

**CONFERENZA NAZIONALE DEL SETTORE
“ATTRAZIONI PER PARCHI DIVERTIMENTO”
16 settembre 2009 - HOTEL POSTA – REGGIO EMILIA**

ANDREA MUNARI – PRESIDENTE ANCASVI

**RILEVANZA ECONOMICA DEL SETTORE – DATI MACROECONOMICI E STATISTICHE – RISULTATI E
PROSPETTIVE DEI COSTRUTTORI**

1.INTRODUZIONE

Il settore di cui facciamo parte ha un nome, internazionalmente si chiama **“settore dell’ AMUSEMENT (del divertimento)**. Siamo i costruttori di quelle macchine, spesso estremamente complesse, che nell’accezione più comune vengono chiamate “Giostre”. Mi piace citare i prof. BASINI e LUGLI dell’università di Parma che citano nel loro libro “L’affermazione dell’industria – Reggio Emilia 1940-1973” , .. **“I costruttori dei sogni dei bambini”**. ... -- *definirli industriali è indubbiamente esatto: complessità delle operazioni, degli impianti, l’organizzazione del lavoro, una certa ripetitività delle lavorazioni lo esigono – tuttavia. Al fondo, abbiamo a che fare con dei “grandi maestri artigiani” che risolvono problemi delicati con l’inventiva vulcanica dello scienziato unita al tocco del pennello più fine dell’artista, con un unico nobilissimo scopo finale: fare divertire i più piccoli e far tornare fanciulli i più grandi...*

La **ns. volontà di affrontare una discussione aperta e reale sul ns. settore**, ancorché questa esigenza fosse sentita anche in precedenza, **è stata accelerata dalla crisi economica** internazionale che stiamo vivendo. Nessun settore industriale possiamo dire che sia rimasto immune da questa crisi. Ancasvi e Fun Italian Export, promotori di questa conferenza, hanno **un profondo interesse e legame con gli operatori: I parchi divertimento, gli esercenti dello Spettacolo Viaggiante e delle strutture divertimento all’interno di centri commerciali**. Riteniamo che, come spesso è successo in passato, **con il dialogo concreto tra queste parti potremo risolvere tutta una serie di problemi che oggi sentiamo e che la crisi internazionale stà o potrebbe ulteriormente aggravare**. Dall’altra parte **necessitiamo di collaborare con le associazioni di categoria come CNA-CONFINDUSTRIA ed API**, ed il mondo finanziario.

Vorrei Partire da un dato citato nel **2005 – DA RELAZIONE DI MARCO FORTIS – DOCENTE UNIVERSITÀ CATTOLICA DI MILANO** ovvero che **“L’ Italia ha il “PRIMATO MONDIALE IN PRODUZIONE ED ESPORTAZIONE DI GIOSTRE”** - *...Il sistema manifatturiero italiano, che è un pilastro dell’Europa, si colloca subito dietro quello tedesco e davanti a quelli di Francia e Regno unito per numero di addetti. Ha numerosi primati nella produzione industriale e nell’export mondiale; Tra i tanti, a livello di export, (Abbigliamento-Alimentare-Automazione e Meccanica siamo i primi al mondo NELLE GIOSTRE E NELLE ATTREZZATURE PER LUNA PARK..... (un'altra A = Amusement)*

I dati ricavati dal sistema informativo nazionale per il commercio estero aggiornato al 12/2008 alla voce GIOSTRE ED ATTRAZIONI PER LUNA PARK indicano un export di **295 mil di €-** (Il saldo positivo rispetto alle importazioni è di 270 mil di €) ed è quindi ritornato sui livelli raggiunti prima della crisi del 2001). I DATI RACCOLTI DA ANCASVI – NEL 2005 STIMAVANO UNA PRODUZIONE SUPERIORE AI 200mil € e la stima del valore dell’indotto in circa il doppio ovvero **400 mil diEuro** **QUESTO E’ IL DATO PESANTE E NON DEL TUTTO SVISCERATO, CHE ANDREBBE STUDIATO ED ANALIZZATO MEGLIO PER I RISVOLTI OCCUPAZIONALI ED ECONOMICI DEL SETTORE.**

Come si è arrivati a questo primato ?. Vorrei arrivare a dare una risposta partendo dalla presentazione dell’associazione che rappresento: l’Ancasvi

2.PRESENTAZIONE ANCASVI

E’ l’associazione italiana rappresentativa del settore costruttori di attrezzature per parchi di divertimento. Nata nel 1987, ha contribuito attivamente allo sviluppo normativo tecnico di settore, sia nazionale che internazionale e la propria commissione tecnica e’ inserita nell’ambito del gruppo di lavoro europe CEN-TC-152 dedito allo sviluppo della norma europea per il settore del divertimento. Lo scopo principale dell’associazione e’ di favorire e promuovere tutte le attività volte allo sviluppo del settore, affrontando tematiche comuni alle aziende associate e ponendosi come autorevole rappresentante nel settore, agevolando la creazione di proficui rapporti con le varie istituzioni. Per mezzo di riunioni e convegni, collabora con organizzazioni fieristiche nazionali ed internazionali per favorire la partecipazione degli associati con agevolazioni sia in termini organizzativi che economici.

Iscritta all'UNI (ente nazionale di unificazione) e ad AICE (consiglio europeo delle industrie dell'amusement) e' costantemente aggiornata sul panorama normativo nazionale ed internazionale, con una biblioteca di norme tecniche altamente qualificata. In sede Europea, Ancasvi è rappresentata, insieme alla associazione inglese-spagnola ALES-UK ed AFEMO nel consiglio delle associazioni europee AICE. Mantiene rapporti con le altre associazioni EUROPEE dei costruttori EAASI e l'associazione Internazionale dei parchi divertimento, IAAPA tramite IAAPA EUROPE.

Le esposizioni nazionali ed internazionali sono in genere i classici momenti di aggregazione, tuttavia l'esperienza ha dimostrato che non riusciamo in quelle sedi a discutere compiutamente di gli argomenti che ci riguardano. **Questa Conferenza è stata proposta discussa ed organizzata, con la volontà di anticipare tutti i nuovi impegni internazionali fieristici, e prepararsi a tavoli di riunione su progetti che insieme alle associazioni europee già si stanno portando avanti: difesa della proprietà intellettuale - contrattualistica internazionale - aggiornamento della normativa europea delle attrazioni per il divertimento EN13814**

3.RILEVANZA ECONOMICA DEL SETTORE: DATI MACROECONOMICI - AZIENDE ITALIANE DEL SETTORE AGGIORNATI AL 2008.

Personalmente, e senza fare enfasi avevo la consapevolezza, viaggiando spesso in Italia ed all'estero, parlando con i tanti colleghi e fornitori, che, **TUTTI INSIEME**, rappresentassimo una realtà che ha trovato una sua strada ed un suo mercato. Oggi dobbiamo, con questa ns. prima conferenza nazionale, analizzare, qual è la ns. realtà e quali sono le prospettive per cercare di continuare ad essere un settore vigoroso e dare valore a quanto abbiamo realizzato; Valutare questo insieme di piccole e medie imprese che realizzano un primato per l'Italia, per capire come questa leadership produttiva potrà continuare ad affermarsi.

ABBIAMO FATTO UN SONDAGGIO (SETT 09). QUESTI SONO I PRIMI DATI RACCOLTI:

SETTORI MERCEOLOGICI: GIOSTRE-ROLLERCOASTERS-GIOCHI AUTOMATICI A MONETA-CABINE E BIGLIETTERIE -TAVOLI GIOCO – FIGURE IN VETRORESINA – PREMI PER GIOCHI- MACCHINE - POP-CORN /ZUCCHERO E BANCHI DOLCIUMI – SIMULATORI – AUTOMAZIONI ELETTROMECCANICHE– COMPONENTI DI ILLUMINAZIONE....

NR DI IMPRESE: STIMATE ESSERE OLTRE 200 Imprese del settore in Italia - Il 65% è in attività da oltre i 20 anni. Il 17,5% sotto i 10 anni ed altrettante tra 10 e 20 anni.

NR DI ADDETTI: 50% è formato da piccole imprese da 1 a 10 occupati, 23% da 11 a 20 occupati, 23% da 21 a 50 occupati, 3% è formato da imprese oltre i 51 occupati
Stime occupazionali : proiettano il settore a circa 3000 occupati diretti. Il 75% prevede stabilità o incremento occupazionale – ma il 25% prevede licenziamenti

RICERCA DEL PERSONALE: BEN OLTRE IL 50% HA PROBLEMI NELLA RICERCA DI PERSONALE: LE RISPOSTE SONO SIGNIFICATIVE:

Mancano saldatori specializzati – mancano persone motivate e flessibili - Mancanza di personale qualificato – Problemi di Duttilità dei lavoratori - poca professionalità e disponibilità.

ESPORTAZIONE: IL 37% DELLE IMPRESE ESPORTA OLTRE IL 60% DEL FATTURATO (ABBIAMO PUNTE DI % DI ESPORTAZIONE SUPERIORI AL 90%)

IL 20% RIFERISCE DI ESPORTAZIONI DAL 30 AL 60%. IL 40% ESPORTA FINO AL 30%; L'80% DELLE IMPRESE, DA QUESTO SONDAGGIO VEDE L'ESPORTAZIONE STABILE (48%) O IN AUMENTO (31%)

PROBLEMATICHE DEL SETTORE:

CONCORRENZA INTERNAZIONALE DA PAESI EMERGENTI	21	60,0%
TROPPE FIERE/ESPOSIZIONI E/O ALTI COSTI	21	60,0%
ACCESSO AL CREDITO	16	45,7%
ADEMPIMENTI BUROCRATICI	16	45,7%
FORMAZIONE E/O RICERCA DI PERSONALE SPECIALIZZATO	12	34,3%
INTERNAZIONALIZZAZIONE	8	22,9%
VENDITE NEL MERCATO NAZIONALE	15	42,9%
INSOLVENZE CLIENTI	2	5,7%

CONCORRENZA SLEALE DI ALTRI COSTRUTTORI	1	2,9%
DIFFICILE PROGRAMMAZIONE A LUNGO TERMINE	1	2,9%

CRISI INTERNAZIONALE: Un buon 20% non l'ha avvertita; Mentre un 17% ha avuto cali contenuti (-10%), il 34% un marcato calo fino al -20%. Un altro 22% ha avuto cali superiori al 20%, un 6% non ha risposto. **Su questi dati vorrei un parere anche da parte delle associazioni CNA-CONFINDUSTRIA-API rispetto al settore della meccanica ... dove sento parlare di cali che arrivano al 40-50%...**

OUTSOURCING: i numeri dell'indotto possono essere solo stimati, ma è risaputo che questo è il numero "pesante" del settore. Solo un 30% non sono organizzate con una significativa rete di outsourcing o è poco importante (ovvero il ciclo si completa in azienda) – Per il 70 % il **modello di impresa** è fortemente legato alla subfornitura, anche se esistono (importanti) casi di imprese con ciclo chiuso.

4. CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO - RISULTATI E PROSPETTIVE DEI COSTRUTTORI .

La tipologia del prodotto richiede competenze professionali, tecniche ed organizzative molto particolari. **Fare divertire in sicurezza masse di pubblico stimabili in milioni di persone al giorno** non è impresa facile. **Il nostro primato è possibile grazie alla sinergia che si realizza sul territorio attingendo le migliori professionalità e componenti di alta qualità che possiamo trovare nel tessuto imprenditoriale del territorio della ns provincia, della regione e nelle province e regioni limitrofe.**

COSTRUIRE UN'ATTRAZIONE RICHIEDE L'APPORTO FONDAMENTALE DI

- ingegneri meccanici, - ingegneri in elettronica e elettrotecnici molto preparati.- ingegneri informatici, - tecnologie oleodinamiche ed idrauliche- designer industriali- artisti quali scultori e pittori per preparare modelli, stampi e decorazioni, - competenze manageriali / gestionali / finanziarie

Tutte queste competenze sono difficilmente concentrate in una unica realtà imprenditoriale e una volta realizzata l'attrazione, spesso siamo solo alla metà dell'opera, abbiamo bisogno di altri specialisti: - dobbiamo eseguire l'iter di certificazione del prodotto

- curare montaggi in Italia e all'estero - spesso ripetere il collaudo alla presenza di autorità locali.

tutto questo processo e' possibile grazie alla crescita di eccellenze tecnico produttive che troviamo nel tessuto imprenditoriale in particolare in Emilia ed in Veneto, un insieme di imprenditori del fare, spesso con le case vicino alle fabbriche. Negli ultimi anni tanto si è parlato di delocalizzazione. Non abbiamo ancora importanti segnali che ci riguardano, credo sia più difficile che per altri settori ma qui oggi e **anche piu' difficile sostenere la competizione internazionale.** Siamo capaci di fare questa attività e lo possiamo e lo vogliamo fare nei ns. territori, questo credo sia il desiderio dei ns. imprenditori.

La crisi internazionale sta annullando i **margini di resistenza** e per noi potrebbe risultare difficile sopportare il protrarsi di situazioni di economia stagnante o l'aggravarsi di certe situazioni: Personalmente mi preoccupa anche la reazione dei mercati esteri ad un rapporto di cambio con il dollaro che si sta ri-avvicinando a valori (1,5 – 1,6) e questo temo ci potrebbe mandare in crisi oltre l'immaginabile.

5. CONCLUSIONI

COSA CI SERVE OGGI ALLA LUCE DELLA CRISI E DEL NUOVO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE ? Un 80% ha avvertito la crisi. Quindi se non si può parlare di allarme, quantomeno è corretto porre una **questione di pre-allarme del settore** per prevenire eventuali aggravamenti e mantenere quella leadership di cui ho parlato:

- 1) Diamo il via libera ad una nuova prospettiva: un progetto unico e sinergico di collaborazione, che raccolga le varie individualità (imprese-consorzi-associazioni) per valorizzare appieno e meglio **un progetto di leadership italiana dell'amusement**. Occorre andare oltre il classico progetto distrettuale. con il fine di **tutelare il MADE IN ITALY dell' AMUSEMENT** in una forma che prevede la **PARTECIPAZIONE di tutti i PROTAGONISTI, con l'aiuto delle amministrazioni locali, per accrescere forza dialogo e visibilità.**
- 2) Come associazione abbiamo bisogno di **maggiore massa critica e maggiore coordinamento con tutte le associazioni** di categoria (CNA-CONFINDUSTRIA-API) che sono qui con noi oggi, con le istituzioni nazionali quali (Ministero Attività Produttive) e con le associazioni degli operatori (ANESV-AGIS-UNIONPARCHI)

- 3) **Problematiche legate alle giostre usate. Sicurezza = Alti Standard = Lunga durata dei prodotti.** L'elevato standard qualitativo rende il ns. prodotto molto duraturo. Ci sono in circolazione nel mondo attrazioni fisse e mobili di 30-40 anni, che ancora lavorano. Quindi c'è un mercato del nuovo, del semi nuovo, dell'usato. Ognuno ha le sue problematiche. Oggi con l'emergenza creata dalla crisi abbiamo anche un'ondata di questi prodotti usati che talvolta non trovano mercato per questioni burocratiche; autorizzazioni e/o problematiche doganali (dazi). Ci sono paradossi per i quali alcuni paesi tra i mercati emergenti non possono ricevere materiali usati (ancorché vengano richiesti dagli operatori). Sono gli stessi paesi che oggi ci fanno concorrenza nei mercati mondiali ed anche in Italia, (con prodotti spesso copiati) e fin qui di fatto è normalità. Ma sono gli stessi paesi che ci impediscono di esportare là i nostri materiali usati) per vetuste normative nazionali spesso dovute a ragioni più protezionistiche legate a vecchi modelli economici. **Bisogna lavorare su questa mancanza di reciprocità commerciale in certi mercati e necessitiamo del supporto delle istituzioni nazionali. In Italia, il mercato del nuovo senza la permuta dei materiali usati è praticamente fermo da anni. Quanto può resistere un settore che non ha anche un forte mercato nazionale ?**
- 4) C'è un'esigenza anche di livello diplomatico per fare adottare nei mercati emergenti spesso sprovvisti di normative, le normative europee. Ciò porterebbe al miglioramento della sicurezza in generale e creare maggiore interesse per l'acquisto del nuovo o di un buon materiale usato.
- 5) Abbiamo bisogno di aggiornare le normative nazionali/europee e armonizzare / allinearle con le normative americane. Necessitiamo che le stesse, siano diffuse a livello internazionale
- 6) Dobbiamo utilizzare in modo più efficace e possibilmente aumentare i fondi che ci vengono messi a disposizione per la partecipazione alle fiere e aiuto all'esportazione.
- 7) Credo che la legge italiana 337 del 1968 del settore che riconosce, LA FUNZIONE SOCIALE dei PARCHI DIVERTIMENTO-LUNA PARK e di fatto produce anche per il settore degli operatori una contribuzione ministeriale, vada "esportata" a livello europeo.
- 8) Dobbiamo studiare e valutare attentamente qual è la ricaduta occupazionale del settore e investire nella formazione specifica del personale, aperto alle esigenze dei mercati.

Infine, molti di noi si incontreranno nelle esposizioni internazionali. Le prossime e principali saranno in SETT-OTT-NOV ad Amsterdam, Genova, Las Vegas

Abbiamo organizzato, per le ditte italiane, una riunione in ognuno di questi eventi fieristici. Mi auguro che i costruttori italiani si impegnino nella discussione delle problematiche ma soprattutto nella ricerca delle soluzioni per fare in modo che il Made in Italy dell'amusement prosperi anche in futuro.

Concludo che è NEI NS. PROPOSITI che questa CONFERENZA si ripeta tra un paio d'anni, PER VERIFICARE IL LAVORO SVOLTO DA QUI A QUELLA DATA. **Abbiamo un capitale di relazioni tra le ns. imprese e le tante associazioni. da questo capitale e dal dialogo con le istituzioni centrali e locali potremo uscire rafforzati da questa crisi. il ns. territorio e le ns. imprese possono e devono trovare strade e soluzioni nuove.**