



VRV SPA e l'investimento in India

“VRV Spa è un'azienda industriale, fondata a Milano e successivamente trasferita ad Ornago nel 1974, dove tuttora risiede.

Malgrado la presenza di forti competitors nazionali ed esteri, la società cresce e si sviluppa in modo costante fino raggiungere (anno 2009) un volume di fatturato superiore ai 90 milioni di Euro. VRV è cresciuta anche in termini di risorse, nei settori strategici si sono venuti a formare quadri direttivi di alto valore professionale.

Lo stabilimento principale, sede anche della Direzione, si trova a Ornago, in prossimità del casello autostradale (A4 – Milano / Venezia) di Cavenago Brianza.

Un secondo polo produttivo si trova a Burago di Molgora, a pochi km di distanza dallo stabilimento principale.

Un altro dato significativo: il numero dei dipendenti ha raggiunto le 250 Unità. Notevole in termini di volumi il ricorso a fornitori esterni.

Le Società acquisite

- Cryo Diffusion, società francese, fisicamente collocata in Normandia, nelle vicinanze di Rouen, specializzata nella progettazione e costruzione di apparecchiature criogeniche super-isolate per la biologia umana ed animale e per la ricerca.
- Fema, piccola società italiana, unità produttiva in Rho (Milano), che opera in diversi settori e, in particolare, nella produzione di valvole a pressione di sicurezza e valvole criogeniche che costituiscono una componente qualificata della produzione criogenica di VRV.

I prodotti

Negli anni VRV ha diversificato le proprie aree di intervento.

Citiamo tra le produzioni maggiormente significative:

- impianti a pressione per l'industria petrolchimica
- apparecchiature criogeniche
- apparecchiature per la ricerca biologica umana e animale
- prodotti per l'ossigeno terapia



L'investimento in India

I tempi

L'idea di investire in India nasce in un momento di forte crescita del settore.

Ancora non si intravedevano segnali della crisi internazionale che sarebbe poi sopraggiunta, o almeno non se ne apprezzavano ancora le dimensioni e la profondità.

Anche per questo motivo la decisione di investire in India si è dimostrata quanto mai tempestiva. Con questo investimento VRV si è certamente messa nelle condizioni di intercettare con la massima tempestività tutte le opportunità che la ripresa dovrebbe offrire.

Alcune grandezze di riferimento:

- Valore investimento circa 15 milioni di Euro
- Volumi di fatturato previsti per l'anno 2013: circa 20 milioni di Euro
- Numero dei dipendenti previsti a regime: 400 unità

Perché in India

VRV intende ribadire che il nuovo investimento produttivo non risponde a esigenze di semplice delocalizzazione dell'attuale produzione; lo stabilimento di Ornago (Italia) continuerà a produrre con i tradizionali indici di crescita.

VRV intende con questo investimento perseguire un forte incremento dei propri volumi di produzione complessivi.

L'obiettivo è evidentemente quello di accedere e conquistare fette di mercato significative di quel paese, del Medio Oriente ed Estremo Oriente.

E' evidente che la scelta India è stata guidata dai bassi costi di produzione: risorse, aree, edifici e impianti; dal contenuto livello di imposizione fiscale, dall'alto livello dei servizi infrastrutturali, dalla possibilità di ridurre in modo drastico i costi di trasporto.

Anche la disponibilità di manodopera, sebbene da meglio specializzare, ha giocato un ruolo importante in questa scelta.

I prodotti

Linee di prodotto che in India andremo a produrre ed in parte stiamo già producendo: Standard tanks, Engineered tanks, Mobile equipment.

L'organizzazione

La proprietà di VRV Italia mantiene il completo controllo operativo della società, frequenti le visite dedicate a verifiche sullo stato di avanzamento e le azioni di stimolo.

Forti i vincoli tra le diverse funzioni di VRV Italia con le corrispondenti funzioni di VRV India.

La struttura tecnica di VRV India fa riferimento alla struttura tecnica di VRV Italia: disegni, distinte, flusso costruttivo, vincoli qualitativi.



L'attività commerciale è stata affidata a una risorsa qualificata locale, che comunque viene coordinata dalla struttura commerciale di VRV Italia e supportata da agenti locali.

Per l'attività di start up è stata appositamente allocata in India una risorsa che si è quotidianamente occupata di tutti gli aspetti relativi all'avviamento: dalla costruzione dello stabilimento, all'acquisto e installazione di macchinari e impianti, alla creazione di una rete di fornitori locali di materie prime, componenti e prestazioni, all'approvvigionamento presso VRV Italia di quella componentistica di difficile reperibilità locale.

La stessa persona, supportata dalla Direzione di Produzione di VRV Italia, ha disegnato i diversi layout delle diverse linee di produzione.

Particolarmente gravoso lo sforzo di trasmettere al personale locale una cultura dell'attenzione agli aspetti qualitativi.

VRV ha fatto della qualità e dell'attenta certificazione il proprio cavallo di battaglia.

VRV non ha trascurato gli aspetti legati alla sicurezza e all'ambiente, fissando vincoli tipici delle normative europee.

A che punto siamo

Lo stabilimento è oggi ormai operativo. La parte coperta interessa una superficie pari a circa 10.000 mq, quella non coperta e destinata al deposito di prodotti finiti per la vendita e/o la spedizione copre un'area di 20.000 mq.

La parte non coperta e destinata alle esigenze di movimentazione (ricordiamo che l'elevata voluminosità dei nostri prodotti richiede grandi spazi per un agevole flusso dei mezzi di trasporto spesso eccezionali) è pari a 100.000 mq.

Le prospettive e le attuali condizioni economiche generali non sono certamente positive.

Si ritiene comunque che l'economia di quel paese possa riprendere in tempi brevi e con un ritmo di crescita superiore rispetto a quanto ipotizzato per l'area Euro.

VRV India è ormai pronta a rispondere alla domanda attesa e a cogliere tutte le opportunità che si dovessero presentare. La rete commerciale sta operando in modo capillare.

La standardizzazione dei prodotti ci consente di gestire a magazzino semilavorati di alto livello. Si potrà così rispondere in tempi brevi alla domanda commerciale; i tempi di consegna sono spesso una discriminante di notevole peso del processo di acquisizione degli ordini. Come si vede il quadro che si prospetta è positivo.

L'attualità, le iniziative lanciate, i progetti sul tappeto

La scelta che VRV Italia ritiene strategica per il futuro di VRV India è stata quella di affidare a un manager locale la Direzione Generale della società.

Soluzioni diverse non sembravano garantire quella necessaria flessibilità mentale e quel doveroso rispetto delle caratteristiche culturali di quel paese.

Una Direzione Generale locale accresce le stesse capacità di cogliere le opportunità di business offerte da quel mercato.



Nei primi giorni del mese di marzo 2010 è stata fatta la prima spedizione di un serbatoio completamente costruito presso il nostro stabilimento.

Operazione vissuta con particolare entusiasmo da parte di tutti i dipendenti.

Sempre nel mese di marzo sono stati consegnati altri 5 serbatoi.

Le diverse funzioni sia operative sia direzionali si stanno ormai consolidando.

La ricerca di personale locale ha dato buoni risultati.

Le ultime informazioni messe a disposizione da parte della Direzione Generale locale individuano alcune criticità e fanno il punto sulle azioni organizzative e procedurali oggi in corso:

- Potenziamento Ufficio Tecnico: la forte integrazione con l'Ufficio Tecnico di VRV Italia ha dato ottimo risultati.
- Potenziamento area vendite preventivazione: la forte integrazione con vendite di VRV Italia ha consentito di individuare figure professionali utili a far crescere in piena autonomia il servizio preventivazione di VRV India.
- Migliore procedurizzazione e diffusione capillare delle norme qualitative: la qualità si conferma quale obiettivo di punta della società.
- Standardizzazione dei processi produttivi allo scopo di meglio dimensionare e rapportare le risorse disponibili rispetto alle risorse necessarie.
- Rimane critica la ricerca di fornitori locali: tempi di consegna e qualità poco compatibili con le richieste del cliente.
- Migliore programmazione del flusso acquisti che vada ad impattare sia sul livello del magazzino materie prime sia sui tempi di consegna e alimentazione dei reparti produttivi.
- Migliore organizzazione dell'area produttiva e conseguente dimensionamento ottimale dei lavori in corso di produzione.
- Creazione di un magazzino prodotti finiti e di un magazzino spedizioni, così da poter rispondere per i prodotti standard agli ordini clienti. I tempi di consegna, insieme alla qualità del prodotto, sono le migliori credenziali presso i clienti.

Le ultime previsioni di vendita per l'anno 2010 hanno definito un obiettivo pari a circa 7 milioni di Euro.

Concludiamo valutando più che soddisfacenti sia i risultati sino a qui ottenuti sia le prospettive di crescita.””

Fabio Villa
General Manager
VRV Spa



EVENTI

AGENDA FARO, Brescia, Museo delle Mille Miglia 12 marzo 2010

L'agenda di F.A.R.O, Osservatorio delle Materie Prime, è un appuntamento costante, giunto all'ottava edizione, per l'aggiornamento sulla congiuntura internazionale, i mercati delle materie prime e l'industria dei metalli.

L'evento è organizzato dalla Kauffmann & Sons, società fondata nel 1989 e specializzata nella consulenza sui mercati finanziari delle Materie Prime Industriali quotate alle Borse Merci Mondiali (London Metal Exchange, Comex, Nymex, Shfe) e delle Valute trattate al Forex.

L'obiettivo primario è fornire alle aziende una consulenza completa sull'andamento dei mercati valutari e delle materie prime e un supporto costante nella comprensione e valutazione dei meccanismi di mercato, nell'elaborazione di strategie d'acquisto e nel processo decisionale in generale.

Il 12 marzo presso il Museo Mille Miglia di Brescia si è tenuta la prima giornata dell'ottava edizione dell'Agenda di F.A.R.O, con un intenso programma di lavori:

- Gli ultimi aggiornamenti sull'economia mondiale e le prospettive future con l'autorevole intervento di Arrigo Sadun del Fondo Monetario Internazionale.
- Il focus sull'India e i Paesi ASEAN (Indonesia, Vietnam, Filippine, Malesia), tenuto da Stefano Caldirola (ICCI).
- Lo scenario dei Mercati Materie Prime e le correlazioni sempre più forti con quelli finanziari.
- L'analisi dei trend dei metalli industriali e il quadro tecnico di riferimento.
- La situazione dell'industria italiana dei metalli con la Tavola Rotonda *“Segnali di risveglio dell'economia reale: veri o solo sperati?”*.



Alcune immagini dell'Agenda F.A.R.O. del 12 marzo. Nell'immagine in basso, da sinistra: il Direttore Esecutivo del Fondo Monetario Internazionale per l'Italia, **ARRIGO SADUN**, il Presidente della KES, **PAOLO KAUFFMANN** e **STEFANO CALDIROLA** di ICCI.

Per informazioni, dati e relazioni contattare: marketing@kes.it



INDIAN ECONOMIC ROUNDTABLE, Milano, Hotel Poliziano Fiera 29 aprile 2010

Come conoscere le leggi straniere per scelte vincenti di Global Sourcing?

Questa giornata di informazione sull'attuale congiuntura del mercato indiano, con particolare riferimento al mercato degli approvvigionamenti, è stato organizzato da ICCL insieme a Business International, società di informazione, formazione e consulenza leader in Italia nell'ideazione e realizzazione di eventi istituzionali e di management (www.businessinternational.it).

Il programma è stato suddiviso in due sezioni: la mattinata è stata dedicata all'approfondimento di tematiche quali lo scenario internazionale, le strategie di approvvigionamento e di esportazione, gli aspetti giuridici legati al processo di acquisto in India e le transazioni commerciali.

Nel pomeriggio invece i partecipanti, provenienti dal mondo delle imprese (direttori acquisti, responsabili internazionalizzazione, imprenditori) e dal mondo accademico sono stati coinvolti in una tavola rotonda che ha visto la partecipazione del Dott. Attilio CAPUANO della Lavazza.

Ecco una breve sintesi del programma e delle tematiche affrontate:

9.30

From India to Europe: le nuove prospettive di approvvigionamento

Stefano Caldirola, ICCL

11.00

From Europe to India: le nuove opportunità di business

Stefano Caldirola, ICCL

12.00

L'acquisto in India

- Quali sono le motivazioni di una scelta di acquisto all'estero?
- Il rischio politico – economico – governativo del Paese e i fattori naturali di rischio
- La prevenzione e la valutazione dei rischi per la scelta del fornitore
- Le garanzie bancarie internazionali e i principali aspetti doganali
- Le convenzioni internazionali



- Le controversie contrattuali

Avv. Stefano Nava, Studio Legale Nava

14.30

Roundtable - Business interchange between Italy and India and possible business opportunities. Con la partecipazione di Attilio Capuano, Director Asia Pacific della LAVAZZA.

Per maggiori informazioni contattare: info@businessinternational.it

UPCOMING EVENTS

INDIA: NUOVE PROSPETTIVE E ATTUALITA' Torino, 14 maggio 2010, Centro Congressi Lingotto

10.00 Registrazione dei partecipanti

10.30 Saluti di apertura

Rolando Picchioni, Presidente Fondazione per il Libro, la Musica e la Cultura

Alessandro Barberis, Presidente della Camera di Commercio di Torino

Marco Lavazza, Presidente di ICCI

Saurabh Kumar, Chargé d'affaires dell'Ambasciata Indiana in Italia

10.45 Italia-India: settori a confronto



Alfieri Lorenzon, Direttore Associazione Italiana Editori

Maurizio Rebola, Responsabile Progetto International Book Forum

11.30 Coffee Break

12.00 Investire e operare in India: testimonianze aziendali

Paolo Marini, Direttore Foreign Operations and Processes, UNICREDIT Group SpA

Paolo Mascarino, Presidente e Amministratore Delegato Imprese Sociali Ferrero

Attilio Capuano, Direttore Asia & Pacific, Lavazza

Paolo Gagliardo, Executive Vice President International Operations, FIAT

13.00 Conclusioni

13.30 Chiusura dei lavori

Moderatore: **Salvatore Tropea**, La Repubblica

Evento organizzato nell'ambito di **"India honorary guest country for 2010"**, Salone Internazionale del Libro di Torino, 13-17 maggio 2010.



NEWS

India: modifiche alla normativa fiscale

Dal 1 aprile 2010 il Governo indiano ha dichiarato che su tutte le transazioni soggette a Tax Deduction at Source (TDS) è necessario indicare il PAN (Permanent Account Number). Se questo non avviene, verrà trattenuta una ritenuta alla fonte maggiore (20% e oltre). Per evitare controversie in merito all'indicazione o meno del PAN, è previsto che sia il cliente che il fornitore debbano inserire il PAN del fornitore in tutta la corrispondenza, le fatture, i voucher e gli altri documenti scambiati fra le parti. Se il cliente non si attiene a tali obblighi, dovrà trattenere un TDS superiore alla normale percentuale di deduzione. La nuova disposizione in materia di TDS (inserita nell'Income Tax Act, 1961) verrà applicata anche a tutti i soggetti stranieri che presteranno le proprie consulenze/servizi in India. L'imposizione di penali nei confronti di chi non dispone del PAN, annunciata nel Budget 2009-10, ha l'obiettivo di rafforzare il database del dipartimento fiscale e di aumentare la disciplina fiscale. Se le operazioni di vendita su India sono frequenti, si consiglia di richiedere il PAN per evitare trattenute alla fonte molto elevate.

India: la modifica del copy-right non piace alle major

Il 19 aprile in India è stata introdotta un'altra serie importante di emendamenti al Copyright Act, in modo che il Paese si conformi "alle disposizioni dei trattati internet dell'OMPI, nella misura ritenuta necessaria e auspicabile". Ma questo non basta alle major che, come sappiamo, vogliono portare i principali punti di accordo presenti in ACTA in tutto il mondo. Infatti, l'IIPA, ossia International Intellectual Property Alliance, nel suo rapporto del 2010 al governo statunitense pone l'India nei punti più alti della classifica "Priority watch list". Nel rapporto è scritto che l'India è fra i primi dieci paesi al mondo per attività illegali di file-sharing, e che il tasso di pirateria per la musica on line è stimato al 99% ed inoltre le società via cavo denunciano solo il 20% dei loro abbonati e che in questo mercato il livello di pirateria è all'80% etc. Inoltre uno dei motivi per cui l'India deve rimanere nella "Priority watch list" è che la legge del paese non è coerente con la WIPO. Dal momento che l'India non ha neanche firmato i trattati WIPO, non si capisce perché dovrebbe essere coerente con essi. Ma, come detto, scopo dell'IIPA e quindi delle major è quello di estendere a tutto il



mondo alcune regole basi che le varie nazioni dovrebbero includere nelle loro leggi, come ad esempio aggiungere le spese legali alle cause civili, rispettare i trattati OMPI, aggiungere una legge anti-camcording ed anche una legge contro la copia dei dischi ottici etc.

La classifica dei ricchi inglesi: al primo posto miliardari indiani e russi

Lakshmi Mittal il signor Acciaio made in India si conferma e raddoppia. E' lui l'uomo più ricco residente in Gran Bretagna con un patrimonio di 22 miliardi di sterline abbondanti, ovvero un aumento del 108% rispetto all'anno precedente. Era e resta primo, ma la crisi gli ha portato bene se la ricchezza s'è moltiplicata tanto. Non può lamentarsi nemmeno mr Chelsea, ovvero Roman Abramovich, per anni reuccio della competizione e ora tornato ai vertici seppure - con 7,4 miliardi di sterline - solido secondo. Segue l'intramontabile Duca di Westminster (6,7 miliardi) 242 posizioni avanti alla sua sovrana. Elisabetta II, in base ai calcoli del Sunday Times che ha stilato come ogni anno l'elenco dei mille paperoni di Londra e dintorni, è ferma alla piazza 245 con 290 milioni. Cifra che non considera il Royal Estate e la collezione di opere d'arte (che valgono più di 16 miliardi). Meglio della regina anche un italiano di nascita, Ernesto Bertarelli, Mr Alinghi, (Serono) e signora con una fortuna che sfiora i 6 miliardi e che s'è accresciuta nel corso dell'ultimo anno di 950 milioni di pound.

Macchine tessili: Acimit, segnali di ripresa nel 2010

"E' indubbio che nei primi mesi del 2010 si siano riscontrati alcuni segnali di ripresa confermati dalla raccolta ordini del secondo semestre 2009 in aumento e dal recupero degli investimenti in mercati chiave quali Cina, India e Brasile. Però sarà solamente quando riprenderanno i consumi finali che vedremo le aziende tessili tornare ad investire con continuità". Lo ha affermato Sandro Salmoiraghi, Presidente di Acimit, aggiungendo che *"i dati macroeconomici non forniscono ancora un'indicazione univoca. L'eventuale proroga della Tremonti Ter, come sostenuto da Federmacchine, con la sua applicazione alle macchine ordinate entro il 31 dicembre 2010 e consegnate nei diciotto mesi successivi all'emissione dell'ordine, avrebbe un importante effetto leva, qualora si verificasse la ripresa dei consumi finali e la conseguente ripartenza degli investimenti".* Cina, India e Turchia sono i principali mercati di sbocco per i costruttori italiani, sebbene le vendite in questi Paesi restino inferiori ai livelli del 2008. L'intera domanda mondiale di macchine tessili ha risentito della crisi economica e della frenata degli investimenti. *"I nostri principali concorrenti hanno subito perdite anche maggiori delle nostre - fa sapere Sandro Salmoiraghi. I costruttori tedeschi hanno chiuso il 2009 con un calo dell'export pari al 40% e quelli giapponesi del 50%. Anche in Svizzera le imprese meccanotessili hanno avuto una*



flessione delle vendite estere del 39%. Dati che confermano una crisi generale: le nostre aziende non si sono sottratte, ma hanno reagito meglio".

India: è una piattaforma petrolifera offshore ad accaparrarsi più carbon credits

Secondo The Times of India, l'impresa statale indiana Oil and Natural Gas Corporation (Ongc) è diventata, con 10.722 certificati di riduzione delle emissioni ricevuti dall'Onu, il primo settore pubblico a produrre entrate per il commercio di carbon credits. I certificati di riduzione delle emissioni dell'Onu sono arrivati per un progetto di recupero di calore dai gas di scarico. Un comunicato della Ongc spiega che *"il progetto di recupero di calore è il primo dei sei che Ongc ha registrato con il clean development mechanism (Cdm) della Framework Convention on Climate Change dell'Onu (Unfccc). All'interno del processo Cdm, ci sono due tappe importanti: la registrazione e il rilascio dei certificati"*. La registrazione qualifica un progetto Cdm in grado di acquisire Certified emission reduction (Cer) e di diventare uno dei concorrenti del mercato del carbonio. Il carbon trading è uno dei mercati finanziari in più rapida crescita. Secondo The Times of India *"L'India offre un grande potenziale per il Cdm a causa della sua diretta dipendenza dai combustibili per lo sviluppo. Quindi, i Paesi con costi di abbattimento e di transazione relativamente bassi, come l'India, sono una grande attrazione per i progetti Cdm. Alcune stime valutano gli scambi di carbonio a 64 miliardi dollari nel 2007"*.

Fincantieri: impostata seconda rifornitrice per India

Lo stabilimento Fincantieri di Sestri Ponente (GE) ha impostato la seconda unità di rifornimento e supporto logistico per l'India, la cui consegna è prevista nell'autunno 2011. La cerimonia si è svolta ieri con alcuni riti beneauguranti della tradizione indiana. *«L'avvio di questa nuova unità si inquadra nella strategia di Fincantieri di presidiare tutti i segmenti del mercato, dal civile al militare»*, si legge in una nota di Fincantieri, *«e rappresenta un segnale significativo per la ripresa anche dell'export militare in un momento delicato. Inoltre, la messa in atto di un progetto militare all'interno di un cantiere destinato solitamente alla produzione crocieristica esprime la volontà dell'azienda di mantenere il carico di lavoro in tutti i siti produttivi»*.



Atlas Energy sigla accordo con indiana Reliance da 1,7 mld usd

Ancora una società energetica al centro dell'attenzione odierna, dopo i positivi aggiornamenti sui conti del colosso Chevron. Si tratta della Atlas Energy, oggi molto richiesta dagli investitori con il titolo che avanza al Nasdaq del 17,35%. La compagnia ha annunciato oggi la firma di un accordo con la Reliance Industries, maggior compagnia energetica privata in India, secondo cui la compagnia asiatica investirà oltre 1,7 mld di dollari per acquisire il 40% di Marcellus Shale.

Starwood e Hyatt investono sull'India

Starwood Hotels & Resorts Worldwide e Hyatt Hotels Corporation hanno annunciato la volontà di espandersi in India. Starwood possiede attualmente 26 hotel con i marchi Westin, Sheraton, Four Points by Sheraton, The Luxury Collection e Le Méridien, ma intende crescere del 60% entro il 2013. In via di realizzazione ci sono infatti 15 hotel (inclusi sei Aloft) tre dei quali apriranno quest'anno. Hyatt incrementerà invece la propria presenza nei prossimi cinque anni a Delhi, Goa, Kolkata e Mumbai, ma anche Bangalore, Chennai, Hyderabad e Pune. L'Hyatt Regency Pune, l'Hyatt Regency Chennai e il Grand Hyatt Goa verranno inaugurati quest'anno.



FIERE

Inside Outside Megashow (Pune, 06-09 May)

Convoked at Pune College of Engineering Ground, Pune, Maharashtra, India, the Inside Outside Megashow-Pune is organized by Business India Exhibitions. It is directed towards unwrapping exploring current trends for interior design, furniture and furnishings, building and construction industries and promoting international trade between various nations.



Fueled with more than 15 years of experience and knowledge, the event is aimed towards steering current trends between aforesaid industries. The Inside Outside Megashow is a largest exposition on interior design, furniture and furnishings, building and construction industries and is highly successful in exhibiting kitchen & bathroom accessories, carpets, curtains & blinds, decorative accessories, lights & lamps etc.

Gears Motors & Controls Expo (Mumbai, 06-09 May)

Conventions & Fairs (India) Private Limited organized Gears Motors & Controls Expo 2010 at Bombay Exhibition Centre - NSE Exhibition Complex, India, which proves to be an ideal platform in exhibiting gear motors, testing equipment, bevel gear lapping machines, setting machines, gauges & measuring instruments, Grinding wheels, gear design, gear engineering. production & testing equipment, heat treating etc. It is one of the foremost in providing unparalleled exposure to industrial marketplace and proves to be one of the ideal platform for cross fertilization of various innovative ideas for respective sector.

Automotive Engineering Show (Chennai, 14-17 May)

Automotive Engineering Show Chennai is the only Tradeshow in the world dedicated only to Solutions for Automotive Manufacturing. It is the 3rd exclusive fair on automotive engineering and vehicle manufacturing plants. Automotive Engineering Show, organized by Focused Event Management Private Limited, is a showcase of processes, systems & technologies or 'enablers' in automotive manufacturing. This is the first exclusive fair focusing on Automobile engineering & vehicle manufacturing processes. The unique rationale of the event is very strong penetration within the automotive manufacturing region. It aims to connect various constituents of this rich industry.



Camera di Commercio Indiana per l'Italia
Indian Chamber of Commerce in Italy

newsletter

Communications India (Bengaluru, Karnataka, 20-22 May)

Communications India 2010 will showcase all the capabilities, technologies and advances in the related fields of Communications and Telecom Industry. The expo, organised by Infinite Expositions, is aimed to create a platform for Companies who are into Communications Telecom equipment manufacturers, Electronic component manufacturers for Communication products, Wireless broadband, Data Network Services, Internet Services, Satellite Communications, etc in India and abroad to display their products and innovative ideas.



Per informazioni

Camera di Commercio Indiana per l'Italia

Via Moncalvo 80

20146 Milano

Tel +39 02 36505053/4

Fax +39 02 36505055

info@icci.it

www.icci.it

Camera di Commercio Indiana per l'Italia

Via Moncalvo, 80 - 20146 - Milano (Italia) - Tel. +39 02 36505053/4 - Fax +39 02 36505055 - info@icci.it