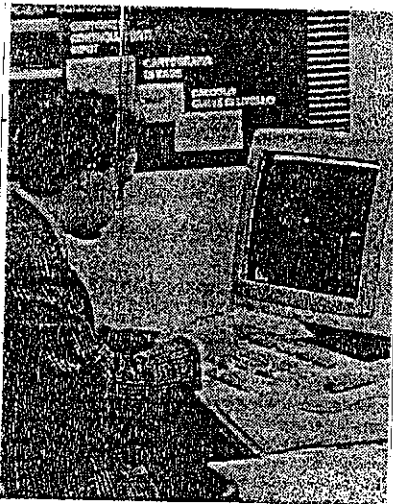


Internet, Nordest a handicap

Approccio pragmatico delle imprese al web

PADOVA. Dimenticate gli effetti speciali dello Smau. Mitexpo.com sarà anche cugina della più celebre fiera milanese ma si presenta in tutt'altro modo. A parte le dimensioni e la tipologia dell'offerta (nessuna concessione alle distrazioni: banditi i videogames, confinato in pochi monitor il fenomeno internet in senso più ampio), è lo stile sobrio ed essenziale a caratterizzare il Salone dell'informatica, delle telecomunicazioni e della rete Internet inaugurato ieri mattina nel padiglione 5 di Padova Fiere. Centocinquanta espositori in 12 mila metri quadrati: stands senza fronzoli e senza colori ad eccezione, manco a dirlo, di quello della E-Tree, la no-sleeping company di Treviso specializzata nella costruzione di siti, che della sua originalità ha fatto ormai un marchio. Una fiera dell'essenziale, che rispecchia il rapporto tra il mondo industriale del Nord Est e la rete delle reti. Spazio a ciò che serve ma per davvero. Tutto il resto, o quasi, è off-line.

Il realismo delle imprese. Al miracolo Internet non crede nessuno. E forse nessuno ci ha mai creduto, almeno da queste parti. Le aziende del Nord Est ha rivelato un rapporto dell'Osservatorio Tedis della Venice International University - sono sempre più presenti sul web, usano la posta elettronica, hanno un sito vetrina e vogliono migliorarlo, nella grafica e nei contenuti. La loro visione della rete è ispirata ad un sano pragmatismo, anche nell'e-commerce. «Se vendo tavoli lo faccio con flessibilità e quei tavoli che personalizzo per il mio cliente non posso metterli su un catalogo on-line», questo l'esempio citato da Stefano Micelli del Tedis



«Il business su Internet va ripensato» - ha detto Micelli - . Oggi per la piccola e media impresa la sfida è sull'integrazione dei processi. La rete, per com'è strutturata, non risponde alle esigenze del modello industriale del Nord Est. L'offerta tecnologica è costruita per grosse aziende mentre qui prevalgono quelle medie e piccole. Queste ultime acquisiscono tecnologia, si attrezzano per restare al passo coi tempi ma all'interno del sistema non riescono ad essere protagoniste». La soluzione? «Può arrivare dallo smembramento dei portali complessi - ha aggiunto Micelli - che non consentono l'ingresso alle Pmi. E poi soluzioni alternative, pacchetti preconfezionati su misura per le Pmi».

Lo sviluppo dei siti vetrina. Una nuova fase sta cominciando per le imprese venete che accettano la sfida di Internet. Negli ultimi due-tre anni la maggior parte di esse ha scelto un approdo facile alla rete, accettando l'offerta di portali o siti-contenitore oppure iscrivendosi ai più importanti motori di ricerca, anche quelli specializzati. Infoimprese.it, il portale delle Camere di Commercio, ha dato una visibilità a più di cinquemila aziende venete e ha pubblicato i links a più di 4.500 siti. Ma nella maggior parte dei casi questi ultimi sono solo pagine promozionali, senza alcuna utilità. Come un modulo di pubblicità sulle Pagine Gialle. Il Mitexpo, in questo senso, è un luogo d'incontro fra quelli che operano sul web e quelli che del web hanno bisogno per interagire col cliente e sfruttare le potenzialità della rete.

Non solo Internet. Siti ed e-commerce a parte, Mitexpo.com è anche una vetrina per le altre tecnologie al servizio delle imprese. La telefonia, in questo senso, ha uno spazio di primo piano con le compagnie che offrono accesso alla rete o anche «soltanto» reti aziendali di telefonia mobile. E poi le società che espongono i più moderni sistemi per la distribuzione intelligente e la gestione automatica delle chiamate, i sistemi di integrazione fra telefoni e computer, i sistemi di sicurezza anti virus e anti-intrusione. E poi ampio spazio al commercio elettronico per vincere la diffidenza di chi continua a considerarlo poco sicuro. E ai servizi bancari on-line, uno dei settori che continua a suscitare più interesse.