

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2002)
Heft: 4

Heft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 22.02.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

RAIFFEISEN




4/02



«L'E-BANKING È
IN SINTONIA CON
LA MIA PASSIONE
PER LE NUOVE
TECNOLOGIE».

JEAN-DANIEL MÉTRAILLER,
SAINT-LÉONARD VS



Regola dell'alpinista N° 4:

QUANDO L'IMPRESA SI FA PIÙ DIFFICILE, SCEGLIETE
UN PARTNER CHE SA RENDERLA PIÙ SEMPLICE.

A che cosa può servirvi un istituto di grande nome se correte il rischio di essere trattati come un numero? Noi desideriamo meritare la vostra fiducia portando a pieno vantaggio dei vostri obiettivi i valori concreti che ci distinguono: la competenza, la vicinanza, la personalizzazione della consulenza e l'impegno individuale di ogni nostro collaboratore. Contattateci nella vostra Banca Raiffeisen più vicina.
www.cosba.ch



cosba è il private banking partner delle Banche Raiffeisen svizzere.

cosba



private banking

UN NETWORK PER LA NOSTRA CLIENTELA

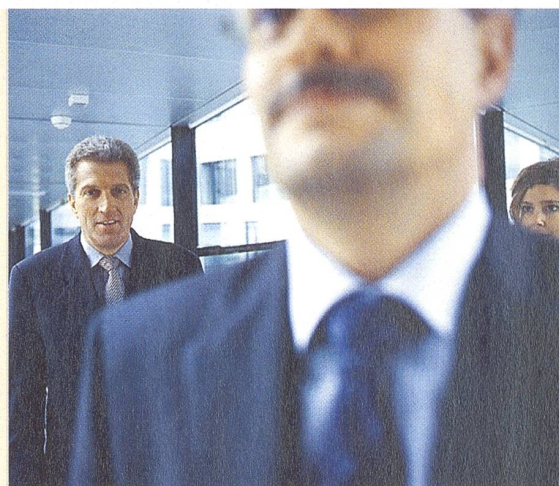
Autonomia, credibilità e stabilità sono tre caratteristiche fondamentali del successo del Gruppo Raiffeisen. Tuttavia, i principi generali vanno sempre interpretati e applicati correttamente. Autonomia significa per noi indipendenza e unicità. Questo però non implica l'intenzione di rimanere in disparte o la pretesa di fare tutto da soli.

Viceversa, diamo per scontata la necessità di sviluppare costantemente la nostra posizione e di operare congiuntamente con partner di comprovata competenza nel loro particolare settore. In questo processo, ognuno si concentra sulle sue funzioni specifiche, integrandole all'interno del network in modo da aumentarne l'efficienza. Siamo così in grado di migliorare ulteriormente l'offerta di prodotti e la gamma dei servizi, a tutto vantaggio della nostra clientela. Negli ultimi tempi abbiamo stipulato accordi di cooperazione nei settori del private banking (così private



banking ag), delle assicurazioni (Helvetia Patria) e dei fondi d'investimento (Vontobel). All'occorrenza altre partnership sono senz'altro possibili.

Non pretendiamo di fare tutto da soli, perché ne andrebbe della nostra credibilità. Il proverbio «a ciascuno il suo mestiere» oggi può essere usato come massima per il successo nel mondo degli affari. Le aziende che diventano sempre più grandi sono destinate ad avere problemi di flessibilità, a differenza delle più agili piccole unità aziendali, che grazie all'intelligente strategia delle alleanze ad hoc riescono a procurarsi il know how supplementare quando ne hanno bisogno, in base alle esigenze del mercato. Oggi più che mai, all'interno di un network operativo di più aziende che si integrano a vicenda, vale la pena di suddividere il processo di creazione di



Dr. Pierin Vincenz:

«Aumenta l'importanza delle aziende flessibili e innovative che hanno saputo stringere alleanze strategiche nell'ambito di un network operativo».

valore. Si tratta di una collaborazione che torna soprattutto a favore del cliente, perché un tale «raggruppamento di competenze» copre l'intera gamma dei servizi finanziari.

Un network, inteso come un accordo multilaterale tra entità diverse che operano congiuntamente nell'ottica di un interesse comune, è per sua natura eterogeneo. Ma il network deve soprattutto essere solido. L'efficacia di una cooperazione va di pari passo con la sua solidità, è il metro di misura dell'affidabilità. La scelta dei partner è dunque di fondamentale importanza. Per questo motivo, prendiamo in considerazione solo ditte di comprovata competenza e serietà. Non potremmo fare diversamente: fiducia della nostra clientela oblige.

**DOTT. PIERIN VINCENZ,
PRESIDENTE DELLA DIREZIONE
DEL GRUPPO RAIFFEISEN SVIZZERA**



Uniti per un futuro sicuro.

Soluzione assicurativa, bancaria o combinata? Per noi, l'importante è potervi sottoporre quella più aderente alle vostre esigenze specifiche. Non esitate a fare affidamento sulla consulenza personalizzata e competente del vostro interlocutore di fiducia per qualsiasi questione assicurativa, previdenziale e d'investimento: della persona, cioè, che da sempre è al vostro fianco.

Insieme per voi

RAIFFEISEN



**HELVETIA
PATRIA**



Ipoteca Minergie	11	Raiffeisen premia la costruzione a consumo energetico ridotto
Portale internet Agrigate	16	I contadini di oggi acquistano in internet il loro bestiame
Polizze arancione	19	Alla fine del 2003 le polizze blu cesseranno di esistere
Etica nell'economia	20	Poco spazio all'ottimismo nello studio «Etica 2002»
Prestazioni artigianali	23	L'offerta più vantaggiosa non è sempre la migliore
Viaggio lettori	24	Ancora posti per visitare Urbino e le Marche
Mais zuccherino	27	Così si coltiva il mais dolce!
«Tutti all'Expo!»	30	Il fumettista Fiami racconta con umorismo le ultime esposizioni
Vitamine a go-go	34	Cucina leggera con verdure, insalata e frutta
Malattie degli occhi	41	Come e quando sfruttare le moderne tecnologie
Museo di Polonia	46	Nel Castello di Rapperswil in mostra la storia di questo Paese

Editore

Unione Svizzera delle
Banche Raiffeisen

Redazione

Pius Schärli, caporedattore,
Philippe Thévoz,
edizione francese
Lorenza Storni,
edizione italiana

**Concetto, grafica
e anteprima di stampa**
Brandl & Schärer AG
4601 Olten
www.brandl.ch
Foto di copertina:
Maja Beck

Indirizzo della redazione

Panorama Ticino
Lorenza Storni
Via delle Scuole 12
Casella Postale 247
6906 Lugano
Telefono 091 970 28 61
Fax 091 970 28 82
panorama@raiffeisen.ch
www.raiffeisen.ch/
panorama-i

Stampa e spedizione

Vogt-Schild/
Habegger Medien AG
Zuchwilerstrasse 21
4501 Soletta
Telefono 032 624 73 65

Periodicità

Panorama esce
10 volte all'anno

Edizione italiana

Tiratura: 34 500 esemplari

Pubblicità

Kretz AG
Casella Postale
8706 Feldmeilen
Telefono 01 925 50 60
Telefax 01 925 50 77
info@kretzag.ch
www.kretzag.ch

Abbonamenti e**cambiamenti di indirizzo**

Panorama è ottenibile tramite
le Banche Raiffeisen.
Riproduzione, anche parziale,
solo con l'autorizzazione
della redazione.

**Il ritratto della «milionesima»**

Ilaria Careddu di Giornico
è la milionesima socia entrata
a far parte della grande fami-
glia Raiffeisen. «Mi sento
un po' importante», ammette
l'insegnante in un'intervista
a «Panorama».

E-Banking nella pratica

Oltre 80 000 clienti Raiffeisen approfittano
già dei vantaggi offerti dall'e-banking.
In un sondaggio alcuni utenti RAIFFEISEN-
direct illustrano le loro esperienze
nell'ambito dell'internet banking. E questo
a dimostrazione che l'e-banking è più
semplice di quello che si possa pensare.

6



28

**«Non sussurro ai cavalli!»**

Il sangallese Christian Bicker
ha da sempre una grande
complicità con i cavalli, anche
con quelli più difficili. Con tanto
amore, pazienza e tempo è
riuscito a fare miracoli. Ma non
per questo si ritiene un guru.

5

**Jean-Daniel e
Marie-Thérèse Métrailler:**

«In generale, quando entriamo
nel sistema, per prima cosa
verifichiamo il saldo dei conti».



«L'E-BANKING È FA-VO-LO-SO!»

*La maggioranza degli oltre 80mila clienti Raiffeisen che si servono dell'E-BANKING è molto soddisfatta del servizio. Il disbrigo delle operazioni bancarie da casa, dal negozio o dall'ufficio **FACILITA** notevolmente le cose, all'artigiano come all'insegnante, allo studente come al commerciante.*

Il cliente tipo dell'e-banking è giovane, vive isolato in città, naviga per ore in internet e svolge tutte le sue operazioni bancarie esclusivamente da casa.

Ma questo profilo non corrisponde agli oltre 80mila clienti Raiffeisen che hanno sottoscritto un contratto con la loro banca di fiducia per l'utilizzo dell'e-banking (RAIFFEISENdirect). Il quadro è infatti molto più eterogeneo: tra gli utenti del servizio c'è chi abita in Vallese (Zermatt), nella pianura zurighese (Neerach) o nelle città (Basilea, Yverdon, Aarau).

La diffusione del servizio in una determinata regione dipende in larga misura dalla banca locale. Quanto più innovativo, creativo e dinamico è l'istituto Raiffeisen in questione, tanto più marcato è l'entusiasmo della clientela e alto il numero dei contratti sottoscritti. Come ad esempio nel caso della Banca Raiffeisen di Naters, che alla fine di febbraio già contava ben 700 contratti. Questo giovane istituto, situato in un vistoso edificio postmoderno nel centro di Kelchbanch, ha promosso

questo servizio fin dall'inizio, con un'audace pubblicità sui bus di linea e iniziative atte a sensibilizzare la clientela aziendale. Con poche eccezioni, praticamente tutti i circa 500 istituti Raiffeisen si sono nel frattempo allacciati alla rete del nuovo servizio. L'ultima (per motivi tecnici) è stata la Banca Raiffeisen di San Gallo, all'inizio di quest'anno, che ha chiuso in bellezza la serie delle adesioni, stipulando quasi 1100 contratti RAIFFEISENdirect (situazione 31.01.02) e situandosi in testa alla classifica, davanti a Zurigo Unterland (814), Embrach-Kloten (744) e Lucerna (742).

MENO VISITE IN BANCA

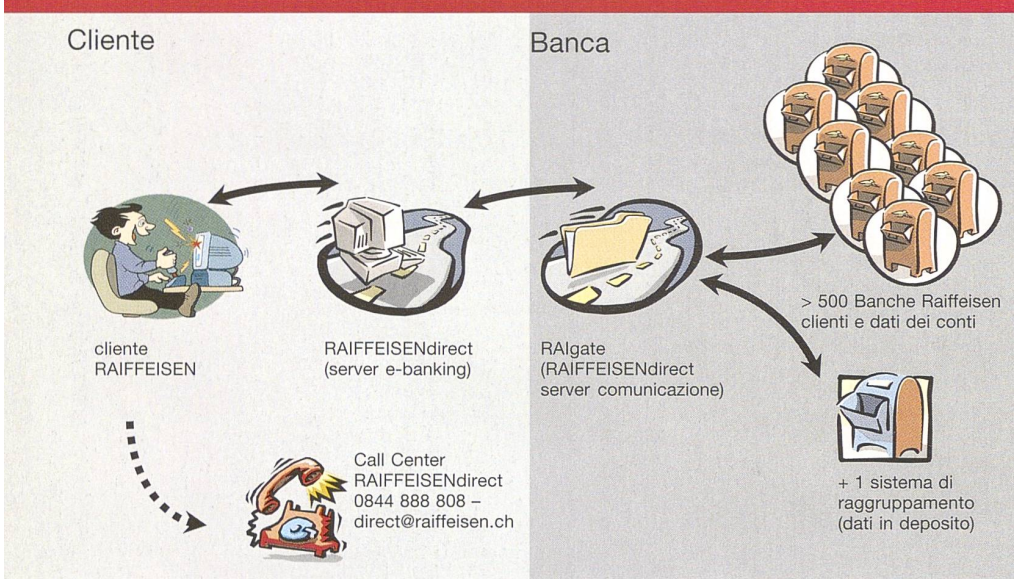
A un anno dal lancio, qual è l'opinione della clientela Raiffeisen in merito all'offerta dell'e-banking? Iniziamo il nostro breve sondaggio da Jean-Daniel Métrailler, residente nella località turistica vallesana di St. Léonard presso Sion, sede di uno dei maggiori laghi sotterranei d'Europa. Insegnante e padre di tre figli, Métrailler è entusiasta di internet. Insieme ai suoi studenti ha allestito e sviluppato il sito del

CONSIGLIO

RAIFFEISENdirect è il termine che designa i servizi di e-banking per la clientela Raiffeisen. Diventare utenti è molto semplice: basta essere (o diventare) cliente di una delle circa 500 Banche Raiffeisen e stipulare un apposito contratto. Naturalmente bisogna disporre dell'hardware e del software necessari (Microsoft Internet Explorer 5.0 oppure più alto; Netscape Navigator 4.7 oppure più alto) e dell'allacciamento a Internet mediante uno dei tanti provider sul mercato (Bluewin, Agrigate, swissonline ecc).

L'e-banking dà la possibilità di svolgere le operazioni bancarie 24 ore su 24 da ogni parte del mondo, a patto che il PC da cui si opera soddisfi le esigenze del caso. In particolare, si consiglia un PC con modem o adapter ISDN e almeno una Pentium Processing Unit (CPU) con Windows 95/98/ME o Windows NT/2000/XP o MacOS a partire dalla versione 9 o Suse Linux. Vale la pena di prendere contatto con una delle Banche Raiffeisen vicino a casa, per ricevere tutte le informazioni in merito a RAIFFEISENdirect.

Via internet dal cliente alla banca



comune di origine. Da quasi un anno è un utente regolare di RAIFFEISENdirect. E le sue esperienze con questo servizio sono state ottime, anche con la hotline. Il call center (tel. 0844 888 808) lo ha già assistito più volte, in maniera molto rapida ed efficace.

Monsieur Métrailler vede un'unica pecca nell'utilizzo dell'e-banking: da quando svolge online una parte delle operazioni bancarie, ha notevolmente diradato le visite alla sua banca di fiducia. E questo gli dispiace, perché è sempre stato consigliato con cortesia, simpatia e competenza. Come quella volta, quando durante una vacanza in Canada la sua carta di credito non bastava più per coprire l'alta cauzione richiesta per il noleggio di un'automobile. Ma per risolvere il problema fu sufficiente una telefonata alla Banca Raiffeisen di St-Léonard.

Peter Bieri di Allenwinden presso Baar è un utente della prima ora del servizio RAIFFEISENdirect, avendo partecipato, oltre un anno

fa, anche al progetto pilota della Banca Raiffeisen di Baar. Trentottenne, da dodici anni falegname in proprio, ritiene di essere tutto fuorché un patito del computer o di internet. Peter Bieri utilizza RAIFFEISENdirect esclusivamente per le operazioni di pagamento aziendali e in un mese esegue circa 40 transazioni. È talmente entusiasta dell'e-banking, che vorrebbe convincere tutti che non c'è motivo di nutrire timori di sorta. «Questa applicazione di Internet è davvero utile. L'e-banking è semplicemente fa-vo-lo-so!»

Bieri non ha dubbi nell'indicare i vantaggi di questo servizio: la possibilità di effettuare le operazioni di pagamento comodamente dal proprio ufficio, senza dover recarsi in banca o in posta con le polizze di versamento; il costante controllo della disponibilità sul conto, senza bisogno di telefonare ogni volta in banca. Anche per quanto concerne la sicurezza, non ha nessun timore. Sa per esperienza che la sua fiducia è ben riposta: una volta, non

riuscendo più a leggere una cifra sulla lista dei codici da stralciare, voleva farsela comunicare dalla sua Banca Raiffeisen. Quest'ultima tuttavia lo invitò a richiedere una nuova lista, per motivi di sicurezza. Per Bieri questa fu un'ulteriore dimostrazione dell'affidabilità del servizio. La sua conclusione: «L'e-banking è semplice, comodo e veloce».

IN UN ATTIMO TUTTO È FATTO

Theo Elmiger, 62 anni, commerciante della regione di San Gallo, si definisce un fan della Raiffeisen. È molto coinvolto nell'e-banking e ne parla volentieri. Ad esempio in occasione dell'ultima edizione dell'OLMA – la fiera svizzera per l'agricoltura e l'economia lattiera – quando allo stand Raiffeisen ha discusso con alcuni esperti i pro e i contro della soluzione adottata dal gruppo. Elmiger aveva deplorato la mancanza di una versione offline, che però viene ora offerta gratuitamente alla clientela nelle forma del «NetBanking by C-CHANNEL RAIFFEISEN Edition» (cfr. Panorama 3/2002). «Se le cose stanno così, allora mi dichiaro ancora più soddisfatto della soluzione Raiffeisen», è il suo commento.

Elmiger, che per lavoro si reca spesso anche all'estero, usa l'e-banking Raiffeisen preminentemente per scopi privati. Ogni mese, a partire dal 20 esegue in media circa 20 pagamenti. Di questo metodo apprezza la velocità e la semplicità. In passato gli è capitato di portarsi in giro in macchina per giorni la busta con gli ordini di pagamento da spedire alla banca. Oggi questo non succede più. Con l'in-

Peter Bieri:

«In questo modo l'utilizzo di internet è davvero sensato».

E-Banking



vio elettronico delle transazioni bancarie in un attimo tutto è fatto.

TRASPARENTE E LOGICO

Per quanto concerne l'impiego dell'e-banking per scopi strettamente aziendali, Elmiger trova che il software delle due grandi banche UBS e Crédit Suisse offrono le premesse migliori. Apprezza tuttavia la consulenza offerta dalla Raiffeisen: l'impiegato della Banca Raiffeisen di Mittelrheintal a Windau, ad esempio, ha immediatamente riconosciuto il suo problema, senza pretendere di nascondere le debolezze del sistema. Gli ha anche però subito offerto la necessaria assistenza, come è poi successo con il lancio dell'offline-tool. Theo Elmiger si indispettisce quando, lavorando online, cambia il conto, effettua il pagamento e il sistema ogni volta ritorna automaticamen-

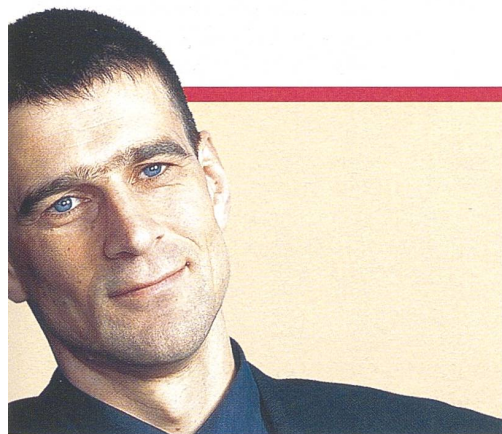
te al conto da cui era partito. «Questo andrebbe cambiato». Per il resto, trova il procedimento pratico, trasparente e logico.

La borsa online invece non lo interessa. Ed è uno che del crollo dei corsi azionari ne sa qualcosa. In questo caso preferisce recarsi personalmente dal consulente in investimenti della sua Banca Raiffeisen e decidere insieme con lui davanti a una tazza di caffè. È anche una buona occasione per incontrare la figlia Adriana, che lavora presso la Banca Raiffeisen di Mittelrheintal. In merito alla sicurezza dell'e-banking, Theo Elmiger non ha particolari timori: «Non è così facile violare una chiave di crittazione a 128 bit», afferma. E dopotutto usa internet molto spesso anche per lavoro. Teme molto di più i virus che si annidano negli e-mail e nel web. Due anni fa uno di questi virus gli ha mandato in tilt l'intero sistema.

La sicurezza non preoccupa nemmeno Damian Gort, 21 anni, originario di Flums e studente di economia all'Università di San Gallo: «Forse non ho riflettuto abbastanza su questo aspetto». È comunque persuaso che «se non si commettono errori e si usano tutte le cautele del caso, l'eventualità che qualcosa vada storto con l'e-banking è molto remota». Trova molto ben fatte sia la pagina web che la presentazione del servizio, ma un poco macchinosa la registrazione delle polizze di versamento blu. La borsa online invece lo appassiona, anche se personalmente riprenderà le operazioni solo quando la situazione sui mercati azionari sarà migliorata.

Da metà marzo è possibile la contrattazione dei titoli SWX e VirtX. Maggiori informazioni sul prossimo numero di Panorama.

■ PIUS SCHÄRLI



L'opinione di Clemens Hasler, product manager di telebanking, basoft ag

memorizza nel computer la password e il numero del contratto. Scaricare da internet materiale o programmi sconosciuti è un ulteriore fattore di rischio.

Rispetto ad altri offerenti, qual è il grado di sicurezza di RAIFFEISENdirect?

Lo standard di sicurezza dell'e-banking in Svizzera è generalmente molto alto. E anche alla Raiffeisen teniamo in massimo conto il fattore sicurezza. Nei test, la nostra soluzione ha sempre ottenuto un ottimo punteggio.

Quali aspetti vanno ancora migliorati?

In teoria nessuno, anche in tema di sicurezza non si può mai pretendere di aver detto l'ultima parola. Sono necessari un controllo permanente e un adeguamento costante alle nuove conoscenze.

In che modo e con quale scadenza verificate se il sistema è premunito contro gli attacchi degli hacker?

Più volte l'anno, alcuni specialisti del settore IT cercano di individuare per noi i punti deboli nella sicurezza e di «violare» i sistemi RAIFFEISENdirect. Queste conoscenze vengono costantemente utilizzate per migliorare il servizio.

Vi servite dunque dei cosiddetti «hacker etici»...

Queste persone, alle dipendenze di ditte specializzate, sono appunto detti «hacker etici»,

nel senso che hanno l'obbligo di segnalare quanto hanno scoperto, per il bene del cliente.

Qual è la frequenza degli attacchi alla clientela di RAIFFEISENdirect?

Posta in questo modo, a questa domanda non è possibile rispondere. In ogni caso, non abbiamo alcuna conoscenza di simili «attacchi» ai nostri clienti.

Tra coloro che hanno sottoscritto il contratto, qualcuno ha già subito dei danni?

No. Occorre tuttavia tenere presente che la definizione di «danno» non è molto chiara.

Dove vivono gli hacker?

Ce ne sono in tutto il mondo, anche se negli ultimi tempi i mass media hanno parlato molto della Russia e dell'Estremo Oriente... per via dei famigerati virus.

La soluzione Raiffeisen è davvero user friendly?

Direi che è molto user friendly, semplice e logica. Non siamo a conoscenza di un eventuale confronto, un cosiddetto benchmarking, di un esperto riconosciuto.

Dove va l'e-banking? Verso un servizio mobile via telefono cellulare?

Sì. Il prossimo servizio probabilmente sarà proprio un mobile-banking. E nelle economie domestiche ci sono più cellulari che PC!

Intervista: Pius Schärli

La questione della sicurezza nell'e-banking è un tema inesauribile. Quali sono gli aspetti da considerare al riguardo?

Grazie alla crittografia SSL a 128 bit (algoritmo di tipo robusto), il trasferimento dati con RAIFFEISENdirect è uno dei modi più sicuri per trasmettere dati via internet. La SSL (Secure Socket Layer) è una tecnica di crittazione sviluppata per permettere ai browser e ai server del web di comunicare e trasmettere dati via internet in maniera sicura. L'indirizzo internet (URL) di una pagina web con collegamento SSL inizia con «https://» e il collegamento stesso è attivato quando ambedue le parti - vale a dire l'utente e il server - lavorano con la massima crittazione possibile.

In materia di sicurezza, il rischio maggiore è peraltro rappresentato dallo stesso cliente. Siamo venuti a conoscenza di imperdonabili leggerezze come quella di annotare sulla lista dei codici da stralciare anche il numero del contratto e perfino la password. Sono errori che possono costare caro, come quando si

Alltour

Crociera fluviale Reno - Neckar

Koblenz - Stuttgart Stuttgart - Koblenz

Una combinazione fantastica!

Il Reno, nel suo tratto centrale, seduce per i suoi romantici castelli, soleggiati vigneti e la rupe della mitica Loreley. La navigazione sul pacioso fiume Neckar offre una vista panoramica indimenticabile attraversando le regioni «Schwabenland» e «Odenwald».

MS SWISS RUBY è una motonave di moderna concezione costruita nel 2001. Naviga con bandiera elvetica, è lunga 85 metri, larga 11 e dispone di ricevimento, boutique, ristorante con ottima cucina e servizio molto curato, salone e bar panoramico, pista da ballo, sauna e terrazza-solarium. Le 43 cabine a 2 letti, sono tutte esterne e tutte dotate di doccia/wc, asciugacapelli, aria condizionata, TV, radio, minibar, cassetta di sicurezza. Le cabine sul ponte superiore sono dotate di porta-finestra. Le 43 cabine sono ad uso esclusivo degli ospiti Alltour.

Programma del viaggio

1 giorno Ticino - Koblenz: Partenza in pullman gran turismo, dotato di toilette, fino a Koblenz. Pranzo durante il tragitto. Dopo l'arrivo giro della città ed imbarco.

2 giorno Koblenz - Rudesheim: Escursione fac. a Cochem. Il pomeriggio in navigazione verso Rudesheim. Dopo l'attracco escursione fac. con visita del «Siegfrieds Musikkabinett».

3 giorno Rudesheim - Heidelberg: Piacevole e rilassante giornata di navigazione a bordo della lussuosa nave albergo. Si lascerà il Reno per entrare nel Neckar e raggiungere Heidelberg.

4 giorno Heidelberg - Neckargemünd: In mattinata: visita guidata fac. della città, poi in navigazione fino a Neckargemünd.

5 giorno Neckargemünd - Bad Wimpfen: Dopo una panoramica crociera sul fiume Neckar, si raggiunge Eberbach. Navigazione a Bad Wimpfen.

6 giorno Bad Wimpfen - Ludwigsburg: Passeggiata attra verso la piccola città. Poi, navigando contro corrente, si risalirà il Neckar fino a Lauffen. Possibilità di degustare vino di produzione locale.

7 giorno Ludwigsburg - Stuttgart: Visita fac. del famoso castello di Ludwigsburg. Il castello dispone inoltre di un affascinante giardino. Navigazione a Stuttgart, capoluogo dello «Schwabenland». Giro città fac. Captain's Dinner a bordo.

8 giorno Sbarco e rientro in Svizzera



Il prezzo comprende:

- Viaggio in pullman gran turismo a Koblenz e da Stuttgart
- Cocktail di benvenuto sulla nave
- 7 pernottamenti nella cabina scelta
- Pensione completa a bordo della MS SWISS RUBY, in cabina doppia, ponte inferiore, incluso tè e caffè
- Uso della sauna a bordo
- Giro città a Koblenz
- Visita guidata a piedi Eberbach ▲, Bad Wimpfen e Speyer ▼
- Tasse portuali
- Trasferimenti e mance a bordo
- Accompagnatore Alltour durante tutto il viaggio
- Documentazione per il viaggio.

Le partenze dal Ticino sono garantite con un minimo di 20 partecipanti.

Date 2002

- | | |
|--|-------------------------|
| <input type="checkbox"/> Koblenz - Stuttgart ▲ | 20.07. - 27.07. (sa-sa) |
| <input type="checkbox"/> Stuttgart - Koblenz ▼ | 27.07. - 03.08. (sa-sa) |

Prezzo per persona

da Frs. 1990.-

Supplementi (per persona)

- | | |
|---|------------|
| <input type="checkbox"/> Cabina 2 letti ponte superiore | Frs. 250.- |
| <input type="checkbox"/> Cabina doppia uso soingola | Frs. 650.- |
| <input type="checkbox"/> Assicurazione spese d'annullamento e rimpatrio | Frs. 45.- |

Escursioni facoltative:

- | | |
|--|------------|
| <input type="checkbox"/> Cochem ▲ | Frs. 20.- |
| <input type="checkbox"/> Siegfrieds Musikkabinett ▲ | Frs. 15.- |
| <input type="checkbox"/> Giro città Heidelberg | Frs. 25.- |
| <input type="checkbox"/> Visita di Lauffen con degustazione vini | Frs. 25.- |
| <input type="checkbox"/> Castello Ludwigsburg | Frs. 20.- |
| <input type="checkbox"/> Giro città Strasburgo ▼ | Frs. 30.- |
| <input type="checkbox"/> Giro città Mainz | Frs. 35.- |
| <input type="checkbox"/> Forfait escursioni ▲ | Frs. 95.- |
| <input type="checkbox"/> Forfait escursioni ▼ | Frs. 125.- |

Vogliate farmi pervenire il vostro catalogo «Crocieri fluviali»,
gratuito e senza alcun impegno da parte mia (vedi indirizzo sotto).

Edizione tedesco francese

Abbiamo già deciso, ci iscriviamo al seguente viaggio:

Rinuncio all'assicurazione obbligatoria, poiché sono già assicurato presso: _____

1. Cognome/nome _____ 2. Cognome/nome _____

Indirizzo _____ CAP / luogo _____

Telefono _____ Data di nascita _____

Organizzazione, iscrizione o richiesta di informazioni:

ALLTOUR SA, Via Geretta 6, 6902 Lugano FAX 091 - 985 70 09, e-mail alltour@bluwin.ch

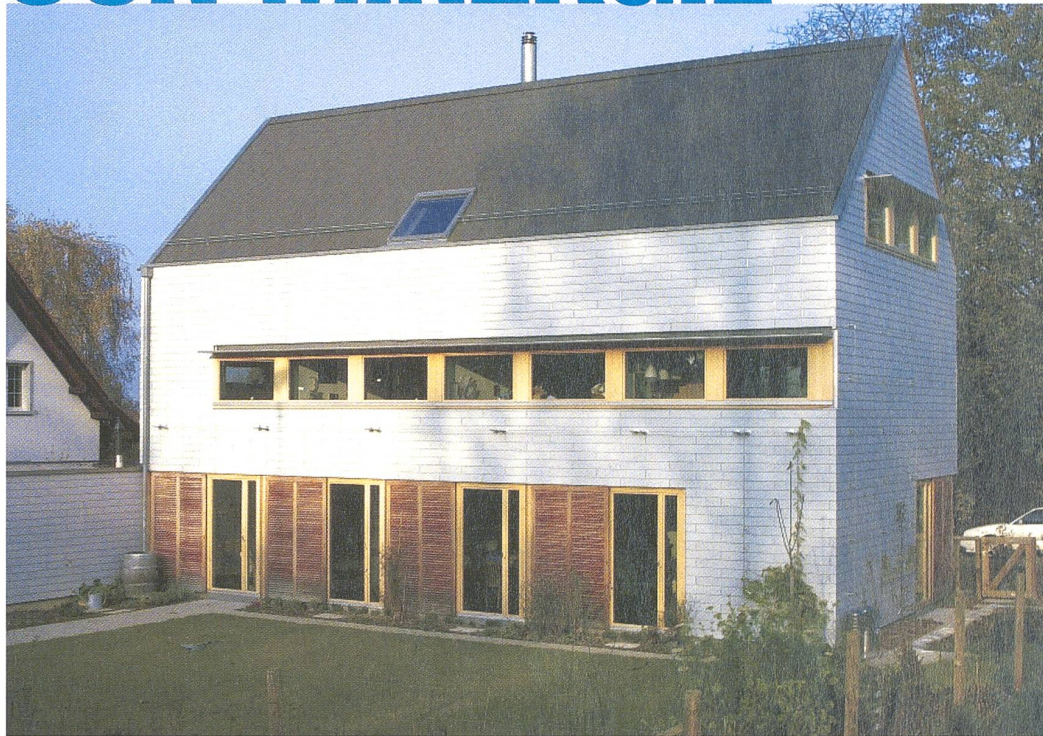
PA0214i

Informazione e riservazione: TEL 091 985 70 00

Alltour

PIÙ COMFORT CON MINERGIE

*Chi abita in una casa Minergie, gode di una **QUALITÀ ABITATIVA E DI VITA** elevata, oltre al fatto che consuma meno energia. Fra non molto si potrà beneficiare anche dell'**IPOTECA MINERGIE**, che la Raiffeisen, quale primo Gruppo bancario elvetico, introdurrà a fine giugno 2002.*



In Svizzera stanno guadagnando sempre più terreno le costruzioni firmate Minergie. Negli ultimi tre anni, sono oltre 1500 gli edifici che hanno ottenuto il certificato Minergie. Un minor consumo di energia da riscaldamento, una qualità abitativa e di vita più elevata e il mantenimento del valore dell'immobile: è quanto promette un edificio costruito secondo gli standard Minergie.

PROMOZIONE RAIFFEISEN

Alla fine di giugno del 2002, le Banche Raiffeisen, quale primo Gruppo bancario elvetico, introdurranno l'ipoteca Minergie. La nuova ipoteca è il complemento ideale alla gamma dei prodotti esistente, dato che prosegue l'impegno della Raiffeisen nell'ambito dello sviluppo sostenibile. Nel maggio dell'anno scorso, le Banche Raiffeisen avevano infatti lanciato i fondi d'investimento «Raiffeisen Fonds Futura», i quali investono in imprese che, grazie alle loro modalità economiche, tengono in particolare considerazione l'uomo e l'ambiente. Il successo ottenuto – alla fine

dell'anno i fondi investiti ammontavano a circa 160 milioni di franchi – è la riprova che i clienti Raiffeisen vogliono accedere a prodotti bancari che rispettano lo sviluppo sostenibile.

«L'introduzione dell'ipoteca Minergie è una chiara affermazione della posizione della Raiffeisen nei confronti dell'attuale problematica ambientale», dichiara Adrian Stiffler, product manager presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen a San Gallo. «In questo

modo», prosegue Adrian Stiffler, «intendiamo contribuire alla riduzione del consumo energetico. Le costruzioni secondo le norme Minergie hanno un futuro e riteniamo che questa tendenza si stia stabilizzando».

MEZZO PUNTO RISPARMIATO

Il modello di risparmio energetico non è riservato soltanto agli ecologisti convinti. «Con l'ipoteca Minergie ci rivolgiamo a tutti i clienti

I re dell'acqua

INTEGRALE MC CH-Biel/Bienne - 02



Nei migliori negozi di sanitari e cucine in Svizzera

Design firmato in sala da bagno. Applausi scroscianti per le nuove star del buon gusto, della raffinatezza e dell'eleganza, nate all'insegna di una grande sensibilità estetica. Al centro dell'ambiente sono sempre la linea, il colore e la funzionalità, perché il bagno di oggi non è più una pura formalità, ma una forma nuova di cultura personale. E ognuno dei nostri bagni

è un piccolo capolavoro artistico. Benvenuti nella nostra esposizione, e buon divertimento nella scelta del vostro prodotto ideale: dall'A come Axor alla Z come Zenith.

Visitate dunque anche voi l'esposizione di bagni più attuale della Svizzera. Non perdetevi l'occasione.

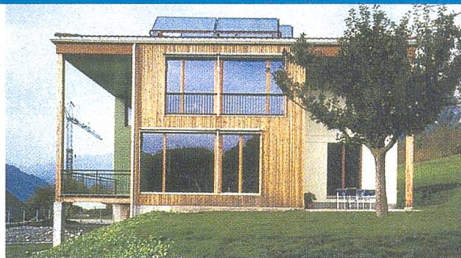
SARISA

SANITAS TROESCH

La ditta all'avanguardia per cucine e bagni

Basel • Biel/Bienne • Carouge-Genève • Chur • Contone • Crissier • Develier • Jona-Rapperswil • Köniz-Bern • Kriens • Lugano • Olten • Sierre • St. Gallen • Thun • Winterthur • Zürich
www.sanitastroesch.ch

Ecco quanto potete risparmiare grazie allo standard Minergie:



Nuova costruzione EFH, 7412 Scharans GR

Anno di costruzione	1999
Superficie di riferimento energetico	349 m ²
Valore energetico calore	19.4 kWh/m ² a
Osservazioni	Elementi di legno Pompa termica e riscaldamento a legna Aerazione confortevole

	Standard	MINERGIE
Spese d'investimento	100% CHF 712 000	103,0% CHF 732 000
Costi energetici annuali	100% CHF 3 176	18,0% CHF 579
Spese medie annuali	100% CHF 60 307	93,5% CHF 55 654
Ipoteca Raiffeisen Minergie a tasso privilegiato	100%	99,5%
Beneficio sui tassi d'interesse all'anno	CHF 0	CHF 1 250

che vogliono vivere in sintonia con l'ambiente e godere di un maggiore comfort, consumando nel contempo meno energia», sottolinea Adrian Stiffler.

Il tasso d'interesse di un'ipoteca Minergie è di mezzo punto percentuale inferiore ai tassi praticati sulla prima e la seconda ipoteca. La nuova ipoteca è garantita fino a un massimo di 250 000 franchi e può essere accesa come ipoteca a tasso variabile o fisso con una durata di quattro anni, facendo così risparmiare fino a 1250 franchi all'anno. «Abbiamo stabilito l'importo massimo a 250 000 franchi, poiché equivale all'importo delle misure edilizie che vengono introdotte per migliorare il bilancio energetico di una casa», precisa Adrian Stiffler. Le Banche Raiffeisen concludono l'ipoteca Minergie su presentazione del relativo cer-

tificato. Se il futuro proprietario decide di costruire la sua nuova casa secondo gli standard Minergie, la domanda con la documentazione relativa ai progetti dell'architetto dev'essere presentata, fin dalla fase progettuale, all'Ufficio del risparmio energetico (per il Ticino). Dopo attento esame, detto ufficio rilascia il certificato Minergie. Alcuni Cantoni si assumono i costi per il rilascio del certificato, che ammontano a circa ca. 750 franchi.

I MAGGIORI COSTI SI COMPENSANO

Se si decide di costruire una casa secondo gli standard Minergie, occorre considerare che i costi sono più elevati. I materiali necessari, la tecnica della casa e l'aerazione confortevole richiedono tuttora fino al cinque per cento di costi d'investimento in più. A lungo termine,

tuttavia, questi maggiori costi, sono più che compensati. «Lo standard Minergie offre un buon mantenimento o aumento del valore dell'immobile», dichiara Franz Beyeler, responsabile dell'associazione Minergie di Berna. La migliore qualità abitativa e di vita «convince sempre più gli investitori edili», afferma ancora Beyeler. E la cosa più importante è che costituisce un atout per l'ambiente: l'abituale consumo energetico può essere ridotto di oltre il 50 per cento.

Per conseguire il marchio Minergie, un edificio nuovo o ristrutturato deve soddisfare determinate condizioni. Sono infatti indispensabili un involucro stagno (affinché non entri aria fredda in presenza di vento), un isolamento termico spesso (affinché in inverno il calore non vada disperso attraverso pareti, tetto e finestre e, in estate, non penetri nella casa) e un'aerazione confortevole (affinché i vantaggi dell'impermeabilità e dell'isolamento termico non siano annullati dal ricambio d'aria mediante l'apertura delle finestre).

ALL'AVANGUARDIA

Nell'ambito delle costruzioni a consumo ridotto, la Svizzera è all'avanguardia nel raffronto internazionale. «Abbiamo contatti con la Germania e l'Austria», spiega Franz Beyeler, «ma in questi paesi le costruzioni Minergie sono ancora in una fase embrionale.» È infatti recente in Germania il rilascio del primo certificato Minergie destinato ad un edificio scolastico.

Oltre al settore edile, la concezione Minergie può essere estesa anche ai veicoli a motore. Le nuove automobili con un consumo di carburante di soli tre litri al cento costituiscono un passo importante verso la mobilità Minergie. In futuro, lo standard Minergie dovrebbe quindi acquisire maggiore importanza anche al di là dei confini svizzeri.

■ JEANNETTE WILD



4/02 PANORAMA RAIFFEISEN

INFO

Per maggiori informazioni sullo standard Minergie, potete rivolgervi a:

Geschäftsstelle MINERGIE
Steinerstrasse 37, 3000 Berna 16
Telefono 031 352 51 11
Telefax 031 352 42 06
Internet www.minergie.ch

Dalla fine di giugno 2002, potete ottenere informazioni complete sull'ipoteca Minergie della Raiffeisen presso le Banche Raiffeisen o via internet al sito www.raiffeisen.ch.

«MI SENTO UN PO' IMPORTANTE»

Ilaria CAREDDU DI GIORNICO è la milionesima socia Raiffeisen. Siamo andati a casa sua per conoscerla meglio e sapere cosa prova ad essere diventata una... milionaria!

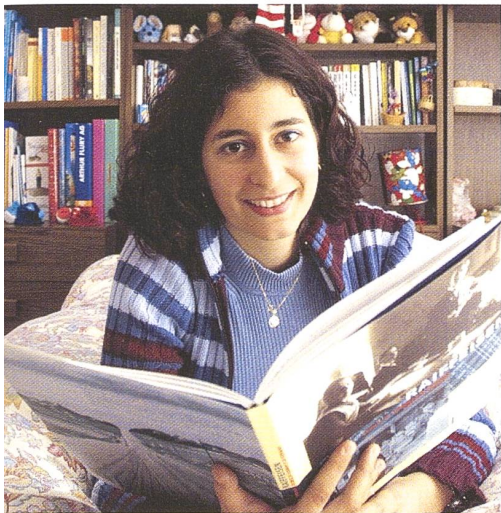
Ci apre la porta con un sorriso dolce, proprio come lei. I suoi occhi e capelli scuri non tradiscono le sue origini sarde. Ilaria Careddu, 22 anni compiuti il giorno di San Valentino, abita a Giornico con la mamma Lina, il papà Nicola e il gatto «Micio». Ha un fratello e una sorella più grandi che vivono ormai fuori casa. Non le sembra vero che, per caso, sia improvvisamente diventata una notorietà. «Sì, è strano. Difficile dire cosa provo. Ma sicuramente mi sento un po' importante», ci dice con una punta di timidezza, riferendosi all'essere uno dei tre milionesimi soci Raiffeisen della Svizzera.

A TAVOLA CON VINCENZ

Le chiediamo dell'invito che ha ricevuto per recarsi sul cantiere dell'Expo.02 a Neuchâtel: «È stata una giornata bellissima e molto interessante. Sono stata accompagnata dal direttore della Banca Raiffeisen Leventina, Carlo Barbieri che è una persona gentilissima e molto cordiale. A Neuchâtel abbiamo incontrato gli altri due ...milionari della Svizzera tedesca e della Svizzera francese. E abbiamo conosciuto la direttrice dell'Expo, Nelly Wenger. Ma soprattutto ho avuto il privilegio di pranzare con il presidente della direzione del-



Anche Micio è orgoglioso della sua padrona.



Il libro sulla storia Raiffeisen: un dono gradito.



Ilaria davanti alla «sua» banca.

l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, Pierin Vincenz. Ho apprezzato il fatto che parlasse italiano con me, anche se la lingua ufficiale della giornata era il francese».

SUPPLENZE, CANTO E PALLAVOLO

Rotto il ghiaccio, le chiediamo di parlarci un po' di lei. «Micio» – che si è appisolato sul divano – sembra poco interessato alla discussione. E anche quando Ilaria lo prende in braccio per una serie di scatti fotografici, volta la testa dall'altra parte. «Gli animali mi piacciono molto – ci dice Ilaria – e adoro i bambini. Per questo motivo ho scelto di frequentare la Magistrale che ho concluso nel giugno del 2001. Sfortunatamente non ho trovato un impiego fisso. Per il momento mi accontento delle supplenze. Una delle mie passioni è il canto. Dirigo una piccola corale di allievi delle elementari e teniamo dei concerti in chiesa in occasione del Natale o della Pasqua. Mi piace molto anche ballare. Altre passioni? Da piccola e per otto anni ho fatto ginnastica ritmica. Da quest'anno faccio parte del gruppo pallavolo locale. Giochiamo a livello amatoriale, per fare un po' di movimento e divertirci. Inoltre sono nel comitato direttivo del Circolo culturale sardo Coghinas (che prende il nome di

un lago, ndr.) con sede a Bodio». Arriva la mamma Lina con il caffè. «Ah, che bella la Sardegna! Ci manca tanto il mare...». Anche Ilaria è d'accordo. E come non capirle: un'isola tanto bella e suggestiva è certamente in netto contrasto con la fredda parete rocciosa che si intravede dalla finestra e che domina Giornico. Ilaria aggiunge che da quest'anno è pure entrata a far parte del comitato carnevale.

UNA BANCA...UMANA

Tanti impegni, oltre a quello recente di rappresentare il milionesimo socio Raiffeisen: «È stata una sorpresa! Su consiglio dei miei genitori ho deciso di aprire un conto di risparmio per soci presso la Raiffeisen di Giornico. E questo per poter versare i miei primi guadagni. Non conoscevo granché di questa banca, se non per sentito dire da papà e mamma che sono clienti da anni. In seguito mi hanno annunciato che ero uno dei tre milionesimi soci».

Quali sono le tue prime impressioni sulla Raiffeisen? «Mi piace la cordialità, la comodità della vicinanza e l'umanità di questa banca. Mi soddisfa anche il fatto che sia una cooperativa nella quale i soci hanno voce attiva. Penso che parteciperò sicuramente alla prossima

assemblea generale che è anche un bel momento per conoscersi».

CAPILLARITÀ IMPORTANTE

Cosa auguri alle Raiffeisen? «Che continuino a vivere nei paesi e che restino un punto di riferimento. Penso che la prossimità alla clientela sia il punto di forza della Raiffeisen e uno dei motivi del suo successo. Mi piace pensare che, a differenza delle grandi banche che mirano alla centralizzazione, la Raiffeisen sia capillare e coltivi i rapporti con i piccoli clienti. In fondo è nata come cassa rurale, non è vero?». Sono trascorsi oltre cento anni da allora, cosa sai della storia e della filosofia Raiffeisen? «Se devo essere onesta, ancora poco. Ma ho ricevuto in dono il libro 'Raiffeisen – Storie di uomini e di denaro' che leggerò senz'altro per saperne qualcosa in più».

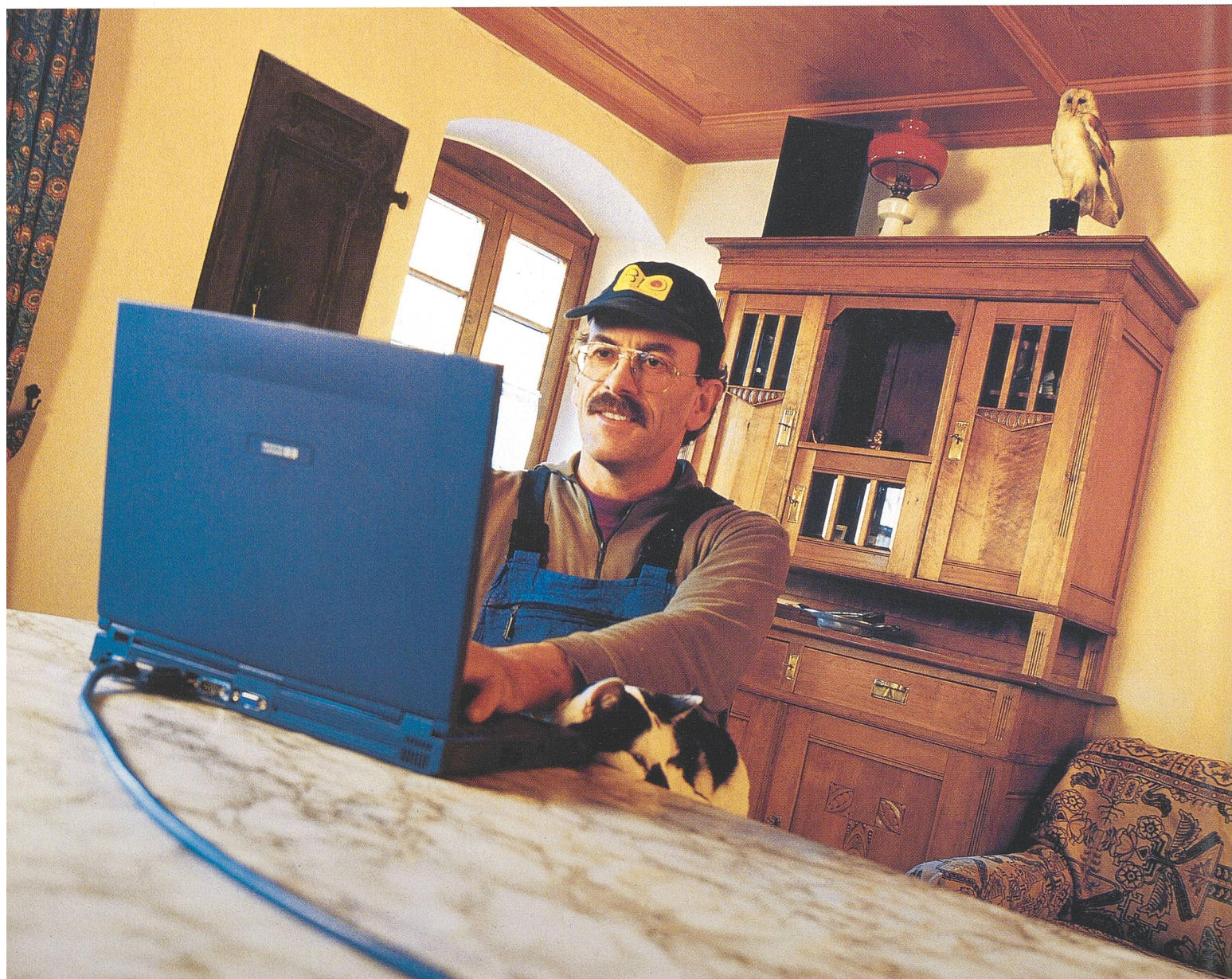
Quali sono i servizi Raiffeisen che sfrutti? «Per il momento uso l'ec. Ma sto valutando la possibilità di prendere anche una carta MAESTRO».

Fuori piove, ma Ilaria acconsente a fare qualche fotografia davanti alla Banca e nel nucleo di Giornico. Prima di uscire ci chiede: «Va bene se prendo l'ombrello della Raiffeisen?».

■ LORENZA STORNI

BESTIAME ALL'ASTA VIRTUALE

*Aperto nel gennaio 2000, il portale internet «www.agrigate.ch» è un **UTILE STRUMENTO** di **LAVORO** per l'agricoltura. L'ampia offerta di servizi include anche la possibilità di confrontare i prezzi, acquistare i prodotti o informarsi sulle previsioni del tempo.*



Il portale internet è stato allestito da un gruppo di 25 esperti del settore agrario e tecnologico. Attualmente 15 collaboratori si occupano del suo ulteriore sviluppo e della messa a punto di nuove soluzioni tecnologiche. Per la gestione del sito, il team può contare sul sostegno di consulenti aggiunti, che vantano un solido know how e una lunga esperienza nel settore agrario e tecnologico. Il Gruppo Raiffeisen detiene una partecipazione alla ditta AgriGate AG, insieme

con l'Unione svizzera dei contadini, alla NetInvest (che fornisce il capitale di rischio), alla Ameropa (attiva nel commercio agrario), nonché al gruppo fondatore della società. La possibilità di fare le prime, preziose esperienze nell'e-business e di contribuire ad assicurare la sopravvivenza a lungo termine dell'agricoltura svizzera – confrontata con la concorrenza estera – sono i principali motivi alla base della partecipazione. Il tradizionale legame con l'agri-

coltura è anche evidenziato dal fatto che in questo settore del mercato la Raiffeisen detiene una quota di oltre il 40 per cento.

Attraverso la piattaforma internet, l'organizzazione Raiffeisen offre beni d'investimento e prodotti per il leasing finanziario. A partire dall'anno prossimo, è previsto un progressivo ampliamento dei servizi e in futuro sarà possibile svolgere le operazioni di pagamento direttamente dal portale.

«**A**grigate.ch mi dà la possibilità di mettere a confronto senza nessuna fatica le offerte sul mercato per le macchine agricole, gli abiti da lavoro, il foraggio, il combustibile...», spiega Guido Weber, agricoltore di Arth/SZ. Diversamente da molti opuscoli e inserzioni, il portale internet di AgriGate riporta infatti anche il listino prezzo dei prodotti commercializzati. «Questo mi permette di avere una visione d'insieme sia degli offerenti che dei prezzi», continua Weber.

Il portale agrigate.ch vuole anche essere una piattaforma per lo scambio di beni, servizi e informazioni nel settore dell'economia agraria. I servizi offerti mirano a rafforzare in maniera duratura la competitività degli operatori attivi sul mercato in tutte le fasi della produzione e del commercio. Stefan Schärer, direttore di AgriGate, spiega: «Il nostro portale ha lo scopo di evidenziare le strutture di un mercato altrimenti poco trasparente e di offrire a tutti gli operatori del settore agrario informazioni di prima mano». Con agrigate.ch i contadini hanno la possibilità di informarsi in maniera rapida, completa e continua. La premessa è tuttavia la presenza in rete del maggior numero possibile di offerenti. Ma purtroppo non tutti i commercianti si preoccupano di pubblicizzare la loro merce sul mercato virtuale, come ha potuto constatare Urs Wegmann, agricoltore di Aesch presso Neftenbach/ZH: dopo aver acquistato un determinato prodotto direttamente dal portale, ha scoperto che lo avrebbe potuto avere da un commerciante della sua regione, ad un prezzo inferiore e soprattutto franco domicilio.

PREZZI A CONFRONTO

Per fruire dei servizi di agrigate.ch basta iscriversi online. A un anno dall'apertura del portale, i membri registrati sono circa 2800. Considerando che in Svizzera gli agricoltori sono 50mila, il potenziale è ancora quasi tutto da sfruttare. Il 90 per cento delle persone iscritte

appartiene alla categoria dei contadini e dei collaboratori di aziende e organizzazioni agricole. Il rimanente 10 per cento è composto da piccole e medie aziende (PMA). L'utente tipo del portale ha un'età variante dai 20 ai 40 anni.

Il portale agrigate.ch conta circa 40mila connessioni al mese. I visitatori lo utilizzano soprattutto per confrontare i prezzi, per raccogliere informazioni sui prodotti e per aggiornarsi sulle previsioni del tempo. Il sito si è sviluppato ed attualmente offre circa 800 prodotti di differenti categorie: concimi, agenti per la profilassi delle piante, foraggi, macchinari e materiali vari. A questo si aggiunge una vasta offerta online nell'ambito di Agropool, il forum di tecnica agricola che raggruppa oltre 190 offerenti che complessivamente vendono più di 3600 macchine agricole.

In merito al futuro di AgriGate, il direttore Stefan Schärer afferma l'intenzione di raggiungere il break-even-point entro il 2003, concentrando gli sforzi su tre settori: «Occorre in primo luogo coprire il fabbisogno di informazione degli agricoltori, mediante un portale internet sempre più efficiente. Poi è necessario rispondere alle esigenze informatiche delle PMA e delle associazioni, mediante servizi web innovativi e standardizzati, come ad esempio l'Agropool. E infine AgriGate deve elaborare soluzioni internet individuali, in qualità di partner specializzato nell'e-business per l'economia agricola.

BESTIAME ALL'ASTA SU INTERNET

Le aste virtuali del bestiame sono un passo in questa direzione. Lo scorso anno sono state organizzate le prime vendite all'asta, nelle quali gli interessati potevano dapprima visionare l'offerta online e poi partecipare alla compravendita, sia di persona che via internet. Nelle tre aste condotte in questo modo, su 100 animali in vendita 20 sono stati assegnati al miglior offerente in rete. Questo successo ha indotto AgriGate a ripetere l'esperimento con maggiore frequenza in futuro.

Il ramo più tradizionale dell'agricoltura si serve della più moderna tecnologia. Questo è molto positivo, ma bisogna evitare di farsi prendere dall'entusiasmo e dimenticare che numerosi agricoltori hanno ancora parecchie difficoltà con queste tecnologie. Le abitudini acquisite in una tradizione decennale non possono essere cambiate dall'oggi al domani. «Ci siamo ben presto resi conto che il cambiamento richiede tempi piuttosto lunghi», osserva lucidamente Stefan Schärer. Due anni fa, al momento della fondazione di AgriGate, vigeva una grande euforia circa lo sviluppo di internet. Le idee e le possibilità offerte dalla tecnica per l'e-business sembravano allora illimitate.

Lo scorso anno le vendite sulla piazza finanziaria virtuale sono state modeste. L'agricoltore desidera in primo luogo informarsi in merito ai prodotti e ai prezzi, ma poi quando acquista tende a servirsi dei canali usuali. Lo conferma anche Guido Weber: «Nella mia cerchia di conoscenti dilaga ancora un forte scetticismo. Molti sono interessati al portale, ma esiste ancora una certa inibizione ad acquistare un prodotto via internet». Per Urs Wegmann, un ulteriore impedimento è il fatto che numerosi contadini sono ancora attivamente «corteggiati» dai rappresentanti delle ditte fornitrici e dunque internet rimane un canale di secondaria importanza. Inoltre, molti non sono (ancora) disposti a rinunciare al tradizionale contatto personale.

■ JEANNETTE WILD



CONCONI
www.conconi.com

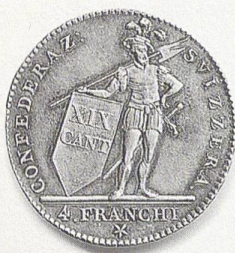
azioni
ioniere ed.
meabilizzazione
ioniere riscaldamen
one tetti **sanitari** lattonier
amenti **riscaldamenti** sanitari
anitari **lattoniere edile** lattor
impermeabilizzazione tetti
azione tetti sanitari riscaldam
sanitari lattoniere edile imperr
corteglia-chiasso-balerna
Tel. +41 091 646 50 44
Fax +41 091 646 13 45
info @ conconi.com

PRONTO INTERVENTO
079 616 24/24



SANITARI
RISCALDAMENTI

Monete da collezione:
un pezzo di storia fra le mani!



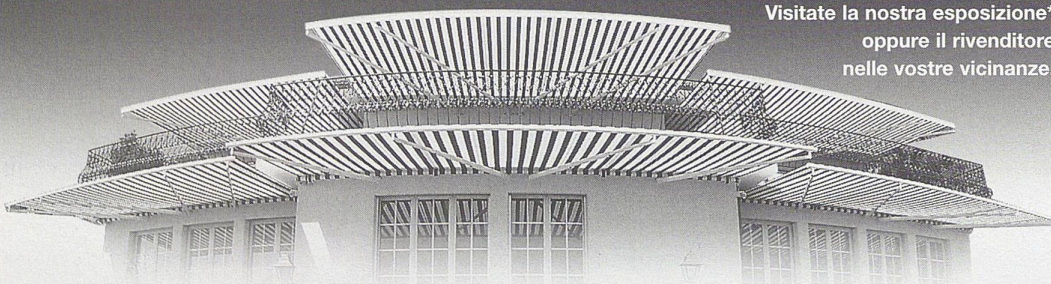
1942-2002

Da 60 anni ci occupiamo dei collezionisti di monete in tutto il mondo:

- ▶ Monete dell'antichità, del medioevo e dell'era moderna fino al 1850 circa
- ▶ Medaglie
- ▶ Monete svizzere e medaglie fino al 1850
- ▶ Vendita, aste, stime, perizie, consulenza, acquisto di pezzi singoli e di intere collezioni

Münzen und Medaillen AG Basel, (Dr. Bernhard Schulte/Dr. Hans Voegtli),
Malzgasse 25, Casella postale 3647, 4002 Basilea,
telefono 061/272 75 44, fax 061/272 75 14

Protezione solare...



...di grande qualità.
Visitate la nostra esposizione*
oppure il rivenditore
nelle vostre vicinanze.

Tende da sole Tapparelle di sicurezza Comandi automatici

* Lu - Ve aperto
preavviso desiderato

www.stobag.com

STOBAG
Pilatusring 1
5630 Muri AG
Tel. 056 675 42 00
Fax 056 675 42 01



velopa

Sistemi di sbarramento

Dall'efficace paletto salva-parcheggio, alle barriere automatiche per diverse esecuzioni, ai differenti modi di sbarramento per le zone pedonali. Tutti i prodotti Velopa offrono una grande qualità, un'installazione semplice e sono di costruzione robusta. Per ulteriori informazioni:

www.velopa.ch

Soluzioni innovative per tettoie, sistemi di sbarramento e di parcheggio.

Velopa SA, Limmatstrasse 2, Casella postale, CH-8957 Spreitenbach
Telefono 056 417 94 00, fax 056 417 94 01, marketing@velopa.ch

DAL BLU ALL'ARANCIONE



*Le polizze di versamento sono talmente amate in Svizzera che ogni altra alternativa riesce difficilmente ad attecchire. Con la nuova **POLIZZA DI VERSAMENTO ARANCIONE** è ancora tutto più semplice.*

«**N**el blu dipinto di blu», recita una famosissima canzone italiana. Ma nel mondo postale e bancario, il colore blu è ormai definitivamente tramontato, almeno per quanto riguarda le polizze di versamento: presto queste ultime verranno sostituite da quelle arancione.

IL COLORE BINARIO ARANCIONE

Il ritiro delle polizze di versamento blu ha le sue buone ragioni d'essere. Infatti, non sempre i sistemi di scanning nei centri di elaborazione delle banche sono in grado di distinguere senza errori le scritte su sfondo blu. L'arancione può ovviare a questo inconveniente. Già nel 1998 erano state ritirate dal mercato le polizze di versamento verdi, in seguito sostituite da quelle rosse. Anche allora, alla base del cambiamento di colore vi era un motivo analogo.

Per i clienti privati, la nuova polizza non comporta grandi cambiamenti: devono solo abituarsi al nuovo colore e ad alcune modifiche nel layout. Tutt'altra cosa è invece per chi allestisce le fatture e si stampa le proprie polizze di versamento: al più tardi entro la fine del 2003, dovranno adeguare i loro software per la stampa ai nuovi parametri. «Queste norme unificate garantiscono una migliore

qualità nel traffico dei pagamenti», asserisce Ernst Weber, product manager del traffico dei pagamenti presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen.

LUNGO PERIODO DI TRANSIZIONE

Ufficialmente, la polizza di versamento arancione è stata lanciata lo scorso ottobre. Grazie al lungo periodo di transizione concesso, ossia fino alla fine del 2003, anche le Banche Raiffeisen potranno smaltire tutte le polizze di versamento blu di cui dispongono, dopodiché saranno sostituite con quelle dal nuovo colore. «Utilizzando tutte le scorte di magazzino, diamo un importante contributo alla tutela dell'ambiente», dichiara Ernst Weber.

Le polizze di versamento sono molto amate in Svizzera. Solo le Banche Raiffeisen ne elaborano ogni anno oltre 13 milioni, di cui 9 milioni di color arancione fanno la parte del leone. Peraltro le polizze sono state introdotte solo nel 1971 e, fino ai cambiamenti di colore a cui stiamo assistendo, erano blu. Caratteristica principale della polizza di versamento arancione è il numero di riferimento, che stabilisce la relazione con il debitore. Già dal 1906 è in circolazione la polizza di versamento rossa, subentrata a quella verde. Finora non ha perso nulla della sua attrattiva; il riquadro per

le comunicazioni individuali ne costituisce un elemento tipico.

SVIZZERI TRADIZIONALISTI

Ora, le polizze di versamento hanno anche diverse alternative: citiamo, a titolo d'esempio, gli ordini di pagamento o la procedura di addebitamento diretto, che – nomen est omen – sgravano in notevole misura il cliente. Rispetto alle polizze di versamento, questi modi di pagamento rimangono tuttavia in secondo piano. Secondo Ernst Weber, questo atteggiamento restio avrebbe origini psicologiche: «Molti svizzeri hanno un'avversione immotivata al fatto che terzi possano accedere al loro conto». La maggior parte degli svizzeri continua a prediligere il pagamento diretto mediante le polizze di versamento: le crescite registrate annualmente, pari a circa il dieci per cento, attestano questa preferenza. Ma in un lontano futuro scompariranno sia le polizze di versamento arancione sia quelle rosse. Al momento non si sa ancora quando il nuovo mezzo di pagamento internazionale IPI (International Payment Instruction) le soppianderà. «Nonostante gli sviluppi in atto, le polizze di versamento sopravviveranno ancora per i prossimi dieci anni», parola di Ernst Weber.

■ DANIEL KNUS

L'IMMAGINE CONTA MOLTO

La pressione dell'opinione pubblica fa aumentare l'importanza dell'ETICA presso le aziende svizzere. Le CRITICHE aperte dei mass media agli stipendi da capogiro di taluni dirigenti vanno intese come un sintomo di questa nuova sensibilità.

A parole numerosi operatori economici si dichiarano disposti a lavorare in maniera maggiormente responsabile. Ma dai risultati del primo bilancio dell'Istituto Lassalle sulla situazione dell'etica nell'economia svizzera, emerge un quadro meno ottimistico. Nello studio «Etica 2002» la maggioranza dei dirigenti aziendali interpellati è dell'opinione che, negli ultimi tre/cinque anni, l'etica ha perso importanza nella società e nell'economia. Il sondaggio ha coinvolto i quadri di 187 tra le 2000 maggiori aziende del nostro paese.

REQUISITI MORALI IN AUMENTO

I partecipanti all'indagine hanno desunto le loro valutazioni negative da diversi fattori, tra cui il primato del denaro a scapito dei valori umani, il guadagno perseguito a breve termine, la mentalità rampante dei top manager, l'eccessiva importanza dello shareholder value e il generale venir meno della solidarietà. Per aumentare l'importanza dell'etica nello sviluppo sostenibile, gli interpellati hanno auspicato l'adozione di direttive etiche nei programmi aziendali, un miglioramento nella cultura imprenditoriale, un aumento della comunicazione e della trasparenza, nonché minori remore nel portare alla luce i comportamenti scorretti ad alto livello.

Per il professor Hans Ruh – direttore scientifico della Fondazione per l'etica applicata con sede a Richterswil – i pareri negativi espressi nel sondaggio non devono sorprendere più di tanto: «In linea di massima, i dirigenti interpellati sono sensibili al tema dell'etica, ma nella prassi quotidiana si rendono conto che per altre ditte le cose stanno diver-

samente». A suo parere il valore assegnato all'etica è attualmente alto come non mai in passato. «Il dibattito è molto acceso e i requisiti morali di cui le aziende devono dar prova sono aumentati negli ultimi anni».

SENZA SCHELETRI NELL'ARMADIO

Hans Ruh ammette tuttavia che per ora solo una «considerevole minoranza» dà molta importanza ai valori etici, mentre la maggioranza degli imprenditori deve ancora sviluppare questa coscienza. Le recenti rivelazioni della stampa sugli stipendi dei top manager equivalgono inoltre spesso a uno schiaffo morale per il comune cittadino. Ma la discussione attorno alle retribuzioni dimostra però anche che tutto può essere regolato alla luce del sole. «Aumenta il potere dell'opinione pubblica che diventa più influente».

Secondo Hans Ruh, questa nuova trasparenza non va sottovalutata. «Cresce l'importanza economica dell'immagine: avere scheletri nell'armadio è pericoloso per il buon andamento degli affari». Anche per prevenire questo rischio, come rileva lo studio dell'Istituto Lassalle, in Svizzera una ditta su due si sforza sistematicamente di adottare e sviluppare i valori etici nell'attività aziendale. Finora solo un imprenditore su nove ha però definito espressamente il concetto di «etica».

MANAGEMENT ETICO NECESSARIO

Con un sistema di management etico è possibile recuperare il ritardo. L'introduzione di strumenti eticamente orientati nell'amministrazione e nella cultura dell'azienda ha lo scopo di promuovere, mediante un costante processo di apprendimento, la motivazione

dei collaboratori, nonché di aumentare la credibilità e il buon nome dell'azienda. In qualità di consulente di strategie di management etico, Hans Ruh prospetta ai clienti che le adottano un sicuro miglioramento a lungo termine della loro forza innovativa e competitività.

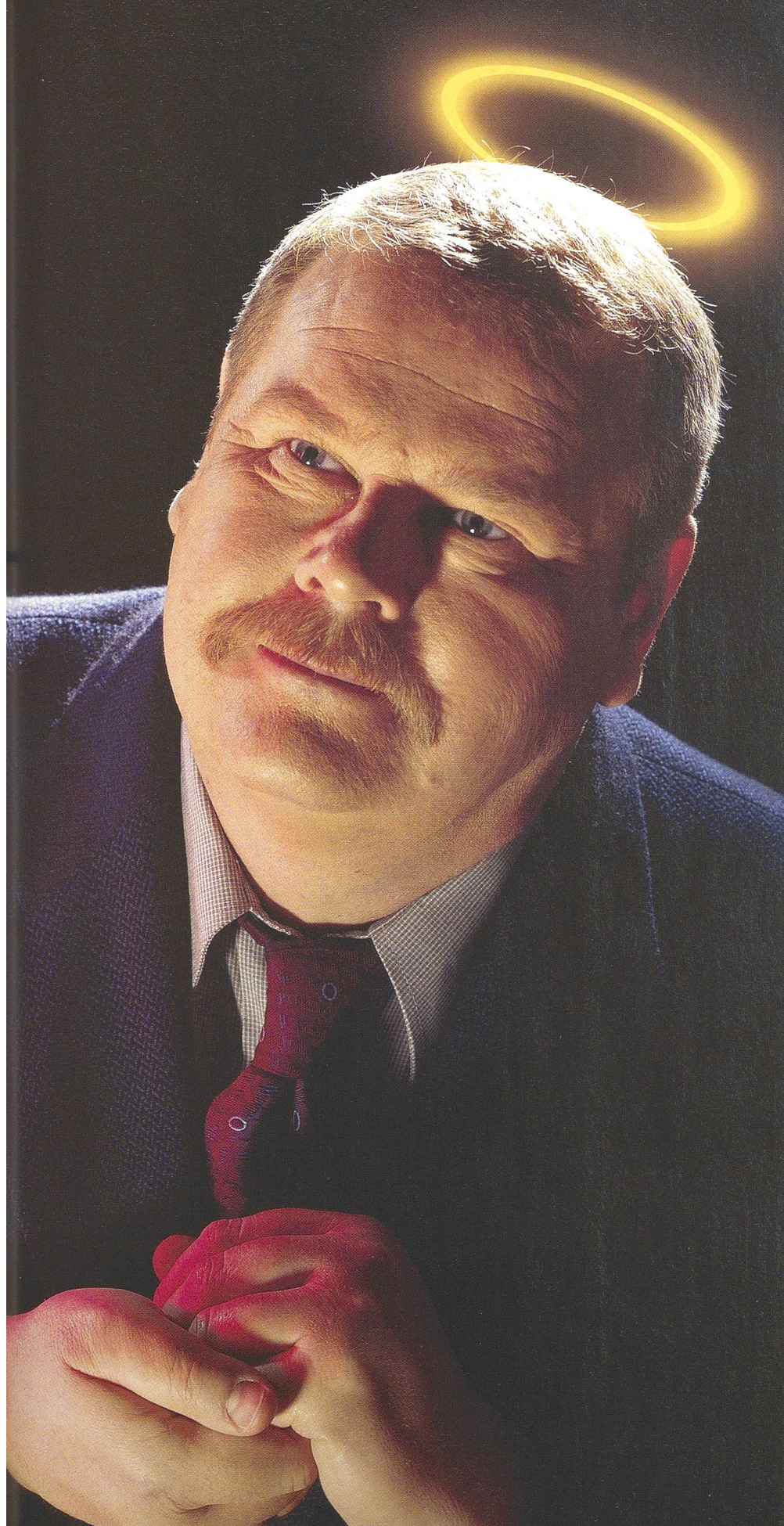
La necessità di porre al mercato condizioni quadro etiche è generalmente sentita, ma i pareri divergono sulla portata delle misure da adottare per regolamentare in questo senso l'attività delle aziende. Nello studio «Etica 2002», oltre la metà degli operatori economici si è dichiarata a favore di interventi dall'esterno. Un terzo invece li respinge, con la motivazione che il comportamento etico deve maturare nelle coscienze dei singoli individui, quale frutto di un'intima convinzione.

Per i sostenitori della regolamentazione etica, gli strumenti idonei a tale scopo sono nell'ordine: le direttive internazionali, la certificazione, le leggi nazionali e le normative settoriali.

VERSO LA CERTIFICAZIONE?

«Lo stato nazionale può orientare l'attività delle aziende solo fino a un certo punto. D'altronde, nell'era della globalizzazione, una normativa internazionale sembrerebbe la scelta più logica», afferma Hans Ruh. Tuttavia, considerato che una grande potenza come gli USA dimostra spesso e volentieri di non avere remore a disattendere le norme sottoscritte, la certificazione appare come la via maggiormente praticabile. «In materia di etica, le imprese più avvedute giungono alla conclusione che la soluzione migliore sia l'autoregolamentazione».

■ JÜRIG SALVISBERG



**In ambito etico,
gli imprenditori
non sono ancora
tutti dei «santi».**

Operare in maniera etica significa...

Gli imprenditori intelligenti applicano una politica aziendale eticamente corretta», sostiene Klaus M. Leisinger, direttore della Fondazione Novartis per lo sviluppo sostenibile. Lo studio «Etica 2002» dell'Istituto Lassalle ci aiuta a capire fino anche punto l'etica condiziona l'operato degli imprenditori del nostro paese e cosa essi intendano per comportamento etico. Oltre la metà degli interpellati ha definito l'etica un «agire secondo i principi dell'umanesimo». Circa la metà chiama in causa la propria coscienza, dimostra un senso di responsabilità per la terra e il cosmo e si attiene alle norme di comportamento unanimemente accettate nella nostra cultura.

Elencando i valori cardine nella loro azienda, in almeno quattro casi su cinque i manager menzionano l'affidabilità, il rendimento, nonché le leggi e le norme. Questi fattori vengono prima di altri come la morale, l'etica e la sostenibilità. Al momento di prendere decisioni di carattere imprenditoriale, le linee guida interne all'azienda hanno la priorità anche sull'ordinamento giuridico in vigore e sulla coscienza individuale.

Per quanto concerne la disponibilità a permettere che i valori etici condizionino l'attività aziendale, i dirigenti interpellati la ritengono massima presso di loro, ma la giudicano minima presso i clienti e i fornitori. L'adozione di principi etici non è peraltro mai in primo luogo dovuta a particolari problemi o addirittura a catastrofi, quanto piuttosto al desiderio di uno sviluppo aziendale sostenibile. L'aumento della motivazione e della soddisfazione per il proprio lavoro, il senso di responsabilità verso gli altri e la personale visione del mondo sono altri importanti motivi addotti.

A voi non resta che portare in tavola!

«Permettete che mi presenti: come multitalento sono imbattibile e un autentico maestro in tutte le arti culinarie: so cuocere a vapore e al forno, arrostitire e grigliare. Tutte le pietanze che trasformo in prelibati manicaretti rimangono sane e croccanti. Ovviamente, il mio stile di cottura è delicato, razionale ed economico. Ah, dimenticavo: non mancate di dare un'occhiata anche alle mie forme. Come vedete, non scherzo nemmeno in fatto d'estetica!»

A presto! Il vostro *multi steam*



«Vorreste conoscermi meglio?»

A + T Apparecchi Casalinghi SA, Centro Montana, 6616 Losone,
Telefono 091 791 14 12, www.therma.ch

therma
Tutto per il buon gusto

ARTIGIANI E PRESTAZIONI

Se si ha a che fare con gli artigiani è bene mettere in chiaro per tempo e in modo trasparente prezzo e prestazioni, onde evitare **ARRABBIATURE** e **MAGGIORI COSTI**. Del resto, l'**OFFERTA** più vantaggiosa non è sempre la migliore.

L'offerta più vantaggiosa non è necessariamente sempre la soluzione migliore. Citiamo per esempio il caso di un artigiano che, per la posa di un parquet, aveva fatto un'offerta forfetaria di 6500 franchi. L'appalto era stato tuttavia aggiudicato a un concorrente, che per lo stesso lavoro chiedeva circa 5000 franchi. Al termine dei lavori, però, questi ha fatturato 7500 anziché 5000 franchi, giustificandosi in questo modo: «Non erano 40, come pensavo, ma 60 i metri quadrati da coprire. E 60 per 125 franchi al metro quadro fa, appunto, 7500 franchi».

Quando si tratta di prezzi e offerte, bisogna pertanto avere le idee chiare su come procedere. Joseph Kreienbühl, giurista presso l'Associazione Svizzera Fabbrianti Mobili e serramenti (ASFMS), raccomanda: «Gli ordini andrebbero fatti soltanto in base a un'offerta scritta molto trasparente». L'offerta deve anzitutto contenere un'esatta descrizione delle prestazioni e dei quantitativi, come il numero dei pezzi, la metratura e misure precise. Una delle insidie è spesso costituita da formulazioni vaghe, come «pittura dell'appartamento», «taglio degli alberi» o «esecuzione di lavori di scavo». È molto meglio precisare tutto minuziosamente, affinché risulti esplicito se sono comprese o meno le spese di trasferta, di trasporto o di evacuazione del materiale. In un accordo chiaro, rientrano anche i dati riguardanti le garanzie su materiali, apparecchi e opere di costruzione.

OCCHIO ALLE CLAUSOLE IN PICCOLO

Infine, quel che è determinante è il prezzo: le spese sono definite come spese fisse, tutto compreso (ossia come prezzo forfetario) o sono approssimative? È indispensabile regolare ogni dettaglio, compresi eventuali sconti, precisando anche se il prezzo include l'imposta sul valore aggiunto. Le clausole stampate a caratteri più piccoli che figurano sulle offerte forfetarie comprendono spesso formulazioni



del tipo «tutte le prestazioni sono fatturate a regia» oppure «costi a seconda delle spese di materiale e di lavoro». Concretamente, ciò significa che il prezzo stabilito nell'offerta non è vincolante a titolo definitivo e che la fattura può variare sensibilmente a dipendenza delle ore di lavoro e delle spese di materiale. Se un committente desidera concordare un prezzo fisso, deve farlo in modo chiaro e per iscritto.

Se il prezzo non è stato concordato come forfait, occorre aspettarsi un superamento dei costi, soprattutto quando si tratta di lavori edili. Infatti, la maggior parte dei progetti di costruzione presentano degli imprevisti. Normalmente si prevedono aumenti fino al 10 per cento, il che è confermato anche dalla prassi giudiziaria.

Fritz Blaser, dell'associazione zürigese di proprietari immobiliari, fa notare che spesso anche i committenti sono responsabili dei maggiori costi: «Modifiche o

estensioni del mandato possono comportare rincari. Bisognerebbe quindi chiedere un'offerta scritta anche per eventuali modifiche del progetto».

Se nonostante tutti i provvedimenti, si giunge a dissensi, imprenditori e committenti possono rivolgersi alle competenti associazioni di categoria. La maggior parte delle associazioni del settore edile dà informazioni anche per telefono e allestisce perizie tecniche. A quest'ultime si fa ricorso quando un lavoro presenta dei difetti o se il superamento dei costi dà adito a discussioni. Vi è inoltre la possibilità di chiedere un arbitraggio: per una procedura di questo tipo viene allestita una perizia neutra da parte di uno specialista, in cui si cercano cause e responsabilità, e se ne

traggono le debite conclusioni. Ciò avviene normalmente a prescindere da un procedimento giudiziario ordinario. Joseph Kreienbühl della ASFMS sottolinea: «Una procedura di questo tipo equivale a una conciliazione e può sfociare in un accordo amichevole».

■ JÜRIG ZULLIGER



Ecco come risparmiarsi arrabbiature

- > L'imprenditore dovrebbe conoscere il mandato e le relative condizioni in modo per quanto possibile preciso. Prima di ordinare un'opera, si raccomanda di prendere un appuntamento sul posto, affinché l'imprenditore possa valutare le condizioni esistenti e prevedere le spese necessarie.
- > In ogni caso, occorre stipulare accordi scritti. Anche eventuali modifiche o ampliamenti del mandato dovrebbero avvenire per iscritto con l'indicazione dei costi.
- > Nell'offerta o nella conferma scritta del mandato va stabilito se il prezzo è tutto compreso: prestazione lavorativa, rincaro, materiale, trasporto, trasferta, imposta sul valore aggiunto.
- > Chiedere varie offerte, facendo tuttavia attenzione a comparare ciò che è comparabile. In caso di offerte troppo basse, sarebbe opportuno controllare le referenze e informarsi se l'impresa in questione è in grado di fornire buone prestazioni di lavoro.

Urbino e le Marche vi aspettano!

Una bella panoramica di Urbino



Foto: m.a.d.

Sta riscuotendo come sempre un buon successo, il viaggio per i lettori proposto anche quest'anno dalla nostra rivista. La Kuoni ci segnala che ci sono ancora alcuni posti disponibili per tutte e quattro le settimane in programma: dall'11 al 17 maggio; dal 1 al 7 giugno; dal 31 agosto al 6 settembre e dal 21 al 27 settembre. Non esitate dunque ad iscrivervi!

Urbino e le Marche vi aspettano per farsi conoscere attraverso un itinerario culturale, storico, naturale, ma anche gastronomico. Sette giorni all'insegna della scoperta di una delle regioni nel cuore dell'Italia che rimane ancora appartata rispetto ai più noti percorsi turistici. Una buona occasione, dunque, da non lasciarsi scappare anche perché il prezzo, come sem-

pre, è davvero vantaggioso: 1398 franchi a persona, praticamente tutto compreso. E senza dimenticare che, come sempre, sarete accompagnati da guide locali e da un rappresentante Raiffeisen. Per informazioni potete rivolgervi a: Kuoni Viaggi a Lugano, sig. Luca Brumana, tel. 973 44 10.

M. Carasso-Sementina, sempre meglio!

La Banca Raiffeisen di Monte Carasso-Sementina, dopo la fusione decisa nell'autunno 1999, prosegue la sua attività a favore della popolazione locale e della numerosa clientela, riscuotendo un generale e continuo consenso.

L'istituto ha chiuso il risultato della gestione 2001 con un lusinghiero successo. La cifra di bilancio è aumentata del 13,3 per cento giungendo a 163,68 milioni di franchi, dei quali 136 sono rappresentati da ipoteche, con un ulteriore aumento del 15 per cento rispetto all'anno precedente. Il risultato d'esercizio è senz'altro positivo, con un utile lordo di 1,135 milioni di franchi. Notevole impulso ha registrato anche il numero dei soci che al 31 dicembre erano 2114: come dire che quasi un abitante su due che interessa il comprensorio della banca è

socio Raiffeisen. Nel corso del 2001 l'effettivo dei soci è aumentato del 10 per cento (1932 a dicembre 2000). Particolarmente apprezzabile è stato anche l'aumento dei collaboratori della banca: dai 6 dipendenti a tempo pieno del dicembre 1998 ai dieci alla fine del 2001.

Nel corso dell'anno passato la Banca Raiffeisen di Monte Carasso - Sementina ha ospitato l'assemblea ordinaria della Federazione Ticino e Moesano e si è inoltre fatta promotrice di alcune manifestazioni sportive, ricreative e culturali, l'ultima delle quali culminata con la mostra fotografica «La Naturaleza en la America austral» e con la presentazione del film di Fulvio Mariani sulla Patagonia. Una novità interessante, soprattutto per i giovani, è stata l'apertura nel novembre 2001 di un portale

internet (www.bancamontecarasso.ch o www.bancasementina.ch) che offre informazioni sulla banca e spunti di interesse che riguardano i due villaggi di Monte Carasso e Sementina.

Particolare attenzione è stata attribuita all'ampliamento della sede di Monte Carasso, con l'edificazione di nuovi spazi per uffici e la direzione. Un'attività di grande fermento, quindi, che continuerà anche nel 2002. Prossimamente nella sede di Sementina verrà installato un nuovo bancomat. Queste e altre informazioni verranno fornite nel corso dell'assemblea generale dei soci che si terrà a Monte Carasso il 14 maggio prossimo.

Giornaliere FFS da Raiffeisen

Dal 1 marzo scorso e fino alla fine di febbraio del 2003 i soci della Banca Raiffeisen Leventina possono viaggiare con i mezzi pubblici a prezzi vantaggiosi. Infatti, nel quadro delle azioni annuali, il locale istituto bancario mette a disposizione delle carte giornaliera FFS che permet-

tono di viaggiare con quasi tutti i mezzi pubblici della Svizzera. I biglietti – 20 franchi per i soci, 30 per i clienti e 40 per i non clienti – possono essere prenotati in qualsiasi agenzia della Banca Raiffeisen Leventina.

Nuova sede Raiffeisen a Riazzino

Continuando nella sua politica di ammodernamento delle strutture, è stata inaugurata lo scorso mese di dicembre la nuova sede dell'agenzia di Riazzino della Banca Raiffeisen di Cugnasco-Gudo-Riazzino.

Alla cerimonia di inaugurazione hanno partecipato le autorità del Comune di Lavertezzo. Iniziata con la benedizione dei locali da parte del parroco don Italo Casiraghi, la breve manifestazione è poi proseguita con un rinfresco offerto agli invitati. Ubicata nel centro 2000, edificio che si trova a lato della strada cantonale Locarno-Bellinzona e che ospita altri commerci, così come e locali di svago e per la salute, la nuova sede, spaziosa e funzionale, è stata voluta per soddisfare sempre meglio le aumentate esigenze dei nostri soci e clienti, come pure per mettere a disposizione del personale posti di lavoro con attrezzature tecniche veramente all'avanguardia.

Su una superficie utile di quasi 200 metri quadrati, distribuiti su due livelli, sono stati

ricavati gli spazi necessari allo svolgimento dell'attività bancaria. Dall'entrata, circondata da un ampio porticato, si ha accesso all'atrio sportelli: due per la cassa e uno discreto all'interno della zona di sicurezza. Anche il locale tesoro dotato di cassette di sicurezza, gli uffici cassa e contabilità, i servizi igienici ed un locale tecnico sono ospitati al pianterreno. Al piano superiore è stato ricavato un ampio spazio che servirà come sala riunioni e conferenze. Accanto è pure ubicato il locale archivio e uno di servizio. Davanti all'entrata vi sono 5 posteggi riservati ai clienti. Inoltre, nel garage sono a disposizione altri due posti macchina riservati soprattutto alle persone disabili che potranno accedere alla Banca tramite l'ascensore. Un citofono, collegato agli uffici, è disponibile per particolari necessità.

La nuova sede (nella foto) è dotata di un bancomat internazionale con conto Service – in funzione 24 ore su 24 e per 365 giorni all'anno – e anche del tesoro notturno.



4/02 PANORAMA RAIFFEISEN

Dite la vostra!

Con questa iniziativa vogliamo darvi la possibilità di dire la vostra sui contenuti della nostra rivista o sulle Banche Raiffeisen. Avete inoltre domande sui temi relativi al risparmio, agli investimenti o altro? Potete inviare un e-mail a: lorenza.storni@bluewin.ch, o scrivere a: Panorama Ticino, rubrica «Spazio aperto», via delle Scuole 12, CP 247, 6906 Lugano. Vi invitiamo a sintetizzare i vostri pensieri per motivi redazionali in modo da non dover «tagliare» troppo le vostre lettere. (Lunghezza massima del testo 500 battute).

Perché non dei giochi?

Trovo la rivista Panorama molto interessante, pratica per i temi d'attualità proposti (investimenti, previdenza,...) e molto comprensibile, anche per chi non lavora nel settore bancario-assicurativo, per il modo in cui questi temi sono trattati. Una richiesta-consiglio: perché non inserire delle pagine dedicate ai giochi, ai passatempi (rebus, cruciverba, cerca le differenze) e delle vignette umoristiche?

Fabio Braguglia, Losone

Offerta speciale per i lettori PANORAMA

Da dove viene il nome Raiffeisen? Che sviluppo hanno avuto le Banche Raiffeisen? Quali sono i loro obiettivi? Se vi ponete queste e altre domande, potrete trovare le risposte nel libro «Raiffeisen – Storie di uomini e di denaro». Una storia centenaria dell'economia svizzera trasformata in un testo di facile lettura che pone le persone al centro dei loro affari bancari.

«Panorama» offre ai lettori il libro ad un prezzo speciale di 10 franchi, invece di 38. Se vi interessa, potete richiederlo a: Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, via dei Gaggini 1, Casella Postale 1267, 6502 Bellinzona, o chiamando il numero di telefono 091/821 50 00.

Ada Giacomini di Lumino è la vincitrice del marenco d'oro messo in palio dall'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen. La signora è infatti stata sorteggiata tra tutti coloro che hanno scritto per dare un giudizio sul «nuovo» PANORAMA.



La Krüger prosciuga tutto – beh, quasi tutto. Prosciughiamo stabili. Deumidifichiamo ambienti interni. Asciughiamo il bucato. E in caso di danni dell'acqua, vi aiutiamo a rimettervi a secco.

Prosciugamento di stabili: nelle nuove costruzioni, nei riattamenti e nei risanamenti il prosciugamento naturale dura spesso troppo a lungo. La Krüger disidrata e riscalda con speciali apparecchi muri e vani al fine di consentire una tempestiva ultimazione dei lavori di costruzione. **Deumidificazione:** in soggiorno, bagno, piscina, cantina, archivi, magazzini – ovunque la Krüger provvede a creare e mantenere un'umidità dell'aria ideale. Noi realizziamo soluzioni perfette per la casa, l'industria, l'artigianato, gli impianti dell'acqua potabile e di depurazione. **Risanamento dei danni dell'acqua:** con il prosciugamento non distruttivo a microonde confermiamo ancora una volta la nostra fama d'azienda innovativa. La nostra competenza nel campo del risanamento dei danni dell'acqua si estende dalla consulenza al ripristino dello stato originale. **Asciugatura del bucato:** Secomat – il metodo delicato di asciugatura del bucato a risparmio energetico, naturale come il sole e il vento.

Inoltre la Krüger offre soluzioni su misura per la **climatizzazione** di vani abitativi, uffici e reparti di produzione.

KRÜGER

Krüger + Co. SA, 6596 Gordola TI

Telefono 091 735 15 85, Fax 091 735 15 86

>Degersheim SG >Frauenfeld TG >Wangen SZ

>Zizers GR >Samedan GR >Dielsdorf ZH

>Weggis LU >Grellingen BL >Münsingen BE

>Forel VD

www.krueger.ch

Appena raccolto, il granturco può essere subito gustato.



Il mais zuccherino è una bella pianta che protegge sia dal vento che da sguardi indiscreti.

I fiori rivelano la parentela della pianta del mais con le erbacee.

Quando i fili sulla pannocchia si tingono dal rosso al marrone scuro è tempo di raccolta.



MAIS DOLCE COME ZUCCHERO

Il **GRANTURCO DOLCE** fa una bella figura in giardino quasi come il bambù. Questa pianta protegge dalle folate di vento, dagli sguardi indiscreti e fornisce inoltre dei **GUSTOSI FRUTTI**. La pianta si può coltivare facilmente sfuttandone i semi.

La culla del mais ha origini negli antichi regni degli Aztechi, degli Incas e dei Maya. Già oltre 8000 anni fa le popolazioni primitive dell'America centrale coltivavano questa pianta. Insieme ai fagioli e alle zucche, il mais era per gli indiani una delle «tre sacre sorelle» che si alimentavano a vicenda, si amavano e si rispettavano. Questa saggezza indiana sorprende perché queste tre verdure sono armoniosamente complementari nella crescita: il mais, infatti, necessita di molto concime che gli viene fornito dai fagioli. Questi ultimi, a loro volta, assorbono l'azoto dall'aria e lo conservano nelle loro radici. Infine, le grandi foglie della zucca fanno ombra sul suolo e garantiscono al mais la necessaria umidità, senza la quale non si può sviluppare.

COLTIVAZIONE ANTICIPATA

Il tempo di coltivazione, di quattro mesi, è abbastanza lungo: quindi si consiglia di seminare in casa a temperatura ambiente in un posto illuminato. Si possono interrare in aprile due/tre chicchi di mais in un vaso (ad un centimetro di profondità), che è da tenere sempre umido. Prima di trapiantare le piante

in giardino agli inizi di maggio è consigliabile spostare i vasi all'aperto nei giorni miti per permettere alle piantine di acclimatarsi. Il terreno va preparato riccamente con del concime e del composto che va mescolato alla terra.

A partire da metà maggio fino alla fine di giugno il mais può essere anche seminato direttamente. In questo caso bisogna interrare un chicco ogni 5-10 centimetri di distanza e coprirlo con un dito di terra; la distanza tra i filari deve essere di circa 50-70 centimetri. Quando le piante iniziano a svilupparsi si effettua un diradamento così che la distanza tra ciascuna risulti di circa 20 centimetri.

SENZA VENTO NIENTE FRUTTI

Il mais viene impollinato dal vento. I fiori maschili si trovano alla sommità della pianta e formano delle pannocchie; quelli femminili crescono all'ascella delle foglie. Per garantire l'impollinazione il mais deve essere piantato in filari perpendicolari tra di loro a tre a tre, oppure a quadrato. Altrimenti si consiglia di scuotere quotidianamente in modo lieve le piante quando sono ricoperte di polline.

Prima che il granturco fiorisca, bisogna concimare una seconda volta distribuendo un concime per verdura sul suolo e zappando solo in superficie. È consigliabile una copertura per il terreno composta da erba recisa, paglia o canne: questo strato proteggerà il terreno dalle intemperie, sopprimerà la crescita di erbacce e manterrà umide le radici del mais.

Durante i periodi di siccità è necessario innaffiare abbondantemente, in particolare modo nel corso della fioritura. Se non si bagna c'è il forte rischio che le pannocchie producano pochi frutti (cariossidi).

TEST DI MATURAZIONE

Il mais zuccherino è pronto per la raccolta a partire da metà agosto quando i fili sulle pannocchie si sono tinti di marrone. Potete verificare la maturazione togliendo qualche foglia che circonda la pannocchia e incidendo un chicco con un'unghia. Se ne esce un succo bianco, allora avete raggiunto lo stadio ideale per la raccolta e il mais può anche essere gustato direttamente dalla pianta. A seconda della grandezza, potete lessare le pannocchie in acqua (senza sale) durante 10-15 minuti. Se i chicchi si staccano facilmente il mais è cotto. Solo al momento di mangiare la pannocchia salatela e conditela, altrimenti i chicchi si induriscono. In alternativa alla lessatura: prendere le pannocchie, pennellarle con olio d'oliva o burro, avvolgerle in un foglio di alluminio e grigliarle per circa 30 minuti.

■ EDITH BECKMANN

«I CAVALLI IMPARANO IN FRETTA»

No, non si definisce «l'uomo che sussurra ai cavalli». Il film l'ha visto e lo trova interessante. Ma la realtà è diversa. Completamente diversa. E non si considera nemmeno un guru dei cavalli. È semplicemente una persona che riesce a dialogare talmente bene con loro che si è creato una fama in tutto il territorio svizzero. Con il suo impegno ha pure salvato numerosi cavalli dal macello.

TRADIZIONE FAMILIARE

Il talento – quello di saperci fare con i cavalli, per intenderci – ce l'ha nel sangue, afferma il sessantacinquenne Christian Bicker, residente nella valle sangallese del Reno. Le sue attitudini si manifestarono nel corso di un episodio chiave: frequentava la terza elementare quando suo nonno morì. Da un giorno all'altro il bambino si ritrovò ad ereditarne il lavoro: falciare l'erba e trasportarla con il carretto trainato da cavalli. La cosa non gli fu difficile

*Amore, molta pazienza, dialogo e tempo: queste quattro prerogative sono alla base del lavoro di Christian e Trudi Bicker di Grabs. I due sangallesi si occupano di **CAVALLI DIFFICILI**. In quest'ambito la ragione lascia il posto al **CUORE E AL SENTIMENTO**.*

poiché il nonno era stato il suo maestro e gli aveva trasmesso esperienza e passione. Inoltre aveva ricevuto dal suo bisnonno un piccolo manuale che ogni tanto consultava. Il libro era stato pubblicato nel 1883 in occasione dell'esposizione nazionale tenutasi nella città sulla Limmat e dedicato ad un evento speciale: «La mostra dei cavalli nelle stalle militari di Zurigo». Bicker conserva ancora questo manuale con il dovuto riguardo.

Alla fine del periodo scolastico, il diciottenne lavorava come bracciante nella fattoria di 24 ettari del patriziato di Grabs. Un decennio più tardi iniziò con l'allevamento di puledri.

In seguito divenne pure amministratore all'interno dell'azienda, ma dovette lasciare questa attività nel 1991 poiché pensionato anticipatamente a causa di una caduta avvenuta due anni prima. Non una caduta da cavallo, ma da una scala per pompieri durante la raccolta del tiglio. Da allora non può più cavalcare, ma questo non gli preclude di continuare la sua attività con i cavalli.

PARLARE, PARLARE

I cavalli, e Bicker ne è convinto, capiscono la lingua umana. E ce lo spiega con un esempio: una volta doveva addestrare un cavallo polac-



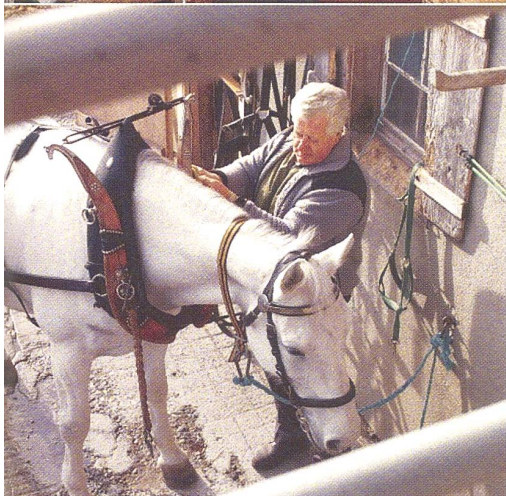
Senza Trudi Bicker
l'azienda non
andrebbe avanti.



Bicker è pronto per uscire con Sangria, la sua preferita (a destra) e Arlette.



Nei suoi box, Bicker non ha solo cavalli, ma anche un asino che «è un affamato perenne!».



Bicker toglie i finimenti a Sangria.

co e tutti gli dicevano che non ci sarebbe riuscito a causa della lingua. Bicker rispose che di sicuro non avrebbe studiato il polacco, ma il cavallo avrebbe dovuto apprendere lo «schwizerdütsch»: «Dopo poco tempo mi capiva».

Quando entra in stalla e saluta le sue giumente, queste gli rispondono con un nitrito. La sua preferita ha 18 anni e si chiama Sangria. «Con lei posso parlare come con voi». L'acquisto 14 anni fa quale cavallo da sella per sua figlia. Allora era nera, oggi invece è completamente bianca, dalla coda alla criniera. «Io non avrei mai pensato che anche i cavalli, invecchiando, ingrigissero», ci dice mentre la accarezza. Poi si rivolge alla seconda giumenta, Arlette di 8 anni. Anche lei verrà attaccata al carretto per un giro di piacere.

Strada facendo, Bicker dialoga con i suoi cavalli. «Ogni tanto ho la sensazione che la gente pensa che sia pazzo perché parlo sempre con i miei cavalli». O per lo meno si sor-

prenda, come una bambina della zona, che lo guardava a bocca aperta.

UBBIDIENZA PER RISPETTO

Nell'addestramento di un cavallo – che dura alcune settimane – è importante la calma. Non dà alcun frutto, invece, lo stress o la fretta. Servono anche pazienza e coerenza. Il cavallo deve sempre obbedire, ma non è un'ubbidienza fondata sulla paura di essere picchiato. Bicker, per esempio, non usa mai la frusta che tiene sul carretto. Anche le redini non sono necessarie. Infatti lui guida i suoi animali con le parole sussurrate, tanto che chi viaggia sul carretto con Bicker, spesso neppure le sente. Nel traffico, quando si presentano situazioni difficili, lui le risolve con calma e dialogo.

Ad istruire un cavallo si inizia per gradi: prima deve abituarsi alla corda, poi alla longe in maneggio. Solo dopo il cavallo in addestramento va attaccato al carretto – sempre sulla

parte destra perché a sinistra vi è la maestra Sangria. Per esempio, se un cavallo non capisce che davanti alla stalla ci si deve fermare e che solo dopo verrà liberato dai finimenti e potrà riposare, allora si fa un ulteriore giro: «I cavalli imparano in fretta». Solo allora saranno elogiati e premiati con un pezzo di pane.

ANIMALI SENSIBILI

Quanto siano sensibili i cavalli Christian Bicker ce lo spiega con due esempi. Cora arrivò in azienda all'età di tre anni e fu istruita a trainare il carretto. Poi venne restituita ai suoi proprietari. Questa giumenta partorì due gemelli, cosa molto rara tra i cavalli, soprattutto perché nacquero entrambi vivi. I due puledri furono allontanati dalla mamma troppo presto. A causa di questo Cora diventò testarda e fu addirittura seguita da una psicologa per cavalli. Senza successo, tanto da non voler più uscire nemmeno dalla stalla. Il consiglio finale dell'esperta fu: «Portatela al macello!». Ma per Bicker ciò era inammissibile. Allora si recò con il suo furgone alla fattoria. Entrò nella stalla, salutò Cora e le disse: «Ma dov'è la nostra Cora?». A quel punto la cavalla si avvicinò come un cane e senza fare resistenza si lasciò condurre fuori dalla stalla. Salì sul furgone che già conosceva e, una volta giunti a Grabs, si recò direttamente nel box che l'aveva ospitata due anni prima.

Tre anni fa, quando Bicker dovette andare in ospedale, Sangria e Arlette dopo una settimana smisero di mangiare. Tutte e due le giumente sembravano avere la febbre. Trascorsi due giorni dal rientro a casa del loro padrone, le cose ritornarono come prima. I puledri nei campi, invece, non gli ubbidivano più. Si erano abituati alla moglie Trudi poiché li aveva accuditi per una settimana. Bicker sottolinea comunque: «Senza mia moglie, l'azienda non potrebbe andare avanti!».

100 CAVALLI ADDESTRATI

Il numero esatto dei cavalli addestrati, Christian Bicker non lo conosce: «Ma sono di sicuro più di 100». Preferisce istruirne uno dopo l'altro, poiché due alla volta sarebbe troppo faticoso. In futuro addestrerà solo cavalli di terzi, poiché è obbligato a cedere il suo allevamento. «Infatti, a causa degli accordi bilaterali la mia attività non mi garantisce più un guadagno sicuro»: il prezzo dei cavalli d'importazione ungheresi o polacchi è molto inferiore al costo di un cavallo svizzero. Per un equino elvetico di tre anni bisogna infatti calcolare intorno ai 10 000 franchi.

■ **WERNER KAMBER**

ENTRATA... COMICA ALL'EXPO

Il **FUMETTO** «Tutti all'Expo!» racconta in modo spiritoso vari aneddoti sulle cinque esposizioni nazionali che si sono tenute fino ad oggi. Anche l'Expo.02, che partirà a metà maggio, viene presa in giro. Uno sguardo al **PASSATO** evidenzia inoltre che nessuna delle precedenti Expo è andata liscia come l'olio.

Le controversie legate all'Expo.02 non sono una novità recente. Già le cinque precedenti esposizioni nazionali si sono trovate nell'occhio del ciclone: la politica, l'economia, i media, la chiesa e le associazioni giovanili hanno spesso bisticciato tra di loro su forma e contenuti. Il finanziamento e l'organizzazione hanno sempre vacillato, ma all'apertura dell'Expo il successo era garantito. La Svizzera presentava solo il suo profilo migliore, sorvolando sulle scottanti tematiche sociali o sui problemi delle minoranze.

TESTE CHE ROTOLANO

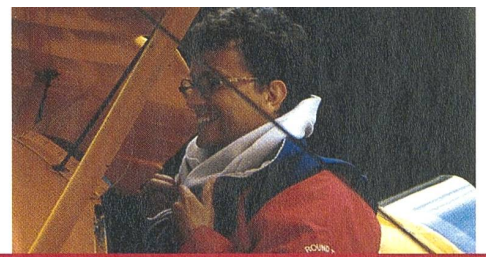
Le prime tre esposizioni nazionali (1883 a Zurigo, 1896 a Ginevra e 1914 a Berna) erano soprattutto delle fiere. Quelle che sono seguite (1939 a Zurigo e 1964 a Losanna) avevano come obiettivo principale «il lavoro» della nazione. In tutte le esposizioni si voleva però dipingere un autoritratto della Svizzera.

«Tante teste sono rotolate! È questa l'unica novità di quest'anno dell'esposizione nazionale», afferma lo storico basilese Mike Gasteli



Foto: Copertina del fumetto

L'opinione di Fiami, fumettista e architetto ginevrino.



«Panorama»: Cosa vuole ottenere con il fumetto «Tutti all'Expo!»?

Fiami: Molte persone hanno dichiarato che era stupido organizzare di nuovo un'esposizione nazionale poiché il concetto che la regge è ormai obsoleto. Ma questo è sbagliato perché ogni manifestazione nazionale è importante per la sua epoca. Io desidero che l'Expo diventi popolare anche fra i bambini. Inoltre è pure interessante l'incontro tra svizzero tedeschi, ticinesi e romandi.

Le storie da lei illustrate sono inventate o si basano su fatti realmente accaduti?

Sono delle storie inventate, è chiaro! Ma sono ambientate su sfondi reali. Infatti mi sono

recato nelle diverse regioni per farmi un'idea precisa. Io non sono uno storico, ma mi piace la storia.

Cosa ha guadagnato ad occuparsi così intensamente dell'Expo e del suo passato?

Viaggiando per il Paese sono riuscito a conoscere meglio la Svizzera e questo mi ha dato molta soddisfazione. Inoltre ho preso coscienza che nelle questioni relative agli stranieri si dovrebbe essere più tolleranti. Per fortuna che con il tempo ci sarà un'apertura.

Vuole diventare famoso con questo fumetto?

No, io non voglio diventare famoso. Ma spero di rendere nota la storia delle esposizioni na-

zionali. Malgrado tante persone ne parlino, è solo una minoranza a sapere che importanza hanno avuto in passato e quanto siano state rilevanti per le persone.

Il libro è caratterizzato da un umorismo asciutto. Cosa ha ispirato le sue idee?

Io non voglio raccontare storie noiose. Anche perché si può narrare una storia seria con umorismo. Inoltre, per il lettore il mio fumetto è di facile comprensione. Anche gli scolari non avrebbero dimostrato alcun interesse se si fosse trattato di un «mattonne». Intervista: Daniel Knus

che, incaricato dall'Archivio federale svizzero, ha elaborato una mostra sull'Expo.02. «Ad ogni generazione che è stata confrontata con l'organizzazione dell'esposizione nazionale, si è sempre chiesto troppo: i budget non sono mai stati rispettati e, a parte un'eccezione, tutte le manifestazioni hanno dovuto essere posticipate».

L'esposizione nazionale che riscosse più successo fu quella di Losanna del 1964. Infatti il «New York Times» – malgrado un deficit da record di 65 milioni di franchi – la definì l'esposizione del secolo. Secondo Gosteli, anche l'Expo.02 potrebbe lasciare l'amaro in bocca: «Temo che il suo finanziamento sarà il ricordo che più rimarrà impresso».

PASSATO UMORESTICO

Il passato turbolento delle esposizioni nazionali ha ispirato anche il disegnatore e autore ginevrino Fiami che ha realizzato cartoni animati per la televisione e due fumetti. Le ultime cinque manifestazioni nazionali vengono illustrate in modo umoristico, leggero e divertente nel fumetto «Tutti all'Expo!». L'architetto di 39 anni racconta su otto pagine la storia di sei famiglie che hanno visitato le passate edizioni e che quest'anno si recheranno nella regione dei tre laghi. «Ho voluto illustrare i cambiamenti dalla prima esposizione all'ultima Expo.02», afferma Fiami. Il lettore segue le famiglie attraverso sei generazioni di paesaggi svizzeri e sei epoche che sono state caratterizzate da particolari condizioni di lavoro, dal ruolo della donna, dalla tecnologia e dall'eser-

cito. Inoltre il fumetto fornisce numerose informazioni storiche sulla vita trascorsa in Svizzera.

Lo storico Mike Gosteli è stato positivamente sorpreso da «Tutti all'Expo!»: «Il fumetto è informativo e spiritoso. L'autore, infatti, non dà spazio alle critiche, ma predilige centrare la sua attenzione sui visitatori. Anche le informazioni storiche sono corrette». E proprio per il suo contenuto storico il fumetto sarà divulgato anche in tante scuole svizzere: il grande interesse suscitato presso gli editori cantonali di pubblicazioni scolastiche è infatti stata una delle ragioni per le quali l'ambizioso progetto ha potuto concretizzarsi. «All'inizio, la direzione dell'Expo non ha dimostrato grande interesse nei confronti delle mie vignette umoristiche. Ora, però, è diventato un prodotto ufficiale della manifestazione», dichiara soddisfatto Fiami.

LETTURA SCOLASTICA DIVERTENTE

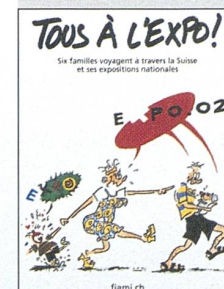
In futuro le sei famiglie illustrate saranno la lettura scolastica di numerosi allievi. Nel Canton Ginevra, per esempio, il fumetto viene sfruttato per preparare la visita all'Expo. Mike Gosteli, comunque, consiglia una certa prudenza nell'uso scolastico: «Con il fumetto i bambini possono essere guidati, ma è necessaria una letteratura di supporto».

Bisognerà poi vedere se le scuole seguiranno questo consiglio! Comunque sia, il fumetto garantirà delle lezioni divertenti con o senza letteratura d'accompagnamento. Un po' meno roseo è il futuro dell'Expo che, molto

probabilmente, passerà agli annali: «Non mi sorprenderei affatto se l'Expo.02 fosse l'ultima esposizione nazionale», afferma Mike Gosteli. Speriamo che non sia così, perché fino ad oggi nessuna Expo è riuscita a concretizzarsi senza cadute di tono. ■ DANIEL KNUS

INFO

Il fumetto di Fiami non è stato tradotto in italiano. Chi fosse interessato alla versione tedesca «Auf zur Expo!», può acquistarlo presso l'editore cantonale zurighese di libri scolastici (www.lehrmittelverlag.com) al costo di 15 franchi o presso tutte le filiali Migros e Coop. La versione francese «Tous à l'Expo!» può essere ordinata direttamente all'autore: www.fiami.ch.



Non sopportiamo le finestre noiose...



Finestre in plastica ed alluminio

In molti colori e con la speciale qualità Dörig

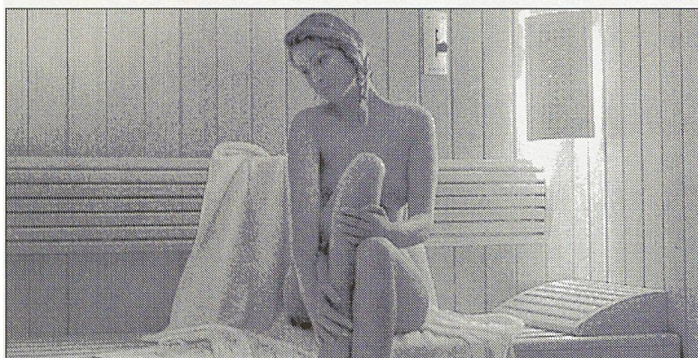
FINESTRE E PORTE

dörig

San Gallo-Mörschwil ■ Zurigo ■ Oftringen ■ San Antonino ■ Bussigny

info@doerigfenster.com
www.doerigfenster.com

☎ 0848 848 777



**Saune, bagni turchi, solarium
e idromassaggi della Klafs.**
Nel nostro catalogo gratuito.

Nome/Cognome

Via

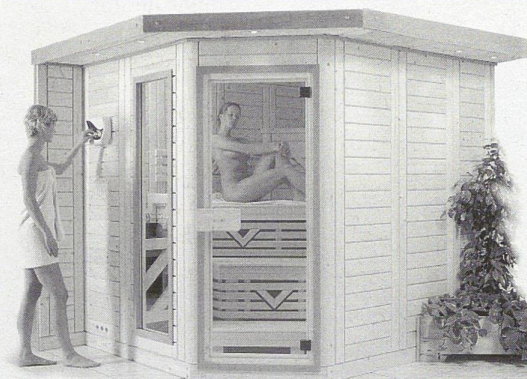
CAP/Località

Telefono

Klafs Saunabau AG
Oberneuhofstrasse 11
CH-6342 Baar
tel. 041 760 22 42
fax 041 760 25 35
http://www.klafs.ch

KLAFS

La Sauna.



FINNLEO
il sauna per la vita

sauna.ch

sauna.ch GmbH
Industriestrasse 5
3178 Böisingen
Tel. 031 748 18 20
sauna-info@sauna.ch
www.sauna.ch

Sauna • Infrarot-Wärmekabinen • Solarium • Dampfbad • Whirlpool

Mantis: tutto il giardinaggio con metà fatica.

In giardino tutto è più facile.

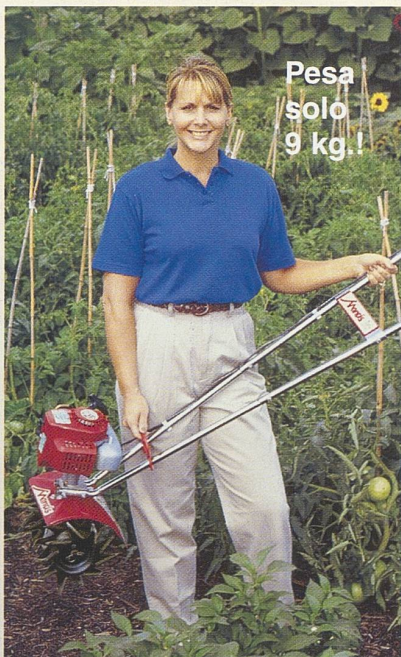
Dimenticate le dure lotte con le erbacce e il terreno impenetrabile: arriva l'aiuto-giardiniere usato in tutta Europa. E' Mantis, l'attrezzo multiuso per giardino che raddoppia i risultati e dimezza la fatica. Con dei semplici gesti, infatti, può essere trasformato in una fresa, in un aratro, in un'estirpatrice per muschio, in cesoie per siepi, in un tagliabordi e in un verticolarare. Ma non è solo semplice e pratico - pesa solo 9 chili - è anche potentissimo: raggiunge infatti i 240 giri/min., una velocità doppia rispetto a una tradizionale fresa. Ecco le sue straordinarie trasformazioni nel dettaglio.

Fresa salvaschiena.

Mantis può fresare il terreno più duro fino a 25 cm di profondità. In poco tempo e senza fatica potete così seminare in un terreno soffocissimo. Anche quando volete piantare alberi o cespugli Mantis scava per voi le buche, rapidamente e senza nessuno sforzo da parte vostra.

Verticolarare, estirpa anche la fatica.

In un attimo poi, la fresa può essere trasformata in un'estirpatrice del muschio. Mantis diventa somigliante ad un tagliaerba, capace di eliminare il muschio dal vostro prato in modo rapido ed accurato, una volta per tutte.



Dissodatore

Diserbare

Sarchiello

Sarchio per tuberi

Arieggiatore

Tosasiepi

Tagliabordi

Pulitrice per fughe

Verticolarare (estirpatore di muschio)

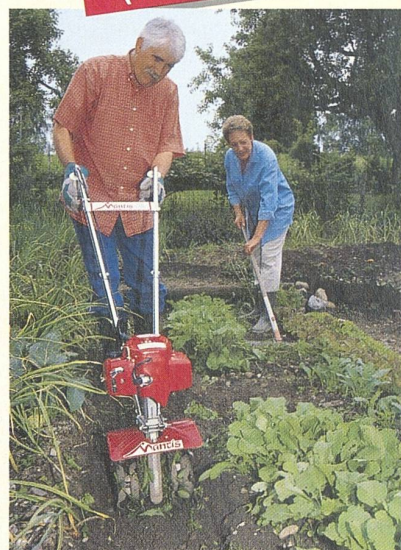
Arieggiatore, nuova aria in giardino.

Quattro coltelli con lame d'acciaio: ecco le armi per tagliare la terra sotto il prato senza fatica, e permettere all'acqua e alle sostanze nutritive di penetrare meglio nel terreno. Un prato verde e robusto non sarà più solo un sogno!

Tagliabordi e tagliatempo.

Un'altra mossa e Mantis può essere trasformato in un tagliabordi. Lo vedrete tagliare, in un attimo e con precisione, i bordi del prato. Anche vicino a pietre naturali o in calcestruzzo.

SARCHIELLO GRATUITO!
(fino ad esaurimento)



Aratro: della fatica non c'è traccia.

Mantis può diventare anche un potente aratro, che senza alcuna difficoltà crea solchi e fossette di drenaggio.

Cesoie: un taglio al passato.

Dovete tagliare la siepe? Prendete subito un cacciavite e una chiave. Basta questo per montare il motore di Mantis e iniziare subito a tagliare. Otterrete così in tempo record un taglio perfetto ed omogeneo su ogni tipo di cespuglio.

100 giorni di prova.

Mettetelo alla prova nel vostro giardino. Se non dovesse soddisfare le vostre aspettative, potrete rispedircelo entro di 100 giorni. In tal caso vi restituiranno l'intero prezzo d'acquisto. Vi garantiamo inoltre cinque anni di garanzia per tutti gli elementi di taglio.

DIRITTO DI RECESSO
100 giorni

Tagliando di risposta 42 024

Sig.ra Sig.

Sì, voglio conoscere questo piccolo aiuto-giardiniere! Vi prego d'inviarmi il vostro catalogo **gratuito** e senza impegno, listino prezzi incluso.

Vorrei il vostro catalogo gratuito in tedesco francese.

Nome

Cognome

Via / n°

CAP / Località

Telefono

Il nostro indirizzo:



Mantis
Grindelstrasse 12
8303 Bassersdorf

Tel. 0800-110 111
Fax 0800-110 222

LE VITAMINE DELLA NATURA

*Mangiare e bere sono tra i piaceri quotidiani della nostra vita che bisognerebbe imparare a... gustare di più. Ma gli anni grassi delle **ABBUFFATE INCONTROLLATE** sono finiti: è il momento della **CUCINA LEGGERA** con tante verdure, insalate e frutta.*



Vi sentite stanchi, avviliti e senza energie? Forse vi mancano le vitamine. Soprattutto la vitamina C che, tra l'altro, mobilita le difese immunitarie del corpo contro le malattie. Ma prima di ricorrere ad un preparato è bene analizzare con occhio critico la nostra lista dei cibi. Silvia Gardiol, dietista diplomata presso l'Associazione svizzera per l'alimentazione (ASA) con sede a Berna, conferma: «Nutrendosi in modo variato, ci si garantisce l'apporto vitaminico necessario. Con un'alimentazione unilaterale, invece, si rischiano delle carenze».

Il fabbisogno vitaminico è diverso da persona a persona. Infatti questo dipende dall'età, dal sesso, dal tipo di professione e di alimentazione. Durante una malattia infettiva e il seguente periodo di convalescenza,

come pure nel corso della gravidanza e dell'allattamento, il corpo ha bisogno di dosi più elevate. Il fabbisogno di vitamina C dei fumatori è addirittura il 40 per cento più alto della media!

DOSE QUOTIDIANA DI SALUTE

Le quantità giornaliere consigliate dagli esperti sono quindi dei valori indicativi. Per la vitamina C si suggerisce una dose di 100 mg (milligrammi). Questo fabbisogno, per esempio, viene coperto da due kiwi o da circa tre decilitri di succo d'arancia. Tra i frutti più ricchi di vitamina C troviamo la rosa canina con oltre 1000 mg ogni 100 grammi e la bacca di olivella spinosa con 450 mg. Fornitrici generose di vitamina sono anche le verdure verdi, soprattutto i diversi cavoli e i crauti. 100 grammi di





Consulenza

L'Associazione svizzera per l'alimentazione (ASA) è un'organizzazione semi-statale con il compito di informare e spiegare alla popolazione le diverse questioni legate ad un'alimentazione sana.

Al riguardo, l'Associazione pubblica la rivista «Tabula» e altre brochure, volantini e libri. Il servizio di consulenza «Nutrinfo» – nelle tre

lingue nazionali e 24 ore su 24 – è a disposizione per tutte le domande:

telefonicamente, da lunedì a venerdì dalle 8.30 alle 12 (fuori orario risponde una segreteria telefonica): 031 385 00 08. Fax: 031 385 00 05. Per chi desidera scrivere: Nutrinfo, casella postale 8333, 3001 Berna. E-mail: nutrinfo@sve.org. Sito internet: www.sve.org

broccoli o cavolfiori contengono indicativamente 80 mg di vitamina C. I cavolini di Bruxelles arrivano addirittura a 150 mg. I peperoni rossi maturi offrono il triplo di vitamina C delle arance!

Secondo studi scientifici, la verdura e la frutta riducono il rischio di cancro poiché contengono determinate sostanze quali il beta carotene, la vitamina C e altre che sono a difesa del corpo. In particolar modo risultano efficaci le diverse varietà di cavoli come broccoli, cavolini di Bruxelles, cavolo-rapa e cavolfiore. Il beta carotene viene trasformato nel corpo in vitamina A e si può trovare nelle varietà di verdura e frutta dai colori intensi: carote, broccoli, verze, spinaci, peperoni, albicocche e meloni. Poiché le diverse verdure e la frutta si differenziano per i loro contenuti, è importante un'alimentazione variata ed equilibrata.

VITAMINE A CORTO EFFETTO

Il contenuto di vitamine nella frutta, nella verdura, nelle patate e nell'insalata sottostà a forti mutamenti. Il degrado inizia al momento della raccolta: luce, ossigeno, acqua e calore causano delle perdite vitaminiche. In particolar modo è la vitamina C idrosolubile la più colpita. Se un cavolfiore viene conservato per una settimana nel frigorifero ad una temperatura di 4 gradi, il contenuto di vitamina C si riduce del 9 per cento; ad una temperatura ambiente si calcola addirittura una riduzione del 50 per cento. Durante la preparazione (dalla pulitura, al lavaggio, alla cottura) vanno perse ulteriori vitamine (cfr. riquadro). I prodotti freschi vanno quindi acquistati quotidianamente, conservati in frigo e consumati al più presto. Se il cibo viene mantenuto caldo troppo a lungo, il contenuto nutritivo si riduce rapidamente. È consigliabile di far raffreddare

la porzione riservata al ritardatario di turno, e scaldarla solo all'ultimo momento.

Chi ha abitudini alimentari sbagliate, spesso fa uso di preparati vitaminici per alleggerirsi la coscienza. In ogni caso ci si deve attenere esattamente al dosaggio poiché tutte le vitamine liposolubili come la A, D, E e K vengono conservate nell'organismo e, se in eccesso, portano a disturbi. Le vitamine idrosolubili – tra le quali quelle del gruppo B, come pure la vitamina C – non possono, al contrario, essere conservate dall'organismo. È quindi importante un'assunzione quotidiana.

AGENTI ATTIVI A GO-GO

Le verdure e la frutta contengono potassio in abbondanza, ma poco sodio. Entrambi sono dei minerali e partner del metabolismo umano. Il sodio è parte integrante del sale da cucina e corresponsabile per la regolazione della

L'opinione di Silvia Gardiol, dietista diplomata CRS, Associazione svizzera per l'alimentazione (ASA).

«Panorama»: Negli ultimi anni il consumo di carne si è ridotto. Le persone mangiano forse più verdura e insalata?

Silvia Gardiol: Sì, e dal punto di vista della salute questa è una notizia positiva. Dal 1980 il consumo pro capite medio è salito di ben 10 chili, arrivando a 72 chili di verdura e insalata all'anno.

Quali verdure sono in cima alla lista dei gusti della popolazione?

Le insalate a foglia, i cavoli e gli ortaggi come i pomodori, i peperoni, le melanzane, i cetrioli e le zucchine hanno guadagnato terreno. Questa tendenza è forse da rapportare all'influenza della sana cucina mediterranea che combina la pasta con le verdure. D'altra parte vi è da evidenziare che la frutta non è più così gradita.

E allora come la mettiamo con il consumo di frutta?

Non va un granché bene. Secondo il quarto rapporto svizzero sull'alimentazione, il consumo di frutta si è ridotto drasticamente di 15 chili a persona all'anno. Anche i succhi di frutta hanno subito un calo medio di 4,6 litri.



Foto: m.a.d.

C'è da allarmarsi?

Senza ombra di dubbio! E questo perché l'aumento del consumo di verdura non rimpiazza affatto il fabbisogno di frut-

ta. Questo andamento mette in pericolo la salute poiché diversi studi hanno dimostrato palesemente che l'assunzione di verdura e frutta protegge dalle malattie della nostra civiltà.

In altre parole: chi mangia verdura e frutta vive meglio?

Un'alimentazione che contiene più sostanze vegetali è di solito meno calorica e povera di grassi, ma ricca di vitamine, minerali e fibre. Questi sono tutti fattori che aiutano a prevenire l'obesità e le relative malattie arteriose e cardiache, come pure il diabete tipo II, quello cioè che si manifesta nella vecchiaia. Con un alto consumo di frutta e verdura si può ridurre anche il rischio di certe malattie tumorali.

Intervista: Edith Beckmann

LA SVIZZERA ARDE

PER GLI ULTIMISSIMI MODELLI DI STUFE-CAMINI HAMEX



- più di 20 modelli
- in 100 varianti



NUOVI DI ZECCA...

Es. Modello SONATA
a partire da Sfr. 5811.-

Chiedete STUFE-CAMINI HAMEX al vostro rivenditore di zona
oppure visitate la più grande esposizione di stufe-camini
della Svizzera a Littau / Lucerna
oppure "sbirciate" in Internet
www.hamex.ch

☎ 041 250 71 71



☎ 041 250 72 29

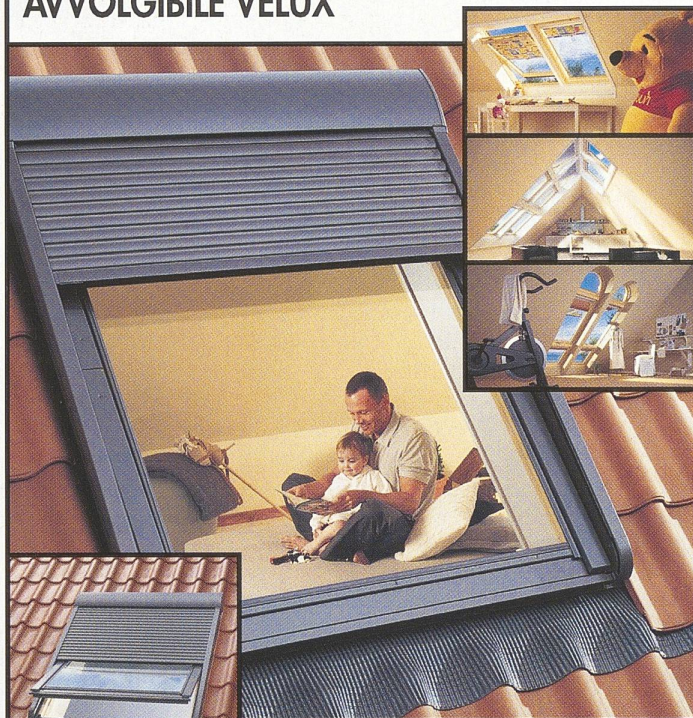
HAMEX
Stufe • Camini

Hamex AG • 6014 Littau / Lucerna

Si, desidero ricevere senza impegno maggiori informazioni
sul vasto assortimento HAMEX

PROTEZIONE PERFETTA –
LA PERSIANA
AVVOLGIBILE VELUX

VELUX®



Le persiane avvolgibili esterne VELUX possono essere montate sulle vostre finestre per tetti anche in un secondo tempo. La piena funzionalità della finestra rimane assolutamente inalterata.

Le persiane avvolgibili VELUX offrono una sicura protezione contro le condizioni climatiche estreme, dalle torride estati ai rigidi inverni. Fornisce inoltre un notevole abbattimento acustico e un oscuramento totale, se necessario. Realizzata con solide lamelle in alluminio, la persiana avvolgibile VELUX dà alla vostra casa una sicurezza in più.

Grazie al nuovo, elegante design, la persiana avvolgibile esterna VELUX può essere perfettamente integrata nel tetto.



VELUX Schweiz AG
Industriestrasse 7, 4632 Trimbach
Telefono: 062/289 44 44
Telefax: 062/293 16 80
E-Mail: VELUX-CH@VELUX.com
Internet: www.VELUX.ch



reddot award
product design

PIÙ LUCE ALLA VITA

Inviatemi la documentazione «La persiana avvolgibile VELUX – Protezione perfetta»

Nome _____

Via _____

NPA/Località _____

Telefono _____

Inviare a: VELUX Schweiz AG, Industriestrasse 7, CH-4632 Trimbach

PAN

Non fatevi scappare le vitamine!

- > Consumate quotidianamente e possibilmente crude le verdure, la frutta e l'insalata; evitate la lunga conservazione ma mantenete comunque al fresco questi importanti alimenti.
- > Pulite solo prima della preparazione ed evitate ogni contatto non necessario con l'acqua poiché le vitamine e le sostanze nutritive vanno perse.
- > Non lasciate mai sotto l'acqua corrente insalata, verdura e patate!
- > Per tagliare, pelare, cuocere e conservare cibi ricchi di vitamina C, usate solo utensili da cucina in acciaio inossidabile.
- > I cibi vegetali devono essere tritati solo il necessario. Il consiglio è quello di cuocere la verdura intera e di tagliarla solo prima di servirla.
- > È preferibile cuocere le verdure al vapore, bollirle o stufarle; cucinare nel wok (pentola cinese) è addirittura più sano che cuocere al vapore.
- > Verdure fresche o surgelate e le patate vanno gettate in pentola solo quando l'acqua bolle.
- > Le pentole vanno coperte per non perdere in evaporazione il meglio delle verdure.
- > Le verdure vanno cotte e non stracotte! Evitate di tenere a lungo in caldo il cibo.
- > L'acqua che resta a fine cottura non va gettata, ma usata per la preparazione di altri cibi; questo vale anche per il liquido contenuto nello scatolame.

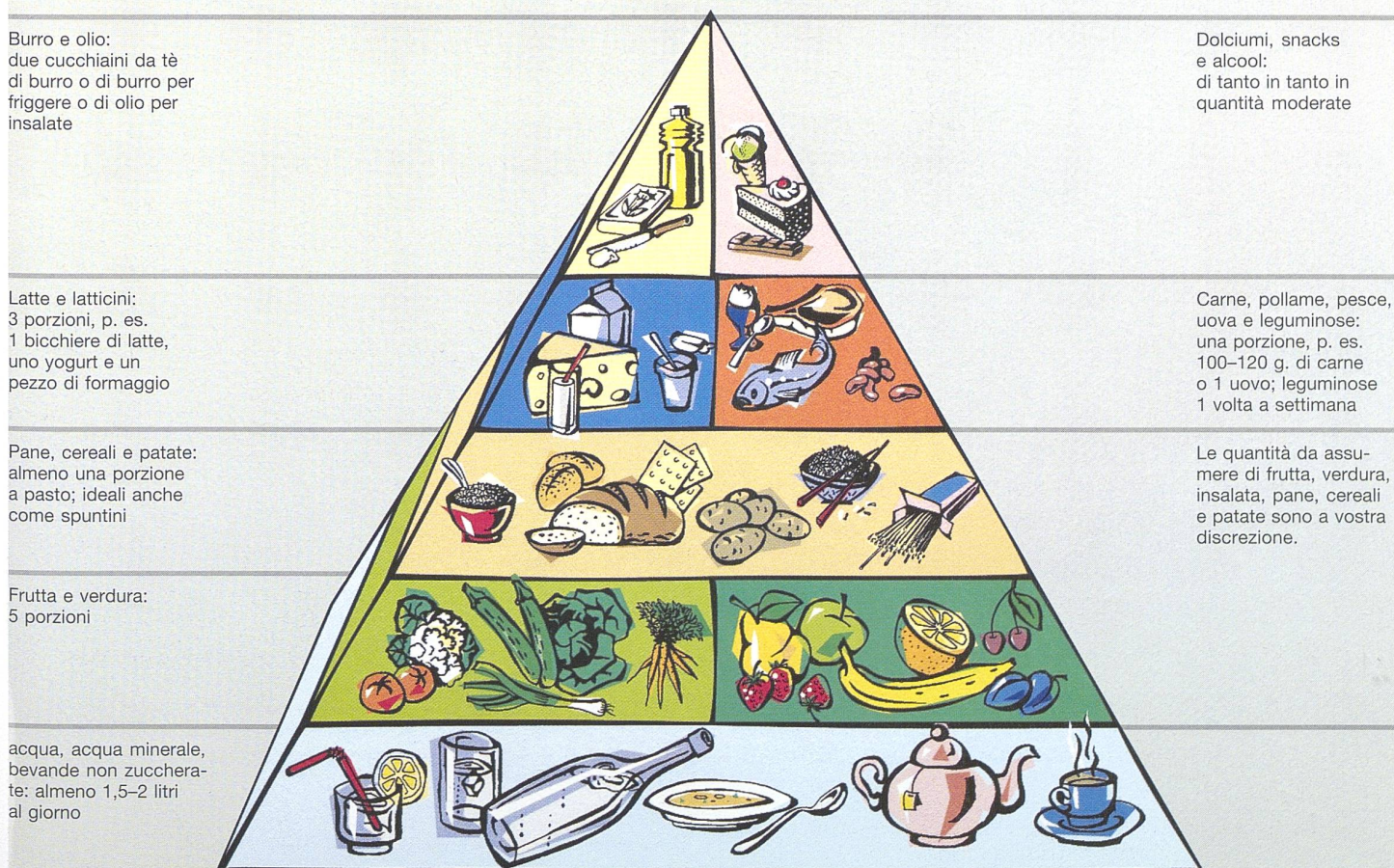
pressione sanguigna. Il potassio favorisce l'espulsione dell'acqua dai reni e, di conseguenza, elimina il sodio dall'organismo. Per la prevenzione e la cura della pressione alta può giocare un ruolo importante la riduzione di sale e un'alimentazione ricca di potassio. Quest'ultimo si trova soprattutto nei datteri, nelle albicocche, negli agrumi e nei pomodori.

Le leguminose, il mais, le noci e la verdura verde sono delle ottime sorgenti di magnesio e di un minerale che è molto importante per la crescita delle ossa. Il ferro agisce quale base per l'emoglobina ed è presente in grandi quantità nel formentino, nella verza, nella bietola da coste, nella scorzonera, negli spinaci, nelle patate, nel prezzemolo e nell'erba cipollina.

Le verdure sono però anche delle fornitrici importanti di fibre alimentari. Queste ultime sono un presupposto basilare per una buona digestione. Infatti, assorbendo l'acqua si gonfiano e riempiono lo stomaco. Un'alimentazione ricca di fibre aiuta inoltre a tenere il colesterolo sotto controllo.

■ EDITH BECKMANN

Piramide alimentare



LSCHEI



100% di impegno e 15% di petrolio.

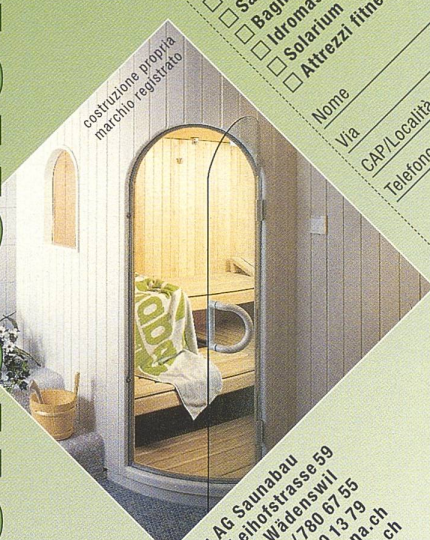
Se i veicoli leggeri possono funzionare rispettando l'ambiente, lo devono anche al petrolio. Tali veicoli contengono infatti numerose parti di plastica, fabbricata per l'appunto con il petrolio. Vedete, anche nei trasporti alternativi c'è bisogno del petrolio. L'oro nero dà così il suo contributo anche allo sviluppo sostenibile, una delle più importanti sfide del nostro secolo. **In qualità di sponsor dell'Expo.02, sosteniamo il «Palais de l'Equilibre», dedicato proprio al tema della sostenibilità.**

www.petrolio.ch

E **PO.02**
Partner esposizione

UNIONE PETROLIFERA

KÜNG-SAUNA



Tagliando per
la documentazione

- Sauna finlandese
- Bio-sauna/BIOSA
- Sauna in blocco
- Sauna da costruire
- Bagno turco
- Idromassaggio
- Solarium
- Attrezzi fitness

costruzione propria
marchio registrato

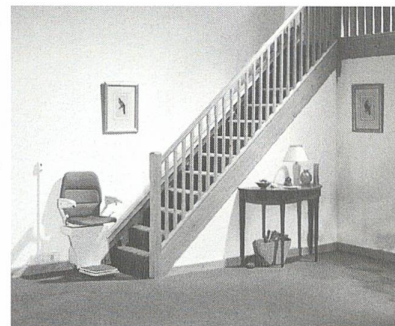
Nome _____
Via _____
CAP/Località _____
Telefono _____
Pan _____



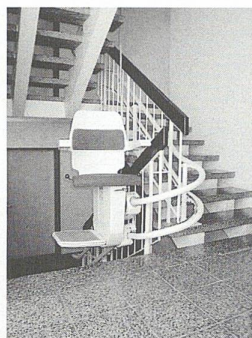
Küing AG - Saunebau
Obere Leihofstrasse 59
CH-8820 Wädenswil
Telefono 01/780 61 55
info@kueng-sauna.ch
www.kueng-sauna.ch



HERAG AG Treppenlifte
Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See
Tel. 01/920 05 04



Salire e scendere



Soluzioni vantaggiose per
ogni scala.
Esecuzione professionale.

Mandatemi la documentazione

Nome _____

Strada _____

CAP / Località _____



Richiedete senza impegno il nostro catalogo oppure lasciatevi consigliare da uno dei nostri rappresentanti. Siamo sicuri che la qualità e la vasta scelta per ogni tipo di costruzione, vi convinceranno!



Hermann Uhl Werksvertretung Alther Bau Consulting,
Ackerstrasse 27, CH-8266 Steckborn,
tel.: 052/770 21 11, fax: 052/770 21 13



Il vostro partner per l'ambiente

Soluzioni creative in calcestruzzo!

Muri a secco, pavimentazione, lastra decorative, recinzioni, lastricati e palizzate...

Gli elementi in calcestruzzo della UHL offrono svariate possibilità di utilizzo e di creazioni individuali.



UHL Tagliando

Vi prego di inviarmi gratuitamente e senza impegno il vostro catalogo generale.

Cognome/nome: _____

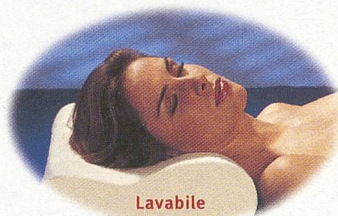
Via: _____

CAP/località: _____ Tel.: _____

Compilare e spedire à:
Alther Bau Consulting, Ackerstrasse 27, CH-8266 Steckborn,
tel: 052/770 21 11, fax: 052/770 21 13, e-mail: alther@alther-consult.ch

elsa

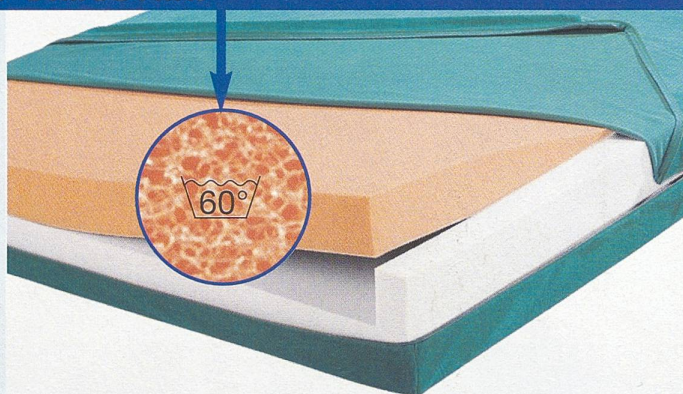
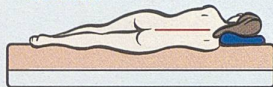
Swiss made



Novità: Un sonno sano, riposante senza pressione:
Il materasso-elsa sostiene il vostro corpo
e promuove la circolazione sanguigna.

L'INGRANDIMENTO DIMOSTRA:

1. Attività della respirazione
2. L' intasamento di calore non è possibile
3. Le perdite di liquidi vengono assorbiti
4. La pelle viene provveduta permanente con ossigeno
5. Posizione optima per dormire



Igiene più: L'unico materasso lavabile!

Il produttore del amato cuscino da nuca originale elsa offre ora a voi una nuova generazione di materassi, che è assolutamente senza concorrenza, da ogni punto di vista



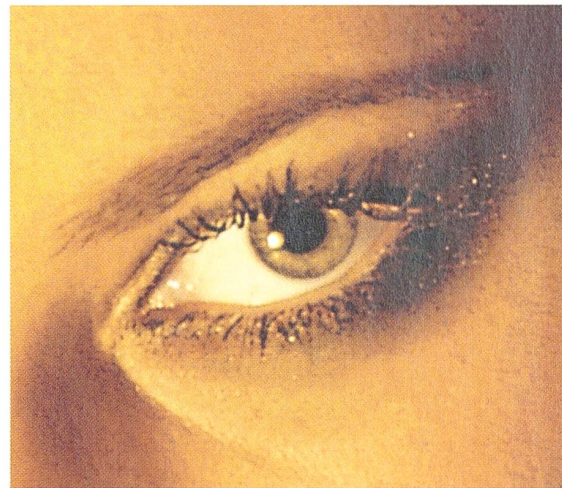
IGIENE PIÙ:

Il supporto del materasso-elsa originale viene pulito nella nostra lavatrice speciale e le ritorna indietro entro 2-3 giorni.

Vogliamo lasciarvi senza dubbio: i materassi-elsa si possono provare per 30 giorni! Accertatevi da soli!

- Attività della respirazione, sensibile al calore, antidecubito espanso si adegua apposta al vostro corpo.
- Libero di FCKW, toxicologicamente non pericoloso.
- Mai più problemi con la circolazione del sangue. parte in pericolo come le spalle, l'anca e ginocchio vengono scaricati.
- Basta con mal di schiena, rigidità e impiegarsi a forzo e di artrite.
- Basta con i acari invisibili, come ci sono nei materassi normali: l'antidecubito espanso di qualità elsa resta libero dei acari.
- La fodera di qualita viene lavata senza problemi con 60C° nella lavatrice.
- In vendita in ogni misura standard. Su richiesta misure speciali possibili.
- Garanzia di 7 anni sulla qualità fisica.
- Lavorazione suprema, prodotto di qualità Svizzera.

OCCHIO ALLA VISTA!



Se la vista ci abbandona, veniamo penalizzati in uno dei sensi più vitali. I PROBLEMI AGLI OCCHI possono però essere affrontati sempre meglio dagli specialisti grazie all'aiuto di moderne tecniche.

Gli occhi non servono solo a recepire immagini dell'ambiente circostante, ma la qualità e l'intensità degli stimoli luminosi si riflettono anche sul sistema ormonale, sugli organi emopoietici e su numerosi processi metabolici. Infatti, i difetti della vista – che per la maggior parte delle persone sono materia sconosciuta – sono molto più numerosi delle funzioni intrinseche agli occhi.

L'organo visivo umano è composto dalla cavità oculare, dal nervo ottico, dalla relativa parte cerebrale, dal muscolo oculomotore e da sezioni protettive quali la palpebra, la caruncola lacrimale e la congiuntiva. Il corpo vitreo – che pesa 7,5 grammi ed è lungo 24 millimetri – è composto di tre involucri ed altrettanti spazi tra l'uno e l'altro. L'involucro esterno è formato dalla cornea. Quello medio conta l'iride e la pupilla che è bucata nel mezzo per permettere di vedere. Il cristallino è una lente naturale posizionata dietro l'iride. L'involucro interno è composto dalla retina che è una sottile membrana. Si tratta di una struttura estremamente complessa formata da milioni di cellule (fotorecettori) sensibili alla luce che trasformano gli stimoli luminosi in impulsi elettrici.

DIFETTI VISIVI

Se la cornea, la pupilla e il cristallino lavorano bene insieme, il risultato sarà un'immagine nitida sulla retina che può essere paragonata alla pellicola di un apparecchio fotografico.

Altrimenti si parla di difetti della vista. La miopia è una condizione che permette di vedere chiaramente gli oggetti vicini, sfuocati quelli distanti, poiché la messa a fuoco è davanti alla retina. Si può ridurre l'incurvatura della cornea grazie a delle lenti a contatto o un occhiale.

In contrapposizione vi è la presbiopia che l'occhio riesce a correggere fino ad una certa età. Lentamente, dopo i 40 anni, tale capacità tende a ridursi a causa dell'indurimento del cristallino. Chi è affetto da presbiopia fatica a mettere a fuoco in rapida successione immagini distanti e vicine. La presbiopia può essere corretta solo mediante l'utilizzo di lenti. L'astigmatismo è una condizione dovuta ad una deformazione della cornea: le immagini, a qualunque distanza, appaiono indistinte, schiacciate e distorte lungo una certa direzione che dipende da quella dell'asse dell'astigmatismo. Questo difetto visivo può essere curato, nel 90 per cento dei casi, con un trattamento laser.

GALUCOMA E CATARATTA

Più gravi dei difetti visivi sono le malattie che portano alla cecità. La più diffusa è il glaucoma causato da un continuo aumento della pressione intraoculare che provoca il danneggiamento progressivo della vista. Spesso il glaucoma si manifesta senza disturbi ed è quindi consigliabile fare delle visite regolari dall'oculista a partire dai 40 anni. Tramite del-

le gocce o un intervento chirurgico si può ridurre la pressione intraoculare.

La cataratta è l'opacizzazione del cristallino, la lente naturale interna all'occhio, che provoca l'annebbiamento progressivo della vista. Questo difetto può essere congenito o essere causato da ferimenti, danneggiamenti dovuti a raggi di luce o disfunzioni alimentari. Per le persone colpite, l'inizio della malattia si manifesta con immagini sfuocate, disturbi visivi e intolleranza a fonti luminose troppo forti. La cataratta viene eliminata con l'impianto di una lente artificiale.

DISTURBI E ARROSSAMENTI

Se si presentano continui disturbi agli occhi, come il tremolio della vista, è necessaria una visita oculistica. Sovraccarico, un occhiale non più adeguato o emicrania possono essere delle possibili cause. Ma anche malattie della retina o del cristallino con il conseguente annebbiamento, possono essere dei segnali d'allarme. Gli occhi arrossati sono sovente una conseguenza di infiammazioni (spesso congiuntivite), di un'allergia o di una grande siccità. In questi casi si può alleviare il disturbo con un collirio. ■ JÜRGEN SALVISBERG

INFO

Se siete interessati ad approfondire l'argomento vi segnaliamo il sito internet: www.oculista.it.



Foto: Remy Steinegger

Il manifesto di maribur realizzato da Fiorenza Casanova di Ligornetto.

Marco Rossi con i pupazzi donati da Otello Sarzi.

TRA BURATTINI E MARIONETTE

*Giunta alla nona edizione, la rassegna **MARIBUR** si terrà anche quest'anno a **STABIO** e **LIGORNETTO**. Questi due comuni si popoleranno per cinque giorni di burattini, marionette, giocolieri e artisti di strada.*

Siore e siori, lo spettacolo sta per cominciare! Si apra il sipario sulla nona rassegna del Teatro di Figura Otello Sarzi! Mancano poco più di due mesi a che Stabio e Ligornetto si trasformino, per cinque giorni, in un regno incantato abitato da burattinai, burattini, marionette, giocolieri e artisti di strada. Un'atmosfera magica, gioiosa, colorata dove il mondo fantastico diventa una realtà. Con l'organizzazione e il patrocinio dei due comuni del Mendrisiotto e la sponsorizzazione delle due Banche Raiffeisen locali, la rassegna maribur continua così la sua bella avventura iniziata nove anni fa.

L'AMICO SARZI

Di questa iniziativa, unica nel suo genere nella Svizzera italiana, ne abbiamo parlato con Marco Rossi, direttore delle scuole elementari

e addetto culturale di Stabio, nonché coordinatore di maribur. Come nasce maribur? «Nasce in primo luogo dall'amicizia di famiglia con Otello Sarzi, uno dei più grandi burattinai italiani del nostro tempo, purtroppo morto lo scorso mese di ottobre. In secondo luogo è una sorta di eredità lasciata dalle feste «Ul suu in cadrega». In quell'ambito era già stato concepito uno spazio teatrale destinato ai bambini e ragazzi che il gruppo organizzativo, nonostante il 'suo' fosse... tramontato, non voleva lasciar cadere. E così è nata la rassegna Teatro di figura Otello Sarzi. In seguito si è poi coniato e aggiunto il nome maribur». Che cosa significa? «Evoca qualcosa di magico, ma è semplicemente l'unione di mar (marionette) e bur (burattini)». La manifestazione è garantita grazie all'aiuto volontario del Gruppo amici di maribur che, insieme a Marco Rossi, si occu-

pano di contattare le compagnie teatrali che sono ospiti di anno in anno. La collaborazione con altri organizzatori di manifestazioni simili a maribur, ha permesso – nel corso delle passate edizioni – di allestire un cartellone di tutto rispetto. Quest'anno si attende la partecipazione di una quindicina di compagnie che giungono in prevalenza dalla vicina Italia, ma anche dalla Svizzera tedesca e romanda, nonché dalla Spagna, dalla Bosnia, dall'Irlanda, dalla Svezia. Senza dimenticare gli «addetti ai lavori» di casa nostra: il TAA di Michel Poletti, il Teatro dei Fauni di Locarno, il Teatrino Tascabile e la Compagnia Napi Baratti.

DAL BASSO E DALL'ALTO

Insomma, una manifestazione di grande richiamo e di ampio respiro? «Direi proprio di sì – ci dice Rossi – anche perché inserita in

BURATTINI SENZA CONFINI, un festival transnazionale presente in sei nazioni europee che, tra l'altro, compie anche azioni di solidarietà. Pure maribur vi aderisce, promuovendo la vendita di gadget e magliette durante i cinque giorni di spettacoli». In particolare, le magliette, il manifesto e le cartoline di maribur, sono stati stampati con un bel disegno di Fiorenza Casanova, un'artista di Ligornetto che è anche illustratrice di libri per bambini. A proposito, lo sapevate che Pinocchio non è un burattino, ma una marionetta? «È vero – ci spiega Rossi – e la differenza è sostanziale. I burattini vengono manovrati dal basso con le mani, le marionette dall'alto con i fili. Il teatro di figura si fonda su questi due aspetti. Tra il manovratore o burattinaio e il pubblico, ci sono appunto marionette o burattini. E va anche sottolineato il grande lavoro a monte per la realizzazione di questi pupazzi che sono spesso delle vere e proprie opere d'arte».

FAMIGLIE A TEATRO

La manifestazione, come detto, ha luogo a Stabio e Ligornetto e coinvolge entrambi i nuclei. «Infatti lo scopo è quello di tenere soprattutto degli spettacoli all'aperto. A Stabio si sfruttano alcune corti che vengono gentilmente

messe a disposizione dai privati. A Ligornetto è la Casa Pessina, il punto di riferimento. Ma se il tempo è inclemente o se lo spettacolo lo richiede possiamo utilizzare anche i teatri degli Oratori dei due comuni».

A chi sono indirizzati gli spettacoli? «Il target, come si usa dire, è la famiglia. Vogliamo cioè che genitori e figli si ritrovino insieme ad assistere a questa magia. In genere il ventaglio delle proposte è ampio: vi sono spettacoli adatti ai bambini di 3-4 anni fino a quelli destinati ai ragazzi più grandi. Alcuni sono allestiti anche per gli adulti. Il bello è che questo genere di teatro permette al burattinaio di raccontare una storia ai bambini, ma parlando anche ai genitori. E poi non vanno dimenticate le manifestazioni collaterali: dagli artisti di strada come giocolieri e saltimbanchi agli spazi riservati al ristoro, alle bancarelle dove si possono acquistare oggetti e gadget, ai laboratori teatrali. Questi ultimi sono destinati ai bambini e si propongono come animazione attiva e interattiva: i piccoli possono realizzare burattini, giocattoli e strumenti musicali».

AIUTI UMANITARI

Non mancheranno quest'anno alcune novità, vero? «Certo, in particolar modo desideriamo

offrire uno spazio dove le classi scolastiche o gruppi possano mettere in scena un loro spettacolo. Una sorta di vetrina per farsi conoscere. Inoltre vogliamo continuare la collaborazione con l'organizzazione BURATTINI SENZA CONFINI che ha un fine umanitario e sociale. Si preoccupa, cioè, di portare degli spettacoli di artisti volontari nelle zone di conflitto o calamità in tutto il mondo. L'anno scorso si sono recati in Moldavia per offrire un sorriso ai bambini poveri di quel paese. Il nostro è un aiuto finanziario. Parte del ricavato viene infatti devoluto a questa organizzazione». A proposito, la rassegna è gratuita? «Per i bambini sì – conclude Rossi – ma agli adulti chiediamo 5 franchi a spettacolo. Esiste anche la possibilità di acquistare un abbonamento al costo di 20 franchi che permette di assistere a tutti gli spettacoli. Crediamo che sia giusto perché è anche un modo per riconoscere il grande lavoro dei burattinai».

E come dargli torto! Chi non pagherebbe volentieri per trascorrere in famiglia qualche ora di buonumore, ascoltando delle fiabe che si materializzano e fanno sognare?

■ LORENZA STORNI

INFO

Chi volesse saperne di più può curiosare nel sito www.maribur.ch o scrivere all'indirizzo info@maribur.ch. Se non «navigate» ancora potete sempre scrivere a: Maribur, casella

postale 56, 6855 Stabio o telefonare allo 091 641 69 60; fax: 091 647 01 28. Altre informazioni sul sito: www.burattinisenzaconfini.org



Momenti di spettacolo delle edizioni passate di maribur.

Sovrappeso? Dimagrire è semplice:

Per un **dimagrimento mirato** esistono varie possibilità. Molte cure si sono però dimostrate inefficaci. Il nostro «**sistema a 3 punti**», valido da anni, ha dato **ottimi risultati!** Con l'assunzione regolare sull'arco di più settimane o mesi, potrete ottenere un **buon successo!!!** Il sistema a 3 punti è composto da tre prodotti puramente vegetali:

1. **gocce vegetali:** riducono l'appetito e fanno sparire i tanto temuti attacchi di fame;
2. **essenze alle piante:** attivano il metabolismo nelle cellule adipose per una miglior riduzione dei cuscinetti di grasso;
3. **capsule vegetali al glucomannano:** si gonfiano nello stomaco per raggiungere prima il **senso di sazietà**. Inoltre i **grassi assunti** (bombe caloriche) **non vengono assorbiti** nell'intestino ma espulsi al più presto onde evitare nuovi depositi adiposi.

Chiudete con il sovrappeso e sentitevi di nuovo in forma.

Ordino la cura seguente con fattura (solo Svizzera + FL):

- Sistema a 3 punti per ca. 6 settimane fr. 158.60
- Sistema a 3 punti per ca. 9 settimane fr. 239.45
- Sistema a 3 punti per ca. 18 settimane fr. 471.90

Mittente:

Cognome: Nome:

Via:

CAP, Località:

Tel.: E-mail:

Per ulteriori informazioni siamo a vostra disposizione telefonicamente!

Heggli Naturprodukte GmbH
Hohlenbaumstrasse 71, Casella Postale 53
8204 Sciaffusa

telefono 052 625 75 81, fax 052 620 03 51

www.heggli-naturprodukte.ch

info@heggli-naturprodukte.ch



Il programma di mobili per ufficio Lista Reflect si distingue per chiarezza formale, trasparenza funzionale e preziosità d'immagine. Lista Reflect consente una molteplicità di combinazioni e offre un eccellente rapporto qualità-prezzo.

LISTA
MAKING WORKSPACE WORK®

dick

TECNICA E ARREDAMENTI PER L'UFFICIO E L'INDUSTRIA

Dick & Figli sa
Via G. Buffi 10
CH-6900 Lugano
Tel. 091 910 41 00
Fax 091 910 41 09
www.dickfigli.ch
info@dickfigli.ch

Protezione di persone e di valori

**Securiton garantisce
più sicurezza:**

- Sistemi di segnalazione scasso e aggressione
- Sistemi di rivelazione incendi
- Sistemi di spegnimento incendi
- Sistemi per controllo accessi
- Sistemi di sorveglianza video

SECURITON

Succursale Ticino
Via Industria Sud
6814 Lamone/Lugano

Tel. 091 605 59 05, Fax 091 605 45 83
E-Mail: info@securiton.ch
Internet: www.securiton.ch

Da queste parti, Sugar è ormai un habitué. Confrontato a congeniti problemi ad un'anca, ha sempre zoppicato. La sua situazione è però migliorata da quando svolge una terapia in acqua, laddove cioè si può muovere con maggior facilità per la quasi totale mancanza di peso. Ma non è un caso isolato. Come Sugar sono già una ventina a settimana i cani che frequentano l'Acquadog di Rancate, struttura nata a novembre sul modello di quelle da anni esistenti in Gran Bretagna (inizialmente concepite per i levrieri impegnati in gara) e che in Svizzera rappresenta una prima assoluta.

APERTO DA NOVEMBRE

Ad attuarla sono state a metà novembre Gina Caminada e Monica Sovera: «Ci pensavamo da tempo, poi l'input decisivo è giunto da mia madre – spiega Gina Caminada – che abitando in Inghilterra ha potuto verificare direttamente la validità di questi centri. Ne abbiamo visitati un paio e ci siamo convinte che simili strutture sarebbero state utili pure in Ticino e dopo aver frequentato dei corsi di formazione oltre Manica ci siamo... buttate».

Cani in convalescenza, ma non solo, i «clienti» dell'Acquadog: «Usufruiscono dei nostri servizi anche cuccioli, cani della... terza età ed obesi. A loro disposizione mettiamo soprattutto una piscina riscaldata (4 metri x 2.80 le dimensioni, 1.20 l'altezza) ad una temperatura di 28-29° e che dispone pure di getti di idromassaggio. D'altro canto, se nuotare fa bene alle persone, va da sé che è utile pure per i cani: in Inghilterra, difatti, i risultati sono stati subito eccellenti ed anche noi cominciamo a vedere i primi benefici su quegli animali che vengono con regolarità».

NUOTO RILASSANTE

Ad esempio? «Beh, prendiamo il caso di un cane anziano. Si trova in una fase abbastanza critica della sua esistenza, perché le passeggiate s'accorciano per sintomi di stanchezza, mentre aumenta magari il peso e soprattutto i medicinali contro dolori che solitamente si manifestano a questa età. Ebbene, dopo qualche seduta qui da noi i cani riprendono vigore ed energia: è come se ci fosse un ringiovanimento. Ed è questa la nostra maggior soddisfazione». Svolgete esercizi specifici? «No, il cane semplicemente nuota ed aumentando la portata del getto possiamo determinare il grado di sforzo. L'idromassaggio, peraltro, ha il potere di rilassare i cani». Ed a contatto con l'acqua l'animale che tipo di reazione esprime?



QUATTRO ZAMPE IN PISCINA

*Aperto a novembre sul modello di quelli in voga in Inghilterra, il centro **ACQUADOG**, il fitness per **CANI** di Rancate, è una prima assoluta in Svizzera. A disposizione degli animali una piscina riscaldata e un tapis roulant.*

Foto: Remy Steinegger

me? «La maggior parte si diverte, ma non tutti sono capaci di nuotare, ragion per cui disponiamo di giubbotti salvagenti. Quanto nuotano? Un cane ben allenato può arrivare a 5 minuti effettivi, pochi solo in apparenza. In acqua, però, tenuto conto anche dei massaggi rimangono quasi una mezz'oretta».

PRIMA VISITA, POI TERAPIA

Chiunque può venire da voi? «Sì, la struttura è aperta a tutti. Da parte nostra esigiamo soltanto una visita veterinaria, in modo da avere un quadro esatto delle condizioni dell'animale prima di cominciare la terapia». E con gli stessi veterinari avete contatti occasionali oppure una collaborazione? «I rapporti sono molto buoni. Nei casi di riabilitazione sono

loro che ce li mandano e poi continuano a seguirli». Oltre alla piscina, disponete pure di un tapis roulant, giusto? «Esatto. Serve per il miglioramento della forma fisica e l'aumento della massa muscolare. E se nell'acqua lavorano tutti i muscoli, sul tappeto l'accento viene posto sulla schiena e le zampe posteriori. Ovvio che il cane debba essere perfettamente integro. Il tappeto è poi utile anche per i cani da esposizione, perché affina andatura e portamento».

Un'occhiata ai prezzi, per concludere: «1 sessione a 52 franchi, 5 a 250 + 1 gratis, 10 a 490 + 2 gratis». Previo appuntamento, l'Acquadog è aperto tutti i giorni dalle 13.00 alle 19.00 (il mercoledì anche il mattino dalle 10.00 a mezzogiorno).

■ OMAR GARGANTINI

UN SIMBOLO DI LIBERTÀ



Foto: Susann Bosshard-Kälin

La direttrice Teresa Sandoz nel suo angolo preferito del museo.

*Rapperswil e la Polonia: la storia di questa fratellanza si può scoprire nel **MUSEO DI POLONIA**, situato nel Castello di Rapperswil.*

*«La libertà è una grande cosa», si può leggere sulla **COLONNA DELLA LIBERTÀ** nel giardino del castello.*

Teresa Sandoz-Romanowska, chimica e originaria di Cracovia, vive in Svizzera da numerosi anni. Con anima e corpo si è dedicata all'amministrazione e alla direzione del Museo di Polonia nel Castello di Rapperswil: «La Polonia venne divisa nel XVIII secolo tra Russia, Prussia e Austria e scomparve così dalle cartine geografiche dell'Europa. Il XIX secolo fu caratterizzato da diverse rivolte e lotte per la libertà contro l'occupazione. Uno dei rivoluzionari, Wladyslaw Graf Plater, riuscì a fuggire a ovest. In Svizzera trovò asilo».

Graf Plater fece erigere nel 1878 nel giardino del Castello di Rapperswil una colonna che simboleggiava la mai conquistata libertà della Polonia. Rapperswil divenne il luogo della speranza polacca in una patria libera. Nel 1870 il castello ormai fatiscente, restaurato poi da Graf Plater, divenne un museo nazionale polacco. Nel 1927 le preziose collezioni, i plastici, i quadri e gli oggetti storici ritornarono, trasportati su undici vagoni merci, nella Polonia risorta. Teresa Sandoz: «Durante la Seconda Guerra mondiale quasi tutti questi oggetti furono distrutti». Ma gli amici della Polonia in Svizzera non si arresero. Infatti, nel 1954 venne fondata l'Associazione degli amici del Museo di Polonia. Poi, nel 1975, fu aperto un nuovo museo nel Castello di Rapperswil.

LUOGO DELLA SPERANZA

Il museo viene considerato un luogo internazionale dell'incontro, della storia e della cultura polacca. «L'anno scorso abbiamo raggiunto i 10 000 visitatori», si rallegra Teresa Sandoz e aggiunge: «Oltre a cittadini polacchi, abbiamo avuto visitatori da tutto il mondo che si interessano alla nostra storia». Nel primo salone espositivo viene illustrata l'attività degli svizzeri in Polonia: nel XIX e XX secolo commercianti poschiavini dirigevano con grande successo dei caffè nella nazione. Un'altra parte dell'esposizione è dedicata agli emigranti polacchi. Molto interessanti sono i rari esemplari di antichi orologi Patek Philippe. Antoni Norbert Patek era un ufficiale della rivolta polacca del 1831 e, in esilio a Ginevra, fondò la prestigiosa azienda orologiera.

Un esempio per gli emigranti polacchi in Svizzera è pure il pianista e compositore Ignacy Paderewski che è diventato addirittura cittadino onorario di Friburgo, Vevey e Morges. A lui e a Frédéric Chopin, nel museo è dedicata una sala documentata e acustica. Inoltre è esposto anche un facsimile dell'opera principale di Nicola Copernico intitolata «de revolutionibus orbium coelestium» del 1543. Anche alla chimica e fisica Maria Curie-Skłodowska è stato riservato uno spazio di rilievo.

Nel museo è pure rappresentata in modo solenne la storia dell'instancabile lotta per la libertà e l'indipendenza della Polonia. Questa disputa ebbe inizio a Vienna nel 1683 con l'aiuto degli austriaci nella battaglia contro i turchi. Proseguì con l'internamento di polacchi che vivevano in Svizzera durante la Seconda Guerra mondiale per arrivare a «Solidarnosc», il movimento che fu fondato nel 1980 a Danzica e che in poche settimane diventò un libero sindacato con dieci milioni di affiliati. Nelle sale del castello si possono anche ammirare, da una parte esposizioni temporanee, dall'altra quelle permanenti che sono delle testimonianze delle atrocità della Seconda Guerra mondiale. Inoltre, una piccola «cappella commemorativa» nella torre ricorda le tante vittime. Vi è una ricostruzione della cella di inanizione di Maksymilian Kolbe dove si può osservare anche un'uniforme usata nei campi di concentramento. Alle pareti della cella sono affisse delle rappresentazioni di Madonne di Tschestochau, Wilna e Kosjelsk che documentano una storia dai toni commoventi e inquieti. ■ SUSANN BOSSHARD-KÄLIN

In un colpo d'occhio

Museo di Polonia, Castello di Rapperswil, casella postale 1251, 8640 Rapperswil.

Dal 1. aprile alla fine di ottobre: apertura giornaliera dalle 13 alle 17 (novembre, dicembre e marzo: sa e do 13-17); visite guidate su richiesta.

Tel. 055 210 18 62, fax 055 210 06 62.

E-mail: muzeum.polskie@swissonline.ch.

Il ristorante del castello, ubicato a pianterreno, è aperto dal martedì alla domenica.

Sotto i riflettori 2002: fino al 16 giugno: Immagini polacche (esposizione fotografica).

Dal 22 giugno al 22 settembre: Jan January Janczak (esposizione di quadri e sculture).

Dal 28 settembre al 27 ottobre: Karl Lukas Honegger (quadri, disegni e sculture).

I primi e gli unici
bicchieri d'artista

Rolf
Knie



Fr. 17.-
cadauno



Longdrink / Minerale:
Inhalt: ca. 340 ml

Champagner:
Contenuto: ca. 220 ml

Vino rosso:
Contenuto: ca. 350 ml

Vino bianco:
Contenuto: ca. 250 ml

Birra:
Contenuto: ca. 380 ml



The Bradford Editions

Nuovi ed esclusivi!

Con la poetica collezione **Circo&Vetro** Rolf Knie ha creato una serie di bicchieri esclusivi per la Bradford Editions. Abbellisca la Sua tavola apparecchiata con amore, sia quella di tutti i giorni che quella delle occasioni speciali. I bicchieri da champagne e da vino con l'unione di oro a 22 carati e superfici opache formano un armonioso gioco di vetro e di luce, creando un insieme nobile e puro. Con il bicchiere da acqua e quello da birra Lei dona un tocco particolare di toni variopinti, infonde il buon umore e certamente presenta originali oggetti artistici.

Ordini subito!

Buono d'ordine esclusivo Termine di scadenza: 6 maggio 2002

Si, desidero ordinare i seguenti bicchieri artistici in set da due pezzi al prezzo di Fr.34-- per ciascun set (+ Fr. 7.90 di contributo alle spese di spedizione, per ogni invio).

Garanzia die resa valida 30 giorni. Per favore indicare numero dei set da 2 pezzi

_____ Minerale/Longdrink _____ Birra
_____ Vino Rosso _____ Vino bianco _____ Champagner

Nome/Cognome

Via/Nr.

Cap/Città

Firma

Telefono

44803

Spedire a: Bradford Editions • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tel. 041/768 58 88 • Fax 041/768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

478-B001.01-05

In omaggio a
1 milione di soci:
l'Expo.02
a metà prezzo



Con noi per nuovi orizzonti

Già oltre 1 milione di soci apprezzano i privilegi della Banca Raiffeisen. E noi desideriamo rendere omaggio a tanta fedeltà offrendo a tutti loro un pass giornaliero per l'Expo.02 a metà prezzo (ossia a 24 anziché 48 franchi). Una ragione in più per diventare soci Raiffeisen all'istante.



Tutto il plusvalore della qualità di soci.

E P O . 0 2
Partenaire exposition

RAIFFEISEN