

IL DISTRETTO OLTRE PRATO

Il pratese che è sbarcato in Cina

L'azienda di Lombardo esempio di "storia di successo"

PRATO. Ormai vive con un piede a Prato ed un altro ad Hangzhou. Qui dà occupazione a 25 persone, lì ne impiega altre 16. Qui dà un servizio per l'analisi e il controllo dei tessuti, lì fa lo stesso lavorando con clienti italiani e inglesi, tra cui anche alcuni lanifici pratesi, che vanno a rifornirsi di tessuti in Cina.



L'imprenditore pratese Giulio Lombardo



Un'immagine di Shanghai

Con la sua "Brachi Engineering" nel Macrolotto, Giulio Lombardo è il prototipo dell'imprenditore toscano che è riuscito a "sfondare" la Grande Muraglia. Unico italiano, unico pratese. Una mosca bianca. Una goccia in un mare immenso in cui per molti imprenditori del nostro distretto è facile sprofondare. Se ne sono accorte anche la

Fondazione Italia Cina di Cesare Romiti, Toscana Promozione e Fondazione Monte Paschi, che hanno inserito l'esperienza dell'ex presidente dei Giovani industriali, tra i 5 casi di "storie di successo toscane in Cina". Prestigioso il riconoscimento che l'amministratore delegato di Brachi riceverà oggi a Firenze, nell'ambito di un convegno orga-

nizzato da Toscana Promozione.

Partendo da una piccola impresa a conduzione familiare fondata nel 1977, è nel 2008 che "Brachi Engineering" decide di concretizzare l'affare nell'Impero Celeste, trapiantando i suoi macchinari ad Hangzhou, capitale dello Zhejiang. «Da allora - racconta Giulio Lombardo - ho sempre



gestito l'attività in prima persona, con un viaggio una volta al mese in Cina. Occorre immedesimarsi nella realtà del mercato cinese per avere possibilità di successo».

Questo Lombardo lo ricorderà nella sua testimonianza di oggi pomeriggio a Toscana Promozione. «Anche perché - ricorda - dobbiamo sfatare il luogo comune secondo cui solo le grandi aziende possono farcela in Cina».

Ma cosa ci fa un laboratorio d'analisi pratese laggiù? Intanto, la stoffa che finisce ai raggi X nei laboratori di Brachi è quella che le aziende italiane (molti gruppi della grande distribuzione) acquistano in Cina, dai materiali basici al cotone che è facile reperire sul mercato asiatico. «Il 10% della nostra clientela - spiega Lombardo - è costituito da lanifici pratesi che comprano il tessuto in Cina, preferendo affidare il controllo a un laboratorio italiano. Sulla piazza ci siamo solo noi: questa è la nostra forza. Ad Hangzhou abbiamo mes-

so in piedi una sorta di polo integrato, lavorando gomito a gomito con il Centro tessile italiano, altra realtà pratese». A differenza di altri colleghi dell'Unione industriale, Lombardo è più ottimista sulle opportunità di business che le aziende pratesi possono cogliere in Cina. Con l'esperienza di chi in quel mondo ce l'ha fatta, invita a «gettare la mascherina quando ci si avvicina al mercato orientale».

«La Cina non rappresenta una minaccia - conclude Lombardo - né si può conoscere questo mondo per partito preso. E ricordiamoci che il cliente cinese preferisce trattare con il titolare italiano in prima persona».

Maria Lardara

© RIPRODUZIONE RISERVATA

 **Un laboratorio di certificazione che controlla le stoffe**
«Il 10% della clientela sono lanifici pratesi
Non c'è da aver paura»
