



## **“Piacenza” va oltre le aspettative**

*“EXPOLaser 2013 e TubItaly fissano l'appuntamento con la ripresa”. È stato questo lo slogan con cui, a più di un anno di distanza dallo svolgimento dei due Saloni piacentini, è partita la campagna promozionale delle manifestazioni. E mai come questa volta un “promo” è stato così di buon auspicio visto il consenso di pubblico registrato e la soddisfazione espressa dagli espositori dei due eventi dello scorso novembre. Per l'esattezza sono stati 4.835 i visitatori (delegazioni ICE escluse) che dal 14 al 16 novembre hanno animato la “tre giorni” piacentina che ha visto il picco delle presenze nella giornata centrale di venerdì.*

Già! L'espositore di EXPOLaser ha nuovamente potuto toccare con mano la qualità dei contatti prodotti da un Salone così tanto specializzato e verticale da creare una sorta di selezione tra chi visita una fiera semplicemente per curiosità, tipicamente attratto da kermesse di ben altre dimensioni e ben più generiche, e chi invece viene a Piacenza Expo conscio di poter trovare, in un contesto concentrato, la potenziale soluzione laser ai suoi problemi produttivi.

“Lo sappiamo da sempre. Fin dalla prima edizione, - afferma Sergio Copelli, Direttore Eventi di Piacenza Expo - EXPOLaser è questo, un evento che richiama un pubblico fortemente interessato ed estremamente competente. Ciò è un “plus” importante e unico del nostro Salone che ci teniamo stretti. Non migliaia di visitatori generici, ma quattro o cinque mila operatori dell'industria realmente interessati all'uso della tecnologia laser e, come tali, potenziali fruitori di quanto proposto dagli espositori presenti”.

“A questo proposito mi piace menzionare un episodio cui ho assistito di persona l'ultimo giorno di fiera” racconta ancora Copelli. “Nel primo pomeriggio del sabato, a Fiera praticamente conclusa, nonostante gli espositori avessero iniziato a riordinare, ho visto entrare due persone con un sacchetto pieno di oggetti che hanno rovesciato sul tavolo di un espositore per avviare una trattativa che si è protratta per buona parte del pomeriggio nonostante la manifestazione fosse in piena fase di smontaggio. Questo è il nostro Salone!”

### **Il connubio vincente**

Anche chi ha dato fiducia a TUBItaly, già da questa prima edizione, si è detto soddisfatto dell'evento che ha goduto anche dell'ottimo lavoro promozionale svolto dalle aziende nei mesi precedenti la Fiera attirando, tra l'altro, un nutrito pubblico internazionale. Svizzera, USA, Qatar, Israele, Germania, Turchia, Gran Bretagna, Lituania, Russia, Francia, Slovenia, Romania, Austria, Norvegia e anche Giappone sono stati i Paesi maggiormente rappresentati, molti dei quali costituiscono i tradizionali mercati di sbocco per il settore dell'Oil & Gas, guarda caso ben rappresentato nella proposta merceologica di TUBItaly. Non bisogna, infatti, dimenticare che il Salone è nato proprio dalla manifesta necessità di alcune importanti aziende piacentine del comparto di avere un nuovo appuntamento in cui identificarsi al quale hanno esposto il meglio della propria tecnologia.

EXPOLaser ha quindi assicurato a TubItaly alcuni punti fermi importanti, quali la consapevolezza da parte del mondo laser di trovare a Piacenza una panoramica completa sui sistemi di lavorazione,

produzione e controllo basati sull'uso "dell'utensile laser", al fianco di un'ampia proposta merceologica di componentistica specializzata. Mentre *TubItaly*, da parte sua, ha garantito a *EXPOLaser* quella freschezza tipica delle novità.

Insomma, è evidente che entrambe le manifestazioni hanno tratto vicendevolmente beneficio, creando un connubio il cui risultato ha superato le aspettative della vigilia e rimandato al mittente gli scetticismi legati al momento congiunturale in cui si sono svolte. Il momento recessivo che stiamo vivendo, infatti, è sotto gli occhi di tutti, ma è proprio auspicando una ripresa volta al rilancio del mercato interno che ci piace sottolineare il buon andamento di una manifestazione fieristica che, nonostante la componente internazionale sia in crescita, si rivolge a un pubblico tipicamente nazionale.

## È cresciuto il numero dei job shop laser presenti

Da un'analisi obiettiva della proposta merceologica esposta, è apparsa evidente la diminuzione dei costruttori di sistemi di taglio laser presenti come espositori diretti; a questo ha però fatto da contraltare l'apertura verso nuovi ambiti assolutamente innovativi come la robotica e l'additive manufacturing e il significativo incremento di job shop laser presenti.

Tutto ciò merita però un approfondimento a partire proprio da quest'ultimo aspetto. La concomitanza tra *EXPOLaser* e *TubItaly* ha, infatti, generato nuovo interesse verso i Saloni piacentini da parte di quei "terzisti" che, avendo deciso di investire sul taglio laser dei tubi per differenziarsi sul mercato ed elevarsi dalla tipica guerra sul prezzo che contraddistingue il mondo del taglio lamiera conto terzi, hanno la necessità di farsi conoscere per catalizzare e attrarre a sé quante più richieste possibile. Il mercato della subfornitura, infatti, non è ancora così saturo di sistemi lasertubo com'è invece nel caso dei sistemi di taglio piano, ragion per cui offre grosse potenzialità ai non ancora numerosi "terzisti" che hanno scelto di compiere questo passo, sicuramente oneroso dal punto di vista degli investimenti, ma che, certamente, assicurerà loro interessanti possibilità di crescita nell'immediato futuro.

## Luci e ombre del Salone

Venendo al tasto "dolente" di questa edizione, bisogna riconoscere che il plotone (per altro non più così nutrito) dei costruttori di sistemi di taglio laser, fatta eccezione per un paio di nomi, ha scelto, almeno per quest'anno, di migrare altrove complice la decisione da parte di altri organizzatori esteri di spostare a novembre alcuni eventi di caratura internazionale e quindi più attraenti per le aziende. La situazione delle vendite sul mercato italiano ha vissuto una fase di stanca senza precedenti e solo nelle ultime settimane si è rianimata; l'attrattiva estera ha quindi avuto il sopravvento. Parliamo per esempio di Blechexpo a Stoccarda che, tipicamente in programma nel periodo dell'anno tra la primavera e l'estate, si è invece svolta una decina di giorni prima di *EXPOLaser* o della FabTech di Chicago, negli USA, svoltasi addirittura in contemporanea ai Saloni piacentini quando generalmente si svolgeva all'inizio del mese di settembre.

"Purtroppo non è certo colpa nostra se alcuni eventi con un'attrattiva maggiore verso quel particolare segmento di mercato, hanno spostato le loro date di svolgimento a novembre, tra l'altro in un momento dell'anno che da ben nove edizioni ci "appartiene" e ci vede protagonisti" spiega ancora Sergio Copelli di Piacenza Expo. "È invece nostro merito se con *EXPOLaser*, ancora una volta, abbiamo messo in mostra lo stato dell'arte nel campo della tecnologia laser al servizio dell'industria. Mi riferisco per esempio al fatto che, attraverso il "Salotto della Sinterizzazione", cui hanno partecipato alcuni dei costruttori di macchine e tecnologia più attivi in questo ambito, come Concept Laser, EOS e Renishaw, abbiamo soddisfatto le esigenze di una fetta importante di pubblico che intravede in questa metodologia e nell'additive manufacturing in generale una forte potenzialità. Così come avvenuto diversi anni fa con il laser, quando passò dall'essere una soluzione in cerca di problemi a essere la reale "Soluzione" per molte applicazioni, è come se anche la

produzione additiva stia conoscendo una seconda giovinezza riuscendo a soddisfare nuove esigenze del mercato”.

### Gli eventi collaterali certificano il successo

Il successo dell'edizione 2013 di *EXPOlaser* e *TubItaly* è stato ratificato anche dal successo del programma convegnistico previsto a margine dei Saloni. Fin dal primo giorno si sono, infatti, susseguiti alcuni importanti workshop che hanno riguardato i temi di maggior attualità nel campo della produzione e lavorazione dei tubi come per esempio quello organizzato dal MUSP sul tema “dell’Innovazione nelle tecnologie di lavorazione del tubo” o quello a cura di Allied Group dedicato alle “Caratteristiche e ai processi produttivi di tubi, curve e fittings da lamiera clad per il settore Oil&Gas”.

Ma è stato il secondo giorno di Fiera ad aver dato le maggiori soddisfazioni agli organizzatori dei convegni con gli oltre ottanta partecipanti al workshop curato da Fondazione Promozione Acciaio sul tema dei “Profili cavi strutturali: concezione progettuale, normative, impieghi e vantaggi” e i quasi duecento partecipanti al convegno sulla “Sinterizzazione laser” condotto dai professori Fabrizia Caiazzo e Vincenzo Sergi dell’Università degli Studi di Salerno e organizzato da Promozione L@ser, la sezione dell’AITeM (l’Associazione Italiana Tecnologia Meccanica), che si occupa di processi industriali laser e di tutto ciò che ruota attorno a questo tema.