

mondo in x7
nessun uomo è ricco in una comunità povera

58.511
strette
di mano



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

Quello che *non* siamo ci dice quello che siamo



Inizia il quinto anno della nostra storia. Nel tempo trascorso e nelle cose fatte e dette è emerso con chiarezza quello che siamo. Anzi direi che per tutti appare sempre più chiaro quello che non siamo. Non siamo una criptovaluta; non siamo una piattaforma di pagamento; non siamo una banca; non siamo un'associazione di imprese; non siamo un'agenzia di pubblicità; non siamo dei venditori di marketing; non siamo la soluzione facile ai nostri problemi; non siamo la scorciatoia; non siamo una fin-tech; non siamo una idea rivoluzionaria in internet... e allora, direte Voi, cosa "capperi" siamo?

Siamo un gruppo di imprenditori uniti da una visione comune: solo con la condivisione è possibile superare la crisi strutturale che stiamo vivendo. Imprenditori che hanno maturato l'idea che solo recuperando economicamente (e non solo) il "contesto" nel quale ci muoviamo possiamo costruire un futuro migliore per le nostre imprese.

Da qui nasce l'idea della Linking Economy. La convinzione che nessun uomo è ricco in una comunità povera. La certezza che anche NOI, tutti Noi, abbiamo la responsabilità della nostra comunità e del nostro territorio. Una responsabilità che possiamo (anzi dobbiamo) soddisfare in molti modi: volontariato, aiuto a chi ha bisogno, attenzione al concetto del riciclo dei rifiuti, partecipazione alla vita pubblica. Noi imprenditori oltre a queste responsabilità come cittadini ne abbiamo una altrettanto importante: preoccuparci che la nostra impresa metta in atto tutte le azioni tese a difendere e potenziare la ricchezza dei territori che ci stanno intorno.

Ecco quindi l'idea di condividere le no-

stre "produzioni" scambiandoci nella piattaforma LINX che produrrà un effetto controvento mantenendo le risorse economiche e finanziarie all'interno della Comunità locale. Ogni volta che vendiamo o compriamo nel circuitoLinx facciamo una azione attiva nella direzione della difesa del territorio e della valorizzazione della sua economia.

Come noterete ho parlato di imprenditori e non di imprese, perché questo credo che sia la strada giusta. Quando parliamo di modificare i rapporti fra di noi, non possiamo esimerci dal riportare le relazioni da un contesto "digitale e freddo" ad uno "personale e caldo". Fatto di incontri, di uomini, di emozioni. Fatto di strette di mano che costruiscono nel tempo quei rapporti di fiducia su cui è possibile costruire il futuro.

E questa rimane la sfida principale: ritornare a creare una rete di relazioni fra uomini/imprenditori che si sfidano nel mercato ma che sanno stare nelle regole che si sono dati. Uomini che non scordano i territori che li hanno "coltivati" e a cui spesso devono tutto.

Insomma imprenditori che ricordano che un uomo vale quanto la sua parola.

In prima pagina abbiamo voluto fare un fondo costruito sui mille nomi che compongono la nostra rete. Mille imprenditori che in quattro anni hanno fatto oltre 58.000 strette di mano concludendo affari, ma determinando anche un'azione circolare delle risorse.

Allora concludo con una calorosa stretta di mano.

Una stretta vigorosa che vuole trasmettere fiducia negli altri e nel futuro.

Gianpiero Lanza

mondolinx 7
Periodico degli iscritti al Circuitolinx.net

Sommario

3 Editoriale

4 Parliamo di noi

I numeri del Circuito

7 I nostri iscritti

8 Approfondimenti

10 Case History

Natale in Linx 2018

Le nostre Community

13 Monza e Brianza

15 Milano

18 Lario

20 Varese e Novara

22 Pavia

24 Bergamo - Brescia - Crema

26 Riflessioni

La ricerca dell'amore e dell'armonia

27 Il consiglio del broker

Gli incontri "One To One"

Editore:

Edimen Srl

Segreteria di redazione:

redazione@circuitolinx.net

Editing e Marketing:

Francesca Viganò

marketing@circuitolinx.net

Andrea Meschiari

grafico@edimen.com

Responsabile pubblicità e commerciale:

Alessandro Zacconi

Amministrazione e abbonamenti:

Linda Vertemati

amministrazione@circuitolinx.net

In redazione:

Caterina Canale, Roberto Gaiba,

Felice Falbo, Francesca Marchetti,

Valentina Missaglia, Giancarlo Robutti,

Giada Sarubbi, Stefania Tonelli.

Hanno collaborato:

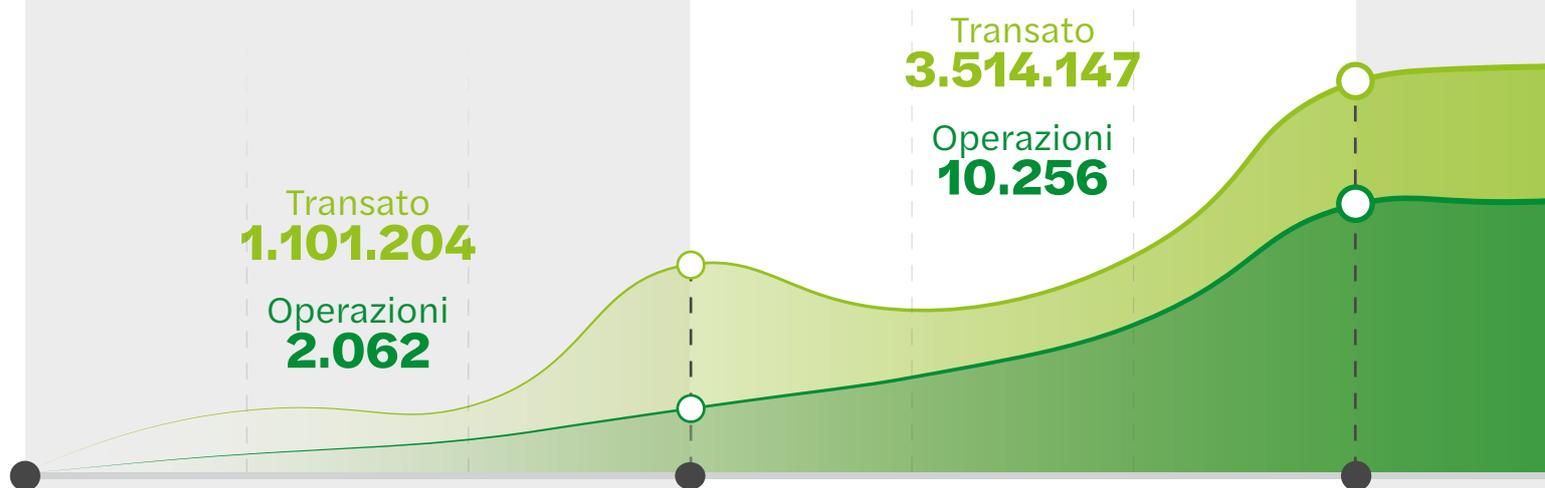
Giacomo Bettariga, Carlo Bianchi,

Mauro Ponciroli.

Stampa:

Grafica Novarese - Via Marelli, 2
San Pietro Mosezzo (Novara)

4 ANNI dei nostri numeri



2015

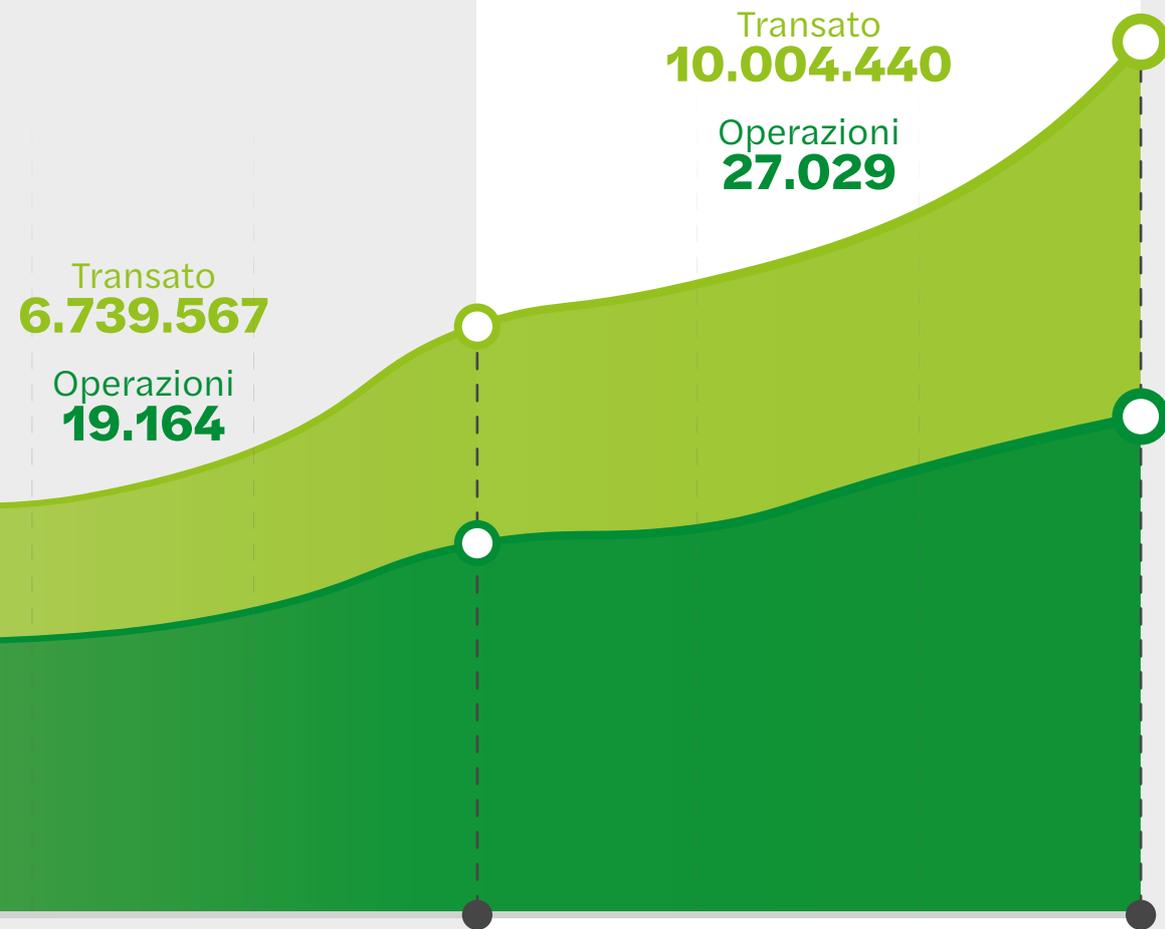
2016

183

521

4.34 M

13.2 M

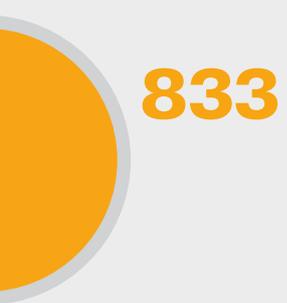


TRANSATO
TOTALE DAL 2015:
21.359.358

OPERAZIONI
TOTALI DAL 2015:
58.511

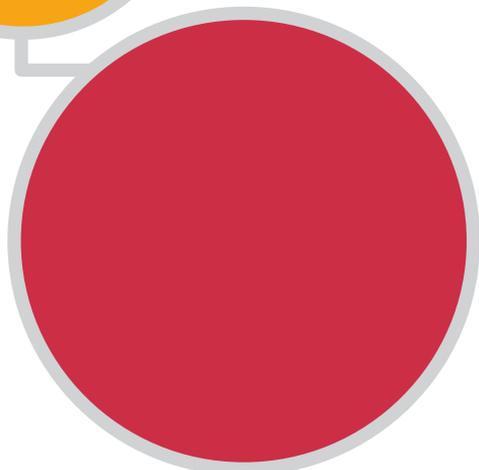
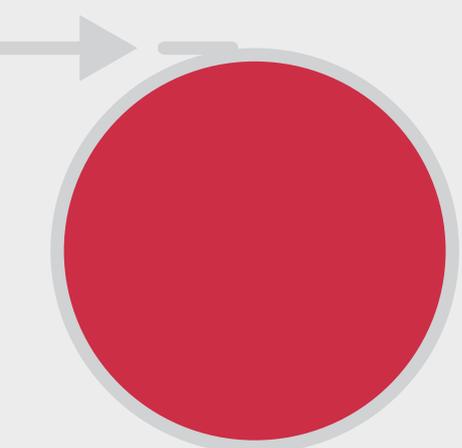
2017

2018



AZIENDE
ISCRITTE NEL CIRCUITO

Numero totale di Partite IVA
iscritte al CircuitoLinx
al 31 dicembre ogni anno



PANIERE
DI BENI E SERVIZI

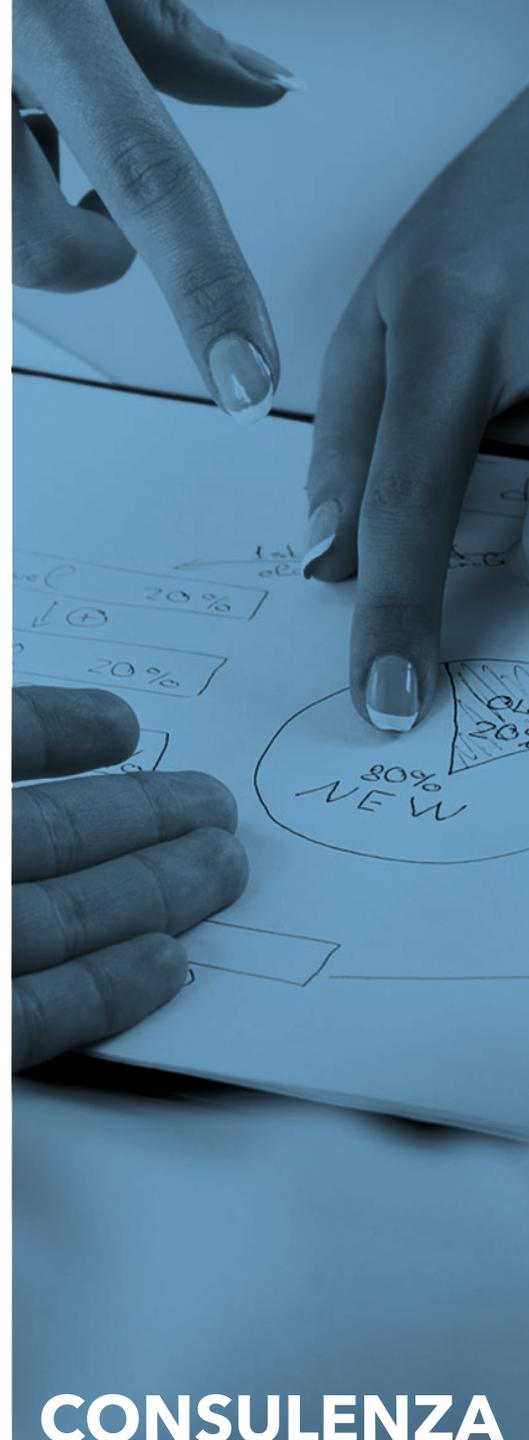
Insieme di beni e servizi
messi a disposizione dagli
iscritti all'interno del Circuito



SICUREZZA



FORMAZIONE



CONSULENZA

D. & C. Consulting S.R.L.

Sicurezza sui Luoghi di Lavoro
Formazione Qualità

I corsi di **FORMAZIONE GENERALE**
e **SPECIFICA** potranno essere pagati al
100% in Linx.

Canegrate (MI), Via Garibaldi, 57 • Busto Arsizio (VA), Viale Duca D'Aosta, 15

Tel. 0331/075080 • Fax. 0331/075265 • Cell.335/6030326 • e-mail:dec.consultingsrl@libero.it

Un benvenuto agli ultimi iscritti Linx!



Il caffè di Pulcinella

Vico Equense (NA)

Caffè in cialde, capsule, grani e macinati "made in Naples"

339 6754710
info@caffedipulcinella.com

BSG

Romagnano Sesia (NO)

Sicurezza aziendale, cartellonistica di servizio, medicina del lavoro

0163 411706
info@bgsr.com



Charme Parrucchieri

Opera, Rozzano (MI) e Milano

Parrucchiere per uomo e donna, Barber shop

02 57606568
davidedauria@hotmail.it



Eurorent Italia

Tortona (AL)

Noleggio e vendita macchinari ed attrezzature per industria, edilizia ed agricoltura

0131 820102
marketing@eurorentitalia.it



HDC progettazione e arredo ufficio

Casavolvone (NO)

Design di interni e arredo spazi commerciali

0161 315233
luca.caccia@hcdsrl.com



Laura Coverlizza

Corte Franca (BS)

Interprete e traduttrice per lingua Inglese e Francese

347 9600714
l.coverlizza@gmail.com



Fratelli Clerici

Portichetto di Luisago (CO)

Vendita all'ingrosso articoli di cancelleria per ufficio e scuola

031 920097
giovannic@fratelliericci.it



100 Montaditos

Parma (PR)

Panini tradizionali con una varietà di oltre 100 ingredienti

0521 1798030
federico@moizo.it



Cerealia

Rivolta D'Adda (CR) ⁽¹⁾
San Giuliano Milanese (MI) ⁽²⁾

Vendita all'ingrosso di farine per pane, pizza e pasticceria

0363 377111 ⁽¹⁾ - 02 9841269 ⁽²⁾
info@cerealiaspa.it

Dinetti Bois Falegnameria

Premosello Chiovena (VB)

Lavorati in legno massello per arredo su misura

032 488680
info@dinetti Bois.com



Essere Bella

Veduggio Con Colzano (MB)

Salone di bellezza, trattamenti snellenti e depilazione permanente

0362 915706
liliananapolitano@yahoo.it



Linea Vita Group

Arconate (MI)

Sistemi di ancoraggi per operatori del mondo edile

340 5347150
robertomonolo.lineavita@hotmail.it

Accertamento immobiliare, la perizia ti aiuta

Un acquirente immobiliare rischia l'accertamento fiscale se scoperto a dichiarare un prezzo troppo basso



Michael Johnson e Sergio Martelli dello studio "Martelli & Johnson" di Novara

Nell'ultimo anno, soprattutto a seguito dei ripetuti servizi di Striscia la Notizia, è giunto alla ribalta del cosiddetto pubblico "non addetto ai lavori" il tema dell'**accertamento del valore immobiliare** che l'Agenzia delle Entrate (ADE) sempre più spesso notifica a carico degli **acquirenti** di beni immobili!

Il presupposto d'imposta!

Tutto trae origine dal concetto erariale di applicare un'imposta a tutte le operazioni immobiliari e che essa debba essere proporzionale al valore reale di mercato.

A tal proposito l'ADE adotta vari strumenti e, fra tutti, quello di pubblico accesso è rappresentato dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) che viene aggiornato semestralmente.

Il valore reale di cui si parla è il prezzo che risulta pagato da un soggetto (persona fisica o giuridica) **che acquista un immobile ebbene tale valore**, quando il mercato andava a gonfie vele e prima del cosiddetto "Decreto Bersani" del 2007, era pari mediamente al 60-70% del prezzo effettivo di compravendita e ciò consentiva di dichiarare il meno possibile per risparmiare sul pagamento delle imposte ottenendo l'inevitabile coerenza dei valori immobiliari indicati "a rogito" e quelli monitorati dal Fisco. Con il suddetto cambio normativo nacque l'obbligo di registrazione dei preliminari e di calcolare l'imposta sul valore catastale dell'immobile al di là del prezzo di compravendita.

Ora, se è pur vero che non esiste un prezzo che il fisco può imporci perché esiste un principio sacrosanto che è quello della libera contrattazione delle parti è altrettanto vero che **non è possibile alterare il mercato con vendite improprie al ribasso** e questo, purtroppo, è quanto sta accadendo da molti anni non per chissà quale volontà fraudolenta ma per la nota anomalia che da ormai dieci anni altera l'equilibrio tra domanda ed offerta immobiliare.

Perché avvengono gli accertamenti?

Come detto sopra, da molti anni, i prezzi di compravendita non sono spesso allineati al valore di mercato e la conseguenza pratica è l'elevato scostamento tra il valore normale dell'immobile, determinato - ad esempio - in base a valori OMI e quello dichiarato dalle parti in atto e che, quindi, rappresenta un forte indizio di selezione per l'eventuale attività di controllo che spesso conduce all'accertamento.

L'ADE, in sostanza, **individua delle situazioni di vendita il cui prezzo si avvicina o è addirittura inferiore al valore catastale** (sempre più frequenti) e richiede all'acquirente la differenza dell'imposta tra quella versata e quella che, secondo le loro motivazioni, era dovuta.

Il problema si pone in quanto l'imposta dovuta è basata su potenziali valori di compravendita che, nella maggior parte dei casi, non sono realisticamente ottenibili nell'attuale mercato immobiliare e, inoltre, le cosiddette compravendite "similari" citate nell'avviso dell'ADE sono quasi sempre incomparabili con l'oggetto dell'accertamento.

Come evitare l'accertamento del valore immobiliare?

Purtroppo non esiste un metodo sicuro se non quello di essere congrui con il valore immobiliare minimo indicato dall'OMI mentre non esserlo fa suonare un campanello di allarme che potrebbe preludere al ricevimento dell'avviso di accertamento immobiliare.

Per difendersi dall'accertamento da parte dell'ADE **occorre innanzitutto tenere tutta la documentazione necessaria a testimoniare che il valore compravenduto è stato coerente con il percorso di compravendita** e cioè: manifestazioni d'interesse, preliminari di compravendita, incarichi di compravendita, corrispondenza che attesti la difficoltà di transare un prezzo maggiore; tutti elementi questi da utilizza-

re, in caso di ricezione dell'accertamento, dal vostro consulente fiscale in sede di definizione dell'imposta contestata dall'ADE.

Esiste però uno strumento che racchiude tutti gli elementi sopra citati e che, essendo citabile in atto, **crea amicamente la condizione di difesa e cioè la cosiddetta perizia giurata dell'immobile che supporti la vostra fissazione del prezzo, elaborata da periti tecnici** (geometri ed architetti fra tutti) **terzi rispetto alle parti interessate dall'atto di compravendita** e che dimostri in maniera inequivocabile che il valore indicato dall'OMI non era così del tutto allineato al mercato immobiliare e quindi de facto non pareggiabile.

Ma la perizia funziona?

Se bisogna ammettere che un tale strumento non ottenga la resa incondizionata preventiva da parte dell'ADE è pur vero che, se redatto con cognizione di causa, consente di contrastare efficacemente l'accertamento ADE manlevando l'acquirente da una corsa frenetica a recuperare tutta la documentazione potenzialmente utile.

La perizia funzionerà se accerterà inequivocabilmente le circostanze del minor valore fornendo precisi ed estesi elementi di valutazione nei confronti dei quali il Fisco non possa opporre troppi argomenti.

D'altro canto se il contribuente non fornisce - in sede di definizione successiva all'accertamento - alcuna prova dell'asserito minor valore dell'immobile allora dovrà pagare per intero quanto gli viene contestato dall'ADE.

Ce la potete fare!

Insomma la filosofia è che "PREVENIRE è meglio che CURARE" e quindi, se è pur vero che i valori OMI e gli altri parametri ad uso dell'ADE costituiscono meri indizi ma che comunque compete al contribuente contestarli con elementi di segno inverso, fate attenzione e chiedete una verifica preventiva di congruità del valore della vostra compravendita. Farete perdere pochi minuti al tecnico di vostra fiducia ma, così facendo, saprete da subito se andrete a far suonare il famoso campanello d'allarme dell'ADE e quindi potrete prevenire le conseguenze incaricando il tecnico per la redazione della perizia e, così facendo, poter poi dimostrare che ciò che l'ADE vi chiede non è dovuto e quindi uscirne da vincitore. Fondamentale è confrontarsi con l'Agente immobiliare, il Notaio ed il proprio fiscalista per avere maggiori delucidazioni in merito e, se necessario, incaricare un tecnico per la perizia.

Formazione, stile e indirizzo: la rete perfetta

Quali criteri deve seguire un sistema distributivo? Parola a Roberto Negrini di “Est Modus In Rebus”

Buongiorno a tutti Voi.

Ringrazio per l'opportunità di potervi scrivere qualcosa del mio pensiero.

Mi è stato chiesto se avessi qualcosa da dirvi per quanto a come ottenere una buona rete commerciale.

Cercherò di farlo, partendo però da quelli che credo essere i tre pilastri irrinunciabili per poter fare Affari. E se poi, dopo questo vorrete sapere anche del resto, sarò a vostra disposizione per tutti gli approfondimenti che riterrete opportuni.

Arrivando a noi, credo che gli affari, transazioni utili a produrre il reddito che ognuno ha in mente per sé, si poggino su tre fondamentali pilastri:

1) Un mercato

2) Un prodotto/servizio

3) Una rete di distribuzione

Immaginate di avere un ottimo prodotto, un ottimo sistema di distribuzione ma non un mercato ricettivo.

Pensiate si possano fare degli affari?

Ora immaginate di avere un mercato ricettivo un sistema distributivo capillare, ma non avete un prodotto.

Pensiate si possano fare affari?

Immaginate di avere un mercato pronto ad ricevere il vostro prodotto, di avere il prodotto giusto, ma non un sistema distributivo per proporlo.

Pensate si possano fare affari?

Se siete all'interno di **CircuitoLinx**, significa che in un modo o nell'altro state rispettando i tre pilastri.

Questo però potrebbe non essere sufficiente a colmare la vostra mira di reddito.

Non intendo dire infinita, ognuno deve rispettare il suo obiettivo originario, e magari modificarlo, in meglio, strada facendo.

Per soddisfare le vostre mire, bisogna per prima cosa scriverle. Prendete un foglio, e scrivete il vostro obiettivo:

ad esempio **“voglio (l'imperativo è d'obbligo in questo caso) ottenere un guadagno pari a _____.”**

Le variabili che concorrono a questo vostro obiettivo, meglio sappiate essere molte. Solo per citarne alcune: Aumentare il giro d'affari, la battuta di cassa media, il margine di contribuzione, l'abbassamento dei costi, il risultato netto.

Ognuna di queste leve, non agisce da sola. Se avete avuto modo di visitare il sito di **Est Modus in Rebus** (www.estmodusinrebus.net), avrete colto che **per conquistare un risultato conveniente, si deve rispettare una concatenazione di pensieri e azioni, atta ad ottenere il risultato che avete scritto sul quel foglio.**

Arrivando alla promessa di parlarvi della rete commerciale, pensa sia obbligatorio definire cosa sia una rete commerciale, o meglio cosa sia la distribuzione commerciale. Questo perché non sempre per distribuire un prodotto/servizio si necessita di una rete commerciale intesa in modo classico, a volte la rete è quella digitale, a volte l'unione delle due, a volte un sistema più articolato e utile allo scopo.

Quindi scegliendo tra alcune fonti le espressioni che più facilmente definiscono i due termini, Wikipedia riporta:

- Si intende con rete commerciale un insieme di persone che collaborano alla promozione e alla vendita di prodotti e/o servizi di una organizzazione. (Wikipedia); - La distribuzione commerciale è lo strumento attraverso il quale le aziende produttrici e distributrici immettono sul mercato beni e servizi. (Wikipedia)

Se si prendesse in esame l'ottimizzazione del vostro “sistema distributivo”, si dovrà necessariamente comprendere in quale mercato state operando, il prodotto che state offrendo, quale posizionamento vi volete dare, se la concorrenza abbia maggiori o minori valenze rispetto alla vostra offerta e con quale politica di vendita/commerciale vorrete operare. **Un sistema commerciale, sia esso composto da soli umani, digitale, o misto, necessita di indirizzi precisi.**

Per esempio, a quale quantità corrisponda un determinato sconto, se oltre al prodotto ci sia da affiancare uno o più servizi, se il sistema di pagamento contempra dilazioni e strumenti diversificati etc.

Oltre a ciò, con l'accrescere di competitività o specificità di prodotto, **i vostri commerciali**, siano essi umani o digitali, **avranno bisogno di una formazione adeguata.**

“Come, anche digitali?” Ebbene sì! Avrete sicuramente avuto modo di navigare in portali di e-commerce, o siti che vi invitano a comprare prodotti e servizi.

Bene, per poterlo fare con efficienza ed efficacia, il marketer ha lavorato sul sistema utile a portarvi verso all'acquisto (in gergo funnel, in italiano imbuto), e peraltro oggi con i sistemi di intelligenza artificiale inseriti in questo processo di vendita, essendo auto-apprendenti, saranno sempre più affinate le dinamiche digitali, visto che saranno in gra-

do di darvi servizio a qualsiasi ora del giorno e della notte, e sempre più multilingua. Ma come ho appena detto, devono apprendere, ovvero devono essere formati.

Un'altra qualità necessaria ad avere una sistema commerciale adeguato al vostro obiettivo, **è lo stile.** I vostri umani o sistemi digitali, devono trasportare lo stile che avete impostato nella vostra impresa.

Dialettica, estetica, tempistica, soluzione dei problemi, gestione delle obiezioni, gestione dei reclami o del contenzioso.

In ogni momento il sistema commerciale deve esprimere lo stile della vostra impresa, che a volte, detto francamente, non è il vostro personale, ma quello che l'utenza di quel mercato chiede.

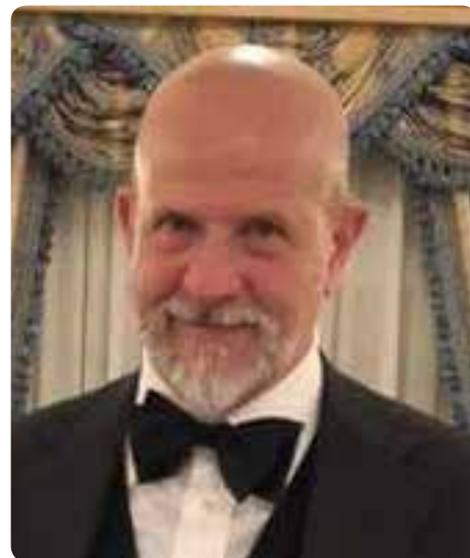
Solo a titolo di esempio, un noto imprenditore delle telecomunicazioni ha conquistato il mercato italiano, offrendo telenovela, SitCom, Reality show, etc., pensate davvero sia il suo stile? Oppure ha offerto uno stile adeguato al pubblico al quale voleva rivolgersi? Anche in un negozio, che di per sé è un sistema commerciale, valgono gli stessi principi. Quindi la vostra macchina “trita fatturati” dovrà rispettare tutte le caratteristiche che qui ho menzionate, e anche qualcuna in più.

Difficile? Sì, ma non impossibile.

Capita spesso quando si è nella propria area di confort, di non vedere più molte “cose”. Per questo serve una visione esterna, con mestiere e il pragmatismo, necessaria a farvele riscoprire, correggerle ove necessario, modificarle, integrarle, evidenziarle. Ne volete parlare?

Non vedo l'ora.

A voi tutti “ad maiora semper”



Roberto Negrini di Est Modus In Rebus

Anche la Linking Economy festeggia il Natale!

Diverse le iniziative nel Circuito che hanno caratterizzato il periodo natalizio e rallegrato le feste natalizie

Con l'Epifania anche queste feste sono andate. Non Feste come le altre, ma del tutto differenti, con la F maiuscola, soprattutto per chi aderisce a CircuitoLinx. Quest'anno grazie al marketing territoriale, infatti, è stato possibile trasformare i regali di Natale in qualcosa di unico e ricercato, all'in-

segna della valorizzazione del territorio e dell'economia locale. Strenne che hanno suscitato curiosità, che hanno nobilitato tutti gli alberi sotto alle quali sono state poste. Centinaia sono i cesti, decine le cene, tantissime le idee regalo che gli aderenti al Circuito hanno scelto di acquistare sfrut-

tando la leva della linking economy.

E come dimostrato dalle foto che pubblichiamo, il risultato è stato un successo!

Pranzo natalizio dello staff Linking presso la Tana D'Orso

L'intero team di Linking si è riunito nel suggestivo ristorante

Una stupenda giornata quella del pranzo di Natale organizzato presso il ristorante **Tana D'orso** di Varese. Per l'occasione si è riunito l'intero staff di **CircuitoLinx**, insieme allo staff di **Edimen**.

Nel tavolo in alto da sinistra: Marco Battiston, Stefano Sartori, Andrea Meschiarì, Felice Falbo, Linda Vertemati, Valentina Missaglia, Francesca Marchetti, Caterina Canale e Laura Trivigno.

Nel tavolo in mezzo da sinistra: Mara Roccaforte, Marco Cavalli, Romina Nappa, Stefano Pesca, Michele Lo Nero, Adriano Sigg, Fabio Gandini, Gianluigi Carta e Francesca Viganò (fotografa).

Nel tavolo sotto da sinistra: Giancarlo Robutti, Stefania Tonelli, Roberto Gaiba, Gianluigi Viganò, Alessandro Zacconi, Mauro Ponciroli, Alessandro Brandoni e Carlo Bianchi.



Aggiungi un posto a tavola, c'è Linx

La cena natalizia aziendale è un momento sempre atteso con trepidazione. Quest'anno molti iscritti Linx hanno deciso di organizzare la propria sfruttando la Linking

Economy, la possibilità di pagare in compensazione e la garanzia dei ristoranti del Circuito. Due esempi sono il team di **Sprint&sport** (a sinistra) che ha deciso di

affidarsi a **Roqus Rosticceria** di Milano, e **Dg Pneus** (a destra) che ha festeggiato con un simpatico gadget l'arrivo del natale presso **Post-Eat** di Pavia.



Il contest Natalizio di Linx: #linxchristmastree

Qual è il simbolo natalizio più irrinunciabile? Cosa ogni anno ci riporta a tradizioni immutabili e ad abitudini in grado di "parlare" di un'atmosfera che ci è entrata nel cuore fin da bambini? Bravi, avete capito bene: l'albero di Natale!

Niente restituisce meglio il senso di comunità (quella primaria e più importante innanzitutto: la famiglia), di relazione e di condivisione nei giorni più belli dell'anno. Niente unisce meglio persone anche diverse tra loro, ma accomunate dall'appartenenza a un insieme di valori, proprio come quotidianamente fa il CircuitoLinx con i suoi iscritti. Per questo, cari associati, che abbiamo promosso il contest **#linxchristmastree**, chiedendovi di girarci le foto che vi ritraggono insieme al vostro albero nel Natale appena trascorso: il risultato, capace di emozionarci, è quello che vedete in questo collage!





DI CARLO ASSICURAZIONI BROKER

*Vi garantiamo
importanti compensazioni in LINX
per le vostre polizze assicurative
aziendali e private.*



Sede di Novara

Via Tadini 19c

☎ 0321 451449 - ☎ 0321 390442

agenzia@dicarloassicurazionibroker.it



Sede di Trecate

Via Macallè 47d

☎ 0321 76459

trecate@dicarloassicurazionibroker.it

www.dicarloassicurazionibroker.it

Grazie a Linx 2Ruote Bike Cafè raddoppia. Con la nuova cappa, ecco anche la tavola calda

La ditta Ma-Fer di Montecchia ha migliorato la funzionalità nella cucina dell'attività di Giussano

Grandi novità in casa **2Ruote**

Bike Cafè: grazie al CircuitoLinx la realtà di Giussano è riuscita a realizzare i propri desideri. Per comprendere che cosa è successo bisogna fare un salto indietro nel tempo, a quando 2Ruote Bike Cafè ha scelto di ampliare l'attività, aggiungendo alla somministrazione di cibo anche piatti di tavola calda. Le normative vigenti prevedono un impianto di aspirazione per il locale cucina e di conseguenza si era reso necessario un intervento: a fine dicembre è stata così installata una nuova cappa con la canna fumaria in parete. E a chi sono stati affidati i lavori?



Alla ditta **Ma-Fer** di Montecchia. È

Renato Rotunno (nel tondo a sx e a destra Marco) a spiegarci la genesi di questa collaborazione: «Da

tre anni siamo parte del Circuito ed è nostra buona abitudine guardare al suo interno quando abbiamo bisogno di qualcosa - ha spiegato il titolare - di conseguenza ci siamo rivolti al nostro broker **Roberto Gaiba**, chiedendogli di effettuare una ricerca fra le realtà presenti, con lo scopo di individuare un for-



nitore che potesse darci ciò di cui avevamo bisogno». Ora è tutto pronto, il 2Ruote Bike Cafè sta attendendo soltanto le autorizzazioni per iniziare: in programma ci sono i pranzi del mezzogiorno con alternativa fra primo e secondo, oltre che gli eventi serali che includono un'apericena a tema, solitamente due volte al mese. L'ultima battuta è per Linx: «Ci è subito piaciuta la sua idea, ci abbiamo creduto, è una possibilità per allacciare rapporti con aziende varie - ha concluso Rotunno - abbiamo utilizzato la rete anche per un'altra infrastruttura, così come per alcuni fornitori di materie prime».

Permesso? Sono Linx! Oggi si va a casa di ...

La linking economy nella quotidianità dei nostri associati: scopriamola grazie a questa nuova rubrica. Il primo protagonista è l'imprenditore **Alberto Bomben**, il titolare della **Poliedro Imballaggi** di Giussano.

Con questo numero di Mondolinx prende il via un'interessante rubrica che ci porterà sempre più alla scoperta delle possibilità del CircuitoLinx. Il suo nome è «A casa di...»: ogni bimestre faremo visita all'abitazione di uno dei nostri associati, curiosando fra acquisti, interventi e transazioni sostenuti all'interno della linking economy. Il nostro viaggio parte dunque da Inverigo, e per la precisione dalla casa di **Alberto Bomben** e della moglie **Agnès Fauvre**, (nel tondo insieme alla figlia Gaia) entrambi imprenditori iscritti a Linx (Alberto è il titolare di **Poliedro Imballaggi** di Giussano, Agnès di **Ottica De La Sauvagere** di Seregno). Loro malgrado i due sono saliti alla ribalta delle cronache per l'incendio che l'11 marzo scorso ha colpito la loro abitazione, provocando ingenti danni. Da quel giorno è partita però la risalita, contando sulle potenzialità della nostra rete: Alberto e Agnès hanno infatti scelto di intervenire scegliendo il CircuitoLinx. Vediamo dunque quello che è stato fatto in questi mesi. «Dovendo già intervenire sulla struttura abbiamo scelto di apportare dei miglioramenti alla nostra dimora, insomma non ci siamo fatti abbattere e abbiamo preso la palla al balzo per fare un passo avanti - ha spiegato Alberto Bomben - ecco dunque che per gli interventi di muratura, per il rifacimento del tetto e per il miglioramento dei fenomeni termo-acustici ci siamo rivolti alla ditta **Ardemagni Carlo** di Albiatex». Alle opere murarie hanno fatto segui-

to i lavori di arredamento interno: prima dell'incendio il signor Bomben aveva già provveduto ad acquistare un nuovo divano da **Kappa Salotti** di Perticato (frazione di Mariano Comense), mentre poi, oltre al rifacimento del parquet, è arrivato un nuovo televisore (delle dimensioni di una parete) acquistato dall'associato **Lux&Relax** di Belgioioso, in provincia di Pavia. Inoltre Alberto e Agnès hanno dotato la propria casa di una veranda, preventivata prima dell'11 marzo ma realizzata in seguito: ad eseguire i relativi lavori è stata la **Edisis** di Cusano Milanino. Infine non va

scordato l'acquisto di un mobile su misura da **Delta Arredamenti** di Triuggio. Come si può dedurre sono parecchi gli interventi e le transazioni effettuate sulla propria abitazione in pochi mesi, tutte interne al CircuitoLinx. Alberto Bomben è entrato in Linx più di tre anni fa: «Lo trovo trasparente e innovativo, mi piace molto la filosofia, il modo in cui siamo gestiti noi associati - ha spiegato il titolare di Poliedro Imballaggi - i broker rappresentano la figura chiave, ci spingono a lavorare in modo positivo consigliandoci al meglio».



La rete promuove nuove collaborazioni: Viganò e Frigerio insieme grazie a Linx

Due realtà dello stesso settore, ma fornitrici di servizi diversi, possono iniziare a “camminare” vicini «Grazie a Linx ci siamo conosciuti e apprezzati. E ora abbiamo una freccia in più al nostro arco»

Da una parte c'è la **Viganò Legnami** di Melzo, dall'altra la **Frigerio Legnami** di Cesano Maderno. Si tratta di due aziende attive nel medesimo settore, seppur operanti in zone differenti e impegnate a proporre servizi totalmente diversi: le due realtà si sono incontrate nel CircuitoLinx ed ora ciascuna ha una freccia in più nel proprio arco.

È **Diego Frigerio** (nel tondo) a spiegarci l'ingresso della sua attività in Linx e la nascita della collaborazione con Viganò Legnami: «Non appena siamo entrati all'interno del CircuitoLinx ci hanno contattato due rivenditori di pellet, ossia Viganò Legnami e **Lux&Relax** di Belgioioso, in provincia di Pavia - ha affermato - il conoscere nuove realtà è un fatto positivo, permette di sapere quali sono le loro caratteristiche e di spiegare le proprie».

Il discorso di Frigerio si inserisce in un



mondo in cui il commercio è molto rapido: «Oggi è fondamentale sapere subito come fornire la soluzione alle esigenze dei propri clienti». Facciamo un esempio: se fino a ieri, a chi gli chiedeva un gazebo in giardino Frigerio Legnami rispondeva «non è il mio mestiere», oggi può dire «ti porto da uno che sa farlo», ossia Viganò Legnami. E vale ovviamente il rovescio della medaglia: «A Viganò Legnami ho consegnato il pellet finora, ma ho trovato un amico in più, una partnership che potrà essere importante in futuro».

Diego Frigerio è uno degli ultimi arrivati nel mondo Linx: «Sono entrato alla fine del 2018, ai primi di dicembre, e personalmente conoscevo il Circuito da tempo ma non ne ero mai stato coinvolto - ha ricordato - per me è un esperimento, una volta che avrò accumulato un credito Linx interessante inizierò a muovermi sul

mercato dei fornitori, li valuterò confrontandoli con quelli classici». Ma di che si occupa la Frigerio Legnami, azienda fondata nel secondo dopoguerra e operativa in una porzione di territorio che idealmente parte da Cesano e si addentra nelle province di Como e Lecco? Parliamo di commercianti di legname per la produzione di mobili di alto livello. «Importiamo e rivendiamo sul mercato nazionale e principalmente su quello brianzolo. Lavoriamo business to business, interagendo sia con l'artigiano puro che con la piccola industria. Inoltre siamo anche fornitori di legna come combustibile e pellet, grazie ai nostri contatti in Austria, paese dove avviene la sua maggior produzione». Ecco dunque le differenze con la Viganò Legnami: quest'ultima è specializzata sul legno inteso come carpenteria, riparazione di tetti, costruzioni, fai-da-te, è attiva nella zona di Milano est e nella bassa bergamasca, ponendo particolare attenzione al rapporto con il privato.

Gruppo Edile va a Bolzano per Klimahouse

L'azienda di Brugherio ha noleggiato un pullman da **Zani Viaggi** per portare una cinquantina di professionisti alla fiera sudtirolese. Spostare un gruppo di professionisti nel segno del CircuitoLinx? È quanto fatto dal **Gruppo Edile** (nel tondo in alto la responsabile marketing Claudia Antonelli) in collaborazione con **Zani Viaggi** (nel tondo sotto Andrea Ardemagni). Andiamo con ordine: la realtà di Brugherio che si occupa di servizi e materiali per l'edilizia, da una decina d'anni partecipa in prima persona a Klimahouse, evento sulla sostenibilità svoltosi dal 23 al 26 gennaio scorsi. Si tratta della fiera di Bolzano impegnata a dimostrare come nell'edilizia esistano una serie di alternative economiche e tecniche per il «costruire bene», in grado di garantire un notevole risparmio energetico e un comfort abitativo maggiore. Torniamo al Gruppo Edile con le parole del suo titolare **Valerio Giudice**: «Abbiamo portato a Bolzano una cinquantina di professionisti, soprattutto architetti, in collaborazione con l'Ordine degli architetti pianificatori, paesaggisti e conservatori della provincia di Monza e Brianza - ha spiegato - partecipando all'edizione 2019 di Klimahouse hanno ricevuto tre crediti formativi». Come raggiungere Bolzano?

È qui che interviene Zani Viaggi, altro as-

sociato del CircuitoLinx: Gruppo Edile ha noleggiato un pullman dall'agenzia di Bergamo, avvalendosi naturalmente della linking economy. Il bus è partito dal magazzino di via Turati a Brugherio, per raggiungere la città in Trentino Alto Adige. Il Gruppo Edile, da sempre attento alle tematiche inerenti all'edilizia sostenibile, ha organizzato la sua partecipazione in collaborazione con tre aziende leader del settore: «Abbiamo partecipato a brevi momenti formativi dove i professionisti sono stati divisi in differenti gruppi, mentre nel pomeriggio ognuno ha potuto visitare liberamente la fiera - ha continuato Giudice - Klimahouse sta crescendo, ogni anno è sempre più grande e per noi è un appuntamento fisso, tant'è che ormai molti ci chiamano per sapere se organizziamo la spedizione o meno». Infine c'è spazio anche per il CircuitoLinx: «Ormai ci siamo iscritti da ben quattro anni, cerchiamo di approfittare come possia-

mo della rete, cercando di attivare nuove collaborazioni - ha concluso il titolare del Gruppo Edile - non mi riferisco solo ai servizi ma soprattutto al nostro settore, ai rivenditori di legno o di altri prodotti».

Tutto ciò si traduce in pulizie, manutenzione mezzi, grafica, stampe, cancelleria e abbigliamento acquistato in Linx. E da poco dunque anche il noleggio di un pullman.



Linx ti fa bella, grazie a Charme Parrucchieri

Il network di saloni per l'hair style nell'ovest milanese si è affidato a One 4 per trovare nuovo personale

Opera, Rozzano, Milano... **Charme Parrucchieri** di **Davide D'Auria** è in forte ascesa, tanto da aver in programma nuove aperture nel prossimo futuro.

«Nell'immediato però l'esigenza è quella di poter disporre di nuovo personale - racconta il titolare dei tre saloni dedicati all'hair style di qualità, iscritto al circuito ormai da qualche tempo - Per questo ci siamo rivolti a **One 4**, realtà naturalmente aderente a Linx, alla quale abbiamo chiesto di fare le selezioni per conto nostro».

Tre i profili richiesti, tra questi una receptionist e un parrucchiere da donna: «Non appena abbiamo assegnato l'incarico all'agenzia, abbiamo subito ricevuto un feedback positivo - ha detto Davide - Abbiamo infatti potuto incontrare circa una trentina di candidati per i tre posti disponibili.

Non è stato difficile individuare tra di loro i nostri nuovi collaboratori».

Chi vi ha suggerito di farvi supportare da One 4? «E' stato il nostro vecchio broker a darci le dritte giuste. Ci siamo arrivati grazie a lui. L'intervento dei professionisti dell'agenzia di Rozzano è stato molto prezioso per noi». Prezioso, anche perché ha con-



Davide D'Auria insieme al suo team

sentito a Charme di selezionare nuovi componenti di uno staff che è costantemente votato alla qualità: «Ci occupiamo solo di hair style utilizzando prodotti professionali di ultima generazione - ha confermato il titolare - Chiaro che sia importante per noi poter contare solo su uno staff competente, in grado di ottenere le migliori performance da ogni trattamento».

Aperto a Opera nel 2011, al primo salone si sono aggiunti quelli di Rozzano e Mila-

no: «Dovunque i servizi sono gli stessi sia per le donne sia in ambito di barber shop - precisa il titolare - Anche se a Rozzano, per arricchire la gamma delle nostre proposte, abbiamo introdotto anche l'estetica».

I collaboratori di Charme sono sempre al lavoro con l'obiettivo di offrire alla clientela i migliori servizi possibili. Che naturalmente sono anche a disposizione degli aderenti a Linx con pagamento in compensazione.

Una Fiat 500 nuova fiammante per Katia Galli

Nuova auto per **Apogeo Consulting**.

Katia Galli (nel tondo), iscritta al Circuito Linx, ha acquistato una Fiat 500 al 50% in compensazione.

Ma da chi è riuscita ad accaparrarsi l'automobile?

Da **IoTiGuido** di **Gabriele Appendino**, già conosciuto e apprezzato dalla community monzese.



Il concessionario torinese è riuscito a soddisfare le richieste di Galli dopo che la stessa aveva cercato a lungo l'automobile desiderata senza riuscire a trovarla: IoTiGuido, invece, in meno di due settimane le ha messo a disposizione una Fiat 500 perfetta e ben accessoriata, pienamente corrispondente al suo volere.

La realtà di Torino, associata Linx, non solo si pone come consulente all'acquisto e alla vendita di auto, ma le consegna anche a domicilio.

Come successo a Katia, che si è vista recapitare il suo nuovo mezzo dal capoluogo piemontese fino a Macherio, in Brianza: una comodità non di poco conto (il risparmio di tempo e di chilometri da percorre-



La nuova vettura procurata da IoTiGuido per Katia Galli e consegnata a domicilio

re è stato notevole) che ha permesso alla iscritta monzese di apprezzare ancora di più il servizio di IoTiGuido e la convenienza della decisione di essersi rivolta al circuito..

rinnova la casa & l'ufficio
sconto del **40%** sui nostri listini, per tutti gli associati del circuito linx

*promozione valida per ordini ricevuti entro il 31 Marzo
pagamento in compensazione 100% fino ad un importo di € 3'000.-*



GDM2010 srl

showroom: via Locatelli 102, 20853 Biassono, MB

Tel. 039 249111 | Fax 039 2491140/33

siti internet: www.primulaitalia.it | www.primulacontract.it

mail: info@primulaitalia.it

La Veranda quattro stagioni è stata fatta in compensazione

Il Ristorante Capriccio di Como ringrazia l'impresa milanese Edisis

Una pasticceria a Como è sinonimo di qualità, affidarsi a un'impresa che a Milano è un autentico punto di riferimento per la realizzazione di porte e finestre.

Il motivo è semplice: «Alla pasticceria **Capriccio di Como** avevano bisogno di recuperare uno spazio esterno rendendolo fruibile alla clientela tutto l'anno - ha detto il broker **Roberto Gaiba** - sfruttando allora le sinergie che il circuito mette a disposizione i titolari, su nostro suggerimento, si sono rivolti all'impresa milanese.

Il risultato è sotto gli occhi di tutti. E' stata infatti realizzata una veranda di una quarantina di metri quadrati che i clienti possono utilizzare per godere di qualche minuto di relax a colazione, a pranzo o per la pausa caffè. Si tratta di uno spazio riscaldato che può essere utilizzato, dunque, anche nei periodi più freddi dell'an-

no». I posti ricavati sono molto comodi e gli spazi ottenuti grazie all'intervento di Edisis sono accoglienti e raffinati, in linea con quelle che erano le indicazioni dei titolari. «Questo è solo uno dei tanti esempi di positiva collaborazione che possono nascere tra associati - ha commentato ancora Gaiba - Si tratta di iniziative utili da un lato a chi ha l'esigenza di riuscire a potenziare la propria attività sfruttando la leva del marketing territoriale e, quindi, limitando il ricorso diretto al conto corrente. Dall'altro, permettono ai fornitori dei manufatti richiesti di ampliare il proprio giro di clientela anche oltre i confini del territorio sul quale si è solitamente operativi».

Da Linx, dunque, nascono vantaggi per tutti gli operatori associati, valorizzando il tessuto di piccole e medie imprese del territorio.



Da sinistra: il titolare Davide Tarzi e il nostro broker Roberto Gaiba

Con un loft esclusivo a Milano Linx ti aiuta a fare le tue feste!

Enrico Giuliano di Roqus lo affitta in compensazione con possibilità di catering.

Chi tra gli aderenti al Circuito ha in programma una festa o un evento privato, e vuole sorprendere i propri ospiti sfruttando la leva del marketing territoriale per organizzarla, può rivolgersi a

Enrico Giuliano (nel tondo).

Giovane e dinamico imprenditore, conosciuto per **Roqus**, la rosticceria di qualità del Sud che si trova vicino all'Università Bocconi, proprio di recente ha rilevato alcuni locali in corso San Gottardo a Milano. «Subito - racconta - ho pensato di metterli a disposizione della clientela che voglia dare vita a eventi privati personalizzati. Con l'obiettivo di trasformarli in una location esclusiva, ho pensato di arredarli in modo originale, ricorrendo a mobili di antiquariato e modernariato.

Gli spazi, che si estendono su un centinaio di metri quadrati di superficie, sono dotati di cucina interna e servizi, che li rendono perfetti sia per un evento a buffet, sia per una cena seduta. Tra l'altro, possiamo occuparci noi di tutto, catering compreso, appoggiandoci proprio alla rosticceria Roqus che è molto apprezzata dalla clientela sia per le sue pizze, sia per prodotti come arancini e altre sfigiose proposte». Nel frattempo un invito agli associati che avessero pezzi d'antiquariato: «Stiamo cercando sedie antiche e altri pezzi per completare l'arredamento - conclude Giuliano - Qualora nel circuito ci sia qualcuno che li possiede e volesse cederli provi a contattarmi, chissà che non possa nascere una sinergia vantaggiosa per tutti!».



Un dettaglio del loft "Duchessa merenda"

Con Pironi l'economia è sempre più a Km zero

Florovivaisti e agricoltori del Circuito da oggi hanno a disposizione un fornitore top a portata di Linx

Floricoltura Pironi, da quando ha fatto il proprio ingresso nel circuito, ha subito sorpreso gli addetti ai lavori con il suo carico di prodotti innovativi.

«Prova ne sia il grande evento dello scorso 14 dicembre - racconta la broker **Francesca Marchetti** - Un'iniziativa aperta a tutti gli agricoltori e florovivaisti del territorio, nel quale **Andrea Pironi** in persona, coadiuvato da alcuni tecnici ha presentato la gamma del 2019».

Novità che hanno impressionato favorevolmente: «Per esempio - racconta lo stesso Andrea - mi sono preoccupato di presentare tutte le innovazioni che portano direttamente dalla piantina all'ortaggio.

Oggi è possibile sfruttare questo ricco bagaglio di strumenti innovativi, in ambito sia biologico, sia convenzionale: tengo a precisare che proprio il nostro ramo d'azienda che si occupa di bio è in forte crescita.

Ben il 40% dei nostri prodotti da orto, infatti, è proprio biologico.

Negli ultimi dieci anni, da quando sono entrato in azienda con mia sorella Raffaella, abbiamo spinto molto sull'orticoltura da reddito e sul rispetto ambientale.

Il nostro obiettivo è quello di creare un mondo migliore alla cui costruzione contribuiamo attraverso il nostro lavoro.».

Pironi è soddisfatto di come è andato l'evento: «E' stato un incontro vivace, caratterizzato dalla presenza di operatori particolarmente interessati, al quale abbiamo voluto conferire un carattere informale.



La famiglia fondatrice, da sinistra: Raffaella Pironi, Valter Pironi e Andrea Pironi

La novità più curiosa presentata nell'occasione è stata quella della patata da seme: il tubero che ne deriva è più buono e più sano di quello tradizionale».

Tra l'altro grazie a Linx la Floricoltura ha potuto noleggiare parte delle attrezzature utilizzate per l'evento (lavagna interattiva e servizio audio), dettaglio che ha consentito all'azienda di non gravare direttamente sui conti. Francesca sottolinea che alla presentazione c'era anche **Osea Penati di Cascina Rancate**: «Tra gli iscritti presenti

all'iniziativa c'era anche lui. Osea ha mosso i primi passi in rete consegnando a domicilio ai clienti e ora che Pironi è nel circuito acquisterà da lui. E' importante sottolineare come oggi in Linx sia possibile acquistare al 100% in compensazione tutto quello che serve sia per la gestione di un'attività florovivaistica (ha più di 150 varietà di viole), sia agricola. Il circuito, mantenendo fede alla propria vocazione di vicinanza ai piccoli produttori, è dunque sempre più d'impulso al settore del Km 0».

Circuito in festa per il Natale al Bar Bencini

Una serata in un clima sereno. Grande successo per i prodotti esclusivi firmati La Lumaga e La Quintalina

L'attesa per Natale, un clima gioioso, tante risate, un ricco aperitivo... Al **Bar Bencini** la community di Lecco, Como e in parte anche di Monza si sono ritrovate per il consueto scambio di auguri.

«L'evento è venuto molto bene - ha detto **Caterina Canale** - Non è stata solo l'occasione per approfondire la rispettiva conoscenza, ma anche per fare acquisti di stampo natalizio. Ad esporre e vendere i propri prodotti, infatti, c'era, tra gli altri, **La Lumaga** i cui cesti pieni di prodotti cosmetici a base di bava di lumaca sono stati acquistati da **Mauro Meroni** della **Mekko**, che ha fatto così un regalo veramente esclusivo ai propri collaboratori».

Grande successo anche per i prodotti del caseificio **La Quintalina** che, con circa un centinaio di ovin, produce direttamente gustosi formaggi di capra. Non solo, Ludovica, ogni giorno al lavoro nel caseifi-

cio, nell'occasione ha conosciuto il grafico **Marcello Scarfiello** e ne ha approfittato per richiederli alcuni lavori.

Tra gli articoli in esposizione, infine, anche gli occhiali da sole di **Ottica Agostoni**.

In totale durante la serata sono stati venduti ben 321 linx di merce.

Al termine, naturalmente, un abbraccio e l'immancabile e sentito scambio di auguri tra tutti i presenti.



Un momento dell'Aperilinx presso il Bar Bencini

Arrivano da Pavia i maghi delle «gelosie»

Ecological Group ha trovato clienti nel lecchese dopo aver risistemato le persiane di Marcello Mainetti

La filiera della stampa all'interno di Linx è senza dubbio ampia e variegata. Sono molto numerose, infatti, le realtà impegnate in diversi ambiti di questo settore che hanno aderito al Circuito. E sono anche tra le più attive. Tanto da rendere possibili sinergie altrimenti impensabili. Grazie, per esempio, all'iniziativa di **Marcello Mainetti** della **Tipografia Lecchese** un'azienda aderente alla rete nella zona di Pavia ha potuto conquistare nuova clientela in un'area per lei inedita come la provincia di Lecco.

Le cose sono andate così: Marcello, associato dal 2016, aveva l'esigenza di contattare professionisti che potessero aiutarlo nella sistemazione delle persiane e degli infissi di casa sua. Su segnalazione del broker di riferimento, ha scoperto che a Belgioioso, a pochi chilometri dal capoluogo pavese, è operativa **Ecological Group**, realtà all'avanguardia nel recupero e nel restauro di infissi e persiane.

Subito ha chiesto un preventivo e, constatata la reale convenienza dei prezzi proposti, ha provveduto ad affidarle il lavoro.

Giunti in forze a Lecco gli operatori dell'impresa padana hanno immediatamente cominciato a lavorare sulle finestre ottenendo risultati di straordinario impatto visivo.

Non è un caso, pertanto, che Marcello si sia subito detto molto soddisfatto dall'esito dell'intervento. Fattosi lasciare diversi bigliettini da visita ha cominciato a distribuirli tra amici e conoscenti che, subito convinti dall'aspetto delle rinnovate persiane, non hanno esitato a contattare l'azienda pavese. Ecco allora venire alla luce un altro degli aspetti più positivi di CircuitoLinx: la capacità di funzionare da amplificatore di visi-

bilità su territori anche diversi da quelli nei quali si è solitamente operativi. Non è infatti la prima volta che aderenti alla rete trovano mercato "lontano" da casa. Per esempio **IoTiGuido** di Torino, che ha aderito proprio per trovare clienti in Lombardia, ha già venduto diverse vetture.



Stefano Beltrame di Ecological Group e Marcello Mainetti

Osteria L'Azzecagarbugli, quando a tavola si va in Linx

In riva al Lago piatti tipici del territorio in un locale esclusivo lasciandosi consigliare dalla competenza di Filippo Colombo.

L'Osteria L'Azzecagarbugli, di Piazza XX Settembre a Lecco, oltre a trovarsi in posizione incantevole a due passi dal lago ma anche dal centro della pittoresca città lariana, è inoltrepunto di riferimento di chi ama la buona tavola. Ne sanno qualcosa tutti gli iscritti al Circuito che hanno scelto il locale da poco iscritto per le proprie cene natalizie. I buongustai della rete, infatti, si sono detti conquistati dalla bontà dei piatti proposti dal ristorante e dalla simpatia di **Filippo Colombo**, il gestore. Quest'ultimo è anche uno dei personaggi più attivi del Circuito, avendo favorito l'iscrizione di un'azienda prima ancora di sottoscrivere la propria adesione.

Ma la sua opera di proselitismo non è finita qui: subito dopo il proprio ingresso in Linx, infatti, ha presentato ai broker una seconda adesione pronta ad condividere i principi del marketing territoriale.



Da sinistra: Filippo Colombo, Adriano Vitali, Caterina Canale, Alessandro Altrocchi, Carlo Bianchi e Roberto Gaiba

È arrivato il fabbro ferraio. Così la porta si fa in 15 giorni

L'ha realizzata Mister Fabbro, in collaborazione con La Pennellata

Una porta in quindici giorni, completa di finiture come la verniciatura a forno, vetrate decorate e installazione. La rete di Linx permette di fare anche questo. «**La Tipografia Rusconi** aveva bisogno di una porta (in foto quella nuova) con una certa urgenza - ha detto **Orazio Campisi** (nel tondo) di **Mister Fabbro** - Noi l'abbiamo prodotta il prima possibile cercando di rispettare al meglio le aspettative del cliente. Per le vetrate richieste, essendo necessarie particolari lavorazioni, abbiamo pensato di rivolgerci alla vetreria artistica **La Pennellata** di Busto Arsizio, ottenendo riscontri immediati e di qualità». Questo per dire che il Circuito proprio di recente si è arricchito anche di un altro servizio, quello di fabbro ferraio. «Lavoriamo il ferro come una volta, ma abbiniamo alle antiche tecniche anche le innovazioni. In questo modo i nostri manufatti mantengono il proprio fascino ma costano un po' di meno... Accanto alle realizzazioni in ferro battuto, siamo anche in grado di preparare dispositivi di sicurezza come le grate apribili e fisse. Sono realizzate con la più grande cura per i dettagli e i materiali e possono anche essere personalizzate con vari decori. Tutte realizzate su misura, permettono ai padroni di casa di dormire sonni tranquilli, prevenendo eventua-

li intrusioni. Accanto a queste siamo in grado di realizzare anche portoncini blindati.

Essendo su misura, è possibile dotarli di ogni genere di serratura di sicurezza e predisporli di ogni dimensione». Dal parapetto alla ringhiera, dal cancello alle grate, dunque, Mister Fabbro è sempre a disposizione della clientela: «Possiamo anche lavorare gomito a gomito con architetti e arredatori per realizzare soluzioni personalizzate, in grado di adattarsi anche agli spazi più irregolari. A tutti gli iscritti del circuito riserviamo sempre un trattamento economico personalizzato».



Cesti natalizi a Km zero? Ci pensa il Circuito

Con l'aiuto degli associati Linx, un aiuto concreto per realizzare un sentito pensiero di Natale ai clienti

Il Natale, come da tradizione, è il momento giusto per pensare alle persone care.

E con esse si intendono non solo i parenti o gli amici, ma anche i clienti e tutti coloro che fanno parte del nostro universo lavorativo. Non è però sempre facile, né poco dispendioso in termini di tempo, allestire il pensiero giusto, trovando il modo di realizzare un regalo bello, sentito e apprezzabile dal destinatario.

La stretta rete di relazioni interna al Circuito Linx è stata utile anche in questo senso, nel caso specifico per **Runpost**, realtà novarese leader nella distribuzioni volantini, affissioni, grafiche, stampa e gadget in Piemonte, Lombardia e Valle d'Aosta.

L'idea dell'impresa succitata era quella di realizzare dei cesti natalizi riempiti di generi alimentari rigorosamente a chilometro zero: tutto stava a come reperire tali prodotti.

Ci ha pensato il broker di zona **Felice Falbo** a mettere in contatto Runpost con altre aziende del Circuito, tra cui l'**Azienda Agricola Pavan**, di Garbagna Novarese, e **Co-co's Kitchen**, progetto di personal chef ed event chef curato da **Costanzo Valmori**.

Il risultato della ricerca ha permesso all'associato di creare dei cesti che fossero davvero un'autentica espressione del chilometro zero - salame, vino, formaggi e la polenta di grano macinato come si faceva una volta - e di farlo in tempo per le festività natalizie. Per la gioia di dieci tra i migliori clienti di Runpost!



I dipendenti di Runpost con il loro titolare e nel tondo Costanzo Valmori e la moglie Barbara Berto

Primo pranzo col Broker tra gli associati Novaresi, 10 presenti insieme a Felice Falbo

Presentarsi, conoscersi, discutere, arricchirsi.

In una sola frase: guardarsi negli occhi.

Come accadeva prima che la dimensione "social" prendesse le misure della nostra quotidiana,

come dovrebbe accadere sempre anche oggi, perché nessun messaggio costruito con la tastiera può pareggiare il valore del caro vis-a-vis. Questo è stato il pranzo, avvenuto mercoledì 5

dicembre presso la pizzeria **Caruso** di Trecate, tra 10 associati della community di Novara, con il broker **Felice Falbo**: il primo di una lunga serie, a cominciare dall'Aperilinx del 29 Gennaio.



In foto alcuni degli iscritti Linx della community di Novara insieme al nostro broker Felice Falbo

Il dehor è diventato una "favola" a lieto fine

Da Varese una storia davvero esemplificativa di cosa significhi essere parte integrante del Circuitolinx

Nascita di un'esigenza, ricerca di una soluzione, risposta pronta, lavoro eseguito, soddisfazione reciproca. Il tutto, ed è uno degli aspetti più importanti, a stretto giro di posta, perché nel sanare un bisogno anche il calendario determina il grado di qualità.

È una storia esemplare del funzionamento del Circuitolinx quella che vi raccontiamo oggi direttamente dalla community di Varese-Novara.

Uno dei due protagonisti principali della stessa è **Cuba 1954**, "boutique" del buon cibo e del buon bere incastonata nel cuo-

re Liberty della Città Giardino: aperta da due anni, verso la fine del 2018 si imbatte nella necessità di una copertura per il suo spazio esterno, un dehor, un qualcosa che - per dirla con le parole di uno dei tre soci, lo chef **Francesco Testa** (nel tondo sotto) - «ci permettesse di fare un passo in più nel percorso di ospitalità verso i nostri clienti». E nel caso di specie il "problema" non era solo quello di trovare un modo per «agevolare il servizio invernale, consentendo ai nostri avventori di sostare all'esterno in un luogo coperto, ri-

scaldato e confortevole», ma anche di fare in fretta, in vista di un evento - fissato per la metà di dicembre - sul quale Cuba puntava molto. Insomma, per dirla in breve: solo 15 giorni di tempo per cercare un'azienda che fosse in grado di realizzare l'opera e per eseguire la stessa, termine praticamente impossibile da rispettare nel mondo che esisteva prima di Linx. Quel mondo, però e fortunatamente, ora non esiste più.

Cuba si rivolge a **SM Tendaggi**, impresa pavese associata al circuito, che nel tempo prestabilito implementa un pergolato di alluminio e tela in PWC ad alta resistenza, una struttura «che con l'attrazione del motore diventa un vero e proprio tetto - spiega il titolare di SM, **Luca Sommariva** (nel tondo sopra) - evita l'effetto cappa ed è dotata di un sistema di illuminazione a led integrato senza fili a vista, idonea nel suo complesso anche ad aree perimetrali».

Ovvio, a questo punto, il lieto fine, rinvenibile chiaramente in Testa: «Nessuna attesa, nessun bisogno di finanziamento, risparmio di liquidità. Per noi ogni riscontro è stato positivo».

Un ultimo appunto: quella che avete letto non è una favola.



Il nuovo Dehor di Cuba 1954

Buone pratiche a Km Zero: vi presentiamo il corner Linx

I benefici della spesa con prodotti locali in un utile scaffale. Solo dall'esempio può nascere la virtù condivisa, a maggior ragione se si tratta di "chilometro zero", opportunità necessariamente da provare se si vuole comprenderne appieno i benefici. È per queste ragioni che nella sede di Fino Mornasco stiamo promuovendo la spesa con i prodotti del territorio a vantaggio dei nostri dipendenti: indispensabile è

stata la creazione di un Corner Linx, ovvero di uno scaffale da noi acquistato presso l'azienda **CRC di Caronno Pertusella** (anch'essa aderente al circuito) e poi riempito di generi alimentari rigorosamente locali.

Una buona pratica che ci auguriamo sia presto seguita da tutti gli associati Linx.



In foto il nostro corner a Km zero e nel tondo l'iscritta Antonietta Guerini di CRC

Le tessere private con Linx. I nuovi orizzonti del Circuito per i dipendenti di Tecnoteam

Un'opportunità per gli imprenditori, una garanzia in più per i lavoratori.

La distribuzione di benefit e del welfare in linx è una realtà che molte aziende lombarde stanno scoprendo e sfruttando con soddisfazione.

Ed è quello che **Tecnoteam**, azienda pavese specializzata nella fornitura di soluzioni informatiche, ha sperimentato a dicembre con successo.

Il titolare **Alberto Milanti**, molto attivo nel circuito fin dalla sua iscrizione, ha testato il modello sulla propria azienda intraprendendo una serie di transazioni di tutto rispetto. Ha collaborato, offrendo i suoi servizi, con diverse aziende associate.

Tra queste **C&B Tecnoimpianti** di San Martino, **EMF Falegnameria** di Bereguardo, **Mekko**, **Studio Notarile Cesare Spreafico**, **Run Post**. Poi ha deciso di servirsi della consulenza legale dall'avvocato **Alessandro Rampulla**, della ristorazione del **Cafè dell'Abate** per i pranzi di lavoro e del

lavaggio mezzi presso l'**Autolavaggio Le Due M**. Dopo aver toccato con mano la potenza del circuito, ha iniziato a testare il modello anche personalmente, acquistando prodotti alimentari a chilometri zero presso **Balancin** e l'azienda agricola **Famiglia Castellotti**. Infine si è rivolto alla **Parafarmacia Caduceo** e, per la manutenzione dell'auto, ad **Autopavia**.

Convinto e soddisfatto, ha deciso di coinvolgere tutti i suoi dipendenti nel circuito. E così, a dicembre, per ognuno dei suoi dipendenti è stato aperto un conto e sono arrivate le prime transazioni, da Tecnoteam verso tutti i collaboratori.

Nelle ultime settimane i collaboratori della Tecnoteam hanno iniziato ad acquistare presso le aziende della community di Pavia. Non ci poteva essere modo migliore per concludere l'anno e iniziare il 2019!



In foto con il microfono durante un AperiLinx, Alberto Milanti di Tecnoteam

"I AM A LINXER"

Sotto l'albero di Pavia le nuove t-shirt, sono state ideate e prodotte da Ediart.

AperiLinx natalizio per il circuito pavese, che il 14 dicembre si è ritrovato all'Istituto San Giorgio per farsi gli auguri. L'evento è stato accompagnato dalla musica della video composer **Laura Cicerale** e di **Massimo Tognoli**, di **Ediart**.

Proprio Massimo ha presentato le nuove magliette da lui ideate insieme a Laura con la scritta "I'm a linxer".

Al cibo e alle bevande ci hanno pensato **Coco's kitchen**, **Cantine Bertelegni**, **Balancin** e **Barrique Pavia**. Con loro, hanno esposto i loro prodotti anche **Agripavia** e le aziende agricole **Aiachini Luigina** (Zafferano) e **Mauro Castellotti** con bellissimi cesti natalizi.

E il Natale in linx è servito.



La storia di Lucio e Marco Mazzotta: il circuito è un affare di famiglia

Lucio e Marco Mazzotta si occupano di due settori diversi, il papà gestisce l'**Audiocenter** a Pavia, negozio specializzato in elettrodomestici, Marco, titolare di **Mazzotta&Mazzotta**, è un artigiano edile, ma entrambi hanno deciso di scommettere sul Circuito che è diventato un affare di famiglia.

Ed ecco che, dopo aver venduto una smart tv in linx, Lucio ha deciso di rimettere subito in circolo il credito, rivolgendosi ad **Eco Smokes** per l'acquisto di un voucher da 150 linx: il suo regalo di Natale per Marco.



Lucio Mazzotta e Chiara Calzolari

La prima volta di BBT all'interno di CircuitoLinx

I cesti regalati a Natale? Quest'anno sono stati fatti in Linx e con prodotti tipici e rigorosamente a chilometro zero!

Ancora un esempio di quanto la linking economy possa rappresentare un ottimo modo per ampliare il proprio business, restando fedeli a se stessi e al territorio.

L'opportunità, per un'azienda neoassociata, è arrivata col Natale.

Sotto l'albero, la **BBT** di San Martino Siccomario ha trovato l'occasione per "spezzare il pane" insieme ad altre aziende e cimentarsi con una variante inedita della propria attività. A coinvolgerla in questa piccola avventura è stato **Paolo Bazzoni**, di **C&B Tecnoimpianti**, bisognoso di una ventina di cesti natalizi.

Sebbene sia specializzato nell'assemblaggio di materiali tecnici, dai componenti elettrici ed elettronici fino a quelli meccanici (come nel caso delle macchine da caffè), il team di BBT non ha perso tempo e si è messo all'opera per esaudire la richiesta di Paolo. Nei cesti sono finite le bustine di zafferano da 0,3 grammi dell'**Azienda Agricola Aiachini Luigina**, il riso della **Famiglia Castellotti** e il miele e le confetture di **Cascina Barbarino**.

La soddisfazione, per Paolo, non è mancata e la nuova associata ha così potuto testare la produttività del modello linx, dimostrando la propria professionalità a garanzia di un risultato finale preciso e puntuale.



Nel tondo Paolo Bazzoni di C&B Tecnoimpianti e in foto alcuni prodotti Km zero

Mevio e il modo giusto di essere Linx: per Barrique più fornitori e clienti. E per gli iscritti una sorpresa a cena...

Michele Mevio, giovane ristoratore di Pavia, fin da subito ha sposato il modello Linx e oggi seleziona i suoi fornitori nel Circuito, rilanciando la qualità dei prodotti proposti e valorizzando il suo lavoro come chef. Il ristorante **Barrique** è entrato in Linx quasi un anno fa e da subito il titolare Michele si è dimostrato capace e disponibile a scegliere i nuovi fornitori e instaurare nuove collaborazioni.

Con **Barbara Avellino**, titolare dell'omonima

azienda agricola da cui acquista vini e miele, ha già organizzato serate di degustazione, durante le quali sono emersi subito il duro lavoro e la grande passione che permettono di produrre prodotti qualitativamente superiore. Molti altri sono stati i fornitori di Mevio, tra questi: **Ediart** per l'abbigliamento personalizzato di sala, **L'azienda Agricola Teti** per la frutta e verdura, **Lux&Relax** per l'illuminazione del ristorante, **My Energy** per l'impianto elettrico

fino ad arrivare al commercialista e ufficio paghe con le consulenze dello **Studio Morabito Cristina**.

In poco meno di 12 mesi sono stati molti anche i nuovi clienti: **Tipografia Popolare**, **Ticino team**, **Eco Smokies**, **La Quintalina**, **Il Notaio Giorgio Beluffi** per citarne alcuni.

Da Barrique, infine, una sorpresa attende tutti gli iscritti al Circuito: cene a tema scontate se paghi in Linx!



Da sinistra Barbara Avellino dell'omonima azienda agricola e Michele Mevio, titolare del ristorante Barrique

Nel settore food&beverage, molte opportunità con Linx!

Clienti nel settore Ho.Re.Ca. e nella GDO, pronti ad offrire qualità, così le spese possono essere convertite all'interno del Circuito

Le community del CircuitoLinx sono una fonte inesauribile di spunti. Al loro interno troviamo infatti tantissime realtà, pronte e fare rete, a costruire idee, a creare nuovi legami e ad instaurare nuove possibilità di business, indipendentemente dalle loro dimensioni. Per l'occasione prendiamo in analisi il mondo dei grossisti, dei fornitori nel campo alimentare. Queste realtà trovano in Linx una sorta di sbocco naturale, una possibilità di commercio tangibile: non è difficile per loro trovare nuovi potenziali clienti all'interno del CircuitoLinx.

E vale naturalmente anche il discorso opposto: per i grossisti non sarà difficile trovare piccoli produttori pronti a rifornirli con prodotti di qualità e, perché no, di nicchia. Ci riferiamo ai piccoli venditori, a chi commercia al dettaglio, ai negozi. Insomma, chi è attivo nel settore food (ma non solo ovviamente), grazie a Linx, ha la possibilità di sfruttare la leva del marketing territoriale, senza andare ad effettuare operazioni utilizzando il proprio conto corrente, sia in entrata che in uscita. Nel caso di vendita, i Linx incassati posso-



no poi essere convertiti sempre all'interno del Circuito per esigenze di infrastrutture, per la manutenzione quotidiana e straordinaria o per le tante spese di gestione della propria attività.

Fra i vari grossisti che hanno scelto di aderire alla nostra rete abbiamo scelto di porre l'attenzione su due realtà attive nel settore food&beverage. Stiamo parlando di **Falcarni** (attività che ha sede a San Michele al Tagliamento, in provincia di Venezia) e di **Alpori Festa** di Brescia, entrambe molto attive nel nostro territorio.

Falcarni fa girare la linking economy sul territorio lombardo

Un importante attore del CircuitoLinx è **Falcarni**: si tratta di un fornitore all'ingrosso di carne e salumi, operativo in tutta la Lombardia.

L'attività di **Pierangelo Diamante** è entrata in Linx a maggio dello scorso anno, con l'obiettivo dichiarato di ampliare la propria clientela e il giro d'affari: finora ha effettuato diverse transazioni e attualmente sta valutando la possibilità di prendere prodotti anche da fornitori alimentari presenti all'interno del Circuito, da inserire nel proprio listino ampliando la proposta.

Inoltre ha convertito parte dei Linx incassati nelle spese inerenti a imballaggi (da **Poliedro Imballaggi** di Giussano) e detergenti Haccp (da **Hichem** di Senago). Al vaglio c'è ora l'acquisto di un'automobile, sempre all'interno del Circuito, mentre anche alcune spese di trasferta (come i soggiorni a **LikeHome** di Azzano San Paolo (BG) e a **Cascina Scova** di Pavia) sono state realizzate sfruttando la linking economy.

Lo stesso vale anche per il sito

internet che è al momento in fase di lavorazione: Falcarni si è rivolto per il suo nuovo portale e per la comunicazione a una azienda del circuito.

Work in progress! Di che cosa si occupa dunque Falcarni? Rifornisce l'universo Ho.Re.Ca. (hotel, ristoranti, bar, caffè, catering) e anche alcune realtà del mondo della Grande distribuzione organizzata e piccoli alimentari. Alcuni fra questi sono suoi clienti continuativi, come per esempio l'**Antica Sa-**

lumeria Ivano e Lidia dal 1987 (nel tondo Ivano Marchesi) di Lissone e altre forniture sono attive nelle zone di Pavia e Brescia. In ultimo va specificata l'origine geografica di Falcarni: la sede è a San Michele al Tagliamento, in provincia di Venezia, ma essendo un grossista non si pone confini territoriali. L'idea di Piero legata a Linx è proprio quella di «approfit-tare» del Circuito per sviluppare il mercato lombardo.

Oggi sono diverse gli iscritti che gli hanno dato fiducia e apprezzato la qualità dei suoi prodotti.



Alpori Festa e Linx: bevande per bar, pub e molti ristoranti

«La decisione di aderire a Linx è nata dalla curiosità di capire, dall'interno, il funzionamento di un meccanismo antico, semplice e al tempo stesso ideale come quello su cui si basa Linx.

Il tutto avviene tramite una rete di aziende selezionate che, da un lato possono far crescere il tuo business, dandoti dall'altro una leva finanziaria utilizzabile a latere degli strumenti classici». Parola di **Alpori Festa** Spa (nel tondo Mauro Festa), distributore all'ingrosso

di prodotti beverage, rivolto al mondo Ho.Re.Ca. (ristorazione, bar, pub, ecc.): in sostanza uno dei grossisti di cui parlavamo in precedenza. In particolare l'attività con sede amministrativa a Brescia commercializza analcolici, bibite, birre, sia artigianali che commerciali, con oltre 650 etichette di birre in bottiglia e 500 di birre in fusto. Non manca poi una carta vini dedicata al mondo della ristorazione, comprendente più di 400 etichette di vino in bottiglia.

A completare il quadro ci sono poi 550 etichette di alcolici e distillati. «Dall'entrata in Linx, molto recente, siamo stati messi in contatto con potenziali clienti in target cui rivolgere la nostra proposta - hanno continuato - Il nostro catalogo prodotti è in grado di soddisfare le esigenze di una grande varietà di clienti, dal bar diurno, al locale serale, al pub, dalla trattoria alla pizzeria al ristorante». Alpori Festa può contare su due depositi (a Brescia e a Milano), su una flotta composta da oltre 15 automezzi e su una rete commerciale composta da 20 uomini, in grado di servire tutto il territorio lombardo. L'azienda bresciana è già fornitore di bevande in Linx di un'altro associato, **100 Montaditos**.

Chiudiamo con una particolarità: a fine 2018 Alpori Festa ha lanciato due progetti: uno (Alto Fermento) dedicato al mondo delle birre speciali, l'altro (Vini Giusti) riferito al pianeta vino e champagne. Entrambi sono rivolti ad un target di locali esigenti e attenti alle esigenze del consumatore finale.



Semantic e Direzione Digitale: esempio di una rete virtuosa basata su una collaborazione

La prima ha trovato nella seconda il partner perfetto sul territorio per l'assistenza e l'installazione delle macchine che commercializza

Una rete è virtuosa anche quando crea collaborazioni, partnership, quando mette in contatto realtà che insieme riescono a realizzare qualcosa di nuovo. È il caso di **Semantic** (nel tondo Andrea Menalli) e di **Direzione Digitale**, incontratesi all'interno del CircuitoLinx: la prima attività ha trovato nella seconda il partner ideale, il braccio perfetto sul territorio per l'assistenza e l'installazione delle sue macchine. Approfondiamo il discorso. Semantic, si occupa da anni di selezionare, rigenerare e commercializzare servers provenienti dai più grandi datacentre europei, guadagnandosi il titolo di partner strategico di molte aziende grazie alla sua peculiarità e alla qualità del servizio.



Direzione Digitale è invece un'azienda specializzata in consulenza direzionale tecnologica, la cui esperienza viene dalla gestione tecnologica di grandi realtà del mondo energetico, televisivo e della formazione. Fino a qualche anno fa tecnologie come la virtualizzazione, che permette di avere dei «computers e server virtuali» su una sola

macchina, erano riservate a chi disponeva di budget molti importanti sia per il costo dei software che dei «ferri» implicati nella realizzazione dei progetti. Oggi quello che occuperebbe giornate di lavoro con conseguente fermo macchina dell'azienda si può fare in poche ore. La soluzione è l'hardware rigenerato, ma perché usarlo? Come funziona? E perché le aziende dovrebbero utilizzarlo? E perché le grandi aziende dismettono i server con intervalli di tempo così brevi? Nei grossi datacentre, quando le aziende erogano dei servizi più o meno critici, che devono funzionare H24, acquistano insieme ai servers il servizio di garanzia di tre anni con sostituzione del pezzo dopo quattro ore in caso di guasto. Trascorso questo periodo le macchine vengono sostituite con delle nuove con lo stesso tipo di garanzia. I server usati quindi, per una piccola realtà sono più che ottimi, hanno la possibilità di avere una loro garanzia e il costo accessibile permette di acquistarne più di uno e costruire dei veri e propri datacentre.

Un'improvvisa emergenza a Cascina Del Sole Ristoranch. La risolve Idraulica Lombarda

Può succedere di incappare in qualche inconveniente: lo scorso novembre, poco prima che iniziasse a fare freddo sul serio, «Cascina del Sole - Ristoranch» ha subito la rottura della caldaia.

Per fronteggiare l'emergenza improvvisa l'associato si è rivolto a Linx: a rispondere presente è stata **Idraulica Lombarda**, pronta a correre in soccorso dell'attività di Carobbio degli Angeli. «Cascina del Sole - Ristoranch» ha dunque acquistato una caldaia a pompa di calore, indispensabile per alimentare la struttura. In questo modo il ristorante cascina con maneggio (con fattoria didattica, corsi di equitazione, ecc.) ha potuto proseguire senza intoppi le sue attività.

All'intero del CircuitoLinx ci si può anche assicurare

Attenzione, all'interno del CircuitoLinx si parla anche di assicurazioni: grazie all'associato Assikarim, iscritti durante lo scorso dicembre, è possibile stipulare polizze su tutti i rami assicurativi (tranne il ramo vita) e pagarne il **25% in Linx**. L'agenzia plurimandatataria di Carmelo «Karim» Morabito offre servizio a domicilio, ovunque voi siate: «Crediamo fermamente nel progetto Linx, per ogni nostro acquisto interpelliamo infatti le aziende aderenti - ha affermato il titolare - sia che si trovino sul territorio lombardo che a Novara». Assikarim è anche presente con tutti i tipi di cauzioni e fidejussioni, sia per gli affitti tra privati che per atti con enti pubblici.

E la community bresciana si ritrova al pranzo col broker

Clima piacevole e rilassato per il pranzo col broker della community bresciana: lo scorso 5 dicembre, all'**Agriturismo Al Cantarane** di Torbole Casaglia, con i broker **Valentina Missaglia** e **Giacomo Bettariga** si sono radunati ben 12 associati ossia:

Bontempi Impianti, SD Quadri Automation, Fata Engineering, Steb, Ororo, Tecnoprint, Ottica Arrighini, Boldarino, RB Broker, Creativamente, Brixia e Rebecchi Vivai.

Ai presenti sono state poi illustrate le iniziative 2019 della community.



La broker Valentina Missaglia insieme agli associati



Assikarim insieme al suo team

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.

La ricerca dell'Amore e dell'Armonia

parte I

Amore è una parola molto usata e assume significati diversi in relazione ai contesti nei quali viene espressa. Sovente, tuttavia, questi significati non sono chiari sia in chi li pronuncia sia in chi li riceve.

Quando, in un rapporto di coppia, uno dei componenti dice all'altro "ti amo" e crede, con questa affermazione, di comunicare il massimo di quello che sente per l'altro/a, in realtà non sta comunicando niente se non specifica verso cosa questo amore si rivolge.

E se questo Amore si dovesse rivolgere all'aspetto fisico, cioè alla bellezza che muove le pulsioni, soprattutto nei casi numerosi nei quali le persone si sono conosciute da poco tempo, da un numero di giorni che non arrivano al mese; allora essendo dei perfetti sconosciuti di **Amore non si può parlare poiché sono solo le pulsioni che spingono e che parlano e le pulsioni non sono Amore**; sono una necessità del corpo come lo sono il cibo, il sonno, il respirare, il bere.

Nei rapporti di coppia e, come vedremo, in tutta la casistica in cui l'amore ha una sua presenza importante e fondamentale, **l'amore nasce riconoscendo e apprezzando i valori armonici dell'altro/a**.

Perché questa visione, questa consapevolezza emerga, si faccia vedere, occorre tempo e occorre anche che ci siano degli accadimenti, dei fatti che la facciano emergere. La generosità si vede quando c'è una occasione nella quale si può essere generosi, e l'attenzione è vera attenzione quando non si rivolge solo alle persone che ci interessano ma a tutti coloro che nel quotidiano incontriamo e che non vedremo mai più. Le parole non sono Amore sono solo una promessa che si compie con una azione che contenga Amore.

Il contenuto, l'essenza dell'Amore è l'Armonia, che è azione senza ricerca di vantaggi, e l'Armonia a sua volta è la proiezione della Sapienza, della Verità e della Libertà.

Senza queste caratteristiche la parola amore non è Amore e il suo uso serve per ingannare qualcuno/a avendo come scopo ultimo quello di ottenere da questo

qualcuno/a quello che interessa, un vantaggio appunto.

Il ladro ha amore per il furto ma questo non è amore è solo ricerca di denaro, l'imprenditore ha amore per la sua impresa quando la conduce rispettando le regole della correttezza che prevedono il giusto profitto nel rispetto sia dei suoi compratori che dei suoi dipendenti e fornitori.

Nell'ignoranza non c'è Amore.

L'ignoranza è il nemico giurato dell'Amore è come un seme buttato sulla pietra poiché sulla pietra non può germogliare e dunque muore. **Per cui i portatori di rigidità, attaccamenti, possesso, desideri disarmonici, paura, rabbia, violenza, gelosie, assenza di attenzione, bugie, indifferenza.....per citare solo alcuni atteggiamenti dettati dalla disarmonia, si escludono dalla possibilità di dare o meglio sarebbe dire Donare Amore** (l'amore è un dono che si elargisce a tutti, non ai pochi coi quali si intrattengono rapporti). Uno solo di questi comportamenti negativi appena enunciati è sufficiente sovente a vanificare qualsiasi viaggio verso l'Amore perchè rende il portatore di una di queste disarmonie non credibile.

Quando una persona è violenta una volta, bugiarda, gelosa, disattenta... lo può essere anche altre volte, non ci sono garanzie che non si ripetano.

Infatti una delle caratteristiche dell'amore

è la costanza nel Tempo dei valori che la compongono e quindi il comportamento è sempre prevedibile. Quando una persona è instabile, non si sa con certezza come di giorno in giorno decide di comportarsi, allora l'Armonia è persa e l'Amore come conseguenza non è presente.

Ora è bene riflettere su un punto che potrebbe generare perplessità, dubbi e incertezze.

Avere intenzione di portare Amore in ogni nostro comportamento non vuol dire fare tutto giusto e non sbagliare mai.

Impossibile non sbagliare; solo i saggi e i santi non sbagliano e queste sono categorie poco numerose.

Tutti noi sbagliamo.

Nell'errore la persona armonica sana questo atteggiamento riconoscendolo e pagando eventualmente il danno causato.

Questo cammino diviene possibile allora solo se il desiderio di portare Amore nel quotidiano in ogni ambiente e in ogni contatto si sposa con la ricerca di ciò che non abbiamo ancora compreso, poiché quello che non abbiamo compreso contiene appunto le nostre disarmonie e non avendole comprese parlano attraverso le nostre azioni inconsapevoli.

**Continua sul prossimo numero di MondoLinx.*



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

«Ciò che è impossibile da soli, insieme diventa possibile!»

Felice Falbo, broker della community di Novara, ci introduce agli incontri “one to one”
«L’obiettivo è un concreto miglioramento per gli imprenditori che si vanno a confrontare»

La persona al primo posto. Anzi, le persone. Soggetti unici, non sovrapponibili, non scambiabili, capaci di trovare punti in comune nelle loro arricchenti differenze e in una semplice ma decisiva condivisione: quella di un medesimo territorio sul quale dipanare la propria esistenza, umana e professionale.

Il Circuitolinx parte da qui, dalle persone e dal territorio. Dal bisogno di continuità che imprenditori, artigiani e commercianti (persone, appunto) non possono non percepire e che su larga scala viene invece spesso e volentieri messo in discussione, creando a sua volta una spinta inversa che genera un altro tipo di bisogno: tornare alle origini, a quel senso di comunità legata alle radici che è l’unico in grado di donare ricchezza vera.

Per tutti. Si parla di incontri, oggi, residuo mezzo ancora disponibile per far nascere nuove opportunità. In particolare, si parla di incontri “one to one”, “faccia a faccia”, dimensione che recupera un’idea di imprenditorialità (ma anche di umanità) che a poco a poco si è persa per strada.

Lo facciamo con **Felice Falbo**, broker attivo nel Circuitolinx della Lombardia da Ottobre dello scorso anno: originario di Novara, una laurea in Economia all’Università Carlo Cattaneo, quattro lingue parlate e un passato da Sales Manager in diverse realtà italiane ed estere, Felice è la figura adatta a spiegare in modo chiaro la filosofia e le modalità di tali meeting, avendo - tra l’altro - dalla sua una comprovata e non recente esperienza su ciò che riguarda il “business to business”.

Felice, quali sono le ragioni che portano Linx a promuovere gli incontri “one to one”? Cosa c’è dietro?

«Il Circuitolinx basa innanzitutto il suo funzionamento sull’aggregazione delle persone: gli incontri - sia formali che informali - sono fondamentali per riuscire a far emergere le potenzialità che un imprenditore possiede ma che probabilmente non è mai riuscito a far emergere per davvero.

Ricordiamoci sempre che ciò che è impossibile da soli, può diventare possibile se ci si unisce.

Poi c’è un secondo aspetto, altrettanto importante: quando un imprenditore vende qualcosa, vende in primis se stesso, la propria persona. E non c’è mail o transazione online che tenga: guardarsi faccia a faccia, dritto negli occhi, è l’unico modo per capire davvero con chi si sta avendo a che fare, nonché l’unico metodo per comprendere se ci può essere affinità o meno tra due soggetti che si trovano ad avere a che fare l’uno con l’altro».



Nome: **Felice**
 Cognome: **Falbo**
 Età: **43**
 Segno: **Capricorno**
 Stato civile: **Sposato**
 Hobby: **Tiro con l’arco**

Linx in una parola: **Squadra**
 Mail: **felice.falbo@circuitolinx.net**

Per gli associati può essere utile cercare di comprendere come funzionano gli incontri che potrebbero vederli protagonisti e come si arriva ad essi: ce lo puoi spiegare?

«Gli incontri one-to-one sono la sintesi finale di un lavoro che vede protagonista un broker. Tutto parte dalla visita di benvenuto, che coincide con l’entrata nel Circuito Linx: in quella sede l’iscritto presenta la propria attività al broker, che ha così modo di conoscere sia ciò che il neo-iscritto può portare all’interno del Circuito, sia ciò che invece ha bisogno di ricevere. Si tratta di un compito che in realtà fa parte della quotidianità di chi riveste il mio ruolo, ovvero fungere da collegamento tra le varie esigenze degli associati, ma che in questo caso si istituzionalizza per essere propedeutico a ciò che segue.

Dopo un’analisi delle spese sia primarie che secondarie, infatti, il broker - forte della conoscenza che possiede di tutti gli iscritti - compie un primo matching, ovvero mette in contatto l’associato con altri associati lui idonei, creando le basi per un appuntamento “1 vs 1” che alla fine viene concretamente organizzato».

Il broker partecipa agli incontri one-to-one oppure no?

«Può partecipare, con una funzione “diplomatica” e con l’obiettivo di facilitare la discussione, ma non è indispensabile. Quello che conta è che il “one to one”

vada a razionalizzare i pensieri, le idee e i progetti degli imprenditori che si incrociano, dando un senso al lavoro fatto precedentemente. E anche il numero, in questi casi, fa la differenza: più appuntamenti vengono organizzati, più elevate saranno le possibilità di interconnessione tra le diverse esperienze imprenditoriali, più potenzialmente elevato sarà il grado di soddisfazione dell’associato».

Gli appuntamenti tra gli imprenditori sono ormai una realtà consolidata nel Circuito Linx: quali tipi di risultato possono portare e quali risultati hanno prodotto finora?

«Quello degli incontri one to one è effettivamente un metodo di collaborazione che promuoviamo da sempre. I risultati sono all’ordine del giorno e possono avere le forme più disparate. Non si pensi, infatti, che questi appuntamenti si concludano semplicemente con la vendita di beni o con lo scambio di servizi: a volte, piuttosto, tra i due imprenditori nasce un partnership, perché fanno parte della stessa filiera e tra le loro due realtà non c’è concorrenza. Qualunque sia la forma della sintesi, in ogni caso, a valere davvero è un inalienabile principio: che la nascente sinergia porti un concreto miglioramento per entrambe le parti in causa».



ZERO ORE DI LAVORO PERSE



SIAMO CONSULENTI AUTOMOTIVE per la **VENDITA** o per il **NOLEGGIO A LUNGO TERMINE**.

Cambiare l'auto privata è un disagio non poco rilevante, ma fermare un **IMPRENDITORE**, un **PROFESSIONISTA** o **ARTIGIANO** è impossibile! Grazie alla consulenza di **IOTGUIDO**, non perdono neanche un'ora di lavoro e possono sostituire i **VEICOLI AZIENDALI** in tutta tranquillità.

Compensazione fino al 25% Linx | www.iotguido.it | 011.19916833

 **IOTGUIDO**
CONSULENTI AUTOMOTIVE