

Intervista a Mario Ferrario, Direttore International Operations di Exprivia

Mercoledì, 30 Settembre, 2015

[asia](#)

“Focus Cina” racconta ogni mese le esperienze degli italiani e delle aziende italiane che hanno avviato un’attività nelle province cinesi. Questo mese abbiamo contattato Mario Ferrario, Direttore International Operations di Exprivia, azienda italiana che si occupa di soluzioni e servizi IT per diversi mercati quali sanità, energia, industria, pubblica amministrazione e telecomunicazioni. L’azienda nasce nel 1983 e dal 2000 è quotata nel segmento STAR di Borsa Italiana. Oggi conta circa 1800 dipendenti e sedi in Europa, America del Nord e Latina e Cina. Nel 2014 ha realizzato 147 milioni di fatturato.

1 - Quando nasce il vostro investimento in Cina e per quali ragioni?

L’interesse di Exprivia per la Cina nasce nel 2011 grazie ad una missione istituzionale organizzata dal Governo Italiano. A seguito di questa visita abbiamo avviato nel 2012 un’attività di avvicinamento al mercato grazie ad una società di consulenza. L’obiettivo era acquisire informazioni sul mercato IT locale, sui suoi modelli di business, sulla tecnologia informatica presente in Cina e sulle condizioni del mercato del lavoro. Nel 2013 Exprivia è formalmente entrata in Cina con l’apertura di un Ufficio di Rappresentanza a Pechino: tra gli obiettivi, la volontà di conoscere il mercato dal di dentro e la promozione dell’azienda. Dopo aver definito le strategie e i piani di marketing, nel 2014 abbiamo aperto due società, a Hong Kong e a Shanghai. Attualmente abbiamo 3 dipendenti italiani e 20 cinesi con uffici a Shanghai, Pechino e Suzhou (nella provincia dello Jiangsu).

2 - Quali sono le vostre attività in Cina e come avete scelto la localizzazione dei vostri uffici?

Il nostro investimento è incentrato lungo tre direttrici principali. Seguiamo il mercato dell’Industria, per il quale ci occupiamo di servizi di infrastruttura tecnologica e servizi e soluzioni per la gestione delle imprese rivolti alle società italiane presenti in Cina. Le altre direttrici strategiche sono i mercati Sanità e delle Smart cities. Al momento, gran parte della nostra attività in Cina è diretta alle aziende italiane che operano in quel paese, di conseguenza abbiamo scelto di aprire le nostre sedi laddove tradizionalmente si concentrano gli investimenti dall’Italia: Shanghai, la provincia del Jiangsu e Pechino, che copre anche i parchi industriali di Tianjin.

3 - Quale organizzazione aziendale avete adottato per entrare nel mercato cinese?

Abbiamo avviato il business in ambito Industria grazie ai nostri clienti Italiani presenti in Cina e alla rilevazione delle attività di una piccola impresa locale. In ambito Sanità, la strategia prevede di sottoscrivere un forte accordo con un partner tecnico-commerciale

con cui collaborare e che eventualmente evolva verso una partnership societaria sul modello di una Joint Venture mista. Il profilo del nostro partner ideale è quello di un player cinese dell'Information Technology specializzato in ambito medicale che abbia una offerta complementare alla nostra, ci aiuti nella localizzazione delle nostre soluzioni di diagnostica per immagini e cartella sanitaria elettronica, al fine di elaborare una offerta congiunta da portare sul mercato cinese della sanità pubblica e privata.

4 - Quali sono i vantaggi e le difficoltà principali che riscontrate in Cina?

I vantaggi risiedono soprattutto nel potenziale di questo mercato e nell'attivismo delle istituzioni italiane in Cina. Per esempio, l'Ambasciata d'Italia a Pechino è stata promotrice del Gruppo di Lavoro Sanità di cui Exprivia è stata una delle aziende fondatrici. Abbiamo anche partecipato al Business Forum Italia Cina costituito nel 2014 sotto l'egida dei premier Matteo Renzi e Li Keqiang, presentando 2 progetti in ambito Sanità che sono stati selezionati per incontri con aziende cinesi in cerca di partnership tecnologica. Abbiamo già siglato un Memorandum of Understanding con un'azienda cinese e stiamo investendo molto nella costruzione di una relazione di fiducia e proficua. Inoltre, sebbene il rapporto con le autorità locali proceda senza ostacoli, dobbiamo far fronte e soddisfare complesse procedure burocratiche. Tale aspetto costituisce per noi una delle maggiori difficoltà riscontrate nell'accesso al mercato.

5 - Come vede il mercato cinese nel vostro settore e come ha influito sui vostri investimenti la recente riforma sanitaria?

Vediamo molte opportunità per le nostre attività. Exprivia è un'azienda leader nei sistemi informativi per la sanità in ambito clinico-diagnostico, ospedaliero e territoriale. Attualmente la Cina sta attuando un'ambiziosa riforma sanitaria incentrata sull'ampliamento del welfare, lo sviluppo e ammodernamento del sistema sanitario: ci proponiamo di offrire la nostra competenza, esperienza e i nostri servizi in perfetta linea con gli obiettivi della riforma: qualità, convenienza e accessibilità. In aggiunta, le recenti riforme presentano, nelle loro finalità, delle forti potenzialità per l'apertura di segmenti di mercato alle tecnologie e competenze di attori esteri.

6 - Consiglierebbe un investimento simile ad altre aziende italiane?

Exprivia è stata una delle prime aziende italiane nel settore dell'Information Technology ad aver avuto il coraggio di confrontarsi in maniera diretta con un mercato complesso come quello cinese. Consigliremmo quindi un investimento simile anche ad altre aziende nel nostro settore, a condizione che sia molto focalizzato in alcuni segmenti di mercato e sia sostenuto da competenze e soluzioni all'avanguardia tecnologicamente e funzionalmente adattabili al mercato locale tramite un partner cinese altrettanto competente.

Filippo Fasulo, *ISPI Research Fellow*