

mondolinx 4

nessun uomo è ricco in una comunità povera

LA TUA SPESA A KM ZERO CON LA LINKING ECONOMY



Alla Tettamanti impianti di Como il Welfare aziendale si fa in Linx!

pagina 19



ABS Work «accelera» con Autovalle

pagina 24



Garantiamo
compensazioni LINX
su tutti i nostri
servizi!

- **Conforme al GDPR**

Eroga un servizio in linea con i criteri di sicurezza del dato

- **Dati protetti su tre livelli**

Conforme alle normative che stabiliscono diversi livelli di protezione

- **Copie del dato in diverse strutture**

Il dato è salvaguardato proteggendolo in differenti strumenti

- **Dato di produzione replicato in un sito remoto**

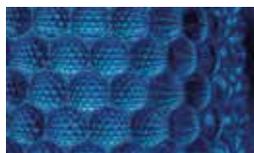
Per motivi di sicurezza, una delle tre copie è localizzato in un Data Center Remoto

- **Data center remoto certificato**

La terza copia è localizzata in un Data Center ISO9001 e ISO27000

- **Prodotti per il servizio inclusi**

Il servizio “chiavi in mano” con una tantum iniziale e un canone mensile.



ENMA
TRADE SERVICES

Enma Trade Services
Via Cesare Battisti 57, Legnano (MI)
Tel. 0331 1520300
info@enma-ts.com | www.enma-ts.com

L'importanza del Km 0 attraverso l'utilizzo della Linking Economy

Negli ultimi anni è cresciuta in tutti noi la sensibilità verso il consumo a chilometro zero. Cioè l'idea che si debba privilegiare gli acquisti di prodotti locali. Questo per ridurre l'inquinamento determinato dallo spostamento dei beni e per sostenere la corretta redistribuzione delle risorse.

Non dimentichiamo poi, che tale scelta, difende i singoli territori che con le produzioni offrono possibilità lavorative e frenano l'abbandono dei piccoli centri.

Per quanto tempo abbiamo sentito molti lavoratori lamentarsi della concorrenza di operai sfruttati in altre nazioni con meno diritti, ma al tempo stesso gli stessi, come consumatori, privilegiavano gli acquisti di prodotti costruiti proprio in quei territori, portando come giustificazione il grande risparmio.

Credo che sia quindi arrivato il momento di renderci responsabili delle nostre scelte sapendo che non possiamo pretendere con una mano e sfruttare con l'altra. Dobbiamo diventare consapevoli che la nostra responsabilità deve contemplare anche le nostre abitudini di acquisto.

Su questo tema circuitoLinx può rappresentare una grande leva su cui spingere tali atteggiamenti virtuosi. Come?

Molto semplice: costruendo attorno alla condivisione dei crediti di beni e servizi filiere in cui vi siano tutte le componenti locali. La condivisione del creditoLinx fa da collante e verifica che ognuno si attenga al progetto, anzi in qualche modo lo "obbliga" a tenere in considerazione questo valore.

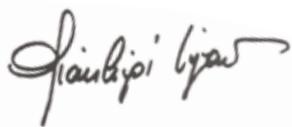
Un primo esempio virtuoso che stiamo organizzando è la filiera agricola, di cui tra l'altro trovate un ampio servizio nelle pagine interne di mondoLinx. Abbiamo associato produttori di generi alimentari coltivati o allevati vicino a noi, li abbiamo messi in contatto con distributori (piccole botteghe locali, rosticcerie, ristoranti, ect) e abbiamo educato i collaboratori dei nostri iscritti a prendere bonus e premi con creditiLinx.....e il gioco è fatto!

Certo i nostri numeri sono ancora piccoli, perché da poco abbiamo iniziato, ma vediamo un interesse e un entusiasmo straordinario, che ci fanno ben sperare in una crescita futura molto forte.

Il vantaggio poi non è solo nella ricaduta territoriale ma tocca anche la qualità dei prodotti che vengono consumati. Essere certi che la provenienza sia di prossimità ne aumenta la freschezza e ci da garanzia che siano stati poco utilizzati i conservanti. Non ci sono poi limitazioni al piacere perché abbiamo la fortuna di vivere in un territorio ricco di una grande varietà di alimenti di ogni genere.

Su questo stiamo anche lavorando a progetti che possano ridurre ogni tipo di spreco mettendo in connessione la domanda con i "picchi dell'offerta". Con un nuovo associato, per esempio, stiamo organizzando la possibilità di "raccolgere direttamente la frutta di stagione" con un prezzo scontato e, ovviamente, in linx.

Adesso tocca a Voi.....anzi scusate a Noi. Scegliamo sempre un prodotto locale e scegliamo di comprarlo nel paniere di Linx che ci garantirà anche che la spesa ritorni alle nostre imprese.



Gianluigi Viganò, Amministratore Delegato di CircuitoLinx



Sommario

3 Editoriale

L'importanza del Km 0 attraverso l'utilizzo della Linking Economy

4 Parliamo di noi

I numeri del Circuito

7 Acquisti privati

Sono già più di 200 gli articoli in vendita sul portale Cralinx.it

14 Case History

Filiera agroalimentare, Linx dalla terra alla tavola

Le nostre Community

10 Monza e Brianza

13 Milano

17 Lario

20 Varese e Novara

22 Pavia

24 Bergamo - Brescia - Crema

26 Riflessioni

La discussione è disarmonica, il dialogo esprime i punti di vista.

27 Il consiglio del broker

Questione di fiducia e rispetto delle regole

Editore: Edimen Srl

Segreteria di redazione:
redazione@circuitolinx.net

Editing e Marketing:
Francesca Viganò
marketing@circuitolinx.net

Responsabile pubblicità e commerciale:
Alessandro Zacconi

Responsabile amministrazione e abbonamenti:
Linda Vertemati
amministrazione@circuitolinx.net

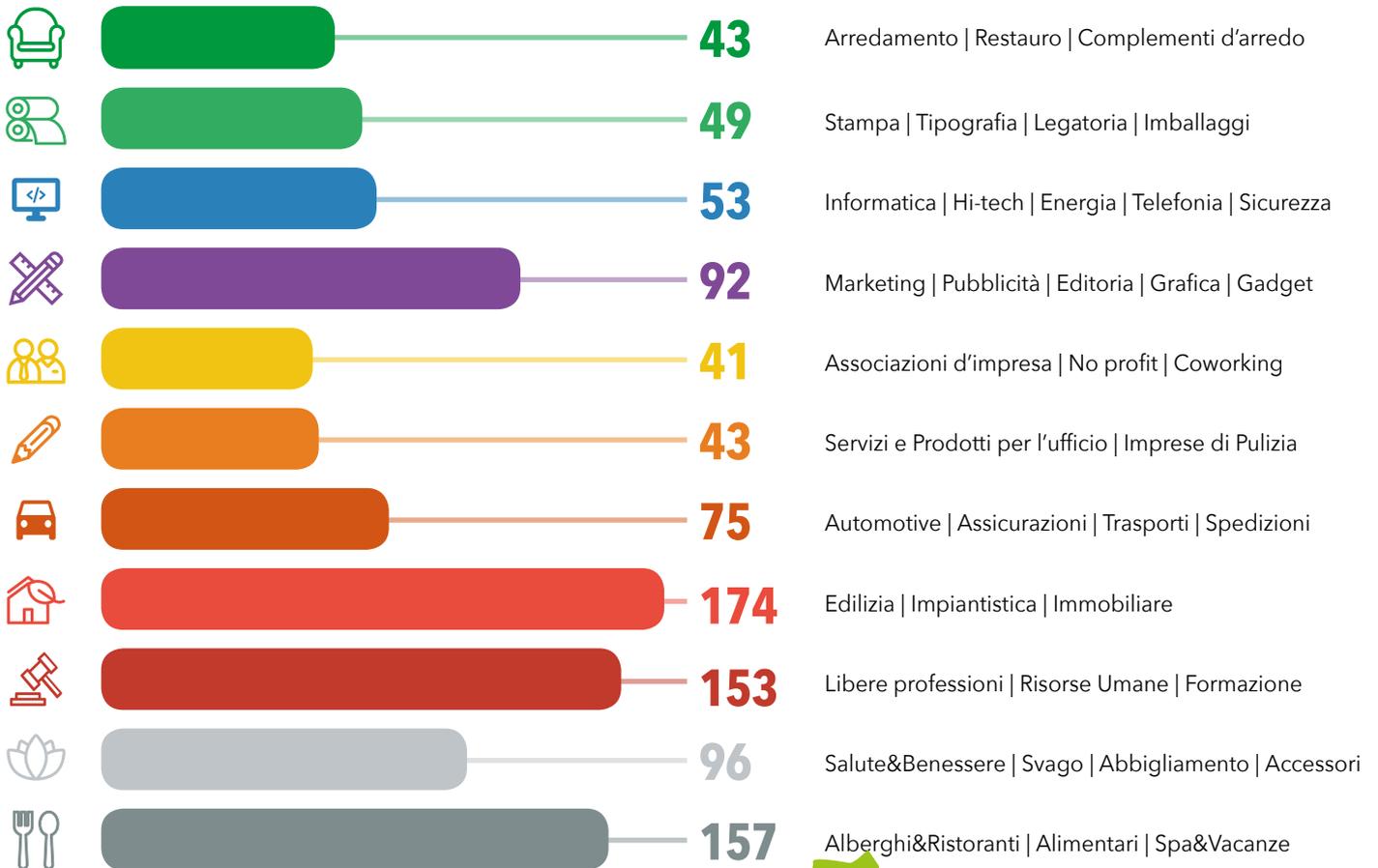
In redazione:

Roberto Gaiba, Maurizio Marchetta,
Francesca Marchetti, Valentina Missaglia,
Mauro Poncioli, Giancarlo Robutti,
Edoardo Vido de Zaccaria, Caterina Canale
Stefania Tonelli

Hanno collaborato:

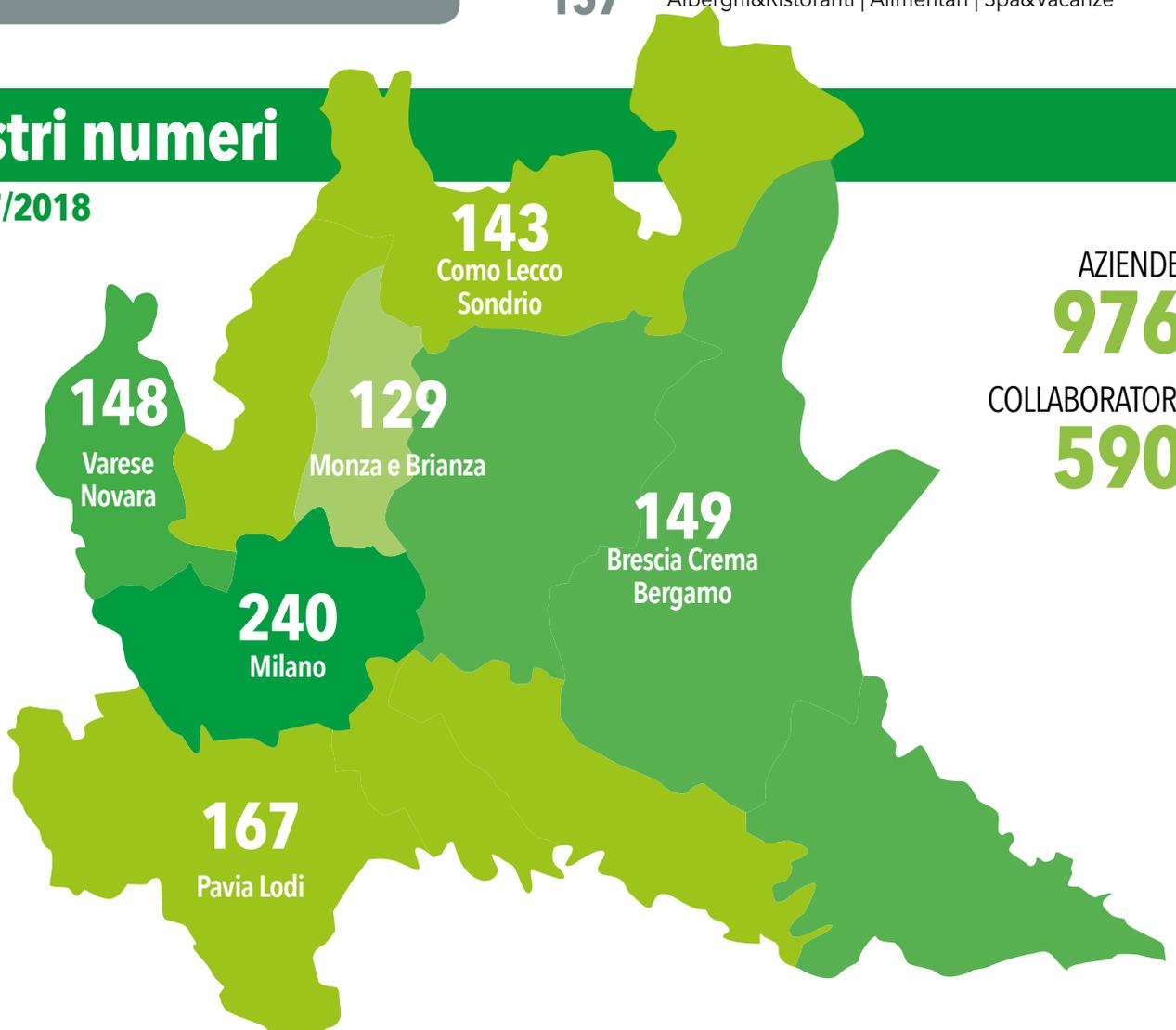
Giacomo Bettariga, Marco Battiston, Carlo Bianchi, Nicolò D'Angelo, Andrea Meschiarri, Stefano Sartori, Francesco Traini.

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



I nostri numeri

al 16/07/2018



AZIENDE
976
COLLABORATORI
590

Aziende per classe di fatturato	Aziende	%	Fatturato
fino a €100.000	424	44%	14 mil
da €100.001 a €200.000	128	14%	21 mil
da €200.001 a €500.000	174	18%	62 mil
da €500.001 a €1.000.000	105	10%	82 mil
da €1.000.001 a €3.000.000	103	10%	179 mil
oltre €3.000.000	42	4%	357 mil
	976		715 mil

Aziende per classe di fatturato	Aziende	%	Dipendenti
fino a 2	461	47%	440
da 3 a 5	205	21%	802
da 6 a 10	156	16%	1.222
da 11 a 20	89	9%	1.295
da 21 a 50	41	4%	1.313
oltre 50	24	3%	3.179
	976		8.251

Velocità di circolazione del credito Linx

La velocità di circolazione della moneta è il rapporto che lega il valore complessivo delle transazioni commerciali compiute in una data unità di tempo e di luogo con la massa monetaria circolante che in un circuito compensativo di crediti coincide con il capitale generato dalla somma positiva di debiti e crediti.

I fattori che possono produrre una variazione positiva della velocità di circolazione della moneta sono molteplici.

Ricordiamo in particolare la frequenza con cui vengono erogati i salari o altre forme di reddito, l'efficienza del meccanismo di pagamento e l'assenza di interessi attivi legati al risparmio della moneta.



Provate il comodato d'uso gratuito
con le nuove

LAVAZZA INOVY

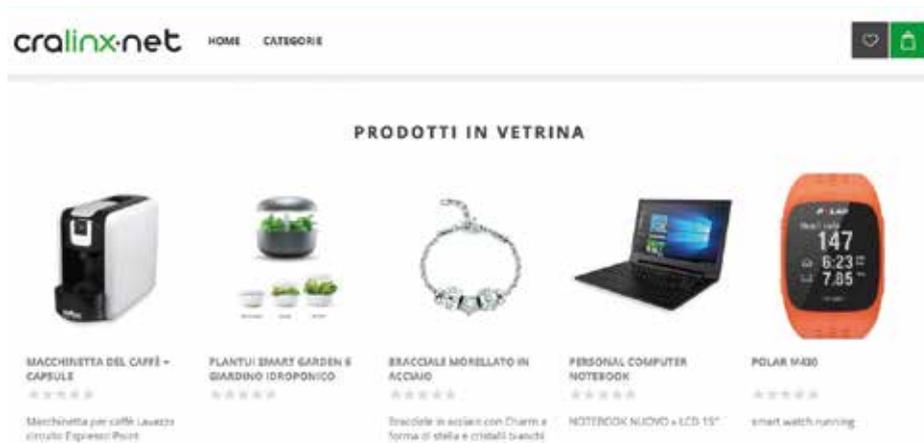


Compensazione
Linx 100%



Via Campi, 52 - 23807 Merate (LC)
Tel. 039 990 8232 - www.ciessecaffè.it

Sono già più di 200 gli articoli in vendita sul portale Cralinx.it



Cresce il successo di **Cralinx**. L'e-commerce dedicato allo shopping in linx, aperto a febbraio, negli ultimi mesi è sempre più utilizzato dagli iscritti al Circuito che vi ricorrono per acquistare comodamente da casa molti dei prodotti in linking economy di aziende iscritte geograficamente troppo distanti per essere raggiunte in tempi brevi. In particolare sta aumentando costantemente il numero di utenti registrati alla piattaforma: «La registrazione è necessaria per fare i propri acquisti - ha detto **Francesca Viganò**, responsabile marketing di Linx - In forte aumento sono anche le transazioni provenienti direttamente dal sito, mentre un ultimo dato positivo è quello dei produttori che ci chiedono di poter sfruttare questo canale di vendita esempio unico nel suo genere di piattaforma e-commerce

capace di coniugare i vantaggi di internet con i cardini della linking economy: la valorizzazione delle imprese iscritte e dei loro prodotti che, naturalmente, si acquistano pagando in crediti. Da qualche tempo Cralinx è riuscito ad abbattere il muro dei 200 articoli, che sono stati divisi in 9 categorie: prodotti alimentari, servizi, casa-arredo-edilizia, auto-moto-ricambi, abbigliamento e accessori, benessere-bellezza-salute, informatica-hardware-software, tempo libero, stampa-cancellaria-consumabili da ufficio.

Ricordo che l'iscrizione a Cralinx è gratuita e che acquistare è facilissimo: una volta scelto il prodotto è sufficiente inviare l'ok e dare la conferma. Fatto questo sarà il broker di riferimento a procedere con la transazione e la spedizione dell'acquisto».

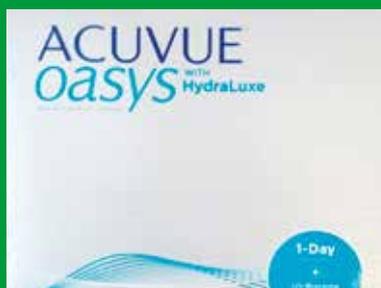
I tre prodotti più venduti



6 Bottiglie di Olio Extra vergine OILIO RAMELLA



kit running t-shirt + canotta MACRON



Lenti a contatto di varie gradazioni e marche OTTICA LUINO



On-line già molti siti accettano pagamenti in Linx

Sempre più iscritti hanno compreso l'importanza di inserire Linx come modalità di pagamento nei loro shop online per ampliare il range di potenziali clienti e facilitare gli acquisti in compensazione.

Inserire linx come modalità di pagamento è facilissimo perché funziona esattamente come un bonifico bancario quindi basta inserire il logo linx e le istruzioni per attivare il servizio. Quando il venditore vedrà al transazione potrà procedere con l'emissione dell'ordine. Di seguito shop online con modalità di pagamento linx: **Ciesse Caffè** (www.ciessecaffè.it); **Quack** (www.quackitalia.com); **Mk tech** (www.mktech.it); **Luisa Gioielli** (www.oroigioidelli.it); **Spizziculi** (www.spizziculi.it); 4+4 (www.printdigit.it); **Pharmahappy** (www.pharmahappy.com); **I-Reuse** (www.i-reuse.it).

Nuova Privacy: il trattamento dei dati è permesso se non confligge con diritti e libertà dei cittadini

La dottoressa Emanuela Garlaschelli, consulente specializzata, approfondisce le novità contenute nel Regolamento Europeo (GDPR) entrato in vigore lo scorso 25 maggio

La legge sulla Privacy proprio di recente ha subito una netta trasformazione. Con la dottoressa **Emanuela Garlaschelli** consulente specializzata, cerchiamo di fare un po' di chiarezza.

Dottoressa, con il nuovo GDPR che cosa è cambiato per le aziende?

«Il Regolamento Europeo sulla protezione dei dati (Regolamento (UE) 2016/679) entrato in vigore il 25 maggio 2018 stabilisce norme relative alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché norme relative alla libera circolazione di tali dati. Il Regolamento non disciplina il trattamento dei dati personali relativi a persone giuridiche, compresi il nome e la forma della persona giuridica e i suoi dati di contatto.

Rispetto al nostro Codice della Privacy, il Regolamento Europeo lascia maggiore discrezionalità al titolare del trattamento nel decidere come attuare le sue misure di sicurezza adeguate e come adempiere a tutti i suoi obblighi.

Tutte le aziende, professionisti ed organizzazioni devono trattare i dati personali: in modo lecito, corretto e trasparente nei confronti dell'interessato; per finalità determinate, esplicite e legittime; adottando tutte le misure che consentono di aggiornare, cancellare o rettificare tempestivamente i dati; conservandoli per un arco di tempo non superiore al conseguimento delle finalità per le quali sono trattati. Occorre poi adottare sistemi di protezione da trattamenti non autorizzati o illeciti e dalla perdita, dalla distruzione o dal danno accidentali e fornire adeguata informativa agli interessati.

Il Regolamento ha introdotto il concetto di legittimo interesse del titolare, che consente di trattare i dati senza consenso, ma che non deve confliggere con i diritti e le libertà dell'interessato».

Come impostare un adeguato sistema di tutela dei dati?

«In primo luogo i dati personali trattati

devono essere protetti con misure organizzative e tecniche adeguate al rischio specifico e in modo che ne garantiscano la riservatezza e l'integrità. Tali misure devono seguire lo stato dell'arte e devono rispondere al bilanciamento di costi/benefici (art. 32).

Gli strumenti mediante i quali i dati sono raccolti e trattati devono essere progettati in modo che siano processati i soli dati personali necessari per la specifica finalità. Non possono essere trattati dati personali ulteriori rispetto a quelli minimi indispensabili per ogni specifica



Dottoressa Emanuela Garlaschelli

finalità e i dati raccolti non devono essere conservati per tempi ulteriori rispetto a quelli minimi necessari (art. 25 e C75-78). Inoltre, in caso di violazione dei dati (art. 33 e 34 - C85/C88 - data breach), il titolare deve notificare la violazione all'autorità competente - e, in casi gravi, anche all'interessato - entro 72 ore dall'evento. Le imprese di maggiori dimensioni o che trattano dati di categorie particolari devono tenere i registri dei trattamenti dei dati con le informazioni pertinenti e le relative responsabilità. Tali registri sono obbligatori per

organizzazioni con oltre 250 dipendenti o per gli enti che trattino categorie particolari di dati (dati sensibili o giudiziari) in modo non occasionale. Si introduce la figura del Responsabile della Protezione dei Dati, che è obbligatoria sia per la Pubblica Amministrazione, sia in caso di monitoraggio regolare e sistematico su larga scala, sia in caso di trattamento su larga scala di particolari categorie di dati (sensibili e giudiziari)».

Cosa cambia per i cittadini?

«Il privato cittadino ha diritto di sapere quali e quanti dati personali vengono raccolti e come sono utilizzati, potendo opporsi in tutto o in parte al trattamento. La scala di importanza degli adempimenti riguarda la tipologia dei dati trattati più che la dimensione dell'azienda. L'attenzione del Garante è rivolta soprattutto alle aziende che utilizzano strumenti automatici di controllo (videosorveglianza, CRM, geolocalizzazione,...), che trattano dati sanitari e che raccolgono e usano i dati per profilare l'interessato. I cittadini potranno più facilmente difendersi e, come previsto dall'articolo 80, ci sarà la possibilità di avviare azioni collettive contro l'uso non corretto o non autorizzato dei propri dati. Gli interessati devono ricevere le seguenti indicazioni: a) i dati del titolare e del responsabile della protezione (se presente); b) le finalità; c) i legittimi interessi; d) eventuale trasferimenti dei dati all'estero; e) il periodo di conservazione; f) le modalità di esercizio dei diritti da parte dell'interessato, compreso il diritto alla portabilità dei dati, il diritto di opposizione al trattamento, il diritto di rettifica, il diritto alla cancellazione, il diritto di proporre reclamo; g) l'eventuale obbligo legale o contrattuale di fornitura del dato; h) l'esistenza e la logica di eventuali processi decisionali automatizzati (art. 14 - C60/C62).

L'informativa deve avere forma concisa, trasparente, intelligibile per l'interessato e facilmente accessibile».

L'ABC della nuova fatturazione elettronica per arrivare il 1° gennaio 2019 pronti al cambiamento.

Il dottor Paolo Meago, dello Studio Meago e Zanzottera di Monza, spiega che sarà una vera rivoluzione per tutti i titolari di Partita Iva. Un cambiamento in nome dell'efficienza

Si parla tanto di fatturazione elettronica, ma di cosa si tratta? E' vero che trasformerà radicalmente l'operatività delle aziende, dei professionisti e delle Partite Iva più in generale? E' il dottor **Paolo Meago**, dello studio monzese **Meago e Zanzottera**, a rispondere a questi quesiti e altri analoghi. Dalle sue parole emerge che senz'altro dal prossimo primo gennaio un po' di caos non mancherà, ma anche che, una volta entrata a regime questa rivoluzione, per i contribuenti potrebbero derivarne solo vantaggi. Ma andiamo con ordine.

Dottore, cos'è la fatturazione elettronica?

«Un nuovo metodo di fatturazione al quale tutte le Partite Iva (lavoratori autonomi, artigiani, professionisti, aziende) dovranno convertirsi. La fattura elettronica, da non confondere con la fattura in formato elettronico (banalmente, la fattura tradizionale non stampata ma inviata al destinatario in formato pdf tramite mail), è un file xml che sostituirà in toto le fatture di oggi. Sarà l'unico documento possibile quando si emetterà fattura ai propri clienti e, per prepararlo, saranno necessari appositi software approvati dall'Agenzia delle Entrate. Quest'ultima ne metterà a disposizione uno totalmente gratuito attraverso il proprio portale internet. Diremo dunque addio ai programmi di fatturazione che abbiamo utilizzato fino a oggi. La fatturazione elettronica sarà obbligatoria anche verso i privati, mentre restano al di fuori della normativa i rapporti con l'estero».

Una volta preparata la fattura cosa bisognerà fare?

«Sarà necessario spedirla al cliente. Lo si farà utilizzando il sistema di interscambio della stessa Agenzia delle Entrate sul quale ogni contribuente ha il proprio indirizzo telematico (Quello, per intenderci, dove si trova il modello precompilato della dichiarazione dei redditi, ndr). La spedizione avverrà sempre attraverso i software dedicati. Nei casi di fatturazione

sporadica sarà possibile servirsi della Pec, Posta Elettronica Certificata».

Il software gratuito è a disposizione di tutti?

«Certamente, ma per ovvie ragioni il suo utilizzo può risultare macchinoso. Ognuno sceglierà se servirsi di esso, o se passare a software messi a punto da evolute software house che offriranno più immediatezza e più servizi. Una grande azienda, per esempio, difficilmente riuscirà a utilizzare il software per la fatturazione elettronica gratuito dell'Agenzia delle Entrate».



Dottor Paolo Meago

Ultimamente era stato stabilito che la fatturazione elettronica per il rifornimento di carburante entrasse in vigore dal 1° luglio 2018. Poi una proroga ha spostato il provvedimento al 1° gennaio 2019. Cosa succederà?

«In realtà il 1° luglio scorso la fatturazione elettronica è entrata in vigore per tutti i passaggi della filiera dei carburanti salvo l'ultimo, ovvero quello della vendita dalla pompa del distributore. Anche a causa del gap tecnologico da colmare per dare avvio al sistema, infatti, si è deciso di rimandare l'entrata in vigore

del nuovo metodo al primo gennaio prossimo. Per professionisti e Partite Iva farsi rilasciare la fattura elettronica sarà abbastanza semplice: sarà infatti sufficiente presentare alla cassa il QR Code personale che ognuno di noi trova all'interno del proprio indirizzo telematico, contenente tutte le informazioni utili per l'emissione della fattura elettronica. La sua scansione tramite apposito lettore sarà una questione di pochi secondi e la fattura sarà inviata istantaneamente via Pec. Esisteranno inoltre apposite carte di credito a pagamento rilasciate dalle compagnie petrolifere, eventualmente prepagate. Sempre a proposito dei carburanti ricordo ai contribuenti che comunque da inizio luglio potranno scaricare l'IVA solo se il pagamento del rifornimento sarà effettuato in modo tracciato (pagamento con carta di credito, Bancomat o assegno)».

Secondo lei questa rivoluzione comporterà difficoltà a partire dal prossimo gennaio?

«E' evidente che qualche problema ci sarà. Occorrerà attrezzarsi con nuovo software che, se non sarà quello gratuito dell'Agenzia delle Entrate, sarà senza dubbio a pagamento. Poi bisognerà perdere del tempo per imparare a utilizzare il nuovo strumento. Ma nel complesso credo che ogni difficoltà sia superabile».

Quali saranno i vantaggi della Fatturazione Elettronica?

«In primo luogo si eliminerà la carta con tutte le difficoltà derivanti dalla gestione degli archivi cartacei. Tutte le fatture saranno conservate nei diversi indirizzi telematici dell'Agenzia delle Entrate e saranno facilmente consultabili. I processi aziendali subiranno una forte accelerazione perché le fatture arriveranno al destinatario in modo certificato istantaneamente. Infine, per tutti coloro che effettueranno pagamenti tracciati, non in contanti, i termini degli accertamenti fiscali saranno ridotti da 6 a 4 anni».

Shopping d'estate in Linx da Sanvito Abbigliamento

Il 13 luglio l'Aperilinx si è trasformato in un'occasione unica per rinnovare il guardaroba

Volti sorridenti per l'Aperilinx del 13 luglio da **Sanvito Abbigliamento**. Gli associati al Circuito di Monza e Brianza hanno partecipato molto numerosi all'appuntamento attirati certamente dall'opportunità di matching offerta dall'iniziativa, ma soprattutto dalla possibilità di fare shopping nel prestigioso negozio d'abbigliamento brianzolo, naturalmente in linx. «E' stata una serata perfetta - raccontano i responsabili del Circuito che hanno partecipato numerosi all'appuntamento - Una vera e propria shopping night che ha attirato non solo imprenditori e professionisti iscritti, ma anche fidanzate, amici, partner e chi più ne ha ne metta, tutti desiderosi di acquistare le proposte d'abbigliamento più belle ed esclusive a prezzi di saldo. Alla fine la raccolta è stata di circa 2000 linx e 1000 euro: un successo veramente straordinario. I partecipanti erano così coinvolti negli acquisti che abbiamo faticato non poco a radunarli per dare inizio alle presentazioni. Ringraziamo molto sia **Marco e Bruna Sanvito** per l'ospitalità, sia tutto lo staff del negozio, sia tutti i partecipanti, iscritti e non, alla serata. C'erano anche due prospect, una storica Trattoria e un negozio di ottica di Albiate, che contiamo possano finalizzare l'iscrizione al più presto. Un plauso particolare, inoltre, a **Duerotte Bike Café** di Giussano, come sempre

protagonista positivo del buffet». A fine serata i titolari del negozio di abbigliamento si sono detti particolarmente soddisfatti: «Tanto che ci hanno persino chiesto di poter replicare l'iniziativa a dicembre, poco prima di Natale», ha confermato la responsabile marketing di Linx **Francesca Viganò**. Sanvito abbigliamento, storico negozio che negli anni ha vestito diverse generazioni non solo di albiatesi, da quando è in rete ha subito generato un positivo movimento di linx all'interno del Circuito.



Bruna Sanvito con Roberto, Nicolò e Carlo



La community di Monza durante l'evento da Sanvito Abbigliamento

Nuovi armadietti per l'azienda agricola Franzoni comprati dal Ferramenta Dell'Orto

La **Ferramenta Dell'Orto** di Seregno offre la possibilità di fare acquisti di prodotti per la pulizia e la manutenzione della casa sia per la clientela retail, sia per quella professionale, in compensazione. Una delle ultime commesse andate in porto di recente è quella sottoscritta dalla signora **Miriam dell'Azienda Agricola Franzoni** (qui a lato) per l'acquisto di alcuni armadietti da posizionare negli spogliatoi dei collaboratori: «Siamo contenti perché da quando siamo entrati nella Rete, lo scorso febbraio la situazione è in positiva



evoluzione» ha detto il titolare, **Johnny Dell'Orto** (nel tondo a destra la sorella Antonella) «Tra l'altro l'azienda della signora Miriam ha fatto con noi il proprio primo acquisto in Linx, un piccolo dettaglio che però ci fa sentire importanti nel contesto del Circuito. La Franzoni non è la prima azienda ad acquistare questo armadietto. In passato ce n'era stata già un'altra: evidentemente si tratta di un modello funzionale in grado di adattarsi alle diverse esigenze». Ora, la ferramenta sere-



gnese è alla ricerca di fornitori in Linx che si distinguano per la qualità dei prodotti da vendere alla clientela: «Qualcosa abbiamo già individuato - ha concluso - acquistiamo detersivi e altri prodotti per la pulizia da **Hichem**, mentre la pavese **Selepac** ci rifornisce di alcuni semplici ma utili accessori per la casa. Più fornitori in linking economy per noi significano più spese e investimenti nella rete».

Aziende coinvolte:

- Ferramenta Dell'Orto • Az. Agr. Franzoni
- Hichem Detergenti • Selepac

Con il pino di Svezia acquistato nel Circuito Linx Folcio Serramenti «fa girare» la linking economy

Le nuove finestre del geometra Zampini acquistate in linx nella storica azienda di Seregno



Finestra a tre ante prodotta da Folcio Serramenti

Vero e proprio motore dell'economia territoriale, CircuitoLinx ha offerto a **Folcio Serramenti** la chance di reperire nuovi clienti e fornitori esclusivi di materiali di alta qualità per la realizzazione delle sue finestre. «Grazie a **Roberto Gaiba** siamo iscritti dal 2016 - afferma il titolare **Omar Folcio** - fin dall'inizio abbiamo cercato di movimentare il maggior quantitativo di linx possibile. Abbiamo esaudito i desideri di clienti con esigenze molto particolari (Come quelle del **geometra Guido Michele Zampini** che si è rivolto a Folcio,



Giorgio Folcio e nel tondo Omar Folcio

non trovando nel mondo euro fornitori in grado di procurare i serramenti (che cercava) e cercato fornitori in grado di procurare per noi i migliori materiali. Così abbiamo iniziato ad acquistare legno di pino di Svezia lamellare presso un'azienda del territorio (ma c'è anche un altro fornitore molto valido), e in alcuni casi anche viti, maniglie, cerniere e altri articoli simili alla **Ferramenta Dell'Orto** di Seregno, poco distante dalla nostra sede».

Sempre sul fronte delle spese Folcio Serramenti ha contattato spesso altre aziende associate per esempio per richiedere interventi di manutenzione: «E' una catena virtuosa - commenta il titolare - Perché funzioni occorre mantenere l'equilibrio tra entrate e uscite. Per noi, che siamo un'azienda a conduzione familiare operativa in città e circondario dal 1962, si tratta di una chance in più per trovare nuovi clienti, ma anche fornitori ai quali appoggiarci per ogni esigenza quotidiana».

Finalmente «Orac'è»... il nuovo parcheggio

Nuova pavimentazione nel parcheggio di **Orac'è** di **Claudio Lombardi**, azienda di Barlassina specializzata nel trasporto e smaltimento di rifiuti industriali e pericolosi, anche contenenti amianto. «Avevamo un parcheggio che avrebbe potuto essere sfruttato meglio solo rifacendo ex-novo la sua pavimentazione - ha detto il titolare - Per questo ci siamo rivolti a **Carlo Ardemagni**. Il preventivo iniziale prevedeva anche la rimozione di un muro di tramezzo, ma questo secondo intervento ancora non è stato portato a termine». Nel Circuito da diversi anni, Orac'è ha trovato nella rete numerosi clienti ai quali oggi mette a disposizione i propri servizi. «Paghiamo al 100% in compensazione e, allo stesso modo incassiamo volentieri linx. Questo ci ha permesso di portare a termine anche gli importanti interventi di rinnovamento da poco eseguiti dall'impresa Carlo Ardemagni.



Lo staff di "Orac'è"

Klinmak punta a crescere con nuovi clienti e fornitori in Linx



Eugenio Cagna, titolare di Klinmak

Non è che **Eugenio Cagna**, al momento dell'ingresso di **Klinmak**, la sua azienda, nel Circuito, non credesse in Linx... Però è vero che per ingranare ci ha messo un po':

«Che le opportunità in rete siano numerose - racconta il titolare dell'azienda di Lacciarèlla specializzata nella produzione di macchine per le pulizie industriali - è sotto gli occhi di tutti. E' però vero che per comprendere a fondo il meccanismo che governa la Linking Economy ci abbiamo messo un po' di tempo. Una volta apprese le modalità operative tuttavia, le soddisfazioni sono subito arrivate». Il titolare svela che in origine l'obiettivo era quello di ampliare la visibilità aziendale estendendola a tutto il territorio lombardo: «Ricordo sempre con piacere che i primi clienti non ci hanno messo troppo tempo ad arrivare». Emblematico il caso di **La Primula**, del quale parliamo anche nelle pagine dedicate alla community di Pavia, che grazie a una macchina di Klinmak ha potuto acquisire e mantenere un importante cliente: «E' vero - conferma il titolare - Grazie a una nostra lavapavimenti con uomo a bordo ha acquisito



un'importante concessionaria pavese». Ma i clienti sono diversi: «Per esempio **Tecnocarrelli** - riprende Cagna - Ma ce ne sono anche altri. Per questo oggi, incassati i linx, siamo alla costante ricerca di fornitori in grado di mettere a nostra disposizione servizi e prodotti di qualità. Prossimamente, per esempio, vorremmo cambiare commercialista, passando a uno studio iscritto, e ci piacerebbe stipulare nel Circuito anche polizze assicurative. Infine nel settore dei trasporti potrebbero tornarci utili per piccoli lavori alcuni operatori». Diverse, naturalmente, le collaborazioni già in essere: «Al momento **Orobica Safety** per la sicurezza, **Misano Informatica** per i computer, **Sarah Magnani** per lavori grafici e **Mani** per giardinaggio e pulizie». Dall'imprenditore milanese, infine, giunge il suggerimento al Circuito di realizzare una app per smartphone capace di velocizzare la ricerca e l'interscambio di informazioni tra associati: «Anche se - precisa - il nostro broker, **Edoardo Vido De Zaccaria** (nel tondo), è sempre pronto a intervenire e ad accorrere ogni volta che ne abbiamo l'esigenza».

Triotek ha scelto HLN per le sue spedizioni verso l'estero

Nata un'importante sinergia tra l'azienda di Segrate e il vettore bergamasco

Sinergia in movimento sulle strade d'Europa tra **Triotek** con il responsabile commerciale **Fulvio Angelillo** (nel tondo in alto) e la bergamasca **HLN** di **Cesare Riccobono** (nel tondo in basso). «Avevo bisogno di una realtà ben strutturata che fosse in grado di gestire le spedizioni con l'estero - spiega Fulvio - L'ho trovato in HLN così, dopo aver sondato alcune delle tratte che l'impresa gestisce con l'Europa, ho scelto di affidarmi a questo partner. E' una collaborazione da poco avviata, stiamo lavorando perché dia ottimi frutti».

«Triotek - racconta il broker di Milano **Edoardo Vido De Zaccaria** - è un'im-



presa che crede tantissimo nelle potenzialità del Circuito. Ne segue le regole alla lettera e riesce, grazie a questo, a ottenere risultati interessanti. Per quanto attiene alla nuova collaborazione, aveva l'esigenza



d i poter contare su partner affidabile per le spedizioni all'estero. Così mi ha chiesto di incontrare Riccobono e da questo primo passo è nata la nuova collaborazione. Consapevole che il massimo vantaggio si ottiene alimentando la velocità del Circuito, Fulvio Angelillo si impegna per mantenere vivo il flusso di linx sia in entrata, sia in uscita. Per esempio, in questi giorni si sta muovendo per sostituire un furgone e l'automobile di uno dei soci vagliando prima di tutto soluzioni in linking economy. Ma questo è solo uno degli esempi che possiamo fare. In realtà, infatti, ce ne sarebbero molti altri».

Filiera agroalimentare, Linx dalla terra alla tavola

Nel Circuito si trovano produttori, commercianti e ristoranti d'eccellenza che, con prodotti a Km0, incentivano la cultura della qualità, le relazioni sociali e anche l'ecosostenibilità

CircuitoLinx è un catalizzatore di eccellenze agroalimentari. Poiché infatti la linking economy ha in sé i geni della qualità e della relazione, essa viene scelta essenzialmente dalle aziende che si riconoscono nei suoi valori, ovvero da realtà di primo piano, capaci di conquistare la clientela attraverso prodotti e servizi superiori a quelli dei competitor.

A descrivere la filiera agroalimentare di Linx e a illustrare le sue potenzialità ai lettori è la nuova broker **Caterina Canale**, profonda conoscitrice del mondo agroalimentare per essere ancora oggi coordinatrice di un gruppo d'acquisto di prodotti locali in Brianza: «Sono almeno una trentina le aziende del settore presenti nel nostro circuito - afferma - Spaziamo dai produttori agricoli ai commercianti, fino allo chef a domicilio che, per così dire, può chiudere la filiera "dalla terra alla tavola" trasformando in deliziose pietanze tutti gli ingredienti disponibili in rete». «Detto degli agricoltori - prosegue Caterina - tra i produttori si trovano anche allevamenti (suini, bovini, lumache), aziende vitivinicole, pastifici, caseifici, salumifici e realtà di riferimento nell'ambito della lavorazione delle carni bovine. Molte di queste aziende sono dotate di spaccio interno e a volte persino ristoranti dove la compensazione è all'ordine del giorno. D'altra parte ci sono imprese specializzate nella commercializzazione, come botteghe e minimarket, in cui tutti i prodotti in vendita sono selezionati dai titolari, mentre sempre nella filiera agroalimentare rientrano le diverse aziende che utilizzano materie prime naturali: per esempio, quelle del settore cosmetico specializzate nella produzione di linee di qualità ed ecosostenibili».

La broker sottolinea l'importanza dei valori sui quali la filiera agroalimentare del circuito si regge: «Detto della qualità, perché ogni imprenditore è garante di ciò che produce, impossibile non sottolineare l'aspetto della convenienza economica: in Linx, infatti, grazie alla filiera corta è possibile fare un'ottima spesa dalla terra alla tavola risparmiando e con la



Caterina Canale, broker di Circuito Linx



certezza di aver sostenuto l'economia del proprio territorio senza disperdere altrove la remunerazione».

C'è poi l'aspetto delle relazioni umane, che grazie al Circuito tornano al centro dell'attenzione: «Si riscoprono aziende e botteghe - conferma Caterina Canale - Il piacere di sentirsi raccontare le caratteristiche di ciò che si sta per acquistare dalla viva voce di chi l'ha prodotto. La relazione e la tracciabilità di tutto quello che finisce in tavola fanno rinascere la fiducia e questa diventa il pilastro su cui si stabiliscono le sinergie». Infine, ma non per ultimo,

c'è l'aspetto ambientale. «La filiera corta dal produttore al consumatore comporta una minor emissione di CO2 in atmosfera perché i trasporti su gomma si riducono al minimo. Si riduce anche il packaging, con impatto positivo sull'ambiente per la netta diminuzione della produzione di rifiuti».

Insomma i vantaggi derivanti dalla Linking economy nella filiera agroalimentare sono veramente molto numerosi sia per le aziende, sia per i privati che sempre più spesso si recano dai produttori della rete per la propria spesa quotidiana.

Dove fare la spesa? Ecco l'elenco delle aziende

	Mini Market	PRESTO FRESCO ANTICA SALUMERIA BALANCIN IL BOTTEGONE COCO'S KITCHEN SPIZZICULIU	Luino (VA) Lissone (Monza) Pavia Pavia Casei Gerola (PV) Bergamo	 
	Pastificio	CASA DEL TORTELLINO CHRIS PERSONAL CHEF AGRICANAPA	Seregno (MB) Cunardo (VA) Bagnolo Mella (BS)	 
	Formaggi	LA FATTORIA DI NONNA AMALIA SOCIETA' AGRICOLA FRATELLI FRANZONI TERRA MIA LA QUINTALINA BOGGIANI&LOCATELLI CASA LODI	Caseificio di Battipaglia (SA). Torbole Casaglia (Brescia) Pavia Anzano del Parco (CO) Trecate (NO) Milano	  
	Carne	SOC. AGRIPiemonte AZ. AGRICOLA CIRENAICA BOGGIANI&LOCATELLI CASCINA MADONNINA FALCARNI	Carmagnola (TO) Robecchetto con Induno (MI) Trecate (NO) Pregnana Milanese (MI) San Michele al Tagliamento (VE)	  
	Vino	LA BRUCIATA LA COLLINA DEI CILIEGI CASCINA BELMONTE IL LAGO DEI SENSI VINICOLA NEGRI MARIO OIKOS COOPERATIVA SOCIALE PERCIVALLE VINI BIOLOGICI BARBARA AVELLINO FRATTOLILLO VINI D'AUTORE LA CANTINA DEL RE	S. Stefano Belbo (Cuneo) Grezzana (VR) Muscoline (Brescia) Blevio (CO) Lecco Villa d'Almè (BG) BORGO PRIOLO (PV) Rovescala (PV) Dairago (Milano) BORGO PRIOLO (PV)	     
	Birra	BIRRIFICIO VIA PRIULA AGRICANAPA	San Pellegrino Terme (BG) Bagnolo Mella (BS)	
	Riso	AZ. AGR. CASTELLOTTI AZIENDA AGRICOLA PAVAN	Vistarino- fraz. Vivente (PV) Garbagnate Novarese (NO)	
	Pasticceria	PASTICCERIA BAROFFIO PASTICCERIA CANTONI PASTICCERIA CAPRICCIO DI COMO AGRICANAPA	Busto Arsizio - Varese Travacò Siccomario (PV) Grandate (CO) Bagnolo Mella (BS)	
	Olio	OLIO RAMELLA AGRICANAPA	Mede (PV) Bagnolo Mella (BS)	 
	Zafferano	MASTRI SPECIALI AZ.AGR. AIACHINI LUIGINA	Macherio (MB) Castellazzo Bormida (AL)	
	Frutta e Verdura	AZ.AGR. AIACHINI LUIGINA AZIENDA AGRICOLA BASSANI AZIENDA AGRICOLA TETI DOMENICO CASCINA BARBARINO AZ. AGRICOLA AMATO PAOLO AGRICOLA CASCINA RANCATE	Castellazzo Bormida (AL) Ghisalba (BG) Carbonara al Ticino (PV) San Martino Siccomario (PV) Cisano Bergamasco (BG) Casatenovo (LC)	



WILDIX È UNA PIATTAFORMA DIGITALE CHE TI PERMETTE DI ACCEDERE AD UN NUOVO MODO DI COMUNICARE IN UFFICIO!



**VIDEOCONFERENZE
AZIENDALI**



**POST-IT
ELETTRONICI**



**CHAT
AZIENDALE**



**FUNZIONALITÀ
UC&C**

HAI UN'IMPRESA CON TANTI DIPENDENTI O PIÙ SOCIETÀ
SPARSE PER IL TERRITORIO?

WILDIX È LA SOLUZIONE EFFICIENTE PER TE!

**NESSUNA
INSTALLAZIONE**

**PIATTAFORMA
WEB**

**PER TUTTI
I DISPOSITIVI***

**FACILE VELOCE
ED INTUITIVO**

OFFERTA PERSONALIZZATA PER TUTTI GLI ASSOCIATI LINX

**CON COMPENSAZIONE PER I MESI DI
AGOSTO E SETTEMBRE DEL 100%**

PER INFORMAZIONI E PREVENTIVI CONTATTARE

NET TEAM SRL

VIA COLLEONI 4 ROBBIATE – LECCO
039511262

wildix.com/it/collaboration

"WILDIX CREA DIPENDENZA"

* Smartphone, Tablet e PC

Promoline crede fortemente nel «Made in Italy» È Armonio il primo gadget della linea P Design

L'azienda meratese si affida a imprese artigiane del territorio per realizzare oggetti innovativi.



Al centro il titolare Andrea Mandelli con i graphic designer Luca Cervini e Chiara Dell'Oro

Linx è sempre al fianco delle aziende che s'impegnano a promuovere il Made in Italy. Come nel caso di **Promoline** di Merate, azienda fondata nel 1979 da **Stefano Mandelli** e gestita oggi all'insegna dell'innovazione dai figli di quest'ultimo **Andrea** e **Matteo**. «Dopo anni trascorsi nel settore della commercializzazione di gadgettistica prodotta prevalentemente in Cina - afferma Andrea - siamo oggi nelle condizioni per



tornare a creare e produrre molti dei nostri oggetti direttamente, o affidandoci ad aziende specializzate italiane o, ancora meglio, del nostro territorio».

L'idea sulla quale Promoline sta lavorando con passione è quella di mettere a punto una propria linea di gadgettistica Made in Italy dalla progettazione alla fabbricazione, che si distingua per qualità.

«Con l'aiuto di **Luca Cervini** e **Chiara Dell'Oro**, designer creativi ogni gior-

no al lavoro in azienda, è nata la linea **P Design** costruita su quei criteri di originalità e creatività che solo in Italia possiamo vantare. Alcuni oggetti della collezione sono già stati messi a punto». «Puntiamo a realizzare oggetti utili ma semplici, possibilmente eco-friendly, che non costino troppo e che si distinguano per originalità», affermano i due giovani professionisti.

Il primo gadget realizzato si chiama **Armonio**: «Ha tenuto a battesimo la linea P Design - precisano i due - e racchiude in sé tutte le caratteristiche per le quali l'innovativa collezione dovrà distinguersi. Armonio, infatti, è una cassa acustica a misura di smartphone assolutamente rispettoso dell'ambiente perché per funzionare non richiede elettricità, ed è realizzato in plastiche riciclabili di ultima generazione». «Ora stiamo pensando anche ad altri oggetti su questa falsariga: nasceranno presto, infatti, il portapenne Mambù, e il porta smartphone Volcano. L'accoglienza che il mercato ha riservato ad Armonio ci lascia ben sperare per il futuro». «La mia idea - conclude Andrea Mandelli - è che bisogna investire per evolvere rapidamente. Solo così potremo continuare a far crescere Promoline».

Ottimo pranzo con il broker all'Osteria Lombarda

Pranzo con il broker giovedì 21 giugno per la Community di Lecce e Merate. Appuntamento all'**Osteria Lombarda da Pietro** intorno alle 12.30 e ospiti tutti puntuali. A fare gli onori di casa la broker di riferimento **Valentina Missaglia** e la responsabile Comunicazione e Marketing di CircuitoLinx, **Francesca Viganò**.

Originale e accogliente la saletta che il ristorante ha riservato agli amici di Linx, mentre molto gustoso il menù predisposto dallo chef.

Presenti ben undici iscritti, che si sono subito presentati generando un'atmosfera piacevolmente conviviale. «Un pranzo perfetto» ha commentato Valentina facendo i complimenti a tutto lo staff del ristorante.

Sorpresa finale, l'arrivo di **Gianluigi Viganò** che, trovandosi per caso sulle strade del meratese, ha deciso di fermarsi insieme agli associati per fare due chiacchiere e augurare a tutti una buona estate!



I partecipanti al Pranzo: Brianza Gomme, Ciesse Caffè, La Monzese, Net Team, Novazione, Publi(in), Tipografia Lecchese



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

Tettamanti sceglie il welfare Linx

Un'opzione che riserverà interessanti vantaggi ai dipendenti



I titolari dell'azienda e i dipendenti che hanno partecipato all'incontro con il broker

Tettamanti impianti di Como, specializzata in termoidraulica, come già altre realtà aderenti al Circuito, ha deciso di erogare ai propri dipendenti i contributi di Welfare Aziendale sottoforma di Linx. Si tratta di una decisione molto vantaggiosa, sia per l'azienda sia per i suoi collaboratori. In primo luogo i crediti erogati sono totalmente detassati, inoltre per l'impresa è immediato il risparmio di liquidità in euro. Ma non è tutto, perché la gestione e l'erogazione del bonus risultano essere partico-



lamente agevoli. Infine, i vantaggi sono molto interessanti anche per i dipendenti. I crediti in linx, infatti, possono essere spesi nel circuito senza nessun vincolo: molto utile, in proposito, l'incontro pianificato con il broker di zona (nel caso di Tettamanti, **Francesca Marchetti**). Detto che in fase di acquisto è sempre possibile richiedere il supporto della Sala Broker, chiudiamo ricordando che per l'occasione il Circuito ha regalato una confezione di riso dell'**azienda agricola Pavan** a tutti i presenti.

Prodotti a km 0 per salutare Maurizio Marchetta



Maurizio Marchetta, broker di Linx, dopo tanti anni di lavoro ha raggiunto il fatidico traguardo della pensione. Al termine del pranzo organizzato presso **Hostaria La Costa** a Fino Mornasco, il Circuito ha regalato a Maurizio un bellissimo cesto di prodotti a chilometro zero confezionato in collaborazione con le seguenti aziende: **Società Agricola Franzoni** (grana padano); **Cascina Barbarino** (miele e confetture); **Vino Pavese Mas Feva**; **Azienda Agricola Castellotti** (riso), - **Agricanapa** (birra, olio e decorticato); **Mastri Speciali** (pistilli di zafferano e miele aromatizzato); **Cascina Madonnina** (salame d'oca). Un regalo sicuramente gradito!

Curarsi in rete

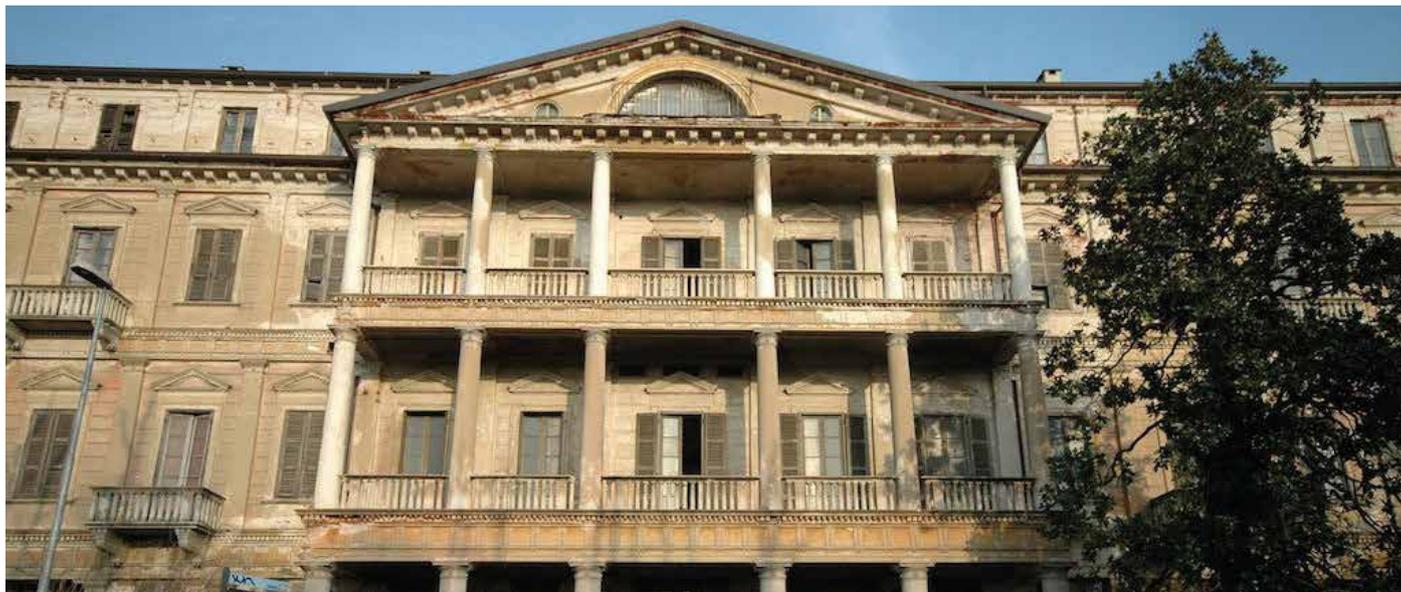
Pilastro fondante della linking economy, Linx assolve sempre più spesso anche a una funzione dal profondo significato sociale. Grazie al Circuito, infatti, in alcuni centri polispecialistici lombardi, tra cui il **San Fedele** di Longone al Segrino, è possibile pagare in compensazione importanti prestazioni mediche come le visite specialistiche. Sono molti i pazienti iscritti che hanno scelto la moderna struttura nel piccolo paese situato tra Lecco ed Erba per curarsi: «Personalmente - ha detto **Michela**, una paziente - ne ho approfittato per risolvere i miei problemi di schiena. La prima visita, consistente in un vero e proprio check-up a cura dei professionisti del centro, è stata gratuita. Una volta pianificato il percorso di cura sfruttando le competenze del medico fisiatra, ho effettuato sedute di fisioterapia con trattamenti di tecarterapia che si sono rivelati molto efficaci. Il mio mal di schiena si è finalmente risolto, mentre il conto, grazie a Linx, non ha inciso sulle mie finanze personali». Nel centro polispecialistico, accanto alla riabilitazione, è attivo anche il ramo della medicina specialistica vera e propria: praticamente per ogni problema di salute, il poliambulatorio offre un medico specialista dedicato. Inoltre, sono a disposizione della clientela sia la medicina del lavoro, sia quella medico-sportiva per il rilascio di certificati medici di idoneità all'attività fisica.



Luca Morelli, titolare del Centro San Fedele

Casa Bossi riparte con Linx e la Linking Economy

Il presidente Roberto Tognetti: «Con l'aiuto del Circuito rilanceremo i nostri progetti»



Grande evento a **Casa Bossi** di Novara l'11 luglio. Un Aperilinx all'interno del prestigioso edificio, che però avrebbe bisogno di un'importante ristrutturazione per tornare agli antichi splendori.

A parlarci della serata è l'architetto **Roberto Tognetti**, (a lato) presidente del **Comitato d'Amore per Casa Bossi**, associazione da sempre impegnata sul fronte della salvaguardia dell'edificio neoclassico novarese, che mette a disposizione di professionisti, imprese e cittadini per l'organizzazione di eventi privati. «E' stato un vero e proprio incontro tra simili - racconta l'architetto - Persone che condividono la stessa



filosofia, nonostante operino in diversi settori. Vedere tanti imprenditori e professionisti presentarsi nel contesto scenico del nostro edificio è stata una bella emozione».

Emozione alla quale si è aggiunta anche la soddisfazione di vedere subito condiviso l'interesse per la salvaguardia della struttura. «Il mio ringraziamento - ha detto l'architetto - va a tutte quelle persone che hanno voluto esprimere la propria approvazione per i nostri sforzi in direzione del recupero dell'edificio attraverso una donazione diretta in linx. A fine evento, infatti, abbiamo raccolto ben 560 linx, cifra per noi molto importante». Con l'iscrizione al Circuito il Comitato punta

a rilanciare il progetto del co-working: «E' un sogno che culliamo da molti anni ma che non si è mai realizzato - spiega il presidente - Questo ci ha portato a perdere i contatti con i clienti che in passato avevano intravisto in noi una soluzione ai propri problemi organizzativi. Ebbene con Linx ora torna la speranza di far partire il piano grazie ai soci che potrebbero generare il flusso di denaro in entrata necessario all'attivazione del co-working». «Si potrebbe sfruttare la linea di credito della linking economy per porre solide fondamenta all'iniziativa - ha concluso il direttore di CircuitoLinx, **Alessandro Zacconi** presente alla serata -- Dopodiché proseguire nell'attuazione degli interventi di recupero sfruttando le sinergie con la rete».



AZIENDE CHE HANNO CONTRIBUITO ALLA DONAZIONE PER CASA BOSSI.

Di Carlo Assicurazioni
Martelli & Johnson Architetti
Grafica Novarese
Circuito Linx
Io ti guido
Boggiani & Locatelli
Carrozzeria 2000
Area Grafica
Papirimport
Capitini Communication Designer

Linx fa goal: da oggi in rete anche la Caronnese!

Il sodalizio sportivo ha aderito dopo aver analizzato attentamente i successi della UYBA

Curiosità, questa è la parola che meglio descrive lo stato d'animo di **Luca Vannini** (*nel tondo*), direttore generale della **Caronnese**, squadra di calcio di Caronno Pertusella, che milita in Serie D, primo club del calcio che conta a entrare in Linx. «Abbiamo aderito al Circuito alla luce dell'esperienza positiva della **UYBA Volley**», spiega il dirigente. «Come tutti i cambiamenti anche questo si porta dietro novità tutte da scoprire. Sulla carta i vantaggi, ottimamente illustrati dallo staff di Linx, sono molto numerosi. Contiamo di averne conferma presto, nella pratica. Sarà una nuova avventura e come tale la vivremo con tutto l'entusiasmo possibile». La Caronnese è una società modello del calcio dilettantistico che punta a fare il salto di qualità: «Il nostro obiettivo, ormai non possiamo più nasconderci, è quello di salire di categoria. La Linking Economy speriamo possa essere uno dei mattoni sui quali costruire il cammino verso nostra promozione». L'autobus per gli spostamenti, i pranzi della prima squadra, le divise ufficiali e le maglie (grazie a Macron Varese di **Luca Grimi**), l'acqua di Acquaviva e la stampa promozionale saranno i primi costi che saranno compensati: «Visto quanto fatto con Linx dalla UYBA del nostro vice-presidente **Giuseppe Pirola** (e riportato nella case-history sul secondo numero di Mondolinx) contiamo anche noi di raggiungere gli stessi importanti



La prima squadra della S.C. Caronnese.

traguardi presto e bene». «Dopo gli ultimi campionati sempre nelle prime posizioni disputati grazie al forte impegno della proprietà (presidente è il **Cavaliere Augusto Reina**, ndr) quest'anno puntiamo alto - aggiunge Vannini - Il passaggio in Serie C sarebbe solo una nuova tappa dell'organico progetto di crescita portato avanti negli ultimi anni dalla società. Questo cammino, accanto ai successi sul campo, prevede anche la creazione di infrastrutture di primo livello sul territorio di Caronno. Con la collaborazione del Comune stiamo lavorando alla realizzazione del nuovo centro sportivo che chiameremo "Caronnello", in corso Vittoria, dove potremo finalmente riunire in una sola casa settore giovanile e prima squadra.

Questo sarà un passo veramente importante per noi: il nostro ringraziamento va all'amministrazione comunale con la quale negli ultimi anni stiamo collaborando benissimo, e anche al vicepresidente Pirola che ha saputo trasmetterci quella voglia di osare e di provare a fare qualcosa di nuovo, che lo contraddistingue. E' anche grazie a lui che le prospettive future del nostro sodalizio sono cambiate negli ultimi anni». La Caronnese si radunerà il prossimo 26 luglio: «Abbiamo un nuovo mister, **Achille Mazzoleni**, e giocatori importanti per la categoria. I ragazzi si alleneranno a Cesate fino al 31 agosto, poi finalmente si passerà al calcio giocato». L'anno scorso la squadra è giunta terza nel girone A di Serie D, 300 sono stati gli abbonati e 600 la media spettatori a partita in casa, 2.950 sono infine i fan su Facebook.

Appendino: «Grazie a Linx "Io ti Guido" ha aperto il mercato lombardo»

La compensazione linx viaggia in auto grazie a **Io ti Guido**, l'azienda di **Gabriele Appendino** (*nel tondo*) che, per la prima volta, non impone un modello d'automobile da scegliere in una gamma ristretta, ma segue le richieste del cliente, procurandogli ciò di cui effettivamente ha bisogno. «Il prezzo delle autovetture da noi procurate è assolutamente minore o uguale a quello che si trova in ogni concessionaria, mai



superiore - ha detto il titolare - Specializzati nella selezione di tutti i modelli più richiesti dal mercato, possiamo procurare anche automobili a Km0 o aziendali. Grazie al Circuito abbiamo già venduto diverse vetture fuori dal nostro territorio». Per i soci previste buone percentuali di compensazione: «Ma l'obiettivo massimo sarebbe quello di creare un flusso di veicoli in Linx in acquisto e vendita: la perfetta quadratura del cerchio».



Gabriele Appendino e Alessandro Zacconi

Creative Soul trasforma le idee di Titan in realtà

L'impresa pavese sta dando grande importanza alle sinergie con le imprese della rete

Grazie a Linx le imprese del pavese si aprono ancora di più al resto della Lombardia: «Abbiamo iniziato un'importante collaborazione con

Christian Borghi di **Titan** (nel tondo a destra) - ha detto **Andrea Scarpino** di **Creative Soul Digital Marketing** - E' una sinergia nata grazie al nostro broker, **Giancarlo Robutti**, il quale, dopo aver ascoltato le nostre richieste si è

subito mosso per individuare chi potesse in qualche modo iniziare a collaborare con noi. Con Christian di Titan la sintonia è stata immediata. Lui aveva bisogno di una realtà che riuscisse a realizzare siti internet sulla base della sua creatività. Subito ne è nata una collaborazione che sta dando soddisfazioni a entrambi. Insieme abbiamo realizzato un sito internet, mentre per il futuro sono sul tavolo diversi progetti di collaborazione. Non escludo che potremo essere noi, all'occorrenza, a trasformarci in suoi clienti, nel momento in cui riscontrassimo la necessità di avvalerci di competenze grafiche analoghe alle sue». Agenzia di comunicazione specializzata in digital marketing, Creative Soul si occupa della comunicazione d'azienda dalla creazione del logo alla gestione dell'identità online dei propri



clienti, con l'obiettivo di veicolare sui siti web e sui social dei propri clienti target di utenti mirati: «E' un lavoro non semplice per il quale ci avvaliamo

soprattutto di Google Adwards. Segnalo anche che dallo scorso gennaio stiamo collaborando con **Autopavia** nelle loro campagne di comunicazione

digitale». Anche Creative Soul, come praticamente tutte le aziende del pavese, ha subito intravisto nella leva della linking economy le potenzialità per in-



crementare il proprio volume d'affari: «Per esempio, gestiamo le spedizioni fuori città con **Emmebi** di Pavia, mentre per alcuni servizi di stampa ci serviamo della **Tipografia Popolare**,

per gli acquisti di materiale elettronico ci rivolgiamo regolarmente a **L'Audiocenter**, mentre **Multikart** è il nostro punto di riferimento per la cancelleria. Infine, paghiamo l'iscrizione all'associazione **Regisole**

Mercatorum in parte in linx. Sul fronte degli acquisti personali acquistiamo da **Agripavia** (nel tondo a sinistra Erika Donato) prodotti tipici locali.



Circuito Linx al Miele Restaurant per la cena d'inizio estate lo scorso 12 luglio. L'evento che ha registrato un'ottima affluenza di iscritti, ha avuto luogo in collaborazione con **Sko Food**.



Nozze in Linx... «Sì, lo voglio!»

Fiori d'arancio per il broker **Giancarlo Robutti** che nei giorni scorsi è convolato a nozze con Cecilia, sua compagna da anni, tanto che insieme hanno anche una bellissima bimba, la piccola Bianca. Naturalmente, per l'organizzazione del Grande Giorno, Giancarlo e la fidanzata si sono rivolti a numerose aziende aderenti a Circuito Linx. Realtà altamente professionali il cui contributo al successo della cerimonia è stato decisivo. In particolare, per il loro matrimonio gli sposi hanno contattato: **Pasticceria Cantoni**

per la torta nuziale; **Gioielleria del Duomo** per la lucidatura e la scritta sulle fedi; **Studio 199** per la confettata e l'intrattenimento bimbi; **Azienda Agricola Aiachini Luigina** per lo zafferano utilizzato per il primo piatto proposto; **Kasia Beer** per le bollicine, bevande e open bar; **Tipografia Popolare** per il Tableau de Mariage, nonché per la stampa delle partecipazioni. Ma in un matrimonio Linx non si acquista solamente, si riceve anche. Un invitato ha infatti regalato a Giancarlo e consorte la prima busta Linx della storia!

Da gennaio 2018 transati 500mila linx nel pavese

Oltre ai dati, all'evento di Recor Cortella presentate interessanti sinergie tra associati



Aperilinx da **Recor Cortella**, concessionaria d'automobili multimarca di Pavia (Nel tondo il titolare, **Alberto Cortella**), lo scorso 14 giugno.

Dapprima **Giancarlo Robutti**, il broker di zona, ha fatto il punto sull'andamento della linking economy sul territorio

della provincia, informando i presenti del fatto che dal primo gennaio a oggi sono stati transati dalle 150 aziende pavese del Circuito oltre 500mila linx, quindi gli imprenditori presenti hanno sottolineato l'importanza delle sinergie nate tra loro.

Tra le collaborazioni presentate, **Ezio Gandolfi** di **Tipografia Popolare** ha portato la sua esperienza in merito

all'acquisto nel 2017 dell'auto concluso proprio da Recor Cortella, **Luca Calandra** ha parlato della collaborazione per un lavoro presso il **Palayamamay**, mentre **Sergio Mirra** di **Mailboxe Pavia** ha commentato positivamente l'acquisto dell'auto elettrica da **Tecnocarrelli**, formalizzato qualche settimana fa. Ottimo infine il catering a cura del ristorante **Barrique di Pavia**.

Per offrire i propri servizi ad Autopavia La Primula acquista la lava-pavimenti da un'azienda milanese del Circuito

La **Primula** e **Klinmak** sono fatti l'una per l'altra. A dimostrarlo l'investimento effettuato dall'impresa di

servizi pavese per l'acquisto di una macchina per la pulizia dei pavimenti. «Un affare andato in porto perché avevamo l'esigenza di gestire le pulizie

all'interno dei grandi spazi di **Autopavia**», ha commentato il titolare dell'impresa di servizi, **Jacopo Gorini**. La Primula è un'impresa particolarmente attiva sul territorio. Non a caso, infatti, i suoi operatori sono quoti-



dianamente al lavoro in primarie realtà locali quali **TDP Lombardia**, **Lux&Relax** e saltuariamente **Ink Pezzi Unici**. Oltre ad avere un buon flusso di linx in entrata

La Primula alimenta anche le spese verso gli associati. Tra gli altri si rivolge a **La Serratura** per il rifacimento chiavi, **Acquaviva** per l'approvvigionamento di acqua da bere, il settimanale **Pavia7** per le campagne pubblicitarie, **Autoriparazioni Gmg** per la manutenzione auto, **Miele Restaurant** per pranzi e cene.

Nuova sinergia con Geneco per C&B

Paolo Bazzoni non è uno che ama comparire, ma scambia volentieri due parole sulla sua interazione con il Circuito: «Stiamo stringendo diverse nuove collaborazioni - conferma il titolare di **C&B**, azienda specializzata in impianti elettrici di San Martino Siccomario - Una delle più recenti e importanti

è quella con **Geneco** (nel tondo il titolare **Leonardo Mormandi**), con la quale stiamo collaborando alla realizzazione di due sistemi fotovoltaici. Siamo anche fornitori di **Solux**, impresa

specializzata nella fornitura di illuminazione a led, nonché di **Lux&Relax**, **Nuova Tipografia Popolare** e di diverse altre realtà». D'altra parte l'azienda pavese ha selezionato alcune imprese di cui è diventata cliente: si rivolge a **Tecnoteam** per l'informatica, **Cooperativa Sociale Arkè** per le pulizie, **Duoci Italia** e la **Bottega cartoleria giocattoli ufficio**, per la cancelleria. Infine, ha incluso **Coco's Kitchen** tra i propri punti di riferimento per la regalistica aziendale sotto Natale.



Abs, sinergie vincenti con Acquaviva e Autovalle

Trovati nel circuito clienti e fornitori importanti per proseguire nel proprio percorso di crescita

Trovare un cliente non appena entrati nel Circuito? All'**Abs** di **Antonio Argento** (nel tondo a destra) è successo. «Appena completata l'iscrizione nello scorso mese di aprile sono stato contattato da **Acquaviva** per la bonifica dell'amianto e il rifacimento della copertura di un magazzino che l'azienda ha acquistato a Fero - ha detto - Un intervento indispensabile per rimuovere l'eternit ormai degradato della copertura, provvedendo all'eliminazione delle lastre pericolose in linea con le normative e, soprattutto, per annullare ogni minaccia alla salute pubblica. Abbiamo poi preparato un preventivo per un'azienda di Milano per il quale, in questo momento, stiamo aspettando riscontro».

Acquisiti i primi linx, l'azienda di Antonio Argento ha subito cominciato a spenderli: «Il mio dipendente **Miguel** (nel tondo a sinistra) aveva bisogno di una vettura nuova - ha raccontato - Gli ho proposto di acquistarla da **Autovalle** di Prevalle dove



Il team di ABS Work

abbiamo ricevuto un trattamento molto conveniente. Sul modello usato prescelto, infatti, ci è stato proposto un ottimo 25% di compensazione. Ora siamo alla ricerca di materiali e servizi in Linx. Per esempio, di recente ho pagato in crediti l'avvocato **Luca Gaspari**». In serbo hanno anche un

nuovo progetto: «Il Welfare Aziendale in linking economy potrebbe essere il prossimo step». Infine, abbiamo firmato anche un contratto con **RB Broker**, agenzia assicurativa, che non solo ci ha fatto pagare una percentuale in Linx, ma il prezzo era anche inferiore rispetto al preventivo euro.

La community di Brescia si ritrova alla Cascina San Zago

Sempre più attiva la Community bresciana che non perde occasione per ritrovarsi rinsaldando così la conoscenza reciproca e moltiplicando le opportunità di collaborazione.

L'ultimo evento ha avuto luogo mercoledì 11 luglio presso l'accogliente location della **Cascina San Zago**

di patron **Carlo Bresciani** (nel tondo) che, oltre a essere il titolare della struttura, ne è anche lo chef. Accolti da uno sfizioso buffet, tra i partecipanti all'incontro si è subito instaurato un bel clima conviviale, caratterizzato da tanta serenità e strette di mano. Mentre gli associati ne approfittavano per fare due chiacchiere liberamente tra di loro rinsaldando la propria amicizia, tra un gustoso assaggio di buffet e l'altro l'am-



ministratore delegato **Gianluigi Viganò** ha presentato i numeri e la filosofia di Circuito-Linx sottolineando con enfasi i valori fondanti condivisi da tutti i partecipanti alla linking economy: l'attenzione al territorio e la valorizzazione della sua rete economica. Oltre a una folta rappresentanza dello staff del Circuito, hanno voluto presenziare all'evento i seguenti iscritti:

Abs Work (Antonio Argento); **Autovalle, TD Vacanze, Tonifin** (Danilo Tonni); **Deterwin** (Domenico Morabito); **Infissi Franciacorta** (Daniele Martellino); **Mobilart** (Claudio Rossini); **NRGBS.IT** (Luca Pedrali); **Ottica Arrighini** (Giulio Arrighini); **RB Broker** (Michele Bevilacqua); **Steb** (Massimiliano Bonetti); **Tecnoprint** (Roberto Dragoni e la moglie Gigliola).



Serata di grandi emozioni al Ritrovo del Fantino



Aperilinx della Community di Bergamo da **Il Ritrovo del Fantino** il 26 giugno scorso.

Alla presenza di tanti associati e alcuni prospect, c'erano anche due ospiti d'eccezione, **Stefano Manca**

e il suo agente che hanno presentato il loro nuovo film comico a episodi «Come se non ci fosse un domani». La presentazione del Circuito è stata effettuata da **Alessandro Zacconi** e

Cesare Riccobono della **HLN**

che hanno sensibilizzato gli associati sull'importanza di essere proattivi nella rete. Il giro tavola, invece, è stato animato da **Francesco Traini**.

Ancora, ecco la presentazione di **Stefani Marchesi** (nel tondo), titolare della location **Il Ritrovo del Fantino**, che ha spiegato come la

sua pur giovane esperienza in Linx gli abbia permesso di allestire il ristorante proprio come lo aveva sempre desiderato. Infine **Daniele Ponzoni** ha tenuto la presentazione di **Direzione Digitale** offrendo al

pubblico interessanti spunti per promuoversi come brand e per creare la propria immagine online in modo efficace.

Ottimo il buffet per tutti i gusti, vegetariani compresi! Durante la serata è stata fatta la donazione di

370 linx all'associazione **Terra**

D'Europa Onlus, derivanti sia dalla quota di partecipazione all'evento, sia da donazioni extra dei presenti.

Tra coloro che hanno contribuito alla raccolta fondi anche la decoratrice **Maria Grazia Buelli** (in foto sotto), che ha realizzato un affresco all'interno del ristorante.



«Assegnone» in Linx per Terra d'Europa Onlus

L'associazione **Terra d'Europa Onlus**, che ha ricevuto l'assegnone da 370 linx raccolti degli associati della community di Bergamo durante l'Aperilinx al Ritrovo del Fantino, è stata istituita con la missione di favorire, attraverso dei progetti mirati, l'integrazione dei disabili sul territorio in cui sono nati e che li ospiterà per tutta la vita.

«Siamo convinti che la singola associazione non può far molto e che il sistema che premia la sinergia tra le associazioni premia anche il risultato finale - hanno detto i promotori di Terra d'Europa Onlus - per questo motivo siamo stati tra i soci fondatori del coordinamento bergamasco per l'integrazione.

Le attività svolte sono numerose e l'impegno di tutta l'associazione è sempre quello di creare nuovi progetti e offrire nuovi servizi».

Diverse sono le iniziative attuate a favore dei portatori di handicap da parte dell'associazione, spaziando dai sem-



plici laboratori artistici alla musicoterapia, per arrivare all'aiuto per i compiti e alle ripetizioni. Inoltre, previsti anche la scuola di ballo e corsi per potenziare la manualità.

Interessanti due progetti attualmente in fase di attuazione: il primo s'intitola «motivazione ed integrazione» e dà ai ragazzi diversamente abili l'opportuni-

tà di acquisire nuove esperienze all'interno di aziende sensibili. Il secondo è invece chiamato «insieme in cammino» e offre al diversamente abile l'opportunità di perfezionare la propria autonomia e, contemporaneamente, dare sollievo alla famiglia presso il proprio domicilio rendendo la persona più autonoma sia in casa che fuori.

Infine, nel segno del cuore di Linx, per incentivare le donazioni da parte degli associati alla rete, **Passpartout** ha messo in palio un dipinto: lo ha vinto **Carlo Briguglio** di Europence che ha fatto la miglior offerta.

LE AZIENDE CHE HANNO DONATO: Birrificio via Priula, Buelli Maria Grazia, Circuito Linx, Consorzio Dras, Cooperativa dell'Agro, Direzione Digitale, Dottor Tommy Savoldi, Europence, Il ritrovo del Fantino, NRG, Ombratend, Ortofrutta e Gastronomia Valietti Elena, Passpartout

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 discussione è disarmonica, il dialogo esprime i punti di vista

Il «dialogo» si svolge tra persone che desiderano comunicare solo e solamente il loro «punto di vista» non avendo altro scopo che questo e quindi lontane dal voler convincere della bontà delle loro affermazioni. Inoltre vogliono ascoltare i «punti di vista» delle persone presenti che, nell'intenzione, potrebbero portare contenuti utili per ampliare la conoscenza dell'oggetto del dialogo stesso. E' un atteggiamento armonico che non chiede niente che non va a cercare nessun vantaggio.

La «discussione», al contrario, si sviluppa quando una o più persone, presenti nello scambio verbale, intendono convincere gli altri della esattezza e della necessità di condividere le loro opinioni che non sono dunque «punti di vista», ma verità inamovibili. E' l'assenza di condivisione a produrre la discussione. Quest'ultima altro non è che un attacco che si sviluppa nei confronti di chi non accetta le opinioni di chi vuole discutere.

Detto questo, da dove viene «punto di vista»?

Viene dal viaggio sapienziale induista durato millenni e che ha prodotto sei insegnamenti principali provenienti da sei personaggi che li hanno definiti. Questi autori hanno definito i loro insegnamenti «darsana» parola sanscrita che significa «punto di vista». Questi insegnamenti non sono noti in occidente tranne uno, lo Yoga di Patanjali, che è approdato in forma ridotta per la sola parte ginnica, le «asana», dimenticando le altre nove che insegnano la filosofia comportamentale necessaria per guidare la vita in chiave armonica.

Gli altri cinque sono: Mimansa, Nyaya, Vaisesika, Samkhya e Vedanta l'ultimo. Ora conviene soffermarsi a riflettere sulla definizione di «punto di vista». I saggi sono definiti tali dalle credenze popolari ma loro sono ben lontani dal credersi tali e questo perché tutti i saggi sparsi sulla terra «sanno di non sapere»: sono personaggi che hanno fatto percorsi che li hanno portati a incrementare la loro conoscenza ma lontani dal pensare di sapere tutto.

Se questo è il loro pensiero a maggior ragione i comuni esseri umani, come noi tutti che abitiamo il pianeta, non possono arrogarsi la possibilità di esprimere verità assolute, ma solo opinioni che sono solo «punti di vista personali». Questa è la base del dialogo che allontana la discussione che esprime solo la rigidità del credere di avere ragione, perché si ritiene di essere padroni della verità e perché, nell'imporre le proprie convinzioni, si vogliono raggiungere quei vantaggi che sono l'oggetto che portano un individuo a discutere.

Nell'esprimere il proprio «punto di vista» è necessario aggiungere un altro importante elemento che completa la possibilità concreta di effettuare un dialogo proficuo e permetta, al «punto di vista» che si vuole esprimere all'esterno, di essere compreso. Per ottenere questo obiettivo è necessario dunque che quello che si vuole dire, l'espressione del proprio «punto di vista», sia esposto, il più possibile vicino, al linguaggio di chi ascolta e

soprattutto e, non ultimo, accertarsi che quello che si dice sia interessante per chi ascolta. Ci si deve dedicare quindi con grande attenzione a utilizzare concetti e parole che si ritiene siano più familiari e comprensibili all'ascoltatore ma che siano anche interessanti e quindi inutili. Si eviti pertanto di dilungarsi nel parlare di sé stessi.

Il dialogo porta armonia, serenità porta il dialogante a esprimere tutto quello che sente di esprimere senza paura e soprattutto porta ad ascoltare l'altro o gli altri. Chi discute non lascia spazio all'interlocutore perché non lo ascolta, non ascolta qualcosa di diverso dalla sua opinione: è una chiusura, un muro invalicabile.

Duemilacinquecento anni fa, in Cina, Lao-Tse, fondatore del Taoismo, diceva «Chi discute non è buono».

Come si nota questo viaggio dell'essere umano alla ricerca del modo corretto di rapportarsi con i suoi simili viene da lontano e trova nel dialogo il suo compimento perché nel momento in cui, nell'esprimere il proprio «punto di vista» si esprime qualcosa di sbagliato, si ha la possibilità di essere corretti ascoltando il «punto di vista» di chi ascolta e adottarlo se viene ritenuto migliore. Il significato del dialogare ha infatti questo scopo: quello di migliorare le nostre convinzioni e quindi la nostra azione avvalendoci del processo di comprensione degli altri.



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

Questione di fiducia e rispetto delle regole

Giancarlo Robutti, broker di Pavia, illustra il teorema della stretta di mano: «E' un semplice gesto che, a cascata, genera conseguenze positive non solo per gli iscritti ma per tutto il territorio»

Giancarlo Robutti, 38 anni, broker di riferimento della provincia di Pavia, è entrato in contatto con Circuito Linx fin dalla nascita di quest'ultimo, tre anni e mezzo fa. «Sono arrivato qui dopo una lunga esperienza commerciale nel mondo dei giornali e della carta stampata - racconta - Un lavoro senz'altro avvincente che però ho preferito interrompere nel momento in cui ho iniziato a scoprire e apprezzare la realtà della linking economy. E' stata una scelta di vita, che rifarei mille volte, perché posso dire di aver trovato in Linx il mio mondo ideale, che al centro pone le persone e le relazioni umane. E' da queste ultime che inevitabilmente si sviluppano, subito dopo, quelle economiche».

Data questa premessa, il broker pavese affronta il tema del senso di appartenenza alla comunità, nonché delle leve che permettono al Circuito di continuare a evolvere e crescere giorno dopo giorno.

Giancarlo, cosa significa fare parte di Linx?

«Significa entrare in una grande famiglia fatta di persone ancor prima che di aziende. Significa condividere un modello di business nel quale i rapporti umani hanno la precedenza su tutto, nella consapevolezza che solo quando questi vengono intavolati nel modo giusto, potranno nascere nuove sinergie. La stretta di mano e la fiducia reciproca sono i pilastri fondamentali su cui, grazie a Linx, gli imprenditori e i professionisti che vi hanno aderito stanno costruendo il successo delle rispettive attività».

Interessante, dunque basta una stretta di mano per far veramente decollare un'attività?

«La potenza della stretta di mano è straordinaria. Chi non è del Circuito difficilmente lo capisce, ma chi ne fa parte ormai ne è convinto: da questo semplice gesto, che solitamente sancisce un accordo raggiunto, derivano a cascata una serie importante di benefici. La coesione e le sinergie che nascono grazie alla rete che abbiamo creato, e che sollecitiamo quotidianamente, hanno ripercussioni sul territorio e sull'economia locale. Quando personalmente acquisto un prodotto o un servizio da un associato mi capita spesso di pensare che il prezzo pagato ha un valore che va oltre ciò che compro. Esso include, infatti, anche



Nome: **Giancarlo**
 Cognome: **Robutti**
 Segno Zodiacale: **Acquario**
 Età: **38 anni**
 Passione: **mia figlia**
 Linx in una parola: **Fiducia**
 e-mail: **pavia@circuitolinx.net**

la quota per il mantenimento e la sopravvivenza dell'azienda produttrice, compresi i posti di lavoro, l'indotto che genera sul territorio e così via».

Sì, ma la stretta di mano perde valore se non si seguono le regole che governano l'attività del Circuito...

«In realtà quando un iscritto non rispetta le regole di Linx scatta involontariamente un meccanismo di selezione naturale che porta alla sua emarginazione. In ogni caso, compito del broker è proprio quello di affiancare gli associati perché ricordino di seguire tutti i passaggi chiave in ogni transazione: fondamentali sono la regola del 1000, che prevede il pagamento 100% in Linx per tutte le operazioni inferiori all'importo di mille euro, l'applicazione di scontistiche speciali rivolte espressamente agli associati e il mantenimento di elevate compensazioni per le quote che eccedono i 1000 euro. Inoltre, è importante anche la proattività, ovvero rispondere celermente alle richieste di preventivo, nonché predisporre mentalmente all'essere sollecitati dagli altri associati, personalmente o telefonicamente. Infine, fondamentale è la chiarezza in ogni fase della trattativa. Chiarezza e trasparenza sono i motori della fiducia».

Puoi raccontarci qualche aneddoto significativo?

«Certo. Ero da un associato per "l'incontro di benvenuto" ed era abbastanza abbattuto perché gli era appena stata rifiutata dalla sua banca un finanziamento necessario all'acquisto di un macchinario. Questo avrebbe avuto conseguenze devastanti perché il piccolo imprenditore avrebbe corso il rischio di perdere il suo cliente più importante, non potendone soddisfare le richieste nei tempi stabiliti. Ho cercato di capire l'esigenza, ho chiamato un altro associato e verificato se poteva fornirgli il macchinario con un'alta compensazione così da non dipendere totalmente dalla banca. La risposta è stata affermativa e grazie a questo l'associato ha potuto mantenere il suo cliente importante. Ma non è finita perché in seguito ha potuto assumere un nuovo dipendente e stringere molte collaborazioni con altri imprenditori del nostro Circuito. E' chiaro allora: la fiducia è il vero motore degli affari».

**L'unica
soluzione
che funziona
è quella
su misura.**



Grandi imprese e piccoli imprenditori:
progettiamo per ogni cliente piani di comunicazione ad hoc.

Dai contenuti alla grafica, dalle foto ai video:
contattaci subito, valuteremo insieme le tue esigenze.

netweek strategia | comunicazione | creatività | ufficio stampa | eventi