

Carlieuklima scommette su Samara per affermarsi sul mercato russo

Intervista con il Sig. Gastone Martorel, Amministratore delegato della Carlieuklima Spa a cura di Infomest



Settore	Metalmeccanico
Società	Carlieuklima Spa
Indirizzo web	www.carlieuklima.it
Prodotti	Apparecchiature per il riscaldamento dell'industria
Descrizione	Carlieuklima Spa è una piccola azienda specializzata nella progettazione e produzione di apparecchiatura per il riscaldamento dell'industria.

In sintesi: La Carlieuklima Spa sta costituendo una società di diritto russo per essere presente direttamente sul territorio. L'interesse dell'azienda si è concentrato sulla regione di Samara, che offre buone prospettive di sviluppo industriale ed è localizzata al centro delle aree della Federazione Russa con la maggiore concentrazione industriale.

Può descrivere brevemente la Carlieuklima Spa?

La nostra è una piccola azienda con una cinquantina di dipendenti che si è specializzata nella progettazione e produzione di apparecchiature per il riscaldamento dell'industria. Tali apparecchiature sfruttano in particolar modo il fenomeno dell'irraggiamento, permettendoci di riscaldare con **risparmi notevoli sui consumi di combustibile** rispetto ai sistemi di riscaldamento tradizionali. Il nostro maggiore mercato è sempre stata l'Italia; ora, con la delocalizzazione e con i nuovi Paesi dell'Unione Europea, si sono aperti mercati ben più promettenti di quello italiano e noi stiamo cercando di cogliere le opportunità che il mercato offre. La qualità è sicuramente la caratteristica che ci ha fatti eccellere in Italia ma che ancor di più viene apprezzata all'estero e soprattutto in quei Paesi nei quali il riscaldamento non è un optional ma una necessità.

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

Per il momento abbiamo tradotto tutta la nostra documentazione tecnica, certificato i prodotti e partecipato ad alcune fiere del nostro settore cercando di capire il mercato e le potenzialità del mercato stesso. Abbiamo riscontrato un grande gradimento nei confronti dei nostri prodotti ma il mercato si sta aprendo soltanto ora che i costi energetici iniziano a salire (in passato nessuno pagava il gas e pochissimo l'energia elettrica). Ora stiamo costituendo una **società di diritto russo** per poter essere direttamente presenti sul territorio.

Quali sono state le ragioni alla base di tali decisioni?

Ci siamo resi conto di aver perso alcune commesse contro concorrenti aventi quotazioni più alte delle nostre per il semplice motivo che loro erano presenti sul territorio e potevano **consegnare subito la merce** mentre noi no. E' tipico del Paese chiedere offerte ed informazioni con urgenza, quindi aspettare mesi e poi volere il materiale immediatamente.

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



La nostra scelta è caduta sulla **regione di Samara** sul bacino del Volga, che è stato individuato dal Presidente Putin come una delle aree da sviluppare industrialmente per quanto già esistente ma soprattutto per togliere parte degli investimenti destinati a Mosca che sta collassando per il traffico e per tutto il business che ci gira intorno.

Inoltre, i costi in Samara sono sicuramente inferiori a quelli di Mosca e sempre a Samara abbiamo avuto modo di apprezzare le capacità di un manager che Informest ci ha inviato in azienda e del quale riteniamo di poterci fidare (cosa di non poco conto in Russia).

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

Sicuramente la lingua è un problema, immedesimarsi nel cirillico non è semplice. Una delle cose che più danno fastidio è che il Paese in pochi anni ha conosciuto una crescita spaventosa con livelli di reddito che sono i più disparati al mondo: oligarchi e fame!! Ma nel Paese poche persone d'affari guardano alla fame, tutti guardano agli oligarchi e tutti vorrebbero diventare ricchi in pochi mesi.

Il nostro purtroppo è un business che non permette di diventare ricchi in pochi mesi, può far guadagnare, crescere, dare soddisfazioni ma non diventare oligarchi. Ci siamo proprio accorti che i commercianti in Russia non sono mai sazi di quanto guadagnano, ogni giorno vorrebbero di più e del resto l'economia galoppante data soprattutto dalle materie prime del Paese in certi casi permette questi enormi guadagni in tempi estremamente brevi.

Quindi il problema grave è **affidare i dealer nel Paese** in quanto l'esclusività è una cosa che al momento è quasi sconosciuta. C'è da aggiungere che senza una buona schiera di conoscenti che possano influenzare in qualche modo le decisioni è difficile fare affari e questo "conoscere" richiede tempo, volontà e costi.

Quali erano i benefici che attendevate di ottenere?

Stiamo spendendo da oltre due anni anche se la presenza diretta la stiamo avendo soltanto ora con le prime vendite, il futuro dipende molto anche dalla **politica energetica** del Paese.



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

Potrò dirlo soltanto fra un paio di anni.

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

Per il momento ci interessa avere la merce in magazzino e per questo abbiamo un **agreement con un'azienda distributrice di gas**. In futuro sarà il mercato a dirci le effettive necessità in termini di investimento.

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

Innanzitutto tagliare la **corruzione** anche se mi rendo conto non sia cosa semplice. In secondo luogo rendere la circolazione delle merci meno problematica in quanto ora la maggior parte dei possibili clienti non vogliono assolutamente sentir parlare di **dogane**. La dogana russa è considerata un'istituzione contro la quale non si sa quale tipo di strumento utilizzare per avere il dovuto (documenti regolari).

Intervista realizzata da Informest a febbraio 2007

