

**ESTERO** FATTURATO 2008 PIU' CHE RADDOPPIATO IN UN ANNO

# AL.EA, consulenza a 360° Ora nel cuore di Shanghai

**Accolli: «Sedi più ampie e nuove assunzioni per fornire maggiori servizi»**

■ In gennaio lo aveva annunciato: intendiamo ampliare la nostra struttura, assumere giovani tecnici, con buona conoscenza delle lingue, disposti ad intraprendere una nuova attività «ponte» tra l'Italia e la Cina. AL.EA, società di Traversetolo che fornisce consulenza per l'industrializzazione nel paese asiatico, ha mantenuto la promessa, anzi è andata oltre le aspettative di crescita. A cominciare dai numeri: il 2007 è stato archiviato con un fatturato di 1 milione e 600 mila euro e il 2008 si chiuderà a quota 3.500 milioni, un risultato dunque più che raddoppiato rispetto allo scorso anno. Ma veniamo alle novità che



Shanghai AL.EA è nel «palazzo».

quest'anno stanno accompagnando l'attività di AL.EA (associata al Gruppo Imprese Artigiane), oggi punto di riferimento delle aziende italiane che sbarcano in Cina.

«Molto importante per noi è l'apertura di una sede nuova a Shanghai - spiega Luca Accolli, socio titolare della società insieme ad Erminio Arquati - un ufficio di rappresentanza più grande e funzionale rispetto al precedente, collocato nel cuore della città. Inoltre è operativa anche una nuova sede a Traversetolo». Fondamentale per una società che sta crescendo rapidamente anche dotarsi di collaboratori altamente qualificati: «Abbiamo assunto 5 persone, 2 in Italia e 3 in Cina. Solo a Traversetolo siamo in grado di comunicare in 6 lingue diverse».

I risultati confermano la bontà di questa sfida imprenditoriale iniziata nel 2005, ma non è

consentito fermarsi. «Tra il 2009 e il 2010 - anticipa Accolli - è in programma l'apertura di un ufficio di rappresentanza anche in Vietnam, un'area che assumerà sempre più importanza in futuro, come ponte verso la Cina e più in generale il Far East. E considerato il fatto che per conoscere e avviare attività in un mercato nuovo occorrono tempi lunghi, noi vogliamo essere tra i primi a lavorare in un Paese come il Vietnam che ha grandi potenzialità».

Accolli tiene a precisare che AL.EA non è una società di import export, «ma un supporto tecnico qualificato a disposizione delle aziende che sbarcano in Cina». Una consulenza a tutto tondo che sta ampliandosi anche ai settori vendite, promozione, studi di fattibilità. «E' fondamentale - sottolinea Accolli - essere operativi in loco. Ad esempio, la burocrazia è sempre complicata in Cina, dalle procedure di spedizione ai dazi. Per questo è necessario dotarsi di strumenti per inserirsi in un mercato tanto difficile quanto ricco di opportunità».

A completare i canali di comunicazione di AL.EA è il nuovo sito, dove è possibile dialogare in tre lingue italiano, inglese e, ovviamente, in cinese. ♦