

## RELAZIONE MISSIONE IN INDIA

- NEW DELHI

29 LUGLIO 2008

- MUMBAY

30 E 31 LUGLIO 2008

Aziende sostenitrici della missione:  
MONNALISA, BRUNELLI, SAFTE

Presenti fisicamente oltre alla sottoscritta,  
Stefano Bertocci e Dhiraj Vats



Ad un anno di tempo dal progetto Ethic Match, il Consorzio Bimbo Italia è tornato in India con l'obiettivo, come da input del Consiglio Direttivo del maggio scorso, di svolgere un monitoraggio sulle possibilità di ingresso commerciali per il settore.

La missione che è durata da lunedì 28 a venerdì 1 agosto, ha visto fortemente concentrare il lavoro di scouting commerciale nelle città di riferimento del business in India, nella prima tappa di **New Delhi** (Martedì 29 luglio) e nella seconda tappa di **Mumbay** (30 e 31 luglio).

Il Consorzio bimbo Italia ha precedentemente svolto un'accurata analisi nella selezione del partner operativo indiano demandato ad organizzare gli appuntamenti, operando un confronto tra gli uffici della *camera di commercio italo indiana*, il consulente che già ha avuto incarichi precedenti: *swadhin panda*, gli uffici *Ice*. Alla fine dell'analisi, è stato scelto di dare l'incarico a questi ultimi che hanno in India le 2 sedi di New Delhi e Mumbay.

Nonostante il riscontro di alcune lentezze nella fase organizzativa e preparatoria alla missione che ci hanno fatto partire con una certa ansia ed incertezza, in corso d'opera e quindi in loco gli uffici Ice, a fronte delle nostre pregresse richieste di scouting di adeguati partners commerciali hanno risposto con prontezza ed efficacia, ad eccezione di un paio di contatti errati nel profilo, tra i quali il colosso della produzione di biancheria per la casa (partner di Bassetti, Zucchi e Caleffi) con gli altri è stato possibile avviare un colloquio volto ad iniziare un dialogo mirato a concretizzare le affinità di business.

Il supporto di Ice è stato importante anche nella prenotazione degli alberghi, dove abbiamo ottenuto delle tariffe convenzionate e dove abbiamo potuto svolgere alcuni appuntamenti con gli operatori indiani.

## 28 Luglio 2008

Siamo atterrati all'aeroporto di New Delhi alle 00.50, abbiamo subito visto che l'aeroporto ad un anno di distanza sta organizzando una ingente operazione di riammodernamento di tutti gli spazi.

All'arrivo siamo stati prelevati da un autista, incaricato da Ice, che ci ha portato all'hotel Taj (appartenente al colosso Tata), già lungo il percorso verso l'hotel abbiamo notato che sono diminuite la folla di "homeless" che accalcavano un anno fa i marciapiedi della città e che la Polizia sta svolgendo un ingente opera di security in tutto il territorio.

## 29 Luglio NEW DELHI

**1) Il primo appuntamento** è stato presso gli uffici di Ice, che si trova nello stesso building dell'ambasciata italiana, per questo sono stati un po' lunghe le operazioni di "riconoscimento ed accreditamento".

Siamo stati quindi accolti dal personale Ice e quindi accompagnati nella meeting room, dove erano ad attenderci il comitato direttivo del gruppo lifestyle ([www.lifestylestore.com](http://www.lifestylestore.com)), nello specifico

Il vice presidente, il direttore strategico ed il responsabile del settore bambino.

Dopo un iniziale verifica del ricevimento dei nostri cataloghi, abbiamo proceduto alle rispettive presentazioni.

Il gruppo lifestyle, è la filiale indiana del colosso distributivo *Landmark*, presente nel mondo con 825 punti vendita, principalmente nei Paesi arabi, dove Landmark ha sede (la distribuzione in questa area li vede presenti principalmente in Bahrain, Jordan, Kuwait, Omar, Katar e Pakistan), ( a testimonianza della vivacità degli scambi tra i 2 Paesi, per inciso la compagnia aerea emirates propone voli 2 volte al giorno (Dubay/Mumbay).

In India Lifestyle ha 15 dept. Stores + 6 punti vendita + 1 specifico baby shop, obiettivo è quello di arrivare a 35 dept. Stores entro il 2010. Distribuiscono già i noti marchi: *barbie*, *peg perego*, *fisher price*, *mattel* all'interno dei dept. Stores.

L'incontro è stato molto interessante, stiamo già verificando al rientro della missione, una possibile visita in Italia del gruppo distributivo, che ha dimostrato di apprezzare la tipologia dei nostri prodotti.

**2) il secondo appuntamento** sono stata accompagnata direttamente presso l'azienda Bodycare group ([www.bodycareintl.com](http://www.bodycareintl.com)), che aveva dimostrato interesse specifico alla corsetteria per gestante.

Anche questo appuntamento ci ha messi di fronte a colossi dimensionali ben diversi dai nostri (era inutile dare i numeri del fatturato altrimenti gli argomenti comuni si sarebbero immediatamente esauriti), l'amministratore dell'azienda mi ha ricevuto nella sua presidenza, per metà occupata da un piccolo santuario dedicato alla dea mi dicono chiamarsi visnù. Abbiamo parlato delle possibili sinergie di collaborazione per l'azienda associata Safta, di cui è stato apprezzato la finezza e la tecnicità del prodotto. Il gruppo produce tutta la linea intimo per il colosso francese Etam (entrerà in India alla fine del 2009 con negozi in franchising) ed il gruppo di corsetteria tedesco Felina. Integrerò direttamente all'associata Safta, alcuni elementi importanti scaturiti dall'incontro.

**3) il terzo appuntamento** presso l'azienda Petal ([www.petalindia.com](http://www.petalindia.com)). L'azienda si trova presso un quartiere povero della città. Il giovane titolare vuole propormi una serie di elastici e trine da inserire nei nostri prodotti, ho ribadito che l'interesse di questa visita era diverso, ha ribattuto che è pronto ad investire con noi nell'introduzione dei nostri prodotti in India, ho ribadito che anche nel nostro gruppo abbiamo un'azienda associata produttrice di nastri elasticizzati di qualità molto alta, mi ha risposto che sarebbe interessato ad entrare in contatto.

Ci siamo quindi lasciati i rispettivi biglietti da visita, al momento attuale vedo prematuro un possibile dialogo con questo interlocutore.

4) **il quarto appuntamento** era direttamente presso l'azienda Catmoss ([www.catmossindia.com](http://www.catmossindia.com)) , l'interesse all'incontro era mirato esclusivamente verso il settore della moda infantile. Il gruppo catmoss è una delle aziende leader nella produzione della moda infantile e nella distribuzione in tutto il mercato indiano (Stanno inoltre entrando nel mercato australiano con punti vendita simili nel concept al produttore leader australiano pumpkin patch), molto interessato a capire meglio la nostra volontà di investimento in questo settore nel Paese in India.

Sotto un'immagine di un importante dept. Store: Emporio che testimonia, il forte investimento dei brand del lusso internazionali in India. Le griffes si stanno infatti staccando dalla mera presenza con shop solo all'interno dei top hotel di lusso e stanno creando attraverso joint venture con partner indiani nuovi canali distributivi specifici.



**30 Luglio MUMBAY**

Siamo arrivati a Mumbai la mattina alle 9, abbiamo volato con la compagnia indiana Kingfisher da Delhi ca. 1 ora e mezzo di volo

- 1) Abbiamo fatto **il primo appuntamento** nella via in direzione della città. L'azienda Aditya Birla retail limited ([www.adityabirla.com](http://www.adityabirla.com)) è un grande gruppo industriale che opera in settori diversi (dall'acciaio al carbone ai fertilizzanti, alla costruzione delle strade), solo recentemente (2006) è entrato nel settore del bambino. Qui sotto un'immagine di 1 delle salette di attesa, dove siamo stati fatti accomodare, in attesa di parlare con la dirigente del settore confezione e calzature.



La sig.ra Aparnaa ci ha illustrato con dovizia di informazioni di mercato la strategia del gruppo nell'introduzione del prodotto bambino, dandoci un chiaro spaccato del mercato indiano e della sua rapida trasformazione. La strategia a breve del gruppo è così concentrata a soddisfare la domanda proveniente dalla classe medio, medio/alta. Per questo il prodotto proposto è di livello medio, hanno solamente "esprit" come premium brand. La sig.ra Aparnaa, fino a 2 anni fa veniva regolarmente al Cis di

Nola ad acquistare la merce, che poi ora acquista direttamente ad Hong Kong. Il Gruppo controlla la distribuzione con grandi superfici a loro insegna e punta di arrivare a 90 punti di presenza distributiva entro il 2015.



Al momento non sono state individuati percorsi comuni di dialogo, essendo le nostre realtà segmentate su target diversi. La sig.ra si è dichiarata comunque disponibile a trasmettermi un'idea di costo e di price sell out per il reggisenone maternity.

2) Il secondo appuntamento della mattinata si è svolto presso l'azienda Gini and joni [www.giniandjoni.com](http://www.giniandjoni.com).

Siamo stati ricevuti direttamente dal vicepresidente, l'azienda è leader nel comparto della produzione e distribuzione in India del settore moda infantile. Oltre alla produzione del loro brand curano la distribuzione di *Benetton*, *Reebok*, *Levis*, puntando ad alzare il segmento di distribuzione attraverso il nuovo concetto dei negozi Fashion.

Attualmente hanno una rete distributiva pari a 146 negozi in India, hanno dimostrato forte interesse a Monnalisa, ed in parte anche al settore maternity di Brunelli ed alla corsetteria di Safta, inseriti all'interno del nuovo "concept" di negozio che dovrà rispondere all'universo bambino, non esclusivamente legato alla moda.

3) Il terzo appuntamento è stato presso l'azienda Welspun, ([www.welspun-retail.com](http://www.welspun-retail.com)) azienda leader nella produzione della biancheria da casa. Purtroppo come detto precedentemente, gli obiettivi erano diversi e quindi ci siamo semplicemente scambiati i biglietti da visita.

### 31 Luglio Mumbay

L'ultima giornata della missione, Stefano e Dhiraj sono andati a visitare alcuni shops di loro specifico interesse.

1) **Il primo appuntamento**, è stato presso l'hotel su cui stavamo di nuovo con il team della lifestyle che ha inviato altri 2 managers a confrontarsi con noi. Il Dialogo è stato rilassato, avendo già incontrato il vicepresidente su Delhi, ed abbiamo approfondito alcune tematiche specifiche dell'area di Mumbai che si distinguono da Delhi anche per la differenza climatica. A New Delhi infatti può anche nevicare ed esiste una sorta di inverno invece a Mumbai è perennemente primavera/estate con l'agguato dei monsoni che rende molto difficili i già compromessi spostamenti logistici.

2) **il secondo appuntamento** presso l'ufficio Ice di Mumbai, dove il direttore dott. Prevede mi ha accolto. Ho fatto un breve feed back della missione, cercando di evidenziarne le criticità ed i punti di forza, ha dato la sua totale disponibilità ad assisterci nel follow up, raccomandandosi di seguire e presidiare attentamente il mercato. Se presidiato, curato e gestito nel primo anno di vita, il mercato indiano può dare grosse soddisfazioni alle aziende italiane.

Mi passa inoltre il disappunto nei confronti dei tanti imprenditori italiani che fanno un unico tentativo di ingresso nel mercato ma che lasciano poi interamente in mano al partner indiano la gestione del mercato e che quindi si trovano poi a non avere successo per mancanza di passaggio di un adeguato know how e presidio dall'Italia verso l'India. Mi porta l'esempio delle aziende di trasporto italiane che hanno provato ad entrare in India, solo la Savino del Bene ha messo una vera e propria sede in India con 2 uffici su Delhi e Mumbai con manager italiani che per un anno hanno addestrato lo staff in loco e che grazie a questo training ed investimento iniziale, ora sono l'azienda che controlla l'80% dello spostamento delle merci dall'Italia all'India e viceversa.

Infine mi racconta della recentissima definizione della joint venture per i gruppi Ferragamo, Armani, che, in seguito alla modifica della legge societaria indiana, sono potuti entrare in joint venture al 51% (Nel 2007 era esclusa la possibilità di fare joint venture superiori al 49% da parte di un qualsiasi partner estero sull'India) con due grossi partner indiani con i quali stanno tentando di dare vita ad un nuovo canale distributivo che preveda anche la realizzazione di alcune importanti "fashion street" (le vie della spiga indiane) per il momento sconosciute in India.

3) **Il terzo appuntamento** è presso l'azienda Trent, appartenente al colosso Tata. L'azienda Trent è addetta alla produzione e distribuzione del settore moda in India attraverso i dept. Stores: Westside.

La responsabile acquisti sig.ra Panchali, mi accoglie nel suo ufficio e quindi mi porta a vedere uno dei punti west side. Il gruppo corrisponde al nostro ovieste, infatti il loro sponsor è "Best quality at affordable prices". Il reparto moda presenta un livello medio basso del prodotto, nel reparto valigeria anche la samsonite tramite la società che la stessa samsonite ha in India, per il resto il livello è troppo basso per i nostri prodotti.

Rimarremo comunque in contatto per ulteriori sviluppi, che nei piani futuri, il gruppo Tata sta analizzando, cercando di andare a colpire la fascia alta/altissima della popolazione, che al momento attuale non viene da Trent monitorata.

4) **Il quarto ed ultimo appuntamento** presso l'Hotel, con l'azienda Anupam Textiles ([www.anupamtextiles.com](http://www.anupamtextiles.com)). Il contatto era emerso dalla visita al Pitti bimbo del titolare dell'azienda, capisco che il loro intento è quello esclusivamente della produzione senza alcuno sbocco distributivo, non lascio i nostri cataloghi e cordialmente saluto.

Quindi rientriamo in Italia, con il volo notturno, il venerdì mattina 1 agosto siamo all'aeroporto di Firenze.