

Ora in Europa sono tre gli appuntamenti a contendersi il mercato mondiale del turismo congressuale e incentivi. La BTC International, la cui 19ª edizione si terrà a Firenze dal 2 al 4 dicembre, è il più anziano e blasonato essendo nato alla Fortezza da Basso nel 1985.

Il più giovane è l'Imex (vedi articolo a p. 72), la cui prima edizione si è tenuta con successo a Francoforte dall'8 al 10 aprile di quest'anno. Nato già grande, essendo prodotto dai guru del settore Ray Bloom e Paul Flackett che hanno ceduto l'Eibtm alla Reed Travel Exhibitions, l'edizione 2004 si svolgerà dal 12 al 14 maggio.

L'Eibtm la cui 16ª edizione si è svolta a Ginevra dal 20 al 22 maggio, con un successo senza precedenti (vedi articolo a p. 26), è l'altro contendente, che ha subito reagito spostando la sede a Barcellona e fissando le date 2004 dal 30 novembre 2 dicembre, in piena rotta di collisione con la BTC.

Memori del flop della World Meetings 2001 di Amsterdam, peraltro organizzata splendidamente in una splendida sede, ci chiediamo se ci sia posto in Europa per tre manifestazioni di livello mondiale nel settore.

Giriamo la domanda a Carlo Gattai, presidente della BTC International e segretario generale di Exposystem Srl, che organizza l'evento. Dottore qual è il suo parere?



BTC International, di fronte alla sfida europea

Nostra intervista al presidente Carlo Gattai

di Giovanni Paparo

“Con l'Eibtm a maggio e la BTC a novembre, le esigenze del mercato mi sembravano sufficientemente coperte. Ora col rientro di Bloom e Flackett, dopo la pausa prevista dal contratto di vendita, si apre una fase convulsa dagli esiti incerti.

I due personaggi si sono mossi con dovizia di mezzi (si dice che dalla vendita di Eibtm abbiano ricavato sei milioni di sterline, n.d.r.) e con appoggi molto importanti: in primis il German Convention Bureau, ma anche la Lufthansa, vettore ufficiale, e le principali associazioni di categoria. Non c'è riunione di categoria dove non fossero presenti con sponsorizzazioni.

Inoltre Francoforte è una piazza di assoluta eccellenza. La Fiera è leader mondiale, con strutture d'avanguardia, l'aeroporto, con quasi 50 milioni di passeggeri l'anno, è l'hub più importante dell'Europa continentale, la ricettività alberghiera è di prim'ordine, ...

Con i limiti del nostro aeroporto, l'Amerigo Vespucci, possiamo ricevere contemporaneamente poco più di 400 buyer esteri, soggiornano dal lunedì al giovedì, o addirittura al venerdì. Se avessi una situazione come a Francoforte o Ginevra, o Barcellona, potendo ricevere 500 buyer al giorno, dalla mattina alla sera, col risparmio sulle spese d'albergo, e la collaborazione del vettore aereo potrei farne venire anche 1600.”

Insomma, Firenze è una città meravigliosa di forte richiamo, ma ha delle penalizzazioni infrastrutturali che pesano negativamente.

“Esatto. Ora si sta ristrutturando la Fortezza da Basso con anche la viabilità e i parcheggi. Qualche miglioramento per l'aeroporto è in vista, ma ci troviamo a competere con dei colossi superdotati.

Ci conforta che i nostri partner, l'Enit e l'Alitalia, sono orientati a sostenere una sola manifestazione per linea di prodotto e per parte sua la BTC, nel 1988, ha ottenuto anche la qualifica di manifestazione internazionale. Qualifica che non si ottiene tanto facilmente, occorre soddisfare requisiti severi, e siamo costantemente sottoposti a verifica.

In Italia si riconosce che il turismo è il principale settore produttivo, ma poi mancano le risorse per la sua promozione. E l'Enit fa fatica a fornire supporto a circa 30 manifestazioni sul turismo. Penso che occorrerà fare delle scelte. D'altra parte se non si tiene il passo si va fuori mercato.”

Pensa ci sia un rischio reale per la BTC International di andare fuori mercato? E ritiene sufficiente il supporto offerto dalle realtà locali?

“L'Eibtm, minacciata da Imex, si è spostata sulle nostre date, e va a Barcellona, un'altra piazza estremamente competitiva. L'attacco contro di noi è quindi diretto e temibile.

Stiamo studiando a nostra volta l'eventuale riposizionamento delle date, potrebbe essere fine ottobre, fine gennaio, inizi luglio, vedremo.

Dalla nostra parte, oltre a una città meravigliosa, piena di fascino, e a un territorio ric-

chissimo di risorse per l'offerta, abbiamo anche un servizio molto curato e prezzi molto competitivi. Circa 250 euro a m², mentre Eibtm e Imex viaggiano sui 750 euro a m².

Potrei forse aumentare un po' le tariffe e portare più buyer ospitati, aumentando gli appuntamenti prefissati da oltre 10.000 a 20.000. Ma come faccio con le strutture, con l'aeroporto che più di tanto non regge?

La Regione Toscana, la Camera di commercio di Firenze fanno la loro parte, ma non basta, forse bisogna fare qualche cosa di più.



Dottor Gattai, oggi Rimini ha il più moderno e funzionale quartiere fieristico d'Italia. Presto ci sanno i nuovi quartieri di Milano e Roma, piazze ben dotate a livello europeo. Viene da pensare che se l'Italia avrà qualche chance di mantenere una fiera internazionale del settore, non è detto che questa potrà continuare a svolgersi a Firenze.

Questo è possibile. Come vede l'Eibtm per essere più competitiva si sposta a Barcellona. Il mondo delle fiere è tipico per la sua capacità di adattamento ai cambiamenti del mercato e anche per la capacità di anticiparli. O si adatta il singolo operatore, o questo soccombe e altri giungono a coprire i vuoti.

Operiamo in un mercato aperto e certe cose dobbiamo metterle in conto. Per quanto ci riguarda, sapremo batterci bene. L'esperienza e le capacità che abbiamo accumulato non sono da niente, abbiamo un patrimonio di professionalità e di credibilità che ci rendono fiduciosi verso il futuro.

