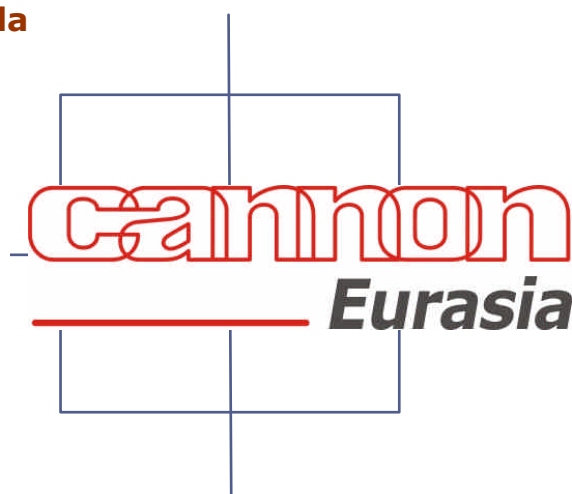


Cannon, in Russia dal 1991, consolida la sua presenza con la filiale Cannon Eurasia

Intervista con il dott. Andrea Castellan, General manager della Cannon Eurasia srl a cura di Infomest



Settore	Impianti e tecnologie per la lavorazione del poliuretano e materie plastiche - energia
Società	OOO Cannon Eurasia
Indirizzo web	www.cannon.ru
Prodotti	Impianti per la schiumatura di parti in poliuretano, termoformatura, caldaie industriali
Descrizione	Cannon Eurasia è la filiale di Mosca di Cannon, un gruppo che opera su scala internazionale offrendo impianti, tecnologie, attrezzature e soluzioni di ingegneria per gli utenti industriali finali.

In sintesi: Il gruppo Cannon, già presente con un ufficio di rappresentanza a Mosca dal 1991, ha costituito nel 2005 la Cannon Eurasia, intensificando l'attività di marketing, la vendita di macchinari e di ricambi e l'assistenza post-vendita. Sono previsti progetti di espansione nel 2007.

Può descrivere brevemente la Cannon Eurasia?

La Cannon Eurasia é la sede di Mosca delle aziende del gruppo Cannon e si occupa di marketing, vendite di impianti, ricambi ed assistenza post vendita. Si tratta dell' ampliamento della presenza sul territorio affiancando l' ufficio di rappresentanza a Mosca con una **società di diritto russo**. L' organizzazione è passata dalle 6 persone nel 2005 alle 14 di fine 2006.

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

Quella definita in russo "OOO" corrispondente alla nostra S.r.l.

Quali sono state le ragioni alla base di tali decisioni?

Le ragioni sono state quelle legate ad un forte **incremento del mercato** per impianti di nostra competenza (Pannelli isolanti per l'edilizia, celle frigorifero, trasporto, impianti per il frigorifero domestico e commerciale, impianti e tecnologie per l'industria automobilistica, per l'arredamento, per il district heating, termoformatura, Caldaie industriali), dove l'interesse è in crescita. Inoltre, il mercato è diventato più competitivo ed esigente, quindi la necessità di avere in loco una maggiore presenza diretta, con possibilità di **vendite dirette** sia di macchinario già in loco che di ricambi già sdoganati e servizi tecnici pre-sales e post-sales.

Quando e su quale regione russa è ricaduta la vostra scelta d'investimento?

Nel 1991 abbiamo avviato l'ufficio di rappresentanza del gruppo Cannon a Mosca. Nel 2005, oltre all'Ufficio di rappresentanza, abbiamo avviato la nuova società Cannon Eurasia e la nostra scelta è ricaduta nella città di Mosca per ragioni principalmente logistiche.

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

Le difficoltà riscontrate sono principalmente di ordine **burocratico** per la gestione dell'attività e per il reperimento in loco di personale qualificato.

Quali erano i benefici che attendevate di ottenere?

I benefici che ci attendevamo erano quelli di un **incremento della vendita** dei nostri impianti, macchinari, ricambi e dei servizi post vendita.

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

Posso dare un giudizio complessivamente positivo, ma molto rimane ancora da compiere per un Paese/mercato così vasto.

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

Sì, abbiamo altri progetti di espansione, per quanto riguarda la vendita del nostro macchinario, e dei servizi post vendita e ricambi, che andremo a realizzare a partire dalla **seconda metà del 2007**.

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

Agevolare il credito locale per gli investimenti, snellire le burocrazie, riformare le procedure doganali, uniformare gli standard del macchinario a quelli europei.

Intervista realizzata da Informest a febbraio 2007