

Huawei nel quartier generale di Shenzhen. Il successo parte dall'R&d, prezzi bassi e accordi internazionali (Corriere Economia, maggio 2005)

A bordo del pulmino con aria condizionata percorriamo a velocità moderata il lungo viale alberato a quattro corsie. Al centro della strada una fila ordinata di aiuole fiorite. L'impressione è quella di trovarsi in un efficiente polo tecnologico della Silicon Valley. Ma qui non siamo nè a San Diego, nè a Mountain View. Bensì nella **popolosa Shenzhen. Città della ricca regione del Guangdong, Cina meridionale**. E i palazzi in vetro e acciaio che si innalzano ai lati sono il quartiere generale di Huawei Technologies. Benvenuti nel cuore del miracolo economico cinese.



La strategia messa in atto da Huawei, numero uno nelle infrastrutture Tlc è semplice: «coniugare il basso costo della manodopera, con il valore aggiunto di ricerca e sviluppo. Abbinati poi ad astuti accordi e alleanze internazionali». Come la joint venture con Siemens, per portare la telefonia mobile di terza generazione in Cina. O il patto con la potente Cisco, che dopo avere intentato causa a Huawei negli Usa per la copiatura di brevetti sui router, è arrivata ad un

accordo extragiudiziario (i termini non sono mai stati resi noti). Lasciando libera Huawei di produrre in concorrenza.

Così i cinesi di Shenzhen si stanno imponendo con rapidità e determinazione sui mercati mondiali delle Tlc. Nel 2004 le vendite hanno raggiunto **i 5,6 miliardi di dollari**. Segnando un incremento del 45% rispetto al 2003. Con una quota del 40% (oltre 2,3 miliardi di dollari) proveniente dai mercati esteri. Cifra che conta di raddoppiare entro fine anno.

Il 1988 è stato l'anno della partenza. A fondarla Ren Zhengfei, un ingegnere oggi 61enne, con un passato da tecnico nell'esercito. Un uomo riservatissimo che parla solo cinese, non concede interviste, né si fa fotografare. Ma figura tra i neoricchi, con un patrimonio personale stimato in 500 milioni di dollari. La città scelta, appunto Shenzhen, era negli anni '70 un villaggio di 50 mila pescatori. Trasformato oggi in frenetica megalopoli da 7 milioni di abitanti. Con linee metropolitane a guida automatica e aria condizionata alle stazioni. Per resistere al caldo che supera 35 gradi, con umidità da serra. Alla città che scoppia, vanno poi aggiunti 3 milioni di "lavoratori mensili". Sono i coolies chiamati dalle campagne, senza alcuna garanzia, per svolgere mansioni temporanee. E supplire (a meno di 150 dollari al mese), i picchi di produzione delle centinaia di fabbriche. Sorte come funghi negli ultimi 10 anni.

Huawei però fa eccezione. Perché i suoi 24 mila dipendenti hanno un alto livello di scolarizzazione (l'85% è laureato e 11.550 lavorano nell'R&d) e godono delle prime garanzie sindacali. A noi occidentali fanno sorridere, ma come spiega a Corriere Economia, con una punta di orgoglio, il vicepresidente Eric Xu: «accordiamo già nove giorni di ferie pagate all'anno, in concomitanza delle festività nazionali». Per il momento non si parla di altre concessioni ai lavoratori, impegnati 40 ore la settimana. Anche perché l'unica "union" della fabbrica, pur votata dalle maestranze, è gestita direttamente dal partito. Interessante osservare che Huawei resta un'azienda privata, nata come cooperativa di lavoratori e non quotata in Borsa. Racconta ancora Eric Xu: «il capitale è detenuto al 100% dai dipendenti. Per ora la possibilità di diventare azionista viene riservata ai dipendenti cinesi, ma non è escluso sia estesa anche alle sedi di altri paesi».



Difficile trovare un settore delle Tlc assente dal portfolio Huawei. Visto che opera a 360 gradi su apparati e servizi: dalle reti fisse a quelle mobili, compreso networking e infrastrutture in fibra ottica. E dallo scorso dicembre produce anche telefonini 3G. Fino al 1995, l'azienda di Shenzhen era focalizzata sul mercato interno. Poi ha iniziato l'espansione, partendo dai paesi in via di sviluppo. Adesso è presente in 55 nazioni, cablando in un quinquennio mezzo pianeta. Dalla Nigeria al Perù, dagli

Emirati Arabi alla Russia, dai paesi Europei alla California.

E per quanto riguarda accordi e alleanze? «A dicembre in Olanda – continua Mr.Xu - ci siamo aggiudicati una commessa per 200 milioni di euro con l'olandese Telfort per infrastrutture Umts. Mentre In Gran Bretagna siamo stati scelti da Bt, a scapito di Marconi, come fornitore per il progetto 21CN, la nuova rete integrata Uk del 21esimo secolo». Dove Huawei fornirà dispositivi Ip per l'accesso a reti in banda larga. Ma il colpo grosso arriva dalla Francia. Dove è partner del gruppo Neuf, per realizzare un anello nazionale in fibra ottica. Sul quale viaggeranno voce, dati e servizi "triple play". La tecnologia Adsl2+ che porta agli utenti francesi Internet ad altissima velocità (24 Megabit/sec) e Tv on demand su doppiino telefonico.

Nel nostro paese Huawei ha aperto i battenti a novembre 2004, con 20 addetti a Milano e Roma. Ma già adesso sono arrivati a 100 persone, buona parte dei quali ingegneri. E come afferma il direttore generale Qiao Xiao Ping: «contiamo di raddoppiare per il 2006». I cinesi hanno già bussato alle porte di FastWeb, Telecom Italia, Tiscali e Wind, con offerte per portare l'Adsl2+ nelle case degli italiani. Ma il primo a partire è stato SatCom, un gestore locale emiliano di Modena Network. In questo panorama "in divenire", una mossa astuta è stata la nomina di Giancarlo Elia Valori a presidente onorario della sede italiana. Da sempre un sostenitore degli scambi commerciali italo-cinesi. A lui il non facile compito di mediare tra le due realtà. Nel reciproco interesse commerciale.

###