

**Tubi in plastica.** Sica vende macchinari in 108 Paesi

# A fare la differenza è il servizio ai clienti

RAVENNA

■ La qualità e l'innovazione dei prodotti, certo. Ma un'offerta all'avanguardia, da sola, non basta per essere competitivi sui mercati internazionali. Valeria Giacomoni, amministratore delegato di Sica, azienda ravennate specializzata in macchinari per il "fine line" della produzione di tubi estrusi in plastica, non ha dubbi: «A fare la differenza è il servizio di vendita e di post-vendita garantito ai clienti». È questo che negli anni ha consentito all'azienda, fondata dal padre nel 1962, di mantenere elevati livelli di export (oggi al 95% della produzione) e di riequilibrare, negli anni più duri della crisi, le perdite inevitabili su alcuni mercati.

«Dietro ogni prodotto deve esserci una struttura che assicura ai clienti un servizio consistente, continuativo e rapido», precisa Giacomoni. Fino a oggi le vendite all'estero di Sica, che fattura circa 30 milioni l'anno ed esporta in 108 Paesi, si sono basate su una rete di agenti o venditori, mentre il servizio è stato sempre garantito da un personale tecnico poliglotta, pronto a partire in caso di necessità e assistere i clienti in un paio di giorni. Ma ora lo scenario sta cambiando: entro fine anno Sica aprirà negli Stati Uniti (un mercato dalle grandi potenzialità, finora non del tutto sfruttate) la prima filiale commerciale estera che, spiega Giacomoni, dovrebbe essere la prima di una serie, in diversi Paesi.

Nello stabilimento di Ravenna, dove lavorano 134 dipendenti, si producono macchinari di fine linea destinati alla fascia alta del mercato, in cui Sica, con i suoi

22 brevetti europei e investimenti in ricerca e sviluppo che non si sono fermati nemmeno negli anni di crisi, è tra i leader globali. Ultimo arrivato, un macchinario "verde" che elimina gli scarti di materiale e le polveri durante il taglio di tubi, riducendo perciò i costi di pulizia e smaltimento dei clienti.

Prodotto e servizio, dunque, alla base del successo oltreconfine. Ma anche l'abilità di differen-

## 95%

### All'estero

Quota di export dell'azienda, che ha un fatturato di circa 30 milioni

ziare i metodi e i canali di vendita a seconda dei mercati di riferimento. «In alcuni Paesi vendiamo direttamente i nostri macchinari per il fine line - spiega Giacomoni -. Ma in altri Paesi i clienti preferiscono avere un interlocutore unico per tutta la linea produttiva. In questi casi, lavoriamo insieme ad aziende italiane, tedesche e austriache specializzate nell'inizio linea, in modo da offrire impianti per la linea completa».

La Germania è perciò uno dei partner principali di Sica, che esporta molto anche in Sud America e Australia. È invece destinata a un segmento di mercato più basso la produzione dello stabilimento in India, che fornisce il mercato indiano e i Paesi in via di sviluppo.

**Gi.M.**