

Skille

Storie e visioni della nuova economia



Da quando Cosberg è in Cina
Prima missione nel 2003

Fatturato
22 milioni di euro

Quota export in Cina
In un range fra il 5-10%

Dipendenti
103

LA CINA PER LE AZIENDE NELLA RIVISTA SKILLE

Al convegno "Tutte le strade portano in Cina. Vendere nel mercato più grande del mondo", che si tiene oggi

alle 17 all'I.Lab/Kilometro Rosso di Bergamo, sarà in vendita il primo numero di una nuova rivista di Sesaab, l'editrice de L'Eco di Bergamo. Si tratta di Skille/redpaper, interamente

dedicata al piano Made in China 2025, di cui abbiamo parlato anche su queste colonne. La rivista è acquistabile anche all'ufficio abbonamenti de L'Eco di Bergamo, viale Papa

Giovanni XXIII, n.118, Bergamo; oppure ordinandola allo 035-386.273. La versione in pdf è acquistabile da stasera andando sul sito skille.ecodibergamo.it

Sede e accordo industriale Cosberg cresce in Cina

di Elisa Riva

SI APRE UN MERCATO PER IL MADE IN ITALY

Una joint venture con gruppo industriale, una sede Cosberg in Cina, l'assunzione di due figure specializzate e che parlano la lingua cinese per presidiare il mercato dal quartiere generale in Italia: Cosberg, dopo 15 anni di presenza e attività, rafforza il percorso e la strategia di investimento sulla Cina. L'azienda di Terno d'Isola specializzata in automazione e assemblaggio di sistemi robotizzati, amplia la propria posizione con nuove operazioni in linea con l'apertura di questo mercato. Alla base un unico filo conduttore: «Iniziare a considerare la Cina come uno spazio commerciale e industriale molto ampio e ricco di potenzialità, in cui vendere la propria eccellenza difendendo il know how italiano».

Michele Viscardi, business development director di Cosberg, dettaglia questa strategia ormai consolidata negli anni: «I primi contatti con il mercato cinese risalgono al 2003, attraverso aziende europee che hanno delocalizzato parte della loro produzione. Era richiesta alta qualità e contenuto tecnologico, il prodotto finale tornava in Europa». Il nostro export riguarda principalmente macchine e impianti progettati e realizzati su misura per automatizzare i processi di assemblaggio di diversi prodotti, per aziende che operano in settori differenti: «I rapporti con la Cina si sono poi sviluppati e consolidati visitando fiere, partecipando a missioni e a diversi incontri B2B. È in questo modo che siamo arrivati ad avere contatti direttamente con le aziende cinesi», continua l'esperto di Cosberg. 103 dipendenti e un fatturato annuo di 22 milioni. «Oggi la Cina rappresenta per noi una quota dal 5 al 10% dei ricavi», spiega Viscardi. Ma precisa: «Potrebbe valere molto di più, perché è un

LE CRITICITÀ CHE IL DRAGONE PRESENTA	21,51%	31,18%	34,95%	9,68%	2,69%
Vincoli/limiti nella gestione delle risorse umane non manageriali	●	●	●	●	●
Vincoli/limiti nella gestione delle risorse umane manageriali	●	●	●	●	●
Forza lavoro scarsamente qualificata	●	●	●	●	●
Difficoltà nell'individuare partner locali appropriati	●	●	●	●	●
Corruzione	●	●	●	●	●
Regolamentazione poco chiara	●	●	●	●	●
Burocrazia e ottenimento licenze	●	●	●	●	●
Differenze culturali	●	●	●	●	●
Differenze linguistiche	●	●	●	●	●
Distanza geografica	●	●	●	●	●
Protezionismo cinese	●	●	●	●	●
Violazione dei diritti di proprietà intellettuale	●	●	●	●	●

● Irrilevante ● Poco importante ● Abbastanza importante ● Molto importante ● Fondamentale

Fonte: Fondazione Italia Cina; CeSIF

mercato che cerchiamo di tenere a freno viste le potenzialità che esprime rispetto al nostro prodotto. Parliamo di una domanda sette volte superiore al mercato europeo. Ciò significa che attualmente non abbiamo le strutture per recepire tutto questa domanda, pertanto scegliamo a chi vendere, crescendo insieme».

Una crescita che ha richiesto

l'assunzione di due figure esperte e che parlano la lingua cinese, per avviare rapporti col mercato di Pechino direttamente da Terno d'Isola. E dopo 15 anni prende consistenza anche il progetto di aprire una propria sede nella terra del Dragone. Una strategia che sta portando proprio in queste ore a chiudere una joint venture industriale, ancora riservati contenuti

■ Fiere, visite locali e contatti diretti restano elementi importanti di una strategia

e protagonisti: «Siamo in fase di definizione di un accordo con un importante gruppo industriale, ma per ora non possiamo rivelare altri dettagli», conferma Viscardi. Che però non nega le difficoltà in terra cinese: «La criticità principale è legata alle profonde differenze culturali ed economiche tra i due Paesi, in particolare rispetto a modalità e approccio alle trattative commerciali. I cinesi impostano l'esperienza al business e alla vendita in modo molto efficace. Una peculiarità che spesso può generare problemi soprattutto legati alla tutela della proprietà intellettuale».

Il monito di Viscardi è chiaro: compito e responsabilità delle aziende, facendo «sistema», è tutelare il know how italiano: «Nel caso di Cosberg - spiega - che produce impianti progettati e realizzati ad hoc ad alto contenuto tecnologico e innovativo, è fondamentale trovare partner che proteggano il know how, per questo abbiamo depositato i nostri brevetti in Cina».

MA ORA OCCORRE UN CAMBIO D'APPROCCIO

La sfida resta la stessa: «Difendere il made in Italy significa innovare, essere sempre più avanti dei competitor». Il suggerimento di Viscardi è però di cambiare approccio: «La Cina è sempre stata vista come Paese dal basso costo del lavoro. Il mio primo consiglio è invece di iniziare a considerare questo Paese come un mercato che diventerà sempre più grande in cui vendere. Soprattutto per alcuni settori, tra cui il nostro dell'automazione, il periodo è favorevole». La domanda di sistemi d'automazione «sta crescendo sia per la crescita di una domanda di beni e prodotti legata alle dinamiche sociali, sia perché tra gli obiettivi principali dei cinesi c'è la volontà di trasformare il made in China in un "marchio" a cui associare una reale maggiore qualità. Pertanto, l'orientamento delle imprese locali, sostenuto dal governo cinese, è di investire sempre più soluzioni tecnologiche in grado di garantire standard elevati». Per Michele Viscardi il mercato cinese «rappresenta una grande opportunità per l'Italia. Anche se resta anche una minaccia: dobbiamo unire le forze e diventare un'unica grande realtà capace di offrire forza produttiva e grande flessibilità».

talk



Michele Viscardi
Business development director di Cosberg

Quali sono i rapporti istituzionali fra Cosberg e la Cina?

Abbiamo contatti con la Tsinghua University di Pechino, considerata uno dei più prestigiosi atenei cinesi e negli ultimi anni in posizioni sempre più di rilievo nella classifica internazionale. È una delle migliori università al mondo nell'area dell'ingegneria e della computer science.

Missioni in Cina, ma quindi anche inviti in Italia di esperti cinesi?

Lo scorso aprile abbiamo avuto ospiti due docenti e ricercatori di rilievo, Jason Ang, direttore del Cluster cinese per l'Automazione Industriale e Xiao Xi, vicedirettore del Dipartimento Mechanical Engineering della Tsinghua University. Abbiamo dato continuità a questo rapporto ospitando a luglio una delegazione di loro studenti.

Quali sono gli obiettivi di queste relazioni?

Una collaborazione duplice: scambio di visioni su tecnologia e innovazione, e apertura verso il mercato. Il primo fronte è agevolato dalla mediazione efficace dell'Università di Bergamo, con cui collaboriamo e che da anni tiene rapporti con le università e i Centri di ricerca cinesi. Puntiamo poi su rapporti commerciali B2B sia sul fronte di possibili partnership, sia sul fronte di potenziali clienti.

OFFERTE PER CUOCHI E MEDICI

Kit da laboratorio
camice occhiali guanti
€ 17,30

giacca da cuoco
€ 14,40

torcione cotone
€ 3,15

jeans da lavoro
€ 9,00

paio
€ 0,70

T-shirt
€ 2,50

BONGIORNOWORK
VESTE IL MONDO DEL LAVORO

€ 4,50

€ 23,75

€ 6,50

€ 6,05

€ 18,00

€ 1,85

€ 70,80

OFFERTE

scarpe da lavoro

NEW

IN OMAGGIO MAGLIETTA ATALANTA
salvo esaurimento scorte

aggiungi la tua stampa

SHOP ONLINE www.bongiornowork.com

CURNO (BG) Via E. Fermi, 10 - Tel. 035 201401 - info@bongiornoantinfortunistica.com - www.bongiornoantinfortunistica.com