

Il Lombardia aerospace cluster alla scoperta della Russia

Date : 2 settembre 2019

Una nutrita delegazione, composta da **11 imprese per un totale di circa 30 persone**, appartenente al Lombardia Aerospace Cluster, ha preso parte, per la prima volta, al **Maks 2019**, il Salone Internazionale aeronautico e spaziale, in programma dal 27 agosto al 1° settembre a Mosca, che si svolge ogni due anni.

Lo stand del distretto lombardo, con la delegazione più numerosa tra quelle provenienti dal nostro Paese, è stato ospitato all'interno dell'area italiana. Per il **Lombardia Aerospace Cluster** la partecipazione al Salone di Mosca rappresenta una novità, che incarna la volontà di proseguire il percorso di internazionalizzazione intrapreso, per consentire, soprattutto alle Pmi aderenti, di poter prendere parte ad eventi di prestigio mondiale, com'è stato anche nel caso del **Salone Le Bourget di Parigi** dello scorso giugno.

All'inaugurazione del **Maks**, cui hanno partecipato più di **600 espositori** provenienti da tutto il mondo, hanno preso parte anche il presidente russo Vladimir Putin e il presidente turco **Recep Tayip Erdogan**. Grazie alla presenza all'evento di Mosca, le imprese del distretto lombardo hanno potuto esplorare e toccare con mano le opportunità offerte, in particolare dal mercato civile, favorite dall'apertura e dalla ricerca, da parte dei player russi, di tecnologie e prodotti offerti dalle imprese occidentali del settore, in possesso di preziose qualifiche e certificazioni.

Un'occasione propizia per le aziende partecipanti per esplorare e allacciare nuovi contatti, creare occasioni di business, impostare e concludere già alcuni contratti, come testimoniano gli stessi imprenditori, sia coloro che per la prima volta partecipavano al Maks, sia coloro che in passato avevano già preso parte al **Salone di Mosca**. Con il **Lombardia aerospace cluster** hanno preso parte al Maks 2019 11 aziende socie: Aidro, Ase, E-Level Communication, GFM, Italiana Ponti Radio, Logic, Merletti Aerospace, Pariani Italy, Secondo Mona, Siderval, Soliani Emc. «Partecipare a saloni internazionali come quello di Mosca, significa anche allacciare contatti con aziende europee e di altri continenti, nel nostro caso con Francia, Danimarca e India – affermano dalla **Soliani Emc** – senza dimenticare l'immagine positiva dell'Italia che trasmettiamo agli altri Paesi in queste occasioni».

«Un Salone ricco di opportunità; non solo gli operatori russi, ma anche quelli mediorientali presenti al Maks, hanno dimostrato grande interesse per le nostre tecnologie» commentano dalla **E-Level Communication**, azienda che realizza software di training.

Da **Secondo Mona** notano come “rispetto a due anni fa, i player russi abbiano dimostrato una maggiore propensione all'approccio con aziende e fornitori stranieri; grazie ai contatti stabiliti nel 2017 siamo riusciti a concludere un contratto per una fornitura in ambito elicotteristico civile”.

«La partecipazione al Maks 2019 ci ha permesso di conoscere meglio il mercato russo, che ha numeri decisamente diversi rispetto a quelli che siamo abituati in Italia – commentano da Pariani Italy – abbiamo concluso anche un accordo e avuto la possibilità di mostrare i nostri prodotti».

Grande soddisfazione viene espressa dall'azienda **Logic**, reduce da un affare concluso positivamente con un operatore russo, la quale sottolinea come “rispetto al passato, le imprese russe si stiano aprendo molto ai mercati occidentali”.

Da **Ase** si evidenzia “l'importanza di aver potuto raccontare direttamente ai player russi ciò che facciamo e come lo realizziamo”.

Per **Italiana Ponti Radio** «è stata un'occasione per conoscere un mercato nuovo e vastissimo, oltre che una mentalità diversa di pensare alle nuove tecnologie; da parte russa abbiamo percepito disponibilità a collaborare».

Da **Merletti Aerospace** mettono in luce «le tante opportunità che un mercato pur difficile come quello russo, offre alle imprese dotate di esperienza e competenze». «Partecipare al Maks significa iniziare a seminare e organizzare i primi incontri, per poi raccogliere i frutti in futuro» sottolineano dalla **Aidro**.

GFM e Siderval evidenziano che «il Maks 2019 è stato una bella vetrina per esporre i nostri prodotti».

La fitta agenda di impegni del Lombardia aerospace cluster proseguirà nei prossimi mesi, con alcuni eventi già programmati, come la partecipazione all'**Aerospace & Defence Meetings di Torino**, unica fiera **B2B** del settore, l'incontro **cluster2cluster nel Baden-Wurtemberg** e sempre prima della fine del 2019 una visita alle aziende del Distretto lombardo da parte del cluster aerospaziale della regione **Rhone Alpes**.