

## ITALIAN PAVILION - MUMBAI 2008

Fabio Liberali

L'Italian Pavilion è nato quasi per caso. È nato da una chiacchierata amichevole tra Massimo Bezzi, rappresentante di EFESME e di ANACAM, e chi scrive. Alla prova dei fatti - e senza falsa modestia - l'iniziativa è stata un successo grazie ad ANACAM.

"Lo scorso anno avevamo partecipato alla prima edizione dell'IEE Expo di Mumbai. Già allora alcune aziende italiane avevano avuto un loro padiglione - racconta Massimo Bezzi, EFESME (Federazione europea delle associazioni nazionali di piccole e medie imprese) - Ci siamo resi conto che tra le aziende italiane c'era interesse per questo nuovo, potenziale e potente mercato. In parallelo all'interesse però c'erano una serie di perplessità: la lontananza e i relativi problemi logistici e organizzativi per la trasferta, la possibilità di avere buoni contatti in un paese completamente nuovo e non ultima perplessità, il rapporto costi/benefici. Muovendoci in gruppo abbiamo potuto contrattare su basi comuni, sia per l'acquisto degli spazi che per l'organizzazione del viaggio stesso, sollevando le singole aziende da una serie di oneri noiosi e controproducenti. È così che è nato l'Italian Pavilion. La filosofia è stata "fare sistema".

"È in questa ottica che abbiamo pensato che le associazioni dovessero avere un ruolo attivo - dice Michele Mazzarda, segretario generale ANACAM (Associazione Imprese Costruzione e Manutenzione Ascensori) - fornire cioè alla aziende un servizio, un supporto che consentisse loro di poter esplorare nuovi mercati. L'azione congiunta ANACAM/EFESME non è alla sua prima iniziativa internazionale. È sì la prima volta che organizziamo un padiglione congiunto, ma già in altre occasioni avevamo portato l'ascensorismo italiano sulla ribalta internazionale. Lo scopo è duplice - prosegue Mazzarda - da un lato offriamo ai nostri associati la possibilità di aprirsi nuovi orizzonti. I primi orizzonti sono culturali: conoscere realtà e modi di fare impresa diversi e lontani, ma che presto - se non già ora - avranno effetti sul nostro comparto. Ci sono poi ovviamente gli orizzonti commerciali: come rappresentanti di imprenditori, siamo tutti interessati a conoscere tutte le possibilità di sviluppo".

"È a questo punto che entra in gioco il ruolo delle associazioni. - spiega Bezzi - Un intervento ad adiuvandum, laddove diversamente un'azienda sola potrebbe farsi scoraggiare. Credo poi che essere andati in India, proponendosi attraverso ANACAM, come 'Sistema Italia' abbia rappresentato un valore aggiunto per tutti gli espositori che hanno creduto nella nostra iniziativa".

Nel corso dell'expo, ANACAM/EFESME e le aziende che facevano parte dell'Italian Pavilion, hanno anche ricevuto la visita della dottoressa Erica Di Giovancarolo, direttrice dell'Istituto per il Commercio Estero di Mumbai. A lei i rappresentanti della delegazione italiana hanno presentato il settore ascensoristico nazionale, spiegandole l'iniziativa e illustrando l'interesse delle aziende italiane per un mercato nuovo e chiedendo la sua collaborazione per eventuali sviluppi futuri. Per contro, la dottoressa Di Giovancarolo, si è dapprima congratulata per l'iniziativa e a ha poi offerto la disponibilità dell'ICE a collaborare, spiegando a sua volta ciò che l'istituto può fare sia dall'Italia che nei singoli teatri esteri (in particolare in India), per aiutare la aziende italiane.

### I COMMENTI DEGLI ESPOSITORI

L'Italian Pavilion era uno delle tre esposizioni collettive tre presenti a Mumbai: secondo per grandezza a quella cinese, e poco più grande di quella tedesca. Complessivamente erano presenti 14 stand, ivi inclusi noi della rivista Elevatori, e naturalmente quelli istituzionali di ANACAM e di EFESME. Tra di loro abbiamo raccolto qualche parere.

**Massimo Sorio e Giuseppe Cavoza (Prisma)** - È la nostra seconda volta qui e infatti abbiamo già un partner locale, la DSA Electro Controls Pvt Ltd, per costruire in loco. Solo chi arriva solo ora si rende conto di quando sia importante questo mercato e delle sue ulteriori potenzialità. L'idea dell'Italian Pavilion poi è buona: l'immagine di un "Sistema Italia" è sicuramente un valore aggiunto!

**Luigi Martino e Mohamad El Charif (IGV)** - Una fiera interessante per scoprire un mercato nuovo e costituire nuovi contatti. La fiera stessa e il padiglione sono stati poi superiori alle nostre aspettative. Un'iniziativa concreta: occorrerà battere il ferro fino a che è caldo.

**Roberto Marini (Prima)** - Mi pare che questo mercato non abbia ancora domanda per prodotti complicati. Era importante venire, per vedere e capire, ma credo che sia difficile per la nostra azienda esportare qui. Comunque tornerei con un padiglione italiano.

*The Italian Pavilion was born by chance. It was born from a friendly conversation between Mr Massimo Bezzi, representing AFESME and ANACAM, and your reporter. By the facts - without false modesty - the initiative was a success, thanks to ANACAM.*

"Last year we attended the first event of the IEE Expo in Mumbai. At that time some Italian companies had their own stand in the expo - tells Massimo Bezzi, EFESME (European Federation for Elevatori Small and Medium-sized Enterprises) - We realised that among Italian companies there was a growing interest for this new potential and powerful market. In parallel with such an interest, there were also some perplexities: about distance and related logistic and organisation problems, about the possibility to reach worthwhile contacts in a new faraway country, and last but not least the perplexity about the cost/benefit balance. Being an organised group, we have been able to have a contract on a common basis, both to buy the exhibition spaces and to plan the travel there. This eased companies' job, freeing them from boring and self-defeating effects. This is how the Italian Pavilion was born. The project philosophy is being a compact system".

"This is the starting point we think associations should always move from. Playing an active role - explains Mr Michele Mazzarda, ANACAM (Associazione Imprese Costruzione e Manutenzione Ascensori) general secretary - We wanted to provide companies with a service, a support allowing them to explore new markets. The joint action carried out by ANACAM and EFESME is not our first effort of the kind. We have already organised visits and other initiatives to help the Italian lift industry to reach the international scene. But this is the very first time we have organised a common pavilion. We had a double goal to reach

- continued Mazzarda - On one side we wanted to open new horizons to our member companies. The first are cultural horizons: to know different worlds and different ways to be an enterprise. These worlds may appear distant and away from us, but - if not now - very soon they will effect our own industry. Then there are commercial horizons. Being the representatives of entrepreneurs, we are all very interested to find new developments for our business".

"At this point the role of the associations is fundamental - explains Bezzi - Associations intervene ad adiuvandum, when a single company may be discouraged. I think that attending the Indian exhibition as an organised system, through ANACAM, bought added value to all our exhibitors, who trusted our initiative".

*During the expo ANACAM/EFESME and the companies of the Italian Pavilion were visited by dr. Erica Di Giovancarolo, Mumbai trade commissioner of ICE (Italian institute for foreign commerce). The representative of the Italian lift industry presented to her the situation of our market and its perspectives, and explained the interest of the national companies for such a new and almost unknown market. They also asked her cooperation for further possible developments. From her side, dr DiGiovancarolo first congratulated the associations for their initiative and then offered ICE help and support. She explained what the Institute can do in foreign markets in general and in India especially, to help Italian vertical transportation companies.*

### THE EXHIBITORS' OPINIONS

*The Italian Pavilion was one of the three joint pavilion in Mumbai: the second by size, following China, and a little bigger than the German one. It hosted 14 different companies, these included Elevatori magazine, and the institutional stands of ANACAM and EFESME. We gathered some impressions from the ground.*

**Massimo Sorio e Giuseppe Cavoza (Prisma)** - It is our second time here in Mumbai. Now we already have a local partner, DSA Electro Controls Pvt Ltd, that enables us to produce here in India. The newcomers might understand now the importance of this market and its further potential. The Italian Pavilion idea is good: being here as a joint systems provides all of us with an added value!

**Luigi Martino and Mohamad El Charif (IGV)** - A very interesting exhibition. It allowed us to discover a new market and to start new contacts. The expo itself and the pavilion were better than our expectations. It has been a concrete initiative: now it will be to us to strike while the iron is hot.

**Roberto Marini (Prima)** - I think that this market is not ready yet for complex products. It was important for us to come, see and understand. But in the end it might be difficult for my company to export here. Nevertheless I am still interested in exhibiting in an Italian pavilion.



Massimo Bezzi (EFESME), Erica Di Giovancarolo (ICE Mumbai), Michele Mazzarda (ANACAM) & Fabio Liberali (Elevatori)



**Claudio Stringa (Sicme)** - Credevo avrei trovato una fiera più ridotta e meno interessante. Invece abbiamo avuto molti visitatori veramente interessati, tanti rappresentanti di PMI locali, installatori, costruttori. Bisognerà tornare, magari organizzando un intrattenimento Italian style nel padiglione. L'idea del pavilion poi secondo me è da ripetere anche in altre fiere.

**T.J. Doron (Infra)** - Torneremo in India il più presto possibile! L'idea dell'Italian Pavilion è eccellente, ma in futuro bisognerà organizzare le cose in maniera più professionale ed efficiente, soprattutto nella fase preparatoria in Italia.

**Barbara Lucchini (Start Elevator)** - Gli impianti idraulici qui hanno un mercato di nicchia: è vero che abbiamo avuto buoni contatti iniziali, ma tornerei all'IEE l'expo solo se i contatti avviati dovessero dare buoni sviluppi.

**Matteo Marazzi (Marazzi)** - Noi eravamo venuti già lo scorso anno e questa volta abbiamo avuto meno contatti, nonostante la fiera nel suo complesso sia migliorata. Far parte dell'Italian Pavilion non so se rappresenti un valore aggiunto se il tuo marchio è già noto sul mercato. Noi per parte nostra siamo alla ricerca di partner indiani. Soprattutto per un tipo di prodotto come il nostro, le guide, è necessario venire a produrre qui.

**Roberto e Vincenzo Pattavina (Dapa)** - La nostra è una realtà molto piccola ed è la prima volta che veniamo a una fiera, quindi ben vengano iniziative collettive come questa. Per noi era importante aprirci all'esterno e creare un network di contatti. A parte qualche problema organizzativo e di spedizione dei nostri prodotti, siamo comunque soddisfatti.

**Elisa Zannoli (SMS)** - La fiera è stata ben al di sopra alle mie aspettative, sia in termini di visitatori che di interesse per i nostri prodotti. Ci sono moltissime piccole aziende che sono comunque interessate a prodotti di fascia alta e questo non è da sottovalutare in un mercato in così grande crescita. Il padiglione nazionale (al di là di qualche pecca sul fronte delle spedizioni e della comunicazione) è stata poi una buona idea: diversamente non avremo affrontato da soli il "rischio" e la fatica di una fiera così lontana e con così tante incognite.

Oltre agli espositori dell'Italian Pavilion abbiamo raccolto il parere di un paio di aziende italiane presenti a Mumbai.

**Emanuele Emiliani (DMG, Roma)** - La prima volta siamo venuti solo a visitare, poi abbiamo realizzato un nostro stand perché abbiamo realizzato una partnership con un'azienda locale, la DSA Electro Controls Pvt Ltd. Ora siamo "indiani", produciamo qui, creando lavoro e progresso, a costi accessibili per il mercato locale. In futuro potremmo partecipare a un Italian Pavilion, perché l'immagine del nostro paese in India è eccellente. Fare sistema potrebbe essere quindi un valore aggiunto. Di certo torneremo anche il prossimo anno: qui il tempo scorre velocissimo e non bisogna perdere l'occasione.

**Marcello Personeni (Sematic, Osio di Sotto, BG)** - La fiera mi pare che sia stata molto interessante. Noi siamo venuti qui per la prima volta con l'obiettivo di conoscere un paese e un mercato per noi nuovi. Per la prossima edizione dell'IEE Expo non è escluso che potremmo partecipare a un padiglione collettivo: l'idea non è male!

In conclusione, il mercato locale sembra essere interessante per le aziende italiane e la fiera dunque rappresenta un buon punto di partenza per esplorarlo. Forse esplorarlo, in prima assoluta partendo da un Italian Pavilion ha aiutato le aziende ad andare laddove - sole - avrebbero fatto più fatica, o sarebbero più restie a "investire alla cieca". In particolare poi, l'industria ascensoristica indiana e il paese nel suo complesso associano all'immagine dell'Italia quello dei prodotti high-tech, di lusso e di alta moda: un'immagine che altrove è on po' sbiadita ma che qui esercita ancora un forte fascino. Presentarsi come un sistema, forse ha davvero dato un valore aggiunto o semplicemente quel servizio che i membri di un'associazione si aspettano in cambio delle loro quote associative.

"Siamo consci di questo fatto - hanno detto Bezzi e Mazzarada - e non stiamo dormendo sugli allori. Per il prossimo futuro stiamo lavorando all'organizzazione di una delegazione ufficiale italiana al China World Elevator Expo. Non avremo un padiglione espositivo, ma solo uno stand istituzionale. Lo scopo è quello di organizzare una visita - come già facemmo nel 2006, al più importante mercato mondiale del nostro settore. Fare impresa passa anche dalla conoscenza di mondi e modi diversi di fare il nostro stesso mestiere. Allargare gli orizzonti è sempre uno stimolo a fare meglio. E questo è anche il dovere che un'associazione ha nei confronti dei propri associati: aiutarli a crescere!"

**Claudio Stringa (Sicme)** - I had the idea that I would have found a smaller and less interesting expo. I was wrong. We had many local visitors, really interested in our products, many of them were from SMEs: installers and manufacturers. We will have to return, maybe organising a special Italian welcome in the pavilion. Finally the pavilion idea is good. In my opinion it should be applied to other expos too.

**T.J. Doron (Infra)** - We will come back to India as soon as possible! The Italian Pavilion idea was excellent, but in the future things should be organised on a professional and more efficient basis, mostly the organisation when in Italy.

**Barbara Lucchini (Start Elevator)** - Hydraulic lifts have here a niche market. But even so, we had good initial contacts. I will come back at the IEE Expo once and if such contacts prove to have further interesting developments.

**Matteo Marazzi (Marazzi)** - We attended the previous event last year too. This time I think we had less contacts than then, even if the exhibition quality has improved. I do not know if being part of the Italian pavilion provides an added value if your brand is already on the market.

My company is seeking an Indian partner. Our product are guide rails: we need to manufacture them here.



Foto di gruppo all'Italian Pavilion / Group photo at the Italian Pavilion

**Roberto and Vincenzo Pattavina (Dapa)** - Our is a very small company and this is the first time we have exhibited in an expo. Then we warmly welcome such ideas as a joint pavilion. It was important for us to open up and to create a network of contacts. Apart from the organisation and the shipping problems of our products we are satisfied.

**Elisa Zannoli (SMS)** - The exhibition has been far better than our expectations, both in terms of visitors and interest for our products. There are a lot of companies that even if they are small, they are very interested in high segment products. This must not be

undervalued in such a booming market. The Italian pavilion (apart from some minor shipping and communication problems) proved to be a winning idea. Otherwise we would have not been very keen in "risking" to be here alone in a faraway expo, presenting so many uncertainties.

Apart from those companies exhibiting in the pavilion, we also gathered few opinions from other Italian companies exhibiting in Mumbai.

**Emanuele Emiliani (DMG, Roma)** - The first time we visited the expo. We set up a stand here as we reached an agreement with a local partner, DSA Electro Controls Pvt Ltd. Now we are "Indians". We manufacture here. We create working opportunities and development here, at accessible costs for local market. In the next future we might be part of the Italian Pavilion, as the image of Italy here in India is excellent. Operating as a system might bring added value. For certain we will be here next year. Time in India rushes very rapidly, we do not want to miss the opportunity.

**Marcello Personeni (Sematic, Osio di Sotto, BG)** - I think the expo has been quite interesting. We came here for the first time with the aim to know more about a new country for us and a potential market. I do not exclude the idea that at next IEE Expo, we will join the Italian Pavilion. A joint pavilion is not a bad idea!

In conclusion, the Indian market seems to be a very interesting for the Italian lift companies. The expo then seems to be a good starting point to scout it. May be that scouting the market starting from the Italian Pavilion helped the companies to go where - by themselves - they would have had more difficulties or have had a little more reluctant in a "blind investment". The Indian lift industry in particular and India in its complex, associate the image of Italy to high-tech, high-profile, luxury and fashion products. Such an image might be fading a little somewhere else, but here it still is a strong fascinating image.

Being in India as part of a "system" might have provided an added value, or simply provided a service to associations' members seeking something on exchange of their membership fees.

"We are aware of this fact - said Bezzi and Mazzarada - and we are not resting on our laurels. For the very next future we are already working to promote and organise an official Italian delegation to visit the China World Elevator Expo. We will not have a joint stand there, apart from an institutional association booth. The aim is to organise a visit - as we already did in 2006 - to the most important market of our industry. Being an enterprise obliges to know and understand different worlds and different ways of being an entrepreneur. To enlarge horizons is always an incentive to do better. This is one of the duties an association has in respect to its members: to help them grow!"