

Fiere informatiche: specializzazione vo cercando

Un'indagine condotta da Eurisko per Reseller Weekly e Computer World rivela che i rivenditori chiedono più specializzazione e aggiornamento

Cominciamo dalle critiche: il 31% degli intervistati valuta negativamente l'offerta fieristica nel mondo dell'informatica. Il motivo dominante, per gli scontenti (20%), è la poca specializzazione di alcune proposte espositive; seguono il sovraffollamento (16%), la disorganizzazione (14), la scarsa innovazione (11).



È stata Eurisko, per conto di Reseller Weekly e Computer World, a intervistare 100 rivenditori di informatica. Il risultato?

Piuttosto confortante, malgrado le critiche costruttive: il 66% degli operatori valuta positivamente l'offerta fieristica attuale, giudicando per lo più ben organizzate, innovative, foriere di incontri e di nuove conoscenze, le manifestazioni italiane e internazionali.

Ma il motivo dominante dei risultati è soprattutto uno. Piace la specializzazione. Se, da un lato, la maggioranza delle rimozioni piovono a causa dell'insufficiente qualificazione dell'offerta, dall'altro i soddisfatti riversano consensi a valanga (69%) sulle fiere più specializzate, lasciando un 57% a quelle generaliste. E trattandosi di un'indagine condotta esclusivamente sul pianeta informatica, la lettura è ancor più drastica: all'interno del singolo settore bisogna essere sempre più settoriali.

Senza dimenticare, beninteso, l'innovazione. I rivenditori vogliono imparare continuamente qualcosa di nuovo quando visitano una manifestazione. Fiera come veicolo di aggiornamento, quindi. Per quelle generaliste ci si accontenta di vedere e toccare con mano tutte le novità del mercato

(41% degli intervistati) o di incontrare gli operatori del settore (16%). Tra gli elementi di valutazione positiva, c'è l'opportunità di comprendere gli ultimi andamenti del settore; quanto alle fiere specializzate, piacciono perché la focalizzazione è di per sé motivo sufficiente per considerarle veicolo d'informazione e aggiornamento.

Il campione prescelto per le interviste è costituito da professionisti del settore. Ecco perché il 46% dedica alle fiere da uno a tre giorni l'anno, ma c'è anche un 14% che impiega oltre dieci giorni tra gli stand, ritenendo fondamentale questa attività per il buon andamento della propria azienda.

C'è poi il problema distanza. Dalle risposte pervenute a Eurisko pare che, se la manifestazione è di forte interesse e serio richiamo, la questione chilometri possa anche essere superata. Il 21% si dichiara pronto a partire per viaggi anche di mille chilometri, quando la proposta valga la candela. Per il 40%, tuttavia, lo stop alle aspirazioni di conoscenza e innovazione arriva a quota 300 chilometri: questi



rivenditori, almeno in generale, preferiscono non superare mai tale distanza.

Del resto, non manca chi si reca con una certa frequenza al CeBit di Hannover o addirittura al Comdex di Las Vegas.

In tema di rapporti coi distributori non mancano le sorprese. Solo il 39% riesce a visitarli nel quadro di una grande fiera, contro il 46% assolutamente convinto di non averne il tempo. In ogni caso, è anche vero che la maggior parte degli intervistati è soddisfatta delle manifestazioni organizzate dai distributori stessi. Gli esempi? Lo Showcase di Ingram Micro, l'Oktobertfest di Computer 2000 o il Networking show di Algol.

C'è ancora qualcosa di indicativo che interessa ben poco gli operatori professionali: le promozioni o le offerte speciali. Il fatto che a una fiera esse siano presenti viene giudicato poco importante o addirittura elemento negativo da oltre il 68% degli intervistati.

G.N.

Cebit grande? No, enorme

Dal 18 al 24 marzo si tiene, ad Hannover, il CeBIT '99, la più grande esposizione di tecnologie informatiche.

Gli sforzi economici e organizzativi mirano, ampliando le strutture e migliorando i servizi, a qualificare maggiormente l'esposizione, che ha registrato negli ultimi anni un notevole incremento degli espositori (rispetto alla scorsa edizione sono passati da 7.239 a più di 7.500). Ciò è dovuto, secondo l'Eito, al periodo favorevole attraversato dal mercato informatico, alla diffusione dell'utilizzo dell'internet e alle problematiche legate all'anno 2000 e al doppio sistema di fatturazione che si renderà necessario.

I lavori in corso nell'area fieristica, con costruzione di nuovi padiglioni, abbattimento e ristrutturazione di altri, garantiranno 387.000 metri quadri di area espositiva, 16.000 metri in più, in modo che i 670.000 visitatori attesi possano apprezzare al meglio tutti i padiglioni, distinti per aree tematiche. I servizi di metropolitana e ferrovie, e la disponibilità di ampi parcheggi permettono, com'è tradizione del Cebit, un accesso all'esposizione efficiente e funzionale.

