

LUIGI DE FALCO, IL “BANCHIERE DEL SISTEMA” | Zeroventiquattro.it

Tu sei qui: [Home](#) / [web 2.0](#) / LUIGI DE FALCO, IL “BANCHIERE DEL SISTEMA”



Napoletano, classe 1976, un passato da broker e pilota da corsa e un futuro da “banchiere” dei network. E’ l’identikit di Luigi De Falco, patron di H2biz, uno dei maggiori business network italiani, che da imprenditore spericolato si sta trasformando in una specie “eminenza grigia” del settore. Attraverso il suo H2biz passano, infatti, la maggior parte delle cosiddette operazioni di info-commerce nel segmento business. All’inizio la sua sembrava la solita impresa spericolata del web, ma piano piano la sua creatura si è trasformata in un hub indispensabile per fare business in rete. Non solo, la specificità del posizionamento di H2biz (un premium network che punta a generare fatturato attraverso piattaforme e applicazioni dedicate) ha fatto di Luigi De Falco un referente indispensabile per tutte le operazioni business to business on-line che altrimenti non troverebbero spazio in altre piattaforme concentrate solo sullo sviluppo dei contatti. E lui lo sa e ne approfitta. Ha da poco rilevato due micro operatori di nicchia strumentali alla crescita di H2biz. Quello che lascia esterrefatti è la

straordinaria capacità di marketing tentacolare di Luigi De Falco, che sembra essere in grado di operare da qualsiasi posizione ed in qualsiasi situazione. Lo trovi dovunque, su Facebook, su Twitter, su LinkedIn e, ovviamente su H2biz, ma sempre in “forme diverse”, come se avesse il dono dell’ubiquità e come se riuscisse a gestire contemporaneamente mille operazioni con obiettivi differenti. Non è un caso, infatti, che H2biz sia cresciuta negli ultimi mesi con tassi a tre zeri, triplicando il numero degli iscritti. Molto lo si deve proprio alle capacità di “incursione” di Luigi De Falco in qualsiasi cosa abbia anche solo odore di business. Questo giovanotto, che tutto sembra tranne uno di quei nerds americani che hanno fondato start-up di successo, ha assunto un ruolo determinante nel successo o meno di molte aziende. Quella capacità di networking multi-canale gli consente di premiare o distruggere qualsiasi brand che abbia anche solo incidentalmente a che fare con H2biz. Per questo motivo, qualche operatore del settore, che ha richiesto l’anonimato, lo ha definito “il banchiere del sistema”. Se lui decide di puntare su un cavallo, è molto probabile che quel cavallo vinca la corsa. Se lui ritiene quel cavallo un brocco, quasi sicuramente non parteciperà neanche alla gara. Per questo motivo, molti imprenditori hanno deciso di “tenerselo buono” perdonandogli anche qualche intemperanza caratteriale congenita al personaggio, assolutamente fuori da ogni schema.

di Michele Maggio