

Il rilancio delle fiere: una rete per creare il campione del Nord

EVENTI E INDUSTRIA

La via per rilanciare il sistema fieristico italiano traccia un triangolo che unisce Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna. È qui che dietro le quinte di una pandemia che ha messo in ginocchio il settore, si lavora per intrecciare alleanze e dare vita a

un progetto che superi debolezze e frammentazione per creare un "campione nazionale" che competi con tedeschi e francesi. Il primo passo lo hanno fatto Bologna e Rimini-Vicenza, con l'accordo non vincolante siglato a metà ottobre. Ma anche le altre grandi, Milano e Verona, si stanno guardando intorno.

Mancini e Bufacchi — a pag. 4

Il Covid spinge le fiere a creare un campione nazionale italiano

Politica industriale. Fare massa critica tra i principali quartieri espositivi è la strada per risollevarsi dalla crisi attuale: fatturati in calo del 70-80% nel 2020 e previsioni negative anche per il 2021

Giovanna Mancini

La strada per salvare e rilanciare sui mercati internazionali il sistema fieristico italiano corre attraverso la Pianura Padana e traccia un triangolo che unisce Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna. È qui — dove si concentra l'80% del business fieristico nazionale — che dietro le quinte di una pandemia che ha messo in ginocchio il settore, si lavora per intrecciare alleanze e dare vita a un progetto di politica industriale che superi una volta per tutte le debolezze del sistema, dovute alla storica frammentazione del comparto, alle dimensioni ridotte dei player e alla scarsa attenzione alle fiere dimostrata dai governi che si sono succeduti.

L'obiettivo è creare un "campione nazionale" capace di giocare la sua partita con i grandi gruppi tedeschi e francesi e trattare con loro alla pari per creare, magari, un polo europeo che possa competere con i colossi cinesi e statunitensi. Non accadrà a breve, ovviamente: ci

vorranno 3-5 anni per vedere compiersi questa evoluzione. Ma le danze si sono aperte.

Il primo passo lo hanno fatto Bologna e Rimini-Vicenza, con l'accordo non vincolante siglato a metà ottobre per costruire un'integrazione sulla base di un rapporto di concambio paritetico, che dovrebbe finalizarsi nel maggio 2021. Ma anche le altre "grandi", Milano e Verona, si stanno guardando intorno. E per la prima volta si inizia a discutere tra quartieri fieristici (rappresentati da Aefi) e organizzatori di manifestazioni industriali (associati in Cfi, il Comitato fiera e industria, di Confindustria) per mettere a punto collaborazioni e strategie comuni.

Perché nessuno si salva da solo e questo ormai è chiaro a tutti: colpite dal blocco delle manifestazioni fisiche tra marzo e settembre, e adesso dalla nuova interruzione imposta dal Dpcm del 25 ottobre, le società fieristiche sono impegnate in queste settimane a rivedere i piani industriali, tenendo conto del crollo dei ricavi atteso

per quest'anno (tra il 70 e l'80%), ma anche delle forti incertezze sul 2021, che oramai in molti danno in parte per perso. «Parlando con diversi colleghi, in Italia e all'estero, sembra prevalere l'ipotesi di una ripartenza graduale degli eventi fisici nella prossima primavera, almeno per le manifestazioni di carattere internazionale, confidando in una ripresa più strutturata nei mesi successivi — spiega Giovanni Mantovani, direttore generale di Veronafiere —. Sarà una ripartenza accompagnata fortemente dal supporto di piattaforme digitali, destinate a diventare strumenti stabili. Quanto ai ricavi, è probabile che dovremo aspettare il 2024 per vedere i numeri che, alla fine dello scorso anno, avevamo previsto per il 2020». Concorde nell'analisi Lorenzo Cagnoni, presidente di Italian exhibition group (Ieg), il gruppo quotato in Borsa nato dalla fusione delle fiere di Rimini e Vicenza: «Le nuove simulazioni dicono che per tornare ai volumi di fatturato pre-Covid dovremo attendere il 2024 e credo che

questo sia valido anche per i sistemi fieristici tedeschi o francesi. È difficile oggi immaginare che cosa accadrà nel 2021. Personalmente mi aspetto un ulteriore calo del 50% dei ricavi per tutto il settore».

Di fronte a uno scenario così fosco, la strada del consolidamento del comparto sembra inevitabile. Ci starebbe pensando Fiera Milano, che con i suoi 279,7 milioni di euro di fatturato nel 2019, è il più grande ente fieristico italiano, il primo a essere stato quotato in Borsa. Nell'ottica di dare vita a un'operazione di sistema di portata internazionale, guidata da una logica industriale, l'ipotesi prioritaria potrebbe essere quella di un'alleanza con un operatore simile per dimensioni, come BolognaFiere, seconda società italiana con 195 milioni di ricavi nel 2019 e con una forte vocazione internazionale (sul totale del fatturato, 80 milioni

di euro sono realizzati all'estero). Che però è già in trattative avanzate con Ieg, verso un matrimonio fortemente voluto dal presidente dell'Emilia-Romagna Stefano Bonaccini. Fiera Milano vedrebbe di buon occhio anche una partnership con Verona, proprietaria di alcuni format di grande successo internazionale, tra cui Vinitaly, Marmomac e Fieragricola. O ancora una partnership con un organizzatore di manifestazioni consolidate su scala globale. In alternativa, Milano sarebbe pronta a cercare partner oltreconfine.

A un triangolo con Milano e Bologna sembrerebbe guardare con interesse anche Veronafiere (105 milioni di fatturato lo scorso anno), che all'attivo ha già un'intesa con Fiere di Parma, per realizzare eventi Food e Wine all'estero, e che non esclude anche possibili progetti di alleanze territoriali, come auspicato dal pre-

sidente del Veneto Luca Zaia, per creare un polo espositivo del Nord-Est. «Faremo un'attenta valutazione di tutte le ipotesi ragionevoli di partnership industriali – afferma Mantovani – cercando di capire come interagire con un'eventuale aggregazione tra Bologna e Rimini, oppure con Milano, o anche mix differenti».

Il fronte emiliano resta quello più attivo: qualcuno vede nell'operazione BolognaFiere-Ieg una manovra prettamente politica, ma Antonio Bruzzone, direttore generale di BolognaFiere, respinge questa lettura: «L'accordo in via di definizione ha una valenza anche territoriale, certo, ma soprattutto industriale: stiamo parlando della possibilità di dare vita a un gruppo il cui valore aggregato, prima della pandemia, sfiorava i 380 milioni». Destinato dunque a diventare il primo operatore italiano del settore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



In presenza. Sana Restart, il Salone del biologico di BolognaFiere ha registrato 10mila visitatori dal 9 all'11 ottobre

Milano vedrebbe di buon occhio un'alleanza con Bologna e con Verona, proprietaria di format di successo come Vinitaly e Fieragricola

