

# La fiera è un'impresa

**RENATO PUJATTI** - MENTRE LE ALTRE SONO IN DIFFICOLTÀ, LA SOCIETÀ ESPOSITIVA DI PORDENONE CONTINUA A CRESCERE CON NUOVI APPUNTAMENTI AL SERVIZIO DELL'ECONOMIA LOCALE. SI CANDIDA COSÌ A ESSERE PUNTO DI RIFERIMENTO UNICO REGIONALE

**A**ver portato a pareggio il bilancio di una fiera sarebbe già motivo di grande soddisfazione. Ma **Renato Pujatti** pensa più in grande. In fin dei conti ha sempre fatto così: in azienda, nell'associazione degli industriali, poi in Finest e ora, appunto, in Pordenone Fiere. Perché il suo obiettivo, dopo la messa in sicurezza dei conti, è quello di renderla una realtà regionale in connessione anche con partner nazionali ed esteri.

**Come è finito un imprenditore come lei a guidare delle società pubbliche?**

“Nel 2010 l'allora presidente della Regione Renzo Tondo chiese alle categorie economiche due nomi di imprenditori per le presidenze di alcune controllate. E così per Friulia fu indicato Edi Snaidero e per Finest io. È stata una bella esperienza, anche perché in appena tre anni la finanziaria è passata da un notevole passivo a un utile di 4,8 milioni di euro. In Fiera, invece, ci sono arrivato nel 2016 su richiesta del sindaco Alessandro Ciriani,

**Da un passato di perdite costanti siamo riusciti a portare il bilancio in sicurezza. E anzi, pur continuando a fare investimenti sul quartiere, sia praticamente già a pareggio**

quale socio di maggioranza della Spa, che mi ha dato due indicazioni: la prima che una società pubblica deve risparmiare, la seconda che deve offrire i servizi migliori perché è quello che si aspettano i cittadini-contribuenti”.

**E come l'ha trovata?**

“Se in passato negli anni dispari, quando cioè mancano le più importanti fiere biennali B2B, perdeva un milione all'anno, nel 2018 abbiamo registrato un utile di 500mila euro limitato solo perché abbiamo continuato a fare investimenti per un milione con risorse nostre, mentre per il 2019 se interrompessimo le spese sul miglioramento delle strutture

andremmo a pari. Però, nel 2021 andremo a pareggio”.

**Perché mentre altre fiere sono in rosso, voi fate utili?**

“Grazie a una grandissima squadra, gestita da tre coordinatori, che lavora in sinergia e che ha dimostrato un grande attaccamento all'azienda. I collaboratori hanno capito che non lavorano più

**Prima di lanciare una nuova manifestazione tematica studiato per anni il mercato: così è nato Rive e così presto nascerà Navaltech**

per un ente pubblico ma per un'impresa vera e propria e quindi hanno compiuto un cambio di passo culturale”.

**Ma la motivazione non basta, conta anche la strategia...**

“Non c'è dubbio. Infatti, conservando gli eventi B2C tradizionali, abbiamo lavorato molto su quelli B2B di livello nazionale e internazionale, anche ideando nuovi format. Per esempio, abbiamo studiato tre anni prima di lanciare Rive, rassegna dedicata alla viticoltura enologica, che nel 2021 terrà la sua terza edizione ancora più rafforzata grazie alla recente stipula dell'accordo con la Federazione nazionale costruttori macchine per l'agricoltura.”





» Ma altrettanto lunga preparazione sta richiedendo Navaltech, la fiera dedicata alla nautica e navalmeccanica che debutterà nella primavera del prossimo anno”.

**Da quando Pordenone ha lo sbocco al mare?**

“Idealmente ce l’ha eccome... nella nostra provincia sono ben 250 le aziende che lavorano nelle forniture cantieristiche, dagli arredi agli impianti tecnologici. E poi fisicamente lo sbocco al mare ce l’avremo: infatti se la parte espositiva sarà allestita a Pordenone, gli eventi con i grandi nomi del design navale si terranno a Trieste”.

**Come intendete superare l’oscillazione biennale del vostro bilancio?**

“Inserendo ancora altre fiere e migliorando la distribuzione temporale delle 31 già in calendario, in maniera da avere appunto costanza di ricavi tra gli anni pari e quelli dispari. Inoltre, anche sviluppando nuovi

**Supereremo presto le oscillazioni biennali e arriveremo a 34-36 fiere, di cui otto internazionali certificate da terzi**

servizi: per esempio oggi noi gestiamo in piena autonomia gli allestimenti degli stand, con un grande risparmio rispetto a prima quando erano esternalizzati. Non solo, abbiamo iniziato a noleggiare i materiali e ad allestirli anche presso terzi”.

**Quando parla dell’ingresso di nuovi soci, a chi sta pensando?**

“Ai privati. La società oggi è solida e quindi appetibile. La collaborazione con altre fiere più grandi, per ora italiane, noi la vediamo come un’opportunità di crescita e non come un rischio di acquisizione”.

**Guardate solo allo scenario italiano?**

**Il futuro della nostra regione è di essere sempre più ponte tra Est e Ovest e tra Mediterraneo e Mitteleuropa valorizzando le specialità del nostro territorio e aiutando i settori produttivi di eccellenza ad affermarsi**

“In accordo con le camere di commercio, il sistema industriale e le istituzioni stiamo guardando all’area balcanica, ma in questo caso, per conquistare nuovi espositori e nuovi visitatori”.

**Perché è contrario a una fusione regionale delle società?**

“Non sono affatto contrario a un’unica società fieristica regionale. Dipende, però, da come ci si arriva. I soci di Udine stanno pensando a darsi nuovi obiettivi. Gorizia ha una sede che richiede un’importante ristrutturazione. Trieste ha solo due eventi internazionali ma di nicchia.

Pordenone, invece, può contare su 34-36 fiere di cui

otto internazionali certificate da enti terzi. La strada più semplice e ovvia per arrivare a un’unica società fieristica, quindi, è una sola”.

**Qual è la sua idea di ‘futuro’ del sistema fieristico del Friuli-Venezia Giulia?**

“Dobbiamo essere sempre più ponte tra Est ed Ovest, tra Mediterraneo e Mitteleuropa, valorizzando le specialità del nostro territorio. La missione delle fiere è una sola: aiutare i settori produttivi di eccellenza ad affermarsi e a crescere”.

**Parlando di sinergia sul territorio, secondo lei cosa ha portato la fusione tra le Camere di Commercio di Pordenone e di Udine?**

“È solo un’operazione di facciata voluta dal precedente governo nazionale. Per le aziende non è cambiato nulla perché quello che conta per loro non è avere una o due giunte camerale, ma l’efficienza dei servizi erogati. Spero si torni a due enti che si occupino al meglio delle aziende del loro territorio”.