L'INTERVISTA FABIO DADATI. Il presidente di Lariofiere alla vigilia del Salone internazionale della subfornitura meccanica

FORNITORE OFFRESI PER LARIOFIERE IL FORMAT MIGLIORE

GUIDO LOMBARDI

Si aprirà domani mattina con il convegno inaugurale, alle ore 9.30, al quartiere fieristico Lariofiere di Erba, Fornitore Offresi, il Salone internazionale della subfornitura meccanica. Un appuntamento chiave per l'economia lariana e per la stagione di Lariofiere. La fiera resterà aperta fino a sabato e vedrà la presenza di 404 espositori diretti. Sono attesi più di 8.200 operatori del settore, fa tutta Italia e dall'estero.

Fabio Dadati, presidente di Lariofiere, si sta per alzare il sipario sulla manifestazione più importante per Lariofiere. Quali sono le sue attese?

Ogni anno questa fiera cresce sia per numero di espositori che per visitatori. Il fatto che nel 2020 le aziende siano ancora di più significa che nel 2019 e nelle edizioni precedenti abbiamo lavorato bene. Fornitore Offresi rappresenta un'occasione molto importante non solo per concludere contratti, ma anche per confrontarsi con i protagonisti del distretto, con gli esperti e con le università ed i centri di ricerca, in modo da tastare il polso al settore e cercare di comprendere come si sta muovendo il comparto all'interno di un contesto globale, come approfondiremo proprio nel convegno di apertura. Credo che gli imprenditori abbiano la possibilità di raccogliere informazioni utili per l'innovazione e per far crescere la competitività delle proprie imprese. I numeri dicono che la strada che abbiamo intrapreso è quella vincente, ossia un mix tra la parte espositiva e quella contenutistica, insieme agli incontri con i buyer internazionali.

Fabio Dadati, imprenditore e presidente di Lariofiere

«La concorrenza? Noi abbiamo più esperienza e la forza del distretto»

«Le rassegne B2B rappresentano la strada giusta per creare valore economico»

Circa venti aziende sono rimaste escluse dalla manifestazione. Non era possibile trovare una soluzione?

Ci dispiace non aver soddisfatto tutte le richieste, ma abbiamo scelto di non offrire soluzioni posticce, tanto per fare numero. Chi espone, infatti, deve essere messo nelle condizioni di farlo nel modo migliore, al fine di ottenere la massima visibilità e con i necessari servizi.

Fornitore Offresi è giunta alla dodicesima edizione ed è costantemente in crescita. Non temete che altri quartieri fieristici, più grandi ed attrezzati, possano essere interessanti ad appropriarsi della fiera?

Sappiamo molto bene che altre realtà fieristiche stanno ragionando in questo senso e, del resto, ci muoviamo all'interno di un mondo segnato dalla competizione. Tuttavia la no-

stra strada è quella di cercare di fare sempre meglio il nostro lavoro. Peraltro, rispetto ai competitor abbiamo più esperienza, un mercato consolidato e ci troviamo nel centro del distretto metalmeccanico. Il successo di Fornitore Offresi è dovuto certamente alla capacità di Lariofiere di offrire un buon prodotto, ma anche alla posizione geografica in cui ci troviamo.

Quanto pesa questa iniziativa all'interno del tessuto economico lariano. È importante anche per il settore turistico?

Ne sono più che convinto. In questi giorni gli alberghi ed i ristoranti della Brianza si riempiono ed in bassa stagione si tratta di un fatto di grande importanza. Ho sempre sostenuto che non c'è alcuna dicotomia tra manifattura e turismo, anzi c'è sinergia. Infatti, da un lato le imprese portano sul territorio, anche attraverso le fiere, tecnici, operatori, buyer, ossia clienti che altrimenti non ci sarebbero. Dall'altro lato, un turismo ben strutturato, con una particolare attenzione all'enogastronomia, all'arte ed alla cultura, può permettere alle imprese di ospitare nel modo migliore i clienti ed essere propedeutico anche alla firma di ordini o di contratti. Per questo sono convinto che, per sviluppare la vocazione turistica di Como, non si debba guardare solo al lago: il futuro infatti è Milano, che sta diventando sempre più un formidabile centro di attrazione, soprattutto per quanto riguarda il terziario.

Una fiera come Fornitore Offresi dimostra che il modello fieristico è ancora attuale?

Nel quadro che ho descritto, sono convinto che il ruolo di un quartiere fieristico sia quello di organizzare manifestazioni che tocchino i differenti comparti. Ecco perché subito dopo questa fiera avremo RistorExpo. Senza eslcudere il BtoC, penso che le fiere BtoB rappresentino la strada giusta per creare valore economico. Lariofiere deve essere lo strumento per le politiche economiche dei territori. Certo, il mondo è cambiato ed alcune fiere hanno perso importanza. Tuttavia, il successo è garantito se si è leader in un particolare segmento produttivo, ossia se si crea un valore che non è replicabile in un altro luogo. Questo è possibile o puntando sull'aspetto geografico, come accade con Fornitore Offresi che si fonda sulla presenza del Distretto metalmeccanico lecchese, oppure sul prodotto, come avviene con RistorExpo.

La scheda

La rassegna da domani a sabato

Fornitore Offresi si svolge a Lariofiere , in viale Resegone, da domani a sabato 22 febbraio, dalle 9.30 alle 17.30. L'ingresso in fiera è gratuito per gli operatori, ma è necessario registrarsi on line. Per informazioni ed accrediti è possibile visitare il sito web www.fornitoreoffresi.com. Parteciperanno alla manifestazione aziende della filiera metalmeccanica che si occupano prevalentemente di costruzione di stampi, stampaggio materie plastiche e componenti plastici, fresatura, tornitura, affilatura utensili, foratura, lucidatura, filettatura, saldatura, brasatura, taglio laser, carpenteria, ingranaggi, trattamenti e rivestimenti superficiali.

Sono inoltre presenti aziende operative nei settori elettronica, elettromeccanica, meccatronica, robotica, automazioni industriali, utensileria e ferramenta.
L'iniziativa è promossa dalla Camera di commercio, in collaborazione con il Distretto Metalmeccanico Lecchese ed in partnership con associazioni ddi Como, Lecco, Sondrio e Torino, con ComoNext e con il polo territoriale di Lecco del Politecnico.