

Nel settore dell'edilizia e dell'abitare BolognaFiere vanta un insieme di manifestazioni – specializzate e internazionali – che danno origine al più importante “sistema fieristico” dedicato alle costruzioni a livello europeo.

Cinque grandi rassegne compongono questa piattaforma commerciale: Saiedue Living (Saloni Internazionali dell'architettura, delle finiture d'interni, del recupero e delle tecnologie per l'edilizia, ogni anno a Bologna nel mese di marzo) ed Europolis (Saloni delle tecnologie per vivere la città, biennale nel mese di febbraio, sempre a Bologna), organizzati da Federlegno Arredo; Cersaie (Salone internazionale della ceramica per edilizia e dell'arredobagno, evento annuale posizionato a cavallo fra settembre e ottobre, a Bologna), organizzato da Edi.Cer., società di Assopiastrelle; e infine due eventi organizzati direttamente da BolognaFiere: Saie (Salone internazionale dell'industrializzazione edilizia (annuale, a Bologna nel mese di ottobre) e Accadueo (Mostre delle tecnologie per il trattamento e la distribuzione dell'acqua potabile e il trattamento delle acque reflue, biennale, nel mese di febbraio degli anni pari, che si tiene, invece, nel Quartiere fieristico di Ferrara).

“Spesso ciascuna delle fiere del nostro ciclo delle costruzioni – spiega l'ingegner Marino Capelli, Responsabile Fiere Area Costruzioni-Industria di BolognaFiere – viene considerata una manifestazione di dimensioni inferiori rispetto alle maggiori fiere europee del settore: Batimat (Parigi), Bau (Monaco), Construmat (Barcellona), Interbuild (Birmingham). In realtà tale confronto non è corretto, poiché ciascuna delle manifestazioni del ciclo bolognese rappresenta solo una parte delle merceologie che compongono la proposta espositiva dei grandi eventi europei.

Il SAIE, nato generalista nel 1964 – come sono attualmente le grandi fiere europee – nei primi

Bologna: un sistema fieristico europeo per le costruzioni

Dichiarazioni dell'ingegner Marino Capelli, responsabile Fiere Area Costruzioni-Industria di BolognaFiere
raccolte da Giovanni Paparo



anni '80 ha iniziato un percorso di specializzazione per settore merceologico, seguendo le richieste di un mercato che esige proposte commerciali/espositive sempre più mirate alle necessità degli operatori economici.

Questi ultimi, infatti, formulano al mercato – e di conseguenza ai produttori di materiali, macchinari e attrezzature – richieste sempre più precise. La stessa visita alle manifestazioni, da generica ‘vado a vedere cosa c'è di nuovo’ è divenuta, nel corso degli anni, sempre più mirata al soddisfacimento di un bisogno già chiaro prima di entrare in fiera.

In questa nuova situazione, il miglior servizio che un organizzatore possa offrire agli operatori è fornirgli una rassegna a dimensione umana, visitabile in una sola giornata lavorativa e che risponde a tutti i propri bisogni professionali con una forte razionalizzazione dei tempi.

Talora ci siamo sentiti obiettare che questo modello, pur se interessante, costringe gli operatori a frequentare il nostro Quartiere fieristico anche più di una volta nel corso dell'anno.

Obiezioni che non tengono conto dei nuovi modelli di comportamento degli operatori. Infatti, l'approccio nei confronti delle fiere è analogo a quanto

ormai avviene abitualmente nella fruizione dei periodi di ferie e di riposo (periodi più brevi, frequenti e frazionati nel corso dell'anno, anche se questo impone maggiori costi di trasporto). La visita a una manifestazione fieristica è oggi fondamentalmente determinata dalla necessità di avere risposte puntuali, e la visita successiva viene effettuata se, e quando, ci sarà un nuovo bisogno da soddisfare.

Inoltre, non dimentichiamo che un'offerta troppo ampia di prodotti molto diversi fra loro non consente all'operatore di avere una visione sufficientemente approfondita delle merceologie presenti in fiera e dei loro livelli qualitativi.

Anche l'operatore estero, soprattutto quello dei paesi sviluppati, segue – sulla base della nostra esperienza – questo modello comportamentale: soggiorni concentrati in termini temporali ed esigenza di alta specializzazione. La centralità di Bologna, ottimamente collegata con le principali metropoli internazionali e l'elevata qualificazione della proposta espositiva sono, quindi, nostri importanti *plus*.

Per quanto riguarda, invece, i Paesi in via di sviluppo e lontani (che potrebbero avere modelli comportamentali degli opera-



Marino Capelli

tori diversi) la tendenza delle aziende, quando intendono effettuare un approfondimento delle caratteristiche di quei mercati, è frequentare le manifestazioni specializzate delle rispettive aree geografiche.

Noi stessi, per soddisfare queste esigenze dei nostri espositori abbiamo, negli ultimi 10 anni, arricchito la nostra offerta fieristica attraverso manifestazioni organizzate a Praga (92-94-96), in Libano (95-2000), al Cairo (2000-2006), a Dubai (2002-2004) e a Shanghai (2004-2006).

Aspetto qualificante delle manifestazioni della filiera delle costruzioni di BolognaFiere – sottolinea l'ingegner Capelli – è, inoltre, il loro continuo rimodellamento e completamento con iniziative che spaziano dagli aspetti business (strumenti di marketing, come possono essere le banche dati del Saie Profiles) a quelli più propriamente culturali che trasformano Bologna in “capitale dell'architettura”. Fra gli esempi più recenti le mostre organizzate nell'ambito del Saiedue, *100 per cento colors* e quella dedicata al vetro, e gli appuntamenti del *Cuore Mostra Saie*, che hanno visto la partecipazione di alcuni fra i nomi più noti dell'architettura internazionale (Daniel Libeskind, Thomas Herzog, Shigeru Ban, Boris Podrecca, Françoise-Hélène Jourda, ...).

Il prossimo Saie ci vedrà sviluppare un tema di grande attrattiva: la riqualificazione urbana e la competizione tra le città italiane dal punto di vista urbanistico. Offriremo momenti di informazione e di dibattito sulle realizzazioni più importanti che stanno cambiando il volto delle città italiane, con opere che rappresentano anche importanti opportunità per le imprese nazionali.”