



# Messaggio concernente la promozione della piazza economica negli anni 2020–2023

Esempi di progetti

Febbraio 2019



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Dipartimento federale dell'economia,  
della formazione e della ricerca DEFR  
**Segreteria di Stato dell'economia SECO**  
Direzione promozione della piazza economica



## CONTENUTO

<b>Editoriale</b>	<b>3</b>
<b>Politica per PMI</b>	<b>4-8</b>
<b>Forum PMI</b>	<b>4</b>
Riduzione dei costi associati alla regolamentazione in materia di diritto delle società	
<b>Portale PMI <a href="http://www.pmi.admin.ch">www.pmi.admin.ch</a></b>	<b>5</b>
Il portale PMI aiuta a risparmiare costi e tempo	
<b>EasyGov.swiss</b>	<b>6</b>
Creare un'impresa è più facile con EasyGov.swiss	
<b>Sistema di fidejussioni per le PMI</b>	<b>7</b>
Crediti bancari grazie al sistema di fidejussioni per le PMI	
<b>Agevolazioni fiscali in applicazione della politica regionale</b>	<b>8</b>
Nuovi posti di lavoro in regioni strutturalmente deboli	
<b>Politica del turismo</b>	<b>9-14</b>
<b>Promozione dell'innovazione, della collaborazione e dello sviluppo delle conoscenze nel turismo (Innotour)</b>	<b>9-10</b>
Premium Swiss Family Hotels	9
Ticino Ticket	10
<b>Svizzera Turismo</b>	<b>11-12</b>
Grand Tour de Suisse	11
Content hub e piattaforma online MySwitzerland	12
<b>Società svizzera di credito alberghiero (SCA)</b>	<b>13-14</b>
Rinascita di un hotel stile Liberty	13
Riprendere il destino nelle proprie mani — les Hôtels des Cinq 4000	14
<b>Politica regionale d'assetto del territorio</b>	<b>15-20</b>
Sviluppo e valorizzazione dell'area Gebenloo-Tüfi	15
Progetto Interreg «micelab:bodensee»	16
Collegamento dei comprensori sciistici di Arosa e Lenzerheide	17
Commercializzazione globale della fresatrice a testa di palo BRC	18
SMAC: produzione completamente automatizzata di pezzi da lavoro	19
Totemi: per viaggi interattivi	20
<b>Promozione delle esportazioni e della piazza economica</b>	<b>21-26</b>
<b>Promozione delle esportazioni</b>	<b>21-22</b>
La Conditoria: la più piccola torta alle noci dei Grigioni del mondo	21
Schmid energy solutions: energia dal legno per il mercato mondiale	22
<b>Assicurazione svizzera contro i rischi delle esportazioni (SERV)</b>	<b>23-24</b>
M&L Consulting: a tutta birra	23
Nexiot rivoluziona la tecnologia sensoriale nel settore del trasporto di merci	24
<b>Promozione della piazza economica</b>	<b>25-26</b>
Business Navigator Switzerland: pochi clic per reperire i dati di cui si ha bisogno	25
Xapo: un'impresa blockchain punta sulla Svizzera	26



## Editoriale

Cara Lettrice, Caro Lettore

La Svizzera e le sue regioni rappresentano una piazza economica attraente per gli imprenditori. Questo non è un fatto scontato, ma è il frutto, tra l'altro, di una politica economica svizzera equilibrata e lungimirante.

La Direzione per la promozione della piazza economica è un elemento centrale della politica economica della Confederazione. Essa contribuisce a creare buone condizioni quadro per le imprese e tramite i suoi strumenti incentiva l'azione economica e l'iniziativa privata.

Questo opuscolo presenta una selezione di progetti e iniziative che sono stati sostenuti dagli strumenti di promozione della piazza economica. Le auguro una buona lettura.

Dr. Eric Jakob

Ambasciatore, Capo della Direzione per la promozione della piazza economica



## Forum PMI

# Riduzione dei costi associati alla regolamentazione in materia di diritto delle società

### Background / Descrizione del progetto

A marzo 2018, la commissione extraparlamentare Forum PMI ha esaminato un progetto di attuazione delle raccomandazioni del Forum globale relative alla trasparenza delle persone giuridiche. Il Forum PMI ha passato al vaglio le misure proposte nel progetto dal punto di vista delle piccole e medie imprese. Il compito della commissione è di formulare, nel quadro di procedure di consultazione, prese di posizione che rispecchiano l'ottica delle PMI e proporre semplificazioni che riducano al minimo possibile gli oneri amministrativi e i costi che gravano sulle imprese in Svizzera.

### Obiettivi

Nel nostro caso, il Forum PMI ha criticato diverse misure proposte nel progetto sottoposto a consultazione, ritenendo che queste avrebbero generato costi di regolamentazione troppo elevati. Le discussioni condotte in seno alla commissione hanno evidenziato che tali costi sono evitabili, ma non hanno però rimesso in discussione l'obiettivo del progetto né tantomeno la necessità di adeguare la nostra regolamentazione alle norme internazionali.

### Risultati / Impatto

Nel frattempo, le raccomandazioni formulate dal Forum PMI sono state per lo più prese in considerazione. Il progetto di legge contiene ora misure alternative meno gravose per le imprese. La versione riveduta del progetto prevede che le imprese non dovranno sostenere alcun costo aggiuntivo a seguito della conversione delle azioni al portatore in azioni nominative. Rispetto a quanto inizialmente previsto, esse non dovranno più adeguare obbligatoriamente il loro statuti entro un certo termine, ma potranno attendere la loro modifica successiva. L'adeguamento obbligatorio degli statuti avrebbe altrimenti generato costi legati alla sua autenticazione notarile e alla sua iscrizione nel registro del commercio, per un ammontare compreso tra i 900 e i 1 200 franchi a società. Negli ultimi anni, per tutti gli ambiti giuridici di rilevanza per le PMI, il Forum PMI ha formulato diverse centinaia di raccomandazioni, che sono state prese in considerazione nel 70% circa dei casi. I lavori della commissione hanno così contribuito in modo considerevole a ridurre gli oneri amministrativi in Svizzera o contenerne l'aumento causato dalle nuove regolamentazioni.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

Grazie alle soluzioni alternative proposte, le imprese interessate potranno risparmiare complessivamente svariate decine di milioni di franchi. I costi diretti del Forum PMI ammontano a circa 25 000 franchi all'anno.

### Contatto

Pascal Muller, segretario della commissione





**Portale PMI [www.pmi.admin.ch](http://www.pmi.admin.ch)**

## Il portale PMI aiuta a risparmiare costi e tempo

### Background / Descrizione del progetto

Il Portale PMI della SECO è una piattaforma online in cui le imprese possono trovare informazioni sui temi più disparati, contatti interessanti e una newsletter periodica. La piattaforma riunisce tutti i servizi che l'Amministrazione federale offre alle PMI e funge da single point of contact. Inoltre, si occupa di temi importanti, dalla posa della prima pietra alla scelta del successore, e permette di consultare informazioni pratiche, procedure amministrative online, articoli di attualità, modifiche legislative e tanto altro ancora. Il portale esiste dal 2001 e viene costantemente aggiornato. Attualmente si contano oltre 150 000 accessi al mese e più di 17 000 abbonati alla newsletter.

### Obiettivi

Il Portale PMI mira a diventare un punto di riferimento per le aziende che cercano una risposta comprensibile alle domande riguardanti le prescrizioni giuridiche e amministrative. Tutti i servizi online per le PMI gestiti dalla Confederazione e dai Cantoni sono accessibili tramite il Portale PMI e vengono progressivamente integrati nel sito. Se interessanti per gli utenti vengono linkati anche altri siti.

### Risultati / Impatto

Secondo uno studio dell'Università di San Gallo del 15 novembre 2018, l'80% degli oltre 37 000 utenti mensili è soddisfatto dei temi trattati e della struttura della piattaforma. In particolare, apprezzano l'affidabilità e la serietà delle informazioni nonché la newsletter mensile su argomenti d'attualità. Dal sondaggio emerge inoltre che circa il 60% degli utenti realizza un risparmio concreto in termini di tempo e di denaro pari. Rapportato al numero di utilizzatori si stima che le imprese svizzere beneficino di un risparmio pari a 38,4 milioni di franchi.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

Circa 1 milione di franchi all'anno.

### Contatto

Diobe Wyss, responsabile della comunicazione e Government per PMI, Settore Politica a favore delle PMI, SECO





**EasyGov.swiss**

# Creare un'impresa è più facile con EasyGov.swiss

## Background / Descrizione del progetto

Per le PMI svizzere gli oneri amministrativi rappresentano un problema rilevante che ostacola il lavoro quotidiano, genera costi e assorbe risorse preziose. Per questo, insieme ai rappresentanti dei Cantoni e del settore privato, la SECO ha inaugurato il nuovo sportello online EasyGov che permette alle imprese di accedere alle pratiche amministrative in maniera sicura e centralizzata.

Per scoprire se questo strumento ha dato i suoi frutti la SECO ha intervistato alcuni imprenditori, tra cui Angelo Lauper, che nel 2017 ha fondato a Düringen (FR) la Lauper Bauen+Brandschutz.

Il disbrigo delle pratiche amministrative si è svolto interamente online sul portale EasyGov.

## Obiettivi

L'esperienza positiva di Angelo Lauper, che ha creato la sua azienda tramite EasyGov, dimostra il valore aggiunto di questa piattaforma, aumenta la fiducia nei nuovi servizi amministrativi della Confederazione e incentiva altri imprenditori ad avvalersi di questo strumento.

## Risultati / Impatto

EasyGov permette di semplificare l'interazione tra enti pubblici e imprese, le quali possono svolgere da un unico account tutte le procedure amministrative offerte a ogni livello istituzionale - federale, cantonale o comunale - con l'aiuto di una guida interattiva. È sufficiente registrare una sola volta i dati aziendali normalmente richiesti, come il numero del registro di commercio o i dati di recapito. Grazie a EasyGov le aziende possono concentrarsi sulla loro attività principale.

Il giovane imprenditore Angelo Lauper è riuscito ad evadere ogni pratica amministrativa in una ventina di minuti. Rispetto all'esperienza fatta con la creazione della sua prima azienda, il risparmio di tempo è stato enorme. Secondo Lauper EasyGov è molto facile da usare e sarebbe un ottimo strumento anche per le aziende che hanno scarsa familiarità con le nuove tecnologie digitali.

## Costi / Finanziamenti / Contributi federali

Circa 2-3 milioni di franchi all'anno

## Contatto

Diobe Wyss, responsabile comunicazione e-government per le PMI, settore Politica a favore delle PMI, SECO

# easygov

Lo sportello online per le imprese  
**[www.easygov.swiss](http://www.easygov.swiss)**



## Sistema di fideiussioni per le PMI

# Crediti bancari grazie al sistema di fideiussioni per le PMI

### Background / Descrizione del progetto

Che la Xocolatl Sagl esista nella sua forma attuale è anche grazie alla SAFFA, la cooperativa di fideiussione per le donne imprenditrici, la quale ha sostenuto il piano aziendale e fornito una fideiussione, grazie alla quale l'impresa ha ricevuto un credito bancario. Nel 2005 la signora Gnädinger ha potuto così realizzare il suo sogno di aprire a Basilea un negozio di specialità di cioccolato. L'idea imprenditoriale le è venuta quando ha letto un articolo dello scrittore e giornalista svizzero Max Küng. In questo articolo, Küng riferiva di negozi che vendono cioccolato composto fino al 100% di cacao.

Xocolatl Sagl vende esclusivamente cioccolato prodotto in modo etico e sociale. Più di 500 diversi prodotti di cioccolato, tutti senza additivi e provenienti da un commercio eticamente e socialmente corretto, sono ora disponibili nel negozio. Tra questi vi è anche la propria linea di prodotti, che ha riscosso un notevole successo tra i clienti.

Gli affari sono andati così bene che la signora Gnädinger ha aperto un nuovo negozio più grande con un Caffè integrato. Anche in questo caso la SAFFA è stata al suo fianco con una fideiussione.

### Obiettivi

Permettere la creazione della Xocolatl Sagl e garantire il capitale iniziale mediante fideiussione.

### Risultati / Impatto

Il credito bancario garantito di 40 000 franchi, ha permesso la creazione delle Xocolatl Sagl nonché ha messo a disposizione il capitale iniziale per l'avviamento del negozio. Nel frattempo, il credito è stato interamente rimborsato.

In seguito è stata concessa una seconda fideiussione di 170 000 franchi per finanziare il nuovo negozio più grande con un caffè integrato. Nel frattempo, la Xocolatl Sagl ha già rimborsato circa il 90% del credito.

L'azienda ha aumentato il numero di dipendenti da 1 a 7.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

Nessun costo diretto. La Confederazione concede degli aiuti finanziari alle organizzazioni di fideiussione e copre il 65% del loro rischio di perdita. In totale, la Confederazione spende tra i 6 e i 7 milioni di franchi all'anno per il sistema di fideiussioni per le PMI.

### Contatto

Maren Gnädinger, Xocolatl Sagl, Basilea, proprietaria e direttrice  
Andrea Theunert, Società cooperativa SAFFA, Basilea, direttrice  
Samuel Turcati, Settore Politica a favore delle PMI, SECO, Berna





## Agevolazioni fiscali in applicazione della politica regionale

# Nuovi posti di lavoro in regioni strutturalmente deboli

### Background / Descrizione del progetto

Nel 1865, con la fondazione dello stabilimento tessile Berlinger a Ganterschwil (SG), Johann Georg Berlinger pose le basi per una storia di successo. L'impresa a conduzione familiare, che ha oggi ormai più di 150 anni, è partita dal settore tessile per diventare un'impresa tecnologica versatile, trasmessa nel 2008 alla sesta generazione.

Il gruppo Berlinger & Co. AG opera attualmente in tre principali campi d'attività: dispositivi elettronici di controllo della temperatura per il trasporto o lo stoccaggio di merci, kit per controlli antidoping e fabbricazione di prodotti personalizzati in base alle specifiche del cliente.

Berlinger ha un proprio edificio principale e in passato prendeva in locazione un capannone per la produzione; tuttavia, lo spazio all'interno non era sufficiente. Per questo motivo, e alla luce della strategia di espansione prevista, l'impresa ha acquistato il capannone e costruito un'altra struttura in aperta campagna. Il progetto prevedeva investimenti per circa 7,8 milioni di franchi; il mantenimento dei 34 posti di lavoro esistenti e la creazione di altri 30.

Bütschwil-Ganterschwil è uno dei 30 centri regionali strutturalmente più deboli della Svizzera.

### Obiettivi

- Con il nuovo assetto, Berlinger intende affacciarsi su nuovi mercati con nuovi prodotti nei settori del controllo elettronico della temperatura, delle attrezzature per i controlli antidoping e prodotti personalizzati. A tale scopo, l'impresa ha acquistato il capannone per la produzione e ha costruito una nuova struttura.
- Oltre al mantenimento dei 34 posti di lavoro esistenti ne saranno creati altri 30.

### Risultati / Impatto

- I costi per l'acquisto del capannone e per la nuova struttura terminata nel 2014/2015 sono ammontati a 10,7 milioni di franchi.
- A fine 2017, l'impresa contava a Ganterschwil 70 posti di lavoro, superando così l'obiettivo dei 64 posti di lavoro complessivi.
- Nel 2016, Berlinger si è aggiudicata il premio economico Prix SVC Ostschweiz, con il quale lo Swiss Venture Club promuove l'imprenditorialità delle sette regioni economiche svizzere.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

La Confederazione ha concesso all'impresa un'agevolazione fiscale parziale dell'80 per cento su dieci anni. Di fatto, la Confederazione ha sostenuto l'impresa con 752 franchi all'anno per ogni nuovo posto di lavoro creato.

### Contatto

Daniel Schwyter, Berlinger & Co. AG  
Martin Godel, capo politica PMI, SECO







## Promozione dell'innovazione, della collaborazione e dello sviluppo delle conoscenze nel turismo (Innotour)

# Premium Swiss Family Hotels

### Background / Descrizione del progetto

L'associazione, istituita sotto forma di cooperativa nell'estate 2015, riunisce attualmente nove Premium Swiss Family Hotels e Resort (PSFH) con l'obiettivo di commercializzare insieme le loro strutture alberghiere.

Visione: l'associazione riunisce i migliori hotel e resort svizzeri per famiglie in un'unica cooperativa e con un logo comune. I suoi membri rispondono ai più elevati standard di qualità e si concentrano sull'assistenza ai bambini secondo criteri molto rigidi. Grazie a strategie studiate nel dettaglio, questi hotel assicurano alle famiglie vacanze serene.

L'idea di base è che le famiglie sono efficaci moltiplicatori e ambasciatori turistici e che i bambini di oggi saranno gli ospiti di domani.

### Obiettivi

Specializzarsi sul segmento delle famiglie, in continua crescita, estendendo la varietà e la qualità dell'offerta. Il budget a disposizione per l'attività di commercializzazione è impiegato in gran parte per pubblicizzare la neonata associazione e incrementare il numero di pernottamenti. Prossimamente si spera di poter collaborare con altri partner.

### Risultati / Impatto

Il progetto è un chiaro esempio di come prestatori di servizi turistici di uno stesso segmento possano riunirsi per commercializzare insieme una vasta offerta dalla qualità elevata.

Queste le parole di Sylvia Bärtschi, membro della direzione: «La cooperativa Premium Swiss Family Hotels ha conosciuto un così rapido sviluppo anche grazie al sostegno di Innotour. I contributi ricevuti ci hanno resi più forti in fase di attuazione del progetto e hanno permesso l'avvio di progetti parziali che ci permetteranno di migliorare l'organizzazione e di intensificare le collaborazioni».

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

I promotori del progetto stimano i costi totali necessari per l'attuazione del progetto a circa 2,3 milioni di franchi. Quanto all'intensificazione delle collaborazioni, per gli anni 2016–2018 Innotour ha stanziato circa 340 000 franchi.

### Contatto

Premium Swiss Family Hotels, c/o Cabalzar Projekte, Helen Paganini, Gäuggelistrasse 6, CH-7000 Chur, [info@psfh.ch](mailto:info@psfh.ch)





## Promozione dell'innovazione, della collaborazione e dello sviluppo delle conoscenze nel turismo (Innotour)

# Ticino Ticket

### Background / Descrizione del progetto

Tutti i turisti che pernottano in un albergo, in un campeggio o in un ostello della gioventù ricevono una carta giornaliera per il trasporto pubblico del valore di circa 50 franchi; tale carta è valida su tutto il territorio cantonale per l'intera durata del soggiorno (giorni di arrivo e partenza inclusi).

Per la realizzazione di «Ticino Ticket» è stata necessaria la collaborazione di due dipartimenti cantonali (finanze ed economia, sviluppo del territorio), dodici ditte di trasporti, cinque organizzazioni turistiche (Ticino Turismo e le quattro organizzazioni turistiche regionali), tre associazioni di categoria (Hotelleriesuisse Ticino, GastroTicino e Campeggi Ticinesi) e quattro altri partner (Unione dei trasporti pubblici e turistici ticinesi, FFS, AutoPostale e BancaStato). Il progetto include 44 attrazioni turistiche, con cui sono stati raggiunti accordi specifici, e più di 460 possibilità di pernottamento. «Ticino Ticket» è un progetto modello reso possibile soltanto grazie all'azione congiunta dei partner.

### Obiettivi

L'obiettivo del progetto è innanzitutto quello di imprimere un nuovo slancio al turismo in Ticino. Il progetto migliora inoltre i collegamenti tra i centri e le valli. Grazie all'innovativa gestione di progetto e all'utilizzo della tecnologia messa a punto con la Ticino Discovery Card (carta turistica) sarà infine possibile raccogliere e analizzare i dati relativi ai turisti.

### Risultati / Impatto

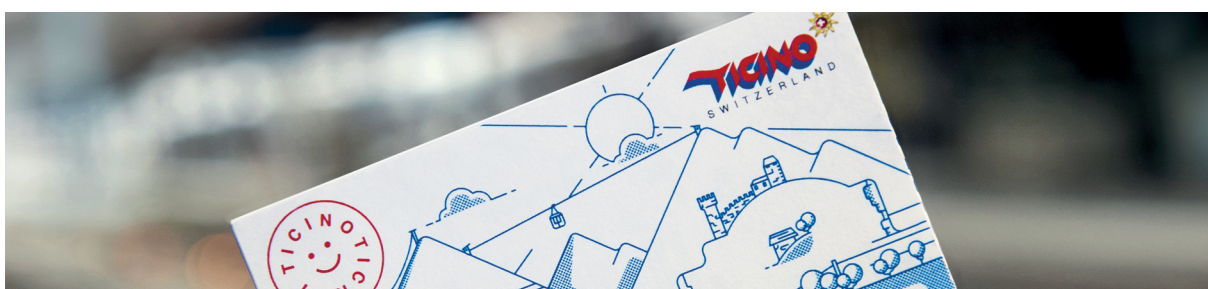
Con l'introduzione del Ticino Ticket, gli utenti dei trasporti pubblici sono aumentati in modo considerevole, così come è aumentato il numero di visitatori in zone meno conosciute che fino a poco tempo fa erano prese in scarsa considerazione dai turisti.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

I costi totali del progetto ammontano a circa 6 milioni di franchi. Il contributo di Innotour è pari a circa 250 000 franchi.

### Contatto

TICINO TURISMO, Via C. Ghiringhelli 7,  
Casella postale 1441, 6501 Bellinzona  
info@ticino.ch  
www.ticino.ch/de/ticket.html,  
tel.: +41 (0)91 825 70 56





## Svizzera Turismo

# Grand Tour of Switzerland

### Background / Descrizione del progetto

Il Grand Tour of Switzerland (GToS) è un percorso turistico che si snoda per oltre 1600 km attraverso tutta la Svizzera e offre ai turisti la possibilità di far visita a numerose attrazioni del Paese, recarsi nelle più gettonate mete escursionistiche e percorrere le tratte più belle dal punto di vista paesaggistico. Si tratta di un road trip concepito per mettere in risalto tutti i punti di forza della Svizzera turistica. Il percorso è pensato praticamente per tutti i mezzi di trasporto, ma, vista la lunghezza del percorso e l'ubicazione periferica di alcuni dei luoghi da questo toccati, risulta per lo più adatto per il trasporto motorizzato individuale. I promotori del progetto sono l'Associazione Grand Tour of Switzerland e Svizzera Turismo, ma anche organizzazioni turistiche e prestatori di servizi delle diverse regioni e destinazioni svizzere.

### Obiettivi

- Posizionamento della Svizzera sul mercato del touring globale per viaggiatori individuali.
- Aumento del 50 per cento del grado di notorietà del prodotto GToS tra i turisti svizzeri entro il 2025.
- Il prodotto GToS è tra i cinque percorsi di vacanza più importanti al mondo.
- Incoraggiamento della domanda in città nonché nelle aree rurali e di montagna.
- Allungamento della durata di soggiorno dei turisti in Svizzera grazie al collegamento di regioni, destinazioni e attrazioni.

### Risultati / Impatto

- Conduzione di uno specifico sondaggio con cadenza biennale (2017, 2019, 2021) in 20 luoghi selezionati toccati dal GToS (grado di notorietà di GToS nel 2017: 38 %; obiettivo per il 2019: 40 %).
- Registrazione sistematica, sotto il marchio GToS, delle offerte dei tour operator.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

- Finanziamento iniziale da parte della Confederazione (Innotour) di 382 500 franchi (suddiviso in tre tranche nel periodo 2014–2016).
- Messa a disposizione di un budget annuo di almeno 265 000 franchi per il finanziamento della gestione e dello sviluppo del prodotto nel periodo 2017–2022.

### Contatto

Geschäftsstelle Verein Grand Tour of Switzerland  
c/o Svizzera Turismo  
Tödistrasse 7  
8027 Zürich  
044 288 12 40, [grandtour@switzerland.com](mailto:grandtour@switzerland.com)





## Svizzera Turismo

# Content hub e piattaforma online MySwitzerland

### Background / Descrizione del progetto

MySwitzerland costituisce il fulcro dell'attività di comunicazione di Svizzera Turismo e, con le sue informazioni pubblicate in ben 16 lingue, la piattaforma online più completa del settore in una Svizzera ambita come meta turistica e congressuale. Ripensata di recente, la piattaforma si compone di tre pagine principali (tempo libero, business ed extranet per il settore) e intende garantire l'interazione digitale completa con i turisti durante l'intero viaggio del consumatore (customer journey). MySwitzerland funge inoltre da base per l'integrazione di nuovi strumenti tecnologici, quali per esempio applicazioni nell'ambito dell'intelligenza artificiale e della realtà virtuale. L'avvio del progetto è previsto per metà 2019.

### Obiettivi

Tenere in debito conto la prospettiva dei turisti e anticipare le tendenze in ambito tecnologico e turistico sono i due obiettivi principali del progetto. A questi si accompagna la volontà di soddisfare i più alti standard in materia di esperienza utente e accessibilità (WCAG 2.0). Con il lancio della nuova piattaforma si intende mettere a punto una soluzione sostenibile destinata a durare per i prossimi dieci anni e a essere continuamente adeguata agli sviluppi più recenti. La realizzazione di un content hub permetterà alle regioni e destinazioni turistiche di disporre di un'interfaccia per l'esportazione dei dati.

### Risultati / Impatto

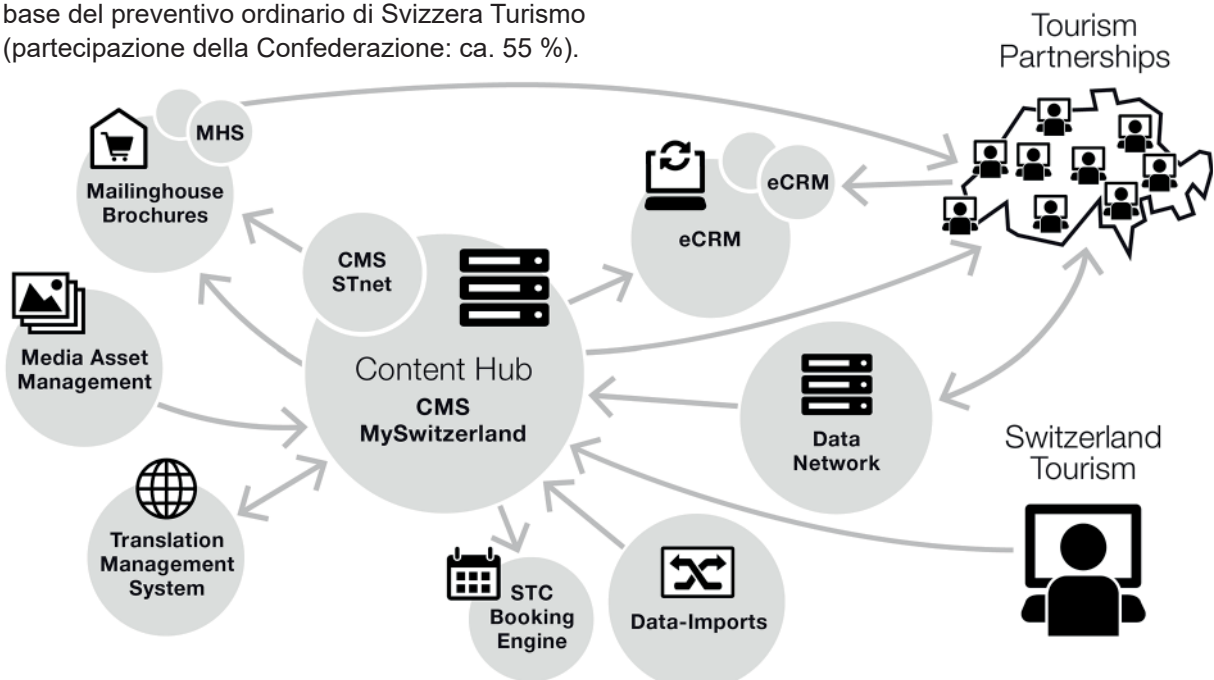
Il turismo svizzero fa registrare circa 70 milioni di pernottamenti all'anno. Secondo una valutazione di Svizzera Turismo del 2017, la piattaforma MySwitzerland ha un tasso d'impatto del 2,6 per cento in questo contesto. Considerando che le spese medie sostenute per un pernottamento sono state pari a 165 franchi, ne risulta per il 2017 un fatturato influenzato dal lavoro della piattaforma MySwitzerland per un totale di circa 300 milioni di franchi (70 mio. di pernottamenti \* tasso d'impatto del 2,6 % \* 165 fr.).

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

Gli investimenti totali per il progetto quadriennale «Relaunch MySwitzerland» sono pari a circa 10 milioni di franchi. Il finanziamento avviene sulla base del preventivo ordinario di Svizzera Turismo (partecipazione della Confederazione: ca. 55 %).

### Contatto

Svizzera Turismo, Tödistrasse 7, 8027 Zürich  
Thomas Winkler, membro della direzione,  
Head of Digital Management





## Società svizzera di credito alberghiero (SCA)

# Rinascita di un hotel stile Liberty

### Background / Descrizione del progetto

L'antico Hotel Regina situato, con le sue 52 camere, era stato messo in vendita e avrebbe cessato di essere utilizzato come tale. Nel 2014, consapevoli della sua importanza per il patrimonio storico svizzero, alcuni dei suoi ospiti fissi decisero di rilevarlo.

Per la ristrutturazione, i nuovi proprietari vollero coinvolgere fin da subito la Società svizzera di credito alberghiero (SCA); questo non soltanto per poter contare su un sostegno finanziario, ma anche per poter consultare la società in caso di bisogno (programma di investimento e piano dei lavori).

### Obiettivi

Gli allora ospiti fissi e oggi proprietari dell'Hotel Regina diedero forma scritta al loro impegno: l'Hotel Regina rispetta i principi di conservazione dei monumenti storici, si afferma come luogo di incontro e spazio culturale, si ispira a valori ecologici, esercita la responsabilità sociale d'impresa ed è economicamente autosufficiente.

### Risultati / Impatto

Queste le parole di Peter Vollmer: «La collaborazione con la SCA e con altri strumenti di promozione è stata determinante per la pianificazione e il finanziamento della prima tappa della ristrutturazione. Disporre di una perizia della SCA prima dell'avvio dei lavori ha dato i suoi frutti. In questo contesto, infatti, degli esperti hanno proceduto a un ulteriore esame dell'impatto economico delle singole tappe della ristrutturazione.

Questo documento, attendibile e indipendente, è stato quindi fondamentale per le trattative con gli altri partner finanziari.

Si può quindi dire che la collaborazione con la SCA si è rivelata estremamente fortunata anche al di là della mera erogazione del credito».

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

Gli investimenti previsti (prima tappa della ristrutturazione) di 1,5 milioni di franchi sono stati finanziati grazie al sostegno della banca, della SCA (credito d'impulso di 605 000 fr.), dell'Aiuto Svizzero alla Montagna e della Commissione federale dei monumenti storici.

### Contatto

Peter Vollmer, presidente del Consiglio di amministrazione, [peter@vollmer.ch](mailto:peter@vollmer.ch)





## Società svizzera di credito alberghiero (SCA)

# Riprendere il destino nelle proprie mani – les Hôtels des Cinq 4000

### Background / Descrizione del progetto

A dicembre 2016, attorno agli impianti di risalita di Grimentz-Zinal, è stata creata la nuova società, les Hôtels des Cinq 4000 SA, per rilanciare quattro hotel (95 camere, 254 letti).

### Obiettivi

Gli obiettivi della nuova società sono vari:

- riposizionare sul mercato stabilimenti in fase di successione e/o incapaci di farsi carico da soli degli investimenti necessari;
- raggiungere una dimensione critica;
- attirare il numero di visitatori necessario per l'intera catena turistica;
- innescare sinergie nel marketing, nella vendita e nei carichi di sfruttamento;
- garantire una diversificazione stagionale e paraturistica;
- mantenere posti di lavoro annuali nella valle.

### Risultati / Impatto

Queste le parole di Pascal Bourquin: «Il finanziamento incrociato tra pubblico e privato con il sostegno della Banca cantonale del Vallese e della Società svizzera di credito alberghiero (SCA) è stato di grande aiuto. Senza di loro, gli stabilimenti avrebbero sicuramente finito per chiudere. Questa copertura finanziaria ci ha permesso di salvare quattro importanti stabilimenti alberghieri nei due paesini di Grimentz e Zinal. Prendendo in gestione questi hotel, abbiamo centralizzato il sistema delle prenotazioni e generato così un aumento considerevole dei pernottamenti. Siamo riusciti ad accrescere la loro efficacia riducendo al minimo i costi. E poiché la maggior parte degli ospiti sono anche sciatori, i nostri impianti di risalita ne hanno a loro volta tratto un beneficio considerevole».

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

Il finanziamento, sia dell'acquisizione degli stabilimenti sia dei lavori di ristrutturazione (per un totale di 12 mio. fr.) è stato possibile grazie a un azionariato tra pubblico e privato, a crediti della Banca cantonale del Vallese, del Fondo cantonale per il turismo, del Cantone nel quadro degli aiuti in materia di investimenti per il settore alberghiero e della SCA (credito d'impulso di 1 mio. fr.).

### Contatto

Pascal Bourquin, [direction@grimentz-zinal.ch](mailto:direction@grimentz-zinal.ch)





## Politica regionale

# Sviluppo e valorizzazione dell'area Gebenloo-Tüfi

### Background / Descrizione del progetto

Per l'insediamento di imprese è necessario disporre di superfici adatte a tal fine. Al momento dell'avvio del progetto, erano stati presi in considerazione come piazze imprenditoriali alcuni siti industriali inutilizzati nel Cantone di San Gallo; tuttavia, meno della metà sarebbero stati disponibili a breve termine. Con un sondaggio condotto presso i Comuni, il Cantone aveva individuato aree atte a ospitare nuove imprese. Tra queste, si è quindi deciso di sviluppare e valorizzare, tra il 2010 e 2012, l'area di Gebenloo-Tüfi (4,1 ettari) proposta dal Comune di Wil.

### Obiettivi

L'obiettivo dell'opera di sviluppo e valorizzazione dell'area era quello di creare un parco commerciale e industriale attrattivo e dotato di uffici atti a ospitare, per un totale di circa 200 posti di lavoro, imprese nuove e già esistenti.

### Risultati / Impatto

Nel quadro dello sviluppo dell'area è stato elaborato un piano sovrastrutturale che ha permesso di coordinare con successo le esigenze dei proprietari, dei Comuni, dell'agglomerato di Wil, del Cantone e dei residenti. Ciò ha creato i presupposti per una valorizzazione dell'area nella quale rientravano misure quali la riassegnazione dei terreni, la costruzione di una nuova strada e di un nuovo percorso pedonale per un migliore collegamento con la fermata della ferrovia regionale.

Il numero di posti di lavoro creati ha superato le aspettative. A fine 2017, le nuove imprese insediate nell'area erano tre, con circa 300 dipendenti all'attivo; a queste si aggiunge poi un'impresa già in precedenza ubicata nella zona. Facendo un calcolo approssimativo del numero di posti di lavoro delle imprese insediate finora, le postazioni di lavoro potenziali risultano essere tra le 400 e le 500.

Ad oggi, le imprese hanno investito nell'area 38 milioni di franchi in immobili. Con l'area completamente occupata, le stime parlano di circa 100 milioni di franchi di investimenti.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

La Confederazione ha sostenuto il progetto nel quadro della NPR: lo sviluppo dell'area è stato sostenuto con un contributo a fondo perso di 19 100 franchi, la sua valorizzazione con un mutuo senza interessi di 841 300 franchi.

### Contatto

Markus Schmid, capo progetto Sviluppo della piazza economica del Cantone di San Gallo





## Politica regionale

# Progetto Interreg «micelab:bodensee»

### Background / Descrizione del progetto

La rete BodenseeMeeting si occupa da anni della commercializzazione della regione come destinazione per convegni e congressi. Per sfruttarne al meglio il potenziale, i partner della rete, provenienti da Svizzera, Liechtenstein, Austria e Germania, hanno lanciato, con il progetto Interreg «micelab:bodensee», una piattaforma di ricerca e perfezionamento professionale per specialisti del settore MICE (meeting, incentive, congress, exhibition).

### Obiettivi

«micelab:bodensee» intende accrescere le competenze degli organizzatori e dei collaboratori del settore MICE nella regione trasmettendo loro quelli che sono i valori e l'atteggiamento fondamentali per un'organizzazione e una commercializzazione degli eventi al passo coi tempi e di qualità. L'obiettivo è quello di contribuire a rendere la regione del Lago di Costanza una piazza innovativa e di successo per quanto riguarda l'offerta di eventi e far conoscere meglio la professionalità con cui fornisce i suoi servizi.

### Risultati / Impatto

Nel corso del progetto sono stati offerti tre moduli di ricerca e di perfezionamento professionale pensati per specialisti del settore MICE. I riscontri dei partecipanti sono stati molto positivi: non solo hanno potuto migliorare sensibilmente le loro competenze, ma sono ora in grado di tenere in maggior conto le esigenze dei clienti e di fidelizzarli quindi in modo efficace. Alla luce di queste esperienze positive, due dei tre moduli, finanziati tramite la rete di partner, saranno offerti anche dopo la fine del progetto. «micelab:bodensee» ha avuto un'ampia e positiva eco mediatica, corroborata dalla vittoria di due premi in materia di innovazione, il che ha contribuito anche ad accrescere l'attrattiva della regione come sede congressuale.

Considerata la grande concorrenza nazionale e internazionale, i responsabili partono dal presupposto, grazie a «micelab:bodensee», di riuscire almeno a confermare lo status quo e, nella migliore delle ipotesi, innescare un aumento delle domande nel settore del turismo dei convegni e dei congressi. Ciò consente di mantenere posti di lavoro e, in caso di aumento della domanda, di crearne di nuovi.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

La Confederazione sostiene il progetto nel quadro della NPR con un contributo di 72 427 franchi a fondo perso.

### Contatto

Anja Sachse, capo progetto e responsabile vendite, St. Gallen-Bodensee-Tourismus e  
Thomas Kirchhofer, direttore  
St. Gallen-Bodensee-Tourismus







## Politica regionale

# Collegamento dei comprensori sciistici di Arosa e Lenzerheide

### Background / Descrizione del progetto

L'attrattiva e le dimensioni del comprensorio sciistico rivestono un ruolo fondamentale per la competitività delle destinazioni in cui si praticano sport invernali. Le regioni grigionesi Arosa e Lenzerheide ospitavano comprensori sciistici di piccole dimensioni, se paragonate a quelle di alcune destinazioni turistiche all'estero. La costruzione della funivia dell'Urden, una doppia funivia a va e vieni lunga 1,6 km che collega l'Urdenfürggli (Lenzerheide) con l'Hörnligrat (Arosa), ha permesso di portare a 225 i chilometri di piste del nuovo comprensorio Arosa-Lenzerheide, che figura oggi tra i più grandi comprensori per sport invernali della Svizzera.

### Obiettivi

Il collegamento dei due comprensori sciistici ha lo scopo di accrescere l'attrattiva di Arosa e Lenzerheide, facendo in modo che possano continuare a competere con gli omologhi esteri. L'obiettivo non è solo quello di aumentare il numero di ospiti degli impianti di risalita, ma anche di innescare ulteriori impulsi di sviluppo in grado di incrementare il valore aggiunto del nuovo comprensorio sciistico.

### Risultati / Impatto

Grazie alla funivia dell'Urden, inaugurata nel 2014, quello di Arosa-Lenzerheide è ora uno dei maggiori comprensori sciistici collegati della Svizzera, con un totale di 225 km di piste. La funivia è in funzione anche d'estate e offre quindi maggiore flessibilità a escursionisti e biker nella regione.

Il collegamento dei due comprensori ha contribuito fortemente ad accrescere l'attrattiva di Arosa e Lenzerheide. Ciò si riflette, tra l'altro, sui prezzi di vendita delle abitazioni secondarie, che restano elevati anche dopo l'approvazione dell'iniziativa sulle abitazioni secondarie.

Il numero di visitatori degli impianti di risalita (calcolato sui primi viaggi) non è stato (ancora) in grado di soddisfare le aspettative, probabilmente anche a causa del franco forte.

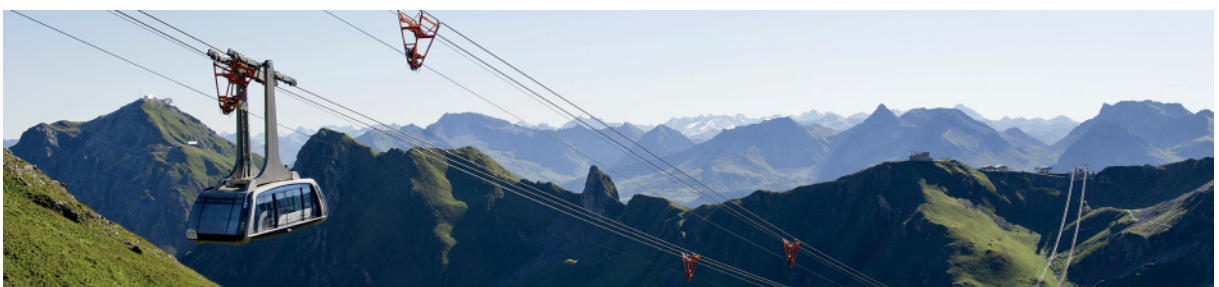
Il collegamento dei comprensori sciistici ha creato inoltre i presupposti per una maggiore collaborazione in altri settori: uno skipass comune, così come una presenza sul mercato e un pool di marketing comuni, nonché la collaborazione volta allo sviluppo di offerte per l'estate e lo sfruttamento di sinergie nella gestione degli impianti di risalita.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

A fronte di 24 milioni di franchi totali necessari alla realizzazione del progetto, la Confederazione ha concesso, nel quadro della NPR, un mutuo senza interessi di 4 milioni di franchi ripagabile in 15 anni.

### Contatto

Philipp Holenstein, CEO Arosa Bergbahnen AG





## Politica regionale

# Commercializzazione globale della fresatrice a testa di palo BRC

### Background / Descrizione del progetto

BRC Baurent Central AG è una PMI di Rain (LU) che produce macchine edili. Alois Portmann, CEO e proprietario, ha sviluppato una fresatrice, pronta per la produzione in serie, che consente una lavorazione di alta qualità utilizzando, nelle opere infrastrutturali, la testa veloce di palo. Il cosiddetto «Brextor» ha suscitato grande interesse nel nostro Paese ed è riuscito ad aprirsi sbocchi sul mercato anche a livello internazionale. Il signor Portmann si è quindi rivolto a «zentralschweiz innovativ» per la commercializzazione globale e il finanziamento della produzione in serie.

### Obiettivi

Zentralschweiz innovativ ha aiutato BRC AG ad affacciarsi sul mercato internazionale e caldeggiato la sua partecipazione al concorso «Zinno-Ideescheck», che ogni tre mesi premia le idee con un forte potenziale di creazione di valore aggiunto. In preparazione al concorso, BRC è stata sostenuta con circa 60 ore di coaching per l'elaborazione del business plan.

### Risultati / Impatto

BRC AG si è aggiudicata il concorso «Zinno-Ideescheck» e ha vinto il premio di 15 000 franchi, e questo le ha permesso di aumentare ulteriormente la sua visibilità nel settore edile svizzero. Per partecipare al concorso i tempi erano stretti, quindi il progetto è stato portato avanti di pari passo con l'attività aziendale di tutti i giorni. Il coaching si è rivelato estremamente utile per fare chiarezza sulle prime domande legate al business plan. Aver messo il Brextor a disposizione dello Swiss Innovation Challenge della Scuola universitaria superiore della Svizzera occidentale, così come voluto da «zentralschweiz innovativ», e la relativa offerta di perfezionamento professionale e consulenza sono di fondamentale importanza per far sì che il Brextor consolidi sempre di più la sua posizione sul mercato. Al momento non è chiaro come sarà finanziata la produzione in serie, e questo ostacola la commercializzazione a livello internazionale. Tuttavia, già oggi il progetto ha stimolato investimenti e creato posti di lavoro presso BRC e presso il fornitore di servizi preliminari. BRC ha assunto due nuovi collaboratori, che lavorano sul Brextor per una percentuale d'impiego complessiva del 150 per cento. Se entro cinque anni sarà raggiunto l'obiettivo di produrre 450 fresatrici a teste di palo all'anno, saranno creati altri undici posti a tempo pieno.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

Il progetto è stato sostenuto nel quadro della NPR dal RIS della Svizzera centrale con prestazioni per un equivalente di 25 000 franchi. BRC, nello stesso periodo, ha investito risorse proprie per circa 250 000 franchi.

### Contatto

Alois Portmann, CEO e proprietario di BRC  
Baurent Central AG





## Politica regionale

# SMAC: produzione completamente automatizzata di pezzi da lavoro

### Background / Descrizione del progetto

Soluzioni innovative nell'industria 4.0 richiedono un ampio spettro di competenze. Nel quadro del progetto, il costruttore di macchine utensili Tornos SA di Moutier, in collaborazione con imprese del Canton Giura e del Cantone di Berna e il CEJEF (Centre jurassien d'enseignement et de formation), ha sviluppato un sistema per la produzione completamente automatizzata di pezzi da lavoro a circuito chiuso. Il progetto è stato finanziato tramite la NPR dal 2017 fino alla fine del 2018. Creapole e Platinn, prestatori di servizi all'interno dei RIS, hanno sostenuto l'avvio e lo sviluppo del progetto mediante servizi di coaching. La Camera dell'economia del Giura bernese (CEP) ha contribuito al lancio del progetto.

### Obiettivi

L'obiettivo del progetto era di sviluppare e testare una soluzione globale che trasformasse le macchine in celle di produzione completamente automatizzate in grado di monitorare costantemente i pezzi di precisione prodotti e di apportare gli aggiustamenti necessari alle macchine di produzione.

### Risultati / Impatto

Durante la fase di finanziamento è stato sviluppato un prototipo. Attualmente, SMAC è l'unico sistema sul mercato che integra la produzione, la pulizia, la misurazione e lo smistamento dei pezzi lavorati, comunica alle macchine gli aggiustamenti interni necessari e si adatta facilmente alle diverse macchine di produzione. Tornos SA finanzia e porta avanti lo sviluppo dell'impresa. Le altre imprese partecipano in qualità di fornitori. SMAC ha suscitato grande interesse in Svizzera come all'estero, in particolare nel settore medico. È ancora troppo presto per prevedere se il sistema si affermerà sul mercato. A prescindere da questo, il progetto ha innescato una serie di sinergie tra i partecipanti e promosso lo sviluppo e la trasmissione delle conoscenze nell'ambito dell'industria 4.0, contribuendo così alla competitività delle imprese della regione.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

La Confederazione ha sostenuto il progetto con un contributo a fondo perso di 162 146 franchi.

A questa cifra si aggiungono i servizi di coaching di Creapole e Platinn per un totale di 14 220 franchi.

### Contatto

Massimo Tidei, Product Life Management e  
Patrick Neuenschwander, R&D Software & Hardware Manager, Tornos AG





## Politica regionale

# Totemi: per viaggi interattivi

### Background / Descrizione del progetto

Con Totemi ogni viaggio alla scoperta di città, musei e percorsi nel verde si trasforma in un'esperienza ludica. Terminali sparsi e un'applicazione per smartphone permettono ai visitatori di accedere a video, audioguide, giochi e altri contenuti digitali per personalizzare a piacimento il loro viaggio. I terminali di Totemi sono adatti per essere impiegati in diversi contesti e per diversi gruppi target. Nato da un'idea dell'agenzia pubblicitaria Talk to me, tra il 2016 e il 2018 Totemi è stato messo a punto da un consorzio formato da scuole universitarie e imprese del Cantone di Neuchâtel che, con il sostegno della NPR, è riuscito a trasformare l'idea in un prodotto commerciabile

### Obiettivi

L'obiettivo del progetto era di sviluppare, nella regione, le competenze necessarie per la messa a punto e l'implementazione di Totemi nonché di testare l'applicazione in due percorsi pilota.

### Risultati / Impatto

Totemi è stato messo a punto con successo e sono stati realizzati due percorsi pilota – uno nella Val de Travers, uno a Neuchâtel. Questo ha permesso di sviluppare, nella regione, preziose competenze nei settori, tra gli altri, della microelettronica, delle piattaforme cloud e „Internet of Things“, del design industriale e grafico nonché dell'ingegneria digitale dei media.

L'applicazione ha riscosso subito successo: a luglio 2018 Totemi è entrato di diritto nelle applicazioni di tendenza del Play Store di Google e ad agosto dello stesso anno sono stati registrati tra i 2500 e 3000 download. Nel frattempo, il consorzio di scuole universitarie e imprese ha avviato colloqui con partner svizzeri ed esteri e ha allestito un nuovo percorso nel più grande museo archeologico della Svizzera, il Laténium di Neuchâtel.

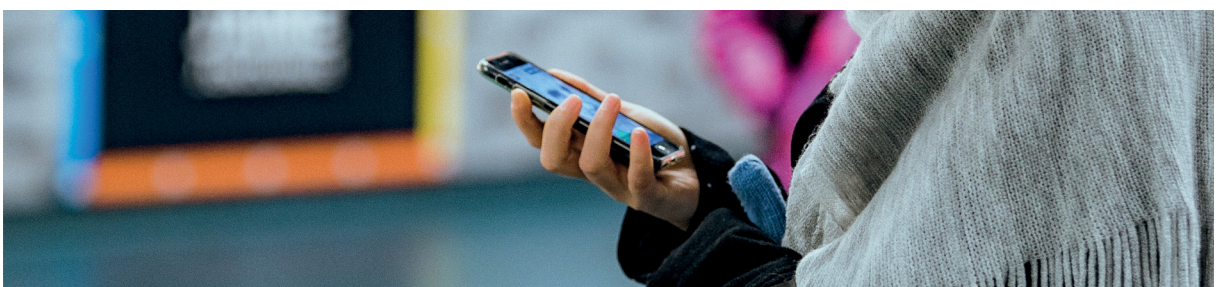
Con Totemi, la Talk to me è riuscita a creare 1,5 posti di lavoro (equivalenti a tempo pieno) e, grazie alla collaborazione con altri partner e al flusso di visite innescato dai percorsi e dalle stazioni di Totemi, effetti positivi sono attesi per l'intera economia regionale. Il partner che produce i terminali è quindi già al lavoro per testare nuove possibilità di impiego.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

Nella fase di sviluppo precompetitivo, la Confederazione ha finanziato Totemi con un contributo a fondo perso di 195 000 franchi. I costi totali sono stati pari a circa 1 milione di franchi.

### Contatto

Stoyan Gern e Jean-Bernard Rossel,  
Talk to me Sàrl





## Promozione delle esportazioni

# La Conditoria: la più piccola torta alle noci dei Grigioni del mondo

### Background / Descrizione del progetto

La Conditoria, piccola pasticceria di paese situata nel cuore delle Alpi grigionesi, produce quella che è di sicuro la più piccola torta alle noci dei Grigioni del mondo. Con questo prodotto, l'impresa di Sedrun, oltre a conquistare il mercato mondiale, crea e mantiene posti di lavoro nelle regioni di montagna. Fino a pochi anni fa, La Conditoria era ancora una tipica pasticceria paesana con un caffè al suo interno. Il calo demografico, la chiusura del cantiere della NFTA e la crisi del turismo hanno però costretto Reto Schmid, il proprietario, a ingegnarsi. Il pasticcere grigionese ha inventato così una variante più piccola della torta alle noci dei Grigioni che, una volta aperta, non si secca: una mini torta alle noci dei Grigioni di soli 19 g e 4 cm, da gustare come spuntino tra un pasto e l'altro.

### Obiettivi

Reto Schmid ha capito subito che la sua mini torta alle noci dei Grigioni non fa venire l'acquolina in bocca solo ai grigionesi e si è prefissato un obiettivo molto chiaro: chiunque su questa Terra dovrà poter gustare la sua torta almeno una volta.

### Risultati / Impatto

La Conditoria ha cominciato a produrre le mini torte nel 2014. Ben presto, la presenza a fiere internazionali del settore (Anuga e ISM) insieme a Switzerland Global Enterprise (S-GE) e colloqui volti a sondare il terreno in diversi Paesi hanno messo in luce un interesse trasversale. Inoltre, la partecipazione della pasticceria al Food Challenge 2017 e il sostegno di S-GE hanno fatto sì che le mini torte alle noci dei Grigioni potessero sbarcare anche a New York, dove sono ora vendute presso i supermercati della catena Fairway Market.

Negli anni, Reto Schmid non ha esportato le sue torte soltanto negli USA, ma anche negli Emirati Arabi Uniti, in Germania, Austria, Russia, Corea del Sud, Giappone e Israele. Per soddisfare la domanda, il pasticcere ha in mente un nuovo centro di produzione a Sedrun, con l'obiettivo di produrre 20 000 tortine all'ora. Attualmente La Conditoria produce tra le 20 000 e le 50 000 mini torte al giorno.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

Il contributo federale a sostegno delle PMI esportatrici svizzere è finanziato mediante il credito alle esportazioni.

### Contatto

Reto Schmid, proprietario di La Conditoria  
[reto@conditoria.ch](mailto:reto@conditoria.ch)





## Promozione delle esportazioni

# Schmid energy solutions: energia dal legno per il mercato mondiale

### Background / Descrizione del progetto

Schmid energy solutions di Eschlikon (TG) è un'impresa a conduzione familiare, specializzata nel settore dell'energia dal legno dal 1936. Conta circa 280 collaboratori e produce riscaldamenti a legna per sistemi di grandi dimensioni, come reti di riscaldamento o imprese industriali. In Svizzera, però, a causa di risorse naturali e possibilità di vendita limitate, quello dell'energia dal legno è un mercato di piccole dimensioni.

### Obiettivi

Per questa ragione, Schmid energy solutions è orientata alle esportazioni. L'inserimento in nuovi mercati esteri rappresenta un elemento chiave per il successo dell'impresa, che per riuscire in questo intento, collabora con Switzerland Global Enterprise (S-GE). Una collaborazione, questa, incentrata su analisi di mercato e ricerca di partner commerciali adeguati.

### Risultati / Impatto

Oltre che in Svizzera, Schmid energy solutions è attualmente presente in altri 15 Paesi. In Gran Bretagna, per esempio, con l'aiuto di S-GE e di Swiss Business Hub, l'impresa turgoviese collabora ormai da tempo con un partner commerciale. Inoltre, attraverso la rete di S-GE, Schmid energy solutions ha trovato partner commerciali affidabili anche in Giappone.

Consolidata ormai la collaborazione con i partner di questi due Paesi, l'impresa punta adesso ai mercati di USA e Canada. Insieme a S-GE e agli Swiss Business Hub, Schmid energy solutions ha condotto analisi di mercato ed elaborato liste di potenziali partner commerciali che costituiscono ora la base per l'ampliamento del suo mercato e, affiancata da S-GE, si sta ora preparando a nuovi partenariati anche con la Scandinavia: non solo Svezia, ma anche Finlandia e Danimarca.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

Il contributo federale a sostegno delle PMI esportatrici svizzere è finanziato mediante il credito alle esportazioni.

### Contatto

Philipp Lüscher, CEO Schmid energy solutions  
[philipp.luescher@schmid-energy.ch](mailto:philipp.luescher@schmid-energy.ch)





## Assicurazione svizzera contro i rischi delle esportazioni (SERV)

# M&L Consulting: a tutta birra

### Background / Descrizione del progetto

M&L Consulting offre ai birrifici consulenze in materia di tecniche di filtraggio. I filtri a candela a lunga durata, per citare un esempio, sono uno dei suoi fiori all'occhiello: depurano la birra con la farina fossile (polvere di alghe), eliminando tra le varie cose lievito e particelle di gomma.

M&L Consulting rifornisce già clienti in tutto il mondo ed è in continua crescita.

### Obiettivi

Il progetto ha lo scopo di consentire a M&L Consulting di accettare gli incarichi alle condizioni poste dall'acquirente estero. In questo modo si mantiene e potenzia la competitività di M&L Consulting.

### Risultati / Impatto

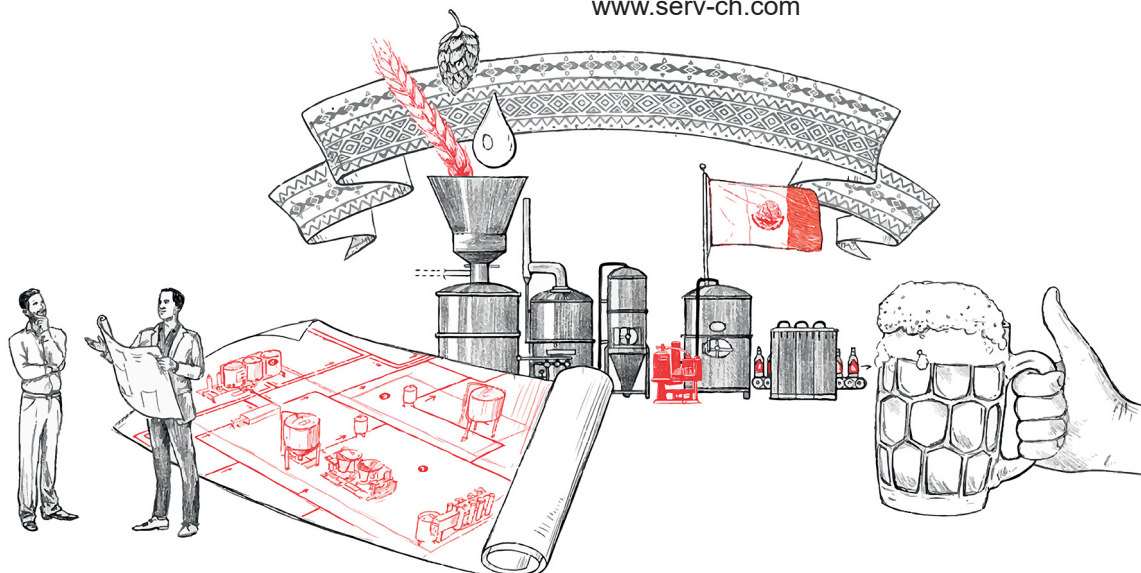
Un birraio messicano, cliente di lunga data, ha commissionato a M&L Consulting il completo allestimento di un locale con impianti di produzione, per un valore di circa 3 milioni di euro. Come in altri settori, anche in questo le condizioni contrattuali sono estremamente complesse: nonostante la collaborazione pluriennale, il cliente non è disposto a versare un acconto. «Se vogliamo che l'affare vada in porto, dobbiamo essere in grado di offrire un finanziamento per il progetto», afferma Ernst Meier. Il pagamento, che spesso comincia solo quando la merce è stata consegnata al cliente, ha tempi molto lunghi e questo è uno dei principali motivi per cui M&L Consulting si vede talvolta costretta ad abbandonare i progetti. Per fare in modo che ciò non avvenga con il cliente messicano, la SERV sostiene questa operazione mediante un'assicurazione del credito di fabbricazione, facilitando così il finanziamento.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

La SERV si autofinanzia tramite la riscossione di premi.

### Contatto

Assicurazione svizzera contro i rischi delle esportazioni (SERV)  
Tel. : +41 58 551 55 55  
info@serv-ch.com  
www.serv-ch.com





## Assicurazione svizzera contro i rischi delle esportazioni (SERV)

# Nexiot rivoluziona la tecnologia sensoriale nel settore del trasporto di merci

### Background / Descrizione del progetto

Spin off del Politecnico federale di Zurigo, Nexiot AG sviluppa sensori che non dipendono da fonti di alimentazione esterne e collega così in rete, in tutto il mondo, mezzi di trasporto, come container navali o vagoni merci, che non hanno un'alimentazione elettrica propria. A intervalli di cinque minuti, i sensori consentono lo scambio di informazioni, riguardanti per esempio posizione e movimenti, con un sistema di controllo.

Dopo una serie di test approfonditi, un'azienda tedesca di noleggio di vagoni merci è stata la prima del settore a dotare di tali sensori la totalità della sua flotta, che conta almeno 60 000 vagoni.

### Obiettivi

Consentire il finanziamento delle esportazioni senza che Nexiot abbia bisogno di capitale proprio supplementare.

### Risultati / Impatto

Essendo una start up relativamente giovane, Nexiot non aveva il profilo necessario per ottenere un credito bancario, concessole poi solo grazie a una garanzia nel quadro di un'assicurazione del credito di fabbricazione della SERV.

A differenza di un'operazione di esportazione convenzionale, non si tratta qui solamente di rimborsare i costi di produzione della merce consegnata; anche le prestazioni di servizio erogate durante il periodo di validità del Service level agreement vanno progressivamente restituite. Le soluzioni offerte da Nexiot sono tanto individuali quanto le possibilità di finanziamento accordate dalla SERV, che ha infine concesso un finanziamento per le sole apparecchiature senza bisogno di capitale proprio supplementare.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

La SERV si autofinanzia tramite la riscossione di premi.

### Contatto

Assicurazione svizzera contro i rischi delle esportazioni (SERV)

Tel.: +41 58 551 55 55

[info@serv-ch.com](mailto:info@serv-ch.com)

[www.serv-ch.com](http://www.serv-ch.com)







## Promozione della piazza economica

# Business Navigator Switzerland: pochi clic per reperire i dati di cui si ha bisogno

### Background / Descrizione del progetto

La piattaforma «Business Navigator Switzerland» è stata lanciata a settembre 2018 da Switzerland Global Enterprise (associazione per la promozione della piazza economica svizzera). Si tratta di un tool GIS interattivo che fornisce una panoramica completa dei principali dati economici e demografici della Svizzera, per esempio in materia di cluster industriali, imposte, mercato immobiliare o manodopera. La piattaforma offre a potenziali investitori e a esperti cantonali, regionali e nazionali nel settore degli insediamenti un'importante base di dati con possibilità di confronto e applicazioni cartografiche.

### Obiettivi

L'obiettivo è di fornire ai Cantoni e alle loro organizzazioni regionali, nonché agli Swiss Business Hub, un accesso rapido a dati attuali e pertinenti, utilizzabili, per esempio, per colloqui con potenziali investitori e offerte in materia di piazza economica. Il tempo così risparmiato potrà essere dedicato a consulenze approfondite e ad altre attività di acquisizione.

La digitalizzazione permetterà inoltre di raggiungere altre potenziali imprese, che potranno così conoscere la varietà di settori industriali di cui si compone la piazza economica svizzera e i vantaggi da questa offerti.

### Risultati / Impatto

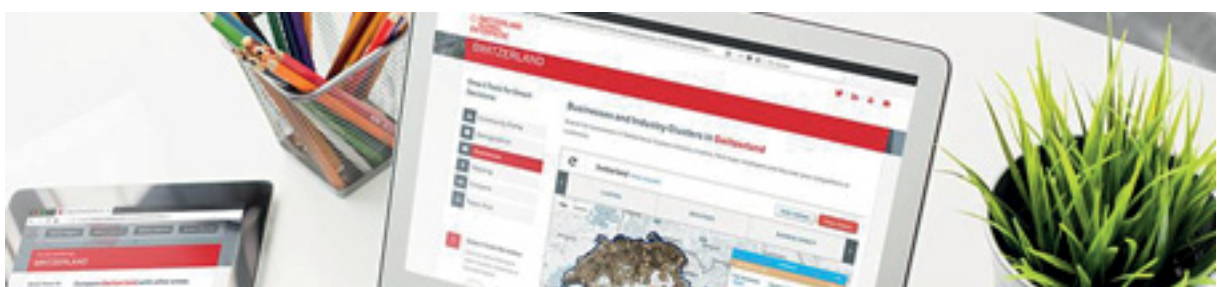
Un simile utilizzo dei dati contribuisce a trasmettere un'immagine coerente dei diversi attori della promozione della piazza economica svizzera e consente ai potenziali investitori di avere una visione più generale degli aspetti rilevanti per la piazza imprenditoriale.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

Questo tool è finanziato tramite il credito per la promozione della piazza economica («Finanziamento della promozione dell'informazione riguardante la piazza imprenditoriale svizzera»).

### Contatto

Switzerland Global Enterprise (S-GE)  
Patrik Wermelinger  
Head of Investment Promotion





## Promozione della piazza economica

# xapo: un'impresa blockchain punta sulla Svizzera

### Background / Descrizione del progetto

Progetto di insediamento nel settore fintech/blockchain realizzato con il sostegno della promozione della piazza economica nazionale, attuata da Switzerland Global Enterprise su incarico della Confederazione e dei Cantoni.

### Obiettivo

Mediante misure di promozione mirate e in stretta collaborazione con i Cantoni e le loro organizzazioni regionali, la promozione della piazza economica nazionale incentiva l'insediamento di imprese estere, attive principalmente in settori e tecnologie specifici come blockchain, advanced manufacturing, robotica, fintech, life sciences.

### Risultati / Impatto

Grazie agli sforzi congiunti della promozione della piazza economica regionale, cantonale e nazionale, xapo è riuscita a stabilirsi nella «Crypto Valley» a Zugo: dopo i colloqui iniziali con lo Swiss Business Hub negli USA, i Cantoni sono entrati in competizione per ospitare l'impresa, e, infine, il cliente ha optato per il Cantone di Zugo.

xapo è un'impresa statunitense che garantisce l'archiviazione sicura della valuta digitale bitcoin. Dalla sede principale di Zugo, xapo gestisce le proprie attività commerciali a livello mondiale. La Svizzera, forte di una lunga tradizione di stabilità e protezione, è il luogo perfetto per xapo, che vi ha trasferito il suo centro operativo e la sua infrastruttura di sicurezza.

«Siamo convinti che la Svizzera offra le condizioni operative, finanziarie e normative migliori al mondo, e, di conseguenza, il maggior livello di protezione per i bitcoin dei nostri clienti», questo quanto si legge sul sito di xapo. Wences Casares, CEO di xapo, afferma inoltre che l'accesso a una manodopera versatile, abituata a lavorare su più mercati e con più monete ha influenzato a sua volta la scelta finale.

### Costi / Finanziamenti / Contributi federali

Il contributo federale a sostegno dell'insediamento è stato finanziato tramite il credito per la promozione della piazza economica («Finanziamento della promozione dell'informazione riguardante la piazza imprenditoriale svizzera»).

### Contatto

Switzerland Global Enterprise S-GE  
Patrik Wermelinger  
Head of Investment Promotion



**Segreteria di Stato dell'economia SECO**  
Direzione promozione della piazza economica

Holzikofenweg 36, 3003 Berna  
[www.seco.admin.ch](http://www.seco.admin.ch)