

IMPRESE LA SOCIETÀ DI TRAVERSETOLO FONDATA NEL 2005 HA DUE UFFICI A SHANGHAI

AL.EA.: consulenza «radicata» per chi vuole produrre in Cina

L'idea è nata dai due soci titolari dopo anni di esperienza nel paese asiatico

Patrizia Ginepro

Il Spirito imprenditoriale, tanto know how e maniche rimboccate. È questo il biglietto da visita di AL.EA. consulting srl, giovane società di Traversetolo (asstigiana) che ha scelto un campo d'attività ben preciso: fornire consulenza per l'industrializzazione in Cina.

In che modo? È semplice: se un'imprenditore vuole aprire un'attività industriale in Cina o delocalizzare una parte della propria produzione nel paese asiatico, AL.EA. si propone come consulente altamente specializzato per seguire l'investimento: dal progetto, alla ricerca di fornitori, ai sopralluoghi in loco alle procedure necessarie.

La società di Traversetolo è strutturata a Shanghai con due

uffici e cinque persone operative. Non c'è dubbio, è un'iniziativa al passo con i tempi e lungimirante (visto il ruolo che sta via via assumendo la Cina). L'idea ha preso forma neanche due anni fa (nel maggio del 2005), grazie all'intuizione dei due soci titolari che guidano l'attività dall'Italia (e molti spostamenti a Shanghai): Luca Accolli ed Ermínio Arquati.

Entrambi hanno alle spalle un'esperienza molto significativa nel gruppo Arquati. «Siamo stati coinvolti direttamente nell'avventura pionieristica in Cina di Franco Arquati - spiega Accolli - che fu uno dei primi a capire l'importanza di questo mercato. Il cavalier Arquati è stato un grande maestro per me. Sono entrato nel gruppo di Sala Baganza nel 1989 ed ho ricoperto il ruolo di direttore acquisti fino a quando, nel 2005, ho lasciato l'incarico». Ermínio Arquati è il nipote dell'indimenticato cavalier Franco. In Cina ha lavorato per lunghi periodi. «Abbiamo acquisito una grande conoscenza del paese e delle sue dinami-



Soci. In alto Luca Accolli e qui sopra Ermínio Arquati.

che ed ora mettiamo a disposizione delle aziende italiane il nostro specifico know how - sottolinea Accolli - la Cina è una realtà complessa, all'interno della quale non è facile muoversi: si rischia di perdere tempo e risorse se non si hanno punti di riferimento qualificati».

In poco meno di due anni AL.EA. ha già raggiunto traguardi importanti. «Abbiamo realizzato progetti nei comparti dell'illuminazione, dell'automobile, del riciclaggio, della telefonia - prosegue Accolli - e in particolare abbiamo firmato un contratto nel settore cucina, che avrà prospettive ancora più rilevanti nel 2007». Le strategie per il futuro? «Avere un parco clienti consolidato - conclude Accolli - uno per settore per evitare concorrenza sleale. Il passo successivo sarà quello di supportare eventuali ampliamenti produttivi. Non solo. Stanno pensando concretamente anche all'India, sempre nell'ambito dell'industrializzazione. Il morde e fuggi non fa parte della nostra filosofia». ♦