

il Pensatore

e alla fine della fiera...

È finito da pochi giorni il tritico delle fiere italiane nel settore showbiz: cosa ci ha lasciato di positivo questa esperienza?

Ame niente di positivo. E poiché la storia è *magistra vitae*, ripercorro la mia esperienza trentennale in questo settore. Dopo il SIM di Milano, dove tra gli impianti di alta fedeltà cominciava a comparire qualche stand di apparecchiature professionali, a metà degli anni Ottanta l'attenzione si spostò a Rimini, quando il settore "discoteche" cominciava a dare i primi segni d'interesse. Da lì il boom: in alcune edizioni ogni sera si poteva scegliere tra una decina di feste nelle più prestigiose discoteche della Riviera, ed era baldoria fino al mattino; insomma l'appuntamento di Rimini era imperdibile, tutto il mondo ce lo invidiava e da tutto il mondo venivano a trovarci per imparare le mode della notte e le tecnologie necessarie. La gente prendeva le ferie per venire al SIB. Poi, pian piano, il mercato delle discoteche inizia a calare, e quello del professionale comincia a crescere. Così alcune aziende, per mostrare i muscoli al mondo intero, allestiscono stand da 500 o 600 metri quadri, ma si rendono conto che non è un gioco, e che forse fare la fiera tutti gli anni sia eccessivo: così il SIB diviene biennale. Nel frattempo la fiera tedesca di Francoforte, già forte nell'ambito degli strumenti musicali, vista l'indecisione italiana, punta dritta al mercato professionale dell'audio e delle luci. Inizia l'ascesa del Musikmesse and Prolight+Sound di Francoforte,

oggi la manifestazione più importante al mondo, America compresa, appuntamento obbligatorio per tutti i marchi. Noi italiani, senza meno fra i paesi che contano il maggior numero di produttori nel campo audio / luci / strumenti musicali / accessori, corriamo ai ripari.... triplicando l'offerta e disperdendo energie: una fiera a Milano per gli strumenti musicali, un'altra a Bergamo, organizzata prevalentemente dagli associati APIAS, ed una terza a Rimini (e per fortuna ci siamo salvati da quella di Roma). Il risultato non poteva che essere mediocre su tutti i fronti. Ad ottobre il MEET di Milano è stato un fiasco, sia di espositori che di pubblico; sembrava non si ripetesse più, e invece dalle ultime voci sembra ci vogliano riprovare nel 2009. Lo ShowWay di Bergamo ha avuto un esito migliore di quello che ci si aspettava, l'organizzazione ha lavorato molto bene, in special modo con la stampa straniera; ha avuto un pubblico molto selezionato anche se poco numeroso, proveniente per lo più dal centro nord ma anche dall'estero (su invito dei costruttori italiani). Insomma come prima edizione ha avuto un successo oltre alle aspettative, ma rimane comunque poca cosa, lontano dagli standard che deve avere una fiera del genere. Dopo pochi giorni siamo partiti tutti per Francoforte: cosa dire di questa fiera? perfetta, sotto tutti i punti di vista. Quindici giorni dopo, il SIB di Rimini. Sicuramente, seppur con l'assenza di molti importantissimi espositori italiani, è stata la fiera di maggior successo per numero di visitatori, il doppio o il triplo rispetto a Bergamo: un pubblico più eterogeneo, proveniente da mondi diversi, gestori di discoteca, DJ con accompagnatori, architetti, installatori e naturalmente il mondo dello spettacolo... ma che tristezza ripensando a quello che era! Una fiera di paese, rispetto a Francoforte. Ed ecco il pensiero del Pensatore: perché non si mettono via incomprensioni e particolarismi e non si riorganizza un unico grande evento italiano? Propongo due soluzioni. Soluzione A: una nuova fiera con una nuova formula, in cui il visitatore possa toccare ciò che ormai vede e conosce tramite i mille siti internet, possa incontrare specialisti che gli spiegano le nuove tecnologie. Il sito? Roma, perché la capitale, perché possiamo e dobbiamo esplorare nuovi mercati, come i paesi del bacino del Mediterraneo, perché a Roma ci sono tutte le televisioni nazionali, il cinema, Cinecittà, perché ci sono i più grossi service italiani, perché si unirebbe nel visitatore l'interesse professionale a quello turistico. Soluzione B: l'organizzazione di Bergamo trova un accordo con quella di Rimini per alternare di anno in anno le due manifestazioni. Sarebbero tutti più felici, espositori e visitatori. Penso che oltre queste due soluzioni, ci sia solo il peggio. Però, siccome noi siamo un popolo di santi, poeti e navigatori, è possibile che qualcuno abbia il coniglio nel cilindro: direi che è ora di tirarlo fuori. ■



aero

DESIGN YOUR

SOUND



Aero 48

3 Vie passivo -
141 dB max. power
LF 1.200W/MF
700W/HF 300W



Aero 38 A

Triamplificato -
137 dB max. power
LF 1.000W/MF
500W/HF 500W

Aero 38

3 Vie passivo -
137 dB max. power
LF 1.200W/MF
600W/HF 200W



Aero 28 A

Bi-amplificato -
134 dB max. power
MF 350W/HF
100W

Aero 28

2 Vie passivo -
134 dB max. power
MF 350W/HF
100W

Quando niente può essere lasciato al caso e tutto dev'essere tecnicamente perfetto...

Aero system è la scelta dei professionisti del suono!


Aero system è la scelta migliore nel campo dei "line arrays":

■ **FACILE MONTAGGIO**

■ **QUALITÀ' DEL SUONO**

■ **GRANDE MANEGGEVOLEZZA**



distribuito in Italia da:
Kennell 
Corso Unione Sovietica 324 - 10135 TORINO
telefono e fax 011.614.342 - 011 612.148
web: www.kennell.it mail: kennell@kennell.it