



#7 Dicembre 2025

LIRE MAG

LA RIVISTA DEL CIRCUITO ITALIANO

pagina 6
IN PRIMO PIANO

Il primo Barter... non si scorda mai
BexB e in-Lire accendono i motori

pagina 14
INSIEME A VOI

"Creare connessioni tra aziende è
l'effetto collaterale del Circuito"

pagina 17
INNOVAZIONE

Sport & Tourism Investments:
esperienza, competenza e idee
per avvicinare società e sport



pagina 26

**Olbia 1905, non è solo calcio:
storia e territorio da tutelare**



CONNETTIAMO INTERNET DOVE GLI ALTRI NON ARRIVANO

**INTERNET AZIENDALE | CENTRALINO VIRTUALE
ASSISTENZA DEDICATA | SOLUZIONI SU MISURA**

HAI BISOGNO DI AIUTO?

Contattaci e insieme troveremo la soluzione più adatta alle tue esigenze
EMMETI Srl | Via Martiri della Libertà, 44 Melzo (MI)
Tel. 02 92958271 | info@mvoip.it | www.mvoip.it

Sommario

in-Lire MAG #7



12

STORIA DELLA MONETA
Euro, il futuro è digitale?
Vantaggi e rischi del progetto



17

INNOVAZIONE
Sport & Tourism Investments: esperienza, competenza e idee per avvicinare società e sponsor


20

IN FORMAZIONE
Business Toolkit: comunicare e crescere nel Circuito in-Lire



33

GRAFOMEDIA
Le nuove proposte per la comunicazione d'impresa



HOLZemme SERRAMENTI

SOLUZIONI SU MISURA PER VIVERE OGNI SPAZIO AL MEGLIO

*STRUTTURE IN LEGNO
FORNITURA MATERIALE
OUTDOOR
SERRAMENTI
PORTE
IMPREGNANTI
SISTEMI DI RISCALDAMENTO*



Holzemme Serramenti
Tel: 029550265
Email: info@viganolegnami.it
Via trivulzio 2 - 20066 Melzo (Mi)

Camminiamo ancora insieme con coesione, fiducia e visione per far vincere la nostra squadra

È noto a tutti come, passo dopo passo, nel suo cammino verso il futuro, Circuito in-Lire abbia spesso tratto ispirazione dai valori dello sport, uno dei mondi a cui guardiamo con particolare attenzione. Valori per noi imprescindibili come il rispetto, la perseveranza, la costanza, la condivisione e il senso di appartenenza.

Ma nella gestione di una società sportiva, come in quella di un'impresa, esistono altri principi fondamentali: il primo è darsi un obiettivo, un traguardo da raggiungere.

Quella sana ambizione che distingue chi sceglie di essere protagonista da chi preferisce osservare da lontano. Noi abbiamo scelto di scendere in campo, con la convinzione che solo chi si mette in gioco possa davvero cambiare le regole della partita. Oggi possiamo dire di aver raggiunto un risultato importante: oltre 4000 imprese attive tra due circuiti che ora camminano insieme.

Un traguardo reso possibile anche grazie all'affitto del ramo d'azienda di Circuito BexB, un'operazione che rafforza la nostra struttura, amplia la rete e pone le basi per una futura integrazione ancora più solida. È un passo che testimonia la volontà di crescere in modo sostenibile, condividendo risorse, esperienze e visioni.

A questo si affianca il percorso di aumento di capitale, già avviato, che sta suscitando un interesse concreto e conferma la fiducia di chi crede nel valore del progetto. Due operazioni straordinarie che rappresentano una

base concreta su cui costruire il futuro, perché la crescita non è mai frutto del caso, ma di scelte ponderate e coraggiose.

Parallelamente, abbiamo intrapreso la strada dell'innovazione, affiancando l'intelligenza artificiale ai nostri processi per rendere i servizi sempre più accessibili e immediati, senza mai sacrificare la qualità.

Un'evoluzione che permetterà ai nostri broker di affinare ulteriormente il proprio ruolo, trasformandolo in una figura sempre più consulenziale, vicina alle aziende e capace di anticiparne le esigenze.

Il nostro obiettivo resta chiaro e condiviso: raggiungere 10.000 aziende entro il 2027. Un traguardo che non vogliamo vivere come una sfida personale, ma come un percorso collettivo, da costruire insieme alla nostra rete. Perché, come nello sport, a vincere non è mai il singolo, ma la squadra che gioca con coesione, fiducia e visione.

Ecco perché continueremo a impegnarci, insieme, per rendere Circuito in-Lire una risorsa concreta per le imprese italiane, un luogo dove l'innovazione incontra la relazione e dove la collaborazione diventa leva di crescita.

Con questo spirito desidero porgere a tutti voi il mio augurio per il nuovo anno: prosperità, serenità, visione, lungimiranza e la certezza che fare impresa, insieme, possa essere la più avvincente e gratificante delle sfide.

Romi Fuke



"in-Lire Mag"
è un prodotto
promozionale di
in-Lire Spa società Benefit.

Info e pubblicità:
info@in-lire.com
www.in-lire.com

In Redazione:
Emanuela Buono,
Paolo Molteni,
Maurizio Penati

Tipografia:
Imprimart Srl

stampato a Dicembre 2025.

Direttore: **Giuseppe Rotundo;**

Autorizzazione Tribunale
di Milano n° RG 10586/2024
V.G. 27/09/2024

Pubblicità inferiore al 70%;
Distribuzione gratuita



Il primo Barter... non si scorda mai BexB e in-Lire accendono i motori

Dopo il positivo riscontro Romi Fuke, Presidente e CEO di in-Lire, nuovo gestore del network bresciano, illustra il progetto di integrazione che sta prendendo forma

Sono arrivati soprattutto dalla provincia bresciana e dal suo capoluogo, ma anche da Milano, Monza, Bergamo, Verona, Mantova e Cremona; un appuntamento utile a far incontrare un centinaio di imprenditori aderenti a BexB con i vertici di in-Lire società Benefit.

Un aperitivo di contorno e quattro chiacchiere sulla novità del momento, perché dal 16 luglio di quest'anno è la S.p.A. milanese a garantire la gestione operativa del network BexB, la prima e la più famosa piattaforma di Corporate Barter in Italia.

Per in-Lire, la società del Ceo **Romi Fuke**, che è in pieno aumento di capitale tramite un'operazione di crowdfunding, è un passo importante per rafforzare la propria "mission": l'im-

pegno nella costruzione di un ecosistema basato sul credito compensativo al servizio delle PMI italiane.

I due circuiti – in-Lire e BexB – resteranno, per tutto il primo anno di affitto di ramo d'azienda, realtà distinte tra loro e indipendenti, ma l'operazione intende verificare le possibilità di sviluppo ed integrazione del prossimo futuro, anche attraverso un'acquisizione definitiva degli asset.

Proprio Romi Fuke, nel suo intervento, ha voluto sottolineare

le caratteristiche vincenti del modello in-Lire e come è necessario trasferirle al network BexB: "Circuito in-Lire, che nasce nel 2018, è una delle ultime attività nel mondo del credito compensativo, eppure grazie al suo modello innovativo è riuscito a crescere molto velocemente. In sette anni ha acquisito quattro piccoli Circuiti, l'azienda è diventata società per azioni e poi società benefit, aggregando oltre 2.000 aziende e superando, alla fine del 2024, un controvalore di transato di 75 milio-



IL SEGRETO DI CIRCUITO IN-LIRE È L'ATTENTA SELEZIONE DEL MIX DI AZIENDE DEL TERRITORIO DA COINVOLGERE, LO SCRUPOLOSO CONTROLLO DEL CREDITO CONCESSO E IL COSTANTE MONITORAGGIO DELLE TRANSAZIONI

Nelle foto di queste pagine: immagini tratte dal Barter Day organizzato a Roma e che ha riscosso un notevole successo di partecipazione



ni di Euro. Il nostro segreto sta nell'attenta selezione del mix di aziende da coinvolgere su base territoriale, nel controllo attento e scrupoloso del credito concesso e del monitoraggio costante delle transazioni per prevenire fenomeni di inflazione nei prezzi, una delle criticità emerse rilevando i dati di BexB. Valori come la fiducia e la reciprocità negli scambi non sono optional, ma sono gli elementi fondanti di un corretto funzionamento del bartering, e proprio da questi valori vogliamo ripartire per consentire a BexB, e a tutti gli imprenditori oggi presenti a questa convention, di tornare protagonisti soddisfatti di questo particolare settore del mondo fintech".

GIORGIO MAGENES: "DUE REALTÀ CHE PARLANO LO STESSO LINGUAGGIO"

Abbiamo parlato della collaborazione tra in-Lire e BexB ad evento concluso con **Giorgio Magenes**, che rappresenta oggi la figura di continuità tra la nuova e la vecchia gestione di BexB.

L'incontro professionale con Circuito in-Lire giunge dopo un periodo travagliato per BexB, ed è naturalmente un fatto positivo che abbiate trovato un gestore che è un pro-

fondo conoscitore delle dinamiche del vostro mercato. Come ha vissuto questi primi mesi di contatto con la nuova realtà e quali sono le novità che vi preparate a presentare nel vostro progetto di rilancio?

"Da qualche anno i miei colleghi ed io, stando molto a con-

tatto con i nostri clienti, avevamo percepito che in-Lire stava diventando un player sempre più affermato sul mercato, il nostro principale concorrente. Un successo che si caratterizzava per un'estrema semplicità d'uso dei suoi sistemi di pagamento ed una capacità comunicativa nei confronti del mercato al

CHI È Giorgio Magenes

Milanese di nascita e bresciano d'adozione, Giorgio Magenes ha 55 anni, una Laurea in Economia e Commercio alla Bocconi e due prime esperienze di lavoro nella distribuzione informatica e in una società milanese del Gruppo Unicredit; oggi è il Direttore Commerciale di BexB. Essendo entrato nell'azienda nel 2007 con il ruolo di Responsabile Trading, da allora ad oggi ne ha vista di acqua passare sotto i ponti, e ha avuto l'opportunità di vivere da protagonista splendori e difficoltà della prima azienda italiana di barter, dal periodo di grande espansione nazionale agli ultimi momenti di difficoltà della crisi finanziaria. Oggi è lui il primo riferimento di in-Lire, l'operatore di credito compensativo che guida attualmente BexB attraverso la



formula di un primo anno di affitto di ramo d'azienda. Una scelta che nasconde (ma forse neanche troppo...) un progetto più ambizioso: arrivare ad una acquisizione vera e propria degli asset dell'attività, per diventare dal 2026 il primo gestore italiano di questo particolare settore della galassia Fintech.



Un'altra immagine del Barter Day di Roma. Sotto: l'intervento di Romi Fuke

di fuori dei nostri abituali standard. Con questa premessa, la curiosità di entrare in contatto con una simile realtà e confrontarci a vicenda era elevata. Devo dire che questi primi tre mesi non hanno fatto altro che confermare le nostre impressioni, perché le persone che abbiamo conosciuto si contraddistinguono per l'alta professionalità e per un "linguaggio" lavorativo comune al nostro. Questo ci fa ben sperare per una integrazione futura delle due realtà, anche se le modalità sono ancora tutte da definire".

"I passi iniziali per rilanciare BexB - prosegue Magenes - sono stati annunciati già la settimana dopo l'inizio della nostra collaborazione e messi subito in atto, con obiettivi di breve periodo molto ambiziosi; vogliamo puntare nel breve termine ad un aumento degli associati attraverso nuove iscrizioni, per mitigare gli attuali effetti in-

flattivi sul transato in compensazione, e vogliamo stimolare gli scambi attraverso l'apertura di conti B2E (Business to Employee) che saranno uno strumento di Welfare per i dipendenti delle aziende associate. Un altro obiettivo è sollecitare

un maggiore interscambio con i Circuiti internazionali di Barter con cui siamo già in contatto, e abbiamo poi deciso, di comune accordo, la creazione di una camera di compensazione intercircuito con in-Lire, che consentirà di aprire un flusso di



acquisti e di vendite reciproche su determinate tipologie di prodotti e servizi".

Tra i punti di forza di BexB c'è il merito di aver esportato l'innovazione del corporate barter un po' in tutta Italia; nel periodo tra il 2012 e il 2017 avevate attive 15 agenzie di trading sul territorio nazionale. Qual è la realtà del circuito oggi e quali sono le criticità da superare e le opportunità da cogliere?

"Confermo, il periodo citato è stato per noi irripetibile dal punto di vista dei numeri di mercato, in un certo senso abbiamo fatto scuola ed abbiamo contribuito a creare la cultura dello scambio multilaterale in com-

continua a pagina 11



Durante il Barter Day, i momenti di matching tra aziende sono stati molto apprezzati da coloro che hanno partecipato all'evento



QUI FIRENZE

Panichi: "Si potranno costruire sinergie significative"

In Toscana il riferimento di BexB è un altro veterano del barter, **Guglielmo Panichi**, che lavora con l'azienda bresciana da ormai ventuno anni.

Anche Firenze ha ospitato barter day nazionali in una cornice prestigiosa come la Villa di Maiano, sulle colline di Fiesole, dimora resa famosa dall'aver ospitato il film Premio Oscar "Camera con Vista".

E non è l'unica realtà imprenditoriale d'eccellenza della community toscana di BexB: tra le particolarità dell'offerta di scambi compensativi fiorentini c'è una buona presenza di concessionarie d'auto importanti, che propongono tra l'altro possibilità di acquisto di auto elettriche con percentuali compensative importanti, vendite che naturalmente sviluppano un transato di importi significativi dal punto di vista economico. Panichi si ricorda le difficoltà



Nella foto sopra: un momento del Barter Day ospitato a Firenze, Nel tondino: Guglielmo Panichi



degli inizi, quando il modello del barter era una novità assoluta: "Magari capitava di trovare anche chi si entusiasmava all'idea, ma quando scopriva che l'adesione era agli inizi, e le aziende del network erano poche, l'entusiasmo svaniva. Per questo il sodalizio con in-Lire è un'ottima notizia: an-

che se per adesso le nostre piattaforme sono ancora separate, si può già pensare a costruire significative sinergie, e spero che nel futuro questo pezzo di cammino comune crei un Circuito di scambi ancora più grande".



*IL NOSTRO LAVORO:
LA TUA SODDISFAZIONE*

SOLUZIONI SU MISURA A 360°

Mister Help offre una vasta gamma di servizi per enti pubblici, aziende o privati ed è attivo, oltre che a Milano e provincia, in tutta la Lombardia e in diverse regioni dell'Italia.

Le nostre squadre possono offrire servizi di:

PULIZIA PROFESSIONALE

SANIFICAZIONE DEGLI AMBIENTI

FACCHINAGGIO

MOVIMENTAZIONE DELLE MERCI

DEPOSITO MERCI

MOVIMENTAZIONE DI PRODOTTI

MANUTENZIONE ORDINARIA

TRASLOCHI

SGOMBERO

IMBALLAGGIO DELLE MERCI

PROGETTAZIONE STAND

ALLESTIMENTI FIERE ED EVENTI

LOGISTICA



**CONTATTACI!
ASCOLTIAMO
E RISPONDIAMO A OGNI TUA ESIGENZA**

misterhelp.it



EMAIL
info@misterhelp.it

TELEFONO
+39 339 607 5543

SEDE LEGALE
Via Carlo Torre, 29
20143 | MILANO (MI)

SEDE OPERATIVA
Via Miglioli, 12
20822 | Seveso MB

pensazione. Non è un caso che quasi tutti i nostri competitor siano stati in precedenza nostri clienti, come lo stesso Romi Fuke già nel lontano 2012. Dopo il 2017 è iniziata una parabola discendente, accentuatasi dopo la pandemia del 2020 fino alla situazione attuale. Penso che le cause delle nostre difficoltà possano essere riconducibili principalmente ad aspetti finanziari; gli altri elementi a mio parere sono solo una conseguenza. Risolto l'aspetto più importante ora si tratta solo di rimettere la macchina in carreggiata e soprattutto di riaccendere i motori dello sviluppo: non a caso è stato questo il titolo che abbiamo voluto dare al nostro primo aperitivo per il rilancio. Abbiamo la fortuna di avere una base di associati molto forte e coesa, dobbiamo partire da loro per allargare il Circuito BexB, perché sono convinto che il mercato che ci attende è ancora per molti versi inesplorato".

Oggi si fa un gran parlare delle prospettive dell'Intelligenza artificiale nel mondo delle imprese. Quanto conterà l'innovazione tecnologica nella BexB del futuro?

"Immagino che sarà un elemento importante nella nostra attività: come BexB siamo rimasti indietro già una volta con tecnologia e comunicazione, non vorremmo ripetere questa esperienza e trovarci a rincorrere nuovamente il mercato. In-Lire investirà molto in questo campo e trovo che sia una scelta assolutamente corretta. Questa domanda mi consente però di sottolineare quanto siano importanti e insostituibili i dipendenti e gli agenti di BexB, in un mercato costituito soprattutto dalle relazioni tra gli imprenditori. Ma non dobbiamo dimenticarci che BexB è e rimane un'azienda nazionale di scambi consecutivi, dopo l'evento di Brescia e Roma, ci sarà Firenze, le due delle piazze più importanti del Circuito per imprese aderenti e volume transato".

QUI ROMA

Citarella: "È un lavoro stimolante che richiede passione e dedizione"



Il sorridente primo piano di Diego Citarella che nella foto sotto posa con altri componenti del gruppo di Roma

Anche a Roma il mondo BexB è un network molto attivo: l'evento dello scorso 30 ottobre all'hotel Cristoforo Colombo ha visto la partecipazione di 270 imprenditori, che confermano come la capitale sia una delle piazze italiane più vivaci nel barter. **Diego Citarella** lavora in BexB dal 2009, anni in cui gli scambi compensativi tra aziende e professionisti erano praticamente sconosciuti nel centro Italia.

"Posso dire di essere stato un apripista di questo particolare mercato, perché dopo solo un paio di anni di esperienza ho scommesso su questo modello innovativo e ho aperto la mia agenzia assieme a due soci;

piano piano abbiamo sviluppato una grande rete di contatti tra imprenditori su gran parte del territorio laziale, arrivando ad un portafoglio di clienti attivo di oltre 600 aziende associate. Oggi - sottolinea Diego Citarella - possiamo tranquillamente dire che Roma è caput mundi in BexB, vale a dire che è la zona che sviluppa la mole di scambi più massiccia a livello nazionale; un risultato confermato di anno in anno anche dai nostri eventi, i Barter Day, l'appuntamento della nostra community di imprenditori. Certo, si tratta di un lavoro che richiede grande passione e una costante dedizione, ma che è davvero stimolante"





€uro, il futuro è digitale? Vantaggi e rischi del progetto

Uno strumento innovativo per moltiplicare i vantaggi, sommando comodità e tracciabilità della tecnologia blockchain con le garanzie finanziarie offerte dalla solidità di una Banca

Centrale

Se ne parla dal 2020, e con l'innovazione tecnologica che galoppa cinque anni sono oggi un'era geologica.

Sono ormai prossimi i tempi in cui si dovrà passare dalla fase di verifica tecnica al dibattito legislativo vero e proprio. Stiamo parlando dell'Euro digitale, una forma di denaro complementare all'attuale in grado di sviluppare la digitalizzazione dell'economia europea, ma anche di fornire un'alternativa ai mezzi di pagamento digitali esteri, che sono potenzialmente in grado di incidere in modo significativo sulla sovranità monetaria nell'euro zona.

Nonostante il denaro contante sia ancora, e debba rimanere, il mezzo di pagamento più utilizzato, è chiaro a tutti che le nuove generazioni siano sempre più orientate verso il digitale; non solo per quanto riguarda le modalità di spesa ma anche pensando ai risparmi o agli in-

vestimenti. Per approfondire l'idea bisognerebbe tornare a leggersi il "Report su un Euro digitale" pubblicato dalla BCE nell'ottobre 2020 e facilmente scaricabile dal web: in 55 pagine vengono analizzati gli scenari che giustificerebbero l'emissione di una nuova moneta digitale, cercando da una parte di capire quali sarebbero gli effetti sull'euro sistema, dall'altra gli aspetti legali (e i rischi) connessi a una simile scelta.

Ciò che non dice il report è quale possa essere l'iter legislativo che porta ad un simile provvedimento e quali possano essere i costi di realizzazione e gestione dell'iniziativa.

Naturalmente, se la comodità di un nuovo asset tecnologico sembra evidente, i rischi connessi non sono da sottovalutare, e il primo rischio tra tutti, per le banche, è quello che i cittadini possano effettuare improvvisi e considerevoli spostamenti,

soprattutto in momenti di crisi, dai depositi bancari all'euro digitale. In secondo luogo, vista la crescente pericolosità delle minacce informatiche, siamo proprio certi di essere in grado di rendere invulnerabile uno strumento monetario di questo tipo?

BITCOIN E CRIPTO VALUTE: LE DIFFERENZE CON L'EURO DIGITALE

Se parliamo di cripto valute come termine di paragone, la differenza è sostanziale. Oggi è piuttosto difficile prevedere quale sarà il valore medio di 1 Bitcoin nel 2025: infatti dall'inizio dell'anno il prezzo della cripto è già oscillato tra i 76.000 e i 107.000 dollari. Al contrario, un euro digitale rimarrebbe sotto la diretta responsabilità della BCE per garantire ai cittadini europei che il valore degli strumenti che

emette sia immutato nel tempo. Questo significa che il valore dell'euro in contanti rimarrebbe lo stesso dell'euro digitale.

Al contrario, la caratteristica principale delle crypto valute è proprio quella di non avere nessun istituto responsabile, non avere quindi intermediari e di non coinvolgere monete o banconote. A livello speculativo, le crypto attirano per i grandi guadagni che hanno offerto a chi per primo ha creduto in questo strumento, ma il fatto che in questo tumultuoso settore in molti casi non esista un quadro di riferimento affidabile, rende il valore delle crypto valute estremamente variabile. A grandi guadagni possono alternarsi colossali perdite, come dimostra il crack di FTX nel 2022.

Quando nel luglio del 2021 Sam Bankman-Fried, 31 anni, fondatore di FTX dichiarava al Financial Times di avere tanti soldi in cassa da potersi comprare Goldman Sachs, aveva lasciato di stucco il mondo della finanza. Va detto che era il momento d'oro delle crypto, e che FTX era una delle principali piattaforme di scambio di asset digitali.

Sappiamo come è andata a finire, perché FTX è clamorosamente fallita. anche se all'e-



Nella foto: Piero Cipollone, membro del Comitato Esecutivo della Banca Centrale Europea

poca gestiva quasi un terzo degli scambi di crypto valute nel mondo.

Era arrivata a valere 32 miliardi di dollari, fino a quando si scoprì un buco di bilancio da 8 miliardi. Eppure in FTX avevano investito negli anni fondi di venture capital, fondi pensione americani e banche d'affari. e le sue azioni negli Usa erano classificate come blue chip, il che corrisponde a certificare un'azienda come sicura.

Indipendentemente dalla tecnologia che verrà utilizzata per l'Euro digitale, che potrebbe anche essere quella blockchain tipica delle crypto valute, la sua

natura dovrà essere sostanzialmente diversa.

Secondo Piero Cipollone, membro del Comitato Esecutivo della BCE, l'euro digitale sarà resiliente e inclusivo. L'articolo 133 del Trattato dell'Unione Europea invita infatti ad adottare le misure necessarie per la sua continuità d'uso, e con l'euro digitale tutti i cittadini europei avranno a disposizione un mezzo di pagamento gratuito e universalmente accettato, anche in caso di interruzione di servizi essenziali.

L'euro digitale dovrebbe essere pronto per il lancio in un paio d'anni

Lagarde spinge l'euro digitale

Christine Lagarde, presidente della Banca Centrale Europea, è tra i promotori più attivi e convinti della prossima rivoluzione digitale in ambito monetario. Il suo obiettivo si sta avvicinando a grandi passi. Va però detto che la fase attuativa dipenderà dall'approvazione legislativa europea e dal completamento della fase dei test attualmente in corso.



Secondo la presidente la valenza strategica del progetto sta nel suo

scopo principale: fornire uno strumento innovativo in grado di proteggere e sviluppare il sistema monetario comune europeo, offrendo garanzie tecnologiche per un nuovo metodo di pagamento indipendente. Naturalmente l'Euro digitale non sostituirà il contante corrente, ma vi si affiancherà senza essere legato a infrastrutture estere, e il pieno successo del progetto dipenderà dall'effettiva condivisione del progetto tra la Banca Centrale, gli stati membri dell'Unione Europea e il sistema bancario e finanziario del Vecchio Continente.



"Creare connessioni tra aziende è l'effetto collaterale del Circuito"

Luca Mangino Direttore Generale di Duepuntozero sottolinea alcuni aspetti essenziali: "L'incontro tra imprenditori può far nascere rapporti che vanno oltre la trattativa"

Un conto è proporre un progetto di crescita e sviluppo, dove i vantaggi e le opportunità sovrastano nettamente ogni situazione di disagio, un conto è "toccare con mano" la soddisfazione di coloro ai quali il progetto è stato presentato in modo così convincente, che farne parte è stata una logica conseguenza.

Il luogo comune abituale sottolinea che spesso tra il dire e il fare c'è una bella distanza da percorrere.

Ebbene, quando invece tale distanza è colmata da situazioni pratiche condotte a buon fine e che hanno originato effettivi risultati, la sensazione di essere sulla strada giusta è totale e gratificante.

Una premessa necessaria, questa, per introdurre il tema che tiene banco con sempre maggiore continuità negli ambienti di Circuito in-Lire.

Non era compito facile, evidenziare che c'era la concreta possibilità di cavalcare un nuovo

modo di "fare impresa", basato su quei valori di rispetto, condivisione, fiducia, pur prendendo debite distanze da un sistema, economico e finanziario, divenuto sempre più opprimente.

Al punto che altre esigenze, che il sistema stesso ha reso impellenti, causavano l'allontanamento, spesso giustificato, dai valori sopra citati.

Tanta acqua è passata sotto i ponti da quando Circuito in-Lire ha mosso i primi passi e tanti sono stati gli imprenditori che hanno compreso, in ogni dettaglio, l'opportunità di farne parte. Il "lato forte" di tutto ciò è rap-



L'IMPRENDITORE CHE CONOSCE BENE IL CIRCUITO ED HA MATERIALMENTE AVUTO L'OPPORTUNITÀ DI TRARNE VANTAGGIO PUÒ CREARE UNA SINERGIA FONDAMENTALE CON IL BROKER

presentato anche dalla soddisfazione di raccontare ad altri la propria esperienza vissuta. O, ancora, la gioia di esprimere il senso di appartenenza ad un progetto.

Oppure, infine, la disponibilità a farsi partecipe di tutto ciò che può servire per sistemare ulteriormente ogni dettaglio, collaborando con la struttura centrale in modo che la proposta di Circuito in-Lire risulti ancora più incisiva ed efficace.

Ovviamente, ciò non potrebbe essere possibile se ciascuno, pur avendo le migliori intenzioni, resta nelle quattro mura della propria azienda. Ecco perché l'organizzazione di momenti conviviali è divenuta, negli anni, la migliore opportunità per fare il punto della situazione e per creare quelle occasioni di matching tra aziende dalle quali nascono amicizie ed affari. Occasioni perfette per condividere esperienze e stati d'animo. Esattamente come ha potuto fare, nel corso del 25° "Aperi Bu-

siness”, **Luca Mangino**, il Direttore generale di “Duepuntozero Sas”.

Tono di voce forte e chiaro, quello che ha utilizzato per sottolineare come sia stato prodigo di risultati per la sua azienda, entrare a far parte di Circuito in-Lire: «In circa 9 mesi - ha detto Mangino - Duepuntozero ha avviato una ventina di importanti trattative che hanno inciso sul nostro fatturato abbiamo impostato trattative con imprenditori ed imprese di settori diversi: supermercati, piccole imprese, imprese più strutturate. Oppure concessionarie situate in zone impossibili, tipo in centro Firenze, che stiamo aiutando».

Per il Direttore generale di Duepuntozero, ci sono altri aspetti positivi che vanno confermati e sottolineati: «L'effetto collaterale di Circuito in-Lire - spiega Luca Mangino - è che si creano connessioni tra imprenditori ed aziende, capendo il vero valore di una trattativa condotta in porto. Imprenditori ed aziende che magari non si conoscono tra di loro, ma che trovano terreno fertile per crescere. Aspetto importante è anche quello della gestione dei crediti: con l'ausilio del broker è facile trovare, all'interno del Circuito, iscritti che mettono a disposizione, sul piatto della bilancia, prodotti e servizi per soddisfare esigenze che, magari, erano state messe nel cassetto. Uno strumento di ricerca che, quando sarà interattivo, diventerà di preziosa utilità».

Lei ha sottolineato l'utilità di un buon rapporto tra broker e iscritto...

«Una sinergia fondamentale, se si cammina a braccetto. Quando il broker si trova di fronte al suo interlocutore può essere utile, se non decisivo, che venga coinvolto direttamente l'eventuale fornitore di quel prodotto o di quel servizio. Verificare materialmente l'importan-



Alessandro Devo, Co-fondatore di Red Lynx Robotics srl e PhD in AI

È UN SISTEMA CHE FUNZIONA: LO DICONO GLI IMPRENDITORI

Nel corso dell'Aperi Business, diverse sono state le testimonianze che “certificano” la soddisfazione di essere protagonisti di un progetto imprenditoriale che ha sempre maggiori risconti nell'imprenditoria italiana.

Alessandro Devo, Co-fondatore di Red Lynx Robotics srl e PhD in AI, ha definito Circuito in-Lire: «un'altra opportunità per ampliare la visibilità del mio business, quindi far conoscere la mia azienda e entrare a far parte di un network aggiuntivo. Circuito in-Lire ci aiuta ad essere più competitivi sul mercato: come azienda offriamo servizi spesso complessi e anche costosi perciò

l'opportunità di pagare con un credito alternativo ci rende più appetibili».

Il senso di appartenenza al progetto si evince anche dalle parole di **Ugo Mancusi**, fondatore di Corebook Multimedia & Editoria: «Perché bisogna partecipare agli eventi? Uno, perché si conoscono tantissime aziende. Due, perché si capisce bene il valore e significato di Circuito in-Lire. Tre, perché è sempre un piacere incontrare persone nuove e imparare cose nuove. Lo consiglio a tutti gli imprenditori: iscriversi al Circuito è fondamentale per allargare le proprie opportunità imprenditoriali»

za di avere dei crediti a disposizione, è la chiave che apre la porta al più efficace utilizzo del Circuito e delle sue opportunità».

Diventa quindi importante la corretta gestione dei crediti?

«Molto importante. Ho personalmente chiesto a tutte le componenti di Duepuntozero, di imparare a conoscere Circuito in-Lire in ogni suo aspetto e di tenerlo sempre in pole position nelle scelte da fare. Un buon operare da parte nostra - conclude Luca Mangino - che ci ha permesso di fare un deciso taglio dei costi: una parte importante adesso è in compensazione».





Un furgone e un rebus da risolvere Quando il broker è la soluzione

Grazie al prezioso intervento di Elisa Pietta, Autovalle e Cantine Montina sono riusciti a soddisfare una reciproca esigenza in pieno stile Circuito in-Lire

Nel mercato, il punto d'equilibrio si trova quando la domanda incontra l'offerta. È proprio in quel preciso momento che tutte le parti in causa traggono il massimo beneficio dalla situazione venutasi a creare.

Uno stato d'animo che, fuori da ogni dubbio, hanno contestualmente condiviso **Michele Bozza** delle Cantine Montina Franciacorta, **Danilo Tonni e Antonella Bodei** della concessionaria Autovalle.

Dettaglio non trascurabile: per cogliere al massimo la reciproca opportunità, i rappresentanti delle due aziende citate hanno potuto contare sull'anello di congiunzione più prezioso: la broker di Circuito in-Lire **Elisa Pietta**.

«Riuscire ad interpretare le esigenze di chi ha avuto fiducia in noi – spiega Elisa – è un “must” imprescindibile. Leggere la soddisfazione negli occhi di chi,



MONTINA
FRANCIACORTA

grazie al nostro intervento, ha risolto un rebus, è il momento più appagante».

In questa particolare circostanza, si sono perfettamente incrociate due situazioni.

«I responsabili di Autovalle – racconta la broker – avevano nel loro parco automezzi un furgone completamente elettrico, per il quale non riuscivano a trovare potenziali compratori. Il “difetto”, se così vogliamo chiamarlo, era quello della scarsa autonomia del furgone, per il quale erano necessarie soste per la ricarica circa ogni 200 chilometri. Dall'altra parte, Michele Bozza di Montina aveva

l'esigenza di dotarsi di un automezzo per le consegne da effettuare entro un raggio limitato di una quarantina di chilometri. Mi sono resa conto che c'erano interessanti affinità tra la richiesta della concessionaria di Prevalle e quelle della cantina di Monticelli Brusati. Ho così creato un incontro tra le parti che hanno trovato in poco tempo diversi punti favorevoli all'accordo, in primis quello di una operazione da effettuarsi totalmente in crediti. Così Autovalle e Montina hanno risolto la loro reciproca esigenza, oltretutto senza mettere mano alla loro liquidità».

«Non nego che c'è soddisfazione anche da parte mia – è la chiosa di Elisa Pietta – che nasce dall'aver avuto un'ulteriore conferma dell'importanza del ruolo del broker affinché i punti cardine su cui poggia il Circuito in-Lire, diventino, per tutti gli iscritti, la reale opportunità di risolvere ogni esigenza».

Sport & Tourism Investments: esperienza, competenza e idee per avvicinare società e sponsor

La neonata società benefit punta a creare una nuova prospettiva nel complesso rapporto che i club cercano di instaurare con partner che garantirebbero risorse fondamentali

Creare una nuova cultura puntando sulle situazioni che possano garantire visibilità e creare gli strumenti ad hoc che permettano di evidenziare ogni aspetto dell'attività sportiva al fine di "attirare" denaro...

Obiettivo ambizioso ma percorribile, quello che si pone la Sport & Tourism Investments, società benefit che si sta affacciando con particolare interesse al mondo dello sport, con la consapevolezza che, operando in un certo modo, il difficile momento che attraversano le associazioni sportive è un rompicapo che si può risolvere.

«Sport & Tourism Investments – racconta **Romi Fuke** uno dei principali fautori dell'iniziativa – nasce dall'attenta analisi di una situazione "toccata con mano" in prima persona da tutti coloro che fanno parte della società. Analisi che, in prima battuta, evidenzia le grandi difficoltà che, in questo periodo, deve quotidianamente affrontare chi vuole proporre sport, in qualsiasi disciplina e a qualsiasi livello».

Che considerazioni avete fatto, quindi?

«Abbiamo vissuto tempi in cui con entusiasmo e passione, si bussava alla porta di qualche conoscente o di qualche imprenditore facoltoso, reperendo quelle risorse indispensabili per garantire continuità all'attività svolta. Quei tempi, purtroppo – commenta Romi Fuke – non sono declinabili ai giorni nostri.



Romi Fuke fondatore di Sport & Tourism Investments

Oggi, chiunque voglia cimentarsi nell'organizzazione di una società sportiva, deve avere la cultura del "fare impresa". Con-

cetti come visione aziendale, managerialità, sviluppo sono parte integrante della vita societaria. Anche perché, parliamoci chiaro, i costi di gestione hanno subito un'impennata non indifferente».



**SONO PASSATI I TEMPI
IN CUI POTEVA BASTARE
BUSSARE AD UNA PORTA
PER REPERIRE LE RISORSE
INDISPENSABILI PER
SVOLGERE L'ATTIVITÀ.
OGGI PER GESTIRE UN CLUB
DI QUALSIASI LIVELLO
SERVONO MANGERIALITÀ
E VISIONE IMPRENDITORIALE**

Con quali prospettive?

«Con la prospettiva che il reperimento di risorse, umane ed economiche, diventa un vero e proprio punto cardinale. Il rischio è quello di dover ridimensionare quegli aspetti non solo sportivi ma anche educativi e sociali. Oppure di continuare a perseguirli, aumentando però la pressione sulle famiglie con l'aumento delle rette».

Come se ne esce?

«Individuando quali possano essere gli interlocutori in grado di rendere meno opprimente la situazione e, parallelamente, cercando di avvicinarli quanto più possibile alla società sportiva».

Coinvolgere un potenziale sponsor non sembra un compito facile...

«È questo l'obiettivo che Sport & Tourism Investments propone di raggiungere. L'esperienza diretta – entra nel dettaglio Romi Fuke – ci ha fatto capire che il rapporto tra la società sportiva e lo sponsor è cambiato. Sono passati i tempi del contributo in cambio dello striscione o del logo su maglie e tute. O, meglio, quella è solo una parte. La società sportiva ha, dalla sua, valori che vanno messi in evidenza: sia quelli legati allo svolgimento dell'attività, sia quelli legati al legame col territorio e con le fa-

miglie che è evidente e innegabile. La risposta ad ogni dubbio è tutta qui: bisogna proporre al potenziale sponsor l'opportunità di essere parte integrante di un progetto e di avere un rapporto positivo tra costi e benefici».

Come si taglia il traguardo?

«Mettendo in campo esperienza, competenza, managerialità e creando gli strumenti che siano il terreno fertile sul quale costruire, sviluppare e consolidare la sinergia tra società e partner».

Come agisce Sport & Tourism Investments?

«Entrando nel merito, ossia conoscendo tutti i dettagli dell'attività svolta dalla società sportiva, in modo da verificare in quali ambiti muoversi per reperire risorse che la agevolino nel suo operare quotidiano. Una attenta analisi del tessuto imprendi-

toriale del territorio, farà il paio con gli obiettivi che si pone di raggiungere la società sportiva. Individuare chi può trarre beneficio dall'affiancare il club, cammina di pari passo con i valori, sportivi ed educativi, espressi dalla stessa società. Coinvolgere uno sponsor diventa quindi il proporre, allo stesso, un coinvolgimento più diretto. Non solo un elargitore di contributo, ma una parte integrante del progetto stesso. Certo, è un rapporto che va costruito giorno dopo giorno, tenendo fede agli impegni presi».

Ha fatto riferimento alla creazione di strumenti che possano rendere più semplice la strada da percorrere...

«Alle realtà sportive con le quali è iniziata la collaborazione, abbiamo proposto la realizzazione di un magazine, iniziativa che piace. È una pubblicazione che

“

UNA INIZIATIVA CHE CI
PERMETTE DI METTERE
IN ADEGUATO RISALTO
I NOSTRI VALORI,
L'ORGANIZZAZIONE
E LA QUOTIDIANA VOGLIA
DI COLLABORARE CHE
ACCOMPAGNA
CHI SOSTIENE IL CLUB.
QUESTO RENDE
PARTECIPARE
TUTTI COLORO
CHE HANNO A CUORE
L'UNIVERSAL SOLARO,
E DÀ COSÌ
L'OPPORTUNITÀ
DI FARCI CONOSCERE
MEGLIO
DA TUTTE LE REALTÀ
DEL TERRITORIO
MAURO LATTUADA
PRESIDENTE
UNIVERSAL SOLARO



Il logo della Società Benefit

crea interesse e senso di appartenenza tra gli atleti e le rispettive famiglie. Proprio per questo incontra i favori di coloro che promuovono brand e servizi sulle pagine. Il magazine è il segno tangibile che la società esiste e che, soprattutto, molta gente, genitori, tifosi, simpatizzanti, segue l'attività con passione ed interesse. Quella del magazine – sottolinea Romi Fuke – è una delle opportunità. Altre vengono vagliate per avviare una comunicazione costruita a misura sulle esigenze della società».

State ottenendo riscontri positivi?

«C'è interesse perché l'obiettivo finale, ovvero reperire denaro, ci vede camminare nella stessa direzione delle società. Noi facciamo di tutto per garantire chiarezza di intenti e competenza».



SPORT & TOURISM INVESTMENTS

Sport & Tourism Investments fa parte di Circuito in-Lire: dettaglio non trascurabile...

«Anche in questo caso si aprono scenari molto interessanti. Da sempre Circuito in-Lire ha manifestato interesse per il mondo dello sport e per i suoi valori come ha materialmente dimostrato, coinvolgendo un numero sempre maggiore di società sportive. Parallelamente, le iniziative promosse da Sport & Tourism Investments sono un'ulteriore opportunità per le aziende che fanno parte del Cir-

cuito. Sponsorizzazione e compensazione in crediti sono due strade che tendono ad incontrarsi. Un mondo che le associazioni sportive stanno iniziando a conoscere.

Se i temi ricorrenti sono da una parte, quella delle aziende, la ricerca di visibilità e dall'altra, quella delle società sportive, la reperibilità di risorse, non c'è dubbio – è la chiosa di Romi Fuke – che Sport & Tourism Investments vuole essere, ed in parte lo è già, il punto d'incontro».



IL MAGAZINE È UNO STRUMENTO FONDAMENTALE CHE RENDERÀ ANCORA PIÙ INCISIVO IL NOSTRO PIANO DI COMUNICAZIONE. GRAZIE ALLA RIVISTA POTREMO APPROFONDIRE LE STORIE DI VITA DELLA GENTE DEL CLUB, DI COLORO CHE SONO AMBASCIATORI DEI VALORI SUI QUALI STIAMO COSTRUIENDO LA NOSTRA QUOTIDIANITÀ. COINVOLGENDO DIRETTAMENTE CHI GIÀ COLLABORA CON NOI, POTREMO FAR "TOCCARE CON MANO" OGNI OPPORTUNITÀ POSSIBILE A CHI, MAGARI, NON CONOSCE IL NOSTRO CLUB.

**MAURIZIO RIBALDONE
CONSULENTE MARKETING
CIRCOLO I FAGGI BIELLA**



Business Toolkit: **comunicare e crescere** nel Circuito in-Lire

Vi consigliamo cinque mosse pratiche per aumentare visibilità, relazioni e risultati.

Fare marketing oggi significa molto più che farsi conoscere: vuol dire posizionarsi, creare relazioni di fiducia e generare valore concreto. Il Circuito in-Lire offre alle imprese una rete di strumenti e contatti che, se usati con metodo, possono diventare un vero acceleratore commerciale. Ecco cinque azioni pratiche che ogni imprenditore può mettere in campo da subito per far crescere la propria attività all'interno del Circuito.

1 **Racconta la tua impresa nel modo giusto**

Nel Circuito non servono messaggi promozionali generici, ma storie autentiche. Racconta cosa ti distingue, perché hai scelto di entrare nella rete e quali benefici offri agli altri iscritti. Puoi farlo attraverso i canali editoriali di in-Lire, come la newsletter o il MAG, che danno visibilità qualificata al tuo brand.

Guarda la tua vetrina sul portale in-Lire e verifica che tutte le informazioni siano corrette e aggiornate. Assicurati che nella descrizione sia ben chiara la Value Proposition della tua azienda - ciò che la rende unica - e che siano presenti tutti i prodotti o servizi che offri. Verifica che contenga questi 3 punti chiave:

- 1.** Cosa offri.
- 2.** A chi ti rivolgi.
- 3.** Come collaborare con te nel Circuito.

Verifica inoltre che le foto siano ancora attuali.

In caso la tua vetrina necessiti di un aggiornamento, prepara un documento, seleziona delle immagini e allega tutto in una mail a marketing@in-lire.com. Quest'attività è il primo passo per migliorare la tua visibilità nel Circuito.



ENTRIAMO UN PO' PIÙ NEL DETTAGLIO DELLE OPPORTUNITÀ PROPOSTE DA CIRCUITO IN-LIRE CHE POSSONO FARE DA OTTIMI CATALIZZATORI COMMERCIALI

2

Attiva la tua presenza nella Community WhatsApp

La Community WhatsApp è uno degli strumenti di marketing più potenti del Circuito. Permette di presentare offerte, promozioni o semplicemente farti conoscere da imprenditori realmente interessati. Crea un messaggio breve, chiaro e orientato al bisogno del cliente contenente: nome, descrizione, prezzo, percentuale di compensazione del tuo prodotto o servizio, nome e numero di telefono della persona che prenderà l'ordine proveniente dal Circuito e il nome del tuo broker di riferimento. Invia via mail a marketing@in-lire.com o al numero whatsapp dell'ufficio marketing (+39 342 573 3718).

3 Utilizza le Newsletter per farti trovare

Hai un saldo inLire negativo e vuoi che la tua azienda venga proposta in vendita? Ogni settimana selezioniamo nuove aziende da rilanciare attraverso la newsletter degli "iscritti in evidenza", in uscita ogni venerdì. Le newsletter tematiche sono strumenti ideali per raggiungere imprenditori con interessi specifici, senza dispersione. Contatta l'ufficio marketing per richiedere l'inserimento della tua azienda nella prossima newsletter.

4 Partecipa al Click & Meet: è gratuito

Il Click & Meet è l'evento digitale gratuito di networking del Circuito in-Lire pensato per far incontrare aziende anche geograficamente lontane, creando nuove sinergie e possibilità di matching commerciale. In pochi minuti puoi presentare la tua attività, conoscere potenziali partner e scoprire offerte e collaborazioni utili per ampliare il tuo mercato. Iscriviti al prossimo Click & Meet: prepara una breve presentazione della tua azienda (chi sei, cosa offri, cosa cerchi nel Circuito) e collegati con puntualità. Dopo l'evento, contatta i participan-



ti con cui hai trovato interesse reciproco e pianifica un incontro one-to-one per approfondire le opportunità emerse. Visita la sezione "Eventi" del sito www.in-lire.com per essere sempre aggiornato sui prossimi incontri.

5 Crea campagne interne al Circuito

Se hai un prodotto o servizio che vuoi spingere particolarmente, puoi sfruttare la rete interna come un canale di advertising dedicato.

in-Lire mette a disposizione numerosi servizi di marketing a valore aggiunto, al 100% in com-

pensazione: spazi pubblicitari nell'in-Lire MAG, partecipazione come sponsor agli eventi fisici e digitali, pacchetti aggiuntivi di newsletter e video interviste da mandare in onda nel Circuito. Definisci un obiettivo (es. 10 nuovi contatti o 5 vendite), prepara un mini funnel interno – messaggio in Community + mail personalizzata + follow-up del broker – e monitora i risultati. In pochi giorni puoi misurare la risposta del mercato in un contesto protetto e qualificato. Il Circuito in-Lire non è semplicemente un sistema di scambio: è uno spazio in cui le imprese possono sperimentare, comunicare e crescere in modo concreto.

Ogni strumento messo a disposizione - dalla vetrina al portale, alla Community WhatsApp, fino agli eventi digitali e ai servizi di marketing in compensazione - diventa un tassello di una strategia più ampia, fatta di relazioni, visibilità e opportunità reali. Agire con continuità è ciò che fa la differenza: aggiornare la propria presenza, partecipare agli incontri, sfruttare le occasioni di visibilità e costruire connessioni autentiche permette a ogni imprenditore di trasformare la rete in-Lire in un vero motore di crescita.



Un tour enogastronomico d'Italia nel Circuito in-Lire

Nell'anno in cui si stima una produzione superiore a 47 milioni di ettolitri vi proponiamo un ideale viaggio tra le migliori cantine di Circuito in-Lire per gustare insieme le opportunità di acquisto in compensazione

Buone notizie per tutti gli appassionati di un buon bicchiere. L'Italia si è trovata di fronte una vendemmia 2025 fin troppo abbondante, che secondo le stime di Assoenologi si tradurrà in una produzione oltre i 47,4 milioni di ettolitri. La seconda buona notizia è l'ottimismo che circola tra i filari per la qualità degli uvaggi, che danno ai vini un valore aggiunto per ogni bottiglia. Stando ai dati la produzione ha registrato un incremento dell'8% sulla vendemmia 2024, confermando un primato produttivo quantitativo dell'Italia a livello mondiale.

Ci inseguono la Francia con 37,4 milioni di ettolitri e subito dietro la Spagna a 36,8. Sul mercato interno, con quasi 12 milioni di ettolitri e un quarto del raccolto made in Italy, il Veneto si conferma al primo posto, seguito da Puglia, Emilia-Romagna, Sicilia e Abruzzo, che fanno scivolare Piemonte e Toscana al sesto e settimo posto della lista.

In queste pagine abbiamo selezionato le offerte ed i prodotti delle migliori cantine delle aziende in-Lire.



PER OGNI ESIGENZA QUATTRO BROKER SONO A VOSTRA DISPOSIZIONE



Elisa Pietta
elisa.pietta@in-lire.com
 cell.: +39 346 8613 656
 per La Montina



Sandro Fiorentini
sandro.fiorentini@in-lire.com
 cell.: +39 333 8958 589
 per Pomario, La Favorita Food & Wine,
 Vini Goretti



Samuele Fuke
samuele.fuke@in-lire.com
 cell.: +39 349 9555 697
 per Barbara Avellino



Maria Rosa Testa
mariarosa.testa@in-lire.com
 cell.: +39 349 9002 699
 per le cantine Abate Franca Alba,
 Cantina Bruscia, Casale Mattia,
 Terraferma Vino

LOMBARDIA

La Montina

<https://montinafranciacorta.it>



L'azienda vitivinicola Montina nasce nell'aprile del 1987 per volere di **Vittorio, Gian Carlo e Alberto Bozza**, tre fratelli con la stessa passione per la terra e per l'enologia del padre **Fio-**

re, piccolo produttore di vino rosso in Franciacorta. Dalla mamma **Gina**, che gestiva la propria Osteria nel cuore di Monticelli Brusati, hanno preso il gusto per l'eccellenza, dando vita ad una cantina che si distingue per prodotti di altissima qualità, un'azienda portata avanti oggi con gli stessi valori della famiglia Bozza anche dai nipoti **Michele, Daniele ed Anna**, che sanno affrontare con rispetto e sensibilità le sfide dei

tempi moderni.

Perché si fa presto a dire "bollicine", ma una bottiglia Montina è infinitamente di più. Ogni vino è ottenuto at-

traverso il lungo e attento processo prescritto dal Disciplina-re dei prodotti DOCG "Franciacorta", con la rifermentazione in bottiglia, la sboccatura ed i tanti altri pas-saggi che dalla

vigna portano nei vostri calici un vino fatto a regola d'arte.



LOMBARDIA

Barbara Avellino

<https://www.facebook.com/p/Barbara-Avellino-Azienda-Agricola>



Nel pavese il paese di Rovescala è un punto di riferimento per il vino, con piccole e grandi aziende che produco-

no bianchi, rossi e spumanti. Tra tutte queste realtà c'è la cooperativa di **Barbara Avellino**, con una produzione artigianale di vino e miele. Piccole quantità, ma grande qualità e passione per un'attività "work in progress". Barbara, dal 2008 è in Oltrepò, portando avanti con energia il progetto della sua cantina ecocompatibile. Partita seguendo i principi dell'agricoltura convenzionale e gradualmente, accumulando osservazioni ed esperienze, si è progressivamente orientata verso una viticoltura sostenibile attraverso la riduzione del numero dei trattamenti, l'utilizzo di sostanze a basso impatto ambientale e una grande attenzione a



tutto l'ecosistema della sua tenuta. Le prime vendemmie risalgono al 2011, e ancora oggi produce la Bonarda frizzante, il classico Barbera e il mitico Buttafuoco, in collaborazione con le cantine di **Roberto Alessi**.

UMBRIA

Pomario

<https://pomario.it>



La famiglia **Spalletti Trivelli** ha una lunga tradizione legata al vino. Il senatore **Venceslao Spalletti Trivelli**, senatore del Regno, comprò a fine Ot-

to cento un'azienda in Toscana dove il figlio **Cesare** negli anni Venti del Novecento, iniziò la produzione di un Chianti molto rinomato. **Giangiaco**, nipote di Cesare, nella sua tenuta umbra produce vini che esprimono pienamente il territorio. La loro freschezza ed eleganza è dovuta alla combinazione tra l'altitudine delle colline, 550 metri s.l.m., l'esposizione assolata e la presenza protettiva dei boschi, che facilitano la conduzione dei vigneti in agricoltura biologica. Oltre al Sangiovese sono presenti altre varietà a bacca nera come il Ciliegio, la Foglia Tonda, la Malvasia Nera, il Gamay del Trasimeno, il Colorino e il



Merlot. Le varietà a bacca bianca sono Trebbiano, Malvasia e Grechetto, con una piccola presenza di Vermentino, Incrocio Manzoni e Chardonnay. Il Muffato viene invece prodotto esclusivamente con uve Riesling e Sauvignon Blanc coltivate in terrazzamenti.

UMBRIA

Favorita Food&Wine

<https://favoritaresort.com>



Questa splendida location di campagna propone attività guidate tra vigneti, cantine, frantoi ed aziende agricole, per riscoprire i sapori autentici

che non sono solo dell'Umbria. Si tratta di un'esperienza unica di incontro con uomini e donne che conservano un profondo amore per le loro terre e le loro vigne, che producono eccellenze e valorizzano le tradizioni. La cantina dell'Osteria Emiliana, all'interno del resort, ha scelto una modalità di selezione dei vini che sposa la filosofia di cucina della Favorita.

Una rete di rapporti allacciata con piccoli produttori di qualità permette di inserire, al fianco delle grandi etichette, anche bottiglie meno note ma di notevole interesse.

Particolare il focus sulla grande produzione di vini italiani, di cui si vogliono raccontare le realtà produttive ancora da scoprire.



Naturalmente particolare attenzione alla grande enologia umbra, dal Grechetto al Sagrantino, che sorprenderanno il vostro palato con un abbinamento unico e inconfondibile.

SICILIA

Cantine Goretti

<https://www.vinigoretti.com>



La tenuta Goretti si erge su un territorio collinare fuori Perugia. Qui si coltivano vigneti che hanno saputo guadagnarsi un successo internazionale. Nel podere Goretti si sublima la

vocazione vinicola del luogo, e le cantine di famiglia rappresentano una storia iniziata nei primi anni del '900 e tramandata di padre in figlio per quattro generazioni, attraverso evoluzione e continuità qualitativa. Le degustazioni in cantina sono raccomandate: potrete assaggiare il Grechetto DOC dei Colli Perugini accompagnato con le bruschette di pane casareccio umbro condite con l'olio extra vergine di oliva DOP Goretti, o una buona bottiglia del Moggio, 100% Grechetto vinificato in barrique accompagnato da una selezione di formaggi

stagionati e miele millefiori. Oppure ancora sorseggiare l'Arringatore, vino rosso DOC dei Colli Perugini, in abbinamento con la torta al testo fatta in



casa e salumi nostrani.

E chiudere con il Santo, vino liquoroso dolce con i tozzetti alle mandorle della nonna **Marcella**.

SICILIA

Abate Franca Alba

<https://www.abatevini.it>



Con un'estensione totale di 250 ettari ed una produzione di alta qualità, l'a-

zienda "Abate Franca" è una realtà di assoluta eccellenza del territorio trapanese che propone prodotti esclusivi sui mercati nazionali ed esteri. Sono vini che raccontano la storia della famiglia **Abate**, della passione che la lega in modo indissol-

ubile al proprio territorio che non è solo vigna. Nella tenuta ci sono vaste aree coltivate ad oliveto, e l'azienda di famiglia, che comprende anche una riserva di caccia, produce grano e varie tipologie di cereali, ha un al-



levamento zootecnico ed un piccolo caseificio. Per tre generazioni Abate ha prodotto vino solo attraverso vitigni autoctoni come il Catarratto, il Perricone e il Nero d'Avola, e dal 1999 sono stati impiantati anche vitigni internazionali come il Merlot, il Cabernet e lo

Sirah. Grazie alla collaborazione con **Maurizio Alongi**, enologo toscano, dal 2005 la cantina produce due bianchi fermi, un frizzante e un vino dai riflessi ramati ottenuto da uve Perricone vinificate in bianco.

MARCHE

Cantina Bruscia

<https://www.brusciavini.it>


La Cantina Bruscia nasce tra le dolci colline di San Costanzo, in provincia di Pesaro-Urbino, dove da oltre quattro generazioni la famiglia **Bruscia** coltiva la passione per il vino e il rispetto

per una terra meravigliosa. Valorizzando le tradizioni tramandate nel tempo con le opportune integrazioni, che per l'azienda ha significato introdurre metodi di coltivazione biologica e tecniche enologiche moderne, sempre con un occhio di riguardo alla sostenibilità. L'ampia produzione imbottiglia vini bianchi, rossi, rosati e spumanti che esprimono l'anima originale delle Marche, insieme a prodotti biologici come olio extravergine di oliva, i cereali e il miele. Prodotti che ancora oggi raccontano una storia di amore per la terra e di dedizione alla qualità, e che riflettono i profumi, i colori

ed i sapori tipici dei colli marchigiani. La "mission" di Bruscia è condividere questa ricchezza con chi cerca vini autentici e genuini, perché ogni calice sorseggiato rappresenti un viaggio nel cuore delle Marche. Zolai, e tante altre storie tenere, commoventi, sorprendenti.



LAZIO

Casale Mattia

<https://www.casalemattia.it>


Il progetto della cantina è datato 1996, ed i suoi animatori sono stati **Roberto Rotelli** e **Lucia De Sanctis** che hanno

rivalutato l'immagine un po' appannata del Frascati recuperando le tradizionali e le autentiche caratteristiche di questo vino, con attenzione all'ambiente e al territorio. Venne costruita una cantina attrezzata con moderni impianti per la lavorazione delle uve, e per l'imbottigliamento e lo stoccaggio dei vini. Negli stessi anni, i terreni dei poderi vennero riconvertiti al metodo biologico, e l'etichetta Casale Mattia fu con orgoglio la prima azienda biologica di Frascati. Le famiglie Rotelli e De Sanctis già negli anni '60 rappresentavano due importanti realtà nel panorama vitivinicolo laziale, ed è per questo che questa cantina è il frutto



to di una lunga storia e del territorio DOC Frascati. Oggi la produzione si è ampliata. Roberto Rotelli è anche Presidente della Strada dei Vini dei Castelli Romani.

LAZIO

Terraferma Vino

<https://www.terrafermavino.com>


Terraferma è un'enoteca e uno shop online che nasce per dare voce ai piccoli Vigneron, i veri artigiani del vino. Selezioniamo solo etichette che rispettano la natura, il territorio e le tra-

dizioni, raccontando storie autentiche in ogni calice. Per noi il vino è passione, cultura e un legame profondo con la terra. Con la riapertura di settembre abbiamo in promozione i migliori vini abruzzesi, Montepulciano, Trebbiano e Pecorino, ma anche prodotti di nicchia come quelli dell'azienda agricola **Tomei**, nell'agro pontino. Un esempio? Il Ritornato, un vino prodotto in sole 3.500 bottiglie con vitigno 100% ottonese (bacca bianca). Fermentazione spontanea con uve diraspate in tini aperti e macerazione sulle bucce di 4 giorni, Affinamento in cemento con fermentazione malolattica spontanea. Il vino viene imbotti-



gliato senza nessuna chiarifica né filtrazione: l'obiettivo dei fratelli Tomei è produrre vini artigianali recuperando la biodiversità del territorio con l'agricoltura biodinamica, rinunciando all'utilizzo dei processi di sintesi e della chimica.



Olbia 1905, non è solo calcio: storia e territorio da tutelare

La Sport & Tourism Investments guidata da Romi Fuke ha già mosso i primi passi per far uscire dalla crisi una società sportiva che rischia di abbassare la saracinesca

È talmente frenetica la successione degli avvenimenti che, molto probabilmente, quando leggerete questo articolo, altri dettagli si saranno aggiunti ed altre novità avranno cambiato l'ordine dei fattori.

Il traguardo da raggiungere, però, così come avviene per la somma nella proprietà commutativa, è che non cambi la situazione. Perché c'è una storia da difendere. Perché c'è un territorio da tutelare. Perché ci sono persone che meritano il massimo rispetto.

L'Olbia Calcio, in soldoni, non può arrivare al capolinea. È già capitato in altre circostanze che si dovesse ripartire da capo, con nuove denominazioni ma av-

volti nelle emozioni, nelle gioie e anche nelle fortificanti delusioni di oltre un secolo di calcio giocato.

Stavolta c'è la forte intenzione di ripartire da ciò che è il presente per arrivare ad un futuro che possa essere motivo di orgoglio, vanto e passione per tutti colori che hanno a cuore le sorti della società.

Il piede sull'orlo del precipizio, l'Olbia Calcio ce l'ha messo più volte, come si può desumere

dal "film" che abbiamo ricostruito in altra pagina di questa edizione.

La crisi del club, però, non è argomento che lascia insensibili. Lo hanno capito i promotori e sostenitori del Comitato "Supporto Olbia Calcio", in prima linea quando si è trattato di "accendere la luce" su una stagione sportiva che rischiava di restare mestamente al buio dell'esclusione dal campionato.

Lo ha capito **Romi Fuke** "olbie-



GARANTITO IL PRIMO IMMEDIATO SOSTEGNO ECONOMICO A DIPENDENTI, COMPONENTI DELLO STAFF E GIOCATORI



Logo e hashtag sullo sfondo dello stadio "Bruno Nespoli" di Olbia

se d'adozione" come lo hanno definito tale e tanto è il suo gradimento verso il territorio. Dopo l'ennesima manfrina del "compro io, anzi no..." l'imprenditore lombardo ha rotto gli indugi ed è sceso in campo (mai immagine è più opportuna) con la Sport & Tourism Investments, società benefit che lui stesso ha fondato.

Se son rose fioriranno. Le intenzioni della S&TI sono però serie. Con grande tempismo ha provveduto a saldare gli stipendi dei giocatori, evitando il "fuggi fuggi" di giocatori che hanno rescisso il contratto, dilapidando il patrimonio tecnico e d'esperienza messo a disposizione del mister.

In secondo luogo, la Sport & Tourism Investments si è mossa con trasparenza. Così, dopo il sostegno economico: «finalizzato esclusivamente alla tutela dei tesserati e della continuità

Per salvare la stagione '25-'26 decisivo l'intervento di in-Lire

Pur in mezzo a mille situazioni di disagio, l'Olbia Calcio sta partecipando al campionato di Serie D 2025-2026. Può sembrare una ovvietà, questa, ma non lo è affatto.

La scorsa estate, di fronte alle prime avvisaglie degli intendimenti di dismissione espressi da Swiss Pro, l'iscrizione della squadra al campionato era stata messa a repentaglio a causa dei rapporti del club con i suoi tesserati.

Le leggi del calcio parlano chiaro: in presenza di situazioni debitorie, il club non viene ammesso al campionato, dichiarandone il fallimento.

Un'estate calda, torrida, insomma, anche per i promotori del Comitato "Supporto Olbia Calcio" guidato dal presidente **Giovanni Degortes** che a metà luglio si è trovato di fronte allo spettro dell'esclusione del campionato.

In quei giorni così tribolati, la mossa vincente è stata quella di **Romi Fuke** e di Circuito in-Lire: «Ci siamo incontrati con giocatori e staff – ricorda – proponendo loro di sistemare ogni posizione con una formula mista, parte in euro e



parte in compensazioni. Devo dire che la piena disponibilità incontrata, ci ha permesso di sistemare le mensilità mancanti all'appello e di ottenere la liberatoria, potendo così presentare ricorso contro l'esclusione dal campionato».

Un buon agire, quello del Comitato di Sostegno e di Circuito in-Lire: la richiesta di ri-ammissione al campionato è stata accettata dal Consiglio Direttivo della Lega Nazionale Dilettanti. L'Olbia se l'è cavata con due punti di penalizzazione (per la presentazione in ritardo dei documenti necessari) e con una squalifica ed una sanzione pecuniaria al presidente **Diego Surace**.

Romi Fuke e, nella foto sopra, Giovanni Degortes



Segue a pagina 28

aziendale del Club» come ha fatto sapere la società in una nota per la stampa, ha chiarito la sua effettiva posizione: «Pur non costituendo un atto formale di acquisizione, l'intervento rientra in un percorso più ampio di analisi e confronto istituzionale volto a definire le condizioni per un'eventuale operazione societaria. Il completamento del processo decisionale è, infatti, subordinato alla ricezione e valutazione della documentazione ufficiale

necessaria a svolgere una due diligence economico-finanziaria e gestionale. Parallelamente, S&TI sta coordinando una cordata di imprese e investitori che hanno manifestato concreto interesse a sostenere il progetto di rilancio del Club.

Scopo primario del gruppo è costruire un modello sostenibile, moderno e stabile, capace di valorizzare il territorio e dare continuità sportiva alla squadra. Il piano triennale in fase di svi-

luppo prevede: la riorganizzazione delle aree amministrative e gestionali; la definizione di un piano credibile di ristrutturazione delle eventuali esposizioni debitorie; un programma di sviluppo tecnico e sportivo; l'integrazione del Club in una rete strutturata di imprese e sponsor, con strumenti di partecipazione diffusa rivolti alla comunità e al tessuto economico locale».

Parole che hanno avuto un impatto positivo sulla squadra e su

Riassumiamo i momenti più importanti di un

LUGLIO 2025

Confermando una intenzione trapelata già da qualche tempo, Swiss Pro, detentore del 70% delle quote di Olbia Calcio dal novembre del 2023, conferma di non voler continuare l'investimento nel club. A metà mese arriva l'esclusione della squadra dal campionato di Serie D. Grazie all'intervento di un gruppo di imprenditori e alla collaborazione con Circuito in-Lire di **Romi Fuke**, vengono sistemate le posizioni debitorie di staff e giocatori che rilasciano le necessarie liberatorie. L'Olbia Calcio presenta ricorso contro l'esclusione dal campionato

31 LUGLIO 2025

Il Consiglio Direttivo della Lega Nazionale Dilettanti accoglie il ricorso e riammette l'Olbia alla Serie D, penalizzandola di due punti in classifica. La squadra riprende gli allenamenti in preparazione al campionato.

24 AGOSTO 2025

Nasce il Comitato "Supporto Olbia Calcio". Presidente è **Giovanni Degortes**, segretario è **Salvatore Campus**, tesoriere è **Fabrizio Filigheddu**, Responsabile Marketing



e Comunicazione è Romi Fuke. Il Comitato si assume l'onere di garantire la continuità sportiva della squadra nella stagione 2025/2026 raccogliendo fondi attraverso canali diversi. «L'Olbia Calcio è un bene comune – spiega Degortes – vogliamo dare continuità alla squadra e dimostrare che Olbia è pronta a sostenerla con strumenti concreti e trasparenti. Ci attiveremo anche per individuare potenziali acquirenti e, valutata la solidità degli stessi, ci faremo da parte»

7 OTTOBRE 2025

La situazione societaria è in totale stallo. Giocatori e staff non ricevono compensi né tanto meno certezze. È la squadra a lanciare un segnale forte. Il capitano **Daniele Ragatzu** parla a nome della squadra: «Dopo mesi di silenzio crediamo sia giunto anche per noi il momento di parlare. Fino ad oggi

il nostro unico obiettivo è stato quello di lavorare con serietà ed impegno, accogliendo come nostra questa difficile sfida. Crediamo sia però necessario prendere una posizione netta ed esprimere il nostro pensiero. Come prima cosa ci sentiamo in dovere di chiedere ancora una volta scusa alla città per la sconfitta di domenica (sconfitta per 6-1 in casa col Latte Dolce, perso 1-6 in casa ndr). Il supporto ricevuto a fine gara dalla curva e dal Nespoli fortifica questo prezioso legame. A voi diciamo grazie».

19 OTTOBRE 2025

La svolta sembra arrivata. Il manager di Olbia Calcio **Riccardo Pecchi** in sala stampa annuncia che: «In data odierna l'Olbia Calcio ha firmato un preliminare di accordo con **Giuseppe Pistilli**, imprenditore di Latina attivo nel mondo della pasticceria e panificazione. Nei prossimi giorni verrà indetta una conferenza stampa per la presentazione del nuovo proprietario e di tutto lo staff dirigenziale».

23 OTTOBRE 2025

Circolano voci sul cambio di rotta di Giuseppe Pistilli. Guido Su-



tutto l'ambiente e che sono da sprone per Romi Fuke, ben consapevole di muovere passi in una strada tutt'altro che in pianura: «L'Olbio Calcio - ha fatto sapere Fuke - rappresenta una storia importante per la città e per il calcio italiano. Il nostro impegno è lavorare con serietà, trasparenza e visione, affinché possano emergere le condizioni per un progetto solido, condiviso e capace di generare valore duraturo».



La storia sportiva che aspetta solo il lieto fine



Daniele Ragatzu il mitico capitano dell'Olbio. A sinistra Guido Surace

race, che sta curando la vendita delle quote per conto di Swiss Pro è però categorico: «Si smentisce l'informazione relativa al ritiro dell'imprenditore Giuseppe Pistilli all'acquisizione della partecipazione del 70% dell'Olbio Calcio 1905. Come già comunicato in precedenza, il contratto per la cessione quote è valido ed efficace e alcun recesso (non previsto) è stato manifestato. L'esecuzione del contratto prosegue secondo quanto stabilito per l'adempimento degli aspetti formali. Qualsiasi notizia contraria è priva di fondamento e

crea solo confusione in un momento cruciale per la società».

28 OTTOBRE 2025

Arriva la doccia fredda. In un comunicato, Giuseppe Pistilli annuncia: «Dopo un'attenta riflessione ho ritenuto opportuno interrompere il processo di acquisizione dell'Olbio Calcio. La mia scelta nasce dal rispetto verso la città, la tifoseria e la storia di questa società: un progetto sportivo, per essere credibile e sostenibile, richiede una convergenza di intenti, una visione comune e le condizioni necessarie per garantire solidità nel medio e lungo periodo. Oggi, purtroppo, non si sono verificate tutte le premesse indispensabili per dare avvio a un percorso di crescita serio e condiviso, anche a causa di pretese economiche ingiustificate di soggetti terzi».

28 OTTOBRE 2025

Passano poche ore ed arriva la replica di Guido Surace: «Con molto stupore abbiamo appreso la notizia, solo tramite le testate giornalistiche Moro Seduto e l'Unione Sarda, che il sig. Giuseppe Pistilli ha comunicato di non voler adempiere, a causa di interventi esterni, alle obbligazioni assunte nell'ambito del procedimento di acquisizione della partecipazione, già acquisita, dell'Olbio Calcio. Non en-

triamo nel merito delle sue scelte e di quali siano state le ragioni alla base della sua dichiarazione, è però bene precisare che la cessione è stata perfezionata... L'eventuale rifiuto da parte del sig. Giuseppe Pistilli a dar corso a non rispettare gli impegni assunti nei confronti dei calciatori e dei dipendenti sarà, senza dubbio, fonte di sua responsabilità. A tal proposito abbiamo già dato mandato ai nostri legali al fine di procedere alla richiesta di adempimento delle obbligazioni assunte dal sig. Giuseppe Pistilli, soprattutto per quanto riguarda i pagamenti dei dipendenti, con i quali ha preso anche contatti diretti nei giorni scorsi».

OTTOBRE 2025

Per nulla rinfanciati dalle contrastanti voci sul futuro alcuni giocatori chiedono ed ottengono la rescissione del contratto. **Edoardo Ascoti, Remus Boboce, Gabriele Lobrano, Flaviano Modesti, Gianmarco Staffa** lasciano la squadra

NOVEMBRE 2025

La Sport & Tourism Investments si attiva per regolarizzare la posizione debitoria di dipendenti, staff e giocatori e avvia una valutazione di fattibilità per l'acquisizione del club. Sarà l'ultima puntata?

COMPUTER AL SICURO, **AZIENDA SERENA**

Con la **protezione antivirus** di Onorato Informatica,
i tuoi dispositivi lavorano in sicurezza e senza rallentarti



- Blocca malware e ransomware prima del danno
- Nessun rallentamento e nessuna complicazione
- Supporto tecnico rapido ed efficiente



**RICHIEDICI OGGI STESSO LE LICENZE PER
LA TUA AZIENDA**

**Computer Infettato?
Chiama Onorato!**

A tutti gli iscritti del **Circuito in-Lire**, i nostri servizi di sicurezza
sono offerti con compensazione in crediti pari al 100%

www.onoratoinformatica.it

Via Londra, 14 - Porto Mantovano (MN) - Tel. 0376 1855119
Info e preventivi: info@onoratoinformatica.it

"Il bravo imprenditore è colui che sa cambiare "io" con "noi"

Romina Rinaldo, consulente, ha una visione ben precisa: "Il mondo del lavoro è cambiato. Si punta a dare valore alle persone perché quella è la via che porta al valore economico"

"Non si lavora più "per" noi, ma "con" noi". "Il capitale "umano", genera capitale economico." "La leadership "vecchio stile" dell'imprenditore va aggiornata: se cresce il collaboratore, cresce anche l'azienda".

Di concetti come questi ce ne sono altri "mille", quando ci si trova al cospetto di **Romina Rinaldo**, una eccellente professionista che nasce come commercialista ma che, anno dopo anno, si è messa in gioco, aprendo nuove frontiere nella consulenza aziendale. Frontiere che, sin dal primo giorno, e come il primo giorno, cavalca con entusiasmo, competenza e voglia di crescere. Il suo quotidiano obiettivo è ben chiaro: dare dei punti fermi ai suoi interlocutori, affinché possano venire a capo di ogni situazione, trovando la soluzione migliore.

«Riuscire ad aiutare gli altri – sottolinea Romina Rinaldo – regala belle sensazioni ma credo che sia necessario un distinguo: è bello aiutare chi vuole essere aiutato. Non è scontato che tutti vogliano cambiare modus operandi consolidati negli anni».



Romina Rinaldo

Da dove facciamo partire il racconto?

«Professionalmente nasco commercialista – racconta la nostra interlocutrice – ma strada facendo mi rendo conto che eseguire procedure impartite da altri, mi "andava un po' stretto". Ho vissuto un periodo di crisi ed ho pensato spesso di chiudere il mio capitolo professionale. Sentivo che il lavoro non mi appagava e, di riflesso, non mi ponevo come avrei voluto agli imprenditori che seguivo. Poi è

arrivata la pandemia e devo dire che, al netto della surreale situazione che tutti abbiamo vissuto, io ho utilizzato quel periodo per disintossicarmi da tutti i dubbi che mi attanagliavano e riprendere fiato. In quel periodo ho conosciuto persone che mi hanno introdotto nel mondo della consulenza strategica. Ci ho messo poco per capire che quello era il mio mondo. Ed eccomi qua».

Già, il mondo: che impressioni

ha oggi?

«Il mondo è cambiato e, inevitabilmente, cambiano anche le persone. In campo imprenditoriale, il concetto di "io" non è più lo stesso. Il manager d'azienda abituato a dire "Si fa così, punto" sta scoprendo che l'obiettivo va posizionato in altre direzioni».

Cosa rafforza il suo concetto?

«L'esperienza vissuta – specifica Rinaldo – rafforza la sensazione

che all'interno dell'azienda i rapporti stanno cambiando. Molti imprenditori si stanno mettendo in gioco, consapevoli che serve voltare pagina nel rapporto con i propri collaboratori. Momenti di confronto, oltre a rendere le persone più coinvolte nel progetto a totale beneficio della loro autostima e della fidelizzazione all'azienda, fanno nascere idee e indicano strade nuove. In questo modo, quando un imprenditore si trova a dover prendere una decisione, ha una visione più chiara e completa».

È da qui che nasce il lavoro "con" e non "per"?

«Sì. Non è minata la leadership dell'imprenditore, va solo vista da un'altra prospettiva. Non va poi trascurato che sta cambiando il rapporto col mondo del lavoro. Discorso, questo, che riguarda tutte le componenti dell'azienda. C'è l'esigenza, sempre più marcata, di trovare il giusto equilibrio tra il tempo da impiegare al lavoro e quello da dedicare alla propria vita sociale e alla famiglia».

Per rendere più delineata la



DELEGARE, MOTIVARE E FORMARE SONO TRE PASSI CHE RAFFORZANO LA LEADERSHIP DELL'IMPRENDITORE

strada da prendere, lei ha declinato tre verbi: delegare, motivare e formare...

«Il primo passo è un altro. L'imprenditore deve innanzitutto porsi un quesito: "Che impronta voglio lasciare sulla terra?". Individuare la meta da raggiungere è essenziale. Così come, secondo passo, diventa importante individuare con quali persone si vuole percorrere la strada che porta al traguardo, condividendo con loro il presente ed il futuro. A quel punto, scelte le persone, vanno delegati ruoli e compiti da svolgere. L'impegno quotidiano dell'imprenditore deve poi essere quello di creare ogni condizione perché tutte le persone coinvolte possano crescere, motivandole e dando loro gli strumenti affinché possano perfezionare la loro conoscenza

e la loro competenza».

Creare la tanto citata "grande famiglia" anche in azienda, quindi...

«In un periodo storico dove il concetto di famiglia si è un po' dissolto nel nulla, credo che operare in un ambiente dove ci sia rispetto delle regole e delle persone e dove prevalga la cultura dei valori, ovvero tutto ciò che un tempo è stato "essere famiglia", possa solo far "lievitare" il valore del capitale umano che, – ribadisce Romina Rinaldo – è la via maestra per creare valore economico».

Chi è l'imprenditore, oggi?

«L'imprenditore è quella persona che in ambito familiare, sociale e lavorativo faccia riferimento agli stessi "punti cardinali". Uno dei più importanti è quello di riuscire a "leggere" ogni situazione, non esitando, se necessario, a mettersi in discussione. Cambiare non è segno di debolezza. Al contrario – è la chiosa di Romina Rinaldo – fortifica la propria leadership».



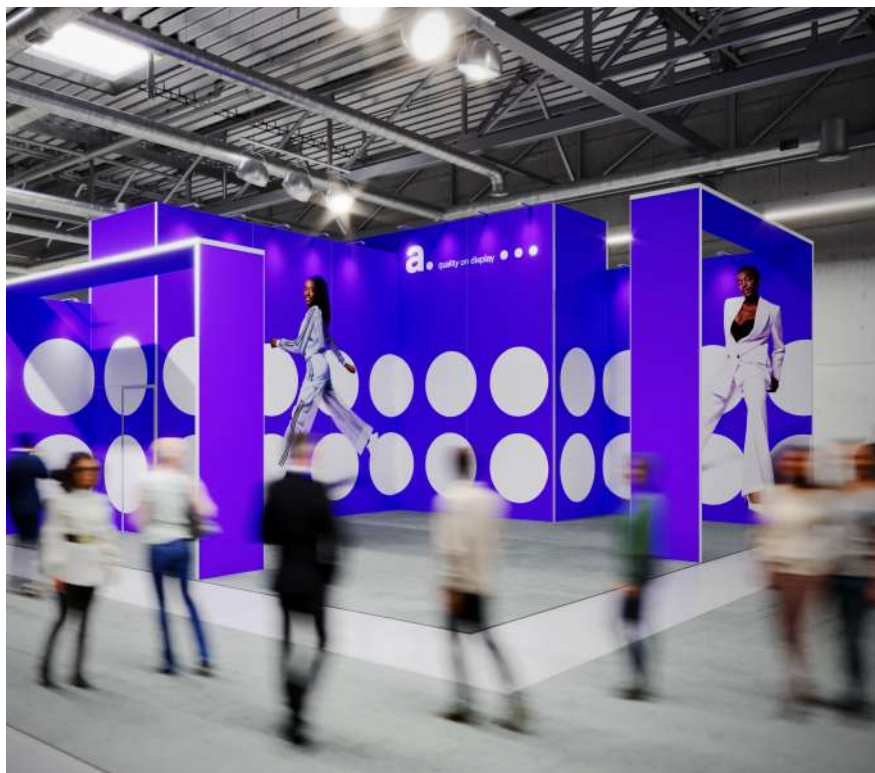
Romina Rinaldo con i suoi colleghi dello Studio RR Consulting



GRAFOMEDIA, le nuove proposte per la comunicazione d'impresa

Incontro intervista con la dinamica azienda milanese. Crescita ed evoluzione di un'attività di stampa multitasking, esperta nel "griffare" qualsiasi tipo di superficie, dal gadget allo stand.

Curiosità, formazione continua, forte spinta in comunicazione e marketing, ma soprattutto un gran lavoro su di sé. Sono questi gli elementi che consentono ad Antonello Biondo, fondatore ed animatore instancabile di Grafomedia, di continuare ad operare con successo in un mercato competitivo come quello milanese. Dal 1990 l'azienda offre in tutta Italia soluzioni avanzate di stampa ad alto livello di personalizzazione per potenziare la comunicazione visiva di imprese, professionisti e società sportive, realizzando strumenti capaci di esaltare i valori e i punti di forza delle diverse immagini aziendali. Su www.grafomedia.it si possono trovare tantissimi articoli da personalizzare con le più moderne tecniche di stampa, e grazie ad una innovativa piattaforma di editor configurator è possibile realizzare il proprio



Nella foto un esempio di allestimento personalizzato dei prodotti offerti da Grafomedia per la comunicazione aziendale.

grafomedia
COMUNICAZIONE VISIVA



design personalizzato direttamente online. Queste caratteristiche, unite ad una grande attenzione alle necessità della clientela e ad una organizzazione aziendale tesa a risolvere anche le richieste più urgenti con metodo e puntualità, fanno di Grafomedia il partner giusto per garantire risultati d'eccellenza. Il segreto del successo?

Un attento controllo di gestione unito al punto fondamentale, il prodotto personalizzato. Differenziarsi nel mercato, verticalizzare le proposte è la chiave per competere, esplorando ambiti e sistemi di comunicazione sempre nuovi.

Un esempio recente in questa direzione è la commercializzazione e personalizzazione del FLAT CUBE, una semplice ma innovativa seduta cubica personalizzabile e smontabile, per ottimizzare il suo trasporto. Oppure la distribuzione di Multiframe, un sistema di stand espositivi modulare composto da elementi lineari in alluminio che possono essere assemblati in varie forme e dimensioni per creare un'area espositiva personalizzata.

Un sistema molto apprezzato per la sua flessibilità, facilità di trasporto e montaggio, e capacità di adattarsi a diversi spazi ed esigenze attraverso la personalizzazione dei teli di chiusura della struttura, che è anche possibile retroilluminare.



In alto a sinistra una personalizzazione del Flat Cube di Grafomedia, già realizzati per un importante evento tennistico e per una kermesse al Parco di Monza; in alto a destra il sistema modulare standistico Multiframe, e, a lato sulla sinistra, il QR Code per visionare il video Grafomedia delle nuove proposte

Il laboratorio multimediale



Web to print, stampa on-line, gadget personalizzati, sistemi espositivi, pettorali da gara, striscioni tnt, bandiere, serigrafia, tampografia, stampa digitale, ricamo, abbigliamento e divise sportive personalizzate, stampa sublimatica, articoli e prodotti promozionali, prodotti promozionali, transfer sublimatico e serigrafico; nel laboratorio multimediale di Grafomedia si fa un po' di tutto, rimanendo però sempre concentrati su un paio di elementi importanti: un'ottimo rapporto tra qualità e prezzo e tempi di consegna in linea con le esigenze della clientela.

Grafomedia Srl - Via J. S. Bach, 20 - 20092 Cinisello Balsamo (MI) Tel: 02 61 29 37 37 - Mail: info@grafomedia.it



**SPORT &
TOURISM
INVESTMENTS**

ENTRA NEL NETWORK CHE STA RIDISEGNANDO IL LEGAME TRA SPORT, AZIENDE E TERRITORIO!

Collegiamo società sportive, investitori, aziende e destinazioni turistiche per creare valore reale e duraturo. Progetti selezionati, partnership trasparenti, visione innovativa.

SPORT & TOURISM INVESTMENTS SRL SOCIETÀ BENEFIT

Via del Mercato vecchio 9/11
09124 - Cagliari
P.IVA 03976410922
info@sportandtourism.it

CERCHI VOLTI CHE VALORIZZINO IL TUO BRAND?

MDREAM offre **modelli per shooting e servizi fotografici**, foto per e-commerce, foto singole, ragazzi che possano essere promoter ad eventi, e molto altro!



PREZZO E % DI COMPENSAZIONE DA CONCORDARE

MDREAM
professional fashion agency

Milan Office

Melzo, 20066
Lorenzo Gramsci 14, Italy

Tel . +39 02 9210 8232
info@m-dream.it