

FINANZA & MERCATI

14 Novembre 2008



Mahindra, l'indiano del Belpaese

In Italia la conglomerata indiana a conduzione familiare Mahindra Group, ha già investito da tempo. Ieri a Milano Hemant Luthra, presidente della Systech, società del gruppo indiano, ha ribadito l'interesse per il Belpaese.

A PAG. 17

L'indiano innamorato dell'Italia

NICOLA BRILLO

Da qualche tempo Cina e India guardano con interesse (e mettendoci un sacco di soldi) al Vecchio Continente. In Italia la conglomerata a conduzione familiare Mahindra Group, ha già investito da tempo. A non nascondere l'interesse per le aziende tricolore è Hemant Luthra, ospite dell'Osservatorio Asia, ieri a Milano. Il presidente della Systech, società parte del gruppo Mahindra, è soprannominato in patria «billion dollar manager» per le sue previsioni. Ha infatti promesso di portare il fatturato della divisione componentistica auto del gruppo da zero a un miliardo di dollari in sei anni. E ci sta riuscendo.

Mahindra Group ha un fatturato complessivo che sfiora gli otto miliardi di dollari e le attività spaziano in molti differenti settori. Ma il core business restano le automobili e la loro componentistica. Ci sono poi meccanica, trattori, logistica e l'Information Technology, in cui il gruppo è all'ottavo posto in India.

Fondata a fine Anni 40, dopo che i titolari J.C. & K.C. erano tornati dagli States affascinati dalle Jeep, in tutto questo tempo non ha mai mutato la filosofia di fondo: il rapporto interpersonale è essenziale. «Noi indiani ragioniamo con il cuore - confida Luthra - per questo andiamo d'accordo con gli italiani». A guidare il gruppo, oggi, c'è la terza generazione dei Mahindra, che con molta probabilità sarà

l'ultima. In futuro ci sarà spazio per gli investitori internazionali e Mahindra punta a diventare la prima azienda indiana davvero globalizzata del Pianeta.

L'amore per l'Italia c'è da tempo, il nostro Paese continua ad affascinare per la cultura, il know-how nell'industria e il design. Per lo sbarco in Europa, nel 2002, la società indiana ha scelto di aprire la sede ad Ariccia (in provincia Roma) per importare direttamente i propri autoveicoli, in particolare Suv. Nel 2008 sono arrivate tre importanti acquisizioni: un'azienda di design, la Gr di Torino, la Engine Engineering (motori) di Bologna e la Metalcastello (ingranaggi), sempre nel bolognese. Ma non si fermerà qui di certo e il gruppo è attivo nella ricerca di nuove occasioni: «Un distretto industriale di grande interesse è quello emiliano». Mahindra Group ora sta valutando la situazione in Italia. «Il target è quello delle piccole e medie imprese, ma con un alto contenuto tecnologico e di design - ha affermato ieri Hemant Luthra, a margine dell'incontro milanese - La crisi in Europa sta facendo scendere i prezzi delle aziende e se si presentano occasioni, noi le coglieremo». Tempo fa si era parlato di Mahindra anche come una delle pretendenti della Bertone.

A seguire la situazione italiana c'è Alberto Strazzari, presidente di Engines Engineering, società entrata nell'orbita Mahindra, che ha sottolineato la facilità di

Luthra, di Systech (parte di Mahindra Group), non nasconde l'interesse per l'imprenditoria del nostro Paese: «Se si presentano occasioni, siamo pronti a coglierle»



Nove mesi con utili in crescita per Immsi

Nei primi 9 mesi 2008 il gruppo Immsi ha registrato un utile netto consolidato pari a 32,6 milioni (in crescita del 10,9% rispetto ai 29,4 milioni di un anno prima), con ricavi in calo del 4,7% a 1.402,6 milioni. L'indebitamento al 30 settembre 2008 era 535,3 milioni (515,8 milioni a fine giugno e 428,2 milioni a fine 2007). Il gruppo assicura che «continuerà negli sforzi nel consolidamento di quanto già avviato nei precedenti esercizi». L'Ebitda del gruppo di Roberto Colaninno è di 169,7 milioni, pari al 12,1% dei ricavi e si confronta con il dato di 194,9 milioni (13,2% del fatturato di allora) dei primi nove mesi 2007. Il gruppo Piaggio ha registrato un fatturato pari a 1.289,3 milioni, pari al 92% del fatturato del gruppo Immsi, in flessione del 5,9% rispetto al dato di un anno fa, soprattutto per impatti valutari sfavorevoli (-3,4% a tassi costanti).

dialogare con i top manager della società per discutere le mosse direttamente nel quartier generale alle Mahindra Towers di Worli (vicino a Mumbai).

Alla base di ogni acquisizione, in Germania e Italia, c'è sempre un lungo fidanzamento, «occorre portare a termine una lunga integrazione pre-merger ed entrare così nell'harem di Mahindra». Come è avvenuto per la società di Strazzari: «Il nostro rapporto è iniziato come clienti di Mahindra, poi siamo diventati partner e infine è arrivato l'acquisizione: ora sotto un grande ombrello ci si ripara meglio dalla pioggia». «Noi siamo un popolo umile e abbiamo voglia di imparare - ribatte il manager di Mahindra - con le acquisizioni non vogliamo insegnare nulla, ma apprendere il know how».

Tra Italia e India si stanno intensificando sempre più gli scambi commerciali. Gli ultimi dati disponibili mostrano una crescita dell'interscambio del 43%, quasi il doppio rispetto a quello commerciale dell'India con il resto del mondo (che si attesta su un incremento del 24%).

Nello Stivale, grande attenzione su Pmi della meccanica e nel design. «La crisi in Europa rende i prezzi interessanti» Prima delle nozze, però, serve sempre un fidanzamento

Le esportazioni indiane verso l'Italia, principalmente in prodotti dell'industria siderurgica, veicoli e prodotti dell'industria tessile, hanno raggiunto i 3,583 miliardi (con una crescita del 42,23%). Fino a oggi i modelli che portano società estere a collaborare con quelle indiane sono di due tipi:

partner locali (che conoscono il territorio e le sue peculiarità) e a basso costo (per sfruttare la produzione a prezzi più convenienti ed esportare i prodotti). Gli ultimi che hanno concluso contratti importanti in India sono stati Fiat, Magneti Marelli e Diesel. Fino a pochi anni fa l'India era favorevole per chi cercava manodopera low-cost e un grande mercato. Ora, grazie anche alla nuova legislazione, le società del Subcontinente sono sbarcate in Europa e Usa. «L'India è un mercato estremamente interessante e complementare alla Cina, noi abbiamo i migliori ingegneri e una migliore tutela del diritto d'autore, gli investitori si fidano di noi», prosegue il manager indiano.

Figlio di emigranti dal Pakistan, Luthra ha studiato ingegneria in Germania, e lì si è innamorato della cultura industriale tedesca. L'amore per l'Italia è arrivato dopo, conquistato dai designer. Nei due Paesi europei crede molto. È entrato in società nel 2001 come vicepresidente e ha dato il via alla riorganizzazione: «Ho accorpato alcuni settori della conglomerata, che nemmeno si parlavano, al fine di risparmiare risorse e puntato sul marketing». L'obiettivo: creare l'azienda più innovativa del settore in India. «E che porti innovazione all'industria».

Il futuro dell'industria europea è difficile da decifrare, ma di sicuro il Vecchio Continente dovrà sempre più avere a che fare con manager e investitori provenienti dal Subcontinente indiano. Ci si può contare.