

Il caso/2. Rovatti cresce nell'area caucasica

# L'hi-tech reggiano sbarca nel Far-East

Oltre 140 addetti, 20 milioni di fatturato, il 60% realizzato con le esportazioni: la **Rovatti** di Reggio Emilia è nata nel 1953, si è specializzata nelle pompe per l'acqua, poi ha diversificato nel settore industriale, produce pompe che costano da 500 euro fino a 30 mila, ha approfittato della crisi globale per razionalizzare la produzione assegnando ai tre stabilimenti una specifica mission. «Abbiamo filiali commerciali - spiega Andrea Rovatti, 59 anni, seconda generazione, da 21 anni in azienda - nei principali Paesi e un impianto di assemblaggio in Algeria, mercato difficile, ma importante per noi». Il prossimo passo? «Monitoriamo il Far East, abbiamo intenzione di aprire un impianto, non necessariamente in Cina, destinato

a servire il mercato locale». Prospettive? «Siamo favoriti dalla diversificazione: l'agricoltura magari si ferma in un paese ma accelera in altri, l'area caucasica e l'Africa subsahariana, per esempio, ci stanno dando soddisfazioni. Lo stesso discorso vale per le pompe industriali. Siamo però assistendo a gravi problemi del tessuto produttivo della subfornitura, che subisce una forte stretta creditizia. Abbiamo tutto l'interesse a tenere in vita questo reticolo di piccole imprese, fondamentale per noi: cerchiamo di aiutare i nostri fornitori anche con pagamenti anticipati o forniture di metalli in conto lavorazione, in attesa che il barometro torni a segnare il bel tempo».

**N. Cir.**