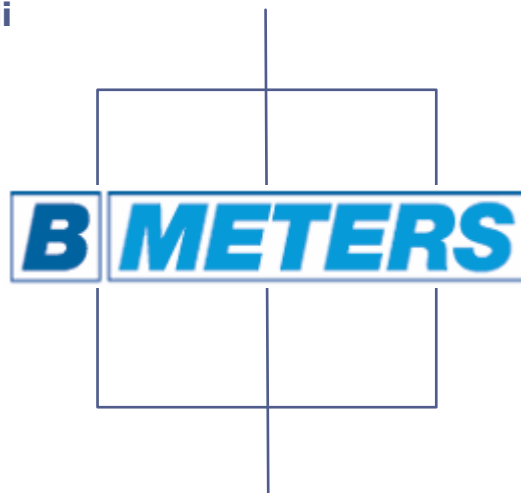


## La burocrazia condiziona i progetti di sviluppo della Bmeters in Russia

*Intervista con il dott. Eugenio Zancanaro, Export manager della Bmeters.*  
a cura di Infomest



**Settore** Metalmeccanico – strumenti di misura e controllo

**Società** Bmeters

**Indirizzo web** [www.bmeters.com](http://www.bmeters.com)

**Prodotti** contatori per acqua

**Descrizione** La Bmeters progetta e fabbrica macchine automatiche per le lavorazioni in serie, linee automatiche di montaggio, banchi di prova elettronici costantemente aggiornati e all'avanguardia. I contatori ad acqua prodotti dall'azienda, interamente italiana, sono dotati di omologazione nella classe più restrittiva delle norme CEE 75/33-ISO 4064. Il laboratorio metrologico della Bmeters è stato abilitato dal Ministero dell'Industria a verificare la "Verifica prima" per l'apposizione della punzonatura ufficiale a norma CEE.

**In sintesi:** Per sviluppare il proprio mercato russo, la Bmeters ha ottenuto i certificati di omologazione dal Gostandard. Ostacoli di carattere soprattutto burocratico condizionano, tuttavia, futuri progetti di investimento in Russia.

### **Può descrivere brevemente la Bmeters?**

La Bmeters è un'azienda specializzata nella produzione di contatori per acqua che vengono esportati in tutto il mondo.

### **Qual è il tipo e la forma di investimento che avete realizzato in Federazione Russa?**

Non abbiamo realizzato un investimento diretto vero e proprio in Russia. Tuttavia, per poter vendere i nostri contatori sul mercato russo, abbiamo dovuto fare le omologazioni dei nostri strumenti e dei nostri banchi presso il **Gosstandard**, l'Ente statale russo che rilascia questo tipo di certificazioni.

### **Quali sono state le ragioni alla base di tali decisioni?**

Abbiamo deciso di impegnarci in questo senso perché quella della Federazione Russa è senza dubbio un mercato molto **promettente** per noi.

### **Quali sono state le principali difficoltà che avete incontrato in Russia?**

La prima e principale difficoltà che abbiamo incontrato è legata alla ricerca di **partner commerciali** affidabili operanti nel Paese. Oltre a ciò, inoltre, spesso la lentezza della **burocrazia** russo ha costituito un ostacolo alla realizzazione dei nostri progetti.

### **Quali erano i benefici che attendevate di ottenere?**

Il nostro obiettivo era, innanzitutto, iniziare ad esportare i nostri prodotti verso la Russia e, in una fase successiva, **consolidare** la nostra posizione nel mercato di questo Paese.



**Facendo un primo bilancio, ritiene che le vostre attese sono state soddisfatte?**

Devo dire, che, purtroppo le nostre attese iniziali al momento **non** sono state ancora soddisfatte.

**Avete prospettive e/o progetti d'investimento futuri in Russia?**

No, attualmente non abbiamo sviluppato altri progetti d'investimento.

**Infine, alla luce della vostra esperienza, cosa ritiene che le autorità russe potrebbero fare per agevolare ulteriormente gli investitori italiani?**

Ritengo che le autorità russe darebbero un forte aiuto agli investitori italiani eliminando, per quanto possibile, gli **ostacoli burocratici** che, come nel caso della nostra azienda, rendono troppo difficoltoso il lavoro nella Federazione Russa.

*Intervista realizzata da Informest a febbraio 2007*

