



# il Giornale

ANNO XXXII / NUMERO 277 / 1 EURO\* A COPIA / MARTEDÌ 22 NOVEMBRE 2005 www.ilgiornale.it

PROPOSTA CONFAPI

## Un distretto elettronico per le piccole aziende

Due su tre lavorano con internet, più o meno la stessa percentuale ha una rete Adsl. Le PMI italiane dei giovani imprenditori sono pronte alla sfida del networking, cioè del lavoro con la Rete, anche se rimane ancora della strada da compiere per creare le condizioni ideali per la diffusione di questa modalità di gestione degli acquisti e delle vendite.

A delineare la situazione, ci ha pensato una indagine condotta dai Giovani Imprenditori Confapi su un campione nazionale rappresentativo dei suoi associati. «Abbiamo rilevato - spiega a questo proposito Fabrizio Cellino, presidente del Gruppo Giovani Imprenditori di API Torino che ha contribuito alla realizzazione dell'indagine - una consistente predisposizione delle nostre PMI a rivolgersi al mercato attraverso lo strumento della Rete». La ricerca è nata nell'ambito del Progetto «E-District», lanciato dai Giovani Imprenditori Confapi lo scorso giugno, e ne rappresenta la premessa conoscitiva per il futuro sviluppo concreto. Il Progetto ha l'obiettivo di creare un collegamento, che oggi manca, fra le imprese di piccole dimensioni e i grandi sistemi di tecnologia dell'informazione, attraverso la costituzione di un «Distretto elettronico». Il primo obiettivo è la definizione di una piattaforma connettiva, sviluppata per le PMI, che permetta alle aziende di condividere gli acquisti cosiddetti non strategici garantendo evidenti risparmi sia di tempo che di denaro. «In base ai primi dati - spiega infatti Cellino - una piccola impresa che utilizzerà tutti i servizi del Distretto elettronico potrà, in comparazione con la situazione di oggi, risparmiare dal 10 al 20% dei costi».

Oggi il 60% delle aziende dispone di almeno una ADSL e il 20% di una linea ISDN. Il 60,5% fa uso di internet per le attività commerciali (frequentemente il 40,8%). Ancora sbilanciata, invece, è la situazione fra l'utilizzo di internet per acquisti e quello per le vendite dei propri prodotti: il 45,7% delle imprese si serve del web solamente per acquistare prodotti, il 6,5% usa la Rete anche per vendere. Le ragioni dell'uso del web addotte dalle aziende sono sostanzialmente tre: il risparmio di risorse finanziarie, di tempo e le richieste stesse del mercato.

*Consentirebbe di abbattere i costi dei servizi in rete fino al 20 per cento. Indagine tra i giovani imprenditori: due su tre usano internet*

VETIS

## I grandi dell'auto incontrano i fornitori torinesi

Sono 157 i fornitori piemontesi, di cui 139 torinesi, in vetrina alla sesta edizione di Vetis, manifestazione internazionale della filiera automotive che si è inaugurata ieri. Nel complesso sono 900 gli appuntamenti programmati tra 81 buyer (in rappresentanza di 46 marchi) - provenienti da 15 Paesi: Brasile, Canada, Cina, Giappone, India, Iran, Russia, Turchia e Paesi comunitari - e 221 fornitori italiani. Ieri sono cominciati i colloqui bilaterali ed i convegni della manifestazione, promossa da Camera di commercio di Torino, e coordinata dal Centro Estero Camere Commercio Piemontesi d'intesa con l'Ufficio ICE di Torino, e che durerà fino a domani. In fase organizzativa i supplier più richiesti (con oltre 10 appuntamenti) sono stati: Sata Spa (Torino), GM Sinter Group srl (Valperga, Torino), Dal Cason Spa (San Benigno Canavese, Torino), Caroni Spa (Cuneo). Altri 12 supplier si sono aggiunti ai 221 iscritti e sono in lista d'attesa: i loro profili saranno sottoposti ai buyer durante Vetis. I marchi presenti con il numero più folto di purchasing manager (responsabili acquisti) sono: Iveco (13), Volkswagen (4) e dal Giappone, Hitachi (4). I buyer che hanno richiesto il maggior numero di appuntamenti, (fino a 32), sono stati: GM Power Train Europe (Germania), Tata Motors (India), Magna Stayer Fahrzeugtechnik (Austria), Shengyang Jinbei Vehicle Manufacturing Co. (Cina). Un caso a sé quello di Volkswagen che presenta le proprie strategie di acquisto e incontra 38 imprese.