

Le imprese italiane CONQUISTANO L'ORIENTE

Le aziende vogliono investire in Cina con garanzie di sicurezza e vantaggi economici. Ma per farlo serve una guida affidabile ed esperta. A parlare i professionisti di AL.EA. Consulting



Erminio Arquati

La Cina è vicina" è il titolo di un famoso film degli anni Sessanta. Una frase ad effetto che raccontava un sentimento politico allora molto diffuso. Quasi uno slogan che, anche se per ragioni differenti, resta ancora oggi di grandissima attualità. Ora più che mai, la Cina è sempre più vicina. Vicina all'Italia e alle sue imprese che, sempre più numerose, investono in Oriente per restare competitive sui mercati dell'Occidente, incrementare il proprio business o più semplicemente consolidarlo. Le prospettive che la Cina offre sono allettanti: monopoli qualificata, professionalità specializzate e tecnologie all'avanguardia a costi fino al 40% più bassi e con dei tempi di produzione ridotti del 50%. Ma i rischi in agguato sono molteplici, primo fra tutti resta il pericolo della copiatura dei prodotti. Per questo le aziende hanno bisogno di un partner italiano di fiducia, un consulente radicato sul territorio che sappia guidarli con sicurezza verso la realizzazione dei loro progetti. Questo è l'obiettivo di AL.EA. Consulting. Ne par-



Luca Accolli

liamo con uno dei due titolari, il dottor Luca Accolli.

Come nasce e qual è la mission di Alea Consulting?

«Io e il mio socio, il dottor Erminio Arquati, eravamo dirigenti presso la medesima azienda. Io operavo come Direttore Acquisti, mentre Erminio era Responsabile dell'ufficio in Cina, dove ha vissuto per tre anni. Poi abbiamo deciso di metterci in proprio e abbiamo fondato la AL.EA. Consulting. Ci occupiamo di quelle aziende medio grandi, con un fatturato che va dai dieci ai quaranta milioni di euro, che hanno l'intenzione di investire in Cina. Non ci occupiamo quindi di delocalizzazioni delle produzioni, ma operiamo in un'area strettamente tecnica. Valutiamo i progetti di investimento delle aziende, li testiamo e in caso di fattibilità diventiamo i loro partner in loco».

Quanti uffici avete in Cina?

«Due, che a fine 2008 si fonderanno in un unico ufficio nel cuore di Shanghai. Grazie alla no-

stra presenza sul territorio possiamo seguire i progetti dei clienti fin dallo start up iniziale. Trattiamo progetti importanti, anche per l'entità degli investimenti, come quello dell'illuminazione stradale. Procediamo così: se il cliente vuole realizzare un progetto, partiamo dal disegno in 3d e poi ragioniamo sul modo migliore per tradurlo in realtà, per realizzarlo. Valutiamo cioè la fattibilità del progetto e poi, una volta appurata, contattiamo i fornitori cinesi. Quindi ci occupiamo della campionatura, una fase di pre industrializzazione a cui farà poi seguito la fase di industrializzazione vera e propria».

La Cina è un paese che offre molte opportunità, ma per poterle cogliere in sicurezza il vostro ruolo è determinante.

«Il nostro intervento è duplice. Da un lato c'è la pura e semplice attività di consulenza. Dall'altro ci occupiamo dell'investimento nella sua interezza, nella sua globalità. In questo caso, il cliente italiano investe le sue risorse in Cina, ma dal punto di vista burocratico, per i pagamenti e le fatture, siamo noi a fare da tramite. Rappresentiamo perciò una garanzia di sicurezza non indifferente, e infatti la responsabilità che ci assumiamo è grande».

Capita, invece, che molte aziende vadano in Cina un po' alla cieca, vero?

«Correndo dei rischi enormi. Provi ad andare su un motore di ricerca e troverà circa due milioni di aziende cinesi pronte a collaborare con le nostre. Ma quante di queste sono reali? Sa quante volte ci è ca-



La nuova sede a Shanghai di AL.EA. Consulting

pitato di andare in un'azienda per poi scoprire che non esiste? Quando cerchiamo un fornitore noi facciamo uno screening accurato, visitiamo tutte le aziende del settore, valutiamo tutto».

Il basso costo della manodopera è la spinta principale agli investimenti?

«Sfatiamo un mito. Nel mondo ci sono almeno cinquanta paesi dove la manodopera costa meno. Però in questi paesi non ci sono le materie prime, non c'è cultura tecnica. In Cina, invece, ci sono professionalità specializzate, si fanno investimenti sulle materie prime. Si tratta di un paese in crescita vertiginosa, pensi che il tasso di crescita del P.I.L. è pari al 12% annuo. Inoltre, ciò che attira l'interesse dei nostri imprenditori è anche la velocità di produzione. In Italia per realizzare un progetto si impiegano mediamente sei

mesi, in Cina la metà».

Quali sono i timori più diffusi fra gli investitori italiani?

«Gli imprenditori italiani temono che i cinesi copino i loro progetti. In questo, la Piaggio ha fatto scuola. Dopo i grandissimi investimenti effettuati per preparare la produzione del Ciao, neanche un mese prima del lancio, in Cina è uscito un prodotto identico, con un nome ovviamente diverso. Ma qui entriamo in gioco noi, perché per non correre rischi è di fondamentale importanza avere i fornitori giusti, affidabili».

La vostra funzione è determinante. Le vostre conoscenze tecniche sono specialistiche?

«Noi siamo in Cina ogni giorno a controllare e a cercare le realtà giuste, specializzate. Il nostro staff è composto da dieci persone che non utilizzano l'interpretariato.

Chi lavora con noi è formato soprattutto in questioni molto tecniche, come la presso-fusione dell'alluminio e la plastica, e poi l'elettronica, l'alimentare e il tessile. Noi acquisiamo le conoscenze in modo graduale, proprio per poterle approfondire al meglio e possederle completamente. In Cina tutti dicono di poter fare tutto, ma per sapere fare veramente servono delle basi solide, autentiche».

Ma le aziende italiane comprendono l'importanza del vostro lavoro?

«Purtroppo in Italia siamo ancora percepiti come un'anomalia. Al contrario di quanto accade in paesi come Olanda, Inghilterra e Germania, nel bel paese il senso del nostro lavoro non è ancora pienamente compreso. Il risultato è che molte aziende vanno in Cina e spendono 50 mila euro per fare uno start up con del personale sprovvisto di qualifiche tecniche».

Quali sono i vostri progetti per il futuro?

«Il nostro prossimo obiettivo è il Vietnam. Tra il 2009 e il 2010 vogliamo creare un'altra entità in Vietnam che faccia ponte con la Cina. Contemporaneamente, sempre nel prossimo biennio, vogliamo iniziare un'attività di vendita in Cina. Stiamo valutando diversi ambiti, tra cui l'alimentare che resta un settore strategico per l'Emilia Romagna. A tal proposito, per quanto riguarda la vendita di prodotti Made in Italy, è attualmente al vaglio un nuovo piano di marketing, che verrà attuato a breve, non appena il personale selezionato per la vendita avrà terminato la formazione».

> INFO

AL.EA. Consulting S.r.l.
Via Matteotti, 24/c
43020 Traversetolo (PR)
Tel. 0521 34.13.79
Fax 0521 34.44.91
info@aleaconsulting.net
www.aleaconsulting.net