

mondo ^{NUMERO} 12 linx

nessun uomo è ricco in una comunità povera

L'economia circolare in Circuitolinx



A PAGINA 7
Plastic Free:
la nostra parte
per l'ambiente



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

Il mercato siamo noi: dietro ogni scelta c'è consapevolezza

Che cos'è il mercato? È il luogo dello scambio economico. **Uno strumento, un mezzo, è il modo con cui scambiamo beni e servizi ma anche relazioni.** Prendersela con il mercato se ci sono ingiustizie, inefficienze e diseguaglianze è come dare la colpa al coltello se ci tagliamo mentre affettiamo le cipolle per il soffritto, oppure dare la colpa alla televisione se i ragazzi di oggi sono più sedentari. **Ogni strumento, per definizione, può essere utile o può essere distruttivo, a seconda dell'uso che se ne fa.** Ma il coltello dalla parte del manico o il telecomando in mano, per tornare alle metafore di prima, ce li abbiamo noi. E possiamo decidere come utilizzare questi strumenti.

Così vale per il mercato. Se ci suggerisce di scegliere, tra le varie offerte, quella che consideriamo migliore, non impone da nessuna parte che questo ragionamento di convenienza sia unicamente finalizzato ad una convenienza di tipo esclusivamente economico. **Nessuna legge di mercato ci impone di scegliere il prezzo più basso "tout court".** Pensiamo a quante volte compriamo le nostre scelte di fornitura o di acquisto solo sulla base del prezzo. Ma domandiamoci se il prezzo indicato in fattura o sul cartellino attaccato al prodotto è sempre quello reale, effettivo. O se dietro a quel prezzo apparentemente imbattibile non c'è dell'altro. Gli economisti le chiamano "esternalità negative".

In queste settimane, ad esempio, siamo bombardati di informazioni, appelli, denunce, sul tema della sostenibilità ambientale. Ci hanno, giustamente, convinto che utilizzare le posate di plastica invece di quelle biodegradabili, seppur più comodo ed economico, non si fa, perché crea dei costi ambientali insostenibili. Lo stesso ragionamento però andrebbe trasportato anche nelle scelte che facciamo tutti i giorni in ogni campo. Quella maglietta così trendy prodotta da un grande brand della moda in un Paese del sud-est asiatico, ad esempio, che costo sociale si porta dietro? Quel cartone di latte venduto in offerta a 45 centesimi al litro, ma proveniente da un'industria di trasformazione tedesca che utilizza latte di provenienza polacca, che costo sociale comporta?

Le risposte sono nelle statistiche sulla manifattura italiana: da un lato, il tessile resiste prevalentemente in segmenti di nicchia e di alta specializzazione, dall'altro l'agricoltura sta in piedi soprattutto grazie alle iniezioni di denaro della politica agricola comune dell'Unione Europea. **Gran parte di**

ciò che è mass market ormai viene prodotto dove la manodopera costa poco. Si dirà, è colpa del mercato. Ma chi indirizza il mercato, se non i consumatori che scelgono il brand a prescindere dalla qualità o che scelgono la merce di "primo prezzo" a prescindere da dove e come viene prodotta?

E allora siamo sempre al punto di partenza: lo strumento è nelle nostre mani. Perché quando compiamo quelle scelte di consumo apparentemente convenienti non consideriamo i costi che comportano. Quante aziende e quanti posti di lavoro abbiamo lasciato per strada in tutti quei settori che operano nel mass market? Quelle poche decine di centesimi in meno per un cartone di latte o quei pochi euro in meno per una t-shirt valgono davvero la perdita di opportunità occupazionali per le nuove generazioni? Si dirà, ma il Made in Italy tira. È vero, benissimo. Ma l'Italia non può vivere producendo solo Grana Padano, Ferrari e Brunello Cucinelli. C'è tutto un tessuto di piccola e media impresa, che rappresenta più del 95% delle aziende del nostro Paese, che non può pensare di stare in piedi puntando solo sulle esportazioni o sulla produzione di altissima qualità. E la soluzione non può nemmeno essere l'autarchia, un'utopia fuori dal tempo, perché non possiamo impedire che arrivino prodotti dall'estero o che s'insedino i maggiori player mondiali della grande distribuzione.

A partire dalla consapevolezza di quello che sta accadendo "là fuori", **una soluzione possibile è il CircuitoLinx, un sistema di credito compensativo che, salvaguardando l'identità delle singole aziende e mantenendole a pieno titolo nel mercato, mette insieme una rete e una comunità, che rappresentano una sorta di cordone sanitario, o di rete di protezione, a difesa del bene di tutti e di ciascuno.**

È innanzitutto un modo per riconoscersi parte di una stessa sfida ad una competizione globale sempre più difficile da affrontare e per farsi forza gli uni con gli altri per tenersi in piedi quando gli "schiacci" della concorrenza rischiano di farci cadere. **A volte vorrà anche dire scegliere un prodotto che costa qualcosina in più, sapendo che il valore della comunità e della rete è un "costo sociale" che non ha prezzo.**

Andrea Aliverti, assistente alla cattedra di Etica ed Economia della Libera Università di Lingue e Comunicazione IULM di Milano

mondolinx¹²

Periodico degli iscritti al Circuitolinx.net

Sommario

3 Editoriale

Case History

4 Diamoci una mano in Linx

7 **Plastic Free:** Come fare la nostra parte per l'ambiente

8 Interviste agli esperti

Le nostre Community

10 Monza e Brianza

13 Milano

14 Lario

17 Varese e Novara

20 Pavia

22 Bergamo - Brescia - Crema

24 Parliamo di noi

I numeri del Circuito

26 Riflessioni

Il dolore

27 Nuovi Iscritti

Editore:

Edimen Srl

Giornalista responsabile:

Andrea Aliverti

redazione@circuitolinx.net

Editing e Marketing:

Francesca Viganò

marketing@circuitolinx.net

Silvia Bonamici

marketing@edimen.com

Andrea Meschiaro

grafico@edimen.com

Responsabile pubblicità e commerciale:

Alessandro Zacconi

Amministrazione e abbonamenti:

Linda Vertemati

amministrazione@circuitolinx.net

In redazione:

Caterina Canale, Felice Falbo,

Roberto Gaiba, Francesca Marchetti,

Valentina Missaglia, Giancarlo Robutti,

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)

ASSOCIAZIONI E NO PROFIT ISCRITTE IN LINX



ISTITUTO SAN GIORGIO - Pavia - 038221011 - isg.pv.it

L'Istituto San Giorgio è asilo nido, sezione primavera, scuola dell'infanzia, scuola primaria e scuola secondaria di I grado a Pavia. Fu fondata nel 1888 dalle Suore di Maria Bambina, per poi lasciare la gestione alla Cooperativa Sociale Arcobaleno. Il progetto educativo è ancora oggi fondato sulla tradizione cattolica, ma aperto a tutti e si propone di accompagnare i bambini e i ragazzi nel loro percorso di crescita.



ASSOCIAZIONE NUVOLANDO - Cerano - 3357877791 - nuvolando.org

L'associazione Nuvolando OdV nasce dall'esperienza di vita di due genitori che hanno combattuto una battaglia contro una malattia senza nome e senza cura, con il solo scopo di poter dare al proprio figlio la speranza di una vita al massimo delle sue potenzialità. Da qui nasce la consapevolezza di "Associazione Nuvolando" di agevolare il percorso riabilitativo anche di altri bambini diversamente abili e di diventare un punto di riferimento per le famiglie che hanno bisogno di assistenza.



TERRA D'EUROPA - Pedrengo (BG) - 3465894096 - terradeuropa.eu

Terra d'Europa è un'associazione nata con lo scopo di favorire, attraverso dei progetti mirati, l'integrazione dei disabili sul territorio che li ha visti nascere e li ospiterà per il resto della loro vita. Non è facile superare tutte le barriere e i preconcetti che ancora oggi circondano la disabilità, ma l'impegno in questi anni ha portato risultati estremamente positivi.



VAN - Nuvolento (BS) - 0306898733 - vanonlus.org

L'Associazione dei Volontari Ambulanza Nuvolento o.n.l.u.s., meglio conosciuta con l'acronimo V.A.N., nacque nel novembre 1991 per volontà di una dozzina di cittadini del Comune di Nuvolento che, a seguito della donazione di un'ambulanza, pensarono di creare un servizio di ambulanza per la cittadinanza. Dal 31 luglio 2014 svolgono quotidianamente il servizio di Emergenza Sanitaria H24 e tengono corsi gratuiti di primo soccorso e corsi per l'uso del Defibrillatore.



CASA BOSSI - Novara - 3482513977 - casabossinovara.com

Il Comitato d'amore per Casa Bossi è attivo per promuovere la conoscenza, la conservazione, la valorizzazione e il recupero di Casa Bossi a Novara, il più bel palazzo civile della città e probabilmente il più bel palazzo neoclassico d'Italia, d'intesa con l'Amministrazione Comunale, che ne è proprietaria. L'ipotesi di trasformazione di Casa Bossi promossa dal Comitato consiste in un Centro Culturale Urbano per la città di Novara.



INSIEME SI PUO' FARE - Monza - 3385314790 - insiemesipuofare.org

"Insieme si può fare" Onlus nasce dall'esigenza di "istituzionalizzare" il gruppo Pasqua in Syria, nato nel marzo 2013 per documentare il viaggio di solidarietà che ha avuto protagonista il camper del prof. Lorenzo Locati. L'idea era quella di portare presso il campo profughi di Bab al-Salam, in Syria, gli aiuti raccolti dagli alunni dell'ISA/LAS di Monza. Da quel viaggio se ne sono susseguiti altri, così come i container spediti perché il camper non era più sufficiente per trasportare i quintali di aiuti ricevuti! Dal 22 marzo 2014 Pasqua in Syria diventa un progetto della ONLUS "Insieme si può fare", fondata per portare avanti un ideale di pace e solidarietà tra i popoli.



LA GEMMA RARA - Varese - 0332393007 - lagemmarara.org

La Gemma Rara è un'associazione di volontariato che si propone di aiutare le persone affette da malattie genetiche rare. La sua attività è volta a favorire, nell'ambito delle strutture sanitarie ospedaliere di Varese, lo studio e la ricerca per la diagnosi e la prevenzione di tali malattie e ad attenuare i problemi di disagio sanitario e sociale che tali patologie comportano per le persone affette e per le loro famiglie.



LO SPORTELLO DONNA - Bresso (MI) - 3356515413 - losportelldonna.it

Lo Sportello Donna è un luogo di accoglienza, ascolto, informazione ed orientamento su tematiche del diritto al lavoro, alla salute e alla maternità. Operatori specializzati supportano le donne nell'affrontare le numerose situazioni di sofferenza e incertezza, tramite consulenze gratuite di sostegno e solidarietà. Lo sportello è un spazio pensato per le donne di tutte le età e nazionalità che vivono situazioni di disagio, sofferenza, solitudine.



MILAN IN - Milano - 3475789437

Milan IN è un'associazione senza scopo di lucro fondata nel 2005, come un club di utenti della zona di Milano. L'idea è semplice: connettere offline le persone che credono nel networking come supporto vitale per l'azienda, che hanno forti motivazioni e che amano il loro lavoro. Lo scopo di Milan IN è quello di essere un club in cui le persone possano davvero incontrarsi, e quindi poter fare accordi, partnership commerciali o progetti insieme.



PARTE ATTIVA - Milano - 0249529630 - facebook.com/associazioneparteattiva.it

Parte Attiva è un progetto che si realizza insieme a piccole e grandi aziende italiane di diversi settori merceologici. La volontà di Parte Attiva è quella di sostenere e incentivare il lavoro indipendente. Ad oggi i 3000 iscritti possono beneficiare gratuitamente di consulenza legale, convenzioni aziendali, assistenza finanziaria, fiscale ed accesso al credito, oltre alla possibilità di partecipare ai workshop organizzati su tutto il territorio nazionale.



BALANCIN - Pavia - 03821571071 - www.ilbalancin.it

Balancin è un progetto di imprenditoria sociale che intende coniugare sostenibilità economica, integrazione, solidarietà e attenzione verso le persone più fragili. Balancin è impegnato nella promozione di produzioni agro alimentari, in primo luogo quelle realizzate sul territorio locale, che abbiano caratteristiche di tipicità e alta qualità; prodotti realizzati con metodi ecosostenibili, da piccole aziende agricole artigianali, nel pieno rispetto dell'ambiente, dei lavoratori e della salute.

«Far del bene, fa bene» In provincia di Como il Banco di Solidarietà aiuta ben 350 famiglie con la distribuzione dei pacchi alimentari



Il team al completo degli appassionati che coordinano l'importante Banco di Solidarietà di Como

L'economia circolare che fa bene. È quella che mette in pratica il Banco di Solidarietà di Como, organizzazione di volontariato (OdV, secondo la nuova legge sul terzo settore) che ha sede in via Lenticchia, e che da più di vent'anni si occupa della distribuzione di pacchi alimentari alle famiglie bisognose del territorio di Como e provincia, ormai un punto di riferimento riconosciuto in questo ambito.

«La nostra opera nasce per proporre un gesto di gratuità e di carità» spiega **Sonia Bianchi**, tra le fondatrici e oggi presidente del **Banco di Solidarietà**. «Lo facciamo per dare un senso a noi stessi: la nostra filosofia si basa sul concetto che "fare del bene fa bene". Una sfida che è un continuo mettersi in gioco». Il Banco è una realtà che nel 2018 ha distribuito 139 tonnellate di prodotti alimentari ad oltre 1200 perso-

ne assistite in 384 famiglie, grazie ad una rete di 290 volontari e con appena 15mila euro di contributi ricevuti dalle istituzioni. Una macchina organizzativa perfettamente rodada ed efficiente, che tutti i martedì sera distribuisce i pacchi alimentari alle famiglie seguite. «I volontari vengono in sede tra le 20 e le 21, prendono il pacco e lo portano direttamente alle famiglie di cui si prendono carico - racconta Fulvio, uno dei volontari che al martedì sera coordina la distribuzione dei pacchi alimentari nelle famiglie - è fondamentale la presenza di un volontario che, garantendo continuità, segue una-due famiglie, creando un legame: il più grande bisogno da colmare è una compagnia, un'amicizia, perché è la solitudine la più grande povertà». Non si accoglie per forza, ma per condividere e fare un pezzo di strada insieme. «Conquistiamo la fiducia delle persone, donando sempre

la stessa cosa ogni 15 giorni o ogni mese, sulla base delle esigenze di ciascuna famiglia. È importante, perché ci aspettano, e contano sul nostro aiuto».

Il materiale proviene in parte dalla rete del Banco Alimentare (prodotti a marchio AGEA distribuiti dall'Unione Europea, materiale raccolto dal servizio Siticibo nelle mense e nella grande distribuzione, materiale invendibile in arrivo dall'Ortomercato di Milano) e in parte da una serie di iniziative di raccolta gestite direttamente dal Banco di Solidarietà di Como. Come le raccolte solidali davanti ai supermercati, oppure il progetto Donacibo, che spiega ai ragazzi nelle scuole il concetto del dono e chiede di regalare del cibo ai bisognosi, oppure "Dona la spesa", che permette a famiglie e gruppi aziendali che non hanno fisicamente la possibilità di svolgere attività di volontariato, di partecipare all'approvvigionamento di prodotti non deperibili tramite acquisto diretto o collette di contributi in denaro. Una circolarità che permette di evitare sprechi, in linea con le tendenze della sostenibilità e del riuso che oggi sono sempre più riconosciute. «Noi siamo il punto terminale di questa filiera - ammette Sonia Bianchi - paradossalmente, oggi riempire i magazzini di cibo non è un problema».

L'incontro con CircuitoLinx è stato quasi naturale. «Con sfumature diverse, ma la filosofia di fondo è la stessa. Ci si può aiutare e affrontare insieme le difficoltà. Trovando un punto positivo insieme, che sia economico o umano. E generando un ritorno per la comunità». E per rendere tangibile questa relazione, il CircuitoLinx ha effettuato un'importante donazione al Banco di Solidarietà. Perché far del bene fa bene anche al Circuito.



In foto alcuni ragazzi coinvolti nel progetto "Donacibo", che stanno per partire con i pacchi alimentari destinati alle famiglie in difficoltà di Como



CONTO RINNOVABILI

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 ≤ 25	46	4
25 < P ≤ 50	43	4
50 < P ≤ 100	35	4
100 < P ≤ 200	31	4
200 < P ≤ 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

Stop alla plastica e accorgimenti sostenibili: facciamo tutti la nostra parte per l'ambiente!

Nel quartier generale del CircuitoLinx a Fino Mornasco sono state adottate una serie di buone pratiche per l'eliminazione della plastica e riduzione dei rifiuti. Ce lo illustra la marketing manager Francesca Viganò

Lo stop alla plastica è una delle tendenze del momento. Essendo un materiale non biodegradabile, sta inquinando mari, oceani e terreni, mettendo a rischio la sopravvivenza di molte specie animali, ma finendo anche nel nostro cibo e nelle nostre bevande.

Ecco perché, in linea con la sensibilità e la responsabilità sociale che caratterizzano la filosofia "circolare" del **CircuitoLinx**, la scelta di adottare politiche per il superamento della plastica è stata naturale. «Nella nostra sede di Fino Mornasco abbiamo messo in campo tanti piccoli accorgimenti "environmental friendly" - amici dell'ambiente - che, con l'auspicio di provocare un effetto-trascinamento nei confronti di tutte le aziende del Circuito, possono generare un impatto positivo, ed effettivo, sull'ambiente che ci circonda - racconta **Francesca Viganò**, responsabile marketing del Circuito - convinti che l'onda di CircuitoLinx possa davvero fare la differenza. Noi ce la stiamo facendo, senza troppi sforzi ma soprattutto con un po' di buona volontà, e speriamo che tutti i nostri iscritti possano compiere lo stesso nostro percorso».

I gadget con il sole verde di Linx sono ormai tutti rigorosamente votati nell'ottica della sostenibilità ambientale. Il Circuito li realizza per dare visibilità e notorietà al brand, ma sono pensati per essere anche utili e coerenti con la sfida della sostenibilità.

A partire dalla borsa di juta riutilizzabile per fare la spesa, evitando di utilizzare i sacchetti usa e getta, e dalle "mug" per l'ufficio, le tazze in ceramica per il caffè: fornite in dotazione a tutti i collaboratori, broker e agen-

ti inclusi, che frequentano la sede di Fino Mornasco, vengono regolarmente utilizzate anche per offrire il caffè ai nostri ospiti («così abbiamo definitivamente aboliti i bicchieri in plastica per il caffè»), inoltre vengono distribuite in omaggio a tutti i partecipanti dei **Linking Day** con la raccomandazione di **Gianluigi Viganò** di «tenerle sulla propria scrivania per ricordarsi sempre di Linx». Sempre in ufficio, una svolta significativa è stata ottenuta da tempo con l'abolizione delle bottigliette di plastica per l'acqua.

In sede, grazie ad un fornitore iscritto al Circuito, arrivano infatti i "super-bocconi" per l'acqua, molto comodi non solo da utilizzare ma anche in termini di rapidità di consegna e di smaltimento (la plastica di cui sono fatti viene interamente riciclata). Per bere l'acqua dei bocconi, niente bicchieri di plastica: i collaboratori del Circuito hanno a disposizione delle borracce trasparenti in plastica dura con un comodo tappo che funge anche da bicchiere (acquistabili anche su Cralinx) che possono essere utilizzate in modo permanente, sia in ufficio che fuori, visto che stanno comodamente nella borsetta o nella valigia dei broker itineranti, pronte per essere tirate fuori in occasione degli incontri nelle aziende iscritte.

E ancora, le norme stringenti introdotte sulla raccolta differenziata in ufficio, così come il corner per l'acquisto dei prodotti delle aziende iscritte, che consente di raggruppare le ordinazioni, sul modello dei gruppi d'acquisto, per effettuare le consegne con un viaggio solo (ad esempio, la carne arriva in sede una volta al mese da un fornitore iscritto), riducendo l'inquinamento.



Nella foto sopra l'AD di Linx Gianluigi Viganò
Nella foto sotto una borsa in juta di Linx



In foto Anna Nosedà, Linda Vertemati, Giada Sarubbi, Valentina Missaglia, Francesca Viganò, Francesca Marchetti, Caterina Canale e Silvia Bonamici.

Ecco la consulenza di direzione per le PMI

Un nuovo strumento dell'imprenditore per stare su un mercato selettivo e contrastare la vasta concorrenza



Alessandro Columbano
Company Advice

Come si fa ad **emergere** in un mercato con un livello di competizione così alto?

Come si può contrastare efficacemente la concorrenza?

Prima di entrare nel merito della Consulenza di Direzione, facciamo un po' di chiarezza: in Italia ci sono quasi 6 milioni di Partite IVA (fonte ISTAT: Aprile 2019), di cui oltre il 90% sono PMI (meno di 4 addetti) e meno del 10% sono Aziende Grandi e strutturate (con più di 4 addetti e più di 20MIL di Fatturato).

Per una Grande Azienda è più facile essere competitiva, in quanto ha uno Staff Dirigenziale (Amministratore Delegato, Direttore Generale, Direttore Amministrativo/Finanziario, Direttore Commerciale/Marketing, Direttore Produzione, etc) in grado di gestire i processi aziendali in autonomia; poi ha tante risorse umane con ruoli bene definiti, alcuni dei quali con responsabilità; infine dispone di risorse finanziarie per investire sull'innovazione ed essere competitiva nel suo mercato di riferimento.

Per una Pmi tutto questo non è possibile? Per una Piccola o Media Impresa, oggi è molto più difficile stare sul mercato. Questo perché la crisi del 2008 (che ha toccato tutti i settori) non ha solo generato povertà e depressione economica, ma ha causato un cambiamento epocale dei modelli economici consolidati.

La GDO sta facendo fuori tutti i negozi di quartiere, le grandi multinazionali hanno trovato in Italia il terreno fertile su cui piantare le proprie radici e spazzare via (a suon di Miliardi) il tessuto economico italiano che è fatto proprio di PMI. La pressione fi-

scales e la burocrazia (che era già pesante prima) ha reso la vita di un piccolo imprenditore un incubo dal quale non ci si può risvegliare; a tutto ciò si aggiungono le nuove tecnologie e la concorrenza dilagante (di chi pensa che per fare impresa basta avere un'idea e abbassare i prezzi).

Prima la domanda del mercato consentiva a tutti di vivere dignitosamente; oggi l'offerta è maggiore della domanda: questo significa che ci sono troppi concorrenti, pochi dei quali detengono il 90% del mercato (grandi aziende) e tutti gli altri si dividono le briciole.

Cosa può fare un Piccolo Imprenditore per essere competitivo? La Consulenza di Direzione oggi è forse l'unica risposta possibile.

Che cos'è la Consulenza di Direzione?

Stiamo parlando della funzione svolta da un **professionista esterno all'impresa** che ha il compito di affiancare e consigliare l'imprenditore per un certo periodo di tempo. Un **Temporary Manager** con competenze di gestione aziendale a 360 gradi, che entra nell'azienda, analizza la situazione e si occupa della risoluzione di diversi tipi di problemi (strategici, gestionali, organizzativi).

Consulenza di Direzione: a chi serve?

Nella maggior parte dei casi, la Consulenza di Direzione viene richiesta in un **momento di crisi per l'azienda:** magari non si riesce più a fare utile, a trovare un nuovo mercato da soddisfare e si rischia il fallimento. Le dirette interessate quindi, sono le piccole e medie imprese (spesso gestite a livello familiare), che non hanno uno staff dirigenziale ma hanno bisogno di impostare una nuovo **modello di business;** necessitano quindi di un Manager temporaneo che invece possono permettersi (il rapporto è di 1 a 10). Il consulente di direzione non sarà per sempre presente al fianco dell'imprenditore ma, cosa importantissima, gli avrà trasmesso il **know how** prima di andarsene. Perché avvenga tutto questo, il temporary manager deve poter agire in un contesto in cui **l'imprenditore** ha riconosciuto i problemi esistenti ed è **disposto ad affidarsi al consulente** per risolverli.

Perché serve la Consulenza di direzione?

Come già detto il tessuto economico italiano è costituito per il 97% da piccole e medie imprese condotte da imprenditori che, come te, sono impegnati nella gestione quotidiana dell'azienda e nel migliorare il proprio prodotto (o servizio): **questo purtroppo non basta.**

Puoi avere il prodotto migliore al mondo, ma se non hai un'impresa che funziona, non necessariamente riuscirai ad avere successo e a dominare il tuo settore!

Troppi sono ancora gli imprenditori che pensano di non avere bisogno di un consulente di direzione; magari perché legati a modelli di business validi nel passato ma non più adatti alla complessa realtà del mercato attuale. La Consulenza di Direzione è utile in molti ambiti diversi (consulenza a carattere economico-finanziario, commerciale o organizzativo) e si tratta di uno strumento che aiuta ad aumentare i ricavi, i profitti, ad accrescere il volume d'affari e a diventare aziende leader all'interno del proprio settore di riferimento.

Cosa fa il Consulente di Direzione di Company Advice?

Il consulente di Company Advice sa che un'azienda, per vivere, deve produrre Margine; sa anche che, in un Mercato sempre più selettivo, se un'azienda non sta al passo, difficilmente riuscirà a creare o mantenere un posto nel Mercato. Quindi, **cosa fa per poter raggiungere questo obiettivo e permettere ad una piccola o media impresa di stare sul mercato?**

- Inizia dalla cosa più urgente da sistemare e poi lavora con diversi obiettivi: diffondere il marchio, far crescere il fatturato, contrastare la concorrenza, gestire al meglio i collaboratori, impostare una buona strategia di Marketing
- Opera sempre tenendo conto di tutte le variabili dell'azienda
- Si pone necessariamente in una posizione di contraddittorio nei confronti dell'imprenditore. Se c'è un problema nell'azienda, questo nasce da situazioni precedenti: cambiare è d'obbligo!
- Arriva ad ottenere il consenso di legittimità per intervenire nell'azienda: non solo grazie alla professionalità e all'esperienza, ma anche grazie alla competenza psicologica e alla sensibilità nella cura del background acquisita negli anni. Essere un bravo imprenditore potrebbe non bastare: Company Advice offre un professionista esperto, pronto ad affiancarti e a studiare per te una **nuova strategia** per permettere alla tua azienda di creare **valore.**

In questa pagina:

COMPANY ADVICE

Alessandro Columbano

Tel. 0239540016

Mail: columbano@companyadvice.it

Web: www.companyadvice.it

Il medium ideale oggi è nello storytelling

Al giorno d'oggi la pubblicità deve fare i conti con un consumatore più preparato e anche più esigente



Marco Paracchini

Paracchini Video Pubblicitari

In Italia c'è stato un periodo in cui, in ambito pubblicitario, impazziva il termine anglosassone "storytelling".

Non c'era un'agenzia pubblicitaria che non usasse questa parola, non v'era briefing ove non spuntasse da qualche parte questa espressione. **Lo storytelling era sulla bocca di tutti, creativi in primis che scoprendo l'acqua calda la riproponevano in termini di strategia di marketing consolidata a tutti i clienti che necessitavano, forse, di sentirsi dire cose nuove**, soprattutto nel momento in cui la crisi economica stava falciando diverse aree di mercato.

E così il fenomeno dello "storytelling italiano" è stato relegato, erroneamente in parte, nel calderone della comunicazione pubblicitaria, nella strategia della narrazione propagandistica o nell'implementazione del case-history delle aziende.

Era davvero questo il suo significato?

In parte lo storytelling sembrava avere dei benefici per le aziende poiché era venduto come "il mezzo per creare una storia creativa legata al prodotto o servizio di un ente (privato o pubblico)", ma altro non era che la struttura classica del paradigma narrativo per come lo conosciamo dai tempi di Omero. Va da sé che per non creare confusioni si è dovuto trovare (solo in alcune aree geografiche del mondo) una dicitura che dividesse lo storytelling così per com'è nato (ossia il "raccontare storie") da quello legato alle campagne pubblicitarie.

Ecco perché in Italia conosciamo due tipologie di storytelling:

- quello classico (o narrativo)
- quello denominato management che

è legato, ovviamente, alla narrazione di un brand (o di un suo prodotto).

La pubblicità è davvero "l'anima del commercio" o "l'arte di convincere i consumatori"?

Certamente in gran parte lo è, ma **ideare una pubblicità richiede creatività, ingegno e budget**. L'obiettivo è portare un prodotto o un servizio "al di là di un punto". Pubblicizzare un prodotto è comunicarne i suoi maggiori pregi e sottolinearne le qualità che andranno a migliorare le nostre più disparate esigenze o, perché no, ne creerà di nuove. Un esempio? **Prendiamo gli snack al cioccolato o le merendine**, sino agli anni settanta non erano così divulgati, tuttavia la pubblicità ha creato l'esigenza, nelle nuove generazioni, di doversi alimentare anche con quel tipo di cibo.

Non stiamo parlando di una comunicazione disciplinata da reali necessità, come la lavastoviglie o il televisore che hanno trasformato usi e costumi della società moderna, ma stiamo parlando di prodotti dolciari assolutamente inutili e, talvolta, anche dannosi per la salute dei più giovani.

Vendere qualcosa a qualcuno è considerata un'abilità straordinaria, quasi un'arte ed è portata avanti quotidianamente da uomini e donne che affrontano direttamente il mercato. Chi rappresenta il mercato?

È il "mare" dentro cui ogni pubblicitario e venditore deve nuotare: i consumatori sono i pesci e trovare un'esca per attirarli è sempre motivo di ingegno e creatività. Molti pesci abboccano facilmente mentre altri, la maggioranza, sono restii a fidarsi. Con questa metafora diviene ancora più chiaro **cosa sia la disciplina pubblicitaria: scovare, pensare, riflettere e creare spunti e idee che possano attirare l'attenzione del fruitore finale e far sì che quel ponte tra produttore e consumatore, sia il più bello a vedersi e il più facile a percorrerli**.

Viviamo in un'era di forte espansione e affermare che la concorrenza è spietata può apparire come un eufemismo.

Confronto alle pubblicità degli anni '80, quelle di oggi sono divenute più furbe e intriganti a fronte soprattutto di una crescita esponenziale che ogni settore ha avuto col passare del tempo. Dalle bevande alla tecnologia, dalle autovetture ai computer, esistono al mondo dozzine di marchi, nazionali ed esteri, che si affrontano su più ring mediativi (TV, Cinema e web) al fine di ottenere il loro spazio all'interno del mercato. Il

nuovo dramma dei pubblicitari è come riuscire a bloccare il consumatore che, nell'era moderna, si è fatto più furbo.

Prima dell'avvento del televisore, le pubblicità erano rappresentate per lo più da manifesti e volantini, annunci sui giornali e spot radiofonici e il consumatore aveva già trovato il modo di evitare il bombardamento pubblicitario a cui era sottoposto: non guardava i manifesti, gettava via i volantini, saltava quasi istintivamente gli annunci sui giornali, sbrigava faccende domestiche mentre la radio proponeva le reclame e, nel televisore provvisto di telecomando, girava canale. **Con l'avvento del web**, è cambiato molto: **attraverso la condivisione di un prodotto audiovisivo di breve durata** (di solito dai 30 ai 90 secondi), **si possono raggiungere migliaia** - se non milioni - **di utenti in tutto il mondo nel giro di pochi minuti!** Paradossalmente però, il produttore di un oggetto o di un servizio, sa che il consumatore contemporaneo non è più una preda facile. Ecco perché molta comunicazione viene realizzata puntando su video efficaci e/o emozionali affinché si alimenti continuamente quello che potrei definire un "metabolismo mentale".

La pubblicità ha il dovere, in senso lato, di dare stimoli continui allo scopo di cogliere l'attenzione del moderno consumatore, ben più intelligente e preparato rispetto a quello del passato ecco perché è necessario soffermarsi sulla differenza tra spendere e sprecare il denaro. Spenderlo in una comunicazione efficace è un investimento, pagare un insieme di media senza alcuna pianificazione e/o alcun obiettivo è sprecare letteralmente il proprio denaro. Con l'utilizzo della comunicazione audiovisiva la qualità recepita dal consumatore finale è immediata e "palpabile": più il video è professionale, più l'oggetto o il servizio apparirà di qualità, meno il video è curato, più si avrà l'idea che l'azienda non crede nel proprio prodotto.

Per capirlo basta ricordarsi che tutti noi in primis siamo consumatori: quali e quante pubblicità ci colpiscono?

A voi la risposta.

In questa pagina:

PARACCHINI VIDEO PUBBLICITARI

Marco Paracchini

Tel: 329 8970040

Mail: paracchinilab@gmail.com

Web: www.paracchinilab.com

Le tre community di Milano, Monza e Lecco creano uno smart-matching in pausa pranzo

Calore, informalità ma anche tante strette di mano al Linking Day svoltosi a Monza al ristorante Villa Reale

Un pranzo di lavoro al sapore di Linx: è stato questo il Linking Day delle community di Milano, Monza e Lecco, che si è tenuto nella pausa pranzo di venerdì 22 novembre al ristorante pizzeria **Villa Reale** di Monza, un'attività iscritta al Circuito. A tavola si sono presentati un'ottantina di imprenditori iscritti alle community, che hanno avuto l'occasione di fare matching e di scambiarsi i loro biglietti da visita.

Un Linking Day molto semplice e "smart", in linea con le esigenze di chi lavora e con l'informalità del Circuito: gli iscritti hanno mostrato molta coesione tra di loro e tanto entusiasmo e voglia di fare, che insieme alla fiducia sono il carburante che serve per alimentare il Circuito. «Questi appuntamenti - ha affermato l'amministratore delegato **Gianluigi Viganò** al magazine online Money.it, che ha coperto l'evento - servono

agli imprenditori per prendere consapevolezza del progetto in cui hanno deciso di credere e a noi per renderci conto che stiamo andando nella direzione giusta». Nel corso dell'incontro i nuovi iscritti hanno potuto presentare le proprie aziende e idee, e l'amministratore delegato ha rimarcato l'importanza di «scegliere di spendere in prossimità, visto che le disponibilità finanziarie si sono ridotte per tutti».

Ecco tutti i partecipanti al Linking Day 2019 presso Ristorante Pizzeria BBQ Villa Reale a Monza

• Antares	03621731318	• Francesco Tangreda	3334445693	• Marcello Scarfiello	3480142163
• Arch. Pirola Fabrizio	0392458033	• Frigerio Legnami	0362501416	• Martelli & Johnson	0321728000
• Arti grafiche 3G	0289501025	• G. color	0362594565	• Mk Tech Srl	02273217500
• Ass. Zappellini Allianz	3357058416	• Geneco	03621443673	• MT Consulting Srl	0341323469
• Assikarim	035299833	• Giudici Store	02410128	• Nolovan	0399710776
• Assiline SNC	0266505382	• Gruppo Edile	039882071	• Novital	039881121
• Asta Antonio Massimo	3388033137	• House4all	03621482371	• Orobica Safety	0238233781
• Blu dipinto di blu	3358110072	• IMPA	0283540823	• Peter Car	0362992655
• Connecting Italia	036219003	• IPM Multiservice	039513469	• Pittore Giuseppe V.	3386282464
• Delta Arredamenti	0362972017	• Joule	0362311481	• Poliedro imballaggi	0362862499
• Diego Alto fotografo	0299763058	• Kerdos	039461641	• Primula Contract	039249111
• Dottor Caddeo	0257406450	• KG Marketing	3470942756	• S-Loft	0395960805
• Euro Reali	3356422708	• La Termotecnica	039512574	• San Vito Abbigliamento	0362930091
• Evolution ADV	0266710450	• Lario HT Consulting	0341288196	• Stampa No Problem	039835353
• Fausto Mauri SRL	039622558	• Linea Vita Group	3405347150	• Syrax	0235996154
• FCD Brera	0255013325	• Lopreiato Cristina	3393481953	• Triotek Ki Point	0221871240
• Flavio Chiesa	03821750028	• M e B Servizi SRL	0223180070	• Tipografia Lecchese	0341494756



L'Aperilinx in azienda: una grande occasione per conoscersi e creare relazioni tra iscritti

House4All, agenzia immobiliare di Carate Brianza iscritta al CircuitoLinx, l'unica della community di Monza e Brianza, ha aperto le porte della propria sede per l'**Aperilinx** dedicato agli iscritti del territorio.

Lo scorso 24 ottobre, c'erano una quarantina di imprenditori per questa occasione informale di conoscenza reciproca e di matching tra gli iscritti. «C'era un clima molto caldo, da un punto di vista delle relazioni» rivela il broker della community monzese **Roberto Gaiba**.

Pochi fronzoli e pochi discorsi programmati, gli Aperilinx servono soprattutto per creare relazioni e contatti tra le imprese, facendo in modo che gli iscritti possano trovare dei punti di incontro per scambiarsi le proprie necessità e individuare opportunità che non erano conosciute.

Un format ormai collaudato: in un mondo del lavoro che tende sempre più a ridursi alle relazioni virtuali, tra e-mail, e-commerce e chat di Whatsapp, l'Aperilinx è un'op-



Foto di gruppo tra i partecipanti all'Aperilinx che si è tenuto nella sede dell'agenzia House4All

portunità di rivalutare il valore della stretta di mano e dello scambio dei biglietti da visita, in un contesto più informale e amichevole rispetto alle più tradizionali occasioni di incontro tra imprenditori che vengono promosse in vari ambiti. La forza del Circu-

itoLinx sta anche in questa sua capacità di creare, o riscoprire, il calore umano dietro alle relazioni commerciali, offrendo un terreno comune per confrontarsi anche da un punto di vista ideale e non solo in termini di affari.

Eccellenze della tradizione: il ristorante e il salumificio

Il **Ristorante Pizzeria BBQ Villa Reale** di Monza è un iscritto storico al CircuitoLinx. Rinomato locale con circa 300 coperti che spazia dalla cucina tradizionale lombarda ad un'ampia proposta di carni di primissima scelta, è un punto di riferimento nel campo della ristorazione nella città del Gran Premio e si porta dietro la storia di successi e di qualità della famiglia Galbiati. L'incontro con il **Salumificio Boggiani e Locatelli** di Trecate, iscritto alla community del Nord-ovest, è stato quasi un colpo di fulmine. L'azienda novarese, anch'essa a

gestione familiare, è a sua volta un player storico nella produzione di salumi Made in Italy, genuini e di altissima qualità, con una storia di più di 70 anni alle spalle. Un incontro tra due eccellenze che si basano su una grande tradizione ma che guardano avanti nel segno dell'innovazione, in due realtà territoriali diverse ma non lontane, reso possibile dal CircuitoLinx. Che si conferma un modo per valorizzare e rendere più competitivo il meglio della nostra tradizione industriale, artigianale e commerciale.



In foto Mario Galbiati di Ristorante Pizzeria Villa Reale e Ilaria Gatti di Boggiani e Locatelli

Zero plastica e messa online: nuova vetrina grazie ai Linx!

Un nuovo sito e una nuova linea "plastic free": investimenti importanti, anche grazie ai Linx, per **Hierba Buena**, (nel tondo **Ermano Spinelli**) laboratorio di fitopreparazione di Veduggio con Colzano che si occupa di produzione di estratti di erbe e di cosmetici con un elevato contenuto di principi attivi, oli essenziali, detergenti ecologici per la casa e molto altro.

L'incontro con un altro iscritto al CircuitoLinx, la **Hestra Consulting** di Cologno Monzese, azienda che si occupa di sviluppo di software e siti web, ha permesso a Hierba Buena di effettuare un restyling della propria "vetrina" online, rendendo il sito aziendale più funzionale e votato all'e-commerce. Nel frattempo l'attività veduggese ha lanciato una nuova linea di prodotti "zero plastica", distribuiti all'interno di confezioni in vetro o alluminio, con un nuovo brand *Essentiae Naturae* e un packaging completamente rinnovato.

Una dimostrazione che grazie alle occasioni che crea il CircuitoLinx, le aziende possono crescere ed investire, per guardare al futuro con fiducia e senza timori.





I NOSTRI SERVIZI

Impianti e Protesi

Impianti e inserimenti
di provvisori in giornata

Protesi mobili in Nylon

Infiltrazioni con Botulino

Riduzioni del digrignamento,
trattamenti delle cefalee
muscolari e correzioni delle
asimmetrie facciali

Chirurgia odontoiatrica

Rialzo del seno mascellare,
rigenerazione ossea, splint crest,
chirurgia paradontale, avulsioni
ottavi e apicectomie



Altri trattamenti

ESTRAZIONE SEMPLICE
€ 60,00

IGIENE DENTALE
€ 60,00

ORTOPANORAMICA
Radiografie arcate dentali
€ 40,00

OTTURAZIONE IN COMPOSITO
€ 90,00

IMPIANTO OSSEO
Compreso di perno mancone
e capsula in ceramica
€ 1.100,00



Arriva grazie a Gruppo Edile l'assist decisivo per ristrutturare la nuova casa del Brera Calcio

La terza squadra di calcio di Milano si è rifornita di materiali edili per il cantiere del Brera Football Village

Il Circuito è presente anche nel mondo dello sport. Il **Brera Calcio**, la terza squadra cittadina di Milano, fondata nel 2000 e in passato allenata anche da Walter Zenga, è uno degli esempi più emblematici.

Il Linx, nei contesti sportivi in cui non ci sono i grandi imprenditori, padri padroni con il libretto degli assegni sempre a portata di mano, rappresenta un'occasione straordinaria per creare quelle sinergie che danno benzina alla passione di chi crede nello sport vero.

"Nato" calcisticamente nella mitica Arena Civica al parco Sempione, il Brera Calcio quest'estate ha deciso di compiere un passo importante per consolidarsi in vista del futuro, cogliendo come un'opportunità la chiusura per lavori del proprio storico



Il presidente del Brera e il Sindaco di Peschiera, nel tondo Valerio Giudice di Gruppo Edile

terreno di gioco in centro città. La creazione del Brera Football Village, negli spazi del centro sportivo di Linate a Peschiera Borromeo, è stata un'operazione che ha trovato anche all'interno del Circuito Linx un contributo significativo. I materiali edili utilizzati per i lavori di ristrutturazione della nuova "casa" del Club neroverde sono stati infatti forniti dal **Gruppo Edile** di Brugherio, rivendita di materiali edili molto attiva

nella community Linx. «Tutto è andato ancora meglio di quanto era nelle aspettative - il commento ufficiale dei vertici del Club in occasione dell'inaugurazione del Brera Football Village, alla presenza del sindaco di Peschiera Borromeo Caterina Molinari - ora, l'impegno e l'augurio sono quelli che questo luogo diventi non solo la casa del nostro Club ma anche un posto piacevole per tutti coloro che amano il calcio».

È l'investimento sul nuovo capannone di un iscritto a mettere in moto la compensazione

Ristrutturare gli spazi di PSK Verniciature fa da volano per coinvolgere fornitori e acquisire commesse

Psk Verniciature è un'impresa iscritta al CircuitoLinx di Arluno, nella zona del Magentino, in provincia di Milano: una piccola ma molto dinamica realtà nell'ambito della colorazione attiva in particolare nel mondo dell'arredamento, e non solo, per le verniciature del legno, del ferro e della plastica. Quando ha acquisito un nuovo capannone da mille metri quadrati di superficie da ristrutturare, ha pensato giustamente di rivolgersi al Circuito per trasformare quello che era un impegno notevole in un'opportunità, per la propria attività ma anche per altri iscritti.

Grazie al prezioso lavoro di matching dei broker di Linx, Psk Verniciature ha trovato dei partner per l'operazione di ristrutturazione del capannone.

A partire da **G&D Costruzioni** per la tinteggiatura, che a sua volta si è rivolto alla **Novital** (nel tondo a destra **Nicola Gai-fami**) di Agrate Brianza e alla **OMMT** (nel tondo Gabriele Brambilla in alto a sinistra) di Grandate per le attrezzature da utilizza-

re nel cantiere e al **Gruppo Edile** di Brugherio e alla **G.Color** di Masciago per la fornitura delle vernici, oltre alla **MIE Srl** di



In foto da sinistra Bruno Pepe, Lukaj Paskual e un operaio al lavoro

Cernusco sul Naviglio per la sistemazione dell'impianto elettrico.

Grazie al Circuito, poi, PSK ha già potuto acquisire nuove commesse, come ad esempio quella con **Ivi Contract** e **Deltarredamenti** un'impresa di Bovisio Masciago che si occupa di fabbricazione di mobili.

Così il cerchio dell'economia Linx si è chiuso: grazie al meccanismo della compensazione, l'investimento di un iscritto ha portato benefici ad altri iscritti, suoi fornitori, e gli ha permesso in un secondo momento di essere appetibile per un altro iscritto, suo cliente.

Gioco di squadra degli iscritti al CircuitoLinx per rinnovare un ufficio della MT Consulting

Zeta Office, Fausto Mauri, RL Solution e Primula Contract: nella filiera edile ci sono tutte le competenze

Quando **MT Consulting**, agenzia di comunicazione di Lecco, ha avuto la necessità di ristrutturare un ufficio, l'occasione di rivolgersi al CircuitoLinx è stata quasi naturale. Perché la filiera dell'edilizia è uno dei punti di forza del Circuito: le opzioni per le varie esigenze che si incontrano in fase di esecuzione di un lavoro di ristrutturazione sono numerose, e la mediazione dei broker delle varie community riesce sempre a portare ad individuare le soluzioni ideali per mettere insieme la squadra giusta. È quello che è successo con MT Consulting, che ha "pescato" da diverse community per realizzare l'opera. Dalla A alla Z: dalla fase della progettazione degli interventi a quella dell'esecuzione dei lavori, la filiera è stata coinvolta in tutto il processo che ha consentito di realizzare un efficace restyling dello spazio che l'agenzia di comunicazione aveva necessità



In foto una parte dell'ufficio di Lecco e nel tondo Alessandro Mazza di MT Consulting

di rimettere a nuovo. Il progetto generale e l'arredo è stato curato da **Zeta Office**, iscritto di Busto Arsizio. Dell'imbiancatura se n'è occupata la **Fausto Mauri Srl**, impresa di tinteggiature di Bellusco (Monza). Per la sistemazione della parte elettrica e dei punti luce è stata coinvolta l'azienda iscritta alla community di Como, **RL Solution** di Veniano. Infine, per completare l'arredo è entrato in gioco anche un altro iscritto, **Primula Contract** di Lissone. Insomma, una

squadra al completo, trasversale a diversi territori, per completare un lavoro che ha rifatto il look all'ufficio di MT Consulting. Un'operazione che, grazie alla possibilità di contribuire in parte con i Linx, è stata da un lato resa più fattibile per chi ha investito e dall'altro ha creato occasioni di lavoro per una serie di aziende che probabilmente, in assenza di contiguità geografica, difficilmente si sarebbero potute proporre per collaborare con un'azienda di Lecco.

Il CircuitoLinx e la CdO di Como Cooperare invece di competere

Il quartier generale di Linx a Fino Mornasco ha ospitato un incontro tra il Circuito Lombardia e la **Compagnia delle Opere di Como**, realtà associativa che si propone di «sostenere gli imprenditori in un orientamento per il bene di tutti». Di fronte a circa 40 imprenditori appartenenti ad entrambe le esperienze di rete, Linx e CdO hanno scoperto di avere molti punti in comune e di condividere alcuni valori fondanti, come la centralità della persona e l'importanza della comunità. Ma soprattutto è emersa l'opportunità di una reciproca collaborazione, in un'ottica di complementarità di ruoli e attività. Tanto che dopo questo link che si è creato, alcune aziende associate alla CdO sono entrate a far parte del Circuito Linx: **Pergo, Dieffe, Syrax, Studio legale Avvocato Gianluca Carelli e Immobiliare Santa Liberata**. «Le nostre realtà sono simili e hanno molti punti in comune - sottolinea il direttore della Compagnia delle Opere di Como, Marco Molinari - la collaborazione che si è instaurata è un valore aggiunto per tutti».



Un nuovo mezzo attrezzato per trasporto disabili in Linx



Nella flotta di **Nolovan** entrano anche i veicoli attrezzati per il trasporto disabili. Una scelta etica e di cuore prima ancora che di business, quella di **Elena Setti e Gaspare Ruggiero** (in foto), titolari dell'azienda di Cernusco Lombardone specializzata nel noleggio a breve termine, da tre anni ormai iscritta al CircuitoLinx: «Ci crediamo molto. È un servizio importante, che ha anche un risvolto sociale». L'ultimo acquisto di Nolovan è un veicolo attrezzato per il trasporto di una carrozzina per disabili, disponibile per il noleggio diretto alla clientela. È l'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 7, 8 e 9 posti per gite, viaggi e vacanze, oltre ai mezzi per l'edilizia. Tutte proposte a disposizione degli iscritti al CircuitoLinx anche in parziale compensazione: «Abbiamo sempre lavorato bene con la community - rivela Elena Setti - abbiamo un'ottima rete di clienti e di fornitori, che è cresciuta nell'ultimo anno. Ormai mi sto sempre più affezionando a Linx, e devo dire che nel Circuito c'è solo da guadagnare».

L'immagine aziendale non è da sottovalutare. La si può rinfrescare affidandosi a un esperto

Diverse le imprese iscritte che hanno deciso di rivolgersi a **Marcello Scarfiello** per un restyling grafico

Al giorno d'oggi la chiamano "brand image" o "corporate image". È l'immagine di un'azienda o di un marchio aziendale, che in una fase storica in cui l'immagine è tutto, acquisisce un'importanza sempre più fondamentale per farsi riconoscere sul mercato e per ottenere quell'attenzione che, anche sui social network o sulla cartellonistica, diventa decisiva per poter catturare nuovi clienti, o anche solo per non correre il rischio di passare inosservati di fronte ad una concorrenza che si fa sempre più agguerrita. Un logo che colpisce e una grafica che spicca e che trasmette la corretta immagine della propria attività sono le basi per proporre alla clientela un prodotto vincente e attrattivo. All'interno del Circuito Linx c'è un iscritto storico, **Marcello Scarfiello**

(nel tondo a destra) della community di Como che, oltre ad aver sposato fin da subito la filosofia e i valori del Linx anche da un punto di vista etico, è a disposizione degli iscritti che abbiano la necessità di rifarsi il look, con una revisione o un restyling dell'immagine aziendale, a livello di grafica, di loghi e quant'altro. La comune appartenenza al Circuito Linx fa cadere immediatamente anche l'obiezione più frequente, quando si inizia a pensare a questo tipo di iniziative, il classico

"non ne vale la pena", oppure "ora ho altre priorità". I crediti Linx sono la risposta che serve per far scattare la molla che serve per convincersi finalmente che sia giunto il momento di mettere in agenda anche l'esigenza di rifare l'immagine dell'azienda. Da Marcello Scarfiello si possono affrontare questi investimenti in compensazione con i Linx, il che li rende più sostenibili. Si tratta appunto di investimenti: un'azienda che rinnova la propria immagine e il proprio logo comunica all'esterno la propria voglia di scommettere su se stessa. Fondamentale per apparire convincenti con i propri clienti.

Lo hanno pensato molti iscritti al Circuito Linx che a Marcello Scarfiello si sono già rivolti per le loro esigenze dal punto di vista dell'immagine. L'elenco delle collaborazioni è ricco di nomi noti all'interno del Circuito, ed è trasversale ai settori merceologici. Il rivenditore di materiali edili **Gruppo Edile** di Brugherio, l'agriturismo **Cascina Maddonnina** di Pregnana Milanese, il ricamificio **Selma Ricami** di Gallarate, l'azienda di ICT **Connecting Italia** di Albiate, l'impresa di pavimenti e rivestimenti **Tripodi Srl** di Cermenate, la gastronomia **Casa del Tortellino** di Seregno. Ci hanno creduto, dimostrando che con Linx si può.



La proattività è uno dei segreti del successo Proporsi nel Circuito rende e crea opportunità

Nuovo iscritto e subito proattivo. **Manuten & Clean** è un'impresa di Como che effettua pulizie e manutenzioni di aree verdi, uffici e capannoni industriali.

Entrato da pochi mesi a far parte della grande famiglia della community Linx del Lario, si è già distinta per aver acquisito nuovi contratti, anche continuativi, mostrando di aver subito colto le opportunità che offre il CircuitoLinx.

Tra le relazioni già avviate, si contano quelle con la **Fratelli Clerici** di Luisago, il concessionario **Rivauto** di Como, il centro medico **Villa**



Romanò (nel tondo in alto **Eva Scognamiglio**) di Inverigo, l'hotel **Foresteria La Torretta** di Fino Mornasco, **Vergallo** di Cantù, **Effepi Legatoria** di Busto Garolfo, la carrozzeria **TM Car** di Fino Mornasco. Una rete di nuovi clienti acquisiti grazie ad un'intelligente capacità di offrire compensazioni in Linx. La filosofia è quella giusta: farsi conoscere per farsi apprezzare e farsi ricercare anche in futuro. Il Circuito in questo caso è il motore che permette di stabilire nuove relazioni, la proattività è lo spirito che serve per cogliere al meglio le occasioni.



Nel tondo in basso Francesco Contardo di Manuten & Clean e in foto Giorgio Riva di Rivauto



Syrax nasce dall'esperienza pluriennale di operatori specializzati in vari settori.

Syrax seppur giovane realtà, si presenta al mondo del **facility management** con la capacità di gestire servizi in outsourcing, proponendosi partner ideale per i Committenti che hanno la necessità di affidare esternamente i propri servizi "no core"

SYRAX EROGA UNA MOLTITUDINE DI SERVIZI PER DIVENIRE UNICA INTERFACCIA PER IL COMMITTENTE

NON È AFFATTO FACILE DEFINIRE COS'È LA
"QUALITÀ" MENTRE È FACILE RILEVARNE LA MANCANZA



Sede Operativa
Via Privata Alzaia Trieste 3
20090 Cesano Boscone (Mi)



Sede Legale
Via Paolo Lomazzo 47
20154 Milano (Mi)



Orario Attività
Lunedì-Venerdì 8:00 - 17:00
Sabato e Domenica: Chiuso



Contatti
(+39) 02 35996154
info@syrax.it
www.syrax.it

Team building e case history aziendali: un nuovo format molto partecipato per questo Linking Day a Varese "contro la paura"

Il Linking Day dell'area nord-ovest (Varese, Como, Novara e Verbania) si è svolto nella location della **Tana d'Orso** di Mustonate, il cuore verde a due passi dal centro di Varese. Per l'occasione è stato sperimentato un format innovativo: una mezza giornata, iniziata con una team building experience a cura di **Marco Chiolini** (nel tondo) di **Orion**, un intervento dinamico e partecipato per focalizzare i valori e i principi di fondo del Circuito al di là dell'aspetto relazionale, e conclusa con la presentazione di quattro significative case history aziendali relative al Circuito Linx in altrettanti settori (automotive, edilizia, comunicazione e spendibilità privata con il portale **Viaggiare in Crediti**), raccontate dalla voce dei diretti interessati. Momenti intensi inframmezzati dall'intervento dell'amministratore delegato **Gianluigi Viganò**, improntato allo sforzo necessario per il cambiamento, e dal pranzo conviviale. A fare da colonna sonora alla giornata, la "Canzone contro la paura" di Brunori Sas.

Ecco tutti i partecipanti al Linking Day 2019 presso "Tana D'orso"

• 4M	031619544	• Mekko	031427717
• Assicurazione Siena	0324248575	• Morandi bus Operation	0332831350
• CDO Como	031558018	• Nuove Soluzioni	0331307253
• Bar le colonne	3346725702	• Orion	0323209009
• Bagnolux-Homeled	049700904	• Ottica Luino	0332533864
• Diego Alto fotografo	0299763058	• Pergo	0314446479
• Dimensione Vita	03321507124	• Poliedro Imballaggi	0362862499
• Emisfera	0323586730	• Ottica De La Sauvagere	0362245594
• Free Energies	0331295443	• Progetto duerre	3495314026
• Geneco	03621443673	• Pronto Pulito	0323553246
• Gisella Cremonesi	3477259229	• Rentgate	0514215258
• Gruppo Trenta	0332238731	• Studio tecnico Zampini	0331505052
• ICT Anastasi	0312074859	• Zor.Min.Giardini	3398928576
• Linea Vita Group	3405347150	• Net Team	039511262
• Marcello Scarfiello	3480142163	• Milano Affari	3917070514
• Marco Paracchini	3298970040	• Zeta Office	3666043223



Mario Minoja e Marco Tartari durante l'evento

L'Art Hotel affida in gestione al Cuba 1954 il ristorante Pinocchio ed entra nel Circuito

Tra i nuovi ingressi nella community del Nord-Ovest spicca l'**Art Hotel** (in foto un dettaglio) di Varese, una splendida villa dell'800 ristrutturata con estrema attenzione al comfort e trasformata in struttura ricettiva a due passi dal centro storico di quella che viene definita la "Città Giardino". Il **ristorante Pinocchio**, all'interno dell'albergo, uno dei servizi di qualità che viene offerto alla clientela, è stato preso in gestione dallo staff del **Cuba 1954** (nel tondo in alto lo chef **Francesco Testa**)



L'incontro tra due strutture che fanno della qualità e della capacità di innovare seguendo le orme della migliore tradizione del territorio rappresenta un'occasione unica per rendere l'offerta ricettiva al passo con le richieste di una clientela sempre più esigente, in una realtà come Varese che punta sempre più su un turismo green o business, legato allo sport, al benessere e alla congressistica. Per suggerire il nuovo ingresso nel Circuito, il primo ospite in Linx è stato **Mario Minoja** (nel tondo sotto), l'imprenditore di **Rentgate**, attività di noleggio di veicoli



iscritta al Circuito, che con la sua case history di successo nel settore dell'automotive è stato tra i protagonisti del Linking Day dell'Area Nord-ovest che si è tenuto alla **Tana d'Orso**. Ha avuto modo di scoprire, in anteprima tra gli iscritti al Circuito, anche la leggenda sulle strane "presenze" che abiterebbero l'Art Hotel di viale Aguggiari. Si narra infatti che al-

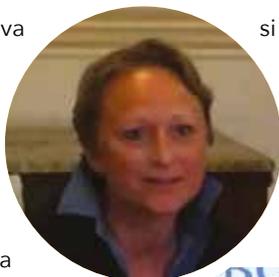
cuni residenti della vecchia villa insistano nell'aggrarsi, come fantasmi, tra i corridoi e le stanze dell'albergo. Sono presenze non moleste ma molto tranquille: una curiosa leggenda che accompagna la struttura varesina e che attirerà gli appassionati del mistero. Resta ancora da capire se le "presenze" abbiano intenzione o meno di iscriversi al Circuito Linx, o se preferiscano rimanere legati all'epoca dei doploni o dei marenghi... Non resta che provare...



L'inaugurazione della nuova sede aziendale: una sfida che coinvolge tutto il CircuitoLinx

Per un taglio del nastro perfetto, BGS si è rivolta a diversi iscritti: WOOW, QBB, Concordia e Merlo

L'inaugurazione di una nuova sede aziendale è una sfida che richiede grandi sforzi ed energie importanti, perché è uno di quei momenti in cui un imprenditore non può commettere errori. Rivolgersi a dei professionisti diventa così indispensabile, ma non si può improvvisare. Il Circuito in questi casi è l'opzione ideale: nella rete delle community Linx ci sono tutte le professionalità che servono per poter centrare l'obiettivo che ci si pone, oltretutto con le compensazioni il peso dell'investimento si spalma nel tempo. Nel caso di **BGS**, azienda iscritta di Romagnano Sesia che



si occupa di sicurezza e impianti antincendio, l'inaugurazione dei nuovi spazi è diventata una sfida che ha coinvolto il CircuitoLinx. Le competenze necessarie per i vari aspetti da seguire in occasione dell'evento sono state reperite

all'interno del Circuito: **Sara Pozzoli** (nel tondo in alto) di **WOOW** per la comunicazione, la **QBB Food Catering & Banqueting** di Novara per il catering, l'**Azienda Agricola Concordia** (nel tondo in basso **Alessandro Possemato**) di Fino Mornasco per i vini e **Merlo Pubblicità** di Besana Brianza per alcune stampe.



In foto Cristiano Borsoi di BGS mentre taglia il nastro all'inaugurazione

Basta una scintilla e in Linx si mobilita tutta la filiera, dal produttore al consumatore

Dalla convenzione tra BGS e ristorante La Giara per la pausa pranzo dei dipendenti entrano in gioco Eden della Frutta e altri iscritti

Una convenzione che mobilita (e nobilita) un'intera filiera. Grazie ai Linx si può.

È quello che è successo nella community di Novara e Verbania. La scintilla è scoccata quando l'ultimo ingresso nel Circuito, il ristorante pizzeria **La Giara** di Romagnano Sesia, ha stretto un accordo con la **BGS**, azienda attiva nel campo della safety (sicurezza e antincendio) che ha sede a 700 metri di distanza, sempre a Romagnano. Una convenzione per la pausa pranzo dei dipendenti di BGS, che a La Giara trovano la comodità di poterci arrivare facendo dieci minuti di strada a piedi, ma anche la qualità di un locale che propone piatti tradizionali con un tocco gourmet. Da questo accordo però sono derivati, a cascata, altri importanti benefici per tutti gli attori. Perché un ristorante che accetta i Linx deve spenderli. E così all'interno del Circuito ha trovato un fornitore per la frutta e verdura come **Eden della Frutta**, (in foto a destra **Claudio Molinari**) che si trova a Casale Corte Cerro, in provincia di Verbania, e che seleziona prodotti ricercati, freschi e genuini, esattamente quel che serve ad un ristorante come La Giara, per poi venderli all'ingrosso e al dettaglio. A sua volta Eden della Frutta, avendo una disponibilità di Linx da rimettere in circolazione, sta avviando una serie di forniture con i produttori locali del settore agricolo che sono iscritti



al Circuito, come **Agripiemonte** di Carmagnola (specializzato anche in prodotti tipici del territorio, tra cui peperoni e asparagi, oltre alla carne di prima scelta) e azienda agricola e vitivinicola **La Bruciata** di Santo Stefano Belbo (Cuneo). Materie prime di qualità direttamente dai produttori, per offrire il meglio ai propri clienti. L'intera filiera dal produttore al consumatore ultimo, quello che si siede a tavola al ristorante, è stata coperta, tutto grazie ad una apparentemente semplice scintilla iniziale: grazie al Circuito Linx, la qualità è garantita in ogni passaggio e le singole attività vengono valorizzate e possono crescere. E i Linx circolano, come è giusto che sia.



In foto da sinistra Alessandro, tecnico di BGS, Tania Migliaro di La Giara, Francesca Marchetti broker di Linx, Cristian Borsoi, titolare di BGS e Maria Migliaro di La Giara

Una relazione tira l'altra: nel Circuito ogni opportunità permette di aprire gli orizzonti

Grazie all'incontro con il **Grotto La Dispensa** dello chef **Carlo Sacco** (nel tondo in basso), la **Woow** di **Sara Pozzoli** incontra la **Netycom** (nel tondo in alto **Claudia Parisi**).

Le relazioni che nascono sotto il segno del Linx aprono per gli iscritti al Circuito un orizzonte di nuove opportunità. È successo quando l'azienda iscritta

Woow di Sara Pozzoli, professionista della comunicazione e della creatività con particolare risalto alle pubbliche relazioni e al posizionamento, è entrata in relazione con il Grotto La Dispensa

di Carlo Sacco, chef/patron già stellato Michelin con il Piccolo Lago di Verbania, un piccolo ristorante di alta qualità nel contesto di Mergozzo, tra il Lago Maggiore e la Val d'Ossola. Un incontro nato dalla volontà di sviluppare a 360 gradi il brand innovativo "Sostanza e basta", che è da sempre il motto del Grotto La Dispensa, oltre ad un progetto di collaborazione con un hotel quattro stelle della zona. La necessità di Sara Pozzoli di esternalizzare la parte di questo lavoro dedicata più specificatamente alla gestione dei social network, che non fa parte del core business di Woow, ha fatto sì che cercasse partnership all'interno del Circuito Linx. Proprio a Verbania c'è Netycom, web agency specializzata in sviluppo web e mobile, web marketing e social media management, perfetta per le esigenze di Sara Pozzoli. Affidata a Netycom la gestione social dei progetti avviati con il Grotto La Dispensa, le due attività hanno a loro volta capito che potevano essere complementari anche su altri fronti. Così adesso, da questa relazione nata sotto il segno del Linx, le due imprese iscritte Woow e Netycom hanno iniziato a sviluppare insieme una serie di collaborazioni con altri clienti anche nel mondo euro. Hanno trovato in Linx, grazie all'occasione fornita dal Grotto La Dispensa, il feeling giusto e la forza per fare squadra, e ora stanno esportando queste caratteristiche anche al di fuori del Circuito per crescere. Dimostrazione che il Linx non è solo un meccanismo difensivo

ma soprattutto un volano per consolidarsi e rafforzarsi e per affrontare con le spalle più larghe e coperte le insidie del mercato che c'è "là fuori".



Condivisione e collaborazione: ecco le parole d'ordine in Linx

Partecipato Aperilinx dal nostro iscritto **Post eat di Pavia**, lo scorso 26 settembre.

Al centro dell'incontro, come sempre, la condivisione e la collaborazione tra imprese, con 4 nuovi possibili ingressi nel Circuito. Tra i partecipanti: **Angologiro Graphic service**, **Coco's Kitchen**, **Connecting Italia**, **Corte Rappis Applicativi Gestionali**, **Creative Soul Digital Marketing**, **Da Dominik**, **Edilcoperture Pavia**, **Komputer King**, **Lux&Relax**, **Milano Affari**, **Naturalmente in borgo**, **Nuova Emmebi Service Mailboxes Pavia**, **Pharmabelief - pharmahappy.com**, **Post eat**, **Red-x racing**, **S.I.F. Centro Clima**, **Spendor**, **Studio fotografico Flavio Chiesa**, **Studio Morabito Cristina**, **Ticino Team Snc**, **Tipografia Popolare**, **Zorzan** (da Novara).



Cultura, lavoro e solidarietà al Piccolo Chiostro di Pavia

Storia, arte, tradizione e solidarietà, in movimento. L'avventura del **Piccolo Chiostro di San Mauro** di Pavia è questo e molto altro. E oggi che i lavori di ristrutturazione sono iniziati grazie al contributo di Fondazione Cariplo e di moltissimi pavesi, il futuro della "cittadella della solidarietà" appare più luminoso. L'associazione, che conta una sessantina di volontari, è nata nel 2015 per valorizzare il complesso della basilica di Santissimo Salvatore e per svolgere attività caritatevoli. "Questo progetto - spiega il parroco don **Franco Tassone** (nel tondo), responsabile per la Pastorale sociale e del Lavoro della diocesi di Pavia - recupera un bene storico e lo restituisce alla comunità.

Questi spazi saranno trasformati in luoghi di arte, cultura, carità e lavoro". Tra le varie attività, come il dormitorio femminile, il centro di ascolto, l'armadio e la mensa del fratello, si lavora per creare degli spazi da destinare a un hub delle imprese del terzo settore e non solo, per favorire l'incontro tra profit e no profit.

Il Piccolo Chiostro si è associato al Circuito fin dalla prima ora. Del resto, la creazione

di relazioni e l'attenzione all'economia locale sono tratti distintivi della linking economy. Valori che, sebbene laici, hanno molto in comune con la filosofia cristiana. "In questo luogo militare (l'edificio fu a lungo "caserma Rossani" ndr) - spiega don Franco - oggi sosteniamo un progetto in cui si riconosce la nostra comunità".

Oltre alla collaborazione con la scuola di restauro dell'Accademia di Brera, il Piccolo Chiostro si accinge a diventare una fucina di lavoro e umanità strettamente connessa alla città in cui è sorto attorno al 660 d.C. per volontà del re longobardo

Ariperto che qui fondò il suo mausoleo dinastico. La sfida è lanciata, su tutti i fronti: dal recupero edilizio (avviato ma bisognoso di fondi per continuare) a quello umano e sociale, con decine di attività che necessitano di sostegno costante. Molti hanno donato o devoluto il 5x1000 o si sono associati, ma per dare una mano al progetto

sarebbe utile anche acquistare un regalo di Natale. Dal 23 novembre al 22 dicembre sono aperti i Mercatini: tanti prodotti solidali tra cui scegliere, rigorosamente, a kilometro zero.



L'Associazione Artigiani di Pavia si apre a tante nuove partnership sul territorio

Siglato un contratto di 5 anni con Tecnoteam per i servizi informatici

Cinque anni di fornitura e assistenza informatica con canone mensile in compensazione al 50%. L'accordo, con la fornitura di server, client, stampanti multifunzione e molto altro, è stato raggiunto tra **Tecnoteam Pavia** (nel tondo sopra **Alberto Milanti**) e **Associazione artigiani e piccole imprese di Pavia e Provincia** (nel tondo sotto **Massimo Corbella**) e apre di fatto a nuove convenzioni e partnership con le numerose aziende iscritte al Circuito, utili ad agevolare e creare opportunità ai singoli associati. La fiducia degli artigiani nella linking economy,

del resto, si evince anche da altre azioni concrete, come la possibilità di pagare la quota associativa (150 linx) e i propri servizi con altissime percentuali di compensazione.

Tra le collaborazioni già avviate con successo ricordiamo quella con **TDP Lombardia**, grazie a cui l'Associazione ha introdotto il servizio di controllo accessi aziendale: un'opportunità che ora potrebbe essere offerta agli artigiani iscritti sotto forma di convenzione. Così, anche i servizi di **Connecting Italia**, con cui sta lavorando ad un accordo per la gestione della connettività aziendale.



Il colorificio Guasconi incontra i clienti dell'area Lomellina

A Cascina Scova Andrea Besostri ne ha presentate... di tutti i colori



di nuovi prodotti decorativi.

Andrea Besostri, titolare del noto negozio di via Campari, ha risolto in un batter d'occhio la sua necessità: è bastata una telefonata al broker per individuare la location ideale negli ampi e accoglienti spazi dedicati agli eventi del resort di via Vallone. Andrea collabora con soddisfazione con le imprese del Circuito che offrono servizi di tinteggiatura, come **Stefano Gandini** e **Ideal Color** di **Massimo Liri** (nel tondo a sinistra). Tra i suoi clienti ci sono diversi associati, da **ASF Group**

Il 10 ottobre molti clienti del **Colorificio Guasconi** si sono incontrati presso **Cascina Scova** a Pavia per un evento di presentazione



DG Pneus, da **Maestri Gomme a Post Eat** (nel tondo in centro in alto **Maurizio Vallati**) passando per **Carrozzeria Europa** fino ad arrivare a **Dibi Beauty Center**. Andrea è inoltre riuscito a trovare flussi continui

di spesa con **Acquaviva** (nel tondo al centro in basso **Evelina Sigalini**) e **Connecting Italia**, e per spese di vario tipo: oltre a Cascina Scova e **Tipografia Popolare**, ha acquistato una cucina attrezzata 100% linx da **Milano Affari** e ha già prenotato la cena natalizia nella suggestiva location del **Puravida**.

A proposito di Natale, per i suoi cesti ha deciso di acquistare lo zafferano dall'azienda **Aiachini Luigina** (nel tondo a destra) e il riso Carnaroli dall'azienda **Castellotti**.



Grazie a Edilcoperture la filiera edile è ancor più completa

Dopo l'intervento di impermeabilizzazione del tetto presso **EdiArt** (nel tondo in alto a destra **Massimo Tognoli**) e quello di suddivisione degli uffici dello **Studio Cristina Morabito**, la fine del



2019 per **Demis Franchini**

(nel tondo sotto) e la sua azienda **Edilcoperture Pavia** è davvero fitta di incontri e nuovi spunti di collaborazione. Grazie al fattivo supporto dei broker, Demis ha appena concluso una serie di sopralluoghi per conoscere le esigenze dei clienti e fornire il preventivo più preciso.

Tra questi, **S.i.f. Centro Clima** (con cui è nata un'ottima collaborazione), il gommista **DgPneus** di Voghera ed **Emisfera** di Verbania, che offre servizi per la connettività. "I lavori edili - spiegano i broker - rispetto ad altri servizi necessitano di tempi più lunghi per essere concretizzati: occorre pazienza e fiducia e si verrà ripagati". Demis, tra l'altro, sta

sfruttando il Circuito anche per varie spese come con **DibiCenter**, l'azienda agricola **Teti Domenico**, l'assicurazione **Ticino Team** (nel tondo in alto a sinistra **Antonio Cicerale**), la **Parafarmacia il Caduceo** e le **Autoriparazioni GMG**. "Sono molto contento - spiega Demis - anche se sono iscritto solo da pochi mesi si sta creando un bel giro di lavoro e stiamo facendo anche preventivi importanti. La collaborazione con le imprese del Circuito è ottima!"



Ecological va a Mantova per un'importante commessa

Gli artigiani di Belgioioso hanno ridato nuova vita a antoni e finestre

Antoni e finestre come nuovi per l'iscritto di Mantova **Translation Agency**, che grazie alla maestria di **Ecological** (nel tondo sopra **Stefano Beltrame**) ha potuto dare un volto nuovo alla sua proprietà. **Massimo Ferrari**, titolare dell'azienda con sede a Belgioioso, ha ottenuto e portato brillantemente a termine un'importante commessa da oltre 15mila euro in compensazione al 100%. Massimo



Gandolfi di **Tipografia Popolare, Lux&Relax** e **Mattia Maestri Gomme**, ma grazie all'incessante lavoro della sala broker è riuscito ad ottenere questo importante lavoro.

si occupa da oltre 20 anni del recupero dei manufatti in legno, dai mobili agli infissi fino alla carpenteria. Fino ad oggi, il nostro artigiano aveva svolto piccoli lavori per alcuni iscritti come **Ezio**



Carlo Gualazzi titolare di Translation Agency

Passato, presente, futuro Linx: le community dell'Est Lombardia danzano sotto la pioggia

Alla Cascina del Sole il Linking Day con gli iscritti delle province di Bergamo, Brescia, Cremona e Mantova

Linking Day bagnato, Linking Day fortunato? Si è svolto sotto il diluvio l'appuntamento rivolto alle community di Bergamo, Brescia, Cremona e Mantova.

Una cinquantina gli iscritti che si sono ritrovati soprattutto per fare relazione a tavola, visto che il tempo inclemente ha suggerito di ridurre all'osso il programma della sera-

ta - aperitivo e cena con il punto della situazione fatto dall'amministratore delegato **Gianluigi Viganò** con il suo intervento motivazionale. Ma è stato comunque un successo, grazie al calore della location del **Cascina del Sole Ristoranch** di Carobbio degli Angeli (Bergamo) e all'accompagnamento dei vini della azienda vitivinicola **Lo-**

catelli Caffi di Chiuduno in Valcalepio.

Curiosità: tra i partecipanti al Linking Day c'erano uno degli iscritti della prima ora, **Luca Fagnani**, ma anche l'ultimo arrivato nel Circuito, il **Birrificio Agricolo Pagus** di Rogno (Bergamo). Segnale emblematico della continuità del Circuito Linx, tra passato, presente e futuro.

Ecco tutti i partecipanti al Linking Day 2019 presso "Cascina del Sole Ristoranch" del 14 novembre

• All'asta tutto	0307821225	• Duesse Adv	0302382725	• Rebecchi Vivai	030713133
• Assikarim	035299833	• Europence	0350952211	• S. Fischetti	035203480
• Autovalle	0306801756	• Fabric Design	3357843924	• Semplicedente	030295580
• Brixia	3497590285	• Farwel	0305280092	• Stefani Marchesi	3932782387
• Cascina del Sole	035954042	• La Terza Piuma	3492632871	• Studio Legale Mapelli	0350173471
• Cascina Garzaga	037674281	• Locatelli Caffi	035838380	• Tetrix	3488206165
• Citylog	0350390858	• Net team	039511262	• Translation Agency	037674281
• Creativity Associati	0303533415	• NFA Group	0302680481	• Unite Telecomunicazioni	0302500912
• Devon	3482442225	• Ottica Arrighini	0302701211	• Up	0305282259
• Direzione Digitale	3925695843	• Pagus	3486886121		
• Dott. Grazioli	0302425575	• RB broker	3496410898		



Un ingrediente in più per eventi di successo è la collaborazione degli iscritti al Circuito

L'evento **Arti Fluide** organizzato da **Alpori Festa** ha visto il contributo di tante imprese iscritte a Linx

Alpori Festa è un'attività di distribuzione di bevande con sede a Brescia e da un anno a questa parte iscritta al CircuitoLinx. Per promuovere la propria attività, mettendo in luce di fronte a clienti e fornitori alcuni partner d'eccezione presenti nel suo catalogo (tra questi molte etichette di vino e di birra), nel mese di ottobre ha organizzato un innovativo evento, intitolato **Arti Fluide**, un happening del food&beverage rivolto agli addetti del settore Ho.Re.Ca, nelle sale dell'esclusiva location di Villa Borromeo, a Cassano d'Adda in provincia di Milano, con il suo meraviglioso parco secolare a fare da spettacolare contorno della manifestazione.

Tra vini di classe,

birre artigianali, risotti di chef stellati e street food, con gli stand a disposizione degli sponsor, ad **Arti Fluide** ce n'era per tutti i gusti. Per **Alpori Festa** un risultato importante e d'orgoglio che è stato possibile grazie ad un investimento significativo sul proprio lavoro e sul proprio brand. Un'operazione che aveva un ingrediente spe-

ciale in più per avere successo: la community del CircuitoLinx, che ha permesso ad **Alpori** di pagare una parte della spesa in Linx, per rendere più sostenibile l'organizzazione dell'evento. In questo modo sono state coinvolte alcune competenze specialistiche presenti nelle community di Linx, che si sono affiancate a quelle della stessa

Alpori Festa: **Barbara Ferrazzi** di **Beta Service**, iscritta di Brescia, ha seguito l'organizzazione dell'evento a 360 gradi; la **Promoline** di Merate (Lecco) ha fornito i gadget per la manifestazione (shopper griffate e altro); infine la **Runpost** di Momo (Novara) si è occupata del volantinaggio per la pubblicazione dell'evento in tutta la Lombardia.



La pittrice Penelope Moore con Barbara Ferrazzi di Beta Service e un'ospite dell'evento

Il giardino in terrazzo: da un sogno alla realtà

Tutto il merito è della spendibilità privata dei Linx, come hanno dimostrato **Devon** e **Vivai Rebecchi**

C'era un terrazzo da sistemare e rendere più verde: grazie al Circuito Linx quel sogno è diventato realtà. E ora nel terrazzo ci sono piante e fiori che ne hanno cambiato radicalmente il volto. Un restyling verde che è stato reso possibile dal meccanismo della compensazione su cui si basa il Circuito. Perché **Claudio Galdi**, titolare della **Devon Srl**, impresa di Bergamo attiva nell'editoria, marketing e comunicazione, probabilmente avrebbe aspettato ancora un po', prima di concretizzare l'idea che gli frullava in testa, di dare nuova vita a quel terrazzo di casa sua. Ma quando gli si è affacciata la possibilità di utilizzare i credi-

ti Linx in compensazione, ecco che quel preventivo ha assunto una nuova connotazione. La **Vivai Rebecchi** di Chiari, in provincia di Brescia, azienda che si occupa di progettazione, realizzazione e manutenzione di giardini, parchi ed aree verdi (oltre a tante altre cose che gravitano attorno a questo settore), ha infatti offerto a Claudio Galdi la possibilità di compensare il lavoro al 50% in Linx. Un'occasione da non perdere. E così Rebecchi ha progettato il nuovo giardino sul terrazzo di casa Galdi e lo ha messo in opera, con reciproca soddisfazione di entrambi i contra-

enti, che poi si sono ritrovati a condividere lo stesso tavolo al Linking Day di Bergamo e Brescia. La spendibilità privata dei crediti è uno dei punti di forza di Linx: quelli acquisiti con la propria impresa possono infatti essere reimmessi nel Circuito anche sotto forma di acquisti privati.



Nelle foto il terrazzo di Claudio Galdi trasformato in giardino pensile e nel tondo il titolare di Rebecchi Vivai, Sergio Rebecchi

I nostri numeri

al 10/12/2019

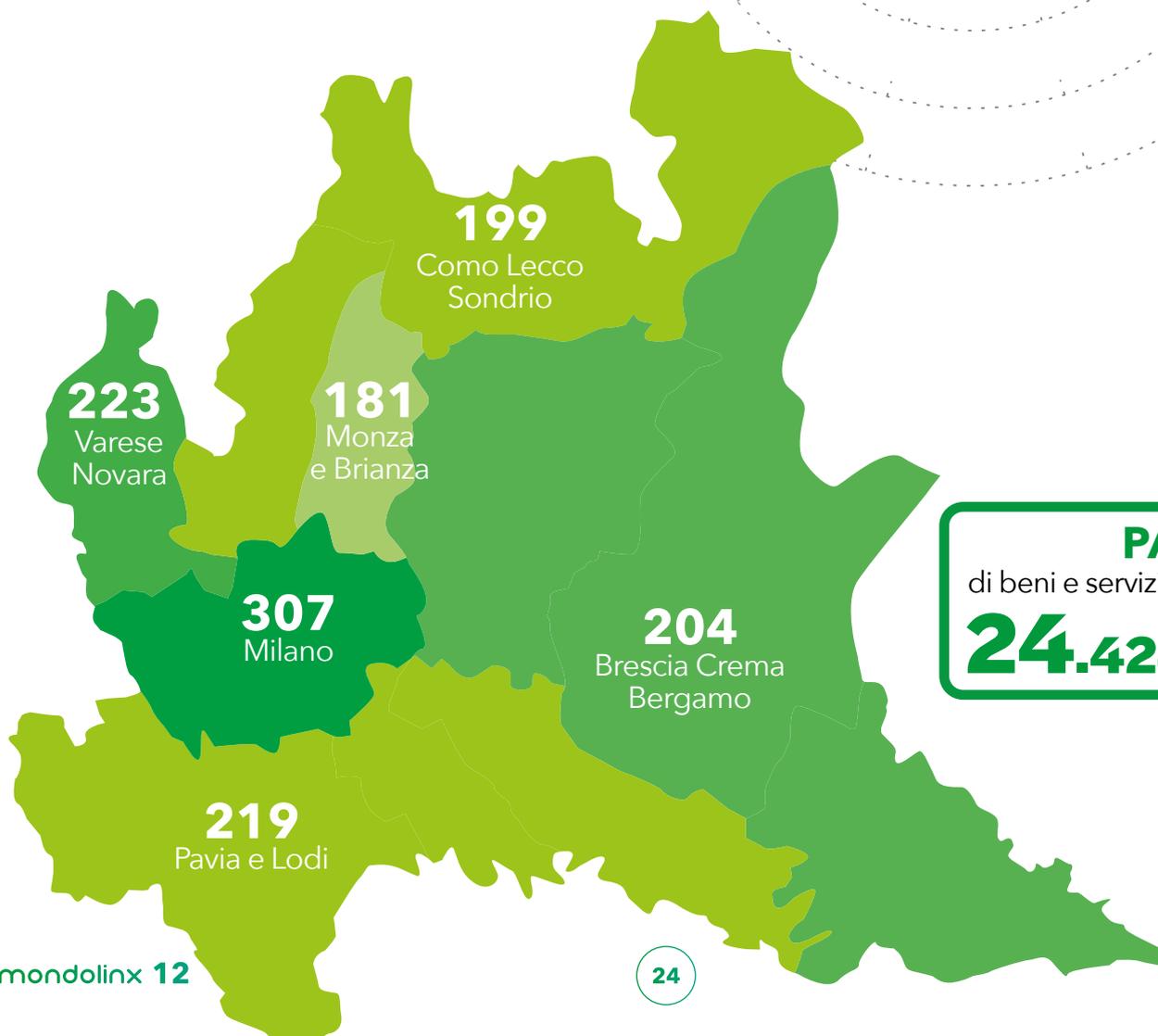
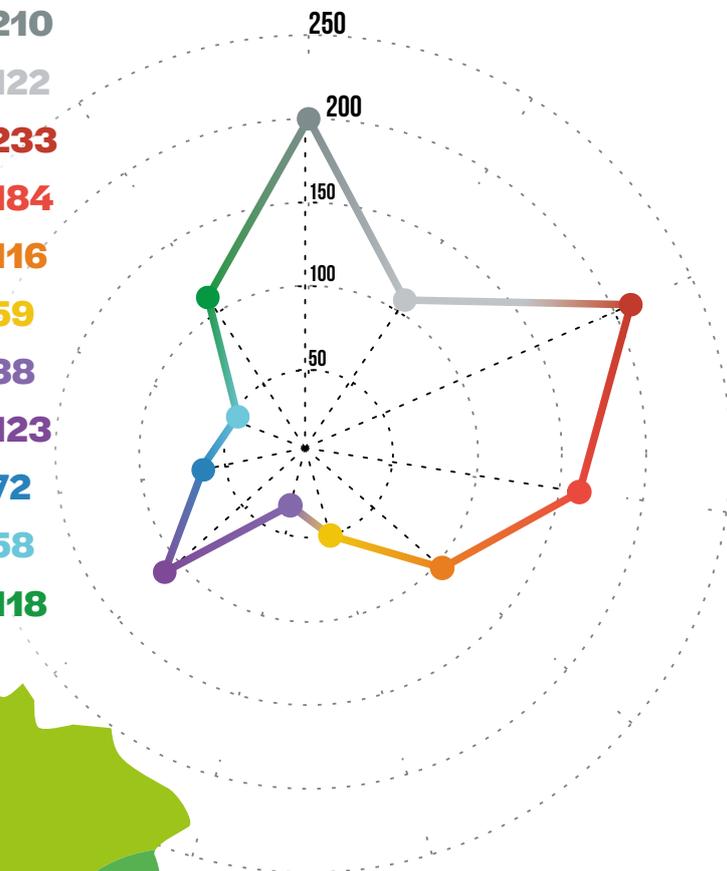
AZIENDE

1.333

COLLABORATORI

866

Alberghi&Ristoranti Alimentari Spa&Vacanze	210
Salute&Benessere Svago Abbigliamento Accessori	122
Libere professioni Risorse Umane Formazione	233
Edilizia Impiantistica Immobiliare	184
Automotive Assicurazioni Trasporti Spedizioni	116
Servizi e Prodotti per l'ufficio Imprese di Pulizia	59
Associazioni d'impresa No profit Coworking	38
Marketing Pubblicità Editoria Grafica Gadget	123
Informatica Hi-tech Energia Telefonia Sicurezza	72
Stampa Tipografia Legatoria Imballaggi	58
Arredamento Restauro Complementi d'arredo	118



PANIERE
di beni e servizi acquistabili
24.424.800

Aziende per classe di fatturato	Aziende	%	Fatturato
Fino a 100.000€	631	48%	17 mil
Da 100.001€ a 200.000€	144	11%	23 mil
Da 200.001€ a 500.000€	236	18%	83 mil
Da 500.001€ a 1.000.000€	141	11%	111 mil
Da 1.000.001€ a 3.000.000€	122	9%	217 mil
Oltre 3.000.001€	59	3%	488 mil
	1.333		939 mil

Aziende per classe di dipendenti	Aziende	%	Dipendenti
Fino a 2	682	51%	840
Da 3 a 5	255	19%	989
Da 6 a 10	193	14%	1.521
Da 11 a 20	116	9%	1.666
Da 21 a 50	61	5%	1.933
Oltre 50	26	2%	3.305
	1.333		10.254



L'esperienza di Sardex presentata in un libro

Un'altra economia è possibile: un appello che si leva da Piazza Affari. È stato presentato nella sala Gialla della Borsa di Milano, luogo quanto mai simbolico, nell'ambito della manifestazione Bookcity, il libro **"Una moneta chiamata fiducia"**, che racconta l'esperienza del Sardex, la moneta complementare che ha rappresentato uno dei principali modelli di ispirazione del CircuitoLinx. C'eravamo anche noi tra il pubblico, ad ascoltare l'autore del libro, il giornalista e documentarista **Daniel Tarozzi**, dialogare con un panel d'eccezione, formato dalla presidente di Banca Etica Anna Fasano, dal co-founder di Sardex Giuseppe Littera e dalla saggista ed economista Loretta Napoleoni. Il libro non parla solo di Sardex,

ma ripercorre tutta una serie di sistemi economici che si sono sviluppati nell'ambito della cosiddetta "economia della fiducia", da Banca Etica alle Mag, dalle Bcorp all'economia per il bene comune, per poi arrivare ad approfondire l'esperienza di Sardex, paradigma di un altro modo di fare economia che non è solo bello e filosoficamente vincente, ma che funziona. Proprio come Linx e gli altri circuiti di credito circolare che si sono sviluppati in questi anni in Italia. Nel quartier generale del CircuitoLinx sono arrivate diverse copie del libro "Una moneta chiamata fiducia": possono essere pagate in Linx e ordinate scrivendo una mail all'ufficio marketing: francesca.vigano@circuitolinx.net.

Prosegue la rubrica dedicata ai consigli per migliorare il nostro stato armonico. Uno degli obiettivi della rete Linx è quello di far aumentare la qualità dei rapporti fra gli imprenditori; per questo abbiamo chiesto a Mario, un caro amico, di scrivere per noi una serie di riflessioni su cui confrontarci.

Dolore: frutto del non sapere e dell'ignoranza

L'ignoranza è una condizione, uno stato che è presente in ogni essere umano. Ne sono immuni solo i saggi e i santi; qualche decina di persone, volendo essere generosi, su una popolazione mondiale attuale di circa 7 miliardi e 300 milioni.

Secondo il Buddha il dolore nasce dall'ignoranza: è questo l'inizio del suo insegnamento, avvenuto circa 2500 anni fa che fa risalire all'ignoranza tutti i problemi, le difficoltà e appunto le sofferenze che ogni essere umano si trova ad affrontare nella vita. Anche il Cristianesimo ne parla ovviamente, ma con modalità diverse insistendo più sull'aspetto risolutivo della sapienza che è il grande messaggero di Dio, e che rappresenta la medicina che annulla lo stato di ignoranza e della fede in Dio come mezzi per affrancarsi dalle conseguenze dello stato di ignoranza. Anche altre dottrine ne parlano, ma a mio avviso l'immediatezza della affermazione buddista è veloce nell'evidenziare il pericolo che corre ogni essere umano quando dimentica che ogni sua sofferenza ha origine da quello che non sa e che invece dovrebbe sapere.

La domanda allora diviene: "cosa è l'ignoranza, da dove viene e come combatterla?", viene da "ignorare", non sapere.

È chiaro che il sapere è molto vasto e non è richiesto all'essere umano di sapere tutto, ma gli viene chiesto di sapere come condurre la sua azione nel sociale in cui è immerso (famiglia, amici, conoscenti, estranei, lavoro, luogo di residenza e all'esterno del luogo abituale di residenza...).

Per preparare un nascituro in Italia come in Europa ed in altri luoghi della Terra **ad inserirsi nel sociale umano nel quale si trova immerso, occorrono diversi anni variabili da un minimo di quindici ad un massimo di venticinque/trenta.** Un tempo rilevante che copre da un quinto ad un quarto della sua aspettativa di vita (nel mondo animale l'inserimento di un nascituro avviene a volte immediatamente o, nei casi più lunghi come quello degli orsi, dei leoni... al massimo arriva a due anni n.d.r.). In questo lasso di tempo **il nuovo essere umano,** principalmente attraverso la scuola e gli insegnamenti familiari, **apprende conoscenze che gli dovrebbero consentire di diventare autonomo sul piano economico e inserirsi nel tessuto sociale** per affrancarsi totalmente dalla dipenden-

za familiare.

Pur essendo questo un processo comune a tutti, i risultati finali risultano differenti perchè differenti si manifestano gli apprendimenti a parità di tempo dedicato. Questo accade anche perchè i genitori, gli insegnanti e tutti coloro che vengono a contatto con i primi anni di vita di un essere comunicano, con la loro presenza, insegnamenti e comportamenti di diverso livello che sono il riflesso di quello che sanno e di quello che ignorano. **L'elemento fondante per giungere ad un buon livello di conoscenza è la volontà di capire, di apprendere andando oltre gli insegnamenti ricevuti dalla famiglia e dai vari livelli scolastici dedicando tempo a una ricerca** che sovente è poco o niente insegnata sia in famiglia sia nei vari ordinamenti scolastici e che chiamiamo comportamento.

Quando ci presentiamo in luoghi conosciuti o nuovi, veniamo a contatto con persone conosciute o fino allora mai incontrate; **in ogni contatto con altri la nostra persona viene definita dal comportamento che manifesta** che contiene diversi elementi: l'attenzione o la disattenzione, l'educazione o la maleducazione, la gentilezza o la

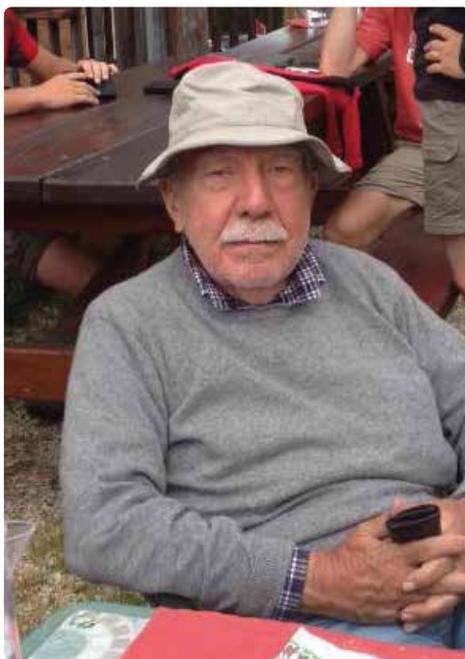
sua assenza, la conoscenza della materia trattata o la sua ignoranza, il garbo o la violenza, il linguaggio gentile o scortese.

Se riflettiamo su questi aspetti troveremo che questo è il messaggio che porta la nostra presenza, ma interessante sarebbe che ogni individuo fosse consapevole del motivo o meglio dei valori che con la parola e soprattutto con l'azione vuole comunicare all'esterno. Come li ha scelti? **Sulla base di quali convinzioni perviene poi a produrre la parola o l'azione?**

Le convinzioni di ciascuno di noi hanno due provenienze: la sapienza e appunto l'ignoranza. Questo è il punto centrale che determina la buona o la cattiva qualità della vita: pochi sono coloro che indagano sulla origine e l'intenzione che produce la propria parola e la propria azione e dunque lasciano spazio a qualsiasi convinzione, ritenendole tutte buone e lasciando così parlare e agire quelle sbagliate, quelle dettate dall'ignoranza. Non esistono persone perfette che non portano disarmonia (quella prodotta appunto dalla loro ignoranza), esistono coloro, pochi, che tendono a ridurre la negatività della loro ignoranza poiché, sapendo di averla, stanno attenti a non cercare nella parola e nell'azione continuamente il proprio tornaconto, caratteristica principale dell'ignoranza.

Noi tutti cerchiamo di essere importanti, di avere attenzione da parte dell'esterno nei contatti quotidiani, ma raramente ci chiediamo come ottenerli. Li desideriamo e a volte li compriamo con atteggiamenti che non sono il frutto della nostra verità, di ciò che pensiamo o sentiamo veramente, ma soddisfano solo il desiderio egoistico di vivere bene con noi stessi. **Gli altri, il mondo esterno vengono cercati e utilizzati per stare bene noi: questa è ignoranza.**

Per vivere bene dobbiamo solo cercare di agire armonicamente, questo implica un'azione che è il più possibile lontana dalla ricerca del vantaggio personale e che per essere totalmente armonica deve esserne completamente assente. Tutto il resto, attenzione, importanza e anche denaro vengono da soli. Questo insegna la sapienza.



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

Un benvenuto agli ultimi iscritti Linx!



Az. Agricola Patrone
Domodossola (VB)

Azienda vitivinicola

3246126355
edoardo@edoardopatrone.com



Bonnell Macchine ufficio
Ponderano (BI)

Macchine ufficio e stampanti

3355452146
info@bonnell.it



LIFE IS DANCE

Calzaturificio Montenovo
BGrottammare (AP)

Calzature

3913286190
moecoshoesltd@outlook.it



Dorsi
Varese (VA)

Parrucchiere, centro estetico

0332236998
r.dorsi@gruppodorsi.it



G.P.A. Milano
Bresso (MI)

Impresa edile

026437120
info@gpa-milano.it



Pittore G. Videographer*
Vercurago (LC)

**Fotografia, Reportage, Video
Riprese Aeree e Eventi**

338 6282464
beppe.fotografo@gmail.com



House 4 All
Carate Brianza (MB)

Agenzia immobiliare

03621482371
info@house4all.it



Paracchini Video Pub.
Novara (NO)

**Storytelling
e comunicazione**

3298970040
paracchinilab@gmail.com



NFA Group

Leno (BS)

**Medicina e sicurezza
sul lavoro**
0302680481
emanuele@nfagroup.it



Pergo

Senna Comasco (CO)

Consulenza aziendale
0314446479
info@pergo.uno



Red-X Racing

Cura Carpignano (PV)

**Associazione dilettantistica
motocross**
3385490387
clientiredx@gmail.com

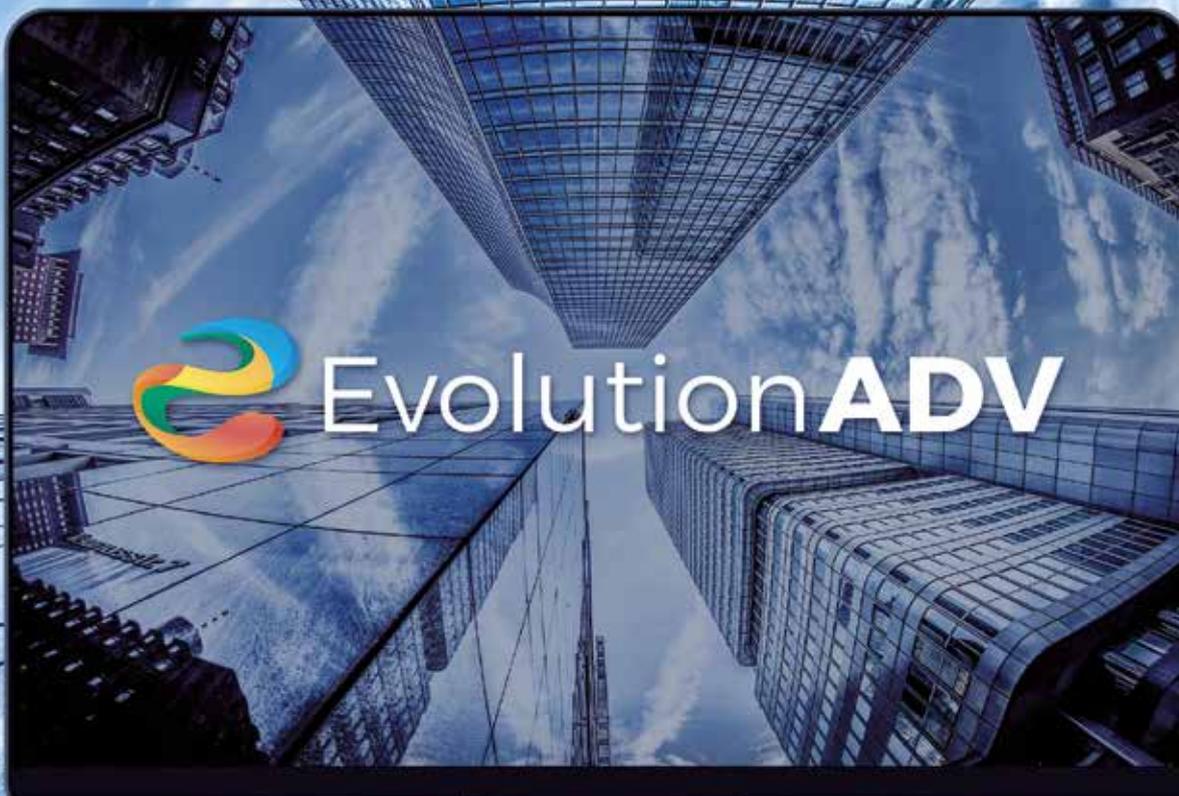


S. Fischetti - Shopper

Curno (BG)

Shopper e sacchetti
035203480
info@fischettisusanna.it

*errata corrige: nel numero 11 di MondoLinx sono stati riportati dei contatti errati. Ci scusiamo con i coinvolti per l'errore



OFFERTA RISERVATA ALLE AZIENDE DEL CIRCUITO LINX

- Formato: 300x250 Desktop e Mobile
- 1.000.000 di impression: durata 2 settimane
- Targeting a livello geografico: nazionale, regionale o provinciale
- Creazione dei banner in omaggio: 3 creatività



Prezzo di listino: 5.000€

Prezzo per gli iscritti al Circuito Linx: 3.000€ (50% Linx)

I vantaggi di investire sul circuito Evolution ADV

- Azienda leader nel mercato Programmatic in Italia
- Oltre 100 siti altamente qualitativi (News, Finanza, Intrattenimento, Spettacolo, Cucina, Sport)
- Performance ai massimi livelli del settore (Viewability e Tasso di Clic)
- Varietà dell'offerta (Banner display, annunci nativi, spot video, iniziative editoriali)
- Reportistica chiara e trasparente
- Alto ritorno sull'investimento rispetto ai canali tradizionali

Per informazioni contattare:



Michele Carbonara
e-mail: michele.carbonara@evolutionadv.it
telefono: +39 392 0402953

Evolution ADV
Piazza Luigi di Savoia, 22
20124 Milano