

# sesamo

**N. 21**

**Gennaio 2015**

- 
- 2 ● **EDITORIALE**
  - 3 ● **IL FONDO PROKILOWATT**
  - 4 ● **NUOVI PRODOTTI ECOLOGICI**
  - 6 ● **BAR VERBANO**
  - 8 ● **BIASCA CRESCE**
  - 10 ● **SEMI DI SESAMO**

# LA SVOLTA ENERGETICA



Mentre scrivo queste poche righe si sta svolgendo il dibattito sulla strategia energetica 2050 della Svizzera. Il nostro Paese sta riflettendo sul proprio futuro energetico, sia per quanto riguarda le possibilità di approvvigionamento sia sul fronte dei consumi.

In relazione all'approvvigionamento c'è chi propugna un intervento deciso dell'autorità politica a sostegno soprattutto delle nuove energie rinnovabili e chi invece è più cauto su questo fronte e non vuole escludere di principio le possibilità che nuove tecnologie potrebbero offrirci nell'ambito dello sfruttamento di fonti energetiche cosiddette non rinnovabili. E' certo che negli ultimi anni la consapevolezza del cittadino, soprattutto nei Paesi industrializzati, in relazione allo sfruttamento delle fonti energetiche, è notevolmente accresciuta come è accresciuta la consapevolezza che l'Uomo non può permettersi di proseguire sulla strada che ha percorso soprattutto dopo la rivoluzione industriale, quella cioè di caricare l'ambiente che ci circonda in modo dissennato per incrementare il proprio senso di benessere. E' sicuro che dobbiamo diffidare dai fanatismi e dai catastrofismi, ma è anche vero che tutti, chi più chi meno, si rendono conto che in fondo stiamo facendo del male a noi stessi e al nostro pianeta e che si impongono dei correttivi.

E' una questione di responsabilità verso le future generazioni.

Occorre quindi mostrare apertura verso le proposte formulate da Consiglio federale e Parlamento. Il sostegno alle nuove energie rinnovabili e all'energia rinnovabile per eccellenza della Svizzera, l'idroelettrico, va senz'altro nella giusta direzione. Tuttavia l'aspettativa del cittadino e di chi facendo impresa in Svizzera deve poter rimanere concorrenziale in un contesto economico sempre più globalizzato, è che non si ecceda con tasse e balzelli sulle energie e si evitino le distorsioni riscontrabili in altri Paesi europei come la Germania, che carica i cittadini con balzelli miliardari a sostegno delle energie rinnovabili.

Sul fronte dei consumi penso che il lavoro da fare sia ancora notevole. Osserviamo una costante crescita dei consumi energetici nei Paesi industrializzati. Questo è dovuto alle nuove tecnologie, sempre più energivore: dal cellulare ai trasporti con vettore elettrico, dagli elettrodomestici di ogni sorta alla domotica ma anche, mi sembra di percepire, a una minore sensibilità delle nuove generazioni al risparmio energetico. Se vogliamo innanzitutto effettivamente stabilizzare i consumi energetici per poi fra qualche anno provarne una diminuzione, occorre mettere in cantiere un lungo processo di sensibilizzazio-

ne dei cittadini partendo dai più giovani, processo che dovrà forzatamente influenzare anche i comportamenti quotidiani di ciascuno di noi. La percezione in prima battuta sarà magari quella di un minor confort: qualche grado di meno in casa? Un minore utilizzo dell'auto a favore di un po' più di salutare movimento? Qualche viaggio in meno in aereo? Rinunciare al climatizzatore in casa? Minore illuminazione pubblica? Minor consumo di energia per le insegne pubblicitarie? E molto altro ancora. Pensiamoci. Questo sembrerebbe collidere con l'interesse di chi vende energia, ma probabilmente coincide con l'interesse delle generazioni future.

dott. Daniele Lotti

# IL FONDO PROKILOWATT

UN IMPORTANTE RICONOSCIMENTO DA PARTE DELL'UFFICIO FEDERALE DELL'ENERGIA PER LA NOSTRA SOCIETÀ, FRUTTO DI UNA VISIONE....ILLUMINATA



intervista con Marco Bertocchi

*Il fondo ProKilowatt si pone l'obiettivo di ridurre il consumo di elettricità nelle abitazioni nonché nei settori dell'industria, dell'artigianato e dei servizi, sostenendo finanziariamente l'attuazione di misure volte a incrementare l'efficienza energetica nel quadro di progetti e programmi. Ogni anno organizza una gara pubblica per aggiudicare in modo efficiente e secondo una procedura d'asta i mezzi finanziari a disposizione. Il budget che ogni anno la Confederazione destina è di alcune decine di milioni di franchi, ogni progetto presentato può richiedere un minimo di 20'000 franchi e un massimo di un milione. Il fondo è finanziato fino a un tetto del 5% dell'insieme dei tributi raccolti a sua volta dalla RIC, che tutti noi paghiamo nella nostra bolletta a favore del risparmio energetico.*

*Lo scorso anno sono stati presentati 61 progetti e 21 programmi per un risparmio energetico complessivo di ben 700 GWh (equivalenti all'erogazione annua della SES).*

**In cosa consiste il progetto presentato da SES che ha ottenuto il riconoscimento?**

Già nel 2013 avevamo presentato un primo "progetto pilota" IP@Losone che si

occupava del miglioramento dell'efficienza dell'illuminazione sul suolo pubblico del Comune. Esso prevedeva di sostituire 250 punti attualmente dotati di lampade al mercurio con lampade LED entro il 2015. Per dare un'idea: le prime durano circa 4 anni, le seconde almeno 10. Nel 2014 la nostra visione è stata di estendere il progetto a 2'500 punti luce della SES sfruttando un'economia di scala.

Il progetto prevede la sostituzione su tutto il comprensorio della SES dei suddetti punti luci al mercurio con lampade LED (sugli 8'000 ancora presenti). L'incentivo vinto, pari a CHF 690'000.- verrà messo a disposizione dei Comuni nei quali sono presenti lampade sovvenzionabili. L'investimento complessivo è pari a circa 2 milioni di franchi e permetterà di risparmiare quasi 1 milione di kWh all'anno.

**Vi è quindi una particolarità che rende da un lato speciale il Fondo ProKilowatt e dall'altro difficile essere accolti?**

Sì, la particolarità è che questo fondo ragioni e decida come un'asta. Dunque anche noi abbiamo dovuto presentare la richiesta economica, fornendo anche una valutazione del risparmio che il progetto avrebbe generato (cts. richiesti per kWh risparmiati). Questo rapporto costibenefici è ciò che permette di "scalare la classifica", perché all'interno delle risorse

limitate di finanziamento solo i progetti con il miglior rapporto vengono finanziati. La nostra abilità è stata quella di avere piazzato l'offerta giusta, proprio come in una vera asta!

I concorrenti non erano davvero pochi!

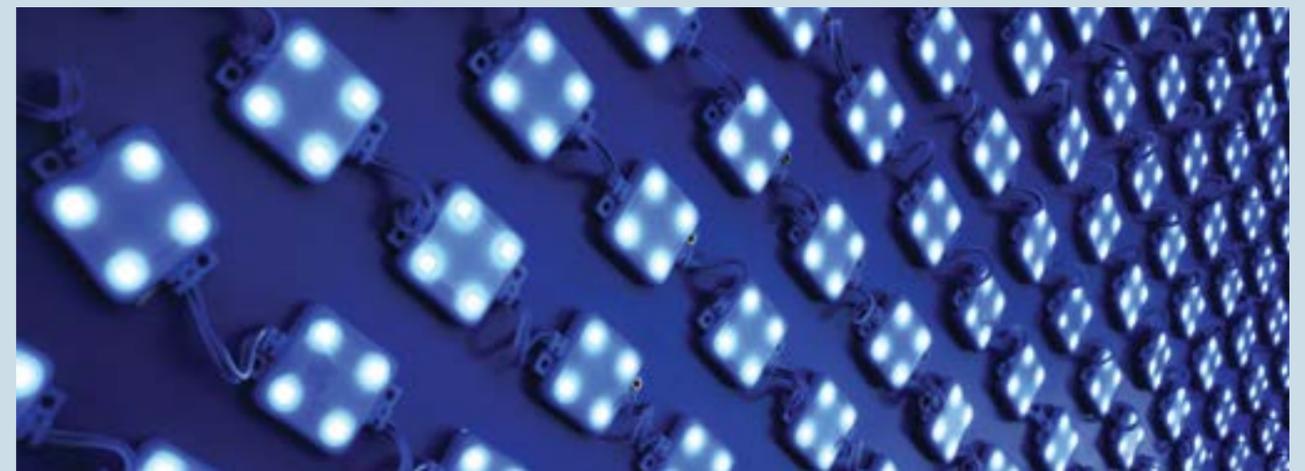
**ProKilowatt mi pare abbia una filosofia interessante pertanto...**

È vero, loro vogliono soprattutto finanziare progetti da un lato innovativi, ma dall'altro che non si realizzerebbero senza il contributo federale, fungere quindi da vero stimolo ad agire in modo proattivo.

**Nuove idee per il 2015 allora?**

Ci stiamo lavorando e riflettendo, il termine per presentare nuovi progetti scade in febbraio. Siamo motivati e nella nostra azienda il desiderio di non fermarsi è sempre ben presente.

*Ai prossimi Sesamo per saperne di più e vedere cosa la SES avrà pensato per il futuro, sempre attenti all'ambiente e all'innovazione.*



# NUOVI PRODOTTI ECOLOGICI PER I CLIENTI

VIENE AMPLIATO IL PORTFOLIO DI PRODOTTI ECOLOGICI OFFERTI DA SES ALLA SUA CLIENTELA

intervista con Davide Righetti

La sensibilità ambientale, il risparmio energetico, le fonti rinnovabili sono temi quotidiani e presenti in molti momenti della vita dei nostri clienti. Sia a livello federale sia cantonale e comunale, non passa giorno che non si legga di nuovi impianti, iniziative, idee, progetti e strategie. La SES ha da tempo compreso l'importanza della tematica tanto che per prima in Ticino, nel 2000, lanciò Elettromat, un prodotto «verde» che può oggi contare su oltre 1200 clienti affezionati.

Le cose sono di parecchio mutate e di recente EnerTic, che rappresenta le principali aziende elettriche locali, ha presentato una palette di prodotti/proposte che è resa disponibile su tutto il territorio ticinese. Una proposta sviluppata in collaborazione con AET per uno sfruttamento ottimale delle fonti di produzione rinnovabili ed ecologiche regionali.

## Parliamo di EnerTic per cominciare.

EnerTic nasce nel 2000 ed è un'azienda che raggruppa 9 aziende distributrici di energia elettrica del Cantone, coprendo oltre il 90% dei consumatori ticinesi.

Fu dapprima pensata quale centrale d'acquisto per alcuni materiali, ricevedone dunque un vantaggio economico grazie alla standardizzazione degli equipaggiamenti e al volume d'acquisto. Spingere in quella direzione è stata una decisione lungimirante, che oggi si sta rivelando strategicamente positiva.

Passata questa prima fase - che ha richiesto diversi anni perché trovare l'accordo tra le aziende sulla scelta degli equipaggiamenti non è stato semplice - ne è iniziata una nuova.

Coscienti del primo buon inizio e pure sotto la spinta del cambiamento in atto nel settore elettrico, EnerTic è cresciuta offrendo nuovi servizi ai suoi azionisti.

Tre i settori di questo allargamento dell'offerta: il primo è la gestione dei dati energetici, centralizzando una competenza e dei compiti che per singola azienda distributtrice sarebbe troppo oneroso possedere.

Secondo, il settore dei clienti cosiddetti «multisito», clienti presenti in più zone di distribuzione, che necessitano un unico referente: pensiamo alla grande distribuzione (Coop, Migros, Manor, ecc.), al Cantone, a Banca Stato e a tutte le

società con più sedi a livello nazionale o regionale. Esse desiderano univocità di informazioni e relazioni, servizi aggiuntivi di alto profilo, programmazione dei consumi e molto altro ancora. In questa situazione EnerTic rappresenta le aziende elettriche nella consulenza e assistenza a questo particolare cliente.

Terzo, il mondo della consulenza energetica che è in grande crescita: efficienza energetica e risparmio, altri temi all'ordine del giorno. Si rivolgono a EnerTic le piccole e medie imprese, i Comuni e chi voglia acquisire certificazioni o Label particolari quali Città dell'Energia. Un servizio in chiara espansione e sviluppo per il futuro, senza dubbio.

## Poi proprio da EnerTic e AET qualche anno fa nacque il prodotto «tiacqua».

AET a quel tempo forniva singolarmente alle aziende distributrici prodotti ecologici. Poi - merito in primis loro - hanno proposto a EnerTic di avere un unico eco-prodotto regionale, che abbiamo chiamato «tiacqua».

È stato subito ben accettato e oggi è certamente un successo, molto apprezzato nel Cantone. È uno standard di

fornitura presso alcuni distributori, la SES tra queste, con poche rinunce in percentuale da parte dei consumatori. Ciò ci conferma come questa decisione fosse lungimirante. Ben oltre il 95% delle nostre economie domestiche (ca 60'000) può affermare di dare un concreto contributo all'utilizzo di energia rinnovabile proveniente da acque ticinesi. Voglio qui infine ricordare anche il lancio di «Moeasacqua» con l'Unione Comuni Elettricità della Mesolcina (Grono, Roveredo, S. Vittore, Santa Maria e Casteneda) che pure ha incontrato discreto apprezzamento.

## «tinatura» andrà a sostituire Elettromat per i nostri clienti, ma con qualche cambiamento: quale?

Innanzitutto cambierà la tariffa al chilowattora e il nostro orientamento sarà quello di mantenere la cifra destinata precedentemente a Elettromat, sem-

pre interamente reinvestita nel comprensorio in impianti ecologici, aumentando la prestazione energetica fornita. Pertanto erogando ancora di più energia pulita.

Esso è sempre stato il nostro prodotto più «amico» dell'ambiente, con certificazioni di alto livello (naturemade Star): potere continuare a fornirlo, addirittura a condizioni migliorate, non può che renderci soddisfatti. E magari permetterà di ottenere qualche adesione «ticinese» in più, dato che oggi i clienti sono prevalentemente svizzero-tedeschi.

A inizio 2015 informeremo la clientela e dal 1° aprile ci sarà il cambiamento: da Elettromat a tinatura.

## E infine «tisolet», in cosa consiste?

In sostanza dell'acquisto di energia ecologica, certificata e proveniente da impianti fotovoltaici ticinesi. Il costo di 30 centesimi di franco per kWh fa

sì che difficilmente un cliente vorrà coprire tutto il suo fabbisogno con questa energia. Abbiamo così pensato alla possibilità di acquistare dei pacchetti predefiniti per una sola copertura parziale. Vedremo che accoglienza avrà la proposta.

La SES da sempre crede nel futuro delle energie rinnovabili e nella protezione dell'ambiente. La clientela nel 2015 potrà quindi avere una scelta ancora più ampia e personalizzabile, per rendere questa volontà qualcosa di efficace e tangibile. Adatta a ogni portafoglio, soprattutto.

tiacqua 

Un prodotto che promuove la produzione di energia rinnovabile da centrali idroelettriche ticinesi.

tisolet 

Un prodotto che promuove la produzione di energia ecologica prodotta da impianti fotovoltaici.

tinatura 

Un prodotto che promuove la produzione di energia proveniente da fonti rinnovabili ed ecologiche.

# RINASCE IL BAR VERBANO E DIVENTA GRAN CAFFÈ

Un ritrovo storico locarnese ha riaperto i battenti dopo una profonda ristrutturazione a cura della SES.

intervista con Antonio Pedrazzini



**Un ritrovo amato e conosciuto ha trovato nuovo splendore dalla scorsa estate grazie a un rinnovamento importante che ne ha pure modificato l'offerta al pubblico. Con quale idea di fondo è stato curato questo paziente lavoro?**

L'intervento, è vero, è stato importante, anche perché sapevamo fosse l'occasione giusta per effettuare dei lavori che altrimenti non sarebbe stato possibile compiere. Il tempo che intercorreva tra la precedente e la nuova gerenza è stata preso al «volo», per elaborare il progetto esecutivo e procedere alla sua realizzazione. Siamo stati comunque assai rapidi, nel complesso, se pensiamo che abbiamo iniziato i lavori nell'aprile 2014 e abbiamo consegnato il tutto il 17 giugno 2014. Quello che abbiamo realizzato si può suddividere in due ambiti

principali: quello «impiantistico» e quello «estetico».

**Quali gli interventi principali quindi?**

Abbiamo sostituito tutte le condotte dell'acqua, ci siamo concentrati sull'impianto di riscaldamento migliorandolo di molto. Prima molti clienti ci dicevano che in talune aree del bar facesse freddo e in altre caldo. Siamo riusciti a non toccare il bel pavimento storico di marmo e abbiamo optato per un sistema di riscaldamento a soffitto che si sta rivelando funzionale. Sono state sostituite le vetrate delle facciate, con un importante risparmio energetico grazie ai vetri doppi, al posto di quelli singoli. Infine abbiamo recuperato la balconata al piano superiore rendendola meglio confortevole e attrattiva.

In generale si è voluto dare molta più luce e modernità agli interni, con cura della semplicità e qualità dei materiali usati.

Per concludere pure la cucina è finalmente molto più funzionale e questo permette non solo la preparazione di pasti, ma anche una perfetta organizzazione di catering collegati ai tanti eventi che nel palazzo avvengono ogni anno.

**Credo non sia facile comunque operare lavori di miglioria all'interno di un palazzo bellissimo, ma storicamente importante come questo?**

È vero. Bisogna vivere di compromessi, nel senso che, da un lato vogliamo come Sopracenerina preservare al meglio questa sede che è un edificio storico, nel contempo sono spesso chia-

mato ad adattarlo alle nostre esigenze che cambiano, specie con i nuovi ruoli professionali e le richieste della clientela. Si procede il più delle volte per «zone», non è ipotizzabile una soluzione buona per tutti. Ci vuole pazienza, ma è anche molto stimolante!

**Credo che pure nella modalità di concorso per la gerenza si sia scelta una via nuova, è corretto?**

Il Consiglio d'Amministrazione di SAP decise di indire un bando di concorso per la scelta della gerenza non solo basato, come spesso accade, su criteri economici, ma ancor di più sul progetto. Eravamo cioè consapevoli come e quanto il Bar Verbano fosse nel cuore dei locarnesi e dei turisti ed era perciò importante che vi fosse una visione

da parte della nuova gerenza corretta e innovatrice. Una giuria esterna ha valutato le numerose proposte pervenute sottoponendo le più interessanti al Consiglio d'Amministrazione che ha scelto il progetto dei Fratelli Matasci di Tenero. Il nome stesso - insieme a quello del gerente signor Camossi - appare un'evidente garanzia di conoscenza della realtà locale.

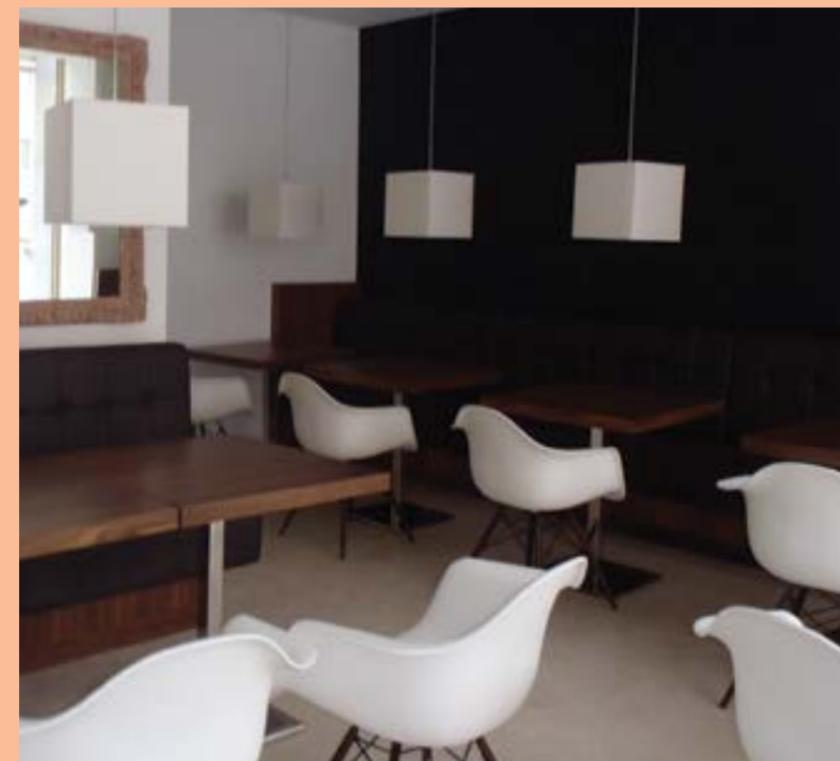
Nuova vita dunque per il Gran Caffè Verbano, riportato alla sua lucentezza migliore, nella speranza di un apprezzamento sempre maggiore della clientela. I primi mesi appaiono molto incoraggianti, la Piazza Grande ha nuovamente uno dei suoi protagonisti illuminato e carico di energia.

## NUOVE PROPOSTE



In occasione di conferenze e manifestazioni organizzate negli spazi della SES, il Gran Caffè Verbano, grazie alla nuova funzionalità della cucina e l'esperienza della gerenza, organizza pause caffè, aperitivi e catering nella corte interna del Palazzo SES, assicurando una ricerca continua di proposte su misura, curando la qualità dei prodotti e offrendo un servizio accurato.

Gli eventi alla SES, piccoli e grandi che siano, diventeranno così un vero successo sotto ogni aspetto.



# BIASCA CRESCE E SI FA PIÙ BELLA

PROSEGUE LA POLITICA DI INVESTIMENTO DELLA SES NELLA REGIONE DI BIASCA E DELLE VALLI. SI CONFERMA LA VOLONTÀ DI SOSTENERE LE REGIONI DISCOSTE.

intervista con Ivano Zehnder e Patrick Togni

Circa un anno fa fu inaugurato il nuovo magazzino di Biasca della nostra azienda, con una festa pubblica e molte sorprese. Il segnale era quello di confermare un impegno ultracentenario per Biasca e le sue valli, la volontà a investire e promuovere la regione. Da qualche tempo è attiva la sede ristrutturata degli uffici commerciali e per la clientela a Biasca, oggetto di un importante rinnovo e anche nuovi servizi proposti.

#### Cosa rappresenta Biasca con le sue valli per la Sopracenerina, oggi?

IZ - È un impegno che proviene da lontano e che nonostante i tempi - spesso pressanti e legati alla logica del profitto - la SES vuole mantenere in ogni senso: posti di lavoro, indotto per l'economia, un servizio efficiente, un aggiornamento tecnico adeguato. Biasca ha poi dalla sua ciò che l'ha resa importante negli anni, è al centro di un crocevia, è una porta naturale alle valli e inoltre è cresciuta anche demograficamente.

PT - Credo che l'esigenza sia giustamen-

te anche quella di mantenere servito con cura il cliente, fidelizzarlo, restare un punto di riferimento comodo e chiaro per le popolazioni delle nostre valli. Essere nel e sul territorio significa viverlo, secondo me.

#### Biasca e dintorni sono cresciute?

IZ - L'aumento demografico si è sentito eccome. Questo ha anche portato a un piccolo incremento di cifra d'affari della zona e ne siamo ovviamente molto soddisfatti. Direi che semmai rispetto a molte aree vallerane non si nota uno spopolamento, semmai assistiamo alla crescita di piccole e medie imprese, insomma un territorio fertile.

#### Sono stati migliorati uffici e sportelli alla clientela, perché?

IZ - Era un intervento opportuno, la sede aveva bisogno di una rinfrescata e una ventata di nuove idee e servizi. Avevamo anche rilevato come con il passare del tempo l'attività allo sportello fosse cresciuta, come le persone si sentissero a casa nel passare «alla SES di Biasca»

e dunque abbiamo pure ampliato gli spazi dedicati a questo scopo. Si è presentata l'occasione di un locatario che se ne è andato e prontamente siamo subentrati nel contratto, potendo disporre di superfici adatte alle esigenze di oggi. Questo ci ha permesso di avere due sportelli, ma soprattutto di mettere il servizio di prepagamento delle carte Cash Line all'interno. La soluzione permette privacy, sicurezza e tempo per effettuare le proprie operazioni di ricarica energetica. Questa soluzione ci rende meno esposti pure a guasti, piccoli mal-funzionamenti e polvere.

#### I collaboratori di Biasca si differenziano un poco, giusto?

PT - Beh certo, mentre a Locarno possiamo essere specializzati in aree definite, il collaboratore di Biasca è multiforme, deve rispondere a sollecitazioni di differenti settori e temi, ma è anche molto più inserito in una situazione di conoscenza quasi personale del suo interlocutore. L'atmosfera è molto familiare, assai fluida e permette appunto

di rendere la sede biaschese quasi un punto di incontro o di saluto.

#### Cash-Line è una prestazione SES in continua crescita, siete contenti?

PT - Cash-Line serve ancora oggi per due esigenze principali. La prima è di caricamento preventivo dell'energia da consumare. Il secondo quale regolatore del consumo e analisi in modo molto puntuale. In questo secondo aspetto ad esempio molte nuove aziende preferiscono anziché versare cauzioni di denaro contante che viene così bloccato per l'attività quotidiana, usare la forma

del prepagamento perché più pratica e che tiene sotto controllo i vari parametri. La ristorazione, l'albergheria e i piccoli commerci sono quelli che ne fanno maggiore uso attualmente.

#### È corretto dire che stiate pensando nel futuro di allargare i servizi di Cash-Line?

PT - Stiamo facendo crescere i cosiddetti punti Cash-Net, quei luoghi fuori dagli sportelli ufficiali della SES in cui è possibile utilizzare e caricare la Cash-Line. Attualmente sono 11 i punti di ricarica con presto nuovi 4. La rete si amplierà così come certamente i servizi che si

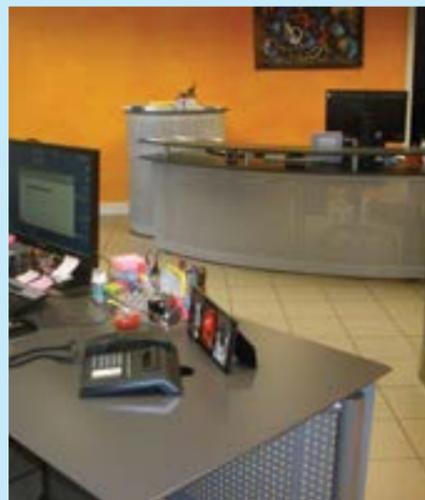
potranno ricevere. Si sta molto riflettendo in questo senso al nostro interno. Siamo comunque contenti che questa rete possa permettere a molte persone di effettuare una ricarica quasi a chilometro zero, potendo allontanarsi meno dal proprio domicilio.

IZ - Nel futuro Cash-Line sarà sempre più un centro di servizi e prestazioni all'utenza, con una felice migrazione da sola tessera di prepagamento a tessera che apra un mondo per restare in collegamento e serviti dalla SES.



Il link del sito per restare sempre aggiornati con i punti di ricarica si trova alla pagina <http://www.ses.ch/1/ses-cashline.html>.

Le prestazioni innovative per la clientela della nostra azienda crescono con il mutare delle esigenze, caratteristica questa che ha sempre riguardato la SES, spesso pioniera in iniziative e servizi.



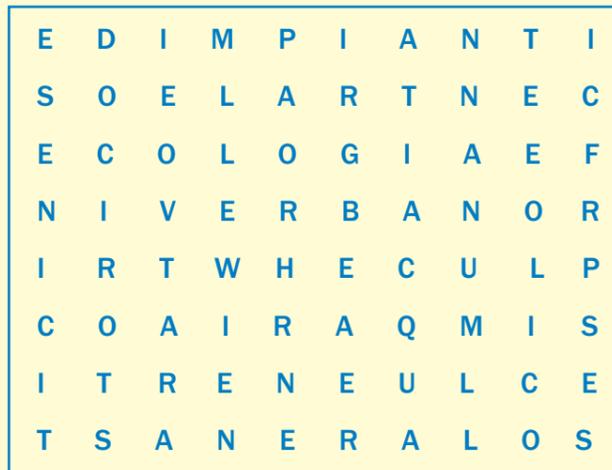
# SEMI DI SESAMO



## TROVA LA PAROLA

Trova le parole nascoste:

aerea	eolico	ses
arena	equo	solare
aria	impianti	storico
centrale	led	tiacqua
ecologia	luce	ticinese
energi	pila	verbano
		watt



## CUCINA

### Muffin al cioccolato e farina bona

di Isabella Salvi Tkatzik

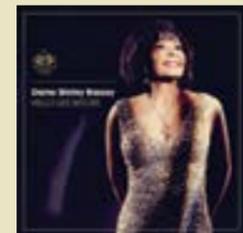


**Ingredienti per 24 pezzi circa**

- 200 gr di farina bianca
- 100 gr di farina bona della Valle Onsernone
- 150 gr di burro
- 300 gr di zucchero
- 1 bustina di zucchero vanigliato
- 3 uova
- 50 gr di cioccolato amaro in polvere
- 1,5 -2 dl latte
- ½ bustina di lievito in polvere
- un pizzico di bicarbonato
- un pizzico di sale
- granella di zucchero per la decorazione

**Preparazione**

In una grande bacinella mettere la farina bianca setacciata, la farina bona, il cacao in polvere, il lievito, un pizzico di bicarbonato e una presa di sale. Mescolare il tutto. A parte sbattere il burro, a temperatura ambiente, le uova, lo zucchero e il latte (1,5 dl). Frullare fino a ottenere una bella massa liscia e omogenea. Unire le due masse e lavorare il tutto finché non saranno ben amalgamate. Aggiungere eventualmente un poco di latte se la massa risultasse troppo asciutta. Versare il contenuto in pirottini di carta mono uso o in uno stampo da muffin. Cospargere con la granella di zucchero. Cuocere in forno preriscaldato per circa 20 - 25 minuti a 180° C. Una volta cotti lasciarli riposare nel forno spento e con lo sportello aperto per 2-3 minuti. Questo impedirà ai muffin una volta sfornati che si sgonfino.



## MUSICA \*

**Autore:** Dame Shirley Bassey  
**Titolo:** Hello like Before  
**Etichetta:** SONY MUSIC

È nata l'8 gennaio del 1937, dunque ha inciso questo CD a 77 anni. Ha imposto di poterlo fare in presa diretta, senza filtri o sistemi di compressione della voce, insomma senza ausili elettronici. È una Dame per volere della Regina Elisabetta, l'equipollente di Sir per gli uomini, la voce che con "Diamonds are forever" e "Goldfinger" negli anni sessanta aveva imposto la sua potenza vocale al globo intero. Ha vissuto per certo periodo qui nel nostro Cantone, in una splendida villa in riva al lago a Bissonne, poco prima dell'arco di Campione. Torna a voler dire quanto la classe non si spenga con il passare degli anni e lo fa con un CD semplicemente sorprendente e notevole. Ascoltare come apra con "This is what you are" di Mario Biondi per intenderci. Un bel regalo per sé stessi e chi si ama, qualcosa che narra della bellezza del fare musica, oltre l'usura del tempo.

## LETTURE \*



**Autore:** Fredrik Backman  
**Titolo:** L'uomo che metteva in ordine il mondo  
**Editore:** Mondadori

Fredrik Backman è un blogger, questo libro è cresciuto in pratica dalla pressione che la rete ha generato su lui e sui suoi scritti. È un caso editoriale, l'ho comperato. In cinque ore 100 pagine per prendere il via. Mi è piaciuto più che solo tanto, una specie di Gran Torino letterario, la narrazione di un certo Ove che proprio perché gli era volata via la vita e la malinconia lo aveva permeato, pensava che tenendo in ordine le cose attorno a sé l'esistenza migliore si mantenesse o addirittura tornasse. Mi ha colpito dentro, lo ammetto, ho visto parti di me in esso, mi ha aiutato quasi in modo terapeutico, mi ha aperto spazi di riflessione che non mi ero dato e pensato. Una stesura tipicamente nordica, asciutta, essenziale ma ficcante. Un taglio di partitura su integrazione, diversità, solitudine, suicidio, stanchezza del vivere, depauperamento del nostro mondo. È un libro che a me è entrato sotto la pelle. Lo consiglio molto.

\* Recensioni a cura di Paolo Spalluto

## Un importante traguardo per i neodiplomati SES

Alla fine di agosto 2014 sono stati consegnati i brevetti federali di elettricista di reti di distribuzione. Fra i venti diplomati ci sono ben otto collaboratori SES: Claudio Belotti, David Dickenmann, Erminio Ghidoni, Federico Lunari, Ivan Maestrani, Claudio Pancera, Federico Ragazzi e Rolf Schuler che hanno seguito due anni di formazione aggiuntiva e hanno brillantemente superato gli esami finali. La SES investe molto nella formazione continua perché poter disporre di personale qualificato e all'avanguardia significa offrire sempre il meglio alla clientela, sia per competenze tecniche sia per esperienze raccolte. Ancora tanti complimenti ai nostri neodiplomati.

## Impressum

Redazione: Daniele Lotti, Marco Bertocchi, Antonio Pedrazzini, Davide Righetti, Isabella Salvi Tkatzik, Paolo Spalluto, Patrick Togni, Ivano Zehnder  
 Coordinamento: SP / Gennaio 2015 / tiratura in 75'000 esemplari



# UNA SERATA CON NICOLETTA MANTOVANI E L'ESIBIZIONE DEL PIANISTA PAOLO ANDREOLI CON I GIOVANI CANTANTI DELLA FONDAZIONE LUCIANO PAVAROTTI

## IL MITO SENZA TEMPO

e la Fondazione a lui dedicata  
per aiutare i giovani talenti

**Martedì 3 Marzo 2015**

Nel salone del Palazzo SES in Piazza Grande 5 a Locarno