

**I**nizialmente gli stand si costruivano sul posto, perché c'era molto tempo a disposizione per il montaggio e anche perché, salvo qualche raro caso, la qualità del lavoro richiesto non era particolarmente raffinata.

Non esistevano disegni costruttivi e l'interpretazione del progetto artistico era discussa in corso d'opera.

Basti pensare che fino agli anni '60 la preparazione della Fiera Campionaria di Milano cominciava a febbraio e l'inaugurazione era a metà aprile.

Le aziende erano poche, e nei tempi morti si occupavano dei settori da cui provenivano originariamente.

Negli anni '50 alcune grandi industrie italiane iniziarono a partecipare a fiere estere, facendo costruire gli allestimenti in Italia per poi trasportarli e montarli all'estero, aumentando così il mercato e l'esperienza di lavoro per gli allestitori.

Le stesse aziende si fecero costruire padiglioni fissi nelle Fiere Campionarie, in particolare a Milano e a Bari (Montecatini, Fiat, Pirelli, Finsider, Eni).

Questi padiglioni furono un'importante palestra per i progettisti e una spinta, per alcuni allestitori, a cimentarsi con nuove tecnologie, a ingrandirsi e a uscire da un'impostazione semi-artigianale.

Il boom economico e l'esempio dei grandi migliorarono molto la progettazione e la qualità delle realizzazioni, così come l'arrivo di nuovi materiali (metacrilato, laminato plastico, alluminio, truciolare).

Le aziende di allestimento si attrezzarono con macchinari complessi, si ingrandirono e si dotarono di un ufficio tecnico per poter meglio interpretare il progetto artistico.

Nell'anteguerra e nel dopoguerra erano i materiali a contare, non la manodopera; negli anni '60 la crescita esponenziale della domanda e i nuovi sistemi produttivi rivoluzionarono la situazione.



## La nascita dell'allestimento come industria

Seconda parte della storia dell'industria degli allestimenti

di Paolo Plotini, fondatore ed ex presidente Asal

Si iniziò a costruire tutto in fabbrica con macchinari industriali, e a relegare in fiera solo le operazioni di montaggio e smontaggio. Contribuì non poco il fatto che gli stand erano aumentati enormemente, sia di dimensione e complessità che di numero.

Gli anni '70 segnarono il successo delle mostre riservate a operatori, oscurando il successo delle fiere campionarie. I quartieri fieristici passarono da 4/5 mostre l'anno a 10/20; qualcuno, come Milano, arrivò a 70/80.

Per il settore dell'allestimento fu una rivoluzione, perché aumentò il lavoro fino a 7/8 mesi l'anno ma, soprattutto, ridusse enormemente il tempo a disposizione per il montaggio e lo smontaggio degli stand.

La trentina di aziende di allestimento che esistevano allora in Italia si trovarono coi tempi di montaggio dimezzati per poter fare lo stesso lavoro, e con una domanda enorme da soddisfare.

Una parte delle aziende si adattò alla nuova situazione, costruendo il tutto in officina e limitando al minimo le operazioni da fare sul posto.

Un'altra parte adottò i sistemi componibili, che offrivano grandi risparmi di tempo e potevano permettere il noleggio.

Essendo i sistemi componibili totalmente nuovi, inizialmente fecero anche immagine. Il loro arrivo, però, permise l'entrata in questo settore anche a chi non era costruttore e magari non aveva la cultura per poter fare l'allestitore nel senso proprio.

Arrivarono così degli "allestitori" che riuscivano a fare allestimenti solo con sistemi. In pratica erano organizzatori che privilegiavano, rispetto alla tecnologia costruttiva dai materiali costosi, alla mano d'opera specializzata e alle conoscenze tecnologiche elevate, la velocità d'esecuzione per ottenere un prezzo basso.

Poiché l'aumento delle mostre e la contemporanea riduzione dei tempi di montaggio saturarono le aziende tradizionali, in poco tempo si aprì un mercato notevole dove si gettarono centinaia di artigiani che, vista la crisi nella domanda di mobili su misura, trovarono nell'allestimento la loro salvezza.

I sistemi, soprattutto quelli più "disegnati", dopo l'iniziale successo furono declassati a parti di allestimenti complessi e a soddisfare il mercato del "basso prezzo" e del preallestito.

Fino agli inizi degli anni '90 la domanda fu sostenuta e la qualità richiesta, sia di produzione che di esecuzione, assai alta. In quegli anni i più importanti

studi di architettura e di grafica lavoravano molto nella progettazione di padiglioni e stand.

Nel '94, a seguito della crisi petrolifera della prima guerra irachena, o più plausibilmente per la constatazione che l'economia aveva raggiunto un livello di prezzi gonfiati e debiti insostenibili, scoppiò lo "sboom".

Le grandi società per prime cominciarono a tagliare, e misero in gara gli studi di architettura per qualche anno, poi pensarono di ridurre anche quelle spese e invitarono agenzie di pubblicità e allestitori a un concorso-appalto, così da non pagare il progetto.

Questo portò a richiedere agli allestitori soprattutto il noleggio, per ridurre i costi e per non dover ammortizzare nel tempo gli stand acquistati.

Nel contempo, la crisi dell'edilizia spinse progettisti e artigiani con poco lavoro a gettarsi nella mischia dell'allestimento.

Nacquero così aziende di allestimento che erano in pratica studi di architettura o grafica e si proponevano come allestitori salvo poi, a lavoro acquisito, cercare degli artigiani per realizzarlo.

Ovviamente il taglio del budget mise fuori mercato i grandi studi di progettazione (salvo alcune eccezioni) e spinse i progettisti/allestitori a riutilizzare, in tutto o in parte, cose già fatte per altri espositori, con la decadenza del livello progettuale, per non parlare di quello economico.

Attualmente il settore non gode di salute perfetta: si può dire che stia "leccandosi le ferite", in attesa di una ripresa che si spera vicina.

(2. fine)

