

## LA IES Srl valorizza le opportunità nate durante le Task Force Italia-Russia

*Intervista con il dott. Tommaso De Crescenzo, Sales & Marketing Manager della IES Srl a cura di Infomest*



- Settore** Metalmeccanico, petrolchimico, processi produttivi
- Società** IES SRL Engineering & Construction
- Indirizzo web** [www.ieseng.it](http://www.ieseng.it)
- Prodotti** Ingegneria integrata, impianti elettrostrumentali e automazione industriale
- Descrizione** La IES s.r.l. nasce nel 2001 dalla fusione di due realtà professionali e tecniche già affermate nei propri settori. La prima affermata nelle progettazioni impiantistico-tecnologiche e la seconda nel settore dei montaggi elettrostrumentali, sia in ambito nazionale che internazionale. Nel gennaio 2003, spinta dalla sempre più pressante esigenza di uno sviluppo integrato dell'ingegneria, la IES srl diviene una società di Engineering & Construction. La IES srl – Engineering & Construction opera e suddivide le sue attività in tre grandi settori: ingegneria integrata; impianti elettrostrumentali; energie alternative.
- In sintesi:** La crescita del mercato russo a portato la IES ad investire nella promozione. Partendo da Mosca, l'azienda si è poi concentrata su San Pietroburgo, Krasnodar e Yekaterinburg, finalizzando opportunità nate nel corso delle Task Force Italia-Russia su distretti industriali e PMI.

## **Può descrivere brevemente la IES Srl?**

Tramite la sua struttura operativa e con l'impiego di proprie risorse, la IES Srl progetta e realizza montaggi di:

- Impianti e automazione di processi industriali;
- Quadri elettrici PCC MCC;
- Software per l'automazione e supervisione;
- Quadri di controllo e comando;
- Taratura elettrostrumentale;
- Montaggio parti meccaniche e Piping;
- Assistenza e Start-up per impianti e processi industriali;
- Impianti per la produzione, distribuzione e utilizzazione dell'energia;
  - Centrali elettriche alimentate a gas, turbogas, carbone, torba, lignite, biomasse;
  - Centrali idroelettriche da 10KW a 4000 KW bio diesel in cogenerazione;
  - Impianti fotovoltaici;
  - Impianti eolici da 20KW a 3MW.

I nostri clienti possono essere:

- industrie petrolchimiche;
- industrie farmaceutiche;
- società di montaggi industriali;
- società di ingegneria costruttrici di package per impianti chimici, petrolchimici (raffinerie, off-shore, ecc.);
- società costruttrici di impianti per trattamento acque;
- società di impianti termotecnica;
- società produttrici di vernici/solventi;
- società produttrici di laminati plastici;
- società costruttrici di impianti per la lavorazione ed il trattamento di carboni e polveri.



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

L'investimento realizzato nella Federazione Russa è stato rivolto alla **promozione** della IES nel mercato nazionale attraverso una comunicazione adeguata alle esigenze linguistiche, strategiche e strutturali del Paese.

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

Il motivo di tali decisioni d'investimento verso il mercato russo è nato da un'attenta analisi dello sviluppo industriale e terziario dei Paesi emergenti. Da questo studio è risultato che tra tutti i Paesi emergenti la Federazione Russa è quello che presenta una maggiore spinta di crescita rispetto agli altri, grazie al fatto che possiede **materie prime e grandi risorse energetiche**.

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

Ci siamo concentrati innanzitutto sulla regione di **Mosca**, dato che questa città rappresenta il cuore economico e finanziario di tutta la Federazione Russa. Successivamente, la nostra attenzione si è rivolta anche ad altre province e regioni, come **San Pietroburgo, Krasnodar, Yekaterinburg**. Ciò è stato possibile anche grazie alle opportunità maturate durante le varie partecipazioni della IES alle **Task Force Italia-Russia** sui distretti industriali e le PMI.

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

Le maggiori difficoltà che abbiamo incontrato in Russia sono state la lingua e, paradossalmente, la grande capacità industriale (tecnica e commerciale) dei russi, spesso sottovalutata da parte degli investitori occidentali.

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



Volevamo e vogliamo ottenere dei benefici a lungo termine, in quanto quello russo per noi non è un mercato d'affari sporadici ma, bensì, è per noi strategico almeno per i **prossimi vent'anni**.

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

Le nostre attese sono state pienamente soddisfatte. Anzi, non pensavamo in così breve tempo di stringere grandi accordi di cooperazione e soprattutto di poter partecipare a **grossi progetti**.

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

Sicuramente, visto la crescita esponenziale delle opportunità che il mercato russo offre e soprattutto considerando la **stabilità del governo** che favorisce gli investimenti stranieri.

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

Credo che le autorità russe potrebbero aiutare noi investitori facilitando e snellendo le **procedure doganali** ed adeguando e **normative degli impianti** russi a quelle europee.

*Intervista realizzata da Informest a febbraio 2007*

