CREDIT SUISSE

imprenditore

CRESCITA

Business Easy L'aiuto che ne deriva per un architetto e un imprenditore edile

Piccole imprese dinamiche Quali fattori inibiscono l'attività innovativa e la crescita

Economia mondiale Perché la Svizzera gode di buona salute rispetto ad altri

SOMMARIO

CRESCITA

4 **BUSINESS EASY** Un pacchetto di prestazioni bancarie esattamente calibrato sulle esigenze delle piccole imprese. Le testimonianze di un architetto e di un imprenditore edile.

8 **PROMUOVERE LA DINAMICA IN MODO MIRATO** Le piccole imprese sono l'ossatura dell'economa svizzera. Un imprenditore e tre esperti discutono dei fattori che ne ostacolano la crescita.

12 **ECONOMIA MONDIALE** Perché, a dispetto dei rischi tuttora presenti, la Svizzera è ben posizionata nel raffronto internazionale.

13 **REQUISITI DISOMOGENEI** Il modello di consulenza duale del Credit Suisse consente di personalizzare l'assistenza ai clienti commerciali.

14 **CAPITALE DI RISCHIO OPPORTUNAMENTE INVESTITO** Una giovane impresa argoviese vuole conquistare il mercato con la frutta secca e l'aiuto del capitale di rischio della SVC-SA.

16 **SOLUZIONI DA UN UNICO PARTNER** I pacchetti Bonviva offrono prestazioni bancarie e servizi a un prezzo fisso e trasparente. Perché l'imprenditore Roman Corbat apprezza il servizio esclusivo.

18 **A MISURA DI ESIGENZE** Il Credit Suisse promuove ad hoc l'imprenditoria in Svizzera con servizi per le piccole e medie imprese.

creditsuisse.com/imprenditore
→ **In esclusiva per voi**

Per essere sempre aggiornati sulle tematiche che riguardano gli imprenditori, scegliete in tutta comodità gli abbonamenti gratuiti che abbiamo appositamente creato per voi.

Barend Fruithof, responsabile Corporate and Institutional Clients

Hanspeter Kurzmeyer, responsabile Clientela privata Svizzera

EDITORIALE
CHI NON VA AVANTI RESTA INDIETRO

Se puntare a un obiettivo è il segreto per continuare a svilupparsi, per gli imprenditori lo sviluppo consiste innanzitutto nella crescita.
Sulla base di questa riflessione abbiamo deciso di dedicare al tema della crescita l'attuale edizione della nostra rivista. Imprenditori ed esperti ci raccontano le loro esperienze, mentre da parte nostra vi illustriamo con piacere come possiamo sostenere voi e la vostra azienda per una crescita duratura e redditizia. La tavola rotonda (da pagina 8) è dedicata interamente alle piccole imprese svizzere, alla loro importanza per la piazza economica elvetica e alle possibili strade che conducono alla crescita.
L'obiettivo che ci siamo posti con la rivista imprenditore è di raggiungere gli imprenditori non solo sul piano professionale, bensì anche su quello personale. Proprio per questo, a partire da pagina 16, vi presentiamo il mondo di Bonviva. I pacchetti Bonviva vi offrono in un'unica soluzione prodotti bancari e pratiche prestazioni supplementari come i servizi di sicurezza e di viaggio. Grazie all'esclusivo programma bonus, che include interessanti prodotti ed eventi, con Bonviva potete aggiungere alle consuete operazioni bancarie un tocco di emozione.
Per ulteriori informazioni, anche sulla nostra nuova newsletter, potete visitare il sito www.credit-suisse.com/imprenditore oppure chiedere ragguagli al vostro consulente.

Vi aspettiamo!

Barend Fruithof

Hanspeter Kurzmeyer

L'architetto Valentino Marchisella e l'imprenditore edile Thomas Bühler apprezzano pienamente i servizi offerti dal Pacchetto Business Easy del Credit Suisse.

SEMPRE FLESSIBILI **GRAZIE AL PACCHETTO BUSINESS EASY**

Dal febbraio di quest'anno il Credit Suisse propone il nuovo Pacchetto Business Easy, specificamente calibrato sulle esigenze delle piccole imprese, come confermano anche l'architetto Valentino Marchisella e l'imprenditore edile Thomas Bühler.

Gru, ovunque spazia lo sguardo. L'edilizia è in piena espansione, tanto da indurre a credere che la crisi economica non l'abbia neppure sfiorata. Ma uno sguardo più attento rivela un quadro piuttosto disomogeneo.

«Nell'edilizia le ricadute di una recessione giungono sempre con un certo ritardo, forse i problemi devono ancora arrivare», concede prudentemente l'architetto Valentino Marchisella. Gli fa eco l'imprenditore edile Thomas Bühler, che dichiara preoccupato: «A cosa mi serve un fitto carnet di ordini se poi non riesco a ritagliarmi dei margini?»

Finanziamenti trasversali difficoltosi

Tutti convengono che i tempi sono diventati più duri, soprattutto per le PMI. E il problema, oltre alla pressione concorrenziale e alla burocrazia, ha un nuovo nome: prefinanziamento. Espresso con parole semplici, significa che le fatture dei fornitori arrivano prima e i pagamenti dei clienti dopo, una situazione che nelle imprese più piccole, che non consentono finanziamenti trasversali interni, può causare l'insorgere di gravi problemi. Ma a dispetto di queste difficoltà, i nostri colloqui nello studio della marchwell Valentino Marchisella Architekten

«A cosa mi serve un fitto carnet di ordini se poi non riesco a ritagliarmi dei margini?»

Thomas Bühler, imprenditore edile

di Zurigo e alla Thomas Bühler Betonschalungen di Kloten si svolgono in un'atmosfera rilassata e motivata. Durante le nostre conversazioni si avverte sempre nitidamente il piacere del lavoro, la voglia di imprenditorialità e la volontà di porre il cliente, per quanto piccolo sia, al centro dell'attenzione e dell'agire.

Il cliente è al centro dell'attenzione

Valentino Marchisella, che ha contribuito a progettare la Piazza della stazione di Berna, compreso il tetto in vetro a forma di onda, noto comunemente come baldacchino, e la galleria di negozi, racconta soprattutto di attraenti case familiari. «Amo molto sperimentare», dice di sé. «Per questo, accanto ai grandi progetti che mi tengono occupato per anni, apprezzo anche i piccoli mandati che richiedono soluzioni individuali». E che concretizza come segue: «Ogni progetto di costruzione è un inizio del tutto nuovo tanto per i miei clienti quanto per me. Il mio stile è di non avere uno stile uniforme».

Un'agevolazione quotidiana

Thomas Bühler esprime un giudizio analogo sull'importanza di una focalizzazione su ogni tipologia di cliente. Quasi casualmente menziona il pregevole istituto scolastico di Küsnacht da lui costruito su progetto di Bob Gysin. «Non sono un costruttore ‹stellato›», dichiara con modestia. «Non ci si deve sentire sprecati per nessun lavoro».

Per saperne di più:

→ **sul nostro sito Internet troverete maggiori informazioni sul tema Business Easy.**

credit-suisse.com/imprenditore

Ma torniamo al tema iniziale del prefinanziamento. A fine mese possono verificarsi puntualmente problemi di liquidità, ed è a questo punto che per alleggerire la situazione entra in gioco il Pacchetto Business Easy. «Il limite di disponibilità del Credit Suisse è un'autentica benedizione per il mio sonno», confessa con un sorriso Marchisella. «Ultimamente tutte le banche hanno manifestato pubblicamente il loro interesse per le PMI e il Pacchetto Business Easy del Credit Suisse con i suoi vantaggi ne è una prova davvero convincente». «Sensazionale», conferma Thomas Bühler, che in questo prodotto vede ripagata anche la sua fedeltà al Credit Suisse. «Il Pacchetto Business Easy è un'ancora di salvezza per noi. Grazie alla possibilità di utilizzare a breve termine il limite di disponibilità fino a 10 000 franchi, a seconda del fatturato, nonché all'agevolazione per le operazioni bancarie quotidiane, con questo pacchetto il Credit Suisse mi offre una soluzione realmente personalizzata sulle mie esigenze». ■

Maggiori informazioni sulle due aziende sono ottenibili agli indirizzi www.marchwell.com e betonschalungen@bluewin.ch

«Il limite di disponibilità del Credit Suisse è uno strumento davvero prezioso.»

Valentino Marchisella, architetto

ASPETTI IMPORTANTI

→ **Informazioni sul Pacchetto Business Easy**

- Con il Pacchetto Business Easy il Credit Suisse propone una soluzione bancaria ottimale a esatta misura delle esigenze delle piccole imprese. Questo pacchetto completo di servizi bancari offre numerosi vantaggi e prestazioni aggiuntive a condizioni davvero favorevoli.
- Grazie al pacchetto di base al prezzo di 132 franchi all'anno coprite le vostre esigenze bancarie nell'ambito lavorativo. Il pacchetto è comprensivo anche di una franchigia per le spese legate al traffico dei pagamenti.
- Con il Limite di disponibilità Business Easy aumentate la vostra flessibilità finanziaria.
- Se lo desiderate, potete arricchire il Pacchetto Business Easy con vantaggiose carte di credito o altri servizi del Credit Suisse.
- Dopo la sottoscrizione del Pacchetto Business Easy vi invitiamo ad approfittare degli sconti offerti dai nostri partner per informazioni sulla solvibilità e software per il traffico dei pagamenti e la contabilità.

IL PACCHETTO BUSINESS EASY IN SINTESI

Livello base al prezzo fisso di CHF 132.– invece di CHF 200.– all'anno; livello integrativo con Limite di disponibilità Business Easy (interessi e commissioni in base all'utilizzo)

Livello base

- **1 Conto per ditte Business Easy in CHF**
- **Traffico dei pagamenti***
- **Carte Maestro**
- **Online banking**

Vantaggi supplementari:
- sconti per la richiesta di informazioni sulla solvibilità
- sconti sul software per il traffico dei pagamenti e la contabilità

Ulteriori informazioni all'indirizzo www.credit-suisse.com/businesseasypaket/services

Livello integrativo

Limite di disponibilità Business Easy
(flessibilità finanziaria fino a CHF 10 000.–)

+

Prodotti opzionali gratuiti il primo anno

- **MasterCard Business Standard** (CHF) con il logo della ditta (gratuito) o il proprio design (una tantum CHF 150.–)
- **MasterCard Business Gold** (CHF) con il logo della ditta (gratuito) o il proprio design (una tantum CHF 150.–)
- **Credit Suisse Gold Business American Express® Card** (CHF) con 20 000 punti Membership Rewards

+

Altri prodotti bancari

ad esempio

- **Conto Cash Invest a rimunerazione interessante**

* Franchigia spese per il traffico dei pagamenti di CHF 25.– a trimestre, escl. spese di terzi

PROMUOVERE LA **DINAMICITÀ DELLE PICCOLE IMPRESE**

Le piccole imprese sono l'ossatura dell'economia svizzera. Ma i costi di regolamentazione indiretti e le lacune nel finanziamento start-up ne ostacolano la crescita.

Martin A. Bopp, dell'Agenzia per la promozione dell'innovazione, l'imprenditore Andreas Maurer, Andreas Gerber del Credit Suisse e Hans-Ulrich Bigler dell'Unione svizzera delle arti e mestieri discutono delle condizioni quadro per le PMI in Svizzera (da sinistra a destra).

Signor Maurer, l'idea di HighStep Systems è nata dopo una caduta dalla scala...
Andreas Maurer: Sette anni fa mio padre passò due giorni in ospedale per la caduta da una scala in giardino. Ci chiedemmo perché mancassero delle scale sicure e notammo che molte persone lavorano a grandi altezze, ad esempio su piloni o impianti eolici, e che quindi doveva esistere un vasto mercato per sistemi di salita più sicuri. Così abbiamo sviluppato un sistema di salita a binari che può essere usato meccanicamente o mediante un ascensore portatile, il primo al mondo. Un'importante società elettrica svizzera ha già deciso di adottare il nostro sistema e recentemente il nostro ascensore è stato approvato dall'ente di certificazione TÜV. Oggi la HighStep Systems occupa otto collaboratori.

Signor Bigler, lei rappresenta la piccola industria come presidente dell'Unione svizzera delle arti e mestieri (USAM). La HighStep Systems è una tipica piccola impresa svizzera?
Hans-Ulrich Bigler: Assolutamente sì. L'88 per cento di tutte le imprese svizzere ha meno di dieci collaboratori. La HighStep Systems è un esempio lampante della propensione all'innovazione delle piccole imprese. Mentre i media si occupano quasi esclusivamente di aziende quotate in borsa, alle PMI purtroppo viene dedicato troppo poco spazio, malgrado siano il fondamento della nostra economia. Eppure, tirando le somme, danno un contributo notevole al nostro prodotto interno lordo.

Quali fattori politici ne ostacolano la crescita?
Hans-Ulrich Bigler: Un imprenditore dovrebbe occuparsi dello sviluppo di prodotti, della vendita, della gestione del personale e della strategia. Purtroppo l'eccessiva densità normativa causa alle imprese un notevole spreco di risorse. A livello federale, cantonale e comunale calcoliamo che i costi derivanti dalle regolamentazioni a carico di imprese, amministrazione e privati ammontino a 50 miliardi di franchi. Pertanto chiediamo che i costi di regolamentazione vengano esaminati già a monte della procedura legislativa. Riducendo questi costi potremmo creare più crescita a vantaggio di tutta la nostra economia.

> **«HighStep Systems vuole sfruttare il potenziale di mercato mondiale.»**
> Andreas Maurer,
> direttore HighStep Systems AG

In qualità di Agenzia per la promozione dell'innovazione della Confederazione, la CTI (Commissione per la tecnologia e l'innovazione) come sostiene la piccola impresa?
Martin A. Bopp: Ci concentriamo sulle aziende ad alto contenuto scientifico, come quelle specializzate in tecnica medica o nelle tecnologie d'informazione e comunicazione. Promuoviamo progetti di ricerca orientati al mercato, attuati da un'impresa in collaborazione con un'università, che si traducono in un aumento di know-how per l'università e in un valore di mercato per il partner industriale. Su circa 600 candidature annue, ne approviamo quasi la metà. Con circa 100 milioni di franchi la CTI finanzia la partecipazione delle università ai progetti. Inoltre promuoviamo le nuove aziende con un programma di coaching mirato. Tutti i nostri coach ne hanno già sostenuta una, superando anche momenti difficili. Affiancano i giovani imprenditori fino al conseguimento del marchio CTI Start-up. Il marchio indica ai potenziali investitori che le opportunità di mercato e la capacità di capitale di rischio dell'azienda sono state accuratamente vagliate. Dal 1996 questo riconoscimento ha fregiato circa 250 aziende svizzere.
Andreas Maurer: Quando abbiamo elaborato un piano imprenditoriale per la HighStep Systems abbiamo usufruito, nel quadro di un progetto CTI, dell'assistenza professionale di un coach e siamo così riusciti a ottenere il marchio CTI Start-up. Per noi significa molto e ne siamo fieri. Il grande vantaggio sta nel non dover spiegare ogni volta la nostra idea commerciale ex novo.
Martin A. Bopp: Il marchio non equivale a ottenere il capitale di rischio ma indica che una

giovane impresa ha saputo rispondere a domande determinanti sulla sua idea commerciale.

«C'è un eccesso di regolamentazione.»

Hans-Ulrich Bigler,
presidente dell'Unione svizzera delle arti e mestieri (USAM)

Signor Gerber, per le aziende è facile ottenere crediti bancari per finanziare il loro sviluppo?
Andreas Gerber: Per la nostra banca gli affari con le imprese sono di importanza fondamentale. Al Credit Suisse se ne occupa un apposito dipartimento. I nostri consulenti vengono continuamente confrontati con situazioni imprenditoriali specifiche e attingono al necessario bagaglio di esperienze per essere interlocutori all'altezza. Per quanto concerne l'accesso al credito: oggi, come anche negli scorsi anni, le imprese hanno ottenuto crediti sufficienti e tutti gli esperti concordano che una stretta creditizia non si è mai verificata. La domanda è piuttosto quando e in che situazione un'impresa dovrebbe finanziare la crescita con capitale di terzi e quando invece con mezzi propri.

Può spiegarsi meglio?
Andreas Gerber: Per un'idea commerciale senza esperienza di mercato è auspicabile un finanziamento con mezzi propri. Il capitale di terzi è la soluzione migliore solo se un'impresa ha già prodotti o servizi sul mercato ricavandone fatturato e rendimenti e intende finanziare una crescita ulteriore. Prima di decidere, l'imprenditore dovrebbe analizzare la situazione della sua azienda con il consulente bancario.
Hans-Ulrich Bigler: Concordo con il signor Gerber. In effetti non c'è mai stata una stretta creditizia. Alla stessa conclusione è giunto anche un gruppo di lavoro del Segretariato di Stato dell'economia (SECO). Però vedo alcune carenze nel finanziamento delle start-up. In Svizzera dovrebbe pur essere possibile promuovere una cultura del rischio imprenditoriale per far sì che idee innovative, come quella della HighStep Systems, si realizzino. La CTI è il partner giusto per lo sviluppo tecnico, ma non per il finanziamento.
Andreas Gerber: Il capitale di rischio può essere reso disponibile solo da istituti speciali capaci anche di far fronte al rischio maggiore. Il Credit Suisse, insieme allo Swiss Venture Club (SVC), ha creato una fondazione con un capitale proprio pari a 100 milioni di franchi, allo scopo di aiutare le giovani imprese già allo stadio iniziale.

Martin A. Bopp e Andreas Maurer.

«Aiutiamo imprese ad alto contenuto scientifico.»

Martin A. Bopp, responsabile del settore «Promozione delle start-up e imprenditoria» presso l'Agenzia per la promozione dell'innovazione (CTI)

CONCLUSIONE

→ Eccesso di regolamentazione e poco capitale di rischio
Le piccole imprese con al massimo dieci occupati come la HighStep Systems, che ha sviluppato un sistema di salita sicuro per lavori a grandi altezze, rappresentano l'88 per cento di tutta l'imprenditoria attiva e l'ossatura dell'economia svizzera. Ma due importanti fattori ne rallentano la crescita. La Svizzera è caratterizzata da un'eccessiva densità normativa. Secondo l'Unione svizzera delle arti e mestieri (USAM) i conseguenti costi indiretti per le aziende, l'amministrazione e i privati si aggirano sui 50 miliardi di franchi annui. Inoltre i partecipanti alla tavola rotonda, a fronte di una sufficiente disponibilità di credito per le aziende già affermate e con un bilancio in equilibrio, individuano delle carenze nel finanziamento delle start-up.

Andreas Gerber e Hans-Ulrich Bigler.

Signor Maurer, la HighStep Systems deve finanziare il lancio del sistema di ascensori portatili sul mercato mondiale. Come procedete?
Andreas Maurer: Ci sono diverse possibilità, come ad esempio la partecipazione di un grande partner dell'industria, il capitale di rischio o un credito bancario. Attualmente abbiamo il problema di essere equiparati a una start-up allo stato puro, malgrado abbiamo già raggiunto un certo livello e vantiamo brevetti e contratti pluriennali con i clienti.

«Per il capitale di rischio servono veicoli speciali.»

Andreas Gerber,
responsabile Clientela commerciale regione Zurigo, Credit Suisse

Martin A. Bopp: HighStep Systems è una start-up atipica con un prodotto avanzato e un certo accesso al mercato. Queste aziende vivono la situazione un po' infausta di vedere il loro capitale di rischio abbinato a clausole inaccettabili e, al contempo, di non essere abbastanza mature per il classico credito bancario.
Hans-Ulrich Bigler: Sarebbe auspicabile rendere più accessibile alle giovani imprese il denaro ampiamente disponibile in Svizzera grazie all'alto tasso di risparmio. Evidentemente c'è un gap tra il finanziamento start-up e il finanziamento con capitale di terzi.
Andreas Gerber: Recentemente per le aziende in questo stadio di sviluppo si parla spesso del cosiddetto finanziamento mezzanino. Si tratta di una via di mezzo tra capitale proprio e di terzi. Ritengo anche importante che le aziende possano usufruire del know-how e della rete di contatti del loro consulente bancario e discutere con lui di diverse soluzioni per finanziare la loro crescita. La sparring partnership con le imprese è un'attività chiave del Credit Suisse negli affari con la clientela commerciale. ■

Per saperne di più:
→ sul nostro sito Internet troverete altri articoli dedicati agli imprenditori.
credit-suisse.com/imprenditore

CRESCITA **– MA CON RISCHI ELEVATI**

Il 2011 rivelerà definitivamente se l'economia mondiale riuscirà a ritrovare la via verso la normalità congiunturale. Ma a prescindere da questo sviluppo, nel raffronto internazionale l'economia svizzera è già oggi molto ben posizionata.

Martin Neff,
responsabile
Economic Research
Svizzera

L'economia elvetica non ha soltanto superato sostanzialmente indenne la crisi, ma ha già più che compensato la scalfittura prodotta dalla recessione. Ciò malgrado, è ancora prematuro felicitarsi a vicenda. Vi sono ancora rischi con cui l'economia globale dovrà continuare a misurarsi e gli attuali volani della crescita devono ancora confermare la loro continuità. Gli squilibri globali permangono, e l'indebitamento eccessivo continuerà a pesare sull'economia mondiale. Mentre i paesi emergenti crescono con una dinamica tale da paventare il rischio di un surriscaldamento, il motore economico statunitense non riesce a ripartire da solo a pieni giri. In Europa si osservano notevoli differenze di crescita. Lo spazio di manovra per un ulteriore effetto doping indotto da misure statali è intanto oltremodo esiguo, mentre è grande il rischio di effetti collaterali prodotti dalla politica monetaria espansiva. Riteniamo che l'economia mondiale sarà comunque in grado di ritrovare la via verso la normalità congiunturale, ma ci attendiamo determinate turbolenze. Usiamo pertanto prudenza nello stimare la crescita dell'export svizzero, tanto più che lo scenario valutario è penalizzato dall'apprezzamento del franco, per cui la dinamica ultimamente fulminea espressa dalle aziende industriali d'esportazione, soprattutto nel settore dell'industria meccanica, elettronica e metallurgica, è destinata a smorzarsi. Anche i consumatori continueranno verosimilmente a moderare la loro voglia di spendere, con ricadute soprattutto sui fatturati dei settori legati ai consumi e orientati al mercato interno. Il commercio al dettaglio deve adattarsi a un certo svigorimento della dinamica; nell'anno in corso l'industria alberghiera e della ristorazione dovrebbe continuare a perdere smalto e nell'edilizia si sta profilando un consolidamento. La nostra previsione sull'intera performance economica è comprensiva di tutti i rischi menzionati. Ci sono quindi buone possibilità che, analogamente a quanto accaduto lo scorso anno, alla fine potremo archiviare una crescita decisamente più sostenuta. ■

SERVIZIO

L'ECONOMIC RESEARCH QUALE PARTNER STRATEGICO DELL'ECONOMIA SVIZZERA

L'Economic Research del Credit Suisse mette a disposizione dell'economia elvetica basi decisionali negli ambiti congiuntura, politica economica, settori, regioni e immobili. Su richiesta redigiamo inoltre studi personalizzati secondo le esigenze dei clienti. Questo impegno testimonia e tiene fede alla promessa fatta da Credit Suisse SA di essere partner strategico degli imprenditori svizzeri.

→ **Gli sviluppi attualmente in corso in questi comparti vengono da noi aggiornati a ciclo continuo e possono essere scaricati gratuitamente.**

credit-suisse.com/imprese

SODDISFARE **ESIGENZE DIVERSE**

I requisiti che i clienti commerciali pongono alla loro banca sono tanto eterogenei quanto le aziende stesse. Con un modello di consulenza duale il Credit Suisse offre un'assistenza personalizzata.

Il panorama aziendale svizzero è estremamente variegato: nell'ultimo censimento delle aziende, l'Ufficio federale di statistica ha quantificato in 312 861 il numero delle imprese attive. Di queste, l'87,1 per cento sono piccole imprese con un organico fino a 9 collaboratori, il 10,6 per cento imprese di medie dimensioni con 10 fino a 49 collaboratori, e solo il 2,4 per cento sono grandi aziende con oltre 50 collaboratori. Ma le aziende non si differenziano soltanto per le loro dimensioni, bensì anche per il diverso grado di sviluppo in cui si trovano: alcune sono fresche di costituzione, altre sono in fase di crescita, mentre un'altra parte ancora sta vivendo una ristrutturazione o si accinge a definire la successione. Le aspettative e i requisiti che esse pongono alla loro banca sono pertanto differenziate. Per consentire un'assistenza a misura di esigenze il Credit Suisse ha implementato un modello di consulenza duale: il consulente clientela personale è insediato in una succursale geograficamente vicina al cliente oppure segue quest'ultimo dal Business Center centrale a Berna.

Vicinanza geografica

Le aziende più grandi si trovano spesso a dover attuare progetti di espansione o d'investimento e per loro la vicinanza geografica al consulente è importante, poiché possono averne bisogno per avviare processi operativi, ad esempio per l'acquisto di un macchinario o di un immobile. In questi casi il consulente personale funge anche da chiave di accesso al ventaglio di servizi del Credit Suisse e può interpellare specialisti qualificati, ad esempio per il finanziamento di operazioni commerciali, un leasing o la regolamentazione della successione.

Elevata reperibilità e processi semplici

Ma in linea generale le esigenze delle piccole imprese sono altre: «Questo gruppo privilegia una pronta reperibilità telefonica nonché processi semplici, soprattutto un traffico dei pagamenti efficiente e funzionale», precisa Michael Fahrni, responsabile del Business Center, dove circa 80 specialisti bancari qualificati si occupano in tre lingue nazionali degli interessi delle aziende, dalle più piccole alle medie. «I nostri specialisti hanno una grande esperienza nella consulenza telefonica e possiedono un ampio know-how nell'ambito dell'e-banking e delle soluzioni per il traffico dei pagamenti». Il Business Center non ha nulla a che vedere con un call center anonimo, sottolinea Fahrni: «Ogni cliente conosce il numero telefonico diretto e l'indirizzo e-mail del suo consulente personale». Se le esigenze del cliente crescono fino a tradursi in finanziamenti più consistenti, investimenti più complessi o se è prossimo a un avvicendamento ai vertici dell'azienda, il consulente del Business Center indirizza il cliente al consulente clientela commerciale geograficamente più vicino. «L'indirizzamento all'interlocutore giusto all'interno del Credit Suisse è un fattore di successo significativo nel nostro modello di consulenza», conclude Fahrni. ■

Siamo sempre a vostra disposizione, anche per un colloquio personale.
Per maggiori informazioni rivolgetevi al vostro consulente o contattate il nostro Business Center al numero verde 0800 88 88 73.

credit-suisse.com/imprese

LE PMI SONO **LA SPINA DORSALE DELLA NOSTRA ECONOMIA**

Costituita nel maggio 2010, la SVC-SA per il capitale di rischio delle PMI intende rafforzare la piazza economica svizzera e creare nuovi posti di lavoro. Un primo bilancio con il CEO Johannes Suter.

Johannes Suter, CEO della SVC-SA per il capitale di rischio delle PMI

Da circa otto mesi lei è CEO di una società di capitale di rischio. Signor Suter, è soddisfatto dei risultati raggiunti?
Johannes Suter: Sì, lo sono. Siamo stati accolti benevolmente dal mercato e dall'opinione pubblica e non possiamo lamentarci del lavoro. Sino a fine 2010 ci sono pervenute da tutti i settori e regioni della Svizzera oltre 300 richieste meritevoli di considerazione.

La SVC-SA per il capitale di rischio delle PMI era dunque attesa?
Nel 2009 gli investimenti in capitale di rischio in Svizzera sono ammontati a circa 400 milioni di franchi. Altri 100 milioni sono senz'altro benvenuti, ma al tempo stesso occorre vedere le relazioni. I crediti aziendali tradizionali, erogati in buona parte dal Credit Suisse, assommano a circa 265 miliardi di franchi.

Chi beneficia del capitale di rischio?
Le PMI in quanto colonna portante dell'economia svizzera. Vogliamo contribuire a creare nuovi posti di lavoro o salvare quelli minacciati presso le PMI. In altre parole: mettiamo a disposizione il nostro capitale di rischio per investimenti di crescita o di espansione. L'età della PMI è di secondaria importanza, può trattarsi di un'impresa di recente costituzione così come di un'azienda matura e affermata alla quale porgiamo il nostro aiuto per una regolamentazione della successione. Nella griglia degli interventi è ipotizzabile anche la condivisione di un progetto di internazionalizzazione.

Quali investimenti sono esclusi?
Sono esclusi da un lato i finanziamenti seed - dovrebbero essere già presenti prodotti o servizi graditi dal mercato – e dall'altro i rifinanziamenti di vecchi oneri. L'ostacolo più arduo da superare è dato dal dover convincere il nostro team, e soprattutto il nostro Investment Committee, che la PMI in esame riuscirà a conquistare il successo entro pochi anni.

Con il vostro venture capital non vi esponete quindi ad alcun rischio.
Ci esponiamo di comune accordo con l'imprenditore a rischi intenzionali al fine dichiarato di realizzare l'ambizioso business plan. Abbiamo un orizzonte d'investimento a lungo termine che oscilla fra quattro e sette anni e ci è di aiuto anche il fatto che non dobbiamo versare utili al Credit Suisse. Il denaro riaffluito viene integralmente reinvestito. ■

ALLA CONQUISTA DEL MERCATO SVIZZERO CON LA FRUTTA SECCA BIOLOGICA

La SVC-SA per il capitale di rischio delle PMI intende segnare un chiaro punto di svolta per le PMI. Di fatto già il primissimo investimento riserva sorprese.

La voce «capitale di rischio» evoca inevitabilmente le start-up del settore high tech. Per questo molti hanno accolto con stupore la notizia battuta dai media che il primo investimento della nuova società di capitale di rischio riguardava la agrofrucht-Inn AG. Subito all'inizio un'azienda quindi che produce prevalentemente frutta secca.
Ma la nostra visita nel comune di Meerenschwand (AG) rivela subito la realistica possibilità di compiere con la line ««ruchtis» un netto progresso di crescita sul mercato svizzero dei generi alimentari. La frutta secca non è soltanto particolarmente sana perché priva di conservanti, ma non teme neppure il confronto qualitativo: le fragole sanno realmente di fragole fresche. E pur senza conoscere tutti i segreti aziendali, si intuisce che anche nel cuore dei macchinari utilizzati si annida un grande patrimonio di conoscenze tecniche.

L'uomo ha un ruolo centrale

Ma il fattore di successo fondamentale è l'uomo: il know-how, la dedizione e l'impegno dei collaboratori, ma soprattutto la personalità imprenditoriale stessa. Philipp Käppeli lavora da dieci anni nel settore alimentare, vanta buone relazioni e tiene i piedi saldamente per terra. È convinto che la sua nuova impresa possa conquistare nel lungo periodo il 10 per cento del mercato svizzero della frutta secca e creare così dai 30 ai 35 nuovi posti di lavoro.

Attenta verifica

«Esaminiamo minuziosamente i business plan e i documenti sui prodotti per poter valutare se il gradimento del mercato da noi richiesto è realmente presente e confermato», commenta Johannes Suter, CEO della SVC-SA per il capitale di rischio delle PMI. «Ma a decidere in ultima istanza è la personalità imprenditoriale. Dobbiamo avere fiducia nell'imprenditore e nel suo team, nelle loro capacità e nella loro integrità. E dobbiamo percepire che fra l'impresa e noi c'è la giusta intesa.»

Il prestito è determinante

Philipp Käppeli condivide questo pensiero, ma per lui sono prioritari anche aspetti finanziari che, in virtù della sua base di capitale proprio, non può risolvere con crediti aziendali tradizionali. «Malgrado l'aumento del nostro capitale azionario, siamo felici e grati del prestito ricevuto dalla SVC-SA per il capitale di rischio delle PMI», dichiara l'imprenditore argoviese. «Il capitale serve soprattutto a prefinanziare la materia prima, il necessario aumento della manodopera specializzata e il trattamento del mercato.» ■

Per saperne di più:

→ **visitate il sito Internet della SVC-SA per il capitale di rischio delle PMI.**

svc-capitale-di-rischio.ch

SOLUZIONI DA **UN UNICO PARTNER**

Gli imprenditori pongono requisiti stringenti alla loro banca non solo in ambito professionale. Come privati possono fruire dei Pacchetti di prestazioni bancarie Bonviva a un prezzo fisso e trasparente.

I privati con esigenze di servizio qualificate che viaggiano anche spesso all'estero hanno bisogno di molto più di un semplice conto dalla loro banca: oltre a vari conti e all'e-banking necessitano anche di carte Maestro e di credito per sé e forse anche per il partner. Ecco perché con Bonviva il Credit Suisse offre tre combinazioni di servizi bancari e specifici a un prezzo fisso e trasparente. I Pacchetti di prestazioni bancarie Bonviva sono proposti nelle varianti Silver, Gold e Platinum. Per ogni franco speso con le rispettive carte di credito vengono accreditati punti bonus utilizzabili nel Bonviva Rewards Shop per acquistare premi. Concerti, esposizioni e altri eventi esclusivi – come un corso di cucina con chef stellati – arricchiscono il ventaglio di proposte fruibili dai membri, a conferma che con Bonviva il banking diventa un'autentica emozione.

Oltre a gestione del conto, traffico dei pagamenti, carta Maestro, Direct Net e carte di credito, l'offerta di base Bonviva Silver comprende anche un'assicurazione contro gli infortuni con mezzi di trasporto e un servizio chiavi smarrite. Bonviva Gold offre servizi ampliati come più conti e carte Maestro, carte di credito più prestigiose e tassi d'interesse più vantaggiosi. La gamma include anche extra come un'assicurazione delle spese di annullamento del viaggio, un'assicurazione casco totale per veicoli noleggiati o un'assicurazione bagaglio di viaggio. Il servizio Global & Gold Assist assiste i membri all'estero in situazioni di emergenza medica, giuridica o personale. Bonviva Gold si rivolge soprattutto alle famiglie, alle coppie nonché alle persone che viaggiano molto o che hanno una spiccata esigenza di sicurezza.

LE OFFERTE BONVIVA IN SINTESI

Bonviva Silver offre
- conti, traffico dei pagamenti, carta Maestro, Direct Net
- prelievo gratuito di contanti in CHF presso oltre 6000 distributori automatici in tutta la Svizzera
- carta di credito Bonviva Silver
- punti bonus Bonviva per allettanti premi
- assicurazione contro gli infortuni con mezzi di trasporto fino a CHF 300 000
- servizio chiavi smarrite

Bonviva Gold offre inoltre
- due carte di credito Bonviva Gold (in luogo di due carte di credito Silver)
- carte di credito supplementari e opzione partner senza sovrapprezzo
- conto corrente e carta Maestro supplementare
- remunerazione più elevata sul Conto di risparmio
- pacchetto completo di prestazioni di sicurezza
- più punti bonus Bonviva utilizzando la Bonviva American Express Gold Card, miglior tasso di conversione in miglia premio Miles & More di Swiss
- Bonviva Financial Information con condizioni speciali per numerose riviste finanziarie

Bonviva Platinum offre inoltre
- una carta di credito Bonviva Platinum e una Bonviva Gold (in luogo di due carte di credito Gold)
- massima remunerazione sul Conto di risparmio*
- numero massimo di punti bonus utilizzando la Bonviva American Express Platinum Card, massimo tasso di conversione* in miglia premio Miles & More di Swiss
- Priority Pass per l'accesso a 600 lounge aeroportuali
- Travel & Concierge Service

* rispetto agli altri Pacchetti di prestazioni bancarie Bonviva

Chi poi desidera un tocco di esclusività fa la scelta giusta con Bonviva Platinum. L'offerta Premium contempla fra l'altro un Travel e Concierge Service che accetta ordini telefonici a tutte le ore, procurando ad esempio in tempi brevi biglietti per concerti. Con un Priority Pass ai membri Platinum si schiude infine anche l'accesso a oltre 600 lounge aeroportuali in tutto il mondo. ■

Per ulteriori informazioni rivolgetevi al vostro consulente o chiamate il numero 0848 880 843

credit-suisse.com/bonviva

Le prestazioni e condizioni dettagliate sono riportate nei rispettivi opuscoli, factsheet di prodotti e condizioni assicurative.

Con la sua azienda Coroon, Roman Corbat punta alla produzione di materassi di alto pregio per un comfort straordinario e un sonno davvero ristoratore. Nel privato apprezza il servizio e l'esclusività dei Pacchetti di prestazioni bancarie Bonviva.

Signor Corbat, perché utilizza Bonviva?
Roman Corbat: Con le sue varie prestazioni bancarie e di servizio nonché le prestazioni aggiuntive Bonviva è un pacchetto davvero interessante per me. È comodo e pratico ricevere le carte di conto e di credito da un unico partner. Anche il servizio chiavi smarrite incluso in Bonviva mi torna utile, altrimenti dovrei richiederlo separatamente e a pagamento. Bonviva propone numerosi extra che mi levano pensieri e preoccupazioni. Apprezzo l'assistenza al cliente curata e la consulenza dedicata e sono lieto di poter fare affidamento ovunque nel mondo su un assistente competente in ambito finanziario, a prescindere da dove mi trovo e cosa sta succedendo.

Per cos'altro ancora si sente in buone mani con Bonviva?
Roman Corbat: Mi piace l'idea di club alla base della filosofia di Bonviva. Gradisco molto anche l'omonima rivista. Contiene articoli interessanti e mi offre la possibilità di acquistare prodotti speciali, straordinari o disponibili solo in quantità limitata, come un vino o un olio d'oliva pregiato.

Ha mai partecipato a un evento Bonviva?
Roman Corbat: Certamente. Anche questi incontri mi piacciono molto. Ho un nitido ricordo di una serata trascorsa con il capo designer della Jakob Schläpfer, un'azienda svizzera di ricami per l'haute couture. Membri Bonviva furono invitati a un grill party privato, con la gradita opportunità di intrattenersi a colloquio con numerose persone e scoprire di prima mano come nascono questi tessuti prestigiosi. Un'altra volta andai a Londra per tre giorni con Bonviva, vivendo un viaggio davvero speciale con numerosi extra. Gli eventi Bonviva offrono esperienze che di solito non sono così facilmente accessibili. Lo apprezzo molto. ■

«Amo gli eventi esclusivi.»
Roman Corbat

Roman Corbat,
Coroon Manifattura di materassi

L'IMPORTANZA DEL SETTORE **FINANZIARIO PER LE IMPRESE IN SVIZZERA**

Le imprese hanno un ruolo importante per l'economia: creano posti di lavoro, promuovono l'innovazione e contribuiscono al benessere economico. Il Credit Suisse si propone come partner di piccole, medie e grandi imprese, sostenendole con prodotti e servizi di prim'ordine.

Alberto Petruzzella
Responsabile regione Ticino, Credit Suisse.

Il Credit Suisse in Piazza della Riforma a Lugano.

Il settore finanziario è di importanza fondamentale per l'economia svizzera. Contribuisce in modo significativo al prodotto interno lordo e dà lavoro a circa 200 000 persone. Le grandi banche sono impegnate non solo nella gestione patrimoniale e nell'intermediazione del credito, bensì propongono anche servizi indispensabili per l'accesso al mercato dei capitali internazionali e per le complesse esigenze delle aziende esportatrici. Ne parliamo con Alberto Petruzzella, responsabile regione Ticino del Credit Suisse.

Qual è il ruolo della Svizzera per il Credit Suisse?
La Svizzera è una piazza importante per la nostra banca e lo testimoniano i circa due milioni di clienti privati e i 100 000 clienti commerciali che ci accordano la loro fiducia e con i quali operiamo quotidianamente. Siamo uno dei principali datori di lavoro in Svizzera con ben 21 000 collaboratori e siamo presenti in tutte le regioni linguistiche con 220 succursali. Diamo molta importanza e valore a collaboratori con un solido bagaglio di conoscenze offrendo loro possibilità di carriera anche a livello internazionale. Inoltre, in Svizzera formiamo ogni anno 1200 apprendisti, laureati e giovani che hanno completato le scuole dell'obbligo.

Che cosa offrite in particolare alla clientela aziendale?
Ci poniamo come partner preferenziale in grado di soddisfare le numerose e complesse esigenze di piccole, medie e grandi imprese attive a livello locale, nazionale e internazionale. I principali servizi che offriamo comprendono il traffico dei pagamenti, transazioni su divise, finanziamenti, investimenti e pianificazione della liquidità come pure la gestione della successione aziendale. Inoltre, mettiamo a disposizione il know-how di molti nostri specialisti, economisti e analisti.

Quanto sono importanti per voi le PMI?
L'economia svizzera è costituita principalmente da piccole-medie imprese che per noi sono molto importanti e cui offriamo tutta la paletta di prodotti e servizi bancari di cui necessitano. Inoltre, come banca acquistiamo annualmente merci e servizi presso 14 000 fornitori, per lo più PMI, per un valore complessivo di più di 2 miliardi di franchi. A ciò si aggiungono gli investimenti nei nostri immobili in Svizzera. Da diversi anni abbiamo iniziato a rinnovare gli stabili di nostra proprietà rendendoli più moderni e riconoscibili ad opera di numerose imprese ed artigiani locali. In Ticino nel 2010 abbiamo ristrutturato le succursali di Faido, Giubiasco e Minusio e quest'anno toccherà a Vira Gambarogno e Losone. Inoltre, inizieremo la progettazione della ristrutturazione della nostra sede al quartiere Maghetti di Lugano e quella della succursale di Lamone. ■

I vincitori dello Swiss Technology Award 2010 (da sinistra a destra): Markus Aebi, Lino Camponovo, Irene Schiller e Bruno Oesch della Malcisbo SA.

LO ZUCCHERO **CONTRO LE INTOSSICAZIONI ALIMENTARI**

Campylobacter: il nome di questo genere di batteri presente nell'apparato digerente dei polli è sconosciuto ai più, ma causa danni devastanti, poiché è responsabile della maggior parte delle intossicazioni alimentari. Ogni anno ne sono colpite 400 milioni di persone e solo negli Stati Uniti i costi sono stimati a 18 miliardi di franchi. Malcisbo, azienda spin-off dell'ETH nata nella primavera 2010, sta mettendo a punto un primo vaccino contro il Campylobacter. I risultati sono così incoraggianti che lo scorso novembre allo Swiss Innovation Forum il CEO Lino Camponovo, l'esperto di glicobiologia Markus Aebi, il medico veterinario Irene Schiller nonché Bruno Oesch sono stati premiati con lo Swiss Technology Award 2010 nella categoria Seed. Secondo il membro della giuria Hans Baumgartner, responsabile Affari PMI del Credit Suisse, mentre gli attuali vaccini sono basati su una proteina, le sperimentazioni condotte dal team di ricercatori vertono sullo zucchero. Un altro progetto: la vaccinazione contro l'anchilostoma, un parassita intestinale che ogni anno colpisce addirittura un miliardo di persone.

CONSIGLI PER GIOVANI IMPRENDITORI DI SUCCESSO

Panoramica Il Credit Suisse ha realizzato un sito web informativo che vi aiuta a compiere il percorso dall'idea alla propria impresa. Il sito è articolato nei seguenti capitoli: business plan, forme giuridiche, conto per il versamento di capitale, atto di fondazione, soluzioni bancarie per PMI nonché possibilità di finanziamento. Informatevi. Risparmierete tempo e denaro. E salute.

Consulenza Concludete per tempo la vostra fase di riflessione nella torre d'avorio. Raccogliete opinioni e suggerimenti da amici e conoscenti, ma poi anche da specialisti indipendenti, ad esempio dell'OSEC, se intendete proporre il vostro prodotto anche all'estero. I consulenti del Credit Suisse vi illustrano con piacere le varie opzioni di finanziamento.

Network I contatti settoriali e interregionali assumono viepiù importanza come base per il successo negli affari. È motivante discutere e interagire con altri imprenditori. Spesse volte l'incontro con nuovi partner, clienti, fornitori di idee o rifornitori è frutto apparentemente del caso. Possibilità di network vi sono offerte ad esempio dallo Swiss Venture Club (www.swiss-venture-club.ch) o dalla Junior Chamber International (www.jci.ch).

Concorsi Naturalmente non bisogna pensare a premi e trofei ancor prima di costituire l'impresa. Ma la partecipazione ai concorsi è stimolante e vi pone un obiettivo al quale potete dedicarvi e lavorare. Avete modo di beneficiare dell'esperienza della giuria e degli altri concorrenti e di ottenere visibilità. Concorsi a premi per giovani imprenditori sono indetti ad esempio dallo Swiss Innovation Forum (www.ch-innovation.ch) e dalla Fondazione W. A. de Vigier (www.devigier.ch).

Per saperne di più:
→ **visitate il nostro sito Internet dedicato alle imprese.**

credit-suisse.com/imprese

Troverete maggiori informazioni online all'indirizzo
→ **credit-suisse.com/imprenditore**

→ Colloquio di consulenza personale

Siamo sempre a vostra disposizione, anche per un colloquio personale. Per una consulenza sui nostri prodotti basta telefonare al numero verde 0800 88 88 73 o contattare il vostro consulente.

→ Pacchetto Business Easy

Il nostro pacchetto di prestazioni bancarie – semplice, completo e studiato per le esigenze delle piccole imprese – offre numerosi vantaggi e prestazioni aggiuntive a condizioni interessanti.

→ Bonviva

Utilizzate le vostre carte di credito Bonviva e sarete ricompensati per ogni franco speso con il Programma bonus Bonviva.

→ Prospettive per le PMI

Nel ciclo di conferenze «Credit Suisse – Prospettive per le PMI» vi presentiamo le tendenze fondamentali e cerchiamo di capire le opportunità che ne derivano per le PMI. Richiedete maggiori informazioni sulle nostre manifestazioni al sito **www.credit-suisse.com/prospettive**

→ Abbonarsi e vincere

Informatevi sull'attualità con i nostri abbonamenti e partecipate automaticamente al sorteggio. Vi aspettano due biglietti per un concerto a vostra scelta del festival «Live at Sunset».

→ Rivista **«imprenditore»**
Esce tre volte all'anno in italiano, tedesco e francese.

→ E-newsletter **«imprenditore»**
Pubblicata da sei a otto volte all'anno in italiano, tedesco e francese, vi fornisce aggiornamenti sui temi rilevanti per gli imprenditori.

→ **«imprenditore flash»**
Pubblicato ogni due settimane in italiano, tedesco e francese, vi fornisce informazioni tempestive sui temi di analisi economica che più interessano gli imprenditori.

→ Troverete maggiori informazioni online all'indirizzo **credit-suisse.com/imprenditore**

Questo documento è stato redatto a scopo unicamente informativo e ad uso esclusivo del destinatario. Non si fornisce alcuna garanzia sulla sua affidabilità e completezza e si declina qualsiasi responsabilità per eventuali perdite derivanti dal suo utilizzo. Il presente documento non può essere distribuito negli Stati Uniti né essere consegnato a US Person. Questo vale anche per altre giurisdizioni, salvo laddove ciò sia conforme alle leggi applicabili. Copyright © 2011 Credit Suisse Group SA e/o aziende a esso collegate. Tutti i diritti riservati.

2521323 / Primavera 2011

SIGLA EDITORALE **Editore** Credit Suisse SA **Direzione progetto** Corinne Stäuble **Collaborazione** Simon Bühler, Claudio Cacace, Andreas Schiendorfer, Boris Schneider, Charly Suter **Progetto grafico** Primafila AG **Stampa** Kyburz AG, Dielsdorf **Traduzioni/Revisione** Credit Suisse Language Services **Fotografie** Tina Steinauer (copertina e primo piano), Marc Kollmuss (tavola rotonda) **Internet** www.credit-suisse.com/imprenditore

CREDIT SUISSE

CONCORSO

«Live at Sunset» Due biglietti per un concerto a vostra scelta

Vi aspettano due biglietti per un concerto a vostra scelta del festival «Live at Sunset», cocktail incluso. Il «Live at Sunset» si terrà a Zurigo dal 13 al 24 luglio prossimi.

Condizioni del concorso Possono partecipare tutte le persone fisiche domiciliate in Svizzera che abbiano compiuto 18 anni, ad eccezione dei collaboratori di tutte le società appartenenti al Credit Suisse Group SA e delle persone terze coinvolte in attività legate al concorso. Ogni persona può partecipare una sola volta. Il termine ultimo di invio e partecipazione è il 15.6.2011. Una volta trascorso tale termine, i vincitori saranno estratti a sorte e informati a mezzo posta o via e-mail. Sul concorso non viene tenuta alcuna corrispondenza. È escluso il ricorso alle vie legali. I partecipanti autorizzano l'utilizzo dei loro dati di contatto da parte di Credit Suisse Group SA e delle sue affiliate per scopi pubblicitari e di marketing. I dati saranno trattati con riservatezza. I partecipanti possono rifiutare in qualsiasi momento per iscritto l'utilizzo dei propri dati per scopi pubblicitari e di marketing.

Piegare qui

Piegare qui

Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

Non affrancare
Invio commerciale-risposta

Credit Suisse SA
Imprenditore
Casella postale
8070 Zurigo

Incollare qui

ISCRIZIONE

COLLOQUIO DI CONSULENZA E PARTECIPAZIONE AL CONCORSO

☐ **Sì, desidero un colloquio di consulenza gratuito e senza impegno sul Pacchetto Business Easy e partecipo così automaticamente al concorso.**

Vogliate contattarmi per un colloquio di consulenza
☐ lu ☐ ma ☐ me ☐ gio ☐ ve

dalle ore _____ alle ore _____

☐ **Partecipo unicamente al concorso.**

INDIRIZZO Si prega di scrivere in lettere maiuscole e di compilare in ogni parte.

Nome della ditta _____

☐ Signora ☐ Signor

Nome _____ Cognome _____

Via/N. _____ Casella postale _____

NPA/Località _____

Telefono uff. _____ Telefono priv. _____

E-mail _____

Numero di collaboratori ☐ 1–9 ☐ 10–49 ☐ 50–499 ☐ > 500

PUBBLICAZIONI

OPUSCOLO **BUSINESS EASY**
L'opuscolo vi fornisce informazioni relative al Pacchetto Business Easy.
Desidero ordinare l'opuscolo in ☐ it. ☐ ted. ☐ fr. Numero di esemplari: _____

OPUSCOLO **BONVIVA**
L'opuscolo vi fornisce informazioni relative alle offerte Bonviva.
Desidero ordinare l'opuscolo in ☐ it. ☐ ted. ☐ fr. Numero di esemplari: _____

RIVISTA **«imprenditore»**
Desidero abbonarmi alla rivista in ☐ it. ☐ ted. ☐ fr.

E-NEWSLETTER **«imprenditore»**
Desidero abbonarmi alla newsletter in ☐ it. ☐ ted. ☐ fr.
E-mail _____

«imprenditore flash»
Desidero abbonarmi in ☐ it. ☐ ted. ☐ fr.
E-mail: _____
Numero di cellulare: _____