



**PUR CON LE DIFFICOLTÀ
DETTATE DALLE SANZIONI UE,
IL MERCATO RUSSO RIMANE
DI GRANDE INTERESSE
PER I COSTRUTTORI
ITALIANI DI MACCHINE
E ATTREZZATURE. IL CAMBIO
STABILIZZATO DEL RUBLO
MIGLIORA ULTERIORMENTE
LA SITUAZIONE,
INCREMENTANDO
LA RICHIESTA DI OFFERTE.**

[RUSSIA]

di Andrea Pagani

Il risveglio del gigante?

Prosegue il cammino di ammodernamento tecnologico russo, non senza qualche intoppo: lo segnalano i principali espositori italiani che hanno partecipato all'edizione 2017 di Metalloobrabotka, manifestazione di riferimento per il settore della lavorazione dei metalli. Il rublo finalmente stabile (anche se non al cambio auspicato da molti costruttori di macchine) semplifica le contrattazioni, mentre le misure restrittive dell'UE in risposta alla crisi in Ucraina vincolano l'offerta sulla base del concetto del *dual use*.



Il mercato russo è promettente perché è in atto da alcuni anni un ammodernamento del parco produttivo: questo il parere concorde delle aziende italiane che hanno partecipato all'edizione 2017 di Metalloobrabotka

Molti pro e qualche contro

Tra i primi a confermare il trend positivo c'è Giuseppe Bucci, della Gioria. «Il mercato russo è promettente perché è in atto da alcuni anni un ammodernamento del parco produttivo - conferma Bucci - Questa è la risposta alla nascita di una classe media ormai affermata, ma sempre più bisognosa di beni di consumo. I principali settori applicativi di sbocco sono quelli legati proprio alla produzione di beni di consumo e tutto ciò si riflette positivamente sul manifatturiero. Non mancano manifestazioni di interesse anche in quei settori storici per le nostre rettificatrici qui in Russia, come il siderurgico, le acciaierie e le industrie produttrici di alluminio e dei metalli in

generale. Personalmente torno dopo 5 anni qui in fiera e noto un netto miglioramento da questo punto di vista, con più domanda e una decisa voglia di innovare la tecnologia produttiva svecchiando il parco macchine esistente. Le premesse sono buone: di recente qui in Russia abbiamo realizzato un'importante vendita di un modello full optional per un cliente che produce pompe per varie applicazioni industriali con lunghezza fino a 6 metri utile lavorabile».

Rimanendo su macchine utensili di grossa taglia, sono interessanti le considerazioni emerse allo stand della Giuseppe Giana.

«Negli ultimi mesi la Russia è la nazio-

ne che sta producendo più richieste di macchine - conferma Gianluigi Giudici - È un mercato che stiamo tenendo d'occhio da tempo e devo dire che nel medio periodo questo approccio paga. Certo, abbiamo ottimi riscontri anche in Italia, dove occorre tenere presente che al momento i numeri sono positivi anche grazie agli incentivi statali del 140 e 250%. Qui il mercato è molto forte e presenta grandi potenzialità; il problema principale è quello legato alle tempistiche particolarmente lunghe, che richiedono appunto molta pazienza, perseveranza e il giusto partner locale che conosca mercato e aziende».

Giudici solleva poi il problema dei

IL RISVEGLIO DEL GIGANTE

settori applicativi che risentono delle sanzioni: «Siamo molto attivi nel nucleare e nell'aerospace, in pratica quelli che soffrono di più per le sanzioni. Le nostre macchine sono destinate ad applicazioni perfettamente lecite, ma se le aziende interessate all'acquisto rientrano nell'elenco di quelle sottoposte a vincoli ne risentiamo anche noi. Ed è un peccato, perché in genere sono quelle che hanno la disponibilità economica per affrontare l'investimento».

Parere simile anche da parte di Lorenzo Corfani, di Innse-Berardi: positivo in generale ma critico sul discorso sanzioni.

«Il settore delle macchine utensili in questo momento risulta molto penalizzato dalle sanzioni, e questo è il motivo principale che ci spinge a cercare dei partner locali ben introdotti, che sappiano proporre un prodotto particolare come il nostro, ovvero fatto su misura per il cliente e capace di rispondere a esigenze specifiche. In questo modo contiamo di tornare ai numeri di qualche anno fa. È una situazione che coinvolge ovviamente anche gli altri costruttori del settore, ma proprio per questo è importante riuscire a venirne a capo rapidamente per potere ottenere il meglio da quest'area geografica. Dopotutto per noi questo è un mercato storico, nel

A sinistra:
Giuseppe Bucci,
Gioria
A destra: Gianluigi
Giudici, Giuseppe
Giana



quale siamo presenti da oltre 50 anni: abbiamo un ufficio a Mosca e stiamo potenziando la rete di vendita proprio in vista della ripartenza».

«I settori in cui operiamo, oltre a quello storico dell'energia, sono quelli della difesa, ferroviario e ultimamente anche l'aeronautico - aggiunge Corfani - Abbiamo sviluppato macchine molto adatte a quest'ultima tipologia di applicazione, ora il problema è riuscire a superare gli ostacoli burocratici e cogliere le opportunità legate alla nascita dei grandi progetti in corso qui in Russia».

Rublo debole e sanzioni preoccupano anche Omera, come ci ha spiegato Roberto Gonzato.

«L'anno scorso il rublo debole e le sanzioni ci hanno penalizzati parecchio

- racconta Gonzato - Abbiamo potuto contare sugli ordini di alcuni clienti fedeli, e nel frattempo la moneta si è rivalutata e stabilizzata aprendo a interessanti prospettive. La nostra presenza alla Metalloobrabotka indica l'interesse nei confronti di un mercato in cui crediamo molto e sul quale continuiamo a investire: l'ideale ora sarebbe potere contare su un'ulteriore rivalutazione della moneta russa e su un allentamento delle sanzioni, dopodiché siamo piuttosto sicuri di riuscire a tornare ai valori di fatturato di qualche anno fa, se non addirittura superiori. Questo perché operiamo in ambiti applicativi che possono trarre grande beneficio dalle nuove tecnologie, come quelli del riscaldamento (scaldacqua, scaldabagni, vasi a espansione, ventilazione eccetera), elettrodomestico e automotive. Una simile varietà, unita a un'area geografica estremamente ampia, ci ha convinti ormai da anni a non affidarci a un agente unico, ma a più rivenditori che sappiano coprire al meglio l'intero territorio».

In tema di "grandi numeri", la Trevisan può vantare una quantità significativa di macchine presenti in Russia e un trend che rimane positivo.

«Per noi è un ottimo mercato, con circa 120 impianti già installati e funzionanti - conferma Massimo Marcolin - Effettivamente abbiamo notato



A sinistra: Lorenzo
Corfani, Innse-
Berardi A fianco:
Roberto Gonzato,
Omera con il
rappresentante
Pavel Sinev



un leggero calo negli ultimi due anni a causa dell'andamento del rublo, del prezzo del petrolio in contrazione e delle sanzioni, ma in generale rimane comunque un mercato vivace per noi: le richieste non sono mai mancate e siamo in fase di chiusura di alcuni importanti contratti. Purtroppo il lavoro è calato nell'energetico, da sempre nostro punto di forza, e salito nel militare e nell'aeronautico, settori nei quali però siamo poco presenti vista la tipologia di macchine che realizziamo. Inoltre, quello dell'accesso al credito è un ostacolo contro il quale ci scontriamo anche qui in Russia. Per fortuna il discreto movimento che abbiamo constatato in fiera ripaga di tanti sforzi: sono sufficienti alcuni incontri interessanti per chiudere l'anno in positivo».

Chi invece è attivo nel settore aeronautico è Breton, grazie a una serie di prodotti dedicati e pensati proprio per lavorare i materiali tipici di questo ambito.

«Siamo attivi soprattutto nel settore aviazione e aerospace - conferma Gabriele Corletto, di Breton - nel quale c'è molta richiesta per i nostri prodotti. Quello russo è un utilizzatore di macchine utensili molto attento all'innovazione e alle ultime soluzioni tecnologiche, quindi si aspetta che il produttore di macchine proponga il top sotto tutti gli aspetti. Questa è

una nota positiva perché ci permette di concentrarci sulla soluzione tecnica e solo in un secondo momento di valutarne l'impatto economico che, va detto, rimane importante ma non fondamentale quando riesci a risolvere una problematica complessa. Inoltre, apprezzano particolarmente la tecnologia italiana: vengono a visitare le nostre installazioni, la nostra fabbrica, vogliono la personalizzazione dei prodotti e da noi trovano le risposte che cercano».

«Certo, si tratta mediamente di progetti molto lunghi, che possono protrarsi anche per qualche anno, per questo è importante creare un rapporto di fiducia con il potenziale cliente per comprenderne al meglio le esigenze - aggiunge Corletto - Non è un mercato che mostra una crescita decisa, quanto piuttosto un

trend costante: questo ci dà la possibilità di pianificare al meglio gli interventi per assicurare il migliore servizio pre e post vendita ai clienti».

Il punto di vista di CB Ferrari è critico ma costruttivo: Gabriele Tebaldi vede un futuro positivo per il mercato russo, ma con possibili ampi margini di miglioramento.

«C'è molto potenziale, in particolare nella costruzione di pale di turbina per l'energia e l'aeronautico e negli stampi, ma risultiamo "frenati" per motivi economici e politici - spiega Tebaldi - CB Ferrari ci crede e lo dimostra con una presenza costante qui in fiera e in Russia in generale, ma alcune questioni vanno ben oltre la tecnologia e la nostra possibilità di intervento. Penso alla politica, che dovrebbe tutelare anche le aziende italiane ed europee



In alto: Massimo Marcolin, Trevisan

A sinistra: Gabriele Corletto, Breton

A destra: Gabriele Tebaldi, CB Ferrari

IL RISVEGLIO DEL GIGANTE



A sinistra:
Tommaso
Bonuzzi, Salvagnini
A destra: Olga
Verigo, MT
Marchetti
Sotto: Mario
Ottolenghi, Pietro
Carnaghi



in merito alle sanzioni economiche: se non vendiamo noi lo farà qualcun altro, come i nostri principali competitor asiatici, quindi stiamo perdendo importanti occasioni. Inoltre, sarebbe opportuno avere ancora maggiore supporto dalle associazioni di categoria: è utile "fare gruppo" in occasioni come questa, ma è importante che segnalino a chi di dovere le difficoltà di noi produttori di macchine ad alta tecnologia». «Risulta fondamentale, poi, un agente rappresentante di qualità: interfacciarsi con il cliente russo è complesso e potersi affidare a una persona del luogo abbate molti muri - in primo luogo quello linguistico - affinché possa filtrare le richieste per lavorare direttamente sulle manifestazioni di interesse più concrete, sulle quali poi partirà lo studio vero e proprio della soluzione».

Anche la lavorazione della lamiera trova ampio spazio alla Metalloobrabotka.

«È un mercato complesso da affrontare: dalla lingua alla normativa, dal cambio alle sanzioni - dice Tommaso Bonuzzi di Salvagnini - Ma presenta anche grandi potenzialità, soprattutto adesso che sono ripartiti gli investimenti (e forse la stabilizzazione del cambio è quello che più ha influito). Noi comunque siamo positivi: il mercato è molto ampio e siamo attivi in ogni direzione, dalla produzione di armadi elettrici alle plafoniere, dalle porte agli ascensori. Sono ambiti nei quali ci vengono richieste un po' tutte le tecnologie che trattiamo (taglio laser, piegatura, punzonatura) sia su macchine semplici che su impianti complessi e integrati, in linea con i precetti dell'Industria 4.0, con sensoristica adattativa che reagisce in real time alle caratteristiche del materiale e comunica all'ERP aziendale eventuali variazioni di processo. Le aziende russe sono molto sensibili alle possibilità offerte dalle tecnologie più moderne e investono in questa direzione. Al di là delle difficoltà che possiamo avere con la lingua e con le normative, per il resto troviamo molti operatori preparati o comunque ben disposti ad apprendere tutto ciò che serve per migliorare il proprio lavoro e, di conseguenza, il

processo produttivo che gestiscono». L'importanza di una presenza costante è evidente anche dalle considerazioni di Olga Verigo, di MT Marchetti. «Bisogna esserci, sia sul mercato che in fiera - ci spiega la Verigo presso lo stand MT - Noi siamo qui ormai dal 2008, dapprima solo attraverso rivenditori di macchine e dal 2012 con una filiale diretta nostra, di proprietà di MT Italia e MT Russia. Lavoriamo indifferentemente in primo equipaggiamento, fornendo soluzioni per gli OEM, ma anche con gli utilizzatori finali che hanno bisogno di dare una "marcia in più" alla propria macchina attraverso l'impiego di un'attrezzatura specifica. I nostri motorizzati vengono apprezzati in particolare in settori molto competitivi, come l'automotive e l'aerospaziale, ma anche in quelli più semplici dove possono fare la differenza e permettere a un tornio di terminare il proprio ciclo di lavoro con la produttività e le tolleranze richieste dal progetto. In generale quindi è un mercato ricettivo, con tecnici molto preparati e che apprezzano soluzioni come le nostre. Per contro, le procedure doganali non aiutano ma anzi risultano estremamente complesse, allungando i tempi di consegna delle attrezzature».

Che la perseveranza paghi è un concetto ben chiaro anche in Pietro Carnaghi, che in Russia è presente da molti anni attraverso un importante dealer. «Il mercato russo è sicuramente importante e con un elevato potenziale - è la convinzione di Mario Ottolenghi, della Pietro Carnaghi - Va seguito costantemente, non è certo di quelli da "toccata e fuga": occorre investirci tempo e risorse, ma alla lunga paga. Come tutti i mercati, presenta alti e bassi: al momento il trend sta volgendo in positivo, pur con i noti problemi legati alla moneta locale, anche perché a livello tecnico oggi non esiste una tecnologia domestica concorrenziale con le nostre macchine, e questo apre le porte a noi e ai nostri competitor

(italiani e tedeschi fundamentalmente)». «Oltre che per la macchina, si affidano a noi per avere un pacchetto completo, inclusi la creazione del ciclo di lavoro, le attrezzature, gli utensili eccetera. Questo perché si fidano della nostra esperienza e apprezzano i risultati che siamo in grado di assicurare. Fondamentale da questo punto di vista disporre di un service locale reattivo: ci affidiamo a un dealer con una buona struttura, la Rosmark, che si occupa di gestire i rapporti con i clienti e di seguire l'installazione delle macchine». Tira aria di ottimismo anche allo stand Pama, dove ci accoglie il responsabile commerciale d'area.

«A dispetto delle sanzioni in vigore e dei rallentamenti che crea, il mercato a nostro avviso è piuttosto attivo - è il pensiero di Flavio Tosato, di Pama -

Progetti ce ne sono, anche se la finalizzazione è un obiettivo non sempre raggiungibile per i motivi più disparati, non ultimo il mancato finanziamento di un progetto già concordato con il cliente. Per nostra fortuna c'è grande attenzione nei confronti dei prodotti italiani, che vengono visti come soluzioni di qualità: caratteristica indispensabile per approcciare i settori di riferimento per le nostre macchine, come quelli legati all'industria estrattiva (grandi macchine per miniere e attrezzature correlate) e all'aerospaziale (che comunque soffre i vincoli delle restrizioni)».

«Certo la concorrenza non manca, e non mi riferisco solo ai tradizionali produttori spagnoli e tedeschi: cominciano ad affacciarsi anche quelli cinesi che, pur non avendo soluzioni tecnologicamente pari alle nostre, sono comunque superiori alle macchine russe e con il vantaggio di un prezzo decisamente aggressivo».

Sempre in tema di opportunità Giovanni Gualco, della Gnutti Transfer, è convinto sia indispensabile una presenza costante in questo mercato anche in momenti come questo, nel quale si fa particolare fatica a siglare un contratto.

«Il mercato russo è potenzialmente immenso: se partisse come realmente in molti auspicano potrebbe mettere

in difficoltà noi produttori in termini di quantitativi di macchine e di tempistiche di consegna. Il problema è che i settori nei quali potremmo fare la differenza, come la costruzione di componenti idraulici o per il riscaldamento, non sono tra quelli ritenuti strategici dal governo e quindi trovano maggiori difficoltà nell'ottenere credito dalle banche. Siamo comunque qui e siamo fiduciosi, in attesa che questa grande nazione riparta; perché non presidiare il mercato significherebbe dovere ripartire da zero e praticamente "perdere il treno" una volta stanziati i fondi per l'ammmodernamento delle macchine installate».

Lo scopo della partecipazione a un evento come Metallobrabotka è fundamentalmente uno: conoscere nuove aziende interessate a investire in alta tecnologia e rinsaldare i rapporti con i clienti già attivi.

«La fiera migliora giorno dopo giorno sia come affluenza sia come contatti - conferma Enrico Caccivio, della Galdabini - Abbiamo colto l'occasione per organizzare alcuni appuntamenti per progetti per i quali siamo in corsa, oltre ad avere visto anche qualche "volto nuovo". Per noi quello russo è un mercato recente e che presenta alcune difficoltà, come la svalutazione del rublo e le sanzioni internazionali: per questo abbiamo cercato un partner locale che ci aiuti a fare dello scouting e seguire le varie richieste che arrivano al nostro ufficio commerciale. Sono convinto che sia uno di quei mercati che richiedono più tempo per portare a termine una trattativa, ma che nel lungo periodo sia premiante».

«Per noi l'automotive rimane il settore applicativo di riferimento - prosegue Caccivio - Pur essendoci più assemblaggio che costruzione vera e propria, i contatti sono comunque interessanti. Manteniamo poi una buona presenza in settori per noi storici come l'heavy duty, quindi acciaierie, la forgia e i settori pesanti in generale».



In alto: Flavio Tosato, Pama

A sinistra: Giovanni Gualco, Gnutti Transfer

A destra: Enrico Caccivio, Galdabini