

La valdostana Thermoplay opera in dal 2002 sul mercato russo

Intervista con il Sig. Davide Albertazzi, Sales manager della Thermoplay S.p.a. a cura di Infomest



Settore	Metalmeccanico
Società	Thermoplay S.p.a.
Indirizzo web	www.thermoplay.com
Prodotti	Iniettori per le materie plastiche, manifold, centraline di regolazione
Descrizione	La Thermoplay è un'azienda valdostana attiva da oltre trent'anni nella produzione di sistemi a canale caldo e di centraline di termoregolazione. Nel 1995 è stata costituita la Thermoplay S.p.a.. La società è forte di un rete di agenti tecnico-commerciali che le permettono di essere presenti in 44 Paesi.

In sintesi: Per sfruttare le potenzialità e la crescita del mercato russo la Thermoplay S.p.a. ha iniziato nel 2002 ad operare nel Paese. Lo sforzo promozionale ha portato ai risultati attesi. Un migliore accesso ad informazioni strategiche e la presenza di associazioni di categoria faciliterebbero l'attività in Russia.

Può descrivere brevemente la Thermoplay S.p.A.?

La Thermoplay S.p.A. è stata costituita nell'anno 1995 continuando lo sviluppo iniziato **nel 1974** nei sistemi di iniezione a canale caldo per stampi di materie plastiche. Oggi lo stabilimento di produzione occupa un'area coperta di 5500 mq ed ha una forza lavorativa di oltre 140 addetti; a questi vanno aggiunti altri 80 tecnici-commerciali presenti in **44 Paesi** del mondo più un nuovo stabilimento. L'ufficio commerciale è in grado di comunicare con ogni parte del mondo assicurando ai propri clienti un'assistenza tecnico-commerciale con tempi di risposta brevissimi. La gamma produttiva include oltre 400 tipi di iniettori, 80 sistemi di piastre di distribuzione standard, centraline di regolazione della temperatura da 1 a 128 zone, centraline sequenziali, analisi di flussi, applicazioni speciali, bi-iniezione, multimateria, iniezione sequenziale a valvole pneumatiche e idrauliche, per soddisfare ogni tipo di esigenza costruttiva di stampi a canale caldo nei settori dell'automotive, packing, elettronica, medicale, elettrotecnica, aeronautica, cosmesi, micromeccanica, hobbistica, giocattoli, casalinghi, ecc. La ricerca tecnologica e qualitativa del prodotto hanno permesso alla Thermoplay di **primeggiare nel settore dei canali caldi** e di assicurare a tutta la clientela un'adeguata assistenza tecnica per la soluzione di ogni problema. Studi, progettazioni, realizzazione dei sistemi e collaudi vengono effettuati costantemente sotto la responsabilità di ingegneri e tecnici specializzati nel settore della meccanica e delle materie plastiche. Soluzioni personalizzate, flessibilità costruttiva e commerciale, esperienza ultra trentennale unite ad un concetto di qualità e soddisfazione del cliente rappresentano il nostro punto di forza.

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

Siamo presenti in Russia con un **agente** commerciale. La nostra azienda viene poi presentata sul mercato russo attraverso la partecipazione a **fiere** specializzate. Inoltre abbiamo inserito nella nostra struttura del personale che parla russo.

Quali sono state le ragioni alla base di tali decisioni?



E' nostra intenzione affermare la nostra presenza sul mercato russo, sfruttandone al meglio le potenzialità e la crescita.

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

Abbiamo iniziato ad operare in Russia dal 2002. Parallelamente ci siamo concentrati anche su altre ex Repubbliche sovietiche, in particolare su Ucraina e Bielorussia.

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

Sicuramente gli aspetti legati alla **comunicazione** hanno rappresentato un ostacolo da superare. Inoltre, abbiamo avuto difficoltà nel rapportarci con le aziende russe che, nella maggior parte dei casi, hanno un'**esperienza** limitata nel nostro settore di attività.

Quali erano i benefici che attendevate di ottenere?

I nostri obiettivi sono innanzitutto aumentare la visibilità della Thermoplay sul mercato russo e, di conseguenza, ottenere una crescita di del nostro fatturato.

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

Dopo cinque anni di impegno in Russia posso dire che le nostre attese sono state soddisfatte, tuttavia con una tempistica che si è rivelata più lunga del previsto.

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

Sì, intendiamo portare avanti questo impegno. Comunque le modalità di sviluppo delle nostre attività in Russia sono ancora in via di definizione.



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

Credo che sia per gli imprenditori italiani in genere che per la nostra azienda sarebbe di grande aiuto avere un migliore accesso ad **informazioni** funzionali. Inoltre, la presenza fattiva di **associazioni di categoria** in Russia ci darebbe dei punti di riferimento utili. Infine, la concessione più rapida di **visti** sia a cittadini italiani che a quelli russi non potrebbe che giovare alle nostre relazioni economiche e commerciali.

Intervista realizzata da Informest a febbraio 2007

