

## H2biz, l'HUB delle imprese

Pubblicato da [Redazione](#) il 2 dicembre 2011 in in [PRIMO PIANO](#), [MONDO IMPRESA](#)



di  **Davide PASSONI**

Mai sentito parlare di **aggregatori d'impresa**? Sono senza dubbio una rarità in Italia, ma c'è una società che in pochi anni ha saputo sviluppare questo business in modo efficace e ora conta 25mila iscritti al proprio network. Parliamo di [H2biz](#), il cui presidente, **Luigi De Falco**, ci ha rilasciato questa intervista.

### Come nasce l'idea di [H2biz](#)?

H2biz nasce dalla constatazione che il 95% del tessuto produttivo italiano è costituito da piccole e medie imprese che non fanno sistema tra di loro. Il nostro ruolo è quello di aggregare imprese e professionisti e metterli in condizione di fare business. H2biz più che un social business network in senso stretto è un HUB, un centro di movimentazione di prodotti e servizi.

### Possiamo definirvi la risposta italiana a LinkedIn?

Direi di no, sia per dimensioni che per obiettivi. Il focus di LinkedIn è sulla generazione di contatti e sul recruiting, mentre il nostro è sulla generazione di fatturato per i nostri iscritti. Non è un caso che tutti i nostri servizi tendono a trasformare un contatto in un cliente. Per questo motivo siamo l'unico network che ha una piattaforma di Info-Commerce per la promozione di prodotti e servizi e gli unici che gestiscono operazioni di cambio merci e gruppi d'acquisto tra imprese.

### Quali segreti ci sono ancora da rubare a LinkedIn, secondo lei?

Forse solo la capacità di fare massa critica. LinkedIn ha 1 milione di iscritti in Italia, noi 25mila, anche se la metà dei

nostri iscritti è premium (pagante). Per il resto non invidio nulla a LinkedIn, è un ottimo network, ma fa un mestiere diverso dal nostro



### **Qual è l'utente tipo di [H2biz](#)?**

Il nostro utente tipo è un piccolo imprenditore con una media di 7 dipendenti e una classe di fatturato tra i 500mila e i 2 milioni di euro. Questo target rappresenta il 70% degli iscritti. Il restante 30% è costituito da professionisti o grandi gruppi imprenditoriali, anche quotati in Borsa.

### **Quali sono i vostri piani di sviluppo?**

Abbiamo aperto due sedi all'estero, una in Francia e una in Montenegro. Riteniamo l'Europa il nostro mercato strategico. Puntiamo a diventare l'HUB virtuale di riferimento del Mediterraneo. In Italia siamo leader, ma il vero mercato è l'Europa, soprattutto quella mediterranea che presenta dei tassi potenziali di sviluppo molto interessanti.

### **Come vive, da imprenditore, questo momento difficile per il Paese e l'Europa?**

Più che una crisi mi sembra una recessione strisciante che ormai dura da 3 anni. La maggior parte delle imprese è al limite della capacità operativa, le banche hanno chiuso tutti i rubinetti e il sistema Paese sembra paralizzato dalla paura. Sembra un quadro da fine del mondo, ma per noi italiani è quasi ordinaria amministrazione. Come H2biz non sentiamo molto la crisi perché paradossalmente è proprio in momenti come questi che le imprese investono di più in canali innovativi come il nostro. Mi accorgo della difficoltà che ci circonda a causa dell'allungamento dei tempi di pagamento di alcuni nostri grandi clienti e da alcune scelte tattiche di altri clienti che, per esempio, puntano maggiormente su servizi che possono generare liquidità a breve invece di guardare a lungo termine. Ma questa è una naturale conseguenza dell'attuale fase economica.

### **Pensa che l'Italia ce la farà?**

Detesto la retorica, ma mi sento di dire che l'Italia non ha alternative, deve farcela per forza. Ci sono alcune energie positive nel Paese che, forse, il nuovo quadro politico sarà in grado di valorizzare. Su queste bisogna puntare perché l'attuale classe dirigente, così come l'abbiamo conosciuta negli ultimi 20 anni, ha evidentemente fallito. Non mi illudo, non sarà facile né indolore, ma l'Italia ha tirato fuori il meglio di sé proprio nei momenti difficili. Incrociamo le dita.