

Interfiere: qualità e rapidità nello stand personalizzato

di Giovanni Paparo



Nel nostro viaggio tra i più rappresentativi allestitori italiani di stand personalizzati, per cogliere i segreti di questo affascinante mestiere, visitiamo questa volta la Interfiere di Moncalieri (TO). E con l'amministratore signor Antonio Matera iniziamo un'interessante conversazione.

Esistono grandi imprese che investono miliardi in uno stand personalizzato: si sono visti palazzi di vari piani, con ascensori e/o scale mobili.

"Anche noi realizziamo a volte stand imponenti, come quello della Telit al Telecom di Ginevra, su quattro piani. Ma non si deve pensare - precisa Matera - che gli espositori non badino alle spese, in genere stanno bene attenti al ritorno dell'investimento. Lo stand personalizzato deve rispondere contemporaneamente ad esi-

genze d'immagine e di funzionalità. Se devi tenere in pochi giorni centinaia d'incontri con interlocutori provenienti da ogni parte del mondo e se hai prodotti da mostrare che prendono molto spazio le grandi dimensioni sono obbligate.

Diversamente, si possono soddisfare le esigenze di esaltare la propria identità di marca con stand personalizzati di dimensioni e costi più contenuti."

Può fornirci qualche dettaglio in proposito?

"Facciamo stand personalizzati dai 50 ai 2000-3000 m², con costi per il cliente che vanno circa da 200 euro a m², montaggio e smontaggio inclusi, il trasporto dipende dalla distanza. Esempio pratico: prendiamo uno stand di 100 m², che venga a costare 300 euro/m², tutto compreso, per il primo utilizzo. Dato che può reggere fino a 4-5 rimontaggi, calcolando per ogni riuso una spesa sul 50% di quella iniziale, compresi i necessari limitati ripristini, si arriva ad una spesa

complessiva per 5 utilizzi di circa 90.000 euro.

Insomma, una struttura personalizzata costa in genere di più di un modulare, ma il risultato è sicuramente superiore".

Vuole fare qualche cenno alla situazione del mercato ed al vostro modo di proporvi?

"Gli allestitori in Italia sono moltissimi, quindi c'è molta concorrenza, e si cominciano anche a sentire gli effetti dell'apertura del mercato europeo. Circa il 50% dei clienti tiene ad avere uno stand di alto livello, mentre l'altro 50% punta soprattutto sul prodotto. Ma si sa che un buon prodotto, o un marchio, se presentati bene, acquistano un valore superiore.

Interfiere vanta 30 anni di esperienza nel settore, nasce nel 1983 in via Vittime di Piazza Fontana, a 200 metri dall'attuale sede di via Giulio Pastore 7, per volontà di 4 soci, ora 3, tutti con già molti anni di esperienza nel. Disponiamo di 10.000 m² coperti, 3000 di laboratori, 300 di uffici e il restante a uso magazzino. Circa 20 i dipendenti diretti e 30 i collaboratori esterni, fatturato di circa 7milioni di euro.

Offriamo il servizio completo, progettazione o sviluppo del progetto fornito dal cliente, costruzione, trasporto, installazione, disinstallazione e stoc-



caggio. Facciamo anche strutture modulari di alto livello (in alluminio e cristallo) e prototipi per serie di allestimenti. Lavoriamo inoltre per convention, mostre, show room.

I nostri clienti sono per il 90% Italiani, (70% stand all'estero e 30% in Italia) e per il 10% esteri, ad esempio, serviamo una casa giapponese sia su Milano che all'estero.

Un buon lavoro porta nuovi clienti: siamo stati contattati da architetti e agenzie estere che ci hanno visto all'opera nel loro paese e ci hanno poi commissionato allestimenti per loro importanti clienti.

Oltre alla qualità del prodotto è fondamentale l'affidabilità del servizio: ci sono sempre meno giorni per allestire. Un nostro elemento di eccellenza è la rapidità di esecuzione (fabbricazione, trasporto e montaggio). Abbiamo partner in Brasile, Germania, Spagna, Cina, ..."

