

SVC Le aziende che trainano l'economia

Lo Swiss Venture Club promuove scambi di idee, progetti e conoscenze imprenditoriali in tutta la Svizzera. Anche in Ticino vengono premiate le società più innovative che contribuiscono alla creazione di posti di lavoro

In Ticino sono presenti piccole e medie aziende di tutto rispetto, a volte estremamente competitive e in piena espansione, e che meritano di essere sostenute. Lo Swiss Venture Club (SVC), un'associazione non profit indipendente di imprenditori per il Ticino, è un'associazione che si propone di sostenere e promuovere le PMI, forza motrice dell'economia svizzera, organizza ogni due anni il Prix SVC nella Svizzera italiana. In questo modo cerca di contribuire alla creazione e al mantenimento di posti di lavoro nel Paese. Gabriele Zanzi, presidente della giuria Prix SVC Svizzera italiana e responsabile della regione Ticino di Credit Suisse, e Hans-Ulrich Müller, presidente di Swiss Venture Club Ticino al senso dell'iniziativa.



Gabriele Zanzi (in alto) e Hans-Ulrich Müller. A sinistra la zona industriale di Mendrisio. (Foto Credit Suisse e Maffi)



L'INTERVISTA / 1 ■ GABRIELE ZANZI*

«Lo shock del franco forte ha evidenziato la resilienza delle nostre imprese»

■ A ogni edizione del Prix SVC vengono presentate aziende candidate a ricevere. Può spiegare brevemente come individua queste aziende e come è possibile candidarsi per il premio?

La giuria indipendente che propone i candidati è composta da esperti volontari che sono profughi della Fondazione Agre, nuove start-up innovative si stanno diffondendo sempre di più in Ticino. Per quanto riguarda le aziende già radicate nella Svizzera italiana, personalmente ritengo una forte capacità innovativa e la finalista del Prix SVC lo dimostrano ampiamente. Queste sei aziende si distinguono per il loro radicamento sul territorio, per la conservazione dei posti di lavoro, per la capacità innovativa e l'abilità nel superare le crisi, continuando a investire e a creare valore aggiunto.

■ Alla fine quali benefici concreti che traggono i finalisti e vincitori della competizione al Prix SVC?

Molti vincitori ci hanno comunicato che da allora ricevono sostegno da parte di imprenditori e specialisti. È diventato per loro più facile trovare collaboratori qualificati grazie alla consulenza mediatica di cui ha beneficiato la nostra azienda. L'attenzione riscossa dal Prix SVC aiuta anche nell'ambito di nuove partnership o operazioni, poiché il riconoscimento è considerato una garanzia di qualità. Non da ultimo, un premio di questo tipo simboleggia un vero apprezzamento e dà una spinta al team infondendo una nuova carica di motivazione. Spesso si dice che in Ticino mancano imprese innovative.

■ Come reputa la situazione nel nostro Cantone?

Al contrario! Da un lato, grazie a un'ampia offerta formativa, per esempio da parte di USI e SUPSI, e dall'altro grazie al sostegno di programmi come la Commissione per la tecnologia e l'innovazione (CIT), offerte di fidelizzazione per PMI e progetti come la Fondazione Agre, nuove start-up innovative si stanno diffondendo sempre di più in Ticino. Per quanto riguarda le aziende già radicate nella Svizzera italiana, personalmente ritengo una forte capacità innovativa e la finalista del Prix SVC lo dimostrano ampiamente. Queste sei aziende si distinguono per il loro radicamento sul territorio, per la conservazione dei posti di lavoro, per la capacità innovativa e l'abilità nel superare le crisi, continuando a investire e a creare valore aggiunto.

■ Nel cantone si diffondono sempre più le start-up innovative

■ Come giudica le condizioni quadro per le imprese: si può fare di più?

Nel paragonare con altre nazioni circostanti la Svizzera si confronta il quadro per condizioni quadro favorevoli e la dimostrazione è data dall'insediamento di varie nuove imprese in Ticino. Tuttavia il continuo aumento della burocrazia e l'introduzione di nuove tasse, contributi e imposte pesa sulla gestione aziendale, soprattutto in un momento in cui una parte dell'economia si trova confrontata con un franco svizzero forte, una riduzione degli ordini e un aumento della concorrenza.

■ Al mondo politico va quindi l'appello di continuare a sostenere l'economia, limitando nuove imposizioni pecuniarie o burocratiche.

Lei è anche responsabile della clientela commerciale di Credit Suisse. Da questo osservatorio come giudica l'andamento dell'economia in generale e delle aziende in Ticino?

Lei è anche responsabile della clientela commerciale di Credit Suisse. Da questo osservatorio come giudica l'andamento dell'economia in generale e delle aziende in Ticino? Nel 2017 l'economia dovrebbe evidenziare una crescita sostanzialmente analoga a quella dell'anno precedente. Supponendo che il tasso di cambio euro-franco resti abbastanza stabile, ci attendiamo un'ulteriore solida crescita delle esportazioni. Ciò comunque in un contesto di incertezze legate alla Brexit e all'esito delle elezioni in Europa. Le imprese ticinesi hanno ben superato lo shock del franco dimostrando ancora una volta la loro solidità e la capacità di reagire. Le loro prospettive sono per lo più positive soprattutto in ambito farmaceutico, sanitario e delle telecomunicazioni, mentre il turismo e il commercio al dettaglio fanno un po' più fatica. I gestanti devono fare i conti con il turismo degli acquisti e anche con l'accesa concorrenza da parte dell'estero, una realtà in forte crescita. Inoltre, il rallentamento dell'immigrazione e della crescita demografica avrà un impatto negativo sulla domanda di spazi abitativi, a scapito dei settori legati all'immobilità. Comunque sono ottimista: con l'immigrazione di Alprahonisti il Ticino si avvicina al resto della Svizzera e di ciò potrebbero beneficiare molti settori, in particolare quello della ristorazione e dell'offerta culturale e sportiva, di cui il nostro Cantone è ricco.

* presidente della giuria Prix SVC Svizzera Italiana e responsabile Regione Ticino di Credit Suisse

L'INTERVISTA / 2 ■ HANS-ULRICH MÜLLER*

«Una buona relazione bancaria con le PMI aiuta a rafforzare il sistema produttivo»

■ Lei ha fondato lo Swiss Venture Club circa 15 anni fa: quali erano le idee alla base di questa iniziativa?

«L'obiettivo principale di tutti i miei impegni è l'interconnessione di persone e know-how. Lo SVC ne è l'esempio migliore: per noi fondatori era molto importante creare una piattaforma di scambio in grado di mettere in contatto le imprenditrici e gli imprenditori in Svizzera e promuovere così lo scambio di conoscenze. In questo modo nascono nuove idee, nuovi progetti e spesso anche nuovi posti di lavoro. Lo SVC contribuisce così a rafforzare la coerenza economica svizzera».

■ Secondo lei cosa è riuscito a realizzare lo Swiss Venture Club in questi ultimi 15 anni nel settore delle PMI in Svizzera?

«Negli ultimi 15 anni abbiamo messo in piedi un vero e proprio «ecosistema SVC» operiamo in cinque settori, abbiamo attirato più di 600 sponsor e partner per la promozione delle PMI svizzere e abbiamo creato una rete di 2.800 affezionato membri».

■ Cosa spiega una persona che opera nel settore bancario come lei a impegnarsi a favore delle PMI?

«Per una banca che desidera operare con successo nel settore delle PMI, sono fondamentali l'interesse per le aziende e il piacere di dialogare con gli imprenditori. Quando mi occupo di questo settore presso Credit Suisse per me era fondamentale sviluppare un dialogo costruttivo e proficuo per entrambi le parti. Se la banca dà l'impressione di vivere su un altro pianeta e di non conoscere la realtà delle PMI gli imprenditori hanno giustamente un atteggiamento scettico. Il fatto che Credit Suisse sia impegnato nello Swiss Venture Club dimostra la centralità del rafforzamento e

della valutazione dell'impresa nonché della vicinanza alle PMI. Contribuisce così - al di là della relazione d'affari con le singole PMI clienti - allo sviluppo della piazza economica svizzera per le PMI».

■ Lo SVC è noto soprattutto per il Prix SVC. Qual è il successo di questo evento e quali altre attività organizzate?

«Lavoriamo per sviluppare idee di successo e opportunità di affari»

■ Con il Prix SVC abbiamo finora premiato 299 imprese per le loro prestazioni in occasione di 50 cerimonie in sette regioni della Svizzera. Il Prix SVC Swiss Venture Club ci porta ora a quota 300 vincitori - un record! Le cerimonie di conferimento del Prix SVC nelle varie regioni, cui partecipano fino a 2.000 ospiti, rappresentano un importante evento economico. Molti membri dello Swiss Venture Club hanno anche preso parte a numerosi forum e dibattiti nel campo della Formazione SVC dedicati a temi centrali quali successione aziendale, diritto d'affari, strategie dell'innovazione e finanziamento d'impresa. Nel settore Politica SVC abbiamo sempre dato importanti contributi a dibattiti d'approfondimento in materia di politica economica. Ad esempio, in occasione di un evento dello scorso anno, quando abbiamo discusso di politica monetaria e delle relative ripercussioni sulla piazza lavorativa con il presidente della BNS Thomas Jordan. Oppure con la SVM SA per il capitale di rischio delle PMI, un'affiliazione al 100% di Credit Suisse che sostiene finanziariamente e

con il proprio know-how aziende che si distinguono, soprattutto PMI affermate, ma anche spin-off e start-up».

■ Le cerimonie di premiazione sono anche importanti eventi sociali con grande affluenza di pubblico. Qual è il segreto di questo successo?

«Molti fattori giocano un ruolo determinante. Particolarmente importanti sono le emozioni, l'appuntamento, il senso di appartenenza e l'opportunità di networking anche scoprite i campioni nascosti è interessante. Un ulteriore elemento di attrazione è costituito dall'entertainment, con noi moderatori e momenti di spettacolo. Altrettanto apprezzate sono l'atmosfera e naturalmente la possibilità di conoscere personalità importanti».

■ Come pensa che si evolverà, o dovrebbe evolversi, lo Swiss Venture Club in futuro?

«Lavoriamo costantemente per sviluppare ulteriormente la nostra associazione. Creata come piattaforma di scambio da persone che provengono dalla pratica aziendale e dedicata a chi opera attualmente nelle aziende, lo Swiss Venture Club tramite le proprie attività continua a gettare le basi per sviluppare idee di successo e opportunità di nuovi affari. In tal modo riesce a creare un vero valore aggiunto per le PMI. Siamo sempre alla ricerca di nuove idee e nuove forme di eventi con l'obiettivo di favorire lo scambio e il trasferimento di know-how tra i nostri associati. Un esempio concreto è il concorso «Wunsch-Schlössli», ossia «Castello dei desideri», con il quale abbiamo volentieri cercato il dialogo tra la popolazione, il mondo economico e quello politico. Non possiamo favorire l'innovazione senza continuare ad evolverci».

* presidente della Swiss Venture Club