



UN CANALE ONLINE DI INCONTRO TRA IMPRENDITORI, AZIENDE E PROFESSIONISTI

## H2biz, l'Hub italiano dell'e-business

*Servizi alle imprese e alla produzione industriale l'obiettivo primario del portale, che si presenta anche come vetrina per dare visibilità a professionisti e imprenditori e strumento per favorire le relazioni commerciali*

**H**2biz è il primo Business Hub italiano, un canale di incontro strategico dove si creano relazioni commerciali e si sviluppano affari tra imprenditori, aziende, professionisti e istituzioni. I contenuti del portale sono visibili a tutti, anche ai non registrati. Ospita clienti free, premium e coloro che sottoscrivono servizi di marketing a valore aggiunto.

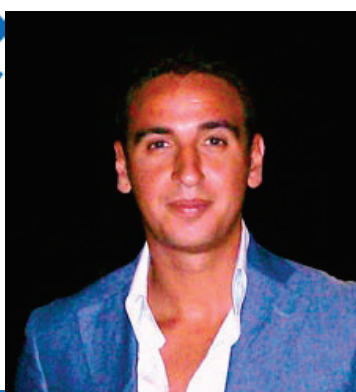
“Siamo un network non social - dice Luigi De Falco, fondatore e presidente di H2 Biz - non puntiamo al contatto, ma a generare profitto e ad aumentare il fatturato dei singoli clienti”. I clienti premium rappresentano il core business dell'Hub e sono 1600. Uno degli obiettivi del canale è quello di offrire, ai

clienti, la massima visibilità. Una 'vetrina' dove potranno esporre competenze, servizi, richieste, opportunità di business, notizie, documenti, in modo da creare uno scambio di informazioni utili per possibili collaborazioni tra gli iscritti. “Ma non solo visibilità -

aggiunge De Falco - con l'area 'focus' puntiamo a dare un approfondimento sul percorso imprenditoriale dei clienti che poi sono tutti self made man”. Tra i clienti di H2biz figurano, oltre agli imprenditori, 150 professionisti, tra commercialisti e avvocati, che hanno una vetrina per pubblicizzare le loro competenze e capacità. “Le attività presenti sul nostro Hub - dice De Falco - riguardano i settori dei servizi alle imprese e quelli della produzione industriale. Un'altra area è quella dei Gruppi d'acquisto”. Si tratta di gruppi di imprese che si uniscono per acquistare prodotti o servizi. Per l'acquirente l'obiettivo è risparmiare, per il venditore invece è generare volumi sul prodotto o sul servizio 'standardizzato’. “Per questa relazione commerciale - aggiunge De Falco - mettiamo a disposizione la nostra piattaforma, la capacità di generare il contatto, la logistica e aiutiamo l'imprenditore nella definizione dell'offerta. Il prezzo del bene o del servizio decresce con il numero degli acquirenti. C'è un timing che scandisce l'operazione, alla fine del quale ci sarà un gruppo di acquirenti al quale corrisponderà un prezzo”. Dal 20 maggio, H2biz presenterà delle novità di rilievo. “Inseriremo nuove categorie come i manager e gli agenti - dice ancora De Falco - e gruppi o community che agiranno in piena autonomia e potranno inviare e-mail. Inoltre è stata prevista una newsletter dedicata agli eventi che è stata sollecitata dagli operatori di marketing e comunicazione presenti nel nostro canale”. (di Nuccio Barletta)



LUIGI DE FALCO



## Assinform, ripresa degli investimenti in Information Technology

Torna l'innovazione nei budget delle aziende. Oltre la metà delle medie imprese italiane sta programmando nuovi investimenti in Information Technology. Lo afferma Assinform, anticipando in una nota alcuni risultati dell'indagine congiunturale relativa al primo trimestre di quest'anno, il cui dettaglio verrà illustrato il 24 maggio a Milano in occasione del convegno di presentazione del Rapporto Assinform 2010. L'indagine effettuata presso un campione rappresentativo di imprese associate, che vengono interpellate sull'andamento dei budget delle imprese clienti (dal manifatturiero ai servizi), evidenzia come, a fine marzo, oltre il 55% dei budget comprenda impegni di investimento nello sviluppo di nuovi progetti informatici. “Rispetto al 2009, quando registravamo budget IT in peggioramento per oltre il 70% delle aziende clienti, tanto da far chiudere a fine anno i conti al nostro settore con un pesante -8,1%, ci troviamo

in una prospettiva completamente ribaltata - ha commentato il presidente di Assinform Paolo Angelucci (nella foto) -. Dall'indagine emerge chiaramente la volontà da parte di molte imprese italiane di riprendere a investire in IT. Si tratta di un segnale estremamente positivo per l'economia italiana, che rafforza l'attuale fase di ripresa indicata dalle rilevazioni sulla crescita del Pil nel 1° trimestre di quest'anno. Ora per consolidare il trend in salita è fondamentale intervenire con iniziative di natura finanziaria e di politica industriale a sostegno dei progetti di innovazione delle imprese”. Va in questo senso il recente accordo sottoscritto da Assinform con Intesa Sanpaolo e Mediocredito Italiano, che mette a disposizione delle imprese industriali e di servizi che vogliono adottare soluzioni informatiche innovative un plafond di 1 miliardo di euro.

