

Management misto e attenzione ai canali commerciali chiavi della crescita

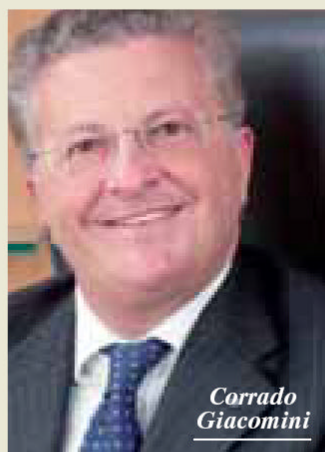
Giacomini, società con sede a San Maurizio d'Opaglio (Novara), è tra i leader mondiali nella produzione componenti e sistemi per la distribuzione del riscaldamento, condizionamento e acqua sanitaria per impiego nei settori residenziale, terziario e industriale. Da anni in Cina, Giacomini è tra le società vincitrici dei China Awards 2009, nella categoria «Creatori di valore». Il presidente Corrado Giacomini illustra storie e strategie della sua società in Cina.

Domanda. Qual è il percorso di Giacomini in Cina?

Risposta. L'azienda ha iniziato l'attività commerciale in Cina negli anni '90, dopo una missione esplorativa che avevo compiuto insieme a un gruppo ristretto di collaboratori. Mi è sembrato subito un mercato dalle grandi possibilità, pur non essendo ancora incominciato quello sviluppo travolgente dell'economia seguito all'ingresso del paese nel Wto. Non ho preso in considerazione la delocalizzazione della produzione per sfrut-

tare il basso costo del lavoro, ma ho pensato alla Cina come un mercato di destinazione dei prodotti realizzati negli stabilimenti italiani. Con lo sviluppo dell'attività, nel 2002 ho aperto ufficialmente un ufficio di rappresentanza a Pechino. La scelta di un italiano come Area Manager residente ha consentito una sintonia di obiettivi e una crescita equilibrata della filiale che a un certo punto abbiamo deciso di consolidare in una società operativa vera e propria, denominata Giacomini Heating & Cooling Technology. La sede principale è rimasta a Pechino, ma sono stati aperti uffici commerciali anche a Shanghai e Xin An per presidiare più da vicino zone di intenso sviluppo e ricche di opportunità.

D. Quanto conta per voi l'Asia e il mercato cinese?



R. La Cina e l'area asiatica contano per noi sempre di più. Inizialmente ci siamo fatti conoscere con i tradizionali componenti per il riscaldamento, come le valvole e i raccordi,

ma oggi una parte crescente del fatturato è realizzata dai sistemi di riscaldamento e raffrescamento radiante e questo si riflette anche nel nome che abbiamo voluto dare alla società operativa. Di pari passo con l'ampliamento dell'offerta, abbiamo posto particolare attenzione al canale commerciale, una delle vere incognite che si presentano quando ci si insedia in Cina. A questo scopo abbiamo selezionato in tutto il paese partner commerciali affidabili diventati poi «Rivenditori Qualificati Giacomini». Oggi siamo considerati come uno dei leader di settore e la filiale può contare su un team di 14 collaboratori motivati e competenti. Ho voluto

che fossero coordinati da un management sino-italiano, una scelta che ha permesso di affrontare al meglio la distanza culturale tra i due paesi e si è rivelata uno dei fattori-chiave di successo. Il potenziamento tecnico e commerciale avvenuto nel 2011 pone le premesse ideali per sfruttare la sede di Pechino come una «piattaforma» per seguire anche gli altri mercati asiatici, ognuno dotato di proprie specificità.

D. Quali progetti per il futuro di Giacomini sul mercato cinese?

R. A marzo 2012, in occasione della fiera ISH Pechino, siamo pronti a far partire un'iniziativa inedita, organizzando in Cina l'incontro annuale con i Rivenditori Qualificati italiani. Lungi dall'essere una semplice visita in fiera o una presentazione di prodotti, la mia idea è di proporre un'esperienza nuova per molti dei partecipanti con un programma articolato che alterni aspetti lavorativi e culturali, Italia e Cina, locale e globale. Per questo auspichiamo un coinvolgimento della Fondazione Italia-Cina. (riproduzione riservata)