

All'interno ItaliaOggi7



Pensioni: dal 2001 la partita si gioca in tre mosse  
Quesitario e Pagine Gialle

## Il call center dà voce al web

### Questa settimana

#### L'inchiesta pag. 9

- Le banche fanno e-commerce

#### Aziende 16

- I linguaggi new media di Kabel per fare business interattivo
- Globalmotors sfrutta più motori di ricerca
- Grey Interactive cresce grazie alle partnership
- Genialpoint.it serve il mondo dell'auto
- Fiat fa vendita indiretta utilizzando il web

#### Professioni 23

- Le regole per avvocati e commercialisti on-line

#### Le cifre 34

- L'economia Ue cresce con Internet

#### Computer & tlc 35

- Gprs e altre proposte tecnologiche per le pmi



Angelo Canali, general manager di Giary group

Foto di Alberto Zanni

CHIAMAMI

OK

Vendere in rete diventa facile se l'operatore guida i clienti

a pag. 13

**Business Tech**  
Una pubblicazione McGraw-Hill Itali@Oggi.it  
da pag. 45

Offro Lavoro **550**  
POSTI SPECIALIZZATI  
da pag. 57



## Gud Sciopping.

Da oggi gli spazi su AltaVista li vende AltaVista.

**alta vista:**  
conoscenza senza limiti  
www.altavista.it

# KABEL CON LINGUAGGI DA new media FA BUSINESS INTERATTIVO

DI ROBERTO FABEN

www.kabel.com

Un progetto di sviluppo del mercato della distribuzione di informazioni per l'e-commerce attraverso i media digitali si sta aprendo in Italia. È quello della Kabel new media, ditta fondata nel 1993 ad Amburgo da Peter Kabel, un fatturato di 80 milioni di euro, quotata al Nemax di Francoforte (il nuovo mercato della borsa tedesca), che opera nel settore full service per soluzioni di comunicazione e vendita interattiva attraverso l'utilizzo dell'ampio know-how nel settore dei nuovi media e del marketing informatico con quasi 1.000 dipendenti nelle sedi periferiche di Europa e Stati Uniti: Berlino, Monaco, Vienna, Stoccolma, Malmoe, Oslo, New York e Washington.

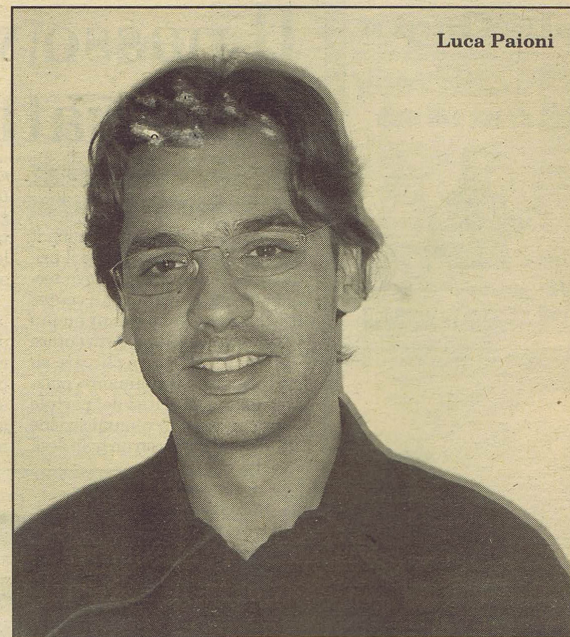
Nell'ambito del progetto di espansione della Kabel nei mercati dell'Europa meridionale, parte dalla Svizzera il piano di apertura della sede italiana, che sarà a Milano e porterà a occupare una quarantina di esperti del settore. Sarà Luca Paioni, 29 anni, laureato in economia e commercio all'università di San Gallo, esperto in consulenza strategica (esperienza come business consultant alla Systor sa di Zurigo e di project manager al gruppo Valora holding sa di Berna), il managing director della Kabel new media Italia. I campi principali di attività su cui si svilupperà il mercato italiano sono quelli classici della Kabel: creazione di

modelli innovativi di business, implementazione di soluzioni di it, sviluppo e aggiornamento di contenuti per un efficace customer relationship management. Dal momento che l'integrazione di competenze negli ambiti della strategia di mercato e della comunicazione (la realizzazione di piattaforme di it) rappresenta il principale fattore di successo per la costruzione di progetti di e-business complessi, le competenze della Kabel sono da pensarsi come in relazione di stretta sinergia tra di esse. In particolare anche sul mercato italiano la Kabel punterà dunque a integrare l'area di e-consumers, servizio che elabora soluzioni nel settore dell'e-retail, e-finance, e-insurance, supply-chain-management ed e-crm, ponendo in primo piano la creazione di strategie di mercato innovative, con l'area di e-dialog, soluzioni di marketing, branding e promotion su misura per Internet, sia sviluppando on-line brands autonomi, sia adattando il marketing di prodotti e servizi tradizionali alle esigenze dei nuovi mercati digitali, e con quella di e-solution, per testare piattaforme innovative e strumenti informatici efficaci e infine con l'area di e-services, realizzazione di progetti di e-business attraverso l'ottimizzazione di parametri time-to-market, qualità e costi.

«Kabel è posizionata su tutti i punti della catena del valore», spiega il manager del progetto Kabel Italia Luca Paioni, «ma so-

prattutto sulla parte della vendita. Ci occupiamo di e-procurement e di comunicazione, sia sulla rete interna dell'azienda sia sulle piattaforme di comunicazione attraverso i new media. Per esempio, uno dei progetti più recenti curati da Kabel è stato quello realizzato per il lancio della nuova Mini per la marca automobilistica Bmw. È stata per questo curata una originale strategia comunicativa che ha fatto confluire sul web altre manifestazioni pubblicitarie in tutti i media tradizionali. Una specie di piattaforma con la possibilità di interazione in una e-community di tutti gli interessati a questo nuovo modello di auto che ha consentito l'alta convergenza nella rete di potenziali acquirenti, a cui è corrisposta la cura di contatti reali per un lungo periodo attraverso un call center, contemporaneamente in sette paesi. Con questo sistema di e-community vengono raccolte informazioni di alto valore strategico che vengono distribuite non solo alla casa costruttrice, ma anche ai venditori intermedi: in questo caso di dealers, i concessionari. Uno dei punti deboli dell'e-commerce è il fatto che vengono ignorati gli intermediari: in questo modo si può evitare questo problema».

«L'e-procurement», continua Paioni, «si riferisce alla gestione degli acquisti di un'azienda attraverso mercati virtuali. Un altro settore di azione della Kabel è la realizzazione di portali verticali di informazione. Come quello realiz-



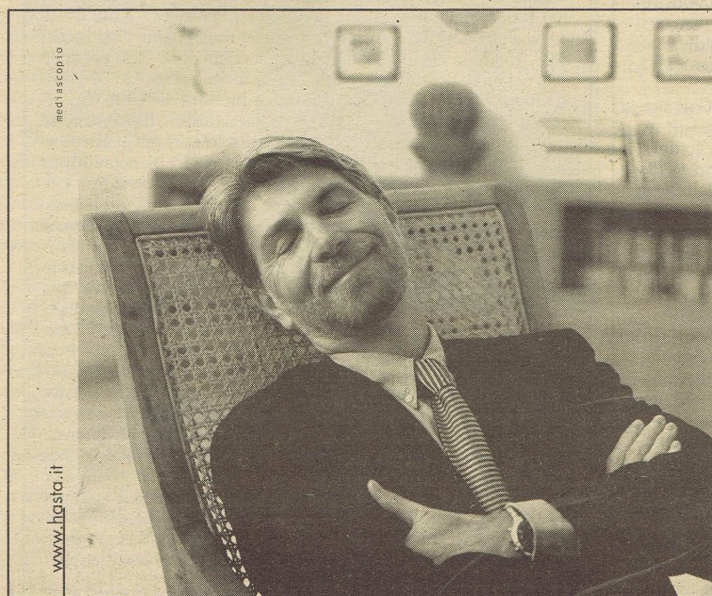
Luca Paioni

zato in Svizzera per la Berner mediengruppe. Giornali, magazine, tv e radio vengono convogliati in un portale, facendo così confluire e interagire informazioni multimediali, con la possibilità di personalizzazione della scelta delle informazioni.

Il progetto di sviluppo della Kabel new media nel mercato del Sud Europa prevede di coprire anche i settori assicurativi e bancario: l'utente può, da casa, ottenere informazioni generalizzate per la risoluzione del problema del momento, compilando appositi moduli in linea ed evitando così la trafila tradizionale: i sistemi gestionali dell'assicurazione offriranno una soluzione al caso in tempo pressoché reale. In sintesi la Kabel offre alle multinazionali, ma anche ad aziende più piccole, soluzioni di e-business molto rapide, perché uno dei punti di forza del gruppo è la capacità di reperire in tempi molto stretti esperti in grado di offrire le soluzioni più adatte alle esigenze di marketing delle imprese, che si chiama la gestione dei contenuti: il content management systems».

## I manager

Il management della Kabel new media group è composto dal fondatore della società, Peter Kabel, 38 anni, cattedra in creatività al politecnico di Amburgo, e da Christoph Stadel, 36 anni, nato a Bad Homburg, già amministratore delegato alla Wundermann Cato Johnson Francoforte. Il gruppo dirigente della Kabel new media Southern Europe è composto da Robert Hess, 37 anni, laurea ed esperienza a Ibm e Siemens, Udo Jung, 34 anni, laureato in discipline informatiche con esperienza, Markus Mayer, 38 anni, informatico e psicologo, Alexander Haldemann, 31 anni, laurea in scienze economiche, e Luca Paioni.



non disturbatelo:  
in questo momento sta vendendo  
la sua spider del '62

al miglior offerente.

hasta.it è il primo sito tutto italiano di aste on line. Un posto dove farai ottimi affari in tutta tranquillità, grazie anche alla possibilità di valutare venditori e compratori attraverso i giudizi espressi da altri utenti che già hanno concluso affari con loro. Su hasta.it troverai una sezione esclusivamente dedicata a te e la possibilità di creare links al tuo sito personale direttamente dal tuo annuncio di vendita, gestendo ogni singola proposta come se fosse il tuo sito di e-commerce personale. Potrai vendere e acquistare qualsiasi cosa scegliendo fra migliaia di proposte di privati ed aziende contenute all'interno di tantissime categorie; tutto in modo facile, personalizzato e sicuro.



hasta.it  
chi offre di più!

