

CLIENTE: AMICA CARD
 TESTATA: Corriere della Sera
 DATA COPERTINA: 12 Aprile 2013

Il lavoro che **cambia**


di **Massimo Sideri**



Gionatan e le virtù inattese del calcetto

Dai call center senza futuro a una start up il cui futuro (per definizione) è incerto ma almeno pieno di speranze e vitalità. Non è uno spot del ministero per la startupper generation. È la storia di Gionatan Ciminiera. Un percorso iniziato su un campo da calcetto. «Dopo anni passati a lavorare in un call center a vendere riviste di settore ho deciso di avventurarmi in un progetto in cui credo molto. Ho avuto la fortuna di conoscere sui campi di calcetto David Camattini, un ingegnere informatico esperto di reti e di network virtuali. Insieme abbiamo sviluppato un circuito di convenzioni sulla falsa riga di alcuni modelli esteri come le carte Reward in Francia e la Taste Card inglese». Nasce così Amica Card nel 2011. In Italia esistono molte altre tessere sconti. E Gionatan e David hanno iniziato da quello che dovrebbe essere insegnato a ogni startupper: analisi capillare del settore. Nomi, cognomi, pro e contro. «Alcuni esempi che si possono avvicinare

sono dati da Igs Card e Jeco Card. A livello locale: Diamond Card (solo Sicilia e Genova), Slim Card (Bari), Pink Card (Milano), Impresa Lombarda, Lesotica Card. Ma in poco tempo siamo riusciti a raccogliere oltre 50.000 aziende. Il circuito lo abbiamo chiamato Azienda Amica, un nome semplice e vicino alla quotidianità della gente». Tra i partner ci sono aziende come L'Erbolario, Salmoiraghi&Viganò, Lotto, Robe di Kappa. Insomma, il lavoro non circola e questo è un fatto. Ma addirittura in questo caso è rimbalzato su un campo da calcetto. Ps: certo, bisognava essere bravi per prenderlo al volo.

 @massimosideri

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA TUA STORIA Racconta la tua esperienza nel mondo del lavoro all'indirizzo msideri@corriere.it