



## Case History Octagonna

**BUSINESS MISSION FOR YOUNG  
ENTREPRENEURS OF CONFINDUSTRIA  
VENETO IN INDIA**

# Customer's needs

## Features

- **The Group of Young Entrepreneurs of Confindustria Veneto** is an association which includes companies and entrepreneurs between 18 and 40 years old of the Veneto Region.



CONFINDUSTRIA  
Veneto

CONSIGLIO REGIONALE  
GIOVANI IMPRENDITORI

## Customer requirements

- **Support the business mission organization in India** with the aim to:
  - ➔ **understand the real business opportunities;**
  - ➔ **simplify commercial and institutional relations** between Confindustria members and Indian firms;
  - ➔ **increase the business** of associated companies.

# Action undertaken

## Octagona's activities

**Octagona**, with the support of **Octagona India** (offices in New Delhi and Bangalore) **has supported the customer** for the preparation, **organization and management of the business mission:**

- **identifying**, selecting and contacting **Indian companies as potential candidate**, interested in the products of member companies;
- taking care of the **accompanying action** of the member companies in India;
- **organizing meetings with Indian companies** available to meet the associated companies;

*Office in New Delhi*



*Office in Bangalore*



# Action undertaken

## Octagona's activities

- **organizing business visits to major** companies already operating in India, such as **CNH India** and **Rilievi India**;
- **organizing institutional meetings** at the **Italian Embassy** in New Delhi and at the **Italian General Consulate** in Mumbai;
- **organizing visits** to sales point and shopping centers;
- **producing information sheets** for each company met to understand **the real business opportunities**;
- **helping the client to understand the business opportunities** in India.



# The business mission

## Duration

- 5 days (20th - 24th February 2017)

## Number of companies accompanied

- 10 associated companies

## Numbers of meetings and visits

- companies meetings: +40
- visits to companies, sales points and shopping centers: +5

## Meetings locations

- New Delhi, Pune and Mumbai



# The business mission

## Results obtained

1

We have **collected** a large amount of **valuable information**, useful to **understand** the available **business opportunities**

2

A **pre-screening activity** helped us to **understand** which are the **companies** not eligible to meet delegates

3

A large number of **companies** have expressed an interest to evaluate **partnership opportunities**

4

**The contacts will continue** as a result of the mission with the aim to **stipulate commercial agreements**

# Customer opinion

## Feedback

- **Giordano Riello, President of Young Entrepreneurs Confindustria Veneto** and chief delegation *“We must seize the opportunities of the Indian market: India has a huge potential and prospects extremely favorable, mainly for Veneto’s companies.”*



# Pictures



***The business delegation visit to the headquarters of CNH India***



## Pictures



*The business delegation visit to the headquarters of Rilievi India*

# Pictures



***The business delegation visit at the Italian Embassy, with the presence of Ambassador Lorenzo Angeloni***



# Press Release

## Octagona, una guida verso l'India

La società carpigiana ha accompagnato aziende venete in missione di affari

Una nuova missione per Octagona, l'azienda di Carpi che si occupa di consulenza e supporto per le imprese nell'internazionalizzazione da circa 15 anni ed è presente in India con sedi dirette a New Delhi e Bangalore. Octagona ha infatti supportato il Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria Veneto nella preparazione e gestione di una missione in India, occupandosi in modo particolare della selezione e identificazione delle imprese indiane potenziali partner, e dell'azione di accompagnamento e organizzazione incontri delle 10 aziende associate.

«L'operazione rappresenta un ottimo esempio di quello che dovrebbero fare le aziende italiane - dichiara Alessandro Fichera, Ad Octagona - principalmente per due ragioni: l'India può essere considerato come il mercato del futuro e il made in Italy esercita nel Paese asiatico una forte influenza, in particolar modo per quanto riguarda la grande richiesta di tecnologia italiana, che è tra le più apprezzate in quell'area. L'implementazione di un progetto aggregativo come questo - aggiunge Fichera - rappresenta un'ottima opzione per il successo del Sistema Italia sui mercati internazionali. Il nostro obiettivo è di creare nuove opportunità di business per le imprese italiane nell'area indiana».



Alessandro Fichera di Octagona

L'India oggi è il mercato che offre più opportunità di business a livello globale e quello con il maggior tasso di crescita tra tutti i Paesi BRIC: l'economia indiana, infatti, ha fatto registrare un +7.6% nel 2016 e nei prossimi anni si svilupperà in maniera sempre più consistente, stabilizzandosi attorno al +7.8%, trainata dalla crescita della classe media, dall'aumento dei consumi domestici e dagli ottimi dati demografici: l'India si configura tra i Paesi più giovani al mondo.

E proprio sulla base di queste premesse che il Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria Veneto, realtà associativa che raggruppa aziende e imprenditori di età compresa tra i 18 e i 40 anni della regione Veneto e aderenti a Con-

findustria, con l'obiettivo di promuovere il Made in Italy nel mondo ha organizzato questa Business Mission indiana che si è appena conclusa.

«Non possiamo lasciarci sfuggire le opportunità del mercato indiano - sottolinea Giordano Riello, presidente dei Giovani imprenditori di Confindustria Veneto, a guida della delegazione - L'India, a differenza degli altri Paesi BRIC, non arresta il proprio percorso di crescita e le prospettive del mercato sono estremamente favorevoli».

La Business Mission si è snodata attraverso cinque giornate nelle città di New Delhi, Pune e Mumbai con la partecipazione di dieci aziende associate al Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria Veneto. Nel programma visite aziendali presso Cnh India e Rilievi India; incontri "b2b" con imprese indiane già identificate e selezionate in precedenza e potenzialmente interessate ai prodotti delle imprese partecipanti, e incontri istituzionali presso l'Ambasciata Italiana di New Delhi, presso il Consolato Generale Italiano di Mumbai.

Da sottolineare che la carpigiana Octagona è anche fornitore accreditato dal Ministero dello sviluppo economico, dalla Regione Emilia-Romagna e dalla Regione Lombardia per l'erogazione di servizi di internazionalizzazione.

## INTERNAZIONALIZZAZIONE-I GIOVANI IMPRENDITORI DI CONFINDUSTRIA VENETO FANNO BUSINESS IN INDIA CON OCTAGONA



In corso la Business Mission a New Delhi, Pune e Mumbai, organizzata per promuovere l'internazionalizzazione delle aziende associate e favorire la crescita del made in Italy nel Subcontinente New Delhi (India).

L'India oggi è il mercato che offre più opportunità di business a livello globale e quello con il maggior tasso di crescita tra tutti i BRIC: l'economia indiana, infatti, ha fatto registrare un +7.6% nel 2016 e nei prossimi anni si svilupperà in maniera sempre più consistente, stabilizzandosi attorno al +7.8%, trainata dalla crescita della classe media, dall'aumento dei consumi domestici e dagli ottimi dati demografici (l'India si configura tra i Paesi più giovani al mondo). Sulla base di queste premesse, il Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria Veneto, realtà associativa che raggruppa aziende ed imprenditori di età compresa tra i 18 e i 40 anni della Regione Veneto ed aderenti a Confindustria, con l'obiettivo di

FRANCE ITALY UK  
UAE TUNISIA VIETNAM ALGERIA  
MALAYSIA CHINA USA GERMANY INDIA  
SINGAPORE TURKEY BRAZIL IRAN  
INDONESIA EGYPT  
THAILAND



**OCTAGONA®**  
WIDEN YOUR HORIZONS

Via Giovanni Falcone, 3 - 41012 Carpi (MO) – Italia  
Tel. +39 059 9770184  
Fax: +39 059 9770186

*[octagona@octagona.com](mailto:octagona@octagona.com)*  
*[www.octagona.com](http://www.octagona.com)*