

iNazionale

Quotidiano d'informazione nazionale online

Natale, crescono i regali aziendali fatti con il baratto: +15% gli scambi con la piattaforma di iBarter



Il baratto moderno porta tanti regali sotto l'albero. Nel periodo di Natale sono incrementati del 15% gli scambi sul portale iBarter, il primo circuito multilaterale per lo scambio online. Complici anche le numerose offerte che le aziende hanno proposto, «lo scambio di merci e servizi tra le imprese e professionisti ha trovato nuova linfa; questo significa per le aziende nuovi fornitori e nuovi clienti», spiega Marco Gschwentner responsabile strategie di sviluppo iBarter.

La parte del leone è stata fatta dal settore enogastronomico: territorialità e qualità le specifiche più richieste. Come nel caso dell'azienda vinicola **Cà Neuva di Dogliani** (Cuneo), piccola realtà familiare che ha festeggiato da poco i 90 anni e che da una decina di mesi ha voluto scommettere sul baratto moderno come forma di marketing. «La presenza su iBarter ci ha permesso di farci conoscere anche al di là dei confini piemontesi. E l'attività è andata crescendo arrivando a livelli interessanti nell'ultimo periodo permettendoci di acquisire la fornitura a due ristoranti e raggiungendo nuovi clienti che hanno pensato al vino come regalo aziendale», premette Silvia Abbona che con il marito Sergio gestisce l'azienda. Punto di forza di un vino è il territorio dove viene prodotto e chi lo produce. «I nostri tre Dogliani hanno riscosso un notevole successo. Buona la risposta anche per Arneis, Nebbiolo, Barbera e anche per l'ultimo nato Excelso un Langhe rosso che abbiamo creato per i nostri primi 90 anni. Inoltre, ci piace parlare con i clienti e presentare la nostra realtà: organizziamo degustazioni e visite guidate anche per aziende puntando a creare una rete di accoglienza». Con iBarter il vino è stato scambiato con forniture e prossimamente entreranno nel circuito anche alcuni lavori che saranno fatti sull'azienda.

Più recente la presenza di **Agripiemonte** su iBarter: l'azienda di Carmagnola (Torino), che oltre alle rinomate carni propone anche specialità locali come il salame di Giora e i peperoni, ha registrato un particolare apprezzamento per i propri cesti natalizi. «Siamo entrati in contatto con realtà che non avremmo probabilmente mai raggiunto con i nostri punti vendita di Carmagnola e di Torino», spiega Bartolomeo Cravero socio responsabile dell'azienda. Dal Piemonte, è arrivata a coprire il nord Italia facendo anche qualche puntata persino in Campania. «L'acquisto di un macchinario per la nostra attività è stato compensato con la vendita dei nostri prodotti che a Natale hanno riscosso un buon successo».

Oltre all'enogastronomico, il periodo di Natale ha acceso i riflettori sul comparto preziosi e articoli da regalo. «Abbiamo trovato con iBarter clienti di Roma», ricorda Fausto Fontana socio de **Lo Scrigno** di Rogno (Bergamo) presente sul circuito di scambio da tre anni. «I crediti che abbiamo maturato sono stati investiti in materiali per la nostra nuova sede e per partecipare ad alcune fiere di settore. Le opportunità sono molte, basta solo coglierle».

Infatti il baratto moderno moltiplica gli effetti positivi. «Con iBarter si entra a far parte di una rete dove trovare e farsi trovare da nuovi clienti e nuovi fornitori», ricorda Massimo Cirio area marketing iBarter. Come funziona il circuito? «Gli scambi non sono contestuali ma vengono effettuati attraverso un meccanismo di crediti acquisiti/ceduti utilizzando l'iBcredit, una moneta complementare che per semplicità è stata equiparata all'euro: 1 iBcredit = 1 euro. In questo modo è l'operatività sul circuito che alimenta lo stesso circuito, offrendo sempre nuove possibilità alle aziende iscritte».

iBarter – prima piattaforma italiana per il baratto multilaterale online, iBarter nasce dall'intuizione di un gruppo di manager e professionisti nel 2010 per diventare operativa l'anno successivo. Il portale promuove lo scambio di beni e servizi per imprese e privati attraverso la moneta complementare dell'iBcredits sopperendo la richiesta di liquidità delle aziende e creando una rete di interscambio che favorisce l'acquisizione di nuovi clienti e l'aumento del fatturato.