

## I Cantieri Sciallino preferiscono le fiere di Cannes e Düsseldorf: “Là la clientela straniera ideale”

di **Redazione**

11 Luglio 2012 - 15:53



**Regione.** Sono un pezzo di storia della nautica italiana, sempre presenti al Salone Internazionale di Genova sin dalla prima edizione, ma alla rassegna ligure numero 52 non ci saranno: i Cantieri Navali Sciallino, rinnovati nel sodalizio tra il manager milanese Carlo Bassi e la famiglia del fondatore, il compianto maestro d’ascia Mario, guardano direttamente ai mercati esteri bypassando l’appuntamento con la Fiera genovese.

E’ anche l’occasione per una riflessione sul settore degli expò in generale, dal momento che Bassi è stato amministratore delegato del Gruppo Fiera Milano. “Il motivo per cui non saremo al Salone di Genova non ha ragioni polemiche, ma nasce da un’osservazione precisa: è un’esposizione troppo nazionale rispetto ad altri eventi che consentono di presentarsi all’estero - commenta - Quindi non è lo spazio adatto, in questo momento, alle nostre strategie”.

La nuova edizione del Salone, in programma dal 6 al 14 ottobre, è stata presentata oggi all’Istituto nazionale per il commercio estero (Ice): nella volontà degli organizzatori c’è l’idea di portare a Genova gli operatori di quei Paesi che rappresentano oggi lo sbocco più importante per la produzione nautica.

“Ma in tutti questi anni - osserva Bassi - il Salone, come altre fiere italiane, è andato radicalizzando una visione localistica, ha cioè accentuato la sua vocazione nazionale. Le aziende, però, fanno sforzi economici importanti per essere presenti negli stand ed è molto più semplice andare direttamente all’estero. Quanto ai visitatori stranieri, i problemi logistici del territorio possono avere conseguenze di rilievo: un buyer cinese vola più

facilmente in Germania piuttosto che, direttamente, a Genova”.

Il comparto nautico ha perso oltre l'80% sul mercato nazionale negli ultimi quattro anni. Ovvio, quindi, focalizzarsi sul marketing fuori dai confini della Penisola. “Da dirigente alla Fiera di Milano ho potuto constatare, dal 2002 al 2007, in tempi di pre-crisi, espositori e visitatori professionali stranieri andavano calando in percentuale. Per motivi economici e generali: il sistema-Italia era diventato un mercato meno interessante rispetto alle decadi precedenti” aggiunge Carlo Bassi.

“Poi - prosegue il manager - c'è anche il 'vulnus' del campanilismo fieristico e della proliferazione degli expò. Si dovrebbero invece razionalizzare, non, come accade, mettere le città una in concorrenza con l'altra. C'è infine il problema che riguarda direttamente le aziende, a volte piccole o micro, che pur avendo grande tradizione ed eccellenza produttiva, non si sono mai attrezzate per una politica commerciale internazionale. Ma è ora di guardare oltre il proprio giardino, rivisitando il ruolo dell'Italia nel mondo”.

I nuovi Cantieri Sciallino sono nati dal nucleo fondativo familiare e l'ingresso in società di Carlo Bassi con una cordata italo-svizzera: da subito l'obiettivo della nuova Srl cerialese è stato quello di rinnovare le strategie di promozione, riposizionare i prodotti e costruire una rete di vendita globale. Diserteranno il Salone di Genova, ma saranno presenti alle fiere di Cannes, dove sono già registrati per lo spazio espositivo, e poi Düsseldorf.

“Là - precisa Bassi - possiamo intercettare la nostra clientela ideale. C'è stata una politica dei quartieri fieristici, Genova compresa, di non contemperare prezzi d'esposizione ai servizi che offrono. E' naturale che le imprese, in particolare quelle piccole, facciano scelte mirate sulle vetrine da utilizzare per proporsi. Si parla tanto di rischio delocalizzazione, come giustamente fa rilevare anche Ucina, ma gli imprenditori devono avere il coraggio di valorizzare l'eccellenza del prodotto italiano”. “Chiarmente, poi, bisogna avere la forza di saper vendere - conclude - La nautica italiana ha grandissimi spazi, non può più pensare che il mercato sia solo quello nazionale e deve sapersi spostare per attrarre i clienti esteri”.