

Perchè Italianexpo - Iraq 2008

*Fiera specializzata per la ricostruzione di sistemi, strutture, opere e servizi per il territorio iracheno. I fatti parlano per noi: **Italianexpo Iraq 2007** è terminata il 10 settembre con un arrivederci a Erbil dal 9 al 13 giugno 2008. L'Italia con **80 imprese** si è presentata, prima tra i paesi occidentali, con una propria fiera in Iraq. Abbiamo organizzato una fiera nazionale fatta di sole aziende produttrici, portando insieme ai prodotti, *tecnologia, cultura d'impresa e formazione*. Ciò getterà le basi per legami profondi e duraturi con gli operatori del Kurdistan. Questa parte dell'Iraq è una regione autonoma, democratica e ben disposta verso l'Italia, con la quale tiene rapporti di grande apertura. **Il Kurdistan** è sicuro, pacificato e rappresenta la vera porta d'ingresso dell'Iraq.*

Italianexpo Iraq 2007 è stato un successo e **lo hanno confermato gli espositori** che in cinque giorni hanno concluso affari milionari e impostato trattative per decine di milioni di dollari. L'edizione di giugno 2008 lo sarà ancora di più perché il Paese *vuole* continuare a lavorare con le imprese italiane. Lo stesso Presidente del Kurdistan, **Massud Barzani**, durante la sua visita in fiera ha definito l'evento come una *mano tesa tra amici* e l'inizio di un incontro tra i nostri due popoli, destinato a crescere e rafforzarsi nel tempo. Massud Barzani, 41 anni, ha un piglio manageriale e si avvale per le decisioni strategiche anche di consulenti occidentali. A Erbil sono stati stanziati centinaia di milioni di dollari per la ricostruzione: aeroporto, centri congressi, parchi, ponti, tunnel, ministeri, scuole, ospedali. Sorgeranno a breve otto nuovi alberghi sparsi per la città. Nel quartiere vicino all'aeroporto stanno sorgendo Dream City, la Città Inglese e la Città Italiana: una fungaia di grattacieli sul modello di Dubai che assorbirà capitali privati per oltre **350 milioni di dollari**.

I curdi hanno capito che la sicurezza è il passaporto per il mondo. **Lo possono confermare gli espositori della prima edizione.**

Per gli operatori curdi ed iracheni è ancora problematico recarsi all'estero. Con Italianexpo Iraq2008 avranno la possibilità di instaurare un **rapporto diretto** con i produttori italiani, *senza intermediari o commercianti* dei paesi confinanti. Gli espositori di Italianexpo Iraq2008 troveranno un'apertura ed una disponibilità immediate e concrete alle trattative aperte in fiera, come è avvenuto nella prima edizione.

Sergio Romano, sul Corriere della Sera del 14 settembre, nella sua **replica all'on. Dario Rivolta** che ha inaugurato il 6 settembre la prima edizione di Italianexpo Iraq2007, dice: *" il Kurdistan è complessivamente tranquillo e bene amministrato. Gli industriali ed i banchieri se ne sono accorti. Le compagnie petrolifere hanno già negoziato contratti per il giorno in cui la regione potrà disporre più liberamente delle proprie ricchezze...L'inviato speciale dell'Economist, durante un viaggio recente nella capitale della regione (Erbil), ha incontrato petrolieri norvegesi, banchieri libanesi, mercanti del Dubai. E' utile quindi che anche gli industriali italiani si siano accorti dell'esistenza di un interessante mercato potenziale".* E questa volta gli italiani sono arrivati nel posto giusto al momento giusto. Italianexpo Iraq2008 rappresenta per le imprese italiane un'opportunità unica e

particolare. Siamo di fronte ad un mercato in pieno sviluppo, da soddisfare e da educare. In Iraq servono prodotti e tecnologie, cultura d'impresa, affiancamento. Il Paese deve ancora adottare standard che potranno **indirizzare i futuri acquisti** verso l'Italia. L'Iraq è un *mercato pronto* non solo per le grandi imprese internazionali ed i grandi appalti ma anche per le forniture tradizionali in grado di soddisfare le esigenze quotidiane e di migliorare la qualità della vita. **Il momento ideale per i prodotti e le tecnologie italiane.**

Italianexpo - Iraq 2008

Fiera dell'industria e della tecnologia italiana - IIa edizione

Fiera specializzata per la ricostruzione di sistemi, strutture, opere e servizi per il territorio iracheno.

Data 9 – 13 GIUGNO 2008

Cadenza Annuale

Contenuti settoriali:

- EDILIZIA
- IDROCLIMA
- ELECTRO
- TECNOLOGIA ALIMENTARE
- AGRICOLTURA E AGROINDUSTRIA
- INTERNI
- BAR – HOTEL - COLLETTIVITA'

Collaborazioni istituzionali locali Governo Regionale del Kurdistan Ministeri del Kurdistan e Ministeri iracheni: Ministero del Commercio Ministero del Commercio Ministero dell'Elettricità Ministero dell'Istruzione Ministero dei Lavori Pubblici Ministero della Sanità altri Ministeri competenti Camere di Commercio I.B.M.U. Iraqi Businessmen Union



Quartiere fieristico di Erbil:

Erbil International Exhibition Co.
Sami Abdul Raham Park - Erbil, Iraq

Il Kurdistan

Il Kurdistan è una regione autonoma dell'Iraq federale. Confina ad ovest con la Siria, ad est con l'Iran ed a nord con la Turchia.

Si trova nell'area fertile attraversata dal fiume Tigri.

La popolazione del Kurdistan

La regione del Kurdistan è popolata da Kurdi, Assiri, Caldei, Turchi, Armeni e Arabi.

La popolazione è molto giovane, il **36%** ha un'età compresa tra 0-14 anni, solo il 4% ha oltre 63 anni.

Lingue parlate

Kurdo ed **Arabo** sono le lingue *ufficiali*, entrambi gli idiomi sono largamente parlati e capiti nella regione.

Erbil capitale - Regione Autonoma del Kurdistan, Iraq

Erbil capitale della Regione Autonoma del Kurdistan, Iraq

Erbil, 350 Km a nord di Baghdad, gode come tutta la zona, di stabilità e sicurezza e vive un inaspettato boom economico, tanto che l'intera area somiglia ad un enorme cantiere.

Erbil è considerata **una tra le più antiche città del mondo** e conosciuta sotto moltissimi nomi differenti: *Erbil, Irbil, Arbil, Hewlêr.*

La città di Erbil è stata per molti secoli un'**importante centro di comunicazione**, era la principale fermata sulla *Via della Seta* ed una forte traccia del suo imponente passato è rimasta nella cittadella, il centro storico ricco di importanti resti archeologici.

L'Erbil International Airport è oggi meta di voli diretti provenienti dalle principali città europee e mediorientali, il trasporto pubblico può contare su una rete di Autobus e di un ben organizzato servizio di taxi.

Capitale sede del Parlamento della Regione Autonoma del Kurdistan è **oggi la città più sicura del territorio irakeno** poiché possiede la più alta concentrazione di risorse petrolifere.

Il Kurdistan iracheno è, anche geograficamente, la **porta d'accesso più immediata all'Iraq** e offre di per sé grandi opportunità di affari senza la pregiudiziale degli enormi problemi connessi alla mancanza di sicurezza del resto del Paese.

Il programma governativo dell'Iraq prevede la costruzione di 1 milione di

unità abitative all'anno per 5 anni, oltre a scuole, ospedali, reti ferroviarie, centrali, strade e autostrade.

I settori d'investimento sono praticamente illimitati, visti i bisogni prioritari del Paese, che spaziano da sanità, scuole, acqua, elettricità, telecomunicazioni, servizi igienici, agricoltura, infrastrutture e trasporti, alle attività produttive in genere.



Area: 40,643 Km²

Popolazione: 3,757,058

Capitale: Erbil

Lingue parlate: Prevalentemente Kurdo, Turco, Arabo, Armeno.

Moneta: Il Dinaro Iracheno (*IQD*) è la valuta ufficiale, molto usato anche il Dollaro Americano (*USD*).

Fuso orario: GMT +3

Ora legale : GMT +4

Prefisso int. : 00964 (+964)

Caratteristiche geografiche e climatiche

La regione del Kurdistan ha un'altezza media di **2,400 m**, la cima più alta, *Halgurd*, si trova vicino al confine con l'Iran e si attesta a **3,660 m**. Le tre maggiori città della regione sono Erbil, Suleimaniah, Dohuk.

Le precipitazioni annue vanno dai 375-724mm.

Il clima del Kurdistan è semi-arido continentale: molto caldo e secco in estate, e freddo ed umido in inverno.

La cucina

La cucina Kurda è molto ricca di spezie e vegetali, i piatti primari sono a base di agnello e di pollo.

La colazione tipica è costituita da pane arabo con miele accompagnato da yogurt di pecora, la bevanda preferita, che accompagna ogni pasto, è il thè nero.

I piatti salati vengono solitamente serviti con riso o pane arabo.

LA RELIGIONE

La maggior parte della popolazione in Kurdistan è di religione **mussulmana sunnita**, un'altra nutrita parte di popolazione è di confessione **cristiana**, è inoltre presente lo **Yazidismo**, una religione praticata solo in Kurdistan.

AZIENDE PRESENTI ALL'EDIZIONE ITALIANEXPO IRAQ2007

Gruppo Doimo spa
Candy Group srl
Fondital spa
Valsir spa
Ajax srl
Altayscientific
Arrital Cucine spa
Ave spa
Barsanti macchine spa
Bampi
Beninca' automatismi spa
Bertoli spa
Biraghi pompe e fonderie srl
Brasilia spa
Breton spa
Cavaglià srl
Clivet spa
Cnh Services srl - FIAT
Coelmo
Consorzio ProBrixia
Consorzio Prometeo Export
Cottali srl
Curti lift
Della Valentina Office spa

Desco srl
Durocem Italia spa
Electrolux Professional SpA
Fantini Cosmi spa
F.I.P. spa
Forum Office srl
Fra.Bo spa
Gedy spa
Giunti spa
Green Power srl
Idrofoglia srl
Idromeccanica Lucchini srl
Ilc Lift
Ilsa spa
Intertrade
Lift Europa Sagl
Mait spa
Meb
Med
Mondial Forni spa
O.M.B. Brescia spa
Officine di Annone spa
Officine Villalta spa
Oliver International
Open Project srl
Peron srl
Pert srl
Perteco srl
Pucciplast srl
Punto Infissi srl
Protection plus
Redi spa
Rovatti A. & Figli Pompe spa
Rubinetterie Bresciane Bonomi
Safi srl
Saniplast spa
Schnell spa
SD Diamant srl
Sial spa
Sigma srl
Simec spa
Smi Group spa
Soilmec spa
Star10 srl
Sumoto srl
Süsler
Studio Legale Sutti
Tekno-Ice spa
Vetreria di Borgonovo spa
VMI Italia Berto srl
Wairflex
Wattsud spa

STATISTICHE ITALIANEXPO IRAQ 2007

Visitatori

9000

Attività

Import – Export	37,18
Manufacturer	12,99
Public Sector	11,19
Consultant	9,38
Tech Designer	4,69
Installer	4,33
Retailer	4,33
User	2,88
Other	12,99

Sector

%

Construction and building materials	23,86
Electro	17,42
Agricultural and food technology	10,97
Machine tools automations	8,59
Thermo Clima Plumbing technologies	8,59
Education and training	7,63
Services	6,92
Environment	6,44
Hotel equipment	3,34
Transport	3,34
Furnishing and complements	2,86

Provenienza

%

Tv	51,84
Advertisement	12,91
Press	9,39
Radio	3,69
Word of mouth	3,18
Search engine	3,02
Other	15,93

PROSSIME FIERE

Italianexpo è la divisione fiere di Axis, un marchio che può vantare tutta l'esperienza di un'azienda che ha fatto dell'apertura di nuovi mercati la sua missione.

Con il nome Italianexpo verranno battezzati tutti gli eventi che si porranno

3 obiettivi: • La competitività internazionale delle aziende italiane • La scoperta di mercati nuovi, emergenti, commercialmente interessanti • La qualità del servizio, anche in condizioni difficili

Italianexpo oggi vanta la realizzazione della prima fiera di un paese occidentale in Iraq: **Italianexpo Iraq 2007**, ma vanta anche

l'esperienza delle fiere di "Start Up" che Axis ha condotto con successo negli anni precedenti. Attualmente Italianexpo ha in lavorazione la seconda edizione della fiera in Iraq: **Italianexpo Iraq 2008**, ed un'altra interessante manifestazione della quale verranno pubblicate a breve ulteriori informazioni.

INTERVISTE AGLI ESPOSITORI

6 al 10 Settembre 2007 prima fiera italiana in Iraq

80 importanti aziende italiane hanno puntato sul rapido sviluppo del Kurdistan iracheno riempiendo gli stand di questa prima edizione che ha messo in vetrina il meglio dell'industria nazionale.

Prodotti ed impianti per l'edilizia, l'industria alimentare, l'agricoltura e l'irrigazione. Tecnologie per l'ambiente, il riscaldamento, il raffreddamento e la ventilazione. Arredamenti ed elettrodomestici per gli alberghi e per la casa.

Quasi 100 imprenditori hanno sfidato il clima di diffidenza che circonda tutte le iniziative in Iraq ed hanno avuto fiducia in Axis. I fatti hanno dato loro ragione e le aziende, oltre ad aprire nuovi importanti canali di vendita, hanno addirittura stipulato contratti per milioni di euro proprio durante fiera. Il grande interesse degli imprenditori ed autorità locali ha avuto l'avvallo politico con la visita in fiera di Massud Barzani, presidente del Kurdistan autonomo.

Interviste agli espositori

Guarda il video delle interviste

Qui di seguito sono raccolte alcune interviste condotte durante lo svolgimento della manifestazione ad alcuni espositori.



Boris Hleap

BRASILIA

Quali sono le motivazioni che vi hanno spinto a venire in Kurdistan?

La nostra politica aziendale è di essere presenti in tutti i paesi del mondo quelli conosciuti e quelli sconosciuti, noi siamo abituati ad andare in giro in qualsiasi paese, siamo sicuri che in questi paesi dove nessuno viene noi possiamo trovare il benessere, il buon lavoro e quindi è per quello che siamo disposti a venire in questi posti.

Come avete vissuto il problema della sicurezza prima di venire in Kurdistan e adesso che siete qui?

Penso che non ci sia nessun problema in Kurdistan, veramente non ho trovato nessuno, ho visto 3-4 militari, non di più. Io sono una persona abituata ad interpretare anche le notizie deformate dei giornalisti che esagerano un po'. A causa della disinformazione spesso la gente si confonde, Erbil non è Bagdad. Prima di tutto vi ringraziamo per l'organizzazione, tutto era ben organizzato. I piccoli problemi tecnici non sono problemi. Non

abbiamo avvertito alcun problema di sicurezza fino adesso.

Vi affidereste ancora alla nostra organizzazione?

Assolutamente, siamo convinti, e penso che i risultati positivi che avremo in questa fiera ci permetteranno di tornare volentieri l'anno prossimo

Quali sono le tue impressioni sulle possibilità di business?

Ci siamo trovati in una situazione particolare ancora prima che la fiera venisse inaugurata: tutte le macchine, le avevamo già vendute anche 2-3 volte, peccato non averne portate delle altre. Realmente c'è un potenziale. Si tratta di un prodotto nuovo, il caffè espresso.

I potenziali rivenditori sono interessati alle macchine professionali.



Khajag Baghdadian

Didier Le Goff

VMI Berto

**Mondial
Forni**

Avete trovato contatti operativi?

Io direi di sì, abbiamo trovato interesse sia dai clienti finali che rivenditori

La qualità sul vostro prodotto è ben visibile?

La differenza si vede ad occhio

La qualità la valuta chi lo usa, se mettiamo un forno turco vicino al nostro, da 10 mt di distanza sono uguali ma le differenze sono dentro: c'è molta tecnologia ovvero come si gestisce il vapore, il calore, la camera di combustione.

Tutti quelli che hanno visitato lo stand non sanno nulla, chiedono sempre quanto pane fa all'ora, io gli ho detto che il forno non lo vendo se prima non gli faccio un corso di formazione per imparare ad utilizzarlo

Quali sono le motivazioni che vi hanno spinto a venire in Kurdistan?

Il primo motivo è l'avventura poi il piacere di venire in un paese nuovo dove c'è tutto da fare, c'è tutto da ricostruire

Come avete vissuto il problema della sicurezza prima di venire in Kurdistan e adesso che siete qui?

Prima di tutto non ho mai avuto paura e non ho mai dubitato della situazione sulla sicurezza qui ad Erbil e non ho pensato nemmeno per un secondo di cancellare questo viaggio. Erbil è una città molto tranquilla e probabilmente molto più sicura di tante altre città.

Quali sono le tue impressioni sulle possibilità di business?

Per me questa fiera è la prima, ci si sono una serie di miglioramenti da considerare, però tutto sommato funziona visto e considerato anche che siamo in Kurdistan, né a Bologna e né a Milano

Per l'organizzazione non ho critiche io direi semplicemente che ci sono piccole cose da migliorare e che insieme dobbiamo trovare il modo giusto per sistemarle.

Per la prossima fiera di maggio è sicuro



Guglielmo Pasquali

Candy

Quali sono le motivazioni che vi hanno spinto a venire in Kurdistan?

Se un'azienda vuole crescere deve presidiare il territorio, questo è un territorio oggi non presidiato non dico che è un dovere presidiarlo però è una parte del mondo destinata a crescere e se noi vogliamo crescere dobbiamo essere qua

Come avete vissuto il problema della sicurezza prima di venire in Kurdistan e adesso che siete qui?

Devo dire onestamente che all'inizio ero molto titubante, tu mi hai molto rassicurato e mi sono fidato di te, ho girato stamattina e non ho visto niente e una zona molto ben presidiata. Ho trovato la popolazione molto cordiale, molto aperta, disponibile e questo mi ha un po' stupito perché in altre parti di quest'area geografica non è così

Vi affidereste ancora alla nostra organizzazione?

Ciecamente

Quali sono le tue impressioni sulle possibilità di business?

Io penso che ogni famiglia ha bisogno di un frigorifero, lavatrice, penso che le possibilità ci siano

Ci sono apparecchi per tutti di prima fascia, piu' moderni



Gianni Di Pietro

Ajax Italia

Quali sono le motivazioni che vi hanno spinto a venire in Kurdistan?

Con Ajax siamo presenti in Iraq da quasi 30 anni ed io sono venuto ad Erbil la prima volta nel 79-80 dove abbiamo fatto parecchie installazioni. L'ultima fornitura è stata fatta due anni fa pero' non qui ad Erbil. Noi abbiamo sempre continuato ad essere presenti pero' è sempre piu' complesso muoversi. Molti hanno deciso di spostarsi dal sud dell'Iraq nel Kurdistan e anche noi vogliamo fare la stessa cosa. Registreremo la nostra società qui e stiamo cercando un ingegnere meccanico da mettere. Dobbiamo organizzare una presenza sul

posto.

Come avete vissuto il problema della sicurezza prima di venire in Kurdistan e adesso che siete qui?

Non ho nessun problema, d'altra parte sapevo com'era la situazione fin da prima, quindi non mi sono mai posto il problema della sicurezza. Ovviamente il problema dell'Austrian che ha cancellato i voli all'ultimo momento è stato scomodo.

Vi affidereste ancora alla nostra organizzazione?

Si non ho trovato nulla di particolare da ridire, anzi mi avete fatto trovare lo stand già allestito

Quali sono le tue impressioni sulle possibilità di business?

La fiera è stata un'opportunità per focalizzarci bene sul problema del Kurdistan di cui parlavamo già con il mio socio da tempo per dare il via all'operazione. Le opportunità sono infinite più per quello che mi riguarda nel settore dell'impiantistica, nelle costruzioni, basta vedere quello che c'è in giro di costruzioni non c'è dubbio. Sicuramente la fiera è solo un punto d'inizio, ci vorrà la presenza continuativa di persone sul posto che facciano ogni giorno il loro lavoro e noi verremo qua una volta alla settimana, al mese per continuare a portare al termine le varie trattative



Alberto Ciancia

Gedy

Quali sono le motivazioni che vi hanno spinto a venire in Kurdistan?

Io sono sempre stato un pioniere dei nuovi mercati, ho incominciato in Iran quando non c'era nessuno degli italiani adesso ci sono quasi tutti e mi sembrava naturale avere un approccio anche qua, prima degli altri. E' chiaro che se non rischi all'inizio qualcosina non lo farai mai il passo. Se arrivi quanto il mercato è già bello costruito e tutti si sono presi il loro posto, non va.

Come avete vissuto il problema della sicurezza prima di venire in Kurdistan e adesso che siete qui?

Perché ci sono problemi di sicurezza? No, io sono andato in giro con locali senza locali non ci sono problemi. E' tutto a posto

Vi affidereste ancora alla nostra organizzazione?

Ci conosciamo da tempo, con altri non so se sarei venuto

Quali sono le tue impressioni sulle possibilità di business?

Non so se sono pronti, però arrivano qui e dicono che non hai mai visto niente del genere.

Viene il privato, il commerciante. Non so se a livello di prezzo siano in grado di riceverlo.

Alla gente piace, è assolutamente nuovo. Questo è design, li affascina. I

concorrenti sono turchi e cinesi , VITRA è probabilmente il più forte, ha anche uno showroom monomarca.
I prodotti cinesi sono veramente di bassissimo livello, bassissimo.



Michelangelo Schiappa

Fantini Cosmi

Quali sono le motivazioni che vi hanno spinto a venire in Kurdistan?

Il fatto di poter aprire un mercato nuovo: questo sicuramente. Un mercato che ha bisogno .

Ci sono tante informazioni: tutte errate. Poi una persona, quando è sul posto si rende conto della realtà effettiva.

Sono gente molto sorridente, molto tranquilla. Io uso viaggiare nei paesi del medio oriente e devo dire che i curdi mi sembrano molto più affabili....

Come avete vissuto il problema della sicurezza prima di venire in Kurdistan e adesso che siete qui?

Prima l'ho vissuta col terrore, invece adesso sono tranquillo.

Vi affidereste ancora alla nostra organizzazione?

Sì, decisamente sì, anche perché siete un 'organizzazione non enorme quindi si può parlare tranquillamente con le persone, direttamente.

Sono disponibile a proporre la fiera di maggio in azienda. Assolutamente sì.

Sono sicuro che tra 3-4 anni questa diventerà una fiera molto interessante e anzi bisognerà farla specialistica.

Quali sono le tue impressioni sulle possibilità di business?

Stiamo puntando sugli split.

Contatti seri ne abbiamo avuti , anche di grosse quantità, abbiamo trovato tra le altre cose un importatore che è interessato ai nostri prodotti, ai nostri pannelli da mettere nel proprio showroom per pubblicizzare i nostri prodotti

Devo dire che sono partito piuttosto scettico, invece ho fatto bene a venire.

Hanno veramente fame di prodotti e prodotti buoni perché sono invasi dai prodotti cinesi. Nei nostri prodotti emerge la qualità.



Pasquale Cataldo

CNH - Gruppo Fiat

Come avete vissuto il problema della sicurezza prima di venire in Kurdistan e adesso che siete qui?

Parlare di sicurezza non ne parlerei, non ho avuto nessun problema. Il servizio è eccellente, di problemi di sicurezza non ne abbiamo avuti.

Vi affidereste ancora alla nostra organizzazione?

Noi vi ringraziamo per quello che avete fatto per questa fiera: ci saremo anche alla prossima e anche in una maniera più organizzata perché questa volta abbiamo deciso, purtroppo, all'ultimo momento.

Ci affideremo sicuramente alla vostra organizzazione e noi ci presenteremo in una maniera più consona alla nostra immagine



Davis Perin

Peron

Quali sono le motivazioni che vi hanno spinto a venire in Kurdistan?

La curiosità di vedere il posto, capire se il prodotto che vendiamo che in Italia ed in Europa ha possibilità di trovare sbocchi anche qua nelle nuove realtà. E' un paese nuovo con molta voglia di crescere: ho provato questa nuova via.

Come avete vissuto il problema della sicurezza prima di venire in Kurdistan e adesso che siete qui?

Qui siamo ben tutelati, non ho visto particolari problemi, e comunque sento una situazione di sicurezza in ogni spostamento, in ogni luogo dove siamo stati. Purtroppo dall'Italia arrivano notizie non vere, contrastanti, frammentarie per cui è tutto sfalsato.

Vi affidereste ancora alla nostra organizzazione?

Sì, penso proprio di sì, fino ad ora non ho avuto motivi di dubitare.

Per maggio se ci sarà la possibilità, ritorneremo volentieri. L'impressione è stata buona sia di livello lavorativo che di ambiente

Quali sono le tue impressioni sulle possibilità di business?

Come contatti abbiamo identificato due possibilità: trovare un costruttore edile oppure trovare qualcuno che voglia utilizzare la nostra macchina per fare dei lavori.

Ieri è passato qualcuno della città di Erbil e loro fanno appalti, ha chiesto il numero di telefono per poterci ricontattare. Quindi c'è probabilità di trovare anche appalti.

Con il nostro camion c'è qualità di lavoro e quantità in termini di rendimento.