

## Il Gruppo Ragaini valuta un investimento produttivo in una ZES

*Intervista con il dott. Marco Gramaccini, Export Manager del Gruppo Ragaini S.p.a. a cura di Infomest*



<b>Settore</b>	Metalmeccanico
<b>Società</b>	Gruppo Ragaini S.p.a.
<b>Indirizzo web</b>	<a href="http://www.grupporagaini.com">www.grupporagaini.com</a>
<b>Prodotti</b>	Radiatori in alluminio pressofuso, di design ed arredamento
<b>Descrizione</b>	Con un fatturato di 150 milioni di euro nel 2006, il Gruppo Ragaini si conferma uno dei leader mondiali del settore. L'azienda, che ha la sua sede principale nelle Marche, possiede 10 stabilimenti produttivi e vende i suoi radiatori in alluminio pressofuso per uso domestico e civile in 40 Paesi.

**In sintesi:** Attivo in Russia da un decennio, il Gruppo Ragaini ha beneficiato soprattutto negli ultimi 5 anni del boom di quello che sta diventando il primo mercato mondiale per "consumo" di radiatori. Oltre alla presenza su tutto il territorio tramite distributori esclusivi ed agenti, l'azienda sta valutando la creazione di una nuova unità produttiva in una Zona Economia Speciale.

**Può descrivere brevemente il Gruppo Ragaini S.p.a.?**

Il Gruppo Ragaini è tra i leader mondiali nella produzione di radiatori in alluminio pressofuso per uso domestico e civile. Ha sede principale a Loreto (AN), conta 8 stabilimenti produttivi in Italia e 2 in Romania, che, in totale, impiegano 780 dipendenti. I prodotti del Gruppo vengono venduti in **40 Paesi**, dai quali deriva l'84% del fatturato, che nel 2006 è stato pari a 150.000.000 euro.

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

Vendita dei nostri prodotti tramite distributori esclusivi (90%) e/o agenti (10%).

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

La forte e rapida espansione dei nostri prodotti sul mercato russo.

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

Lavoriamo in Russia da circa **10 anni** anche se il vero boom c'è stato negli ultimi 5. I nostri partners hanno base a Mosca, S.Pietroburgo, Ekaterinburg, Samara, Novosibirsk, ecc., ma la maggior parte di loro ha le proprie filiali sparse un po' dappertutto sul territorio russo.

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

A parte una lunga **trattativa iniziale**, per il resto e' tutto filato liscio come l'olio.

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



Far conoscere - e vendere - i nostri prodotti su quello che sta diventando il **primo mercato al mondo** per “consumo” di radiatori.

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

Sicuramente sì, ma non ci fermiamo....Attualmente la nostra fetta rappresenta circa il 35% di tutto il mercato russo.

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

Stiamo valutando l'ipotesi di poter aprire una media **unità produttiva** in una delle regioni a statuto speciale russo, ad esempio a **Lipetsk**.

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

Togliere i visti, ridurre i dazi doganali e l'IVA, fornire personale qualificato sul posto ed eventuali capannoni industriali “chiavi in mano”.

*Intervista realizzata da Informest a febbraio 2007*

