

Interview



Laxmikant VAIDYA
*TechnoVision Engg.
 & Services Pvt. Ltd.*
 Mumbai, Inde

Parlez-nous un peu de vous ?

Je m'appelle Laxmikant (Lk) VAIDYA, je vis à Mumbai, la capitale financière de l'Inde. Après l'obtention de mon diplôme en commerce et finance, j'ai travaillé pendant six ans pour une entreprise de construction mais j'ai ensuite voulu me recentrer sur l'industrie de services et j'ai intégré une entreprise de location de voitures. Pendant 11 ans, j'ai donc travaillé dans le monde de la finance qui me fascine. Pendant cette période, je travaillais également pour le Fond d'Investissement Etranger en Inde dans le but de les aider à gagner en expérience et exposition médiatique. Plus tard en 2003, je me suis intéressé à TechnoVision Engg. & Services Pvt. Ltd. Qui évolue dans le monde de la CFAO. Aujourd'hui, en plus de mes nombreux intérêts (entreprises de construction, de services, etc.), je gère un bureau de CFAO.

Quelle est votre expérience dans notre domaine d'activité ?

Depuis 2003, je travaille en tant que Promoteur et Directeur de TechnoVision Engineering & Services (I) Pvt. Ltd. à Mumbai. Je propose nos services et solutions en CFAO aux entreprises liées à l'Ingénierie et à la bijouterie.

Qu'est ce qui vous a amené à travailler pour Vision numeric ?

Ouvert et curieux de nature, je cherchais une nouvelle opportunité, quelque chose

de différent et un véritable challenge. Mes partenaires étaient déjà dans le monde de la CFAO à mi-temps. Nous avons pensé à lancer une entreprise à temps plein pour proposer ces services au vaste marché de l'Ingénierie et de la bijouterie.

Racontez-nous votre meilleur souvenir au sein de Vision numeric ?

Les relations toujours cordiales et la bonne coopération avec Vision numeric remontent toujours le moral de nos équipes. Nous avons également tous été impressionnés par David Lehmann et sa grande connaissance des logiciels et de l'industrie de la bijouterie lors de notre formation.

Quel est votre prochain challenge ?

Le concept même de TechnoVision demande une analyse minutieuse des demandes des prospects de la conceptualisation du design à sa fabrication; nous devons également aider et accompagner les clients dans leur transition vers les technologies de CFAO et de Prototypage Rapide. Dans ces temps incertains où l'économie stagne, surtout pour le marché de l'export, les entrepreneurs essaient de saisir cette opportunité pour combler les besoins du marché local avec leurs produits. Le vrai challenge pour TechnoVision est d'éduquer l'industrie de la bijouterie et de sa fabrication vis-à-vis des nouvelles technologies et de leur permettre de produire à des coûts plus faibles avec plus de précision et plus de facilité.

Nous vous souhaitons bonne chance pour ce projet de grande envergure Lk !