

mond13linx

nessun uomo è ricco in una comunità povera

linx

linx



SERISTAMPA



www.seristampa.promo

**AZIENDA SPECIALIZZATA IN PROMOZIONE PUBBLICITARIA
TRAMITE OGGETTI, PERSONALIZZAZIONE CAPI DI VESTIARIO
E PRODUZIONE DI MATERIALE GRAFICO.**

ABBIGLIAMENTO

Veste il tuo business



Ampia gamma di prodotti



Qualità al giusto prezzo



Varietà di stampa e ricamo

SICUREZZA

Protegge i tuoi collaboratori



Gamma specifica per ogni attività



Ampia scelta prezzo / qualità



Consulenza per il dispositivo più idoneo



Personalizzazione su tutti gli articoli

OGGETTISTICA

Fidelizza i tuoi clienti



Promuovere nuovi prodotti



Attirare visite presso stand fieristici o punti vendita



Fidelizzare il cliente

PUBBLICITÀ

Promuove le tue idee



Arredare stand fieristici o punti vendita



Presentare o lanciare nuovi prodotti



Fidelizzare clienti e fornitori

CONTATTI

Seristampa S.R.L. a socio unico
Via Cantoniga, 11 - 22100 Albate/Como
Telefono 031 590495 - info@seristampa.promo
P.I. 01677780130

CI TROVI ANCHE SU



@Seristampa.com



Seristampa Srl Socio Unico



Nel cerchio di Linx tutti sono al nostro fianco

...l'errore di questi tempi è che ci chiediamo chi sta davanti e chi dietro provando gelosia per i primi e disprezzo verso i secondi...invece dovremo pensare in modo circolare rendendoci conto che se ruotiamo sono tutti al nostro fianco...

Con questo pensiero ho iniziato la settimanale riunione dei broker di Linx. Ho iniziato così perchè volevo che in tutti i miei collaboratori fosse chiaro che dentro al concetto di **"economia circolare"** intendiamo proprio un cambiamento radicale nel modo in cui vediamo il mondo. E con lo stesso pensiero voglio iniziare il primo editoriale del nuovo **mondoLinx** che inaugura il secondo lustro della vita di Linx.

Sono convinto che non dovremmo parlare solo di economia circolare ma forse di filosofia circolare. Sempre più persone capiscono che il mondo è una catena di azioni che si muovono in tondo riportandoci i risultati di quello che abbiamo seminato.

Questa filosofia la sentiamo molto forte quando ci concentriamo sugli effetti dell'inquinamento. La malattia della nostra Terra arriva da un nostro modo di vivere non rispettoso del Pianeta che ci ospita. Sappiamo tutti che dobbiamo cambiare le nostre abitudini di vita scegliendo sempre un percorso di "uso moderato delle risorse e una grande attenzione al riuso dei rifiuti".

Ecco la filosofia circolare: **le azioni di oggi produrranno i risultati di domani.**

Questa "idea circolare" deve essere trasportata in tutte le nostre azioni. Per esempio dovremmo chiederci quanto il nostro modo di trattare le persone che ci circondano produca la qualità della nostra vita futura. Proviamo a fare uno sforzo nell'essere più gentili, anche con chi non lo meriterebbe, e vedremo che di conseguenza gli altri lo saranno con noi. Questo argomento, ormai chiaro a tutti, ritengo che debba essere portato anche nelle risorse finanziarie. Cioè dobbiamo cambiare le

nostre abitudini ricordandoci che anche le risorse finanziarie sono portatrici sane o agenti malati. Diventano sane quando sono al servizio dell'uomo, distribuendo e quindi ricreando un flusso di opportunità. Quelle opportunità che generano una riduzione di chi ne ha in eccesso perchè le usa o le investe e una crescita per chi di queste risorse ne ha bisogno. Viceversa se queste posizioni si bloccano, aumentando il divario fra loro, producono tensioni, paure e schiavitù.

Ecco perché la nostra **Rete di Economia Circolare** ha la missione di agire con un'azione controvento per far sì che i flussi siano il più possibile nella direzione del riequilibrio. Si tratta di un lavoro faticoso perchè devi convincere le persone a modificare le loro convinzioni. Devi far capire che le **Tue scelte di oggi** (spendere privilegiando la prossimità) diventeranno le **Tue opportunità di domani** (un territorio ricco in cui far prosperare la tua impresa).

Oggi avete in mano il numero che festeggia i cinque anni dalla nascita di circuitoLinx. I numeri ci danno ragione e la crescita è stata esponenziale: 1 milione di transato del 2015 contro i 13 milioni del 2019; 100 iscritti alla fine del primo anno contro i 1.377 di oggi. Però i numeri sono freddi e non possono minimamente trasmettere quello che sentiamo noi di Linx guardandoci indietro. Un grande sentimento di soddisfazione in cui il "vostro sostegno" è stato il primo carburante. Cinque anni in cui quasi 100 mila strette di mano hanno generato affari che nel solo mondo Euro non avrebbero potuto essere fatti.

Adesso, dopo un fugace brindisi, mettiamoci al lavoro perchè vogliamo che i prossimi cinque anni siano altrettanto entusiasmanti. Il lavoro da fare è tantissimo e le sfide complesse ma la fiducia è superiore alla paura. Soprattutto nel momento in cui percepisci che non sei solo: anche questo significa essere nella reteLinx.

SOMMARIO e INDICE

p. 3 **EDITORIALE E SOMMARIO**

CASE HISTORY

p. 5 I 5 anni di CircuitoLinx

p. 8 **I NOSTRI NUMERI**

I NOSTRI ESPERTI

p. 11 Marco Sirigu

LE NOSTRE COMMUNITY

p. 12 **COMMUNITY AREA NORD**

Milano, Monza, Lecco, Sondrio

p. 16 **COMMUNITY AREA OVEST**

Como, Novara, Varese, Verbania

p. 20 **COMMUNITY AREA EST**

Bergamo, Brescia, Cremona, Mantova

p. 24 **COMMUNITY AREA SUD**

Lodi, Pavia

INTERVISTE AGLI ISCRITTI

p. 28 Stefano Galimberti

p. 29 Elena Setti

p. 30 **I VANTAGGI DEL CIRCUITO**

p. 33 **I NUOVI ISCRITTI**

p. 34 **RIFLESSIONI DEL SAGGIO**

EDITORE

Edimen Srl

GIORNALISTA RESPONSABILE

Andrea Aliverti:

redazione@circuitolinx.net

EDITING E MARKETING

Silvia Bonamici, Andrea Meschieri,

Francesca Viganò

RESP. PUBBLICITÀ E COMMERCIALE

Alessandro Zacconi

AMMINISTRAZIONE E ABBONAMENTI

Linda Vertemati

IN REDAZIONE

Caterina Canale, Roberto Gaiba,

Francesca Marchetti, Valentina Missaglia,

Giada Sarubbi, Stefania Tonelli.

HANNO COLLABORATO

Giacomo Bettariga, Carlo Bianchi,

Stella Binaccioni, Mauro Ponciroli,

Alessandro Brandoni.

STAMPA

Grafica Novarese

Via Marelli, 2

San Pietro Mosezzo (Novara)

TUTTO PER LA TUA CASA O LA TUA AZIENDA

AZIENDA NEL CAMPO ELETTRICO,
inserita nel campo **INDUSTRIALE**
ma anche **CIVILE**, eseguiamo vari tipi
di installazione che possono comprendere:

- impianti domotici, smart home
- impianti antintrusione
- impianti videosorveglianza
- impianti antincendio
- impianti fotovoltaici
- impianti di energia rinnovabile



CONTIAMO ANCHE SU:

- Uno **STUDIO DI INGEGNERI** che porta a termine tutte le pratiche di certificazione e di **CORRETTA INSTALLAZIONE**
- Uno **STUDIO DI ILLUMINOTECNICA** che aiuta a considerare al meglio i **RISPARMI** su capannoni e piccoli magazzini

MF IMPIANTI S.R.L.

MAIL: mfimpianti@mfimpianti.it - WEB: mfimpiantigroup.com
Via Marconi 8 Nerviano 20020 (MI) - Tel 3482685680 - P.IVA 03695190961

LA STORIA DEL CIRCUITO

20
15

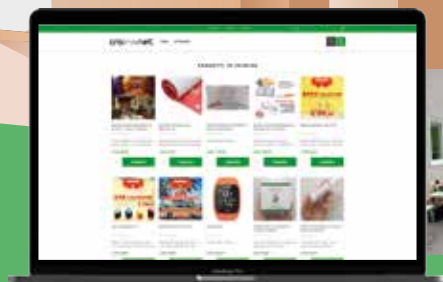
Linking Day

20
16

Linking Day

È online
cralinx.net

Nasce il
primo corner



Linking Day

20
1820
17

13 NUMERI
MondoLinx



Linking Day

20
19

Parte
Viaggiare
inCrediti



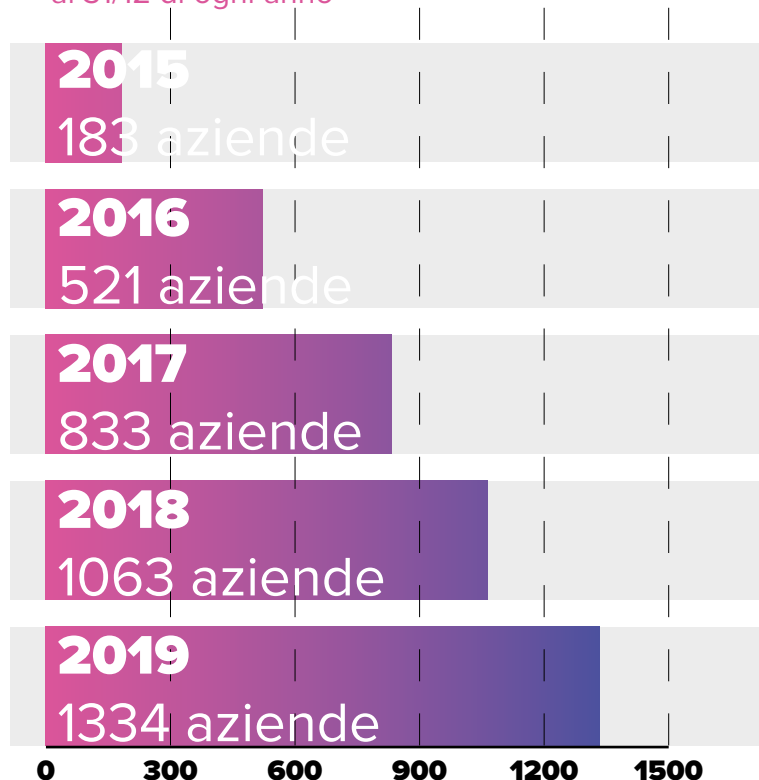
Linking Day

20
20

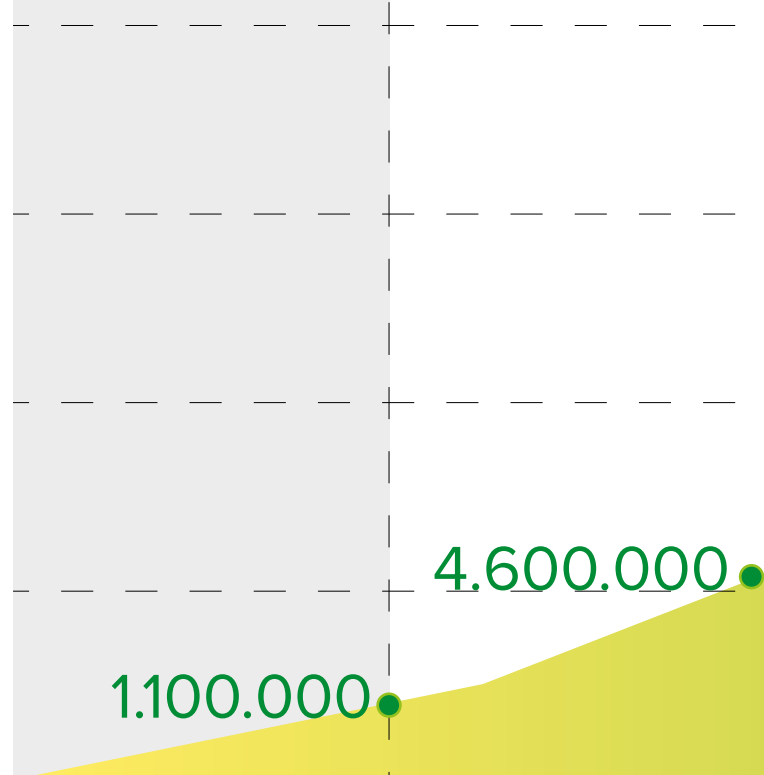
Aziende

ISCRITTE AL CIRCUITO

al 31/12 di ogni anno



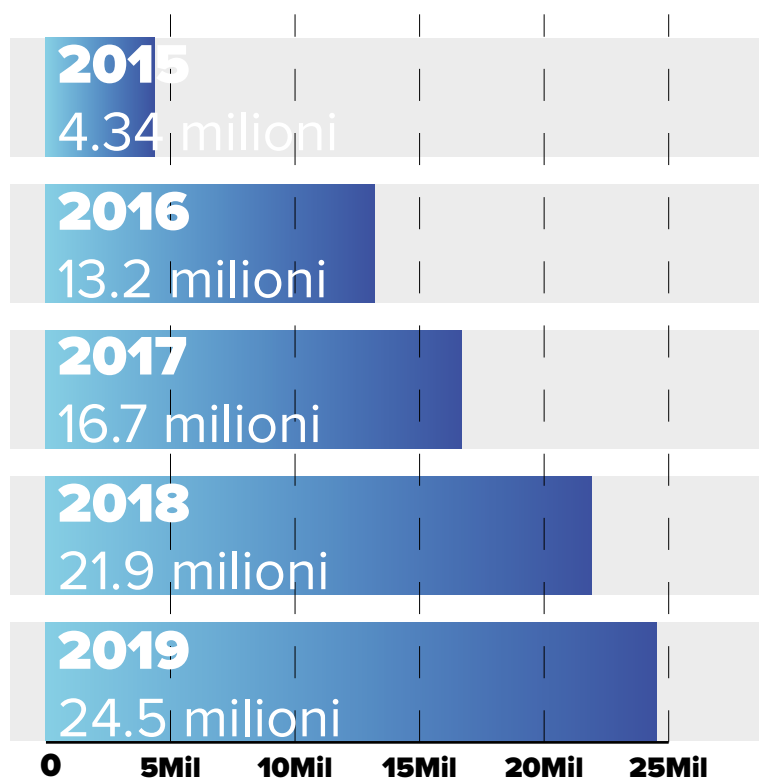
Transato



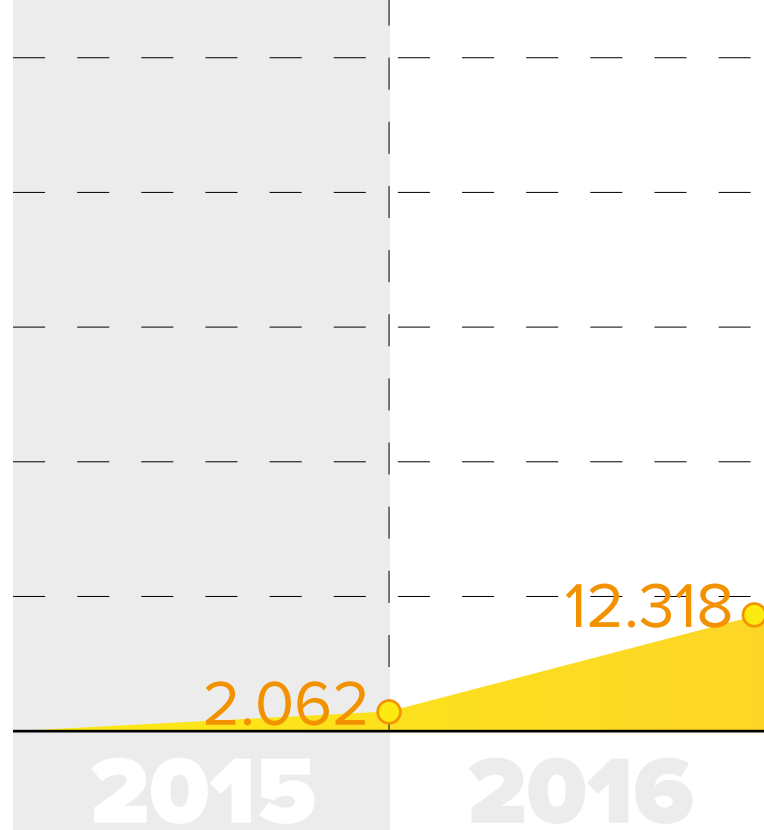
Paniere

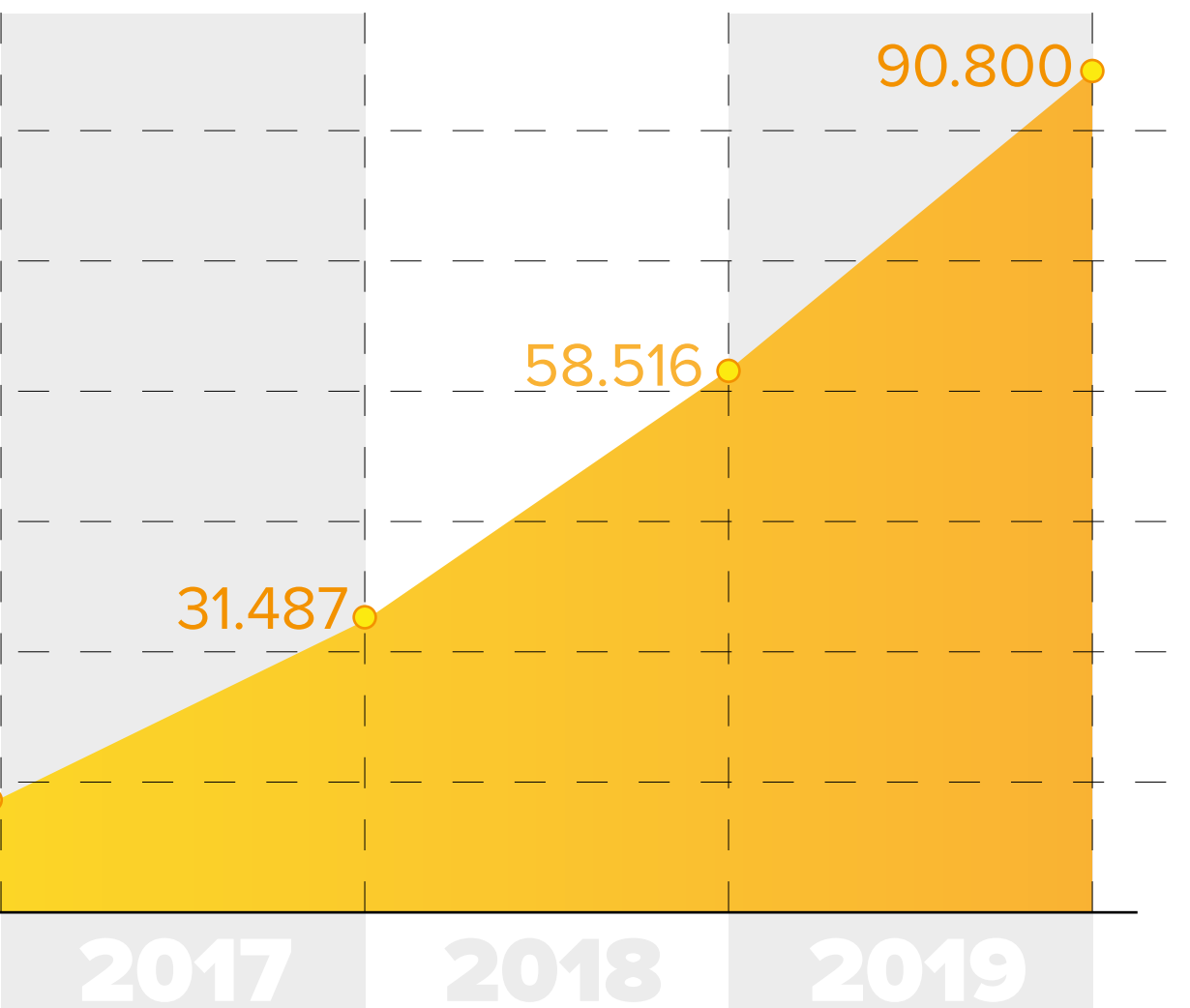
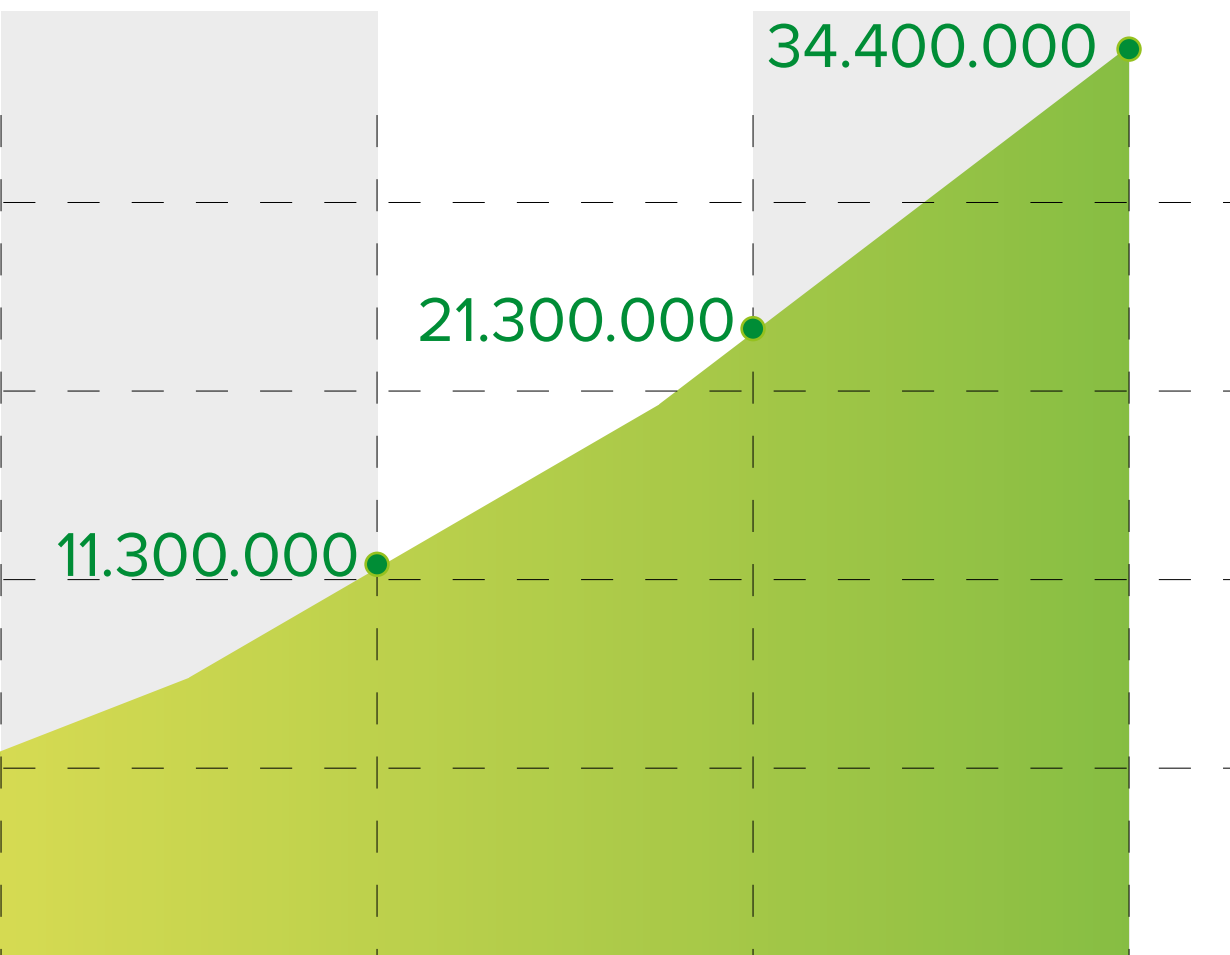
DI BENI E SERVIZI messi a disposizione

dagli iscritti all'interno di CircuitoLinx



Operazioni





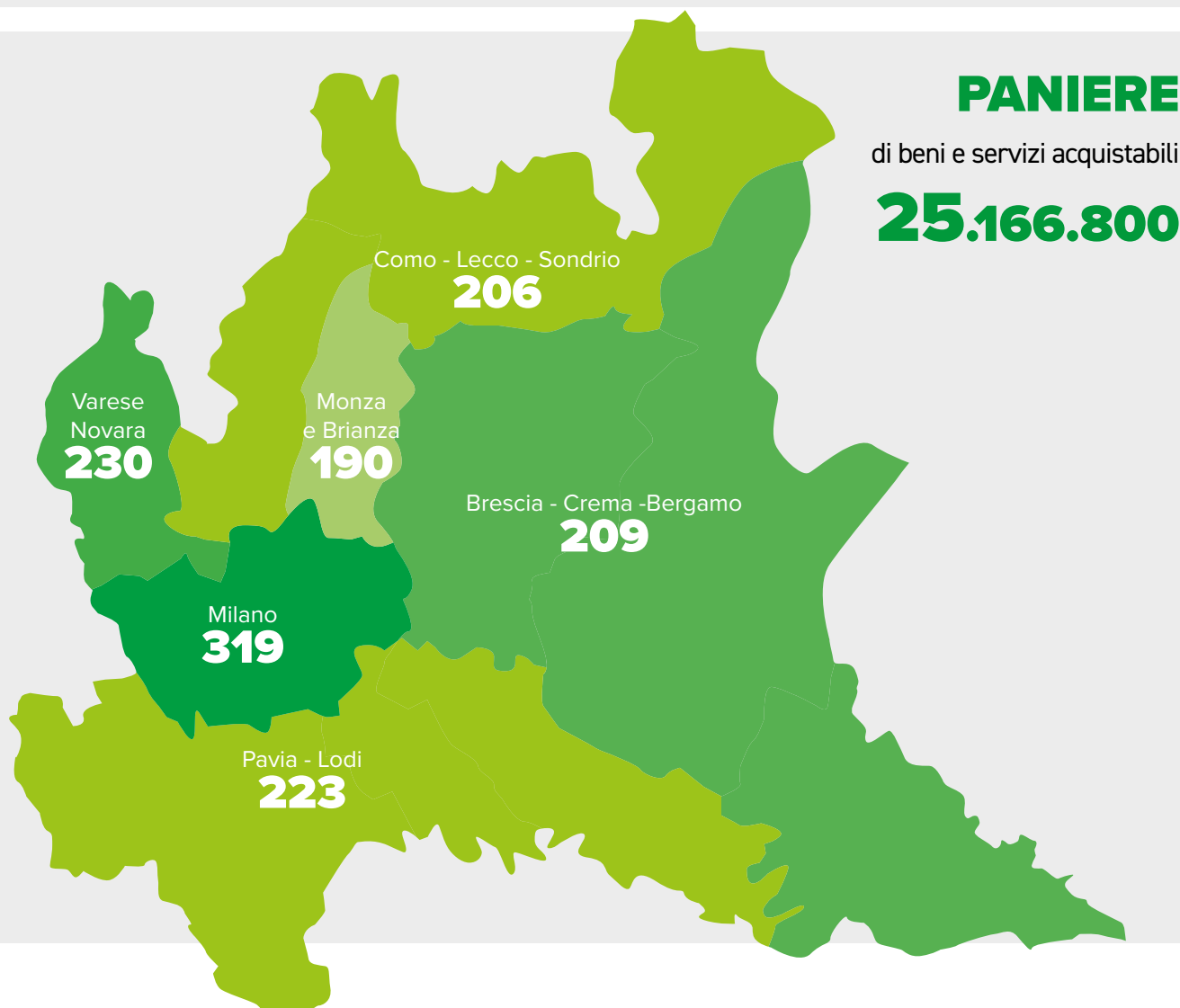
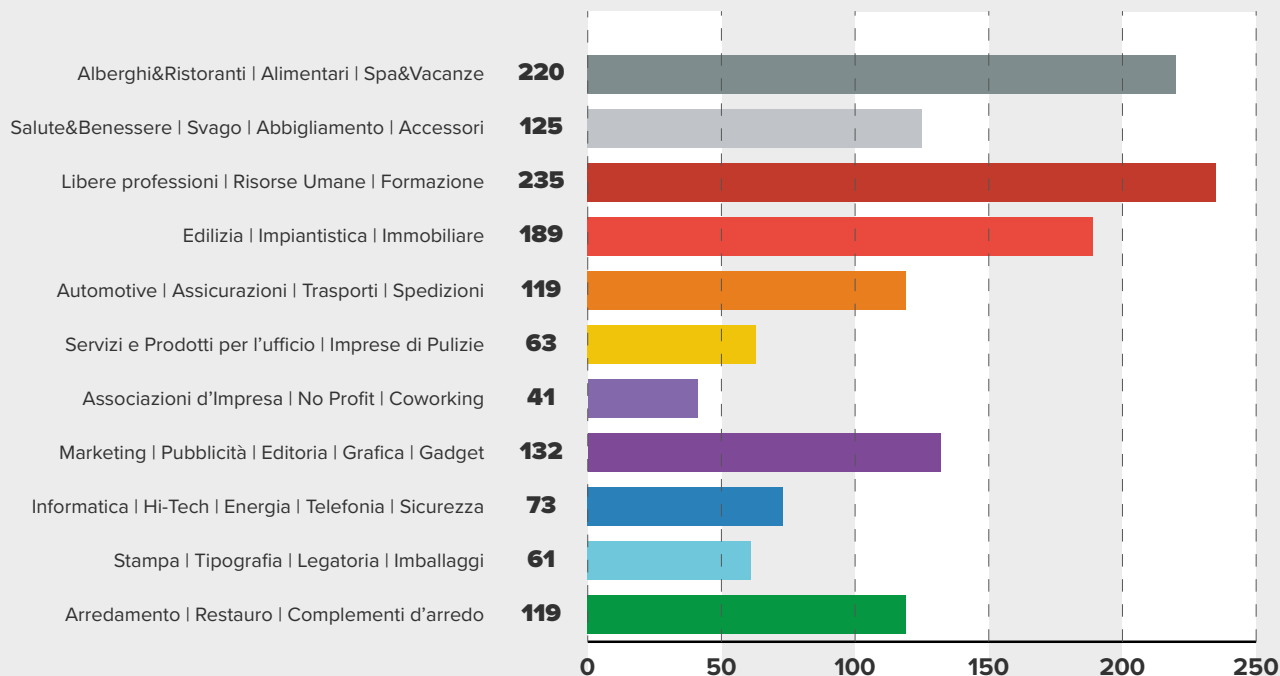
2015-2020: 5 ANNI DI LINX

I NOSTRI NUMERI

AL 24/02/2020

Aziende: **1.377**

Collaboratori: **898**



AZIENDE PER CLASSE DI FATTURATO	AZIENDE	%	FATTURATO
Fino a 100.000 €	646	47%	18 Milioni
Da 100.001 a 200.000 €	149	11%	24 Milioni
Da 200.001 a 500.000 €	244	18%	86 Milioni
Da 500.001 a 1.000.000 €	149	11%	119 Milioni
Da 1.000.001 a 3.000.000 €	128	9%	226 Milioni
Oltre 3.000.001 €	61	4%	554 Milioni
	1.377		1.027 Milioni

AZIENDE PER CLASSE DI DIPENDENTI	AZIENDE	%	DIPENDENTI
Fino a 2	692	50%	856
Da 3 a 5	268	19%	1.040
Da 6 a 10	207	15%	1.635
Da 11 a 20	120	9%	1.725
Da 21 a 50	62	5%	1.958
Oltre 50	28	2%	3.825
	1.377		11.038

#LINXNONSIFERMA#LINXNONSIFERMA#LINXNONSIFERMA

Sono giorni difficili per chi vive e lavora in Lombardia e nel Nord Italia, epicentro dell'emergenza legata al contagio da Coronavirus. Il complesso problema sanitario ha generato immediatamente pesanti ricadute sul tessuto economico e sociale, diffondendo paure ed incertezze nella popolazione, come testimonia la corsa a riempire il carrello della spesa.

Gli effetti delle misure di restrizione imposte dalle istituzioni hanno causato difficoltà in tutti i settori, in particolare turismo, commercio e fiere, e relativo indotto. Ma i nostri iscritti - imprenditori e loro collaboratori - non hanno smesso di fare il loro lavoro, hanno continuato ad

alzare le serrande, a produrre e garantire i loro servizi, ad incontrare i loro clienti, dimostrando tutta la loro voglia di non mollare e di andare avanti, nella consapevolezza che ciò che si fa non è solo un bene per loro stessi ma per la società nel suo complesso. Anche noi di Linx non ci siamo tirati indietro, sempre a disposizione degli iscritti. In questi momenti servono nervi saldi e lucidità, non bisogna farsi assalire da psicosi e tentazioni di reazioni istintive. Ma chi è nel Circuito sa di avere una carta in più da giocare.

La comunità, il network, sono la migliore risposta per superare i momenti di crisi. Sapere di essere parte di una squa-

dra, di una rete, sapere di non essere soli e di avere un appoggio quando le condizioni in cui si opera si fanno complicate, sono il nostro paracadute collettivo nel momento in cui sembra mancarci la terra sotto i piedi. Nella comunità del Circuito **ogni iscritto può trovare sostegno e fiducia**, ma anche clienti e fornitori quando l'economia del mondo euro va in corto circuito.

Per noi di CircuitoLinx è la nostra ragion d'essere, il nostro core business. Non ce lo dimentichiamo e non lasciamoci prendere dallo sconforto. Noi ci siamo, siamo qui per i nostri iscritti, e non ci fermiamo, tutti insieme supereremo anche questa crisi.

#LINXnonsiferma - Lo staff LINX



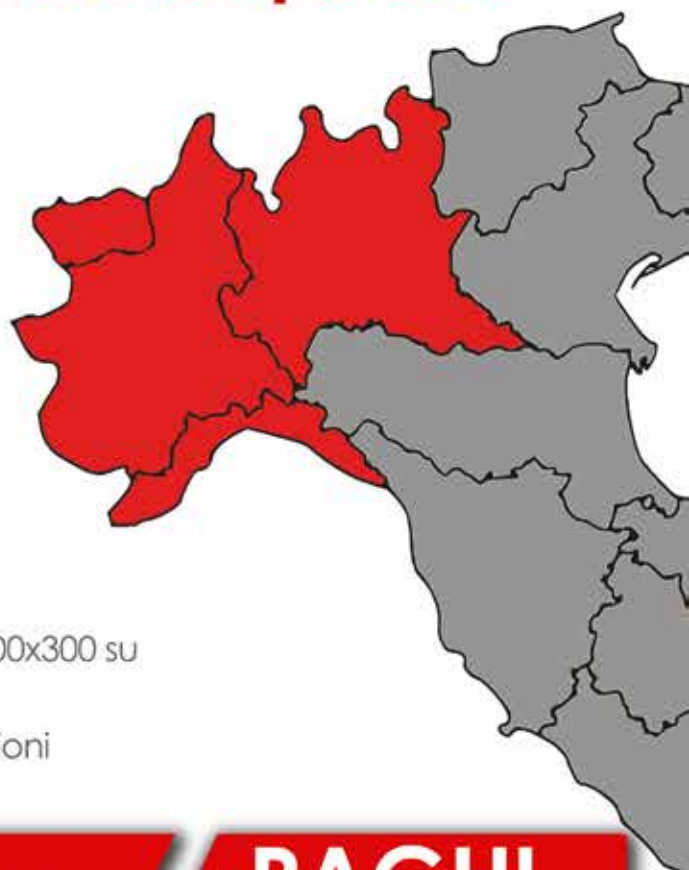
www.runpost.it

VOLANTINAGGIO

- door to door: pianificazione, distribuzione, controlli, report
- volantinaggio a mano presso scuole, mercati e aree di interesse
- consegna di locandine e depliant negli esercizi commerciali

AFFISSIONI

- affissione di manifesti 70x100 - 100x140 - poster 600x300 su circuiti comunali e privati
- affissioni dinamiche su posterbus di varie dimensioni



offerta speciale
DISTRIBUZIONE FINO A 35.000 VOLANTINI A5

PAGHI
100% linx!



CI SIAMO TRASFERITI
NELLA
NUOVA SEDE

Via Reg. Margherita 16
Fraz. Agnellengo
28015 MOMO (NO)

t. 0321.1857417

c. 329.1442216

e. info@runpost.it



DOMENICO SACCO di **SACCO BROKER GROUP SRL**

Mail: domenico.sacco@saccobrokersgroup.it

Tel: 3336376994 - **Web:** saccobrokersgroup.it

Come scegliere la propria polizza RC Professionale

Come proteggersi da richieste di risarcimento ed evitare gravi perdite di patrimonio

L'Italia è una nazione basata sui professionisti. In effetti le statistiche dicono che sono moltissimi: dall'area economica a quella tecnica a quella medica o parasanitaria. Se sei un professionista, sai bene che quotidianamente sei sottoposto a rischi di varia natura.

Quello che forse non sai è che se provochi danni causati a terzi dallo svolgere della tua professione sarai tu a risarcire, di tasca tua, il danneggiato. E nell'ambito della responsabilità civile questo vuol dire spesso dover tirare fuori molti soldi e da qui nasce il problema più grande: la perdita di patrimonio proprio. Nel caso in cui tu faccia parte di una categoria professionale per la quale vige l'obbligo a contrarre polizza assicurativa professionale queste richieste di risarcimento potrebbero essere pagate dalla compagnia di assicurazioni.

Come se ne esce allora?

In questo breve articolo cercherò di aiutarti e fare chiarezza su come scegliere la polizza professionale. Immagino che la tua giornata tipo sia svolta tra mille impegni lavorativi e familiari, quindi non hai fisicamente il tempo di approfondire tutto. Inoltre c'è un problema di tipo normativo, derivante dal fatto che il legislatore ha imposto l'obbligo a stipulare la polizza professionale, ma non ha definito dei paletti ben precisi su come queste polizze dovessero essere strutturate.

Quello che è successo dopo era inevitabile: il mercato assicurativo si è trovato a dover gestire centinaia di migliaia di professionisti che avevano a quel punto l'obbligo a dover sottoscrivere una polizza assicurativa RC Professionale.

nale, senza sapere bene come muoversi, con poco tempo a disposizione per valutare tra le molte proposte sul mercato e con il desiderio però di non fare la scelta sbagliata.

Ma il rischio professionale è un mercato di nicchia, va scelta la compagnia giusta, la polizza corretta e che soprattutto risponda nella maniera adeguata se dovesse servire. Inoltre anche gli intermediari assicurativi si sono ritrovati con una domanda elevata, ma molto spesso le agenzie e intermediari generalisti non hanno le competenze tecniche per consigliare al meglio il professionista.

D'altronde in un settore così vasto come quello assicurativo non si può sapere tutto, di tutti i rami. A pensarci bene è come in medicina, se ho un problema ad una gamba vado dall'ortopedico non dal medico generalista.

Quindi, cosa va inclusa nella polizza RC Professionale?

Da broker assicurativo che ha maturato una certa esperienza in questo ramo possiamo dire che ci sono degli elementi di base che vanno considerati, vediamo insieme ad una breve descrizione:

- 1 - Massimale:** il capitale assicurato, per cui la compagnia risponderà in caso di danni. Sul mercato indicativamente si parte da massimali di € 250.000 ai 3.000.000, per contratti standard. Ma è possibile richiedere massimali più elevati o personalizzazioni. È possibile soddisfare la richiesta di massimali molto elevati anche con più compagnie che operano a primo o a secondo rischio, per fare un esempio potrebbe esserci la compagnia X che assicura i primi € 3.000.000 di massimale e la compagnia Y che assicura i successivi € 2.000.000.
- 2 - Retroattività:** se attivata questa copertura la polizza risponderà anche per eventi retroattivi alla data di stipula. Può avere diverse durate, fino alla durata "illimitata", che personalmente faccio includere per tutti i miei clienti con anni di attività alle spalle. Per rendere operativa questa garanzia la polizza sia nella formula contrattuale "Claims Made".
- 3 - Postuma:** è una copertura che opera intervenendo successivamente alla scadenza della polizza e all'attività professionale.
- 4 - Oggetto dell'assicurazione:** è il fulcro del contratto, dove viene specificato per quali attività la Compagnia assicurativa presterà la propria copertura. Qui si annidano alcuni problemi, perché se l'oggetto dell'assicurazione non copre quello che esattamente serve al professionista allora sarà lui a pagare di tasca sua richieste di risarcimento non coperte dalla polizza.
- 5 - Franchigie e scoperti:** è quella parte di danno che il professionista tiene a proprio carico, cioè quella parte di risarcimento che eventualmente la compagnia non risarcisce e che quindi deve pagare di tasca propria. Lo scoperto invece è una franchigia ma applicata in formula percentuale, in genere il 10%.

Il mio consiglio è quello comunque di non valutare solo prezzo e franchigia, è molto più importante avere un massimale elevato o un oggetto più estensivo piuttosto che 500€ di differenza tra una franchigia ed un'altra. Ultima considerazione va fatta sulle garanzie accessorie ed estensioni di copertura. Qui spesso si nascondono insidie perché se non vengono chiarite in fase preassuntiva (noi personalmente facciamo compilare questionari specifici) poi in caso di sinistro la compagnia non risarcisce il danno.

Per concludere. Vista la complessità dell'argomento se sei un professionista e devi stipulare la polizza di RC Professionale è sempre meglio affidarsi ad intermediari assicurativi specializzati e coprirsi al meglio, tenendo come riferimento qualitativo la scaletta vista sopra.

Una nuova “casa” per Linx ad Albiate: «Puntiamo forte su Monza e Brianza»

Tutta la filiera in campo per la ristrutturazione e l'allestimento dell'ex capannone industriale nel cuore della Brianza: coinvolti molti iscritti



In foto Roberto Gaiba con Olivo Polo di Sidab. Nel tondo (dall'alto in basso) Mario Della Torre di Della Torre Colori, Mario Iacono e Stefano Galimberti di Primula Contract

Il **CircuitoLinx** ha la sua nuova “casa” nel cuore della Brianza. Si trova ad Albiate, vicino a Seregno, e mette in chiaro la volontà di Linx di scommettere ancora di più sul territorio brianzolo, da sempre una vera e propria avanguardia economica del nostro Paese. Un'operazione che ha molteplici obiettivi, di sostanza ma anche di immagine: quello di consegnare ai broker e agli iscritti del Circuito una nuova base operativa, più moderna e funzionale, ma anche un punto di riferimento per le attività, sia come punto di incontro che come sede di eventi e iniziative tra gli iscritti. Rispetto al “vecchio” ufficio, il salto di qualità è evidente: un ampliamento delle superfici che risponde all'intenzione di lanciare un segnale al sistema economico del territorio, in linea con la crescita che il CircuitoLinx sta conoscendo in Brianza. D'ora in poi ci sarà un presidio a disposizione delle imprese che vogliono avvicinarsi al Circuito e ai suoi servizi. I nuovi spazi sono forse un po' minimalisti, ma improntati innanzitutto alla massima efficienza e funzionalità. E nella scelta di riconversione di un capannone industriale c'è tutto il senso, anche simbolico, di quella che è una delle sfide che il CircuitoLinx sta portando avanti, sull'asse che unisce tradizione e innovazione. Il glorioso passato industriale della Brianza manifatturiera, nelle forme e nella sagoma del più classico dei capannoni di una volta, rideclinato nel presente e nel futuro di un Circuito di credito circolare che, tra i suoi obiettivi, ha proprio quello di dare una prospettiva al mondo produttivo dei territori lombardi che provano a sfidare le

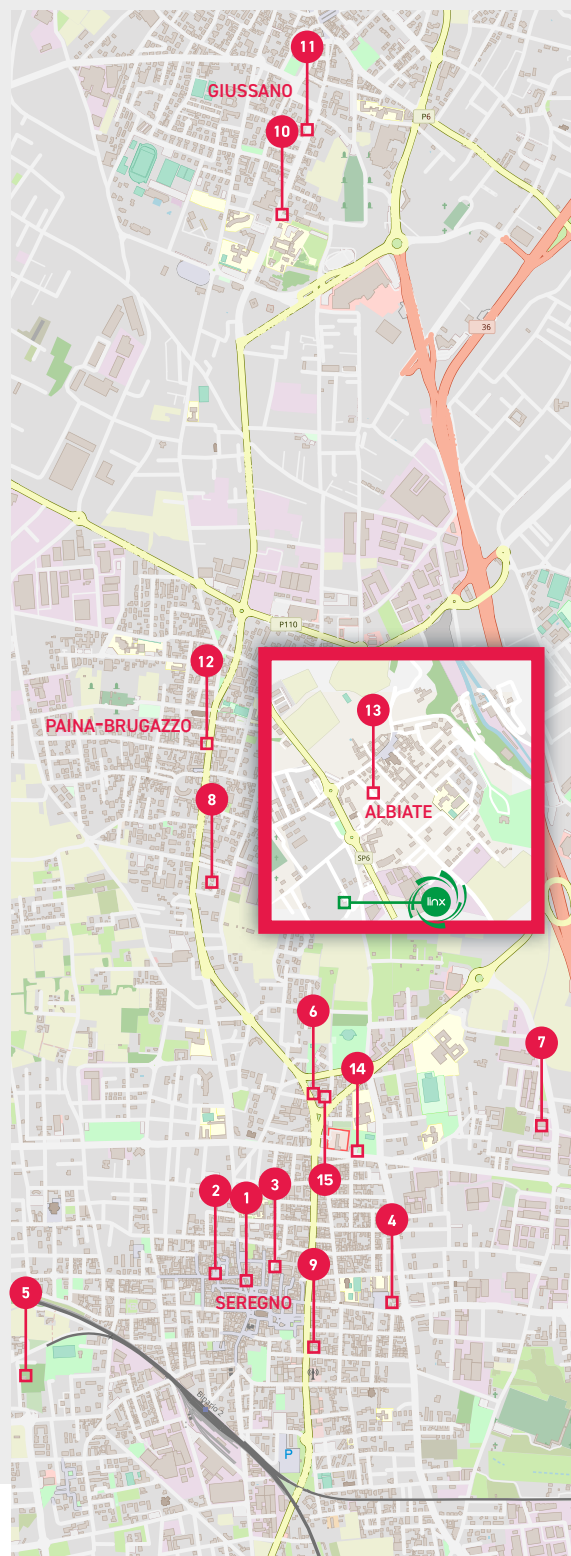
complessità dell'oggi.

La necessità di allestire gli spazi della nuova sede è stata un'occasione per coinvolgere direttamente una serie di imprese iscritte al Circuito, con la stessa filosofia che in questi anni ha guidato diversi interventi edilizi che hanno visto la “squadra” di Linx coinvolta in modo ampio nel sostenere le sfide intraprese dagli altri iscritti. Per la ristrutturazione e l'arredo dei nuovi spazi di Albiate, il Circuito Linx non poteva che mobilitare l'intera filiera degli iscritti, per le diverse esigenze di allestimento della sede. Le vernici e i materiali per l'imbiancatura sono state fornite da **Della Torre Colori**, iscritto di Como; l'intervento di tinteggiatura è stato eseguito dalla startup della famiglia **Iacono**; la macchina del caffè è stata fornita dalla **Sidab**, azienda di distributori automatici di Seregno. Per la stampante è intervenuta **MKTech**, iscritto di Cologno Monzese che commercializza materiale tecnologico, mentre per gli arredamenti da ufficio ci si è rivolti ad uno specialista del settore, **Primula Contract** di Biassono. Ciascuno con il suo “mattoncino”, è il caso di dirlo, hanno “(ri)costruito” un capannone sotto le cui volte passa lo sviluppo e la crescita degli iscritti del territorio brianzolo. Una casa che è la struttura e il contenitore all'interno del quale ora tocca al CircuitoLinx inserire contenuti, servizi e iniziative che possano accompagnare la crescita di iscritti al Circuito e quella delle sue imprese. Perché la nostra casa è la vostra casa, è il luogo in cui tutti gli iscritti potranno sentirsi come a casa loro. E da cui transiteranno i successi di chi crede in Linx.



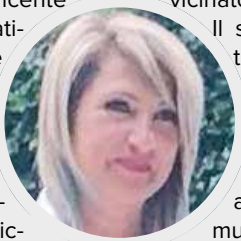
Legenda

1. Caffè Milani
2. Casa del Tortellino
3. Ottico de la Sauvagere
4. Ferramenta dell'Orto
5. Folcio Serramenti
6. Cambio Caldaia
7. Roscoff Meal
8. Sidab
9. Seven Suite
10. 2Ruote Bike Caffè
11. Centro Estetico L'Essenza
12. Joule
13. Sanvito Abbigliamento
14. Cibo Vivo
15. Oltreverso



In Brianza gli esercizi di vicinato si uniscono e fanno rete. Il segreto? È la spendibilità privata dei Linx sul territorio

Tra Seregno, Giussano e Albiate, in provincia di Monza e Brianza, è sorta una vera e propria community di spesa privata in Linx. Un esempio virtuoso che rappresenta un modello azzeccato e vincente di utilizzo del circuito compensativo, anche per le proprie spese private: il B2B che diventa B2C in modo integrato ed efficace, consentendo la massima circolazione dei Linx nel raggio di pochi chilometri di distanza. Perché l'unione fa la forza, e tanti piccoli esercizi che fanno rete diventano una vera potenza. A far scoccare la scintilla di questa innovativa e conveniente comunità di spesa è stata l'amicizia che è nata tra due imprese iscritte di Seregno: il **Caffè Milani**, nuovo bar pasticceria, che è iscritto al Circuito anche con l'altro suo locale di Grandate, il **Capriccio di Como**, e la **Casa del Tortellino**, storica attività artigianale di produzione e vendita di pasta fresca. Sono due "vicini" di negozio, e hanno iniziato ad intraprendere un proficuo rapporto di scambio, in Linx: il personale di Casa del Tortellino ha cominciato ad andare al Caffè Milani per fare la pausa pranzo, mentre lo staff del Caffè Milani ha preso ad acquista-



re l'ottima pasta fresca della Casa del Tortellino per i pranzi in famiglia.

Un esempio che si è diffuso in tutta la comunità delle botteghe e degli esercizi di vicinato della città e dei dintorni.

Il segreto è proprio la spendibilità privata dei Linx, vale a dire la possibilità di effettuare le compensazioni in credito circolare anche per le proprie spese personali, e non solo per quelle aziendali. Così l'iscritto che accumula Linx nel suo "portafoglio" virtuale può utilizzarli per acquistare beni e servizi per le proprie necessità private o familiari, ricreando quel meccanismo di spesa di comunità che caratterizzava i centri urbani di una volta, dove c'erano tutte le tipologie di attività e la circolarità era assicurata dalla necessità. Oltre a Caffè Milani e Casa del Tortellino, nella community ci sono diverse varietà merceologiche che consentono agli iscritti di poter spendere i propri crediti in una vasta gamma di beni e servizi.

A Seregno ci sono **Cibo Vivo**, laboratorio di prodotti artigianali a "chilometro

zero"; lo **Studio Ottico de la Sauvagere**, per gli occhiali da vista e da sole; **Oltreverso**, negozio di abbigliamento; la **Ferramenta dell'Orto**, per quel che serve per i piccoli lavori di casa; **Folcio Serramenti** per la serramentistica dell'abitazione privata; **Cambio Caldaia** per le manutenzioni e sostituzioni della caldaia; **Roscoff Meal**, che propone piatti pronti e gastronomia; **Sidab**, per i distributori automatici e le cialde del caffè; **Seven Suite** (nel tondo sopra **Annarita Gattuso**) medicina estetica, nutrizionista e dimagrimento. Ad Albiate il negozio **Sanvito Abbigliamento**. A Giussano ci sono il **2Ruote Bike Café**, (nel tondo sotto **Ivana Sangiorgio**) innovativa attività che integra officina e consulenza per il mondo del ciclo con una zona ristorazione/bar, il **Centro Estetico L'Essenza**, e la startup **Joule**, che si occupa di vendita, assistenza e riparazione di biciclette. Come si nota, nel raggio di pochi chilometri, ci sono tante attività che possono soddisfare esigenze sia private che aziendali, con un'offerta sostanziosa dal punto di vista della spesa privata. Così i Linx non rimangono fermi e l'economia locale si rimette a girare.



La carrozzeria si fa il lifting in Linx: l'occasione per fare il salto di qualità in termini estetici e d'accoglienza al cliente

Comi Car Service ha rinnovato i propri spazi con arredi di Delta Arredamenti su progetto dell'architetto Fabrizio Pirola

"The next level of car service": così si definisce la **Carrozzeria Comi** di Robbiate, nella Brianza lecchese, officina con oltre 40 anni di esperienza che offre i servizi di carrozzeria, meccanica, gommista e cubatura. L'ultimo livello è stato raggiunto con il restyling degli arredi degli uffici e l'allestimento del nuovo spazio reception.

Un lifting che ha cambiato i connotati della carrozzeria e che è stato reso possibile dal Circuito, visto che i nuovi mobili su misura sono stati commissionati a **Delta Arredamenti** (nel tondo **Mirko Cazzaniga**), impresa iscritta di Triuggio (Monza Brianza), sulla base di un progetto firmato dall'architetto **Pirola**. Il risultato è sorprendente, di quelli che non ci si aspetta entrando in un'attività di questo tipo. Toglietevi dalla mente ogni trito stereotipo sulla tradizionale officina del carrozziere: grigiore e grasso qui non sono di casa. Perché con le nuove soluzioni messe a punto, da Comi Car Service si va in un'officina ma sembra di essere in un atelier. Il nuovo spazio della reception è pensato per l'accoglienza dei clienti nei momenti di attesa del lavoro in esecuzione in officina, tanto che nella sala



In foto la nuovissima reception di Carrozzeria Comi riprogettata dall'architetto Pirola

ci sono anche le prese per la corrente per ricaricare i propri apparecchi tecnologici e il collegamento internet wireless per navigare in tutta comodità. Anche gli uffici, moderni e funzionali, non hanno nulla da invidiare a quelli di un'attività innovativa. Un'operazione significativa, che ha permesso a **Comi Car Service** di fare un vero e proprio salto di qualità. Coerente con la mission aziendale, "prendersi cura dell'auto perché abbiamo a cuore la sicurezza delle persone": perché non prendersi cura

delle persone anche nel momento in cui si rivolgono alla carrozzeria e aspettano il loro turno in attesa che l'auto sia pronta?

Un'operazione in cui il Circuito ha giocato un ruolo importante, permettendo da un lato di creare un contatto tra il committente e l'impresa che ha eseguito il lavoro, e dall'altro, agendo sulla leva della compensazione, di favorire una scelta di investimento coraggiosa ed economicamente sfidante. Ma grazie al Circuito, anche questo tipo di iniziative diventano possibili.





INCENTIVO PER LO SVILUPPO DELL'ENERGIA RINNOVABILE IN ITALIA

Conto Rinnovabili è la prima iniziativa privata dedicata al fotovoltaico, nata per sostenere lo sviluppo dell'energia rinnovabile in Italia.

LE TARIFFE INCENTIVANTI VENGONO RICONOSCIUTE SU TUTTA L'ENERGIA PRODOTTA

Potenza Nominale Impianto	Tariffa Incentivante	Durata tariffa incentivante
kWp	€/mwh	Anni
$15 < P \leq 25$	46	4
$25 < P \leq 50$	43	4
$50 < P \leq 100$	35	4
$100 < P \leq 200$	31	4
$200 < P \leq 500$	27	4

Per ricevere maggiori informazioni su Conto
Rinnovabili



800 960 200

ufficio.relazioni@contorinnovabili.it
www.contorinnovabili.it



Conto Rinnovabili aderisce a Linx

I BENEFICIARI

Possono beneficiare delle tariffe incentivanti i seguenti soggetti;

- persone giuridiche
- persone fisiche
- soggetti pubblici
- condomini
- società sportive
- enti
- associazioni

Per impianti fotovoltaici di nuova costruzione da 15 a 500 kWp



COME

Attraverso società installatrici accreditate a Conto Rinnovabili

COSA

Tutta l'energia elettrica generata dall'impianto fotovoltaico

Le relazioni che fanno bene agli affari: nel Circuito la persona conta davvero

Nel Circuito si possono creare anche amicizie e rapporti che dalla dimensione umana sconfinano in quella lavorativa. La fiducia è l'elemento decisivo

Nel CircuitoLinx uno degli ingredienti principali, in grado di alimentare gli scambi e le compensazioni, è la fiducia. Che si basa essenzialmente su un concetto, quello della persona. L'iscritto al Circuito si fida degli altri iscritti perché si riconoscono entrambi in questa comune appartenenza ad un'idea che muove Linx e perché attraverso il ruolo e l'attività dei broker il Circuito è una garanzia di monitoraggio sulla qualità dei beni e servizi che vengono scambiati. Rispetto alla "giungla" del mercato, in cui non ci sono "reti di protezione anticaduta" che mettono al riparo dai soliti furbetti, il Circuito è una "casa" in cui le buone relazioni possono svilupparsi, anche perché le persone contano e vengono pesate per quello che fanno e per la loro capacità di partecipare attivamente alla vita del Circuito stesso. In questo contesto, basato sulla fiducia e sulle persone, possono nascere anche grandi amicizie, e rapporti umani di valore.

Un esempio significativo è quello che ha coinvolto **Cinzia Sorrenti**, dell'impresa **La Termotecnica** di Robbiate (Lecco), ed **Elisabetta Bonafè**, titolare del **Centro Estetico L'Essenza** di Giussano (Monza Brianza). A partire da una normalissima occasione di acquisto - Cinzia Sorrenti che stava cercando un'estetista - grazie al Circuito è stata indirizzata al centro estetico di Elisabetta Bonafè. Una qualsiasi prestazione professionale? Neanche per idea, perché Cinzia ed Elisabetta hanno iniziato a frequentarsi e sono diventate amiche vere, tanto da organizzare persino le vacanze insieme. «Ho trovato l'amica di una vita» arriva a dire Cinzia Sorrenti. Una bellissima

storia di persone vere che si conoscono e si apprezzano: non succede solo nel CircuitoLinx, ma fa piacere sapere che il Circuito sia stato il terreno comune che ha fatto incontrare Cinzia ed Elisabetta. Perché i rapporti umani nel Circuito hanno un peso e ci sono tutti i presupposti per renderli davvero solidi e importanti.

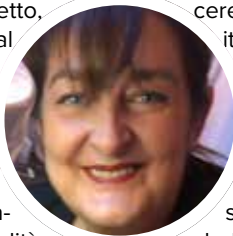
Un altro esempio in questo senso arriva da Albiate, dove ha sede il negozio **Sanvito Abbigliamento**, una boutique per l'abbigliamento uomo e donna. Il titolare dell'impresa, iscritta al Circuito Linx, aveva bisogno di assumere personale. Una piccola attività non può permettersi di sbagliare, quando cerca una nuova commessa, e anche qui la fiducia diventa un elemento decisivo nella scelta da compiere. Il caso vuole che nello stesso periodo la figlia ventenne di **Ivano Marchesi**, il titolare dell'**Antica Salumeria di Lissone**, attività alimentare iscritta al Circuito, stesse cercando lavoro. Attraverso i broker Linx, il contatto tra domanda e offerta è stato possibile, e il "matching" ha dato buoni frutti. Ora la giovane è stata inserita nel negozio di Sanvito, con reciproca soddisfazione.

In entrambi i casi, la fiducia è stata la vera "molla" per trasformare buone relazioni dal punto di vista umano in relazioni proficue anche dal punto di vista lavorativo. Il Circuito è la rete che tiene tutto, e che valorizza il ruolo delle persone, tanto da permettere di costruire rapporti professionali più solidi e stabili. Al di là della dimensione della compensazione.

«Risorgere dalle ceneri Dal Circuito la spinta»

Dal Circuito una spinta, meritata, per rilanciare la splendida **Villa Antona Traversi** di Meda, rimessa a nuovo dopo un terribile incendio che aveva distrutto gran parte del tetto della storica residenza nobiliare. Già sede del **Linkingday** nel settembre del 2016, il gioiello custodito dall'avvocato **Giovanni Antona Traversi** (nel tondo), erede della famiglia proprietaria della Villa, è stato il teatro di un evento che **Edimen**, agenzia di comunicazione e valorizzazione dei brand, ha organizzato per **Geneco**, azienda iscritta di Carate Brianza, specializzata nelle soluzioni per l'efficienza energetica.

La prestigiosa e scenografica Villa si è rivelata, anche in questa occasione, una location ideale per questo tipo di iniziative, ma è stata scelta con l'obiettivo dichiarato di sostenere la ripartenza dell'attività, una sfida che la famiglia **Antona Traversi** ha intrapreso con grande coraggio e che ha avuto una prima importante conferma con il "sold out" fatto registrare nel corso della manifestazione Ville Aperte in Brianza, promossa dalla Provincia di Monza e Brianza.



In foto Bruna Sanvito di Sanvito Abbigliamento con Alessia Marchesi, nel tondo (dall'alto) Elisabetta Bonafè di Centro Estetico L'Essenza e Cinzia Sorrenti di Termotecnica



Linx, un trampolino per fare affari nel mondo euro

Le relazioni che nascono nel Circuito portano benefici anche al di fuori

Mister Fabbro, artigiano di Cirimido, specializzato nelle lavorazioni in ferro per la ferramenta, le tapparelle, le serrande e le serrature, aveva conosciuto in ambito Linx due iscritti, **Mekko** e **AZ Services Point**, con cui aveva effettuato transazioni sfruttando la leva della compensazione.

Mekko, agenzia di comunicazione e marketing con due sedi, nel Comasco e nella

Svizzera Italiana, si era servita di Mister Fabbro per i lavori di costruzione della scalinata in ferro per l'abitazione privata dal titolare dell'azienda, **Mauro Meroni**.

Un intervento ben riuscito, tanto che quando Mekko ha avuto la necessità di trovare un fabbro per una serie di lavori per una catena di supermercati in Svizzera, non ha esitato a commissionarli a

Mister Fabbro. Analoga relazione si è creata con **AZ Services Point**, impresa iscritta di Milano che si occupa di facility management. Da un rapporto nato all'interno

del Circuito, si è sviluppata un'importante collaborazione nel mondo euro, quando **AZ Services Point** ha avuto la necessità di proporre ad una nota catena di ristoranti un'azienda specializzata in lavorazioni di parti in ferro all'interno dei punti vendita. In entrambi i casi, farsi conoscere nel Circuito è stato il trampolino per aprire a nuove commesse nel mondo euro.

È esattamente quello che è successo anche con

Sercom Lift, impresa iscritta di Busto Arzizio specializzata nella realizzazione di ascensori e montacarichi, che ad un evento Linx ha conosciuto un altro iscritto, **Appaltitalia**, portale degli appalti e dei bandi pubblici.

Adeverando l'azienda di Busto è riuscita ad assicurarsi un importante appalto, nel mondo euro, per la manutenzione di 30 tra cancelli ed ascensori per dei complessi condominiali.

Nei tondi dall'alto: Orazio Campisi di Mister Fabbro, Mauro Meroni di Mekko, Domenico Valente di SercomLift e Giuseppe Rotunno di Appaltitalia

Como fa rete con l'Aperilinx a km zero: matching e molti scambi concreti

Nuovi iscritti che si fanno conoscere, produttori locali con le loro specialità, occasioni di relazione e sinergia: tutto questo nell'evento ospitato da Pergo

L'Aperilinx di Como per 28 imprenditori, un evento a chilometro zero con lo sguardo al Natale che stava per arrivare.

Relazioni, matching, visibilità per i nuovi iscritti, ma anche occasioni concrete di scambio grazie ai cesti natalizi dei produttori iscritti al Circuito. Un Aperilinx non è mai uguale all'altro, e quello organizzato tra gli iscritti della zona di Como, lo scorso 4 dicembre 2019, è stato decisamente un successo. Ospiti nella sede di **Pergo**, un'attività di consulenza aziendale e formazione di Senna Comasco, si sono ritrovati 28 imprenditori del territorio. È stato un evento dinamico e partecipato che ha suscitato un matching naturale e molto informale, che poi è quello che serve davvero per stimolare occasioni di scambio e di reciproca collaborazione tra le imprese iscritte.

Alle new entry nel Circuito, come **Casari Impianti**, **Sesamo Promotion** e **Immobiliare Santa Liberata**, è stata data la possibilità di farsi conoscere e di presentarsi sinteticamente a tutti gli iscritti presenti. L'Aperilinx serve anche a rompere il ghiaccio e a facilitare i rapporti, andando oltre la dimensione strettamente lavorativa e riducendo quelle distanze e quelle "barriere" che la frenesia, l'abitudine e gli impegni a volte creano anche tra imprese che si trovano sullo stesso territorio.

Uno degli obiettivi è quello di far sì che gli imprenditori allaccino rapporti sulla base della logica del "chilometro zero", per poter rinsaldare quelle relazioni territoriali che possono davvero creare rete, al di là di un'espressione ormai abusata nel linguaggio pubblico. Far incontrare i produttori del settore primario con gli imprenditori del loro territorio ne è un esempio lampante.

Il catering dell'evento, a cura di **Hostaria Cascina La Costa**, ristorante pizzeria enoteca di Fino Mornasco, si è confermato «una garanzia», come raccontano i nostri broker, con la novità dell'inserimento tra le preparazioni della serata di alcune gustose novità, frutto dei rapporti nati all'interno del CircuitoLinx, come i formaggi dell'azienda agricola **La Quintalina** di Anzano del Parco (con la quale è stata instaurata una collaborazione ormai continuativa per la fornitura dei prodotti), il vino dell'**azienda agricola Concordia** di Fino Mornasco e alcuni prodotti di panificazione del negozio di alimentari **Ortofrutta Le Noci** di Albate. In più, in tono con il clima natalizio, sono stati messi in esposizione i prodotti di alcuni iscritti, cesti natalizi e idee regalo a cura di **La Lumaga** (cosmetici a base di bava di lumaca, 100% Made

in Italy), azienda agricola **La Quintalina**, ortofrutta **Le Noci** e azienda agricola **Concordia**. Tutto all'insegna del "chilometro zero". Proposte che sono state apprezzate dagli iscritti presenti all'Aperilinx: i cesti natalizi sono stati infatti acquistati dal **Centro Odontoiatrico Villa Romanò** di Inverigo, dalla struttura ricettiva **Foresteria La Torretta** di Fino Mornasco, dalla software house **Progetto Duerre** di Gallarate (Varese), dall'impresa grafica **Imprimart** di Desio (Monza Brianza), dall'agenzia di marketing e comunicazione **Mekko** di Como, ma anche dal **Banco di Solidarietà di Como**, con cui nei mesi scorsi CircuitoLinx ha stretto un rapporto di collaborazione a scopo benefico.

L'Aperilinx si conferma una volta di più un format vincente, che il Circuito continua a ripropor-

re con grande soddisfazione da parte di chi prende parte a questi eventi.



In foto dall'alto: Sonia Bianchi del Banco di Solidarietà di Como, Stella Binaccioni e Francesca Marchetti di Linx, Giorgio Riva di Rivauto, Marcello Scarfiello e Loris Casari di Casari Impianti e Marika Paola Cavalleri di Pergo

In palestra ecco la nuova sala pilates: qualità firmata Linx

A Varese Life Wellness affida a due imprese artigiane della community i lavori di ristrutturazione di una sala corsi

Un nuovo iscritto nella community di Varese che si affida al CircuitoLinx per rinnovare i suoi spazi: è **Life Wellness**, struttura dedicata al benessere con palestra, piscina interna, Spa, zona fitness e un'ampia offerta di servizi (corsi e personal trainer), tra le prime attività nel suo genere ad essere a disposizione degli iscritti anche in compensazione.

Il primo lavoro effettuato in Linx è subito un ottimo biglietto da visita, sia per l'ingresso al Circuito, sia per l'ingresso della palestra. Sì, perché la sala per il nuovo corso di pilates, interamente ristrutturata, è uno dei primi dettagli che si nota appena si entra nel centro Life Wellness.

L'allestimento della rinnovata sala è stata una sfida che ha coinvolto diversi artigiani iscritti al Circuito della provincia di Varese.

Service Company, impresa iscritta di Saronno specializzata nei lavori edili e nelle ristrutturazioni, si è occupata di tutta la parte edile, a partire dalla rimozione della carta da parati e del vecchio pavimento della sala, fino alla posa della nuova pavi-



Sopra la sala, nel tondo Gabriele Ciavarrella di Life Wellness e Simone Manca di Service Company



mentazione e all'imbiancatura. **La Pennellata**, bottega artigianale iscritta di Busto Arsizio, specializzata in piccoli e grandi lavori di arredo d'interni, si è invece occupata di realizzare la scenografica parete a vetrata, indispensabile per la sala per i corsi di pilates.

La sinergia con gli artigiani Linx ha fatto sì che il risultato finale della ristrutturazione sia riuscito a mettere insieme qualità, cura e tempestività di realizzazione, con reciproca soddisfazione del committente e degli esecutori. Dopo aver speso in Linx,

ora Life Wellness è pronta a compensare in crediti sugli accessi ai servizi di benessere e fitness che offre ai propri clienti di Varese e provincia. Un esempio, quest'ultimo, di uno dei vantaggi principali che offre il Circuito, vale a dire la spendibilità privata dei crediti accumulati con il lavoro della propria azienda o attività professionale.

I fornitori di servizi, in questo caso palestra, piscina e tutto quello che ruota intorno, rappresentano una chiave di volta importante per la movimentazione dei Linx e per creare un'equilibrata circolarità all'interno della rete delle imprese iscritte.

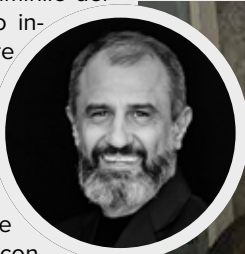
Pink team building: pomeriggio di coccole per lo staff Linx

Gruppo Dorsi e Cuba 1954 mettono a punto un'originale iniziativa di relax e rafforzamento dello spirito di squadra

Un team building decisamente diverso dal solito, all'insegna del relax e del benessere, grazie agli iscritti al CircuitoLinx.

Lo hanno sperimentato le donne dello staff del Circuito, dedicando prima di tutto a loro stesse la giornata di rafforzamento dello spirito di squadra. «Siamo state le prime ad andare dai nostri iscritti per un'iniziativa di team building - racconta **Francesca Marchetti**, broker Linx per la community di Varese - è stata un'esperienza molto appagante, che ci ha permesso di avvicinarci tra colleghe e di scoprirci in una dimensione diversa dal solito. Sicuramente da ripetere. Ed è stata anche la dimostrazione di un'altra delle innumerevoli opportunità che offre l'appartenenza al Circuito».

Ad accogliere lo staff al femminile del CircuitoLinx, per un pomeriggio intero all'insegna del benessere personale e del team building, è stato il **Gruppo Dorsi**, l'impresa fondata dai fratelli **Alberto e Raffaele D'Orsi**, iscritta al Circuito di Varese, un nome importante sul territorio provinciale nel settore dell'hairstetique con



quattro saloni tra Varese e Gallarate e una scuola professionale (la **Dorsi Academy Art School**) per la formazione dei giovani da avviare alla professione come parrucchieri ed estetisti.

Oltre alle varie "coccole" offerte dallo staff Dorsi allo staff Linx, l'originale "Pink Team Building" è stato completato da una gustosa pausa pranzo preparata da **Cuba 1954**, storico locale in pieno centro a Varese, anch'esso iscritto al Circuito.

In definitiva, un pomeriggio di relax, risate e confidenze per fortificare un legame



già ben presente tra le colleghe **Francesca Marchetti, Valentina Missaglia, Stella Binaccioni, Anna Nosedà, Giada Sarubbi, Linda Vertemati e Francesca Viganò**.

Ma anche un altro esempio efficace di come le vie del Linx siano infinite: sono solo da scoprire e da sperimentare le numerose possibilità di tramutare, anche in modo originale e creativo, i crediti ricevuti in compensazione, facendoli fruttare come un valore aggiunto per la propria impresa o per la propria persona o famiglia.

In foto da sinistra Linda Vertemati, Valentina Missaglia, Giada Sarubbi, Alberto D'Orsi (nel tondo in alto), Stella Binaccioni, Alberto D'Orsi (nel tondo in basso), Francesca Marchetti e Francesca Viganò





IL NOSTRO OBIETTIVO È GARANTIRE IL TUO BENESSERE VISIVO

Da sempre ci impegniamo a migliorare la vita delle persone creando benessere visivo grazie all'utilizzo di prodotti innovativi e di alta qualità. Troverai l'affidabilità e la professionalità dell'ottico optometrista di famiglia unita ad una serie di servizi pensati in esclusiva per te, perchè ognuno di noi è UNICO ed ha esigenze diverse in base al proprio stile di vita.

PROFESSIONALITÀ e COMPETENZA

Il nostro obiettivo è il benessere della persona, perché chi vede meglio, vive meglio... e noi lo sappiamo bene!

DA VISIONOTTICA LUINO

Troverai sempre la massima attenzione non solo per il benessere dei tuoi occhi ma anche al tuo look!

QUALITÀ E BELLEZZA

Ti consiglieremo la montatura più adatta al tuo viso e alla tua personalità con varie marche e modelli sempre nuovi!

GARANZIA e ASSISTENZA

Assicurazione che copre oltre i difetti di fabbrica tutti gli incidenti che possono danneggiare l'occhiale.



Ottica Luino è una realtà con più di 50 anni di storia...

Nasce come Foto Violini negli anni '60 e vede nel corso degli anni '90 una trasformazione in **OTTICA FOTO LUINO**, affiancando alla fotografia il settore della correzione dei "difetti" visivi. Il 2016 è l'anno della svolta, diventando **VISIONOTTICA LUINO** conferma e si ripropone come punto di riferimento della zona e non solo, ampliando i suoi servizi alla nuova era dei social media ed e-commerce con lo spirito di innovazione e professionalità.

Oltre a tutto questo troverai sempre un sorriso ad accoglierti e ad ascoltare ogni tua esigenza!

VI ASPETTIAMO IN NEGOZIO!

Andrea Ribaldone – optometrista-ottico-contattologo
Ana Faure Tamayo – ottico-contattologo

100% IN COMPENSAZIONE LINX

Su occhiali e ordini di lenti a contatto

CONTATTI

Ottica Luino • Corso XXV Aprile, 70 • Luino
Tel: 0332 533864

SEGUICI SUI NOSTRI SOCIAL

 visionottica_luino
 @otticaluino

ASSISTENZA

Whatsapp: 3932270993
Mail: otticaluino@yahoo.it

Il welfare aziendale è a chilometro zero: un'opportunità

L'esperienza di Emisfera, fabbrica informatica di Verbania, che mette a disposizione dei propri dipendenti, come benefit, delle tessere private per fare acquisti (di qualità) tra i produttori del territorio all'interno del CircuitoLinx

I dipendenti dell'azienda iscritta a Linx accedono al Circuito e si vedono aprire le porte ad un vantaggioso mercato di prodotti di qualità sul territorio del VCO.

Lo ha sperimentato **Emisfera**, "fabbrica informatica" di Verbania Fondotoce, che ha messo a disposizione del proprio personale ben 73 tessere private per l'accesso al CircuitoLinx. La compensazione in Linx, infatti, è un'opportunità che si può allargare anche al personale delle aziende iscritte, come forma di welfare aziendale. Le tessere private permettono ai dipendenti di aprire dei conti gratuiti in Linx e di avere così accesso a tutte le possibilità di spesa privata in compensazione, ma anche di chiedere anticipazioni di credito, che in euro l'azienda farebbe fatica a sostenere mentre in Linx sono disponibili per le più disparate necessità (ristrutturazioni, acquisto di auto, spese dentistiche, ecc.).

Emisfera è, ad oggi, la più grande azienda iscritta al Circuito ad aver avviato un progetto di welfare aziendale in Linx.



Per suggellare questa iniziativa, è stato organizzato un evento ad hoc per i dipendenti di Emisfera: un mercatino "a chilometro zero" con i produttori del territorio accompagnato dal catering del **Grotto La Dispensa**, per far conoscere e far assaggiare il meglio della produzione locale della community di Verbania accessibile in Linx.

Erano presenti **Edoardo Patrone** dell'azienda agricola **Patrone** (produzione di vini piemontesi), **Claudio Molinari** di **Eden della Frutta** (ortofrutta), **Marisa Cottini** di azienda agricola **Cottini Marisa**, (produzione formaggi di capra) e **Matteo**

Pelletti di **Edenatura** (supermercatino bio con ristorante). Un evento sviluppato dai broker e dal CircuitoLinx, anche attraverso la creazione di brochure e convenzioni dedicate alla spendibilità privata, per far riscoprire il piacere della relazione diretta con il produttore, ma anche per scoprire delle eccellenze enogastronomiche del territorio per una spesa di qualità.

Sono poi scaturite anche visite direttamente dai produttori e spese private in Linx, e sulla scorta di questa esperienza di successo, il Circuito sta pensando di far partire un portale ad hoc (Linx Km Zero) per la spesa online a filiera corta, con la comodità, per i dipendenti di Emisfera, e non solo, di poter ricevere le consegne dei prodotti ordinati direttamente in azienda.



Un momento del catering, nel tondo (dall'alto) Claudio Molinari, Marco Tartari e Edoardo Patrone

Con i Linx il supermarket bio rifà il look all'illuminazione

Edenatura ha affidato a Punto Energia il relamping dei suoi locali. E ora si candida ad essere motore di scambi in Linx

Il supermarket bio che fa muovere il Circuito. Si trova a Verbania, e si propone come un potenziale punto di riferimento per la clientela iscritta che utilizza i Linx. Perché il piccolo supermarket, di per sé, può essere una importante cinghia di trasmissione per mettere in collegamento i vari iscritti e far circolare i crediti in compensazione in modo efficace.

Nella community di Verbania una delle new entry nel Circuito è **Edenatura**, impresa familiare iscritta a Linx sulla sponda piemontese del Lago Maggiore, che propone ai suoi clienti una doppia attività: da un lato un BioShop con un ampio reparto di ortofrutta e gastronomia caratterizzato dall'attenzione alla qualità selezionata dei prodotti proposti e con una sezione di erboristeria e consulenza naturopatica e floriterapeutica, che propone rimedi naturali, bio-make up e cosmetici biologici, oltre ad una vasta gamma di scelta per celiaci e intolleranti; e dall'altro un originale BioRistoCaffé, in cui vengono utilizzati gli stessi prodotti selezionati per offrire alla clientela una cucina vegana.

Partecipando al mercatino dei produt-



In foto Chiara Oberhoffer, Matteo Pelletti e Silvia Oberhoffer e le nuove lampade di Punto Energia

tori organizzato dal Circuito Linx per i dipendenti di Emisfera, la "fabbrica informatica" Edenatura è riuscita ad acquisire fin da subito nuovi clienti e ha così potuto toccare con mano i benefici della rete Linx.

A quel punto, grazie alla preziosa mediazione del broker **Francesca Marchetti**, l'azienda è venuta in contatto con **Punto Energia**, altra impresa. L'incontro tra le due attività della stessa città ha convinto Edenatura ad effettuare il relamping (la sostituzione delle lampade) dei propri spazi.

Un'iniziativa che, oltre a rendere più

funzionale e attrattivo il punto vendita, permetterà al supermarket bio di Verbania di risparmiare sulla bolletta energetica e che, grazie alla compensazione in Linx, è stata di fatto "finanziata", almeno in parte, con i proventi futuri delle vendite che Edenatura si propone di fare agli iscritti al Circuito, anche per la loro spesa privata di tutti i giorni.

Gli ingranaggi di Linx si sono già messi in moto, ora non resta che alimentare il "motore" del Circuito di credito circolare con la benzina degli scambi di beni e servizi tra gli iscritti.

Sicurezza sul lavoro: con Linx i costi si riducono

La sicurezza sui luoghi di lavoro è una delle incombenze più importanti per chi fa impresa. Grazie al CircuitoLinx e alle opportunità della compensazione, anche queste spese potranno essere affrontate senza troppi patemi. A Leno, nella community di Brescia, c'è **NFA Group**, azienda di consulenza e fornitura per l'antincendio e l'antinfelicità.

A disposizione degli iscritti come **Bocchio**, (**Davide Bocchio** nel tondo in basso) impresa che si è affidata a NFA per la revisione dei patentini dei muletti, oppure **Creativity Associati**, che ha commissionato

l'installazione dei nuovi estintori per l'ufficio. Uno dei due soci di NFA Group, **Emanuele Ballini** (nel tondo in alto), con una sua Partita IVA si occupa anche di pratiche per il recupero delle accise dei trasporti, come ha fatto - per i due anni precedenti, poi con contratto continuativo mensile - con **Icierre Pack**, azienda iscritta di Berlingo che produce scatole di cartone ondulato.

Arrighini&Creativity: un successo tira l'altro

Si sono incontrati grazie al broker del CircuitoLinx **Valentina Missaglia**, e hanno avviato un rapporto di collaborazione basato su reciproca fiducia e gratificazione.

Tutto è nato dall'organizzazione di un evento rivolto ad un pubblico di sportivi: la presentazione della nuova collezione di occhiali Oakley da parte di **Ottica Arrighini**, (nel tondo **Giulio Arrighini**) rivenditore di Borgosatollo. Happening con campioni dello sport (come l'ex ciclista Pro Nicola Loda e il calciatore del Brescia Alessandro Semprini), tecnici Oakley e uno strumento tecnologico avanzato, Visufit della Zeiss, che con la massima precisione nella centratura delle lenti permette di costruire l'occhiale perfetto.

Perfetta è stata anche l'organizzazione di **Creativity Associati**, agenzia di comunicazione a 360 gradi di **Valter Arici**.

«Competenti e qualificati - spiega Giulio Arrighini, titolare del negozio di ottica - abbiamo investito e sperimentato anche sui social media, con riscontri positivi quasi nell'immediato. Perché da un'idea ne nascono altre».



Come sistemare a tempo di record i danni di una tempesta a Ferragosto

Tetto e portone danneggiati: Boldarino si rivolge ad ABS Work e Borgofer

In caso di calamità, il Circuito è un porto sicuro su cui appoggiarsi per trovare partner conosciuti e affidabili in tempi rapidi. Lo può testimoniare con la sua esperienza diretta un'impresa iscritta al **CircuitoLinx** da circa tre anni, **Boldarino Spa**, grossa attività di commercio all'ingrosso di materiali edili e idraulici (26 milioni di euro di fatturato e più di 40 dipendenti in organico), con sede centrale a Brescia e quattro filiali a Milano (via Cilea), Bergamo (San Paolo d'Argon), Mantova (Curtatone) e Verona (viale del Commercio).

Quando il 12 agosto scorso su Brescia si è abbattuta una terribile tempesta con grandinata e vento forte - il cosiddetto downburst, che ha provocato danni notevolissimi su tutto il territorio (tanto che il Comune di Brescia ha chiesto lo stato di emergenza per via della calamità naturale) - il quartier generale di Boldarino in via Abbiati ha subito pesanti conseguenze. Dal tetto scoperchiato ad un portone danneggiato.

Serviva una risposta tempestiva ed efficace, per far ripartire immediatamente l'attività. Ma nella settimana di Ferragosto non è sempre così semplice trovare un partner disposto ad intervenire in tempi rapidi. Per fortuna, grazie al CircuitoLinx, Boldarino era entrata in contatto un paio di mesi prima con un altro iscritto bresciano, **ABS Work** di Gavardo, impresa specializzata nella realizzazione di coperture e lucernari, nella manutenzione di tetti e nella rimozione dell'amianto. «Ci eravamo conosciuti per una piccola pratica di smaltimento di eternit - racconta **Marco Berti**, direttore di Boldarino Spa - dobbiamo riconoscere la loro grande tempestività di intervento, pur essendo sotto Ferragosto, per i lavori di sistemazione del tetto scoperchiato,



con il rifacimento dei lucernari e dei cupolini e di parti importanti della copertura. Dopo il primo intervento immediato, poi i lavori sono proseguiti con calma nei mesi successivi». Ma la presenza di «un riferimento certo, trovato all'interno del Circuito», come ammette Marco Berti, è stata per Boldarino essenziale.

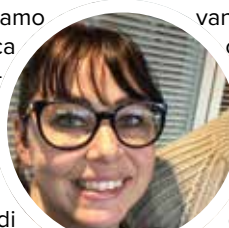


Sempre grazie a Linx sono stati recuperati altri partner, sempre sul territorio bresciano: l'impresa di pulizie **Puntoservic** per il servizio di pulizia straordinaria dopo la tempesta, e l'impresa

Borgofer di Castenedolo, specializzata in porte e portoni, che è intervenuta per il rifacimento del portone danneggiato dallo stesso evento del 12 agosto.

E che poi è stata coinvolta anche per un altro lavoro, la sostituzione di un portone e di una porta d'ingresso automatica presso la filiale di San Paolo d'Argon. L'edilizia, come conferma questo episodio, è uno dei settori in cui il Circuito si dimostra più performante e utile per le imprese. Mettere a punto una rete stabile e sicura di clienti e fornitori rappresenta una certezza anche nei momenti di emergenza, e si basa sulla conoscenza che si costruisce con i rapporti di tutti i giorni.

Un beneficio che si unisce a quelli della compensazione in Linx, che è un'altra leva fondamentale del Circuito. «Per noi i circuiti di scambio di beni e servizi non sono una novità, e ne conosciamo e apprezziamo i



vantaggi competitivi - sottolinea Marco Berti di Boldarino Spa - del resto, un'azienda come la nostra, se pure tratta sul mercato B2B e con i propri prodotti si rivolge ad una clientela piuttosto limitata e di nicchia di attività, ha tante esigenze che può soddisfare per i propri acquisti».

In foto sotto il tetto di Boldarino subito dopo l'intervento di riparazione di ABS Work, nei tondi (dall'alto): Marco Berti di Boldarino, Antonio Argento di ABS Work e Nicoletta Peveroni di Borgofer



Relamping, molto più che una sostituzione delle lampade

Un "normale" relamping per Homeled diventa un intervento più completo di ridisegno degli impianti di illuminazione



In foto Massimiliano Cacciapaglia con il suo staff e nel tondo Johnny Dell'Orto di Ferramenta Dell'Orto

Si fa presto a dire relamping. Dietro alla sostituzione delle vecchie lampade con i corpi illuminanti a led, esigenza attualissima, ci può essere molto di più. E il risparmio sulle bollette si può accompagnare ad un restyling completo dell'illuminazione. Con la compensazione in Linx che serve ad incentivare ancor di più gli interventi e gli investimenti per valorizzare l'elemento luce nelle case, nelle attività commerciali e nei capannoni. È quello che fa **Homeled**, azienda che si occupa di progettazione, ricerca e vendita di illuminazione led di alta qualità e alta resa cromatica, sia per i privati che per

le aziende.

«Il relamping lo fanno un po' tutti, per noi però è un termine riduttivo - spiega **Massimiliano Cacciapaglia** di Homeled - noi non cambiamo solo le lampade per consumare meno energia elettrica, ma ridisegniamo l'impianto di illuminazione.

Perché se devi far luce puoi andare a prenderti tu le lampadine, se invece devi illuminare è un'altra cosa».

Grazie al Circuito, l'azienda veneta si è occupata in particolare di

due progetti che vanno oltre il mero relamping, con due imprese iscritte a Linx.

Nella sede di **Ferramenta Dell'Orto**, Homeled ha trovato un'illuminazione di trent'anni fa, piatta, con chiariscuri importanti, non in grado di avere l'appeal che serve per valorizzare i prodotti in vendita. «Il visual merchandising si basa tutto sull'appeal - spiega Massimiliano Cacciapaglia - abbiamo predisposto un disegno completamente nuovo delle luci, introducendo i led, ma con degli spostamenti di corpi luminosi, per andare ad illuminare zone che prima erano buie e valorizzare i prodotti».

Anche **Tecnoagri**, altra impresa iscritta di Ravenna, si aspettava da Homeled un normale relamping: «Ma siccome noi andiamo sempre a fare il sopralluogo con il luxometro e tutta la necessaria strumentazione, abbiamo evidenziato le criticità presenti, e inserito nuove plafoniere con sistema digitale integrato, che seguono il flusso solare attenuando e regolando l'illuminazione in modo da garantire una quantità standard di luce.

Il che fa risparmiare e allunga la vita al led».



Il tempo per cercare i vari fornitori ha sempre il suo costo. Nel Circuito è un'incombenza in meno: ci pensa il broker

Up Formazione ha trovato in ICT Anastasi il partner per il nuovo software gestionale per i calendari dei corsi di lingue

Un investimento importante, pensato per «permetterci di fare un ulteriore salto di qualità». E un partner, in questo caso, come il CircuitoLinx, su cui fare affidamento per poter reperire il fornitore "giusto" in tempi rapidi, oltre che per compensare in Linx una parte del costo dell'operazione.

È in sintesi questa l'esperienza che ha vissuto **Up Formazione**, azienda di Brescia iscritta al Circuito che si occupa di formazione linguistica, offrendo corsi di lingue per il mondo del lavoro in tutta Italia grazie ad una rete di docenti che tocca tutto il territorio nazionale (attivabili anche via Skype) e ad una piattaforma online.

«In questi anni siamo cresciuti e abbiamo avuto la necessità di evolverci, per passare da una gestione "artigianale" del nostro lavoro ad una più sistematica ed efficiente, creando un software gestionale che ci permettesse di fare un ulteriore salto di qualità, spiega **Renato Cogi**, (nel tondo a destra)



titolare di Up - dopo aver valutato una serie di offerte pervenute tramite il broker **Valentina Misaglia**, abbiamo selezionato **ICT Anastasi** (nel tondo a sinistra **Paolo Anastasi**) il loro gestionale ci permetterà di creare calendari personalizzati e gestioni più dirette dei corsi, attraverso aggiornamenti online in tempo reale, ad esempio i report degli insegnanti e le cancellazioni delle lezioni». In sintesi, uno strumento «per migliorare sia l'organizzazione interna sia le relazioni commerciali, creando rapporti più diretti, rapidi ed efficienti con i nostri clienti». Fondamentale a maggior ragione per chi, come Up, costruisce un progetto didattico mirato e personalizzato sulle esigenze del cliente.

Anche perché grazie al nuovo software, «il referente aziendale dei corsi potrà in qualunque momento andare sul gestionale per avere in tempo reale un riscontro del suo investimento». ICT Anastasi è un'a-

zienda iscritta al Circuito di Lurago d'Erba (Como), che si occupa di soluzioni informatiche. È stata selezionata da Up con una procedura molto rapida ed efficace: «Spiegando al broker di Linx quella che era la mia esigenza, ho avuto in tempi brevissimi il riscontro di tre aziende iscritte e testate.

Al di là della compensazione, è questo uno dei punti più vantaggiosi, perché anche il tempo che viene impiegato per la ricerca dei fornitori ha un valore».



PER GLI **AMANTI** DELLO SPORT
SPECIALIZZATI IN:
RUNNING, NUOTO E MONTAGNA



NOLEGGIO
E LAVORAZIONI
SCI E SNOWBOARD



GRANDE NOVITÀ
OFFICINA BICI



La startup e il suo nuovo showroom: un investimento che è sfida comune che coinvolge gli iscritti al Circuito

Iscritto storico, Luca Fagnani con Fabric Design si lancia nella produzione e commercializzazione di tessuti per tendaggi e tappezzeria e chiusure esterne



In foto Valter Arici di Creativity Associati insieme a Luca Fagnani di Fabric Design, nei tondi (dall'alto) Emanuele Upennini di MKTech, Alessandro Sala di SA Termoidraulica e Stefano Piazza di Ciesse Caffè

Fabric Design è la startup con cui **Luca Fagnani**, già da tempo iscritto al **Circuito-Linx**, ha deciso di mettere a frutto l'esperienza acquisita nel settore della produzione e commercializzazione di tessuti, derivante dalla tradizione dell'azienda di famiglia. Più che una vera e propria startup, si potrebbe definire Fabric Design uno "spin-off" che punta a posizionarsi in modo innovativo all'interno di un mercato, quello del tessile per la casa, che è diventato sempre più complesso e sfidante: farà da grossista per chi si occupa di tessuti per tendaggi e tappezzeria, ma opererà anche nel settore delle chiusure esterne come serre bioclimatiche e pergole.

Conoscendone le potenzialità, Luca ha trovato del tutto naturale rivolgersi al Circuito per affrontare la sfida di una nuova startup che, come detto, non è una scommessa, bensì l'evoluzione di un'esperienza già consolidata. Avviare una nuova attività è un momento che richiede un grande investimento di energie e che comporta anche, inevitabilmente, notevoli costi. Ed è proprio in questa fase che la possibilità di appoggiarsi a Linx rappresenta un'opportunità straordinaria per gli iscritti.

La sfida diventa più sostenibile nel momento in cui ci sono tanti partner che possono aiutare a dividere il peso delle tante incombenze che il lancio di una startup impone, grazie alla compensazione in Linx delle spese da effettuare. Selezionando quelli che riteneva più adatti alle sue esigenze, grazie all'aiuto dei broker del Circuito, non ha dovuto dedicare troppo tempo ad un lavoro di ricerca che avrebbe distolto attenzione ed energie al suo core business e non ha limitato il perimetro della ricerca

al proprio territorio.

Così, per la realizzazione del nuovo sito, per la cura dell'immagine aziendale del nuovo brand e il suo successivo posizionamento del brand sul web e sui social, Luca Fagnani si è rivolto alla **Creativity Associati** di Brescia, l'agenzia di comunicazione e marketing di **Valter Arici**. Per i nuovi blocchi "griffati" Fabric Design, è stata coinvolta la tipografica **TeG Colombo**, un'azienda iscritta di Fagnano Olona.

Un importante contributo è arrivato per i lavori necessari all'allestimento del nuovo showroom che Fabric Design aprirà a Desio, in provincia di Monza e Brianza: per la nuova insegna dello showroom la **SAM** di Segrate, azienda specializzata nelle insegne luminose e nella comunicazione visiva; per i condizionatori e l'impiantistica idraulica e termosanitaria la **SA Termoidraulica** di Samarate (Varese); per allestire le nuove postazioni di lavoro con Pc la **Mktech** di Cologno Monzese, negozio di informatica; per i distributori per la pausa caffè la **Ciesse Caffè** di Merate. Insomma, come spesso capita nel

CircuitoLinx, un vero e proprio gioco di squadra tra imprese iscritte per sostenere una nuova sfida di un altro iscritto che non è un competitor ma un soggetto con cui collaborare, che un domani potrà anche diventare cliente.

Ed è proprio questa la filosofia che muove il Circuito: Luca Fagnani lo sa, lo ha già provato in prima persona, ed ora lo sperimenta con questa nuova startup. Una sfida dietro alla quale c'è un pezzo di collaborazione da parte di tanti iscritti.

La proattività che ripaga: l'esempio di Acquaviva

Sono una cinquantina gli iscritti al CircuitoLinx che usufruiscono dei servizi di **Acquaviva**, (nel tondo **Riccardo Marchini**) azienda di Travagliato (Brescia) che è leader nazionale nella distribuzione di boccioni per l'erogazione di acqua pura di fonte, in casa o in ufficio. Acquaviva è un esempio virtuoso di come la proattività, all'interno del CircuitoLinx, possa ripagare davvero. Proporsi agli iscritti e farsi conoscere, piuttosto che attendere che siano i potenziali clienti a farsi avanti.

L'azienda bresciana infatti è molto attiva nel contattare i nuovi iscritti al Circuito, offrendo le proprie prestazioni a condizioni che, grazie alle compensazioni in Linx, possono risultare molto convenienti, oltre che "amiche" dell'ambiente.

In un'ottica di economia circolare che Acquaviva porta avanti da ormai un quarto di secolo, quando ancora il tema dell'inquinamento della plastica non era all'ordine del giorno dell'attenzione dell'opinione pubblica: oltre a ridurre l'uso di bottiglie e bottigliette, gli EcoBoccioni Acquaviva, una volta ritirati, vengono riciclati al 100% attraverso il sistema certificato RIPET.

Il network di aziende che vengono rifornite con i boccioni di acqua di fonte è cresciuto e ha permesso ad Acquaviva di avere a disposizione una buona scorta di Linx da rimettere in circolo: l'occasione è stata propizia quando l'azienda ha avuto la necessità di dotarsi di due nuovi furgoni per il trasporto dei boccioni.

Il "link" si è creato con il concessionario **SAB Renault** di Borgomanero, anch'esso iscritto al Circuito, che ha messo a disposizione i due van della Casa francese con un'interessantissima compensazione al 50% in Linx.



Le fotografie di Diego Ravenna al servizio di Caterina: sposa, mamma e...linxer con il suo Dibi Beauty Center



In foto Caterina Modica e nei tondi Diego Ravenna e Stefania Tonelli

Quella tra il fotografo **Diego Ravenna** e **Caterina Modica**, sposa per l'occasione ma per lavoro titolare di un apprezzatissimo centro estetico a Pavia, **Dibi Beauty Center**, è una collaborazione che difficilmente si sarebbe realizzata senza il Circuito. Come sempre accade, la Linking Economy è il mezzo attraverso cui si accendono nuove relazioni di lavoro. In questo caso Caterina, che cercava un bravo fotografo in occasione del suo matrimonio, si è rivolta alla broker **Stefania Tonelli** che ha subito indi-

cato i servizi di Diego. Anche perché, oltre al suo matrimonio, il 23 novembre Caterina avrebbe festeggiato il battesimo della piccola Ginevra. Abbiamo incontrato Diego, che ci ha raccontato qualcosa di sé e della sua attività che, poi, è anche la sua grande passione.

Quando hai iniziato a fotografare?

"Scatto da almeno una decina d'anni, è sempre stata la mia passione. Poi, 4 anni fa, mi sono deciso e ne ho fatto un lavoro".

Hai trovato la "ricetta" per tutti?

"Sono felice di essere in questo mondo complicato, sono felice di poter osservare dalla macchina fotografica il bene che le persone si vogliono, il lavoro di un imprenditore, il dipanare di molte storie che son chiamato a scrivere con le mie foto."

È così che nascono le tue fotografie, come quelle realizzate con Caterina?

"Sì, ogni occasione per me serve a reinventare una storia. La mia fotografia non si ferma qua, mi piace cogliere l'essenza che nasce dall'incontro di due umanità".

Per l'occasione, Diego ha realizzato un servizio fotografico e un video di circa 10

minuti avvalendosi anche di un drone per le immagini aeree. La cerimonia, svoltasi a Corteolona, è proseguita in un ristorante sulle colline dell'Oltrepò.

Dopo i festeggiamenti, Caterina è tornata al lavoro nella sua Pavia dove, quest'anno, si appresta a festeggiare un altro importante anniversario: quello dei 10 anni di attività con il centro estetico da lei fondato nel 2010 a soli 25 anni. Fu allora che, dopo aver seguito numerosi corsi di formazione per il miglioramento professionale, decise di realizzare il sogno di aprire un'attività imprenditoriale tutta sua. "Il nostro beauty center è in grado di garantire a tutti i clienti la massima efficacia nella riuscita dei trattamenti grazie ai programmi su misura, che vengono strutturati in base alle esigenze individuali."

Dal settembre 2017 ci siamo trasferiti in Viale Cremona, in una zona tranquilla e facilmente raggiungibile dove offriamo un contesto multifunzionale grazie alla presenza di medici e professionisti del fitness. Tutti coloro che hanno bisogno di rilassarsi e prendersi cura della propria immagine troveranno nel Dibi Beauty Center la risposta ideale alle proprie necessità".



Il circuito pavese e le sfide del 2020. Più di 40 imprese all'Aperilinx di Natale presso Lux&Relax a Pavia

Grande partecipazione di imprese all'Aperilinx di Natale, svoltosi presso il nuovo punto vendita di **Lux&Relax** inaugurato lo scorso autunno. Con l'adesione di tante realtà, erano presenti varie categorie merceologiche. Per l'agricoltura e l'enogastronomia c'erano l'azienda agricola **Aiachini Luigina**, le **Cantine Bertelegni** e **Terre Pure** che ha raccolto sotto un unico brand una selezione di vini di alta qualità.

Per il settore della ristorazione, anche domicilio, abbiamo incontrato **Coco's Kitchen**, che si è occupato del catering dell'evento, **Olio Ramella**, **La Piazzetta** e **Post Eat**.

Ben rappresentato anche il settore dell'informatica e dei servizi di supporto alle imprese come gli applicativi gestionali con **Axona**, **Corte Rappis Applicativi gestionali**, **Sagit Davide Sciarpa**, attiva dal 1998, **Tecnoteam** e **Tdp Lombardia**, che si occupa, oltre che di informatica ed elettronica, di software e sistemi integrati.

In ambito legale abbiamo potuto contare sulla presenza dell'avvocato **Nucita**, dello **Studio Legale Crivello** e dello **Studio Legale Spada Bellinzona**. In ambito aziendale, dello studio di consulenza e for-



In foto tutti i partecipanti dell'aperilinx di Natale, svoltosi presso la nuova sede di Lux&Relax a Pavia

mazione **Company Advice**, specializzato in Consulenza Organizzativa e Consulenza Strategica. Ma anche di **Errepi Consulenze**. Presente anche la **Martelli & Johnson Architetti**, attiva nei servizi di architettura e interior design. Sempre in tema di servizi tecnici, segnaliamo la presenza dello **Studio Maestri Geometri** associati mentre, per il settore della contabilità e degli studi di commercialisti, lo **Studio Morabito Cristina**. Rappresentato anche il settore dei servizi sportivi, con **Stand Up**, giovane e dinamica realtà di Pavia diretta da **Daniele Di Feo**. Nell'ambito dell'edilizia e della casa, abbiamo avuto il piacere di incontrare: **Co&Ste - Stefano Gandini** per i servizi di tinteggiatura, il Colorificio **Guasconi**,

Lineavita Group, **Edilcoperture Pavia**, **Lux&Relax**, **Oltrepomarmi**, **S.I.F. Centro Clima** e **Atena Soluzioni**.

Nell'ambito della comunicazione, del marketing e delle telecomunicazioni erano presenti: **Connecting Italia**, **Creativesoul Digital Marketing**, **In Pavia 7**, **Edizioni Tipografia Commerciale**, **KG Marketing**, **Studio Fotografo Flavio Chiesa**, **Run Post**, **Tipografia Popolare**.

Per il commercio e i servizi a domicilio **Milano Affari**, **Mr Leo Delivery**, **Naturalmente in Borgo**, **Nuova Emmebi Service Mailbox Pavia**.

Rappresentati anche i motori, con **Autoriparazioni RS** e **Red-X Racing**. E le assicurazioni, con **Ticino Team Snc**.

Lana, bomboniere e corsi di tombolo: la merceria 2.0 di Silvia Bonacina



In foto un workshop e nei tondi (dall'alto) Silvia Bonacina di Gic Moda e Ezio Baroni di Linea Grafica

Non ha fatto in tempo ad entrare in Linx, che **Silvia Bonacina** e la sua **Gic Moda** hanno trovato subito associati interessati alla loro proposta di "merceria 2.0". L'occasione è, ancora una volta, un lieto, anzi, lietissimo evento. Dopo aver saputo che sarebbero diventati presto nonni, i due titolari di **Emf falegnameria**, **Emanuela Magna** e il marito **Fabio Quattrini**, hanno deciso di preparare qualcosa di speciale per l'arrivo dei nipotini.

È stata Emanuela, grande appassionata di lavori a maglia, a cogliere la classica palla al balzo rappresentata dall'arrivo di Silvia nel Circuito. Non ha perso tempo e ha ordinato lana e cotone da lavorare per le copertine dei piccoli e vari materiali per le bomboniere destinate al battesimo.

"Appena i broker hanno parlato del nostro arrivo siamo stati subito contattati da Emanuela e da altri associati, interessati all'acquisto di materiali grezzi o finiti che proponiamo. Un bell'inizio! Tramite il Circuito abbiamo avuto contatti anche con un ristorante di San Martino Siccomario per la fornitura di tende e tovaglie su misura e poi, avendo le macchine da ricamo, abbiamo creato dei loghi su divise per **Linea Grafica**".

Un'azienda storica, nata circa 80 anni fa con i nonni che producevano bottoni. "Poi, i miei genitori hanno introdotto gli articoli base della merceria come spolette, fili e nastri negli anni '80. Con il mio arrivo abbiamo aperto alla vendita al dettaglio e iniziato a inserire i prodotti che ci venivano richiesti, per esempio, la lana e il cotone ma anche tessuti da abbigliamento, da arredamento e da ricamo, spesso prodotti direttamente da noi con la nostra sartoria". L'arrivo di Silvia in azienda ha significato anche una svolta tecnologica, perfezionata negli ultimi anni.

"Siccome ci arrivavano richieste da tut-

ta Italia, abbiamo avviato tre siti di e-commerce: uno per la lana e il cotone (**lanalove.eu**), uno dedicato agli articoli da ricamo e alla merceria (**ricamoanchio.eu**) e, l'ultimo, dedicato alle bomboniere e al materiale per il loro confezionamento (**bombonieranelcuore.eu**).

L'e-commerce ci ha permesso di allargare gli orizzonti, perché riusciamo ad arrivare in tutta Italia e anche all'estero in 24/48h.

Abbiamo spedito in Polonia della lana merinos irrestingibile e trattata specificamente per i bambini ma anche in Francia, Germania e Svezia. Il bello è che possiamo spedire due gomitoli o anche 200, non ci sono limiti. Se devi finire un lavoro, puoi acquistare solo quel che ti serve".

Ma non è finita qui, all'interno dello show-room è attiva anche una serie di corsi dedicati a svariate specialità nel mondo della lana e dei tessuti da quelle tradizionali italiane a quelle importate.

"Svolgiamo diversi corsi dedicati a maglia, cucito, riparazioni sartoriali con un diploma finale. Ma insegniamo anche tombolo e chiacchierino. Si tratta di antichi merletti eseguiti a mano e costituiti da una serie di piccolissimi nodi e anelli creati, con un filo sottilissimo. Possono essere utilizzati per realizzare pizzi, bordure, applicazioni, centri e altro ancora per decorare la casa. Per alcuni corsi abbiamo insegnanti esterni, mentre alcuni li tengo personalmente".

Ma oltre che insegnare, Silvia sta studiando maglia a Milano da Giuliano Marelli, uno dei maggiori stilisti del settore e sta facendo un percorso di tre anni di studio in sartoria e modellismo".

Da quest'anno, nelle 6 sale di Gic Moda, si tengono anche corsi legati a tradizioni orientali come l'origami e lo shibori, un'antica tecnica di tintura dei tessuti con prodotti naturali.

La porta di casa? Si aprirà con lo smartphone.

È proprio così? Dobbiamo prepararci a dire addio ai nostri mazzi di chiavi?

"È prematuro - spiega **Luca Ferrari**, de "La Serratura" di Pavia - sarebbe più corretto dire che la chiave diventerà un qualcosa di emergenza, un po' come già accade con le automobili, ma la parte meccanica dovrà comunque esserci. L'avvento dell'elettronica nella serratura è una delle cose che stanno iniziando a diffondersi. Sempre più serrature cilindriche vengono integrate con sistemi elettronici, che a loro volta si connettono a sistemi domotici.

Esistono serrature che si aprono con un comando vocale, o con un'impronta digitale. Ma la tendenza oggi è l'apertura con lo smartphone. I clienti iniziano a chiedere, specialmente i gestori di bed&breakfast.

In questo modo il proprietario non è obbligato ad andare sul posto per aprire le stanze e consegnare le chiavi. Fornisce un codice temporaneo agli ospiti che così per dato periodo di tempo possono entrare e uscire. Allo scadere dello stesso, il codice si disabilita e la porta resta chiusa. Vale anche per spazi comuni, case vacanze, insomma tutti quei settori in cui c'è l'esigenza di dare accesso a persone in periodi stabiliti. Ma non sono solo le aziende ad interessarsi di questa novità. Anche i privati ce lo chiedono, magari per dare accesso in determinati giorni e orari alla donna di servizio o alla baby sitter". Luca Ferrari, 52 anni, ha aperto la sua attività con il socio **Dario Turin** nel 1992. Specializzato in serrature, duplicazione chiavi, casseforti, si occupa anche di pronto intervento per apertura porte o sostituzione serrature in caso di furto chiavi, effrazioni e bloccaggi. Oggi, oltre ai due soci, in azienda ci sono due impiegate, quattro tecnici esterni e il figlio di Luca che segue il punto vendita di Corso Cairoli a Pavia.

"Un'altra novità tecnologica molto richiesta - conclude Luca - è la duplicazione delle chiavi delle auto, nel senso dei telecomandi veri e propri. Fino a poco tempo fa si era obbligati a recarsi dalla casa madre, oggi grazie alle nuove tecnologie possiamo realizzarle anche noi".

In foto i due soci Luca Ferrari e Dario Turin



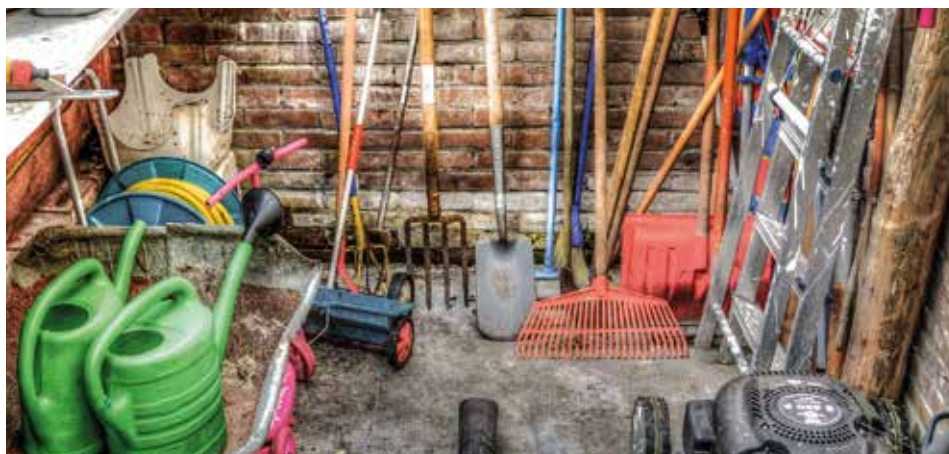


AGRI. FER. UTENSIL

Ferramenta con grande assortimento in attrezzature per:

- CARPENTIERI
- SERRATURE
- OFFICINE MECCANICHE
- AGRICOLTORI
- VITERIA NERA, ZINCATA, INOX
- PNEUMATICA
- CINGHIE E CUSCINETTI
- IMBALLAGGIO
- SPRAY TECNICI

anche per settore
alimentare con certificazione



**TUTTO
IL MATERIALE
NECESSARIO
ALLA TUA
ATTIVITÀ
LAVORATIVA**

Agri. Fer. Utensil. S.N.C. di Giaccherello Massimo

Via Giovanni Falcone 62 - Oleggio (NO) - Tel: 0321 992708 - Email: agriferutensil@gmail.com

L'intelligenza artificiale al servizio dei gommisti: la scommessa di DG Pneus

Intelligenza artificiale, smart home, domotica, sorveglianza da remoto, sistemi anticollisione e di pilotaggio automatico. Lentamente, ma non troppo, l'industria 4.0, il cosiddetto "internet delle cose", sta entrando nel nostro quotidiano e, ancor prima, nell'impresa. Un esempio emblematico in questo senso arriva da Voghera, dove **Stefano Dallera** (nel tondo in alto), titolare dello storico centro gomme di via Tortona, ha deciso di scommettere su un macchinario avveniristico in grado di regolare l'assetto del veicolo grazie ai... robot. "L'innovazione - spiega Stefano - sta nell'avere un macchinario che in grado di rendere le operazioni di convergenza e campanatura molto più semplici. Fino a ieri, la lettura delle informazioni utili a tarare l'auto nel modo corretto avveniva agganciando dei pannelli-specchio alle ruote (specchi). Ebbene, nel nuovo ponte che abbiamo installato, essi sono stati sostituiti da robot intelligenti che, una volta posizionata la macchina, vanno da soli a "cercare" la ruota. Poi, grazie ai sensori e a videocamere di ultima generazione, effettuano misurazioni precisissime e tutti i calcoli necessari in modo molto più semplice e accurato. In questo modo all'operatore non resta che svolgere le regolazioni. Non solo, venendo meno qualsiasi operazione di attacco e sgancio di piastre sui cerchioni, esso viene preservato completamente e non ci sono rischi di danni o rigature: nel caso di auto sportive di gran pregio è un'ulteriore garanzia del lavoro svolto".

Per installare il nuovo ponte futuristico, Stefano aveva necessità di fare alcuni adeguamenti alla parte edile e non ha esitato un attimo a guardare, per questa parte, alle opportunità offerte dal CircuitoLinx. Una risposta, rapida e precisa, gliel'ha fornita **Edil Coperture** (nel tondo in basso **Demis Frascini**) che a tempo di record ha approntato tutto il necessario per permettere l'installazione. "Dovendo adattare la

postazione preesistente alla nuova struttura - racconta Stefano - abbiamo dovuto adeguarla e Demis Frascini ci ha dato una mano importante".

Tutto doveva essere svolto al meglio, anche perché questo sistema robotizzato è il primo che viene montato in tutto il Nord Italia. "I robot scorrono sulla linea guida e vanno a posizionarsi davanti alla ruota facendo tutte le misurazioni. In questo modo riusciamo a sgravare l'operatore di alcune delle mansioni più faticose e usuranti come sollevare le piastre, applicarle e poi, di nuovo smontarle.

Il ruolo dell'operatore non verrà meno, perché ci sarà sempre comunque necessità di una funzione di controllo". Insomma, benvenuti nel futuro. Di sicuro, nel 1982, quando il papà di Stefano e Ilaria (che lo affianca nella gestione dell'azienda) avviò la **Dallera Gomme**, queste innovazioni sarebbero potute apparire come fantascienza. "Oggi siamo in 15, compresi me e mia sorella **Ilaria**. Abbiamo 7 pedane per sollevare le auto, 3 delle quali adibite all'officina.

La parte di assistenza meccanica l'abbiamo avviata nel 2015, quando il brand si è trasformato in **DGPneus** e ha iniziato a fornire una serie di servizi aggiuntivi per la cura dell'auto e della moto, come piccola carrozzeria e lavaggio interni".

È vero che gli automobilisti sono un po' sbadati nel controllare il veicolo?

"Beh, in qualche caso sì... Mi raccomandando sempre di rispettare i controlli periodici e di farli svolgere da professionisti. Negli ultimi anni purtroppo molti si stanno un po' improvvisando professionisti del settore, senza curarsi troppo dei rischi che si possono correre per l'installazione scorretta di uno pneumatico".

A proposito, ogni quanto i controlli per viaggiare sicuri?

"Gli pneumatici si controllano almeno ogni 8-10mila km per giro gomme e la convergenza, ma molto più spesso per la pressione, direi almeno ogni due mesi".

Pharmabelief, si trasforma in hub creativo a 360°

Fare squadra per guardare avanti con fiducia. È questo uno degli ingredienti base della linking economy. Lo sa bene **Alberto Saronni** (nel tondo in alto), titolare di **Pharmabelief**, azienda attraverso cui propone una serie di servizi legati al mondo dell'impresa farmaceutica e molto altro. L'occasione per immaginare una sinergia all'interno del Circuito l'hanno offerta alcuni proficui scambi commerciali con **Milano Affari** di **Cristian Uggeri** (nel tondo in basso).

"Entrambi abbiamo la possibilità di offrire stock di prodotti a prezzi molto concorrenziali e ci siamo detti perché non provarci?". Farmacista, Alberto ha avviato la sua attività nel 2013 e, oltre alla parafarmacia di Certosa di Pavia, ha aperto uno shop online (**pharmahappy.com**) e un secondo punto vendita a Casteggio.

Qui, nella sede dell'Oltrepò pavese, si trovano anche gli uffici amministrativi e la sede operativa che, assieme, all'attività di classica parafarmacia, offre una serie di servizi di marketing ad ampio raggio.

"Offriamo consulenza per il restyling personalizzato di interni ed esterni - spiega Alberto - sia di farmacie che di negozi di altri settori, ma possiamo anche gestire tutto quello che riguarda la progettazione grafica di elementi personalizzati, che evidenzino e vadano a descrivere le attività e i servizi del negozio.

Ci occupiamo anche di Category management". Per esempio, svolgiamo un'analisi per la rotazione dei prodotti, così individuiamo gli obiettivi e le tendenze del mercato. Ottimizziamo i costi dei clienti e miglioriamo il "facing" a scaffale. Inoltre offriamo servizi di grafica, progettazione e realizzazione di promozioni e riviste, realizziamo siti web aziendali o blog e gestiamo le pagine Facebook".

Negli spazi di Casteggio abbiamo anche visto in vetrina alcune creazioni artigianali, di cosa si tratta?

"Avendo spazio abbiamo pensato di 'regalare' una vetrina a chiunque voglia esporre i propri prodotti. La concediamo gratuitamente ad artisti e artigiani che vogliono pubblicizzare la propria attività in cambio di pubblicità per il punto vendita. Non si può definire una galleria d'arte, è piuttosto uno show-room per terzi.

La realtà locale ha tante belle cose, ma poco conosciute".



Grazie al CircuitoLinx abbiamo incrementato vendite e acquisti



STEFANO GALIMBERTI di PRIMULA CONTRACT

Mail: stefano@fratelligalimberti.it
Tel: 039249111 – **Web:** primulaitalia.it

Iscritto "storico", da più di tre anni, **Primula Contract** è un marchio specializzato nelle forniture di arredo e mobili per ufficio, che opera su tutto il territorio nazionale. A **Biassonò (Monza)** ci sono magazzino per la gestione merci e show-room interno con ampia esposizione. Il titolare dell'attività, **Stefano Galimberti**, ci racconta la sua esperienza in Linx.

Qual è il vostro modello di business e quali le attività principali?

Produciamo e commercializziamo mobili per ufficio e arredo casa, come cabine armadio, porte, porte scorrevoli, accessori e complementi d'arredo. Il nostro core business, soprattutto nel Circuito, è la produzione e commercializzazione di arredi per ufficio (sedie, pareti divisorie e tutto quello che riguarda il mondo per ufficio).

Perché avete deciso di entrare a far parte di Linx?

Siamo entrati 3 anni e mezzo fa, quando in Linx c'erano circa 450 aziende. Abbiamo conosciuto il

broker di zona **Roberto Gaiba**, e il progetto mi è subito piaciuto. C'erano già due miei amici all'interno del Circuito; li ho subito chiamati, e mi hanno rassicurato che CircuitoLinx è una cosa seria.

Fiducia sulla base delle "recensioni" positive. Poi?

Siamo entrati quasi subito e forse già il giorno dopo avevo le prime vendite. Lo ripeto sempre: noi produciamo arredo per ufficio, e ogni azienda iscritta ha una scrivania, una sedia, una cassettera.

Allora erano 500 potenziali clienti, oggi molti di più. Tutta gente che ha bisogno del nostro prodotto e forse, nel Circuito, mancava ancora un fornitore di arredo per ufficio. Infatti in due settimane avevamo fatto già 7-8 vendite. Erano i clienti a chiamarmi.

Colpo di fulmine?

Dopo 3/4 mesi avevo molto credito; ricordo la telefonata di Roberto: "Basta vendere. Adesso devi spendere perché Linx non è fatto per essere accumulato, deve girare". Lì ho capito che forse la parte più difficile all'inizio era gestire l'acquisto perché vendere, tra virgolette, è facile. Ma i broker danno una mano proprio per questo.

Che tipo di transazioni avete effettuato?

Abbiamo dirottato sul "mondo Linx" tutte le spese vive, mensili, fisse, come pulizia, connessione, telefonia e acquisto macchinari.

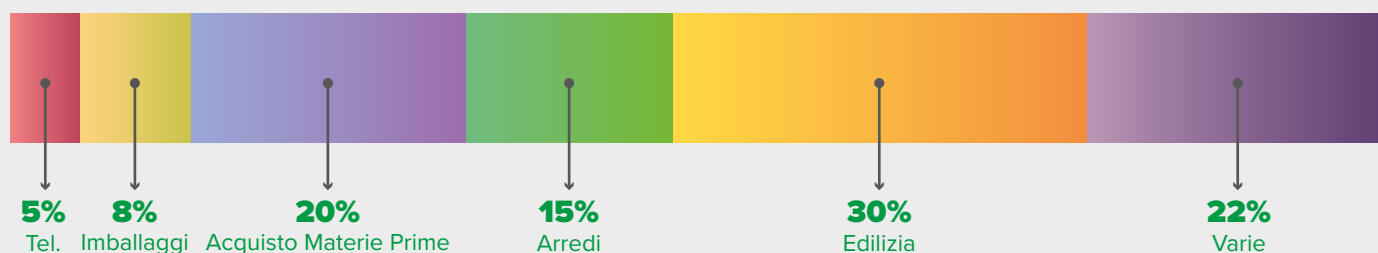
A quel punto, ho iniziato a vendere quello che volevo, tanto sapevo che mensilmente avevo delle spese ordinarie. In più, ogni tanto, qualche spesa straordinaria, e abbiamo girato.

Un bilancio di questa esperienza?

Abbiamo incrementato sia le nostre vendite sia soprattutto i nostri acquisti. Nel Circuito abbiamo trovato fornitori nuovi che ci hanno aiutato anche su progetti particolari, in Italia e all'estero. Il Circuito fa superare un certo livello di diffidenza iniziale; quando trovi un nuovo fornitore che non conosci sei sempre un po' diffidente all'inizio, se invece ti viene presentato nel CircuitoLinx, ti fidi fin da subito.

Dopo 3 anni e mezzo, siamo molto soddisfatti e andremo avanti sicuramente, visto che il Circuito è passato da 450 aziende a 1500 circa. Quindi va bene e va bene per tutti!

LE SPESE DI PRIMULA NEL 2019



Chi entra a far parte di Linx ha solamente da guadagnare

Quello tra **Nolovan** e il **CircuitoLinx** forse non è stato un colpo di fulmine, ma un rapporto che è cresciuto e si è consolidato nel tempo. Con reciproca soddisfazione tra le parti.

Ce lo racconta **Elena Setti**, la titolare dell'azienda di Cernusco Lombardone (Lecco), specializzata nel noleggio a breve termine («nata per portare a tutti la comodità e la flessibilità offerte da un mezzo senza la necessità di doverlo acquistare») che da tre anni ormai è iscritta al Circuito.

L'azienda ha recentemente aggiunto alla flotta un veicolo attrezzato per il trasporto di una carrozzina per disabili, ultimo tassello che va a completare un'ampia flotta dedicata principalmente al noleggio breve, in cui sono a disposizione parecchie opzioni: scooter, automobili di svariate tipologie, furgoni di diverse dimensioni per il trasporto merci e minibus da nove posti per gite, viaggi e vacanze, oltre ai mezzi per l'edilizia. Tutte proposte a disposizione degli iscritti al CircuitoLinx anche in parziale compensazione

Perché avete deciso di entrare a far parte del CircuitoLinx?

Perché negli ultimi anni, secondo me, c'è stata la necessità di entrare in un nuovo gruppo lavorativo. Avere la possibilità di conoscere facilmente altri imprenditori con cui potersi scambiare esigenze lavorative; il CircuitoLinx risponde a questi requisiti che cercavamo. Ed è una realtà che tutti dovrebbero conoscere.

Quale è il vostro modello di business e quali sono le vostre attività principali?

Noi siamo una piccola realtà sul territorio meratese, in provincia di Lecco. Ci occupiamo di noleggio di autoveicoli, autocarri, furgoni, mezzi per l'edilizia come piattaforme aeree e, più recentemente, abbiamo incrementato la nostra offerta dotando il nostro parco mezzi con dei veicoli specializzati per il trasporto disabili, perché crediamo che questo possa essere d'aiuto per la società.

La abbiamo definita una scelta etica e di cuore prima ancora che di business. E, devo dire, nel CircuitoLinx stiamo riscontrando parecchio successo anche da questo punto di vista.



ELENA SETTI di **NOLOVAN**

Mail: info@nolovan.it

Tel: 342 3875555 – **Web:** nolovan.it

Da quanto tempo fate parte del CircuitoLinx e finora come è andata?

Sono ormai almeno tre anni che con la nostra azienda Nolovan facciamo parte di CircuitoLinx.

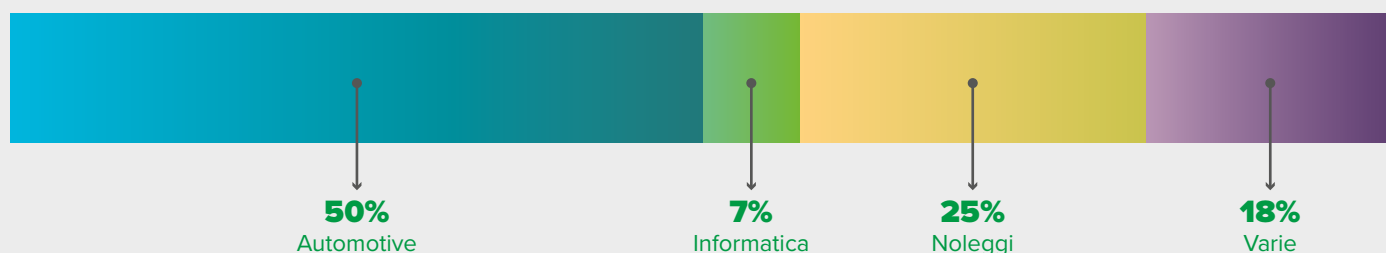
I primi anni sono stati un po' faticosi perché, secondo me, ci vuole una mente aperta che all'inizio mi rendo conto che io - devo ammetterlo con la massima sincerità - non avevo.

Poi, continuando a rimanere all'interno del Circuito, si entra nel meccanismo e si capisce appieno la sua funzione, acquisendo la consapevolezza che c'è solo da trarne giovamento: ecco che a quel punto arriva il momento di prendere tutto il positivo che il Circuito può dare a ciascun iscritto.

Cosa consiglia agli altri imprenditori che non fanno parte del CircuitoLinx?

Consiglio assolutamente di informarsi e di entrare nel Circuito, perché c'è solo da guadagnarci!

LE SPESE DI NOLOVAN NEL 2019



TUTTI I VANTAGGI PER GLI ISCRITTI DEL CIRCUITOLINX

Il CircuitoLinx è una rete che apre le porte a nuovi clienti

Nuovi clienti: per un'impresa è la linfa vitale per andare avanti, ma spesso rappresenta...una vera impresa.

Trovare nuovi clienti è un'operazione complessa, che richiede pazienza e costanza, e che non garantisce mai risultati certi. Nei manuali di economia aziendale vi diranno di mettere a punto una strategia di marketing efficace, di stanziare un budget per iniziative di comunicazione, di sviluppare promozioni e offerte speciali, di puntare sulla fidelizzazione dei vostri attuali clienti e di utilizzarli come leva per avvicinare altri potenziali partner, vi suggeriranno di rivolgervi alle fiere di settore e di tenere d'occhio la concorrenza per provare a soffiarli i suoi clienti. Ma tra il dire e il fare c'è sempre di mezzo il mare.

Passare dalla teoria alla pratica richiede sforzi, sacrifici, investimenti di tempo, denaro ed energie che solo chi ha esperienza imprenditoriale sa quanto possano essere faticosi. E i risultati non sempre sono garantiti, anzi, perché l'economia è tutt'altro che una scienza esatta, visto che si basa molto sulle emozioni, su scelte a volte irrazionali e sull'imponderabilità degli eventi e degli imprevisti.

Perché per perdere un cliente, o un potenziale cliente, ci vuole un istante, mentre per acquisirlo o trattenerlo occorre tanto impegno. Nel **CircuitoLinx** tutte queste difficoltà e insidie non si cancellano, ma c'è un alleato in più, al vostro fianco per affrontare le difficili sfide della ricerca dei clienti. Il Circuito stesso, con i suoi **broker**, è un'opportunità unica di avvicinare nuovi clienti. Essere parte di un network di imprese, come CircuitoLinx, apre le porte a **1500 potenziali clienti**. Non tutti avranno bisogno del bene prodotto dall'impresa X o del servizio fornito dal professionista Y, ma quando un iscritto Z cercherà quel bene o quel servizio, la prima scelta naturale sarà quella di rivolgersi al Circuito, nella speranza di poter spendere in compensazione quei crediti che ha già accumulato e che non ha alcuna convenienza a tenere fermi nel "portafoglio".

Così X o Y incroceranno Z sulla propria strada,



I NUOVI CLIENTI I

magari grazie all'aiuto dei broker del Circuito, per i quali è parte della quotidianità del loro lavoro ricevere la telefonata di un iscritto che ha bisogno di un fornitore per una determinata esigenza. Che prima d'allora magari non esisteva nemmeno, e altrimenti si sarebbe cercato di soddisfare rivolgendosi alle Pagine Gialle o ad una ricerca su Google.

A chi è iscritto al Circuito invece conviene rivolgersi prima di tutto al Circuito. Scoprendo che potrà trovare un fornitore che fa perfettamente al caso suo anche in una città non vicina o in un altro territorio. Viceversa, chi ha bisogno di trovare nuovi clienti nel Circuito potrà sfruttare le opportunità della compensazione, e il fatto che il Circuito è attento a mantenere un equilibrio tra le varietà merceologiche presenti nelle diverse aree, per proporsi ai potenziali partner.

Il Circuito, insomma, accorcia le distanze tra clienti e fornitori. E quando si accorciano le distanze si riducono costi ed energie da mettere in campo. Ed è un vantaggio per tutti.



**Nuovi
clienti**



**Rete
network**



**Incassi
tempestivi**



**Fatturato
aggiuntivo**



**Zero
interessi**



**Disponibilità
in euro**

TUTTI GLI STRUMENTI A DISPOSIZIONE PER GLI ISCRITTI

A fianco degli imprenditori iscritti. Il broker c'è sempre



I BROKER DEDICATO I

Una **figura chiave** nella “macchina” di Linx è quella del **broker**, che rappresenta uno dei principali elementi di valore aggiunto che offre il Circuito, l'uomo - spesso la donna - in più che si affianca all'imprenditore, fornendogli una serie di servizi e strumenti per svolgere al meglio il proprio lavoro e permettendogli di concentrarsi in modo più efficace sul proprio core business aziendale.

Il broker è innanzitutto un'**opportunità** per l'imprenditore iscritto al CircuitoLinx. Può essere una guida, un compagno di viaggio, un sostegno, un alleato, un consulente, un risolutore di problemi e un rivelatore di occasioni. Il suo ruolo è quello di seguire l'iscritto e di fare in modo che la sua esperienza all'interno del Circuito sia la più soddisfacente possibile. Sin dall'ingresso nel network di imprese del Circuito, il broker di community (ce n'è uno per ogni “zona”) accompagna ciascun iscritto in un'analisi delle spese che possono essere soddisfatte in Linx, con conseguenti risparmi e opportunità di destinare risorse ad altri investimenti, e in un mondo dalle in-

finite possibilità. Quando c'è da effettuare una transazione con compensazione, ci si rivolge al broker. Quando c'è bisogno di trovare un fornitore, ci si rivolge al broker. Quando c'è da promuovere una nuova iniziativa, ci si rivolge al broker.

Quando c'è da organizzare un evento con gli altri iscritti, ci si rivolge al broker. In sostanza, uno strumento essenziale per portare avanti la propria attività e per massimizzare le occasioni che offre l'appartenenza ad una rete di imprese come il Circuito Linx. Che si rivela ancor più fondamentale nel caso delle piccole e medie attività, che non sempre possono permettersi il lusso di sostenere il costo di un consulente aziendale che si mette a disposizione delle loro esigenze.

Quando poi si crea un rapporto di **fiducia reciproca**, il broker diventa il migliore alleato dell'imprenditore. Perché ne conosce i punti di forza e quelli di debolezza, e arriva a compiere delle attività che altrimenti sarebbero sulle spalle dell'imprenditore stesso. Come ad esempio il lavoro, sempre complesso e delicato, di ricerca dei fornitori. Una di quelle operazioni che distolgono tempo ed energie dalle incombenze quotidiane e che spesso finiscono per non essere curate come si deve proprio perché nessun imprenditore, anche se lo vorrebbero tutti, è dotato del dono dell'ubiquità. Oppure l'organizzazione degli eventi promozionali o di matching, altra operazione che richiederebbe tempo, contatti, telefonate, riunioni, di cui invece il broker e il Circuito si prendono carico, perché è nel comune interesse dell'iscritto e della **community** stimolare le **relazioni** tra le imprese che fanno parte del Circuito.

In più, i broker delle varie community si relazionano costantemente tra di loro. Un aspetto, quest'ultimo, da non sottovalutare. I broker si incontrano una volta alla settimana nel quartier generale del Circuito Linx, si scambiano le loro esperienze, incrociano le esigenze dei rispettivi iscritti e verificano le opportunità di matching da proporre. La rete di imprese, grazie al lavoro dei broker, diventa un network ancora più solido e in grado di dare risposte. E allora, cosa aspettate a fare una telefonata al vostro broker?



Broker
dedicato



Carta
personale



Eventi
unici



Linea
di credito



Portale e
conto crediti



Newsletter
dedicate

The logo features the letters 'DC' in a large, bold, white sans-serif font, set against a dark blue diamond-shaped background. Below the diamond, the text 'DI CARLO ASSICURAZIONI BROKER' is written in a smaller, white, all-caps sans-serif font. The background of the entire top section is a collage of business-related images: a hand holding a pen, a line graph with an upward arrow, a world map with network connections, and a list of business services.

DC

DI CARLO
ASSICURAZIONI
BROKER

CHI SIAMO

Il tuo broker di fiducia

Da anni l'agenzia Di Carlo Broker, grazie all'esperienza di professionisti nel settore assicurativo, risponde alle esigenze dei clienti in modo chiaro e professionale. Il broker è un mediatore che ha il compito di porre in diretta relazione con le imprese di assicurazione chiunque intenda servirsi della sua collaborazione, ponendo al servizio del cliente la propria conoscenza del mercato assicurativo, la propria esperienza e l'elevata preparazione tecnico-professionale per realizzare l'obiettivo della migliore copertura con la minore spesa.

Il nuovo programma Check-it Auto, convenzionato Aiba, ci consente di offrirti il miglior prezzo RC Auto dell'intero mercato con la comparazione delle primarie compagnie leader del mercato italiano.

NOVARA

Via Tadini 19/c

Tel.: 0321 45 14 49

0321 39 04 42

agenzia@dicarloassicurazionibroker.it

SERVIZI AL PRIVATO

- ◆ Polizze RC Auto
- ◆ Polizze RC Famiglia
- ◆ Polizze Infortuni
- ◆ Polizza Casa
- ◆ Polizze Tutela Legale

SERVIZI ALLE AZIENDE

- ◆ Rct Azienda
- ◆ Rct Prodotti
- ◆ Incendio e Furto aziendale
- ◆ Polizze Commercio
- ◆ Polizze Artigianato
- ◆ Polizze Libro Matricola

SERVIZI AL PROFESSIONISTA

- ◆ Polizza RC Professionale
- ◆ Polizza Tutela Legale
- ◆ Polizza Parcella Sicura
- ◆ Polizza Studio

TRECATE (NO)

Via Macallè 47/d

Tel.: 0321 76 45 9

trecate@dicarloassicurazionibroker.it

www.dicarloassicurazionibroker.it

VIENI A CONOSCERE alcuni degli ultimi iscritti al CircuitoLinx

Per conoscere tutti gli iscritti che sono entrati nel Circuito ricordati di consultare la newsletter settimanale ogni giovedì pomeriggio!

Non dimenticarti di visitare la nostra pagina Facebook ufficiale per rimanere aggiornato su tutte le novità



LA MODERNA **CESANO MADERNO (MB)**

Lavanderia destinata sia a privati che a strutture ricettive.

CONTATTI
0362544190
lamodernaservice@libero.it



TECNICHE NUOVE **MILANO (MI)**

Azienda leader nell'editoria specializzata e avamposto della comunicazione.

CONTATTI
02390901
info@tecnichenuove.com



EUGENIO **IL TAPPEZIERE** **BERGAMO (BG)**

Azienda artigianale di tappezzeria che produce e ripara imbottiti.

CONTATTI
3939360021
gl@eugenioweb.com



CRC RIGENERAZIONE **TONER** **REDAVALLE (PV)**

Azienda che si occupa di produzione e vendita di consumabili rigenerati.

CONTATTI
0385780718
info@crcrigenerazione.com



IL GRIGIO **CALOLZIOCORTE (LC)**

Cooperativa sociale che si occupa di giardinaggio, catering e gastronomia.

CONTATTI
0341644279
info@ilgrigio.org



GIC MODA **PORTALBERA (PV)**

Showroom di articoli all'ingrosso e al dettaglio con e-commerce.

CONTATTI
3341414044
info@gicmoda.it



AB STUDIO **FISIOTERAPICO** **BRONI (PV)**

Studio che fornisce assistenza sanitaria attraverso il massaggio terapeutico.

CONTATTI
0385781830
a.barattieri75@gmail.com



LIFE WELLNESS **VARESE (VA)**

Struttura dedicata al benessere psicofisico con parte wellness e fitness.

CONTATTI
0332229593
direzione@life-wellness.it



LUGS **GHEMME (NO)**

Società che provvede alla raccolta e al trasporto di rifiuti speciali.

CONTATTI
0163841698
amministrazione@lugs.it



D'APOLITO **TINTEGGIATURE** **MASLIANICO (CO)**

Azienda per tintecciature, verniciature, ripristino facciate e miglioria energetica

CONTATTI
3477452445
sbianca77@virgilio.it



EDENATURA **VERBANIA (VB)**

Realtà dove convivono più ambienti, tutti accumulati dall'attenzione al biologico.

CONTATTI
0323404314
info@edenatura.it



STILGRAF **BORGOSATOLLO (BS)**

Tipolitografia con esperienza trentennale nel comparto stampa.

CONTATTI
0302500880
diego@stilgraf.eu



Mario Romano Negri

dedica alla ricerca della saggezza il tempo, l'attenzione e le energie di cui dispone seguendo le religioni, le dottrine e le filosofie conosciute

Ogni essere umano è un contenitore di messaggi unici

Ogni essere umano è un contenitore che si esprime attraverso la parola e soprattutto attraverso l'azione cioè quello che fa nel quotidiano. La parola e l'azione sono il suo messaggio. Domandiamoci allora qual è il significato, qual è il peso di questo messaggio? Quale è il suo contenuto? Poiché questo messaggio non può essere un messaggio qualsiasi perché da esso dipende la qualità della vita. La simpatia o l'antipatia che una persona suscita con la sua presenza non sono ovviamente la stessa cosa e non hanno le medesime conseguenze.

Si intuisce da questa breve premessa che per giungere a essere portatori di un messaggio importante è necessario comprendere e realizzare attraverso l'azione e la parola questa importanza. Innanzitutto **è necessario definire subito che ciò che rende importante una persona, come ad esempio la stima, il rispetto, l'affidabilità, la correttezza, la generosità, l'attenzione** verso tutti...non si può comprare. Queste caratteristiche sono il riflesso di un comportamento che rappresenta il messaggio della persona stessa che di conseguenza viene ritenuta dall'esterno importante perché questo comportamento oltre ad essere una sua convinzione è anche una sua necessità.

I saggi sono considerati tali dall'esterno per il messaggio che portano, ma loro sono lontani dall'obiettivo di essere saggi e importanti e comunque non si considerano tali poiché sanno di non sapere. **Così la vera importanza è quella di sapere di non essere importanti**, ma di essere solo in cammino verso la conoscenza che conduce all'armonia, che è l'essenza dell'importanza e che è irraggiungibile totalmente da qualsiasi essere umano.

All'esterno, **chi ha fatto un qualsiasi cammino che si manifesta attraverso il messaggio che trasmette con la sua presenza, viene visto e valutato per questo messaggio.** E allora la domanda diventa: gli esseri umani, tutti, hanno consapevolezza del messaggio che portano nella loro quotidiana presenza e nelle situazioni nelle quali sono immersi? La risposta è che difficilmente sono consapevoli o meglio, lo sono di quello che vorrebbero avere dal mondo che li circonda in attenzione e beni, amore, denaro potere, ma non si interrogano se il messaggio che portano abbia il contenuto sociale, tecnico, professionale, di attenzione sufficiente per ottenerli.

Il messaggio che ogni individuo porta contiene il suo sapere e la sua ignoranza ed è visibile all'esterno. Questa visibilità produce il livello di importanza che si traduce in guadagno, in tranquillità, in pace interiore ed esteriore, in amicizie, in buoni rapporti con tutti. Ma, e questo è il punto cruciale, **l'essere umano difficilmente è in grado di avere la consapevolezza della ignoranza che porta il suo messaggio** che è invece ben visibile dall'esterno cioè da chi da lui viene contattato. In altre parole l'ignoranza, della quale tutti siamo portatori, è il nostro nemico peggiore e si maschera non facendosi vedere dal soggetto che lo porta per cui nessuno crede di essere ignorante.

L'affermazione ricorrente, che è poi l'intenzione di tutti, è quella di fare quello che ci pare. **Quando l'ignoranza, lasciata libera, si manifesta inesorabilmente nel messaggio che portiamo nel quotidiano, inducendoci a fare quello che ci pare, i danni che produce sono sicuri.**

Non produce sicuri affetti, buoni rapporti sociali siano essi lavorativi o al di fuori del mondo del lavoro, non produce guadagni costanti. Molti si lamentano del fatto che guadagnano poco e non mettono in relazione questo poco con il messaggio professionale e comportamentale che portano nel mondo lavorativo in cui sono immersi. In sostanza, per una buona qualità di vita, **produrre un messaggio che contenga la nostra massima attenzione verso il suo contenuto che deve essere il più possibile orientato a beneficio degli altri**, cioè che renda facile, interessante e proficuo, per chi ci contatta, stare con noi: questo è l'obiettivo.

Il contenitore del messaggio, il corpo, non ha bisogno di essere bello e vestito bene, le caratteristiche che gli vengono richieste sono solo due: che i vestiti siano puliti e che il corpo sia a sua volta pulito e nient'altro poiché **gli abiti bellissimi del messaggio sono la gentilezza, l'attenzione, la capacità e tutti i valori armonici che ogni essere è capace di produrre percorrendo il sentiero della sapienza che insegna come raggiungere questi valori armonici.** La buona qualità della vita è solo il riflesso di questi e la gioia, il buon umore, l'amicizia, l'attenzione sono i doni che vengono erogati a coloro che si trovano su questo cammino a condizione che non lo si abbandonino mai. Nei momenti difficili quando le difficoltà attaccano si va lenti, ma la velocità non è un problema; l'importante è non abbandonarlo mai perché questo abbandono vorrebbe dire che non abbiamo capito dove stiamo andando.

In queste circostanze si cerca la saggezza che non abbiamo, ma che giunge sempre quando la si cerca con la convinzione che ogni difficoltà trova soluzione in lei. Bisogna cercarla con pazienza e determinazione ricordando che siamo sempre e continuamente apprendisti nella bottega della vita e quindi abbiamo sempre molto da apprendere.

Buon cammino su questo sentiero che è la Vita.



GRAFICA NOVARESE

dal 1971

STAMPA OFFSET E DIGITALE

PRODOTTI EDITORIALI
E MATERIALE PUBBLICITARIO

PACKAGING E CARTOTECNICA

PROGETTAZIONE GRAFICA

STAMPA IN TUTTI I FORMATI,
SU QUALSIASI SUPPORTO

PLASTIFICAZIONE, LAMINATURA,
RILIEVI, FUSTELLE

CONTATTI

via Marelli 2
San Pietro Mosezzo (NO)
Tel. 0321 468722
info@graficanovarese.it

graficanovarese.it



Iscritti al circuito
da giugno 2015

Garantiamo
alte percentuali
di compensazioni in LINX

circuitolinx.net



TecnoCarrelli

ASSISTENZA - VENDITA - NOLEGGIO - CARRELLI ELEVATORI



RIPARAZIONE



NOLEGGIO



VENDITA

**NUOVA SEDE A
POZZO D'ADDA**

**VAPRIO D'ADDA
TEL: 02 909 656 63**

tecnocarrelli@tecnocarrelli.com
tecnocarrelli.com

