

[OPEN FOR INNOVATION]

Esaote, svolta sui nuovi mercati boom di export ma dalla Cina



1



2

Qui sopra
Carlo Castellano (1)
e **Fabrizio Landi** (2)
presidente e general manager di Esaote

IL GRUPPO BIOMEDICALE HA CAPITO CHE PER I PRODOTTI DI FASCIA BASSA DEVE MUOVERSI LOCALMENTE. LA FILIALE CINESE SFORNA PROGETTI E PRODUZIONI CHE FORNIRANNO I 2000 NUOVI OSPEDALI REGIONALI CHE PECHINO HA MESSO IN CANTIERE

Alberto Di Minin e Andrea Piccaluga

Avete sentito parlare del progetto del pc da 75 dollari di Nicholas Negroponte? O della Tata Nano di Ratan Tata: l'utilitaria a soli 2000 dollari? Si tratta di quelle che il C.K. Prahalad ha battezzato Innovation at the bottom of the pyramid: innovazioni pensate per quei miliardi di persone che si stanno emancipando dalla povertà e dall'economia di sussistenza, affacciandosi sul mercato globale. Non ci sono stati successi commerciali clamorosi; anzi, i veri profitti continuano a derivare soprattutto dai prodotti progettati per quel miliardo di persone che di fatto si spartisce gran parte delle ricchezze del pianeta. Ma molte aziende stanno provando ad inventare soluzioni anche per i meno fortunati: il compito è cruciale e le opportunità enormi. Questo è senz'altro il caso dell'italiana Esaote e della sua avventura cinese.

È noto quanto il mercato cinese sia importante per il Made in Italy. Meno noto che si possa riuscire a vendere in Cina prodotti italiani hi-tech e che imprese italiane che vendono prodotti hi-tech possano addirittura imparare dal mercato cinese, riuscendo anche ad esportare questi insegnamenti su altri mercati.

Esaote è un'impresa che fattura oltre 300

Milioni di euro, con più di 1600 addetti, nel campo della diagnostica medica per immagini. Negli ultimi cinque anni l'azienda è cresciuta del 30%, ma il suo fatturato in Cina è aumentato del 170%. È nel 1992 che Esaote contatta per la prima volta un distributore a Hong Kong, nel '97 lo acquisisce. Nel 2004 apre prima un ufficio di rappresentanza in Cina e poi una joint venture produttiva a Shenzhen, di cui Esaote diverrà azionista unico nel 2006. La Cina vale il 12% del fatturato di Esaote e il 20% dell'export. Ma ciò che forse più colpisce, è la crescita dell'export dalla fabbrica cinese verso altri mercati. A Shenzhen, Esaote produce grazie ad una rete di fornitori locali in outsourcing

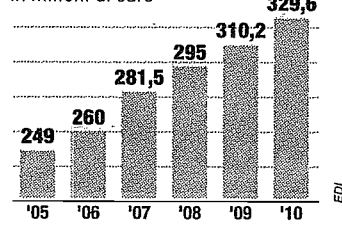
e svolge attività di progettazione legate alla localizzazione dei prodotti.

In risposta ai cambiamenti del sistema sanitario cinese Esaote, ha costituito a Shenzhen un centro di ricerca e sviluppo per adattare alle esigenze del mercato locale i prodotti pensati in Italia. Qui non solo si traducono i software in lingua cinese, ma si rivede anche il prodotto, rendendolo in linea proprio con le esigenze del

bottom of the pyramid, e cioè con il crescente numero di ospedali regionali che non possono permettersi macchinari troppo costosi, ma che hanno l'obiettivo di decongestionare i grandi centri medici. Nei prossimi anni verranno aperti 2000 nuovi ospedali regionali affamati di soluzioni tecnologiche con budget limitati. Esaote ha da tempo iniziato a lavorare in questa direzione. Realizzare produzioni davvero globali, destinati innanzitutto agli ospedali di mezza Cina, per essere poi esportati in altri paesi emergenti: questa la risposta di Esaote a mercati sempre più aperti ed inclusivi.

ESAOTE, IL FATTURATO

In milioni di euro



© RIPRODUZIONE RISERVATA

