

# Le strade verso la Cina

DI MARCO CARNIATO



**Gefit si è affacciata al mercato cinese negli anni 90 aprendo un ufficio di rappresentanza e oggi vanta una struttura produttiva a Dalian con una cinquantina di addetti. Qui si realizzano impianti di assemblaggio completi, secondo i migliori standard europei. Vediamo come è nata e ha preso corpo questa interessante avventura imprenditoriale**

**U**n antico proverbio cinese così recitava: 'Il folle apre la strada, il savio la percorre'.

Tradotto in termini più tecnici e ortodossi viene da dire che trovare mercati alternativi è sempre più un must anche nella piccola e media industria.

Chi ha avuto questa intuizione già da alcuni anni ed è riuscito a realizzarne una struttura solida adesso non può che trovarsi avvantaggiato.

Tra questi Gefit, azienda che da oltre 40 anni analizza, studia, progetta e propone soluzioni efficaci di assemblaggio, con

un'offerta che comprende impianti 'chiavi in mano' per l'assemblaggio e la manipolazione, linee flessibili e robotizzate, celle di montaggio automatiche e semi automatiche. L'azienda di Alessandria da tempo si è affacciata ai mercati esteri e può vantare uffici e strutture produttive in Cina, Russia, Ungheria e Stati Uniti d'America.

Focalizzandoci sulla Cina, è forse l'unico mercato al mondo che non ha vissuto la crisi globale o che perlomeno è riuscita ad affrontarla e superarla al meglio, tanto che la sua economia ha subito ripreso la sua corsa. E, proprio in questo Paese, Gefit ha svolto un ruolo pionieristico, avendo mosso i primi passi quasi venti anni fa, quando il cosiddetto 'modello cinese' iniziava il suo percorso. Tante opportunità sono ancora da cogliere, ecco perché vale la pena di analizzare più nel dettaglio questa esperienza imprenditoriale che ha portato alla creazione di una struttura pro-

Marco Carniato si occupa delle relazioni tra gli stabilimenti Gefit e del world wide business development.



## On the way to China

*An ancient Chinese proverb says: 'The way of a fool seems right to him, but a wise man listens to advice'.*

*Translated into more orthodox and technical terms it means that seeking out alternative markets is becoming increasingly more important even for small-/medium-sized industries. For more than 40 years, Gefit has been analysing, studying, designing and manufacturing effective assembly solutions with a product range that includes 'all-inclusive' systems for assembling and handling, flexible and robotic lines, and both automatic and semi-automatic assembly cells. The Alessandria-based company has been operative on foreign markets for years now and, besides China, it can also boast offices and production units in Russia, Hungary and the United States of America. The first tentative steps that the Gefit Group took in the People's Republic of China date way back to 1992, when an representational office was opened in Beijing. In 2006, Gefit decided to enter into partnership with a local company, resulting in the opening of a new plant and sales and marketing operations for the company's products. In this way, the company was able to meet the requirements of its Chinese customers, offering them complete systems. Gefit then managed to reach another important goal, namely the setting up of completely independent structure called Gefit Dalian Industrial Technologies Co. Since 2009 Gefit Dalian has been a fully-fledged Wofe. The Dalian plant is run by an Italian manager who not only lives out there but who is also in a position to organise, in a competent, precise and systematic way, all the necessary production and business aspects, as well as co-ordinate the various departments whilst constantly interfacing with the company's Italian branch.*

duttiva, la Gefit Dalian, in grado di servire e soddisfare le esigenze del 'dragone asiatico' nonché quelle dei Paesi e dei mercati limitrofi.

### I PRIMI PASSI

I primi passi nella Repubblica popolare cinese vengono mossi dal gruppo Gefit nel lontano 1992, quando fu aperto un ufficio di rappresentanza a Pechino. Scopi principali erano il marketing e la vendita, dall'Europa verso la Cina, dei propri prodotti e macchinari.

Da sempre polo strategico per il mercato asiatico, Pechino si è rivelata foriera di molti business: l'ufficio di Pechino ha saputo approfittare di questa importante chance e continua a farlo tutt'oggi. Il mercato cinese ha subito colto il senso del business, apprezzando la possibilità di ap-

provvedere macchine occidentali dotate di valore aggiunto e qualità.

Negli anni successivi il trend è sempre stato in crescita sino a quando, nel 2006, Gefit ha deciso di realizzare in partnership con una impresa locale un nuovo stabilimento.

Dalla semplice vendita e commercializzazione dei prodotti, l'azienda ha così potuto soddisfare le esigenze della clientela cinese realizzando impianti completi. Tutto poteva essere gestito localmente, con un considerevole risparmio dei costi, sviluppando linee di elevata qualità, grazie alla gestione di personale italiano qualificato.

Questa scelta è stata dettata dalla competizione sempre maggiore che si era venuta a creare nel mercato cinese e dai costi sempre più concorrenziali, indispensabili per esistere sul mercato del Far East.



Una linea realizzata all'interno di Gefit Dalian, secondo standard europei.

Non sono mancati i problemi, affrontati sempre con grande piglio imprenditoriale. In particolare, la difficoltà di approvvigionare componenti di qualità e 'in tolleranza'. Per mantenere un alto standard qualitativo, infatti, i componenti venivano spesso restituiti al fornitore, allungando così i tempi di consegna totali della linea finale.

#### **NASCE GEFIT DALIAN**

Dopo questo passo è stato poi aggiunto un altro importante tassello, vale a dire la realizzazione di una struttura completamente indipendente denominata Gefit Dalian Industrial Technologies Co. Dal 2009 Gefit Dalian è una Wofe al 100% Gefit. La filiera produttiva è stata così completata e può vantare pressoché tutte le fasi utili per realizzare indoor una linea di assemblaggio: sales & marketing, progettazione meccanica, hardware e software, lavorazioni meccaniche (macchine CNC e standard); acquisti; montaggio meccanico; assistenza; service; controllo qualità.

La gestione dello stabilimento di Dalian è affidato a un re-

sponsabile italiano ivi residente, in grado di organizzare in modo competente, preciso e sistematico tutti gli impegni e le attività produttive e commerciali, il coordinamento tra i vari reparti e interfacciandosi altresì puntualmente con la sede italiana della società. All'interno del capannone è stato creato un apposito reparto di lavorazioni meccaniche: le macchine utensili, standard ed a controllo numerico, possono realizzare gran parte delle lavorazioni meccaniche per i pallet, trasporti e componenti speciali. Questo si traduce in un controllo diretto della qualità dei materiali e in una marcata riduzione delle tempistiche di produzione rispetto all'utilizzo dell'indotto esterno.

#### **SINERGIE ITALO-CINESI**

Un altro valore aggiunto di Gefit Dalian è sicuramente la continua interfaccia con la Casa madre. Dal mutuo confronto tra le due realtà vengono risolte le varie problematiche, portando anche grandi vantaggi per la crescita individuale di ogni dipendente.

Quello che comunque dà a Gefit Dalian (così come a tutte le altre sedi) una marcia in più

è la volontà di condividere le informazioni cercando sempre la soluzione migliore.

La sinergia tra le due aziende ha portato allo sviluppo di impianti sia automatici che semiautomatici per l'assemblaggio di turbocompressori, compressori, pompe idrauliche, gruppi ruota, scambiatori di calore, sistemi frenanti e altro ancora.

L'azienda è in continua evoluzione e può vantare ad oggi 50 dipendenti qualificati.

A Dalian, il nuovo capannone di 5000 m<sup>2</sup> può realizzare diverse linee di assemblaggio ed è prevista la produzione di sistemi e macchinari per la costruzione degli scambiatori di calore, sia per il settore industriale che per quello civile.

In un mercato estremamente attivo e 'vivace', la struttura di Gefit Dalian è stata opportunamente forgiata al fine di svolgere non solo un ruolo primario all'interno dell'indotto, ma di fornire alla clientela un servizio di engineering e assistenza di qualità e di sicura affidabilità.

*Marco Carniato è sales & marketing engineer di Gefit SpA.*