

Forum con
Alessandro
Lanzafame
direttore
generale
Eurofiere

Lanzafame, ospite del QdS per il 2052° forum con i Numeri Uno

Una legge fieristica per rilanciare il settore

La Sicilia si affida ancora al Dpr 44/97, lacunoso e poco attuale

“Eurofiere nasce nel 1997, frutto della Cooperativa Manager (fondata nel 1988 da mio padre). Il primo salone nautico è datato 1989, anche se negli anni a seguire non ci furono edizioni consecutive a causa del periodo di crisi del settore, degli Anni 90. Il salone dell'edilizia si è fermato qualche anno per ragioni tecniche (mancanza di strutture fieristiche); e infine il più giovane, il salone del mobile. Tutte nate al Palanaxos di Giardini Naxos.

“Nel 1993 sono entrato in azienda nel ramo commerciale mentre mio fratello Alfredo che intanto si era laureato in ingegneria, si è occupato - e si occupa tuttora - della parte progettuale”.

Dunque, concentrati su tre filoni.

“Nautica, edilizia e mobile. Quest'ultimo ha creato un ottimo connubio con il salone della Sposa organizzato dalla società Expo di Barbara Mirabella, con la quale abbiamo unito due fiere di settore in un solo evento: la specializzazione a 360° gradi della Mirabella nel campo dell'organizzazione dei servizi per il matrimonio, ha impreziosito il nostro salone del mobile. Alle Ciminiere di Catania, proponiamo una realtà completa: a piano terra si respira il profumo dei mobili; nei successivi quello dell'organza e dei confetti per le coppie che si sposeranno. Raduniamo due utenze di pubblico diverse: le coppie sposate che ipotizzano un restyling per l'interno della propria casa; e le giovani coppie che guardano il mondo del matrimonio nella sua completezza

perché da noi trovano tutto, dai locali al catering, alla sartoria...”

Come nasce un salone fieristico?

“La parte dell'impostazione di una fiera va curata in tutti i particolari: la presentazione dell'evento al cliente fidelizzato così come al potenziale. Abbiamo una solida clientela: per il salone della sposa ci sono 110 aziende in lista d'attesa che per ragioni di spazio, non potremo mai inserire; lo stesso avviene anche per gli altri saloni”.

Qual è la vostra principale caratteristica?

“La conoscenza approfondita del settore. Non improvvisiamo. Cerchiamo di dare il massimo. Di raro le aziende - e solo nei periodi di crisi - hanno dovuto rinunciare a qualche edizione”.

Quanto è cresciuta l'azienda, negli anni?

“Parecchio. Ci siamo affermati in modo considerevole: il salone nautico è diventato il secondo d'Italia e l'edizione di quest'anno (la 15°), lo ha confermato superando anche quello di Napoli. Un obiettivo che ci eravamo prefissati sin dall'arrivo al Porto di Catania. Fino al 2005 si svolgeva al Palanaxos. Raffaele Lombardo, allora presidente della Provincia, disse che non poteva più essere organizzato in territorio “straniero” ma nella sua naturale location, ossia il porto di Catania e da allora abbiamo trovato nel presidente dell'Autorità portuale di Catania, Santo Castiglione, una grandissima disponibilità”.

La manifestazione più importante?

“Il Salone nautico, per fatturato e numero di visitatori, nonostante le grandi difficoltà che riscontriamo ogni anno nella fase progettuale (ringrazio mio fratello, per il lavoro puntuale, che ci consente di allestire un polo nautico che al porto non esiste). Il salone dell'edilizia rappresenta le “fondamenta” della nostra attività. Negli ultimi anni si è arricchito di eventi collaterali importanti grazie alla collaborazione con **L'Inarch**, elemento qualitativo che ha fatto innalzare il livello della fiera. Nel 2009, l'ultimo anno prima del passaggio alle Ciminiere, abbiamo avuto un incremento di visitatori del 30%”.

Superare il Salone di Genova: ci avete pensato mai?

“Sì, ma l'ambizione non si può confondere con la follia. Quello è un obiettivo di difficile raggiungimento per le caratteristiche tecniche (metrature in banchina, dimensioni portuali) ed anche perché le fiere che si realizzano nel nord Italia sono diventate negli anni, un punto di riferimento grazie a strutture degne di ospitare realtà fieristiche.

“Noi non abbiamo strutture adeguate. Pur se con grande riconoscenza, dobbiamo sottolineare le lacune strutturali delle Ciminiere che ci portano a realizzare eventi di nicchia, con poca capacità di respiro. Non abbiamo alternative”.

Testi e foto di
Simona D'Urso



Alessandro Lanzafame

Alessandro Lanzafame è nato a Catania l'8 ottobre 1972. Appena diplomato all'Istituto tecnico per geometri "G.B. Vaccarini" di Catania (nel 1993), entra a pieno titolo nell'azienda Cooperativa manager fondata dal padre, occupandosi dell'area commerciale. Dal 1997 è il direttore generale della società Eurofiere, che opera nell'organizzazione di eventi fieristici di caratura nazionale. Nel 2009 riceve il premio "Trofeo del mare", riconoscimento ottenuto per l'impegno profuso nell'organizzazione del Salone nautico del Mediterraneo.



I temi trattati

1. Polo fieristico
2. Legge quadro
3. Importazioni
4. Fiere specialistiche

Disponibili ad organizzare una Borsa del turismo tutta siciliana per portare il mondo nell'Isola

Cosa ne pensate della concorrenza?

“È uno stimolo per migliorare. Ogni giorno facciamo i conti con gli “improvvisatori” che scopiazzano le fiere reimpostandole all'interno dei centri commerciali, bruciando il commercio. L'idea di realizzare un polo fieristico a Catania, non trova terreno fertile, mentre si avviano molti, troppi, centri commerciali che tra l'altro, saturano il mercato. Sono molte le regioni che applicano norme e sanzioni che disciplinano il calendario delle fiere, qualificano l'organizzatore ed evitano doppioni. La Sicilia si affida ancora al Dpr 44/1997, lacunoso e poco attuale. La legge quadro 7/2001 sul settore fieristico, prevedeva sanzioni per l'abuso della denominazione della fiera, la chiusura delle fiere irregolari o senza autorizzazione, elevate sanzioni pecuniarie corrispondenti ai metri quadri espositivi, l'interdizione a richiedere le autorizzazioni per nuove fiere. La Regione siciliana non ha legiferato su questa materia. Chi fa fiere, deve essere qualificato. Andrebbe ripresa la legge nazionale, ben fatta, e aggiornata. Noi siamo disponibili a formulare proposte per l'elaborazione della legge.

“L'Emilia Romagna e la Lombardia danno rilievo alle attività fieristiche. Potrebbero essere prese a modello”.

La ricetta per rilanciare il settore?

“Realizzazione del polo fieristico; applicazione della legge quadro che regolamenti il settore; avviare fiere qualificate che valorizzino l'indotto turistico; solo fiere settoriali. Portare il mondo in Sicilia. Una Bit tutta siciliana. Noi siamo disponibili a realizzarla”.