



Luca和他餐馆的员工

目前，在宁波工作生活的意大利人（包括短途出差），有100人左右。其中，Luca见义勇为的故事最为宁波人熟知。今年2月，Luca在马尔代夫度假时，救了一名溺水的宁波小男孩。

Luca在宁波工作了10年，一共做起了3门不同的生意，最忙的时候甚至一周7天都埋头于工作。那么，究竟是什么行业，吸引了他在宁波安居乐业的决心？他的贸易之路，又能给我们什么启发？

记者 严瑾



Luca和他女儿

结缘宁波，从汽配产业开始

来中国前，Luca在意大利任职的公司，是著名的巧克力制造商——“费列罗”。虽然这是家别人眼中的“好单位”，但日复一日的食品质量管控工作，不免让Luca有种“一眼望到头”的感觉。他想换个环境工作。

“2008年10月，我听说意大利有家汽车行业公司，正在招聘一名质量管控员工，地点在中国。我当时并不知道具体的工作地点在中国哪里，就投了简历。面试后我才知道，这家公司在宁波有一个很小的办公室，专门负责中国区域的零部件采购。”Luca说。

本来，Luca只需负责质检，但公司的采购经理调走了，Luca便一人承担了在宁波的采购、质检两块业务。

“宁波有许多生产汽配的供应商，有很大的港口，方便货物出海。更何况，这座城市和上海相比，不会显得太大、太拥挤，非常适合生活。”他这一“生活”，便是十年。

十年生活，不仅让Luca在宁波遇到了许多意大利老乡和贸易同行，还结识了宁波女友。

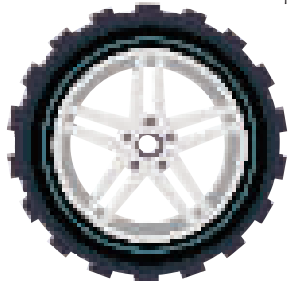
“一开始，我们在中国的产品质量控制并不容易，每个产品包装前都需经过100%的检测。因为有时候制造商会试图把一些并不达标的零件发来。从某种意义上说，是我们在‘教’这些制造商如何在流程、品质上满足欧洲采购商的标准。”Luca说，“不过现在，我们发现宁波供应商的产品样式，越来越欧洲了，质量也越来越好。”

“这些年中国的变化非常大：劳动力成本已经不再便宜，人民币也升值了不少。像铝制品压铸、黄铜和塑料等部分产品，还是在欧洲采购起来更为方便。”为什么呢？“因为欧洲的部分原材料成本更低，他们的生产全流程都能做到大批量、自动化，而在中国还得分割成不同的步骤。”

Luca补充道，随着公司业务的扩张，现在从中国采购的汽配可不止是发往意大利，更是全球布点至印度、加拿大、荷兰等地，“品质达标前提下的高性价比”，始终是作为采购商关注的原则。

那么，如果宁波本地的广大制造企业，依托供应链完善的优势，一边提升技术能力，一边投入自动化改造以降本增效，又何必担心没有生意呢？

可以确定的是，Luca和他所在的公司，依然看好宁波。“如果今年公司能顺利完成目标，我们还打算将宁波的仓储规模扩大一倍。”



B 宁波最早的意大利红酒进口商



在做好本职工作的同时，Luca还是宁波最早的意大利红酒进口商！

“其实进口红酒，是一场‘说试就试’的生意。”Luca说，“我有一个意大利朋友先进入了红酒市场，2011年，我就跟他开始了合作。非常幸运的是，可能大家看我们俩都是意大利人，都非常信任我们的产品，一位北京的大经销商，一次买了8箱。”

就这样，Luca挖掘了红酒进口的“第一桶金”。然而，同时忙着“进口”和“采购”两项工作的他，也不得不一周七天都保持工作状态，见客户、跑工厂、开会、谈合作……现在回想起来，那段时间过的真是“非常地不容易”。

年复一年，红酒进口的市场也在变。“后来，很多中国朋友都问我们，能不能也像我们一样直接做进口，这样就可以减少中间的经销环节。但我认为，一位好的经销商至少应该非常了解自己的产品，但他们不了解意大利红酒的产地、起源和文化，如果贸然进入市场可能会很困难。”Luca说。

所以，要想做好进口这门生意，还是得有懂行、懂渠道的玩家带。

目前，国内的进口红酒品类非常丰富，法国波尔多、澳大利亚卡特维拉、巴西卡萨佩里……选择越来越多，如何找到“pick”意大利红酒的理由呢？

“法国红酒比我们更早进入中国市场，他们在中国的市场拓展和宣传推广都很成功，也值得我们学习。”Luca说，“但意大利红酒有自己的特色，没有一个国家有着比意大利更丰富的葡萄品种，很多酿造工艺都来自于家庭代代相传，虽然产量不多，但品质很好。”

精品路线固然可取，不过，Luca也认为，“现在的中国顾客，对红酒的品牌相当看重。”酒香也怕巷子深。看来，如何讲好产品的故事，也是一门重要的学问。

不仅是红酒，意大利还是全球第二橄榄油生产国，其原产的圣培露也是全球十大饮用水品牌之一。作为建设国际消费中心城市的宁波，可以引进来包装一番的“宝藏”，还有很多。



Luca和朋友

C 寄托梦想的意大利餐馆

Luca的红酒经销之路，在2017年又有了新据点，那就是在东岸里开张的意大利餐馆。这家餐馆叫“Barolo”，正是Luca家乡的名字。

“开这家餐馆，是因为我多年的梦想，后在女友的帮助下得以实现。”Luca说，“我是一个红酒和美食爱好者，在意大利的时候就很喜欢下厨。”

Luca介绍道，我们平时吃的所谓“意大利餐”，往往和原汁原味的意大利美食不一样。比如，意大利的餐馆里并没有披萨，要想吃披萨得去专门的“Pizzeria”店；比如，大家常吃的“黑胡椒牛柳意面”，在意大利料理中并不存在，而是“中国化”或者“美国化”了的意餐。

所以，Barolo的宗旨就是，只给客人提供纯正的意大利风味，“我们有3位来自意大利的厨师。即使有客人要求在意大利面上加一些烧鸡、米醋，我们也会因意餐里没有这种做法而拒绝。”

那么，大家对这种纯正的异国饮食文化买不买账呢？

“开业以来，店里既有本地的客人，也有不少在宁波的外国人，本地客人的接受程度越来越高。”Luca在这小小的餐厅里，看出了一些中西方就餐的“文化差异”来，“来店里的中国人，大多是年轻的情侣或是女性，我几乎没有看到一群男客人坐在一起吃饭。可能中国的年轻女性对西餐接受度更高吧，也更喜欢这种精致舒适的就餐环境。而来这里的西方人，经常是出差时在餐桌上和客户、采购商谈工作。”

这个现象令Luca好奇，但记者却想到了另一种解读。财经作家吴晓波在宁波的演讲上提出，现在的国内市场呈现的是“消费分级”趋势。在烛光摇曳下撒上黑松露汁和起司的意面搭配装饰精致的碗碟，能切中“新中产”对品质的需求，想必并不难理解。

更何况，这家餐厅，会时不时举行一些聚会活动。在这里的一顿饭，不只是为了温饱，更是为了一种全新的生活体验。

当Luca对家乡的梦想，在宁波的他乡得到了实现；当来自意大利的西式餐饮，走进了宁波城市青年的晚宴，与其说这是一场名为“餐饮”的商贸，不如说是一种文化交融的境界。

宁波城市青年的明天，可否不止吃上意大利餐，还能欣赏更多来自意大利的歌剧舞剧、参加更多来自意大利的体育赛事、学到更多意大利的语言文化呢？

宁波，能否让更多意大利人宾至如归？

当问及是否会在宁波拓展更多的商机时，Luca表示，虽然知道商机存在，但最近，他要优先考虑自己的健康问题。

去年，东南商报报道过Luca在一辆共享单车上突发心脏病疾病，幸亏在友人帮助下送至第三医院抢救的事情。时隔一年，Luca依然对外籍人士急诊就医的问题心有余悸。若是在“公立医院缺乏懂英文的医疗团队，国际化医疗团队无法提供急诊设备”的情况下，如果有下次，该怎么办？

除了国际化的“医疗”“教育”“社区”等大话题外，Luca更关注另外两件“外国人”在宁波的小事。

“周二早上，我去一家银行，想向我的另一张中国办的银行卡转账，但柜员们却向我索要了很多新的证明材料。先前我并没有碰到过要求这些材料的事情，也没有收到任何短信通知，所以一次转账就花了我大约1个小时。”

当我从意大利出差后回到宁波时，我已经有了为期一年的工作签证，也已经通过了海关的检验，但我每次还是需要再告知公安一声说我已经回来了，而这个流程，往往要花上我2天时间。”

Luca说，目前在宁波工作生活，包括短途出差的意大利人，据他了解有100人左右。虽然大家能理解走这些程序的必要，但如果能从简化这些细节开始，让“外国人”能够在这里的生活更加便利，就再好不过了。

在结束了记者的采访后，Luca便着手忙起了和意大利同事们的视频会议。晚上，他回到了自己的餐厅，拍下了一段美食的食品转手发在了朋友圈。

他乡作故乡，只有心安之处才是家。港城宁波，还可以努力做更多意大利“新宁波人”的港湾。

