

# Le fiere in periodi di mercati difficili

## *Exhibitions in periods of difficult markets*



**FRANCO DE MICHELIS**  
*Direttore Assodimi*

### Riassunto

Sono oltre 45 anni che frequento le fiere delle costruzioni in Italia e all'estero. Come espositore dal 1° Samoter nel 1964 in tutte le edizioni, fino all'ultima del 2008 con l'area noleggio, al Saie ho organizzato per 12 anni Nololand e Rental Saie, aree specializzate nel noleggio. Ho superato molte crisi di mercato ma, anche in periodi difficili, mai una esposizione mi ha deluso ed amareggiato come il Saie 2009!

In un anno che segna la discontinuità fra due periodi di mercato completamente diversi, si pone obbligatoriamente una riflessione sul sistema fieristico nazionale: partiamo dal Saie che non ha soddisfatto le esigenze degli utenti.

È opportuno individuarne le cause perché credo che siano in molti a condividere queste mie sensazioni. Sarò anche lieto di ricevere contestazioni da quelli che la pensano in modo diverso, perché si può sviluppare un dibattito utile per il miglioramento del sistema fieristico.

### Summary

*I have been attending Construction Exhibitions in Italy and abroad for more than 45 years. I have participated as an exhibitor in all the editions of Samoter, starting from the first one in 1964, to the last one in 2008 and in many Saie editions. I have organized for 12 years Nololand and Rental Saie, specialized rental areas.*

*I have overcome many difficult market conditions, but never an exhibition disappointed me like Saie 2009!*

*During this year, which marks discontinuity between deeply different market periods, a reflection on the national fairs and exhibitions is necessary. It is necessary to identify the problems. I think that many people agree with my considerations, but I will be glad to receive any comment from those who have a different opinion, because we can develop a useful debate for the improvement of the exhibition system.*

### 1. Saie 2009: un'esposizione deludente

Il Saie 2009 mi ha portato a fare le seguenti considerazioni: si è trattato di una esposizione che non ha fornito nessun segnale di ripresa del mercato e di una manifestazione che ha presentato al visitatore una situazione peggiore del mercato reale. In alcuni settori segnali di ripresa esistono e sono percepiti solo dagli specialisti, per esempio dei ponteggi, delle piattaforme aeree, dei carrelli telescopici o dei gruppi elettrogeni, per ci-

tare alcuni prodotti, o nelle attività di demolizione e ristrutturazione.

Sono pochi, e forse non considerati abbastanza previdenti, i produttori che hanno mantenuto la stessa immagine espositiva del passato, fornendo al visitatore (distributore od utente) un chiaro segnale di ottimismo e di inversione di tendenza.

Fra questi desidero citare tutti i produttori di piattaforme aeree dell'area 44, i produttori di telescopici Merlo, Manitou e Dieci ed i produttori di ponteggi Condor e »

Piloso: hanno contribuito a mantenere ad un livello adeguato la famosa area 48, tanto ambita in passato con liste di attesa.

È inutile partecipare ad una fiera in tono dimesso ! Si demoralizzano i clienti e la rete distributiva. La fiera deve però contribuire al rilancio delle attività e quindi fornire stimoli positivi ai visitatori.

## 2. Il futuro del Saie

Sono rimasto deluso anche perché, da "vecchio" visitatore ed utente, ho visto che l'Ente fiera non ha fatto niente per limitare i danni di immagine e per riorganizzare l'esposizione eliminando i vuoti, forse sperando fino all'ultimo di riempirli.

Come è avvenuto in altri settori anche in Europa, l'Ente fiera avrebbe potuto cogliere l'occasione della grave crisi per sollecitare accordi con la fiera concorrente Made Expo, per arrivare all'auspicata biennialità e far saltare questa edizione.

Lo spostamento a fine mese, in contemporanea con Ecomondo ed adiacente al Batimat, ha creato non pochi problemi a molti espositori che, per la prossima edizione 2010, potrebbero prendere altre decisioni.

Che cosa accadrà nel 2010, anno delle gru a torre per il Saie, con un mercato delle gru crollato dell'80%? I produttori potrebbero decidere di non partecipare!

E nel 2011, quando le due principali fiere per l'edilizia potrebbero svolgersi nello stesso mese, secondo le ultime voci?

## 3. Il ruolo delle fiere

Le fiere dovrebbero essere al servizio delle imprese e queste non dovrebbero subire i danni derivanti dai conflitti fra gli Enti fiera!

Come utente e visitatore mi chiedo perché non esiste un coordinamento nazionale per i calendari degli Enti fiera, che offrono anche un servizio pubblico; sono forse solo enti commerciali privati, senza sovvenzioni pubbliche, che devono combattersi con le armi della libera concorrenza? In questo caso sarà il mercato a risolvere i conflitti, come è avvenuto per il Samoter diventato triennale nel 1996.

Credo che siano pochi gli enti fiera non sovvenzionati! Come Direttore di una Associazione di distributori e noleggiatori, con oltre 100 produttori soci aggregati, esprimo la preoccupazione della maggioranza degli associati per l'attuale tendenza conflittuale degli Enti fiera, che inoltre sembrano non rispettare le esigenze degli utenti. Le fiere hanno un ruolo fondamentale nelle attività commerciali per la promozione di prodotti e servizi, ma devono essere gestite in modo coordinato per rispondere alle esigenze del mercato e non di altri interessi.

Le necessità degli espositori e dei visitatori possono essere espresse dalle rispettive associazioni di categoria, ed in generale dalle tendenze di mercato che devono essere studiate e condivise con opportuni adeguamenti.

Anche il rapporto fra enti fiera ed espositori deve essere migliorato, non solo nelle dichiarazioni dei responsabili, ma nei fatti; sono finiti i tempi delle liste di attesa!

Come in tutte le attività commerciali, occorre adottare tecniche di vendita e fornitura del servizio adeguate alle situazioni di mercato e non imposte con strategie dall'alto. Gli operatori degli Enti fiera sono in genere molto professionali e disponibili ad avere un buon rapporto con l'utente: sono spesso le disposizioni dei capi che sembrano dei veri e propri diktat (vedere il regolamento di alcuni enti per l'allestimento e il disallestimento)



#### 4. Cambiamenti ed innovazioni per le fiere

A seguito di un rapido sondaggio con espositori esperti sono emerse le considerazioni qui di seguito riportate. A queste ho aggiunto alcune mie valutazioni.

Le fiere attuali hanno, secondo alcuni, la stessa struttura di cinquanta anni fa, mentre il modo di comunicare è cambiato radicalmente negli ultimi anni e continua a cambiare con molta rapidità.

I problemi tecnici, sui prodotti ed applicazioni, si risolvono con la rete: non è più necessario fare la raccolta dei depliant in fiera.

La rete però non propone soluzioni e prove pratiche, non offre il contatto con il prodotto e con il consulente.

La fiera quindi non deve più essere una esposizione di prodotti, ma uno spazio espositivo con simulazione dei luoghi di lavoro (cantiere edile, strada, cava etc.); una opportunità di incontro fra domanda ed offerta, un luogo che crea sensazioni per toccare il prodotto, provarlo, sentirlo proprio, come avviene ormai da molto nella comunicazione e nelle esposizioni di altri settori produttivi.

Alcuni rari esempi al Saie sono forniti da pochi produttori, come Imer International: al centro del padiglione 36 famoso per il movimento terra, rappresentava il luogo di incontro tipico di un noleggiatore generalista o di un rivenditore di attrezzature edili.

Anche Condor e Pilosio nell'area 48 hanno creato, con una esposizione innovativa, la giusta atmosfera con l'utilizzo di ponteggi e casseforme.

Le imprese, ed in genere l'utente finale, non sono più motivati ad utilizzare una giornata per visitare una fiera nella quale trovano gli stessi prodotti e fornitori da diversi anni, con la stessa esposizione e tutti gli spazi intasati da file di macchine.

Sono necessarie quindi *fiere specializzate ed innovative*, con attrazioni di soluzioni tecniche o anche di spettacoli dimostrativi.

In questo caso anche il Saie ha presentato innovazione con Saie Energia, ma con questo non poteva risolvere il problema generale.

Risposte efficaci ed apprezzate alle esigenze di particolari segmenti di mercato sono state fornite dalla fiera Ecomondo di Rimini e dalla manifestazione Asphaltica,



organizzata da SITEB insieme a Padovafiery che ha, oltre a tutto, il vantaggio di essere biennale.

Anche il Samoter ha innovato con aree specializzate, favorendo esposizioni più attrattive e non solo legate ai prodotti.

Le fiere organizzate da Senaf in vari Enti fiera sono molto specializzate e rispondono alle esigenze di mercato per necessità commerciali; con Expoedilizia, la Fiera di Roma ha realizzato la soluzione per il mercato del centro-sud, dopo i tentativi di Napoli e Bari.

I vari tentativi di sviluppare fiere regionali specializzate in edilizia non sono state seguite dal mercato che, per un certo periodo, ha preferito le porte aperte dei concessionari ed oggi (in particolare per la crisi ma non solo) non ha più interesse a queste iniziative per i motivi illustrati nella premessa.

Il mercato delle costruzioni e dell'edilizia (materiali, macchinari ed attrezzature) è servito in Italia da circa 20 fiere, di cui 4-5 importanti, 15 piccole e medie (di queste 3-4 molto specializzate); inoltre, 7 fiere regionali non sono più attive.

La leadership di Bologna è stata messa in discussione negli ultimi anni da Milano per il nord e da Roma per il centro-sud; è necessario un coordinamento perché il mercato attualmente in crisi non tornerà certo quello di prima nei prossimi anni.

Se non vi sarà un accordo, sollecitato dalle associazioni di espositori ed imprese, sarà il mercato a decidere, ma non senza aver creato danni per tutti gli attori. ■