



21 Maggio 2019

## Testimonianza Aziendale

Gabriel Haering  
CEO

# Chi Siamo?

Azienda di proprietà privata Svizzera basata a Lugano fondata nel 1976

auto finanziata

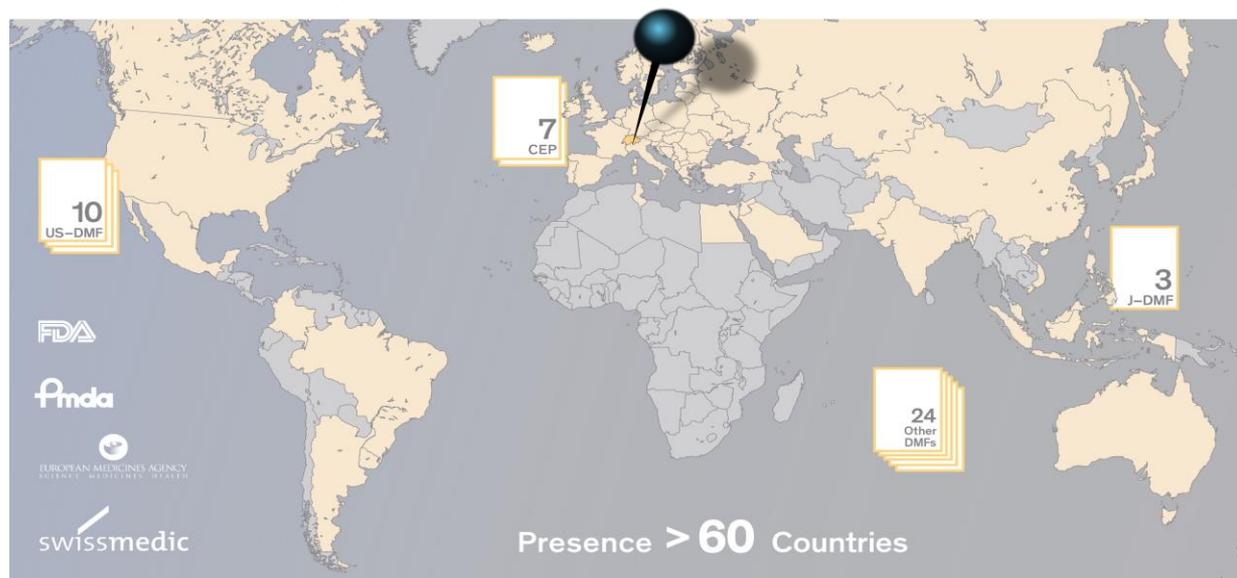
con la terza generazione dei fondatori presenti nel board of directors

95% del fatturato generato da estero in >60 nazioni

Specializzati nello sviluppo e Produzione di APIs (Principi Attivi Farmaceutici)

in due aree

 **Chemical Division**  
 **Biological Division**



# Alcuni numeri e fatti

**Sede centrale a Lugano con due siti di produzione**

✓Lugano (CERBIOS)

✓Couvet , canton Neuchatel (GMT)

**~42mUSD**

Fatturato 2018

**12.5%**

Fatturato  
Giappone

**>40anni**

Di esperienza

**Presenza  
mondiale**

in > 60 nazioni

**Chimica**

&

**Biologia**

R&D, QC, Produzione  
sotto un unico tetto



# PRODOTTI E SERVIZI



rec LMW  
Urokinase

SF68<sup>®</sup>

Cernivet<sup>®</sup>

**CDMO**  
SERVICES

Reduced  
Folates

Broncho -  
dilators

Vitamin D  
Derivates

Under  
Development

# ATTIVITA' SUL GIAPPONE



*CDMO*  
*SERVICES*

Reduced  
Folates

Broncho -  
dilators

Vitamin D  
Derivates

Under  
Development

# GABRIEL HAERING E IL GIAPPONE



Servizi

Prodotti e servizi

# Cerimoniale

- All'arrivo, consegnare il biglietto da visita tenendolo con le due mani e fare un inchino.
- Se il biglietto da visita e' fronte retro e in giapponese vi sara' un "ohh" di sorpresa positiva.



- Gli ospiti vengono fatti sedere di fronte alla porta di entrata, il piu' lontano possibile
- Partendo e quando ci si lascia, voltarsi verso di loro e fare breve inchino di saluto

# TIPICO VIAGGIO E GIORNATA CON CLIENTI

**Partenza domenica mattina** per arrivare lunedì' in mattinata

**Swiss** Lugano (10:30) → Zurigo → Tokyo (arrivo 7:50 di mattina)

Lunedì' pomeriggio → primi incontri, cena con clienti

Martedì – Venerdì' → incontri con clienti e potenziali clienti, cene di lavoro

**Opzione Osaka** Partenza martedì' tardo pomeriggio Shinkansen (2h 30')  
Rientro giovedì' sera a Tokyo (Shinkansen ogni 30')

**Rientro sabato mattina** per arrivare sabato sera

**Swiss** Tokyo (10:10) → Zurigo → Lugano (18:15)

# FARE AFFARI IN GIAPPONE

Parola chiave ?

## Pazienza

1. **Devono prendere fiducia nella persona, poi con l'azienda**
2. Se introdotti da referenze giapponesi conosciuti I tempi si possono accelerare
3. **Incontri spesso mooolto lunghi.**  
Anche se capiscono e parlano inglese, spesso si fanno tradurre dall'agente che ci accompagna **(per non perdere la faccia facendo errori).**
4. Il concetto di Onore è molto importante. Se si sbaglia qualcosa bisogna andare a Canossa e scusarsi fino ai piu' alti livelli.

# FARE AFFARI IN GIAPPONE

6. **Il concetto di Pulizia** e' importantissimo. Una confezione con esterno sporco verra' rifiutato con il concetto "sporco fuori, sporco dentro"
7. I giapponesi hanno un'occhio piu' sensibile del nostro. Vedono delle differenze di bianco che noi occidentali non vediamo ("non e' bianco come l'ultima volta".... ?!?!)
8. Molto seri e professionali durante gli incontri di lavoro, hanno un fortissimo senso dello humor fuori a cena ad esempio e si prendono in giro tra di loro (con una buona birra Asahi o Sake' di Kyoto)
9. Saper cantare e andare assieme per un Karaoke puo' essere un'esperienza interessante. Chi durante il giorno parlava solo giapponese, fara' un Karaoke con accento perfetto di Frank Sinatra

e.... lavorando bene si creeranno dei buoni rapporti di amicizia e saranno partner fedeli e di lungo termine



ありがとう **Arigato = Grazie**

**per la vostra attenzione**  
**e per le vostre domande**