampi locali luminosi con vista lago, i materiali prestigiosi degli allestimenti e la cura dei minimi dettagli, sono alcuni elementi che garantiscono un altissimo comfort e lusso abitativo.

La raffinata tecnologia e domotica dell'intera villa e della piscina, la cantina vini a vista, l'ascensore che serve tutti i piani e l'appartamento ospiti separato, sono altri punti forti di questa esclusiva villa.



01

IRADJ ALEXANDER DAVID:

«Assolutamente sì, significa dare la possibilità al territorio di rifarsi un'immagine. In questo modo riusciremo a ridar valore a costruzioni divenute ormai fatiscenti, anche perché stiamo parlando di case secondarie e queste, spesso, non sono abitate e nei decenni la manutenzione è spesso mancata. Tutti noi, non solo parlando di lusso, desideriamo un confort moderno, ecosostenibile (quando possibile), quindi il poter ricostruire è una vera op-

CASE SECONDARIE: COSA È NECESSARIO SAPERE

I proprietari di case secondarie potranno demolire l'edificio esistente e ricostruirlo, con un volume aggiuntivo del 30% rispetto alla struttura originale. L'incentivo si applica se vengono rispettati determinati criteri, come la realizzazione di miglioramenti energetici, il rispetto delle norme urbanistiche locali e la garanzia che l'ampliamento non vada a danneggiare il paesaggio o l'ambiente circostante. È fondamentale che il progetto di ristrutturazione o ricostruzione rispetti standard elevati di sostenibilità, in modo da contribuire agli obiettivi di miglioramento energetico e riduzione dell'impatto ambientale.

02



Inoltre, la nuova costruzione potrà essere del 30% più grande di quella precedente...

PHILIPP PETER: «Non solo, le proprietà potranno cambiare posizione sul fondo, sempre nel rispetto dei vincoli preposti. Vorrei però porre l'attenzione sul fatto che ingrandire una casa del 30% non significa che gli stranieri potranno acquistare in Ticino proprietà con più di 200 metri quadrati di superficie, da questo punto di vista la LAFe, la legge sulle acquisizioni immobiliari da parte di stranieri, non cambia anzi è diventata più rigida: nei 200 metri quadrati da qualche anno vengono calcolati anche le superfici occupate ad esempio da armadi a muro, isole in cucina... mentre in passato erano solo i metri quadrati abitabili calpestabili a essere considerati».

Ma questo più 30% favorisce soprattutto gli svizzeri che desiderano una casa secondaria in Ticino?

PHILIPP PETER: «Dipende dalla grandezza dell'oggetto in questione. Se ho una casa vecchia di 150 metri quadrati e ho la possibilità di ampliarla del 30%, ristrutturando la parte esistente, o facendo un progetto ex novo, mi ritrovo a poter

portunità, sia per i nuovi proprietari sia per valorizzare ulteriormente il paesaggio del nostro bellissimo Cantone. Vorrei ricordare che prima le case secondarie non si potevano toccare nella loro volumetria a meno che non si volesse utilizzarle come casa primaria».

Restiamo nel Sopraceneri, questa decisione immagino vi tocca particolarmente...

IRADJ ALEXANDER DAVID:

«Certamente. Nel Sopraceneri, penso soprattutto al Locarnese - dove

prevalentemente operiamo - vendiamo principalmente case secondarie; quindi, questa possibilità ci permetterà di ringiovanire il nostro portafoglio e rimotiverà parecchi acquirenti che in passato avevano rinunciato all'acquisto di una casa di vacanza, proprio perché non potevano modificarla. Spesso, quando parliamo di oggetti costruiti tra gli anni '60 e '80, un semplice restyling non bastava e comunque richiedeva un investimento importante, ora il poter abbattere le mura e ricostruire tutto è allettante».



aggiungere all'incirca 50 metri quadrati di superficie abitabile... capirete che inizia l'oggetto acquista interesse, anche perché in questo modo posso avere un'abitazione di quasi 200 metri quadrati».

Una mossa che porterà benefici anche al Luganese?

PHILIPP PETER: «Ne sono convinto, ma allo stesso tempo dobbiamo considerare l'impatto economico, non indifferente, sui prezzi dei terreni. Chi vende la proprietà darà un valore alla casa preesistente, economico prima di tutto, ma molte volte anche affettivo, questo si rifletterà in modo diretto sul costo al metro quadrato della superfi-

ce utile lorda, della SUL, ossia la superficie totale di un immobile».

Una scommessa per un Cantone che vuole effettivamente ridare valore al territorio e curare il paesaggio, nel rispetto della natura e del risparmio energetico. 

02

Residenza Belmonte: ai piedi del Monte Brè, affacciata sul Lago di Lugano

Castagnola, Lago di Lugano, Svizzera. In vendita appartamento di pregio nell'elegante Residenza Belmonte, nel quartiere residenziale di Castagnola, a soli 4 km dal centro della città di Lugano. Un oggetto situato al 4° piano di soli 5 e al quale si accede direttamente con l'ascensore. Offre una meravigliosa e ampia vista sul Lago di Lugano da tutti i locali, dalle terrazze e dai balconi.

03

Vista mozzafiato sul Lago Maggiore, tranquillità e molta privacy

Ronco sopra Ascona, Lago Maggiore, Svizzera.

Una delle più suggestive e magiche viste sul Lago Maggiore si gode dalla villa in vendita nel ricercato quartiere di Gruppaldo a Ronco sopra Ascona. Immersa in un giardino pianeggiante con piscina, questa ludica villa, offre molto spazio e puro stile mediterraneo. Situata in cima e confinante con la foresta su due lati, la proprietà offre idillio e tranquillità con una privacy completa.

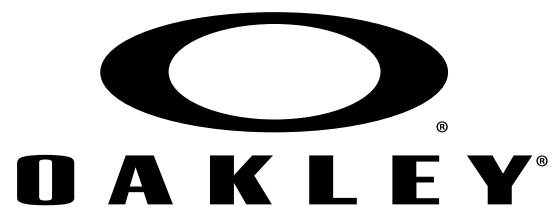
04

Villa con ampia terrazza panoramica, ideale anche per le vacanze

Neggio, Lago di Lugano, Svizzera

In vendita a Lugano-Neggio, questa elegante villa si sviluppa su tre livelli e vanta una vista mozzafiato sul Lago di Lugano e offre un'atmosfera di privacy e tranquillità. La proprietà è arricchita da ampie vetrate panoramiche che permettono di godere di una vista spettacolare sul lago, creando una connessione perfetta tra gli spazi interni ed esterni. I soffitti a doppia altezza donano agli ambienti una sensazione di eleganza e spaziosità. Al piano inferiore, la villa dispone di una zona indipendente, pensata per accogliere ospiti o amici.





SCOPRI IL TUO STILE

Oakley Store Lugano

CENTRO LUGANO SUD – GRANCIA

L'EQUILIBRIO NECESSARIO TRA CRESCITA E TUTELA



GIOVANNI MASTRODDI, ALLA GUIDA DI MG IMMOBILIARE, SPIEGA L'IMPATTO DEL SETTORE IMMOBILIARE SULLA PIANIFICAZIONE TERRITORIALE DEL TICINO.

«**I**l mercato immobiliare ticinese, attraverso la sua crescita costante, ha avuto un impatto profondo sulla struttura del nostro territorio. Le sfide economiche e la necessità di preservare il nostro paesaggio rendono la pianificazione territoriale una questione di primaria importanza. Vanno considerate le difficoltà e l'impatto che tutto ciò avrà sulla qualità del territorio, sulle scelte soprattutto politiche di sviluppo del nostro Cantone».

Un mercato immobiliare in costante evoluzione, tra sfide economiche e sociali, come lo interpreta?

«Nel corso degli ultimi vent'anni, il settore edilizio ha vissuto un'espansione importante, con una domanda costante e in alcuni periodi molto elevata soprattutto di spazi residenziali. Le città più grandi come Lu-

gano, Locarno, Mendrisio e Bellinzona sono state al centro di un aumento significativo nella costruzione di nuovi edifici, che ha portato a una trasformazione del paesaggio ur-

bano con nuove necessità di servizi primari. L'arrivo di nuovi investimenti e l'incremento della domanda di immobili ha stimolato il settore. Tuttavia, le difficoltà legate alla scarsità di terreni edificabili e all'aumento dei costi di costruzione hanno iniziato a presentarsi come ostacoli. Le normative più severe in materia di sostenibilità e efficienza energetica, la grande burocrazia, i lunghi e dispendiosi ricorsi, oltre ai tempi sempre più lunghi nel rilascio di concessione edilizia, creano un quadro complesso per chi opera nel settore edilizio.

La crescita del settore edilizio del Ticino si scontra anche con diverse problematiche economiche e sociali. L'aumento dei costi delle materie prime, le difficoltà nel reperire la manodopera specializzata, l'incertezza geopolitica hanno complicato la realizzazione di nuovi progetti. Al contempo, il mercato immobiliare ha subito un modesto aumento dei prezzi che ha reso sempre più difficile l'accesso alla casa soprattutto per le giovani famiglie. In questo scenario, constatiamo la priorità di costruire case accessibili ed efficienti per il settore privato».

Impatto sul territorio: la tutela del paesaggio luganese

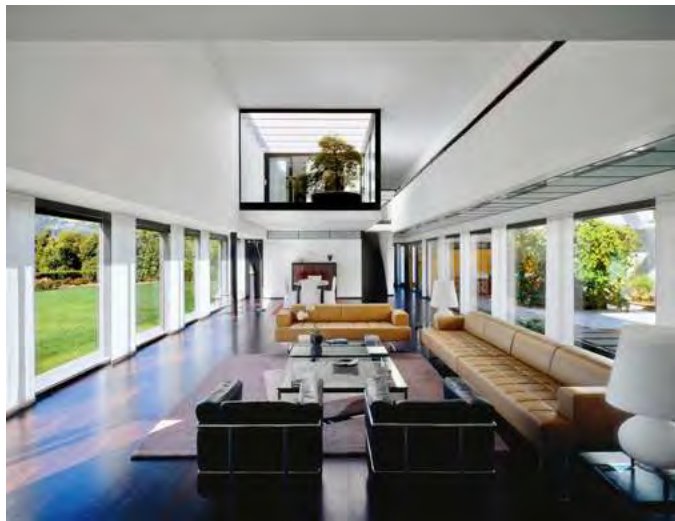
«Secondo la mia trentennale esperienza, uno degli aspetti più significativi di questa espansione edilizia

01

Lugano: VILLA moderna ed esclusiva, 820 mq., piscina interna ed esterna, ampi spazi eleganti

02

Lugano: VILLA d'autore - Eleganza storica e design moderno, con giardino privato e dettagli unici



01

04



Non siamo solo un intermediario nel settore, ma un partner fidato che attraverso l'attenta analisi, la ricerca e lo studio delle continue tendenze abitative, offre con la consulenza, un supporto e un'assistenza continua in ogni fase del processo di acquisto. Memori di quanto esposto sopra, selezioniamo le proprietà in base alle tendenze del momento, tenendo conto di fattori come l'economicità e la sostenibilità, per garantire scelte intelligenti e di valore. Un esempio perfetto ed attuale è la Residenza Golden Hill a Collina d'Oro, una proprietà di soli 5 appartamenti che combina lusso e innovazione, con soluzioni tecnologiche all'avanguardia, così come alcune ville e appartamenti che oltre alle alte tecnologie offrono un nuovo modo di abitare con stile contemporaneo in cui tutto è stato pensato per il confort, la tranquillità ed il benessere della famiglia. Con il nostro approccio personalizzato, ascoltiamo attentamente ogni cliente e li guidiamo in ogni passo dell'acquisto, assicurando un investimento sicuro e appagante».

03

Lugano, Castagnola: Appartamento signorile 5.5 loc. - 260 mq. di eleganza con vista lago, giardino e portico privato

04

Gentilino-Collina d'Oro: Nuova Residenza Golden Hill - Esclusiva, tecnologicamente evoluta e sostenibile

02



riguarda la trasformazione del territorio. A Lugano ed in Ticino, dove il paesaggio naturale è una delle risorse più preziose, la crescita urbana ha portato alla necessità di una pianificazione territoriale attenta e consapevole. La pianificazione territoriale deve trovare un equilibrio tra la necessità di espandere le aree residenziali e il dover preservare i paesaggi naturali e le zone ecologicamente sensibili. Sapendo anche considerare le necessità dei bisogni primari delle famiglie, quali la buona accessibilità ai trasporti, ai servizi, alle scuole ecc».

Le prospettive del settore e le soluzioni sostenibili

«Ne abbiamo parlato, recentissimamente, in diversi convegni del settore: guardando al futuro, il mercato immobiliare del Ticino è destinato a evolversi verso una maggiore sostenibilità e adattabilità. La domanda di edifici più ecologici, energeticamente efficienti e in grado di rispondere alle nuove esigenze ambientali sarà sempre più forte. Le sfide economiche e

territoriali, però, richiedono un approccio più integrato, che tenga conto non solo delle dinamiche di mercato, ma anche delle necessità del territorio e della qualità della vita dei residenti. La pianificazione territoriale dovrà dunque concentrarsi su soluzioni che permettano di bilanciare la crescita urbana con la tutela del paesaggio. Da osservatore attento e operatore da tanti anni nel settore immobiliare, penso che il futuro del mercato immobiliare ticinese dipenderà dalla capacità di evolvere in modo responsabile, adattandosi a un contesto economico che cambia velocemente e rispondendo alla crescente domanda di sostenibilità e alle richieste dei nuovi residenti che hanno esigenze e visioni che anche la politica deve percepire anticipatamente. L'equilibrio tra crescita e tutela del territorio sarà la vera sfida del futuro».

Cosa rende MG Immobiliare la scelta ideale per chi cerca un immobile di lusso?

«MG Immobiliare si distingue come leader di mercato grazie alla nostra

esperienza consolidata e alla capacità di offrire soluzioni immobiliari esclusive, pensate per soddisfare le aspettative più elevate.

03



FILANTROPI PER UN MONDO PIÙ SOLIDALE. IL GIUBILEO DEL 2025 FA RIFLETTERE SULLO STRETTO RAPPORTO TRA LA FILANTROPIA E CIÒ CHE PAPA FRANCESCO HA POSTO AL CENTRO DELL'ANNO GIUBILARE: LA SPERANZA.



Il termine “Giubileo” deriva dall’ebraico “yobel”, il corno di montone che annunciava un periodo di perdono e rinascita. Istituito nel XIV secolo da papa Bonifacio VIII per offrire ai fedeli un’opportunità di penitenza e riconciliazione che trae le sue radici dal Libro del Levitico, nell’Anno Santo si interrompevano le attività agricole, si perdonavano i debiti e restituivano le terre ai legittimi proprietari, al fine di ristabilire una certa equità sociale ed evitare l’accumulo di beni da parte di pochi (<https://www.corriere.it/cronache/giubileo-universale-2025/>). Per il Giubileo di

PELLEGRINI

della speranza

quest’anno il Santo Padre ha scelto il titolo “Pellegrini della speranza” per invitarci a guardare al futuro con fiducia, a impegnarci per un mondo migliore. La speranza dunque può diventare il collegamento tra impegno etico e la filantropia.

Perché dunque i filantropi si possono considerare “Pellegrini della speranza”?

«Un “Pellegrino della speranza” è una persona che, attraverso atti di generosità e altruismo, porta luce e un positivo cambiamento nella vita delle persone più bisognose. All’origine della filantropia vi è molto spesso un cammino spirituale, un momento di trasformazione interiore che spinge personalità dalle storie più diverse a intraprendere il cammino del dono. Un filantropo è un “pellegrino della speranza” quando la sua forte spiritualità lo spinge a finanziare cause sociali, umanitarie, culturali. I filantropi agiscono in diversi modi: combattono povertà e malnutrizione, contribuiscono, rivitalizzando economie locali, a ridurre le disuguaglianze sociali, investono fra l’altro somme importanti per sensibilizzare per esempio riguardo al cambiamento climatico in atto. Un imprenditore filantropo attivo per il clima è Alan M. Parker, che ha utilizzato i profitti della DFS Group Ltd., una catena di vendita al dettaglio duty-free, per istituire nel 1983 la OAK Foundation, una fondazione umanitaria con sede a Gi-

nebra, che ha investito in diversi programmi ambientali. Si è impegnata per ridurre le emissioni di carbonio, promuovere energie rinnovabili e sostenere la conservazione della biodiversità. In India collabora con altre fondazioni locali per creare una rete filantropica per affrontare il cambiamento climatico (<https://oakfnd.org/>)».

Quando un’iniziativa filantropica trasforma una comunità, promuovendo resilienza e speranza per il futuro?

«Un esempio è quello della Fondazione Uriele, istituita nel 2008 da Renata Babini, che porta speranza e miglioramenti nelle comunità vulnerabili, concentrandosi su progetti sociali, lotta alla povertà, educazione e supporto a donne e bambini in situazioni di bisogno, come creare un asilo nido e un ospedale di maternità. I progetti hanno anche offerto opportunità di istruzione e formazione per le donne (<https://fondazioneuriele.ch/>)».

Quali valori e principi, emersi dal concetto di Giubileo, possono guidare le scelte filantropiche degli individui?

«Occorre innanzitutto affrontare le cause profonde del disagio sociale, per poi costruire strutture e sistemi che portino equità e accesso per tutti a nuove opportunità. Ecco che allora la speranza si fa motore per mobilitare risorse e investimenti destinati a iniziative atte a migliorare

“Occorre innanzitutto affrontare le cause profonde del disagio sociale, per poi costruire strutture e sistemi che portino equità e accesso per tutti a nuove opportunità”.

le condizioni socio-economiche delle comunità più povere. La generosità, infatti, è il fulcro della filantropia, perché porta a donare non solo risorse materiali, ma anche tempo e attenzione a chi ne ha bisogno. Ne è un esempio la storia di Franca Pizzigalli. “Nel 2004 destinò infatti i soldi stanziati per un viaggio in Africa e il suo stipendio per un progetto sanitario in Burkina Faso, in memoria del nonno Battista. Allora 5 villaggi con 12mila abitanti contavano soltanto un unico Centro di Salute e Promozione Sociale, con una maternità non dotata di sala di ricovero, letti, farmacia e priva di illuminazione. Il gesto ha dato vita al ‘Progetto Battista’, un’iniziativa portata avanti in collaborazione con una famiglia africana” (<https://www.fondazioneCARIPLO.it/it/progetti/fondazioni-di-comunita/le-esperienze-dei-filantropi.html>)».

In che modo il tema del Giubileo “Pellegrini della speranza” può ispirare un rinnovato impegno nella filantropia individuale?

«L’idea di essere “pellegrini” presuppone un viaggio condiviso verso un obiettivo comune. Quando la filantropia è motivata da valori forti promuove empatia e impegno verso gli individui più vulnerabili, sostenendo per esempio iniziative locali, con azioni che riflettono i valori del Giubileo. Spetta poi al mecenate promuovere quelle più adeguate, motivare gli stakeholder rilevanti sulle questioni sociali, alle quali ha deciso di dedicarsi, e inve-

stire in progetti a lungo termine, che promuovano lo sviluppo sostenibile e il miglioramento delle condizioni di vita per le generazioni future. Il tema del Giubileo invita anche alla riflessione personale sui propri valori e sulla propria missione di vita, e stimola a un impegno filantropico sempre maggiore».

Quando secondo lei un filantropo diventa un modello che ispira altri a donare?

«Ciò avviene quando la sua generosità non è solo un atto di altruismo, ma il riflesso di una persona connessa con le sfide sociali della sua epoca. Un modello potrebbe essere quello di Ingvar Kamprad, il fondatore di IKEA. Attraverso la Stichting INGKA Foundation, Kamprad ha donato miliardi di euro per sostenere cause umanitarie, ambientali e culturali nel mondo. La sua filantropia ha ispirato molti altri a seguire il suo esempio e contribuire al bene comune. In questo modo Kamprad è diventato un moltiplicatore (<https://www.ingkafoundation.org/>)».

Quali sono le famiglie di filantropi legate in modo particolare alla Chiesa?

«Tra le molte possiamo ricordare la famiglia Brenninkmeijer, che attraverso fondazioni quali “Porticus” (<https://www.porticus.com/>) e “Laudes” (<https://www.laudesfoundation.org/>), che gestiscono oltre un miliardo di euro per scopi filantropici, fornisce ingenti donazioni anche a organizzazioni vicine alla

Chiesa Cattolica. I finanziamenti servono a supportare iniziative a sfondo sociale, allo sviluppo di infrastrutture religiose e scolastiche, oltre a progetti di sviluppo sostenibile atti a migliorare le condizioni di vita delle comunità. La famiglia fornisce anche sostegno finanziario e logistico alle missioni cattoliche nel mondo.

Poi la famiglia Michelin, che il presidente dell’azienda, François Michelin, ha guidato con una forte impronta cattolica, seguendo gli insegnamenti della Dottrina Sociale della Chiesa. Questo nucleo familiare ha sostenuto diverse iniziative sociali e progetti di sviluppo sostenibile, contribuendo al benessere di comunità locali e internazionali (<https://fondation.michelin.com/en/equal-opportunities-and-inclusion>). Da ultimo i von Liechtenstein, famiglia di cui fanno parte tra gli altri il principe Hans-Adam II e la principessa Marie, artefici di numerose iniziative sociali e di progetti di sviluppo sostenibile in linea con i valori della Chiesa (<https://fuerstenhaus.li/engagements/foerderer-von-wissenschaft-und-wohlfahrt/>)».

Quali sono le possibilità concrete che il Giubileo offre ai filantropi?

«I filantropi possono diventare “Pellegrini della speranza” promuovendo una filantropia che, invece di sostenere solo progetti, rappresenti forme di cambiamento sistemico in una nuova alleanza fra filantropi, istituzioni pubbliche e attori della società civile, dove i mecenati possono mettere a disposizione capitali di rischio, sapere e le loro reti. È tempo però che il Papa e gli altri leader spirituali si esprimano con precisione su questo tema, con un messaggio vero e proprio per le comunità filantropiche del mondo».

Quali sono le sfide che i filantropi devono affrontare nell'allineare le proprie iniziative al messaggio di speranza e riconciliazione del Giubileo?

«Per prima cosa occorre porsi traguardi chiari e misurabili, che riflettano principi come giustizia sociale e solidarietà, e cercare un equilibrio tra esigenze immediate e obiettivi a lungo termine. È fondamentale coinvolgere le comunità locali nella pianificazione e implementazione delle iniziative, cosa che richiede applicazione, tempo e la capacità di ascoltare voci diverse. Per garantire la sostenibilità delle iniziative è necessario infatti sviluppare modelli sostenibili anche dopo il finanziamento iniziale, attuando una collaborazione tra i diversi settori e affrontando le difficoltà che inevitabilmente si in-

contrano e la resistenza di chi è abituato a un certo status quo. Lo sta facendo la filantropa Ursula Kuhn, promuovendo lo sviluppo economico sostenibile nelle comunità rurali del Perù e della Bolivia attraverso la Fondazione Suyana, che offre formazione professionale, competenze imprenditoriali e lavora per creare economie locali che si auto sostengano (<https://www.suyana.org>). Queste sfide richiedono un approccio olistico, una visione a lungo termine e una forte volontà di collaborare con le comunità per costruire, in ossequio al messaggio del Giubileo, un futuro di speranza e riconciliazione».

Qual è il suo personale auspicio per il Giubileo?

«La vulnerabilità è il luogo in cui nascono la creatività, l'innovazione

e il cambiamento». Questo assunto dell'attivista americana Casandra Brené Brown mi trova d'accordo, e anche questo Giubileo della speranza ci invita a considerare la nostra vulnerabilità e a trasformarla in azione filantropica. La cosa più potente di cui abbiamo bisogno è il coraggio di agire, perciò mi auguro che in questo Anno Santo la società civile mostri più coraggio e che questo coraggio si traduca in azioni concrete, trasformando la speranza in realtà». 

Dr. Dr. Elisa Bortoluzzi Dubach, consulente di Relazioni Pubbliche, Sponsorizzazioni e Fondazioni, è docente presso varie università e istituti superiori in Svizzera e Italia e co-autrice fra gli altri di La relazione generosa-Guida alla collaborazione con filantropi e mecenati. (www.elisabortoluzzi.com)

Impiantistica e gestione razionale dell'energia

- Impianti di climatizzazione, ventilazione, riscaldamento
- Installazioni idrosanitarie
- Centrali termiche a vapore, acqua surriscaldata, olio diatermico e centrali di refrigerazione
- Reti per fluidi liquidi e gassosi
- Impianti fotovoltaici e solari termici
- Servizio riparazioni e manutenzione

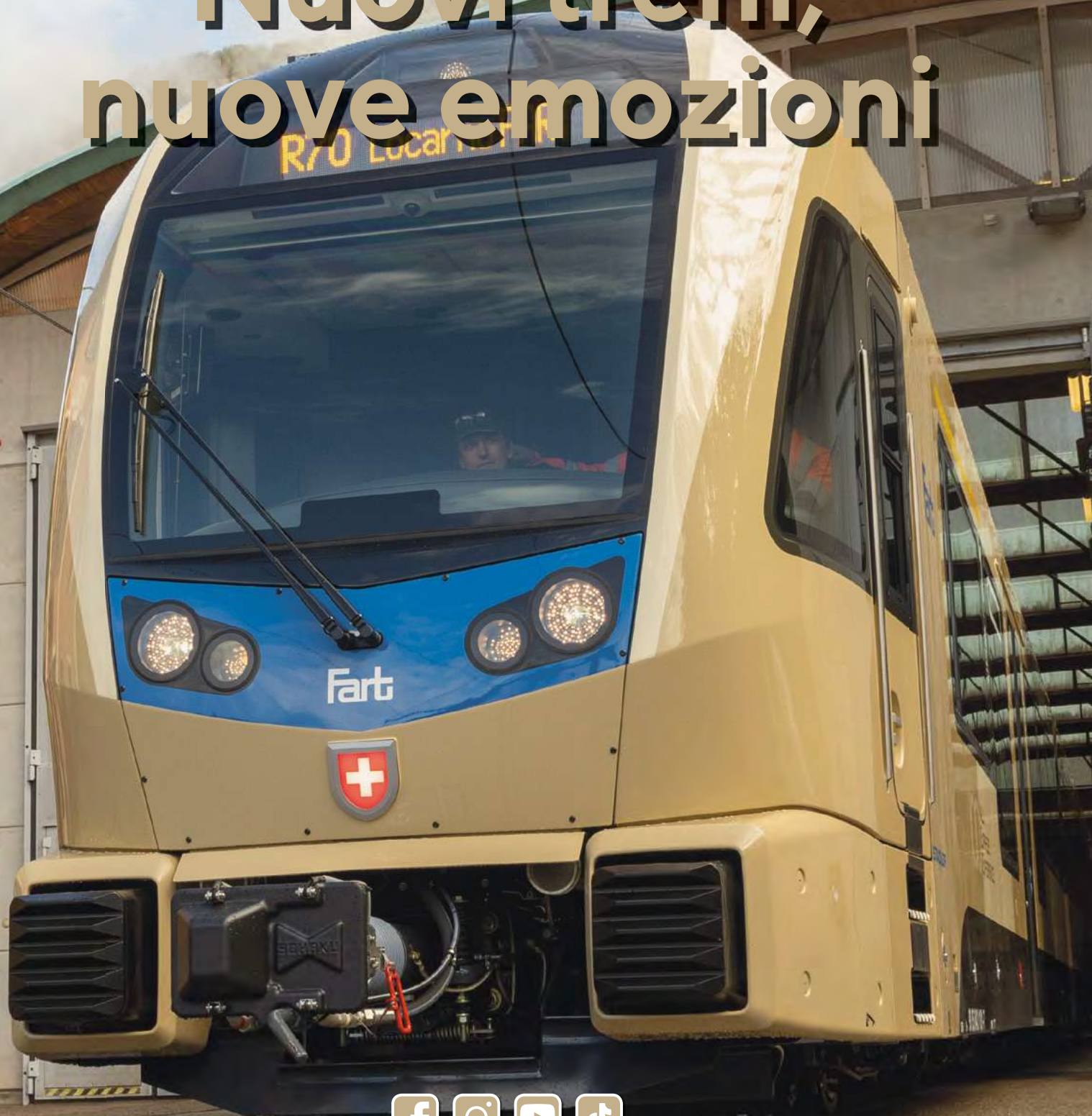
**Pronto
intervento
24H**

TECH INSTA

TECH-INSTA SA

Via Industria 10 . CH-6807 Tavernes . T. 091 610 60 60
info@tech-insta.ch . www.tech-insta.ch

Nuovi treni, nuove emozioni



fartiamo.ch/nuovi-treni

BRIDGING FAITH AND PHILANTHROPY:

Insights from the Galileo Foundation



FAITH-BASED PHILANTHROPY IS PIVOTAL IN ADVANCING SOCIAL WELFARE AND GLOBAL JUSTICE WORLDWIDE. IN OUR INTERVIEW WITH **JOHN MCCAFFREY**, PRESIDENT OF THE FOUNDATION, WE DELVE INTO THE IMPACTFUL WORK AND VISION DRIVING THESE INITIATIVES.

Could you first give us an overview of the Faith & Philanthropy initiative and its objectives?

«Put simply, it is a unique convening of philanthropists with a faith background and a faith motivation to their giving, coming together from all different faith backgrounds, to explore the potential of collaborating together across faith lines for the good of humanity. An initiative of the Galileo Foundation, which supports the work of the Church in many different areas, the first Summit took place in October 2022 at the Vatican».

What were the main topics of the second summit, which took place from October 8 to 10 at Blenheim Palace?

«Primarily three topics: How Philanthropists can work together to build Peace in our world today, how they can help to protect the world's Oceans and finally, how they can do more to nurture and protect the world's Children».



How did the participants react to the topics and discussions? Were there any highlights?

«The spirit was one of positive and constructive dialogue, bearing in mind that this is a particularly challenging time to bring Muslims, Jews and Christians together to talk about these difficult concepts, especially Peace. I would say there were many highlights, moments one might describe as ‘epiphanies’ or breakthroughs, but the Summit operated under the Chatham House Rule and so unfortunately I’m not at liberty to share the details».

What role does the Faith & Philanthropy initiative play in the larger context of the Galileo Foundation?

«It is fair to say that this has become a major platform for us. When we began in 2017 we were very Catholic to the core, and although we still are, the example and inspiration of His Holiness Pope Francis has helped us to see the importance of this interfaith work. No single nation, religion or organization can solve these huge global issues on their own. It is only by collaborating and partner-

WHO IS JOHN MCCAFFREY

John McCaffrey is a fundraising professional, born April 1968 in Belfast, Northern Ireland. He has worked with the Vatican since 2005 when he raised the funds for the renovation of the Pauline Chapel for which Pope Benedict awarded him Knight Commander of Saint Gregory. In February 2015 Bishop Sanchez Sorondo appointed him as the fundraiser to the Pontifical Academy of Sciences, raising funds to enable the Academy’s work in the areas of modern slavery and anti-trafficking. As a result of that, he established the Galileo Foundation in 2017 which supports projects of the Holy See, including the Vatican Museums and the Pontifical Swiss Guard. Today the foundation works to encourage relations between faiths, inspired by Pope Francis. In 2022 it convened the first ‘Faith and Philanthropy’ Summit at the Vatican, attended by over 160 philanthropists from all different faiths. Pope Francis awarded Mr McCaffrey Knight Grand Cross of Saint Gregory in 2021.

ing together that we have a better chance to save the planet, protect the Oceans, rescue more women and girls from the scourge of trafficking and engender the seeds of Peace in the world».

Could you elaborate on the changes or progress you have seen in the Faith & Philanthropy area since the first summit?

«Definitely a confidence shared with our Muslim and Jewish partners that there is an appetite for this sort of gathering. There is a hunger to be to-

gether and recognize our common humanity, talking about the things we have in common as opposed to those that have the potential to divide us. I saw at first hand a great deal of God's grace at work, and an openness among those present to embrace the goodness in the other person».

How important are networks and partnerships for the success of the initiative?

«We couldn't make it happen without our faith partners, so I would say 'very'. Their credibility helps with those guests who perhaps don't know the background to the initiative or hadn't heard of the first Summit in 2022 or the Galileo Foundation. Without them we would just be an echo chamber, but with their partnership we are an orchestra with many sections trying to play in harmony!».

Could you tell us more about the award that was presented at the summit? What are the criteria for the award?

«We established the 'Prophets of Philanthropy' Awards in 2022 to recognize outstanding individuals (and now organizations) who have trailblazed with their philanthropy, establishing important partnerships to make an impact in this world. In 2022 we honoured Jeff Bezos for his work with Chef Jose Andres, Ted Turner and his huge donation to the United Nations, and Irish philanthropist Denis O'Brien for tireless work in Haiti. This year we redressed the gender balance with three remarkable women who have been the voice for the voiceless, whether in the fight against AIDS in the case of Sharon Stone, human rights in the case of President Mary Robinson or equality in the case of Donatella Versace. Amazing strong women who

have never been afraid to speak out. That has become more important than ever in our present world. And the fourth award was given to the Di-van West-Eastern Orchestra and Maestro Daniel Barenboim. Tabare Perlas accepted that award and a quartet from the orchestra, made up of Jewish and Arab musicians, played Dvorak to conclude the Summit. It was very moving».

What does the award mean to the recipients and how do these individuals contribute to the foundation's mission?

«They reflect our values, and the values of Pope Francis: inclusion, compassion, action. Giving a voice to those who are marginalized and often forgotten. I can't answer for the recipients, but they told me they were very touched and honoured to receive the award, and from their social media posts, it seemed to be so».

Were there any special stories or experiences of award winners that you would like to share with us?

«We wanted to make it a surprise for President Robinson, so I asked her in the car on the way over to Blenheim for dinner if it would be OK to present the first award to her. She was taken by surprise but she was very happy! For me, Sharon Stone saying that she 'had found [her] people' was also a very special moment. It showed me

that even in the short space of two days we had created something cohesive, something meaningful and hopefully to build upon going forward».

How can individuals or communities get involved in the Faith & Philanthropy initiative?

«We always need donors and supporters to help us stage something this ambitious, not to mention supporting our work, whether it is with the sisters of Talitha Kum in the fight against human trafficking, or to help stateless children around the world become documented for citizenship, or our work with the Holy See, supporting the Vatican Museums, the Vatican Library, and the Swiss Guards. Those who support Galileo help support all of these important initiatives».

To what extent is the foundation planning events or initiatives in this area in the future?

«We had a very successful series of events last year in Rome around the annual Swearing In ceremony of the Pontifical Swiss Guards. God willing, we will repeat that in 2025 and beyond. I can also reveal that we have begun work on the planning for the third 'Faith and Philanthropy Summit', which we hope will take place somewhere exciting in the spring of 2026. That is going to keep us very busy for the foreseeable future!». 

“We established the ‘Prophets of Philanthropy’ Awards in 2022 to recognize outstanding individuals (and now organizations) who have trailblazed with their philanthropy, establishing important partnerships to make an impact in this world”.

Il successo si costruisce, proprio come un buon vino

ticinowine.ch

Da consumare con moderazione

 **Ticinowine**
promozione vitivinicola ticinese

 **SWISS WINE
TICINO**

Svizzera. Naturalmente.

INTERVISTA CON **KATJA SCHÖNENBERGER**, DIRETTRICE GENERALE DI SWISSFOUNDATIONS, L'ASSOCIAZIONE DELLE FONDAZIONI EROGATIVE SVIZZERE.

Dal dicembre 2023 lei è alla guida di SwissFoundations, l'Associazione delle Fondazioni erogative svizzere. Ci può illustrare gli obiettivi e le priorità di questa associazione?

«Uno dei nostri obiettivi è garantire che le fondazioni erogative siano organizzate in modo professionale, trasparente ed efficace e che operino secondo questi principi. A tale scopo, SwissFoundations fornisce le risorse e il supporto necessari. Tra le nostre grandi aspirazioni c'è anche quella di rafforzare il riconosci-

COME GESTIRE IL CAMBIAMENTO

mento pubblico delle fondazioni e di rendere più visibile il loro prezioso lavoro nell'affrontare i problemi sociali. L'associazione si impegna inoltre a mantenere e sviluppare condizioni quadro liberali che consentano alle fondazioni di agire in modo innovativo ed efficace».

Con un volume di erogazioni pari a oltre un terzo del totale annuo delle fondazioni benefiche in Svizzera, SwissFoundations è un attore di primo piano nel settore filantropico del Paese. Che ruolo svolge l'associazione in Svizzera?

«In veste di associazione, svolgiamo un ruolo centrale nel settore. SwissFoundations rappresenta la voce delle fondazioni svizzere filantropiche che erogano fondi all'esterno, garantendo loro una voce forte e indipendente. Il nostro lavoro associativo si basa su tre punti strategici: rappresentanza degli interessi delle fondazioni, networking e polo di knowledge management. In particolare, l'associazione si impegna a creare condizioni quadro politiche liberali e a promuovere una percezione pubblica positiva delle fondazioni di pubblica utilità. Mettiamo in rete le fondazioni tra loro e con altri stakeholder rilevanti e forniamo loro un supporto pratico per il loro lavoro quotidiano. SwissFoundations promuove l'auto-riflessione e una cultura dell'apprendimento e ispira le fondazioni a impegnarsi in attività di finanziamento orientate all'impatto, professionali e trasparenti».

Il termine "filantropia strategica" è al centro dell'attenzione generale. Fino a che punto il settore svizzero delle fondazioni si concentra sulla filantropia strategica?

«Per le fondazioni, la filantropia strategica significa agire in modo comprovato, basato su dati concreti, orientato all'impatto, collaborativo, sistemico e sostenibile. Sul mercato sono già presenti fondazioni che possono vantare progetti di successo in questo specifico ambito. Dal punto di vista generale, le fondazioni erogative stanno facendo molti sforzi per otte-



CHI È KATJA SCHÖNENBERGER

Katja Schönenberger è stata nominata direttrice generale di SwissFoundations, l'Associazione delle Fondazioni Erogative Svizzere, a partire da marzo 2024. Dal 2013 al dicembre 2023, ha guidato con successo la trasformazione e la digitalizzazione della Stiftung Pro Juventute, l'organizzazione che ha diretto fino a quel momento. Katja Schönenberger ha conseguito un Master in Advanced Studies in Communication and Leadership e ha maturato una solida esperienza in vari ruoli di leadership nella comunicazione in diverse aziende. Con una vasta esperienza nel settore delle fondazioni e nella gestione di organizzazioni su larga scala, Katja Schönenberger è ben inserita nel mondo delle fondazioni e pronta a guidare SwissFoundations per il prossimo futuro.

nere un impatto più efficace e aumentare così il loro impatto sociale. Tuttavia, non dobbiamo dimenticare che nella filantropia non esiste un solo modello di riferimento, ma che la varietà di approcci è ciò che rende il settore delle fondazioni così vario. In ogni caso, è importante riconoscere che la nostra società sarebbe diversa senza i finanziamenti delle fondazioni, a prescindere dalla strategia di finanziamento adottata. Senza finanziamenti privati, molte piccole associazioni, istituzioni culturali e iniziative locali che si rivolgono alle fondazioni per ottenere sostegno sarebbero costrette a chiudere i battenti».

Come possono le fondazioni sostenere il processo di trasformazione che anche molte altre organizzazioni stanno attraversando oggi per diventare più capaci di affrontare le crisi?

«Per le organizzazioni, essere resistenti alle crisi e quindi pronte per il futuro significa avere la capacità di reagire in modo adattivo, ovvero flessibile, ai cambiamenti. Questo perché il cambiamento sta accelerando nella nostra società. I modelli V.U.C.A. (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity) e

B.A.N.I. (Brittle, Anxious, Nonlinear, Incomprehensible) descrivono un nuovo mondo in cui le organizzazioni devono muoversi. Ciò significa che le organizzazioni devono cambiare il loro approccio e il loro sviluppo organizzativo. Le fondazioni possono fornire trasferimento di know-how e coaching per sostenere finanziariamente tali sviluppi (non solo i progetti)».

Dal punto di vista delle fondazioni, quali sono i vantaggi e gli svantaggi della digitalizzazione della società?

«Un vantaggio fondamentale è l'opportunità di fare rete, collaborare e stringere alleanze. Gli strumenti digitali facilitano la collaborazione al di là dei confini geografici, promuovono lo scambio di conoscenze e consentono partenariati più efficaci. Inoltre, le tecnologie digitali migliorano significativamente la trasparenza e la misurazione dell'impatto. La digitalizzazione aumenta anche l'efficienza nell'allocazione dei fondi, nella comunicazione e nell'amministrazione.

Allo stesso tempo, però, la digitalizzazione comporta anche rischi e sfide. Un aspetto fondamentale è la protezione della privacy poiché il

trattamento di grandi volumi di dati sensibili aumenta il rischio di violazioni dei dati e di attacchi informatici. Le fondazioni devono quindi garantire elevati standard di sicurezza. Inoltre, non tutti i gruppi target hanno lo stesso accesso alle tecnologie digitali, il che può accentuare le disuguaglianze esistenti ed esercitare ulteriori pressioni sugli stakeholder meno digitalizzati. La digitalizzazione richiede quindi alle fondazioni un approccio equilibrato. È importante sfruttare al meglio le numerose opportunità senza perdere di vista i potenziali rischi».

In qualità di direttore generale di SwissFoundations, lei è presente anche sulla scena internazionale: quali sono le tematiche che la interessano maggiormente nel dibattito globale?

«Mi rendo sempre più conto di quanto le sfide e le tendenze globali stiano influenzando il lavoro delle fondazioni. La crisi climatica, la disuguaglianza sociale, le minacce alla democrazia e la trasformazione digitale sono al centro del dibattito internazionale e rivestono un'importanza fondamentale anche per il lavoro delle fondazioni in Svizzera.

Le fondazioni hanno un'opportunità unica di svolgere il loro ruolo di motore dell'innovazione e di agente di cambiamento del sistema.

Un altro punto focale è la cooperazione e il coordinamento con i partner internazionali. Le fondazioni possono imparare e trarre vantaggio l'una dall'altra, scambiando idee a livello transfrontaliero per ottenere un impatto maggiore. Un altro tema chiave è la misurabilità dell'impatto e l'impegno trasparente ed efficace. Come possiamo promuovere in modo sostenibile il cambiamento sociale e valutare l'impatto del nostro lavoro? Nel dibattito internazionale, stiamo cercando insieme le risposte e le migliori pratiche.

Un altro tema interessante è il futuro della filantropia stessa: come possono le fondazioni rispondere in modo contemporaneo e flessibile alle sfide globali dinamiche? Nuove forme di donazione, come quella del finanziamento di tipo imprenditoriale, possono offrire opportunità».

«Il modello VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity) è stato coniato nel 1985 dagli economisti Warren Bennis e Burt Nanus che l'hanno illustrato attraverso il libro *Leaders. The strategies for taking charge*. La tesi di fondo dei due autori è che le sfide poste da diversi fattori esterni, sintetizzabili nei quattro termini che compongono il "mondo" VUCA, richiedono al management e alla leadership la capacità di gestire le aziende con strumenti idonei e con metodologie che tengano conto della ricaduta di questi fattori sulle loro organizzazioni.». «A rendere inattuale il VUCA ci ha pensato la pandemia. Questo è il motivo per cui nel 2020 il "futurista" Jamais Cascio ha lan-

“In veste di associazione, svolgiamo un ruolo centrale nel settore. SwissFoundations rappresenta la voce delle fondazioni svizzere filantropiche che erogano fondi all'esterno, garantendo loro una voce forte e indipendente. Il nostro lavoro associativo si basa su tre punti strategici: rappresentanza degli interessi delle fondazioni, networking e polo di knowledge management”.

ciato una nuova sigla attraverso il post *Facing the age of chaos*, quella di BANI, ovvero Brittle, Anxious, Nonlinear, Incomprehensible. Si tratta di “un quadro di riferimento per articolare le situazioni sempre più comuni in cui la semplice volatilità o la complessità sono lenti insufficienti per comprendere ciò che sta accadendo. Situazioni in cui le condizioni non sono semplicemente instabili, ma caotiche. In cui gli esiti non sono semplicemente difficili da prevedere, ma completamente imprevedibili. Jamais Cascio, nel suo manifesto, utilizza la parola che per antonomasia è associata al contrasto del Covid-19: resilienza. Se qualcosa è fragile, come ricorda il primo termine dell'acronimo, allora ci si può difendere rafforzando la propria capacità di adattamento. Da qui l'importanza della cultura della collaborazione tra individui, team, reparti e filiali. In una situazione tendenzialmente ansiogena, la risposta arriva da una maggiore empatia, frutto di comunicazione e trasparenza tra colleghi nonché tra vertici e dipendenti.» (Fonte: <https://www.digital4.biz/executive/vuca-e-bani-due-modelli-che-descrivono-la-incertezza-del-mondo/>). 



VANNI PESCIALLO

G I O I E L L I

Il tuo gioiello La nostra passione

*Vanni Pesciallo, Orafo, Designer
e Gemmologo GIA, ti guida nella
scelta della gemma ideale e nel design
su misura, curato nei dettagli per
un risultato esclusivo e senza tempo.*



Scopri le novità su
vannipesciallo.ch



Lavoriamo per promuovere LE FONDAZIONI

INTERVISTA CON **FRANÇOIS GEINOZ**, PRESIDENTE, E CON **CHRISTOPH DEGEN**, DIRETTORE DI PROFONDS, ASSOCIAZIONE MANTELLO DELLE FONDAZIONI SVIZZERE DI PUBBLICA UTILITÀ.

Qual è la missione principale di proFonds e come si traduce nella pratica quotidiana?
FRANÇOIS GEINOZ:

«Come associazione mantello, proFonds rappresenta in Svizzera fondazioni di pubblica utilità ed enti no profit di ogni tipo. Uno dei suoi compiti primari consiste nella difesa e promozione del settore a livello politico, presso le autorità e nell'opinione pubblica. Parallelamente, ci impegniamo a rafforzare lo scambio di conoscenze e il networking tra i nostri membri. Nel quotidiano, prestiamo particolare attenzione agli sviluppi e of-

friamo supporto nelle questioni più complesse, come quelle fiscali o organizzative, al fine di ottimizzare l'impatto del loro impegno».

Può raccontarci la storia di proFonds e come è evoluta nel tempo?

CHRISTOPH DEGEN: «proFonds è stata istituita per rappresentare e sostenere gli interessi di un settore in forte crescita, quale quello delle fondazioni di pubblica utilità e altre organizzazioni non profit del Paese. La sua storia riflette l'evoluzione della filantropia in Svizzera e la crescente necessità di professionalizzazione, advocacy e col-

laborazione all'interno del settore. Dalle sue modeste origini nel 1990, proFonds si è trasformata in un'istituzione imprescindibile per il settore delle fondazioni svizzere di pubblica utilità. Essa ha saputo adattarsi con successo alle esigenze in costante evoluzione, supportando i suoi membri nell'affrontare le sfide normative, promuovendo la trasparenza e massimizzando l'impatto del loro operato sulla società. Guardando al domani, proFonds è strategicamente posizionata per continuare a guidare il settore in un'epoca di innovazione, collaborazione e rilevanza sia a livello nazionale che globale».

Quali sono i principali servizi e risorse offerti da proFonds ai suoi membri? Come supporta proFonds i suoi membri in termini di formazione e sviluppo professionale?

CHRISTOPH DEGEN: «Forniamo una rappresentanza efficace degli interessi dei membri presso politici, legislatori e autorità competenti. L'evento principale dell'anno per proFonds è la Giornata svizzera delle Fondazioni dove vengono presentate e discusse le tendenze e le questioni più attuali e scottanti. Organizziamo anche tavole rotonde, webinar e programmi di formazione continua su temi chiave all'interno del settore. proFonds è un centro di competenza



Christoph Degen



François Geinoz

ricosciuto per le fondazioni e le organizzazioni di pubblica utilità. I membri possono contattare proFonds per ricevere consigli su tutte le questioni relative alle fondazioni e alle altre organizzazioni di pubblica utilità. Infine organizziamo un forum per lo scambio di conoscenze ed esperienze nel settore non profit, che permette numerose opportunità di networking ottimale».

Come può un nuovo socio contribuire al successo di proFonds e beneficiare della sua rete e risorse?

CHRISTOPH DEGEN: «Entrare a far parte di proFonds rappresenta una preziosa occasione sia per noi che per il socio. Quest'ultimo infatti può contribuire al successo della sua propria organizzazione, sfruttando la rete e le risorse di proFonds per rafforzare le attività della sua fondazione, ma può anche apportare un contributo personale mettendo a disposizione le proprie reti e risorse per gli altri soci. Qui di seguito qualche possibilità per massimizzare il proprio coinvolgimento e apportare un contributo significativo alla vita della nostra istituzione:

- partecipare attivamente agli eventi e alle discussioni;
- condividere le migliori pratiche e innovazioni;
- collaborare con altri membri».

Quali sono le recenti iniziative o progetti di proFonds che ritiene particolarmente significativi?

FRANÇOIS GEINOZ: «Le nostre riunioni di approfondimento su temi attuali (Arbeitskreise) stanno riscuotendo sempre più successo. Negli ultimi anni, queste si svolgono prevalentemente online. Tuttavia, abbiamo introdotto una nuova iniziativa:

grazie alla presenza di numerose organizzazioni appassionanti tra i nostri membri, una di esse invita regolarmente i membri di proFonds a una serata di scambio informale ma altamente arricchente. Inoltre, recentemente abbiamo arricchito la nostra offerta di consulenza gratuita ai membri con servizi di mediazione e gestione dei conflitti».

Quali sono le principali sfide che proFonds affronta nel rappresentare le fondazioni di pubblica utilità?

CHRISTOPH DEGEN: «proFonds, in qualità d'associazione mantello per le fondazioni e le associazioni di pubblica utilità in Svizzera, deve affrontare diverse sfide per rappresentare efficacemente i suoi diversi membri e sostenere il settore. Queste sfide derivano dalla complessità del panorama filantropico, dall'evoluzione delle aspettative della società e dal contesto culturale e legale unico della Svizzera. Con l'evoluzione del panorama del mondo non profit, proFonds deve sempre assicurarsi di avere risorse sufficienti per affrontare le sfide emergenti e mantenere la sua rilevanza. Ciò significa, diversificare le fonti di finanziamento, investire nelle competenze del personale e valutare regolarmente le esigenze dei membri per allineare i servizi alle priorità del settore. Le sfide affrontate da proFonds sono complesse e sfaccettate, e riflettono la natura dinamica del mondo della filantropia. Favorendo l'inclusività, promuovendo la collaborazione, sostenendo efficacemente e dotando i suoi membri di strumenti e conoscenze, proFonds può continuare a rafforzare il panorama svizzero delle fondazioni filantropiche e sostenere i propri membri nel massimizzare il proprio impatto sociale».

Nel simposio *Vive la résilience!* del 12 novembre 2024 si è parlato anche di valori: quali valori secondo lei dovrebbero guidare chi è alla testa di una fondazione erogativa e in particolare che significato ha per lei la resilienza come valore personale e come valore per una fondazione?

FRANÇOIS GEINOZ: «Quando si parla di resilienza non si intende soltanto la capacità di essere in grado di superare le difficoltà. Un primo passo fondamentale nella costruzione della resilienza consiste senza dubbio nel riconoscere tempestivamente le sfide e nello sviluppare le risorse necessarie per affrontarle. Se consideriamo le fondazioni ci sono tante aree dove la resilienza è una forza: realizzazione di progetti, gestione di patrimonio, comunicazione, possibili conflitti. Quando riflettiamo sul concetto di “resilienza”, pensiamo soprattutto alla capacità di adattamento. Ritengo che un esercizio prezioso per una fondazione sia quello di considerare con coraggio quali sono i suoi valori fondamentali - quelli per intenderci “immutabili” - e dove sono possibili o auspicabili aggiustamenti. In ogni caso, ritengo che il principale valore di una fondazione risieda nella sua natura caritatevole. Questa si manifesta sia nella componente oggettiva - operare per il bene comune nel modo più efficace ed efficiente possibile - sia nella componente soggettiva: l'altruismo e l'assenza di ricerca di vantaggi personali».

Può spiegare il ruolo di proFonds nel promuovere la trasparenza e la governance nelle fondazioni?

CHRISTOPH DEGEN: «proFonds svolge un ruolo cruciale nel promuovere la trasparenza e la governance tra le fondazioni di pubblica

utilità svizzere, fornendo indicazioni, risorse e sostegno su misura per le esigenze specifiche del settore. Incoraggia i membri ad adottare le migliori pratiche di rendicontazione e responsabilità, rispettando la preferenza culturale della Svizzera per la privacy. Attraverso la formazione, i workshop e i modelli che via via sviluppiamo, proFonds fornisce alle fondazioni gli strumenti per migliorare le strutture di governance, la gestione finanziaria e la conformità ai requisiti legali. Promuovendo una cultura della responsabilità, proFonds aiuta le fondazioni a costruire la fiducia con gli stakeholder, a garantire operazioni etiche e a dimostrare il loro impatto sociale, contribuendo alla credibilità e alla sostenibilità a lungo termine del settore».

Perché secondo lei fondazioni erogative sono così restie nel fornire informazioni sui progetti che sostengono (dati, cifre erogate ecc.) e che iniziative intraprende concretamente proFonds per ottimizzare questo stato di cose?

CHRISTOPH DEGEN: «Le fondazioni erogative svizzere spesso esitano a divulgare informazioni dettagliate sui progetti che sostengono, a causa di valori culturali che privilegiano discrezione e riservatezza, oltre che per timori legati agli oneri amministrativi e al possibile controllo pubblico o delle autorità. Inoltre, le fondazioni più piccole potrebbero non disporre delle risorse necessarie per raccogliere e pubblicare tali dati in modo sistematico. Per affrontare questa problematica, proFonds promuove la trasparenza volontaria fornendo modelli e best practice per la rendicontazione, supportando standard di divulgazione proporzionati e pratici e sottolineando i vantaggi del-

ALCUNE TAPPE FONDAMENTALI NELLA STORIA DI PROFONDS

1989: prima Giornata svizzera delle fondazioni

1990: fondazione della “Arbeitsgemeinschaft für gemeinnützige Stiftungen (AGES)” per rappresentare le fondazioni e le associazioni di pubblica utilità.

1991: lancio delle prime campagne di advocacy per influenzare la legislazione sul non profit e le politiche fiscali.

2003: Cambiamento del nome. L'AGES diventa proFonds, associazione mantello delle fondazioni svizzere di pubblica utilità.

2024: proFonds conta più di 500 membri.

la trasparenza nella creazione di fiducia con gli stakeholder. Inoltre, proFonds istruisce le fondazioni su come comunicare efficacemente il loro impatto senza compromettere la privacy o l'autonomia».

Come collabora proFonds con altre organizzazioni o enti per migliorare il settore delle fondazioni di pubblica utilità?

FRANÇOIS GEINOZ: «Nel nostro impegno per la difesa degli interessi, collaboriamo frequentemente con altri gruppi, in particolare con l'associazione delle fondazioni erogative SwissFoundations. Per quanto riguarda la formazione e il networking, operiamo in stretta sinergia con organizzazioni come Stiftung-Schweiz, Swissfundraising e Zewo. Inoltre organizziamo incontri con Associazioni mantello di altri paesi».

Quali sono le prospettive future per proFonds e per il settore delle fondazioni di pubblica utilità in Svizzera?

CHRISTOPH DEGEN: «Le prospettive future di proFonds e del settore appaiono promettenti, caratterizzate da crescenti opportunità di collaborazione, innovazione e trasformazione digitale. Con l'aumentare della domanda di maggiore trasparenza, responsabilità e impatto misurabile, proFonds continuerà a giocare un ruolo cruciale nel guidare le fondazioni attraverso l'evoluzione delle normative e delle aspettative della società. Il settore vedrà probabilmente un crescente allineamento con le tendenze globali, come la sostenibilità e la giustizia sociale, offrendo alle fondazioni l'opportunità di ampliare la loro influenza. L'attenzione di proFonds allo sviluppo professionale, alla difesa e alla promozione di partenariati la posiziona in modo eccellente per sostenere i suoi membri nell'adattarsi a questi cambiamenti, garantendo la continua rilevanza ed efficacia della filantropia svizzera nell'affrontare le sfide locali e globali». 



la tipografia con quel qualcosa in più

 **Fontana**print
la tua tipografia in Ticino

Via Giovanni Maraini 23 CH-6963 Pregassona
T +41 91 941 38 21 F +41 91 941 38 25
info@fontana.ch www.fontana.ch

MECENATISMO *E ARTI*

L'IMPEGNO SECOLARE DELLA FAMIGLIA BURCKHARDT: INTERVISTA
A **ANDREAS BURCKHARDT**, MANAGER, POLITICO, FILANTROPO.

DI **ELISA BORTOLUZZI DUBACH**



Andreas Burckhardt, Lei è riconosciuto a Basilea come un visionario, un talentuoso dirigente d'azienda e un mecenate delle arti. Cosa l'ha spinto a dedicarsi con tanto fervore alla società civile?

«Il mio impegno personale si basa sulla convinzione che sia nostro dovere restituire qualcosa in cambio del molto che riceviamo e che una comunità possa prosperare solo se ciascuno contribuisce al bene comune».

Lei proviene da una famiglia di lunga tradizione: in che modo la famiglia Burckhardt ha contribuito allo sviluppo culturale di Basilea nel corso del tempo e quali progetti o iniziative specifiche sono stati particolarmente importanti per la sua famiglia?

«In effetti, il nostro capostipite, Christoph Burckhardt, giunse a Basilea dalla vicina Germania nel XVI secolo. Oggi i suoi discendenti sono così numerosi e diversificati che in realtà dovremmo parlare di più famiglie, anche se tutte portano lo stesso nome. I Burckhardt sono coinvolti in molti settori diversi, non solo a Basilea. Tra loro ci sono scienziati, politici, artisti e amanti dell'arte, ma anche persone impegnate nel sociale. Ci sono anche persone che non amano affatto ap-



“Purtroppo, in generale, l'atteggiamento di farsi carico dei problemi della collettività, contribuendo sia con il proprio lavoro volontario che attraverso donazioni, sta svanendo. Sempre più persone pensano solo o principalmente a se stesse e ai propri interessi”.

parire in pubblico. In sintesi, direi comunque che molti dei Burckhardt sono in qualche modo impegnati nella res publica».

Quali rappresentanti della famiglia hanno dato un contributo particolarmente significativo a Basilea?

«Alcune donne di grande spessore della nostra famiglia si sono distinte per il loro impegno in ambito sociale. Anna Elisabeth Burckhardt-Vischer, per esempio, gettò le basi dell'Ospedale pediatrico di Basilea nel 1846, mentre Margarethe Merian, nata Burckhardt e moglie di Christoph Merian, fu all'origine della Fondazione Christoph Merian, un'istituzione di grande importanza per Basilea.

Tra i personaggi di spicco degli ultimi duecento anni, desidero ricordare lo storico e professore Jacob Burckhardt e Carl Jacob Burckhardt, anch'egli storico e commissario della Società delle Nazioni a Danzica ma anche sette consiglieri di Stato e sei consiglieri nazionali a Basilea Città. Tra gli artisti, spiccano il pittore Paul Burckhardt e lo scultore Carl Burckhardt, al quale di recente è stata dedicata una mostra in Ticino».

Cosa la stimola personalmente a impegnarsi come mecenate in ambito artistico e culturale?

«Alla fine degli anni Ottanta, per citare degli esempi, in qualità di Segretario generale della Basilese Assicurazioni, avevo un compito che mi interessava molto, quello di rispondere a tutte le richieste di donazioni. In seguito, come Presidente, ho potuto portare avanti il Baloise ART Prize ad ART BASEL, creato dal mio predecessore. Ogni anno la Basilese Assicurazioni assegna a due giovani artisti un premio di

30.000 franchi svizzeri ciascuno e acquista le loro opere. Ho anche avuto la possibilità di partecipare alla Baloise Session, di cui la Basilese è sponsor principale e Naming sponsor. È un compito appagante ed entusiasmante sostenere in stretta collaborazione con specialisti accreditati gli artisti e le artiste».

In che misura il mecenatismo continua, al giorno d'oggi, a promuovere gli artisti e le iniziative culturali e artistiche a Basilea?

«Il mecenatismo continua ad avere un impatto significativo sulla città. Il nuovo teatro è stato in gran parte finanziato da un gruppo di donne basilesi. Le aziende sostengono i musei o li fondano, come il Museo Tinguely di Roche, e promuovono e addirittura organizzano concerti ed eventi culturali. Le sculture esposte negli spazi pubblici sono spesso frutto di donazioni. Anche il mecenatismo su piccola scala, oggi noto come "crowd funding", funziona, anche se non più in modo così spettacolare come nel 1967, quando venne organizzata una festa popolare e una votazione dei cittadini per l'acquisto di alcuni quadri di Picasso».

Quali sono le sfide che vede oggi per il mecenatismo a Basilea, soprattutto in una società come la nostra in rapida evoluzione?

«Purtroppo, in generale, l'atteggiamento di farsi carico dei problemi della collettività, contribuendo sia con il proprio lavoro volontario che attraverso donazioni, sta svanendo. Sempre più persone pensano solo o principalmente a se stesse e ai propri interessi. Questo si può notare in molti settori. Basilea non fa eccezione. Anche a Basilea infatti, le battaglie ideologiche e i provvedimenti governativi mossi da interessi propri

stanno spaventando molti cittadini, soprattutto quelli che possono contare su un certo patrimonio finanziario, spingendoli a ritirarsi. Lo stesso vale per le aziende».

Come possono le generazioni future essere ispirate dagli attuali mecenati di Basilea a sostenere a loro volta l'arte?

«Ogni iniziativa filantropica a favore della comunità, sia essa in forma di lavoro, di volontariato o, per quanto possibile, di sostegno finanziario, ha origine nel contesto familiare. È lì che si promuove o meno la comprensione della cultura e si introduce la nuova generazione all'arte. Ogni iniziativa che si manifesti attraverso il lavoro, il volontariato di natura personale, o, quando le circostanze economiche lo consentano, mediante donazioni, trae origine nel contesto dell'educazione familiare. Aggiungo infine che sono importanti i modelli di riferimento, in quanto una Musa ispiratrice può rivestire un ruolo cruciale anche nel mecenatismo, e che i contatti personali e la rete di relazioni degli artisti e delle artiste, così come la qualità del loro lavoro, sono decisivi». 

IL NOSTRO IMPEGNO PER VALORIZZARE I TALENTI



INTERVISTA A **SILVIO TARCHINI**,
FONDATORE DELLA FONDAZIONE
SILVIO E MARIANNE TARCHINI

DI **ELISA BORTOLUZZI DUBACH**



Quando ha deciso di dedicarsi alla filantropia e perché?
«Io e mia moglie Marianne, da molti anni, finanziamo diverse fondazioni e progetti di solidarietà nazionali ed internazionali, inoltre sosteniamo studenti nel loro percorso di studi. Abbiamo sempre svolto queste attività con discrezione, evitando pubblicità. La Fondazione Silvio e Marianne Tarchini nasce per formalizzare e rafforzare il nostro impegno filantropico, guidati dalla profonda convinzione che educazione, cultura e solidarietà siano strumenti essenziali per promuovere il progresso sociale. Il nostro obiettivo è sostene-

re i giovani nel realizzare il loro potenziale, con particolare attenzione a chi affronta difficoltà economiche. La Fondazione è stata creata per tradurre questa visione in un impegno strutturato e duraturo, concentrandoci sui giovani svizzeri meritevoli, in particolare ticinesi».

Quali eventi o persone nella sua vita hanno maggiormente influenzato la sua decisione di impegnarsi in attività filantropiche?

«La nostra decisione di impegnarci in attività filantropiche nasce dal profondo senso di gratitudine per le opportunità e le fortune che la vita ci ha riservato. Non c'è stato un singolo evento o una persona in particolare che ci abbia guidato, ma piuttosto una consapevolezza crescente del privilegio di aver ricevuto tanto. Questo sentimento ci ha ispirato a restituire agli altri, cercando di offrire loro possibilità e supporto per costruire un futuro migliore».

Perché ha deciso di istituire una Fondazione e perché ha scelto questo scopo statutario?

«Abbiamo deciso di istituire la Fondazione per dare una struttura formale e continuativa al nostro impegno filantropico, affinché anche le nostre figlie e a seguire i nostri nipoti portino avanti questo progetto. Abbiamo scelto di sostenere giovani svizzeri meritevoli, con un'attenzione particolare ai ticinesi, perché siamo fermamente convinti che l'accesso all'educazione e al sapere rappresenti

“Ho deciso di coinvolgere i miei nipoti nella Fondazione per due motivi principali. Il primo è educativo: voglio che comprendano il valore della solidarietà e della generosità, e che abbraccino i principi che hanno sempre guidato la mia vita e quella di mia moglie Marianne. Il secondo motivo è garantire la continuità della Fondazione coinvolgendoli fin dall’inizio, sperando che possano portare avanti nel lungo periodo gli scopi che ci siamo prefissati”.

un pilastro essenziale per il progresso personale e sociale. Questo impegno incarna i nostri valori e il desiderio di contribuire in modo concreto al futuro delle nuove generazioni».

Qual è stato il primo progetto o iniziativa a cui la Fondazione ha contribuito?

«Il primo progetto significativo della Fondazione Silvio e Marianne Tarchini è stato il sostegno al Teatro dell’Architettura di Mendrisio (TAM). La Fondazione ha contribuito con un importante finanziamento alla costruzione di questa struttura, progettata da Mario Botta, destinata a promuovere il dibattito culturale nell’ambito dell’architettura e delle arti visive, in stretta connessione con l’Università della Svizzera italiana (USI). Questo gesto di supporto al TAM rappresenta un impegno concreto nel rafforzare il panorama culturale ed accademico del Ticino, coerentemente con gli obiettivi della Fondazione di favorire la crescita culturale ed educativa del territorio».

Come scegliete i destinatari delle borse di studio?

«La selezione dei destinatari delle borse di studio si basa su due criteri fondamentali: il merito accademico e la situazione economica degli stu-

denti. Le borse sono rivolte principalmente a giovani ticinesi che desiderano proseguire gli studi universitari, con un’attenzione particolare a coloro che scelgono di frequentare l’Accademia di Architettura di Mendrisio e percorsi economici. Questa scelta riflette l’interesse della Fondazione per la formazione nei settori dell’architettura e dell’economia. Tuttavia, l’impegno della Fondazione non si limita a queste discipline: sosteniamo anche progetti e percorsi di studio in altre aree».

Come e perché ha deciso di coinvolgere i suoi nipoti? Che cosa si propone e si aspetta da loro?

«Ho deciso di coinvolgere i miei nipoti nella Fondazione per due motivi principali. Il primo è educativo: voglio che comprendano il valore della solidarietà e della generosità, e che abbraccino i principi che hanno sempre guidato la mia vita e quella di mia moglie Marianne. Il secondo motivo è garantire la continuità della Fondazione coinvolgendoli fin dall’inizio, sperando che possano portare avanti nel lungo periodo gli scopi che ci siamo prefissati. Mi aspetto che in futuro ciascuno di loro contribuisca secondo le proprie capacità. Così facendo, non solo aiuteranno la Fondazione a prosperare, ma cresceranno anche perso-

nalmente. In questo momento Arianna, la mia prima nipote segue attivamente diverse attività della Fondazione».

Come coinvolgete la comunità nella vostra missione filantropica?

«La Fondazione annualmente apre un bando di concorso per l’assegnazione di borse di studio. Il bando viene promosso sui canali ufficiali del Cantone, presso le associazioni studentesche ticinesi e con comunicato stampa. Inoltre, la Fondazione si impegna ad individuare progetti meritevoli attivi sul territorio che possano aver bisogno di supporto concreto». 

Giovani filantropi CRESCONO

INTERVISTA CON **ARIANNA MARRA**, NIPOTE DI **SILVIO TARCHINI**, CHE RICOPRE ATTUALMENTE UN RUOLO DI PRIMO PIANO NELLA GESTIONE DELLA FONDAZIONE DI FAMIGLIA.

DI **ELISA BORTOLUZZI DUBACH**



Come è stata coinvolta nella Fondazione e quale è il suo ruolo principale?

«La Fondazione nasce da un'idea filantropica dei miei nonni, Silvio e Marianne Tarchini, che tre anni fa hanno deciso di coinvolgere tutti i nipoti in questo progetto. Insieme ai miei fratelli e cugini, abbiamo lavorato per circa un anno alla ricerca di maggiori informazioni in merito al mondo della filantropia ed in particolar modo delle fondazioni attive in Ticino, ponendo

così le fondamenta per l'attività della Fondazione. Attualmente, poiché i miei fratelli e cugini sono ancora impegnati negli studi, sono io a occuparmi della gestione della Fondazione.

Il mio ruolo principale include la supervisione del sito web, la creazione del bando di concorso, la redazione dei comunicati stampa e tutte le attività legate alla ricezio-

ne e alla prima fase di valutazione delle candidature per l'assegnazione delle borse di studio».

Qual è stata l'iniziativa o il progetto che l'ha appassionata di più?

«Tra le varie iniziative della Fondazione, il progetto che mi ha appassionato di più è stato quello legato alla creazione del concorso per le borse di studio. Mi ha dato l'opportunità di approfondire diverse tematiche, dalla ricerca di informazioni utili allo sviluppo del bando ed alla sua comunicazione. È stato stimolante vedere come il lavoro svolto insieme ai miei fratelli e cugini abbia preso forma concreta con lo scopo finale di fare la differenza per alcuni giovani che desiderano investire nel proprio futuro. Questo progetto non solo mi ha permesso di crescere a livello personale, ma mi ha anche fatto sentire parte di un progetto importante e duraturo».

In che modo la sua esperienza personale ha influenzato la vita della Fondazione?

«Sono giovane e ho vissuto ancora poche esperienze personali, quindi non penso che nessuna di essa abbia influenzato la vita della Fondazione, ma piuttosto l'inverso. Infatti in pochi anni la Fondazione sta crescendo e ogni anno stiamo incrementando il numero delle borse di studio che vengono assegnate e questo traguardo mi arricchisce personalmente e soprattutto tiene fede all'idea filantropica dei miei nonni».

Quali sono le sfide e i vantaggi di lavorare a stretto contatto con un familiare in un contesto filantropico?

«Lavorare a stretto contatto con familiari in qualsiasi contesto presenta sia sfide che vantaggi. Tra i vantaggi, c'è sicuramente la condivisione di valori ed obiettivi comuni, che rafforza il senso di unità e motivazione nel portare avanti ogni singolo progetto. Le sfide, invece, riguardano soprattutto la necessità di bilanciare i ruoli familiari con quelli professionali. È importante riuscire a mantenere un approccio professionale e separare eventuali dinamiche personali dalle decisioni legate al lavoro. Tuttavia, con il dialogo e la condivisione, queste difficoltà possono essere superate, trasformando le sfide in opportunità di crescita, sia personale che collettiva».

Che cosa sente di avere appreso da suo nonno nell'affrontare questa sfida?

«Dai miei nonni, in particolare da mio nonno, ho imparato molto riguardo alla dedizione, alla visione a lungo termine e all'importanza di operare con integrità e fedeltà. Affrontare questa sfida filantropica mi

ha insegnato che il vero impatto non risiede solo nella generosità immediata, ma nella capacità di creare iniziative che continuino a crescere nel tempo, generando un effetto positivo duraturo sulle persone e sulla comunità. Un altro valore importante che ho appreso è la discrezione che vogliamo mantenere nel fare del bene senza cercare visibilità».

Come vede il futuro della Fondazione e quali sono le sue speranze per essa?

«Il futuro della Fondazione Silvio e Marianne Tarchini si fonda sulla continuità dell'impegno filantropico che i miei nonni hanno iniziato. Le nostre speranze per la Fondazione sono quelle di ampliare il sostegno ai giovani meritevoli e continuare a sostenere altri nuovi progetti. Spero che la Fondazione possa diventare un punto di riferimento sempre più solido nel campo dell'educazione e della cultura in Ticino, garantendo opportunità concrete a chi ha il talento e la voglia di crescere, ma non ha sempre i mezzi per farlo».

Quale consiglio darebbe ad altri giovani che desiderano entrare nel campo della filantropia?

«Di iniziare con umiltà e dedizione, senza cercare risultati immediati o visibilità. La filantropia richiede un impegno costante e una visione a lungo termine. È importante identificare cause che ci stanno veramente a cuore e che riflettono i nostri valori. Infine, è essenziale mantenere una certa discrezione, come hanno fatto i miei nonni, evitando di fare della filantropia un'opportunità di visibilità». 

“Dai miei nonni, in particolare da mio nonno, ho imparato molto riguardo alla dedizione, alla visione a lungo termine e all'importanza di operare con integrità e fedeltà. Affrontare questa sfida filantropica mi ha insegnato che il vero impatto non risiede solo nella generosità immediata, ma nella capacità di creare iniziative che continuino a crescere nel tempo, generando un effetto positivo duraturo sulle persone e sulla comunità”.

LA TESTIMONIANZA di un indimenticabile campione

INTERVISTA CON **ELVIS MERZLIKINS**, STORICO PORTIERE DELL'HOCKEY CLUB LUGANO, ATTUALMENTE TESTIMONIAL E SOSTENITORE DELLA FONDAZIONE HC LUGANO ACADEMY, GUIDATA DALL'AVV. **MASSIMO PEDRAZZINI**, ORA ANCHE MEMBRO DELLA COMPAGNIE DIRIGENZIALE DELL'ASSOCIAZIONE HOCKEY CLUB LUGANO (HCL).



ENRICO CARPANI: *Ripensando oggi alla prima parte della tua avventura sportiva a Lugano, in che misura ritieni che il supporto della Fondazione sia stato decisivo per la tua crescita di sportivo ma soprattutto di giovane uomo?*

«Sono uno di voi. Ho scelto di dare il mio apporto alla Fondazione perché non si è mai interrotto il forte legame che mi lega all'HCL. Se poi mi guardo indietro a esaminare la mia vita all'interno di quella squadra mi vengono ancora le lacrime. Sono entrato nelle formazioni giovanili che avevo 15 anni, il mio debutto in prima squadra è avvenuto a 18 anni. Praticamente posso dire che tutto ciò che ho imparato lo devo agli allenatori, ai compagni di squadra, all'ambiente dell'HCL a cui sono infinitamente grato per tutto il percorso sportivo e umano che mi hanno concesso di fare».

ENRICO CARPANI: *Il tuo percorso individuale è stato spesso indicato quale modello: da una parte per la tua determinazione nel far emergere il tuo talento naturale, dall'altra per l'esempio di efficienza della struttura che ti ha seguito: sarebbe stato possibile diventare Elvis in un contesto diverso?*

«Assolutamente no. A Lugano sono stato accolto a braccia aperte e nonostante il mio carattere non sempre facile e disponibile al confronto, ho avuto modo di realizzare quello che fin da piccolo è stato il mio sogno: giocare a hockey nella NHL, il campionato più importante del mondo. Adesso mi piace pensare che, tra le centinaia di ragazzi e ragazze che frequentano la Sezione Giovanile, grazie anche al contributo della Fondazione, ci sia qualche piccolo Elvis che sta crescendo, te-



nendo ben stretto il suo sogno di diventare un campione nel fantastico mondo dell'hockey».

ENRICO CARPANI: Oggi il grande campione che sei vuole che altri giovani possano avere la stessa opportunità: è la ragione per cui hai deciso di sostenere la Fondazione e di diventarne testimonial ufficiale?

«Ho accettato volentieri questo invito perché non ho mai dimenticato le ore e ore che ho trascorso sulla pista, negli spogliatoi, a contatto con gli allenatori, gli accompagnatori e tutte le persone che seguono ogni giorno la vita e l'attività dei ragazzi. Il loro lavoro è alla base della mia formazione come atleta, ma soprattutto come uomo. Ed è bellissimo pensare all'entusiasmo, alla passione, alla

voglia di giocare e di vincere che allora animava me e i miei compagni proprio come oggi continua ad essere la forza vitale di centinaia e centinaia di bambini, ragazzi e giovani che grazie alla Sezione Giovanile e alla Fondazione si avvicina alla pratica di questo sport».

PAOLO GUGLIELMONI: Da giovanissimo avevi un atteggiamento molto da rockstar sul ghiaccio e fuori. Era solo un'immagine, una reazione alla pressione cui eri sottoposto e come si è andata modificando nel tempo questa tua postura?

«È vero, potevo sembrare arrogante, scontroso, ma il mio atteggiamento era in gran parte dovuto allo stress che la situazione mi costringeva ad affrontare. Su di me erano state riposte molte aspettative e io ero ancora molto giovane e inesperto. Io volevo essere soltanto me stesso, accogliendo un insegnamento che mi aveva sempre ripetuto mia madre. Anche sotto questo aspetto sono molto grato all'ambiente dell'HCL perché ho incontrato tante persone che mi hanno aiutato a maturare e a prendere consapevolezza dei miei limiti e delle mie responsabilità».

ENRICO CARPANI: Ti vedi in un prossimo futuro a Lugano ancora più attivamente coinvolto con la tua esperienza di vita e di sport in questa organizzazione?

«Mi vedo ancora a Lugano al 1000 per 100 e confesso che, quando l'anno scorso sono venuto a Lugano per un periodo di vacanza, ho ceduto alla tentazione e ho già comprato casa. Ma prima di dedicarmi ai ragazzi e ai giovani, in veste di allenatore o in qualche altro ruolo, cosa che per me sarebbe un grandissimo onore, ho ancora un immenso desiderio: quello di vedere la mia maglia appesa sotto le volte della Cornèr Arena». 📍



OTTIME PROSPETTIVE PER IL TURISMO D'AFFARI



ANGELO TROTTA, DIRETTORE DI TICINO TURISMO, FA IL PUNTO SULLO STATO DEL TURISMO TICINESE E INSISTE SULL'IMPORTANZA DI UNA DESTAGIONALIZZAZIONE DELLE ATTIVITÀ.



Si è chiuso il 2024. Guardando all'andamento del settore turistico in Ticino dobbiamo vedere più luci o ombre?

«Il 2024 sarà ricordato come un anno particolarmente sfortunato per il turismo del nostro cantone. Siamo rimasti fino a settembre senza il tunnel

ferroviario del San Gottardo, abbiamo avuto una Pasqua ed una primavera eccezionalmente piovosa, poi vi è stata l'alluvione in Alta Vallemaggia (ricordo che la Val Bavona non è ancora raggiungibile). Malgrado ciò abbiamo chiuso l'anno con un segno sì in negativo (-1,5% nei pernottamenti alberghieri) ma sempre al disopra della media degli anni 2015-2019. Come luci enfatizzerei la resilienza della nostra destinazione, la capacità a reagire ed adattarsi ed anche la buona performance degli ultimi 3 mesi dell'anno che lascia ben presagire per la destagionalizzazione».

Con quali prospettive si apre il 2025 anche alla luce del quadro internazionale e delle ripercussioni che potrebbero esserci per il turismo in Svizzera e in Ticino?

«Difficile fare delle previsioni in un contesto di tale instabilità geopolitica. In generale per la Svizzera ci si aspetta un rallentamento della crescita; per il Ticino ci aspettiamo un anno migliore del 2024 e piuttosto in linea con il 2023».





Quali saranno i principali punti di forza su cui si incentrerà nei prossimi mesi l'attività di Ticino Turismo?

«Da metà marzo avremo una nuova campagna pubblicitaria per il mercato svizzero che utilizzeremo anche per il Sud della Germania. Avremo inoltre una campagna promozionale con Coopzeitung/Coopération, Switzerland Travel Centre e RailAway FFS alla quale hanno aderito 60 alberghi che prevede un pacchetto viaggio in treno e soggiorno in Ticino ad un prezzo molto competitivo: Vi saranno poi numerosi eventi, primo tra tutti a fine giugno il campionato mondiale di Maxibasketball.

maggiormente sull'autunno e sull'inverno in ottica di destagionalizzare».

Dal punto di vista della comunicazione quali campagne avete previsto e a quali mercati e a quali target sono indirizzate?

«Nel 2025 abbiamo leggermente diminuito gli investimenti sul mercato svizzero per aumentare gli investimenti sui mercati esteri principali in particolare Germania, Stati Uniti e Benelux. Abbiamo inoltre cercato di rafforzare ancora di più la collaborazione con Svizzera Turismo e la coordinazione con le 4 OTR. I target rimangono essenzialmente le fami-

Si darà anche più visibilità al Ticino Ticket ed all'applicazione compagno di viaggio myticino.ch per fare in modo che siano noti ed utilizzati da tutti i turisti che ne possono beneficiare. Infine da fine settembre investiremo



glie, i viaggiatori individuali che prediligono esperienze in natura o un'offerta di qualità. Il Ticino Convention Bureau viaggia ormai a velocità di crociera e ci aspettiamo un anno di successo nel settore del business travel».

Che cosa gli imprenditori del vostro settore si aspettano dalle istituzioni e dalla politica per vedere incoraggiati i loro sforzi di sviluppo delle attività turistiche?

«Dalla politica un riconoscimento ancora maggiore dell'importanza del settore per il nostro Cantone ed una maggiore sensibilità ai temi del turismo. Potrei citare un maggiore sostegno per investimenti -sia strutturali, sia di altro tipo ad esempio eventi- di investitori privati nel settore turistico, maggiore velocità e meno burocrazia. Dalle istituzioni ed in particolare dagli enti turistici si aspettano uno sviluppo della destinazione concorrenziale e sostenibile, una promozione efficace, un flusso sempre maggiore di turisti e/o turisti di giornata ed una collaborazione che possa mettere in evidenza sul mercato la loro particolare offerta».





Lugano e il suo territorio: **ESPERIENZE DA VIVERE**

L'AVV. **RUPEN NACAROGLU**,
DA GIUGNO 2024 PRESIDENTE
DELL'ENTE TURISTICO DEL
LUGANESE - DIRETTO DA **MASSIMO
BONI** CON UN TEAM DI CA.
36 PERSONE - FA IL PUNTO SULLO
STATO ATTUALE DEL TURISMO
NELLA REGIONE E ILLUSTRÀ I
PRINCIPALI PROGETTI CHE INTENDE
PORTARE AVANTI NEL SUO
MANDATO.

Con quale spirito
ha accettato questa
nuova sfida?

«Con grande entusiasmo e con la voglia di mettermi in gioco. Lugano e il suo territorio hanno un potenziale enorme, ma il turismo è un settore che cambia velocemente e richiede un approccio dinamico, capace di valorizzare le eccellenze locali e, al tempo stesso,

di guardare avanti con idee fresche anche su scala internazionale. Sapevo fin dall'inizio che non sarebbe stato un incarico semplice, ma proprio per questo ho deciso di accettarlo. Il turismo non è fatto solo di numeri o strategie, ma di persone, esperienze e percezioni. E questo significa ascoltare, capire cosa funziona e cosa no, sperimentare nuove idee e, quando serve, avere anche il coraggio di cambiare prospettiva. Ci sono tante cose su cui possiamo lavorare: dall'allungare la stagione turistica a migliorare la qualità dell'accoglienza, fino a creare esperienze che rendano il Luganese più riconoscibile e attraente. La chiave, secondo me, sta nel fare squadra: il turismo è un lavoro collettivo, che coinvolge istituzioni, aziende e cittadini. Se riusciamo a connettere le energie giuste, i risultati arriveranno».

Quali sono i punti di forza di questa organizzazione, i suoi scopi e i suoi valori, e come intende valorizzarli nel corso del suo mandato?

«Il punto di forza di Lugano Region è senza dubbio il nostro territorio: la bellezza naturale, il clima e l'offerta culturale sono risorse preziose. Ma sappiamo bene che non basta avere un bel paesaggio per attirare turisti. La sfida sta nel riuscire a valorizzare queste risorse in modo autentico e coerente, offrendo esperienze che parlino davvero del Luganese. Un altro aspetto fondamentale è il lavoro delle persone che compongono l'Ente. La passione e la dedizione del nostro team sono un valore aggiunto, ma anche qui non ci illudiamo: il settore turistico è in continua evoluzione e richiede un aggiornamento costante. Dobbiamo essere pronti a metterci in discussione e ad adattarci alle nuove esigenze dei visitatori.

Non sempre è facile, ma credo che sia proprio questo il bello della sfida. Il nostro obiettivo è chiaro: vogliamo che il Luganese diventi una destinazione di riferimento per chi cerca esperienze che uniscano natura, sport, cultura ed enogastronomia. Sappiamo che non sarà un percorso immediato, e ci saranno sicuramente ostacoli da superare. Ma proprio per questo, puntiamo a lavorare con gradualità, valorizzando ciò che già funziona e cercando di migliorare passo dopo passo, senza forzature. Credo che il segreto stia nel trovare un equilibrio: tra innovazione e tradizione, tra le aspettative dei turisti e l'autenticità del territorio. E questo richiede tempo, ascolto e tanta collaborazione».

Quali sono i principali progetti, la cui realizzazione la vedrà intensamente impegnato nel corso dei prossimi mesi?

«Abbiamo diversi progetti in cantiere, ma la verità è che non si tratta solo di lanciare iniziative nuove: vogliamo anche migliorare e rendere più efficaci le attività che già esistono. A volte si pensa che basti inventare qualcosa di nuovo per fare la differenza, ma spesso il vero valore sta nel saper ottimizzare e coordinare quello che c'è. Stiamo lavorando in stretta collaborazione con il Consiglio d'Amministrazione e la Direzione per sviluppare la destinazione in modo più strategico. Abbiamo creato una commissione che si occupa di guardare al lungo termine, non solo per risolvere le esigenze immediate, ma per capire in che direzione vogliamo andare come regione turistica. Questo significa confrontarsi anche con le autorità pubbliche e trovare un equilibrio tra le diverse visioni. Non è un processo sempre semplice, ma è necessario. Sul fronte promozionale, ci stiamo

concentrando su due livelli: da un lato, rafforziamo la nostra presenza nei mercati vicini come Italia e Germania, perché sappiamo che sono bacini importanti e più facilmente raggiungibili. Dall'altro, vogliamo ampliare l'orizzonte verso mercati più lontani, come gli Stati Uniti, i Paesi del Golfo e il Brasile. Sappiamo che non sarà facile conquistare questi mercati, ma vogliamo iniziare a costruire una presenza solida anche lì. Un progetto a cui teniamo molto riguarda il segmento Sport e Natura, in particolare la messa in rete e la commercializzazione dei percorsi Mountain Bike e Gravel. Sono risorse che possono davvero attrarre un pubblico specifico e appassionato, ma servono infrastrutture adeguate e un'offerta ben strutturata.

Infine, continuiamo a lavorare su temi che per noi sono strategici: la destagionalizzazione, l'ospitalità, la digitalizzazione e la sostenibilità. La destagionalizzazione, in particolare, è una sfida grande: vogliamo rendere il Luganese interessante tutto l'anno, non solo nei mesi estivi. Non sarà immediato, ma ci stiamo muovendo in quella direzione con campagne mirate e nuove collaborazioni».

Avete da qualche tempo avviato l'operatività del Ticino Convention Bureau, all'interno del quale la regione del Luganese rappresenta un punto di riferimento per i settori MICE (Meeting, Incentives, Conference, Exhibitions) e Incoming. È già possibile tracciare un bilancio delle attività svolte e delle prospettive future?

«Il settore MICE è una componente fondamentale del turismo, ma è anche uno dei più competitivi. Il Ticino Convention Bureau (TiCB) è stato avviato da poco, ad aprile 2023, quindi è ancora presto per fare bilan-

ci definitivi. Detto questo, i primi segnali sono incoraggianti: abbiamo visto un interesse crescente, soprattutto dal mercato svizzero, e questo ci conferma che c'è spazio per crescere. Quello che abbiamo imparato in questo primo anno è che il settore MICE richiede non solo strutture adeguate, ma anche una forte rete di collaborazioni locali. Non basta avere le sale conferenze o i servizi di qualità, bisogna saper creare un ecosistema che renda il Luganese una scelta naturale per chi organizza eventi. E qui entra in gioco il lavoro di squadra con le istituzioni, le strutture ricettive e i fornitori locali. Per il 2025 abbiamo già in programma due appuntamenti importanti che ci aiuteranno a consolidare la nostra presenza nel settore: il Ticino Open Doors, un viaggio studio pensato per promuovere la nostra destinazione come meta per il turismo d'affari, e lo SCIB Destination Wedding Round Table, che porterà qui circa 40 professionisti svizzeri del segmento Wedding. Questi eventi non solo ci danno visibilità, ma ci permettono anche di capire meglio cosa cercano i professionisti del settore e come possiamo migliorare la nostra offerta. Un altro progetto a cui teniamo molto è la campagna Bleisure, che punta a trasformare i viaggi d'affari in esperienze più complete, invitando i partecipanti ai congressi a prolungare il soggiorno per scoprire il territorio. È un modo intelligente per unire business e piacere, e crediamo possa avere un impatto positivo sia sui pernottamenti che sulla percezione complessiva della nostra regione. Il lavoro è appena iniziato, ma siamo sulla strada giusta. L'importante è continuare a investire e a innovare, senza mai dare nulla per scontato.

“Il punto di forza di Lugano Region è senza dubbio il nostro territorio: la bellezza naturale, il clima e l'offerta culturale sono risorse preziose. Ma sappiamo bene che non basta avere un bel paesaggio per attirare turisti. La sfida sta nel riuscire a valorizzare queste risorse in modo autentico e coerente, offrendo esperienze che parlino davvero del Luganese”.

Un altro tema di grande importanza riguarda gli eventi che Lugano e la sua regione intendono ospitare. A che punto siamo e quali novità possiamo già annunciare?

«Gli eventi sono una leva fondamentale per il turismo, ma anche qui la sfida è trovare il giusto equilibrio. Non si tratta solo di organizzare manifestazioni, ma di capire quali eventi possono davvero avere un impatto positivo sul territorio, sia in termini di visibilità che di ricadute economiche. Da anni, l'Ente Turistico del Luganese offre un sostegno finanziario a eventi pubblici e privati, ma non lo facciamo in modo automatico. Ogni richiesta viene valutata con attenzione: ci chiediamo se l'evento ha una vera valenza turistica, se è in grado di generare pernottamenti o attrarre visitatori da fuori regione. Non tutti gli eventi hanno questo potenziale, e credo sia importante essere selettivi per garantire che le risorse siano investite dove possono fare la differenza. Un altro aspetto che consideriamo è la coerenza con la nostra strategia. Gli eventi che scegliamo di supportare devono rispecchiare i nostri segmenti chiave: Sport e Natura, Arte e Cultura, ed Enogastronomia. Non si tratta solo di una questione di contenuti, ma anche di visione:

vogliamo che ogni evento contribuisca a rafforzare l'identità turistica del Luganese e sia in linea con i nostri assi strategici, come la destagionalizzazione e la sostenibilità. Guardando al futuro, stiamo lavorando per attrarre eventi che possano diventare appuntamenti fissi e riconoscibili a livello nazionale e internazionale. Non è semplice, e siamo consapevoli che la concorrenza con altre città svizzere è forte. Ma crediamo che il Luganese abbia tutte le carte in regola per distinguersi, soprattutto se riusciamo a creare un'offerta che combini eventi di qualità con l'unicità del nostro territorio. Non voglio svelare troppo in anticipo, ma posso dire che ci sono progetti in fase avanzata che puntano proprio in questa direzione. E sono fiducioso che nei prossimi mesi avremo delle belle novità da condividere».

In che misura e in che modo ritiene che le sue precedenti attività professionali e politiche possano costituire una significativa esperienza per far fronte agli impegni che l'attendono?

«Il turismo è un settore affascinante e in continua evoluzione, e affrontarlo richiede curiosità, apertura e la capacità di mettere insieme competenze diverse. Nel mio percorso

professionale, personale e politico ho avuto modo di toccare con mano molte delle sfide che oggi ritrovo in questo ruolo, il che mi aiuta ad affrontarlo con maggiore concretezza. Dalla mia professione emerge il mio lato più "quadrato": sono avvocato e socio di una fiduciaria; quindi, so bene cosa significa gestire strutture complesse, prendere decisioni strategiche e far funzionare un Consiglio d'Amministrazione senza perdersi nei tecnicismi. Certo, i regolamenti e gli aspetti amministrativi sono fondamentali, ma non devono mai diventare un freno all'innovazione. La sfida è proprio questa: trovare il giusto equilibrio tra visione e struttura, tra creatività e gestione solida. Come imprenditore e Presidente della Società dei Commercianti di

Lugano, ho imparato cosa significa creare esperienze che sappiano coinvolgere le persone e lasciare il segno. Nella ristorazione, nel commercio e nell'ospitalità, ogni dettaglio conta: dall'accoglienza alla qualità dell'offerta, fino alla capacità di innovare senza perdere autenticità. Credo che questi stessi principi si applichino al turismo di un'intera regione.

Sul piano politico, gli anni trascorsi in Consiglio Comunale mi hanno insegnato che nessuna buona idea si realizza da sola: servono confronto, collaborazione e una buona dose di pragmatismo. Credo che il turismo di Lugano possa crescere proprio attraverso una maggiore collaborazione tra pubblico e privato, ed è con questo spirito che affronto il mio ruolo all'Ente: ascol-

tando, cercando di capire le esigenze del settore e lavorando per trovare soluzioni concrete.

So che ci saranno sfide da affrontare, ma è proprio questo che mi motiva. E so anche che il turismo è fatto di emozioni, esperienze e, perché no, anche di qualche sorpresa. Il mio obiettivo è contribuire affinché Lugano sappia sorprendere chi la visita, ma anche chi la vive ogni giorno». 

chiodoni¹⁹⁵⁷

Da oltre 65 anni ci occupiamo dei vostri spazi di lavoro

**SPAZI
VIRTUALI**



Il giusto livello di digitalizzazione trasforma il lavoro per **liberare tempo e spazio massimizzando la produttività.**

- Software gestionali
- Digitalizzazione dei processi aziendali
- Archiviazione documentale
- Controllo presenze e accessi

SPAZI REALI



L'attenzione per la vivibilità dell'ambiente professionale si esprime con tre concetti: funzionalità - ergonomia - design.

- Arredi per ogni ambiente
- Le migliori marche svizzere e estere
- Progettazione con proposte di layout grafico
- Fornitura e montaggio compresi

**SPAZI
CREATIVI**



Da reale a virtuale e viceversa **con le nostre stampanti multifunzionali.**

Servizio assistenza assicurato sul territorio da nostri tecnici specializzati entro la giornata.

RICOH
imagine. change.

EPSON
EXCEED YOUR VISION

chiodoni¹⁹⁵⁷

Via Moncucco 1 ● 6900 Lugano-Besso ● T. +41 (0)91 966 88 44 ● www.chiodoni.ch ● info@chiodoni.ch



TRA LE INIZIATIVE SVILUPPATE PER ANIMARE LA PRIMAVERA 2025, L'ORGANIZZAZIONE TURISTICA REGIONALE MENDRISIOTTO E BASSO CERESIO HA DECISO DI RIPROPORRE SEI APPUNTAMENTI DI UN'ESPERIENZA TEATRALE "IN MOVIMENTO" CHE NEL 2023 AVEVA RACCOLTO GRANDE SUCCESSO. CE NE PARLA LA DIRETTRICE DELL'OTR, **NADIA FONTANA LUPI.**



UN'INSOLITA passeggiata teatrale

Quali sono le ragioni che vi hanno indotto a realizzare questo evento?

«Valorizzare il territorio, la sua storia, i personaggi e i luoghi che rendono la regione turistica del Mendrisiotto unica e quindi stimolarne la visita, è il compito assolto dall'Organizzazione turistica regionale. La trasmissione dei valori, come anche quella dei personaggi che hanno abitato in questo angolo della Svizzera italiana è tra i nostri obiettivi di lavoro che, nel corso degli anni, è riuscita a sviluppare un'interessante rete di collaborazione con i partner territoriali e a posizionare l'offerta turistica di questa regione».



In che cosa consiste questa nuova esperienza teatrale?

«La nuova "Passeggiata teatrale sulle tracce del Ladro di ragazze" nel 2025 è stata preparata in stretta collaborazione con il giornalista Marco Della Bruna, autore dei testi, e con Ettore Chiummo e Davide Gagliardi (teatro Lunaparco), gli artisti che si sono occupati dell'adattamento teatrale e ne seguiranno la regia. A completare il cast di attori, Isabella Giampaolo e Fedro Mattei. Queste passeggiate teatrali sono nate dalla volontà di coniugare la scoperta del territorio e un'inusuale esperienza teatrale ispirata da un libro che ha riscosso

molto successo nel Cantone Ticino e non solo, dal titolo “Il ladro di ragazze”, di Carlo Silini».

Come si lega la trama del racconto alla storia del vostro territorio?

«Il racconto è legato a una leggenda, quella del Mago di Cantone, che, secondo la tradizione, aveva preso



possessione della tenuta “La Rossa”, un palazzotto addossato alle pendici del Monte San Giorgio nella frazione di Cantone, dove imprigionava giovani donne in una grotta. L'ambientazione è cupa e la storia truce e rappresenta un Mendrisiotto molto

diverso da quello che è oggi. Il percorso del 2025 è stato completamente rivisto e disegnato con l'obiettivo di permettere ai partecipanti di camminare lungo tutto l'itinerario e non ci saranno quindi più dei tratti da percorrere in bici, come nel 2023».

Che cosa deve fare chi intende partecipare?

«Il punto di ritrovo per tutte le edizioni è presso la fermata del bus alle Cantine di Mendrisio e la passeggiata, che ha una durata complessiva di 2h30, prevede una decina di fermate, là dove gli attori proporranno le loro performances e una visita alla Cantina vitivinicola Valsangiacomo, dove invece è prevista una degustazione di vini. Gli appuntamenti per quest'esperienza sono fissati per la domenica alle ore 17.00 nelle date: 18 maggio, 1 giugno, 8 giugno, 15 giugno, 22 giugno e 29 giugno. Per ottenere maggiori informazioni e per prenotarsi è necessario accedere al sito www.mendrisiottoturismo.ch e l'invito è quello di assicurarsi un biglietto e prenotare da subito in quanto il numero dei posti è limitato». 





ITINERARI DI PELLEGRINAGGIO PER UN
MODERNO TURISMO ENOGASTRONOMICO
ALLA RISCOPERTA DELLA VIA FRANCIGENA.



DI **MARTA LENZI**

Il 24 dicembre scorso, papa Francesco ha aperto la Porta Santa della Basilica di San Pietro, dando il via al Giubileo 2025, che durerà fino all'Epifania 2026. Un evento di portata mondiale, con oltre 35 milioni di persone previste da tutto il mondo, pronte a emulare generazioni di pellegrini che prima di loro si sono recate nella Città Eterna per chiedere l'indulgenza, proprio in occasione dei Giubilei. Un evento culturale che riguarda non solo i credenti,

perché ha attraversato i secoli, assumendo nel tempo una valenza storica e simbolica universale.

Nel 1294, Celestino V decise di riprendere la tradizione biblica del perdono e della remissione dei debiti trasformandola in un anno del perdono concesso proprio a seguito di un pellegrinaggio. Su queste basi, nel 1300, Bonifacio VIII istituì il primo Giubileo e concesse l'indulgenza plenaria a chi avesse, nel corso dell'anno, visitato le basiliche di San Pietro e di San Paolo fuori le mura. Il flusso dei pellegrini assunse dimensioni così rilevanti, sia dal punto di vista economico che politico-religioso, da far intensificare successivamente la cadenza degli anni

giubilari a dispetto della cadenza secolare inizialmente prevista: da cinquant'anni si passò a trentatré, per poi arrivare ai venticinque anni stabiliti da Paolo II nel 1470.

Il turismo religioso può essere così visto come la prima forma di turismo conosciuta nel corso della storia. E il legame tra turismo religioso ed enogastronomia ha radici storiche profonde. La spiritualità del pellegrinaggio, basata sulla visita ai luoghi di culto e sulla partecipazione a tradizioni secolari, si integra con l'esperienza enogastronomica, che diventa veicolo di narrazione del territorio attraverso i suoi prodotti tipici ed eventi come feste religiose. Di conseguenza, sebbene Roma sia natural-

CIBO *per l'anima*

mente il polo di attrazione, la ricaduta è importante per tutta quella rete di borghi che sono collegati alla pratica e all'esperienza religiosa.

Anche oggi sono tanti i luoghi che legano la spiritualità al gusto, tra monasteri e conventi, itinerari di pellegrinaggio e celebrazioni religiose. Il Cammino di Santiago, ad esempio, dal 2022 ha rafforzato il legame con la gastronomia dei territori attraversati dai pellegrini, introducendo il Passaporto Gastronomico, uno strumento che invita coloro che affrontano il Cammino a scoprire e apprezzare le specialità culinarie delle sue tappe.

Il Giubileo, oltre a rappresentare un importante evento religioso mondiale, è anche un'occasione per riflettere sul significato del cammino e sull'esperienza del pellegrinaggio. La parola pellegrinaggio deriva dal latino per ager che significa "attraverso i campi", oppure per eger, che significa "passaggio di frontiera": entrambe le radici rammentano l'aspetto distintivo dell'intraprendere un viaggio.

Il viaggio del pellegrino, che in linea teorica andava fatto a piedi, non era facile. Prima di mettersi in cammino il pellegrino si riconciliava con tutti, faceva testamento e pagava i propri debiti. Escludendo i rischi derivanti da una società tendenzialmente violenta come quella medievale, dove non era raro incontrare lungo il cammino briganti, le maggiori insidie derivavano soprattutto dalla fatica delle lunghe marce e dalla fame. Fin dall'alto medioevo, la Via Francigena ha rappresentato l'itinerario seguito dai pellegrini dell'Europa del centro-nord, per raggiungere Roma, sede del Papato e cuore della Cristianità. Un itinerario percorso dall'Arcivescovo Sigerico nell'anno 990 per ritornare a Canterbury da Roma dopo l'investitura del Pallio Arcivesco-

vile da parte del Papa Giovanni XV e descritto in un diario con tutte le tappe che lo riportarono in Gran Bretagna attraverso l'Europa. L'appellativo "Francigena" non indicava solo un tracciato ad esclusivo uso dei pellegrini, ma una via percorsa da mercanti, eserciti, uomini politici e di cultura, creando così un canale primario di comunicazione e di scambio. Lungo questo percorso che attraversa la Francia, valica le Alpi in Svizzera, dal Passo del Gran San Bernardo entra in Italia e da lì attraversa la penisola fino a Roma, per poi proseguire verso Sud, esistevano numerose tappe per il ristoro dello Spirito e del corpo. Attraverso l'Italia, durante il Medioevo, passavano le maggiori vie di comunicazione del Mediterraneo e fino alla caduta nel XIV secolo di San Giovanni d'Acri, ultimo baluardo crociato in Oriente, il punto di arrivo della via Francigena erano Brindisi e le coste pugliesi per imbarcarsi per Gerusalemme. Alla fine di questo secolo, Gerusalemme fu definitivamente sostituita da Roma come meta principale di pellegrinaggio, e chi si impegnava ad andarci, prendeva il nome di "Pellegrino Romeo". Un percorso ricco di storia che anche oggi può essere un punto di riferimento per il turismo culturale e religioso, valorizzando le comunità locali attraverso un modello di turismo lento e sostenibile con l'offerta turistica legata al patrimonio artistico, all'enogastronomia e alle tradizioni locali. Il cibo dei pellegrini lungo il cammino doveva essere facilmente conservabile e strettamente legato alla stagionalità. Quando si fermavano per rifocillarsi chiedevano ospitalità o alloggiavano presso locande, nelle quali si sfamavano in base alle disponibilità economiche. La tipica alimentazione del pellegrino era a

base di zuppe come la paniccchia a base di cereali e legumi, il macco, una vellutata fatta con legumi secchi, ma anche salumi e formaggi. L'alimento più consumato era il pane, soprattutto la sua variante nera, fatto con grano tenero, segale, orzo, crusca di frumento, farina di fave e di castagne. I viaggiatori più abbienti erano a cavallo, con qualche carro al seguito, ma anche i pellegrini a piedi si organizzavano a gruppi, con un carro trainato da un mulo dove tenevano le cose più necessarie.

Provvidenziale il soccorso che veniva offerto dai conventi, dove veniva offerto anche un pasto caldo, costituito per lo più da brodi di carne salata e verdure, condite in vario modo. Ognuno mangiava quello che poteva permettersi economicamente anche durante il cammino: il contadino lungo il viaggio si nutriva anche di erbe spontanee e tuberi. Le osterie e le taverne erano prevalentemente frequentate da viaggiatori benestanti, che potevano farsi anche servire pietanze a base di carne. I pellegrini religiosi si limitavano a pasti poveri e frugali, solitamente privi di carne, consumati in comunità lungo il cammino.

Quest'anno i pellegrini che raggiungeranno Roma a piedi saranno pochi, ma attraverso il cibo locale e i riti legati ad esso, potranno comprendere lo spirito e la cultura che pervadono il cammino della Via Francigena. Perché il cibo non si identifica con il solo bisogno fisiologico di sostentarsi, ma come anche espressione culturale dei vari luoghi e paesi lungo il percorso, simbolo di ospitalità e condivisione umana. 

SOSTENIBILITÀ E CONSAPEVOLEZZA ALIMENTARE

IN QUESTI ULTIMI ANNI, LE DIETE ALTERNATIVE STANNO AVENDO
UNA CRESCITA IMPORTANTE E L'OFFERTA PROPOSTA DAI RISTORANTI
SI DEVE ADEGUARE A QUESTA TENDENZA.

Il crescente interessamento verso diete basate esclusivamente su alimenti di origine vegetale sembra dia benefici sia per la salute che per la sostenibilità ambientale. Una proposta vegetale si presta a soddisfare esigenze legate alle allergie, alle intolleranze e a stili di vita salutistici. In Svizzera, dove esiste già una particolare sensibilità verso la sostenibilità e la consapevolezza alimentare, l'interesse per diete a base vegetale continua a crescere del 3-4%. Ormai la cucina e la pasticceria vegana rappresentano una vera e propria evoluzione del concetto di gusto e di benessere e soddisfano anche i palati più esigenti senza pregiudicare la salute e l'etica ambientale.

Con una continua ricerca alla qualità e una particolare attenzione alla sostenibilità, Ticino Gourmet è un punto di riferimento anche per chi cerca una cucina che rispetti le diverse esigenze alimentari e propone una ricetta vegana sempre con l'utilizzo di prodotti del territorio.

Ricetta dello chef Francesco Casavola del ristorante Argentino di Lugano: Panna Cotta vegana al pepe della Valle Maggia con caramello salato.

Ricetta per 10 persone

Ingredienti

250 gr	latte di soia
250 gr	panna vegana
60 gr	zucchero
2 gr	pepe della Valle Maggia
2.5 gr	Agar agar.

Per il caramello salato:

100 gr	zucchero bianco
25 gr	acqua
200 gr	panna vegana
3 gr	sale fino

Procedimento

Per la panna cotta vegana: mettere in un pentolino il latte, la panna, lo zucchero e il pepe della Valle Maggia.

Portare il tutto ad ebollizione, spegnere il fuoco e lasciar riposare per 10 minuti. Successivamente aggiungere l'Agar agar e rimettere sul fuoco fino a raggiungere i 90 gradi. Versare nei contenitori e lasciare raffreddare.

Per il caramello salato: mettere lo zucchero e l'acqua in una pentola antiaderente e far caramellare.

Una volta caramellato, aggiungere la panna e mischiare il tutto.

Poi aggiungere il sale.

Tempo di preparazione 20 minuti. 



TICINO GOURMET

YOUR LOCAL FOOD AND WINE CONCIERGE
LA TUA GUIDA ENOGASTRONOMICA LOCALE



TICINOGOURMET.CH

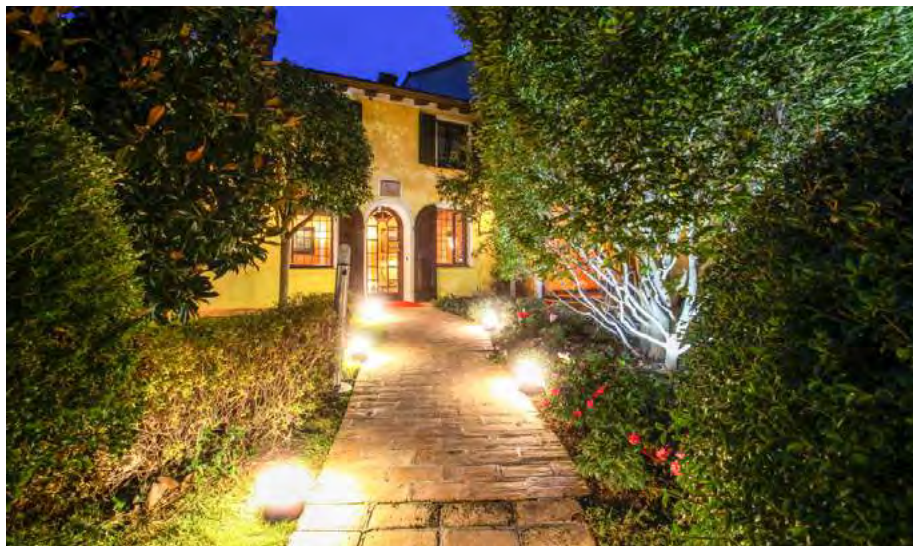
LA FAMIGLIA SANTINI È
INTERPRETE DI UN SUCCESSO
CHE NON HA TEMPO NÉ CONFINI.

DI **ELIO GHISALBERTI**



Passano gli anni, cambiano le mode culinarie, impervervano i giovani rampanti, ma Dal Pescatore di Canneto sull'Oglio in provincia di Mantova è costantemente eletto tra i migliori rappresentanti della ristorazione italiana (ininterrottamente

TRADIZIONE *ai massimi livelli*



3 stelle Michelin dal 1996, il più longevo tra le insegne trisstellate del Belpaese). Nessuno come la famiglia Santini riesce a mettere d'accordo tutti, gli appassionati della grande

cuisine francese con gli integralisti della tradizione regionale italiana, i goliardi golosi della tipicità con i propugnatori della creatività. C'è un motivo? Si potrebbero trovare spiegazioni d'ogni tipo, ma per dirla semplicemente è perché sono bravi, straordinariamente bravi. In cucina la dolce determinazione di Nadia e la bravura tecnica del primogenito Giovanni, sempre più padrone dei fornelli, si esprime at-



traverso piatti di una precisione memorabile. Quel che colpisce di più non sono i nomi altisonanti delle materie prime o lo studio dell'estetica, ma la fusione armonica e dinamica di cotture e sapori.

La sublimazione della cucina genuina e sana, riconoscibile, comprensibile, facile da fare propria anche se tutt'altro che banale, lungamente meditata nell'elaborazione. E poi - o meglio, prima - c'è la bravura nell'accoglienza e nella gestione del servizio di Antonio e del secondogenito Alberto, sempre più sicuro di sé anche nella selezione e nella proposta dei vini. Stile sobrio e schietto, professionale ma caldo e premuroso, perfetto per esaltare le emozioni che escono dalla cucina. Del medesimo tono, di raffinata ospitalità senza eccessi, l'ambientazione in signorile casa di campagna e l'atmosfera che infonde relax. Un prodigio integrale di piacere, questo è il Pescatore. Un nome che potrebbe sembrare fuori luogo ma che è invece profondamente legato alla storia del territorio. Il fiume Oglio e le sorgive dei dintorni (una proprio dietro il locale) sono stati per secoli una riserva di approvvigionamento di una delle materie prime che ancora oggi ricorrono nella cucina del Pescatore, il pesce d'acqua dolce. "Vino e Pesce", si chiamava infatti quella trattoria semplice e modesta con il quale la famiglia Santini ha esordito nel mondo della ristorazione che si appresta a festeggiare il secolo di attività (l'apertura risale al 1926).



Nel corso degli anni sono cambiate naturalmente molte cose, ma non i valori fondamentali di una cucina che è "buona e sana" da sempre. Prendendo come punto fermo la tradizione, i Santini hanno saputo allargare gli orizzonti attingendo alla conoscenza reale senza mai rincorrere le mode del momento. Per arrivare infine all'ultima iniziativa dell'azienda agricola voluta e seguita con particolare dedizione da Giovanni. Non solo un orto di dimensioni tali da garantire in pratica l'auto-sufficienza per il mondo vegetale, ma anche l'allevamento di bovini e animali da cortile. Scelta coerente che rafforza il concetto-faro della cucina firmata dai Santini: «non basta l'estetica e nemmeno la buona riuscita della combinazione dei sapori, nei piatti è fondamentale l'aspetto salutistico». Perciò bisogna conoscere profondamente la materia prima e le trasformazioni che intervengono durante l'elaborazione. Trasformazioni che inevitabilmente modificano il gusto, il valore nutritivo, la digeribilità. Per questo motivo nella cucina dei Santini non sono mai entrati strumenti ed attrezzature che mettono a rischio l'aspetto salutare (le salse, per dire, sono fatte

tutte al momento). Certo è un grande impegno per la cucina, non sono ammesse distrazioni, bisogna essere sul pezzo, sempre (e difatti i Santini, a differenza di molti loro colleghi celebrati,

fuori casa li si vedono rarissimamente, e mai a ristorante aperto). La clientela torna se capisce che c'è passione in quel che si fa, anche nelle cose più semplici. Questa apparente semplicità cela valori profondi e radicati che traggono origine dalla massima che ispira ogni scelta: quel che si fa è la dimostrazione di ciò che si pensa. «Noi siamo cresciuti e viviamo in una zona in cui tutti si conoscono» dicono i Santini, «dove non c'è fretta, dove ancora la gente è ben disposta al sorriso. I presupposti da cui nasce la nostra cucina sono questi: pur cogliendo ogni sollecitazione positiva che arriva dalle esperienze altrui, non vediamo perché dovremmo anche solo pensare di stravolgere una cucina che nasce da questi presupposti esistenziali». 

RISTORANTE DAL PESCATORE

Località Runate
Canneto sull'Oglio (MN)
T. +39 0376 723001
www.dalpescatore.com

IL VINO TICINESE alla conquista della Svizzera interna



UBERTO VALSANGIACOMO,
PRESIDENTE DI TICINOWINE,
TRACCIA UN BILANCIO DEL
TICINOWINE TOUR CHE ANCHE
QUEST'ANNO PORTA LE CANTINE
DEL TICINO IN ALCUNE CITTÀ
DELLA SVIZZERA INTERNA PER
FAR CONOSCERE E PROMUOVERE
I VINI DEL CANTONE.

Che cosa rappresenta questo tour nella strategia promozionale di Ticinowine?

«Il vino ticinese è ben conosciuto e apprezzato da parte dei consumatori svizzeri, che spesso vengono sul nostro territorio apprezzandone non solo il clima favorevole e le bellezze paesaggistiche, ma anche la ricchezza del patrimonio enogastronomico. Nel quadro dunque di una rete di positive relazioni che i nostri imprenditori enologici hanno costruito nel corso degli anni, mi sono volentieri fatto promotore di questo tour dove siamo noi a visitare alcuni interessanti e accoglienti località svizzere, per fare conoscere in prima persona le diverse tipologie di vini prodotti e soprattutto l'elevata qualità raggiunta dalla produzione enologica».

Quali sono le tappe di questo tour?

«A bordo di un pullman personalizzato per questo evento nel giro di una settimana, dal 10 al 14 marzo visitiamo San Gallo, Rapperswil, Solletta, Morges e Thun. In tutti questi centri siamo accolti in spazi coperti appositamente allestiti dove i visitatori, in un ambiente rilassato e accogliente, possono incontrare i nostri produttori, degustare i diversi vini e ricevere tutte le necessarie informazioni di carattere enologico e commerciale. Un'occasione importante

per accrescere le conoscenze ma soprattutto stringere relazioni finalizzate a promuovere il vino ticinese in quei Cantoni e più in generale sul mercato della Svizzera interna».

Questo tour ha una valenza non solo da un punto di vista promozionale ma anche come occasione di networking e condivisione tra gli imprenditori vitivinicoli ticinesi...

«Assolutamente sì. Mi piace sottolineare che a questo viaggio prendono direttamente parte i proprietari o i direttori ai massimi livelli delle aziende enologiche partecipanti e i giorni trascorsi insieme sono un'ottima occasione per conoscerci e discutere le diverse problematiche che interessano il nostro settore. Il nostro arrivo costituisce inoltre per le località visitate un vero e proprio momento di festa cui intervengono, insieme agli operatori qualificati, i rappresentanti locali delle istituzioni e cittadini appassionati del buon bere che colgono l'occasione di conoscere e degustare alcune specialità gastronomiche del nostro territorio».

Qual è il peso di questi mercati nelle vendite globali del vino ticinese?

«I dati sono da qualche anno abbastanza stabili e ci dicono che i nostri vini sono venduti per il 57% circa nella Svizzera interna, per il 38% in

L'OPINIONE DEI PRODUTTORI VITIVINICOLI TICINESI



Eliana D'Amato-Marcionetti, *Cantina Settemaggio SA*

«L'idea di mantenere intatta l'identità di ogni produttore, pur enfatizzando la convivialità e la collaborazione, è una scelta molto azzeccata. Questo equilibrio tra individualità e unione consente a ciascuno di esprimere la propria unicità, ma al tempo stesso di partecipare a un progetto comune che rafforza il legame con la regione e la tradizione vinicola ticinese. Invitare i clienti a visitare il Ticino per scoprire le varie realtà viti-vinicole ticinesi è un passo molto importante per rafforzare le relazioni e fidelizzare il consumatore. Ogni azienda vitivinicola ha la propria storia da raccontare, e offrire loro l'opportunità di esplorare ogni angolo di questa cultura enologica è un invito che, senza dubbio, susciterà curiosità e interesse».



Raffaella Gialdi, *Gialdi Vini SA*

«Il Ticinowine Tour è un ottimo mezzo di promozione per i nostri vini, viaggiando attraverso la Svizzera e includendo anche cittadine dove magari delle degustazioni di questo genere con il vino ticinese sono meno frequenti. La scelta di viaggiare tutti insieme con un pullman permette di presentarsi in modo simpatico e coeso al pubblico, e permette a noi produttori di rinforzare i legami che già ci uniscono. Ogni produttore può scegliere liberamente una selezione di vini da proporre in degustazioni organizzate in modo professionale in locations di qualità che permettono di valorizzare la nostra produzione, e di presentare a un pubblico eterogeneo questi ottimi prodotti ticinesi».



Bruna Cavalli, *Chiericati SA*

«La Chiericati, nata nel 1950, con la quarta generazione è in pieno rinnovamento. Nuovo look per dare nuove emozioni e dare futuro alla tradizione. Il Ticinowine Tour è una piacevole opportunità di conoscere e incontrare gli amanti dei vini ticinesi».



Davide Ghidossi e Andrea Arnabodi, *Chiodi Ascona SA*

«Ticinowine Tour è una bellissima iniziativa che permette la promozione dei vini del nostro gruppo, che si chiama Ghidossi Wine Group e unisce tre Cantine prestigiose quali la Cantina Chiodi, Cantine Ghidossi e la vinicola Carlevaro, in cinque diverse tappe in Svizzera potenzialmente molto interessanti per la propaganda dei vini ticinesi».

Ticino e solo per il 5% nella Svizzera romanda. È da notare tuttavia che fino al 2000 il merlot veniva coltivato in Ticino con una percentuale che arrivava a sfiorare il 90%. Ora questa percentuale è scesa all'80% a tutto vantaggio di altri vitigni che si stanno gradualmente af-

fermando. Il Ticino mantiene dunque saldamente il primato nella produzione del merlot, ma questo non ci esonera rispetto alla necessità di proteggere e difendere questa specializzazione e soprattutto riaffermare con forza la grande qualità raggiunta dai nostri viticoltori». 



FORSE NON TUTTI SANNO CHE OLTRE AL RICCO PATRIMONIO STORICO E CULTURALE, VIENNA CON I SUOI 700 HA VITATI È UNA DELLE CITTÀ AL MONDO CON LA PIÙ ALTA SUPERFICIE DEDICATA ALLA VITICOLTURA.

Non si può soggiornare a Vienna senza visitare i grandi monumenti del suo passato, i palazzi degli Asburgo come Hofburg o il castello di Schönbrunn per citarne qualcuno, la cattedrale di Saint Stephan, il trottere di bianchi cavalli, i concerti serali all'Opera, il fermarsi per un caffè viennese in uno dei tanti Kaffeehaus, magari con uno strudel o una esagerata varietà di dolci. Aspettando l'ora per visitare la casa di Mozart, girando tra stradine lastricate dalla struttura labirintica. La vostra aspettativa non verrà delusa, perché la città è impregnata di nostalgia imperiale. Quando si è a Vienna, non si può mancare di visitare qualcosa delle note Stadtheuriger, spesso situate nelle celle di vecchi monasteri per

DA *Vienna* ALLA VALLATA DEL *Wachau*

degustare qualche vino austriaco. Le colline boschive del Wienerwald si estendono dall'estremità nord della città fino ai piedi delle Alpi, lungo i cui pendii si possono trovare graziosi villaggi immersi in una foresta di vigneti.

Un momento importante per il vino austriaco fu l'istituzione nel 1784 da parte dell'imperatore Giuseppe II (figlio della grande Maria Teresa), degli "Heuriger", locali dove a gustosi spuntini e vini prodotti a non più di 10 km dal locale stesso. Gli "Heuriger" sono luoghi in cui recarsi alla fine dell'estate o all'inizio dell'autunno, in generale aprono nel tardo pomeriggio: vi regna l'allegria e in una magnifica atmosfera si sorvegliano i vini locali, fra tutti i bianchi Grüner Veltliner e il Riesling. Grinzing è la zona più famosa della periferia viennese per gli "Heuriger" e di conseguenza la più turistica. Le altre zone nelle vicinanze sono Heiligenstadt e Nussdorf, dove in compagnia di Willi (amico di vecchia data) e famiglia ci godiamo (come poteva mancare) la classica "Wienerschnitzel" accompagnata da un delicato e giovane Weissburgunder (Pinot Bianco). Willi ci attende con l'auto per accompagnarci a Krems, nella zona viticola del Wachau. Partendo da Vienna seguendo il corso del Danubio verso nord-ovest, nascosta dalle colline del Wienerwald, e scopriamo le cupole barocche dell'imponente

monastero agostiniano dove nel 1860 il Priore dell'abbazia fondò una delle più antiche scuole di viticoltura al mondo. Alla breve, ma interessante degustazione di Blaufränkisch, l'ibrido Zweigelt e il St Laurent, preceduti da due tipologie di bianchi Grüner Veltliner e Riesling, classificati in tre categorie a dipendenza del loro grado alcolico, seguì un'interessante visita al vigneto, dove il Dott. Lenz-Moser oltre ai lavori sugli ibridi di "vitis vinifera", sviluppò nel secolo scorso una forma di allevamento della vite chiamato "Hochkultur" che sostituì il classico allevamento a spalliera. Il viaggio prosegue attraversando l'ampia piana del Tullnerfeld, un vero mosaico di campi di grano e girasole, ampie macchie di verde dei vi-





gneti, e attraversiamo Tulln.

A circa 80 km da Vienna raggiungiamo Krems adagiato dolcemente sui pendii terrazzati di vigneti sulla sponda sinistra del Danubio, noto come Wachau. Le colline dei vigneti, costellate di antiche rovine, degradano verso le sponde del fiume da entrambi i lati, in un tripudio di vitigni a bacca bianca. Tra Krems e Stein, salendo sulle alture, raggiungiamo e visitiamo il meraviglioso complesso barocco di Göttweig, l'abbazia benedettina fondata nel 1083. Dopo aver nutrito lo spirito, la locanda posta accanto al complesso monastico ci accoglie sulla sua terrazza con spettacolare vista, per nutrire il corpo. Asparagi con burro fuso e una trota con salsa al dragoncello, accompagnati da un fresco Grüner Veltliner riserva hanno meravigliosamente svolto il loro compito.

Cinto da mura il piccolo villaggio di Dürnstein, 9 km salendo da Krems, di cui già s'intravede l'incantevole torre barocca bianca e blu che domina il fiume, è probabilmente uno dei punti più fotografati del Wachau. Prendiamo possesso delle camere precedentemen-

te riservate in una bella "Gasthof" sovrastante Klosterplatz e finiamo la giornata in una Heuriger tra i vigneti, un posto davvero idilliaco! Una scarpinata di 15 minuti ci porta dopo colazione a visitare il luogo in cui fu tenuto prigioniero Riccardo I (Cuor di Leone), bella la storia che ci racconta la guida locale, ma formidabile è il panorama che si gode dall'alto. Eccezionali invece i vini che Franz Xavier Pichler ci propone in degustazione presso la sua azienda. La Wachau, come già abbiamo accennato, è l'unica regione a dotarsi di una particolare classificazione per i vini bianchi secchi: gli Steinfeder, leggeri, fruttati e fragranti, con al massimo un 11.5% di alcol, i Federspiel, eleganti e di carattere con il 12.5% di alcol al massimo e gli Smaragd, prodotti solo in annate particolari, molto longevi e di struttura, di grande intensità a livello di profumi, con più del 12.5% di alcol. Stupendo tra questi ultimi un Grüner Veltliner con uno sfondo minerale e ricordi di pepe, ci ha stregato con i suoi profumi di melone, cedro e pompelmo rosa. Un buon bicchiere di un complesso

Riesling con due fette di un ottimo prosciutto e ripartiamo. A poco più di 6 km arriviamo tra pendii ricoperti da vigneti al fascinoso villaggio di Weissenkirchen, dove ci aspetta presso la Pfarrkirche Rudi Pilcher, famoso produttore di bianchi che possono reggere il confronto con i migliori vini bianchi del mondo.

Alla passeggiata tra i vigneti, dai tralci dei quali pendono migliaia di grappoli dorati pronti alla vendemmia, segue una degustazione di vini prodotti dallo stesso vitigno Grüner Veltliner, ma da due "terroir" diversi, che mostrano una incredibile differenza.

Proseguiamo il viaggio per raggiungere la non lontana Melk, attraversiamo Spitz an der Donau, villaggio che vive di turismo e viticoltura, dove il Danubio gioca un importante ruolo nella vita di tutti i giorni. Sulla sponda opposta, quella di destra, a 300 m su livello del fiume, si scorge il più imponente dei numerosi castelli in rovina che fanno da corona ai vigneti del Wachau, il castello di Aggstein. Posta in modo strategico alla punta occidentale del Wachau, si trova Melk, famosa soprattutto per il più spettacolare monastero barocco d'Austria che visiteremo dopo la sosta notturna.

L'abbazia di colore giallo è arroccata su un alto sperone granitico sul Danubio, in posizione dominante tutto il paesaggio circostante: impressionanti sono le sue scalinate a chiodo, le raccolte d'arte e la sua biblioteca con migliaia di tomi rilegati. Da questo luogo non vorremmo mai ripartire, ci consoliamo con un calice di Welschriesling prodotto in loco. Dopo aver lasciato al porto fluviale di Spitz Willi e Hannie che rientrano in auto a Vienna, saliamo a bordo di uno dei tanti battelli per una breve crociera che ci porterà a tarda sera nella capitale. 



La degustazione guidata è stata organizzata presso lo Swiss Diamond Hotel, in collaborazione con Mettler Vaterlaus e l'Istituto Trento Doc. Erano presenti anche Anna Valli, Presidente della ASSP Svizzera Italiana e Piero Tenca, Presidente ASSP Svizzera.

Trentodoc è lo spumante Metodo Classico prodotto con sole uve trentine. La vendemmia viene fatta a

Bollicine DI MONTAGNA

L'ASSP HA INVITATO **ROBERTO ANESI**, MIGLIOR SOMMELIER D'ITALIA 2017 SECONDO L'ASSOCIAZIONE ITALIANA SOMMELIER, PER UNA MASTERCLASS DEDICATA AL TRENTODOC.

mano e successivamente inizia il processo di cantina, tramandato da generazioni con passione e tecniche d'avanguardia. Il vino base, messo a riposo in bottiglia, matura con la seconda fermentazione e diventa Trentodoc secondo le regole e il processo del Metodo Classico.

Trentodoc può essere prodotto in "bianco" o "rosato" nelle versioni:

- Senza Annata: almeno 15 mesi di permanenza sui lieviti;
- Millesimato: almeno 24 mesi di permanenza sui lieviti,
- Riserva: almeno 36 mesi di permanenza sui lieviti.

"Almeno" recita il disciplinare, ma in realtà tutti gli associati mantengono i loro spumanti sui lieviti molto di più: una lunga permanenza sui lieviti è infatti sinonimo di qualità per delle bollicine prodotte con il Metodo Classico.

Nella fase finale di produzione del-

lo spumante Metodo Classico viene deciso il dosaggio (che dipende da una precisa scelta dell'enologo e della casa spumantistica) e si riferisce al quantitativo di zuccheri e vino (si tratta di una miscela segreta di ogni produttore) che viene aggiunto in fase di sboccatura.

Trentodoc nasce da vigneti situati ad un'altitudine fra i 200 e gli 800

m.s.l.m., in un ambiente con climi caratterizzati da forti escursioni termiche giornaliere in grado di conferire alle uve complessità aromatica, eleganza e freschezza. In più, le condizioni di drenaggio e aerazione del suolo trentino, ricco di calcare e di un'elevata componente silicea, si traducono in vere e proprie sfumature di gusto. L'altitudine e la montagna sono per Trentodoc una grande risorsa. Clima alpino, continentale e mediterraneo: la varietà climatica del Trentino è ampia e contribuisce, insieme ad altre caratteristiche territoriali, a definire il "carattere Trentodoc". Da un lato il freddo proveniente dalle Dolomiti e la temperatura mite del lago di Garda forgiavano un territorio dalle caratteristiche distintive, dall'altro le escursioni termiche tipiche del territorio apportano all'uva nei vigneti acidità e complessità aromatica. L'unicità del territorio trentino incontra una tradizione lunga oltre un secolo: questa è la perfetta sintesi per parlare di metodo classico Tren-



todoc. La ricetta? Uve di qualità, precisione, esperienza, impegno, costanza e tempo.

In Trentino si fa vino da sempre: le prime testimonianze risalgono al 3.000 a.C. La storia dello spumante Metodo Classico ha inizio a metà 1800, ma fu dai primi del 1900 che la geniale intuizione di un giovane trentino diede il via a una tradizione che porterà il Metodo Classico trentino ad altissimi riconoscimenti. Il suo nome era Giulio Ferrari, enologo dell'Istituto Agrario San Michele all'Adige - oggi Fondazione Mach - e il suo merito è stato quello di notare, durante i suoi viaggi oltralpe, la somiglianza orografica e climatica fra la Champagne e il Trentino. Perché non provare a produrre uno spumante trentino? Era il 1902. Da allora il processo di spumantizzazione è stato adottato da un numero crescente di viticoltori, oggi fieri produttori di Trentodoc, bollicine di montagna. Grazie al continuo supporto della Fondazione Mach e ai costanti sviluppi della viticoltura trentina, il Metodo Classico ottiene nel 1993 il riconoscimento della D.O.C. Trento, un'importante certificazione che garantisce la qualità del processo di produzione e l'origine del prodotto. Uno degli elementi distintivi dello spumante Trentodoc è il suo metodo di produzione le cui fasi sono: vino base (base spumante), presa di



spuma, remuage, sboccatura. Il Trentino, con i suoi rilievi, ha dato i natali a un sistema di coltivazione della vite oggi ancora molto diffuso: la pergola trentina. Grazie a questo mezzo agronomico si garantisce alle vigne un'adeguata esposizione solare, favorendo allo stesso tempo le operazioni di potatura e legatura dei tralci. Alla pergola si affiancano oggi altri sistemi, come il guyot o il cordone speronato. Sono gli agronomi, dopo attente e ripetute analisi sul grado di acidità dell'uva, a stabilire la data di inizio della vendemmia, ancora oggi fatta a mano, quando tutti i parametri di acidità, sali minerali, zuccheri e sostanze aromatiche sono ottimali. I grappoli vengono raccolti in cassette di piccole dimensioni per salvaguardare al massimo ogni chicco. L'Istituto Trento Doc è l'associazione che, dalla sua fondazione nel 1984, tutela lo spumante Metodo Classico trentino. Il disciplinare di produzione ne assicura prima di

tutto l'origine, poi controlla accuratamente il metodo: solo un processo di lavorazione con rifermentazione in bottiglia e contatto con i lieviti molto prolungato, può far diventare un vino, un Trentodoc.

Altra importante mission dell'Istituto è promuovere, in Italia e nel mondo,

il marchio collettivo territoriale Trentodoc. Un traguardo recente aggiunto alla denominazione, su iniziativa di istituzioni e produttori, del quale possono fregiarsi tutte le bollicine trentine risultate idonee alla DOC, le cui aziende decidono di associarsi all'Istituto. Il marchio nasce dall'esigenza di rafforzare l'identità collettiva del prodotto, di valorizzare il suo legame con il territorio e l'impegno congiunto dei produttori. Una "firma" a garanzia di vera qualità.

Il Disciplinare, sottoscritto da tutti i produttori Trentodoc, è l'importante documento che struttura le regole fondamentali per la produzione di un Trento D.O.C.

Questi i principi fondamentali di cui il Disciplinare (e quindi l'Istituto) è garante:

- serietà nella coltivazione e attenta selezione delle uve;
- uvaggio di provenienza esclusivamente trentina;
- vitigni di origine: Chardonnay e/o Pinot bianco e/o Pinot nero e/o Meunier;

lavorazione tramite metodo della rifermentazione in bottiglia; prolungato riposo sui lieviti.

Trentodoc non è solo un calice di bollicine: è tradizione, è cultura, è gastronomia, è territorio. È storia, è mondanità, è un viaggio che dal Trentino porta ogni appassionato alla scoperta di un marchio territoriale sinonimo di produzione spumantistica Metodo Classico di qualità. 



UN BOUTIQUE HOTEL « *pied dans l'eau* »

L'ALEX LAKE ZÜRICH SI TROVA SULLA SPONDA OCCIDENTALE DEL LAGO DI ZURIGO, PROPRIO A BORDO DELL'ACQUA. DA METÀ APRILE 2025, DOPO ALCUNI LAVORI DI RISTRUTTURAZIONE, SARÀ PRONTO AD ACCOGLIERE I PROPRI CLIENTI PER FARE LORO VIVERE ENTUSIASMANTE ESPERIENZE.



DI **PAOLA CHIERICATI**



Definito un boutique hotel di lusso, l'Alex Lake Zürich con i suoi 43 monolocali e attici moderni situati in riva al lago, nelle immediate vicinanze di Zurigo, è adatto per soggiorni brevi o prolungati, per piacere o per ragioni di lavoro. Il suo stile elegante e moderno coniuga colori armoniosi, mobili su misura, materiali e texture naturali, creando un legame particolare con

il paesaggio circostante. Il complesso gode di un'atmosfera residenziale e ogni appartamento propone un angolo cottura di design personalizzato, una zona pranzo e un soggiorno, una camera da letto padronale e un bagno privato, oltre a un balcone privato, una splendida terrazza o ampie portefinestre per godersi la vista sul lago, sulla città di Zurigo o sulle circostanti montagne. Adatto a coloro che cercano un soggiorno av-



venturoso, agli amanti della natura e dello sport o a chi ama lo shopping, l'hotel riesce a soddisfare le più diverse esigenze. Gli ospiti dell'hotel Alex Lake Zürich, possono beneficiare di una vasta gamma di offerte con la City & Lake Resort Guest Card. Oltre a questo albergo sono infatti a disposizione altre due strutture del «The Living Circle» situate nelle immediate vicinanze, lo Storchen Zürich e il Widder Hotel: tutti e tre sono dei boutique hotel a 5 stelle, due dei quali si trovano nel centro storico di Zurigo, mentre l'Alex Lake Zürich è situato a Thalwil. All'interno del City & Lake Resort si possono scegliere tra otto ristoranti, quattro bar e un night club per soddisfare ogni esigenza culinaria e di intrattenimento, oltre a numerosi altri servizi, come ad esempio il noleggio gratuito dello stand up paddle, un accesso agevolato al museo e allo

shop della Lindt più grande del mondo, o la consulenza di un personal shopper presso Jelmoli, beneficiando di facilitazioni sugli acquisti. Grazie ad una barca a disposizione degli ospiti si può navigare il lago di Zurigo e risalire il fiume Limmat, che mette in collegamento queste tre residenze di lusso. Il quarto hotel membro del The Living Circle è il Castello del Sole di Ascona, oltre al ristorante Buech a Herrliberg e i masi Schlattgut a Herrliberg, i Terreni alla Maggia ad Ascona e il castello di Raymontpierre in Val Terbi.



The Living Circle è anche partner del Gruppo Caminada da marzo 2022 ed è a conduzione familiare. La loro caratteristica principale è

che tutte queste strutture hanno uno stretto legame con la natura e offrono ai loro ospiti un'esperienza incomparabile, di lusso, fermo re-

stando che in questo caso per lusso si intende anche vivere un'emozione davanti ad un vino raro, una gita all'aria aperta o semplicemente rilassarsi sul divano, condividendo in ogni

caso un'esperienza molto personale. È esattamente questa idea che ha portato alla fondazione di «The Living Circle». Poiché oggi il vero lusso è definito dalla semplicità e dall'autenticità, dall'avere tempo per assaporare le cose importanti della vita e potere godere di esperienze memorabili, da soli e con amici e familiari. The Living Circle appartiene alle famiglie Anda, Franz-Bührle e alla IHAG Holding AG che da tempo stanno rafforzando i legami culturali e regionali con il loro paese d'origine, la Svizzera. Marco Zanolari, CEO di The Living Circle, è invece descritto come una personalità che ha un impatto eccezionale sugli ospiti e sui partner commerciali e che offre un grande orientamento e un incoraggiamento ai dipendenti, dimostrandosi un vero leader nel settore dell'hotellerie. Le strutture alberghiere sono affiliate a diverse associazioni, tra cui Swiss Deluxe Hotels, The Leading Hotels of the World, Relais & Châteaux e Preferred Hotels & Resorts. 

ALEX LAKE ZÜRICH

Seestrasse 182
CH-8800 Thalwil
www.alexlakezurich.com
T. +41 44 552 99 99



I piaceri della tavola della cosiddetta “PLATINUM COAST”

LA RISTORAZIONE ALL'HOTEL ALEX LAKE ZURIGO, A THALWIL, CHE GODE DI UNA VISTA IMPRENDIBILE SUL LAGO, SIA ALL'INTERNO DEL RISTORANTE, SIA NELL'AMPIA E BELLA TERRAZZA ILLUMINATA DA UN PALPITANTE TRAMONTO.

DI **GIACOMO NEWLIN**



HOTEL ALEX LAKE ZURIGO

Seestrasse 182

CH-8800 Thalwil

T. +41 (0) 44 552 99 99

alexlakezurich.com

Se la sponda destra del lago di Zurigo viene chiamata “Gold Küste” ovvero Costa d'Oro, poiché, oltre ad essere la sponda soleggiata è anche la sponda ricercata da personaggi noti e soprattutto ricchi, per la propria abitazione, con prezzi proibitivi dei terreni e delle ville, la sponda sinistra, per contro, ha come soprannome “Pfnüselküste” che nell'idioma zurighese si traduce in “Schnupfen-Küste”, ovvero la costa più ombreggiata, quindi più soggetta ai... raffreddori. Negli ultimi tempi però, la costa occidentale del lago di Zurigo ha preso la rivincita e popolarmente viene chiamata “Platinum Coast” cioè Costa di Platino, per la grande attività edilizia, il moderato carico fiscale e una vista stupenda sulla “Gold Küste” fino alle Alpi Glaronesi.

Proprio qui il Gruppo The Living Circle ha uno dei suoi prestigiosi alberghi, l'Alex Lake che si trova nel comune di Thalwil. Questo albergo a cinque stelle vanta una posizione privilegiata direttamente a lago, dove si può attraccare con la propria imbarcazione o essere traghettati dall'imbarcazione dell'albergo. Un'ottima idea, non solo per una cena romantica o di affari, ma anche per una prima colazione (non dimentico il fresco Bircher muesli e l'uovo alla Benedict) o un pranzo informale.

In un ambiente dal lusso non ostentato, al ristorante Alex si vive uno stretto legame tra agricoltura e ga-

stronomia, grazie all'alta qualità dei prodotti provenienti dalle aziende del Gruppo The Living Circle, ovvero dall'azienda agricola Terreni alla Maggia di Ascona, ad esempio per il riso, la polenta e i vini, e dalla fattoria Schlattgut di Herrliberg per uova, formaggi, gelati, ecc. Le carni ed il pescato vengono fornite da for-





nitori con i quali negli anni si è costruito un lungo rapporto di fiducia. La cucina è di impronta mediterranea, marcatamente italiana, innovativa sempre nel rispetto della tradizione e della stagionalità, e il simpatico chef Luigi De Gregorio offre creazioni raffinate, alcune delle quali vale la pena citare come: Vitello tonnato; Polpo e patate; nei primi: Parmigiana di melanzane; Calamata di Gragnano con vongole, calamari e gamberi; Filetto alla Rossini; Cotoletta alla milanese selezione Zanetti; per dessert: Tiramisu “Alex Style”; Tartelletta Amalfi

con mandorle, basilico e crema di limoni ecc. Dopo una frenetica e intensa giornata di lavoro nella palpitante Zurigo, è rilassante, prima di cena, concedersi un aperitivo con vista, un pre o after dinner presso l’Alex Bar, dove maestri mixologist sono sempre pronti per preparare cocktails d’autore, come il delicato Last Sin: Rye Whiskey, Italicus, Aperol, Limette; o il virile Sprezzatura: Gin, Dolin Vermouth, Itali-



cus, Luxardo Bitter Bianco, Pompelmo amaro ecc., accompagnati magari con degli snacks: Tortillas; Piattino di formaggi e salumi ecc. Il servizio al ristorante Alex è preciso e professionale, garantito dalla restaurant manager Cara Schreiber che copre anche l’indispensabile mansione di sommelière. A questo punto diamo un’occhiata alla cantina, elemento essenziale per la buona riuscita di un pasto. La paletta di etichette è ampia e ben congegnata, in cui per primi trovano spazio i vini prodotti dalla Cantina della Fattoria Terreni alla Maggia di Ascona, vini che hanno ottenuto numerosi riconoscimenti, a partire dallo Spumante Brut; dal vino bianco Kerner; dal Rosé La Pernice; dai rossi Il Querceto o l’Ascona Riserva. La carta dei vini contempla inoltre le più accreditate produzioni vinicole provenienti, oltre che dalla Svizzera, anche da Francia, Italia, Spagna, Austria, Germania e dal Nuovo Mondo. [u](#)



TRADIZIONE TURISTICA NEL CUORE DELLE ALPI DI VAUD

IL PIACERE DI FUGGIRE DALLA QUOTIDIANITÀ E IMMERGERSI IN UNA LUSSUOSA OASI DI BENESSERE E RIGENERAZIONE A VILLARS-SUR-OLLON, IN UNO STORICO E NEL CONTEMPO MODERNO GRAND HOTEL, SOPRANNOMINATO NON A CASO "NAVE DA CROCIERA DELLE ALPI".

DI **PAOLA CHIERICATI**



Villars-sur-Ollon si trova a 1300 metri sul livello del mare, al centro della regione sciistica ed escursionistica più famosa del Canton Vaud. Il comprensorio sciistico Villars-Gryon-Diablerets offre più di 130 chilometri di piste adatte a tutti i livelli di preparazione e una delle attrazioni principali è il Glacier 3000, la cui alta quota garantisce un ottimo innevamento da novembre a maggio. In estate, Villars-sur-Ollon è il paradiso degli escursionisti e ciclisti, grazie ad una moltitudine di sentieri e tracciati per ogni tecnica e capacità di resistenza. Il Lago di Ginevra e le principali destinazioni turistiche come il Castello di Chillon, Montreux e Losanna sono situati a soli 30 minuti da Villars.



È in questo contesto che si erge imponente, elegante e maestoso l'Hotel cinque stelle superior Villars Palace, la cui direzione generale da febbraio 2025 è stata affidata a Eric Favre, attraverso la gestione di AMS Prestige, una so-

cietà riconosciuta per la sua grande esperienza nell'ospitalità di lusso e che condivide l'impegno di Villars Palace verso l'eccellenza e la sostenibilità. Eric Favre ha avuto in passato importanti incarichi in strutture prestigiose come Kempinski, Alpina Gstaad e Richmond Ginevra, ed ora contribuirà a plasmare il futuro di Villars Palace, onorando l'eredità dell'antecedente direttore Jean-Yves Blatt. L'hotel mantiene quindi la sua reputazione di destinazione di livello mondiale, innovandosi al tempo stesso per soddisfare le aspettative della clientela odierna. Il Gruppo Villars Alpine Resort, comprende l'Hotel Villars Palace, il Victoria Hotel & Residence e il family hotel Villars Lodge.





Lo storico hotel è stato completamente rinnovato tra il 2019 e il 2022, e si contraddistingue per il connubio di un hotel di lusso con un orientamento alla sostenibilità e un impegno nella promozione dei giovani talenti con la “Villars Palace Academy” che propone, in collaborazione con l'École Hôtelière di Losanna, una formazione alberghiera orientata al futuro. Il Gruppo Villars Alpine Resort è di proprietà di Marco Dunand e Jérôme de Meyer, due importanti personalità svizzere che hanno fatto del loro meglio per trasformare la loro visione in una splendida realtà. L'imponente hotel offre ora un totale di 105 camere di diverse categorie, tra cui suites eleganti e funzionali. Con le sue sette sale per i meeting e tre aree per eventi, Villars Palace è perfetto per organizzare convegni privati e aziendali. La Spa, con una superficie di 2.300 mq, presenta tutti gli elementi in grado di soddisfare



il benessere fisico e mentale dei clienti, come hammam, sauna e zona relax, oltre ad una piscina panoramica all'aperto e un'ampia sala fitness molto ben attrezzata. Il Villars Palace compare per la prima volta tra i 20 migliori hotel del

SonntagsZeitung 2024 ed è entrato nei “101 migliori hotel in Svizzera, Germania, Austria e Alto Adige”. Come membro dei Leading Hotels of the World e degli Swiss Deluxe

Hotels, il Villars Palace offre anche un viaggio nell'arte e nelle culture del mondo attraverso una mostra permanente che si estende tra i corridoi ai diversi piani, raffigurante le commoventi fotografie di Jimmy Nelson, la fotografia raffinata e senza tempo di Jean-Baptiste Huynh, i fumetti di Hugo Pratt con Corto Maltese e le avventure del leggendario personaggio Tintin, opera di Hergé. [u](#)

VILLARS PALACE

Route des Hôtels 28
CH-1884 Villars-sur-Ollon
T. +41 24 496 22 96



INCASTONATO NEL RINOMATO VILLAGGIO DI VILLARS-SUR-OLLON, CIRCONDATO DALLE ALPI VODESI E APERTO SULLA VALLE DEL RODANO FINO AL LAGO LEMANO, IL VILLARS PALACE SI PUÒ BEN DEFINIRE COME UNA DELLE GRANDI CASE DELLA CELEBRE TRADIZIONE ALBERGHIERA SVIZZERA.

DI **GIACOMO NEWLIN**



VILLARS PALACE

Route des Hôtels 28
CH-1884 Villars-sur-Ollon
T. +41 (0) 24 496 22 96
www.villarspalace.ch



Sintesi felice tra la natura alpina e l'influenza mediterranea



Dalla sua apertura nel lontano 1913 e dopo la recente ristrutturazione, ha mantenuto l'antico splendore e la sua eleganza senza tempo. Il Villars Palace è l'albergo principale del Gruppo Villars Alpine Resort che a Villars-sur-Ollon ne conta altri tre, per i quali lo chef Christian Bertogna è il Direttore culinario ed Executive Chef. Christian Bertogna, originario di Como, è conosciuto in Ticino poiché è stato lo chef dell'Hotel Villa Castagnola, ma la sua formazione professionale l'ha portato ad esempio al prestigioso Quisisana di Capri, come pure al Lausanne Palace, dove ha potuto affinare la sua filosofia di cu-





cina. Una filosofia improntata allo stesso tempo alla raffinatezza e alla generosità, in cui si percepisce il desiderio di valorizzare i prodotti locali offerti dalla natura alpina, con una certa influenza mediterranea, sempre nel rispetto di una tradizione consolidata e con accenti di equilibrata innovazione. Il successo di Christian, oltre al suo virtuosismo in cucina, si deve al suo carattere caloroso ed empatico, così che l'ospite si sente subito come a casa propria. Ebbene, al Villars Palace il ristorante d'autore è "Le 1913", dove ele-

ganza raffinata, amabilità del servizio attento e premuroso, sono ingredienti che portano al successo una cena romantica, un momento in famiglia o con amici o un incontro d'affari. Intanto ci si può far tentare

dal rinomato piatto di punta ovvero l'arrosto allo spiedo, selezionato giornalmente dallo chef. Ma poi c'è la carta che fa sognare i buongustai: Risotto Margherita, acqua di pomodoro, stracciatella di bufala e basilico; Sashimi di lucioperca del Lago Maggiore, vaniglia di Tahiti, limone e noce di cocco; Filetto di coregone dei nostri laghi, crema di pastinaca, chutney di rabarbaro e clorofilla di basilico; Petto d'anatra ai fichi gratinati e lardo d'Arnad; Sorbetto alle albicocche del Vallese profumato al timo e al limone.

Un'esperienza gradevole è il "Bar du Palace", regno incontrastato del simpatico Bar Manager Gilian Dupuy che prima e dopo cena propone le sue creazioni di cocktail come pure quelle internazionali in un ambiente veramente "cosy" e informale. Naturalmente il Villars Palace fa parte di un Gruppo che gestisce altri tre Resort, due dei quali a pochi passi dal Villars Palace: il Victoria Hotel & Residence e il Villars Lodge, strutture che vale la pena esplorare per un'esperienza di gran gusto.

Al Victoria il ristorante Peppino regala pasti all'insegna della cucina italiana, con primi piatti della tradizione: maccheroni all'arrabbiata, calamarata alle vongole veraci, gnocchi caserecci alla crema di taleggio

speck e noci e con una scelta di pizze rinomate in tutto il circondario. Al Villars Lodge, nel "Restaurant & Bar 1870", in un'atmosfera giovanile, viene offerto uno straordinario viaggio attraverso l'autentica cucina svizzera in numerose e gustose varianti ispirate alle montagne alpine e agli ingredienti di provenienza locale. Ricordo che in tutto questo la supervisione e quindi la garanzia di qualità è sempre dell'executive chef Christian Bertogna.

La cantina riserva sorprese che stuzzicano il buongustaio desideroso di accompagnare all'altare un matrimonio d'amore tra cibo e vino. La carta è una sorpresa ad ogni pagina, in cui si evidenzia la scelta delle più accreditate etichette, con la predominanza delle svizzere, per poi passare alla Francia, all'Italia, alla Spagna e a tutto il resto della più prestigiosa produzione vitivinicola mondiale. Tra l'altro un plauso va a chi ha elaborato la carta, per l'attenzione particolare data ai vini ecologici, biodinamici, vegani e con la certificazione Bioswiss. 



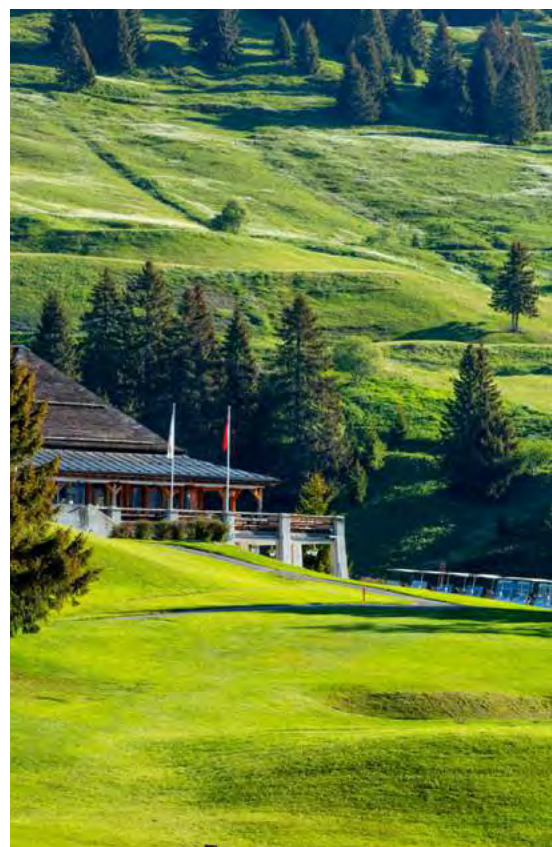
IL RISPETTO DELL'AMBIENTE AL PRIMO POSTO

ARIELLA DEL ROCINO PRESENTA IL GOLF CLUB VILLARS CHE VANTA UNO STUPENDO CAMPO DI GIOCO ALPINO, SITUATO A 1600 METRI DI ALTITUDINE NEL CUORE DELLE ALPI VODESI.



Il Golf Club Villars ha da due anni festeggiato il suo centenario. Dalla sua creazione nel 1922 ha forgiato numerose generazioni di giocatori, alcuni dei quali di fama internazionale. Il percorso, situato a 1660 metri, gode di un panorama eccezionale sulle Alpi e sul Monte Bianco. Il campo da golf occupa un altopiano ben esposto sulle alture della località. Nei boschi e nei dintorni si possono trovare numerose specie vegetali uniche e la presenza di cervi, marmotte, giovani volpi e lepri è una prova evidente che la natura può prospettare quando il Golf gestisce adeguatamente il paesaggio.

Questo percorso alpino a 18 buche par 69, lungo 5.288 metri, è aperto tutti i giorni, da maggio a novembre; è raggiungibile in auto o in treno. Inoltre, il ristorante del Golf





Club Villars, con la sua splendida terrazza, accoglie i suoi ospiti, golfisti o escursionisti, per una gustosa cucina internazionale.

I campi del Villars Golf Club ospitano una biodiversità ricca e variegata. Dall'arrivo di Pierre Del Bono come greenkeeper nel 2009, il Villars Golf Club ha infatti avviato una gestione sostenibile del sito. In questo senso, lungo il percorso e nei suoi dintorni sono state adottate numerose misure: installazione di alveari, pascolo di alcuni settori in collaborazione con gli agricoltori locali, utilizzo di fertilizzanti organici, lotta contro le specie invasive, ecc. Nell'anno del centenario, il Golf ha ottenuto la GEO Label, la certificazione mondiale del golf che gode di indiscussa affidabilità. Oltre all'aspetto ambientale, questa etichetta tiene conto dei pilastri economici e sociali dello sviluppo sostenibile. Pierre Del Bono e il suo team lavorano in armonia con la natura, con l'obiettivo di limitare l'impatto umano e chimico e promuovere la biodiversità, aumentando l'estensione degli appezzamenti su cui possono pascolare le mucche (quindi più latte e formaggio). L'erba diventa più fitta e non richiede alcun inter-

vento meccanico né l'uso di fertilizzanti chimici a vantaggio di organici utilizzabili in agricoltura biologica. Inoltre, si fa ricorso a piantine di erba che tollerano la mancanza di acqua, la bassa fertilizzazione e sono meno suscettibili alle malattie.

La storia del Golf Club Villars ebbe inizio con un campo a 9 buche sul terreno del Villars-Palace che nel 1967 venne rilevato dal Club Méditerranée mentre i campi da golf venduti come "terreni edificabili". Nel 1973 con la creazione della società Golf des Alpes Vaudaises SA, su iniziativa dell'Ufficio del Turismo di Villars e del Comu-

ne di Ollon, venne acquistato un terreno sopra Villars, a Plan du Four, sulle piste da sci, e subito furono intrapresi i lavori di costruzione di un percorso a 3, poi a 6 ed infine a 9 buche (piani Harradin). Tuttavia bisognerà attendere gli anni Ottanta per arrivare all'apertura di un percorso 18 buche, 4508 m, par 68, alla trasformazione di uno chalet alpino in Club House e alla costruzione di una strada di accesso al campo da golf. Dopo che nel 1983 una tempesta aveva distrutto la prima Club House furono avviati i lavori di allestimento di una nuova in un altro chalet alpino. Gli anni successivi sono caratterizzati da vari progetti di ampliamento del campo e dalla costruzione di una nuova club house dopo che la precedente era stata distrutta da un incendio nel 1991. Il nuovo millennio segna l'emergere di una nuova sensibilità ambientale che si manifesta in continui lavori di miglioramento delle attrezzature del campo, anche per far fronte ai cambiamenti climatici, così da rendere il Golf Club Villars sempre più adeguato alle elevate aspettative di una qualificata ed esigente clientela internazionale. 



ROBOTICA AL SERVIZIO DELLA CHIRURGIA

IL DR. MED. **DARIO GIUNCHI**,
SPECIALISTA IN CHIRURGIA
ORTOPEDICA E TRAUMATOLOGIA
DELL'APPARATO LOCOMOTORE,
MEMBRO FMH E ATTIVO PRESSO
ARS MEDICA DI GRAVESANO
SPIEGA COME L'UTILIZZO DEL
ROBOT VELYS, DI RECENTE
ACQUISITO DALLA STRUTTURA,
COSTITUISCA UN'IMPORTANTE
INNOVAZIONE PER LA CHIRURGIA
PROTESICA DEL GINOCCHIO.

Nel corso degli ultimi
mesi la **Clinica Ars
Medica** si è dotata
del robot **VELYS™**

**di Johnson&Johnson MedTech
per la protesi del ginocchio.**

In che cosa consiste?

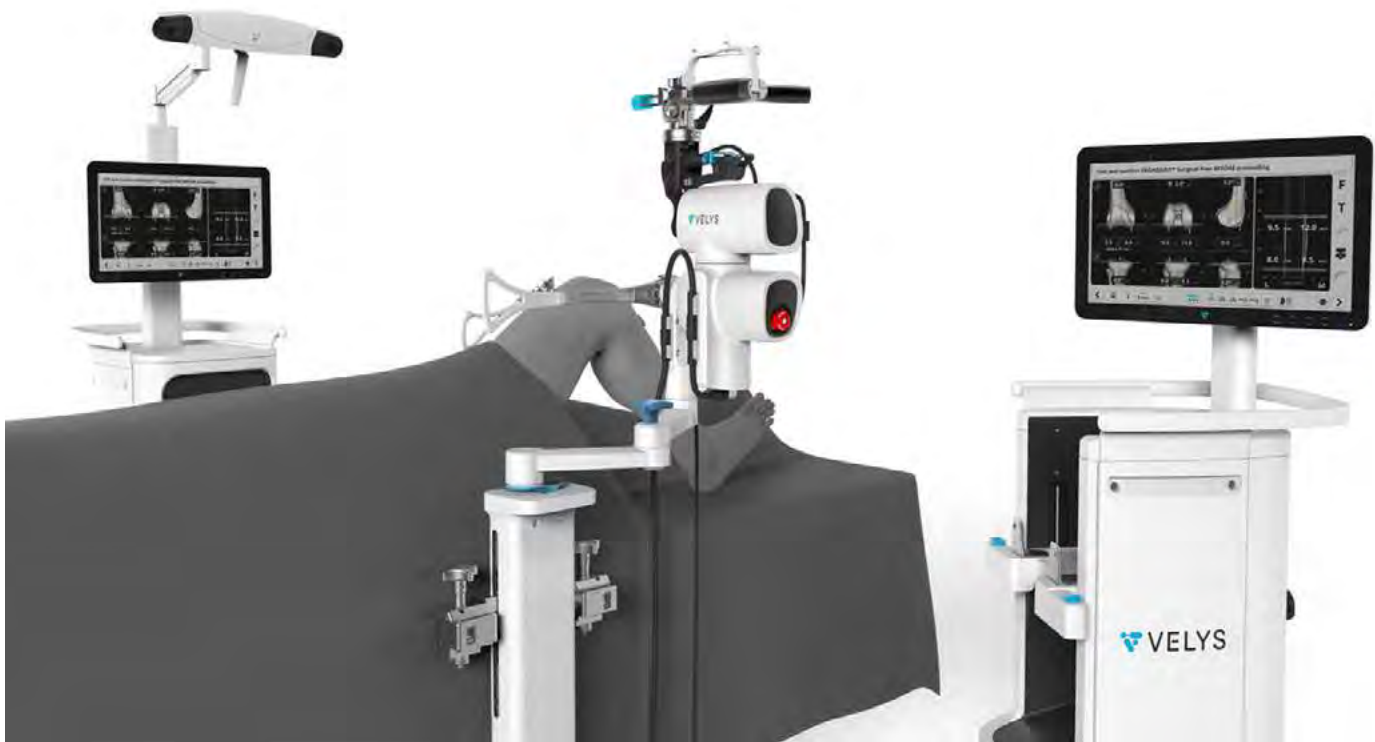
«Si tratta di un sistema operativo a
supporto degli interventi ortopedici
del ginocchio. Gli specialisti chirur-
ghi durante l'intervento di impianto
della protesi e tramite un display di-

gitale dedicato possono visualizzare
dati personalizzati sull'anatomia e
sulla funzionalità del ginocchio del
paziente. Infatti, grazie a sensori
particolari, il robot rileva in tempo
reale e con particolare precisione la
posizione, l'allineamento e la stabili-
tà del ginocchio; questi sono fattori
fondamentali che, grazie al braccio
robotico, permettono di migliorare
ulteriormente la precisione e la qua-
lità dell'intervento, personalizzando
l'impianto. È fondamentale sottoli-
neare che il robot non opera auto-
nomamente, ma assiste il chirurgo
in ogni fase dell'intervento, lascian-
do però a quest'ultimo il pieno con-
trollo dell'operazione».

**Quali sono vantaggi apportati
dall'adozione di robot VELYS?**

«Questa tecnologia consente una
precisione senza precedenti negli in-
terventi di protesi del ginocchio.
L'assistenza robotica agevola infatti
interventi chirurgici meno invasivi e
persegue l'obiettivo di una riduzio-
ne sensibile dei tempi di recupero
del paziente, quindi di un più rapi-
do ritorno alla vita di tutti i giorni.
Occorre tener conto del fatto che la
necessità di protesi al ginocchio cre-
sce costantemente ormai dall'inizio
del secolo, tanto che entro il 2050 si
stima un aumento del 45% dei casi.
Rispetto all'artroplastica totale del
ginocchio eseguita manualmente,
l'intervento robot-assistito è in gra-
do di migliorare l'allineamento e il





posizionamento della protesi con ridotta invasività, minore perdita ematica e meno dolore per il paziente, riducendo inoltre il rischio di dovere ulteriormente intervenire in un successivo momento».

Senza addentrarci in eccessivi tecnicismi come funziona un'operazione standard con l'ausilio di questo nuovo strumento?

«Il robot di fatto è un assistente chirurgico che innanzitutto valuta la morfologia del ginocchio del paziente, com'è fatto e quali alterazioni ha subito alla cartilagine e all'osso in conseguenza dell'artrosi. In secondo luogo valuta la qualità del movimento dell'articolazione, dall'estensione alla flessione. Associando l'insieme di questi dati, il software formula un piano di lavoro, che consiste nella serie di tagli che il chirurgo

deve operare per ottenere un allineamento simile a quello naturale del ginocchio del paziente. Dopo questa prima fase di navigazione, il braccio meccanico sostenuto dal chirurgo opera i primi tagli, che il software procede poi a valutare. Infine, prima di applicare la protesi vera e propria, viene effettuata una prova ulteriore con delle "maschere", pseudo-protesi di prova».

L'adozione di questa tecnologia ridefinisce il ruolo del medico chirurgo nello svolgimento dell'operazione?

«È questo un punto nodale di tutta la questione. Per la mia diretta esperienza si tratta di un ausilio molto importante che il chirurgo riceve dalla macchina in termini di informazioni e di elaborazione delle misure, ma è il medico che gestisce,

oltre che la programmazione robotica, tutta la parte di esecuzione manuale dell'intervento. Non a caso, l'utilizzo di questo robot richiede una formazione che può comportare vari mesi di applicazione e una significativa esperienza in sala operatoria. Si tratta dunque di un'importante evoluzione rispetto alle tradizionali tecniche di intervento, ma non viene in alcun modo meno la funzione determinante del chirurgo al quale in ultima analisi competono tutte le decisioni inerenti alla buona riuscita dell'operazione». 

DORMIRE BENE

è fondamentale per vivere meglio



IL DOTT. **MATTEO MALACCO**, MEDICO CHIRURGO, SPECIALISTA IN CHIRURGIA PLASTICA, RICOSTRUTTIVA ED ESTETICA, È ALLA GUIDA DI THE LONGEVITY SUITE DI LUGANO-PARADISO E CI PARLA DI COME LA QUALITÀ E LA DURATA DEL SONNO POSSANO APPORTARE SIGNIFICATIVI VANTAGGI AL BENESSERE E ALLA LONGEVITÀ DELLA VITA.

tenere la concentrazione, deficit di memoria, aumento degli stati depressivi e dell'irritabilità. A queste problematiche, in taluni individui, possono aggiungersene altre come l'ipertensione o i problemi cardiovascolari, ma anche il diabete, perché la carenza di sonno influenza il metabolismo e i livelli di insulina. Anche fattori ambientali come la luce, il rumore o una temperatura troppo alta o troppo bassa, possono provocare degli episodi di insonnia, così come assumere molto caffè nella seconda parte della giornata, abusare con l'alcol e la nicotina, mangiare cibi pesanti a cena ed effettuare attività sportiva nelle ore immediatamente precedenti al riposo».

In che modo presso The Longevity Suite di Lugano affrontate e migliorate le problematiche connesse al sonno?

«Coerentemente al nostro approccio olistico che prende in considerazione tutti gli aspetti legati al benessere fisico e mentale della persona umana, gli esperti che operano nella no-

Quali sono le ragioni che suggeriscono di prestare attenzione alla qualità del proprio sonno?

«I disturbi del sonno possono avere un forte impatto sulla quotidianità di chi ne soffre comportando, a lungo andare, problematiche di salute anche severe. Indicativamente un individuo adulto dovrebbe dormire tra le 7 e le 8 ore, anche se per alcune persone sono necessarie 9-10 ore piene di sonno e ad altre ne bastano 5-6. In ogni caso, la quantità di sonno adeguata ad ogni persona è quella che consente di svegliarsi riposati e attivi, con un buon tono d'umore, pronti per affrontare in modo produttivo la giornata che si ha davanti».

In che modo il sonno influenza così profondamente il nostro organismo e quali sono i pericoli dell'insonnia?

«Le ore di riposo notturno ci consentono di "ricaricare" il nostro organismo attraverso il passaggio tra due stati (REM e non-REM) che si susseguono più volte nel corso della notte e che aiutano a consolidare i ricordi e a rinforzare le nostre capacità cognitive. Dormire bene serve a ripulire il cervello dalle tossine prodotte dai neuroni durante il giorno oltre che da memorie inutili. La deprivazione di sonno, invece, ha conseguenze tangibili sul benessere psico-fisico dell'organismo. Si va infatti da sintomi come l'astenia, dunque una sorta di stanchezza costante durante il giorno, alla difficoltà a man-

stra struttura sono in grado di monitorare la qualità del sonno e indagare riguardo disfunzioni che possano insorgere durante lo stesso, effettuando anche eventuali analisi tramite uno specifico dispositivo in grado di analizzare diversi parametri allo scopo di elaborare un profilo dello stato di riposo notturno. In particolar modo il Longevity Sleep Quality Assessment è un test innovativo e di semplicissimo utilizzo, mirato alla rilevazione dei principali disturbi di respirazione legati al sonno (DRS), nonché all'analisi quali-quantitativa del sonno della persona. Lo specialista potrà prescrivere poi diversi trattamenti a seconda della problematica alla base dell'insonnia».

Possiamo vedere nello specifico in che modo è possibile intervenire per risolvere i disturbi del sonno?

«Per non lasciare che una cattiva qualità e quantità del sonno comprometta la quotidianità e rischi di provocare importanti problematiche di salute, il programma Sleep Better è appositamente studiato per aiutare a ritrovare un sonno sereno, fondamentale per recuperare le energie perse, ridurre gli stati negativi che possono risultare da situazioni prolungate di insonnia e generare un benessere immediato e a lungo termine. Sleep Better include un piano alimentare personalizzato per favorire il rilassamento e un sonno regolare, oltre a un consulto nutrizionale per bilanciare i nutrienti e migliorare il benessere generale. Un prezioso alleato del sonno sono infatti i nutrienti che assumiamo tramite l'alimentazione, che possono favorire la produzione di sostanze che conciliano il riposo, come la melatonina, il magnesio, il potassio o la vitamina B6».

In base alla sua lunga esperienza quali altri possibili trattamenti consiglierebbe per migliorare il proprio sonno?

«Nell'ambito del nostro percorso biohacking il programma Mind & Body Detox è finalizzato a ripristinare l'equilibrio tra mente e corpo, eliminare le tossine e dare il via ad uno stile di vita più sano. Oltre ad un senso generale di benessere si acquisisce nuova consapevolezza di come tale stato di salute possa accompagnarci naturalmente nella vita, attraverso piccoli accorgimenti di cura quotidiana. Il programma Detox non è solo inteso come purificazione passiva fisica, ma mira ad approfondire la connessione con il sé interiore. Un interessante contributo può inoltre venire dal ricorso ad alcune sedute di Cryosuite Total Body che possono accelerare il metabolismo, facilitare la perdita di peso, e in generale ridurre lo stress ossidativo, favorire



l'eliminazione delle tossine, ridurre ogni forma di infiammazione del corpo. E, ancora, grandi benefici si possono avere con applicazioni di ozonoterapia o con il ricorso a preparati vitaminici appositamente studiati in funzione delle esigenze di ogni persona ed eventualmente somministrate anche per via endovenosa». 



**THE LONGEVITY
SUITE**

LUGANO

THE LONGEVITY SUITE

Palazzo Mantegazza

Riva Paradiso 2

CH-6900 Lugano

lugano@thelongevitysuite.com

L'importanza di **PARLARNE** e **DECIDERE**

02

DANILO CRIVELLI, VICE-PRESIDENTE DELL'ASSOCIAZIONE OLIVINA E PRESIDENTE COMITATO ORGANIZZATIVO TRANSPLANT GOLF WORLD OPEN - LUGANO 2025, SOTTOLINEA LA NECESSITÀ DI AZIONI FINALIZZATE ALLA SENSIBILIZZAZIONE DELLA POPOLAZIONE NEI CONFRONTI DALLA DONAZIONE D'ORGANI.

Partiamo da una necessaria premessa. Qual è la situazione in Svizzera per quanto riguarda la donazione d'organi?

«Occorre fare un passo indietro. Il 15 maggio 2022 l'elettorato ha deciso di introdurre in Svizzera il modello di consenso presunto: chi non vuole donare i propri organi dopo la morte dovrà dichiararlo. Questo modello sarà tuttavia introdotto non prima del 2026. In ogni caso, è opportuno tenere presente sin d'ora alcuni aspetti specifici relativi alla nuova normativa: in futuro sarà considerato donatore di organi ogni per-



sona a partire dai 16 anni. Chi non vuole donare organi dovrebbe dichiararlo, preferibilmente nel nuovo registro della Confederazione (quello vecchio è stato hackerato e in seguito sospeso). L'accesso è previsto mediante identità elettronica statale, attualmente al vaglio del Parlamento. Non appena l'identità elettronica sarà disponibile, il registro potrà essere messo in esercizio. In mancanza

che, in estrema sintesi, rende quanto mai necessario che le persone si pongano il problema ed esprimano chiaramente la loro volontà».

Anche in Svizzera, come nel resto del mondo si registra uno squilibrio tra il numero dei pazienti in attesa di trapianto e quello dei donatori...

«Assolutamente sì. Nello scorso anno, 200 persone hanno donato i propri organi dopo il decesso: un numero mai raggiunto prima. Anche il numero di riceventi ha fatto registrare un record: 675 persone hanno ricevuto un organo, che nella maggior parte dei casi ha salvato loro la vita. Tra loro, 110 persone hanno ricevuto una donazione da persone viventi. Nonostante l'aumento del numero di donazioni, la lista d'attesa rimane in ogni caso ancora lunga, con 1391 persone che a fine 2023 erano in attesa di un organo.

di indicazioni in merito, i familiari potranno ancora rifiutare il prelievo di organi. Se i familiari non sono reperibili, è vietato prelevare gli organi. Dunque siamo in presenza di una situazione in evoluzione

01





Dunque con il modello di consenso presunto in futuro tutti saranno generalmente considerati donatori?

«Chi non vuole donare i propri organi e tessuti dopo il decesso dovrà dichiararlo. Molto spesso la volontà di una persona deceduta non è nota. In questa situazione delicata, i familiari devono dedurre la presunta volontà e prendere in loro vece una decisione, che può essere difficile. Con la campagna «Non rimandare, occupati ora della donazione di organi.» l'UFSP e Swisstransplant intendono incoraggiare le persone a prendere una decisione e a documentare la propria volontà, per esempio in una tessera di donatore di organi, nelle direttive del paziente o nella cartella informatizzata del paziente».

Parliamo della vostra Fondazione Olivina.

Qual è la sua specifica finalità?

«La nostra Associazione si impegna a promuovere la cultura della donazione di organi attraverso eventi sportivi, campagne informative e collaborazioni con istituzioni sanitarie. Cre-

diamo che il golf, sport di grande tradizione e valori, possa essere un veicolo straordinario per diffondere il nostro messaggio, raggiungendo un vasto pubblico e contribuendo a salvare vite. Olivina si compone infatti di due sezioni, una OL SOCIAL e una OL SPORT. La prima è focalizzata sulla donazione di organi e, per esempio, il suo progetto «Respiro per l'anima Golf Cup» mira a sensibilizzare una specifica nicchia di persone, con lo scopo di allargare la riflessione sul dono di organi alle famiglie e nel proprio contesto sociale e professionale, la seconda con la convinzione che la pratica sportiva per un trapiantato sia un potente strumento per favorire un completo reinserimento in una vita attiva e piena di interessi. In questa prospettiva, partecipiamo volentieri ad eventi di sensibilizzazione, o a qualsiasi tipo di riunione, comitato o assemblea che voglia ospitarci per esporre e sensibilizzare i partecipanti sul tema della donazione di organi. www.olivina.ch».

E per quanto riguarda i prossimi eventi?

«Con il nostro prossimo evento, desideriamo coinvolgere sportivi di ogni livello e diffondere la nostra mission organizzando il Primo Torneo Mon-

diale di Golf per Trapiantati, Donatori e Familiari e/o Amici dei Trapiantati – il TRANSPLANT GOLF WORLD OPEN - Lugano 2025 – che si terrà dal 12 al 17 ottobre 2025 presso il Golf Club Lugano. Il nostro obiettivo è coinvolgere l'intera popolazione attraverso un evento di portata mondiale. Prevediamo la partecipazione di 120 giocatori provenienti da tutto il mondo, accompagnati da amici e familiari, per una settimana all'insegna dello sport, della condivisione e della solidarietà». 

01

Alcuni partecipanti in partenza alla gara Respiro per l'anima

02

Vista del Golf Club Lugano

03

Locandina TGWO – Lugano 2025

04

Danilo Crivelli, vice presidente Associazione Olivina, **Chiara Battaglia** coordinatrice Swisstransplant, Prof. Dr. med. **Paolo Merlani**, Responsabile Donazione Organi e PLDO Ticino, Membro del Consiglio di Fondazione di Swisstransplant, intervenuto al Torneo con un'importante e significativa presentazione e **Nikla Crivelli** presidente Associazione Olivina.





COMODAMENTE A CASA TUA!

ticino welcome
IL MAGAZINE

ABBONAMENTO ANNUO (QUATTRO NUMERI):

Svizzera: CHF 32.- (spese postali escluse)

SUPPLEMENTO SPESE POSTALI (QUATTRO NUMERI):

Svizzera: CHF 9,60.-

Italia e Comunità Europea: CHF 38.-

Entro 10 giorni dalla ricezione
del tagliando, riceverete il bollettino
di pagamento e l'edizione
di Ticino Welcome successiva.

*Salvo disdetta entro il 30 novembre
l'abbonamento viene automaticamente
rinnovato per l'anno successivo.*

☐ **SI, DESIDERO SOTTOSCRIVERE UN ABBONAMENTO POSTALE A TICINO WELCOME!**

DA FATTURARE A:

Nome e Cognome:

Via:

CAP Località:

Nazione:

Tel.:

Data / Firma:

DA INSERIRE IN UNA BUSTA E SPEDIRE A:

Ticino Welcome Sagl

Palazzo Mantegazza, Riva Paradiso 2

CH-6900 Lugano-Paradiso

o da inviare via e-mail: abbonamenti@ticinowelcome.ch

☐ **SI, DESIDERO ABBONARMI ALLA NEWSLETTER DI TICINO WELCOME!**

Nome e Cognome:

☐ **SI, DESIDERO OFFRIRE UN ABBONAMENTO REGALO A TICINO WELCOME!**

A FAVORE DI:

Nome e Cognome:

Via:

CAP Località:

Nazione:

DA FATTURARE A:

Nome e Cognome:

Via:

CAP Località:

Nazione:

Tel.:

Data / Firma:

E-mail:

MAGGIORI INFORMAZIONI:



AMG

FORGET IMPOSSIBLE.

Mercedes-AMG S 63 E PERFORMANCE.



Winteler

Winteler SA - Giubiasco
Winteler SA - Riazzino

Via Mondari 7
Via Cantonale 32

T. +41 91 850 60 60
T. +41 91 785 82 80

www.winteler.ch
www.winteler.ch

GESTIONE PATRIMONIALE
ONLINE



Portafoglio MIO

Scegliete il Mandato di Investimento
Online di BancaStato.

Facile, veloce, professionale

Maggiori
informazioni



 **BancaStato**