

# Alea Consulting Partnership in Cina e due sedi produttive in Vietnam

**Il 2018 è stato un anno di forte crescita per la società, nata nel 2005 come start-up**

**PATRIZIA GINEPRI**

■ Dal 2015, anno del debutto come start-up, di strada ne ha fatta, cogliendo appieno le opportunità di un sistema produttivo che cambia rapidamente. Alea Consulting, nata dall'esperienza pluriennale in una multinazionale, maturata dai due fondatori e attuali

titolari, i parmigiani Luca Accolli e Erminio Arquati, ha chiuso il 2018 con oltre 8 milioni di fatturato. L'attività principale è quella di centrale acquisti nel mercato cinese per clienti italiani ed europei, in particolare per componenti semilavorati nell'ambito tecnico. Il fatturato di Alea è cresciuto costantemente e



**ALEA CONSULTING** Da sinistra Accolli e Arquati a MecSpe.

nel 2018 ha raggiunto quota 8 milioni di euro. Negli anni la società si è strutturata, ha stretto importanti partnership, anche grazie all'ufficio di rappresentanza creato a Shanghai, che ha creato un asse strategico con il quartier generale di Sant'Ilario d'Enza. «Il 2018 è stato un anno straordinario e il nostro obiettivo ora è raggiungere i 10 milioni di fatturato nel 2020 - dice Accolli -. In questi anni abbiamo investito nell'a-

zienda, nella fidelizzazione dei nostri collaboratori, ragazzi giovani e qualificati». Il cambio di passo è maturato anche grazie a scelte ben precise. «Da semplici fornitori siamo diventati partner dei nostri clienti - spiega Accolli -; oggi i progetti nascono mettendo a fuoco le singole esigenze e creando prodotti su misura». Nel frattempo anche la Cina è cambiata profondamente. «Ci troviamo di fronte un Paese più competitivo, dove c'è maggiore professionalità a tutti i livelli - sottolinea Accolli -. Guardando oltre abbiamo aperto due sedi produttive in Vietnam. La parola d'ordine resta sempre la stessa: flessibilità».