

Ci troviamo di fronte a Nuccia Invernizzi una professionista che ha fatto di passione e professionalità, curiosità e cura dei dettagli il proprio biglietto da visita

di: la redazione

Invernizzi International Sales S.r.l. rappresenta infatti in Italia, da quasi 20 anni, alcuni tra i più grandi organizzatori di fiere del mondo (Reed Exhibitions, ITE, ITECA, CMP, CMP Asia, CMP Sinoexpo, Primexpo, VNU) e i principali eventi fieristici, in particolare nel campo edile, cucina, bagno e decorazione.

Come ha iniziato questo lavoro?

Per caso, non c'è una scuola che insegni questo mestiere. Quando ho iniziato nel 1991, mi sono trovata a dover pensare a una nuova attività. Un amico, l'allora responsabile di Batimat, mi aveva proposto di vendere questa fiera. Per differenziarmi da tutte le organizzazioni già esistenti, ho pensato di offrire un servizio "chiavi in mano".

Cosa offrite ai vostri clienti?

Non vendiamo solo lo spazio e l'allestimento dello stand, ma offriamo ai clienti un servizio completo, a 360°: vendiamo il marketing del paese, facciamo ricerche di mercato molto dettagliate sul paese e le fiere di riferimento, abbiamo dei corrispondenti assolutamente fidati, suggeriamo il programma di viaggio, l'albergo, il trasportatore, troviamo le hostess competenti, organizziamo incontri con gli operatori. Soprattutto penso che sia fondamentale saper ascoltare le persone, capire quali siano le esigenze, i bisogni, le aspettative e le problematiche.

Come sono cambiati dal '91 ad oggi il mercato italiano e quello internazionale?

La situazione si è molto evoluta, il mercato italiano è diventato più maturo. Le società italiane, anche quelle medio-piccole che rappresentano il nostro principale segmento, adesso fanno molto meglio dove vogliono andare, hanno meno bisogno di aiuto.

Per questa ragione adesso, oltre che continuare ad occuparci dei nostri mercati tradizionali come Parigi e Mosca, troviamo dei paesi alternativi per dare nuove opportunità ai nostri clienti.

Come scegliete le nuove fiere da rappresentare?

Uno degli obiettivi che ci siamo dati in questi ultimi anni è legato alla possibilità di scegliere i maggiori eventi in giro per il mondo, il mio intento è quello di "coprire il mondo" e offrire agli espositori il meglio esistente, non a caso il logo che abbiamo scelto è proprio il mondo. Seguendo il nostro obiettivo di cercare sempre quelle manifestazioni che rispondano ai bisogni delle aziende, i paesi su cui puntare sono certamente quelli caratterizzati da economie in forte crescita e dove l'edilizia sta vivendo un momento particolarmente florido.

Nelle varie parti dei continenti negli anni ho selezionato gli enti fiera e le manifestazioni che ritenevo interessanti.

E' stata una selezione molto lunga e complessa, ma anche appassionante. Un gran lavoro, mi è costato fatica e soldi andare a visitare queste fiere con cui non avevo nessuna relazione e che spesso avevano già un agente.

Tracciamo un panorama delle fiere più interessanti a livello internazionale

Tra le Repubbliche ex Russia c'è prima di tutto il Kazakistan che è molto ricco, ha petrolio e sta vivendo una fortuna commerciale. Ci sono 2 fiere, dedicate all'edilizia in generale, che si alternano nel corso dell'anno, sia in primavera che in autunno, **KazBuild Spring (12-15 Marzo 2008)** e **KazBuild (3-6 Settembre 2008)**. Si tratta di una reale opportunità, è un mercato aperto e interessato prima di tutto alla costruzione di base, mancano del tutto le strutture, servono ponti e strade. Gli italiani, che sono attenti e capaci, in Kazakistan stanno avendo molto successo. L'Ucraina è un'altra destinazione davvero interessante (**KievBuild, 19-22 febbraio 2008**). Rispetto al Kazakistan, ci sono richieste di prodotti più evoluti, dai marmi ai tessuti di arredamento, dalle rifiniture alla decorazione.

Devo dire che, per ragioni soprattutto economiche, c'è un ritorno in auge del sudamerica che ha ripreso ad essere un mercato davvero interessante per gli italiani. A incominciare da Argentina (**Batimat Expovivenda, 10-14 Giugno 2008**) e Brasile (**Feicon Batimat, 8-12 Aprile 2008**). Sono paesi, in special modo il Brasile, che si caratterizzano per un potere di acquisto altissimo e le fiere di edilizia hanno visto negli ultimi 2 anni un ritorno massiccio di europei. Gli italiani qui hanno molto spazio, si tratta infatti di fiere relativamente poco costose e di mercati con un'ampiezza immensa.

Abbiamo una possibilità di vendita anche in Algeria (**Batimatec 3-8 maggio**). E' una fiera alla sua 11ª edizione, dedicata ai materiali, macchinari e prodotti per l'edilizia e le costruzioni. Esiste da parecchi anni, ma solo adesso ha aperto al mercato internazionale, prima era molto legata all'Africa. Abbiamo dei buoni risultati anche perché logisticamente copre tutto il nord Africa.

Mosca (**Mosbuild, 1-4 Aprile**) continua a essere una fiera molto seguita. Basti pensare che si è talmente ingrandita che esiste una lista di attesa e necessariamente vengono usate 2 location diverse, perché lo spazio iniziale si è rivelato insufficiente. La manifestazione viene quindi divisa tra porte, finestre e serramenti al Crocus ed edilizia pura nel centro di Mosca. Gli organizzatori stanno verificando come occupare una terza area. Ad oggi, a 5 mesi dalla fiera, siamo a 168 espositori



italiani, che sono molti considerando che lo spazio a disposizione è limitato.

La vera novità è certamente rappresentata dagli Emirati Arabi Uniti (**Building Futures Gulf by Batimat, Abu Dhabi, 20- 23 aprile**). La fiera sta velocemente emergendo prima di tutto perché sta facendo una vera politica di eccellenza. Ha costruito un ente fiera meraviglioso, ha fatto joint venture con Reed, che è uno dei maggiori organizzatori di fiere al mondo. Reed ha acquistato ad Abu Dhabi un certo numero di manifestazioni già esistenti in questo Emirato che sta organizzando molto bene il proprio sviluppo e che ha ancora tanto petrolio, al contrario di Dubai che ne ha meno e di conseguenza si sta rinnovando con altre strategie, legate per esempio al turismo e alle cliniche di bellezza.

Abu Dhabi sta facendo una reale ricerca sulla qualità, le costruzioni saranno prima di tutto rispettose dell'ambiente. Gli italiani, che sono certamente a un buon livello di qualità nella loro produzione, possono avere molto spazio: anche nei prodotti appartenenti al mondo edile, il futuro delle aziende italiane è infatti legato alla capacità di esportare qualità, design e trend.

E' una fiera che in questa versione è alla sua prima edizione. Le potenzialità di questo mercato sono altissime, anche perché Abu Dhabi grazie alla propria collocazione geografica ha un bacino di utenza enorme, al di là del proprio territorio, e la possibilità di attirare persone da molti paesi confinanti.

Parliamo del mercato cinese e asiatico

La Cina è stata per noi un mercato molto importante, ma a mio avviso ormai ha poco da offrire agli italiani. O meglio ha moltissimo da offrire ma si tratta di tecnologie e prodotti talmente avanzati da non essere interessanti per le medie e piccole aziende con cui noi lavoriamo.

Ci sono realtà invece come Singapore o la Malesia che sono punti catalizzatori dell'Asia.

Abbiamo quindi qualche proposta sia per quanto riguarda Singapore (**Bex Asia, 21-23 Maggio**) che la Malesia (**Malbex 26-29 Agosto**). Sono fiere annuali dedicate a tutto il mondo dell'edilizia e dell'architettura di interni, dai macchinari ai materiali, dai sanitari ai serramenti, dai marmi al condizionamento, dall'intelligent building ai tessuti di arredamento. Entrambe le fiere beneficiano di un supporto molto valido dell'organizzazione, attraverso per esempio una selezione dei visitatori molto seria e la programmazione di punti di incontro con operatori e stampa.

Passando invece al settore bagno e riscaldamento quali sono le fiere interessanti?

Ci sono le 2 fiere di Parigi **Ideo Bain (5-10 febbraio)** e **Interclima (5-10 febbraio)** che coprono sia il settore dell'arredobagno che quello del condizionamento, riscaldamento e ventilazione. Esistono ormai da 20 edizioni e hanno una grande valenza sul mercato francese che è molto più avanti di noi nel settore delle energie alternative, ha recepito tutte le direttive di Bruxelles in modo immediato e veloce. Certamente per le aziende italiane all'avanguardia in questo campo si tratta di un'opportunità da cogliere; infatti è più facile vendere su un mercato già pronto che su quello italiano dove per il momento se ne parla tanto ma siamo ancora piuttosto fermi.

K-Bis la fiera del bagno annuale che si alterna tra Chicago (**11-13 aprile 2008**) e Las Vegas è un'altra manifestazione molto interessante, soprattutto per quanto riguarda il design. Esiste da 25 anni, gli italiani hanno iniziato con una certa fatica e disperdimento di energie, anche a livello di certificazioni, ma ormai sono arrivati a un tal livello di fama, conoscenza e gradimento che è una fiera dove la presenza italiana è molto ampia, soprattutto nell'edizione di Chicago. Si tratta di una manifestazione molto specializzata solo sul bagno che si è davvero evoluta negli anni, i visitatori provengono da tutti gli Stati Uniti.

Quali sono secondo lei le 2 fiere imperdibili per il 2008

E' difficile, ma direi Feicon in Brasile, e sicuramente Abu Dhabi: si tratta di un paese avanzato, ricco, che investe e cresce continuamente. Aspettano gli italiani a braccia aperte, non hanno problemi di amministrazione e governo ed è una vetrina internazionale unica.

Per ulteriori informazioni

www.internationalshow.it