

Argomento: Exprivia: si parla di noi

## Exprivia e la Cina: la nuova sfida del Sud

Favuzzi, presidente della società pugliese: «Noi lì dal 2014, un mercato tutto da scoprire» Il futuro del Mezzogiorno passa (anche) attraverso la Via della Seta. **Domenico Favuzzi**, presidente della società **Exprivia**, crede molto nella Cina come grande occasione per l'Italia e il Sud. «Ma è necessaria una migliore connessione con la rete dei trasporti», esclama Favuzzi. Non è un caso, infatti, che **Exprivia** in Cina è presente dalla fine del 2014. Oggi ha tre sedi (due uffici a Shanghai e Suzhou e uno a Hong Kong), 20 dipendenti (2 manager italiani e il resto sono consulenti cinesi) e un fatturato 2018 di oltre un milione di euro. Numeri importanti. In modo particolare la società pugliese conta circa 100 clienti sul mercato cinese. È il partner tecnologico di riferimento per importanti istituzioni locali e per le aziende italiane che aprono una sede in Cina (circa il 90 per cento del parco clienti), anche se la consulenza si sta allargando pian piano a clienti non italiani (olandesi, tedeschi, canadesi, francesi). Tra i clienti attivi ci sono iGuzzini, Camera Commercio Italia-Cina, Fabbri, Ducati, Yamamay, Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (Ice). Inoltre in passato **Exprivia** ha realizzato anche dei progetti anche per l'Inps (Istituto nazionale della previdenza sociale) e il Formez (Istituto di eccellenza per la formazione per l'ammodernamento delle pubbliche amministrazioni). Presidente **Domenico Favuzzi**, quali sono le prospettive per le imprese meridionali nelle infrastrutture asiatiche dopo l'ingresso dell'Italia nella



Nuova Via della Seta? «Il nostro Paese ha bisogno di nuovi mercati per incrementare le opportunità di crescita. La Cina accoglie da anni il nostro Made in Italy, dal cibo alla moda, al lusso e i margini di crescita sono ancora molto ampi. Il Mezzogiorno potrebbe giocare un ruolo di primaria importanza grazie alle sue imprese che offrono al mercato prodotti di alta qualità e grazie a porti sempre più efficienti. Tuttavia è necessaria una migliore connessione con la rete di trasporti stradale e ferroviaria che rappresenta uno dei punti su cui è necessario attivare subito iniziative per il miglioramento della rete esistente e lo sviluppo di nuove vie». **Exprivia** è presente in Cina già dal 2014. Quali sono le potenzialità di un mercato di dimensioni continentali per un'azienda come la vostra? «La Cina è un paese di enormi potenzialità. Si pensi per esempio a tutta la rete di servizi relativi al comparto Sanità per la quale **Exprivia** può mettere a disposizione l'esperienza cumulata in anni di presenza nei sistemi di governo e gestione di regioni ed enti nazionali. Si pensi alle esperienze nel settore di Industria 4.0 (che hanno visto le nostre persone impegnate in Cina per la realizzazione di progetti di roll-out - porting su piattaforme extra-nazionali - delle proprie soluzioni software per la gestione aziendale). In generale riteniamo di poter esportare la nostra cultura del servizio e della soluzione che contigua il software con le competenze delle persone. Questo ci sembra sia un elemento per il quale il sistema commerciale cinese abbia molti margini di miglioramento». Presidente **Domenico Favuzzi**, per concludere: in che modo la firma del Memorandum of Understanding tra i governi italiano e cinese andrà a incidere sulla attività di **Exprivia** e di tante altre aziende italiane in Estremo Oriente? «La Via della Seta è una iniziativa complessa che richiede cautela e attenzione. C'è bisogno di dialogo sapendo che per esempio gli Stati Uniti hanno espresso preoccupazione in ordine alla decisione italiana di sostenere le ambizioni di Pechino. Vedremo la risposta dell'Europa nel suo complesso. Non credo misureremo effetti nell'immediato».