

» **L'intervista** Presidente dell'Osservatorio Asia

## La ricetta di Forchielli: «Non serve andare in gita, meglio chiamarli da noi»

«Una grande fiera campionaria un po' passé, di certo non risolutiva per l'economia di Bologna e dell'Emilia-Romagna». È scettico sui benefici dell'Expo Alberto Forchielli, 55enne manager bolognese residente a Shanghai, dove è partner del fondo di investimenti Mandarin (che ha recentemente rilevato una quota del colosso bolognese del packaging, Ima) e tiene un blog per la testata cinese *Caixin*.

Fondatore e presidente dell'Osservatorio Asia di Imola, dal 1994 ha vissuto tra Singapore, Giacarta, Hong Kong e Shanghai, ma non andrà all'esposizione. «Non vedo perché fare ore di coda quando posso girare il mondo in iPad dal divano. Certo — ammette — l'Italia non poteva mancare, ed ha pure un padiglione dignitoso. Ma è una formula antiquata, un appuntamento troppo generalista e poco incisivo per un popolo di 1,4 mi-

liardi di persone: nell'era delle informazioni facili di Google e Wikipedia bisogna puntare sulle fiere specializzate».

Insomma, per Forchielli non bisogna caricare di aspettative la vetrina cinese. Eppure, al padiglione made in Bologna i visitatori si mettono in fila. «Sì, ma le bellezze che ammirano sono ben conosciute al mercato cinese. Ferrari e Ducati vendono già alla grande». E allora quale sarebbe il modo giusto di approdare sul mercato cinese? «Qui bisogna venir-



Manager Alberto Forchielli

ci con obiettivi mirati, non in gita — è la stoccata — puntando su grandi convegni, operazioni industriali di spessore. Sono queste le iniziative che lasciano il segno, non un accavallarsi di missioni istituzionali, tra università, associazioni d'impresa, Regione e Comune». Della grande spedizione locale, Forchielli salva solo il rapporto instaurato dall'Alma Mater con la Tongji University: «Bisognerebbe però andare oltre, per esempio consentire all'università cinese di aprire una sede sotto le Due Torri, per rendere appetibile la città e il suo tessuto produttivo già agli studenti». Non solo. Secondo il manager andrebbero spalancate ai cinesi le porte di società ed edifici storici bolognesi. «Il modo migliore per attrarre e trattenere cervelli e esperienze di un'economia in forte crescita sarebbe quello di vendergli un antico palazzo. O permettere loro di entrare in BolognaFiere».

F. V.