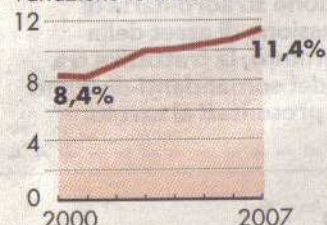


IL DRAGONE IN CIFRE

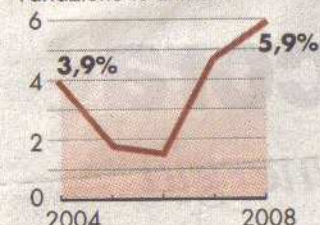
Crescita del Pil

Variazione % annuale



Inflazione

Variazione % annuale



Commercio estero

Miliardi di dollari



Internauti

Ogni 100 abitanti

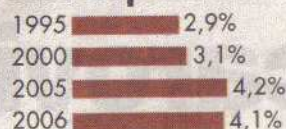


Popolazione

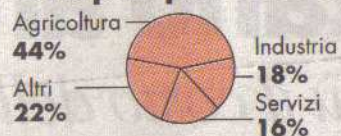
In miliardi



Disoccupazione

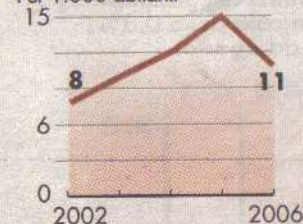


Occupati per settore



Autovetture

Per 1.000 abitanti



Emissioni di CO2

Tonnellate pro capite



Fonte: Euromonitor International, Bloomberg, China Statistics Yearbook MCTP&G Infograph

«La mia Cina vincerà le

Intervista a Li Ru Cheng, presidente

di KATIA GRUPPIONI

— PECHINO —

PROBABILMENTE Ningbo — Cina — non è mai stata così vicina a Firenze, Bologna e Milano — Italia! — come adesso. Forieri dell'avvicinamento il cinese gruppo Youngor e il gruppo Monrif. Ma partiamo dall'inizio. Lo scorso maggio, la signora Marisa Monti Riffeser — presidente di Poligrafici Editoriale, in visita ambasciatoriale in Cina — viene accompagnata da Mario Razzanelli — già presidente della sezione moda di Confindustria Firenze — in visita alla sede del gruppo Youngor di Ningbo, presieduta dal signor Li Ru Cheng. Il gruppo Youngor è nato nel 1979 e in quasi tre decenni ha implementato il proprio business in diversi settori fra i quali lo sviluppo immobiliare e l'equity investment, a corollario del proprio core business di produzione di indumenti di marca — la Youngor detiene un particolare brevetto per un tessuto 'non stiro' utilizzato in tutto il mondo per la produzione di camicie — e di marke-

ting. Oggi le vendite globali del gruppo si attestano su 18,4 miliardi di remimbi — più o meno 2 miliardi di euro — che includono 865 milioni di dollari Usa dall'export, per un profitto totale di 4 miliardi di remimbi. Ma iniziare non è stato semplice. «Nel '79 venti giovani ragazzi cinesi hanno iniziato insieme l'avventura Youngor con soli 20.000 remimbi a disposizione», ricorda Mister Li ad Alberto Forchielli, presidente di Osservatorio Asia e di Mandarin Fund.

Mister Li, come siamo arrivati fino alla Youngor Group di oggi. Cosa è cambiato e cosa invece no?

«Trenta anni fa, io, ragazzo di Shanghai, vengo mandato a Ningbo per iniziare una piccola attività. I primi prodotti non sono particolarmente stabili, i numeri stentano un po' a decollare e da solo non ce la faccio né d'altro canto ho risorse per rientrare a Shanghai, per cui il Governo mi dà un aiuto economico per inizia-

re il mio business come si deve. E questa è la vera partenza».

Quali sono oggi gli obiettivi industriali di Youngor?

«Puntiamo fortemente allo sviluppo di un brand internazionale. Vogliamo crescere in maniere organica, ma non escludiamo di farlo tramite vantaggiose operazioni di acquisizione. Vedo per ora una qualche fragilità nella mancanza di risorse umane internazionali, ma stiamo provvedendo».

IN ASCESA
Da semplice ragazzo a Shanghai al vertice di un gruppo da 2 miliardi di euro

Siete al 19° posto tra le prime 500 imprese private cinesi: qual

è il modello a cui vi ispirate?

«Puntiamo molto sulle risorse umane. Ci sentiamo un po' come la Cina che si è preparata per le Olimpiadi, cresciamo piano piano, obiettivo dopo obiettivo in una sorta di allenamento che ci porterà fino a guadagnarci la medaglia d'oro assoluta».

Il brevetto che detenete per il tessuto 'non stiro' è frutto di un'attività di ricerca e sviluppo molto accurata: questa at-

Olimpiadi del business»

del colosso Youngor: punto sulle risorse umane

tività si è svolta qui in Cina?

«Originariamente l'idea è stata elaborata in Inghilterra, poi ricerche e sviluppo sono stati spostati a Hong Kong per approdare finalmente in Cina per il perfezionamento della tecnologia che forma ora il cuore del brevetto stesso».

Avete paura della crisi mondiale in atto?

«Abbiamo molti investimenti in diverse aree di mercato. I nostri mercati export principali, ossia Europa ed Usa, sono comunque mercati che comprano. Il crollo dei mercati borsistici ci ha lievemente rallentati, è vero, ma ciò non ha particolarmente impattato il nostro andamento finanziario: siamo in questo senso particolarmente solidi».

Lei ha una figlia, mister Li. Sarà il suo successore?

«Questa è una cosa a cui penso molto. Credo che ci sia attualmente un vivaio di persone che stanno crescendo, dentro a Youngor, che ne costituirà il futuro timone: il gruppo non è una proprietà 'personale', lo guideranno solo professionisti e manager veramente preparati a farlo».

Mr Li si sveglia, va in azienda, pranza, va in azienda e torna a casa: la sua priorità attuale - ferma restando la famiglia - è l'azienda e solo l'azienda. Ma la domenica è per il golf! Si anima Mr Li e prende dalla propria scrivania una brochure illustrativa elegantemente rilegata del complesso senese 'La Bagnaiola' - di proprietà dei Monti - Riffeser - e la mostra con orgoglio.

«Nel corso della sua visita, la Signora Monti Riffeser mi ha mostrato la sua impresa più recente, questo complesso di cui fa parte anche un bellissimo campo da golf e mi ha invitato a visitarlo: ecco dove farò una vacanza, quando la farò!».

Mr Li, ma lei fa affari con l'Italia?

«Francamente non ne ho avuto occasione, se non per un'operazione di acquisto di alcune macchine per la lavorazione tessile a Brescia. In Italia sono stato personalmente solo a Firenze, una città che ho trovato davvero molto bella ed interessante».

AL COMANDO

Li Ru Cheng, presidente del gruppo Youngor, una delle imprese più forti e competitive nate nel paese del Dragone

