

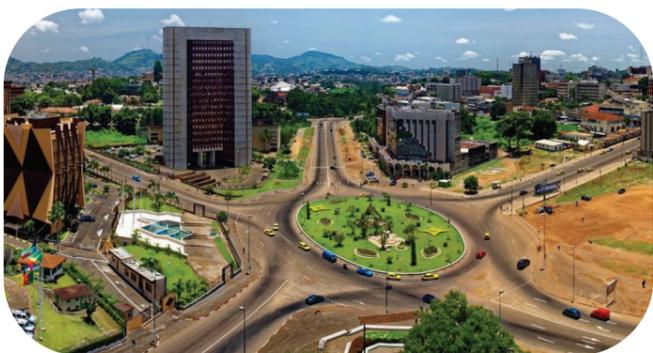


# “Biomedical spin-off Cameroon”

Cofinanziato dall’Agenzia Italiana  
per la Cooperazione allo Sviluppo.

Il presente report è una sintesi descrittiva del progetto di cooperazione internazionale denominato “Biomedical spin-off Cameroon” cofinanziato dall’Agenzia Italiana per la Cooperazione allo Sviluppo.

Questa è la storia, in sintesi,  
di un progetto  
che ha saputo farsi  
forte delle avversità  
riscontrate lungo il  
percorso trasformandole  
in occasioni di sviluppo



\*Panorama della capitale del Camerun: Yaoundé

Partner attuttore è l'Assing, un'azienda italiana con oltre cinquant'anni di presenza nel panorama industriale italiano nell'ambito dell'alta tecnologia, della produzione di strumentazione scientifica e medica e per la ricerca.

Tra le competenze dell'Assing, che spaziano dalla costruzione di laboratori dedicati per le coltivazioni cellulari (cell factory) alla realizzazione di complesse apparecchiature radiografiche (tavoli radiologici telecomandati), c'è anche la capacità di affiancare una realtà nascente posta all'altro capo del mondo.



## Il progetto e la sua evoluzione



All'inizio del progetto ci si era posti l'obiettivo di mettere in grado una struttura Camerunense, opportunamente formata da personale dell'Assing, di affacciarsi in autonomia nel mondo della distribuzione di apparecchiature medicali complesse come i sistemi radiologici. Alla partenza del progetto la pandemia rendeva impossibile attuare le fasi formative per il personale africano presso gli impianti produttivi di Roma. L'azienda allora ha rivisto il progetto e ripensato il sistema radiografico che era stato immaginato all'inizio costruendo una modalità di formazione a distanza su una macchina che poteva essere assistita, sia in fase di formazione che in quella dell'uso, da remoto.

Ma lo scenario di mercato e di generale socialità inizialmente progettato era completamente diverso da quello che poi, in corso d'opera ci si è trovati ad affrontare. La pandemia e le relative impossibilità a muoversi soprattutto tra nazioni diverse hanno fatto scalare marcia più volte al progetto. Cambiata la configurazione della macchina, cambiate le modalità di formazione, cambiato l'interfacciamento con i partner: possiamo ben dire che la realizzazione di questo progetto è stata possibile solo grazie alla grande capacità di adattamento, tipica delle PMI italiane, posseduta dalla Assing



### La formazione

È stata riconosciuta la necessità di operare scelte importanti in tema di formazione del personale locale sia da un punto di vista tecnico-operativo che sul piano commerciale; formazione che necessariamente ed inaspettatamente è dovuta partire dalle basi teoriche ed ha richiesto maggior tempo e maggiori risorse di quelle preventivate.

Sono state poste le basi per una effettiva crescita della realtà locale e per una partnership duratura e organica, una importante attività di accompagnamento che ha tenuto conto della realtà dei territori e delle vere possibilità operative. Numerose oggi sono le "trattative commerciali in corso" ovviamente ancora tutte allo stato embrionale ma tutte interamente accese, gestite e coltivate da operatori locali i quali, grazie ad una formazione realizzata in modo serio e costruttivo, sapranno portare a coronamento non appena le nuove condizioni socio-sanitarie generali lo consentiranno. In questo riteniamo il nostro obiettivo pienamente raggiunto al di là delle difficoltà incontrate e delle mutate condizioni a contorno.



È stata di fatto potenziata l'attività di accompagnamento di cui si accennava sopra, nel senso di continuare sulla strada della teleassistenza, fornendo agli operatori locali non solo le conoscenze necessarie a far funzionare la macchina e risolvere eventuali anomalie che nell'utilizzo possono presentarsi, ma fornire anche tutta una serie di elementi utili alla crescita di queste stesse risorse in termini di capacità di marketing. crediamo che questo possa veramente rappresentare una crescita sia in termini di volumi di vendita per la Assing ma, e soprattutto, un arricchimento del mercato camerunense in termini di nascita di nuove figure specializzate.

# Marketing e Comunicazione

Il tema della formazione all'attività marketing sul territorio è stato, se possibile, anche più complesso di quello meramente tecnico: l'attività commerciale in Paesi nei quali il concetto stesso di infrastruttura è diverso da quello cui siamo abituati può essere un'impresa davvero sfidante. Non si tratta quindi solo di fornire una metodologia operativa ma di effettuare una vera e propria mediazione culturale al fine di riuscire ad esportare dei modelli efficaci di lavoro sul piano commerciale "traducendo" le attività lavorative che noi conosciamo per renderle possibili ed efficaci adattandole al diverso contesto culturale e sociale del posto.

La partnership con Eurobiopark e Medical Plus è stata uno dei caratteri vincenti di quest'esperienza: l'azione di facilitazione introdotta dai primi e la effettiva partnership commerciale realizzata dai secondi hanno reso quest'esperienza già operativa e piena di buoni auspici per l'avvenire. Queste collaborazioni saranno certamente in grado di costruire un asse privilegiato di sviluppo di ulteriori attività commerciali in Camerun e non solo: le persone formate e le iniziative intraprese non potranno non avere ulteriori ricadute anche in altri settori del commercio biomedicale sia in modalità "export" sia come attività commerciale "sorgente" dal territorio stesso.

## Le prime ricadute operative

Un altro importante scenario, emerso in corso d'opera e sottovalutato in fase di progettazione per mancanza di informazioni e conoscenze che invece l'attività svolta ha fatto emergere, è la rete di contatti e l'integrazione di elementi del mondo medico (sia medici che operatori tecnico-commerciali) a livello anche transnazionale africano. La presente azione era stata pensata per il solo Camerun ma ha avuto risvolti commerciali, ad opera di operatori locali, anche fuori del Paese, portando al coronamento di vendite in Paesi vicini. Un effetto domino che non era stato preventivato ma che ha positivamente sorpreso per la sua spontaneità ed efficacia. In particolare, si riporta l'installazione di un sistema pari a quello adoperato per la formazione in Camerun presso l'Ospedale CHU BON Samaritain di N'Djamena in Ciad. In questo Ospedale non c'era alcun sistema diagnostico radiologico funzionante: l'installazione del sistema messo a punto ha quindi permesso il ripristino delle normali attività di assistenza sul territorio. Si segnala che il training operativo su questa installazione in Ciad è stato interamente realizzato dai tecnici del Camerun formati nell'ambito della presente attività. Possiamo dire che si è trattato di un intervento significativo anche per il fatto che questa tecnologia (uso di apparecchiature digitali dirette con tecnologia flat panel) è stata utilizzata ed installata in Ciad per la prima volta segnando quindi un concreto avanzamento a livello tecnologico nello specifico ambito di questa tipologia di apparecchiature medicali. L'installazione in Ciad è avvenuta anche grazie alla documentazione commerciale appositamente sviluppata per l'operazione Camerun confermandone così l'utilità e l'efficacia. Naturalmente per questa prima importante installazione il nostro personale tecnico-commerciale non si è limitato a "seguire a distanza" gli eventi ma ha fisicamente affiancato il personale locale: nostro personale, infatti, è stato appositamente inviato in Camerun e Ciad per seguire e tutorare le operazioni.

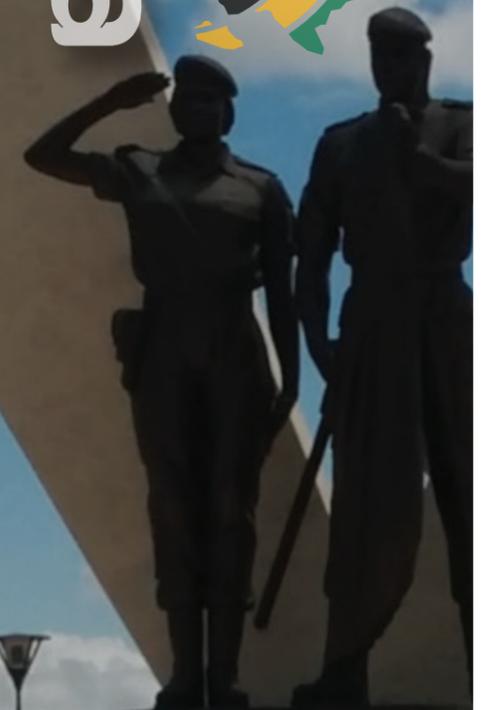
## Un Ponte Gettato

Si può ben dire quindi, alla luce delle esperienze maturate e delle effettive attività svolte, che la presente esperienza ha gettato un ponte tra Italia e Camerun e che questo ponte, immediatamente, si è già esteso ad un vicino Paese Africano, il Ciad, confermando, se ancora ce ne fosse stato bisogno, la bontà e l'efficacia dell'iniziativa svolta.



Chad

Chad  
N'Djamena



PLAGE DE N'AM