

INTERVIEW

La qualità é il nostro nome, la carta il nostro gioco

La Quality Incorporations VII Ltd. è stata fondata nel luglio del 2004 nella piccola ma famosissima isola della Giamaica. Era l'inizio del 2000 quando Krishna Vaswani pensava alle persone che semplicemente consumano, consumano, consumano. E "che dire delle persone che devono produrre?".

Krishna Vaswani nasce a Kingston, in Giamaica, nel 1982 e là trascorre i primi anni della sua vita. La sua famiglia aveva un'ampia base di imprese, inclusa la più grande catena locale di negozi di vendita al dettaglio (prima di cosmetici, poi di abbigliamento). Rappresentando, inoltre, la famiglia di imprenditori indiani Tata fuori dai confini dell'India, attraverso una banca commerciale, la famiglia Vaswani si concentra sul controllo delle attività del gruppo in Giamaica.

Là Krishna trascorre un'infanzia felice, godendo dell'isola e delle persone, cercando di diventare una persona atletica, facendo ogni sport possibile. Nel 1989 un uragano si abbatte sull'isola, devastandola; il suo passaggio porta nella sua comunità nuovi vicini che si dimostreranno essere molto influenti nella sua vita. Una famiglia in particolare lo accoglie al suo interno come uno di loro e gli insegna il valore dell'essere semplice, umile e tranquillo.

Sonia Bernicchi

Sin dai primi anni '90, non essendo troppo incline agli studi, si orienta verso gli affari; vende frutta direttamente dal cortile di casa ai passanti, vende dolci ai suoi compagni di classe e agli studenti delle scuole superiori, lavora durante le vacanze. Ha sicuramente il business nel sangue.

IL MOMENTO GIUSTO.

Il momento giusto arriva quando vede i suoi amici partire per studiare in altri paesi. Aveva sentito molte buone cose sullo studiare in Europa. Nel 1998 i suoi genitori (Prakash e Anita) gli danno l'opportunità di farlo: frequenta un college dal 1998 al 2001 a Kent (sud-est di Londra) e da lì in avanti studia geografia ed economia alla Kingston University di Londra (dal 2001 al 2004), conseguendo la laurea con lode alla Facoltà di Scienze. Diversamente dagli anni dell'adolescenza, quando lo studio non sembrava interessargli, si accorge di come i suoi genitori avevano lavorato duramente per mandare lui e suo fratello Sudhama a studiare all'estero. Capisce che, grazie a loro, Londra ha allargato le opportunità della sua vita: diventa finalmente "non dipendente".

Nel 2003 torna a casa per le vacanze di Pasqua e rivela a suo padre di non essere interessato a intraprendere il business della famiglia, ma di voler fare qualcosa di suo. Più tardi, sempre nel 2003, emerge un'opportunità di comprare dei macchinari per la trasformazione della carta tissue.

Il 4 luglio 2004 ritorna in Giamaica. Il giorno dopo acquista la West Indies Pulp and Paper (WIPP). Per lui si apre un nuovo orizzonte. Si rende conto di avere un neonato da nutrire, cui dare molte attenzioni.

Krishna Vaswani si rende conto che nell'industria cartaria, a differenza di tutti gli altri mercati, è la determinazione dei prezzi e la catena dei rifornimenti a fare la differenza. Comincia a conoscere il mercato e i fornitori e, dato che la carta è molto sensibile al trasporto, punta su quelli locali. Capisce che produrre è molto diverso da commerciare. Il commercio sa essere anche noioso, quando tutto quello che hai da fare è trovare un prodotto, aumentarlo di prezzo e venderlo. Ma Krishna Vaswani ha sempre amato la sfida, visto che senza ostacoli né sfide la vita può essere noiosa. La West Indies Pulp and Paper si trasforma in Quality Incorporation VII Ltd.. Il 4 settembre 2004, alla fiera Tissue World Americas, Krishna incontra una persona che diventa estremamente influente nello sviluppo della sua conoscenza.

za e comprensione di questo mercato: Edmar Freire della Facepa, Brasile. Edmar lo aiuta in innumerevoli modi per lo sviluppo di nuove idee e progetti all'interno di Quality Inc. Edmar oggi è ancora un buon amico, consigliere e partner per la vita.

Quality Inc. è cresciuta di sette volte dall'inizio delle sue operazioni, concentrandosi sui propri clienti, sui prodotti, sulla logistica e approfondendo le relazioni con tutta la catena di fornitura. L'azienda deve il suo successo specialmente al suo scrupoloso staff, agli operatori di macchina Terrance Williams e al suo team, E. Clarke, O.

McFarlane e i loro assistenti. È attraverso il loro duro lavoro e agli alti standard che tutti quanti continuano a eccellere con nuovi prodotti e nuove idee. Il direttore generale Gregory Harrison, commercialista di buona esperienza, è stato un grande modello da seguire e una persona molto paziente e attenta a tutto. Sudhama, fratello minore di Krishna, entra in società alla fine del 2005: con l'apporto del suo lavoro i Vaswani prendono in considerazione l'idea di produrre tovaglioli di carta, che oggi sono i più venduti dell'isola. Prakash, il padre, grande uomo d'affari e consigliere, anche se quasi in pensione, continua con la sua grandissima esperienza a stare vicino ai figli e a dare loro la sua benedizione.

La Giamaica è un paese molto impegnativo, a causa di tassazioni estremamente alte e di bassi incentivi per la produzione, ma Krishna Vaswani non guarda solo alla Giamaica e a questo business. Sta trattando per costruire una cartiera in Giamaica e sta pensando di ampliare alla regione circostante la sua influenza. Per Krishna in ogni paese ci sono differenti standard di prodotto, differenti bisogni dei clienti e crescente competizione. L'avventura di Krishna Vaswani è appena cominciata.

GIOVANI IMPRENDITORI CRESCONO.

Ho conosciuto Krishna Vaswani nel 2004, in occasione dell'evento Tissue World Americas. Si è avvicinato rispettosamente chiedendomi informazioni sui prodotti. All'epoca aveva acquistato da poco un'azienda, la West Indies Pulp and Paper, che produceva articoli tissue e cominciava così la sua avventura come imprenditore. Ciò che mi ha colpito da subito è stata l'umiltà, la chiarezza di intenti e l'entusiasmo di chi ha il coraggio di intraprendere una nuova sfida, la sua determinazione.

Qualche mese dopo mi ha telefonato per fissare un appuntamento, visitare l'azienda e cominciare a parlare seriamente di forniture. Da quel momento è nato un ottimo rapporto professionale che, nel tempo, è stato rafforzato da un'amicizia basata su stima e rispetto reciproci. In questi anni l'ho visto crescere professionalmente, attento alle tante sfaccettature e alle insidie del settore cartario, animato da uno spirito competitivo e ambizioso e da una precisa visione di quello che vuole realizzare per la sua azienda nel futuro.

Krishna è di origine indiana, ma è cresciuto in Giamaica e ha studiato in Europa: delle tre culture ha preso il meglio e la conoscenza di mentalità così variegata lo ha aiutato a relazionarsi in modo intelligente e flessibile con culture diverse. È abituato a muoversi nel mondo e a interagire con gli altri e questi sono, per lui, grandi punti di forza. Viene da una famiglia di imprenditori ed è quindi cresciuto in mezzo a sfide e difficoltà. Pur avendo avuto la possibilità di lavorare nell'azienda di famiglia, ha preferito seguire la sua strada, i suoi sogni e le sue ambizioni in un settore in cui non aveva alcuna esperienza. I risultati che ha raggiunto fino a oggi sono senza dubbio eccellenti.

Entrare in un mercato come quello giamaicano, dove l'85% dei prodotti erano importati dalle vicine Trinidad e Tobago e dalla Cina, si è rivelata una mossa vincente. Questi paesi sono molto competitivi, ma da quando la Quality Incorporations VII Ltd. è sul mercato, per queste nazioni il volume di affari è diminuito notevolmente. Focalizzandosi sui bisogni del mercato e su altri argomenti importanti quali prezzo, qualità, presentazione dei prodotti e logistica, la Quality Inc. è diventata il fornitore principale della nazione. Marchi come Delicate, Thrifty, Cuddle, Right Choice e Naps sono diventati qualcosa di più di semplici nomi di articoli igienici per i consumatori giamaicani, e oggi la Quality Inc. è il produttore di tovaglioli di carta più importante della Giamaica.

Krishna è uno dei più giovani imprenditori dell'area caraibica e il suo successo è dovuto non solo alla sua professionalità, ma anche al fatto di aver creato un'azienda basata su veri principi e valori sani e al fatto di essere capace di motivare il suo team e di coinvolgerlo nei sempre nuovi e interessanti progetti aziendali. Quando ci incontriamo in giro per il mondo alle varie fiere del settore tissue è per me un grande piacere parlare con lui di tanti argomenti, ascoltare nuove idee, vivere questa grande creatività e vedere come questo giovane imprenditore cresce professionalmente e umanamente, con umiltà e senza dimenticare mai chi lo ha aiutato a diventare ciò che è oggi. Nell'intervista che ha gentilmente concesso al Perini Journal, Krishna Vaswani ci parla di sé, come uomo e come imprenditore.

Perini Journal (PJM): Signor Vaswani, lei è un giovane imprenditore che dirige un'azienda non di famiglia: può brevemente riassumere la sua carriera?

Krishna Vaswani (KV): Entrare in un settore sul quale avevo conoscenze pari a zero è stato un po' ambizioso. La determinazione e la capacità di viaggiare sono state cose che mi hanno fatto aprire gli occhi sulla conoscenza del-

l'industria, la catena dei fornitori e degli operatori del mercato. Passare infinite ore di duro lavoro sia nello stabilimento che nel mercato sono stati probabilmente i fattori più importanti: questo ha gettato i semi per un albero carico di frutti.

PJL: Anche se la sua famiglia ha origini indiane, lei e la sua azienda, la Quality Inc., siete in Giamaica. Perché è andato in Giamaica? È lei che ha scelto la Giamaica o la Giamaica ha scelto lei?

KV: Sono stati i genitori di mio padre a trasferirsi in Giamaica a metà degli anni '50, scegliendo la Giamaica e le Barbados come loro base. Io sono nato e cresciuto qui, quindi è la Giamaica che ha scelto me.

PJL: In quali paesi ha studiato?

KV: Ho studiato in Giamaica fino al 1998, poi sono andato al Bellerbys College, nell'East Sussex. Dopodiché alla Kingston University, a Londra, dove mi sono laureato con lode.

PJL: Si sente indiano o giamaicano?

KV: A essere onesti, mi sento più giamaicano che indiano. Essere cresciuto in Giamaica e aver frequentato per tutta la mia vita principalmente scuole internazionali ha fatto sì che sviluppassi molte amicizie con persone provenienti da ogni angolo del mondo. Ma vivere e studiare lontano dalla Giamaica mi hanno fatto apprezzare ancora di più il posto che più chiamo casa: la musica, la spiaggia, le feste, la pesca, il cibo, gli amici.

PJL: Il successo di un'azienda è generalmente distribuito tra parecchie persone. Quali persone vuole citare, se ce ne sono, tra quelle che l'hanno aiutata a diventare il più giovane imprenditore nel business del tissue delle isole caraibiche?

KV: Sì, il successo è stato assistito da parecchie persone influenti, come mio padre, il nostro primo presidente; il guru della famiglia, Gregory Harrison; mia zia Rosa; ma soprattutto i nostri clienti e i nostri consumatori.

PJL: In questa lista di ringraziamenti perché non aggiungere anche un macchinario? Quale ritiene essere stato fondamentale per la sua carriera?

KV: Vorrei menzionare la Fabio Perini S.p.A., che credo sia "la Rolls Royce" dei macchinari per la trasformazione della carta tissue.

PJL: Dato che ha vissuto in continenti differenti, e questo è ciò che lo ha reso la persona che è oggi, da quale punto di vista vede il mondo e il mercato? Con gli occhi di un giamaicano, di un indiano, di un brasiliano o di un europeo?

KV: Ecco i miei punti di vista. Da indiano: l'India è molto autosufficiente, molto chiusa e indipendente. Se guardiamo alla maggior parte dei prodotti che sono fatti là, essi si rivolgono solo all'India. Ci sono poche aziende che forniscono merci per il resto del mondo. Da brasiliano: che paese delizioso! Da nord a sud è pieno di differenti culture e religioni. Sono molto ambiziosi, orientati a conquistare il mondo e a essere anche autosufficienti. Non dimenticherò mai chi, in Brasile, ha detto: "Dio ci ha dato tutto, quindi non abbiamo bisogno che l'America, la Cina o l'India ci diano qualcosa". Il consumo è probabilmente al culmine: è una nazione produttiva con cui fare buoni affari. Da europeo: gli europei sono manipolati dai principali operatori del mercato. Però una buona cosa è che, pur avendo alti costi di produzione e di distribuzione, riescono ancora a fornire ai consumatori prodotti a costi ragionevoli. Sento che la competizione è alta. Del resto, tutti i mercati sono differenti: in Europa si avranno probabilmente molte plastificatrici e un contenuto più alto di amido nella carta tissue che in America; dove, invece, si troveranno grandi rotoli (5.5 pollici di diametro), che finiscono prima degli abituali rotoli francesi (4 pollici di diametro). Da giamaicano: i giamaicani hanno un basso reddito a disposizione, per questo non c'è un forte consumo di Cotonelle, Scott, Charmin e Angel Soft come nelle nazioni più ricche del mondo. Penso che questi marchi controllino probabilmente il 2-3% del mercato giamaicano. Comunque abbiamo una buona concorrenza da parte di Trinidad, ma è soprattutto il basso costo della carta cinese all'interno del mercato e un corrotto sistema portuale ad avere un impatto negativo sulle nostre vendite. Inoltre un fiacco sistema politico che non mira a proteggere le fabbriche giamaicane e a creare lavoro non rende le cose facili.

PJL: La Giamaica ha una mentalità chiusa come hanno altre isole o è aperta al mondo?

KV: Secondo me la Giamaica è più aperta di altre isole caraibiche. Abbiamo una popolazione davvero mista e una vasta rete di collegamenti verso l'Europa, il Canada, gli Stati Uniti e i Caraibi che attraggono persone da ogni angolo del mondo. Per non parlare di icone come Bob Marley, Usain Bolt, Sean Paul; come nazione, in rapporto alle dimensioni della popolazione, abbiamo un gran nome là fuori!

PJL: La Quality Inc. vuole guardare oltre il mercato interno?

KV: La Quality Inc. è sulla buona strada per replicare il successo che ha avuto in Giamaica anche nei Caraibi e nelle Americhe. Ci sono piani per raddoppiare l'output a partire da giugno 2010 e poi speriamo di crescere ancora di un altro 50% da aprile 2011. I mercati di esportazione hanno preso gusto e gli affari stanno crescendo molto.

PJL: Come definirebbe la sua attività: una missione, un'ispirazione o una vocazione?

KV: Credo che questa attività sia tutte e tre le cose insieme. Un'ispirazione per la Giamaica, in quanto noi come azienda possiamo produrre in maniera competitiva prodotti a livello mondiale. Una missione, in quanto questo business è stato estremamente impegnativo e gli ostacoli si presentano quando meno te lo aspetti. Una vocazione, perché ci sono molti mercati, come per esempio le Mauritius o le Hawaii che hanno un enorme potenziale, basta solo un po' di determinazione.

PJL: In quale posto della classifica del mondo degli affari pensa di essere?

KV: È una domanda cui è difficile rispondere, ma non mi piace essere modesto. Siamo una società basata su principi e valori. Tra i nostri fornitori e clienti, con cui abbiamo eccellenti rapporti, vorrei che ci posizionassimo nella loro Top 5. Nei Caraibi, per la trasformazione del tissue siamo terzi o quarti. Nel mondo, escludendo i giganti come KC, P&G, GP, Kruger, SCA, Cascades e APP, potremmo essere tra i primi 100.

PJL: Può dirci come Quality Inc. opera nel campo del tissue?

KV: Noi, come azienda, miriamo a servire i propri clienti. Provvedendo a ciò che vuole il cliente non puoi mai fallire. Alcuni mercati deviano da questo punto, in quanto è il fornitore a controllare la scelta dei clienti. Ci sono molti nuovi progetti in cantiere, alcuni sono già stati intrapresi nel 2009. Speriamo che dal 2011 potremo avere una produzione maggiormente verticale, producendo la nostra stessa carta, spedendo il nostro stesso materiale grezzo e i nostri prodotti finiti nei vari porti dei Caraibi e diversificandoci ulteriormente in altri prodotti usa-e-getta di carta tissue.

PJL: La Giamaica non viene immediatamente associata nella mente delle persone al mondo degli affari: è un bel posto dove vivere?

KV: Sì, la Giamaica non è nella testa di molti come nazione di business, ma solo come paese del sole, del mare e della sabbia. La Giamaica è un posto grandioso dove vivere. Ciononostante, come in molti luoghi del mondo, ci sono pro e contro. È un'isola piena di cose da fare, come andare a pesca o a caccia, fare escursioni, cavalcare, socializzare, rilassarsi, fare sport acquatici, atletica e molto altro ancora.

PJL: Qual è la sua vision aziendale. E la sua personale?

KV: L'azienda ha una vision abbastanza luminosa. Come già detto, stiamo cercando di integrarci in maniera più verticale nel settore della carta tissue. Inoltre, ci sono possibilità per noi di espanderci nei prodotti usa-e-getta per la pulizia della casa. La mia visione personale è che la recessione di questi ultimi due anni ha umiliato molti, troppi. Anche le imprese, ormai, dovrebbero aver realizzato di non poter trarre vantaggio dai consumatori. Il mercato non è più locale: è globale! Siamo in un mercato che può essere mosso solo un passo alla volta: solo così sarà possibile tornare a crescere.

PJL: È totalmente coinvolto nel suo lavoro o riesce ancora ad avere momenti privati?

KV: In effetti sono totalmente coinvolto nel lavoro. Ho avuto un brutto periodo verso la metà del 2009, ho temuto per la mia salute. Continuo a lavorare 12-14 ore al giorno, prendo raramente una vacanza, ma quando Dio sentirà di dovermi dare una pausa, lo farà.

PJL: Conosci l'Italia? C'è qualcosa che davvero ti piace dell'Italia?

KV: Gli italiani! Sono splendide persone in tutto. Ho alcuni amici italiani, sebbene, sfortunatamente, ci sia stato una volta soltanto. In Italia tutto è fantastico: il cibo, la moda, le macchine, il vino, le persone. E la pizza! •