

mond news

31

nessun uomo è ricco in una comunità povera





GRAPHIC
PRINTING
PACKAGING
ADVERTISING
PUBLISHING
WEB DESIGN
SOCIAL MEDIA
SOSTENIBILITÀ



DESI
G R O U P
more than graphics

DESI group S.r.l.

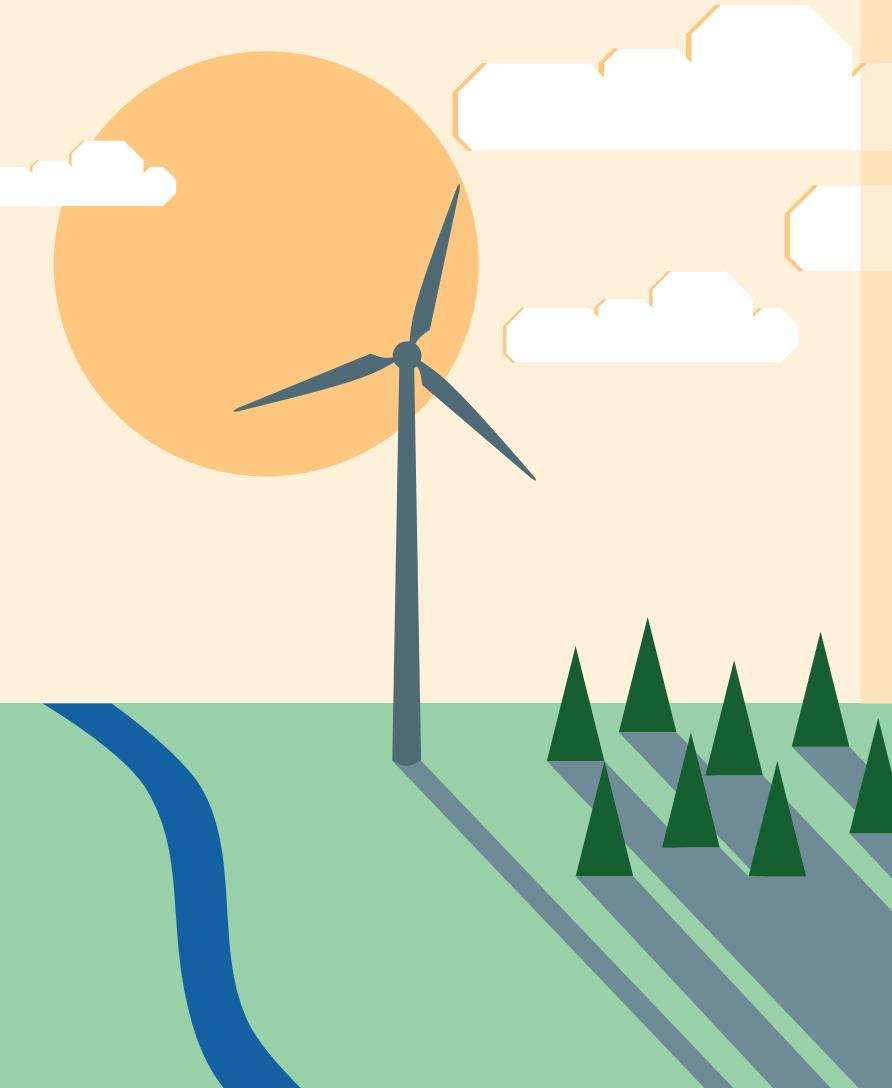
Via Romentino, 56 | Trecate (NO) | T. +39 0321 76025 | info@desigroup.it | www.desigroup.it

Ogni giorno, attorno a noi, cresce un nuovo modo di fare impresa, di pensare i consumi, di vivere il territorio. MondoCircolare è qui per raccontarlo.

Non si fa rumore. Non finisce nei notiziari. Ma cresce, si rafforza, si interconnette. È la rivoluzione delle economie locali, dei riusi creativi, delle aziende che scelgono di non sprecare. È la rivoluzione circolare. E noi, con MondoCircolare, vogliamo darle voce. Questo numero del nostro house organ è dedicato a chi crede che un'altra economia sia non solo possibile, ma già in atto. Dalla ristorazione consapevole alla mobilità condivisa, dalle reti di credito complementare come Linx alle botteghe che scelgono il Km zero.

Crediamo nella sostenibilità come stile di vita, nella prossimità come risorsa, nella circolarità come motore. E soprattutto crediamo nelle storie, perché ogni progetto virtuoso merita di essere raccontato. MondoCircolare è il vostro spazio. Se fate parte di questa economia che gira nel verso giusto, fatevi avanti. Scriveteci, coinvolgeteci, ispirateci. Perché cambiare il mondo è un'impresa collettiva.

Una ricetta per cambiare il mondo



1 Gli ingredienti base: consapevolezza e comunità

La prima cosa che serve è accorgersi. Di ciò che si spreca, di ciò che si può recuperare, di chi abbiamo vicino. La sostenibilità non nasce solo da tecnologie o innovazioni, ma prima di tutto da uno sguardo nuovo sul mondo. Riconoscere il valore delle relazioni, del territorio, dei beni che usiamo ogni giorno è il primo passo per costruire un'economia che non divora ma rigenera.

2 Il metodo: pensare circolare

Pensare circolare significa superare la logica del "prendi, usa, getta". Significa chiedersi: cosa succede dopo? Dove finisce ciò che consumo? Chi potrei coinvolgere in questo processo per renderlo più virtuoso? Significa attivare reti, favorire scambi, riscoprire il valore della prossimità. Realtà come Linx, che facilitano la collaborazione tra imprese locali attraverso un'economia di scambio alternativa, mostrano che questo modello non solo è possibile, ma già reale.

3 La cottura lenta: tempo, fiducia e relazioni

Non esistono cambiamenti istantanei. La sostenibilità richiede tempo, fiducia, pazienza. Richiede che costruiamo relazioni durature tra chi produce e chi consuma, tra chi offre e chi cerca. La rete di MondoCircolare è fatta proprio di questi intrecci: esperienze che si contaminano, soluzioni che si adattano, persone che si mettono in gioco.

4 Il gusto finale: bellezza che dura

Un mondo sostenibile non è solo più giusto, è anche più bello. Perché nulla si spreca, tutto si trasforma. Perché la bellezza è anche nella coerenza tra ciò che diciamo e ciò che facciamo. Le imprese che raccontiamo, i progetti che sosteniamo, le storie che raccogliamo lo dimostrano ogni giorno.

Un invito aperto

Se fate parte di questa ricetta, se anche voi siete alla ricerca di nuovi sapori per un'economia più umana, fatevi avanti. Scriveteci, raccontateci la vostra storia.

Perché cambiare il mondo è un'impresa collettiva. E ogni ingrediente conta.



Un aiuto agli imprenditori

In un contesto economico sempre più incerto e complesso, dove il rischio di chiudere un'attività è spesso più alto di quello di riuscire a farla crescere, nasce **"Voce Blu"**, un progetto innovativo promosso da **Fondazione Aurea**. Si tratta di una linea comunicativa e di un servizio di supporto dedicato agli imprenditori, ai liberi professionisti e a tutti coloro che ogni giorno cercano di costruire valore con le proprie imprese, spesso affrontando ostacoli in solitudine e con poche risorse a disposizione.

Il nome stesso del progetto, "Voce Blu", richiama un'idea di **ascolto profondo e di presenza rassicurante, una voce amica in un momento di difficoltà**. È un'iniziativa pensata per rispondere a un bisogno concreto e troppo spesso trascurato: quello di dare sostegno concreto a chi porta sulle spalle il peso della responsabilità economica, produttiva e umana all'interno delle piccole e medie imprese italiane.

In Italia, le micro, piccole e medie imprese costituiscono da sempre il cuore dell'economia reale. Nonostante un vivace turnover imprenditoriale – con oltre 300.000 nuove imprese nate nel solo 2022 – lo stesso anno ha visto anche la **chiusura di circa 257.000 attività**. Questi numeri rivelano un panorama dinamico, ma anche instabile, in cui la nascita di nuove iniziative non sempre si traduce in consolidamento e crescita duratura. **In questo scenario, "Voce Blu" si pone come una rete di salvataggio per chi rischia di affondare, ma vuole ancora provare a ripartire.**

L'iniziativa non si limita a offrire una consulenza tecnica o economica, ma propone un approccio integrato e completo. Chi si rivolge al servizio troverà un team di esperti pronto a valutare la situazione e a costruire soluzioni su misura, che tengano conto sia degli aspetti strategici e operativi, sia della dimensione personale e relazionale che accompagna ogni impresa. **Dalla ristrutturazione del debito alla ricerca di nuovi soci o soluzioni di finanziamento alternative,**

dal rafforzamento della rete commerciale al recupero crediti, ogni intervento mira a riportare l'impresa su un terreno solido, mettendo al centro anche il benessere delle persone coinvolte, dai titolari ai dipendenti.

Il progetto pone grande attenzione alla sostenibilità e alla responsabilità sociale d'impresa. Per questo, è stato introdotto un sistema di valutazione degli interventi basato su indicatori ESG, con l'obiettivo di misurare non solo l'efficacia delle azioni intraprese, ma anche il loro impatto ambientale e sociale. **La formazione continua, il welfare aziendale e l'inserimento in progetti trasversali completano l'offerta, contribuendo a costruire un ecosistema di supporto che guarda al lungo periodo.**

"Voce Blu" non è solo un'iniziativa di servizio, ma una vera e propria missione. La sua forza risiede nella capacità di attivare una rete, coinvolgendo professionisti, mentori, enti e imprese in un progetto collettivo di rilancio del tessuto economico. Partecipare significa anche dare voce a chi spesso resta in silenzio: **imprenditori che affrontano difficoltà profonde, ma che possono trovare nella collaborazione, nella consulenza giusta e in un ascolto competente la chiave per rimettersi in cammino.**

Fondazione Aurea invita chiunque voglia contribuire alla crescita e alla resilienza delle imprese italiane a sostenere il progetto, attraverso **collaborazioni professionali, iniziative di mentorship, contributi finanziari o anche semplicemente diffondendo la conoscenza di questa opportunità**. Ogni gesto conta nel costruire un sistema più giusto e più vicino a chi crea valore ogni giorno, tra mille ostacoli.

"Voce Blu" nasce per offrire una possibilità concreta di rinascita, restituendo dignità, ascolto e strumenti a chi, troppo spesso, è chiamato solo a dare. Questo per far sì che, finalmente, anche gli imprenditori possono trovare qualcuno che dia loro voce.



Intercircuito: la forza delle reti che collaborano per un'economia migliore

Nel panorama economico attuale, caratterizzato da complessità crescenti e da una competizione globale sempre più serrata, l'intercircuito rappresenta una risposta concreta, innovativa e profondamente etica. Si tratta di un sistema in cui diversi circuiti di credito complementare - come Mountex, Sardex, Venetex, Abrex, Felix e Linx - collaborano tra loro per generare nuove opportunità commerciali, relazionali e finanziarie per le imprese coinvolte. Un'alleanza virtuosa che non si limita allo scambio di beni e servizi, ma si traduce in un vero e proprio ecosistema economico distribuito, sostenibile e basato sulla cooperazione.

Collaborazioni che creano valore

Negli ultimi tempi, l'intercircuito ha dimostrato la sua forza attraverso numerose sinergie concrete, avvenute tra aziende appartenenti a circuiti diversi. Eccone alcune tra le più significative.

1. TeknoPoint (Venetex) e Tecniche Nuove (Linx): un caso di successo

Tra gli esempi più rappresentativi troviamo la collaborazione tra **Tekno Point**, azienda veneta del settore climatizzazione iscritta a Venetex, e **Tecniche Nuove**, realtà editoriale nazionale iscritta a Linx.

Questa partnership, nata grazie all'intercircuito, ha permesso a Tekno Point di ottenere grande visibilità mediatica e di partecipare come Premium Sponsor a eventi di rilievo come SAIE LAB Napoli 2025, valorizzando soluzioni innovative e rafforzando il proprio posizionamento tecnico e commerciale.

Si tratta di un caso emblematico di come due aziende di territori diversi possano incontrarsi, riconoscersi e costruire valore attraverso una piattaforma comune e una rete di relazioni che, altrimenti, non si sarebbe attivata.

2. BontàLinx: quando l'intercircuito sostiene l'economia etica e agroalimentare

Linx, da anni attento a promuovere un'economia fondata su prossimità, sostenibilità e circolarità, ha realizzato negli ultimi anni le **BontàLinx**, scatole natalizie ricche di prodotti agroalimentari selezionati tra fornitori della rete.

Molti di questi fornitori non appartenevano solo al circuito Linx, ma provenivano da circuiti diversi dell'intercircuito.

Grazie a questa cooperazione:

- produttori agricoli e artigiani alimentari hanno ampliato il proprio mercato senza sacrificare la propria identità territoriale;
- le aziende clienti hanno potuto offrire omaggi natalizi etici, sostenibili e legati alla filiera corta;
- l'intercircuito ha dimostrato di poter muovere volumi importanti generando benefici condivisi.

Un esempio concreto di come la collaborazione tra reti possa trasformarsi in un motore di economia reale, capace di sostenere le eccellenze italiane.

3. Mondocircolare: ospitalità e rete nazionale

L'evento **Mondocircolare**, promosso nell'ambito della filosofia di CircuitoLinx, ha visto la partecipazione di aziende e professionisti provenienti da tutta Italia. Grazie all'intercircuito, molti di questi ospiti hanno potuto alloggiare presso strutture ricettive iscritte a Linx, generando:

- nuove opportunità per il settore turistico interno alla rete
- maggiore integrazione nazionale tra circuiti diversi
- un flusso di relazioni che continua anche oltre l'evento, ampliando la capacità di collaborazione interterritoriale.

Uno degli obiettivi dichiarati dell'intercircuito, infatti, è proprio quello di superare i confini geografici dei singoli circuiti, offrendo agli iscritti possibilità che non si limitino al proprio territorio di appartenenza.



SardexPay

venetex·solutions

felix.net
circuito di credito commerciale

MONUNTEX

abrex
circuito di credito

Come riportato nei documenti ufficiali di Linx, il valore generato all'interno della rete è superiore a quello di molte monete tradizionali, proprio perché confinato in un sistema chiuso, protetto, dinamico e orientato all'etica. In questo contesto, l'intercircuito rappresenta il passo successivo: unire reti diverse per colmare i "gap" territoriali e settoriali, trovare nuovi partner e accedere a un mercato nazionale che valorizza reciprocità e fiducia.

La forza delle reti che si stringono la mano

Le esperienze raccontate dimostrano che l'intercircuito non è soltanto un'idea innovativa, ma un progetto vivo, che produce valore ogni giorno.

Quando più reti collaborano, si crea una forza collettiva capace di:

- sostenere le imprese,
- stimolare la crescita,
- tutelare il territorio,
- favorire relazioni nuove e impreviste,
- costruire un'economia migliore, più etica, più umana.

La frase con cui CircuitoLinx riassume la propria visione rimane più attuale che mai:

"Nessun uomo è ricco in una comunità povera."

L'intercircuito è la prova che, insieme, si può costruire una comunità più ricca, più solida e più capace di affrontare le sfide del futuro.



Ogni impresa ha il suo punto di svolta. Scopri dove si trova il tuo.

Analizziamo insieme processi, numeri e strategie
per individuare cosa può davvero **migliorare**
la **performance** della tua **azienda**.

Un primo confronto diretto, senza impegno.
Per capire come **trasformare complessità in risultati**.

**Manager
In
Azienda**

Strategia - Operatività
Risultati

Apogeo Consulting Srl
Tel: 338 428 8025
direzione@apogeoconsulting.com

Oltre la sostenibilità

Negli ultimi anni il termine *sostenibilità* è diventato un mantra nelle imprese, nei media e nelle strategie politiche. Tuttavia, proprio perché spesso utilizzato come etichetta, rischia di perdere spessore – e persino di essere mal-usato come strumento di marketing poco trasparente. È per questo che il concetto di circolarità merita di essere messo al centro, non semplicemente come complemento della sostenibilità, ma come paradigma autonomo – e forse più potente.

Da "fare meno male" a "fare bene"

La sostenibilità tradizionalmente invita a ridurre l'impatto: emettere meno CO₂, consumare meno risorse, evitare sprechi. È un approccio *difensivo*.

La circolarità invece propone un modello più propositivo: non solo ridurre l'impatto, ma rigenerare, riutilizzare, restituire valore alla risorsa, estendere la vita utile di beni e materiali, creare sistemi in cui lo scarto diventa materia prima di un nuovo ciclo. In questo senso, l'economia circolare va oltre l'approccio «meno male», e punta a «fare bene».

Perché la sostenibilità rischia di essere "inflazionata"

- Il termine è diventato opaco: tutte le aziende dicono che sono sostenibili, ma non sempre mostrano percorsi concreti o metriche chiare.
- C'è il fenomeno del "green-washing": l'uso della sostenibilità come claim senza un reale cambiamento sistematico.
- L'attenzione resta spesso sulla riduzione del danno, non sulla trasformazione del modello. Insomma: la sostenibilità rischia di diventare uno slogan piuttosto che un impegno strutturato.

Cos'è la circolarità?

- Un bene non diventa "rifiuto", ma materia di un nuovo ciclo: si promuove il riuso, la riparazione, la rigenerazione, l'up-cycling.
- Le imprese diventano parte di una rete che valorizza lo scambio, la prossimità e la collaborazione (tra aziende, territorio, comunità).
- Il concept non si limita all'ambito ambientale: tocca anche quello sociale ed economico (ad esempio tramite relazioni di prossimità, filiere locali, reti di imprese).
- Non si tratta semplicemente di "fare meno male", ma di costruire valore comune, resilienza, modelli di business che generano opportunità sociali oltre che ambientali.



Qualche elemento chiave in cui la circolarità può superare la sostenibilità

Progettare in chiave circolare significa pensare fin dall'inizio come un prodotto, un servizio o un'infrastruttura possano essere rigenerati, riparati, riutilizzati. Non solo "meno impatto", ma "più ciclo".

Economia di prossimità: la circolarità incoraggia filiere locali, relazioni radicate sul territorio, scambi fra imprese e comunità vicine – riducendo trasporti, intermediari, tempi.

Valore sociale integrato: la circolarità include i valori della condivisione, della collaborazione, della comunità. Non è solo "risparmio risorsa" ma "rete di valore".

Trasparenza e misurabilità: modelli circolari richiedono tracciabilità, definizione di flussi, metriche di riuso e rigenerazione. Ciò mette pressione verso un cambiamento reale, non di facciata.

Mentre la sostenibilità resta una «condizione minima» da perseguiere, la circolarità emerge come **prospettiva strategica**. È un modo di ripensare l'intero sistema produttivo, i flussi materiali, i valori di impresa e comunità.

Antonello Biondo di Grafimedia
 si è detto molto soddisfatto
 della collaborazione con Luigi
Corte Rappis, che in poco
 tempo ha realizzato un lavoro
 di programmazione adatto
 alle sue esigenze: *"Mi preme
 recensire stra positivamente
 l'ottimo professionista informatico
 Luigi Corte Rappis. Nel corso
 del weekend scorso gli ho
 chiesto l'analisi e lo sviluppo
 di un'applicazione e in tempo
 zero mi ha dato la sua preziosa
 disponibilità. Già da ieri,
 l'applicazione è operativa. Non è
 la prima volta che mi rivolgo a lui e
 ha sempre stupito e soddisfatto a
 pieno. Grazie Luigi"*



Sono tornate le BontàLinx! Le nostre box ricche di prodotti alimentari del territorio, realizzate con etica e sostenibilità al centro. Anche nel 2025, dopo il successo delle edizioni precedenti, abbiamo scelto di riproporre questo progetto, che unisce qualità e valori autentici. Puoi acquistarle utilizzando i crediti Linx! Scopri tutti i dettagli a pagina 31



Nuova partnership, nuova
 energia. Nasce una nuova
 sinergia tra Harlock e le realtà di
**Iniziative energetiche srl e Geneco
 Group**.

L'obiettivo? Integrare l'Autonomia
 Energetica nell'offerta
 consulenziale di Harlock,
 rendendola accessibile al maggior
 numero possibile di imprese.
 Una visione condivisa che unisce
 competenze complementari,
 know-how operativo e strategico,
 per accompagnare le aziende
 verso un futuro più sostenibile.
 Un passo concreto per supportare
 la transizione energetica, con
 soluzioni su misura, scalabili e
 orientate ai risultati.

PARTNERSHIP TRA



Società di consulenza con oltre 20 anni di esperienza in finanza agevolata e strategie di crescita per PMI.
 Unisce competenze specialistiche e tecnologia per facilitare l'accesso ai bandi e supportare lo sviluppo aziendale.

&



PARTNER ESCLUSIVI PER
 L'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

Luca Caccia, titolare di HCD, si è recentemente lanciato in una nuova avventura imprenditoriale. È stato aperto a marzo 2025 "MOHAIR" a Novara, in via Giuseppe Prina 21. Un negozio specializzato nell'abbigliamento femminile e nell'espressione stilistica.
"La nostra ventennale esperienza nella moda ci ha insegnato che un abito non serve a coprire, ma a rivelare. Per questo non ti vendiamo un capo, ma costruiamo insieme a te un'idea, un look che parli di te, che sia per una cena importante o semplicemente per sentirti invincibile un martedì qualunque. Perché esprimere il proprio stile è il più grande lusso. E noi siamo qui per aiutarti a concedertelo."



La posta di Linx

La nuova rubrica dove rispondiamo alle vostre domande e commenti

Durante lo svolgimento di questo lavoro, spesso e volentieri il team di Linx riceve feedback, domande e input dagli iscritti, che chiedono chiarimenti, spiegazioni, delucidazioni, o che semplicemente sono felici di fornire un parere sull'operato del Circuito.

In questa rubrica abbiamo deciso di raccogliere i frammenti più interessanti e che pensiamo possano essere utili anche al resto della rete.



Gli eventi 2025

Ho iniziato a ricevere una newsletter domenicale, di che si tratta?

MondoNews è un progetto lanciato nell'ottica di espandersi verso nuovi orizzonti contenutistici e filosofici. Crediamo che la nostra mission abbia bisogno di persone evolute, e che le persone evolute abbiano sempre piacere a rimanere aggiornate e ad incrementare la loro conoscenza specifica.

Ogni domenica, se decidete di rimanere iscritti, riceverete qualche curiosità o spunto interessante sul mondo dell'impresa, della sostenibilità, del marketing e dell'innovazione.

Potete consultare tutte le notizie delle settimane passate su mondo-news.com

Quali sono i vantaggi principali di essere parte di Circuito Linx?

Essere parte di Circuito Linx significa avere accesso a una rete di professionisti e imprenditori pronti a collaborare e creare sinergie.

L'obiettivo è creare un sistema che favorisca lo scambio di servizi e supporti il business di tutti i partecipanti, con soluzioni vantaggiose sia in termini economici che di visibilità.

Inoltre, grazie agli eventi organizzati dal Circuito, gli iscritti hanno la possibilità di fare networking e ampliare il loro mercato di riferimento in un contesto stimolante e proattivo.

Che tipo di supporto offre Linx ai nuovi iscritti?

Ogni nuovo iscritto entra in un percorso di onboarding personalizzato, gestito dal team locale di riferimento. Nelle prime settimane viene organizzato un incontro conoscitivo, utile per capire i bisogni dell'impresa e definire una strategia di inserimento nella rete. Il nuovo membro riceve supporto per la creazione del profilo aziendale, la presentazione all'interno della community, e l'accesso agli strumenti di visibilità del Circuito.

Qual è il meccanismo di credito all'interno della rete Linx: devo anticipare denaro per iniziare?

No, non devi anticipare denaro. Al momento dell'iscrizione ricevi un "conto Linx" e puoi usufruire di una linea di credito a 0% d'interessi, utile per iniziare a spendere all'interno della rete prima di incassare vendite.

mondoinnovazione

9 maggio 2025

Parco Center
Milano

mondomarketing

2 luglio 2025

Tecniche Nuove
Milano

monocircolare

28 Novembre 2025

E-Work Arena
Busto Arsizio

Per problemi tecnici, pratici o anche soltanto per richieste e feedback in merito al Circuito, il team di Sala Linx è totalmente a disposizione! Ma non solo: la Sala Linx è a disposizione anche per operazioni di matching e per ricerca fornitori/clienti, non esitare a fare un colpo di telefono o una richiesta via mail.

Contattaci!



clienti@circuitolinx.net



+39 039 990 9482

GELATERIA PASTICCERIA

ARTIGIANALITÀ SENZA COMPROMESSI



**Nel 1953, a Ferno, la famiglia Pariani ha dato origine a una tradizione
che unisce artigianalità, ricerca e passione
per l'eccellenza della pasticceria e dei grandi lievitati.**

**Un percorso che, attraverso il tempo, ha trasformato un sapere di famiglia
in un punto di riferimento riconosciuto per qualità e autenticità.**

**Da allora, ogni creazione porta con sé il valore delle origini e l'impegno
costante nel rinnovare, giorno dopo giorno, l'arte del gusto.**

**BUSTO ARSIZIO | CASTANO PRIMO | CASTELLANZA | GALLARATE
SAMARATE | SESTO CALENDE | VANZAGHELLO | VICOLUNGO**

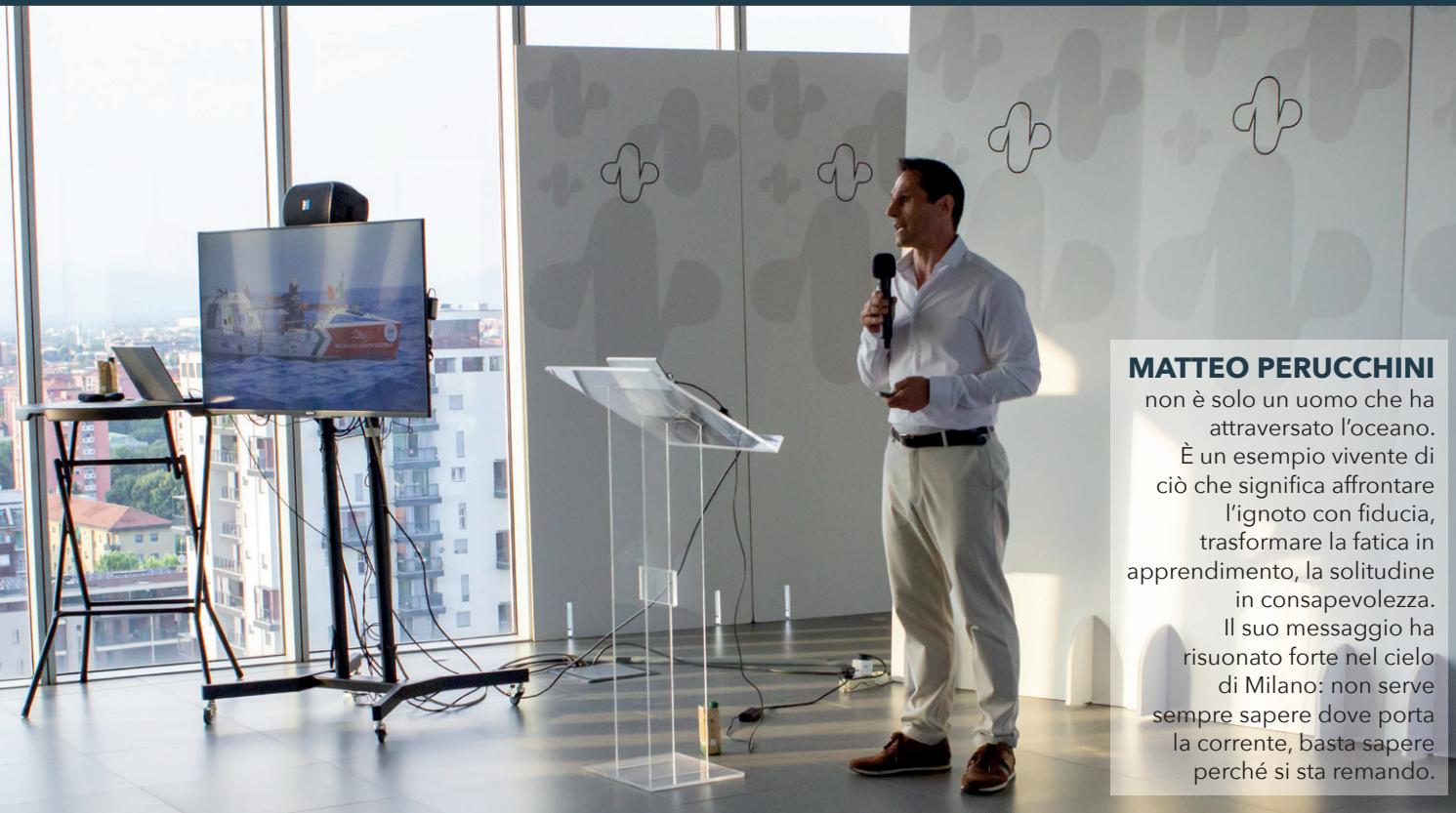
info@pasticceriapariani.com | 335 756 1702



*"In ricordo dei profumi e
degli aromi della natura
in cui siamo cresciuti"*



Giovanni Pariani



MATTEO PERUCCHINI

non è solo un uomo che ha attraversato l'oceano.

È un esempio vivente di ciò che significa affrontare l'ignoto con fiducia, trasformare la fatica in apprendimento, la solitudine in consapevolezza.

Il suo messaggio ha risuonato forte nel cielo di Milano: non serve sempre sapere dove porta la corrente, basta sapere perché si sta remando.

A MondoMarketing 2025 una guida di navigazione per gli imprenditori

Ci sono storie che parlano di numeri, strategie e bilanci. E poi ci sono storie che parlano di uomini, di limiti superati, di sogni realizzati contro ogni logica apparente. A **MondoMarketing**, l'evento organizzato da **Circuito Linx** in collaborazione con **Edimen** il 2 luglio 2025, è andata in scena una di queste storie: quella di **Matteo Perucchini**, protagonista di un'impresa straordinaria, capace di connettere mondo sportivo, avventura e imprenditoria.

L'evento si è svolto in un luogo altrettanto speciale: **in cima al grattacielo di Tecniche Nuove**, uno dei punti panoramici più suggestivi di Milano. Tra vista mozzafiato e networking di altissimo livello, il cuore pulsante dell'evento è stato senza dubbio lo speech di Perucchini, che ha rapito l'attenzione del pubblico con il racconto di una traversata epica: **52 giorni da solo nell'Oceano Atlantico, a bordo di una barca a remi**.

Una sfida oltre i confini dell'immaginazione

Era il 2016 quando Matteo, classe 1984, decise di affrontare l'oceano Atlantico da solo, affrontando onde alte, tempeste, guasti tecnici, fame, freddo e una solitudine estrema. Il suo

scopo non era solo sportivo, ma anche profondamente personale e simbolico: dimostrare a sé stesso e agli altri che, con determinazione e disciplina, l'impossibile può diventare possibile.

Durante il suo intervento a MondoMarketing, Perucchini ha raccontato con straordinaria lucidità **le sfide psicologiche e materiali** vissute in mare aperto: il confronto quotidiano con la paura, la necessità di prendere decisioni rapide in condizioni estreme, la gestione delle energie mentali oltre che fisiche. Le sue parole hanno creato un parallelo diretto con il mondo dell'impresa: **"Quando sei da solo in mezzo all'oceano, come quando guidi un progetto imprenditoriale, sei tu a dover dare risposte. Non puoi aspettare. Non puoi delegare alla corrente."**

Una metafora potente per chi costruisce il futuro

L'audience di MondoMarketing, composta in gran parte da **imprenditori, manager e professionisti del settore marketing e comunicazione**, ha trovato nelle parole di Perucchini una potente metafora del percorso imprenditoriale: pieno di rischi, incognite, battute d'arresto ma anche di soddisfazioni

immense. L'oceano come simbolo dell'incertezza, la barca come metafora dell'azienda, la remata quotidiana come sinonimo della costanza operativa.

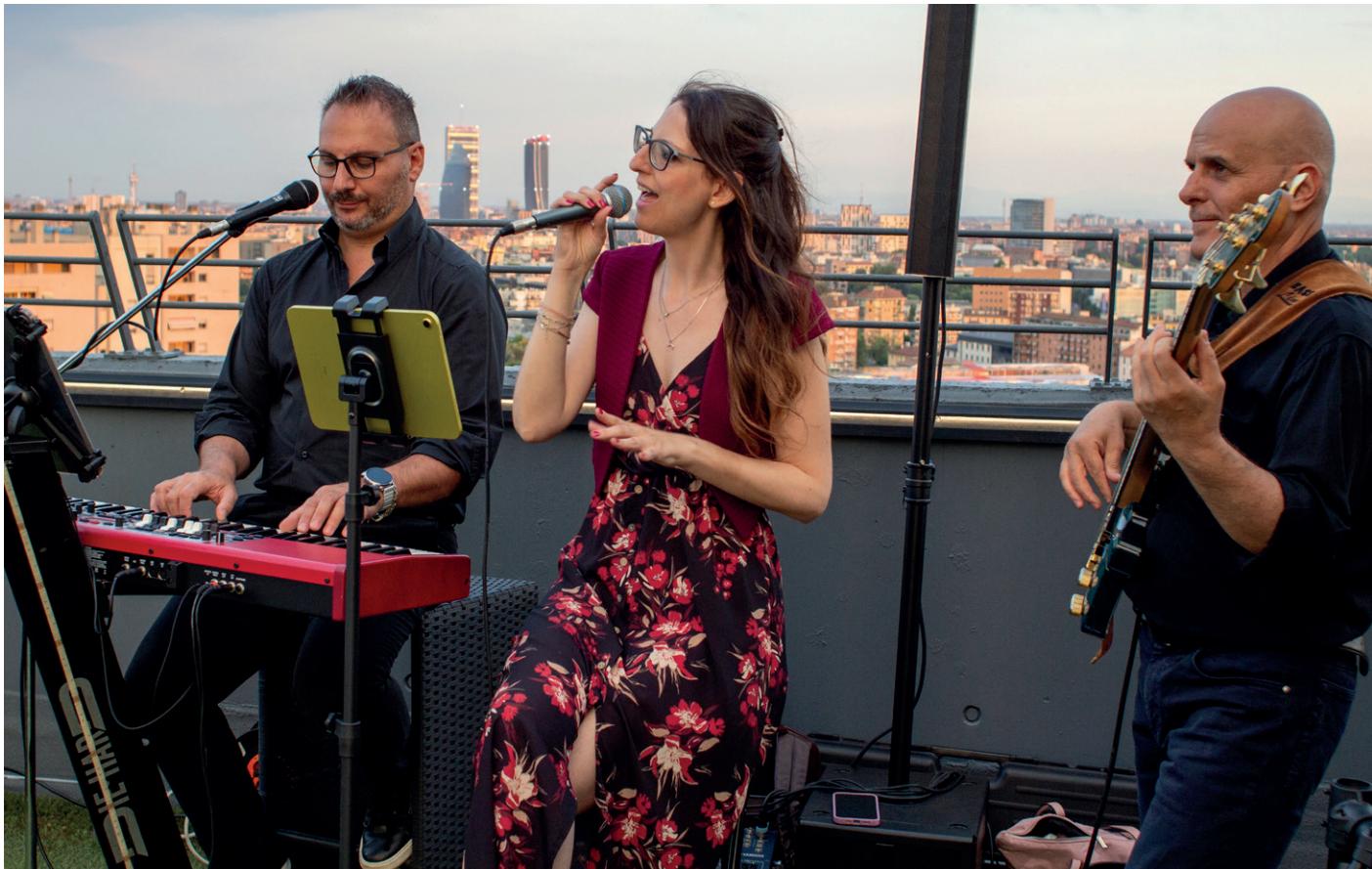
La sua storia non ha solo emozionato, ma ha anche acceso riflessioni profonde **sul valore del coraggio, della resilienza, della preparazione e della visione**. Doti che, oggi più che mai, rappresentano la bussola per navigare nel mondo complesso e in continua trasformazione dell'economia contemporanea.

Un evento da ricordare

MondoMarketing si è confermato un momento di confronto di altissimo livello, capace di coniugare contenuti tecnici e strategici con storie umane autentiche e stimolanti. A breve saranno pubblicati **immagini, video e altri materiali** per permettere a tutti di rivivere le emozioni di questa giornata speciale.

Un grazie sincero agli sponsor che hanno creduto e investito in questa iniziativa: **Editrice Milanese**, con il suo brand editoriale **Quindici News**, e **Grafimedia**, che con il loro supporto hanno contribuito a creare un ambiente dove idee, esperienze e persone hanno potuto incontrarsi e crescere.





Comunica il tuo valore... CON LA LIBERTÀ DEL MODULARE!



Ogni fiera sembra richiedere uno stand nuovo, e alla fine dell'evento... tutto finisce in magazzino o peggio, nel cassonetto.

Con uno stand modulare, zero sprechi e massima resa!

Un'unica struttura che **cresce o si riduce in base alle dimensioni dello spazio**: niente più stand "su misura" per una sola fiera che poi restano inutilizzati

Montaggio e smontaggio rapidi, logistica semplificata, costi operativi sotto controllo. **Materiali riutilizzabili, grafica intercambiabile**, immagine sempre fresca e professionale.

Sei pronto a fare la differenza al tuo prossimo evento?

Affidati a noi per uno stand modulare che lavora per te!

Meno stress, più ritorno sull'investimento, visibilità top!



SFOLGLIA IL CATALOGO QUI

Una casa espositiva per vivere i serramenti DISO apre il nuovo showroom a Meda

DISO S.r.l. ha inaugurato un nuovo showroom a **Meda (MB)**, trasformandolo in una vera e propria piccola casa espositiva: un ambiente accogliente e funzionale dove i visitatori possono toccare con mano la qualità dei **serramenti in PVC e legno** prodotti dall'azienda. Lo spazio, pensato come un luogo esperienziale, permette di scoprire i prodotti nel loro contesto naturale – finestre, porte, box doccia e soluzioni in vetro che arredano e valorizzano gli ambienti.

L'inaugurazione dello showroom è stata anche un'occasione per raccontare la filosofia di **DISO S.r.l.**, da sempre orientata alla qualità, all'artigianalità e all'integrazione dei servizi. L'azienda, infatti, non si limita alla produzione e installazione di serramenti, ma offre anche **piccoli lavori edili**, interventi di **ristrutturazione e manutenzione**, oltre alla **realizzazione su misura di box doccia e installazione di corrimano e balconi in vetro**. Tutto con la massima attenzione ai dettagli e alla soddisfazione del cliente.

Collaborazioni dal Circuito Linx

In perfetta coerenza con la filosofia di collaborazione e sostenibilità promossa da **CircuitoLinx** – rete che oggi conta oltre 1.500 imprese e professionisti in Lombardia e regioni limitrofe – DISO ha scelto di coinvolgere diversi partner del Circuito per la realizzazione e l'inaugurazione del nuovo spazio.

Per l'allestimento del **dehor nel cortile interno**, DISO ha collaborato con **Fabric Design** di Luca Fagnani, azienda iscritta a Linx e già protagonista nel numero precedente della nostra rivista. Fabric Design è una realtà giovane e dinamica, specializzata nella **produzione e personalizzazione di tessuti per arredamento** e nella progettazione di **ambienti esclusivi**, curando ogni dettaglio – dai rivestimenti alle pavimentazioni in legno, fino alle vetrate e agli elementi d'arredo su misura.

Per il **catering dell'evento inaugurale**, invece, è stata scelta **Apeiron Experience**, startup nata anche grazie al supporto dell'incubatore **SulSerio Farm**, iscritto al Circuito e da poco riconosciuto come **incubatore certificato**. Apeiron si distingue per un approccio innovativo all'ospitalità e alla cucina esperienziale, come raccontato sul sito If40yacht.com/apeiron-experience.

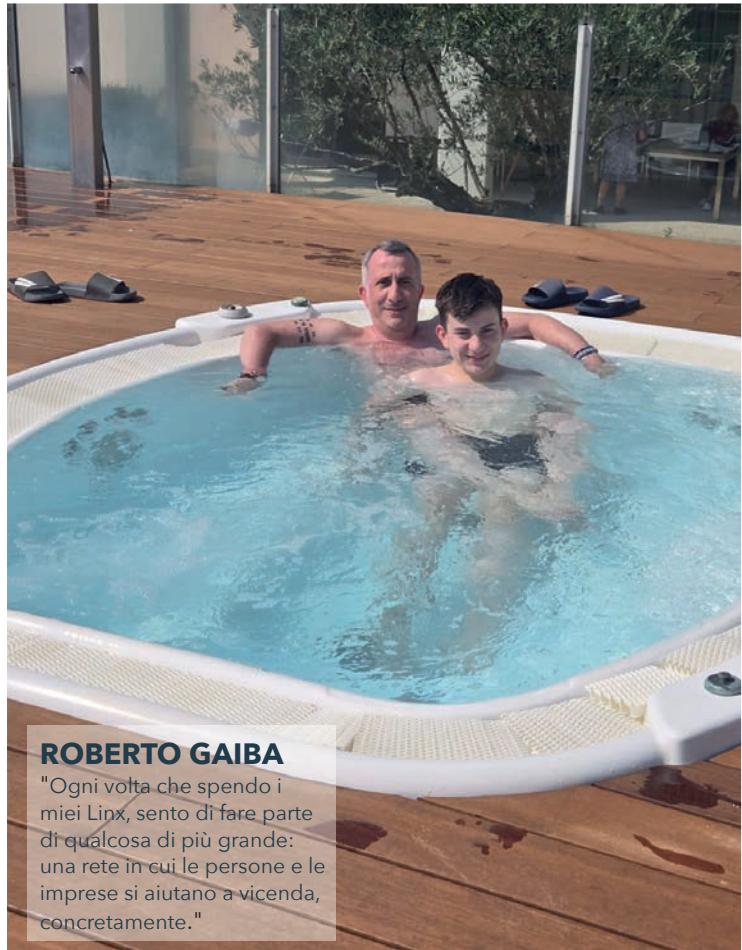
Un esempio concreto di sinergia

L'apertura dello showroom DISO non rappresenta solo un momento di crescita per l'azienda, ma anche un esempio di **collaborazione virtuosa tra imprese del territorio**, rese possibili dal Circuito Linx. Una rete che favorisce la **circolarità economica** e la **prossimità** tra professionisti e aziende, valorizzando il lavoro locale e sostenendo un modello economico più equo e sostenibile.

Luca Fagnani è una figura imprenditoriale di spessore. Titolare di Fabric Design, ha recentemente avviato "Apeiron", una startup incubata da SulSerio Farm.



Quando il business incontra la circolarità



ROBERTO GAIBA

"Ogni volta che spendo i miei Linx, sento di fare parte di qualcosa di più grande: una rete in cui le persone e le imprese si aiutano a vicenda, concretamente."



apogeiconsulting.com | direzione@apogeiconsulting.com | Tel +39 3384388025

In un'epoca in cui fare impresa è sempre più complesso, scegliere un modello alternativo, etico e orientato alla prossimità non è soltanto una scelta strategica: è una presa di posizione. Lo sa bene Roberto Gaiba, professionista del business development e fondatore di **Apogeo Consulting**, realtà dedicata al supporto dell'imprenditorialità locale.

Iscritto da tempo al **Circuito Linx**, Roberto ha abbracciato fin da subito la filosofia del progetto, riconoscendone il potenziale non solo come strumento economico, ma come **ecosistema relazionale e valoriale**. La sua è una partecipazione piena, attiva, consapevole: ogni volta che deve affrontare una spesa o un investimento – personale o professionale – la sua prima mossa è una telefonata al team Linx, per scoprire come attivare la rete e trasformare il bisogno in opportunità.

Negli ultimi mesi, Roberto ha concretamente sperimentato l'efficacia del circuito in tre ambiti molto diversi tra loro. Il primo è stato un investimento importante per la sua attività: l'acquisto di una **Renault presso un concessionario locale iscritto al circuito**, adatta ai suoi spostamenti professionali e alle sue esigenze di mobilità.

Il secondo è arrivato con l'avvicinarsi dell'inverno: il momento perfetto per cambiare la **caldaria di casa**, affidandosi a **CambioCaldaia**, anch'esso parte della rete Linx. Un'operazione fondamentale per il comfort nei mesi invernali, gestita con l'efficienza e il risparmio che solo il circuito può offrire.

Il terzo, invece, ha il sapore della gratitudine e del tempo di qualità: Roberto ha regalato a sé e alla propria famiglia un soggiorno presso il **Golfo Gabella Lake Resort**. Situato sul lungolago di Maccagno, tra il blu del Lago Maggiore e il verde delle Prealpi, il resort è un'oasi di relax dove comfort, natura e design si fondono. Un'esperienza vissuta **grazie ai propri Linx**, a dimostrazione che il circuito può supportare gli imprenditori anche nella sfera più personale.

Un modello che funziona

L'esperienza di Roberto Gaiba racconta meglio di qualunque teoria il senso profondo del CircuitoLinx: **non solo una rete di scambio, ma una comunità economica e umana** capace di generare valore reale. Un valore che non si limita al risparmio economico, ma che si manifesta nella possibilità di **attivare risorse, costruire relazioni e sostenere il territorio**.

"Linx funziona," ha raccontato Roberto. "È uno strumento potente, a disposizione di chi ha voglia di muoversi diversamente. Ogni volta che spendo i miei Linx, sento di fare parte di qualcosa di più grande: una rete in cui le persone e le imprese si aiutano a vicenda, concretamente."

In un momento storico in cui l'economia locale rischia di essere schiacciata dalle logiche globali, storie come quella di Apogeo Consulting dimostrano che un altro modo di fare impresa è possibile. Basta scegliere di partecipare.

Tecnologia e professionalità, in crediti Linx

Tecnologia e professionalità, in crediti Linx

La collaborazione tra Linking srl e Mvoip, azienda del gruppo Emmeti srl, rappresenta un esempio concreto di come i crediti Linx possano essere utilizzati per generare valore reale tra imprese, favorendo innovazione e cooperazione all'interno del network.

Mvoip: esperienza e competenza nel mondo VoIP

Mvoip nasce dall'esperienza consolidata nel settore della telefonia VoIP e della connettività internet, operando come operatore telefonico indipendente e non come semplice intermediario. L'azienda offre servizi personalizzati di migrazione delle linee su piattaforma VoIP, realizzazione di centralini locali o remoti, connessioni internet di ogni livello e interconnessione tra sedi aziendali, sempre con l'obiettivo di ottimizzare i costi e migliorare le prestazioni.

Negli anni, Mvoip ha aiutato numerose imprese a ridurre i costi di gestione, fornendo soluzioni su misura e supporto tecnico altamente professionale.

Intervento presso Linking srl

Nell'ambito della collaborazione, Mvoip ha realizzato per la sede di Linking srl un sistema Wi-Fi in fibra ottica ad alte prestazioni, installando un router dedicato per gestire al meglio la potenza della rete. L'intervento ha incluso anche la risoluzione tempestiva di alcune problematiche tecniche riscontrate in fase di implementazione, gestite con grande competenza e rapidità dal team Mvoip.

Progetto in espansione e pagamento in crediti Linx

La collaborazione non si ferma qui: il progetto prevede anche l'installazione di un centralino digitale multifunzione, che sarà messo a servizio di tutto il gruppo societario di Linking.

L'intera operazione, dal servizio tecnico alla transazione economica, è stata gestita interamente in crediti Linx, confermando la validità del circuito come strumento concreto di scambio e sviluppo tra imprese.



Scendi in campo con le farfalle!

Diventa sponsor e
sostieni la **UYBA Volley**
in **crediti Linx**

Per informazioni
marketing@circuitolinx.net
340 526 7809

UYBA
Ufficio di Presidenza
Borsa di Atletica



Il fascino emergente delle partnership sportive

Il Dominio del Calcio

La Serie A italiana rimane il settore trainante del marketing sportivo nazionale, con 492 milioni di euro di investimenti nel 2024. I top club raccolgono il 75% degli investimenti complessivi: Milan (40,5 milioni di euro), Inter (38,5 milioni), Juventus (37,5 milioni), Fiorentina (27,5 milioni) e Sassuolo (18 milioni). L'ingresso nel mercato delle società di criptovalute ha rivoluzionato il panorama, rappresentando il 27% degli introiti totali. La partnership più importante è quella dell'Inter con Socios.com come main sponsor (16 milioni a stagione), mentre la Juventus ha accordi con Cygames e Bitget. Nonostante queste novità, Jeep rimane il main sponsor con il valore assoluto più grande nel settore automobilistico.

Il Basket: Innovazione e Coinvolgimento

Il marketing nel basket italiano si distingue per approcci innovativi al coinvolgimento del pubblico. La Virtus Bologna rappresenta un esempio di eccellenza, offrendo diverse soluzioni di sport marketing studiate su misura per le aziende partner. Il basket italiano si ispira fortemente al modello NBA, dove la commercializzazione di gadget e accessori è insita nel DNA del sport. Il Latina Basket ha sviluppato strategie innovative dedicando gran parte delle risorse al coinvolgimento delle scuole, dal progetto per le elementari a "Jump In English" per le medie, fino al 1° Trofeo interscolastico tra istituti superiori. Questo approccio ha generato un aumento costante delle presenze alle gare interne.

Formula 1 e Motorsport

La Formula 1 rappresenta uno degli sport più commercializzati a livello globale. La Ferrari si conferma prima nella valutazione complessiva secondo Forbes (3,9 miliardi di dollari) e seconda nelle revenue (680 milioni) dopo Mercedes AMG Petronas. L'arrivo di Lewis Hamilton in Ferrari rappresenta un'operazione di marketing globale senza precedenti, unendo il pilota più vincente della storia con la squadra più iconica. I piloti di Formula 1 sono diventati vere e proprie piattaforme di marketing. Hamilton, con il suo marchio personale che va oltre la pista attraverso moda, musica e élite di Hollywood, rappresenta il primo esempio di pilota diventato icona globale. La Ferrari offre ad Hamilton la possibilità di posizionarsi come rappresentante del marchio più acclamato al mondo nel post-carriera.



Ambush Marketing e Strategie Non Convenzionali

Definizione e Tecniche

L'**ambush marketing** è una pratica dove i brand cercano di associarsi a un evento senza avere sponsorizzazioni ufficiali. Le tecniche includono manifesti pubblicitari nelle prossimità degli impianti sportivi, distribuzione di gadget con il proprio marchio, sponsorizzazione di atleti o squadre partecipanti, acquisto di spazi pubblicitari in prossimità delle trasmissioni, e uso di aeromobili pubblicitari durante le competizioni.

Esempi Storici Significativi

Alle **Olimpiadi del 1984**, Kodak sponsorizzò le riprese televisive della squadra americana nonostante lo sponsor ufficiale fosse Fujifilm. Durante la **Coppa del Mondo del 1988**, Nike sponsorizzò alcune squadre nonostante lo sponsor ufficiale fosse Adidas. Alle Olimpiadi del 2008, il ginnasta cinese Li Ning indossò le sue scarpe anziché quelle di Adidas durante la cerimonia di apertura. **Beats by Dre** ha utilizzato l'ambush marketing durante i **Mondiali 2014** in Brasile, creando campagne pubblicitarie con giocatori che indossavano le cuffie durante i rituali pre-partita.

Nonostante nessun collegamento ufficiale con la Coppa del Mondo, questo posizionò il prodotto al centro dell'evento, generando una crescita del 130% nelle vendite e oltre 26 milioni di visualizzazioni su YouTube.

L'Innovazione Digitale e le Nuove Frontiere

Social Media e Digital Marketing

Il **digital marketing** ha rivoluzionato il panorama delle sponsorizzazioni sportive. Nike utilizza efficacemente piattaforme come Facebook, Twitter e Instagram per aumentare la brand awareness e promuovere nuovi prodotti. L'azienda sfrutta anche YouTube con contenuti ad alto valore produttivo per solidificare la fedeltà al brand. I **micro-influencer** e gli **atleti locali** stanno giocando

un ruolo fondamentale nel marketing sportivo del 2024. Queste figure hanno una connessione più autentica con il pubblico locale, rendendole partner ideali per le campagne di sponsorizzazione.

Sostenibilità e Responsabilità Sociale

Sempre più aziende scelgono sponsorizzazioni legate alla **sostenibilità** e all'**impatto sociale**, consapevoli della crescente sensibilità dei consumatori sui temi ambientali e sociali (ESG). La Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) dell'Unione Europea porterà nel 2028 oltre 50.000 imprese italiane a redigere annualmente il Bilancio di Sostenibilità.

Il Futuro delle Partnership Sportive

Le **partnership sportive** si sono evolute da semplice mecenatismo a sofisticati strumenti di marketing integrato, diventando un pilastro fondamentale dell'economia dello sport italiana. Con un mercato che raggiungerà 1,461 miliardi di euro nel 2025, il settore continua a crescere guidato dall'innovazione digitale, dalla sostenibilità e da eventi di portata globale come Milano Cortina 2026. L'analisi storiografica rivela come il successo delle sponsorizzazioni sportive dipenda dalla **coerenza strategica** tra brand e property, dalla capacità di generare engagement emotivo e dalla misurazione scientifica del ROI. I brand più innovativi, da Red Bull a Nike, da Ferrari a Parmalat, hanno dimostrato che le partnership sportive non sono solo investimenti pubblicitari ma strumenti di costruzione identitaria capaci di trasformare la percezione del marchio e generare valore economico duraturo. Il panorama futuro sarà caratterizzato da maggiore **integrazione digitale**, focus sulla **sostenibilità** e **personalizzazione dell'esperienza** del consumatore. Le sponsorizzazioni basate sulle prestazioni e l'utilizzo di dati avanzati per la misurazione dell'efficacia rappresenteranno i pilastri del marketing sportivo del prossimo decennio, confermando lo sport come uno dei settori più dinamici e innovativi del marketing contemporaneo.

CircuitoLinx e UYBA Volley: una partnership che parla di squadra, territorio e circolarità

C'è un filo rosso che unisce lo sport e l'economia reale: la capacità di fare squadra.

Su questo principio nasce e si consolida la partnership tra CircuitoLinx e UYBA Volley, che per la stagione 2025-2026 vedrà Linx come sponsor ufficiale delle farfalle biancorosse. Una collaborazione che non è un semplice accordo di sponsoring, ma il coronamento di un percorso condiviso, fatto di collaborazione, stima reciproca e attenzione ai valori comuni. Linx e UYBA, infatti, hanno già da tempo trovato nel reciproco sostegno un terreno fertile di confronto e crescita, condividendo una visione che guarda alla circolarità, alla sostenibilità e alla valorizzazione delle comunità locali.

Un legame che parte dal territorio

Entrambe le realtà nascono e si sviluppano in Lombardia, in un tessuto imprenditoriale e sociale che vive del contributo delle persone, delle piccole e medie imprese, dei professionisti e delle associazioni che lo animano ogni giorno.

È qui che Linx ha costruito la propria rete di relazioni, diventando un punto di incontro tra mondi diversi ma complementari; ed è qui che la UYBA rappresenta da anni un esempio virtuoso di sport capace di unire, motivare e generare valore, dentro e fuori dal campo.

Lo sport, in fondo, non è solo competizione: è circolarità umana e valoriale.

È lo spazio in cui la dedizione incontra la collaborazione, la fatica si trasforma in energia condivisa e la vittoria, anche quando non arriva, si misura in termini di crescita e coesione.

Dopo Conegliano, un messaggio di continuità

La prima partita contro Conegliano lo ha ricordato a tutti: la UYBA è una squadra che non smette mai di lottare, che non si arrende e che fa della determinazione il proprio marchio di fabbrica.

Sul campo si è vista la grinta di sempre, ma fuori dal campo è arrivato un segnale ancora più forte – quello di un progetto che si consolida e si amplia, trovando nuovi alleati e nuove energie per crescere.

Linx, che da anni promuove la costruzione di reti basate sulla collaborazione e sulla fiducia, riconosce in UYBA un modello di coerenza e resilienza, capace di ispirare la stessa visione di economia solidale e condivisa che il circuito porta avanti nel mondo imprenditoriale. Non si tratta solo di un sostegno economico, ma di un sostegno culturale: la convinzione che le buone pratiche – nello sport come nel lavoro – nascano da sistemi che si sostengono a vicenda.

**La partnership
tra Linx e UYBA
nasce proprio da
questo: la volontà
di dare valore
alle connessioni
autentiche.**



Crescere insieme: il valore della partnership

La partnership tra Linx e UYBA nasce proprio da questo: la volontà di dare valore alle connessioni autentiche. È un gesto concreto che rinnova l'impegno verso il territorio e che mette in campo, letteralmente, una visione condivisa del futuro.

Per Linx, sostenere UYBA significa sostenere una comunità, uno spazio dove si costruiscono relazioni, si trasmettono valori positivi e si ispira il cambiamento. Per UYBA, accogliere Linx tra i propri partner significa rafforzare il legame con chi crede davvero nella circolarità, nella collaborazione e nella capacità del territorio di rigenerarsi attraverso la condivisione.

Insieme, le due società rappresentano due lati della stessa medaglia: quella della fiducia reciproca, dell'impegno quotidiano e della voglia di creare un futuro più sostenibile e interconnesso.



OFFERTA DEDICATA: SOSTIENI LE FARFALLE IN CREDITI LINX

Sostenere la UYBA Volley oggi è ancora più semplice.

Grazie a CircuitoLinx, è possibile diventare sponsor e contribuire al progetto sportivo delle farfalle in crediti Linx, sostenendo così una squadra che condivide i valori di circolarità e prossimità.

Per maggiori informazioni o per proporre la tua azienda come sponsor:

marketing@circuitolinx.net

SulSerio Farm continua a prendere quota Certificazione e nuovi progetti

A soli sei mesi dalla prima edizione di MondoInnovazione, iniziano ad arrivare i primi segnali tangibili dell'impatto generato sull'ecosistema startup. Una delle dieci realtà innovative presentate durante l'evento ha infatti raggiunto una valutazione post-money di 1 milione di euro, grazie all'ingresso di un investitore che ha acquisito il 4% della società. Un risultato che conferma la qualità del percorso di selezione, accompagnamento e visibilità offerta dall'iniziativa.

Questa crescita non è un caso isolato, ma si inserisce in un quadro più ampio di sviluppo che riguarda anche l'incubatore responsabile del programma.

A fine agosto siamo diventati un incubatore certificato, ottenendo il riconoscimento formale che attesta la solidità dei nostri processi e la nostra capacità di supportare startup ad alto potenziale. Un traguardo che segna l'inizio di una nuova fase di consolidamento e che ci permette di operare con strumenti e credibilità ancora maggiori.

I numeri dei primi due anni parlano chiaro:

- **Nel 2024 abbiamo raccolto più di 1 milione di euro** attraverso quattro operazioni di investimento.
- **Nel 2025, con cinque operazioni già chiuse, abbiamo raggiunto 530 mila euro**, e altre due operazioni – tra cui 400 mila euro optati – sono già in corso di definizione.

Questi dati confermano l'accelerazione del



nostro ecosistema e la crescente fiducia degli investitori nei progetti incubati. Il percorso di crescita delle startup coinvolte dimostra l'**efficacia del metodo adottato** e l'importanza di creare spazi di incontro strutturati tra imprenditori, investitori e partner industriali.

Guardiamo ora al prossimo capitolo: **MondoInnovazione 2026**. Dopo il successo della prima edizione e i risultati già

consegnati dalle realtà presentate, stiamo lavorando a un format ancora più ricco, aperto e internazionale. Sarà un'occasione unica per scoprire nuovi talenti, consolidare collaborazioni e continuare a far crescere l'imprenditorialità innovativa del territorio.

Vi aspettiamo per la seconda edizione. L'innovazione non si ferma – e noi facciamo Sul Serio!



In un mondo che corre verso la neutralità climatica i carbon credit ad alta integrità, rappresentano una delle leve più promettenti per la decarbonizzazione

Radici nella Terra, impatto nel futuro

Nel cuore della transizione ecologica, i carbon credit (crediti di carbonio) rappresentano uno strumento chiave per contrastare il cambiamento climatico.

Tuttavia, nonostante il crescente interesse per questi strumenti, il mercato è tutt'altro che uniforme. Il panorama globale presenta ancora grandi disparità tra il mercato regolamentato e quello volontario, sia in termini di riconoscimento pubblico che di affidabilità dei crediti.

In questo articolo esploreremo le sfide e le potenzialità del mercato dei carbon credit ad alta integrità, analizzando le differenze tra le due principali tipologie di mercato, le recenti evoluzioni normative in Europa e l'impegno concreto di realtà come Forever Bambù.

Che cosa sono i carbon credit?

I carbon credit sono certificati che attestano la riduzione o la rimozione di una tonnellata di CO₂ (o equivalente) dall'atmosfera. Sono nati come strumento per supportare la decarbonizzazione, permettendo alle aziende di compensare le proprie emissioni residue investendo in progetti ambientali.

Esistono due mercati principali:

- 1- Mercato regolamentato (compliance market): stabilito da norme e leggi, obbliga determinati settori o aziende a compensare parte delle loro emissioni.
- 2- Mercato volontario (voluntary market): aperto a qualsiasi entità che desideri ridurre la propria impronta ambientale in modo autonomo.

Le disuguaglianze tra mercato volontario e regolamentato

Nonostante la finalità condivisa, i due mercati funzionano in modo molto diverso. Il mercato regolamentato gode di un riconoscimento giuridico chiaro, standardizzati da organismi pubblici come l'EU ETS (Sistema di Scambio delle Quote di Emissione dell'Unione Europea). Al contrario, il mercato volontario è spesso accusato di mancanza di trasparenza, di standard disomogenei e di scarsa fiducia da parte di investitori e istituzioni.

La credibilità dei crediti dipende da diversi fattori:

- La misurabilità e verificabilità delle emissioni evitate o rimosse.

- La permanenza del sequestro di carbonio (es. alberi che non vengono abbattuti).

- Il rischio di doppio conteggio (quando più soggetti reclamano lo stesso beneficio climatico).

Il mercato volontario, proprio per la sua natura, è più esposto a questi rischi. Tuttavia, proprio qui stanno nascendo le soluzioni più innovative.

Alta integrità: la chiave per il futuro dei carbon credit

L'espressione "alta integrità" si riferisce alla qualità dei crediti di carbonio, cioè alla loro capacità effettiva di generare un beneficio climatico misurabile, verificabile e duraturo. Per migliorare l'affidabilità del mercato volontario, numerose iniziative si stanno muovendo verso l'adozione di standard internazionali rigorosi (come Verra, Gold Standard, Plan Vivo). Inoltre, la trasparenza digitale e la tracciabilità su blockchain stanno rivoluzionando il settore, rendendo più sicuro e verificabile ogni passaggio nella catena del valore del credito di carbonio.

L'Unione Europea e la riforma del mercato del carbonio

Con il pacchetto "Fit for 55" e gli accordi successivi, l'UE ha rafforzato il proprio mercato regolamentato dei carbon credit. Tra i punti chiave:

- Estensione del sistema EU ETS a nuovi settori, tra cui edilizia e trasporti.
- Introduzione del CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) per evitare la delocalizzazione delle emissioni.
- Incentivi per le rimozioni naturali (es. agroforestazione, carbon farming).

Nel 2024, è stata raggiunta un'intesa storica sulla strategia climatica al 2040, che prevede un ruolo più importante anche per i crediti volontari ad alta integrità, integrandoli in maniera complementare agli obblighi normativi.

Forever Bambù: una risposta concreta al bisogno di crediti di carbonio trasparenti

Nel panorama del mercato volontario, Forever Bambù rappresenta una realtà innovativa e affidabile. Attraverso la forestazione certificata del bambù gigante, l'azienda genera crediti di carbonio misurabili e tracciabili secondo i più

alti standard internazionali. Il bambù è infatti una delle piante più efficienti nella cattura di CO₂, con cicli di crescita rapidi e capacità rigenerative uniche.

Un esempio concreto dell'impegno di Forever Bambù è la compensazione dell'evento Circuito Linx - MondoMarketing. L'intero impatto ambientale dell'evento è stato neutralizzato attraverso l'acquisto di crediti generati dai nostri boschi di bambù. Questo dimostra come la sostenibilità possa diventare un elemento integrato e tangibile nella progettazione di eventi, prodotti e servizi.

Le sfide ancora aperte

Nonostante i progressi, restano diverse criticità:

- 1 - Mancanza di un quadro normativo unificato a livello globale per il mercato volontario.
- 2 - Differenze di prezzo e valore percepito tra crediti regolamentati e volontari.
- 3 - Scarsa informazione da parte del pubblico generale e delle PMI.

Questi elementi rischiano di rallentare la fiducia e la diffusione su larga scala dei carbon credit ad alta integrità.

Verso un mercato più equo e trasparente

Per colmare le disuguaglianze tra mercati e aumentare l'impatto ambientale reale, servono:

- 1- Standard condivisi e indipendenti per valutare i progetti di compensazione.
- 2- Partnership tra settore pubblico e privato per incentivare buone pratiche.
- 3- Educazione climatica per cittadini e imprese.

Forever Bambù si impegna ogni giorno in questa direzione, promuovendo un modello di economia rigenerativa fondato su trasparenza, etica e benefici concreti per l'ambiente e la comunità.

Dalla teoria all'impatto reale

I carbon credit rappresentano una delle leve più promettenti per la decarbonizzazione, ma è essenziale che siano credibili, tracciabili e ad alta integrità. Solo così il mercato volontario potrà essere riconosciuto e valorizzato al pari di quello regolamentato.

In un mondo che corre verso la neutralità climatica, iniziative come quelle di Forever Bambù non solo contribuiscono alla rimozione della CO₂, ma costruiscono fiducia, consapevolezza e valore condiviso.

Scopri come compensare le tue emissioni con i nostri crediti di carbonio ad alta integrità.



In ordine da sinistra a destra: Gaia Colombo (vice-presidente di Fondazione Aurea), Gianluigi Viganò (AD di Circuito Linx), Emanuele Rissone (presidente di Forever Bambù) e Matteo Quaranta (Direttore commerciale di Forever Bambù).



I bellissimi bambuseti di Forever Bambù sono visitabili e l'azienda propone molte visite guidate durante l'anno per diffondere la conoscenza di questa interessante parte di sostenibilità.



Il futuro dell'energia è Locale!

COSA SONO LE CER

Le CER sono gruppi organizzati di cittadini, imprese, enti pubblici o terzo settore che producono e condividono energia rinnovabile da impianti locali (foto-voltaico, eolico, etc.), attraverso la rete nazionale, ma con una gestione «virtuale» tra i membri.

Normate dalle Direttive UE RED II (2018) e IEMD (2019), recepite dall'Italia via altri decreti, hanno diritto a produrre, scambiare, immagazzinare e vendere energia rinnovabile, aperte anche a famiglie vulnerabili.

Valore e potenzialità

Ambientale e energetico

Aumentano l'installazione di FER (fonti rinnovabili) e riducono emissioni di gas serra. Favoriscono l'autonomia energetica e la resilienza locale della rete.

Economico e sociale

Consentono risparmi in bolletta. Promuovono coesione territoriale (es. borghi, aree marginali) e contrastano la povertà energetica. Possono generare introtti tramite incentivi, contributi a fondo perduto, Superbonus/Ecobonus.

Strategico e di sistema

Allineate agli obiettivi europei del PNIEC e del PNRR (1.730 MW entro giu 2026). Strumenti di governance energetica partecipata: cittadini/prosumers diventano protagonisti.

Lo stato attuale in Italia

CER attive (mar 2025)

212, con 326 impianti per 18 MW, circa 1.956 utenze

CER sollecitate attive (inizio '24)

circa 168, +89 % rispetto al 2023

Obiettivo PNRR

1.730 MW installati → l'Italia ha realizzato solo ~1 % (18 MW)

Dai dati risulta che il gap tra domanda crescente e lentezze nell'attuazione è notevole. Fattori limitanti che ostacolano il percorso attuativo includono burocrazia, complessità delle procedure, vincoli territoriali (max 5.000 abitanti), e difficoltà di accesso ai finanziamenti.

Barriere e margini di miglioramento

Normativa e iter lento: semplificazione necessaria, maggior coordinamento tra MISE, ARERA, GSE. Vincoli di dimensione: l'innalzamento della soglia territoriale (es. da 5.000 a 30.000 abitanti) potrebbe facilitare l'accesso agli incentivi. Consapevolezza e cultura energetica: la sostenibilità dell'investimento dipende dalla partecipazione attiva dei membri (>70 %). Supporto tecnico-professionale: figura del CER-specialist e delle ESCo (Energy Service Company) per progettare, realizzare e gestire le comunità energetiche.

Prospettive di sviluppo

Incentivi recenti: Decreto CER 2025 prevede contributi a fondo perduto cumulabili con Super/Ecobonus.

Espansione geografica: pressione per allineare l'applicazione anche in aree fino a 30.000 abitanti.

Progetti sociali solidali: modelli CERS (Comunità Energetiche Rinnovabili e Solidali) includono entità del terzo settore e mirano a includere fasce vulnerabili.

Innovazione digitale e mappatura: strumenti come la mappa interattiva RSE/GSE aiutano a monitorare andamento, tecnologia e maturità delle CER.

Ruolo degli attori e opportunità editoriali

Enti e amministrazioni: possono promuovere bandi locali, facilitare iter e aggregazioni nei borghi.

Professionalisti e startup: figura del CER specialist, ESCo, tecnici e consulenti energetici per il supporto alle comunità.

Media & social: racconti di casi reali (es. Villanovaforru, Critaro, Magliano delle Alpi) possono valorizzare i benefici ambientali, sociali ed economici del modello.

Le CER rappresentano uno strumento di innovazione energetica, ambientale e sociale con importanti potenzialità: Possono accelerare la decarbonizzazione e la diffusione delle rinnovabili, Ripopolare i territori, contrastare la povertà energetica e offrire risparmi economici, Rendere i cittadini protagonisti del sistema energetico.

Ma per superare le barriere attuali, è essenziale agire su semplificazione normativa, formazione (CER-specialist), supporto professionale e cultura del coinvolgimento collettivo.



Quando la rete fa la differenza: Osteria Verdenero diventa circolare grazie a Borsino Rifiuti

Quando la rete fa la differenza: Osteria Verdenero verso la certificazione "Azienda 100% Circolare" con il supporto di Borsino Rifiuti

In Linx le connessioni non sono solo opportunità commerciali, ma vere alleanze che generano **valore ambientale, sociale ed economico**. La recente collaborazione tra **Borsino Rifiuti** e **Osteria Verdenero** ne è un esempio emblematico: una sinergia nata all'interno della rete che ha portato a un'importante evoluzione sul fronte della sostenibilità.

Una tavola sempre più sostenibile

L'Osteria Verdenero di Carate Brianza, da sempre attenta **alla genuinità, alla qualità della filiera corta e alla tradizione contadina**, ha intrapreso un percorso ambizioso: diventare "**Azienda 100% Circolare**". A supportare questa transizione è stato il team di **Borsino Rifiuti**, iscritto a Linx, che ha introdotto un nuovo livello di **differenziazione dei rifiuti** all'interno dell'attività ristorativa.

Questa evoluzione consente oggi all'osteria di **ridurre in modo significativo la CO₂** generata dalla raccolta dei rifiuti urbani, evitando che finiscano nei canali della combustione. Un piccolo grande gesto che ha un impatto reale e concreto, ogni giorno.

Dal piatto alla piattaforma

Grazie a questo percorso virtuoso, Osteria Verdenero è ora in gara per ottenere il marchio "**Azienda 100% Circolare**", un riconoscimento riservato a chi dimostra un impegno costante per l'economia circolare e la responsabilità ambientale. Presto, inoltre, entrerà a far parte di **SmartCircularCity**, la piattaforma dedicata alla promozione di realtà sostenibili e certificate, dove potrà offrire i propri servizi anche attraverso CircuitoLinx, valorizzando appieno la forza di una rete etica e attiva.

La rete che trasforma

CircuitoLinx è nato proprio per favorire questo tipo di incontro: tra chi ha una visione e chi ha strumenti per realizzarla. Qui le



imprese trovano un **credito complementare senza interessi**, ma soprattutto trovano **altre imprese**, pronte a collaborare, a condividere, a generare valore insieme. La storia tra Borsino Rifiuti e Osteria Verdenero dimostra che **la circolarità non è solo un obiettivo, ma una pratica concreta**, e che anche la ristorazione può essere un motore potente di cambiamento, se supportata dalla rete giusta.



borsinorifiuti.com
info@borsinorifiuti.com
 Tel 02 9102174



verdenero.net
info@verdenero.net
 Tel. 0362 906646



PENSARE GREEN, VIVERE NOAH

La filosofia di Noah nasce da un'idea semplice: rendere accessibile la sostenibilità.

E lo fa con concretezza, costruendo sul territorio

un ecosistema che va ben oltre la fornitura di energia elettrica e metano.

Oggi l'azienda accompagna abitazioni, imprese e strutture ricettive in percorsi personalizzati di efficientamento, mobilità elettrica e turismo sostenibile.



Nel Comune più piccolo d'Italia nasce il "Manifesto Elettrico" per la Transizione Energetica dal Basso



Milano, 19 novembre 2025 – La transizione energetica italiana non si farà solo nelle grandi città, ma partirà dalle radici del Paese: i piccoli Comuni. È questo il messaggio forte lanciato dal **Manifesto Elettrico di Morterone**, il Comune più piccolo d'Italia, che si propone come un **laboratorio nazionale** per l'autosufficienza energetica e la mobilità sostenibile.

Un Modello di Resilienza Rurale

Morterone (LC) è diventato un esempio virtuoso di come le piccole comunità possano raggiungere un punto di equilibrio tra innovazione tecnologica, sostenibilità economica e coesione sociale.

Grazie alla collaborazione con la Fondazione eV-Now!, il territorio ha sviluppato una rete integrata di produzione, accumulo e consumo di energia da fonti rinnovabili.

I risultati sono tangibili:

- **Autosufficienza Energetica:** L'eV-Chalet!, una struttura completamente off-grid, è alimentata al 100% da fotovoltaico con batterie al litio-ferro. Anche l'agriturismo e altre strutture in quota operano completamente scollegate dalla rete nazionale.
- **Mobilità Elettrica:** Il Comune vanta 6 punti di ricarica per e-bike, che registrano oltre 2.000 cicli all'anno, posizionandosi tra i più utilizzati d'Italia. È inoltre presente un punto di ricarica AC e uno DC (di

prossima attivazione), entrambi alimentati ad energia solare.

- **Comunità Energetica Rinnovabile (CER):** È in fase di costituzione una CER con un modello di gestione locale e partecipato, includendo la futura stalla Comunale Fotovoltaica.

Il modello Morterone dimostra che la **transizione elettrica può essere bottom-up**, portando benefici economici, ambientali e sociali.

La Sfida: Elettrizzare i Borghi

Il Manifesto guarda ora alla **sfida nazionale**. In Italia, si contano oltre **5.700 Comuni sotto i 5.000 abitanti**, i quali coprono circa il 60% del territorio nazionale.

Questi piccoli centri sono considerati la "dorsale perfetta" per sperimentare la **filiera dell'energia locale**: produzione rinnovabile, accumulo diffuso, mobilità elettrica e comfort abitativo "no gas".

Il paese è pronto: le tendenze del 2025 parlano chiaro: 38 GW di fotovoltaico installato e una crescita del parco veicoli elettrici a 480.000 unità.

Proposte Operative per il Governo

Per replicare il successo di Morterone, il Manifesto avanza proposte concrete al Governo e ai Ministeri competenti (MIMIT e

MASE):

1. **Programma Nazionale "Comuni Elettrici":** Creazione di un fondo triennale per 100 laboratori territoriali off-grid con schema di cofinanziamento pubblico-privato 70/30.
2. **Schema CER Rurali 2030:** Introduzione di una procedura semplificata per le Comunità sotto i 5.000 abitanti.
3. **Credito d'Imposta "Energia Locale":** Incentivi per le PMI agricole e turistiche che integrano fotovoltaico, storage e pompe di calore o micro-digestione anaerobica.
4. **Tavolo Tecnico con il MIMIT:** Per riconoscere le comunità rurali elettriche come beni strategici nazionali e validare il Manifesto Elettrico di Morterone stesso.

Un punto di particolare interesse è l'innovazione integrata che unisce la produzione solare all'utilizzo di **"Giacimenti Locali"**: gli scarti organici della comunità trasformati in energia e reddito tramite la mini digestione anaerobica. Il tutto con l'obiettivo di avere **case "NO GAS - NO COMBUSTIONE"**, un tema che ha già visto il Comune di Morterone interessato a sostituire l'attuale riscaldamento a pellet con pompe di calore.

Il Manifesto di Morterone non è solo un documento programmatico, ma la dimostrazione che l'Italia può guidare la sua transizione energetica partendo dai suoi borghi più piccoli, trasformandoli in fari di innovazione sostenibile.

HAI
UN'IDEA
INNOVATIVA ?

AFFIDATI A CHI FA
SulSerio Farm srl

Laboratorio di impresa | Incubatore di startup

sulseriofarm.it

Dalla Progettazione alla Gestione: Smart Home e l'architetto Colurcio

Piemonte - Il mercato degli affitti brevi richiede dedizione e professionalità, un impegno che spesso si scontra con il tempo a disposizione dei proprietari. È questo il caso dell'**Architetto Lucrezia Colurcio**, che, dopo aver tentato una gestione autonoma, ha scelto di affidare la sua mansarda, acquisita e ristrutturata grazie al circuito **Linx**, a **Smart Home**.

A raccontare la genesi di questa collaborazione virtuosa è **Luana Ciambellini** di Smart Home, azienda specializzata nel property management per affitti brevi.

Dal Fai-da-Te alla Professionalità Garantita

La proprietà, un suggestivo attico, era inizialmente gestita direttamente dall'Architetto Colurcio. "Lucrezia, essendo architetta, ha altri impegni professionali," spiega Luana Ciambellini. "La gestione di un appartamento turistico è un lavoro a tempo pieno, con tante cose da seguire. Dopo un primo periodo, ha compreso che non riusciva a conciliare tutto."

L'idea di una collaborazione è maturata nell'arco di circa un anno. Un punto di svolta è arrivato quando l'Architetto Colurcio ha vissuto in prima persona l'esperienza Smart Home: "È stata nostra ospite a Valle Croce, in un appartamento che gestiamo al cento per cento Linx, proprio durante le ferie estive di Ferragosto. Avere la cliente anche come ospite le ha permesso di toccare con mano non solo le nostre promesse a parole, ma anche la cura e la professionalità che mettiamo in ogni singola casa."

La Filosofia di Smart Home: Spese Coperte, Impegno Totale

Smart Home opera con l'obiettivo di trasformare l'immobile in una risorsa attiva, minimizzando i rischi del proprietario. Luana Ciambellini sottolinea: "Noi non promettiamo numeri precisi, perché il mercato è variabile, ma **garantiamo la professionalità e il nostro impegno al cento per cento**."

La strategia finanziaria è chiara e proprietario-centrica: "Il nostro primo obiettivo è recuperare quanto meno le

spese fisse che quella casa ha, perché una casa vuota costa. Tutto quello che viene in più è tanto di guadagnato. Inoltre, ci impegniamo a fare in modo che i proprietari spendano meno in tasse e abbiano un guadagno effettivo maggiore, grazie a un nostro metodo di lavoro che separa in due bonifici distinti il rimborso spese e il guadagno effettivo, ottimizzando la gestione fiscale."

Un Luogo con Grande Potenziale e Storia Linx

La mansarda, situata in un affascinante paesino del Piemonte, sebbene non sia una grande città, vanta un potenziale turistico significativo.

"La zona è bellissima," aggiunge Luana Ciambellini. "C'è un lago molto carino ed è vicinissima al confine francese, il che ci aprirà al mercato d'Oltralpe. La casa è ideale per le famiglie, ben posizionata, con posto auto e garage, e c'è un parco giochi nelle vicinanze. Il luogo è adatto sia d'inverno, per sciare ed escursioni, che d'estate, per attività all'aperto e passeggiate. È un territorio ancora legato a forti tradizioni e si respira un'aria pulita."

L'Umanità al Centro: La Famiglia Smart Home

Un elemento distintivo del metodo di lavoro di Luana Ciambellini e Smart Home è l'approccio familiare e comunitario.

"Siamo contenti perché il circuito fa da collante. Lucrezia non l'avremmo mai conosciuta senza Linx, che è prezioso nelle relazioni," afferma Luana.

Questa relazione si è rafforzata sul piano umano: "Dopo un anno di scambi e telefonate, ci siamo finalmente incontrati dal vivo con entrambe le famiglie, passando una giornata insieme a Pietraporzio, con i nostri figli che giocavano insieme. È stata una parte molto bella e umana del nostro lavoro."

Attualmente, si attende solo il via libera della Regione Piemonte per l'avvio operativo, ma Luana Ciambellini conclude con ottimismo: "Siamo appena partiti, ma siamo contenti di questa nuova sfida e, con l'impegno che ci mettiamo, ce la faremo."



XON·IA

COMPRENDE ORGANIZZA LAVORA

Il sistema software analizza email, messaggi e vocali, ne interpreta il contenuto e valuta in autonomia la priorità della richiesta.



I TASK vengono sviluppati dal collaboratore o dalla stessa IA ove possibile



Il sistema categorizza la richiesta (TASK) in base ad ambiti inerenti alla vostra aziende e li assegna ai collaboratori



Via Boccaccio 4/6 – 27100 Pavia (PV)

info@axonasrl.com – Uff 0382 31 22 32 – Commerciale 338 625 33 22

Tornano le box BontàLinx

il gusto autentico del territorio, la forza dei valori condivisi

BontàLinx nasce dal desiderio di sostenere i piccoli produttori locali e promuovere un modello di consumo più consapevole, etico e sostenibile. È un progetto di CircuitoLinx che mette al centro la qualità del territorio, la tutela dell'ambiente e l'inclusione sociale, trasformando ogni box in un gesto concreto di responsabilità.

Le BontàLinx sono infatti il risultato di un'accurata selezione di aziende agricole, pasticcerie, cascine e cooperative che custodiscono tradizioni autentiche e lavorano ogni giorno con impegno, rispetto e passione. Ogni prodotto racconta una storia: di famiglie, di comunità, di scelte sostenibili che fanno la differenza.

Una squadra che la differenza

Abbiamo scelto di collaborare con realtà che rappresentano l'eccellenza del nostro territorio e ne condividono i valori. Alcuni esempi:

Cantine Bertelegni - Produce vino biologico di alta qualità, con la tradizione e l'innovazione al centro della sua missione.

Pasticceria Pavesi - Creano dolci utilizzando ingredienti locali, valorizzando il gusto autentico delle ricette di una volta.

Cooperativa Sociale Lavoro e Solidarietà / CLS - Produce imballaggi e scatole di vario tipo offrendo opportunità di crescita professionale a persone fragili o in condizioni di svantaggio.

Le Delizie del Cupin - Piccola realtà locale ligure che trasforma ingredienti del territorio in prodotti artigianali ricchi di sapore e tradizione come conserve e olio d'oliva.

Le bontà di Zia Maria - Un laboratorio che realizza dolci e specialità locali con grande cura e attenzione alle materie prime.

Cooperativa Carpanea - un esempio di come tradizione e solidarietà possano intrecciarsi per creare un prodotto d'eccellenza. Nel suo laboratorio prende vita una pasta artigianale di altissima qualità, realizzata con grani antichi e farine semi-integrali macinate a pietra.

Fonderie Ozanam - cooperativa sociale senza scopo di lucro che opera nel mondo della ristorazione dal 1988. Gestisce locali, catering per formazione e inserimento nel mondo del lavoro di decine di ragazzi in situazioni difficili.

Azienda Agricola Pavan - Situata nel novarese, è specializzata nella produzione di riso e di prodotti derivati dal riso di alta qualità.

E molte altre realtà, tutte accomunate da un impegno concreto verso qualità, etica e sostenibilità.

Sostenibilità come scelta quotidiana

Con BontàLinx sosteniamo un'economia più equilibrata, basata su filiere corte, lavoro dignitoso e rispetto dell'ambiente:

- **Prodotti a km0 o di prossimità**, per ridurre l'impatto ambientale e valorizzare le produzioni locali.
- **Collaborazioni con cooperative sociali**, che trasformano ogni acquisto in un'opportunità di inclusione e autonomia per persone fragili.
- **Packaging ridotto e materiali riciclabili**, per un approccio più responsabile alle risorse.
- **Sostegno diretto ai piccoli produttori**, che spesso non hanno accesso ai grandi canalicomiali ma custodiscono saperi preziosi e qualità.

Un progetto che crea valore per tutti

Scegliere BontàLinx significa molto più che acquistare una box di prodotti artigianali: significa credere in un modello diverso, fatto di relazioni, territorio, comunità. Significa dare spazio a chi produce con cura e rispetto, offrire opportunità a chi ne ha più bisogno e contribuire a un modo più giusto di fare economia. Celebriamo insieme il gusto autentico del territorio e il valore delle scelte consapevoli. Ogni prodotto racconta una storia ed è una storia che vale la pena sostenere.

Ordina le tue box natalizie prima che finiscano!

📞 345 6327448

✉️ info@circuitolinx.net



bontàlinx

Innovazione e Design per i tuoi spazi

Tripodi è un punto di riferimento nel campo dei **pavimenti, rivestimenti** e soluzioni per l'arredo casa.

Siamo specializzati nella vendita, progettazione e posa di **materiali di alta qualità**: piastrelle, gres porcellanato, laminati, SPC, parquet, oltre a soluzioni per il riscaldamento.

E inoltre tante occasioni nella nostra sezione outlet



Via XXV Aprile, 27 - CERMENATE (CO)
Tel. 031 772511 - www.tripodi.it

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

Non dimenticarti di visitare i nostri profili social ufficiali su Facebook, Instagram, Linkedin e Youtube e ricordati di taggarci con **#CircuitoLinx** quando pubblicherai sulle tue pagine, saremo felici di condividere i tuoi post!

APPXAPP
Agenzia digital
e di comunicazione



SOLUZIONI PER LA SOSTENIBILITÀ



📍 MONZA (MB)

ECOLINE
Soluzioni green




📍 MILANO (MI)

LA BISLUNGA CLUBHOUSE
CON CUCINA
Ristorante




📍 SEGRATE (MI)

HUMAN & BUSINESS
Associazione di promozione
sociale




📍 ALBINO (BG)

LIVING MEDIA
Service audio e video




📍 MILANO (MI)

PARIANI PASTICCERIA
Laboratorio di pasticceria
artigianale




📍 MILANO (MI)

REPROFOPETS
Clinica veterinaria




📍 CARATE BRIANZA (MB)

SMART CLEAN
Impresa di pulizie




📍 BULGAROGRASSO (CO)

ATMO-SFERA
Depuratori domestici
intelligenti e sostenibili




📍 GRASSOBBIO (BG)

APULIA SOFTWARE
Soluzioni digitali su misura




📍 TARANTO (TA)

**ASSOCIAZIONE IMPRESA
SOSTENIBILE - A.I.S.**
Associazione di categoria




📍 SEREGNO (MB)

ASD BEDUINA PALLANUOTO
Squadra e scuola di pallanuoto




📍 VOGHERA (PV)



Inquadra il qr code
per scoprire tutte
le aziende iscritte
a CircuitoLinx

PALE & VINO

Specialità enogastronomiche
italiane



📍 POMBIA (NO)

E-KON

Energia sostenibile



📍 MILANO (MI)

INNOVA MUSEI

Consulenza per la creazione
di musei innovativi



📍 LECCO (LC)

HOTEL LA ROSA DEI VENTI

Hotel



📍 BUGGERRU (SU)

WINTER MAGIC VILLAGE

Villaggio di Natale



📍 OLGIATE OLONA (VA)

TLC ENTERPRISE

Soluzioni tecnologiche avanzate



📍 ROMA (RM)

VALORI E SPORT ASD

Educazione attraverso lo sport e
l'attività ludico motoria



📍 VILLA GUARDIA (CO)

INDIVENIRE 7.5

Vendita arredamento
casa e ufficio



📍 CERMENATE (CO)

STUDIO LEGALE BISSON & PARTNERS

Avvocato



📍 MILANO (MI)

OXIGENE BAND

Gruppo musicale



📍 POZZUOLO MARTESANA (MI)

STEDIL SRLS

Impresa edile

📞 351.5293772

✉️ stedilsrls2025@gmail.com

📍 VIGEVANO (PV)

ELENA LAMPERTI

Career Coach e HR Strategist

📞 349.7537803

✉️ elena.lamperti23@gmail.com

📍 BUSTO ARSIZIO (VA)

SUPPORTO PER
GLI IMPRENDITORI

VOCE BLU

UNA RETE DI SOSTEGNO A
GARANZIA DEL FUTURO
DELLE IMPRESE

DEVOLVI IL TUO

5X
1000

A FONDAZIONE AUREA PER SOSTENERE IL
PROGETTO VOCE BLU

CF 93047150151

WWW.VOCEBLU.NET

Benvenuti a

mondocircolare

CIRCOLARITÀ • SOSTENIBILITÀ • PROSSIMITÀ

MONDOCIRCOLARE è un evento unico nel suo genere, nato per dare spazio, voce e visibilità a tutte quelle realtà che credono in un **modello di sviluppo sostenibile**, circolare e radicato nella prossimità.

AREA ESPOSITIVA

Un luogo per accogliere organizzazioni che operano nella sostenibilità, nell'economia circolare e nell'innovazione responsabile.

AREA COWORKING

Per tutti quegli imprenditori, freelance e professionisti che vogliono vivere l'evento in modo attivo.

AREA CONVEGANI

Per dare spazio e voce alle soluzioni circolari e innovative che arricchiscono il tessuto sociale della nostra comunità.

ore 11.00 Soluzioni per gli enti territoriali a costo zero: energia, commercio locale e informazione.

ore 15.00 Impresa 3.0: credito, rete e resilienza. Il laboratorio d'impresa e il progetto VoceBlu.

Con la
collaborazione di



Con il
Patrocinio di

