

LA SOCIETÀ

CLIENTI

Sono piccole e medie aziende: offerti servizi di progettazione di diversi prodotti



DIPENDENTI

In India sono 70 quelli diretti, tutti ingegneri, ai quali si aggiungono 30 persone nel Bel Paese

SEDI

Oltre che in Asia, le basi si trovano in tre città italiane: Bologna, Modena e Milano

«Nel 2009 investiremo ancora: l'obiettivo è consolidarci. In Asia un manager italiano a tempo pieno»

Nel 2006 l'impresa, nata nel 1998, è stata riorganizzata da Varrasi insieme con un altro socio, Denis Luci

«L'India è in testa ai nostri affari»

Mind Resources macina fatturati record grazie agli ingegneri di Chennai

L'INDIA è la pozione magica che fa viaggiare i loro fatturati a ritmi record: «Circa il 100% in più ogni anno», racconta Francesco Varrasi, 39 anni, toscano d'origine, bolognese d'adozione. È l'amministratore delegato di *Mind Resources*, società che offre alle piccole e medie imprese servizi relativi alla progettazione di prodotti in diversi settori: automotive, macchine automatiche e utensili, componentistica ed equipaggiamenti industriali, impiantistica. Gestendo dall'idea alla realizzazione del prototipo. Punto di forza avere puntato sui «cervelloni» indiani, sbarcando circa due anni fa nel Paese asiatico: a Chennai hanno un *team* di ingegneri specializzati nella progettazione.

LA SOCIETÀ' ha scelto di mettere un piede lontano dall'Italia non a caso, ma con un obiettivo preciso, centrato in pieno: ridurre i costi, con risparmi fino al 30-40%, of-



frendo a prezzi concorrenziali servizi e prodotti di alta qualità. «Decisione — dice Varrasi — che ci sta premiano: chiuderemo il 2008 con un fatturato sui tre milioni di euro, doppio rispetto al 2007, anno che già aveva visto una crescita di circa il 100%». Merito in particolare dell'India. «Chennai — riprende l'ad —, nello Stato Tamil

Nadu, è un bacino di ingegneri di prim'ordine, grazie alla presenza di importanti atenei e alla specializzazione che le migliaia di laureati hanno nel settore automotive e nell'impiantistica». Quella zona ospita un robusto pacchetto di industrie con interessi in questi ambiti. «Altrove — continua — non sarebbe stato facile creare veloce-

mente un gruppo di persone così qualificate. A noi servivano già preparati e con determinate competenze. C'è molta disponibilità di risorse umane, senza dimenticare che il lavoro costa un terzo rispetto a qua».

IL MODELLO Mind - in portafoglio un centinaio di aziende clienti, italiane e straniere - si articola

tra Europa e Asia. «Qui in Italia — spiega Varrasi — abbiamo la nostra forza vendita e chi fa da ponte tra clienti e *team* indiano, lavoro fondamentale per sviluppare prodotti e richieste». La società propone o singoli progetti oppure è in grado di seguire tutto il processo di localizzazione, ad esempio quando un'azienda è interessata a costruire un polo di progettazione all'estero. Il tutto a prezzi competitivi. «Che sia un periodo di crisi economica — aggiunge — è un dato di fatto: nel 2009 puntiamo a consolidarci, consapevoli di non poter avere una crescita ancora del 100%. Stiamo investendo in risorse umane». Varrasi va spesso a Chennai. Ma gli ingegneri indiani sono migliori degli italiani? «Come qui ci sono quelli più bravi e quelli meno bravi. Il punto non è questo, ma averne tanti a disposizione, con competenze particolari. I rapporti umani sono ottimi, sanno l'inglese e sono fedeli all'azienda, è importantissimo: il *turn over* è bassissimo».

Matteo Naccari

BOOM

Nuova Delhi.
In alto, Francesco Varrasi