



FORMiKA

L'Associazione dei microimprenditori



Giornale FORMiKA

numero 3
autunno 2008

editoriale

Il 4 ottobre è la Giornata mondiale degli animali. Queste giornate sono sempre un'ottima occasione per fermarsi un momento e riflettere su certi temi che magari nel tran tran quotidiano tendono a finire nel dimenticatoio. Chi possiede un animale, il 4 ottobre potrebbe dedicargli maggiore attenzione, chiedendosi se effettivamente sta bene, se le sue esigenze sono soddisfatte e se viene curato in modo corretto. La Giornata mondiale degli animali è anche un'ottima occasione per dare un'occhiata alla nuova Legge federale (e relativa ordinanza) sulla protezione degli animali (OPAn) entrata in vigore il 1° settembre 2008, le cui disposizioni si possono consultare cliccando su www.miprendo-curadelmioanimale.ch...

Chi possiede un cane, il 4 ottobre potrebbe andare oltre e chiedersi se padrone e animale non potrebbero intraprendere un percorso formativo per prestare servizio alla società. Le possibilità sono innumerevoli: insieme al suo padrone, il miglior amico dell'uomo è p.es. in grado di cercare persone disperse in montagna o sotto le macerie, di fare dei salvataggi in acqua o di fornire dei veri e propri servizi sociali. Quest'ultimi sono chiamati «cani da terapia», prestano il loro servizio in istituzioni

quali ospedali, centri di cura, scuole d'insegnamento speciale, centri per disabili, cliniche psichiatriche e prigioni, dove cane e padrone lavorano in squadra per aiutare persone che soffrono fisicamente o psicologicamente. Certi team (cane e padrone) collaborano addirittura direttamente con ergoterapisti, fisioterapisti, logoterapisti, medici e psichiatri.

Anche nelle case per anziani gli animali sono sempre più presenti. L'effetto positivo e terapeutico degli animali domestici sull'uomo è incontestato e la loro presenza influisce positivamente sull'atmosfera negli istituti. Gli animali danno un senso alla giornata, rappresentano un compito e una responsabilità, danno e ricevono volentieri affetto, sono in grado di «ascoltare» pazientemente, offrono un tema di conversazione e distraggono dalle preoccupazioni e dai dispiaceri.

Insomma, gli animali meritano il nostro rispetto. Non solo durante la giornata del 4 ottobre.

Petra Rus



editoriale

le tendenze

La successione aziendale:
un problema da non sottovalutare

servizi

La Banca WIR presenta:
da Fiorosa non solo profumo di rosa!
La Banca WIR ospita FORMiKA
a Arte Casa

novità di FORMiKA

La parola a... Fondazione Ecap:
Collaborazione: una competenza
chiave per competere nel 21° secolo
Domande all'avvocato

cultura

Quaderni ticinesi per i ragazzi
del Sichuan

informatica per mi

ADSL, che rivoluzione

La successione aziendale: un problema da non sottovalutare

a cura di Petra Rus

«Nei prossimi 5 anni, in Svizzera 57 mila aziende e i loro 450 mila dipendenti si troveranno nella necessità di vendere o dare in successione la propria attività.» È così che inizia l'articolo pubblicato sul Corriere del Ticino lo scorso mese di agosto. Si tratta di piccole e medie imprese che da sole costituiscono il 90% dell'industria nazionale e che rappresentano il 60% della forza lavoro.

Anche in FORMiKA, già in una delle prime assemblee, questo tema è stato sollevato. In diverse occasioni, il comitato ha cercato di trovare il modo per accompagnare microimprenditori confrontati con questa problematica, ma a causa della complessità del tema, l'esito è stato modesto: solo Sportello FORMiKA ha potuto accompagnare – con

successo! – due imprenditori nella fase di compra-vendita di un'azienda.

Oggi, però, sembra che una soluzione ci sia. Recentemente, a Berna, è stata presentata la neonata consorella latina di kmuNEXT (un'associazione non profit che offre assistenza e consulenze alle piccole imprese della Svizzera tedesca, confrontate con la successione ereditaria o della vendita dell'impresa). Si chiama «Futuro PMI», sarà attiva in Svizzera romanda e in Ticino e ha una madrina d'eccezione: la consigliera federale Doris Leuthard. «Futuro PMI» nasce in collaborazione con la camera di commercio, con gli uffici cantonali di promovimento economico, con le banche cantonali e con alcune assicurazioni private. Oltre a sensibilizzare il mondo economico sulla problematica della successione

aziendale, «Futuro PMI» intende fornire ai propri membri consulenze specifiche ed una rete di relazioni con interlocutori del ramo, come p.es. banche, fiduciarie e assicurazioni.

Tra gli obiettivi c'è quello di mettere in contatto tra loro gli imprenditori attivi in settori simili, p.es. tramite una piattaforma internet che contiene informazioni riguardanti opportunità d'acquisto e di vendita di imprese, a livello regionale, nazionale e europeo. «Futuro PMI» intende anche creare una rete di relazioni a livello politico, per rafforzare gli interessi settoriali delle piccole imprese, sia nei singoli cantoni che a Berna. Il comitato della neonata associazione è infatti composto da molti parlamentari federali, tra cui anche la consigliera nazionale ticinese Chiara Simoneschi-Cortesi.

Un caso concreto: gli anziani pionieri del Centro Ecologico UomoNatura di Acquacalda cercano successori!

Sul versante meridionale del Lucomagno (Valle di Blenio) si trova Acquacalda, luogo splendido circondato da estesi pascoli alpini, foreste miste e innumerevoli sentieri che conducono a vari luoghi di natura ancora incontaminata. È in questo ambiente privilegiato, nel cuore delle Alpi ticinesi, che è ubicato il Centro Ecologico UomoNatura.

Il Centro UomoNatura è albergo ecologico:

L'albergo dispone di 40 letti, offerti in diverse tipologie di stanza: dalle nuove camere con docce temporizzate per il risparmio energetico, alle stanzette duplex in legno e gli indipendenti stanzoni del pianterreno muniti di letti a castello. Ogni camera porta il nome di un fiore alpino. È garantita la quiete per l'assenza di telefono, radio e televisione.

L'Albergo Acquacalda ha ricevuto il Premio speciale Innovazioni al concorso nazionale «**Öko-Hotel des Jahres**» 1995 per le iniziative pioniere ed esemplari nel campo alberghiero svizzero.

Il Centro UomoNatura è ristorante:

L'offerta gastronomica è composta da specialità alpine stagionali come trote fresche alle erbe del Lucomagno, brasato al ginepro alpino, formaggio e ricotta dell'alpe, torte alle bacche fatte in casa e un'ampia scelta di menù vegetariani. Un'attenzione particolare viene dedicata alle qualità biologiche degli alimenti, molti dei quali vengono forniti da piccoli produttori della Valle di Blenio. Il ristorante dispone di più locali che insieme possono accogliere fino a 100 persone e che sono disponibili anche per banchetti, feste e convegni. Sulla terrazza del ristorante è attivo ogni giorno il forno solare.



seguito

Il Centro UomoNatura è campeggio:

Il campeggio, ubicato lungo il torrente Brenno e immerso in un bosco di larici, è accogliente e dotato di servizi igienici esclusivi. Ogni posto è contrassegnato dal nome di un animale alpino, inciso a fuoco su un tondo di legno.

Per assicurare una continuità a questo piccolo paradiso immerso nei paesaggi alpini di importanza nazionale, gli anziani promotori cercano successori per una gestione ecologica dell'albergo e del campeggio, e una collaborazione alle attività culturali ed ambientali organizzati dalla Fondazione UomoNatura.



info
info

Centro Ecologico UomoNatura
Strada del Lucomagno
6718 Acquacalda
tel. +41 (0)91 872 26 10
fax +41 (0)91 872 26 20
in inverno:
tel. +41 (0)91 994 56 36
fax +41 (0)91 994 56 42
www.uomonatura.ch
luigi.ferrari@uomonatura.ch



rpe contabilità & amministrazioni
per artigiani - PMI - privati
registrazioni, chiusure, bilanci e dichiaraz. d'imposta
supporto per costituzione ditte individuali; sagl; sa
ottimizzazione assicurativa e previdenziale
tel. 091 923 27 70 www.rpe.ch

istampa
Cartoleria SA

istampa
PRINT SA

Per iniziare un'azienda:

- il materiale d'ufficio
- il materiale stampato

.... il nostro servizio e la consulenza sono proverbiali! Consultateci!

6982 Agno
tel 091 605 26 12

Da Fiorosa non solo profumo di rosa!

a cura della



Intervista alla signora Rosa Braunwalder, titolare del negozio di fiori e piante a Lugano.

Estro, professionalità, esperienza, gentilezza e simpatia fanno di Fiorosa «il fiore all'occhiello» nel suo settore, a Lugano.

Da quanto tempo esiste Fiorosa?

Il negozio è stato aperto dalla sottoscritta ventun anni fa e poi trasformato in SA nel 1990.

Oltre alla vendita al dettaglio immagino che siate anche fornitori per aziende, banche ecc., vero?

Sì certo; forniamo banche, studi medici, avvocati, boutiques ... senza dimenticare le richieste per le ricorrenze, come i banchetti di matrimonio, le feste private, gli eventi speciali ecc., per sei giorni la settimana.

Come funziona il commercio di fiori e piante?

Riceviamo tutti i giorni i fiori recisi da un fornitore locale; inoltre sempre per i fiori recisi arriva il grossista dall'Olanda tre giorni la settimana e il grossista dall'Italia due volte la settimana. Per le piante arriva il fornitore dalla Svizzera interna, una volta la settimana. I fiori e le piante arrivano per lo più dall'Olanda in quanto è il paese che domina il mercato nel nostro settore, anche nell'ambito delle ricerche, infatti vi sono laboratori ben attrezzati.

Fiorosa è socia di Fleurop: cosa significa esattamente?

Fleurop è il partner per il com-

mercio mondiale di fiori e piante, dunque collaboriamo con la società Fleurop per la trasmissione di ordini nazionali ed internazionali. Le faccio un esempio: se noi dobbiamo consegnare un mazzo di fiori a Mendrisio con il nostro pulmino ci viene a costare fr. 29.-; con Fleurop costa fr. 19.- in tutta la Svizzera, dunque facciamo spesso riferimento a Fleurop. Si tratta di un'agenzia seria e per poter essere soci bisogna possedere l'attestato federale di fiorista.

Essere soci di Fleurop dunque può essere un mezzo per affrontare la concorrenza, visto che a Lugano vi sono numerosi fioristi?

Certamente Fleurop ci permette di avere «un giro in più» e dunque più cifra d'affari. Riguardo alla concorrenza vi sono nuovi negozi che nascono ma non riescono a garantire l'offerta nel



Team Fiorosa

tempo e poi spariscono. È pure molto importante la professionalità; tanti fioristi hanno svolto unicamente una formazione di tre mesi in Italia, anziché una formazione di tre anni richiesta in Svizzera per poter ottenere l'attestato federale. Nel mio negozio ho quattro dipendenti che posseggono l'attestato federale. Inoltre in Ticino anche i fioristi devono conoscere le lingue per «muoversi nel mercato» ma non sempre è così.

Per essere sempre al passo con i tempi anche nel vostro campo bisogna seguire dei corsi d'aggiornamento?

Sì, bisogna seguire una formazione continua frequentando i corsi nella Svizzera interna o in Ticino, anche se purtroppo nel nostro Cantone se ne svolgono pochi. Bisogna conoscere le novità sul mercato, il trend, il colore che dominerà la stagione e non dimentichiamo che è necessario avere nozioni di informatica. Infatti oggi l'uso del computer per le ordinazioni è fondamentale anche se si perde un po' il contatto umano con le persone.

Ed ora un po' di gossip... immagino che in ventun anni di esperienza abbiate ricevuto anche richieste «strane» o per lo meno speciali, vero?

Certo! Le faccio alcuni esempi: una volta abbiamo dovuto creare un cuore composto da mille rose rosse con al centro una rosa bianca, recapitato ad una giovane fanciulla. Un'altra volta abbiamo dovuto creare un nido di petali per una borsa Cartier. A volte, per alcune occasioni speciali ci viene richiesto di creare una composizione floreale nella quale viene inserito un gioiello.



Negozio Fiorosa

seguito

Ed infine parliamo di WIR: lei ha aperto un conto WIR già nel 1992. Era stata consigliata da qualcuno o conosceva già il sistema WIR? È soddisfatta? Quale percentuale in WIR accetta?

Conoscevo già il sistema WIR perchè il datore di lavoro durante il mio tirocinio (nel 1974) a Zurigo era un membro WIR.

Sì, sono soddisfatta del sistema WIR; naturalmente all'inizio ho dovuto imparare «il meccanismo» e poi ha funzionato e tuttora funziona bene. Ho un fornitore che accetta il 50% WIR e poi riesco a spenderli anche in altri settori. Io accetto il 50 % in WIR (escluse le ordinazioni tramite Fleurop).



Composizioni floreali



La Banca WIR ospita FORMiKA a Arte Casa

Dal 10-19 ottobre '08, al Centro Esposizioni di Lugano avrà luogo la fiera Arte Casa, rassegna autunnale dell'arredamento e della casa. Tra i 200 espositori che esporranno i loro prodotti su un totale di 10'000 m² ci sarà anche la Banca WIR, che ha gentilmente invitato FORMiKA ad essere presente all'interno del suo spazio espositivo la sera del lunedì 13 ottobre, dalle 18h00 alle 21h00.

Veniteci a trovare allo stand no. 432, padiglione 4. Vi aspettiamo numerosi!

Trovate ulteriori informazioni inerenti alla fiera (come arrivare, orari d'apertura, ecc.) su www.artecasa.fiera.ch.

La parola a... Fondazione Ecap: Collaborazione: una competenza chiave per competere nel 21° secolo

a cura di Umit Bititci¹, Peter Butler², William Cahill³, Denis Kearney⁴, Filippo Bignami⁵

¹University of Strathclyde, Glasgow, UK

²Galway-Mayo Institute of Technology, Galway, Ireland

³Supply Network Shannon, Limerick, Ireland

⁴Tsunami Training, Galway Ireland

⁵Study and Research Office Ecap Foundation, Switzerland

È ormai dato di fatto quello che nel 21° secolo la competizione sarà tra reti di organizzazioni e singole grandi organizzazioni, che efficientemente ed effettivamente integrano le loro competenze e le loro risorse in modo da competere in un'economia globale. Al proposito, la «SME' 2000 Conference», svoltasi a Bologna nel 2007, concluse che «le piccole medie imprese (PMI) appartenenti ad un network sono spesso più competitive e innovative che quelle che operano in isolamento. Quando collaborano, le PMI possono aumentare la loro focalizzazione attraverso la specializzazione in funzioni che sono complementari nel loro network.»

Nel 21° secolo l'industria continuerà a vertere sulla creazione di valore attraverso l'innovazione ed il miglioramento dei prodotti e dei processi. Tuttavia, il valore contenuto in oggetti manifatturieri (beni) sarà relativamente basso comparato al valore dei servizi e/o delle conoscenze contenute, associate ai manufatti.

Ed anche considerando che la natura della vendita al dettaglio cambierà ed alcune attività manifatturiere cominceranno a muoversi in operazioni di vendita al dettaglio, p.es. con punti vendita che configurano prodotti sulla specificità del cliente,

continuamente guidati verso la clientela di massa. Questo comporterà l'offuscamento tra linee di produzione e di vendita al dettaglio. La manifattura (in termini di fabbricazione) dovrà avere a che fare con alti livelli di complessità, incertezza e cambiamenti come ad esempio i cicli di vita del prodotto che diventano più corti, l'emergere dei prodotti multi-science (prodotti ove si fondono conoscenze IT, biotecnologie, chimica meccanica, apparecchiature elettriche ed altro), in tal modo la sostenibilità del sistema produttivo (tra cui la progettazione del prodotto, il riciclaggio, gestione dei ritorni) e l'agilità diventano grandi sfide.

L'industria e la vendita al dettaglio dovranno affrontare i processi di realizzazione che includono lo sviluppo dei prodotti, della catena di produzione, del riutilizzo, il riciclaggio e dello smaltimento.

Tutti questi sviluppi porteranno giocoforza all'emergere dell'impresa collaborativa basata sulla conoscenza, che o si orienterà a tale dimensione o uscirà dal mercato. In questo contesto, l'impresa collaborativa si riferisce non solo alla catena di approvvigionamento ma anche ai networks e ai gruppi, incluse le collaborazioni nello sviluppo della tecnologia (catena tecnologica), nello sviluppo del prodotto (progettazione catena) e nel supporto al prodotto (catena di sostegno). Il concetto di impresa collaborativa estende il pensiero corrente sulla catena di sostegno e sulle alleanze strategiche, nel quale ogni impresa cerca di massimizzare la propria prestazione assumendosi i rischi con le altre imprese partner.

In parole semplici collaborazione letteralmente significa «lavorare assieme». Bititci et al, (2004), offre una definizione più formale, la collaborazione come «un numero di organizzazioni autonome che lavorano assieme, mettono in comune e condividono le risorse, le informazioni, i sistemi e i rischi per benefici mutuali». Collaborando, le organizzazioni condividono le risorse, condividono e scambiano informazioni e si completano a vicenda nei punti deboli. La letteratura (Golicic et al., 2003 e Parung e Bititci, 2005) definisce differenti livelli di collaborazione che sono associati con differenti livelli di risorsa, rischi e condivisione di benefici. Questi livelli sono i seguenti:

- **Coordinazione**

condivisione dell'informazione, con poco reciproco adeguamento;

- **Cooperazione**

condivisione delle risorse con moderato reciproco adeguamento;

- **Collaborazione**

condivisione dei rischi e dei benefici con un alto livello di adeguamento reciproco.

Diverse ricerche identificano più ragioni che possono causare il fallimento di un'impresa collaborativa e dei processi di collaborazione avviati. Nel 2007 un'analisi sulle PMI europee è stata condotta dai partner nell'ambito del progetto SMEcoll (www.smeccollaborate.com).

Basandosi sulle risposte al questionario e alle interviste faccia a faccia possiamo identificare in estrema sintesi le seguenti principali conclusioni:

seguito

- Anche se le PMI europee sembrano avere una certa familiarità con le imprese per attività di collaborazione (82%), molte delle quali con risultati positivi, molte di queste sembrano collaborare o coordinare relazioni piuttosto che collaborare pienamente (30%), dove i rischi e i benefici sono condivisi.

- Le PMI europee sembrano essere consapevoli dei potenziali vantaggi della collaborazione, in particolare quelle relative alle crescenti opportunità di mercato e allo sviluppo di nuovi prodotti.

- Molte PMI europee sembrano preferire formare relazioni collaborative entro i confini nazionali (45%) o con partner dell'Europa occidentale e dell'America del Nord (35%). Il sondaggio riporta un basso livello di relazioni con altre parti del mondo (20%). Dalle interviste, la ragione primaria di questo fatto è la priorità data

alla fiducia e alle relazioni da parte delle PMI, combinate con la necessità di operare in un contesto aperto e privo di legami non conosciuti. Questo sottolinea la necessità di sforzarsi a trovare il giusto partner ed a comprendere le loro esigenze.

- Sulla base dei dati raccolti non ci sembra essere una differenza significativa tra gli atteggiamenti delle PMI nei diversi Stati europei. Tuttavia, le interviste visualizzano una tendenza crescente delle PMI irlandesi di sviluppare relazioni con economie di produzione a basso costo (come quelle dei paesi dell'Europa dell'Est e della Cina). Una tendenza simile appare tra il Nord Italia e la Romania. Ci aspettiamo che questo trend acceleri in prospettiva.

È chiaro che la collaborazione tra PMI sta arrivando ad essere un requisito chiave per sviluppare e sostenere dei vantaggi competitivi nel ventunesimo secolo. Le PMI europee sembrano riconoscerlo: tuttavia sembrano essere «nervose» nell'en-

trare in relazioni collaborative al di fuori delle proprie «zone di comodo». È pertanto essenziale che esse siano supportate da un ambiente, da metodi, da strumenti e dalle tecniche appropriate in tutto il percorso di collaborazione.

A tutte queste tematiche e proprio per avviare dinamiche fruttuosamente collaborative ha lavorato il progetto europeo Leonardo Da Vinci dal titolo SMEcoll, che, avviato nel 2006 e in fase di conclusione in autunno 2009, ha messo a disposizione strumenti e metodi per supportare PMI ad affacciarsi a questa nuova mentalità collaborativa. Attuatore del progetto è SNS dell'Irlanda, assieme ad altri partner in molti paesi europei e all'Ufficio Studi e Ricerche della Fondazione Ecap come partner svizzero. La ricerca riportata in questo articolo è stata elaborata nel corso del progetto SMEcoll con l'obiettivo di stabilire le basi per facilitare la collaborazione tra PMI europee (vedi www.smecollaborate.com per maggiori informazioni).

Domande all'avvocato

Domanda del microimprenditore

Nostro padre vorrebbe già donare la casa di famiglia a noi figli e continuare ad abitare nella stessa. Se con la donazione costituissimo un usufrutto in suo favore chi dovrebbe pagare le imposte sulla casa, lui o noi figli? L. C.

Risposta del professionista

Le spese di manutenzione ordinaria e di amministrazione della casa gravata da un usufrutto come pure gli interessi dei debiti che la gravano, le imposte e le tasse sono sopportate dall'usufruttuario per la durata del suo usufrutto. Per legge sarebbe quindi vostro padre a dover dichiarare il valore dell'immobile, come pure il suo reddito (valore locativo) e di conseguenza pagare le imposte relative.



Nulla vi vieta di accordarvi in modo diverso, ad esempio tramite l'impegno da parte di voi figli di assumervi il pagamento delle imposte relative alla vostra quota di proprietà, comunicando evidentemente ai rispettivi uffici di tassazione i dettagli dell'accordo.

Avv. Paola Laffranchini Bernasconi, Studio legale e notarile, 6932 Breganzona
Membro della Rete Professionisti FORMiKA

Quaderni ticinesi per i ragazzi del Sichuan

di Francesca Wölfler**

Circa 15 anni fa, facevo parte del gruppo giovanile delle ACLI, ed avevamo conosciuto un anziano signore che aveva vissuto e viveva anche allora ad Asmara, ci parlò dell'Eritrea, e della difficile situazione del paese. Decidemmo quindi di cogliere l'occasione ed in collaborazione con varie persone, organizzammo «un quaderno per l'Eritrea», a cui parteciparono molte scuole elementari, soprattutto di Lugano.

Il terremoto del 12 maggio in Sichuan, che ha fortemente provato la popolazione cinese di quella regione, coincideva nei tempi con una riunione del comitato dell'Associazione Culturale Cinese «il Ponte» di cui faccio parte, e mi è venuta in mente questa precedente esperienza: come Associazione non potevamo raccogliere denaro, ci sono organizzazioni molto più importanti di noi per questo genere di cose, come per esempio la Croce Rossa, ma potevamo fare qualcosa di piccolo, di

affettivo, un qualcosa di offerto con il cuore ma che fosse anche utile.

Durante la riunione del Comitato è stata proposta, accolta ed approvata l'idea, (mi sono anche fatta aiutare da una intraprendente mamma di alcuni nostri studenti di lingua cinese), e poi l'Associazione si è mossa.

Mi ha sorpreso vedere con quanta velocità le cose sono state avviate e si sono concretizzate, grazie anche alla pronta collaborazione del Dipartimento dell'Educazione nella persona del Signor Gendotti, che ha dato l'ok, ed il direttore delle scuole Diego Erba, che ha scritto la lettera per le scuole. Il risultato adesso si trova nella nostra biblioteca, sono più di 3000 quaderni, oltre a vario materiale scolastico tipo penne e matite, ordinatamente infilati in 27 scatole di cartone tutte della stessa dimensione.

Abbiamo contattato l'Ambasciata Cinese a Berna, l'ufficio dell'Educazione, che a sua volta

ha contattato il Dipartimento dell'Educazione della provincia del Sichuan, per farci aiutare a fare arrivare a destinazione il nostro prezioso carico. Questa nostra scelta viene dal pensiero che il canale ufficiale è il migliore per fare arrivare nel posto giusto i quaderni.

Purtroppo non ho potuto seguire la raccolta da vicino, per motivi familiari. Ma questo non è stato un problema, qui al Centro, la presenza di Lorena e di ZiYi, ha reso possibile la catalogazione e l'inscatolamento di tutti i quaderni ed il materiale scolastico. Per non parlare di Sandro, di Alfonso e di tutti gli altri.

info
info

**

Centro Culturale Cinese
Il Ponte
via Ciseri 2
6900 Lugano

tel 091 921 29 03 /
091 921 42 27
qiaoliang@bluewin.ch
www.qiaoliang.ch



ADSL, che rivoluzione

di Francesco Forti*

Novità in vista per i nostri collegamenti ADSL. E sono positive. A partire dalla fine di agosto e per una durata di due o tre settimane tutti i collegamenti attualmente a 3500/300 verranno portati a 5000/500, senza alcun aumento di prezzo per gli utenti. Contemporaneamente chi già ha un contratto a 5000/500 vedrà il suo prezzo scendere e risparmierà indicativamente una decina di franchi al mese.

Queste modifiche riguardano tutta la Svizzera e tutti i fornitori di collegamento ADSL ma ovviamente ogni provider poi ritoccherà la sua offerta proponendo abbinamenti velocità / prezzo interessanti. Vengono inoltre proposte velocità superiori al 5000 ma qui ogni fornitore di accesso (Bluewin, Sunrise, Ticinocom, Cybernet, Tele2) propone strade differenti. La Swisscom propone, tramite

Bluewin per i privati un collegamento VDSL a 20000/1000 che comprende anche telefonate gratis in tutta la Svizzera sulla rete fissa. Per le PMI, tramite la acquisita struttura di Cybernet, Swisscom mette a disposizione la velocità 20000/1000 ed una struttura più robusta di supporto alle esigenze delle piccole imprese (servizio più affidabile, reazione più rapida in caso di guasti, indirizzi IP fissi). Ticinocom prevede velocità di 6000, 12000, 20000 con il sistema ADSL Plus e con il sistema VDSL. Sunrise prevede la velocità 15000/1000 ma solo per i telefoni «disaggregati» dall'ultimo miglio, cosa che in Ticino è previsto che sarà possibile solo tra febbraio 2009 e dicembre 2010. Novità però anche per le velocità più basse. In molti casi la distanza tra la centrale telefonica e l'allacciamento ADSL è tale che la velocità di 5000 o superiore non può essere garantita. In questi casi è prevista una

velocità di 1000/100 ad un prezzo di circa 35 franchi. Rimangono in vigore ma solo per alcuni fornitori di accesso, le opzioni di ingresso a 300/100 di basso costo. Sempre più frequente è l'abbinamento di ADSL con forti sconti sulla telefonia fissa, in fasce orarie particolari, fino ad offrire la gratuità oppure offrendo gratis ADSL in relazione a particolari abbonamenti nella telefonia mobile. Allora, buona navigazione a tutti!

info
info

*CIL - Consulenza Informatica Luganese
via Camara 36
6932 Breganzona

tel 091 966 71 68
mobile 076 561 68 55
info@cil-ti.ch
www.cil-ti.ch

Sviluppato da Sage, leader nel settore delle soluzioni gestionali per PMI (oltre 51'000 clienti)



WinWay Home:

La contabilità privata con e-banking CHF 99.-

WinWay Business:

La contabilità professionale con e-banking integrato CHF 299.-

WinWay Business Plus:

La soluzione della contabilità e gestione delle vendite CHF 399.-



Via Rovedo 9 - 6600 Locarno
Tel. 091 751 14 82
www.ticinomedia.com

Editrice

FORMiKA
l'Associazione dei microimprenditori
Casella postale 69
CH-6943 Vezia
tel 091 600 96 62 / fax 091 600 96 60
info@formika.ch / www.formika.ch

Redazione e pubblicità

ETHIX s.n.c.
di Petra Rus Caligari e Christine Bucher
Casa Gradisetta
CH-6986 Curio
tel/fax 091 600 96 60
ethix@bluewin.ch

Pubblicazione

in formato pdf