

# LE IMPRESE VANNO IN CINA

La Al.Ea Consulting di Luca Accolli ed Erminio Arquati affianca gli imprenditori desiderosi di espandersi nell'emergente mercato orientale: consulenza e professionalità per apprendere le dinamiche dell'industria cinese

**U**n numero sempre maggiore di imprese italiane accetta la sfida dell'Estremo Oriente: trasferire le proprie fasi produttive in Cina, dove si può incontrare alta efficienza a bassi costi. La Cina è un paese che cresce a ritmi straordinari ma che resta ancora sconosciuto o quasi agli imprenditori italiani. Come superare tutte le difficoltà che un percorso di delocalizzazione porta con sé? AL.EA Consulting offre risposte concrete ed efficaci. Ci racconta tutto Luca Accolli, che con Erminio Arquati, anch'egli parmigiano, è il fondatore dell'azienda.

**Accolli, dopo venticinque anni come responsabile acquisti per diverse aziende e product manager per una multinazionale, ha scelto con Arquati di mettersi al servizio di altre aziende. Come operate e con quali strumenti?**

«AL.EA Consulting è nata quasi tre anni fa a Traversetolo, nella provincia di Parma, e oggi vanta anche uffici in Cina, paese che rappresenta la nostra frontiera: ci occupiamo infatti di seguire una multinazionale che vuole sbarcare sul mercato asiatico fin dalle prime fasi di industrializzazione. Contiamo su un nutrito staff italiano e cinese. Il mio collega Erminio Arquati ha un'esperienza decennale in una multinazionale come responsabile dell'ufficio di rappresentanza sul territorio cinese, dove ha vissuto tre anni».

**Rendete la Cina più vicina, dunque, almeno per gli imprenditori italiani. Come vi relazionate con le società che chiedono la vo-**



Erminio Arquati



Luca Accolli

**stra consulenza?**

«Le società clienti ci inviano i loro disegni e progetti con le specifiche tecniche e la descrizione dei materiali e con la nostra struttura ricerchiamo fornitori e partner cinesi che siano in grado di assecondare le richieste del cliente. Il tutto con la massima riservatezza. E con uno sguardo attento alla risposta che proviene dalla capacità industriale cinese di portare a termine i compiti che le imprese italiane si attendono da loro».

**Quali sono i rischi a cui le aziende possono andare incontro?**

«Il colosso asiatico è una realtà complessa, questo è alla luce del sole. Chi non sa muoversi con competenza ed efficacia rischia di perdere tempo ed opportunità. Noi sappiamo invece fornire preziosi punti di riferimento per avere successo. Non c'è bisogno di essere un'azienda di grandi dimensioni per poter avere successo in Cina, ma serve specializzarsi in un set-

tore che richieda molta manodopera, che a Shanghai ha costi molto bassi. C'è spazio dunque anche per le piccole e medie imprese».

**Accolli, quali sono i traguardi già raggiunti e quelli che intravede all'orizzonte per AL.EA?**

«Abbiamo realizzato progetti nei comparti dell'illuminazione, dell'automobile e della cucina, grazie ai nostri continui viaggi a Shanghai e al contributo dei cinque esperti cinesi che ci accompagnano in ogni progetto. La nostra sfida è aprire le porte a un altro colosso asiatico a cui gli imprenditori italiani sono ancora poco abituati a relazionarsi: l'India».

## AL.EA. CONSULTING

Via Matteotti, 24/C  
43029 Traversetolo (PR)  
Tel. 0521 34.13.79  
Fax 0521/34.44.91  
[www.aleaconsulting.net](http://www.aleaconsulting.net)  
[info@aleaconsulting.net](mailto:info@aleaconsulting.net)