

Griggio Spa esporta in Russia macchine per la lavorazione del legno

Intervista con Paolo Griggio, Amministratore delegato della Griggio Spa a cura di Infomest



Settore Metalmeccanico

Società Griggio Spa

Indirizzo web www.griggio.com

Prodotti Macchine per la lavorazione del legno

Descrizione Griggio Spa opera da sessanta anni nel settore delle macchine tradizionali e speciali per la lavorazione del legno. Oltre alla sede centrale situata a Reschigliano di Campodarsego in provincia di Padova, che vanta 15.000 mq di strutture produttive, l'azienda presenta altre due unità: una a Novellara (Reggio Emilia) e l'altra a Codiverno (Padova).

In sintesi: Gli investimenti pubblicitari degli anni '90 hanno portato alla creazione di un Ufficio di rappresentanza a Mosca. La presenza della Griggio, che in futuro potrebbe essere rafforzata, sfrutta le potenzialità del mercato russo: edilizia in espansione, domanda di macchinari per la lavorazione del legno e crescita dell'industria del mobile.

Può descrivere brevemente la Griggio Spa?

Mantenere elevati standard di qualità sia nel prodotto finale che nel processo di produzione è l'obiettivo numero uno di Griggio. Forte della Certificazione **ISO 9001-Vision 2000**, la qualità dei prodotti Griggio viene garantita da costanti e rigorosi controlli durante l'intero processo produttivo. Tradizionale nei valori fondanti l'azienda e all'avanguardia nell'applicazione dell'alta tecnologia ai suoi prodotti, Griggio si propone nello scenario **internazionale** come una realtà con solide radici nel passato, ma proiettata verso il futuro. L'efficienza è un punto fermo della Griggio. Garantita durante l'intero processo che parte dalla progettazione e arriva fino all'assistenza, permette di offrire al cliente, in ogni singola fase, la certezza di un servizio professionale e puntuale. E, soprattutto, di un servizio su cui poter sempre contare.

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

Griggio SpA ha cominciato a investire nel mercato russo nei **primi anni '90**. Inizialmente gli investimenti furono perlopiù **pubblicitari** per far conoscere prodotti e marchio alla potenziale clientela. Dopo qualche anno cominciarono ad arrivare i risultati e, superato l'ostacolo delle diversità linguistiche con l'assunzione di personale madrelingua, la Russia divenne uno dei principali mercati di sbocco dei nostri prodotti. Successivamente è stata costituita una **società commerciale** a Mosca e, attualmente, Griggio SpA opera direttamente in loco con un proprio Ufficio di Rappresentanza.

Quali sono state le ragioni alla base di tali decisioni?

Fin dagli inizi ci si rese conto delle **enormi potenzialità** del mercato russo. Il paese era in forte crescita e l'edilizia residenziale in continua espansione, così come la domanda di macchinari per la lavorazione del legno e l'industria del mobile.

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



Nei primi anni 2000 si è deciso di presidiare il mercato con una propria presenza diretta. L'attuale Ufficio di Rappresentanza ha sede a **Mosca**.

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

Una pesante **burocrazia**, riscontrabile soprattutto dai nostri clienti all'atto **dell'importazione**.

Quali erano i benefici che attendevate di ottenere?

Incremento delle vendite, sia in Russia che nei vicini Paesi dell'Est europeo.

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

Posso dire che le nostre attese sono state pienamente soddisfatte!

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

Potrebbe diventare necessario un potenziamento del nostro Ufficio di Rappresentanza a Mosca.

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

Le autorità russe potrebbero alleggerire il peso della burocrazia.

In particolare, potrebbero rendere più agevoli le pratiche di **importazione** e intervenire presso le competenti autorità italiane per una più veloce **concessione dei visti** ai cittadini russi che intendono venire in Italia per fare affari.



Apprezzabile sarebbe anche prevedere maggiori **finanziamenti agevolati** agli imprenditori locali che intendono avviare o far crescere la loro attività.

Intervista realizzata da Informest a febbraio 2007

