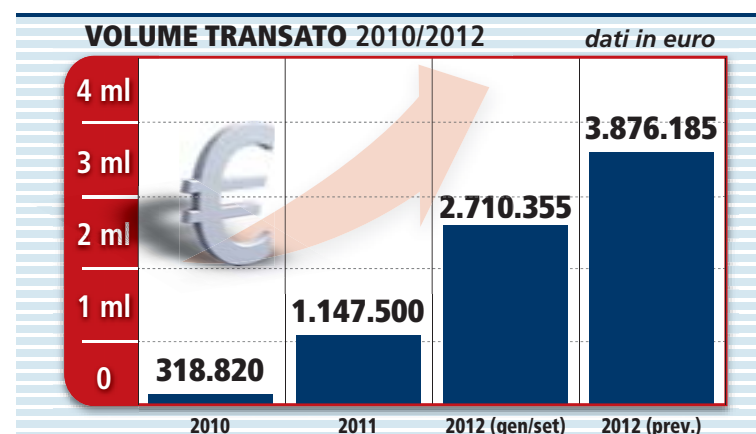


AZIENDE

La novità

COME FUNZIONA

“È una permuta di prodotti tra società che aderiscono al circuito, aumentando così il loro fatturato”



LA STORIA

Cinque soci e un fatturato in forte espansione

Quattro persone che iniziano a discutere di un'idea. Sono giovani, hanno una grande passione per le teorie monetarie (anche se solo uno di loro ha una laurea di tipo economico, in marketing) e si chiedono perché una crisi finanziaria non si possa superare puntando sull'economia reale. Sardex nasce così. Giuseppe e Gabriele Littera, fratelli di 32 e 28 anni, Carlo Mancosu, 32 primavere compiute martedì scorso e una laurea in lettere, tutti di Serramanna, avviano l'attività insieme a Franco Contu, 46 anni, originario di Serri, emigrato di ritorno dopo oltre tre decenni passati in provincia di Milano, dove lavorava nel settore della grande distribuzione e della stampa editoriale. Poi si aggiunge anche Piero Sanna, 33 anni, laurea in lingue ed esperienza nel settore dell'autonoleggio.

«Siamo partiti da un'analisi sulle difficoltà di accesso al credito. Volevamo individuare qualche soluzione», raccontano. Ed ecco Sardex. Il circuito nasce nel 2010, con uno sparuto gruppo di aziende: la sede di via Roma 72, nella casa della nonna di uno dei soci, si anima. Arrivano nuovi collaboratori, tra cui anche persone che avevano perso il lavoro, le stanze si popolano, i computer ricevono i dati dei nuovi clienti, il circuito si ingrandisce. Sono passati due anni e il fatturato annuale potrebbe assestarsi intorno a 5-600 mila euro. (g. d.)

L'attività dell'azienda con sede a Serramanna cresce del 300% e dà lavoro a venticinque persone. Tra qualche giorno si trasferirà in una nuova sede.

Dal nostro inviato
Giuseppe Deiana

SERRAMANNA. In appena due anni ha avuto una crescita del 300%, associando oltre 800 aziende e arrivando a movimentare crediti per circa 500 mila euro al mese. Oggi è un fenomeno studiato in tutta Europa, e le proposte fioccano. Sardex non è più una piccola realtà imprenditoriale con sede al numero 72 di via Roma, a Serramanna, nella casa della nonna di uno dei fondatori. Oggi ha fatto il salto di qualità. Non solo perché nei prossimi giorni si trasferirà in una sede nuova, con spazi più grandi per accogliere i 15 dipendenti e i dieci *advisor* che battono il territorio regionale. La moneta virtuale è diventata qualcosa di tangibile, che presto si muoverà sui canali telematici delle App per cellulari e sui circuiti delle carte di credito, già usate all'interno della rete Sardex.net.

LA MONETA VIRTUALE. Chi pensa che sia una catena finanziaria o una semplice carta di credito si sbaglia. Sardex è qualcosa di diverso, nata per volontà di quattro soci (a cui poi se n'è aggiunto un quinto), che hanno deciso di dar vita a un circuito economico-sosteni-



Dipendenti e soci di Sardex nella sede di Serramanna (SIMONE NONNIS)

bile sul fronte monetario. «In questo periodo le aziende fanno fatica a ottenere liquidità e di conseguenza a investire», spiega Carlo Mancosu, responsabile delle relazioni esterne dell'azienda, «abbiamo pensato di garantire loro un aiuto, per incrementare il fatturato, spostando il 15-20 per cento dei ricavi, non di più, su un circuito che permette alle aziende o di aumentare la produzione oppure di trovare soluzioni alternative per finanziare la propria attività». Il meccanismo può apparire complesso ma non lo è. Ci si iscrive (da 150 a 1.000 euro la quota a seconda del fatturato) al circuito, si paga

un abbonamento per i servizi (da 350 a 2.500 euro l'anno sempre sulla base dei ricavi dell'azienda) e si entra a far parte di un circuito fatto di 800 imprese. «Funziona come una vera e propria camera di compensazione», spiega Mancosu, «quando si compra, prima di vendere, si va in rosso, mentre l'asticella viene riportata in equilibrio man mano che si mettono sul mercato i propri prodotti, sempre all'interno del circuito». Tutto viene fatturato in modo minuzioso, si versa l'Iva. È una permuta vera e propria che non si allontana dai tradizionali canali commerciali. La differenza è che tutto avviene con una

moneta virtuale che, pur avendo lo stesso valore dell'euro, finisce per garantire un canale alternativo di approvvigionamento per le imprese. E i privati? Se sono dipendenti di un'azienda che ha aderito al circuito, possono ottenere una prestazione in cambio di un valore futuro da avere dal loro datore di lavoro. «Si può chiedere ad esempio al dentista di pagare in Sardex e poi sarà l'azienda per cui lavora il cliente a scontare il valore dallo stipendio del dipendente», spiega Mancosu.

L'OBIETTIVO. Fare business, creare occupazione, promuovere il territorio. Sono questi dunque gli obiet-

tivi che si sono posti fin dall'inizio i soci di Sardex, ma soprattutto hanno due motivi. «Prima si fa e poi si parla», spiega Carlo Mancosu, e «fare rete, puntando sul mercato locale. Uniti si può affrontare la crisi, che è soprattutto di tipo finanziaria e non produttiva». Se si continua a lavorare, appunto, perché non provare a uscire dal tunnel aggiungendo un circuito di vendita a quello tradizionale. Sardex nasce proprio su questa base. Non è un'attività finanziaria, ma vuole essere una stanza di compensazione della crisi, attraverso un meccanismo che permette di investire anche quando la liquidità è poca. «Se un agricoltore ha necessità di un anticipo per acquistare le sementi, una parte può ottenerla grazie al nostro circuito, e così può fare a meno di utilizzare la sua liquidità», osserva Franco Contu, anche lui tra i fondatori di Sardex. L'obiettivo, dunque, è di tipo solidaristico. Il business non è tutto. «Ci preoccupiamo se l'utilizzo del Sardex va oltre il 15-20% del fatturato complessivo di un'azienda», spiegano.

In via Roma 72, a Serramanna, si respira un'aria nuova: si lavora in qualcosa in cui si crede. «Le nostre competenze, l'unica cosa che non manca in Sardegna, sono a disposizione del territorio». Ecco perché vivere in un centro di 10 mila abitanti, per chi parla con leggerezza di brokeraggio e teorie monetarie, non è un sacrificio. «Diciamo che spostarci anche solo a Cagliari non ci interessa». Il futuro è qui.

IL MODELLO

Un business esportato anche in Sicilia

Il successo di Sardex non è solo economico. I numeri dicono che l'azienda è in crescita, ma quello che più conta è il modello, pronto ad essere esportato. «Abbiamo studiato il sistema della svizzera Wir», racconta Carlo Mancosu, «un'iniziativa nata nel 1934 e che va ancora avanti, mettendo insieme circa 60 mila piccole e medie imprese». I soci di Sardex oggi viaggiano molto per presentare la loro idea: il municipio di Nantes, il cui ex sindaco, Jean-Marc Ayrault, oggi siede sulla poltrona di primo ministro in Francia, vuole costituire una rete di aziende a livello municipale e i soci dell'azienda di Serramanna faranno da consulenti per portare avanti l'iniziativa. Altre proposte sono allo studio anche in Piemonte ed Emilia Romagna, grazie alla collaborazione con alcuni docenti della Bocconi, Massimo Amato e Luca Fantocci.

In Sicilia sta partendo un nuovo circuito, sullo stesso modello Sardex, con un centinaio di imprese. «La nostra idea è quella di creare joint venture con imprenditori locali, perché noi non conosciamo il mercato di quell'area, quindi ci dobbiamo affidare a loro. Ma il sistema è lo stesso che adottiamo noi», raccontano i soci di Sardex. E ora le proposte di collaborazione fioccano: le ultime arrivano da Colombia e Olanda. Dunque, se son rose fioriranno. (g. d.)

LE NUOVE FRONTIERE del FOTOVOLTAICO

Tutti i vantaggi del 5° Conto Energia

In collaborazione con le migliori aziende del settore ti offriamo soluzioni personalizzate con il massimo del risparmio, della qualità, della professionalità.

Fotovoltaico Moduli Europei

3kWp	6.500 €
4kWp	8.500 €
5kWp	9.600 €
6kWp	11.500 €
I.V.A. inclusa	

Fotovoltaico Integrato
Fotovoltaico Concentrazione

Servizi di: Progettazione
Fornitura e Installazione
| Pratiche Comunali e
Paesaggistiche | Enel |
GSE | Assicurazione All Risk
| Pratiche Nuovo Bando
Regionale

PROMOZIONE VALIDA PER CHI ACQUISTA ENTRO IL MESE DI OTTOBRE

SARDEGNA
preventivi

OTTIENI GRATUITAMENTE
SOPRALLUOGHI E PREVENTIVI GRATUITI
CHIAMA

070 8607316 - 388 4221559

