

# TUTTOIMPRESA

**edimen**  
Media Community

**+** STORIE, CONSIGLI E IDEE PER LA TUA IMPRESA

## BUSINESS THINKER

NOTE D'IMPRESA

### FAre Imprese MIgliori

Anno 3 #1 tuttoimpresa.ch  
GENNAIO-MARZO 2024

#### INNOVAZIONE

Camera di Commercio  
Cantone Ticino:  
libertà e creatività  
a pagina 6

#### STORIE DI SUCCESSO

CEO di successo  
che rappresentano  
l'eccellenza ticinese  
da pagina 22

#### Speciale

**WIR TICINO**  
Le aziende top  
del Ticino  
da pagina 66

#### Claudio Semadeni

Responsabile della succursale  
di Lugano di Banca WIR

# TUTTE LE SOLUZIONI PER LA TUA COMUNICAZIONE



- ▶ LIGHT BOX
- ▶ INSEGNE A LETTERE SCATOLATE
- ▶ INSEGNE NEON - *NEW!* NEONLED
- ▶ TOTEM ED ESPOSITORI
- ▶ CARTELLONI PUBBLICITARI
- ▶ WALL LED
- ▶ CROCI PER FARMACIA

- ▶ BANDIERE
- ▶ SISTEMI ESPOSITIVI
- ▶ PELLICOLE PROTEZIONE SOLARE

- ▶ MAXI POSTER
- ▶ BANNER
- ▶ ADESIVI AUTO E CAR WRAPPING
- ▶ INTERIOR RESTYLING
- ▶ VETROFANIE
- ▶ TARGHE E SEGNALETICA
- ▶ ADESIVI PROMOZIONALI

- ▶ ABBIGLIAMENTO PERSONALIZZATO
- ▶ GADGET PROMOZIONALI



**SCOPRILE**



[WWW.NEONART.CH](http://WWW.NEONART.CH)

VIA AL DOSSO 2  
6807 TAVERNE  
TEL. 091 971 61 61

# Business Thinker

[Busi•ness Think•er] 'bɪznɪs 'θɪŋkər

Figura dotata di una mente orientata agli affari e capace di analizzare, sviluppare e implementare strategie aziendali in modo creativo ed efficace. È caratterizzata dalla capacità di comprendere le dinamiche del mercato, anticipare le tendenze, valutare i rischi e le opportunità, nonché formulare soluzioni innovative per affrontare sfide aziendali complesse. Questa figura è spesso coinvolta nella pianificazione strategica, nella gestione del cambiamento e nell'ottimizzazione delle operazioni aziendali.

*Cari Lettori,*

*In un mondo dove il cambiamento è l'unica costante, essere un "Business Thinker" non è più un'opzione, ma una necessità per il miglioramento del proprio business.*

*In un ambiente di mercato sempre più competitivo e in rapida evoluzione, la capacità di pensare in modo strategico, innovativo e analitico è fondamentale per il successo di un'azienda.*

*Il Business Thinker si distingue per la sua **visione a lungo termine** e la capacità di **anticipare e adattarsi** ai cambiamenti del mercato. Questo approccio proattivo non solo aiuta a navigare attraverso le sfide attuali, ma apre anche la strada a opportunità future. Invece di reagire alle situazioni, un Business Thinker le prevede e si prepara di conseguenza.*

*Un aspetto chiave di questa figura è il **miglioramento continuo**: la tecnologia e le tendenze dei consumatori cambiano rapidamente e l'innovazione non è solo legata alla creazione di nuovi prodotti, ma anche al miglioramento dei processi, alla riduzione dei costi e all'aumento dell'efficienza. L'innovazione è il motore che mantiene un'azienda rilevante e competitiva.*

*Ma essere un Business Thinker non riguarda solo strategie e innovazione; è anche una questione di **leadership**. Un leader che pensa in termini aziendali è colui che ispira e motiva il suo team, promuove un ambiente di lavoro collaborativo e supporta la crescita e lo sviluppo dei suoi dipendenti.*

*In conclusione, il **Business Think** è essenziale per qualsiasi azienda che aspira non solo a sopravvivere, ma a prosperare nel moderno paesaggio aziendale. Adottando questo approccio, gli imprenditori e i manager possono trasformare le sfide in opportunità, guidando le loro aziende verso un futuro di successo e innovazione.*

*Con passione e determinazione,  
Michele Lo Nero*



**MICHELE LO NERO**  
Direttore TuttoImpresa  
e Edimen SA

# In questo numero

<b>INNOVAZIONE</b>			
Libertà e creatività	6	<b>CEO DI SUCCESSO</b>	
		Pierfranco e Dario Gabella: la forza del legame familiare	26
<b>INDUSTRIE</b>		<b>CEO DI SUCCESSO</b>	
Quale sviluppo economico per il cantone Ticino?	8	Giampaolo Repich: un occhio al futuro per andare lontano	28
<b>FORMAZIONE</b>		<b>ASSICURAZIONI</b>	
Anche Kurt Cobain non è nato con la chitarra in mano...	11	Un nuovo presidente per l'Associazione Europea degli Agenti AXA	31
<b>GESTIONE DOCUMENTALE PER PMI</b>		<b>MARKETING</b>	
Minimi sforzi, massimi vantaggi nell'era della semplificazione digitale	13	Sinergie vincenti: unire produttività e marketing per il successo aziendale	33
<b>FORMAZIONE</b>		<b>MARKETING</b>	
I "non confini" della formazione manageriale: il ruolo del miglioramento continuo	14	Il futuro? Nessuna rivoluzione, solo evoluzione	36
<b>FORMAZIONE</b>		<b>PRODUTTIVITÀ</b>	
Con-Tatto: con le mani tra gli umani	16	La nobile arte di prendere quel che ci accade e farne un altro scalino verso l'affermazione	39
<b>PERSONAGGIO DI COPERTINA</b>		<b>TECNOLOGIA LASER</b>	
Valuta complementare: un circolo virtuoso lungo quasi un secolo	18	Personalizzazione e unicità: Svanotti Laser	40
<b>CEO DI SUCCESSO</b>		<b>VENDITA</b>	
Rocco Cattaneo: fare impresa per vocazione	22	Abbracciare la crescita e perseguire l'Eccellenza	42
<b>CEO DI SUCCESSO</b>			
Sandro Foiada: mente aperta e collaborazione	24		

<b>IMPRESSE SOSTENIBILI</b>	
Essere capaci di fare impresa	45
<b>ASSOCIAZIONI</b>	
Lions Club Monteceneri: un service club al servizio della comunità	46
<b>PARI OPPORTUNITÀ</b>	
La lunga strada verso l'uguaglianza	48
<b>AUTOMOTIVE</b>	
Garage Bonfanti: un'accelerata di successo verso il futuro	50
<b>DRIVING</b>	
Veicoli commerciali Opel: flessibilità per tutte le esigenze	52
<b>AUTOMOTIVE</b>	
La ricetta del successo: clienti al centro, perseveranza e ottimismo	54
<b>ENOGASTRONOMIA</b>	
Innovare all'insegna della sostenibilità	56
<b>STRUMENTI</b>	
I cerchi della qualità	58
Il Kaizen come miglioramento continuo delle aziende	60
Total Quality Management: la qualità al centro dell'azienda	62
La Learning Organization	64
<b>SPECIALE</b>	
 <b>WIR Ticino oggi</b>	66

# TUTTO IMPRESA

anno 3 | #1 2024

TRIMESTRALE SVIZZERO  
DEDICATO ALLE IMPRESE

[www.tuttoimpresa.ch](http://www.tuttoimpresa.ch)

#### EDITORE

Edimen SA, Via Massagno 20, CH-6900 Lugano

#### DIRETTORE

Michele Lo Nero

[michele.lonero@edimen.ch](mailto:michele.lonero@edimen.ch)

#### SEGRETERIA DI REDAZIONE

[edimen@edimen.ch](mailto:edimen@edimen.ch)

#### SITO INTERNET DELL'EDITORE

[www.edimen.ch](http://www.edimen.ch)

#### FOTOGRAFIE, IMMAGINI, DISEGNI

Gli autori delle immagini sono indicati nelle relative didascalie.

Dove non indicato: redazione di TuttoImpresa e AdobeStock.

#### PUBBLICITÀ, DIREZIONE, AMMINISTRAZIONE, REDAZIONE

Edimen SA

Via Massagno 20, CH-6900 Lugano

+41 91 970 24 36

[edimen@edimen.ch](mailto:edimen@edimen.ch)

#### GRAFICA E IMPAGINAZIONE

[grafico@edimen.ch](mailto:grafico@edimen.ch)

#### TIRATURA

5.000 copie

25.000 copie digitali



STAMPA

Fontana Print

CH-6963 Pregassona

#### ABBONAMENTO

Annuale (4 numeri) CHF 20.-

#### AVVERTENZA

Il materiale redazionale pervenuto alla redazione senza preventivi accordi è da intendersi gratuito anche se pubblicato. Tutti i servizi sono coperti da copyright con diritto esclusivo della Edimen SA per tutto il territorio nazionale ed estero. È vietata qualsiasi riproduzione intera o parziale se non autorizzata dall'editore. Tutto il materiale inoltrato alla redazione e non richiesto (testi, disegni e fotografie), anche se non pubblicato, non sarà restituito. I nomi, le ditte e gli eventuali prezzi pubblicati sono citati senza responsabilità, a titolo informativo e per rendere un servizio ai lettori.

© Edimen, tutti i diritti riservati.

# Libertà e creatività

L'imprenditore, come un artista, deve potersi reinventare e innovare quotidianamente, anche nei piccoli dettagli, che nel lungo termine possono portare a grandi cambiamenti. Come può sfruttare oggi le nuove tecnologie per farlo?



**LUCA ALBERTONI**

Direttore Camera di Commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Cantone Ticino

**C**ome il musicista che è sempre alla ricerca della nota perfetta, così **l'imprenditore è costantemente impegnato a trovare il giusto mix fra armonia, melodia e ritmo per rimanere competitivo** in una realtà di mercato sempre più complessa ed esposta a continui mutamenti, spesso non influenzabili perché di dimensione planetaria. Del resto, la creatività e la libertà sono due facce di una stessa medaglia, essenziali per qualsiasi attività imprenditoriale, al pari della creatività e della libertà d'espressione per un artista. Poi c'è chi segue uno spartito ben preciso e chi improvvisa di più, ma alla base del tutto vi sono per tutti il cuore e la passione. Solo così e reinventandosi costantemente, vi sono musicisti che restano moderni e innovativi anche a 80 anni, al pari di imprenditori e aziende che attraversano generazioni intere riuscendo sempre a

cogliere quelle che sono le esigenze del contesto in cui operano. Il tratto comune a tutte queste realtà è indubbiamente la **capacità di innovare quasi quotidianamente**, magari anche "semplicemente" adattando una formula vincente. Purtroppo nella nostra realtà si tende spesso a considerare innovativi solo coloro che partoriscono idee rivoluzionarie o prodotti di altissima tecnologia. Come i missili che vanno su Marte, tanto per intenderci. Invece **per l'imprenditore la sfida di innovare è giornaliera** e passa anche e soprattutto attraverso **piccoli accorgimenti e sfumature**, che riguardano tutti gli aspetti dell'attività aziendale, non solo il prodotto in quanto tale o la strategia aziendale. Pensiamo alla gestione del personale, per creare e mantenere un'orchestra che sappia interpretare al meglio e coralmemente lo spartito, alla comunicazione interna ed esterna, ecc. Elementi troppo spesso sottovalutati da chi superficialmente critica il tessuto economico ticinese, eppure fondamentali per poter resistere alle molte situazioni delicate che ormai siamo abituati a vivere, basti pensare alle problematiche concernenti le materie prime, l'energia, la supply chain, la forza del franco svizzero, ecc.

Se l'economia ticinese ha affrontato con grandi capacità di adattamento molte crisi è perché alla base vi sono realtà dinamiche e flessibili. Lo dimostrano i rilevamenti congiunturali che la Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi (Cc-Ti) effettua ogni anno, che sono molto chiari: **l'economia ticinese segue l'andamento di quella nazionale e fino a oggi ha tenuto bene anche nelle situazioni più difficili.**

Sulla capacità innovativa, un'ulteriore conferma viene dalle cifre più recenti che abbiamo raccolto, riguardanti non solo l'andamento economico, ma anche due temi specifici come la trasformazione digitale e l'intelligenza artificiale. Le due cose spesso vanno di pari passo, ma la seconda nel contesto aziendale è ancora un ele-





mento relativamente nuovo rispetto alla prima, ormai realtà consolidata.

Il tema della **trasformazione digitale delle attività** ormai non è più nuovo ed è interessante constatare come praticamente tutte le aziende investano su questa trasformazione.

Fra i vantaggi della trasformazione digitale, nelle risposte spiccano la semplificazione dei compiti (73%) e il miglioramento della produttività (58%). Seguono lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi (29%) e la riduzione dei costi di produzione (20%). Mentre i limiti della digitalizzazione sono individuati nella difficoltà a integrare la tecnologia nell'attività (47%), nei costi di investimento (43%) e nella difficoltà dei dipendenti di familiarizzare con il sistema (33%), elemento quest'ultimo che chiama quindi in causa anche il tema della formazione, di base o continua. È importante rilevare che la digitalizzazione non è vista come opportunità per sopperire alla carenza di manodopera dal 71% delle risposte, il che evidenzia come il fattore umano resti per ora decisivo. Per contro, la trasformazione è conside-

rata dal 70% come opportunità per migliorare la posizione competitiva.

Per quanto riguarda **l'intelligenza artificiale**, l'utilizzo di strumenti come ChatGPT resta per ora abbastanza limitato, visto che l'uso sistematico nel contesto aziendale viene rilevato solo dal 23% delle aziende (24% nel terziario, 20% nel secondario, 30% nelle aziende medio-grandi). L'applicazione pratica si vede nel marketing (70%), nella digitalizzazione del prodotto/servizio (31%), nell'applicazione nei processi produzione e nella logistica (31%) e nell'organizzazione (finanze, risorse umane, 24%). Percentuali assolutamente in linea con quanto succede nel resto della Svizzera e comunque "fisiologiche", visto che siamo agli albori di questa evoluzione.

Interessante rilevare come, a oggi, il 90% delle risposte indichino che l'IA non avrà impatti sul numero di dipendenti dell'azienda.

Innovativi con prudenza e grande attenzione al fattore umano, malgrado i rapidissimi sviluppi tecnologici. In sostanza, un allegro moderato che mette d'accordo tutti. ⚙️



📍 Corso Elvezia 16  
6900 Lugano

☎️ +41 91 911 51 11  
🌐 [www.cc-ti.ch](http://www.cc-ti.ch)



# Quale sviluppo economico per il cantone Ticino?

Come migliorare le condizioni per fare azienda per favorire la crescita economica e commerciale del territorio.

**L**e sfide a cui sono confrontate l'economia e la società ticinesi nei prossimi anni sono molto impegnative e necessitano una concordanza fra i diversi attori per essere affrontate e risolte. Ci riusciremo davvero?

**L'analisi delle cifre ci restituisce una situazione impietosa**, che richiede da subito una comunione d'intenti. Innanzitutto, la situazione delle finanze pubbliche. Su un budget di 4 miliardi di franchi, la metà viene spesa dal Cantone per compiti legati alla sanità e socialità. 1 miliardo è destinato invece all'istruzione e alla formazione. Il miliardo restante serve per tutto il resto. I costi a carico della collettività sono in crescita, pensiamo solo all'invecchiamento della popolazione. Quindi, molto difficilmente nei prossimi anni il cantone Ticino riuscirà a realizzare dei cosiddetti avanzi di esercizio per incrementare il volume degli investimenti. A fronte di questa situazione, assistiamo invece a una sostanziale stagnazione delle entrate fiscali, in particolare delle persone giuridiche.

Certo, abbiamo dovuto affrontare la fase della pandemia, diverse crisi finanziarie, la debolezza dell'economia europea, nostro principale mercato di riferimento per le esportazioni. A seguito

di tutto questo i gettiti d'imposta non sono crollati, anzi hanno tenuto, ma ciò è una magra consolazione se pensiamo al fatto che ai maggiori costi che avremo nei prossimi anni dovremo contrapporre un possibile aumento delle entrate e quantomeno un'attenuazione della crescita dei costi stessi.

**Le maggiori entrate**, ed è quello che noi auspichiamo perché siamo contrari a fare crescere le imposte, **devono essere ottenute attraverso misure di sviluppo economico che aiutino allo stesso tempo ad aumentare la produttività del lavoro**. Non possiamo però fare astrazione dal considerare la struttura della nostra economia. Sulle circa 39'000 imprese e società attive, oltre il 90% è costituito da aziende e attività con meno di dieci dipendenti. Questo non è di per sé un limite, anzi la diversificazione della nostra economia è un punto di forza. Ma è chiaro che se pensiamo che nei prossimi anni una delle discriminanti sarà data dalla nostra capacità di aumentare il grado di innovazione tecnologica, beh allora è evidente che, quantomeno, si pone nell'economia ticinese una questione di massa critica, che in parte può essere affrontata attraverso una collaborazione più stretta fra imprese, ma anche fra aziende e istituti di ricerca.

## Innovazione e formazione, bisogna investire

In Ticino esistono diverse aziende di punta e tecnologicamente avanzate. La gran parte delle imprese non si trova però in questa situazione. Noi le definiamo le cosiddette **imprese del "medium tech"**, cioè aziende che fanno degli incrementi d'innovazione, principalmente sui processi produttivi e in parte sui prodotti. Questi incrementi d'innovazione vanno di pari passo con la capacità d'investimento delle aziende, che tiene evidentemente conto dei fattori economici e congiunturali.

**Gli investimenti in tecnologie e innovazione sono tuttavia sempre più onerosi e tante PMI possono dare seguito**



**solo in forma limitata.**

Spetta prima di tutto alle imprese fare innovazione. Lo Stato deve agire in maniera sussidiaria agevolando questi processi innovativi con la messa a disposizione di quadri interessanti per fare impresa sul territorio. Ciò non toglie che lo Stato possa anzi debba avere un ruolo attivo quantomeno nella promozione di settori e tecnologie trainanti, favorendo l'insediamento di istituti di ricerca, curricula universitari e professionali pertinenti e promuovendo, come in parte si sta già facendo, competenze in settori strategici come le scienze della vita. Tuttavia, **la sfida importante è anche quella di**

**tenere agganciate le aziende più tradizionali,** quelle cioè che producono incrementi medi di innovazione, che costituiscono di fatto l'ossatura della nostra economia. Soprattutto, ma non solo, da questo punto di vista, entra in gioco **la formazione scolastica e professionale promossa sul territorio.**

Nel nostro documento strategico "AITI 2032" che abbiamo pubblicato nel 2022, dedichiamo particolare attenzione a questo capitolo.

Nella scuola obbligatoria, ad esempio, abbiamo proposto di dare agli studenti una formazione di base generale sulle materie tecniche, cioè informatica, meccanica ed elettronica, indipendentemente dal percorso di studio e di lavoro che faranno in seguito, proprio perché la conoscenza della tecnologia sarà una discriminante. Nell'ambito della formazione professionale sappiamo che in Ticino vengono praticate circa la metà delle professioni esistenti in Svizzera. A parte il fatto che diverse professioni diventano trasversali e a parte il fatto che le competenze personali diventano sempre più importanti, **è immaginabile che il numero delle professioni esercitate possa aumentare, naturalmente sviluppando nel tessuto economico attività che possano soddisfare questa richiesta e incrementando l'offerta di scuole di tipo tecnico, che oggi sono in chiara minoranza rispetto a quelle di tipo amministrativo-commerciale.**

### **Migliorare le condizioni quadro**

Non è certo una novità, ma dobbiamo ribadirlo. Senza un appropriato miglioramento delle condizioni quadro per fare azienda, al massimo l'economia ticinese potrà marciare sul posto nei prossimi anni: fiscalità competitiva, prezzi dell'energia sostenibili e approvvigionamento garantito, formazione scolastica e professionale in linea con le esigenze dell'economia, snellimento della burocrazia e altro ancora, sono tutte condizioni sulle quali dobbiamo lavorare in un rapporto di collaborazione fra l'economia, lo Stato e i cittadini. 

Stefano Modenini,  
Direttore AITI  
(Associazione Industrie  
Ticinesi)

# BOOOOOM



LA TUA  
**COMUNICAZIONE**  
COME LA VEDIAMO NOI

**WEB | GRAFICA | MARKETING**  
E MOLTO ALTRO!



Via Marchetto, 6  
CH-6883 Novazzano



091 682 80 51



079 134 83 53



info@8flow.agency



**SCOPRI IL TUO POTENZIALE!**  
**WWW.8FLOW.AGENCY**

# Anche Kurt Cobain non è nato con la chitarra in mano...

Saper prendere decisioni, adattarsi al cambiamento, pensare in modo strategico, non sono caratteristiche innate, ma si imparano. Per farlo in modo efficace, puoi formarti per diventare un Business Thinker.



**ALICE MUNAFÒ**  
Responsabile editoriale  
Edimen SA

**F**are business oggi significa trovarsi in un contesto in cambiamento continuo, evoluzioni rapide e un mercato in cui la competizione è sempre più pressante. Come prepararsi per un ambiente così mutevole, che richiede velocità di pensiero, ma nel contempo capacità strategica, critica e analitica, per poter far emergere la propria musica in mezzo a tanto rumore? **La soluzione è diventare un Business Thinker.**

Il **“Business Think”** si riferisce a un approccio o una mentalità incentrata sulla soluzione dei problemi e sulla presa di decisioni nel contesto aziendale. È caratterizzato dal pensiero critico, analitico e strategico. Le persone con questa mentalità esaminano attentamente le situazioni, considerano diverse prospettive e fattori e si basano su dati e analisi per prendere decisioni informate che promuovono gli obiettivi di business. Questo tipo di pensiero è essenziale per la leadership aziendale, la gestione, l'innovazione e l'efficacia operativa. Proprio come un musicista non nasce già capace di organizzare le note in un'armo-

nia perfetta, né di suonare tutti gli strumenti senza averci mai provato, così imparare a pensare e agire efficacemente in un contesto aziendale è una pratica che si può imparare.

Formarsi per diventare un Business Thinker è la strada ideale per chi desidera sviluppare o **migliorare le proprie capacità di pensiero strategico, decisionale e innovativo nel contesto aziendale**: imparare a ragionare da Business Thinker è un percorso che può essere svolto qualunque sia il contesto aziendale in cui ci si trova o per acquisire una più profonda comprensione del funzionamento delle aziende, legata a un miglioramento delle capacità di prendere decisioni, guidare con efficacia e influenzare positivamente il proprio ambiente di lavoro.

Gli **imprenditori**, possono sviluppare strategie di business più efficaci e gestire più agevolmente le sfide quotidiane,

I **manager aziendali** possono migliorare le competenze nella gestione dei team, dei progetti, della presa di decisioni strategiche,

I **professionisti in carriera** possono avanzare nel loro campo, assumere ruoli di leadership o migliorare le loro competenze manageriali. I **neolaureati in business o economia** possono integrare la loro formazione con competenze applicabili nel mondo di oggi. I **consulenti aziendali** amplieranno

## IMPRESA VINCENTE

Modelli, strumenti e testimonianze per rendere la tua impresa vincente.

Centro Studi Villa Negroni  
Orario: 17.00 / 20.00



20 Febbraio  
**Modello U2**  
Strategia d'impresa



12 Marzo  
**Modello Warren Buffett**  
Cash Flow



9 Aprile  
**Modello Enzo Ferrari**  
Esecuzione



14 Maggio  
**Modello Queen**  
Produttività



11 Giugno  
**Modello Nutella**  
Felicità e benessere



9 Luglio  
**Modello Guns'n'Roses**  
Vendita



10 Settembre  
**Modello Nirvana**  
Leadership



15 Ottobre  
**Modello Walt Disney**  
Marketing 100



12 Novembre  
**Modello Swatch**  
Aumento ricavi e gestione costi

il loro set di strumenti per offrire servizi migliori. Gli **innovatori e creativi** riusciranno ancor più efficacemente ad applicare il pensiero strategico per trasformare le proprie idee in imprese di successo. Gli **specialisti del marketing e delle vendite** potranno sviluppare strategie di marketing più efficaci, basate su un approfondito pensiero analitico strategico. Le **persone in transizione di carriera** che desiderano spostarsi in ruoli di management o esplorare nuove traiettorie professionali riusciranno ancor meglio a inserirsi in contesti differenti dal loro.

Oggi tutte queste figure si inseriscono in un contesto professionale dinamico ed esigente ma tutte hanno sfide comuni: troppe decisioni da valutare, gestire il continuo cambiamento, subire una pressione sempre crescente sui risultati, saper gestire team in modo efficace, rispondere velocemente a situazioni di crisi.

Questa figura ha con sé un toolbox di competenze che gli consente di:

- **Migliorare la sua capacità decisionale**
- **Ideare strategie di adattamento al cambiamento**, divenendo più resiliente e flessibile
- **Sviluppare tecniche di leadership efficace**, motivando il team e migliorando le performance

- **Gestire efficientemente il tempo e diminuire lo stress**

- **Trovare soluzioni creative** ai problemi

- **Migliorare le proprie competenze di comunicazione** all'interno e all'esterno dell'azienda

- **Aumentare la capacità di gestire il rischio**

- **Incrementare la fiducia in sé stessi grazie a una crescita personale complessiva.**

**Per diventare Business Thinker puoi partecipare al percorso di formazione IMPRESA VINCENTE: nove tappe che attraverso modelli di business di successo, storie di aziende e imprenditori, concreti strumenti di apprendimento, ti sveleranno tutti i segreti per acquisire un approccio "Business Think" e conquistare la tua personale trasformazione.** Otterrai gli strumenti, le competenze necessarie per affrontare le sfide quotidiane in modo più efficace. Migliorerai non solo la tua performance professionale, ma otterrai anche maggiore soddisfazione personale e benessere generale.

Con il percorso Business Thinker imparerai anche tu come diventare il leader della tua band... aziendale. ⚙️

**Iscriviti ora  
al percorso  
di formazione  
IMPRESA VINCENTE!**



**Rinforzi in acciaio incollati**





# Minimi sforzi, massimi vantaggi nell'era della semplificazione digitale

Superare le resistenze al cambiamento con un approccio graduale e vincente. Scopri come trasformare la tua gestione documentale con semplicità, coinvolgimento degli utenti chiave e un supporto completo. Inizia oggi, la gestione documentale per PMI è presente.

***“Siamo una piccola impresa, non ne abbiamo bisogno, è roba per aziende grandi.”***

***“Abbiamo sempre seguito la stessa procedura, funziona alla perfezione.”***

***“Non siamo esperti di informatica, preferiamo la documentazione cartacea.”***

***“Ho così pochi documenti che sembra inutile.”***

***“Siamo piccoli, non siamo un bersaglio per la criminalità informatica.”***

**S** spesso queste riserve non derivano da motivi effettivi o quantificabili, ma piuttosto da una resistenza al cambiamento. Scopriamo insieme come superare questo timore e implementare la gestione documentale con minimi sforzi e benefici straordinari.

## Approccio agile

Introduciamo le funzioni una alla volta, costruendo un sistema operativo in tempi record. Una volta implementato, il sistema è pronto per essere utilizzato e sottoposto a test immediati. Questa sinergia accelera notevolmente il raggiungimento dell'obiettivo principale della funzione, garantendo una risposta tempestiva e mirata a esigenze concrete.

## Implementare insieme a chi lo usa

Solo chi è immerso quotidianamente in un processo specifico è in grado di comprendere appieno le sue reali esigenze e criticità. Questi individui rappresentano figure chiave per il successo del processo stesso. Collaborare con loro diventa essenziale per ottimizzare l'intero procedimento. Inoltre, coinvolgerli attivamente nell'implementazione del processo offre un ulteriore vantaggio: diventano promotori del cambiamento.

## Priorità alla semplicità

Semplicità massima, efficienza ottimale. La nostra strategia è chiara e vincente: se non vi è un'infrastruttura adottiamo una soluzione in Cloud pubblico (Software as a Service) con server situati in Svizzera, supportato da un applicativo web-based intuitivo: solo campi essenziali e visualizzazione solo dei documenti indispensabili.

## Formazione e accompagnamento

La formazione e il supporto durante la trasformazione del processo lavorativo sono fondamentali per garantire il successo del cambiamento e accrescere la fiducia delle figure chiave. Oltre alla formazione dedicata all'implementazione, riteniamo essenziale fornire un punto di riferimento per eventuali richieste o necessità. Per questa ragione, garantiamo sempre un pacchetto di assistenza.

## Iniziare con un investimento minimo

Partire con la gestione documentale non richiede un investimento imponente. Il nostro approccio agile implica un investimento minimo iniziale, sia in termini di sforzo di implementazione che di costi per le licenze. Concludendo, la gestione documentale per le PMI con il nostro approccio agile promette una trasformazione senza sforzi e con vantaggi massimi. Le riserve comuni trovano risposta nella nostra strategia vincente che pone priorità sulla semplicità, coinvolgimento degli utenti chiave e supporto completo durante il cambiamento. Affrontate il cambiamento con fiducia! Contattateci per esplorare le opportunità della gestione documentale agile. Rendiamo il processo facile, vantaggioso e impeccabile, personalizzato alle vostre esigenze. 

**Maggiori informazioni**

**onys**  
il tuo mondo digitale

**ONYS DIGITAL SOLUTIONS SA**

 Via Cantonale 23c  
CH-6928 Manno

 +41 91 604 54 45

 info@onys.ch  
 www.onys.ch



# I “non confini” della formazione manageriale: il ruolo del miglioramento continuo

La formazione per professionisti è un vero e proprio servizio e in quanto tale sempre soggetto a evolvere. Scopriamo come nell'articolo.



**KARIN MEINERS**

Project UNI 11648:2022 – UNI ISO 21502:2021  
Responsabile della Programmazione Centro Studi  
Villa Negroni

**I**l principio del “miglioramento continuo” implica un lento, graduale e regolare cambiamento: un cambiamento per il meglio; un cambiamento per migliorare.

Per “**cambiamento**” non si intende un atto, un gesto, una decisione, bensì un **processo di trasformazione**, il quale comprende anche il superamento delle resistenze al mutamento, così come il concetto di “**continuità**” evoca la **mancanza di interruzioni**, ma non solo, anche l'immagine della **persistenza e della costanza**.

Come è noto, la metodologia del “miglioramento continuo” nasce e si sviluppa come strategia

di management e può ispirarsi al ciclo di Deming: Plan-Do-Check-Act, utilizzato per il controllo e il miglioramento di processi e prodotti. Si tratta, chiaramente, di approcci e sistemi che si sono sviluppati nell'era della meccanizzazione e dell'industrializzazione di massa.

In questi tempi, in cui viviamo l'epoca della digitalizzazione e del service management, in che termini è possibile conversare di “*miglioramento continuo*”?

**La formazione per professionals** (ossia quei ruoli strategicamente più rilevanti in un'organizzazione) è un **servizio**: si tratta di un'attività che rientra a pieno titolo nella categoria della *gestione di servizi*.

È possibile, pertanto, tentare di verificare l'applicabilità del concetto di “miglioramento continuo” a questo ambito di attività nella prospettiva del **service manager della formazione**, ossia di colui che crea modelli di formazione. In sostanza, si tratta di accertare l'applicabilità della filosofia *lean* alla formazione, prestando particolare attenzione sia alla domanda (effettive necessità formative) in una prospettiva di personalizzazione senza escludere gli obiettivi di business, che alle tempistiche di realizzazione dei programmi formativi e di sviluppo delle competenze, in linea con il dinamismo e la complessità indotte dalla digitalizzazione.

In quest'ottica, i fattori di cambiamento che si sono affacciati nel mondo della formazione manageriale negli ultimi anni sono dirompenti: dai processi e stili di apprendimento profondamente diversi rispetto a quelli passati all'avvicinarsi di nuovi modelli organizzativi, laddove i confini si caratterizzano per permeabilità, rendendo indispensabile lo sviluppo di forme di risposta gestionale e di collaborazione aperte sia all'interno dell'orga-



nizzazione, sia verso l'esterno. **Le nuove forme di organizzazione, in grado di competere, si caratterizzano infatti per flessibilità e per capacità di rappresentare spazi di connessione e collaborazione** affinché divenga più semplice stipulare accordi con realtà esterne, sviluppando il proprio business ed eventualmente un business alternativo o innovativo. Conformemente, **il professionista della formazione deve essere in grado di scegliere il modello formativo** (comprendente anche le logiche di gestione del processo formativo) **più adatto e rispondente alle richieste del contesto che deve "servire"**.

Quest'ultimo passaggio è estremamente critico: *"rispondente alle richieste"*.

Di cosa si tratta, esattamente? Richieste emergenti per rispondere a situazioni esistenti? Quale spazio si può riservare, in questi casi, all'innovazione, anticipando esigenze di sviluppo aziendali? Proprio in questo passaggio è concretizzabile il concetto di "miglioramento continuo", sperimentando modelli di formazione differenti, in funzione del ruolo che viene attribuito alla formazione all'interno dell'azienda e nel settore di riferimento; in base agli attori che parteciperanno al processo formativo e, conseguentemente, agli spazi che verranno scelti per l'apprendimento (che potrà essere sia formale che informale).

In particolare, facendo riferimento ai professionals" occorre considerare alcune particolarità di rilievo per lo sviluppo del business e, conseguentemente, di quello dell'organizzazione:

- il processo di combinazione di competenze manageriali e competenze tecniche;
- il valore fondamentale dell'"esperienza", quale fonte principale di sviluppo delle competenze;

- il rapporto con l'organizzazione (identificazione) e il rapporto con il cliente (dinamiche ambientali esterne).

Queste specificità sono da considerarsi equivalenti a criteri di progettazione dei modelli di formazione, laddove la finalità coincide con la predisposizione non semplicemente di un'offerta formativa, bensì di un sistema di servizi per lo sviluppo delle competenze improntato sulla *qualità*. Quest'ultima, benché sia un concetto relativo, è determinabile nella misura in cui sia conforme alle aspettative e alle necessità del partecipante al progetto formativo. Occorre, tuttavia, **considerare che le aspettative e le esigenze sono diverse per ognuno di noi: per questa ragione, è fondamentale prevenire un'eventuale "non conformità" e per poterlo fare, è fondamentale coinvolgere il potenziale partecipante nel processo di elaborazione del modello di formazione e nel processo di gestione della formazione stessa, attribuendogli un ruolo attivo.**

L'attribuzione di un ruolo è un gesto molto più impegnativo rispetto al semplice atteggiamento di ascolto. Ed è con questo "impegno" che il cerchio si chiude: **il "miglioramento continuo" nell'ambito della formazione per professionals trova la sua espressione nel diretto coinvolgimento del destinatario del servizio**, laddove il service manager della formazione concretizza una forma di collaborazione con il partecipante (che perderà la caratteristica di potenziale), promuovendo la sua integrazione, attivando sinergie con altri contesti e agendo in un'ottica di open innovation e, in conclusione, misurando le performance (soddisfazione delle aspettative e delle necessità) in termini di qualità. 🚩

# P 3 5 6

## DA NOI TROVI L'AUTO DEI TUOI SOGNI

Showroom: Via Belvedere 2  
CH-6952 Canobbio

Officina e carrozzeria: Via alla Stampa 6b  
CH-6964 Lugano-Davesco

Tel. +41 91 966 35 61 - info@p356.ch



## GARAGE MULTIMARCA

## P356.ch



# Con-Tatto: con le mani tra gli umani

Riflessioni sulle evoluzioni del lavoro fra fisicità, immateriale e relazioni: come impatteranno il lavoro e la collaborazione nelle organizzazioni?



**GABRIELE PETINO**  
Giornalista, consulente informatico e formatore, Autore del libro "Intelligenza Artificiale per tutti" in collaborazione con il Comitato di HR Ticino

**D**a una recente indagine condotta globalmente da BGC con il supporto di HR Swiss, si evince che le due tendenze globali considerate al top dell'agenda dei CEO, secondo i professionisti HR, sono attrarre e trattenere i talenti necessari per il business e per le sfide future e accelerare la trasformazione digitale. **Come associazione HR Ticino ci siamo recentemente confrontati con le tendenze relative, da un lato, all'evoluzione delle possibilità digitali e informative e, dall'altro, alla smaterializzazione del lavoro e delle relazioni, nel corso dell'evento "Con-Tatto: con le mani tra gli umani", tenutosi lo scorso ottobre presso l'Urban Garden a Manno.**

La trasformazione digitale, l'attrazione e la ritenzione dei talenti sono indubbiamente tendenze che stanno plasmando con forza il futuro del lavoro. Già oggi vediamo i primi effetti, e la rapidità con cui avverranno i cambiamenti ci stu-

pirà se non la sapremo prevedere.

Ecco secondo Gabriele Petino quali sono gli ambiti in cui le aziende devono prepararsi con estrema attenzione:

**Lavoro flessibile e per obiettivi:** con l'accelerazione della trasformazione digitale, le organizzazioni stanno diventando sempre più flessibili. I dipendenti possono lavorare da qualsiasi luogo, a qualsiasi ora, purché siano in grado di svolgere efficacemente i loro compiti e di raggiungere gli obiettivi a loro affidati. Questo può portare a una **maggiore soddisfazione e a una maggiore ritenzione dei talenti**, a patto che le aziende sappiano trasformare la cultura del lavoro adattandosi alle nuove necessità.

Il **lavoro per obiettivi** non è più un optional che solo aziende "lungimiranti" possono permettersi, in questo contesto **diventa la base per attuare il lavoro flessibile**.

**Collaborazione digitale:** Gli strumenti digitali stanno rendendo la collaborazione più facile e più efficiente. I team possono collaborare in tempo reale, indipendentemente dalla loro posizione geografica. Molto spesso, però, nelle aziende c'è già fin troppa tecnologia ma poca propensione al suo utilizzo. Quello che manca veramente, secondo me, è un investimento forte nella formazione di una "cultura della collaborazione digitale".

**Formazione e sviluppo:** Grazie a piattaforme di apprendimento online in crescente diffusione e ben realizzate, la formazione digitale sta diventando sempre più comune. Ma il tempo che vi dedichiamo è spesso ritagliato negli spazi tra una pausa pranzo e un viaggio in treno: il cosiddetto micro-learning non è la soluzione, anche perché è lasciato alla buona volontà del dipendente.



Le aziende dovrebbero a mio parere **destinare più spazio a programmi strutturati di formazione per attrarre, trattenere i talenti e tentare di colmare un divario di competenze che è purtroppo una concreta realtà.**

Il cosiddetto “skill gap” tra ciò che serve alle aziende e le capacità offerte dai collaboratori, soprattutto per chi appartiene alle generazioni analogiche con età dai 45/50 anni in su, è destinato a crescere in maniera drammatica se non verrà affrontato in modo serio.

**Cultura organizzativa:** La smaterializzazione del lavoro e delle relazioni porterà inevitabilmente cambiamenti radicali nella cultura organizzativa di molte aziende. I primi segnali già si vedono, ma la rivoluzione vera e propria è nel turnover generazionale, quando i “boomer” come me andranno in pensione e ci sarà l’avvento dei nativi digitali in posizioni di C-level.

Io credo che le organizzazioni non possano perdere tempo e aspettare che accada: si deve lavorare sodo già da oggi per supportare la transizione e il dialogo tra generazioni.

Come? Costruendo e mantenendo una cultura che valorizzi la collaborazione, la comunicazione aperta, il feedback nel rispetto reciproco anche in un ambiente digitale che, per sua natura, presta il fianco a mille fraintendimenti.

**Diversi sono anche gli spunti principali che è stato possibile trarre dalla discussione con i vari relatori presenti all’evento.**



Talento, skill e formazione continua sono elementi in comune tra tutti i relatori dell’evento a cui ho avuto il piacere di partecipare, e sono poi gli aspetti su cui oggi le aziende si stanno concentrando maggiormente.

Durante un piacevole caffè, poco prima dell’evento, ho notato con estremo interesse quanto **la passione per la ricerca e l’apprendimento continuo sia stata importante per la carriera dei relatori presenti**, ed è anche lo spunto di riflessione che mi sono portato a casa e che condivido volentieri con i lettori.

Per avere successo, oggi come ieri, è necessario avere chiaro l’obiettivo che si vuole raggiungere e perseguirlo con passione e impegno, senza fretta “di arrivare” e senza cercare scorciatoie. ⚙️

### Evento Con-Tatto, 19 ottobre 2023 HR Ticino

I relatori dell’evento Con-Tatto, con gli umani fra gli umani:

- Arch. Mario Botta  
Architetto e Designer di fama mondiale
- Arch. Riccardo Blumer  
Architetto e Designer di fama mondiale
- Oscar Gonzalez  
Divisione della formazione professionale
- Andrea Abbatelli  
Partner Kiai Consulting & Coo Hydac AG
- Edoardo Scattolini  
Product Engineers  
Coordinator Omron Italia
- Giorgio Piccinino  
Sociologo, psicologo  
psicoterapeuta, analista  
transazionale, consulente  
per le organizzazioni
- Gabriele Petino  
Giornalista, consulente  
informatico formatore

## Cinquant’anni di HR Ticino: Un Viaggio Sensoriale Unico per la comunità Risorse Umane

Redazione HR Ticino

L’Associazione HR Ticino ha recentemente festeggiato il suo **cinquantésimo anniversario** con un eccezionale calendario di eventi per esplorare il mondo delle risorse umane attraverso i 5 sensi. In cinque decenni, HR Ticino ha svolto un ruolo fondamentale nell’accompagnare l’evoluzione del ruolo delle risorse umane nelle organizzazioni del Cantone.

Il percorso sensoriale “**Feel the Future**” ha contemplato sei eventi nel corso del 2023 dedicati a: vista, udito, tatto, gusto e olfatto. Ognuno dei quali ha offerto un’esperienza unica, dall’esplorazione visiva delle nuove tecnologie HR, all’ascolto di storie di successo ed i partecipanti hanno potuto conoscere e interagire con ospiti d’eccellenza che hanno offerto il loro punto di vista, esperienze e conoscenze sulla tematica.

E poi il Galà finale dedicato a “Il sesto senso dell’HR”, orientato al futuro, con le ospiti Jessica Silberman Dunant, Presidente di HR Swiss e Klementina Pejic, Chief People Officer Swisscom.

HR Ticino ha dimostrato di essere all’avanguardia, celebrando cinque decenni di impegno, innovazione e collaborazione sul territorio. Il nuovo programma per l’anno 2024 sarà condiviso con i soci il 30 gennaio 2024 durante l’Assemblea Associativa annuale, pronti per affrontare le nuove sfide con rinnovato vigore e collaborazione.

**Per tutte le informazioni sull’evento scrivere a**

✉ [info@hr-ticino.ch](mailto:info@hr-ticino.ch)

🌐 [www.hr-ticino.ch](http://www.hr-ticino.ch)



# Valuta complementare: un circolo virtuoso lungo quasi un secolo

Fondata nel 1934, Banca WIR rappresenta un caso più unico che raro nel suo genere in Svizzera. Claudio Semadeni, Responsabile della succursale di Lugano, ne racconta l'impatto nel presente e le prospettive future.



**MICHELE LO NERO**  
Direttore TuttolImpresa

“Comunità” e “Valore aggiunto” sono due concetti chiave del lavoro di Banca WIR, sistema indipendente di valuta complementare attivo su tutto il territorio svizzero, capace di mettere in rete clienti privati e imprese, tanto a livello nazionale quanto nella dimensione locale. Per parlare del presente e del futuro di questa realtà abbiamo avuto il piacere di chiacchierare con **Claudio Semadeni**, Responsabile della succursale di Lugano di Banca WIR, iniziando dalla sua stessa esperienza di operatore del settore.

## Qual è la sua formazione e come è arrivato a questo settore?

«Ho svolto il classico apprendistato di commercio, non nel settore bancario ma in quello dell'impresa edile, per poi arrivare al diploma. Da buon ticinese della mia epoca ho poi fatto esperienza fuori dal Canton Ticino, partendo per la Svizzera interna con l'obiettivo di apprendere il tedesco. Ho trovato la mia dimensione a Basilea, dove nel 1994 sono entrato nel mondo bancario. Successivamente ho frequentato diverse scuole di specializzazione del settore, dall'Investment banking al ramo IT, per arrivare poi al primo e-banking con la diffusione sempre più capillare del World wide web. In questo ramo sono anche arrivato a gestire un gruppo di persone con le quali abbia-

mo implementato i primi prodotti bancari legati a internet e alle nuove tecnologie, confrontandoci con le aziende che iniziavano a inviare i primi ordini di pagamento in forma elettronica e avevano necessità di consulenza specifica. In seguito sono passato alla clientela commerciale, dalla fine degli anni Novanta in poi mi sono dedicato a questo tipo di rapporto, sviluppando e analizzando bilanci e concedendo crediti. Questa è diventata la mia attività principale nelle varie banche in cui ho avuto il piacere di lavorare, UBS e Banca WIR sono quelle per cui ho lavorato per più tempo».

## Come ha preso la decisione di rientrare in Ticino?

«Ho vissuto a Basilea fino al 2007, lavorando per UBS. Lo stesso gruppo bancario mi ha poi convinto a rientrare in Ticino per gestire un importante portafoglio clienti commerciali a Bellinzona e più avanti mi è stato chiesto di condurre un team di clientela commerciale. La mia esperienza con Banca WIR invece è iniziata nel 2016: dapprima sono stato contattato da un “head hunter”, sempre per la gestione della clientela commerciale, nel mese di luglio dello stesso anno sono diventato Responsabile di filiale, a Lugano. È una posizione difficile ma io la vivo come una “challenge”, una bella sfida».

## Ci spiega, in pochi concetti, cos'è Banca WIR e soprattutto cosa la differenzia da altri istituti di credito?

«Banca WIR, innanzitutto, è una cooperativa e non una SA. È stata fondata nel 1934 con una valuta complementare al franco svizzero che

si chiama, appunto, WIR, come reazione alla stagnazione economica di quel periodo. All'epoca, infatti, vi era una forte remunerazione degli averi e molti industriali dell'Altipiano svizzero, parliamo della zona tra Berna e San Gallo, avevano rallentato la produzione perché potevano lasciare i loro franchi sui conti bancari e questo denaro cresceva con interessi importanti. Per far ripartire, allora, il tessuto economico dell'Altipiano svizzero si pensò di costituire un'associazione tra contadini e industriali per concedere prestiti con questa valuta complementare, scambiabile solo in Svizzera, la cui spesa è incentivata dal fatto di non avere remunerazione sui conti. L'idea funzionò e dopo la Seconda Guerra Mondiale il tessuto economico nel mondo agricolo e industriale riprese vigore anche grazie alla valuta complementare: per fare un esempio molto pratico, la banca cooperativa prestava i WIR al contadino, quest'ultimo li utilizzava per acquistare dall'industriale le attrezzature o i macchinari di cui aveva bisogno (pagandone una parte in WIR e una parte in franchi) e avviava un circuito in cui l'industriale stesso avrebbe poi pagato anche parte degli stipendi in valuta complementare ai dipendenti, questi avrebbero poi acquistato il frutto del lavoro del contadino che, a sua volta, avrebbe ottenuto i WIR necessari per

**Questo tipo di network economico permette di collegare diverse entità imprenditoriali, scambiandosi servizi e prodotti tramite valuta complementare.**

**Qualcuno potrà crescere da zero, qualcun altro potrà invece allargare il proprio portafoglio clienti: questo senso di comunità è il vero valore aggiunto, tanto dal punto di vista finanziario quanto anche da quello del marketing.**

restituire il prestito. Si tratta, insomma, di un circuito economico capace di ridare slancio all'economia svizzera in un momento difficile, e capace di resistere anche quando, dopo il boom edilizio degli anni Cinquanta e Sessanta, l'attenzione si è spostata dal settore primario a quello delle costruzioni e a quello alberghiero. Nel frattempo però si è generato, quasi naturalmente, un network di imprenditori che attualmente è considerabile il più importante in Svizzera e conta circa 30mila realtà che utilizzano il WIR».

**Parlando nello specifico del Ticino, qual è il valore aggiunto che può dare una realtà come Banca WIR?**

«Come per il più ampio discorso legato al





territorio svizzero, anche in Ticino questo tipo di network economico permette di collegare diverse entità imprenditoriali, scambiandosi servizi e prodotti tramite valuta complementare. Qualcuno potrà crescere da zero, qualcun altro potrà invece allargare il proprio portafoglio clienti: questo senso di comunità è il vero valore aggiunto, tanto dal punto di vista finanziario quanto anche da quello del marketing. E non è un caso che uno degli slogan di Banca WIR sia “Comunità. Valore aggiunto. Svizzera”: la comunità è un aspetto fondamentale. Se poi vogliamo parlare dei vantaggi dal punto di vista contabile, entrare in questo tipo di circuito dà la possibilità di preservare una certa liquidità in franchi per l'utilizzo in altre necessità, incrementando la propria cifra di affari e acquisendo nuova clientela. Il “Member get member” è un altro aspetto importante: il cliente che già utilizza WIR può chiedere a un fornitore la possibilità di pagare parte della spesa in valuta complementare, facendo entrare il fornitore stesso nel circuito e mostrandogli a sua volta la rete di altri potenziali clienti. Per una realtà ticinese, ad esempio, può essere l'occasione di svilupparsi anche in altre aree della Svizzera, utilizzando una piattaforma già collaudata come quella del network WIR per arrivare a un mercato in cui prima di allora non si era presenti. È una prima vetrina a livello di marketing, insomma, oltre che una realtà utile a gestire servizi finanziari».

**Maggiori  
informazioni**

**Banca WIR**

**BANCA WIR  
SOC. COOPERATIVA**

 Riva Antonio Caccia 1,  
6900 Lugano

 0800 947 949

 <https://www.wir.ch/it/>



### Cosa possiamo aspettarci dalla vostra realtà nel 2024?

«Si parla spesso di difficoltà globali, che ci sono – non dobbiamo nasconderci dietro un dito – ma abbiamo motivi per pensare in positivo. L'incremento dei tassi di interesse e i continui interventi, in tal senso, di Federal Reserve, BCE e Banca Nazionale Svizzera potrebbero spingere a un maggior utilizzo della valuta complementare, perché Banca WIR può concedere prestiti che a livello di tassi di interesse, rispetto al franco svizzero, sono considerabili più vantaggiosi. Il prestito in CHW (la sigla standard ISO 4217 del WIR, ndr) è più nettamente a buon mercato rispetto a quello che si può ottenere oggi sulle valute tradizionali. Anche per questo, per il 2024, ci attendiamo un incremento dei prestiti in WIR e spingeremo molto in tal senso soprattutto con la clientela del settore edilizio: per fare un esempio, se un cliente farà richiesta di un classico credito di costruzione per l'edificazione di un oggetto a reddito di 10 milioni, il 2% dovrà essere emesso in WIR. Così facendo l'imprenditore stesso spenderà la sua valuta complementare nell'acquisto di materiale, nella pubblicità o in altri servizi accessori. L'obiettivo sarà quello di continuare a dare vitalità al circuito della valuta complementare, sia attraverso strategie come quella appena illustrata sia con il “Member get member”. Nel nostro futuro immediato c'è anche il potenziamento dell'online banking: fra gli obiettivi c'è quello di poter aprire una relazione bancaria direttamente via internet in pochi minuti, con grande attenzione alla sicurezza in rete. In più vi saranno certamente ulteriori iniziative che verranno portate avanti a livello locale o dalla sede centrale».

### In conclusione, come vede il futuro dell'economia del Canton Ticino?

«Vedo un'economia ticinese sana, che forse potrebbe essere un po' più dinamica: ci sono certi attori sul mercato che lo dimostrano, altri invece rimangono ancorati alla tradizione. Certamente le situazioni geopolitiche hanno avuto e stanno avendo un loro impatto, in alcuni casi abbastanza importante: lo abbiamo visto negli ultimi anni fra pandemia di Covid-19, guerra in Ucraina, escalation del conflitto in Medio Oriente. Tutti questi eventi condizionano l'economia anche in Ticino ma allo stesso modo non impediscono al tessuto dell'economia del Cantone di crescere: magari non è una crescita esponenziale, ma c'è ed è continua e regolare». 

#joyelectrified by 



# THE X5M

PLUG-IN-HYBRID

**Emil Frey SA**  
6814 Lamone  
[bmw-efsa-lamone.ch](http://bmw-efsa-lamone.ch)

**Emil Frey SA**  
6828 Balerna  
[bmw-efsa-balerna.ch](http://bmw-efsa-balerna.ch)

# Rocco Cattaneo: fare impresa per vocazione

Investire, realizzare progetti, creare posti di lavoro nelle proprie attività aziendali e gestirle è una vera passione, una missione di vita.

**E**ssere imprenditore è parte del DNA di Rocco Cattaneo, proveniente da una famiglia dove investire, realizzare progetti, gestire aziende è una vera e propria missione, dettata da passione, determinazione ed entusiasmo. Alla guida, insieme alla moglie Anna Celio della **Stisa SA**, azienda leader in logistica integrata e post-printing, e della **Splash & SPA Tamaro SA**, parco acquatico e centro benessere, **Rocco Cattaneo** ci racconta la sua esperienza e la sua scelta di vita come leader d'azienda.

**Ci racconta la sua storia personale e come è diventato CEO di azienda?**

«Sono cresciuto in una famiglia di imprenditori: mio padre e mia madre erano imprenditori. Mio nonno paterno tra le due guerre mondiali costituì un'impresa forestale e forniva carbone da legna alla FFS. In famiglia, a tavola si parlava di progetti, di posti di lavoro. Erano gli anni '60, gli anni dove regnava un grande ottimismo, tanta voglia di investire e di far "girare l'economia". Mio padre era un entusiasta





nato, un grande creativo. Mia madre era più prudente. Insieme sono riusciti a fondare aziende importanti: una rete di punti vendita della City Carbuoroil, la funivia del Monte Tamaro e altri progetti. La cultura del rischio di impresa mi ha sempre accompagnato. La voglia di realizzare progetti con tutte le incertezze che ciò comporta; di essere imprenditore, libero e responsabile, poiché le attività di un'azienda toccano direttamente e indirettamente molti ambiti del nostro vivere comune. Per questi motivi e rispondendo alla sua domanda, il termine CEO non calza nel mio caso. Il CEO è un manager, una professione. **Investire, realizzare progetti, creare posti di lavoro nelle proprie attività aziendali e gestirle è una vera passione, una missione di vita, qualche cosa che ti coinvolge giorno e notte. E che comporta gioie e dolori.**

### **C'è una persona famosa o non famosa a cui si ispira e perché?**

«Le mie persone di riferimento sono senza dubbio i miei genitori. Mio padre mi diede subito molta libertà di azione. E quando sbagliavo mi incoraggiava dicendomi: «è andato male un affare, un progetto? Si riparte si tenta un'altra via...» Con lui naturalmente ho avuto molte discussioni: aveva una fantasia, una creatività e una propensione al rischio fuori dalla norma. Pensava in modo «trasversale» con entusiasmo e passione. Tirava fuori delle idee, delle soluzioni, dei progetti che ti spiazzavano completamente. Quasi come fosse una magia.

Con mia madre, purtroppo, non ho potuto lavorare fianco a fianco perché è deceduta quando ero ancora agli studi. Ricordo la sua capacità di ascolto, la sua prudenza e umiltà. E soprattutto la sua grande sensibilità nel gestire le relazioni umane all'interno delle aziende e le risorse

finanziarie. Era molto disponibile, sempre pronta ad aiutare dove era necessario. Un incredibile aiuto e a volte anche un freno al vulcanico papà»

### **Come affronta il presente e il futuro?**

«Il presente vuol dire gestire le faccende ordinarie, gli affari giornalieri. Significa anche cercare di **curare continuamente i dettagli, approfondire e cercare di capire dove sia possibile migliorare** i propri prodotti, i propri servizi con un occhio sempre attento a come si muove la concorrenza. Il futuro per me significa osservare l'evoluzione della nostra società. Capire in che direzione si muovono le esigenze, i bisogni delle persone. Osservare chi sta facendo meglio di te. Cercare di essere intuitivi, raccogliere informazioni il più possibile per interpretare al meglio i cambiamenti in atto e i possibili cambiamenti futuri. Questo esercizio aiuta a correggere il tiro delle attuali attività aziendali, se necessario, ma soprattutto ad avviare nuovi investimenti, nuovi progetti».

### **Se dovesse dare un consiglio ai giovani che fanno impresa, quale darebbe?**

«Dico che hanno scelto il «mestiere» più bello. Essere liberi di scegliere dove investire le proprie energie, le proprie risorse, la propria creatività. **Realizzare progetti, creare posti di lavoro in ogni settore, dall'agricoltura, all'industria ai servizi.** Ognuno di noi è un potenziale imprenditore indipendentemente dalla propria formazione. Voglio dar loro semplicemente un messaggio di coraggio e di entusiasmo perché la scelta di fare impresa vuol dire anche convivere con i rischi non soltanto finanziari ma anche reputazionali. In sintesi: una scelta di vita che rifarei e che consiglio di intraprendere!» 

# Sandro Foiada: mente aperta e collaborazione

È fondamentale trovare ispirazione dal lavoro di squadra, dalla possibilità di fare qualcosa di costruttivo con l'aiuto di altri.

**D**al settore risorse umane in ambito assicurativo alla direzione della Clinica Hildebrand di Brissago, uno dei più importanti centri di riabilitazione non solo del Ticino ma di tutta la Svizzera, la carriera di **Sandro Foiada**, classe 1965, è un crescendo continuo. A svelarne i segreti è proprio il diretto interessato, che pone l'accento su tre concetti chiave: **lavoro di squadra, capacità di assorbire gli insegnamenti e disponibilità ad uscire dalla propria comfort zone.**

**Ci racconta i passaggi che l'hanno portata a ricoprire il ruolo di riferimento principale della Clinica Hildebrand?**

«Sono nato a Locarno e cresciuto a Con-tone, ho frequentato il liceo a Bellinzona e poi ho deciso di allontanarmi dal Ticino per frequentare Economia aziendale a Basilea, dove ho completato gli studi e sono rimasto per 27 anni lavorando in ambito assicurativo... senza però fare l'assicuratore: dopo un percorso iniziale all'interno di Basilese Assicurazioni, infatti, sono diventato assistente del direttore delle risorse umane e ho proseguito su quel solco, con ruoli di responsabilità in ambito HR in Basilese, Coop e Nationale Suisse, in ordine di tempo. Nel 2010, d'accordo con mia moglie che ho conosciuto nel periodo di Basilea e che mi ha dato tre figli, ho deciso di tornare in Ticino. Non essendoci però tante opportunità nel settore in cui avevo lavorato per anni mi sono trovato di fronte a un bivio che, dopo il superamento di un concorso, mi ha portato verso la Sanità. Nel 2012 sono diventato direttore dell'Ospedale Regionale Bellinzona e Valli, dell'Istituto Oncologico della Svizzera Italiana e dell'Istituto Pediatrico della Svizzera Italiana. Ci è voluto coraggio, qualcuno direbbe anche incoscienza, ma a Bellinzona ho trascorso sei anni davvero interessanti, con

grandi risultati nell'Ente Ospedaliero Cantonale tanto a livello medico quanto a livello amministrativo. Archiviata questa esperienza, ho colto un'altra opportunità e nel 2018 sono venuto a Brissago per dirigere la Clinica Hildebrand, la cui posizione di direttore era vacante. È una realtà che ho sentito subito mia, anche perché qui ho legami familiari: **mia nonna materna, che era di Brissago, lavorò infatti proprio per la signorina Hildebrand**».

**Quali sono le sfide che la gestione della Clinica pone nel presente?**

«Una è sicuramente quella dei costi: **se si vuole garantire una certa continuità bisogna investire, ma dobbiamo ragionare con attenzione sulle spese.** Si tratta di una sfida comune a tutte le realtà che operano in questo settore: l'obiettivo non è solo garantire la sopravvivenza della struttura ma anche creare le condizioni per migliorare ulteriormente. Più gestibile, invece, il discorso legato proprio alle risorse umane: rispetto a quanto accade nella Svizzera interna qui in Ticino c'è un vantaggio dato dalla vicinanza con l'Italia, visto che **sono tanti i frontalieri qualificati, competenti, che si integrano senza problemi e aiutano la struttura a restare un'eccellenza nel settore**».

**In base a queste premesse, come vede il futuro?**

«Nel 2023 la Clinica Hildebrand ha compiuto 60 anni. Per festeggiare l'anniversario innanzitutto abbiamo sviluppato, grazie all'instancabile lavoro di squadra svolto assieme a medici, infermieri e terapisti, lo **sviluppo della terapia robotica assistita**, con macchinari all'avanguardia che permettono una riabilitazione sempre più personalizzata e sempre più



autonoma. L'altra novità importante è che **a fine anno apriremo un ambulatorio a Lugano**, in via Pretorio, una notizia che già all'annuncio ha fatto contenti partner del calibro dell'Istituto di Neuroscienze cliniche della Svizzera Italiana, e sicuramente sarà ben accolta dalle famiglie dei pazienti del Sottoceneri».

### **Si è ispirato a qualcuno, famoso o non, durante il suo percorso?**

«Non ho in realtà una persona di riferimento, posso dire di essermi ispirato a tutti i capi che ho avuto, perché ognuno di loro mi ha insegnato qualcosa, nel bene e nel male. È stato osservando loro che ho capito cosa fare, come muovermi, come organizzarmi, come reagire a stimoli e situazioni. Loro mi hanno dato degli spunti, anche se devo dire che **prima di tutto bisogna trovare ispirazione dal lavoro di**

**squadra**, dalla possibilità di fare qualcosa di costruttivo con l'aiuto di altri».

### **Ha un suggerimento per i giovani che si affacciano al mondo del management?**

«Il mio consiglio è quello di **essere aperti e flessibili, senza aver timore di uscire dalla propria zona di comfort**. Non credo nella critica alle “fughe di cervelli”: un po' di esperienza al di là di queste montagne bisogna farla, per poter eventualmente tornare e dare qualcosa, magari non dopo 27 anni come ho fatto io, ma dopo un periodo in cui si è cresciuti e si è stati capaci di creare competenze. In più **suggerisco a ragazze e ragazzi di “scegliere” il capo giusto**, quello che insegna più cose, e di non sottovalutare mai l'aspetto umano: la tecnologia è importante, ma nulla è più importante del confronto tra persone reali in ambito manageriale». ⚙️

# Pierfranco e Dario Gabella: la forza del legame familiare

Vivere secondo il nostro credo risulta essere essenziale per offrire prestazioni di servizio coerenti alle promesse del nostro marchio e della nostra azienda.

**I**fratelli **Pierfranco e Dario Gabella** sono rispettivamente **CEO e CMO (direttore Sales & Marketing)** della Smart Gorla Services, la cui sede centrale è a Manno. L'azienda, oltre che in Canton Ticino, è presente anche in Svizzera Romanda e a Zurigo. Con lo scopo di divenire un partner strategico di riferimento per privati e aziende, la Smart Gorla Services propone servizi personalizzati e su misura nell'ambito del facility management. Insieme ai suoi oltre 300 collaboratori, la Smart Gorla Services permette ai propri clienti di concentrare le proprie risorse nella gestione della loro attività principale fornendo loro, in modo integrato, efficiente, flessibile e con una particolare attenzione ai costi e alla pianificazione, una serie di servizi di sostegno, dalla pulizia alla cura e manutenzione del patrimonio immobiliare.

## Come nasce la vostra azienda?

«Nasce da un'idea imprenditoriale che covava da anni, il classico progetto nel cassetto lasciato a sedimentare fino a giusta maturazione. Nel 2012 ci siamo separati da una multinazionale del settore del Facility Management per cui entrambi lavoravamo, per affrontare l'ambiziosa sfida di divenire leader di mercato sul territorio svizzero. Ci siamo preparati minuziosamente con convinzione e determinazione per il passaggio da manager a imprenditori. La nostra organizzazione ci ha permesso di uscire dalla comfort zone senza troppi patemi».

## Ci sono stati momenti complicati?

«Nei momenti di difficoltà è bastato chiederci se stessimo facendo la cosa giusta rispetto a quello che avevamo pianificato prima di fondare la nostra azienda. Non ci sono state vere crisi, proprio grazie alla preparazione per la partenza che è stata davvero meticolosa. Abbiamo approfondito tutti gli aspetti legati al fare impresa, dalla defi-

nizione della visione, della missione, dei valori e del target di riferimento alla puntuale pianificazione finanziaria, passando per gli aspetti legali, la comunicazione, lo studio del mercato e la messa a punto dei servizi e dei prodotti. In breve, **abbiamo allestito un preciso piano aziendale che potesse indicarci la rotta**. L'aver avuto molti anni di esperienza lavorativa in questo ambito sia in Svizzera sia all'estero, ci ha permesso di arrivare pronti a raggiungere i nostri obiettivi. Tra i traguardi che ci eravamo prefissati figurava l'espansione oltre Gottardo, possibilità concretizzatasi già nel 2016 con le sedi di Losanna e Ginevra, volontà di crescita a cui miriamo ancora oggi».

## Come si lavora tra fratelli?

«Siamo complementari: a turno siamo locomotiva o paracadute. **Il nostro legame, oltre che basato sull'affetto fraterno, funziona anche lavorativamente** grazie a questa alchimia che permette di alternarci ed equilibrarci nelle situazioni, nelle scelte e nelle decisioni, specie quelle complesse.»

## Come vedete il futuro?

«Ci piace restare aggiornati e ci confrontiamo continuamente con i cambiamenti e l'evoluzione del settore. Nei nostri primi 10 anni di attività crediamo di essere stati dei veri e propri innovatori, introducendo una digitalizzazione estrema dei nostri processi. **Vogliamo continuare a distinguerci sul mercato per l'azienda che siamo: tecnologia e innovazione fanno parte del nostro DNA** e di conseguenza stiamo già lavorando sul tema dell'intelligenza artificiale. Anticipare è sicuramente una nostra strategia fondante.»

## Che consigli daresti a un giovane?

«Basandoci sulla nostra esperienza, ci sentiamo di consigliare innanzitutto **di acqui-**

### **sire le nozioni e le competenze necessarie per diventare un imprenditore solido.**

Può succedere di aver successo senza preparazione, ma spesso in quei casi si tratta di incredibili talenti o di grande fortuna. Se si preferisce evitare il gioco della roulette russa, accedere a competenze trasversali negli ambiti della gestione aziendale (dalla contabilità alla gestione dei processi, passando da comunicazione, marketing, ricerca e sviluppo, aspetti legali e tutto ciò che costituisce un'azienda), mette molto al riparo dai rischi di imprese fallimentari. Diversi sono i percorsi formativi che si possono intraprendere, la formazione deve essere continua per mantenere il passo con la galoppante innovazione ed evoluzione di tutti i mondi di riferimento. Altro bagaglio per partire verso un'avventura imprenditoriale, è il **“rubare il mestiere” a chi lo fa con successo da anni**, facendo esperienze lavorative conto terzi. Infine, non può mancare un elemento fondamentale: la curiosità! È importante **capire perché le cose si fanno in una determinata maniera, approfondirle e aver il giusto spirito critico nel valutarle**. Solo così si può ambire al miglioramento continuo. Raccolti tutti questi ingredienti, il sale è prendersi dei rischi, calcolati, ma osare. Nella giusta quantità, infatti, prendere delle decisioni, sbagliare, imparare dagli errori e ricominciare più forti di prima continuando a rischiare, trasforma la ricetta in un piatto ben riuscito.»

### **Vi ha ispirato o vi ispira qualcuno?**

«Non abbiamo inventato nulla, ci siamo fatti semplicemente ispirare da chi le cose le faceva già bene, guardando spesso fuori dal settore in cui operiamo. Abbiamo però poi elaborato la nostra visione, costruendo un'identità solida e coerente ai nostri principi. **In Smart Gorla Services siamo guidati da un insieme di valori condivisi**: sono fondamentali per chi siamo e per tutto ciò che facciamo e rappresentiamo e ci aiutano a essere un'unica azienda, un unico marchio, un'unica cultura. Vivere secondo il nostro credo risulta essere essenziale per offrire prestazioni di servizio coerenti alle promesse del nostro marchio e della nostra azienda. Ai nostri collaboratori ripetiamo spesso che “abbiamo un'unica possibilità di fare una buona impressione: la prima” e che “promettiamo ciò che siamo in grado di mantenere e manteniamo le nostre promesse”. Questo a prescindere dal fatto che si tratti di un cliente, di un collega o di un partner esterno.»



### **Come vi muovete con la concorrenza?**

«Ci muoviamo in un mercato saturo e competitivo in cui la guerra la fai soltanto sul prezzo. Abbiamo quindi dovuto essere creativi e innovativi anche e soprattutto sui processi che il cliente non vede o intravede solo parzialmente. Oggi, grazie alla digitalizzazione, abbiamo ottimizzato e snellito davvero tante attività di gestione che in passato risultavano parecchio onerose, sia in termini di tempo che di denaro. Siamo però altresì convinti che la nostra azienda debba rivolgersi a quei clienti che capiscono chi siamo davvero, che tipo di servizi siamo in grado di fornire e soprattutto in che modo. Da qualche anno, per scelta, non entriamo più in quelle dinamiche di mercato in cui a contare è esclusivamente il prezzo. **Con i nostri clienti desideriamo instaurare un rapporto fondato sulla fiducia reciproca e non essere considerati dei “semplici” fornitori, bensì un partner affidabile in grado di sostenere e anzi incrementare la creazione del proprio valore».** ⚙️

# Giampaolo Repich: un occhio al futuro per andare lontano

Cerchiamo di essere snelli, flessibili e innovativi, tenendo i costi fissi relativamente bassi per poterci muovere al meglio.

**G**iampaolo Repich è a capo della Kataltherm Service SA, un'azienda che ha quasi sessant'anni, essendo stata fondata nel lontano 1965. Si è da subito specializzata in impiantistica e nella rivendita di prodotti di condizionamento e riscaldamento, ma per restare al passo coi tempi ha ampliato il proprio raggio d'azione e punta ad ampliarlo ulteriormente in futuro. Con la concretezza che da sempre la contraddistingue e "dandosi poche arie", come lo stesso Repich tiene simpaticamente a specificare.

## Cosa ha caratterizzato il percorso che l'ha portata alla guida di Kataltherm Service?

«Mio padre, che ha fondato l'azienda, all'inizio degli anni Novanta è stato costretto ad allontanarsene per un anno e mezzo circa a causa di un serio problema di salute. Mio fratello era iscritto alla Facoltà di Ingegneria Meccanica a Zurigo ed era necessario che qualcuno prendesse le redini: a quel punto ho iniziato a mettermi dietro alla scrivania io, che avevo poco più di vent'anni e che quindi ho dovuto fare esperienza molto in fretta per cercare di gestire al meglio la situazione, con sedici-diciassette dipendenti. Ho preso le mie belle "legnate", nel farmi le ossa, anche perché non c'era nessuno che potesse aiutarmi: la concorrenza ha cercato di mettermi in difficoltà, non va dimenticato che nella stragrande maggioranza si trattava di persone che avevano l'età di mio padre e io, naturalmente, ero molto più giovane e meno scafato. I momenti di difficoltà non sono mancati e non sono neppure stati pochi: per uscirne mi sono rimboccato le maniche».

## Qual è il presente dell'azienda?

«Abbiamo ventotto dipendenti: non sono tanti ma neppure pochi. In termini di numeri la

resa che aveva mio padre o anche quella di quindici-venti anni fa era totalmente diversa da quella attuale. **Oggi come oggi devi essere costantemente attento a gestire i costi, è quasi più un lavoro contabile che di sviluppo di mestiere:** il Covid ha creato problemi a tutti e il mercato non assorbe i maggiori costi. Cerco di mantenere una struttura abbastanza snella. Quando abbiamo tante commesse preferisco prendere personale esterno, così quando il lavoro cala o c'è un periodo in cui fatturi di meno non tocchi la tua struttura ma rinunci a chi hai ingaggiato per un periodo ben preciso. **Abbiamo anche la concorrenza che arriva dall'Italia,** quindi la nostra realtà è molto particolare. Purtroppo solo con alcuni concorrenti puoi ragionare in termini di numeri e con loro puoi stringere alleanze per giungere a un obiettivo. Ci sono poi concorrenti che non hanno nessuna conoscenza o quasi della materia ma guardano solamente il fatturato: io li chiamo "mangiatori di cifra di affari».

## C'è qualcuno che l'ha ispirata?

«Più che ispirarmi a una persona come modello è stato l'orgoglio a spingermi a "gettare il cuore al di là dell'ostacolo". Ho voluto dimostrare a mio padre che anche senza di lui le cose sarebbero andate avanti: è stata una sorta di sfida personale. Inoltre se avessi chiesto aiuto a lui sarei tornato alle vecchie dinamiche che non condividevo. Mio padre non era molto aperto a cambiare, quando è rientrato ha visto che le cose erano completamente diverse, quindi si è dedicato a un'altra attività di famiglia, con mio fratello: una fabbrica che produce pistole».

## Cosa si aspetta dal futuro?

«Stiamo vedendo nuovi progetti per sganciarci dal solito lavoro e trovare nuove

**opportunità**, il nostro mercato è saturo, la concorrenza sarà sempre più spietata, perché i player sono troppi e conseguentemente i prezzi si abbasseranno sempre di più. Ci sarà una selezione naturale, ma **vogliamo trovare nuovi mercati**, già ci stiamo muovendo nella Svizzera interna, con delle rese maggiori a quella che troviamo qui nel Canton Ticino. Bisogna sempre avere un occhio verso il futuro, perché se vivi soltanto il presente non puoi andare molto distante. Ci piacerebbe sempre ragionare in spazi temporali di un anno, se non di più, ora dobbiamo farlo sui sei-sette mesi. **Cerchiamo di essere snelli, flessibili e innovativi**, tenendo i costi fissi relativamente bassi per poterci muovere al meglio. Stiamo lavorando su un brevetto che se dovesse prendere

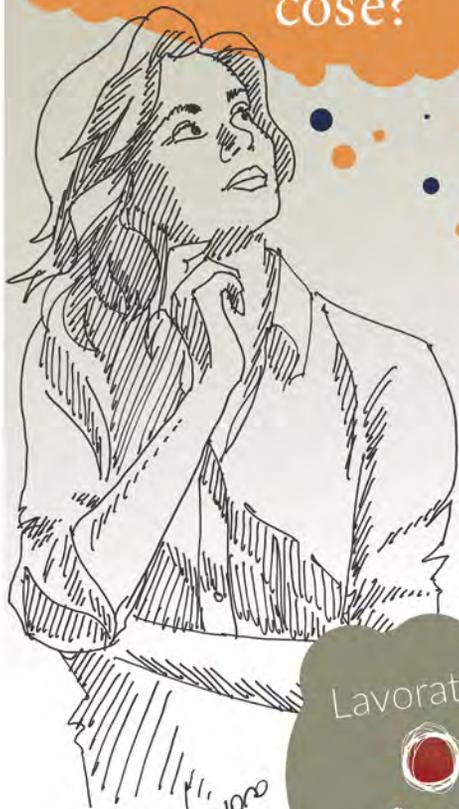
piede potrebbe rappresentare una nuova idea nell'edilizia: bisognerà vedere come il mercato l'accoglierà, sarebbe un sogno vincere questa sfida».

### **Che consiglio darebbe a un giovane desideroso di fare impresa?**

«Posso fare l'esempio di mio figlio, che è intenzionato a entrare in azienda, sarebbe la terza generazione della nostra famiglia. Non l'ho mai forzato, ma lui vuole andare avanti, perché la ditta era prima del nonno e quindi ora è mia. Purtroppo, per i giovani, sarà sempre più difficile e devono esserne consapevoli. Consiglio comunque di **cercare nuovi settori all'interno del proprio ramo per potere diversificare e migliorare la propria offerta**». ⚙️



# Porting Salariale : cos'è?



## Una nuova forma di lavoro

Approdata in Svizzera una decina d'anni fa nella Svizzera romanda, il porting salariale si sta gradualmente diffondendo in tutta la Svizzera e recentemente anche in Ticino.

## Una relazione professionale tripartita

Il professionista sottoscrive un contratto quadro di lavoro con una società di porting salariale, che sarà a tutti gli effetti il suo datore di lavoro.

Come consulente, egli potrà poi accettare in tutta libertà e autonomia diversi incarichi presso diverse aziende clienti.

## Consulenti

Il porting salariale è principalmente conosciuto e utilizzato dai professionisti che operano come consulenti nel settore terziario (attività specializzate e scientifiche, servizi amministrativi e di supporto).

Lavoratore



*Contratto di lavoro e pagamento dello stipendio*

*Svolge l'incarico*

Il cliente



Autonomia

Opsys360

*Fatturazione dei servizi e gestione della collaborazione*

Dipendente e supportato

Flessibilità

Coperture sociali

Bilanciamento lavoro-vita privata

Crescita professionale

# opsys360

Un team di specialisti HR con più di 30 anni di esperienza con sede a Nyon e Lugano. Dal 2014 condividiamo la nostra esperienza affinché ognuno possa realizzarsi serenamente attraverso la propria attività.



# Un nuovo presidente per l'Associazione Europea degli Agenti AXA

L'Associazione europea delle organizzazioni nazionali degli agenti AXA è la principale struttura a livello continentale nel campo della distribuzione della nostra compagnia. Davide Pilotti, secondo presidente svizzero nella storia dell'Associazione, ci parla del suo nuovo incarico.

**Q**uando il lavoro non è solo missione ma anche passione, gli obiettivi che si possono raggiungere diventano decisamente alti e fonte di grande soddisfazione, soprattutto quando frutto di grande impegno e non pochi ostacoli. Ne è una dimostrazione **Davide Pilotti**, già Agente generale di assicurazioni AXA di Lugano, che ha appena guadagnato la prestigiosa nomina di **Presidente dell'Associazione Europea degli Agenti AXA**.

## Davide, da quando fai parte di BIPAR e di cosa si occupa l'Associazione?

«Ho aderito nel 2017, quando il presidente europeo era il mio amico Philippe Magne di Neuchâtel, primo svizzero a detenere questa carica. L'Associazione ha l'obiettivo di declinare al meglio le decisioni di AXA nei singoli paesi, alla luce della strategia europea, e di promuovere la condivisione di buone pratiche».

## E cosa ti ha spinto ora a candidarti alla presidenza?

«Sono state decisive la mia passione per AXA e la mia funzione di Agente generale. Volevo capire come viene interpretato il nostro ruolo in altri paesi e trasferire le buone pratiche da questi ultimi verso la Svizzera. Si tratta di un'opportunità per condividere le migliori metodiche di lavoro e valorizzare la nostra professione».

## Come si è svolta l'elezione e cosa significa per te questo nuovo mandato?

«Le elezioni si tengono ogni due anni e, sebbene fosse il turno della Spagna di assumere la presidenza, ho dato la mia disponibilità. Sono orgoglioso del fatto che **la Svizzera nei prossimi due anni potrà farsi portavoce di circa 8000 agenti di tutta Europa**; e sarà per me un onore oltre che una gioia rappresentare AXA Svizzera in Europa e apportare la mia decennale esperienza di agente generale e quanto raccolto in sette anni a livello di comitato europeo».

## Quali compiti ti attendono adesso?

«L'obiettivo generale degli incontri annuali consiste nel creare una struttura in grado di consentire lo scambio di informazioni e delle migliori pratiche. Per quel che mi riguarda, mi concentrerò sui compiti della presidenza, il che significa **consolidare il ruolo dell'agente generale** e fare in modo che questa figura professionale sia posta al centro della strategia AXA a livello europeo».

## Porterai anche un tocco di «swissness» in Europa?

«Effettivamente la Svizzera è un fiore all'occhiello per BIPAR, grazie alla forza dei suoi agenti generali e a un'esemplare strategia omnicanale. Mi si offre l'opportunità di trasferire le best practice nel comitato COMON Svizzera e, viceversa, di «esportare» le esperienze del vincente modello elvetico verso i mercati europei». 



# L'ACS PER LE AZIENDE

Soccorso stradale in Svizzera ed Europa

*Per saperne di più  
[acs.ch/aziende](http://acs.ch/aziende)*

## La copertura include:

- Veicoli sostitutivi, copertura dei costi di pernottamento, proseguimento del viaggio assicurato.
- Assistenza anche in caso di perdita di chiavi e rifornimento con carburante sbagliato.
- Formula personalizzata per ciascun veicolo della flotta (CH o EU)
- Un buono benzina di CHF 50.- a partire da 3 veicoli assicurati

Automobil Club der Schweiz  
Automobile Club de Suisse  
Automobile Club Svizzero



# Sinergie vincenti: unire produttività e marketing per il successo aziendale

Strategie e nuove tecnologie per migliorare l'efficienza della tua impresa.



## ALESSANDRO MARRAROSA

Responsabile di digitalswitzerland.com per la Svizzera italiana. Docente in ambito Fintech presso il Centro Studi Villa Negroni. Esperto in digitalizzazione delle imprese.

**È** mai capitato alla tua impresa di sentirsi come una nave che naviga in acque agitate, cercando la rotta giusta verso il successo? In un mondo aziendale sempre più competitivo, distinguersi non è solo una questione di prodotto o servizio, ma anche di come si gestisce la produttività e il marketing.

In questo articolo, esploreremo strategie innovative e pratiche per potenziare l'efficienza e l'efficacia della tua impresa. Dalle ultime tendenze nel marketing digitale alle tecniche di ottimizzazione della produttività, ti guideremo attraverso approcci comprovati per trasformare le sfide in opportunità. Che tu sia alla guida di una startup in crescita o di un'azienda consolidata, queste intuizioni ti aiuteranno a navigare con successo nel dinamico panorama aziendale di oggi.

In molte imprese, il percorso verso l'efficienza e l'innovazione è spesso irto di ostacoli. Problemi di gestione del tempo, scarsa comunicazione interna, e tecniche di marketing obsolete possono ridurre significativamente la produttività e limitare il potenziale di crescita. **In un'era dominata dalla digitalizzazione, il mancato adattamento alle nuove tecnologie e strategie può lasciare un'impresa indietro rispetto ai concorrenti.** Affrontare queste sfide non è solo una questione di sopravvivenza, ma una leva cruciale per il successo a lungo termine. Migliorare la produttività significa ottimizzare risorse e tempo, traducendosi in una maggiore efficienza operati-

va e soddisfazione dei dipendenti. Nel marketing, adottare strategie innovative e orientate ai dati non solo incrementa la visibilità del brand ma apre anche la strada a una maggiore engagement con i clienti. In sintesi, **una maggiore produttività e tecniche di marketing efficaci sono il motore che può spingere un'impresa verso nuovi orizzonti di successo.**

## INCREMENTARE LA PRODUTTIVITÀ

Per catalizzare la produttività aziendale, è essenziale adottare un approccio olistico. In primo luogo, la tecnologia gioca un ruolo chiave: **strumenti di gestione del progetto** come Asana o Trello possono migliorare l'organizzazione e la collaborazione. Inoltre, **l'automazione di processi ripetitivi** attraverso software come Zapier o l'intelligenza artificiale può liberare tempo prezioso, consentendo al team di concentrarsi su compiti più strategici e creativi.

In secondo luogo, la **metodologia Agile**, con il suo focus su flessibilità e iterazioni rapide, può essere particolarmente efficace. Questo approccio permette alle imprese di adattarsi rapidamente ai cambiamenti del mercato e alle esigenze dei clienti, migliorando la produttività e la qualità del lavoro. Prendiamo, ad esempio, una piccola impresa di sviluppo software che ha implementato lo stand-up meeting quotidiano, una pratica Agile. Questa breve riunione ha aiutato il team a rimanere allineato sugli obiettivi, a identificare rapidamente gli ostacoli e a collaborare più efficacemente. In un altro caso, una startup attiva nell'ambito dell'e-commerce ha utilizzato strumenti di automazione per gestire i propri social media, risparmiando ore di lavoro manuale ogni settimana e consentendo al team di concentrarsi su strategie di marketing più complesse.



## MIGLIORARE IL MARKETING

Nel mondo del marketing, **l'innovazione è la chiave per rimanere rilevanti**. L'ascesa del marketing digitale ha aperto nuove frontiere: dai social media alla SEO, dall'email marketing all'uso di Big Data e analisi predittiva. Questi strumenti non solo permettono di raggiungere un pubblico più ampio ma offrono anche una comprensione più profonda delle esigenze e dei comportamenti dei clienti.

Il **marketing dei contenuti**, ad esempio, è diventato una tattica fondamentale per costruire fiducia e autorità di marca. Creando contenuti di valore, pertinenti e coinvolgenti, le aziende possono attrarre e mantenere l'attenzione del proprio target, stabilendo una relazione duratura con i clienti. Una strategia efficace potrebbe essere quella di sfruttare i canali social per condividere storie di successo dei clienti o case study, mostrando l'impatto reale dei prodotti o servizi. Un altro approccio potrebbe essere l'utilizzo di strumenti di analisi per comprendere meglio i pattern di comportamento dei clienti online, permettendo di personalizzare le campagne di marketing in modo più mirato ed efficace. Ad esempio, un'azienda di moda ha incrementato le vendite utilizzando Instagram per lanciare campagne influencer mirate, mentre un produttore di software ha usato LinkedIn per condividere articoli di approfondimento tecnico, posizionandosi come leader di pensiero nel proprio settore.

## LA SINERGIA COME CHIAVE DEL SUCCESSO

**La vera magia accade quando le strategie di produttività e marketing lavorano in armonia.** Un'azienda che ottimizza i suoi processi interni è meglio attrezzata per implementare campagne di marketing efficaci e reattive. Allo

stesso modo, le intuizioni ottenute dalle attività di marketing possono aiutare a perfezionare i processi aziendali, rendendo l'intera organizzazione più agile e reattiva alle esigenze del mercato.

Un esempio di questa sinergia è **l'uso di CRM (Customer Relationship Management) integrati con strumenti di project management**. Questo abbinamento permette di monitorare l'efficacia delle campagne di marketing in tempo reale e di adattare rapidamente le strategie operative in base ai feedback dei clienti.

Questa integrazione porta a una serie di benefici. La comunicazione migliorata tra i reparti consente una più rapida risoluzione dei problemi e un allineamento strategico. Una maggiore trasparenza nelle operazioni e nelle campagne di marketing porta a decisioni più informate e a una migliore allocazione delle risorse. In definitiva, l'adozione di un approccio sinergico non solo aumenta l'efficienza e l'efficacia, ma costruisce anche una cultura aziendale di collaborazione e innovazione continua.

In questo articolo, abbiamo esplorato varie strategie per migliorare la produttività e il marketing nella tua impresa. Dall'integrazione di tecnologie avanzate e metodologie Agile per ottimizzare i processi interni, all'adozione di tattiche di marketing innovative per coinvolgere efficacemente il tuo pubblico, ogni passo contribuisce a costruire un'organizzazione più dinamica e competitiva.

Ora è il momento di agire. Inizia valutando i processi attuali della tua azienda e identificando le aree che necessitano di miglioramento. Sperimenta con le strategie suggerite e misura i loro effetti. Ricorda, **il viaggio verso l'eccezionale operativa e il successo di marketing è un processo continuo di apprendimento e adattamento**. Non esitare a cercare consulenze professionali se necessario, e sfrutta ogni opportunità per innovare e crescere. Apprezziamo la tua voce e la tua esperienza. Dopo aver applicato queste strategie nella tua impresa, ci piacerebbe sapere come hanno funzionato per te. Quali sfide hai incontrato? Quali successi hai celebrato? Il tuo feedback non solo arricchirà la nostra comprensione collettiva, ma aiuterà anche altri imprenditori e professionisti del marketing nella loro crescita.

Sentiti libero di lasciare i tuoi commenti o di condividere le tue storie sul mio canale LinkedIn (<https://www.linkedin.com/in/alessandro>).

La condivisione delle tue esperienze contribuisce a creare una comunità di imprenditori informati e innovativi. 

# sirio business software®

## il gestionale per la tua azienda



Gestione anagrafica indirizzi

Contabilità finanziaria  
Contabilità analitica  
Partitari debitori  
Partitari creditori  
Incassi debitori ISO 20022  
Pagamenti creditori ISO 20022

Contabilità salari Swissdec  
Pianificazione risorse umane  
Rilevamento presenze

Gestione immobiliare

Gestione prestazioni  
Gestione cantieri  
Gestione commesse  
Gestione servizi  
Gestione trading  
Gestione vitivinicola

Gestione autoconcessionarie  
Rilevamento manodopera

Gestione ordini clienti  
Gestione ordini fornitori  
Gestione fatturazione

Gestione magazzino  
Preparazione merce  
Pesatura merce

Applicazioni tablet  
Applicazioni palmari

Interfaccia ordini EDI  
Interfaccia DocuWare  
Interfaccia e-commerce

**OFFERTA SPECIALE  
100% WIR**

## 091 612 21 21

chiamaci per una dimostrazione gratuita

**HSI SIRIO SA**  
Via Carlo Maderno 42a  
6850 Mendrisio  
Switzerland

www.sirio.ch  
info@sirio.ch



# Il futuro? Nessuna rivoluzione, solo evoluzione

Il cambiamento non è fatto da grandi rivoluzioni, ma da piccoli miglioramenti continui che generano grandi risultati.



**MASSIMILIANO SALVADÈ**  
CEO HubTraction - Digital Strategist

Viviamo in una società che da sempre ci ha insegnato che l'unico modo per distinguersi è passare alla storia, creando qualcosa di unico capace di renderci i migliori in tutti i sensi. Non a caso i modelli a cui guardano gli imprenditori sono spesso personalità che hanno rivoluzionato i settori di riferimento: da Bill Gates a Steve Jobs fino a Elon Musk, per quanto possa sembrare scontato.

Ma questa filosofia riesce a tenere il passo di un mondo che si muove a una velocità incontrollabile? È come se fossimo al timone

di una barca in mezzo a un mare che può diventare mosso da un momento all'altro, o alla guida di un'auto nel bel mezzo di una delle città più trafficate del mondo: come possiamo considerarci in grado di gestire tutti gli imprevisti possibili e fare la storia come Steve Jobs?

La risposta è: non possiamo, perché con il tempo cambiano anche i modelli e la percezione degli stessi.

Lo stesso vale per il marketing: **comunicare oggi significa essere pronti a qualsiasi cosa, ma senza rivoluzioni eroiche**, anzi. Il vero eroismo risiede nei piccoli gesti quotidiani che ci spingono ad **evolvere insieme a ciò che ci circonda, assecondando ogni onda anomala per imparare a gestirla**, così come trovare la lucidità giusta che ci spinge fuori da





un ingorgo stradale. Non a caso, al posto di guardare a grandi esempi della storia, oggi si preferisce studiare casi di successo di start up o piccole aziende che sono riuscite in grandi obiettivi.

I giapponesi hanno coniato un termine interessante per descrivere questo approccio: **Kaizen**, da “Kai” che significa cambiamento e “Ze” che significa buono, migliore. È un termine che nasce per descrivere i modelli di business degli anni '80, ma con gli anni è stato applicato anche ad altri ambiti come la crescita personale e la comunicazione.

La base è sempre la stessa: **con tanti piccoli gesti quotidiani è possibile creare dei miglioramenti complessi.**

Gli elementi fondamentali sono due: la fattibilità e la quotidianità. Ma cosa c'entra tutto questo con il marketing e la comunicazione? Ve lo dico subito.

Se io venissi da voi, imprenditori di un'azienda familiare ad esempio, e vi dicessi: “Domani posso farvi diventare leader nel vostro settore”, mi credereste?

Non penso proprio, anzi, mi giudichereste incompetente o bugiardo. E fareste benissimo, perché il mio lavoro è proporvi un percorso fatto di costante impegno e fiducia che possa portarvi a dei risultati quotidiani e misurabili nel lungo periodo, non magie che svaniscono nell'impatto con la realtà.

Ed è proprio qui che entrate in gioco voi, con la vostra voglia di provare a sperimentare, l'impegno che volete mettere nel vostro lavoro e la volontà di riuscire non ad essere i migliori,

ma essere semplicemente voi stessi. Ecco perché oggi quando sento dire: “Ora ho il mio sito e la mia newsletter, poi penserò alla comunicazione”, immagino subito una barca che rischia di essere inghiottita dalle onde o un ingorgo stradale senza uscita. Ad oggi, fare marketing significa essere aperti ad esplorare ogni confine comunicativo, che non risiede nell'istituzionalità della comunicazione a cui siamo abituati, ma la evolve in continuazione.

Ci sono tantissimi aspetti a cui pensare che non devono essere per forza impeccabili al 100%, ma devono essere quelli giusti: comunicare può significare sfruttare canali personali come LinkedIn attraverso il personal branding, promuovere offline il proprio prodotto a eventi di settore, creare una newsletter senza cadenza regolare ma con l'obiettivo giusto, pensare ad una campagna digital che permetta di cogliere il target quando più è necessario, ma anche capire nuovi canali social che ci mettono costantemente alla prova.

Per capire, però, quando e come fare tutto questo, servono dinamicità, fiducia e impegno per un miglioramento continuo e costante.

Questo è quello che chiedo a tutti i miei clienti per il 2024 che, come avrete già capito, sarà fatto di continue evoluzioni.

Vi lascio con questa frase dell'imprenditore americano John Williard Marriot che, a mio parere, riassume al meglio quanto detto finora: “Non puoi migliorare del 100% in una cosa, ma puoi migliorare dell'1% in 100 cose.”

Ci avete mai pensato? 



**HUBTRACTION SAGL**

 Via C. Cattaneo 21  
6900 Lugano

 +41 79 840 67 11

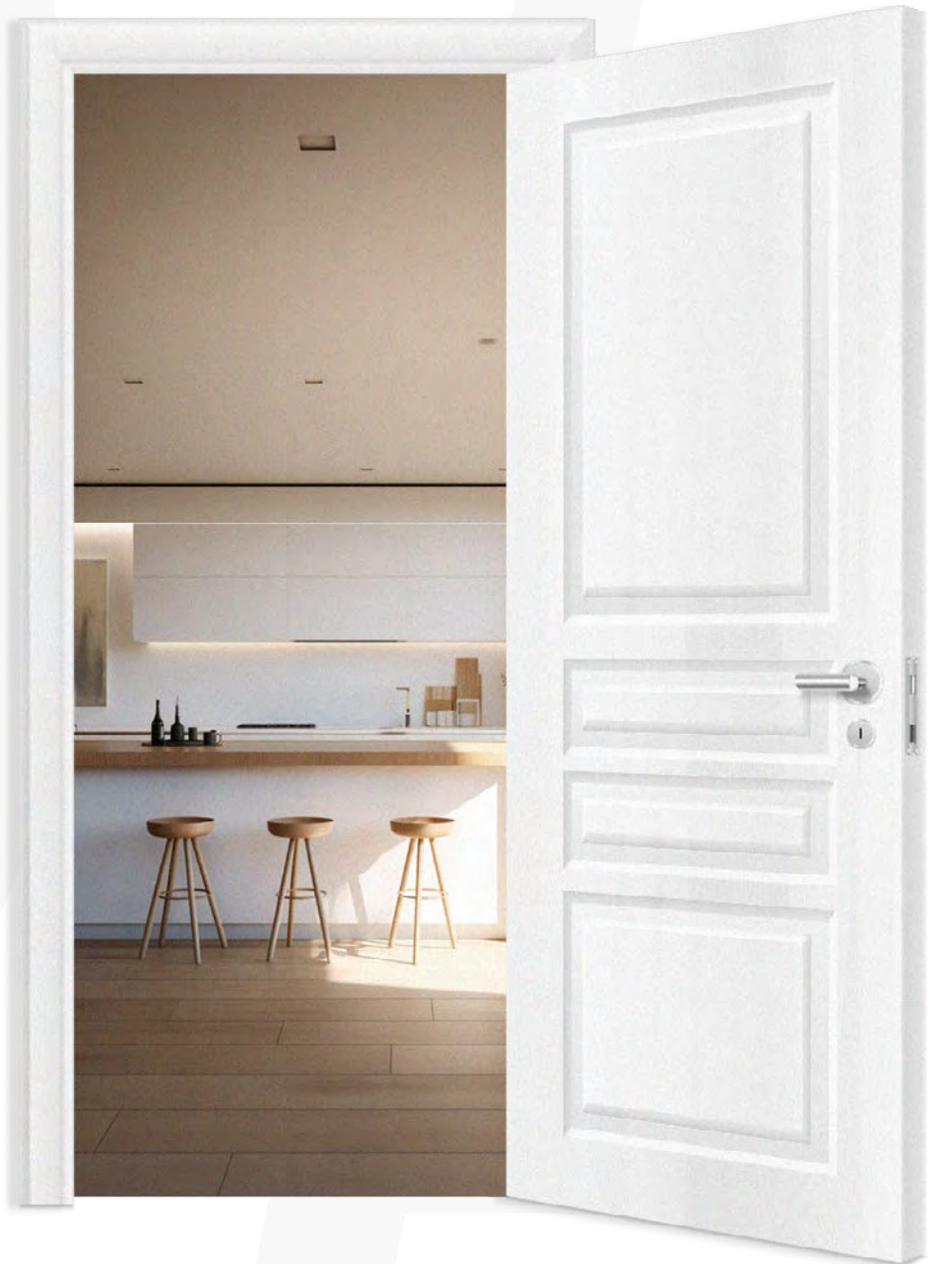
 massimiliano.salvade@  
hubtraction.com

 www.hubtraction.com



# COGLI LE OPPORTUNITÀ

della RISTRUTTURAZIONE CONSERVATIVA



**Ogni spazio vuoto è un'opportunità di creare qualcosa di nuovo.**  
Una cucina, un contratto di locazione, in cosa si trasformerà lo decidi tu.  
Ma non perdere questa opportunità di dare nuova vita ai tuoi immobili. **Scegli di ristrutturare.**

 **RISTRUTTURARTE**

Via al Mulino 2, 6814 Cadempino - info@ristrutturarte.ch

www.ristrutturarte.ch



# La nobile arte di prendere quel che ci accade e farne un altro scalino verso l'affermazione

Tre lezioni che non si imparano mai troppo presto.



**CLAUDIO D'ANGELO**  
CEO di Visiva Group & RistrutturArte Sagl

**D**i storie di CEO e imprenditori che sono partiti dal basso, con un pugno di niente in mano, ne è pieno il mondo. Quasi non fa più scalpore uno Steve Jobs che dà vita alla Apple dentro un garage, eppure sono convinto che certe esperienze di vita vadano condivise perché è solo nella condivisione che diventano utili. Dopotutto, se ci teniamo esperienze, scivoloni e vittorie solo per noi, non saremo mai davvero di aiuto agli altri. E oggi mi va di essere utile a qualcuno, senza la pretesa di essere lo Steve Jobs di turno, ma con la consapevolezza che magari l'ostacolo che ti si pone davanti io l'ho già saltato tempo fa e posso aiutarti a vederlo un po' meno gigante.

## Lamentarsi è una profezia che si auto-avvera

Per due anni ho svolto due lavori diversi, per 14 ore al giorno, tutti i giorni. E nel fine settimana imparavo ad assemblare rubinetti, ma è stato proprio grazie a questo che a 21 anni sono diventato per la prima volta imprenditore. Lamentarsi di quanto ci accade rischia di dare vita a un'auto-narrazione di commiserazione. Il focus si sposta solo sul problema attuale, annullando il contesto. E invece è solo da una visione ampia - quasi dall'alto - della situazione che riusciamo a trovare la strada alternativa.

## Salta, se è il momento

Dai rubinetti all'aprire una cocktail house il passo è (misterioso ma) breve! Era il mio sogno - realizzato e con successo - fintanto che non ho intravisto l'opportunità di entrare a far parte di una realtà diversa, quella di Visiva. E così ho saltato. Avere un obiettivo è importante, quasi quanto lo

è avere "un sogno". Ma è qualcosa che ci poniamo noi e pertanto restiamo sempre e solo noi ad avere il controllo sul nostro scopo finale.

## Impara a riconoscere i vicoli ciechi

Dopo anni di attività in Italia però decido che voglio altre sfide, nuovi stimoli, ed esporto l'azienda anche in Ticino. Questo finché non mi rendo conto che i due mercati sono profondamente differenti e mi allontanano dall'Italia perché ormai la Svizzera è diventata casa. La mia storia mi ha insegnato a vedere le rotture come spiragli in cui infilarsi, e non come porte in faccia. Imparare a lasciar andare i propri progetti è forse la lezione più difficile che dobbiamo apprendere.

Avrei potuto dirti molte altre cose ma ho deciso che queste erano quelle giuste, nella speranza che terminando la lettura di questa pagina ora quell'ostacolo ti appaia diverso. Meno insormontabile, meno granitico, più opportunità. Queste sono le tre lezioni che mi hanno permesso di costruire, negli anni, due aziende che oggi posso definire davvero di successo. Buon percorso. ⚙️



# Personalizzazione e unicità: Svanotti Laser

Soluzioni su misura per le tue idee: rendere unico e originale lo stile della tua impresa con eleganza e creatività.



**MIRCO SVANOTTI**  
Titolare della Falegnameria

**D**al 1990 ad oggi la Falegnameria Svanotti abbraccia tradizione e innovazione nella lavorazione del legno, garantendo prodotti di alta qualità realizzati su misura per tutte le esigenze. Dal progetto all'opera finita, ogni dettaglio viene condiviso con il cliente e curato nei minimi particolari.

Desideriamo mantenere, sviluppare e valorizzare il sapere dell'artigiano nel tempo, aprendoci anche alla scoperta di materiali e tecnologie innovativi, con l'obiettivo di ottimizzare i processi di lavorazione e migliorare la qualità dei

In queste pagine, esempi di oggetti personalizzati realizzati con il laser.



nostri prodotti. Come falegnameria realizziamo arredi e serramenti su misura e proponiamo soluzioni personalizzate, con creazioni progettate e costruite in base alla funzionalità e alla sostenibilità. **Il nostro obiettivo principale è quello di produrre beni che durano nel tempo.**

Oltre alla falegnameria vera e propria e al laboratorio di restauro, abbiamo aperto un reparto dedicato alla tecnologia laser, che si propone quale particolare metodo di lavorazione alternativo del legno. **Svanotti Laser nasce dall'intenzione di creare e personalizzare vari tipi di prodotti e manufatti**, in modo da portare questa innovazione in un settore fortemente tradizionale, senza perdere i valori che contraddistinguono la nostra azienda. Grazie a questa tecnologia, che non crea attrito sulle superfici e non tocca il pezzo, è possibile intervenire su diversi materiali in modo efficiente ed estremamente preciso, ottenendo una cura dei particolari ineguagliabile, anche sugli oggetti più piccoli. Persino gli scarti della lavorazione del legno, che avrebbero ancora valore, ma che



Esempio di diverse lavorazioni laser.



non sarebbe economicamente sostenibile trattare con i metodi tradizionali, possono avere una nuova vita grazie al laser, diventando oggetti unici e preziosi.

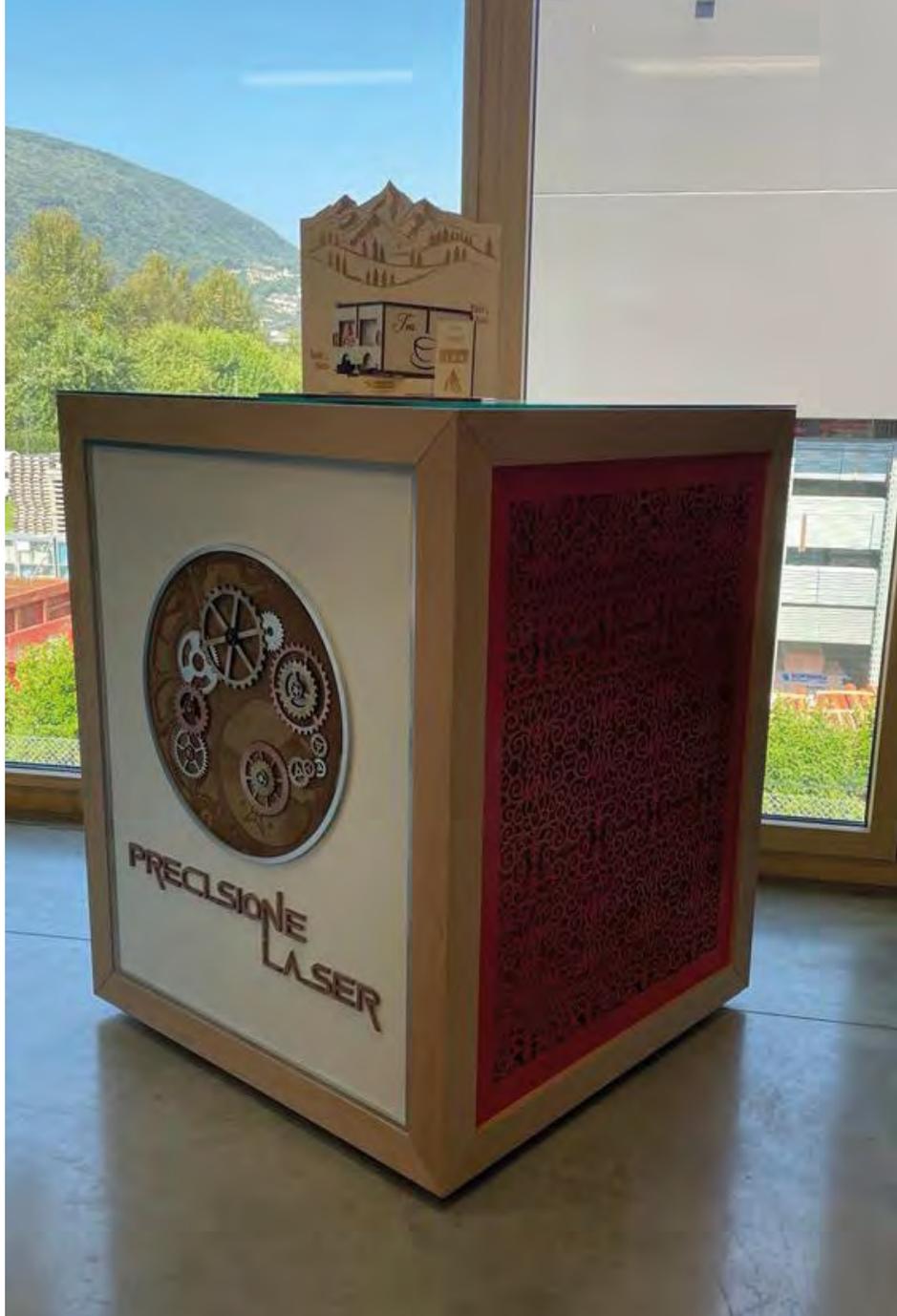
Non solo legno!

Il laser permette di realizzare incisioni e decorazioni precise e accurate su molti altri materiali, quali plexiglass, pelle, carta, cartoncino, piastrelle, vinile, metalli non ferrosi e molto altro. Possiamo dunque personalizzare e abbellire qualsiasi tipo di oggetto, adattandolo alle esigenze e al gusto del cliente.

**Le potenzialità del laser sono davvero grandi, forse il limite è dato solo dalla nostra fantasia! Desidera fare qualcosa di speciale per i suoi clienti più importanti? Celebrare anniversari o ricorrenze particolari? Dare un riconoscimento ai suoi collaboratori, per creare un senso di appartenenza?** Abbiamo diverse proposte di decorazioni e arredamenti personalizzati con il logo aziendale, per dare un tocco ricercato alla vostra impresa, e offriamo vari tipi di lavorazioni perché il materiale può essere inciso, traforato, intarsiato, e tanto altro.

**Per dare visibilità al proprio nome e valore al proprio logo, realizziamo targhe, medaglie, portachiavi, confezioni, premi e oggettistica di vario tipo.** Un'idea originale è anche quella di ringraziare i propri clienti o collaboratori per il rapporto di fiducia creato con la ditta, e quale modo migliore di un oggetto unico, speciale e sostenibile? Un tagliere, un porta bottiglie, una scatola porta tè...

Abbiamo partecipato a numerosi eventi



pubblici con lo scopo di far conoscere il nostro lavoro e le grandi potenzialità della tecnologia laser, che ci permette di **implementare la sostenibilità dell'azienda**, tema centrale della nostra filosofia e del nostro operato.

**Svanotti Laser potrebbe essere una soluzione utile ed esclusiva per tutte le aziende e le imprese che cercano nuove idee per personalizzare e impreziosire il proprio arredo, per farsi notare, conoscere e ricordare, per distinguersi e pubblicizzare la propria ditta in modo originale e unico, con uno stile inconfondibile.** La soluzione potrebbe essere Svanotti Laser, con creazioni esteticamente molto apprezzabili ed eticamente sostenibili. ⚙️



**FALEGNAMERIA  
SVANOTTI SAGL**

📍 Via Industria 15  
6933 Muzzano – Ticino

☎ 091 966 69 70

✉ info@falegnameriasvanotti.ch

🌐 www.falegnameriasvanotti.ch



# Abbracciare la crescita e perseguire l'Eccellenza

Il nostro viaggio verso il successo.



ANDREA CARLESSO E STEFANO BOSIA  
per Vendita Svizzera

**A**ll'inizio di ogni nuovo anno, chi è nelle vendite, pur (ri)partendo da "zero", è solitamente pieno di entusiasmo, intraprendendo un (nuovo) viaggio di crescita personale e professionale.

Ci troviamo a scrivere un nuovo capitolo della nostra vita (lavorativa e non), nel quale ritroviamo personaggi conosciuti e ne scopriamo di nuovi, consapevoli che il successo è un percorso in evoluzione. L'entusiasmo che mettiamo, anno dopo anno, ci offre potenzialità di crescita e successo, sia individualmente che come team. Allora perché ci sono i venditori che perdono motivazione nel giro di pochissime settimane?

Il loro entusiasmo si accende velocemente come la capocchia di un fiammifero, ma altrettanto velocemente si spegne.



Forse perché non sono consapevoli che il miglioramento e i conseguenti risultati costano tempo, fatica e sudore?

Il **venditore vincente** deve tatuarsi nella mente queste tre parole: "**progresso, non perfezione!**", dove il miglioramento continuo è la chiave per affrontare i cambiamenti costanti.

Prova a ripensare alla strada che hai percorso per arrivare dove ti trovi in questo momento; probabilmente ti rendi subito conto che uno degli aspetti che ha caratterizzato la tua crescita è legato al desiderio e alla necessità di un miglioramento continuo.

Riconoscere che i cambiamenti sono costanti e adattarsi è fondamentale per rimanere al passo con i tempi, la tecnologia e i nuovi approcci. Affrontare le sfide come opportunità di crescita è parte integrante del nostro approccio, sapendo che **è attraverso il miglioramento che diventiamo più resilienti, abili ed efficaci.**

Con questa prospettiva la sfida diventa opportunità di crescita! La paura del fallimento è naturale, ma dobbiamo vederla assolutamente come un gradino verso il successo. Citando una frase della serie di animazione intitolata *Trollhunters* "...non dimenticare che la paura è il precursore del valore e lottare contro la paura è ciò che significa essere un eroe. Non pensare, diventa".

Perché non basta indossare un'armatura per essere un eroe, così come non basta un bell'abito e un sorriso splendente per essere un professionista della vendita: servono un rigido addestramento, una forte dose di auto-disciplina e trarre insegnamento dai propri errori.

**Ogni passo falso è una lezione, un'occasione per imparare, crescere e, alla fine, trionfare: progresso, non perfezione!**

Ricerca la perfezione è una nobile aspirazione ma può essere sfuggente. Dobbiamo comprendere che è la spinta al suo raggiungimento

che ci sprona a dare costantemente il nostro meglio. **Stabilire standard elevati, sfidare lo status quo e perseguire l'eccellenza in ogni compito deve essere il nostro motto.** Così facendo contribuiamo a creare una cultura dell'eccellenza che pervade noi stessi, il nostro team e la nostra azienda.

Da questa prospettiva **il successo non è una destinazione, ma un viaggio.** Invitiamo colleghi e clienti a seguirci in questo viaggio, alimentando ogni passo con passione, determinazione e impegno. Con questo spirito:

- **incoraggiamo una comunicazione aperta e una collaborazione continua**, riconoscendo che la nostra forza risiede nella nostra capacità di lavorare come un'unica unità coesa;
- **stabiliamo obiettivi chiari.** Impostare una meta ci offre direzione, scopo e un senso di realizzazione quando la raggiungiamo. Questi obiettivi fungono da bussola, garantendo che tutti siamo allineati nel perseguire il successo.
- **festeggiamo i traguardi**, anche se piccoli. Celebriamo il progresso e rivalutiamo regolar-

mente gli obiettivi per mantenere la rotta;

- **leggiamo, partecipiamo a percorsi formativi e condividiamo** quanto appreso per applicarlo quotidianamente nella nostra realtà;
- **sbagliamo e impariamo**, creando un'ambiente basato sulla cultura dell'errore e della crescita personale e professionale.

Il successo diventa un viaggio gratificante e motivante, l'alternarsi di vittorie e sconfitte seguono il flusso naturale del nostro percorso di progresso verso l'eccellenza mantenendo l'entusiasmo intatto.

Nel mondo dinamico delle vendite, dove le sfide sono monete correnti e l'adattabilità è un tratto distintivo, il progresso diventa il nostro compagno fidato.

Ogni passo, ogni ostacolo superato, ci avvicina non solo ai nostri obiettivi professionali, ma anche alla versione migliore di noi stessi.

Ricorda: il progresso è il nostro alleato più potente nella ricerca dell'eccellenza nelle vendite e, alla fine, nel nostro personale e appassionante viaggio verso il successo. 🚀

Verkauf Schweiz  
Vente Suisse  
Vendita Svizzera



Verband verkaufsorientierter Fachleute und Firmen  
Association des professionnels de la vente et des entreprises  
Associazione dei professionisti della vendita e delle aziende

[www.linkedin.com/  
company/vendita-svizzera/](http://www.linkedin.com/company/vendita-svizzera/)



## Una normale giornata in ufficio con Docuware.

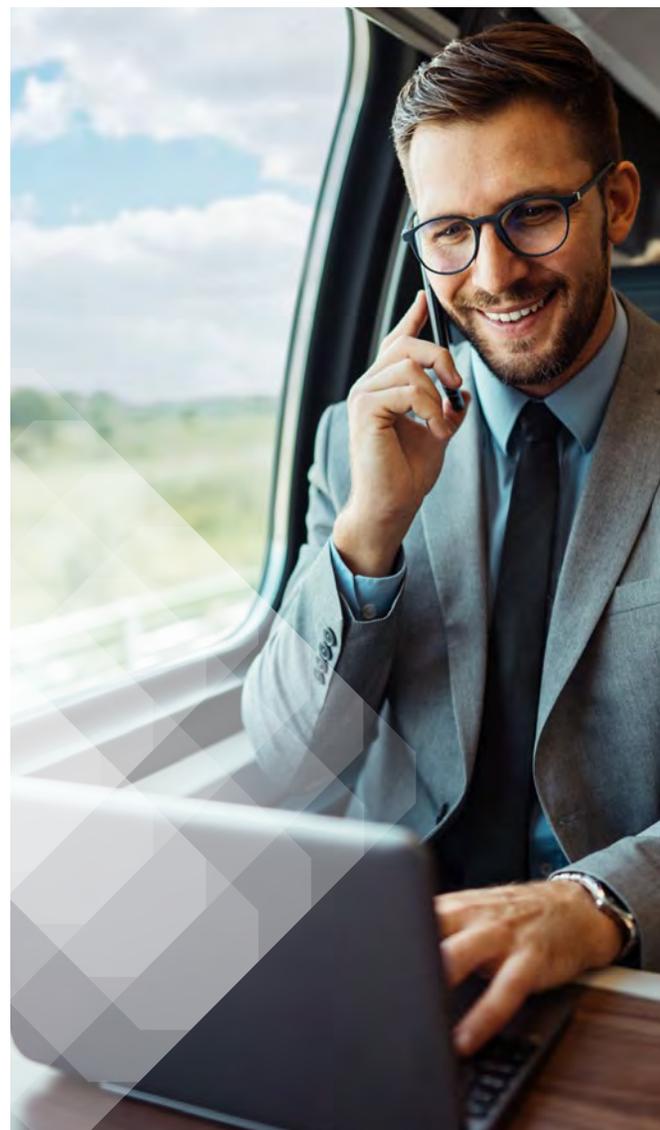
Grazie a un software per la gestione documentale come DocuWare, **dati e documenti sono sempre accessibili**, ovunque ti porti il tuo business.

**Scopri perché 20.000 aziende nel mondo hanno scelto la nostra soluzione.**



# PALOALTO

Quanto è Agile la tua Azienda?



  
**Sunrise**  
Sales ID 24336  
First level Support

[assistenza@spscom.ch](mailto:assistenza@spscom.ch)

APP SPSCOM

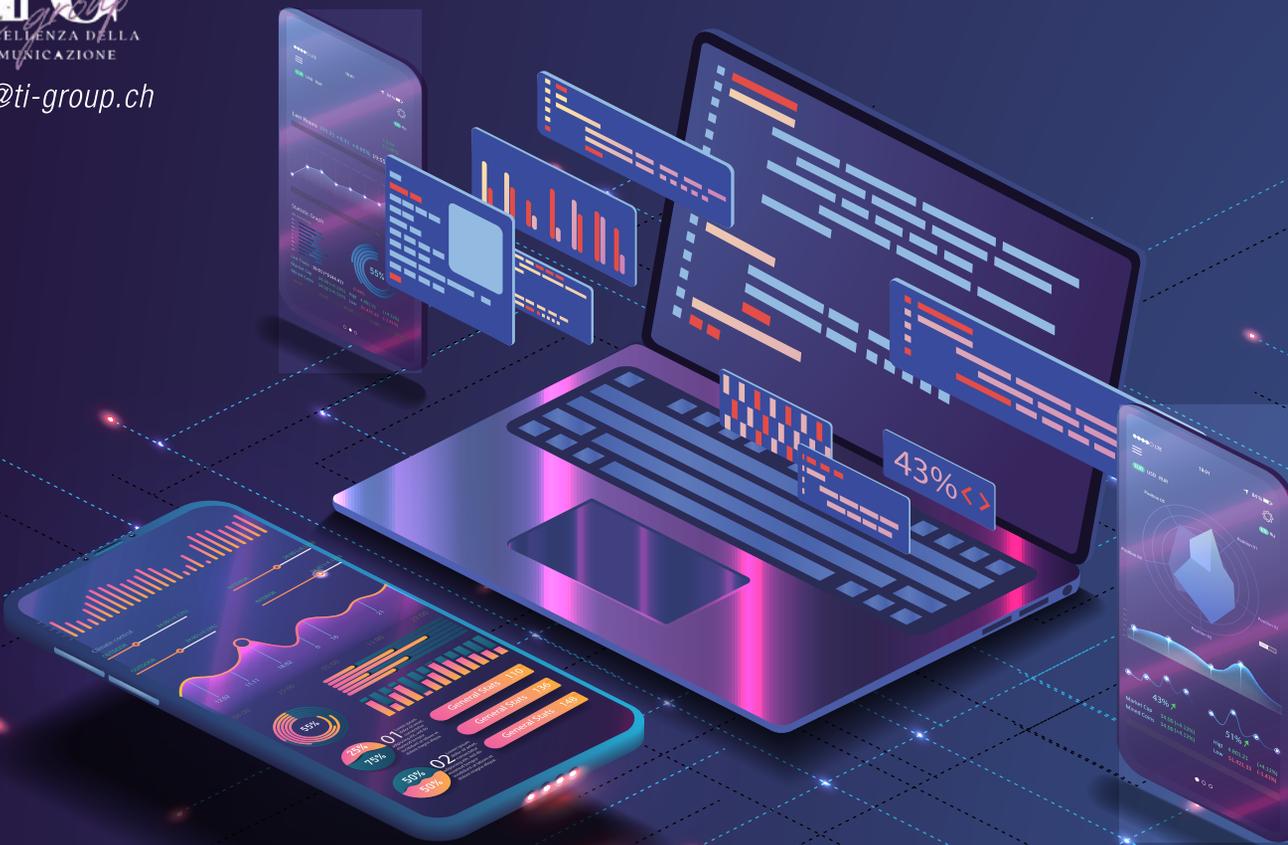


  
**swissplusolution**  
*digital connexion*

***Il Tuo Partner Digitale  
per la Comunicazione  
Integrata a Distanza.***

**Ti-G**  
*ti-group*  
L'ECCELLENZA DELLA  
COMUNICAZIONE

[info@ti-group.ch](mailto:info@ti-group.ch)



Swiss Plus Solution SA  
P.ta San Carlo 2 (CH)-6900 Lugano



+41 91 910 30 90  
+41 76 778 88 38  
+41 76 263 71 74



[www.spscom.ch](http://www.spscom.ch) [piraino@spscom.ch](mailto:piraino@spscom.ch)



# Essere capaci di fare impresa

Arrivare al successo con un approccio di responsabilità e sostenibilità.



**JANE LEPORI**  
Direttore Horizon Advisors SA

**“Stare al passo con i tempi”**: questo leit motiv che si ripete incessantemente come un mantra all'interno delle aziende racchiude delle verità imprescindibili ma, al contempo, può diventare un meccanismo di criticità. È vero che **le imprese si trovano oggi davanti a nuove sfide, sempre più ravvicinate temporalmente, che portano la necessità di adottare paradigmi differenti**: i tentativi di trovare risposte, pescando nell'innovazione e nella tecnologia sono doverosi. Eppure non si deve escludere la possibilità che molte risposte siano già presenti nel patrimonio culturale e imprenditoriale del secolo appena trascorso, nozioni ancestrali che rendono ancora più saldo il percorso dell'impresa. **Si tratta di ritagliarsi il giusto tempo per miscelare lo storico all'innovazione, dosando attentamente i valori e la visione aziendale.**

Questo lavoro, attualizzato alla società e al mercato degli ultimi anni, ci porta a vedere come **le storie di maggior successo delle aziende raccontano della validità di introdurre e rendere concreti i principi ESG (Environment, Social, Governance)** all'interno della loro strategia. Bilancio di responsabilità sociale, parametri di impatto, attenzione al welfare dei propri dipendenti e collaboratori, impegno sul territorio: sono tutti aspetti diventati prioritari in un'azienda.

**La capacità di Horizon Advisors di sapersi rivolgere adeguatamente e con sapienza a una vasta gamma di interlocutori permette di trasmettere questo approccio etico e diffondere così competenze e valori autentici.**



Horizon Advisors ha abbracciato la sostenibilità già da molto tempo, diventando precursore in questo ambito, rendendola parte integrante del proprio assetto aziendale con numeri autentici e risultati concreti. Perché **FARE sostenibilità è ben diverso dal parlare. L'impegno di inseguire comportamenti e strategie di responsabilità sociale nell'impresa è davvero oneroso e serio ma viene premiato dal mercato.** La capacità di Horizon Advisors di sapersi rivolgere adeguatamente e con sapienza a una vasta gamma di interlocutori (privati, imprenditori, gruppi aziendali, istituzioni, organizzazioni) permette di trasmettere questo **approccio etico** e diffondere così competenze e valori autentici.

Da qui risulta l'importanza di affidarsi a chi sa cosa significa veramente fare impresa in modo responsabile, dosando attentamente i successi economici alle scelte sul futuro della società e del pianeta. In Horizon Advisors c'è questo approccio: attento ai risultati, mantenendo sempre al centro la persona e il suo ruolo nel pianeta. ⚙️

**Maggiori informazioni**



**HORIZON ADVISORS SA**

📍 Via Calprino 18  
CH - 6900 Paradiso

☎ +41 91 985 2750

✉ info@horizonadvisors.ch  
🌐 www.horizonadvisors.ch



# Lions Club Monteceneri: un service club al servizio della comunità

Uno dei club più numerosi e attivi del Ticino, esempio di inclusività e operosità grazie a innumerevoli iniziative volte alla solidarietà a livello locale e internazionale.



ANTONIO MAZZAGLIA

**F**ondato nel 1917 da Melvin Jones, negli Stati Uniti, il Lions Club International si affermerà presto come una prestigiosa organizzazione filantropica globale, basata su principi di solidarietà alla comunità piuttosto che sul guadagno personale, ed è guidata dal motto “We serve” (“Noi siamo al servizio”). Governato da un consiglio d'amministrazione internazionale, il Lions Club International organizza incontri annuali con oltre 20.000 partecipanti e, dal 1945, collabora con l'ONU avendo un seggio consultivo permanente. Presente in circa 202 paesi con oltre 1,4 milioni di membri in più di 45.000 Clubs, ha esteso la sua influenza in tutto il mondo.

Nel 1968 è stata costituita la Lions Club International Foundation (LCIF), che supporta progetti umanitari su larga scala. Alcune tappe importanti degne di nota per l'organizzazione furono la convenzione del 1987 a Taipei che ha segnato la fine della discriminazione di genere, consentendo alle donne di votare e assumere cariche dirigenziali, e il rapporto speciale del 5 luglio 2007 pubblicato dal Financial Times, dove è stata riconosciuta come la migliore ONG al mondo.

In concreto, gli scopi che il LC si prefigge sono la gestione e il riconoscimento ufficiale dei vari Clubs, designandoli come tali e coordinando le loro attività per garantire una gestione uniforme, lo sviluppo e il rafforzamento della compren-

sione tra i popoli di tutto il mondo, sostenendo i principi di buona amministrazione e responsabilità civica, il mostrare un interesse attivo per il benessere civile, culturale, sociale e morale delle comunità. Per raggiungere questi obiettivi, l'organizzazione si dedica a unificare i Clubs attraverso legami di amicizia, cameratismo e comprensione reciproca. Fornisce, inoltre, una piattaforma per la discussione libera e aperta su temi di interesse pubblico, evitando però questioni divisive quali politica e religione. Infine, incoraggia coloro che si dedicano al servizio della comunità senza scopo di lucro e promuove la continua crescita di efficienza e integrità morale nel commercio, nell'industria, nelle professioni, nelle cariche pubbliche e nella condotta personale.





## LIONS CLUB MONTECENERI: UN ESEMPIO IN TICINO

Fondato nel 1998, il Lions Club Monteceneri (LCMC) si è affermato come un'istituzione filantropica di spicco che, negli ultimi 13 anni, ha donato in beneficenza quasi CHF 530'000. Pioniera nell'integrazione femminile in Ticino, il club vanta oggi una nutrita quota rosa.

Il LCMC ha guadagnato notorietà per le sue iniziative innovative di raccolta fondi, sostenendo enti che promuovono il bene pubblico. Tra queste, spiccano eventi come "Lions in Classic" e "Lugano Elegance", raduni e concorsi di auto d'epoca che attirano appassionati e collezionisti a Lugano ogni primavera e che, ad oggi, godono di fama internazionale.

La crescita dei membri ha reso il LCMC uno dei clubs più numerosi del Ticino, distintosi per l'età media giovane dei suoi soci, e ha permesso di diversificare le attività, includendo incontri con personalità del mondo scientifico e culturale, visite a imprese locali e internazionali, e conferenze con ospiti d'eccezione, come l'ambasciatrice svizzera Monika Schmutz Kirgoez.

Il Club si dedica anche a cause umanitarie significative. A seguito della conferenza 'Il silenzio degli innocenti', incentrata sul tema dei rifugiati e dei flussi migratori verso l'Europa e la Svizzera, con il concorso fotografico "FOTO-WESERVE", organizzato ad hoc, sono stati raccolti fondi per Médecins Sans Frontières.

Il progetto "Water is Life", invece, fornisce acqua potabile in paesi con risorse idriche carenti e ha contribuito alla costruzione di infrastrutture con oltre CHF 170'000 donati, ricavi ottenuti attraverso l'imbottigliamento e la vendita delle acque provenienti dalle sorgive cristalline del Monte Tamaro, note per la loro leggerezza e qualità. La questione "acqua", e la necessità di conservarla, di non sprecarla, è molto cara al LCMC che, allineato alle direttive dell'ONU, dall'anno scorso celebra il "World Water Day" che si tiene ogni anno il 22 marzo con conferenze divulgative, anche dal carattere scientifico, volte alla sensibilizzazione.

In conclusione, il Lions Club Monteceneri emerge come un modello di inclusività e operosità che svolge un ruolo vitale nel tessuto sociale e umanitario a livello locale e internazionale. Con le sue molteplici iniziative, continua ad avere un impatto positivo, incarnando pienamente lo spirito di servizio e dedizione per le fasce più deboli. Tuttavia, aldilà dell'aspetto solidaristico, non mancano momenti di convivialità e di fraternità tra i soci che periodicamente si riuniscono per rafforzare lo spirito lionistico condiviso.

Da qualche anno, è possibile seguire il loro operato anche sui social network (Facebook, Instagram e LinkedIn), dunque: lasciate un follow, supportateli nella crescita e aiutateli a divulgare la loro azione sul territorio per la comunità! #lionsclubmonteceneri 🚩

**Maggiori  
informazioni**



**LIONS CLUB MONTECENERI**

✉ monteceneri@lionsclub.ch



# La lunga strada verso l'uguaglianza

L'importanza della certificazione della parità di genere in azienda, pari opportunità e parità salariale.



**LUISANNA TEDDE**  
Presidente Rete Donna Svizzera

**L**a storia della parità di genere è caratterizzata da traguardi significativi e sfide persistenti. Dall'emancipazione delle donne alla lotta per l'uguaglianza salariale. La lotta per la parità di genere ha aperto nuove opportunità per le donne e ha contribuito a costruire un mondo più equo e inclusivo per tutti.

**La certificazione della parità di genere in azienda è un'impegnativa ma gratificante iniziativa che mira ad assicurare l'uguaglianza di opportunità e trattamento per uomini e donne sul luogo di lavoro portando grande benefici con un impatto positivo sulla carriera di tutte le risorse umane.**

Le pari opportunità di carriera sono fondamentali per garantire che uomini e donne abbiano le stesse possibilità di avanzare professionalmente. Rompere gli stereotipi di genere deve essere una priorità all'interno di qualsiasi ambito professionale per creare un ambiente di lavoro inclusivo





in cui le capacità e le competenze vengano valutate in base al merito anziché al genere, con strategie e pratiche che le aziende possono adottare per garantire pari opportunità di carriera a tutti i dipendenti e collaboratori. Gli uffici delle risorse umane svolgono un ruolo cruciale nella promozione della parità salariale e dell'uguaglianza di genere, con politiche di compensazione, trasparenza, strategie di reclutamento e pratiche di sviluppo, creando un ambiente di lavoro equo e inclusivo.

La certificazione di genere offre una serie di **vantaggi** sia per le imprese che per i dipendenti, dalla creazione di **un'immagine aziendale positiva** all'attrazione e al mantenimento dei talenti, aiutando anche le aziende a distinguersi dalla concorrenza e a dimostrare il loro impegno per l'uguaglianza di genere. È provato che le aziende con una maggiore diversità di genere hanno una **maggiore produttività e performance finanziarie**. I team di lavoro che includono persone di diverse identità di genere sono più innovativi e creativi. La parità di genere ha un impatto positivo sull'engagement e sulla soddisfazione dei dipendenti, influenzando direttamente la produttività.

**La Svizzera ha adottato un solido quadro giuridico per promuovere l'uguaglianza di genere. La legge proibisce la discriminazione basata sul sesso e richiede l'uguaglianza di salario tra uomini e donne che svolgono lo stesso lavoro.** Nonostante i progressi significativi nel promuovere l'uguaglianza, la Confederazione si confronta ancora con sfide continue e costanti. Le donne trovano difficoltà ad accedere a posizioni di leadership e continuano a essere sottorappresentate in certi settori professionali e nella politica attiva. La cultura tradizionale di genere e gli stereotipi persistono e la conciliazione tra lavoro e vita privata rappresenta un'altra sfida significativa per molte donne.

**Ecco perché diventa importante spronare e supportare le aziende per ottenere la certificazione** che attraverso l'implementazione con una strategia ben pianificata e un impegno da parte dell'intera organizzazione, iniziano il percorso con la fase iniziale di valutazione e lo terminano con l'ottenimento del documento che attesta la provata Parità di genere all'interno della propria realtà lavorativa. ⚙️

**Maggiori informazioni**

Rete Donna

**RETE DONNA SVIZZERA**

☎ +41 76 216 92 35

✉ info@retedonna.ch  
🌐 www.retedonna.ch



# Garage Bonfanti: un'accelerata di successo verso il futuro

Il 2024 è l'anno del 45° anniversario dalla sua fondazione.

**S**iamo Roberto e Davide Bonfanti, leader di un'azienda automobilistica che, da 45 anni, ha fatto della crescita il suo motore principale. La nostra concessionaria Toyota a Mendrisio è il risultato di un impegno decennale e di un percorso di formazione che ha plasmato la nostra identità imprenditoriale. L'avventura inizia nel 1979 quando nostro padre fonda l'azienda come meccanico. Oggi, a 45 anni dalla sua nascita, Garage Bonfanti continua a

superare le aspettative, e questo è il momento ideale per fare il punto su questa straordinaria storia imprenditoriale.

La nostra famiglia è il cuore dell'azienda. Con Roberto al timone delle vendite e dell'amministrazione, e Davide a capo del reparto tecnico specializzato in meccanica diagnostica, abbiamo integrato le nostre diverse competenze per costruire un'azienda di successo. Entrati nell'azienda dopo la nostra formazione, abbiamo tro-





vato la nostra strada qui, realizzando le nostre aspirazioni personali.

**La crescita di Garage Bonfanti è evidente non solo nei numeri di vendita, costantemente premiati tra i migliori concessionari Toyota in Svizzera, ma anche nella soddisfazione della clientela.** Nel 2022 abbiamo

raggiunto un record di vendite, superato nel 2023 per veicoli nuovi, usati e servizi in officina. In un settore automobilistico in sofferenza, la nostra crescita continua, attirando circa 400 nuovi clienti ogni anno in un mercato locale particolarmente chiuso.

Il nostro successo è il risultato di diversi fattori. In primo luogo, la nostra volontà costante di metterci in discussione e migliorare, anche dopo 45 anni di attività. Non ci sediamo sugli allori; al contrario, **ogni successo è un trampolino di lancio per nuove sfide.**

L'interazione tra il settore commerciale e tecnico, guidata dalla collaborazione tra me e mio fratello, è un altro elemento chiave. Investiamo significativamente nel nostro personale, cercando sempre qualità e validità a tutti i livelli. Per noi, questo è un investimento che paga in termini di risultati.

Il marchio Toyo-

ta è stato un pilastro fondamentale del nostro successo. La sua filosofia ecologista, autentica e lungimirante, ha contribuito a differenziarci nel mercato, attirando clienti che condividono questi valori.

Il settore automobilistico è in piena rivoluzione, con l'elettrificazione e la digitalizzazione che cambieranno radicalmente il nostro modo di fare business. La nostra azienda dinamica e innovativa è pronta ad affrontare queste sfide con flessibilità e anticipazione.

Il nostro consiglio per altri imprenditori è di **puntare sulla qualità del servizio, differenziarsi nel post-vendita e mantenere relazioni personali con i clienti.** La nostra identità di prossimità e ascolto ci distingue in un mercato spesso globalizzato e impersonale.

Il futuro per i nostri clienti sarà caratterizzato da una continua crescita e miglioramento. Non ci fermiamo di fronte alle sfide, investiamo nel nostro marchio e crediamo che la fidelizzazione dei clienti continuerà a guidarci verso il successo. Con una **visione di crescita costante**, intendiamo rimanere un punto di riferimento nel settore automobilistico. ⚙️



**Maggiori informazioni**

**BONFANTI**  
MENDRISIO

**GARAGE BONFANTI SA**  
Concessionario ufficiale  
Toyota e Lexus

📍 Via Morée 6  
CH-6850 Mendrisio

☎ +41 91 646 90 28  
✉ info@garagebonfanti.ch  
🌐 www.garagebonfanti.ch



# Veicoli commerciali Opel: flessibilità per tutte le esigenze

Dalle consegne urbane alle grandi distanze, Opel soddisfa ogni esigenza di trasporto attraverso una gamma articolata e versatile. Affidata a motori a combustione, elettrici e pure a idrogeno.



L'offerta di veicoli commerciali leggeri Opel può contare su una scelta articolata, combinando svariate dimensioni e soluzioni di carrozzeria alle più flessibili tipologie di propulsione: a combustione, elettrica e pure a idrogeno. Non meno importante, il costruttore tedesco lavora da tempo in stretta collaborazione con aziende selezionate in modo da poter offrire direttamente conversioni certificate e veicoli speciali.

**Opel Combo** è la soluzione compatta ma capace: vanta il comfort da autovettura ed è disponibile con carrozzerie standard e XL, quest'ultima anche doppia cabina. La capacità di carico raggiunge quota 4,4 metri cubi con portata di 1'000 kg e lunghezza di carico utile fino a ben 3,44 metri, grazie all'apertura del portello divisorio con ribaltamento del sedile anteriore più esterno lato passeggero. La meccanica si affida a motori benzina e gasolio con potenze da 102 a 130 cv; per terreni sconnessi è disponibile l'allestimento eTrek con sospensioni rialzate di 30 mm, controllo di trazione e differenziale a slittamento limitato. La versione elettrica Combo-e Cargo offre 136 cv con batteria da 50 kWh per un'autonomia pari a 275 km.

**Opel Vivaro** estende la capacità di carico, potendo accogliere virtualmente qualsiasi genere

di merce oltre a soddisfare ogni genere di versatilità di allestimento. La carrozzeria è disponibile in due lunghezze con altezza limitata però a 1,94 m; la profondità di carico arriva a 3,93 m, la capacità complessiva a 6,6 metri cubi mentre il carico massimo è di 1'400 kg. Ai motori a gasolio da 102 a 177 cv si aggiungono due soluzioni elettriche con unità da 136 cv e batterie da 50 oppure 75 kWh; quest'ultima con un'autonomia fino a 330 km.

**Opel Movano** spicca invece nel campo dei trasporti più voluminosi, grazie alla più ampia combinazione tra tre altezze e quattro lunghezze di carrozzeria, in aggiunta alle molteplici configurazioni a disposizione. Nel vano di carico trovano posto fino a quattro Europallet, grazie al volume utile fino a 17 metri cubi con 1'500 kg di carico e 3'000 kg di traino. I motori a combustione sono a gasolio con potenze da 120 a 165 cv; la variante elettrica Movano-e ha una potenza di 136 cv con batteria da 75 kWh per un'autonomia di 248 km. 

## Vivaro-e Hydrogen

Questa innovativa e compatta soluzione di trazione offre emissioni locali zero, autonomia fino a 400 km e tempo di rifornimento limitato ad appena 3 minuti, equivalente alla sosta necessaria per una convenzionale motorizzazione a combustione. Il motore elettrico da 136 cv viene qui alimentato da una speciale cella a combustibile a idrogeno, che produce la corrente necessaria alla marcia. Due le lunghezze di carrozzeria, con volume di carico utile fino a 6,1 metri cubi e carico utile di 1'000 kg.

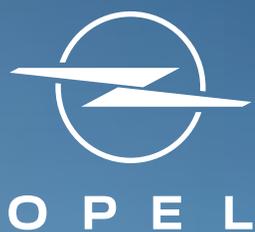


**Alben**  
MEDIA & COMMUNICATION Logo

 Casella postale 1016  
CH - 6850 Mendrisio

 +41 76 594 00 07

 info@alben-mediacom.ch



# NUOVA OPEL CORSA

BENZINA O ELETTRICA

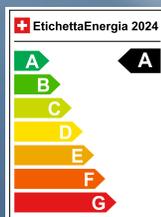
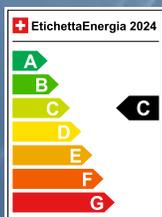


ORA CON UN PREMIO  
DI PERMUTA DI  
**CHF 3000.-**

E LEASING ALL'  
**1.99%**



Maggiori  
informazioni  
sulle offerte



**Corsa Edition 1.2**, cambio manuale a 5 rapporti, 55 kW (75 CV)/Modello raffigurato: **Corsa Electric GS**, azionamento elettrico automatico con rapporto di trasmissione fisso, 115 kW (156 CV). Prezzo di acquisto in contanti: CHF 18 990.-/38 000.- (valore della vettura: CHF 21 990.-/41 000.- meno premio cash di CHF 1000.-, meno premio di permuta di CHF 2000.-). Corsa Electric incl. equipaggiamenti a richiesta (pacchetto infotainment con sistema di navigazione CHF 1750.-, equipaggiamento alcantara CHF 800.-, fendinebbia a LED CHF 220.-, verniciatura degli esterni metallizzata CHF 800.- e cerchi in lega leggera da 17" CHF 440.-. Consumi: 5,1-5,9 l/100 km/13.80-15.43 kWh/100 km (equivalente benzina: 1.52-1.70 l/100 km), emissioni di CO<sub>2</sub>: 114-132 g/km/0 g/km, categoria di efficienza energetica: C/A. Esempio leasing **Corsa Edition/Corsa Electric**: durata: 36 mesi, percorrenza annua: 10 000 km. Tasso d'interesse annuale nominale 1,99%, effettivo: 2,06%. Pagamento speciale: CHF 4690.-/9440.-, rata di leasing mensile IVA incl.: CHF 169.-/349.-, valore di riscatto: CHF 9214.-/17 999.-. Offerta valida solo in caso di stipula di un'assicurazione sulle rate Secure4you+. Con questa offerta, Santander Consumer Finance Schweiz AG fissa il valore residuo del veicolo in leasing a un livello di mercato. Assicurazione casco totale obbligatoria non compresa. Condizioni di leasing con riserva di accettazione da parte di Santander Consumer Finance Schweiz AG, Schlieren. La stipula di un contratto di leasing non è consentita qualora essa possa portare a un eccessivo indebitamento del locatario. Offerta valida fino al 31.3.2024. Prezzo consigliato non vincolante. Con riserva di modifiche.

**Passa a trovarci per un giro di prova o richiedi un'offerta non vincolante.  
Il tuo partner Opel ti aspetta.**

**Garage Della Santa SA**  
Via Zorzi 43  
6501 Bellinzona  
091 821 40 60  
dellasanta.opel.ch

**Autonec SA**  
Alla Bolla 20  
6595 Riazzino  
091 791 21 33  
autonec.opel.ch

**Brumana Automobili Sagl**  
Via Rime 11  
6850 Mendrisio  
091 646 16 93  
brumanaautomobili.opel.ch

**Garage Sport Lugano SA**  
Via Sonvico 17  
6952 Canobbio  
091 935 05 60  
garagesport.opel.ch

# La ricetta del successo: clienti al centro, perseveranza e ottimismo

Da quasi 30 anni Garage Nepple è un esempio di costante crescita nel campo automobilistico.



Nella foto, Lothar Nepple Presidente e delegato del CDA.

**N**el 1996, **Lothar Nepple** fondò a Lausen la sua azienda con due dipendenti. Iniziò questa nuova sfida con condizioni di mercato avverse ma dal canto suo aveva un ricco bagaglio professionale con la sua formazione base di meccanico di veicoli pesanti e l'aggiunta della maestria, i suoi successivi studi in economia aziendale e la sua maturata esperienza a tutti i livelli del settore. **Il suo orientamento verso i clienti, la sua perseveranza e l'ottimismo fecero rapidamente dell'azienda un modello di successo.** Nel 2004, fu fondato il punto vendita Garage Nepple AG Basel in Hochbergerstrasse 60 a Basilea. Nel 2005 fu aperto il punto vendita a Bellinzona, Autorimessa Nepple SA.

Nel 2020 ci fu il trasferimento da Basilea in Netzbodenstrasse 21 a Pratteln. Questa struttura fu completamente ristrutturata per soddisfare le elevate esigenze del futuro. Nel 2020 fu aperto il secondo punto vendita a Pratteln in Hohenranistrasse 5 con uno showroom di oltre 1000 m2, diventando il "Place to be" per i camper di tutta la regione.

Con la sua visione verso il futuro, nel 2021 ha portato a termine il piano di successione cedendo la possibilità a 3 dei suoi collaboratori di entrare in azienda al fine di poter dare al gruppo Nepple sicurezza verso le sfide future.

## La direzione aziendale è così composta:

Carmelo Paciello (CEO), Marc Wahl (CFO) e Carlo Wernle (COO), esperti e ben formati collaboratori, di lunga data, insieme a Lothar Nepple come presidente e delegato del consiglio di amministrazione, i quali guidano il gruppo di aziende Nepple. **Il nostro obiettivo principale è servire**



**i nostri clienti professionalmente in termini di consulenza, vendita e servizio e offrire ai nostri dipendenti una prospettiva per un futuro sicuro.**



**CARMELO PACIELLO**  
CEO e membro del CdA

Formazione di base come meccanico automobili ottenuta in Ticino. In seguito conseguito la formazione aggiuntiva come coordinatore di marketing e correlata da diversi corsi in economia aziendale a Zurigo. La sua lingua madre è l'italiano; parla molto bene tedesco e francese ed ha esperienze pluriennali in varie posizioni dirigenziali presso rinomate aziende del settore.



**MARC WAHL**  
CFO-CHRO e membro del CdA

Ha una formazione commerciale e dal suo apprendistato è attivo nel settore dei veicoli commerciali ed industriali. In seguito ha conseguito la formazione come specialista in Marketing e risorse umane ed è formatore professionale con

diploma federale. È attivo come capo esperto nel settore commerciale per UPSA.



**CARLO WERNLE**  
COO e membro di CdA

Formazione di base come meccanico veicoli industriali. Ha ottenuto le specializzazioni come Trucknotiker, diagnostico federale e economista aziendale. È responsabile della sicurezza e della gestione della qualità.

Presso Garage Nepple AG, riceverete tutti i servizi per il vostro veicolo sotto un unico tetto, con la massima professionalità e competenza. Siamo concessionari per i marchi Fiat Professional, MAN, Iveco, Adria e Humbauer. Da anni siamo partner di servizio per la Posta Svizzera e disponiamo di un punto servizio Wabco. Oltre alle officine abbiamo anche 3 carrozzerie ed un lavaggio per veicoli industriali.

Con attualmente 110 dipendenti in tre sedi nella Svizzera nord-occidentale (Lausen, 2x Pratteln) e una sede nel Ticino (Bellinzona), siamo il vostro partner affidabile e flessibile per veicoli commerciali ed industriali. ⚙️



**Garage Nepple AG**  
📍 Netzibodenstrasse 21  
4132 Pratteln

**Garage Nepple AG**  
📍 Industriestrasse 30  
4415 Lausen

**Garage Nepple AG**  
📍 Hohenrainstrasse 5  
4133 Pratteln

**Autorimessa Nepple SA**  
📍 Viale Stefano Franscini 30  
6501 Bellinzona

🌐 [www.garage-nepple.ch](http://www.garage-nepple.ch)  
[www.wohnmobile-basel.ch](http://www.wohnmobile-basel.ch)



# Innovare all'insegna della sostenibilità

Tamborini Vini da 80 anni è sinonimo di vini di eccellenza nei quali si assapora la passione e l'amore per il territorio. Ancora oggi, la crescita continua passa anche attraverso la sostenibilità e il rispetto per le terre che donano preziose uve.



La storia di Tamborini Vini è una storia autentica, vissuta con passione da una famiglia dedita a fornire vini di alta qualità ai propri clienti dal 1944. Nel corso degli anni è stata costruita una fitta rete di partner che fornisce

nella scelta di soluzioni innovative per tutelare l'habitat ticinese, un paesaggio culturale e un patrimonio che va preservato in equilibrio e armonia. Ogni anno Tamborini compie un piccolo passo verso la sostenibilità e il benessere per le generazioni future. Oltre alla coltivazione dei cosiddetti vitigni PiWi ("resistenti ai funghi"), iniziata nel 2016, nel 2023 l'azienda ha installato 410 pannelli solari con una potenza totale di 155 kWp. Tamborini ha inoltre sostituito alcune auto aziendali con auto elettriche e allestito due colonnine di ricarica per clienti e visitatori.

ristoranti, hotel e privati in tutta la Svizzera. Nel 2024 Tamborini Vini celebra con orgoglio e gratitudine i suoi 80 anni di storia, un percorso che ha consolidato la sua reputazione di produttore di vini eccellenti e affidabili.

Degustazioni, eventi e una visita alla cantina o un soggiorno al Vallombrosa – Unique Wine Lodge \*\*\* S di Castelrotto, che nel 2024 festeggia anche il suo 20° anniversario, vi regalano l'opportunità di conoscere Tamborini e di fare un viaggio emozionale tra vigneti, arte e relax da vivere. 🌀

In ogni bicchiere si sente il cuore e l'arte dei viticoltori che ogni giorno coltivano la vigna e il terroir: 27 ettari di terreno ci regalano una combinazione unica di suoli, altitudini e microclima delle uve. Grazie al lavoro dell'enologo e dello staff in una cantina all'avanguardia, le uve danno origine a vini rossi, rosati e bianchi dalla rara personalità: il Merlot, come il rinomato Comano e il SanZeno Costamagna Riserva, il La linea ESPE e l'ultima I Macerati, frutto di nuove ed innovative tecniche di vinificazione. Segnaliamo infine Brezza di Tambo, il nuovo arrivo della linea moderna e dinamica "Gioia di Vivere", un vino fresco, fruttato e floreale che trova ideale accompagnamento ai pasti.

Sostenibilità e viticoltura etica, in armonia con la tradizione, guidano anche Tamborini



Maggiori informazioni



TAMBORINI CARLO SA

Via Serta 18, Lamone

+41 91 935 75 45

info@tamborinivini.ch

www.tamborinivini.ch

www.vallombrosa.ch





# STRUMENTI



Il diario dell'imprenditore e gli strumenti per fare impresa.

**TUTTO** IMPRESA

# I cerchi della qualità

Strumenti efficaci per la gestione della qualità aziendale.

Nel mondo aziendale di oggi, sempre più competitivo, la qualità è diventata una leva fondamentale per il successo. Per raggiungere e mantenere standard elevati, le imprese ricorrono a varie metodologie e strumenti, tra cui i “Cerchi della qualità”. Questi cerchi, noti anche come PDCA (Plan-Do-Check-Act), rappresentano un approccio sistematico alla gestione della qualità che favorisce il miglioramento continuo.

## Cos'è il cerchio della qualità?

Si tratta essenzialmente di un gruppo volontario di 8-10 dipendenti di un'azienda, che si incontrano ogni 3-4 settimane per un paio di ore per discutere

dei possibili miglioramenti da attuare in relazione al proprio ambiente lavorativo: sicurezza, design di prodotto e processi produttivi. La discussione viene condotta da un membro del gruppo che svolge il ruolo di moderatore. L'obiettivo è quello di **motivare i propri dipendenti a partecipare, offrendo loro una migliore qualità di lavoro.**

I requisiti necessari per applicare tale sistema:

- selezione mirata dei dipendenti facenti parte del gruppo
- comunicazione trasparente riguardo ai risultati ottenuti e rispetto a ciò che ancora potrebbe venire espresso.

## Implementazione dei Cerchi della Qualità

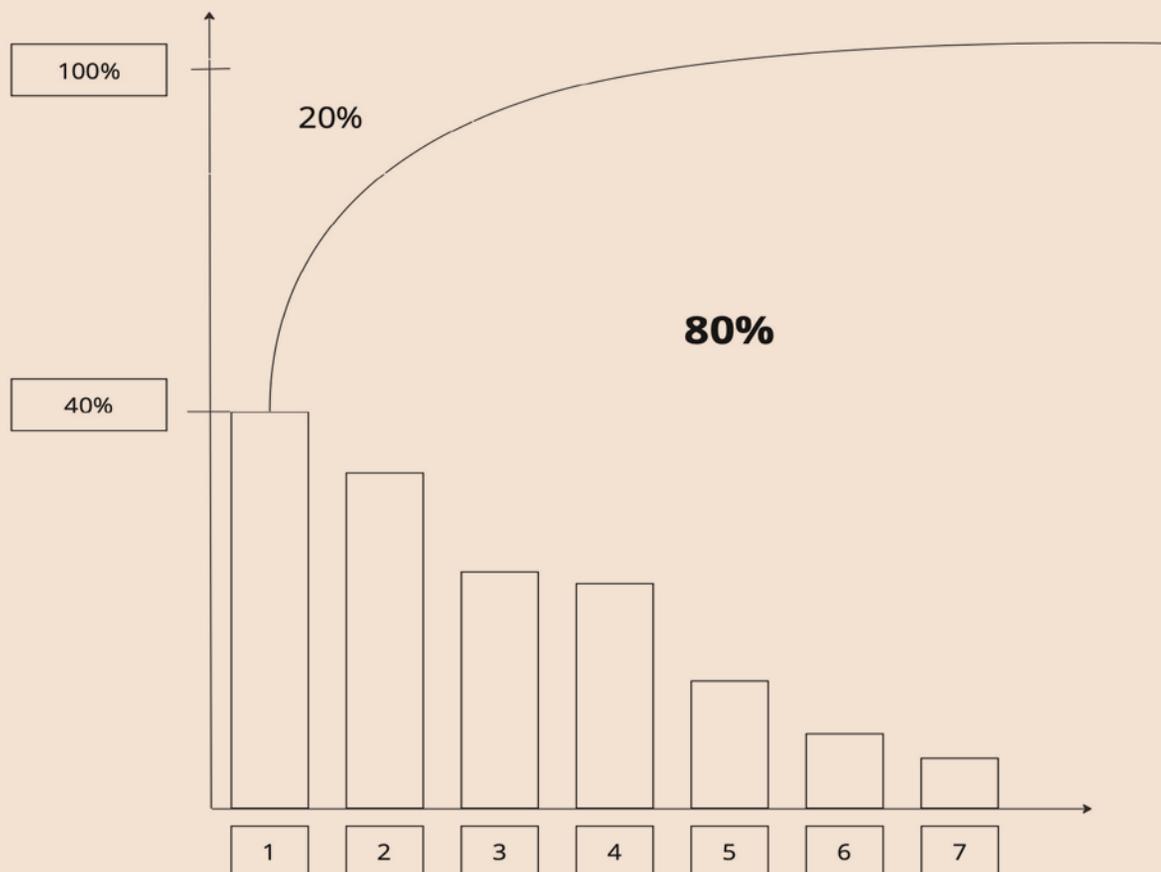
Vediamo nel dettaglio le 4 fasi di questo strumento.

### 1. Pianificazione (Plan): Definire gli Obiettivi e i Processi

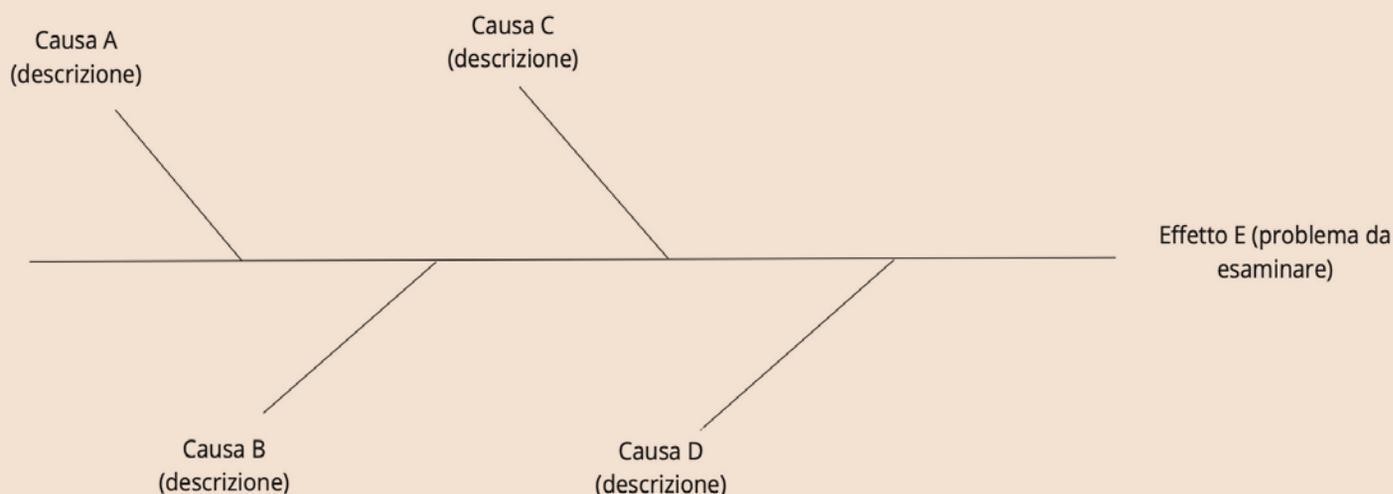
Il primo passo nell'approccio PDCA è la pianificazione. Le aziende identificano obiettivi specifici relativi alla qualità e definiscono i processi coinvolti. Questa fase mira a stabilire una solida base per il miglioramento continuo, coinvolgendo il personale in tutte le fasi del processo.

### 2. Esecuzione (Do): Implementare il Piano

Dopo la fase di pianificazione, si passa all'implementazione. Le decisioni



## DIAGRAMMA DI ISHIKAWA



prese nella fase di pianificazione vengono attuate, coinvolgendo tutti i livelli dell'organizzazione. L'obiettivo è mettere in pratica le idee pianificate e raccogliere dati che saranno utili nella fase successiva.

### 3. Controllo (Check): Monitorare e Valutare i Risultati

La fase di controllo è cruciale per valutare l'efficacia delle azioni intraprese. Le aziende raccolgono dati e informazioni per confrontare i risultati ottenuti con gli obiettivi prefissati. L'analisi di questi dati permette di identificare deviazioni e di apportare correzioni tempestive.

### 4. Agire (Act): Apprendimento e Miglioramento Continuo

La fase finale, "Act", prevede l'apprendimento dalle fasi precedenti per apportare miglioramenti. Sulla base delle valutazioni effettuate durante la fase di controllo, le aziende apportano le modifiche necessarie per migliorare continuamente i processi e raggiungere gli obiettivi di qualità stabiliti.

### Vantaggi dei Cerchi della Qualità

**1. Miglioramento continuo:** l'approccio ciclico dei Cerchi della Qualità promuove un processo di miglioramento continuo, adattando costantemente le operazioni alle esigenze del mercato e ai feedback dei clienti.

**2. Coinvolgimento del personale:** coinvolgendo i dipendenti a tutti i livelli, i Cerchi della Qualità favoriscono una cultura aziendale in cui ognuno è responsabile della qualità e del miglioramento.

**3. Riduzione degli Errori:** l'analisi costante dei processi contribuisce a individuare e correggere gli errori in modo proattivo, riducendo il rischio di difetti e aumentando la soddisfazione del cliente.

### Svantaggi dei Cerchi della Qualità

- Studio della fattibilità dei possibili miglioramenti, poco realizzabile
- Con il passare del tempo c'è il rischio di un distacco dalla realtà

### Lo strumento nell'effettivo

Nel contesto dei cerchi esistono diversi strumenti che vengono incremen-

tati nel sistema, come ad esempio: il diagramma di Ishikawa e quello di Pareto. Questi due modelli aiutano a stabilire le cause di un evento e risultano degli utili strumenti per l'analisi decisionale. Il primo modello, quello di Ishikawa, lavora sulle gerarchie di causa di un problema o di un fenomeno, esponendo il tutto in uno schema a lisca di pesce. Il secondo modello invece, quello di Pareto corrisponde a un istogramma della distribuzione percentuale di un fenomeno, affiancato al grafico delle frequenze cumulate.

I Cerchi della Qualità rappresentano un approccio pratico e efficace per la gestione della qualità aziendale. Attraverso la pianificazione, l'esecuzione, il controllo e l'agire, le imprese possono coltivare una cultura di miglioramento continuo che le rende competitive e orientate al successo a lungo termine. Investire in metodologie come i Cerchi della Qualità non solo garantisce standard di qualità elevati, ma contribuisce anche a creare un ambiente di lavoro dinamico e orientato all'innovazione. 

# Il Kaizen come miglioramento continuo delle aziende

Filosofie giapponesi integrate nelle più moderne imprese come ausilio importante per migliorarne l'efficienza.

**N**egli ambienti aziendali sempre più competitivi la ricerca costante di metodi innovativi per migliorare le prestazioni è diventata una priorità. Un approccio che ha dimostrato di portare risultati significativi è il **Kaizen, una filosofia giapponese di miglioramento continuo che si concentra sull'incremento graduale e costante dell'efficienza e della produttività a partire dalla comunicazione dei problemi.** Questo strumento, inizialmente applicato nel settore manifatturiero giapponese e poi propagato in tutte le principali aziende automobilistiche, sta guadagnando sempre più terreno tra i manager di tutto il mondo perché reputato un metodo efficace per ottimizzare le operazioni aziendali.

## La Base del Miglioramento Continuo

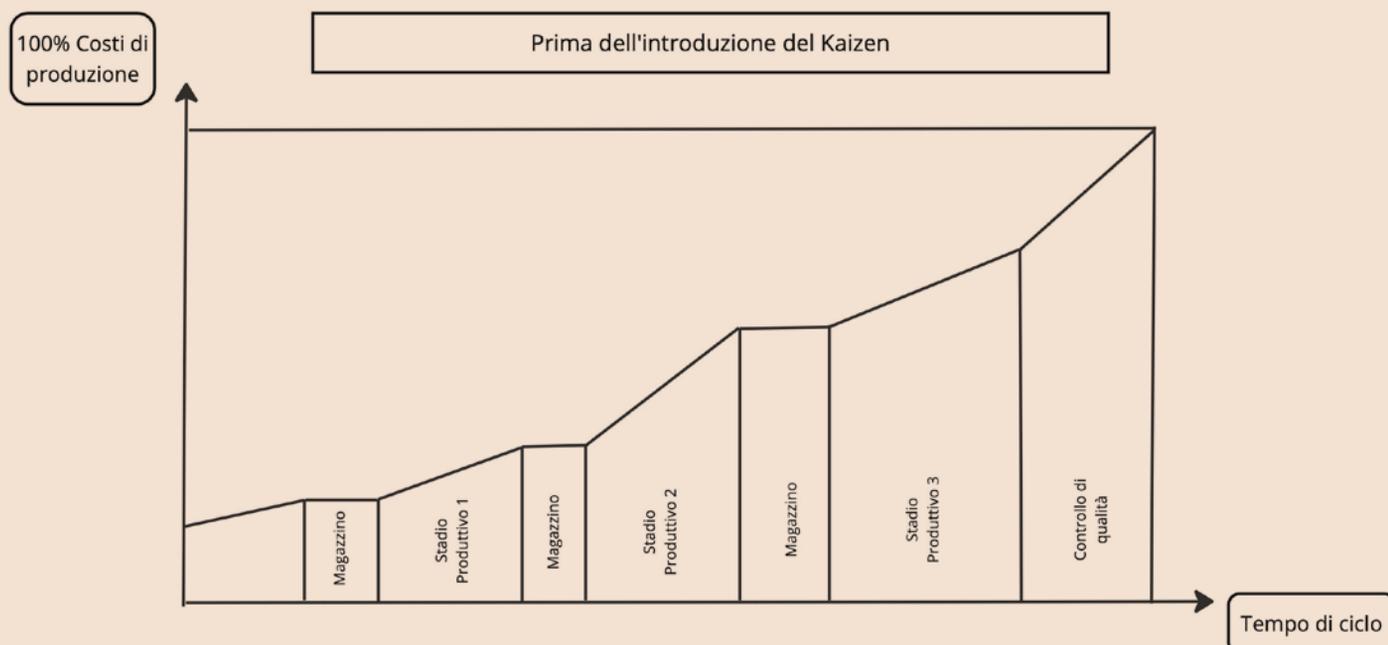
Il termine "Kaizen" deriva dalla combinazione delle parole giapponesi "Kai" (cambio) e "Zen" (miglioramento). **Questo concetto si basa sull'idea che anche i piccoli cambiamenti possono portare a miglioramenti significativi nel lungo termine.** I manager che abbracciano il Kaizen adottano un approccio olistico verso il miglioramento, coinvolgendo l'intero team aziendale nell'identificare e implementare costantemente piccoli aggiustamenti. Così facendo, **si stabilisce una cultura aziendale in cui ciascuno può ammettere e denuncia-**

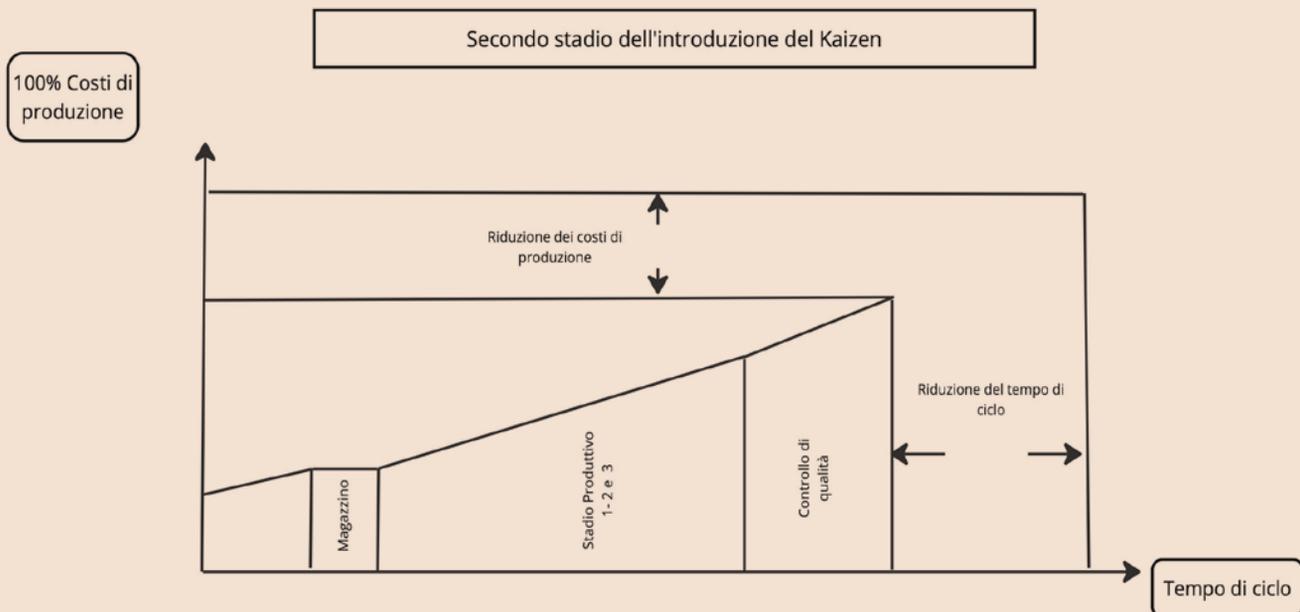
**re eventuali problemi o errori, che vengono a crearsi all'interno dell'azienda, senza essere soggetti a sanzioni.**

## I Principi Fondamentali del Kaizen nel Management

### 1. Coinvolgimento di tutti i livelli

Uno dei principi fondamentali è quello di favorire un approccio inclusivo, coinvolgendo tutti i livelli dell'organizzazione nel processo di miglioramento continuo. Questo principio favorisce il senso di responsabilità tra i dipendenti e di conseguenza anche il perfezionamento e l'ottimizzazione dei processi.





## 2. Eliminazione degli sprechi

Il Kaizen mira all'eliminazione degli sprechi, un concetto chiave per quanto riguarda la gestione aziendale. Questo può includere sprechi di tempo, di risorse o di competenze. I manager che applicano i principi del Kaizen sono costantemente alla ricerca di modi per ottimizzare i processi e ridurre i costi aggiuntivi.

### 3. Ciclo PDCA (Plan-Do-Check-Act)

Il Ciclo PDCA è uno strumento fondamentale nel toolkit del Kaizen. I manager pianificano (Plan) i cambiamenti, li attuano (Do), valutano i risultati (Check) e quindi agiscono (Act) per implementare ulteriori miglioramenti. Questo ciclo continuo di valutazione e azione mantiene viva la mentalità di miglioramento.

### 4. Innovazione Incrementale

Invece di cercare soluzioni rivoluzionarie, il Kaizen promuove l'innovazione incrementale. Le piccole modifiche cumulative, attuate nel corso del tempo, portano a miglioramenti sostanziali senza interruzioni significative nelle operazioni quotidiane.

## Applicazione Pratica del Kaizen nel Management

### 1. Formazione e consapevolezza

Prima di implementare il Kaizen

è cruciale fornire una formazione adeguata a tutto il personale al fine di poter garantire una comprensione completa dei principi e dei vantaggi. La consapevolezza diffusa è essenziale per la successiva adozione della filosofia Kaizen.

### 2. Creazione di gruppi Kaizen

I manager possono istituire gruppi Kaizen composti da membri di diversi dipartimenti. Questi gruppi si concentrano su specifici processi o problematiche aziendali e cercano di apportare miglioramenti attraverso sessioni strutturate di brainstorming e analisi.

### 3. Monitoraggio e misurazione

L'utilizzo di indicatori chiave di prestazione (KPI) è fondamentale per monitorare il successo delle iniziative Kaizen. I manager devono stabilire metriche chiare e misurabili per valutare l'impatto delle modifiche implementate.

### Il Kaizen distingue:

Muda = sprechi

Muri = utilizzo eccessivo dei macchinari o impiego di risorse umane

Mura = irregolarità dei processi

Questi punti rispecchiano le risorse umane, i macchinari, i processi e i tempi di ciclo, che rappresentano le aree di intervento per l'ottimizzazione.

Il Kaizen distingue poi 7 tipolo-

gie di spreco: sovrapproduzione, magazzino, trasporti e imballaggi, tempi d'attesa, inefficienza di processo, eccessive movimentazioni e generazione di errori.

## Applicando il caso alla pratica

Per evidenziare l'efficacia del Kaizen, consideriamo un caso studio di Mitsubishi Motors, che ha adottato questa filosofia nel settore manifatturiero. Nell'arco di un anno furono ottenute 66'149 proposte di miglioramento da parte di 956 dipendenti. La media era di 69 proposte a persona. Di queste ne vennero implementate l'85%, riducendo tempi di ciclo, costi e migliorando la soddisfazione del cliente.

In conclusione, il Kaizen si presenta come uno strumento potente per i manager impegnati nel miglioramento continuo delle loro aziende, abbracciando i principi fondamentali del coinvolgimento di tutti i livelli: eliminazione degli sprechi, Ciclo PDCA e innovazione incrementale. Così facendo i manager possono creare un ambiente in cui il cambiamento è, non solo accettato, ma abbracciato. Il successo del Kaizen nel management emerge come un faro per guidare le aziende verso l'eccellenza operativa e la crescita sostenibile. 🌀

# Total Quality Management: la qualità al centro dell'azienda

Per una migliore gestione aziendale a tutti i livelli e per tutti i dipendenti.

**N**el contesto aziendale odierno, la competizione è sempre più feroce, e le aziende cercano costantemente strumenti e metodologie per distinguersi. Una pratica chiave che ha dimostrato di portare risultati tangibili è il Total Quality Management (TQM), anche chiamata qualità totale. Si tratta di un approccio sistemico nato in Giappone e poi diffusosi negli Stati Uniti (USA). Lo scopo del TQM è quello di coinvolgere l'intera organizzazione nel miglioramento continuo della qualità dei

prodotti e dei processi al fine di guidare l'azienda verso un miglioramento sostenibile.

Il Total Quality Management è un approccio che abbraccia tutti i livelli e dipendenti dell'organizzazione, mettendo la qualità al centro di ogni processo aziendale. La filosofia TQM non è semplicemente un insieme di strumenti, ma piuttosto una mentalità che si estende dall'alto verso il basso, coinvolgendo tutti nell'ottica di migliorare continuamente.

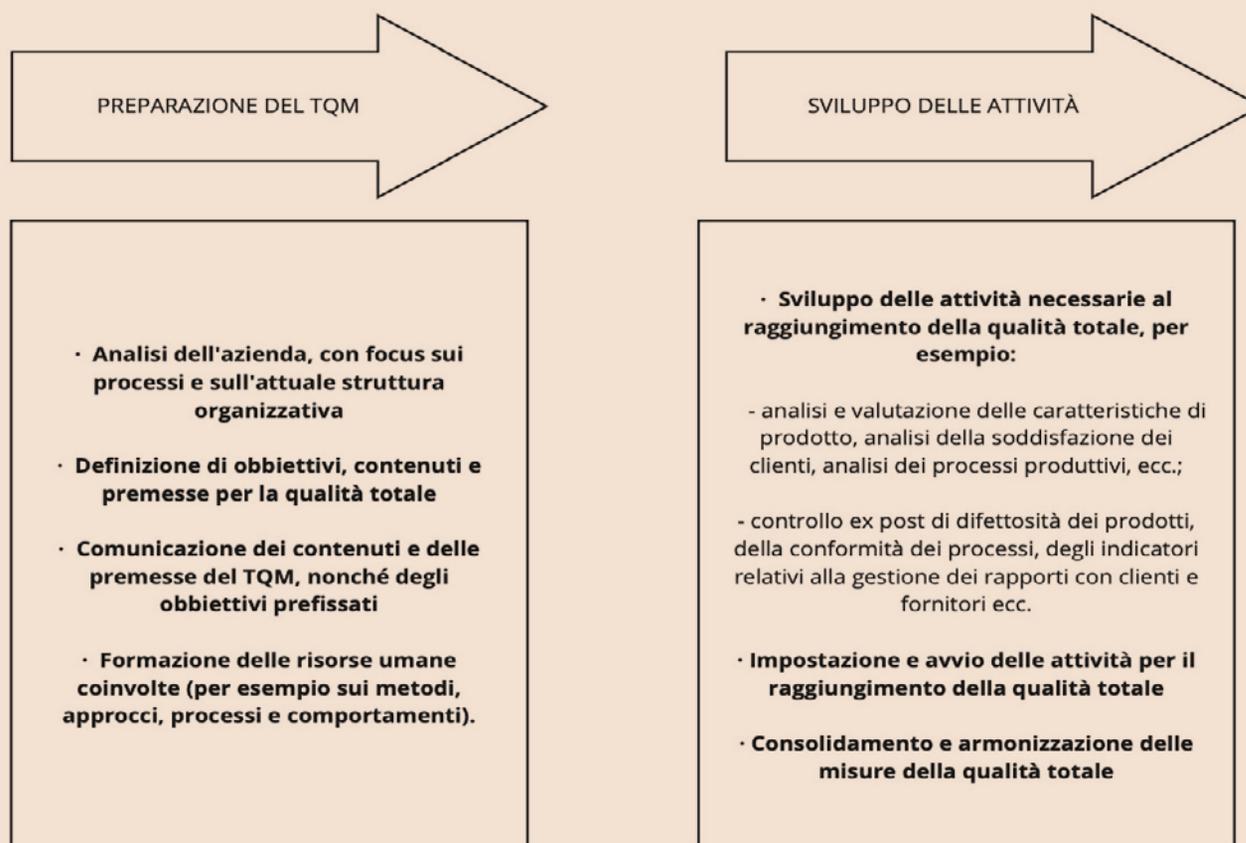
## Principi Fondamentali del Total Quality Management (TQM) nel Management

### 1. Coinvolgimento: definizione e comunicazione degli obiettivi

Un elemento chiave del TQM è il coinvolgimento attivo di tutto il personale. È fondamentale definire e comunicare in modo chiaro gli obiettivi di lungo termine, affiancati da quick win.

### 2. Orientamento al Cliente

Il TQM pone il cliente al centro di



ogni decisione aziendale. Capire e rispondere alle esigenze del cliente è fondamentale per la gestione della qualità totale. Attraverso feedback e analisi dettagliate, le aziende possono adattarsi alle aspettative del cliente in modo proattivo.

### 3. Processo decisionale basato sui dati

La gestione della qualità totale si basa sull'analisi dei dati. I manager utilizzano dati e informazioni per prendere decisioni informate e migliorare continuamente i processi, consentendo di identificare e risolvere le cause profonde dei problemi anziché trattare solo i sintomi.

### 4. Collaborazione e Partnership

Il TQM promuove la collaborazione e la partnership sia all'interno che all'esterno dell'organizzazione. Lavorare insieme con fornitori, clienti e altre parti interessate è essenziale per creare un ambiente in cui la qualità è perseguita in modo collettivo.

## Implementazione pratica del TQM nel Management

### 1. Formazione continua (*Kaizen*)

La formazione è una componente chiave dell'implementazione del TQM. I manager e i dipendenti devono essere formati sui principi del TQM, sulla raccolta e analisi dei dati e su come applicare questi concetti ai loro processi di lavoro specifici.

### 2. Definizione di indicatori chiave di prestazione (KPI) (*Atarimae Hinshitsu*)

I KPI sono strumenti vitali per misurare il successo dell'implementazione del TQM. I manager devono identificare e monitorare metriche chiave che riflettano la qualità del prodotto o del servizio, la soddisfazione del cliente e l'efficienza operativa. Si parla in questo caso di sviluppo delle attività di qualità totale.

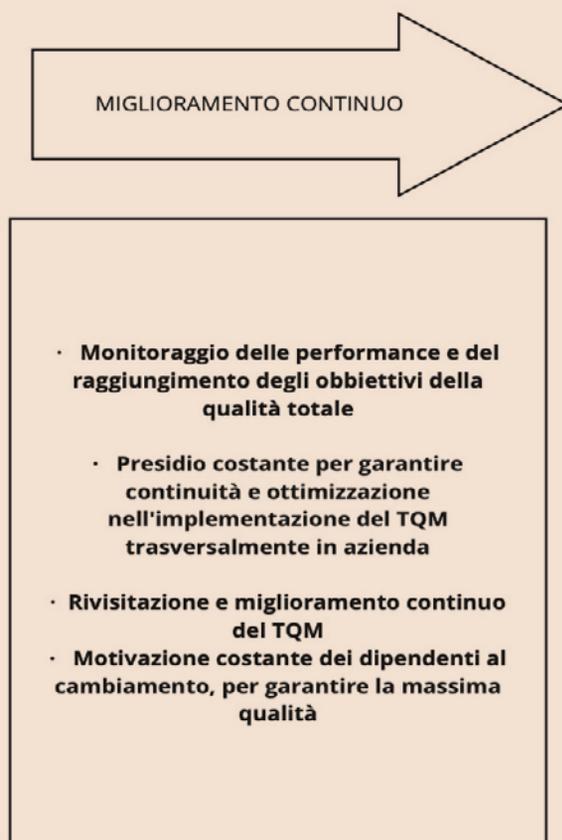
### 3. Feedback e Miglioramenti Continui (*Kansei e Miryokuteki Hinsitsu*)

Il TQM è un processo dinamico che richiede un ciclo continuo di feedback e miglioramenti. I manager devono creare meccanismi attraverso i quali i dipendenti possano fornire feedback, identificare aree di miglioramento e partecipare attivamente a iniziative di miglioramento continuo.

### Case Study: Successo del TQM in un'Azienda Manifatturiera

Per evidenziare l'efficacia del TQM, consideriamo il caso di un'azienda manifatturiera che ha implementato con successo questo approccio. Attraverso un impegno totale dei dipendenti, una revisione approfondita dei processi e l'uso sistematico dei dati, l'azienda ha ridotto i difetti del 30%, migliorato i tempi di consegna del 20% e ha ottenuto un aumento del 15% nella soddisfazione del cliente nel corso di due anni.

Il Total Quality Management emerge come uno strumento fondamentale per i manager che cercano il miglioramento continuo delle loro aziende attraverso il miglioramento della qualità dei processi, la riduzione dei costi e l'aumento della produttività e di conseguenza delle vendite. I principi alla base sono: il coinvolgimento del personale, l'orientamento al cliente, la decisione basata sui dati e la collaborazione. Il TQM offre dunque un quadro completo che permette di perseguire l'eccellenza aziendale. Per semplificare, la qualità totale può essere raggiunta seguendo tre passi: preparazione, sviluppo delle attività di qualità totale e miglioramento continuo. Attraverso casi studio e implementazioni pratiche, il TQM si presenta come una guida affidabile per i manager che aspirano a creare un ambiente in cui la qualità è al centro di ogni iniziativa, promuovendo il successo sostenibile nel lungo termine. 



# La Learning Organization

## Strategie per trasformare le Imprese nel nuovo millennio.

**N**el panorama aziendale in costante evoluzione del XXI secolo, le imprese sono chiamate a adattarsi a cambiamenti rapidi e innovazioni continue. In questo contesto, il concetto di "Learning Organization" emerge come un approccio chiave per il successo a lungo termine. Una Learning Organization è un'organizzazione che apprende continuamente, adattandosi in modo flessibile alle sfide e alle opportunità del mercato. All'interno di questo processo le persone aumentano continuamente le proprie capacità di raggiungere i risultati cui mirano.

### Cosa significa essere una Learning Organization?

Essere una Learning Organization non riguarda solo la formazione dei dipendenti, ma implica una cultura aziendale in cui l'apprendimento è incorporato in ogni aspetto. Questa cultura promuove nuovi modi di pensare orientati alla crescita, cercando di lasciare spazio alle aspirazioni collettive, permettendo in questo modo ai dipendenti di poter apprendere insieme. La condivisione di conoscenze, l'innovazione e l'adattabilità risultano valori fondamentali in questo senso.

### Elementi chiave delle Learning Organizations

**Leadership orientata all'apprendimento:** I leader sono modelli di apprendimento continuo, incoraggiando i dipendenti a esplorare nuove idee e a imparare dagli errori.

**Cultura della condivisione delle conoscenze:** La condivisione attiva delle conoscenze è fondamentale. Le Learning Organizations utilizzano strumenti e processi che facilitano la comunicazione e la condivisione delle informazioni.

**Innovazione come priorità:**

L'innovazione è incoraggiata e premiata. L'atteggiamento da parte dei dipendenti, nei confronti degli obiettivi preposti, è positivo e guarda al cambiamento come a un'opportunità, stimolando i dipendenti e favorendo la comunicazione.

**Adattabilità e Flessibilità:** La capacità di adattarsi velocemente alle nuove circostanze è un tratto distintivo. Le Learning Organizations sono flessibili e in grado di modificare le strategie in risposta alle mutevoli condizioni del mercato.

### Vantaggi e svantaggi delle Learning Organizations

**Miglioramento delle Prestazioni:** gli investimenti nell'apprendimento continuo portano a un aumento delle competenze e delle prestazioni dei dipendenti, contribuendo al successo globale dell'azienda.

**Atteggiamento positivo verso gli obiettivi preposti:** La coscienza di agire e formarsi in continuazione verso un miglioramento porta gli stessi attori a porsi in maniera positiva verso il raggiungimento dei propri obiettivi e di quelli dell'azienda.

**Maggiore Innovazione:** La promozione di una cultura innovativa porta a soluzioni creative e all'introduzione di nuovi prodotti o servizi sul mercato.

**Attrazione e Retenzione dei Talenti:** Le Learning Organizations sono attraenti per i talenti che cercano opportunità di crescita e sviluppo professionale.

**Esistono però anche alcuni svantaggi per la Learning Organization:** i risultati, ad esempio, sono visibili solamente nel medio-lungo termine e non nel breve, per quanto riguarda invece aziende molto grandi risulta difficile avere un approccio organizzativo di questo tipo, in quanto non tutti i dipendenti hanno la

possibilità di conoscersi tra di loro e avere scambi d'informazione, questo può finire per generare resistenze.

### Le 5 fasi del processo strategico:

**La personal mastery** (padronanza personale): obiettivo, dare a ogni individuo del gruppo il materiale e le condizioni necessarie per poter dare il meglio di sé.

**I mental model** (modelli mentali): permettono di rendere tangibile e chiara la visione dell'azienda, al fine di poter meglio comprendere come essa influenzi le azioni e le decisioni.

**La shared vision** (visione condivisa): consente di costruire il senso di partecipazione e l'immagine condivisa che si desidera creare per l'azienda

**Il team learning** (apprendimento di gruppo): permette di gestire il processo di apprendimento nei gruppi di lavoro, permettendo di cogliere il potenziale del pensiero collettivo.

**Il system thinking** (pensiero sistemico): consente di comprendere le interrelazioni del sistema in cui si lavora.

Essere una Learning Organization è più di un approccio manageriale; è un cambio culturale che riflette la comprensione del fatto che l'apprendimento continuo è essenziale per il successo nel panorama aziendale attuale. **Investire nell'apprendimento e nella crescita dei dipendenti non solo migliora le prestazioni aziendali, ma crea anche un ambiente in cui l'innovazione prospera e la flessibilità diventa la chiave per affrontare le sfide in continua evoluzione.** La Learning Organization è la risposta alle esigenze di un mondo degli affari sempre più dinamico, che dimostra come l'apprendimento sia il cuore pulsante del successo aziendale nel nuovo millennio. 



Newdeco agency

Nuovo  
showroom

Ora le migliori soluzioni  
per la vostra cucina sono  
anche a Lugano

Arrediamo, progettiamo e ristrutturiamo.  
Ora anche a Lugano.

DELCO<sup>®</sup>  
1890

Via Senago 42, Pambio Noranco | Via Gorelle 1, Sant'Antonino

delcomobili.ch  

# WIR Ticino oggi

La seguente lista è un estratto della versione digitale WIR Market con le aziende partecipanti della regione italoфона.

Per dimensionare tale lista non sono stati inseriti i contatti (numero di telefono e-mail) che sono facilmente reperibili online.

## Aerazione • Ventilazione • Freddo • Sanitari • Riscaldamento

<b>Aerimpianti SA</b> Via Moretto 2, 6924 Sorengo	<b>WIR 5%</b>
<b>Aircon SA</b> Via Stazione 3, 6934 Bioggio	<b>WIR 3%</b>
<b>Climasystem SA</b> Strada Regina 122, 6982 Agno	<b>WIR 10%</b>
<b>Conconi Sud SA</b> Via Pozzi Artisti 10, 6873 Corteglia	<b>WIR 10%</b>
<b>COTEMA Sagl</b> Via Bressanella 16, 6818 Melano	<b>WIR 10%</b>
<b>frigo-contact SA</b> Via Cantonale 4, 6930 Bedano	<b>WIR 10%</b>
<b>Galli SA - Impianti sanitari e riscaldamenti</b> Via Cantonale 29, 6814 Lamone-Cadempino	<b>WIR 20%</b>
<b>Kataltherm Service SA</b> 6930 Bedano	<b>WIR 10%</b>
<b>Rossi Tarcisio Sagl</b> Via al Monostei, 6702 Claro	<b>WIR 3%</b>
<b>Silvano Pozzi SA</b> Via Cereda 9a, 6828 Balerna	<b>WIR 3%</b>

## Agenzie pubblicitarie • Grafico • Eventi e pubblicazioni • Stampa

<b>A.R.T. Promotion Sagl</b> Via San Gottardo 26, 6900 Lugano	<b>WIR 20%</b>
<b>CD Media Sagl</b> Via San Gottardo 26, 6900 Lugano	<b>WIR 30%</b>
<b>Edimen SA</b> Via Massagno 20, 6900 Lugano	<b>WIR 30%</b>
<b>Fontana Edizioni SA</b> Via Giovanni Maraini 23, 6963 Pregassona	<b>WIR 0%</b>
<b>Fontana Print SA</b> Via Giovanni Maraini 23, 6963 Pregassona	<b>WIR 0%</b>
<b>GRAFICA SET SAGL</b> Via Monte Ceneri 64, 6593 Cadenazzo	<b>WIR 10%</b>
<b>Grafica Bellinzona SA</b> alla Necropoli 750-400 a.C. 2, 6702 Claro	<b>WIR 10%</b>

<b>MediaTi Marketing SA</b> Via Cantonale 36, 6928 Manno	<b>WIR 3%</b>
<b>Molteni Arti Grafiche SA</b> Zona Industriale Pobia, 6883 Novazzano	<b>WIR 3%</b>
<b>Party Plastic SA</b> Via Ressiga 24, 6817 Maroggia	<b>WIR 20%</b>
<b>Procom SA</b> Via Giovanni Maraini 23, 6963 Pregassona	<b>WIR 0%</b>
<b>PUBLI DISPLAY PANEL SA</b> Via Muzzano 5, 6924 Sorengo	<b>WIR 100%</b>
<b>Publineon Sagl</b> Strada Regina 120, 6982 Agno	<b>WIR 15%</b>
<b>Publitek SA</b> Via Madonna della Salute 45, 6900 Massagno	<b>WIR 3%</b>
<b>R.I. Rivista Immobiliare Sagl</b> 6745 Giornico	<b>WIR 30%</b>
<b>Rotografica SA</b> 6934 Bioggio	<b>WIR 0%</b>
<b>Sacchi Edizioni Tecn. &amp; Commerc. SA</b> 6928 Manno	<b>WIR 30%</b>
<b>SAPORI TICINO SAGL</b> Via Beltramina 15b, 6900 Lugano	<b>WIR 3%</b>
<b>Società Editrice Rivista di Lugano SA</b> 6962Viganello	<b>WIR 3%</b>
<b>Süd-Print</b> Zona Sant'Anna, 6724 Ponto Valentino	<b>WIR 10%</b>
<b>TBS,La Buona Stampa SA</b> Via Fola, 6963 Pregassona	<b>WIR 5%</b>
<b>Tona industries</b> Carona 17, 6912 Pazzallo	<b>WIR 100%</b>
<b>TSD Verlag</b> Residenza Agarone, 6597 Agarone	<b>WIR 30%</b>
<b>Typo Offset Aurora SA</b> Via Sonvico 11, 6952 Canobbio	<b>WIR 0%</b>
<b>Typo Zebra Zbinden</b> La Strada d'Indéman 63, 6574 Vira (Gambarogno)	<b>WIR 20%</b>
<b>Variofilm SA</b> 6944 Cureglia	<b>WIR 20%</b>
<b>Viva SA</b> 6901 Lugano	<b>WIR 100%</b>

**Costruzione di edifici • Impresa generale • Ingegneria civili • Gestione della costruzione • Architettura**

<b>Abila SA</b> 6830 Chiasso	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>ARCHITEAM SA</b> Centro Arreda Gravesano - Via al Fiume 1, 6929 Gravesano	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Betag-Betontaglio SA</b> Via Industria 5, 6814 Cadempino	<b>WIR</b>	<b>10%</b>
<b>BONADEI &amp; CEREGHETTI SA</b> Via Pascolet 42, 6537 Grono	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>BONDINI e COLOMBO Sagl</b> Via Dufour 19, 6900 Lugano	<b>WIR</b>	<b>10%</b>
<b>Bukel SA</b> Via Cantonale, 6537 Grono	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>csc costruzioni sa</b> Via Pioda 5, 6900 Lugano	<b>WIR</b>	<b>0%</b>
<b>Domedil SA</b> Contrada Mondrigo 14, 6616 Losone	<b>WIR</b>	<b>10%</b>
<b>Edilservice TI Sagl</b> Via Mappo 13, 6598 Tenero	<b>WIR</b>	<b>10%</b>
<b>Edilstrada SA</b> V.le Stazione, 6500 Bellinzona	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Edilstrada SA</b> cà Rosa, 6563 Mesocco	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Edilstrada SA</b> Via ai Portici, 6930 Bedano	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>EDILTC SUISE SA</b> Via Cantonale 102, 6818 Melano	<b>WIR</b>	<b>0%</b>
<b>EDILTEAM SA</b> Via al Fiume 1, 6929 Gravesano	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Ennio Ferrari SA</b> 6527 Lodrino	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Eraldo Pianetti Ing. - Studio d'ingegneria</b> Corso Bello 9, 6850 Mendrisio	<b>WIR</b>	<b>20%</b>
<b>Federico Sergio Peter - Studio d'architettura</b> Via Mappo 13, 6598 Tenero	<b>WIR</b>	<b>30%</b>
<b>Garzoni SA</b> Via Besso 23A, 6900 Lugano	<b>WIR</b>	<b>5%</b>
<b>Gian Paolo Regazzoni - Impresa di costruzione generale</b> 6900 Lugano	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>GTL SA</b> Centro GTL, 6929 Gravesano	<b>WIR</b>	<b>0%</b>
<b>Habitrust Group SA</b> Via Carlo Maderno 9, 6900 Lugano	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Hässig Oliver arredamenti interni</b> Zona Ind.,Stabile Delcò, 6592 S. Antonino	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>House 360 Sagl</b> Via Alfonso Turconi 19, 6850 Mendrisio	<b>WIR</b>	<b>100%</b>

<b>IGBr Impresa Gen.Brissago SA</b> Via R.Leoncavallo 12, 6614 Brissago	<b>WIR</b>	<b>5%</b>
<b>Impresa Barella SA</b> Corso San Gottardo 106, 6830 Chiasso	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Impresa Cocquio SA</b> 6612 Ascona	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Impresa generale Antonini &amp; Ghidossi SA</b> 6500 Bellinzona	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Industrie Chimiche Riunite SA</b> 6830 Chiasso	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Konzept Design Konstrukt. K.D.K.SA</b> Via B. Luini 17, 6600 Locarno	<b>WIR</b>	<b>50%</b>
<b>LUCINI CESARE SAGL</b> Via San Salvatore 6, 6900 Paradiso	<b>WIR</b>	<b>10%</b>
<b>NEW LINE THE ART PROJECT SA</b> Via Senago 42, 6915 Pambio-Noranco	<b>WIR</b>	<b>20%</b>
<b>RENZETTI E PARTNERS SA</b> Via alla Sguancia 5, 6912 Pazzallo	<b>WIR</b>	<b>0%</b>
<b>REVA Real Estate Sagl</b> Via Senago 23, 6915 Pambio-Noranco	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>RIBO architecture sagl</b> Via Monte Ceneri 67, 6593 Cadenazzo	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>SDF Special Drilling Foundations SA</b> Via Giuseppe Bagutti 14, 6900 Lugano	<b>WIR</b>	<b>5%</b>
<b>Skyline Real Estate SA</b> Via delle scuole 15 , 6900 Paradiso	<b>WIR</b>	<b>20%</b>
<b>SOURCE PROJECT MANAGER SA</b> Lungolago G. Motta 42B, 6815 Melide	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>SPALU SA</b> Via Concordia 12, 6900 Lugano	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Studio di Arch.Marco Conza</b> Via Lavizzari 2a, 6900 Lugano	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Studio di architettura Guscetti</b> 6775 Ambri	<b>WIR</b>	<b>5%</b>
<b>Studio tecnico 2DG di Daniele D'Onofrio</b> Via Croglio 10, 6802 Rivera	<b>WIR</b>	<b>30%</b>
<b>Studio Tecnico Branca SA</b> 6821 Rovio	<b>WIR</b>	<b>20%</b>
<b>STUDIO TECNICO WEISS</b> Via al Piano 3 - Casella Postale 117, 6918 Figino	<b>WIR</b>	<b>20%</b>
<b>Suad Softa - Architettura e impresa generale</b> Via Roncobello 1, 6963 Pregassona	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Tecnopartners SA</b> Via del Carmagnola 17, 6500 Bellinzona	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Ugo Bassi SA</b> Via Arbostra 35, 6963 Pregassona	<b>WIR</b>	<b>100%</b>
<b>Umbau-Tessin GmbH</b> Via Rivapiana 7, 6600 Muralto	<b>WIR</b>	<b>7%</b>

DALLA LINFA VITALE DI PIANTE STRAORDINARIE  
IL PRIMO CONCENTRATO AL MONDO DI ORIGINE VEGETALE.

Un'esperienza di bellezza unica e performante  
per invertire lo scorrere del tempo.



## PHYTO COLLAGEN

Innovazione scientifica, capolavoro di ultima generazione per un rituale di bellezza nato dai più recenti studi sul ringiovanimento cellulare. A base di puro Collagene Vegetale, Bakuchiol, Peptidi naturali in liposomi, Alghe Marine, Acido Ialuronico, Niacinamide, idratanti biomimetici ad alta concentrazione, Olio di Jojoba e di Argan.

<b>Wibag Bau AG</b> Via Bartolomeo Varenna 29, 6600 Locarno	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Z-Team SA</b> Via al Fiume 1, 6929 Gravesano	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Costruzioni metalliche • Lattoniere • Carpenteria • Costruzione tetti • Isolazioni</b>		
<b>Antognini SA</b> Via Vairano 9, 6575 S. Nazzaro	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Bruno Crivelli SA</b> 6805 Mezzovico	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Carpenteria Alpina SA</b> Zona industriale Al Niscio, 6534 S. Vittore	<b>WIR</b>	<b>10%</b>
<b>Ciro Domenighetti - Lattoniere-impianti sanitari</b> Via Derbor 20, 6579 Piazzogna	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Conconi Sud SA</b> Via Pozzi Artisti 10, 6873 Corteglia	<b>WIR</b>	<b>10%</b>
<b>DEG.MO SAGL</b> Via Cantonale 16, 6917 Barbengo	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Ferelca SA</b> Via Cadeplano, 6916 Grancia	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Franscella SA</b> Via Rinaldo Simen 69, 6648 Minusio	<b>WIR</b>	<b>10%</b>
<b>Giovanni Gianinazzi - Costruzioni metalliche</b> Via Peschiera 36, 6982 Agno	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Giugni SA Metalcostruzioni</b> Via A. Pioda 4, 6600 Locarno	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>GS Air System SA</b> Ai Campisc, 6528 Camorino	<b>WIR</b>	<b>10%</b>
<b>ISOLTETTO SA</b> Via Besso 59, 6900 Massagno	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>LP COPERTURE SA</b> Via Cantonale 84, 6930 Bedano	<b>WIR</b>	<b>30%</b>
<b>Manz Isolazioni SA</b> Via Sceresa, zona Industr. 3, 6805 Mezzovico	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Marino Bernasconi SA</b> Via Argine 3 - Zona Industriale, 6930 Bedano	<b>WIR</b>	<b>10%</b>
<b>Metalsky SA</b> Via Vite 3, 6855 Stabio	<b>WIR</b>	<b>5%</b>
<b>Poretti &amp; Gaggini SA</b> Via al Fiume 1, 6930 Bedano	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Regazzi SA</b> Zona industriale - Via alle Gerre 1, 6596 Gordola	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Sitaf Isolazioni SA</b> Strada Ponte di Valle 14, 6964 Davesco-Soragno	<b>WIR</b>	<b>10%</b>
<b>TM LATTONERIA-CARPENTERIA SAGL</b> Via Vedeggio 27, 6930 Bedano	<b>WIR</b>	<b>30%</b>
<b>TORSETTA SA</b> Via Santa Maria 60, 6596 Gordola	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Visetti isolazioni Sagl</b> 6906 Lugano 6 Cassarate Caselle	<b>WIR</b>	<b>5%</b>

<b>Diversi</b>		
<b>3F + Europe Sagl</b> Corso Elvezia 37, 6900 Lugano	<b>WIR</b>	<b>10%</b>
<b>Angiema SA</b> Via alla Roggia 32, 6900 Lugano	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Ascensori Falconi SA</b> Via Milano 1, 6830 Chiasso	<b>WIR</b>	<b>10%</b>
<b>Atelier Juel SA</b> 6662 Russo	<b>WIR</b>	<b>20%</b>
<b>Aziende Industriali di Lugano SA</b> Casella postale 5131 - Via della Posta, 6901 Lugano	<b>WIR</b>	<b>0%</b>
<b>Baby Made in Switzerland</b> Via Giuseppe Maggi, 6963 Pregassona	<b>WIR</b>	<b>100%</b>
<b>Baros Gastro SA</b> Via Bartolomeo Varenna 29, 6600 Locarno	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Birth-Gramm Antichità di V.D'amico-Birth</b> Via Cantonale, 6814 Lamone-Cadempino	<b>WIR</b>	<b>50%</b>
<b>Bruno Bertschi - Kaufmann</b> Via R. Leoncavallo 26, 6614 Brissago	<b>WIR</b>	<b>5%</b>
<b>Casapool Sagl</b> Via Industria 29, 6934 Bioggio	<b>WIR</b>	<b>30%</b>
<b>Casapool Sagl</b> Via Olgiati 9c, 6512 Giubiasco	<b>WIR</b>	<b>30%</b>
<b>Christian Righinetti</b> Via Selva 22, 6946 Ponte Capriasca	<b>WIR</b>	<b>30%</b>
<b>Coiffure Trend</b> P.za.Grande 26, 6600 Locarno	<b>WIR</b>	<b>100%</b>
<b>Coiffure Trend</b> Centro Cervia, 6500 Bellinzona	<b>WIR</b>	<b>100%</b>
<b>Coiffure Trend</b> Via Emilio Bossi 1, 6900 Lugano	<b>WIR</b>	<b>100%</b>
<b>Cometal SA</b> Via Cantonale 121, 6595 Riazino	<b>WIR</b>	<b>5%</b>
<b>Daniele Dudler Sagl</b> Via San Giorgio 1, 6826 Riva San Vitale	<b>WIR</b>	<b>100%</b>
<b>Dee Natural Sagl</b> Strada de Leis 65, 6563 Mesocco	<b>WIR</b>	<b>20%</b>
<b>Dominique Doulliez - System D</b> Via Bagna 1, 6926 Montagnola	<b>WIR</b>	<b>10%</b>
<b>Dudler SA</b> Via San Gottardo 23, 6943 Vezia	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>EASY WORK SA</b> Corso San Gottardo 106, 6830 Chiasso	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>GARLOC SA</b> 6950 Tesserete	<b>WIR</b>	<b>3%</b>
<b>Günter + Rebecca Sander - Kunstmalerei</b> Villaggio Olivella, 6921 Vico Morcote	<b>WIR</b>	<b>100%</b>
<b>HMB Handels-+ Dienstleist.AG</b> Str. Madonna degli Angeli 35, 6512 Giubiasco	<b>WIR</b>	<b>3%</b>



Soluzioni di sicurezza –  
globali e integrate.

La vostra sicurezza. Il vostro partner.



Securiton SA, Sistemi d'allarme e di sicurezza  
Succursale Ticino, Via Industria 1, CH-6814 Lamone-Cadempino  
[www.securiton.ch/sicurezza](http://www.securiton.ch/sicurezza), lamone@securiton.ch  
Tel. +41 58 910 61 10

Una società del Gruppo Securitas Svizzera



Per la vostra sicurezza

<b>La Bottega del Pianoforte SA</b> Via Cantonale 65, 6804 Bironico	<b>WIR 50%</b>
<b>La Fisioterapia Chiasso Sagl</b> Corso Sagl Gottardo 108, 6830 Chiasso	<b>WIR 20%</b>
<b>Luciano Mollard - Brocante</b> via San Apollonia 35, 6877 Coldrerio	<b>WIR 50%</b>
<b>Massaggi Schlumpf Willems Gabriella</b> Via Redondello 29, 6982 Agno	<b>WIR 20%</b>
<b>Moor Lifestyle GmbH</b> Via B. Pabio 3, 6612 Ascona	<b>WIR 20%</b>
<b>Radio Fiume Ticino SA</b> Palagiovani via Varenna 18, 6600 Locarno	<b>WIR 30%</b>
<b>RM Promotion Sagl</b> Via C. Maraini 39, 6900 Lugano	<b>WIR 0%</b>
<b>Solarmarket.ch</b> Via Val Resa 19, 6645 Brione sopra Minusio	<b>WIR 30%</b>
<b>Studio dentistico Dietrich</b> Via Tesserete 51, 6900 Lugano	<b>WIR 50%</b>
<b>SUISSOIL SA</b> c/o iGroup SA - Strada di Magistri 5 - Casa del Caragna, 6535 Roveredo GR	<b>WIR 3%</b>
<b>Tank Müller SA</b> Madonna del Piano, 6980 Croglio	<b>WIR 10%</b>
<b>Valchisa SA</b> Via Cantonale, 6595 Riazino	<b>WIR 3%</b>
<b>Vetreria Beffa SA</b> Zona Industriale Zandone, 6616 Losone	<b>WIR 5%</b>
<b>W. Merk SA</b> Via ai Cioss, 6593 Cadenazzo	<b>WIR 30%</b>
<b>Wellfeel AG</b> Ala Munda 2, 6528 Camorino	<b>WIR 20%</b>
<b>Elettrodomestici • Elettronica di consumo</b>	
<b>5 STELLE SA</b> Via alla Gerra 13, 6930 Bedano	<b>WIR 3%</b>
<b>Agustoni SA</b> Parco Commerciale Grancia 1, 6916 Grancia	<b>WIR 30%</b>
<b>Agustoni SA</b> Via Tesserete 17, 6900 Massagno	<b>WIR 30%</b>
<b>Emanuele Ganga - Elettrodomestici e articoli casalinghi</b> Via cantonale 22d, 6942 Savosa	<b>WIR 3%</b>
<b>Ercolani + Campana SA</b> Via Ceresio 8, 6963 Pregassona	<b>WIR 30%</b>
<b>frigo-contact SA</b> Via Cantonale 4, 6930 Bedano	<b>WIR 10%</b>
<b>Mercolli Cucine Sagl</b> Via Pianon Q4, 6934 Bioggio	<b>WIR 3%</b>
<b>Mida Arredamenti Sagl</b> Via Franzoni 71, 6604 Locarno	<b>WIR 3%</b>

<b>Nimis Tre Valli SA</b> Via Circonvallazione, 6710 Biasca	<b>WIR 10%</b>
<b>TM 9000 SA</b> Via Cantonale, 6592 S. Antonino	<b>WIR 30%</b>
<b>Falegnameria</b>	
<b>FALEGNAMERIA GIANETTONI SA</b> Via Stradonino 1, 6595 Riazino	<b>WIR 3%</b>
<b>Falegnameria Trippel SA</b> Via Cantonale 31, 6928 Manno	<b>WIR 3%</b>
<b>FLOORBETON SA</b> Via San Mamete, 6805 Mezzovico	<b>WIR 30%</b>
<b>Laube SA</b> Via Carona, 6818 Melano	<b>WIR 3%</b>
<b>Laube SA</b> Via Arcegnò, 6616 Losone	<b>WIR 3%</b>
<b>Laube SA</b> Via Chiasso, 6710 Biasca	<b>WIR 30%</b>
<b>MARTINOLI LUCA SA</b> Via Zandone 9, 6616 Losone	<b>WIR 3%</b>
<b>Pescia Bruno di Geo - Falegnameria</b> 6987 Caslano	<b>WIR 50%</b>

**Fiduciaria • Contabilità • Consulenza legale • Consulenza**

<b>4ME Solutions Provider di Paolo Formentini</b> Ri di Nüs 10, 6652 Tegna	<b>WIR 20%</b>
<b>Asentiv</b> Via B. Pabio 3, 6612 Ascona	<b>WIR 20%</b>
<b>CF Audit &amp; Consulting SA</b> Via El Camp di Nav 23, 6513 Monte Carasso	<b>WIR 30%</b>
<b>CF Audit &amp; Consulting SA</b> Via Franco Zorzi 15, 6500 Bellinzona	<b>WIR 30%</b>
<b>Dr.sc.nat. Silvio Klauser</b> Via Gordemo 7, 6596 Gordola	<b>WIR 20%</b>
<b>Erbal Versand</b> Via Muraccio 8, 6612 Ascona	<b>WIR 3%</b>
<b>Ernesto + Trudi Büchi - Alimentazione supplementare</b> Via Muraccio 8, 6612 Ascona	<b>WIR 3%</b>
<b>HG INVESTMENT SA</b> Chamerstrasse 176, 6300 Zugo	<b>WIR 3%</b>
<b>International Brokers &amp; Trust Group SA</b> Via al Forte 8, 6900 Lugano	<b>WIR 50%</b>
<b>Iterpro Switzerland Sagl</b> Via Antonio Vanoni 19, 6900 Lugano	<b>WIR 5%</b>
<b>KIRUMA Consulting Sagl</b> Via Privata 3, 6821 Rovio	<b>WIR 30%</b>
<b>LOEWENSTEIN INVEST SCHWEIZ ZWEI AG</b> Via Stefano Franscini 26, 6850 Mendrisio	<b>WIR 3%</b>

## COMPETENZA GLOBALI – PRESENZA REGIONALE

Equans Switzerland SA – regione Ticino




**Fabrizio PIZIO**  
Fibra Ottica



**Fabio CRAMERI**  
Multitecnica sotto  
Ceneri



**Mauro DELLA MONICA**  
Multitecnica sopra Ceneri



**Camillo DONATI**  
Ufficio tecnico



**Fausto ARDENGHI**  
RVCS



**Stefania DIZZA**  
Finanze



**Paolo POMPILIO**  
Direttore



**Dana CORSO**  
Risorse umane



<b>Mag Fiduciaria SA</b> 6616 Losone	<b>WIR 20%</b>
<b>MS Multiservices SA</b> Via Industria 62, 6987 Caslano	<b>WIR 30%</b>
<b>SALVETTI CONSULTING SAGL</b> Riva Paradiso 4, 6900 Paradiso	<b>WIR 50%</b>
<b>Swiss Communication Agency Sagl</b> Via Ponte Tresa 12, 6924 Sorengo	<b>WIR 50%</b>
<b>Universa Immo-Trust SA</b> Via Lido 30, 6612 Ascona	<b>WIR 3%</b>
<b>Vedova Sagl</b> Corso San Gottardo 46e, 6830 Chiasso	<b>WIR 3%</b>
<b>Garage • Auto e moto • Accessori e veicoli speciali • Macchinari edili</b>	
<b>Agustoni Cesare Trucks SA</b> 6814 Lamone-Cadempino	<b>WIR 3%</b>
<b>Auto SA Truck</b> Stationsstrasse 89, 6023 Rothenburg	<b>WIR 0%</b>
<b>Autocentro M.Vismara SA</b> Via Sonvico, 6952 Canobbio	<b>WIR 10%</b>
<b>Autocentro M.Vismara SA</b> Via Concordia 2, 6900 Lugano	<b>WIR 10%</b>
<b>Carbel SA</b> in Cumlina 26, 6528 Camorino	<b>WIR 10%</b>
<b>EV Eco-Fin SA</b> Via Cresperone 9a, 6932 Breganzona	<b>WIR 30%</b>
<b>Garage Cristallina SA</b> Via San Gottardo 123, 6596 Gordola	<b>WIR 10%</b>
<b>Garage Cristallina SA</b> 6612 Ascona	<b>WIR 10%</b>
<b>Garage Sport Lugano SA</b> Via Cantonale 7, 6814 Cadempino	<b>WIR 10%</b>
<b>Garage Sport Lugano SA</b> Via Sonvico 17, 6952 Canobbio	<b>WIR 10%</b>
<b>Garage Sport Lugano SA</b> Via alla Chiesa 2, 6962 Viganello	<b>WIR 10%</b>
<b>Garage Tarcisio Pasta SA</b> Via Sottobisio, 6828 Balerna	<b>WIR 3%</b>
<b>Garage Tarcisio Pasta SA</b> Via Monte Ceneri 1, 6593 Cadenazzo	<b>WIR 3%</b>
<b>Garage Tarcisio Pasta SA</b> Via Monte Ceneri 1, 6593 Cadenazzo	<b>WIR 3%</b>
<b>Garage Tarcisio Pasta SA</b> Via San Gottardo 27, 6593 Cadenazzo	<b>WIR 3%</b>
<b>GARAGE WEBER-MONACO SA</b> Via Kosciuszko 4a, 6943 Vezia	<b>WIR 20%</b>
<b>Loris Kessel Auto SA</b> Via Grancia 4, 6916 Grancia	<b>WIR 3%</b>

<b>Marco Wolfisberg</b> Via San Gottardo 10, 6780 Airolo	<b>WIR 10%</b>
<b>Mario Ravasi SA</b> Via Prella 2, 6852 Genestrerio	<b>WIR 10%</b>
<b>Mesolicambi Sagl</b> Scima Vera, 6535 Roveredo GR	<b>WIR 10%</b>
<b>Moviter SA</b> Via Sottobisio 20, 6828 Balerna	<b>WIR 3%</b>
<b>Novafiar SA</b> Via da Igia 3, 6915 Pambio-Noranco	<b>WIR 3%</b>
<b>P356 Sagl</b> Via alla Stampa 6B, 6964 Davesco-Soragno	<b>WIR 100%</b>
<b>PM Solving Sagl</b> Via Sottobisio 22, 6828 Balerna	<b>WIR 100%</b>
<b>Race Garage SA</b> Via Soldini 12, 6830 Chiasso	<b>WIR</b>
<b>R.T.S. Parts SA</b> Via Croce Campagna 2, 6855 Stabio	<b>WIR 5%</b>
<b>Racing Car SA</b> Via Grancia 4, 6916 Grancia	<b>WIR 3%</b>
<b>Sabesa SA</b> Via Cantonale, 6595 Riazzino	<b>WIR 3%</b>
<b>TOGNETTI AUTO SA</b> Via San Gottardo 139, 6596 Gordola	<b>WIR 3%</b>
<b>Viglezio Pneumatici SA</b> Via Paradiso 20, 6924 Sorengo	<b>WIR 15%</b>
<b>Vulcan SA</b> Via Cantonale 26b, 6596 Gordola	<b>WIR 10%</b>
<b>Vulcan SA</b> Via Bruesighell, 6807 Taverne	<b>WIR 10%</b>
<b>Vulcan SA</b> 6942 Savosa	<b>WIR 10%</b>
<b>YWAHR SA</b> Via Soldino 22, 6900 Lugano	<b>WIR 3%</b>
<b>Gastronomia • Ristoranti • Alimentari e alcolici • Esigenze gastro</b>	
<b>Al Grott cafe</b> Via Val Resa, 6645 Brione sopra Minusio	<b>WIR 100%</b>
<b>Anceda SA</b> Via Zandone 11, 6616 Losone	<b>WIR 50%</b>
<b>B &amp; B al Boccalino</b> Via Francesco Borromini 27, 6815 Melide	<b>WIR 50%</b>
<b>B &amp; B Vallombrosa</b> Via Vallombrosa 1, 6980 Castelrotto	<b>WIR 10%</b>
<b>Bar Lungolago</b> Via Bramantino 1, 6600 Locarno	<b>WIR 30%</b>
<b>Bonfiglio Sagl</b> Via Cantonale 22d, 6942 Savosa	<b>WIR 50%</b>

# PREVENZIONE PROTEZIONE SICUREZZA

Dove il lavoro è importante,  
**Astra protegge il Valore più grande:  
chi lavora.**



## ASTRA SA

Sede e Punto Vendita:



📍 Via Cantonale, 59 • 6805 Mezzovico (CH)

✉️ [astra@astrasa.ch](mailto:astra@astrasa.ch)

☎️ +41 (0)91 6057280



<b>Borgovecchio SA</b> Via Sottobisio 5, 6828 Balerna	<b>WIR 30%</b>	<b>Ristorante al Portico di Progano Pasquale</b> Str.Cantonale 34, 6576 Gerra (Gambarogno)	<b>WIR 50%</b>
<b>BOTTEGA DEL VINO</b> Via Bernardo Luini 13, 6616 Losone	<b>WIR 50%</b>	<b>Ristorante al Portico,Pensioni</b> Str.Cantonale, 6576 Gerra (Gambarogno)	<b>WIR 50%</b>
<b>Bottega del vino</b> Via Borgo 33, 6612 Ascona	<b>WIR 50%</b>	<b>Ristorante-Albergo Piazza</b> Piazza Giuseppe Motta 29, 6612 Ascona	<b>WIR 30%</b>
<b>Crotto dei Tigli</b> Viale Attilio Tarchini 53, 6828 Balerna	<b>WIR 30%</b>	<b>Ristorante Alla Botte</b> 6742 Pollegio	<b>WIR 100%</b>
<b>Fattoria l'Amorosa</b> Via Moyar 11, 6514 Sementina	<b>WIR 30%</b>	<b>Ristorante Caffè Sociale</b> Via dell'Indipendenza 7, 6826 Riva San Vitale	<b>WIR 100%</b>
<b>FoodAmore Sagl</b> Via Moyar 11, 6514 Sementina	<b>WIR 75%</b>	<b>Ristorante Cantinone</b> Piazza Cioccaro 8, 6900 Lugano	<b>WIR 0%</b>
<b>FRANCO DELL'ORO SA</b> Via Bosciuro 16, 6962 Viganello	<b>WIR 30%</b>	<b>Ristorante commercianti</b> Piazza Dante Alighieri 1, 6900 Lugano	<b>WIR 50%</b>
<b>Fratelli Schillig SA - Torrefazione Caffè Carlito</b> Zona Industriale Zandone, 6616 Losone	<b>WIR 30%</b>	<b>Ristorante con alloggio Al Pozz</b> Viale Verbano 21, 6600 Muralto	<b>WIR 50%</b>
<b>Gastromatic SA</b> Via La Stampa 21, 6965 Cadro	<b>WIR 3%</b>	<b>Ristorante Cortivallo</b> Via Cortivallo 52, 6924 Sorengo	<b>WIR 50%</b>
<b>GESTOVOICE SA</b> Via Borromini 21E, 6500 Bellinzona	<b>WIR 30%</b>	<b>Ristorante della Carrà</b> Via Carrà dei Nasi 10, 6612 Ascona	<b>WIR 100%</b>
<b>Grotto Eguaglianza</b> Via Municipio 20, 6825 Capolago	<b>WIR 100%</b>	<b>Ristorante Giardino Sorengo</b> Via Ponte Tresa 28, 6924 Sorengo	<b>WIR 50%</b>
<b>Grotto Pojana</b> Via Pojana 63, 6826 Riva San Vitale	<b>WIR 0%</b>	<b>Ristorante Grotto ca' Nostra</b> Via Orselina 77, 6645 Brione sopra Minusio	<b>WIR 100%</b>
<b>Grotto San Martino</b> Via Zoca 10, 6883 Novazzano	<b>WIR 100%</b>	<b>Ristorante il Rifugio</b> Via Riva Antonio Caccia 1D, 6900 Lugano	<b>WIR 50%</b>
<b>Grotto Valletta</b> Via dei Platani 1, 6900 Massagno	<b>WIR 3%</b>	<b>Ristorante La Brasera</b> Via Cantonale, 6534 S. Vittore	<b>WIR 50%</b>
<b>Jacqueline Brechbühl - Ristorante Grotto Cà Nostra</b> Via Cantonale 77, 6645 Brione sopra Minusio	<b>WIR 100%</b>	<b>Ristorante Le Fontanelle</b> Via Vallera 6, 6852 Genestrerio	<b>WIR 0%</b>
<b>Kurt Hofer</b> Via Cantonale 105, 6996 Ponte Cremenaga	<b>WIR 5%</b>	<b>Ristorante Pizzeria la voce del Mare</b> Via alla Chiesa 6, 6916 Grancia	<b>WIR 0%</b>
<b>Magliasina SA</b> Via Vergiò 31, 6932 Breganzona	<b>WIR 5%</b>	<b>Ristorante San Lorenzo</b> Via Regazzoni 8, 6900 Lugano	<b>WIR 50%</b>
<b>Massimo Cerutti SA</b> 6883 Novazzano	<b>WIR 50%</b>	<b>Ristorante TCS VEDEGGIO</b> Via Foce 14, 6933 Muzzano	<b>WIR 30%</b>
<b>Nihal Sagl</b> Via alla Stampa 6B, 6964 Davesco-Soragno	<b>WIR 100%</b>	<b>Ristorante Tivoli Cafè Retrò</b> Via General Guisan 6, 6900 Paradiso	<b>WIR 30%</b>
<b>Osteria Bellavista</b> Via Cantonale 9, 6944 Cureglia	<b>WIR 5%</b>	<b>S &amp; C Bechter Sagl - Hotel Garni Golf</b> Vicolo Sacchetti 2, 6612 Ascona	<b>WIR 30%</b>
<b>Osteria Lanterna</b> Via alle Cantine 10, 6850 Mendrisio	<b>WIR 0%</b>	<b>Società Anonima F.lli Valsangiaco fu Vittore</b> Vle alle Cantine 6, 6850 Mendrisio	<b>WIR 10%</b>
<b>Osteria Luis</b> Via Campora 1, 6832 Seseglio	<b>WIR 100%</b>	<b>Saporidivini Sagl</b> 6501 Bellinzona	<b>WIR 10%</b>
<b>Osteria Resega</b> Via Sonvico 1, 6952 Canobbio	<b>WIR 100%</b>	<b>Snack bar Viale</b> Viale Stazione 18, 6500 Bellinzona	<b>WIR 50%</b>
<b>Pensione-Ristorante San Giorgio</b> Vic.Bruglio 3, 6616 Losone	<b>WIR 20%</b>	<b>Tipesca SA</b> Via Ciossà 3, 6806 Sigirino	<b>WIR 3%</b>
<b>Ristorante al Faro</b> Riva Paradiso 36, 6900 Lugano	<b>WIR 0%</b>		

**Transval Sagl**  
Via Dei Paoli 20, 6648 Minusio **WIR 25%**

**Trattoria-Grotto Pergola**  
San Nicolao, 6745 Giornico **WIR 100%**

**Vini e Distillati Angelo Delea SA**  
6616 Losone **WIR 50%**

**Vinoteca Tamborini Carlo SA**  
Via Serta 18, 6814 Lamone **WIR 10%**

#### Giardinieri e fioristi

**Carlo Bettosini - Manutenzione + Costruzione giardini**  
Bigogno, 6927 Agra **WIR 10%**

**Carol Giardini SA**  
Via ai Grotti 7, 6652 Tegna **WIR 3%**

**Di Carlo e Pichierri Sagl**  
Via Valaa 1, 6594 Contone **WIR 0%**

**Farenga Linea Verde SA**  
Strada delle Mondellette 5, 6512 Giubiasco **WIR 3%**

**FIOROSA SA**  
Via Cantonale 63, 6983 Magliaso **WIR 50%**

**Fiorosa SA**  
Via Cattedrale 6, 6900 Lugano **WIR 50%**

**Forni Fabio Sagl**  
Via Canton 11, 6966 Villa Luganese **WIR 10%**

**Giardini Schlatter SA**  
Via Cremignone 11, 6924 Sorengo **WIR 30%**

**Giardiniera Hagmann SA**  
Condominio ai Larici, 6594 Contone **WIR 100%**

**Giardiniera Hagmann SA**  
Condominio ai Larici, 6574 Vira (Gambarogno) **WIR 100%**

**GIARDINISASA' SAGL**  
6575 S. Nazzaro **WIR 20%**

**Peter Brechbühl - Giardini d'inverno**  
Via San Gottardo 57, 6596 Gordola **WIR 10%**

**Schober Bruno**  
Via Ferrera 103, 6612 Ascona **WIR 3%**

#### Immobiliare • Gestione immobiliare

**Arzhila SA**  
Via Argine 3, 6930 Bedano **WIR 10%**

**Bea Huwiler Promotion GmbH**  
Via Lido 1, 6612 Ascona **WIR 3%**

**Cavema SA**  
Via Ramogna 12, 6600 Locarno **WIR 3%**

**DD Dream Domus Project Management & Engineering SA**  
Via Zuccoli 19, 6900 Paradiso **WIR 10%**

**Delmont Immobiliare SA**  
Via al Molino 55, 6916 Grancia **WIR 3%**

**Ebuyhouse Sagl**  
Riva Paradiso 4, 6900 Paradiso **WIR 50%**

**EDIL TREND SA**  
Via Pretorio 11, 6900 Lugano **WIR 5%**

**Estate&Esplanade SA**  
Via al Sasso 6, 6600 Locarno **WIR 3%**

**Eves Immobiliare SA**  
Via al Molino 31, 6926 Montagnola **WIR 30%**

**Ferienwohnung Bär**  
6900 Lugano **WIR 30%**

**GIEFFE CONSULTING SA**  
Corso Pestalozzi 21 a, 6900 Lugano **WIR 3%**

**Global Luxury Properties SA**  
Via San Gottardo 77, 6900 Massagno **WIR 3%**

**Green Country SA**  
Via Giovanni Maraini 23, 6963 Pregassona **WIR 0%**

**IMMO L.L.L. SA**  
Strada Cantonale 80, 6535 Roveredo GR **WIR 3%**

**Immo-Promotion GmbH**  
Via Giuseppe Motta 4, 6648 Minusio **WIR 10%**

**IMMÒBILA SA**  
Via Lido 30, 6612 Ascona **WIR 3%**

**Immoвера Finanz SA**  
Via Lido 30, 6612 Ascona **WIR 5%**

**Incentro SA**  
Via al Sasso 6, 6600 Locarno **WIR 100%**

**Karl Christian Kurfess - Immobilien**  
casa Kurfess, 6558 Lostallo **WIR 10%**

**kmi kälin & mattenberger imm. ag**  
Via Besso 42a, 6900 Lugano **WIR 100%**

**Kurt Hofer Immobiliare Sagl**  
Via Signor in Croce 20b, 6612 Ascona **WIR 3%**

**Madli Chalmer - Immobiliare**  
Via a la Croseta 3, 6827 Brusino Arsizio **WIR 3%**

**Multiedil SA**  
Via Trevani 1, 6600 Locarno **WIR 10%**

**Othmar Bigger - Immobilien**  
Via al Lago, 6614 Brissago **WIR 50%**

**Paleos SA**  
Via Mator 13, 6915 Pambio-Noranco **WIR 10%**

**Rivadellago SA**  
Via al Sasso 6, 6600 Locarno **WIR 3%**

**Sanquirico SA**  
Via al Sasso 6, 6600 Locarno **WIR 3%**

**Sergio Himmelrich - Immobilien**  
Via Muraccio 60a, 6612 Ascona **WIR 10%**

**SG CONTRACT SA**  
Via Pietro Peri 2A, 6900 Lugano **WIR 3%**

**SPI Società Privata di Investimenti SA**  
Via Lucerna 6, 6900 Lugano **WIR 3%**

<b>Studio Antonini</b> Via Zurigo 7, 6900 Lugano	<b>WIR 10%</b>
<b>Swiss Realty Partners Sagl</b> Via Giuseppe Maggi 7, 6963 Pregassona	<b>WIR 100%</b>
<b>Trebimmobiliare SAGL</b> Via Argine 3, 6930 Bedano	<b>WIR 10%</b>
<b>Valascia Immobiliare SA</b> 6775 Ambrì	<b>WIR 3%</b>
<b>Verena Inderbitzin - Mediazione immobiliare</b> Via Montecucco 24, 6596 Gordola	<b>WIR 3%</b>
<b>ViverTI</b> Via Giuseppe Maggi 7, 6963 Pregassona	<b>WIR 100%</b>
<b>TiAffitto con Riscatto</b> Via Giuseppe Maggi 7, 6963 Pregassona	<b>WIR 100%</b>
<b>TicinoAReddito</b> Via Giuseppe Maggi 7, 6963 Pregassona	<b>WIR 100%</b>
<b>Ti-ristrutturato</b> Via Giuseppe Maggi 7, 6963 Pregassona	<b>WIR 100%</b>
<b>Installazione di impianti elettrici e di illuminazione</b>	
<b>Benedetto Pinoja SA</b> 6616 Losone	<b>WIR 10%</b>
<b>BENISA SA</b> Via al Mulino 1, 6814 Cadempino	<b>WIR 3%</b>

<b>Decarli Impianti SA</b> Via San Gottardo 111, 6648 Minusio	<b>WIR 3%</b>
<b>Edmondo Franchini SA</b> Via Girella 4, 6814 Lamone	<b>WIR 3%</b>
<b>Elettricità Bronz SA</b> Via Mappo 11, 6598 Tenero	<b>WIR 20%</b>
<b>Elettricità Jelmoni SA</b> Piazza Municipio 4, 6614 Brissago	<b>WIR 10%</b>
<b>Elettro-Mastai SA</b> 6595 Riazзино	<b>WIR 5%</b>
<b>ElettroCrivelli SA</b> Via Cresperone 2, 6932 Breganzona	<b>WIR 3%</b>
<b>Lumen SA</b> Via Campagna 13, 6982 Agno	<b>WIR 10%</b>
<b>RELETTA SA</b> Via Campagna 26, 6982 Agno	<b>WIR 15%</b>
<b>Roberto Ronchetti Imp. Elettrici SA</b> Via Boschina 19, 6963 Pregassona	<b>WIR 5%</b>
<b>SITILUX Sagl</b> Viale Franscini 40, 6900 Lugano	<b>WIR 30%</b>
<b>IT • Fotolitografie • Riproduzioni</b>	
<b>ABIRK SA</b> Via Cantonale 18, 6928 Manno	<b>WIR 10%</b>

# Gehri

f i in gehri.swiss

*L'Arte del rivestire dal 1970*



**L'eccellenza del catering  
entra nella tua impresa.**



- **Ristorazione collettiva interna**
- **Servizio consegna pasti veicolati**
- **Riserva il tuo evento aziendale con noi**

**1908 Group SA: protagonista tra i player della ristorazione collettiva in Ticino.**

<b>Chiodoni Luigi SA</b> Via Moncucco 1, 6900 Lugano	<b>WIR 10%</b>
<b>colorlito.ch SA</b> Via Industria 1, 6814 Lamone	<b>WIR 20%</b>
<b>Costantino Catena - Fotografo</b> Via Regina 19, 6943 Vezia	<b>WIR 20%</b>
<b>Data Base Giannini</b> 6648 Minusio	<b>WIR 10%</b>
<b>DG1 Swiss Sagl</b> Via San Gottardo 103, 6900 Massagno	<b>WIR 100%</b>
<b>DOS Group SA</b> Via Rime 38, 6850 Mendrisio	<b>WIR 5%</b>
<b>Foto Video Garbani SA</b> Via Cantonale, 6595 Riazino	<b>WIR 3%</b>
<b>Foto Video Garbani SA</b> Via delle Scuole 1, 6900 Lugano	<b>WIR 3%</b>
<b>Foto Video Garbani SA</b> Piazza Stazione 9, 6600 Muralto	<b>WIR 3%</b>
<b>HSI SIRIO SA</b> Via Carlo Maderno 42a, 6850 Mendrisio	<b>WIR 20%</b>
<b>Reglasystem SA</b> Viale Serfontana 10, 6834 Morbio Inferiore	<b>WIR 0%</b>
<b>ICOBOOSTER SA</b> Via Clemente Maraini 15, 6900 Lugano	<b>WIR 30%</b>

<b>Sisa Green Systems SA</b> 6900 Massagno	<b>WIR 3%</b>
<b>Systrad Consulting Sagl</b> 3073 Gümligen	<b>WIR 100%</b>
<b>Swissbix SA</b> Via Baroffio 6, 6900 Lugano	<b>WIR 5%</b>
<b>ticinoWEB di Giovanni Frino</b> Via San Gottardo 219, 6648 Minusio	<b>WIR 15%</b>
<b>VTX Services S.A.</b> Rosone, 6968 Sonvico	<b>WIR 3%</b>

#### Materiale, apparecchiature e mobilio per ufficio e negozi

<b>About-X SA</b> via al Fiume 1, 6929 Gravesano	<b>WIR 30%</b>
<b>ATRE OfficeCenter SA</b> via Campagna, 6934 Bioggio	<b>WIR 5%</b>
<b>Dick &amp; Figli SA</b> via Giuseppe Buffi 10, 6900 Lugano	<b>WIR 5%</b>
<b>Dorna Service Sagl</b> via Penate 16, 6850 Mendrisio	<b>WIR 30%</b>
<b>Ernst Jost SA</b> via Fusoni 2, 6900 Lugano	<b>WIR 30%</b>
<b>MAP 4 YOU Peter Frei</b> 6645 Brione sopra Minusio	<b>WIR 3%</b>

L'anima del colore,  
in ogni pennellata.  
**Da oltre 40 anni.**

## I NOSTRI SERVIZI

**Tinteggi interni**

Finiture personalizzate

**Intonaci**

Isolamento termico

**Ripristino facciate**

Balconi esterni

**Rivestimenti bagni**

Resina decorativa

**Cartongesso, controsoffitti, pavimenti  
tecnici e opere da gessatore in genere**

Trattamento antifuoco



**MY COLOR**  
**isella&foletti** SA  
IMPRESA DI GESSATURA E PITTURA



+41 (0)91 960 52 30 | mycolorgroup.ch



**Mario Boldini - Articoli per ufficio**  
via capelascia 8, 6814 Lamone **WIR 20%**

**Melago SA**  
Via Giacomo e Filippo Cia 14, 6900 Lugano **WIR 3%**

**Mitarex SA**  
Via Campagna, 6934 Bioggio **WIR 50%**

**Officecenter SA**  
Centro Nord - Sud 2, 6934 Bioggio **WIR 5%**

**Materiali da costruzione • Ponteggi •  
Finestre e relative coperture • Protezione solare**

**CIMABETON SAGL**  
Strada Granda, 6945 Origlio **WIR 30%**

**CONSUTEC SA**  
Via Morobbi, 6592 S. Antonino **WIR 3%**

**Dario Somazzi SA**  
6804 Bironico **WIR 0%**

**EDILCOSMO SA**  
Via General Guisan 6, 6900 Lugano **WIR 0%**

**ELLE ESSE Sagl**  
Via Cantonale, 6537 Grono **WIR 3%**

**Ferelca SA**  
Via Cadepiano, 6916 Grancia **WIR 3%**

**FP Ponteggi SAGL**  
Via Monda 2, 6592 S. Antonino **WIR 10%**

**Frigerio SA**  
Via Varesi 18, 6600 Locarno **WIR 0%**

**Ghielmimport SA**  
Strada Cantonale, 6805 Mezzovico **WIR 0%**

**Manfred Joho - Wind-Sicht + Sonnenschutz**  
Strada Pizzogna 26, 6574 Vira (Gambarogno) **WIR 30%**

**Marino Bernasconi SA**  
Via Argine 3, 6930 Bedano **WIR 10%**

**Moponta SA**  
Via Campagna, 6595 Riazzino **WIR 10%**

**Regazzi Schermature Solari SA**  
Via Industria 18, 6934 Bioggio **WIR 3%**

**SA BAUFER V.F.**  
Via Industrie 14, 6512 Giubiasco **WIR 3%**

**SEEWERCF Camini SA**  
Via Cantonale, 6805 Mezzovico **WIR 3%**

**Somazzi Dario Materiali da costruzione SA**  
via Stazione 15, 6532 Castione **WIR 0%**

**Symecom SA**  
Via Roncaglia 15, 6883 Novazzano **WIR 3%**

80

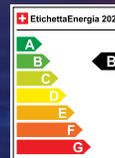
**TOYOTA  
YARIS  
PROMOZIONE  
PREMIO  
+  
1 ANNO DI  
ASSICURAZIONE  
GRATUITA**

**protect**  
L'assicurazione  
auto digitale.



**Yaris con premio di CHF 2'000.-.**  
Provatela subito.

Yaris GR SPORT 1,5 HSD, 85 kW/116 CV, cons. Ø 4,3 l/100 km, CO<sub>2</sub> 97 g/km, eff. en. B. Prezzo di vendita netto cons., IVA incl. = CHF 31'700.- dedotto premio di CHF 2'000.- = CHF 29'700.-. Il premio assicurativo ammonta a ca. CHF 1'090.-. Il calcolo del premio è un'indicazione di prezzo per un'assicurazione casco totale incl. danni da parcheggio. Questo premio è stato scelto sulla base di una determinata persona e può variare individualmente verso l'alto o verso il basso in base a diversi fattori (ad es. luogo di residenza, età, equipaggiamento del veicolo). 1 anno di assicurazione gratuita su tutti i veicoli in stock dei modelli Yaris e Yaris Cross. La promozione di vendita è valida per contratti stipulati dall'1.1 al 31.3.2024 o fino a revoca.



**BONFANTI**  
MENDRISIO

**Tecnosamac Sagl**  
Via Ponteggia 2, 6814 Cadempino **WIR 10%**

**TecnoTenda Sagl**  
Via Privata 6, 6918 Figgione **WIR 30%**

### Mobili per la casa e accessori

**5 STELLE SA**  
Via alla Gerra 13, 6930 Bedano **WIR 3%**

**Cepi & Stoppa**  
Via Dante Alighieri 26, 6830 Chiasso **WIR 20%**

**Chiodoni Luigi SA**  
Via Moncucco 1, 6900 Lugano **WIR 10%**

**Delcò Mobili SA**  
6592 S. Antonino **WIR 15%**

**Exklusiv Küchen AG**  
Via Patocchi 48, 6644 Orselina **WIR 3%**

**Knotted Sagl**  
Via Scérèll 11, 6883 Novazzano **WIR 10%**

**MARTINOLI LUCA SA**  
Via Zandone 9, 6616 Losone **WIR 3%**

**Mercolli Cucine Sagl**  
Via Pianon Q4, 6934 Bioggio **WIR 3%**

**Mida Arredamenti Sagl**  
Via Franzoni 71, 6604 Locarno **WIR 3%**

**New Line SA**  
Via Senago 42, 6915 Pambio-Noranco **WIR 20%**

**NEW LINE THE ART PROJECT SA**  
Via Senago 42, 6915 Pambio-Noranco **WIR 20%**

**SPAZIOACKERMANN SA**  
6600 Locarno **WIR 3%**

**TM 9000 SA**  
6592 S. Antonino **WIR 30%**

**Trapezio Arredamenti SA**  
Via Chiasso 6, 6710 Biasca **WIR 3%**

### Moda e abbigliamento • Occhiali • Accessori • Abiti da lavoro

**Beca Ferretti SA**  
6934 Bioggio **WIR 15%**

**Boutique Farfalla**  
Largo Zorzi 6, 6600 Locarno **WIR 3%**

**Boutique Farfalla**  
Via Borgo, 6612 Ascona **WIR 3%**

**Boutique Farfalla**  
Via Nassa 44, 6900 Lugano **WIR 3%**

**Ity Outlet Ascona**  
Viale Monte Verità 11, 6612 Ascona **WIR 50%**

**Ity Outlet Bellinzona**  
Via Franco Zorzi 23, 6500 Bellinzona **WIR 50%**

**Ity Outlet Lugano Sud**  
Via Cantonale, 6916 Grancia **WIR 50%**

**Judit Kräuchi-Komaromi - Lederkonfektion**  
al Ria da Salt 5, 6547 Augio **WIR 10%**

**Mc Optik (Schweiz) AG**  
38, 6830 Chiasso **WIR 20%**

**Mc Optik (Schweiz) AG**  
Via Stazione 3, 6600 Muralto **WIR 20%**

**Mc Optik (Schweiz) AG**  
Viale Stazione 11, 6500 Bellinzona **WIR 20%**

**Mc Optik (Schweiz) AG**  
Centro Grancia 1, 6916 Grancia **WIR 20%**

**Melago SA**  
Via Giacomo e Filippo Cia 14, 6900 Lugano **WIR 3%**

### Organizzazioni senza scopo di lucro e sportive

**A.T.C.A. Ass. Tutela Consum. Attivi**  
Via alla Monda 1, 6528 Camorino **WIR 100%**

**Fondazione Romulus**  
Via Maggio 23, 6900 Lugano **WIR 100%**

**F.C. LUGANO SA**  
Via Trevano 100, 690 Lugano **WIR 100%**

**Devi rifare il sito web?**

- Gestione del SEO
- Design su misura
- Semplice da aggiornare
- Assistenza inclusa

**CHIAMA: 079 860 69 82**

LOCARNO | LUGANO | BELLINZONA  
**info@ticinoweb.net | ticinoweb.com**  
il tuo Webmaster di Fiducia

**Hockey Club Ambri Piotta SA**  
6775 Ambri **WIR 10%**

**WIR-Network Svizzera Italiana**  
Viale C. Olgiati 9C, 6512 Giubiasco **WIR 100%**

**Piastrellisti • Pietre naturali • Pavimentazione •  
Impermeabilizzazione e resine**

**B e L Laudato SA**  
Via Boscherine 6, 6853 Ligornetto **WIR 10%**

**Bazzi Piastrelle SA**  
Via dei Pioppi 10, 6616 Losone **WIR 3%**

**Cepi & Stoppa**  
Via Dante Alighieri 26, 6830 Chiasso **WIR 20%**

**Cerama SA**  
Zandone, 6616 Losone **WIR 3%**

**Conconi Sud SA**  
Via Pozzi Artisti 10, 6873 Corteglia **WIR 10%**

**Dado pavimenti Sagl**  
Via Campolungo 1, 6935 Bosco Luganese **WIR 20%**

**Drytech SA Impermeabilizzazioni**  
Via Industrie 12, 6930 Bedano **WIR 10%**

**Frigerio SA**  
Via Varesi 18, 6600 Locarno **WIR 0%**

**Gehri Rivestimenti SA**  
Via Chiosso 12, 6948 Porza **WIR 5%**

**Giovanni Spadafora Sagl**  
Via San Gottardo 31C, 6600 Muralto **WIR 10%**

**Industrie Chimiche Riunite SA**  
6830 Chiasso **WIR 3%**

**ISORESINE SA**  
Via Rampada 40, 6987 Caslano **WIR 10%**

**Liner SA**  
Via Quattorta, 6533 Lumino **WIR 3%**

**LONDINO PIASTRELLISTA SA**  
Via Cantonale 36, 6928 Manno **WIR 10%**

**Parkett-World Sagl**  
Via Rogina 1, 6803 Camignolo **WIR 20%**

**PAVIMAN Piastrelle Sagl**  
Via Bolino 34, 6944 Cureglia **WIR 10%**

**PAVIMAN Sagl**  
Via Bolino 34, 6944 Cureglia **WIR 10%**

**Pedrazzi Pavimenti SA**  
Via Teatro 9, 6500 Bellinzona **WIR 3%**

**Pedrazzi Pavimenti SA**  
Via della Posta 13, 6600 Locarno **WIR 3%**

**Piastrelle H. Görtler**  
Strada da Ved 4, 6922 Morcote **WIR 10%**

**Resine SA**  
6850 Mendrisio Stazione **WIR 10%**

**RESINTECH SA**  
Via Rompada 40, 6987 Caslano **WIR 10%**

**Somazzi Dario Materiali da costruzione SA**  
Via Stazione 15, 6532 Castione **WIR 0%**

# DUCATO EASY PRO SWISS EDITION

ORA DA  
**CHF 38 000.-**  
PREZZO NETTO



Indispensabile per le tue missioni e disponibile subito.

**FIAT**  
PROFESSIONAL

Ducato 280 Easy Pro Swiss Edition 2.1 120 cv, consumo di energia: 9,2-8,8 l/100 km, emissioni di CO<sub>2</sub> (durante la guida): 241-179 g/km, emissioni di CO<sub>2</sub> derivanti dalla massa a disposizione di carburanti: 45-33 g/km, prezzo d'acquisto in contanti CHF 38 000.- I valori energetici espressi rispettano gli standard WLTP. I valori indicati sono provvisori, in quanto i valori di omologazione non sono ancora disponibili. Non appena i valori ufficiali di omologazione saranno disponibili, verranno immediatamente sostituiti. Riservate modifiche. Valido fino a revoca.

[www.fiatprofessional.ch](http://www.fiatprofessional.ch)

officina  
carrozzeria  
vendita

**FIAT** **AUTORIMESSA**  
**NEPPELE SA**  
BELLINZONA

**MAN** **IVECO**

Sulla strada con noi... Garage Nepple!

**Autorimessa Nepple SA**

Viale Stefano Franscini 30, 6501 Bellinzona, 091 820 25 00  
[www.garage-nepple.ch](http://www.garage-nepple.ch)

<b>Sud Nord Graniti SA</b> Via Cantonale, 6678 Giumaglio	<b>WIR 10%</b>
<b>Pittore e intonacatore • Pitture e vernici • Rivestimenti interni • Gessatura</b>	
<b>Aedo Sassi - Impresa pittura + tappezzeria</b> Via Chioso 10, 6814 Lamone-Cadempino	<b>WIR 10%</b>
<b>Bazzana SA</b> Contrada la Torre 1, 6987 Caslano	<b>WIR 5%</b>
<b>B e L Laudato SA</b> Via Boscherine 6, 6853 Ligornetto	<b>WIR 10%</b>
<b>Betrisey Ivo SA</b> Via San Gottardo 96, 6596 Gordola	<b>WIR 10%</b>
<b>Canepa Nito Impresa Pittura SA</b> 6850 Mendrisio	<b>WIR 10%</b>
<b>Canepa Nito Impresa Pittura SA</b> Via Sole 5, 6942 Savosa	<b>WIR 10%</b>
<b>CassinaTech SA</b> Via Rongia 18, 6616 Losone	<b>WIR 3%</b>
<b>Colortime SA</b> via Vergiò 18, 6932 Breganzona	<b>WIR 30%</b>
<b>Cossi A. + G. Sagl</b> Via Delta, 6612 Ascona	<b>WIR 10%</b>
<b>DITTA GIOTTO SA</b> Via Violino 4, 6928 Manno	<b>WIR 10%</b>
<b>Flaviano Saliotti Sagl</b> Via Leoncavallo 50, 6614 Brissago	<b>WIR 10%</b>
<b>FRANZONI SA</b> Via Pedramonte 2, 6600 Locarno	<b>WIR 10%</b>
<b>Isella &amp; Foletti SA</b> Via Cantonale 38, 6928 Manno	<b>WIR 40%</b>
<b>Lecci Antonio SA</b> Via Fabrizia 14a, 6512 Giubiasco	<b>WIR 10%</b>
<b>Marco Fiscante - Gessatore</b> Via Retagn, 6803 Camignolo	<b>WIR 3%</b>
<b>MiFal Gessatura e Pittura SA</b> vVa Cantonale, 6633 Lavertezzo	<b>WIR 100%</b>
<b>Paolucci SA</b> Via A. e M. Pini 32, 6710 Biasca	<b>WIR 3%</b>
<b>RAL Pittura SA</b> Strada Cantonale 23, 6805 Mezzovico	<b>WIR 10%</b>
<b>Ruggero Canonica e Figli SA</b> Zona Industriale 4, 6807 Taverner	<b>WIR 3%</b>
<b>Senn pittura Sagl</b> Via Livurcio 16, 6622 Ronco sopra Ascona	<b>WIR 30%</b>
<b>Siegrist &amp; Tschuor AG</b> Str.della Valcolla, 6955 Cagiallo	<b>WIR 3%</b>
<b>Silvano Meoli - Impresa di pittura</b> Via Cesura 6, 6616 Losone	<b>WIR 20%</b>

<b>Suncolor SA</b> 6930 Bedano	<b>WIR 5%</b>
<b>Tamburini Fabrizio &amp; Figlio Sagl</b> Via Chioso, 6814 Cadempino	<b>WIR 5%</b>
<b>TICINOCOLOR SA</b> Via San Gottardo 146, 6942 Savosa	<b>WIR 3%</b>
<b>Verbano Color SA</b> Via Vallemaggia 87, 6600 Locarno	<b>WIR 3%</b>
<b>Verbano Color SA</b> Via Industria 1, 6934 Bioggio	<b>WIR 3%</b>
<b>Pulizia • Detergenti • Lavanderie chimiche</b>	
<b>Polyrama SA, impresa di pulizia</b> Via Pobiette 5, 6928 Manno	<b>WIR 3%</b>
<b>Giacomo Riedi - Silca SA</b> Centro Commerciale, 6600 Locarno	<b>WIR 100%</b>
<b>Giacomo Riedi - Silca SA</b> Via Carlo Frasca 4, 6900 Lugano	<b>WIR 100%</b>
<b>Heinz Schmid - Acquisto-vendita prod.pulizia</b> in Arla 10, 6528 Camorino	<b>WIR 50%</b>
<b>LA BALEINE DIFFUSIONS SA</b> Via Campagna 10f, 6512 Giubiasco	<b>WIR 10%</b>
<b>La Pulimania Sagl</b> Via Borghese 12, 6600 Locarno	<b>WIR 50%</b>
<b>RECALCATI SA</b> Via del Piano 12, 6916 Grancia	<b>WIR 20%</b>
<b>Synclean SA</b> Via Soldini 43, 6830 Chiasso	<b>WIR 30%</b>
<b>Sicurezza e sorveglianza • Estintori e protezione fuoco</b>	
<b>Agenzia Regionale Fabio Nebuloni</b> Piazza Col. C. Bernasconi 2, 6830 Chiasso	<b>WIR 30%</b>
<b>Antincendio Nemo Estintori Sagl</b> Piazza Col. C. Bernasconi 2, 6830 Chiasso	<b>WIR 50%</b>
<b>Bemalarm Sagl</b> Via San Gottardo 77, 6900 Lugano	<b>WIR 15%</b>
<b>FireStop Sagl</b> Vicolo Oldelli 1, 6830 Chiasso	<b>WIR 3%</b>
<b>Strumenti e attrezzature da lavoro interno ed esterno</b>	
<b>Frigerio SA</b> Via Varesi 18, 6600 Locarno	<b>WIR 0%</b>
<b>Midatec Di Midali Gian Mario</b> Via a ra Schera 6, 6945 Origlio	<b>WIR 30%</b>
<b>Schlup René SA</b> 6928 Manno	<b>WIR 3%</b>
<b>Somazzi Dario Materiali da costruzione SA</b> Via Stazione 15, 6532 Castione	<b>WIR 0%</b>
<b>Tempo libero e hobby</b>	
<b>BEAUTYOFLAKE Beauty Farm</b> Via General Guisan 6, 6900 Paradiso	<b>WIR 50%</b>



Nicola Pfund  
**Da un gradino all'altro**  
Le più belle scalinate del Canton Ticino

Fontanaedizioni

# Alla scoperta delle più belle scalinate del Canton Ticino

In Ticino, rampe e scalinate abbondano. Ma alcune di queste, per qualche motivo, colpiscono più delle altre: per la loro bellezza, per la storia che custodiscono... Nicola Pfund è andato a cercarle per proiettare luce su di esse e toglierle in qualche modo dal loro anonimato. Il libro contiene la descrizione di una cinquantina di scalinate: ogni scheda è arricchita da informazioni storico-geografiche proponendo nel contempo un imperdibile itinerario escursionistico che si snoda comprendendo ciascuna di esse.



Formato 14,8x20 cm - 308 pagine - Più di 200 fotografie - Oltre 50 scalinate proposte con descrizione degli itinerari, mappe dettagliate, grado di difficoltà, dislivello e lunghezza.

**CHF 39.-**

**Tagliando di ordinazione del libro *Da un gradino all'altro* di Nicola Pfund**

***Da un gradino all'altro.*  
*Le più belle scalinate del Canton Ticino***

N° di copie:

**Al prezzo di CHF 39.- + spese postali**

Nome e Cognome: .....

Indirizzo: ..... CAP e Località: .....

Telefono: ..... e-mail: .....

Data: ..... Firma: .....

**Inviare in busta chiusa o e-mail:**

Fontana Edizioni SA • Via Giovanni Maraini 23 • 6963 Pregassona • edizioni@fontana.ch  
tel. 091 941 38 31 • www.fontanaedizioni.ch

<b>Sun Box Solarium</b> Via San Gottardo 23b, 6500 Bellinzona	<b>WIR 60%</b>
<b>Sun Box Solarium</b> Via Bellinzona 2, 6512 Giubiasco	<b>WIR 60%</b>
<b>Sun Box Solarium</b> Via Bramantino 24, 6600 Locarno	<b>WIR 60%</b>
<b>Sun Box Solarium</b> Via Baraggie 5, 6612 Ascona	<b>WIR 60%</b>
<b>Sun Box Solarium</b> Via San Gottardo 72a, 6648 Minusio	<b>WIR 60%</b>
<b>Sun Box Solarium</b> Via Livio 18, 6830 Chiasso	<b>WIR 60%</b>
<b>Sun Box Solarium</b> Via G.Buffi 2, 6900 Lugano	<b>WIR 60%</b>
<b>Sun Box Solarium</b> Via G.Motta 51, 6900 Massagno	<b>WIR 60%</b>
<b>Sun Box Solarium</b> V.le Reina 3, 6982 Agno	<b>WIR 60%</b>
<b>The Planet Wellness SA</b> Via Cantonale 49, 6915 Pambio-Noranco	<b>WIR 30%</b>

#### Trasporto merci, inerti e movimentazione terra • Scavi

<b>Camillo Vismara SA</b> Via alla Stampa 21, 6952 Canobbio	<b>WIR 0%</b>
<b>HABITAT3 Sagl</b> Via Laveggio 21, 6850 Mendrisio	<b>WIR 30%</b>
<b>Luigi Filippi SA</b> Via S. Gottardo 128, 6776 Piotta	<b>WIR 20%</b>
<b>Milani Agostino SA</b> Zona Industriale 4, 6805 Mezzovico	<b>WIR 3%</b>
<b>Otto Scerri SA</b> Via Industria, 6532 Castione	<b>WIR 0%</b>
<b>PTM SA</b> 6710 Biasca	<b>WIR 3%</b>
<b>Scavi Robbiani SA</b> Via Bresce 2, 6854 S. Pietro	<b>WIR 3%</b>
<b>Terrani Benne Sagl</b> Via Arch. Tami 12, 6924 Sorengo	<b>WIR 3%</b>
<b>TIB Recycla SA</b> Via Sceresa , 6805 Mezzovico	<b>WIR 10%</b>

#### Vacanze • Viaggi • Alberghi

<b>Albergo Delfino</b> Via Cassarinetta 6, 6900 Lugano	<b>WIR 30%</b>
<b>Albergo-Ristorante BALDI Sagl</b> Strada di Rodi 22, 6772 Rodi-Fiesso	<b>WIR 100%</b>
<b>albergo-ristorante i Grappoli</b> 6997 Sessa	<b>WIR 30%</b>
<b>Albergo-Ristorante La Palma</b> Piazza Borromini, 6816 Bissone	<b>WIR 0%</b>
<b>Albergo Ristorante Svizzero</b> Via Fam. Avvocato Scacchi 13, 6825 Capolago	<b>WIR 0%</b>
<b>Albergo-Ristorante Tamaro</b> Pz.Giuseppe Motta 35, 6612Ascona	<b>WIR 10%</b>

<b>Boutique-Hotel la Rocca****</b> Via Ronco 61, 6613 Porto Ronco	<b>WIR 50%</b>
<b>Casa Michele</b> 7743 Miralago	<b>WIR 10%</b>
<b>Cebbar Incir</b> Ri di Nüs 27, 6652 Tegna	<b>WIR 50%</b>
<b>Consorzio Campeggio Acquarossa</b> 6716 Acquarossa	<b>WIR 10%</b>
<b>Domaine du Châtelard - Hotel &amp; Restaurant</b> Le Châtelard, 16410 Dirac	<b>WIR 50%</b>
<b>Eric Sutro - Trasporti di persone</b> Via Terricciule 58, 6516 Cugnasco	<b>WIR 50%</b>
<b>Garni Nessi</b> Via Bartolomeo Varenna 79, 6600 Locarno	<b>WIR 50%</b>
<b>Happy Holiday Homes (CH) Sagl</b> Via Clemente Maraini 5, 6900 Lugano	<b>WIR 15%</b>
<b>Happy.Rentals SA</b> Via Maggio 1, 6900 Lugano	<b>WIR 15%</b>
<b>Hotel Al Fiume</b> Rii di nüs 27, 6652 Tegna	<b>WIR 50%</b>
<b>Hotel America</b> Piazza Grande, 6600 Locarno	<b>WIR 50%</b>
<b>Hotel Bellevue</b> 6565 S. Bernardino	<b>WIR 3%</b>
<b>Hotel Bellevue au Lac</b> Riva A.Caccia 10, 6900 Paradiso	<b>WIR 30%</b>
<b>Hotel Bellevue-Bellavista</b> Via Collina d'Oro 72, 6926 Montagnola	<b>WIR 100%</b>
<b>Hotel Besso</b> Via Besso 24, 6903 Lugano	<b>WIR 50%</b>
<b>Hotel Campione</b> Via Campione 62, 6816 Bissone	<b>WIR 100%</b>
<b>Hotel Federale</b> Via Regazzoni 8, 6900 Lugano	<b>WIR 50%</b>
<b>Hotel Garni Annita</b> Via San Gottardo 34, 6600 Muralto	<b>WIR 50%</b>
<b>Hotel La Romantica</b> 7746 Le Prese	<b>WIR 30%</b>
<b>Hotel Müller</b> Via Maistra 202, 7504 Pontresina	<b>WIR 20%</b>
<b>Hotel Ristorante Dellavalle</b> Via Contra 45, 6645 Brione sopra Minusio	<b>WIR 50%</b>
<b>HR Historische Reisepost SA</b> 6490 Andermatt	<b>WIR 30%</b>
<b>PRINCIPE VIAGGI SA</b> Via alla Chiesa 1, 6962 Viganello	<b>WIR 30%</b>
<b>Residenza Giardino</b> Landstrasse 51a, 3904 Naters	<b>WIR 50%</b>
<b>Sunstar Hotel Brissago</b> Via Gabbietta 3, 6614 Brissago	<b>WIR 30%</b>
<b>Tresa Bay Hotel di Andreas e Sandro Iseli e S. Cassai</b> Via Lugano 18, 6988 Ponte	<b>WIR 50%</b>

## I NOSTRI EVENTI



**IMPRESA  
VINCENTE**  
EXPERIENCE  
25 GENNAIO



**RÉSERVÉ  
MAGAZINE**  
EXPERIENCE  
22 MARZO



**GO TICINO  
MAGAZINE**  
EXPERIENCE  
11 APRILE



**TUTTO  
CASA**  
EXPERIENCE  
20 GIUGNO



**TUTTO  
GREEN**  
EXPERIENCE  
18 LUGLIO



**TUTTO  
SALUTE**  
EXPERIENCE  
18 SETTEMBRE



**TUTTO  
IMPRESA**  
EXPERIENCE  
24 OTTOBRE



**BUSINESS  
MATCHING**  
TICINO SOSTENIBILE  
13-14 NOVEMBRE

# IPOTECA GREEN BANCASTATO

L'ipoteca giusta, per voi e per l'ambiente



## Consulenza gratuita "Bussola Energia"

Il cliente che sottoscrive un'ipoteca GREEN BancaStato approfitta gratuitamente della consulenza sul bilancio energetico dell'edificio erogata dagli specialisti di TicinoEnergia.

\*La riduzione del tasso d'interesse è concessa unicamente a coloro che sottoscrivono un'ipoteca dedicata alla sostituzione dell'impianto di riscaldamento a energia fossile e/o all'installazione di un impianto fotovoltaico o solare. L'ipoteca GREEN BancaStato può essere sottoscritta per case unifamiliari, case unifamiliari di vacanza o case plurifamiliari fino a 3 appartamenti.



Maggiori informazioni:  
[www.bancastato.ch/ipotecagreen](http://www.bancastato.ch/ipotecagreen)

 **BancaStato**

A woman with blonde hair tied back, wearing safety glasses and a green sweater, is working in a wood shop. She is using a hand plane on a large piece of wood on a workbench. The background shows shelves with various tools and wood pieces.

**BANCA  
MIGROS**

# «Come evolverà la nostra azienda nei prossimi 10 anni?»

**Potete parlarci di tutto. Anche di questioni strategiche.**  
Quali che siano le vostre domande sulla crescita aziendale,  
analizziamole insieme per trovare la soluzione più idonea.  
Di persona, presso la nostra filiale di Lugano.

**Fissate un appuntamento:**  
[bancamigros.ch/contatto](https://bancamigros.ch/contatto)

