

## CONVEGNO

*Lavorare insieme  
conquistare mercati*

**BOLZANO.** Piccole e medie imprese a confronto con una grande multinazionale. L'occasione viene offerta oggi dal convegno "Lavorare insieme, conquistare mercati" che si terrà all'Eurac in cui Can Südtirol tira le somme dei suoi primi tre anni di attività. Innovazione e cooperazione sono le due parole d'ordine dell'appuntamento, come conferma in quest'intervista Giorgio Capellani, «sales manager» dell'Enterprise System Group di Hewlett-Packard Italiana, che sarà uno dei relatori al convegno bolzanino. Quarantacinque anni, Capellani è entrato in HP nel 1995 in qualità di «account manager» nel mercato Oil & Gas, ricoprendo diversi incarichi all'interno della Computer Sales Organization di HP, che lo hanno portato a stretto contatto con i partner, spesso proprio aziende di dimensioni contenute.

Si parla molto di cooperazione,



Giorgio Capellani della Hp

zione, di reti d'impresa: perché è così importante collaborare per le aziende? «Il vantaggio competitivo delle aziende passa sempre attraverso processi d'innovazione che portano ad un incremento del valore erogato al mercato e ad una riduzione dei prezzi dovuta all'ottimizzazione dei processi. Mettere assieme le proprie «best practices» è sicuramente un acceleratore di quest'evoluzione. L'altro elemento fondamentale è la condivisione delle spese di ricerca e sviluppo, spesso troppo onerose per realtà medio piccole».

Come si valuta, secondo

# «Ottimizzare i processi riduce i prezzi»

*Colosso dell'informatica si confronta con le piccole imprese che fanno rete*

OGGI ALL'EURAC

## Tre anni di attività del Can

**BOLZANO.** Can Südtirol (Cluster Alpine Network) tira le somme della propria attività a mille giorni dal suo avvio. E lo fa con convegno in programma quest'oggi a partire dalle ore 15 presso l'Accademia europea di Bolzano. Già nel titolo «Lavorare insieme, conquistare mercati» si riassume l'obiettivo dell'iniziativa dell'assessorato all'innovazione che, inserita in un programma europeo, promuove la collaborazione fra piccole e medie imprese. I numeri sono di quelli che si leggono con soddisfazione: 150 imprenditori riuniti in 30 progetti di cooperazione, 16 nuovi prodotti o linee di prodotto, 13 nuovi servizi, 7 costituzioni d'impresa, nuovi posti di lavoro, 156 nuovi incarichi e circa 2,4 milioni d'euro di giro d'affari in due anni. Una mostra illustrerà anche i frutti delle sinergie fra imprese nei 4 cluster altoatesini.

quali criteri, il successo di una collaborazione?

«Sicuramente dal valore erogato al mercato. La valutazione del valore ha molteplici aspetti; i risultati economici, la creazione di aziende eccellenti in cui è bello lavorare, il

successo in un ambiente competitivo globale, la capacità di «inventare».

Le piccole e medie imprese sono in grado di sopravvivere, e come, di fronte a grandi multinazionali come Hewlett-Packard?

«Uno dei punti cardine della strategia di Hewlett-Packard è l'«innovazione focalizzata», ovvero HP si concentra sugli assi fondamentali del proprio business (soddisfazione del cliente, innovazione tecnologica, eccellenza del servizio, competitività dei prezzi) e collabora con un vasto ecosistema di realtà locali ed internazionali per costruire la migliore «esperienza tecnologica» per i propri Clienti. Tali collaborazioni vanno dalla distribuzione alla rivendita dei prodotti HP, all'integrazione di prodotti software di terze parti nella nostra offerta, fino alla collaborazione progettuale in servizi tecnologici a valore aggiunto. Un punto di cui siamo molto orgogliosi è la capacità di lavorare facilmente con i nostri partner che costituiscono un immenso valore per la nostra azienda».

Can Südtirol è un'iniziativa dell'Ufficio all'innovazione, ricerca e sviluppo

dell'Assessorato che, negli ultimi tre anni, ha promosso la creazione di reti fra aziende locali operanti in diversi settori: come giudica esperienze come questa?

«Esperienze come queste sono sicuramente da incoraggiare e promuovere per garantire una fruttuosa circolazione di idee e condivisione di esperienze. Per un'azienda come HP il potersi avvicinare a queste realtà rappresenta una grande opportunità per meglio comprendere le dinamiche evolutive del mercato e per potersi confrontare con i tessuti imprenditoriali locali».

Quali sono le cause di questo successo? E cosa può imparare da esso una piccola impresa?

«Nel logo di HP, oltre alle iniziali dei fondatori, troviamo la parola «Invent». Questo sottolinea una nostra attitudine «genetica»: il voler sempre creare nuove opportunità».