



# Economia **Un team per il mutuo affare**

Una trentina di imprenditori locali riuniti nel Business Network International del Verbano  
Lo scopo? Procurarsi reciprocamente lavoro – In sei mesi generate attività per 1,3 milioni

## BARBARA GIANETTI LORENZETTI

■ Se siete dormiglioni, smettete subito di leggere. Per entrare a far parte di Business Network International (BNI) bisogna essere molto mattinieri. Oltre che affidabili, altruisti, creativi e costanti. Ma, alla lunga, i risultati si vedono. Ne sanno qualcosa la trentina di imprenditori locali che fanno parte del capitolo locarnese (denominato Verbano) dell'organizzazione. Negli ultimi sei mesi, infatti, il loro impegno ha generato un giro d'affari di 1,3 milioni di franchi. Un risultato non da poco in una regione che, secondo gli ultimi studi, starebbe andando al rallentatore, economicamente parlando. La formula del team di mutuo sostegno, insomma, parrebbe avere non poco successo, come confermano – entusiasti – al Corriere del Ticino la direttrice del capitolo Verbano, **Luisella Marian**, e il coordinatore media **Massimo Pedrazzini**. «Sì – dicono –, far parte di BNI può costare fatica, ma ne vale veramente la pena. Prima di tutto dal punto di vista economico. Ma, in fondo, anche da quello umano». La formula dell'organizzazione è nata negli Stati Uniti a metà degli anni Ottanta e si è poi diffusa a macchia d'olio nel mondo intero. In Ticino esistono oggi cinque capitoli. Al gruppo locarnese si aggiungono quelli di Bellinzona, Mendrisio e i due di Lugano. «Dove – spiegano i nostri interlocutori – il primo team ha avuto talmente successo che ne è nato un secondo». In riva al Ceresio il volume di affari generato ogni anno si aggira mediamente sugli otto milioni di franchi. Intanto è in gestazione anche la nascita di un nuovo capitolo in Riviera.

«Il principio – proseguono Marian e Pe-

drazzini – è relativamente semplice. Di un team fanno parte una serie di imprenditori e aziende locali (il numero ideale si aggira fra i venti e i cinquanta), a condizione che nessuno di loro sia attivo nello stesso settore». Eccezioni sono comunque possibili, ma i due rappresentanti dell'identica professione devono trovare il modo per non essere in concorrenza fra loro. E questo con il benessere del comitato direttivo.

Le riunioni del capitolo si svolgono settimanalmente (nel Locarnese ogni giovedì, ad Ascona) e, come si diceva all'inizio, decisamente di buon mattino. «Si comincia alle 6.30 con la colazione e qualche chiacchiera informale». Poi alle 7 inizia la parte, diciamo così, ufficiale, che si avvia con un saluto e una parte informativa, dedicati in particolare agli ospiti (ad ogni incontro, infatti, possono presenziare persone nuove, per lo più su invito, eventualmente interessate a diventare membri effettivi). Successivamente si elencano gli obiettivi raggiunti, sia per numero di membri sia per cifra d'affari conseguita. Poi ogni membro ha la possibilità di presentare la propria attività in 45 secondi (ogni settimana si è chiamati a spiegare chi si è, cosa si fa e cosa si cerca, sempre in modo diverso). La parola passa quindi agli ospiti, per un minuto ciascuno. Infine, a turno, un membro ha diritto ad una presentazione più articolata di 10 minuti. Le riunioni, elemento fondamentale, servono anche per scambiarsi contatti, denominati referenze. In tale ambito BNI dimostra grande organizzazione. Ogni membro ha infatti a disposizione biglietti prestampati e divisibili in tre copie. Qui si inseriscono i dati

del possibile interessato ad un affare o ad un lavoro e vi è addirittura la possibilità di indicare se l'opzione appare «tiepida» o «bollente», a dipendenza della probabilità di riuscita. «Per fare un esempio concreto – spiega Pedrazzini – se un amico mi dice casualmente che dovrebbe far eseguire alcuni lavori in giardino, io posso proporgli il nome del giardiniere che fa parte del capitolo cui appartengo. In quel caso compilo il promemoria e, alla riunione seguente, lo consegno al membro interessato. Una copia la tengo io e l'altra viene messa in archivio». Nell'archivio del capitolo finiscono anche i biglietti di ringraziamento per lavori eseguiti o affari andati in porto, anch'essi scambiati fra i membri e prestampati. «Ogni settimana – aggiungono i nostri interlocutori – arriviamo ad una cifra di uscita che varia fra i 40 e i 50 mila franchi».

Fin qui tutto chiaro, ma l'attività di BNI potrebbe anche suscitare qualche critica e il sospetto di concorrenza sleale. «Vero – concludono Marian e Pedrazzini –. Del resto il nostro scopo dichiarato è quello di fare affari. Ma per riuscirci ci vuole parecchio impegno. A partire da quello della quota annuale di 1.560 franchi. Poi bisogna tener conto dell'impegno settimanale (la frequenza garantita deve essere del 95 per cento, ndr.) e anche del fatto che non si può pensare di raccogliere solamente, ma bisogna dimostrare i propri sforzi per sostenere gli altri membri. Insomma, il tornaconto c'è, ma anche lo sforzo non è per nulla indifferente».



**DO UT DES** Ad ogni riunione i membri del capitolo si scambiano una serie di referenze, procurandosi – in pratica – lavoro e nuovi affari. (Foto Pedrazzini)