

Una realtà da comprendere prima di investire

La Cina è sempre più vicina. E sempre più è un'opportunità di business importante per gli imprenditori italiani. Ma la complessità delle relazioni economiche e sociali di questo Paese richiede competenza nel valutare le diverse situazioni e nell'appianare ogni possibile difficoltà. L'esperienza di Luca Accolli ed Erminio Arquati

Elisabetta Novaris



Da destra Luca Accolli ed Erminio Arquati, i due manager che quattro anni fa hanno dato vita alla AL.EA Consulting, una società con sede a Traversetolo e a Shanghai
www.aleaconsulting.net

Con la globalizzazione dei mercati il numero delle aziende italiane che investono nelle aree orientali è in netta ascesa. Tra le mete maggiormente ambite dagli imprenditori oggi c'è la Cina. Il grande colosso asiatico col tempo è, infatti, riuscito a mettere in campo un sistema del lavoro - che va da una manodopera qualificata e professionalità specializzate a basso costo, a tecnologie di avanguardia con costi ridotti fino al 30-40% e una straordinaria velocità di produzione pari alla metà del tempo impiegato nelle aziende europee - tale da attirare qualunque manager che desideri incrementare il proprio business o anche consolidarlo. È cavalcando quest'onda che due giovani imprenditori di Traversetolo, nel Parmense, Luca Accolli ed Erminio Arquati, entrambi con una consolidata esperienza nel campo del management d'impresa, decidono alcuni anni fa di fondare AL.EA, una società di consulenza imprenditoriale che si rivolge a tutte quelle aziende, soprattutto medio/grandi, che intendono produrre o delocalizzare parzialmente la loro produzione nella terra del Sol Levante. «Studiando da vicino la Cina, abbiamo avuto l'opportunità di capire che all'interno del suo territorio esistono tante realtà, tutte piuttosto complesse. Questa situazione ci ha convinto a dar vita a una società di consulenza che aiuti le imprese che qui vogliono investire a evitare inutili perdite di tempo e di risorse, alla luce della complessità sociale ed economica di questa realtà» sottolinea Erminio Arquati. «L'obiettivo su cui abbiamo puntato - aggiunge - fin dall'inizio è stato quello di diventare un punto di riferimento per tutte queste aziende». La presenza costante dei due soci nel loro ufficio di Shanghai e in generale su tutto il territorio cinese e uno staff di collaboratori ricco di professionalità, ha consentito di creare intorno ai clienti un cordone di sicurezza capace, innanzitutto, di proteggerli dal rischio di veder copiati i propri prodotti, e anche, at-



All'interno del territorio cinese esistono tante realtà, tutte piuttosto complesse. E le imprese, per evitare inutili perdite di tempo e di risorse, devono investire con l'aiuto di consulenti che conoscono la situazione economica, ma anche quella sociale

traverso una fitta rete di rapporti e conoscenze a livello di territorio instaurati da ALEA, di evitare offerte di collaborazioni fasulle da parte di partner cinesi. Di fatto i servizi offerti dalla società di consulenza sono comunque di carattere squisitamente tecnico e constano di due momenti: uno di valutazione dei progetti di investimento aziendale in base a puntuali test di fattibilità, e l'altro, che scatta qualora questi test siano positivi, consistente nel coinvolgimento di ALEA quale partner in loco del proprio cliente. «In primo luogo contattiamo i fornitori locali occupandoci di gestire il progetto nella sua interezza industriale, dalla pre-industrializzazione all'industrializzazione vera e propria» puntualizza il presidente Accoli, indicando alcuni



esempi di questa loro attività. «Lavoriamo parecchio – precisa – in progetti di componentistica nel comparto dell'illuminazione, dell'arredo urbano, del riciclaggio e della domotica». Concretamente, aggiunge Arquati, «in tali casi ci occupiamo delle pratiche burocratiche tout court, assumendoci anche la responsabilità di fare da tramite per pagamenti e fatturazioni, tutelando così la sicurezza dell'investimento del nostro cliente, con cui, peraltro, firmiamo un impegno di riservatezza e di esclusiva. Infatti è nostra prassi collaborare con un solo cliente per settore». Per offrire inoltre la garanzia della massima sicurezza dei componenti offerti in questi settori vengono svolte continue e approfondite verifiche e visite ai fornitori sottoponendo periodicamente i materiali impiegati all'esame e all'analisi di laboratori specializzati in certificazione. Tutti i componenti forniti sono accompagnati da un certificato di conformità e sono provvisti del marchio CE. I maggiori risultati ottenuti in questi anni da ALEA hanno riguardato importanti partnership nello sviluppo di progetti negli ambiti illuminazione per arredo urbano, elettronica, strutture architettoniche per i centri urbani. Tali riscontri positivi hanno consentito a questa azienda non solo di ampliare le proprie competenze nel territorio cinese allargando al contempo l'organico dei propri uffici con nuove figure tecniche, ma anche di mettere in campo importanti progetti per il futuro, quali l'inserimento nel campo degli accessori per settore dentale e dell'illuminazione per interior design, la preparazione e formazione dello staff per la vendita di prodotti della tecnica italiana in territorio cinese. ●