Salone Nautico di Genova, tra crisi e volontà di rilancio

Autore : Tommaso Pinazzi

Data : 21 Settembre 2016

Dal 20 al 25 settembre alla Fiera di Genova il consueto appuntamento con la nautica

È partita ieri, 20 settembre, la 56esima edizione del Salone Nautico di Genova, evento tanto atteso che si inserisce nel panorama internazionale per quanto riguarda la nautica da diporto e che vedrà come protagonisti 800 espositori e 1000 imbarcazioni su una superficie di ben 180.000 mq.

L'inizio della manifestazione è stato caratterizzato dalla protesta dei lavoratori Ericsson, per bloccare e ritirare i 147 esuberi previsti dal piano industriale della multinazionale svedese per Genova. La volontà di rilanciare l'esposizione navale per ritrovare la gloria passata è molta ed alimentata anche dai dati, incoraggianti, riguardanti il leasing nautico: +44% dei contratti rispetto ai primi cinque mesi del 2015.

Per riuscire a capire meglio come si è trasformato il Salone nel tempo e come è oggi, abbiamo fatto qualche domanda a Guido Rancati, proprietario della Rancati s.r.l., impresa che vende accessori e tessuti per le imbarcazioni.

Guido da quanti anni possiede la sua attività e da quanti partecipa al Salone?

> Possiedo l'azienda dagli anni 80 insieme ai miei fratelli e da più di 25 anni partecipiamo, con il nostro stand, a questo evento.

È cambiata molto questa manifestazione negli anni?

> Si, parecchio, e devo dire non in meglio. La crisi si è fatta sentire anche in questo settore e, al momento, trovare un modo per migliorarla è abbastanza difficile. Probabilmente con costi più bassi e non spropositati come quelli attuali, sarebbe possibile rilanciarla.
> Inoltre, bisognerebbe incentivare la piccola nautica per permettere al settore di rilanciarsi.

Quanto è rilevante, per un'attività come la vostra, il Salone Nautico?

> È davvero molto importante perché si tratta di una vetrina prestigiosa. Anche se bisogna dire che, ormai, non fornisce più un influente aumento delle vendite, semmai aumenta la visibilità.

Vi sono molti acquirenti provenienti dall’estero?

Non molti, ormai sono rimasti in pochi. Questo perché i contatti con l’estero vengono presi e mantenuti in altre fiere, ad esempio quella di Amsterdam. Ormai su Genova è difficile crearsi conoscenze estere.

Siamo riusciti a fare qualche domanda anche a Stefano Balleari, vice presidente del Consiglio Comunale di Genova, presente all’inaugurazione.

Stefano, parliamo di Genova e del Salone Nautico?

Innanzitutto, il Salone è davvero essenziale per Genova, non tanto per la cantieristica, quanto più per le velerie e le corderie.
Quindi è un’opportunità da sfruttare per fare un’esposizione, nella propria città, alla presenza di molti appassionati di nautica, visto che ha anche valenza turistica.

Si son sentiti, nei giorni passati, malumori per questa edizione. Lei cosa ne pensa?

Personalmente, non sono d’accordo sulla data che è stata scelta per celebrare l’inizio della manifestazione, per due motivi.
Il primo riguarda le piccole imbarcazioni, che dovrebbero essere promosse al ridosso della stagione estiva per attirare gli interessati all’acquisto di una barca per l’estate. Questo discorso non riguarda le grandi imbarcazioni, quindi si dovrebbe trovare una quadra per andare incontro ad entrambi i protagonisti del mondo navale.
Il secondo, invece, è la vicinanza al Salone di Cannes, che si è tenuto dal 6 all’11 settembre.
Sia la vicinanza geografica, sia quella temporale possono essere deleterie e disincentivare i consumatori che, con la crisi attuale, potrebbero trovarsi a dover decidere se partecipare ad uno piuttosto che all’altro.

Dal punto di vista turistico?

Per quanto riguarda il turismo, il Salone Nautico, può dare il suo contributo.
Molti visitatori della fiera pernottano in albergo e, girando per le vie cittadine, effettuano acquisti, mangiano al ristorante e portano, in generale, danari nelle attività genovesi.
È una questione da non sottovalutare, per questo è necessario riportare ai vecchi lustri il nostro Salone, per poter aumentare il flusso di turisti e, di conseguenza, le entrate per i nostri commercianti.