

CONSULENZA LAZIENDA SEGUE PROGETTI DI INDUSTRIALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE IN CINA

AL.EA cresce Inaugurata la nuova sede

TRAVERSETOLO

La società ha una base nel cuore di Shanghai
Accolli: un sostegno in loco è indispensabile

Filippo Brini

Un po' come i mercanti italiani all'epoca delle repubbliche marinare, che avevano individuato nell'estremo Oriente un partner commerciale prezioso per i loro traffici: AL.EA Consulting di Traversetolo mostra di avere tutta l'intenzione di avvicinare sempre di più l'Italia alla Cina, fornendo un servizio sempre più strutturato di consulenza per l'industrializzazione in un paese emergente in forte sviluppo. Martedì, la società ha inaugurato la nuova sede aperta nella piazza del Municipio.

Allevanto organizzato dai due soci titolari di AL.EA, Ermir-

nio Arquati e Luca Accolli, erano presenti, tra gli altri, il sindaco di Traversetolo Alberto Pazzoni e Giovanni Balocchi del Gruppo imprese artigiane. «La nostra azienda non si occupa di import-export - tengono a sottolineare i due titolari -. L'attività è quella di seguire progetti fin dalle prime fasi di industrializzazione: le società clienti ci illustrano obiettivi, prodotti e potenzialità e noi con la nostra struttura ricerchiamo fornitori e partner cinesi che siano in grado di assecondare le richieste del cliente». Si tratta, insomma, di un vero e proprio «ponte» con la Cina, un supporto tecnico qualificato a disposizione di tutte le aziende che hanno intenzione di sbarcare in questo paese, con il quale i due titolari vantano un'esperienza ormai decennale.

In effetti, sempre di più sono le industrie che investono in estremo Oriente per restare competitive in Occidente. I vantaggi of-



Traversetolo All'inaugurazione della sede AL.EA da sinistra Pazzoni, Arquati, Balocchi e Accolli.

Fondata nel 2005

Una sfida vinta

«Animo imprenditoriale e tanto know how. Dal 2005 ad oggi Ermirio Arquati e Luca Accolli ne hanno percorsa di strada. Oggi guidano una società che offre consulenza a 360 gradi alle aziende che sbarcano in Cina. «E' fondamentale essere operativi in loco - spiega Accolli - ad esempio, per sbrogliare le pratiche burocratiche, piuttosto complicate».

ferti dal mercato cinese sono molteplici: è una realtà ormai del tutto stabile, in cui si possono reperire a costi assai più ridotti che in Italia manodopera specializzata e tecnologie d'avanguardia. «Allo stesso tempo, però - spiega Arquati - la Cina è un mercato enorme, ed entrarvi così, alla cieca, è molto rischioso. Per poterne sfruttare appieno le possibilità è necessario un punto di riferimento sicuro: ecco, dunque, l'importanza del nostro supporto». AL.EA, lo ricordiamo, non molti mesi fa ha inaugurato nuovi uffici a Shanghai, proprio nel cuore produttivo della Cina.

«Grazie alla nostra presenza sul territorio - spiega Accolli - possiamo seguire qualsiasi progetto fin dal momento della pre-industrializzazione. Allo stesso tempo, valutiamo i progetti di investimento che le aziende ci sottopongono, li testiamo e, in caso di esito positivo, diventiamo loro partner in Cina». È dunque un'azione duplice: da un lato la consulenza e dall'altro l'investimento. Ma Accolli ed Arquati non hanno alcuna intenzione di fermarsi, ed anzi pensano già al prossimo futuro. Al Vietnam, per essere precisi, «un paese che - hanno spiegato - assicura vantaggi agli investitori». Qui, «AL.EA ha intenzione di creare a breve un'altra entità che possa fare da ponte con la stessa Cina. ♦