

expovisual REPORT

ARTI GRAFICHE E COMUNICAZIONE VISIVA PER IL CENTRO E SUD ITALIA

Da Nord a Sud parere positivo

Aggiornamento culturale, sviluppo del business, sostegno alla rete di vendita, potenziamento dell'immagine aziendale. Expovisual significa tutto questo e anche di più...



Non solo il Centro-Sud

La Manifestazione ha registrato visitatori provenienti anche dall'Africa e da paesi dell'Est Europa con grande soddisfazione degli Espositori



ExpoVisual 2008: un successo targato Napoli

UN EVENTO DI RICHIAMO IN UNA SEDE CHE HA RISPOSTO AL MEGLIO DELLE SUE POTENZIALITÀ. INTERESSANTE L'OFFERTA ESPOSITIVA, STRAORDINARI IL FLUSSO E LA QUALITÀ DEI VISITATORI, ECCELLENTE L'ORGANIZZAZIONE



Una grande tradizione nell'attività tipografica, ma anche nella produzione cartaria di alta qualità: sarebbero bastate queste caratteristiche per motivare la scelta della Campania come sede di ExpoVisual, Salone di Aggiornamento Tecnologico per le Aziende della Comunicazione Visiva, destinato agli Operatori del Centro Sud. Ma la decisione è stata dettata soprattutto dall'intento di offrire agli utenti la possibilità di visionare da vicino, in una località facilmente raggiungibile, quanto di meglio offre oggi il comparto della Comunicazione Visiva. L'iniziativa, dunque, può essere letta non solo come un beneficio diretto per le Aziende interessate ma anche, sia pure entro i limiti del suo ambito di riferimento, come un supporto e un incentivo allo sviluppo economico del Centro Sud. Il risultato, in ogni caso, è stato al di sopra di ogni ottimistica previsione, e la prima edizione di ExpoVisual può essere considerata sicuramente un successo: per il numero e la qualità dei Visitatori, per l'oggettivo interesse dei prodotti e delle macchine in esposizione, per la riuscita complessiva della Manifestazione sotto il profilo tecnico e di servizio.

Negli stand, animazione e trattative

Al successo di Expovisual hanno contribuito in modo determinante, oltre all'impegno e all'esperienza messi in campo ancora una volta dalla società organizzatrice Edinova, lo spirito di collaborazione, l'efficienza e la professionalità

dell'intero staff operativo presente all'interno della Mostra d'Oltremare. Una professionalità rilevata peraltro a tutti i livelli: attenti e partecipi i Visitatori, provenienti da ogni regione del Centro Sud (e non sono mancate alcune significati-



expovisual REPORT

Bimestrale on-line inviato alle Aziende delle Arti Grafiche e della Comunicazione Visiva.

Edinova On Line
www.edinova.com
edinova@edinova.com

Questo numero è offerto da:



M&D SRL - Via Tazio Nuvolari, 8
42017 Novellara (RE) - Italy
www.vistasystem.it

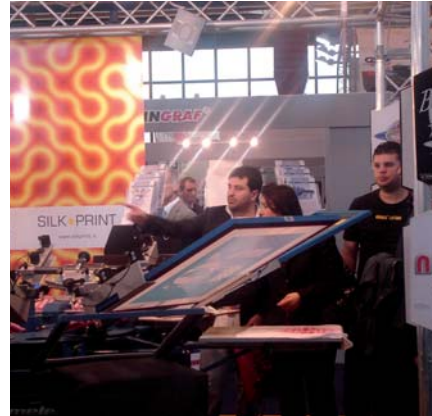


Dalle T-shirt alle gigantografie

A Napoli è stato possibile visionare le tecnologie di ultima generazione accanto a quelle più tradizionali, i supporti speciali per tutta l'attività di stampa, i prodotti per serigrafie e tampografie, e anche i macchinari per la stampa digitale di grande formato, ecc. I campi di applicazione della Comunicazione Visiva sono di fatto molteplici, spaziando negli ambiti più disparati: dalla personalizzazione di T-Shirt a quella di cappellini e bandierine con ricami a macchina. Ed è stato interessante, all'interno di ExpoVisual, vedere all'opera le macchine da ricamo mentre decoravano, rapidamente e con risultati eccellenti, cuscini, standardi e stemmi. O verificare attraverso quali processi tecnici nascono poster e gigantografie. O ancora, assistere alla copertura totale di un mezzo di trasporto con materiale pubblicitario.

ve presenze dal Nord), particolarmente interessati ai macchinari e alle tecnologie con maggior contenuto di innovazione; propositivi e creativi gli Espositori, che hanno saputo attirare clienti nei loro stand offrendo oltre a una ricca e interessante rassegna tecnolo-

gica, anche coinvolgenti iniziative di "animazione". Gli incontri negli stand fra Espositori e Visitatori, infatti, sono stati sempre utili e spesso proficui per gli uni e per gli altri, concretizzandosi in molti casi in trattative avanzate o addirittura in ordini d'acquisto.

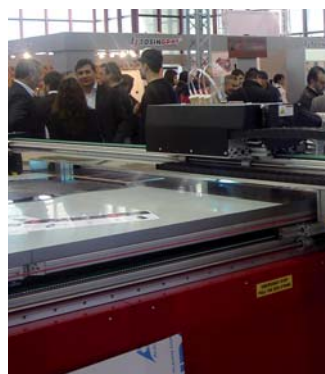


La Comunicazione si evolve con le tecnologie

L'aggiornamento professionale è un fattore indispensabile per operare in un settore come quello della Comunicazione Visiva, che si evolve e si trasforma continuamente seguendo le dinamiche più generali che muovono la società, la cultura, il mercato. La rapidità con cui si globalizzano le tendenze,

infatti, porta in tempi brevi all'affermazione di nuovi modelli, nuovi stili, nuovi gusti. E a presidiare questi "spostamenti" - ma più spesso a deciderli - sono proprio le tecnologie, che anche nel settore della stampa, della decorazione, degli allestimenti, offrono nuove soluzioni per interpretare i cambiamenti cultu-

rati e per affrontare la sfida competitiva. Di qui l'importanza del Salone ExpoVisual, nato espressamente per presentare agli utilizzatori professionali le novità offerte dal mercato in questo campo, mettendoli nella condizione di sperimentarle di persona e di verificare direttamente le loro caratteristiche.



Un segnale di forte vitalità

Ma da chi è formato il "popolo" degli utenti professionali interessati all'offerta di ExpoVisual? Da tutti coloro che operano nella Serigrafia, nella Stampa tradizionale e digitale, nella Tampografia, nella Cartotecnica, in Aziende di Fotolito, Fotoincisione, Fotocomposizione, o in settori più specialistici come la Cartellonistica e le Agenzie di pubblicità. Ma anche da Incisori, Allestitori, Decoratori pubblicitari, Insegnisti, Ricamatori. In sostanza, da chiunque debba "comunicare" un'idea, un concetto, un messaggio attraverso la parola scritta o l'immagine. E il fatto che in tanti siano arrivati a visionare l'offerta del Salone è il segnale di una sorprendente vitalità, espressa da un settore e da un'area geografica che evidentemente meritano attenzione e cura.



Da Nord a Sud parere positivo

AGGIORNAMENTO CULTURALE, SVILUPPO DEL BUSINESS, SOSTEGNO ALLA RETE DI VENDITA, POTENZIAMENTO DELL'IMMAGINE AZIENDALE. EXPOVISUAL SIGNIFICA TUTTO QUESTO E ANCHE DI PIÙ...

Qual è stato il parere degli Espositori sulla Manifestazione? Quali sono gli aspetti più riusciti della Manifestazione, e quelli che occorrerebbe invece migliorare? Edinova ha effettuato un sondaggio tra gli Espositori raccogliendo opinioni sull'Edizione scorsa e suggerimenti utili a impostare la prossima ExpoVisual, che seguendo la sua cadenza biennale si terrà dal 16 al 18 aprile 2010. I risultati evidenziano che l'approccio al mercato del Centro Sud ha avuto riscontri decisamente favorevoli, sia per l'impostazione strategica della Manifestazione sia per la scelta della sede. Molto positivamente, per esempio, viene valutata la location di Napoli da parte di un'Azienda "del Nord" come Tosingraf Srl, che si dichiara decisamente soddisfatta sia per il numero e la qualità dei Visitatori, tutti professionisti qualificati del settore, sia per lo spessore delle trattative commerciali. "E anche per la possibilità - aggiunge **Giuseppe Tosin**, di **Tosingraf Srl** - di supportare come la nostra presenza la rete di rivenditori che abbiamo nel Sud, alcuni dei quali sono stati presenti alla Manifestazione come Espositori diretti". Altrettanto positiva è la valutazione di un'Azienda campana come Smollder Srl, la cui mission è quella di sostenere l'attività di piccole e medie imprese del Settore Grafico e Office Information scegliendo per loro, in modo indipendente, le migliori tecnologie presenti sul mercato. "I nostri clienti - afferma **Giorgio De Riso**, di **Smollder Srl** - non ci vedono soltanto come rivenditori, ma come partner in grado di consigliare sempre soluzioni mirate, indispensabili in un settore in cui i cambiamenti sono all'ordine del giorno. Manifestazioni come ExpoVisual possono quindi creare nuove opportunità di vendita, ma anche offrire un efficace strumento per potenziare l'immagine aziendale".



Aggiornarsi, fattore indispensabile per crescere

Tecnufficio Srl, che fa parte del network di Concessionari Xerox, ha deciso insieme alla "Casa Madre" le apparecchiature da presentare a ExpoVisual. "Una Manifestazione - sostiene **Vincenzo Minchillo** - che ci ha offerto l'importante occasione di presentare al cliente una visione a 360 gradi delle apparecchiature disponibili, e di raggiungere 150 contatti utili". E anche per **Rispoli Serigrafia Srl**, Azienda attiva dal 1982, la Manifestazione è stata fonte di buone soddisfazioni dal punto di

vista commerciale e promozionale. Ma non solo. "Partecipando a questo tipo di Manifestazione - spiega il titolare **Giuseppe Rispoli** - si cerca innanzi tutto di entrare in contatto con il maggior numero possibile di persone interessate al prodotto presentato, ma a volte risulta un'occasione utile anche per l'aggiornamento professionale". Circa 300 contatti, con un positivo riscontro commerciale, è il bilancio di **Intermedia Srl**, Azienda nata dalla storica **Faccetta Group**. "Da

oltre 50 anni - dice **Mimmo Malardo** - operiamo nel settore pubblicitario importando e distribuendo articoli di Comunicazione Visiva. E trovo la Manifestazione ben riuscita".

Decisamente soddisfatto **Raffaele Russo**, Titolare di **Punto T Sas**, Azienda nata dall'evoluzione del settore incisoria, attualmente impegnata sia nella produzione sia



nella distribuzione di macchinari per pantografia, stampa digitale, copertura impermeabile, ecc. "Abbiamo avuto una serie di contatti prevalentemente interessanti - afferma Raffaele Russo - e riteniamo che questi contatti possano andare a buon fine. Quindi possiamo esprimere soddi-

sfazione sull'esito della Manifestazione, considerando che la vendita delle macchine appartiene a un settore tecnico qualificato e che per la nostra Azienda, giovane in questo settore, è fondamentale cogliere tutte le occasioni di aggiornamento e di crescita".

Sviluppare la cultura del prodotto

Vista System distribuita da **M&D**, Azienda che vanta un'esperienza di quindici anni nel settore della segnaletica, ha scelto Expo-Visual per presentare un sistema innovativo come MCFT (Modular Curved Frame Technology - Sistema di Profili Modulari Curvi), creato per colmare la lacuna esistente tra i sistemi realizzati su misura e i sistemi modulari. "La nostra partecipazione - afferma **Giordano Lusuardi** (Vd. intervista a pag. 6) - è dovuta essenzialmente alla necessità di stabilire un rapporto diretto con i nostri potenziali clienti, soprattutto con quelli del Centro Sud, area per noi rilevante dal punto di vista economico. E possiamo dire che sotto questo profilo l'obiettivo è stato

raggiunto, sia per il numero di contatti sia per l'interesse dimostrato verso i nostri prodotti". La Mostra, secondo Lusuardi, si è rivelata uno strumento importante per chiunque volesse conoscere le nuove situazioni di mercato, e l'intento comune è quello di far diventare questo avvenimento un appuntamento fisso per il settore della Comunicazione nel Centro Sud. "Ma per M&D - continua Lusuardi - l'obiettivo principale non era tanto quello di vendere in fiera quanto il fatto di poter presentare al potenziale cliente la qualità dell'offerta, e fargli capire che oggi più che mai lo strumento migliore per lo sviluppo del business è rappresentato dalla cultura del prodotto e del servizio".



Total Covering per comunicare sui mezzi di trasporto

Folla di Visitatori a tutte le ore intorno all'evento-clou della Manifestazione, quello che ha suscitato maggiore curiosità anche al di fuori dei suoi potenziali destinatari. **Silkprint Srl**, Azienda che commercializza prodotti e tecnologie per serigrafia, tampografia, stampa digitale, ha catturato l'interesse generale dei presenti dando dimostrazione di come si possano coprire interamente una City Smart e un furgoncino Peugeot con una pellicola adesiva che, coprendo interamente la vernice, ne rinnova colore e decorazione. È il Total Covering destinato ad automobili e mezzi di trasporto, usato generalmente a scopo pubblicitario, ed è stato presentato ai potenziali utilizzatori attraverso una performance-stage condotta da un team della Hexis Italia Group. A richiesta, quindi, i tecnici hanno mostrato i diversi film adesivi e gli accessori necessari per la posa del Total Covering, illustrando nella pratica le varie modalità di applicazione. La Smart e il furgoncino si sono così man mano interamente ricoperti di film decorativi diversi, cambiando di colore e fantasie nell'arco dei tre giorni. Pascal Bazonnard, che oggi si occupa di formazione dopo essere stato a lungo uno specialista nel settore nell'utilizzo di film adesivi in pubblicità, ha prestato la sua competenza professionale fornendo preziosi consigli a tutti coloro che erano interessati a questa tecnica di decorazione pubblicitaria.



Non solo il Centro Sud

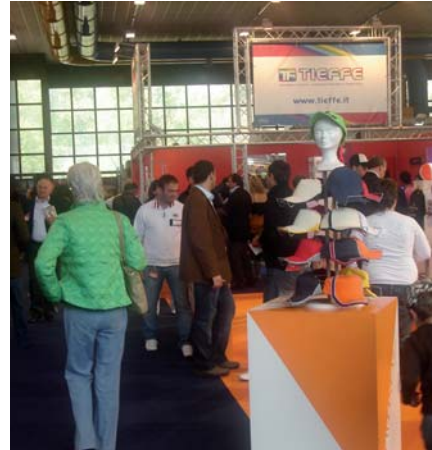
LA MANIFESTAZIONE HA REGISTRATO VISITATORI PROVENIENTI ANCHE DALL'AFRICA E DA PAESI DELL'EST EUROPA CON GRANDE SODDISFAZIONE DEGLI ESPOSITORI

A tutti gli Espositori e anche a tutti i Visitatori la partecipazione alla Manifestazione ha portato significativi benefici. Lo conferma **Antonio Calafiore** di **Newdeca-sistemi Srl**, Azienda localizzata in prevalenza sul territorio campano e alla seconda generazione di attività: il suo core business, infatti, è legato alla vendita e al noleggio di attrezzature per l'ufficio e la stampa, avendo come target di riferimento il mondo delle Pmi, i professionisti e i centri stampa.

E lo ribadisce con decisione anche **Barbara Stizzoli** di **Kastalia Multimedia**, Azienda nata come ingrosso di cancelleria e oggi specializzata nell'offerta di servizi come Print On Demand, Book On Demand e Comunicazione personalizzata. Un tipo di attività - come afferma Barbara Stizzoli - che richiede aggiornamento continuo

e che quindi può trarre importanti occasioni di sviluppo dalla conoscenza diretta delle ultime novità tecnologiche". Ugualmente positivo il giudizio di **Tieffe Srl**, che da oltre 40 anni commercializza tutto il necessario per la realizzazione di insegne luminose e una vasta gamma di prodotti per la cartellonistica pubblicitaria, per la progettazione e realizzazione di insegne luminose e prodotti per la pubblicità aziendale. "Per noi - sostiene **Cesare Curti** - ExpoVisual ha significato uno stand sempre affollato e un flusso di Visitatori assolutamente in linea con le aspettative". Ma in qualche caso i risultati sono andati anche oltre le aspettative, come testimonia **Carlo D'Aloisio**, di "Insegne Antiche" by **Mac Factory**. "Abbiamo riscontrato una notevole attenzione - afferma - e un significativo interesse da parte di numerosi Visitatori che in alcuni momenti hanno assediato il nostro stand. In termini numerici abbiamo censito circa 200 Aziende interessate ad avviare una possibile

collaborazione commerciale". Ma è stato davvero un pubblico tutto e solo centro-meridionale, com'era nell'obiettivo dell'Organizzazione? No, secondo **TecSys Srl**, Azienda attiva da molti anni nel campo della grafica visiva che distribuisce in esclusiva alcuni marchi internazionali. "È vero che non sono arrivati molti Visitatori dal Nord Italia - afferma **Gennaro Zecchino** - ma in compenso abbiamo riscontrato una certa affluenza di clienti provenienti dall'Est Europa e dall'Africa, che ci hanno permesso di aprire il nostro mercato a nuovi Paesi". Più in generale al di là degli aspetti tecnico-professionali, sono stati unanimemente e particolarmente apprezzati i padiglioni spaziosi e confortevoli, la gradevolezza dell'allestimento, la presenza di aree fiorite e aree relax, la disponibilità massima da parte dell'Organizzazione e dello staff operativo, la facile raggiungibilità del quartiere fieristico. Cos'altro si può volere di più da un evento fieristico?



Segnaletica a 360°

M&D CON IL BRAND VISTA SYSTEM OFFRE ALLA CLIENTELA UNA GAMMA COMPLETA DI PRODOTTI E SOLUZIONI PER OGNI ESIGENZA. NE PARLIAMO CON GIORDANO LUSUARDI, TITOLARE DELL'AZIENDA

Vista System offre soluzioni complete per segnaletica sospesa, a bandiera, directory, totem bifacciali, totem triangolari, segnaletica da tavolo e molti altri. All'ExpoVisual di Napoli abbiamo presentato le soluzioni MCFT, i prodotti nati dalle idee e necessità dei nostri clienti, come lo stand luminoso Vista, la Directory su doppio palo con basamento autoportante, il posatavolo porta-brochure, la nuova segnaletica sospesa con pittogrammi, il totem per esterno con basamento. Quando il nostro cliente ha un'esigenza particolare, non perde tempo, sa che con il Sistema di Profili Modulari Curvi Vista System siamo in grado di fornire qualsiasi cosa e di risolvere qualsiasi problema.

Quanti clienti o potenziali clienti ha incontrato e quali risultati ha ottenuto sul piano commerciale e su quello promozionale?

La scelta di partecipare a ExpoVisual era essenzialmente dovuta alla necessità di avere un rapporto diretto con i nostri potenziali clienti del Centro Sud, zona per noi rilevante dal punto di vista economico. A posteriori possiamo dire che l'obiettivo è stato raggiunto sia come numero di contatti sia come interesse relativo ai nostri prodotti. La Fiera si è rivelata uno strumento importante per chi voleva conoscere le nuove situazioni di mercato.

Come vede la sede di Napoli per questo tipo di Manifestazione, quali sono gli aspetti positivi e quelli che a suo parere presentano invece dei limiti?

Se l'idea è quella di far diventare questo avvenimento un appuntamento fisso per il mercato della Comunicazione nel Centro Sud, mi pare che l'obiettivo sia stato in gran parte centrato. Padiglioni spaziosi e confortevoli, allestimento curato, disponibilità massima da parte dell'Organizzazione per ogni particolare richiesta, facile raggiungimento del quartiere fieristico per le vie di traffico ordinario. Sarebbe interessante abbinare al periodo della Fiera anche altri appuntamenti particolari: seminari settoriali di mercato, mostre o premi su tematiche di settori specifici presenti in fiera.



Come ha trovato l'afflusso dei Visitatori, per numero e per "congruità" con la Manifestazione?

La presenza è stata rilevante, tenendo conto che contemporaneamente si svolgevano altri due avvenimenti simili. Noi riteniamo di essere soddisfatti sia per il numero di Visitatori sia per il numero di "contatti congrui". Credo che il numero di presenti sia stato uno degli aspetti positivi della Manifestazione; il fatto che sia effettivamente venuta tanta gente ha confermato la nostra giusta scelta di partecipare alla Fiera.

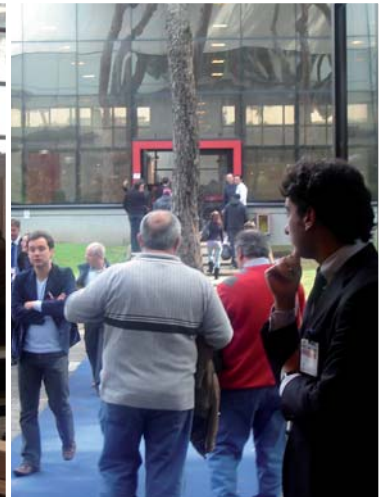
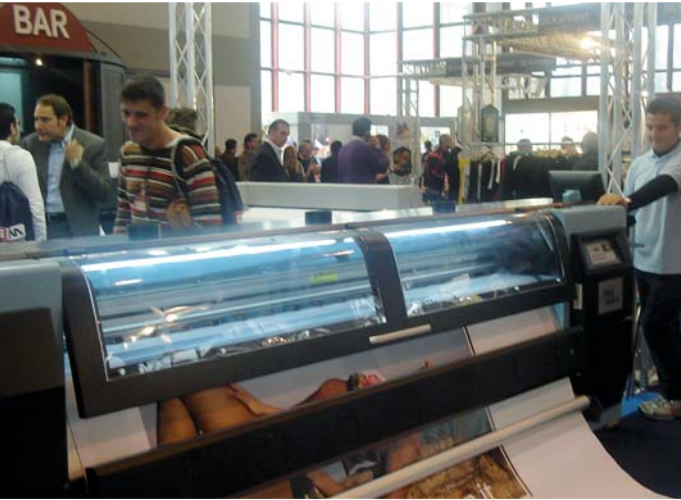
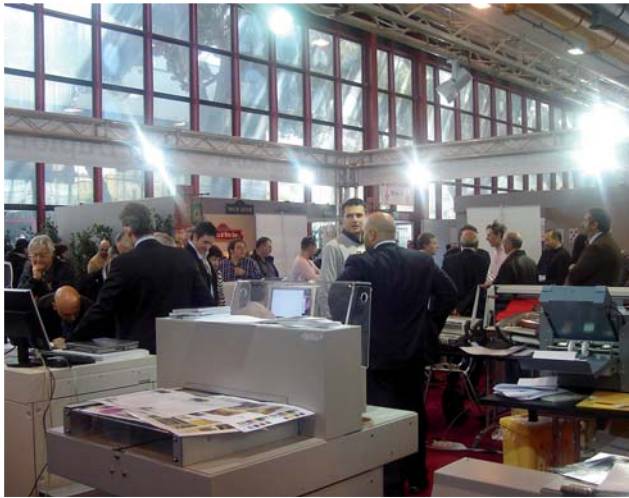
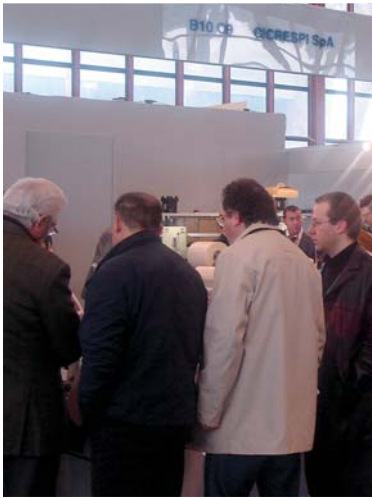
Quali sono gli aspetti più importanti della partecipazione a questo tipo di Manifestazione: solo sviluppo del business, o anche aggiornamento professionale?

Il nostro obiettivo è far capire al potenziale cliente le qualità del nostro prodotto, i vantaggi del sistema e fornirgli gli strumenti per comprendere che in una situazione di mercato come quella che viviamo la cultura del prodotto e del servizio è di gran lunga lo strumento migliore per conquistare quote di mercato. Lo sviluppo del business è una conseguenza naturale di tutto questo, noi non partecipiamo ad una fiera per "vendere in fiera". Credo che la nostra missione inquadri perfettamente il nostro spirito di partecipazione: "Fornire al mercato dei prodotti straordinari migliorando continuamente gli standard di Servizio quali Professionalità, Disponibilità, Accessibilità e Innovazione".



M&D Srl è distributrice in Italia, da ormai 4 anni, del brand Vista System, sistema di segnaletica direzionale. Vanta un'esperienza ormai quindicinale nel settore specifico della segnaletica per interni ed esterni in profili modulari. L'introduzione del nuovo sistema MCFT (Modular Curved Frame Technology - Sistema di Profili Modulari Curvi) rappresenta un concetto nuovo nel settore della segnaletica, è stato infatti creato per colmare la lacuna esistente tra i sistemi realizzati su misura e i sistemi modulari.

Il sistema MCFT incoraggia il professionista della segnaletica a partecipare al design e allo sviluppo di nuove idee per la realizzazione di prodotti nuovi, a diventare parte integrante del processo di sviluppo, fornendo nuove idee che rispecchiano le reali esigenze del mercato. Vista System è l'unico sistema che presenta oltre 50 estrusioni diverse con larghezze e forme illimitate: più di quattro volte il numero di larghezze offerto da qualsiasi altro sistema curvo attualmente disponibile. La vasta gamma di misure e forme consente al cliente di attenersi ad un solo sistema per tutto il progetto e di trovare delle soluzioni per qualsiasi tipo di segnaletica richiesta. L'estrema flessibilità e versatilità del sistema permettono l'applicazione dello stesso nei più svariati settori: stampa digitale, incisoria, prevenzione e sicurezza, arredo, insegnistica, serigrafia, ecc.



NEWDECASISTEMI Srl

L'Azienda è attualmente alla seconda generazione ed è attiva sul mercato da ormai quarant'anni. La sua attività si concentra soprattutto sul territorio campano ed il core business è costituito principalmente dalla vendita e dal noleggio di attrezzature per l'ufficio e di apparecchiature per la stampa.

I partner di Newdecasistemi sono Konica Minolta, Sharp, HP, Epson e Samsung, nonché Acer, per quanto concerne la divisione informatica e software, che commercializza i programmi gestionali della Capital Software. Il target preferenziale è rappresentato dalle P.M.I., dai professionisti e dai centri stampa. Newdecasistemi a ExpoVisual 2008 ha esposto alcuni prodotti Konica Minolta per la stampa a colori.



Tosingraf Srl

Un'ampia gamma di soluzioni per la finitura è stata presentata a ExpoVisual da Tosingraf, con le linee:

- PLASTIAUTO, linea di plastificazione modulare (mettiffoglio ad alta pila utilizzabile anche con altre macchine come cordonatrici o piegatrici + unità centrale di plastificazione formato 50x70 + unità di refilo a strappo)
- PLOCKMATIC, linea di cucitura modulare (mettiffoglio ad aspirazione 8 stazioni + piega e cuce + refileatore + squadratore dorso) in cui il dorso dell'opuscolo cucito e piegato viene pressato in modo lineare (effetto brossura) permettendo il taglio frontale di più opuscoli impilati.
- FOLDMASTER, piegatrice modulare a 4 tasche con mettiffoglio ad aspirazione, rulli misti gomma acciaio, spessimetro carta esterno regolazione rulli, implementabile con vari opzionali tipo gruppo piega incrociata, mettiffoglio alta pila, uscita a pacchetto ecc.
- Angolo di rilegatura per fotoalbum: banco di lavoro attrezzato per copertine rigide + Piano Fotomount per applicazione di biadesivo + brossuratrice per rilegare con colla a caldo il dorso + tagliacarte per il refilo nei tre lati.
- Soluzioni di cordonatura sia con attrezzature manuali sia con apparecchiature automatiche gestite da computer.



TECNUFFICIO Srl

La Tecnufficio Srl viene fondata nel 1990 per volontà di ex dipendenti Xerox che, nel mettere a frutto la loro pluriennale esperienza manageriale, hanno deciso di prendere parte a una difficile sfida imprenditoriale. Da oltre 16 anni la Tecnufficio fa parte del network dei Concessionari XEROX ed opera prevalentemente nelle Regioni del Sud Italia: Puglia, Molise e Basilicata. Dal 2001 è certificata Premier Partner Plus da Xerox Europe e, tuttora, è l'unica organizzazione del Canale dei Concessionari XEROX in tutto il Meridione ad aver ottenuto questa importante attestazione. In tutti questi anni di attività Tecnufficio ha raggiunto straordinari risultati di crescita e di fatturato grazie ad una notevole capacità strategica, sostenuta da rilevanti investimenti in strutture e risorse umane. Le componenti fondamentali alla base di

questo successo sono rappresentate dal livello qualitativo e dall'efficacia delle soluzioni commerciali, dall'immagine di solidità e di efficienza, dalla capacità di percepire vantaggi competitivi emergenti, dai nuovi scenari di convergenza nel mercato IT. Nella filosofia di Tecnufficio è radicata la convinzione di offrire continuamente valore aggiunto ai propri clienti; questa capacità è delegata solo ai Solutions Providers più qualificati, sempre più impegnati nella formazione e nell'assunzione di competenze adeguate. Tecnufficio, in risposta a tali esigenze, non si è limitata a concentrarsi sulle sole attività commerciali ma, nel corso di questi anni, si è focalizzata su discipline specialistiche, ponendosi come punto di eccellenza per supportare i clienti con attività di consulenza, soprattutto nella scelta ottimale delle apparecchiature, nella realizzazione di soluzioni di media ed alta complessità, vestendo sempre più di finanzia le transazioni e puntando sempre meno alla semplice leva del prezzo come elemento di vantaggio competitivo. La volontà di ottimizzare processi, costi e risorse finanziarie sono alcuni elementi alla base del successo di Tecnufficio che da tempo persegue una politica di sviluppo all'insegna degli investimenti, caratterizzata da una gestione finanziaria oculata e dal reinvestimento continuo degli utili operativi in servizi, strutture e risorse umane. A ExpoVisual 2008 ha presentato una serie di apparecchiature studiate insieme a Xerox Spa, per fornire al cliente un visione a 360 gradi sulla produzione dell'Azienda.



KASTALIA

Kastalia nasce come ingrosso di cancelleria Scuola e Ufficio. Da alcuni anni, nell'ottica di ampliamento dell'attività, dopo un'attenta analisi di mercato e un relativo processo di verifica, ha allargato la propria attività al campo della stampa digitale. Oggi l'Azienda, dotata di un parco macchine di alta qualità e delle più avanzate tecnologie informatiche, è in grado di soddisfare in tempi brevi e a costi sostenuti ogni richiesta dei suoi clienti in merito all'esecuzione dei servizi di print on demand, book on demand, dati variabili e comunicazione personalizzata. I target a cui si rivolge sono: editoria, Studi di Comunicazione, stampa tradizionale, e a tutti coloro che necessitano di stampati, dal grande formato, al libro o al catalogo. A ExpoVisual Kastalia ha presentato alcune delle sue produzioni, libri e stampe sia in bianco e nero sia a colori.



“Insegne Antiche” by MacFactory

“Insegne Antiche” by MacFactory di Roma è un'impresa artigiana che - con oltre 25 anni di esperienza professionale nel mondo della Comunicazione Visiva - propone originali lavorazioni artigianali in stile antico di insegne, targhe e stemmi per pubblicità, segnaletica, arredo, collezionismo, araldica. I manufatti vengono personalizzati “su misura” e realizzati in alluminio (inossidabili ed inalterabili nel tempo) sagomato in qualsiasi forma e dimensione (piatto, rollato o bombato), bordato a mezzo tondo con grafiche policromatiche

smaltate opache o brillanti a rilievo. Le potenzialità applicative di questa tecnica - felice sinergia di metodiche tradizionali e di moderne tecnologie che ne garantisce l'eccellente qualità tecnica ed estetica - sono molte: dalle insegne di ogni genere (sopra-vetrina, a parete, a bandiera, angolari, ecc.), come soluzione ideale per attività tipiche e caratteristiche (ristoranti, trattorie, agriturismo, erboristerie, artigiani, ecc.) e/o ubicate in centri storici e borghi antichi, agli stemmi (istituzionali, comunali, religiosi, araldici, storici, ecc.), dalla segnaletica di luoghi pub-

blici (targhe varie, parchi, musei, ecc.) alle targhe istituzionali e commerciali di ogni genere (marchi di prodotti tipici e tradizionali, punto-vendita, top-gadget, premiazioni, ecc.). A ExpoVisual 2008 “Insegne Antiche” ha presentato un ampio panorama delle sue lavorazioni artigianali in stile antico, sia di prodotti finiti sia di semi-lavorati (basi neutre a colore da personalizzare) rivolgendosi al mercato dei potenziali interessati rivenditori operanti nel mercato della Comunicazione Visiva del Centro-Sud (Studi Grafici, Agenzie di Pubblicità, Uffici Marketing, Insegnisti, ecc.).

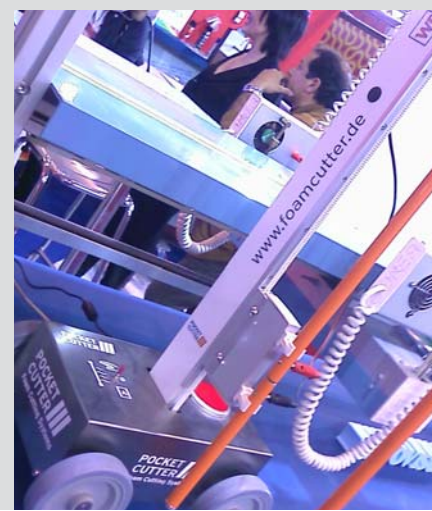
TIEFFE Srl

La Tieffe Srl, che opera nel settore da oltre 40 anni, è tra le più importanti Aziende italiane nel settore delle materie plastiche e dei prodotti per la pubblicità. Commercializza all'ingrosso una vasta gamma di prodotti per la realizzazione di insegne luminose e per la cartellonistica pubblicitaria, come materie plastiche, materiali per l'arredamento, accessori e forniture per le Arti Grafiche, materie plastiche acriliche trasparenti e rigide, accessori per il fai da te, plexiglas, espositori per la pubblicità del punto vendita, supporti, macchine e forniture per la serigrafia. Inoltre vende tutto l'occorrente per la realizzazione di segnaletica stradale, incisoria, scritte prespaziate, striscioni, cartelli da cantiere, etichette adesive, porta manifesti, bacheche, insegne 3D, targhe incise, decorazioni per stand fieristici, totem e strutture monolitiche, stampa digitale, gigantografie, decorazioni per automezzi e per edifici garantite per esterno. Grazie alla sua competenza, affidabilità ed efficienza, rappresenta la realtà di riferimento del settore ed il partner ideale in tutti i principali segmenti della comunicazione e della segnaletica aziendale. Altamente specializzata in sistemi computerizzati per il taglio e la stampa digitale, è rivenditrice del prestigioso marchio Avery Graphics Italia.

Marchi trattati: Avery Dennison Italia; Forex; Lexan; Clic Bloc; Fart; Tampograf; Ible; Flexicam; Ariane; Mutoh; Dibond; General Electric; Makrolon; Sisram; Barlo; Queen Plastic.

Tieffe Srl ha presentato ad ExpoVisual 2008:

- La Fresa Mcut 1520, che è stata messa alla prova 'dal vivo' per taglio ed incisione sui materiali plexiglas, forex, alluminio e zerbini.
- Il Pocket Cutter Plotter da Taglio a filo caldo per la lavorazione personalizzata del polistirolo.
- I nuovi Led B&D che uniscono risparmio energetico, qualità superiore, facilità di utilizzo, alta luminosità, Impermeabilità all'acqua, resistenza ai colpi e vibrazioni, biadesivi 3M non pericolosi (Tensione 12 VL).
- Lastre colate-estruse/pannelli, pannelli sandwich, lastre PVC forex, cupole e lucernari, pellicole autoadesive.
- Transfer, plotter, moduli led, trasformatori A.T., tubi al neon, elettrodi, display, giornali e orologi.
- Croci per farmacie, ClicBloc, segnaletica int./est., prodotti in stock.



INTERMEDIA Srl

Intermedia nasce dalla Faccetta Group, gruppo operante da più di cinquanta anni in campo pubblicitario.

Nello specifico l'attività aziendale si basa nell'importazione e nella distribuzione di articoli di Comunicazione Visiva, venduti a rivenditori, agenzie e grossisti, che rappresentano gli unici clienti. A ExpoVisual 2008 ha proposto prodotti fondamentali per lo sviluppo della Comunicazione Visiva, quali: cornici a scatto, zip roller, pop-up, cavalletti, info board, info stand e tanti altri. La fiera è stata l'occasione per sviluppare proficui contatti commerciali, dato che i Visitatori complessivi di questo stand sono stati più di 300.



Rispoli Serigrafia

L'Azienda, costituita nel 1982, nasce come serigrafia; in seguito, a partire dal 2000, la produzione viene allargata alla realizzazione di etichette adesive resinose Promovision, realizzate in alta definizione di stampa grazie all'utilizzo della tecnica UV. Gli obiettivi aziendali di Rispoli Serigrafia possono essere sintetizzati nella ricerca della migliore qualità e della massima durata del prodotto nel tempo, garantiti dall'impiego delle tecniche più attuali nel rispetto della tradizione, unitamente all'uso di prodotti e materie prime innovative per il raggiungimento di risultati efficaci ed esclusivi. Nella realizzazione della singola etichetta è previsto un attento controllo della qualità che consente di garantire un margine di difetti dello zero per cento, fedeltà del colore e perfezione della stampa. A ExpoVisual ha presentato prodotti realizzati in stampa serigrafica ad alta risoluzione per "Sistemi di comunicazione" innovativi ed originali, valorizzati da una protezione di resina brillante antingiallimento resistente ai raggi UV, che dona al marchio eleganza e protezione. Numerosi Visitatori hanno visitato questo stand, che quindi ha riscosso un largo successo sia sul piano commerciale sia su quello promozionale.



SMOLLDER di Giorgio Di Risio

Smollder nasce a Giugliano in Campania nel 2002, come supporto alle piccole e medie imprese nel settore grafico ed Office informatico in generale, proponendosi di scegliere, in modo indipendente, le migliori tecnologie presenti sul mercato. I clienti di Smollder la considerano non soltanto un rivenditore di prodotti informatici, ma anche un'Azienda in grado di seguire e consigliare sempre soluzioni mirate, in un settore dove i cambiamenti sono all'ordine del giorno. I marchi trattati sono Xerox, Oki, Toshiba, Fujitsu Siemens, Mac, ecc. Ha partecipato a ExpoVisual 2008, esponendo: stampanti Xerox Phaser 7760, Xerox DC 242, stampanti OKI ES 3640, taglierina, cucirini Brother, plotter Mimaki JV 33. I potenziali clienti incontrati sono stati circa un centinaio molti dei quali hanno acquistato e buona parte sono interessati all'acquisto futuro presso di Noi.



TECSYS Srl

TecSys Srl, operando da molti anni nel campo della grafica visiva ha sviluppato una vasta rete di collaborazioni, sia a livello nazionale sia a livello internazionale. In Italia detiene l'esclusiva per la distribuzione di presse a caldo SEFA e propone una serie completa di attrezzature per stampare, tramite accessori intercambiabili, oggetti di diversa forma e spessore (cappellini, tazze, piatti, taglieri di legno, accendini, penne) con la precisione data dal controllo digitale effettuabile sia sul tempo sia sulla temperatura. I punti cardine della sua attività sono costituiti da un lato dall'utilizzo di sistemi completi per la stampa a sublimazione, come le stampanti ed i plotter Epson, dotati di CISS (sistema di alimentazione continua dell'inchiostro) con inchiostri sublimatici SAWGRASS ROTTECH, dall'altro dalla distribuzione di oggettistica trattata, che riesce a soddisfare qualsiasi tipo di richiesta in ogni ambito (stampe fotografiche, premiazioni sportive, gadgets, souvenirs, regalistica, pubblicità). TecSys Srl è inoltre distributore esclusivo FOREVER ed offre una vasta gamma di carte transfer per stampanti laser a colori che consentono la stampa di immagini personalizzate su qualsiasi tipo di supporto: tessuti e superfici rigide, puzzle, targhe, vetro, plexiglas, legno, ecc.

TecSys ha presentato a ExpoVisual 2008:

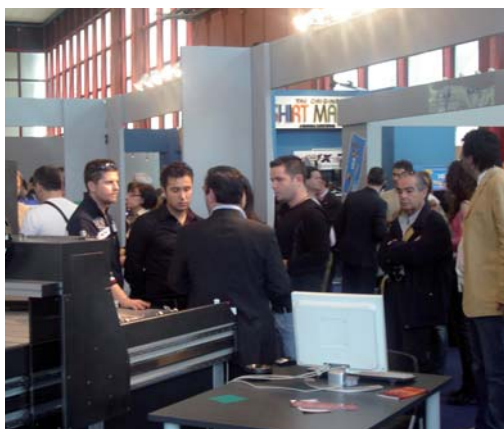
- Stampanti Epson modificate a sublimazione con kit di alimentazione continua dell'inchiostro, per stampe in formato A4 e A3 e in grande formato (Epson Stylus PRO7800)

- Presse a caldo SEFA a piastra piena
- Pressa per tazze normale
- Pressa per tazze con cuffie intercambiabili (per trasferire su formati diversi di tazze)
- Sistema Crystal con stampante Epson e macchina a raggi UV, per trasferimento su cristallo e vetro
- Incisore by Metaza della Roland con nuovi oggetti da incisione e incisione più sublimazione
- Direct Advantage per la stampa diretta su tessuto
- Transfer per stampanti laser/indigo/solvent/ink-jet



Punto T Sas

L'Azienda nasce dall'evoluzione del settore incisoria e attualmente si dedica alla progettazione e alla produzione sia di impianti per l'accoppiatura di materiali plastici a partire da rotolo (pvc, PP, ecc.) sia di macchinari per la pantografia (Plotter per taglio tangenziale del PVC, plexiglas, legno, ecc.). I settori di vendita principali riguardano la stampa digitale, la copertura impermeabile, le strutture gonfiabili. Punto T ha presentato a ExpoVisual 2008: step 125 Trancia automatica per PVC, hp 100 s Saldatrice per PVC (striscioni, grandi immagini, ecc.), ws 500 Saldatrice per la produzione in automatico di fasce saldate con tondino inserito o senza FILU' 56 Pantografo per la lavorazione sagomata del plexiglas.



hanno detto...

"Riteniamo Napoli la location migliore per la Manifestazione. Il flusso è stato ottimo e congruo alle nostre aspettative".

Cesare Curti - Tieffe Srl

"Abbiamo incontrato fotografi, studi fotografici, tipografie, agenzie pubblicitarie, incisori, timbrifici, legatorie, serigrafie, copisterie".

Gennaro Zecchino - TecSys Srl

"Uno dei pregi della Manifestazione è stato sicuramente il periodo dell'anno in cui è stata realizzata, ma un piccolo difetto da non sottovalutare è l'orario di apertura e chiusura. Al Sud gli orari di lavoro sono molto dinamici e tendono ad allungarsi soprattutto la sera. Sarebbe auspicabile che almeno di sabato e di domenica si chiudesse alle 21".

Giorgio De Riso - Smollder

"ExpoVisual" è stata molto efficiente dal punto di vista logistico-organizzativo. Auspicio che possa essere sviluppata una sempre migliore capacità di comunicazione promozionale tale da far crescere l'importanza e la qualificazione di "ExpoVisual" e quindi l'attesa dell'evento quale appuntamento "indispensabile" per gli Operatori professionali della Comunicazione Visiva del Centro-Sud".

Carlo D'Aloisio - Insegne Antiche

"La sede di Napoli è stata una sede accogliente dandoci la possibilità di lavorare con soddisfazione. Riguardo all'afflusso dei Visitatori confermiamo la nostra soddisfazione e per tanto le nostre aspettative sono state pienamente soddisfatte".

Giuseppe Rispoli - Rispoli Serigrafia dal 1982

"In Fiera abbiamo proposto prodotti per la Comunicazione Visiva, dalla cornice a scatto allo zip roller, dal pop-up al cavalletto, dall'info board all'info stand, ecc. Abbiamo avuto circa 300 contatti, con un positivo riscontro commerciale".

Mimmo Mallardo - Faccetta Group