

Lettera aperta dei cantieri che quest'anno non andranno al Salone nautico, indirizzata a Ente Fiera di Genova, Ucina, Comune di Genova, Provincia di Genova, Regione Liguria, Camera di Commercio Genova, Autorità portuale di Genova

Gentili Signori,

Riteniamo necessario chiarire le ragioni che hanno portato gran parte delle aziende del settore vela a scegliere di non partecipare all'edizione 2012 del Salone Internazionale della Nautica. È cosa nota che il mercato della nautica sia in fortissima crisi, ben oltre i dati medi nazionali, con flessioni nei fatturati fino all'80%, alla quale si è aggiunta una campagna di criminalizzazione senza distinzioni.

In tale contesto è quanto mai doveroso per tutti noi valutare le criticità di natura commerciale che caratterizzano le nostre attività. In questa analisi, un importante e oneroso evento come il Salone di Genova ha comportato una attenzione particolare.

Inoltre la nautica a vela è soprattutto una passione, uno sport e un modo diverso ed ecologico di concepire il tempo libero a contatto con la natura, e gli operatori sentono fortemente la necessità di evidenziare tali valori. L'insoddisfazione nei riguardi del Salone di Genova dura ormai da anni, sia per la scarsa considerazione del comparto vela, sia più in generale per tutta una serie di problemi logistici che coinvolgono espositori e visitatori. (es. costi esagerati, insufficienza parcheggi, inadeguatezza servizi igienici, problemi di viabilità).

A tutti questi problemi, anche se più volte discussi con l'organizzazione, non sono mai state date risposte concrete. Sono anche avvenuti incontri specifici con rappresentanti di Ucina, durante i quali sono state espresse le varie istanze, ma le proposte fatte non sono risultate coerenti con le esigenze esposte.

L'obiettivo da raggiungere è stato chiaramente individuato nel riposizionamento del cliente/visitatore al centro della scena, attraverso una migliore accessibilità all'esposizione e una più agevole fruibilità dei servizi, allo scopo di ricreare un contesto più accogliente. Tutto questo con il giusto rapporto tra costi e benefici.

È nato così un dialogo aperto tra gli operatori che ha messo in evidenza alternative già da alcuni sperimentate con successo in altre parti d'Italia (per esempio, il Vela&Vela di Trieste). Questo ha ricompattato aziende che avevano già programmato eventi singoli lontani da Genova per la presentazione delle loro barche, insieme a cantieri che fanno questo già da tempo (vedi eventi presso il Porto Carlo Riva di Rapallo).

Verificato che non esistevano le condizioni per la partecipazione al Salone di Genova, dopo aver valutato diverse ipotesi abbiamo chiesto la disponibilità al Marina Genova Aeroporto per ospitare una nostra manifestazione, completamente dedicata alla vela.

Questa soluzione avrebbe consentito, tra l'altro, di tenere la vela a Genova, mantenendo l'attenzione mediatica sulla città e supportandone l'indotto. Teniamo a precisare che, se non avessimo operato questa scelta, gran parte delle nostre aziende non avrebbe partecipato in ogni caso al Salone Nautico di Genova.

Abbiamo letto da più parti le reazioni forti che tale decisione ha suscitato; ci stupiamo di come si sia ignorata così semplicemente la libertà d'impresa che ognuno di noi singolarmente ha diritto di esercitare, senza peraltro tener conto di tutte le questioni sopra esposte.

Il mercato è drammaticamente cambiato e le nostre aziende stanno cercando di adeguarsi e di reagire. L'offerta del Salone Nautico di Genova è stata giudicata, dal nostro gruppo, non più adeguata alle proprie necessità e fuori mercato rispetto alle relative possibilità.

Aderire o meno a una proposta ci risulta che sia una facoltà, non un obbligo, e riteniamo che le nostre aziende, che danno lavoro e producono reddito contribuendo allo sviluppo del nostro Paese, abbiano ancora diritto alla "LIBERTÀ DI IMPRESA" e quindi di decidere liberamente come e dove effettuare i loro investimenti.

L'accusa di "parassitismo" è stata lanciata senza approfondire le nostre strategie di comunicazione, e ci sembra che nessuno abbia voluto comprendere perché così tante importanti aziende del settore della nautica abbiano deciso di trovare una alternativa al maggior evento italiano del settore.

Se un nostro cliente scegliesse la barca di un concorrente, non accuseremmo quest'ultimo di concorrenza sleale: ci guarderemmo dentro cercando di comprendere cosa è accaduto e ci rimboccheremmo le maniche affinché ciò non accadesse più.

Terminiamo questa nostra lettera rammaricandoci nel constatare la miopia delle istituzioni che, non comprendendo le necessità di cambiamento imposte dal mercato, rischiano di ostacolare libere iniziative che rappresentano sempre e comunque una ricchezza per la collettività. Ci auguriamo invece che ne possa nascere una collaborazione che allarghi ulteriormente l'offerta e la distribuzione sul territorio comunale legata a questo importante evento.

Firmato:

Adria Sail: Maurizio Testuzza

Advanced Yachts: Antonella Di Leo

Bavaria: Nives Zoia, Claudio Bacchelli

Cantiere del Pardo: Ruggero Gandolfi, Stefano Quaggiotti

Catalina Yachts, Island Packet: Luigi Boldrini
Hallberg-Rassy: Fabrizio Dall'Olio, Jonathan Leoni
Hanse Group (Hanse, Dehler, Moody): Antonio Dalmas
Italia Yachts: Franco Corazza
Malö, Comfortina, Nordship: Gianni Catto
Multiscafi (Outremer, Dragonfly, Corsair, Sunreef): Vanni Gori
Salona: Marco Bertozzi
Sirnew (Azuree): Giovanni La Perna
Sly Yachts: Paolo Francia
Sunbeam Yachts: Massimo Lucchisani
X-Yachts: Fabio Baffigi