

VareseNews

La Business community di Confindustria ora compra e vende on line

Pubblicato: Giovedì 19 Giugno 2008

 Di virtuale c'è solo lo strumento on line. Per il resto tutto è reale, da toccare con mano. Compresi i risparmi che durante una fase sperimentale di tre mesi sono stati pari a una media di 25 mila euro per azienda, su un totale di negoziazioni che ha raggiunto un volume di 10,2 milioni di euro. È da qui che ha mosso i suoi primi passi la **Business Community Confindustria, uno spazio sul web creato**, con la collaborazione di Bravo Solution, **per acquistare beni e servizi**. Uno strumento a disposizione delle 123 mila imprese associate al sistema confindustriale. Tra queste anche quelle aderenti all'Unione Industriali della Provincia di Varese alle quali è stata **presentata l'iniziativa** durante un incontro che si è tenuto nella sede di **Gallarate**.

Dalla sperimentazione si è già passati all'attività a pieno regime. Per constatarlo basta che le imprese si registrino al sito www.bcc-bs.it. Inserendo la **partita Iva** si accederà alla **propria scheda già precompilata** grazie alla capacità del sistema di riconoscere l'associato. Da qui, il passo successivo, indispensabile: quello di profilarsi come venditore e come acquirente. Una comunità che si fa mercato con un click. Da una parte i fornitori, dall'altra i clienti. Con vantaggi per entrambi. Prima di tutto quello, per le piccole e medie imprese, di poter usufruire di una piattaforma tecnologica finora ad appannaggio dei soli grandi gruppi industriali.

"Ad oggi – ha spiegato **Giuseppe Volpe** del **Consorzio Rete Industria** di Confindustria – abbiamo raggiunto un totale di 1.000 registrazioni, 180 delle quali hanno riguardato imprese non associate". Una prova questa che lo strumento può creare opportunità anche oltre i confini confindustriali. "D'altronde – ha continuato Volpe – è previsto che piattaforme di e-procurement come quelle della nostra Business Community raggiungeranno nei prossimi anni in Europa un volume d'affari di 100 miliardi di euro, 15 dei quali solo in Italia". In pratica tre volte i livelli attuali, "fermi a 5 miliardi per 300 imprese coinvolte". **Per quanto riguarda, invece, la sola provincia di Varese, le aziende che si sono profilate sulla Business Community sono state, fino a questo momento, 35.**

Questi i dati e le informazioni generali ai quali sono seguiti i dettagli tecnici presentati da **Marco Chantre** e **Alessandro De Maio**, di Bravo Solution, seconda società al mondo di e-procurement e partner dell'operazione. La negoziazione on line, è stato spiegato alle imprese presenti in sala, viene attivata da un'impresa acquirente che predispone un capitolato di fornitura, sceglie i potenziali fornitori del servizio o del bene di cui ha bisogno e richiede a questi di avanzare delle proposte. Una negoziazione, quella su Internet, messa a disposizione dalla Business Community di Confindustria che offre più di un vantaggio, non solo economico: miglior rapporto tra la qualità e il prezzo, riduzione dei tempi negoziali, definizione di capitolati di fornitura completi (in grado di migliorare il rapporto con i rivenditori), ampliamento del mercato di fornitura.

Pur virtuale, il gioco del mercato è sempre lo stesso. C'è chi vende, e potrà accedere alla community gratuitamente per promuovere i propri beni o servizi. E c'è chi compra. Con, in questo caso, l'impegno di pagare il servizio di negoziazione messo a disposizione dalla Business Community Confindustria, i cui costi varieranno in base al valore della transazione.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it

