

LO FA ATTRAVERSO UNA JV COSTITUITA CON ZUNDAR, CON CUI INTEGRA IL MEGLIO DELLE TECNOLOGIE RECIPROCHE

Angelantoni punta al +10% nel 2015

La società, che produce apparecchi di test per l'R&D, con la nuova formula societaria ha quadruplicato il fatturato adesso intende sviluppare l'attività commerciale in Paesi limitrofi quali Corea e Taiwan

PAGINA A CURA
DI GIAN MARCO GIURA
ARTICOLI
DI MARIANGELA PIRA

La Cina sta diventando un mercato sempre più importante per Angelantoni Test Technologies, parte del gruppo Angelantoni, holding che annovera al suo interno tre unità di business. Una è costituita proprio dalla divisione test technologies, che si occupa di ingegnerizzare, commercializzare e produrre apparecchiature di testing per il settore R&D, un'altra divisione si occupa di apparecchiature per il settore biomedicale e una terza di tecnologie nel campo delle energie rinnovabili, in particolar modo solari. A capo della divisione Test Technologies c'è l'ingegnere Mauro Margherita.

Domanda. Come siete presenti in Cina?

Risposta. Abbiamo una joint venture. In precedenza, nei primi dieci anni di penetrazione del mercato, avevamo una società controllata al 100% dall'Angelantoni Test Technologies che svolgeva per lo più attività commerciale. Ci muovevamo tramite un dealer, dal 1986. Nel 2000 invece siamo partiti con la

nostra realtà produttiva.

D. Poi invece avete preferito una jv. Perché?

R. Nel 2013 ci siamo «evoluti» verso lo strumento della joint venture per creare una realtà produttiva nuova in cui far confluire la nostra con quella di un partner locale. Ciò ci ha permesso di espanderci. Siamo passati da 6 mila a 12 mila mq, e da 100 camere ambientali simulate per tutti i tipi di test alle 350 attuali.

D. Su quale zona vi siete concentrati?

R. Abbiamo iniziato a Pechino, ma poi abbiamo preferito accentrare la produzione tutta a Shanghai, anche perché quest'ultima è più internazionalizzata ed efficiente. È stata

quindi chiusa la nostra fabbrica di Pechino e ci siamo sposati a Shanghai.

D. Spesso il partner cinese si rivela un'arma a doppio taglio. Qual è la vostra esperienza?

R. La nostra società cinese si chiama Angelantoni Zundar Test Equipment Shanghai, dal nome Zundar del nostro partner con il quale abbiamo dato vita a una partnership importante e azzeccata. Dal punto di vista organizzativo ci vorrà almeno un anno per i vari aggiustamenti, e quindi il processo continuerà anche per alcuni mesi del 2014. L'obiettivo è la fusione delle due realtà in un'unica struttura che farà tesoro del meglio di Zundar

e di Angelantoni. Mi riferisco in particolare ai processi riguardanti l'engineering e l'organizzazione di vendita.

D. Come va la joint venture?

R. Quando eravamo da soli, nel 2012, e senza considerare l'import dei prodotti in Cina, fatturavamo circa 3 milioni e mezzo. Ammontare che è quadruplicato a circa 12 milioni di euro con joint venture. Se dovessi fare una proiezione per l'anno prossimo, prevedo per il 2015 una crescita del 10%. Quello che in questo momento ci interessa di più, però, non è lo sviluppo in termini numerici ma l'integrazione funzionale delle due aziende.

D. Uno dei timori che le società italiane hanno riguarda il «trasferimento» della tecnologia ai cinesi. Come vi siete attrezzati da questo punto di vista?

R. In questo momento stiamo lavorando molto sul fronte ingegneristico integrando le nostre gamme di prodotto in Europa, Italia e Cina attraverso uno

scambio tecnologico reciproco. Loro sono molto bravi su alcune aree, particolarmente sull'automotive, mentre noi siamo più forti nel settore dell'aerospazio. L'altro obiettivo è far crescere la struttura vendite perché possa muoversi in modo snello sul territorio e servire le altre strutture commerciali che abbiamo in altri paesi contigui, come la Corea e Taiwan, con l'obiettivo di servirli al meglio.

D. Chi sono in questo momento i vostri clienti in Cina?

R. I costruttori di auto come Saic o Great Wall Motors, oltre a gruppi aeronautici, costruttori di satelliti o parti di satelliti, ovvero tutte quelle società operanti nel campo dell'aeronautica



Mauro Margherita



Lo stabilimento di Massa Martana, provincia di Perugia

e delle automobili che, avendo dei propri centri di ricerca e sviluppo, hanno bisogno di fare attività di testing su prodotti che poi immetteranno sul mercato.

D. Cosa ha significato per voi il premio China Awards di Milano Finanza e della Fondazione Italia Cina?

R. Il coronamento e il riconoscimento di un lavoro iniziato tanto tempo prima in Italia. È il frutto dei trent'anni di lavoro e di passione che investiamo in ogni progetto. (riproduzione riservata)