

## Italian experts target new markets

# Специалисты итальянского автопрома выходят на новые рынки

Поставщики автопрома и автопроектировщики из итальянской провинции Пьемонт осуществляют совместное продвижение стратегического проекта «От концепта до автомобиля»

## Italian experts target new markets

Automotive suppliers and designers from the Piemonte region of Italy are jointly marketing their strategic project From Concept to Car

За последнее десятилетие в российском автопроме произошел ряд разительных перемен. Наряду с традиционными российскими автопроизводителями свои позиции на российском рынке завоевали и мировые автомобильные бренды. Сегодня Санкт-Петербург называют русским Детройтом, прочие регионы также закрепили за собой славу центров автомобильной промышленности.

Уже несколько лет в Ижевске собираются автомобили «КИА»; из Елабуги поставляются комплектующие узлы на сборочные линии «Фиат» (Fiat) и «СсэнгЙонг» (Ssang Yong). Группа новых автопроизводств сформировалась вокруг города «Калуга», благодаря присутствию в регионе автопроизводителей «Пежо» (Peugeot) и «Фольксваген» (Volkswagen). В Тольятти российский «АвтоВАЗ» сотрудничает с GM и новым партнером-акционером GM – компанией «Рено-Ниссан» (Renault – Nissan).

The Russian automotive industry has changed beyond all recognition in the past decade. Global car brands have gained strong positions in the market alongside the traditional Russian automakers. St Petersburg is now referred to as the Russian Detroit, and other regions have grown as automaking regions.

Kias have been built in Izhevsk for several years; Elabuga is contributing significantly to the assembly plants of Fiat and SsangYong. A new automotive cluster has grown up around Kaluga thanks to the presence of Peugeot and Volkswagen. And in Togliatti, AvtoVAZ collaborates with both GM and its new shareholding partner, Renault-Nissan.

### Exploring Russia

For these manufacturing companies there are two ways to localise components production: to look for partners among

## Italian experts target new markets



*From Concept to Car exhibits at auto events such as Engine Expo*

### Ведение бизнеса в России

Для автопроизводителей возможны два варианта локализации выпуска деталей: найти партнера среди уже существующих российских предприятий или попробовать переманить на новый рынок своих привычных поставщиков. Многие из поставщиков деталей последовали на новый рынок вслед за автопроизводителями, и сегодня группа итальянских производителей комплектующих и дизайнеров (в основном из расположенной на северо-западе Италии области Пьемонт) воспользовались возможностью знакомства с российским рынком на практике.

local Russian companies or to ask their traditional suppliers to follow them to the market. Many suppliers have taken the localisation option, and now a group of Italian components manufacturers and styling houses, mainly from north-western Piemonte region, are taking the opportunity to explore the Russian market.

The capital city of Piemonte is Turin, the centre of the Italian auto industry, and one of Europe's most important auto manufacturing centres. Turin has a high concentration of well-known stylists, engineering companies and components

## Italian experts target new markets

Столица области Пьемонт - город Турин, центр итальянской автоиндустрии и один из главных европейских центров производства автомобилей. В Турине базируется большое число автодизайнеров, проектировщиков автомобилей и производителей комплектующих. Группой компаний было решено создать совместный проект, который и был назван «От концепта до автомобиля». Цель этой инициативы – продвижение местных компаний и их достижений в проектировании и дизайне автомобилей за пределами Италии и особенно – на российских просторах. Услуги этой группы специалистов абсолютно бесплатны, как для местных поставщиков, так и для зарубежных покупателей, благодаря поддержке коммерческой палаты г. Турин.

В России у проекта две задачи. Первая – оказание содействия компаниям, входящим в данную инициативу, в налаживании производства на российском рынке, вторая – осуществление коммуникации между зарубежными клиентами, желающими связаться с пьемонтскими компаниями, что может быть полезным по всей производственной цепочке - от чертежной доски и до сходящего с конвейера автомобиля. Полный список компаний с описанием их деятельности имеется на сайте [www.fromconcepttocar.com](http://www.fromconcepttocar.com).

### Бизнес потенциал

Сотрудники, работающие в рамках проекта, специализируются на организации B2B инициатив, организации и проведении дней поставщиков и бизнес миссий в Пьемонте и в России. В 2008 году гостями проекта стали ключевые руководители отделов закупок крупных российских производителей, включая КамАЗ и Sollers, проводившие два полных дня в Турине и посетившие мероприятия в рамках программы B2B, в ходе которых прошли встречи с потенциальными поставщиками из области Пьемонт. Потенциальные поставщики отбирались с помощью технических специалистов проекта в соответствии с закупочными потребностями российского предприятия.

Представители российского автопрома остались довольны визитом, как с точки зрения количества поставщиков, так и с точки зрения их соответствия потребностям предприятий. Хорошее впечатление, произведенное еще во время переговоров, подкреплялось осмотром производственных площадок поставщиков – в основном, благодаря сочетанию высоких технологий, инноваций и готовности к сотрудничеству.



*The group organises seminars to present its services to auto makers such as Toyota*

manufacturers, and a number of these have banded together to create a project called From Concept to Car. The aim of this initiative is to promote local companies and their capabilities in automotive design and technologies abroad, and especially in Russia. The team's assistance is completely free-of-charge – both for local suppliers and foreign buyers – thanks to the public financial backing of the Turin Chamber of Commerce.

In Russia, the project is two-fold. The first task is to support the member companies in setting up local operations in the market, and the second is to be a link for foreign buyers wishing to contact the Piemontese companies, which can provide input across the whole vehicle production chain, from the drawing board up to the finished vehicle. A complete list of companies and their profiles is available on the web site [www.fromconcepttocar.com](http://www.fromconcepttocar.com).

### Business potential

The project team specialises in organising B2B initiatives, supplier days and business missions, both in Piemonte and in Russia. In 2008, the project welcomed key purchasing management figures from several large Russian auto manufacturers, including KamAZ and Sollers, who spent two days in Turin attending B2B

## Italian experts target new markets

За встречами часто следовали конкретные заявки и деловые переговоры: например, после встречи в Турине в 2007 году представители Группы ГАЗ смогли найти надежного поставщика стратегически важных комплектующих.

Проект «От концепта до автомобиля» (From Concept to Car) функционирует и за пределами Италии. Двадцать компаний в рамках проекта уже открыли филиалы и производства в России. Еще тридцать планируют это сделать и пользуются содействием группы при поиске российских партнеров. В 2008 году были организованы две бизнес миссии: первая состоялась в июне в Санкт-Петербурге и Калуге, где директора пьемонтских предприятий провели встречи с менеджерами по закупкам «Сузуки», «Тойота», «Дженерал Моторс», «Пежо» и «Фольксваген». Также были организованы встречи с обсуждением сотрудничества с потенциальными партнерами из этого региона. Вторая миссия состоялась в декабре; в ходе встречи делегация посетила завод АМО ЗИЛ в Москве, АвтоВАЗ в Тольятти, ГАЗ и Савеко в Нижнем Новгороде.

programmes with potential Piemontese suppliers, which they selected according to their supply needs and with the assistance of the technical project team.

The Russian vehicle makers expressed their satisfaction, both about the number of the suppliers as well as their suitability. They could see good perspectives already during the meetings and strengthen their positive feelings during the visits on the suppliers' production premises, thanks to the combination of high technologies, innovation and willingness to cooperate.

Such meetings often resulted in concrete requests for quotations and negotiations: for example, following-up a meeting in Turin in 2007, the representatives of the GAZ Group were able to find a reliable supplier for strategic components.

The From Concept to Car team also operates outside the Italian borders. Twenty member companies already have branch offices and operations in Russia. A further 30 are in the planning stages and are using the support of the project team to help find local Russian partners. Two business missions were organised in 2008: the first in

***The first task is to support the member companies in setting up local operations in the market, and the second is to be a link for foreign buyers wishing to contact the Piemontese companies***

### Планы на будущее

Проведение аналогичных мероприятий запланировано и на 2009 год – Россия стремится создать базу поставщиков, которые удовлетворяли бы требованиям как отечественных, так и зарубежных брендов. По итогам миссий, проведенных в 2008 году, некоторые из пьемонтских компаний изучают возможность создания партнерств и совместных предприятий с российскими производителями комплектующих, в основном – в области электроники, металлопластики. Многие из этих компаний уже являются международным брендом, расширяющим производство на российский рынок.

В 2009 году, кроме поддержки контактов с уже существующими российскими партнерами, проект From Concept to Car планирует сконцентрировать усилия на секторе тяжелой промышленности и секторе выпуска грузовых автомобилей, вслед за недавно состоявшимся в России пуском заводов «Вольво» и «Скания» (многие пьемонтские компании уже являются постоянным поставщиком этих компаний). Проект также будет представлен на выставке «Комтранс», проходящей в Москве 21-25 апреля – выставочный зал 14, выставочный стенд 14-3-5/3.

June to St Petersburg and Kaluga, where Piemontese executives met the purchasing managers of Suzuki, Toyota, General Motors, Peugeot and Volkswagen. Cooperation meetings with potential partners from the region were also arranged. The second mission took place in December, when the delegation visited AMO Zil in Moscow, AvtoVAZ in Togliatti, and GAZ and Saveco in Nizhni Novgorod.

### Future initiatives

Similar initiatives are planned for 2009 as Russia seeks to create a new supplier base, able to suit the requirements of both domestic and international brands. As a result of the 2008 missions, some of the Piemontese companies are analysing partnerships and joint ventures with Russian components manufacturers, mainly in the field of electronic, plastic and metal products. Many are already suppliers to the international brands that are now branching out into Russia.

In 2009, besides maintaining contacts with existing Russian partners, From Concept to Car will focus on the heavy industrial and truck sector, in the wake of the recent opening of Russian CV plants for Volvo and Scania, to whom many of the Piemontese member companies are already supplying. The project team is also participating in the Moscow Comtrans show from April 21-25 – Hall 14, Booth 14-3-5/3. ■