

Espandersi nel mercato italiano

di Tony Bosotti



La società iberica Goratu Maquinas Herramienta, da oltre cinquant'anni presente nel settore delle macchine utensili, è da poco approdata in Italia con una sua filiale distributiva. Goratu Italia ha iniziato ufficialmente la sua attività nello scorso mese di settembre con l'obiettivo di crescere nella penisola

Goratu Maquinas Herramienta, società spagnola da oltre 50 anni presente nel settore delle macchine utensili, è da poco approdata in Italia con una sua filiale distributiva. Goratu Italia Srl costituita il 17 luglio 2012, ha iniziato ufficialmente la sua attività nello scorso mese di settembre. La sede è a Turbigo, nell'hinterland milanese. L'azienda si è posta da subito importanti obiettivi, primo fra tutti quello di proporsi sul mercato italiano come partner privilegiato delle officine meccaniche, grazie a 'una elevata qualità di prodotti e servizi'.

La società non è nuova per il mercato italiano, dove è già presente con numerose installazioni dirette e in coproduzione con altri marchi: "I torni Geminis e le fresalesatrici Lagun stanno riscontrando il gradimento della clientela non solo per le caratteristiche tecniche, ma anche per un rapporto qualità/prezzo oggi tra i più interessanti del settore - ha detto Andrea Manzella, direttore commerciale di Goratu Italia durante una recente open house di

presentazione - il marchio Goratu è stato promosso in questi anni da rivenditori specializzati nella distribuzione di macchine utensili che ne hanno curato la promozione e la commercializzazione su tutto il territorio Italiano".

"La scelta di aprire la filiale italiana è stata dettata dall'esigenza di mantenere vivo il mercato di queste macchine, nonostante il periodo di difficoltà sofferto dalle aziende di cui si avvaleva per la distribuzione, e dalla convinzione di poter offrire un prodotto di altissima qualità in continuo sviluppo - ha affermato Ainhoa Rementeria, amministratore delegato Goratu Maquinas Herramienta e amministratore Unico Goratu Italia - tale scelta non poteva inoltre più essere rimandata, vista l'esigenza di fornire un servizio di assistenza rapido e adeguato a tutta la clientela".

Negli anni la società spagnola ha sviluppato una rilevante rete europea ed extra-europea. Ha diverse filiali dirette nel Regno Unito, in Germania, Sud America, Bra-

sile, India e Cina. Il gruppo è effettivamente una multinazionale, comprendendo al suo interno altre società di subfornitura meccanica.

L'impresa spagnola attua la strategia di diffondere il marchio all'estero tramite filiali e non attraverso rivenditori, proprio per garantire un rapporto più personale e attento alle esigenze del cliente. "Soddisfazione del cliente, approccio personale alle vendite e un servizio clienti rapido ed efficiente, questi sono i tre pilastri su cui costruiremo il nostro futuro - ha affermato Manzella - Goratu Italia è in grado di fornire un servizio pre e post vendita completo: dall'assistenza meccanica, elettrica ed elettronica fino alla gestione dei ricambi. Ritenendo di fondamentale importanza collaborare con partner affidabili che permettono alla filiale italiana di fornire ricambi sia nuovi sia usati garantiti, a un prezzo chiaramente competitivo".

Identità e esperienza. Goratu Maquinas Herramienta fu creata nell'anno 1994 per racchiudere sotto a un unico marchio, pur mantenendo la propria identità, l'esperienza e la conoscenza maturate nella costruzione delle fresalesatrici Lagun e dei torni Geminis. Goratu è sita in Elgoibar a nord della Spagna e vanta due stabilimenti produttivi di circa 10.000 metri quadri dove si produce un'ampia gamma di soluzioni per la tornitura e la fresatura. Nell'ultimo anno è stato raggiunto un fatturato di circa 34,5 milioni di euro, questo si è reso possibile anche grazie alla vasta presenza di Goratu su territori

Andrea Manzella, direttore commerciale di Goratu Italia.



internazionali, in effetti ha filiali dirette in Germania, Gran Bretagna, Italia, Russia, India e Cina e una vasta rete commerciale in tutti i cinque continenti.

"In questi anni Goratu si è concentrata nello sviluppo di macchine con più ampia dimensione e complessità con il fine di costruire prodotti atti a lavorazioni di pezzi di grande valore -

ha spiegato Rementeria - sulla base di questa politica, il reparto di ricerca e sviluppo, è stato composto da un team di persone altamente qualificate, che si pongono come obiettivo primario l'innovazione e l'esplorazione di tutte le possibili applicazioni con lo scopo di creare nuovi prodotti in costante evoluzione, atti a migliorare la qualità delle proprie macchine e a fornire un valido aiuto alla crescita dei propri clienti".

Una storia in ascesa. Lagun Machinery ha sede a Vitoria-Gasteiz (Spagna). Si tratta di uno dei più antichi costruttori di macchine utensili nei Paesi Baschi. La sua origine risale al 1928, anno in cui è stata fondata la Ladislao Aramburu, nella città di Eibar (Guipúzcoa). Negli ultimi anni ha avuto diversi cambi nella denominazione sociale come per esempio Ladarasa, divisione centri di lavoro all'interno di Goratu Maquinas Herramienta, fino ad arrivare alla sua costituzione come Lagun Machinery, avvenuta il 1° gennaio 2005.

Lagun Machinery è uno dei principali produttori su scala mondiale di fresatrici a torretta, fresatrici universali, fresatrici verticali con tavola fissa e centri di lavoro verticali. Al momento vanta oltre 60.000 macchine vendute in tutto il mondo con quasi 45.000 unità distribuite negli USA e una rete di vendita che copre tutti e cinque i continenti.

"L'anno appena trascorso è stato un anno difficile non tanto per Goratu Italia, quanto perché tutto quello che ci riguarda e appassiona è inserito in un contesto, quello italiano, che da tempo sta attraversando un periodo di difficoltà che, lo si voglia o meno, condiziona inevitabilmente tutta la nostra quotidianità - ha affermato Andrea Manzella - l'attività fino a oggi svolta è stata votata al consolidamento sul territorio italiano dei nostri marchi di fabbrica: Geminis relativamente alla tornitura e Lagun relativamente alla fresatura. Il primo obiettivo conseguito con successo è stata l'organizzazione di una adeguata e preparata rete di vendita, che ci ha permesso di presentarci quale valida alternativa ad altri costruttori che nel nostro Paese, sono molto agguerriti, preparati e radicati. Il consolidamento della nostra rete commerciale ci ha consentito altresì di valutare dove e come i nostri prodotti si sarebbero meglio inseriti su un territorio storicamente molto difficile, soprattutto per un costruttore di macchine utensili estero".