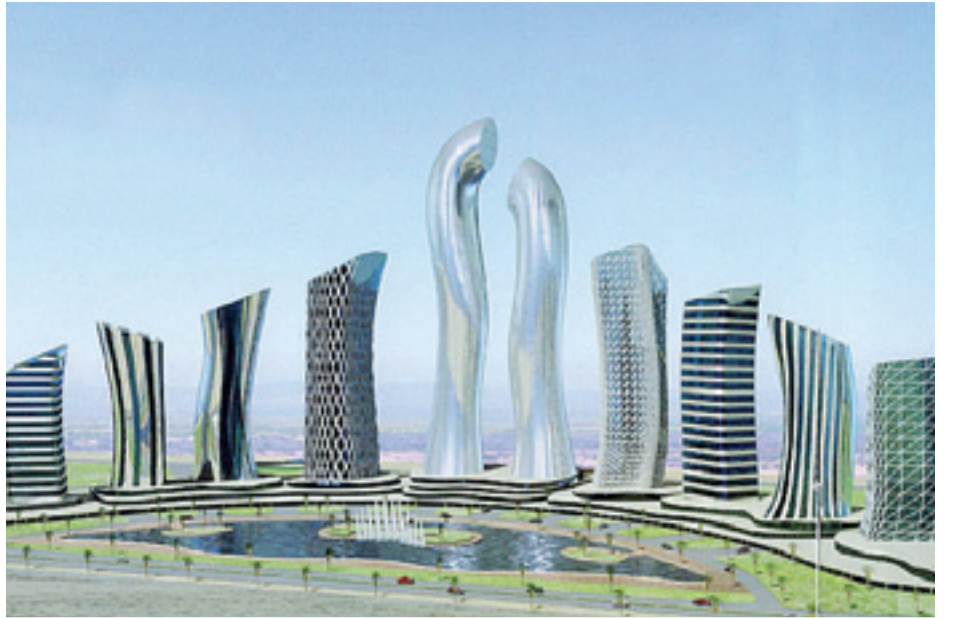
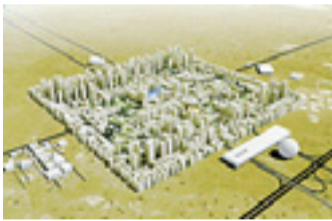




Foto di gruppo per i modenesi davanti al palazzo dello sceicco di Ras Al Khaimah: da sinistra Mauro Valente, Filippo Saladino, Franco Belforti e Antonio Saladino. A destra, l'avveniristico progetto del centro direzionale Rak Offshore e sotto, nella foto piccola, il progetto delle quattro isole artificiali Al Marjan Islands che sono in corso di costruzione lungo la costa del Golfo.



## BUSINESS GLOBALE



di Eugenio Tangerini

Quattro modenesi alla corte dello sceicco. Non è il titolo di un improbabile romanzo d'appendice ma l'avventura professionale che stanno vivendo da un anno e mezzo Franco Belforti, Mauro Valente, Filippo e Antonio Saladino, gli esperti di marketing scelti come consulenti da sua altezza Saud Bin Saqr Al Rasimi, 45 anni, principe ereditario ma di fatto sovrano di Ras Al Khaimah, 250 mila abitanti, il più settentrionale dei sette emirati (con regime islamico moderato) bagnati dal Golfo Persico. Meno noto di Dubai, che dista quaranta minuti di autostrada con i suoi grattacieli da favola, ma non meno attivo nel progettare uno sviluppo, anzi una rivoluzione pacifica impensabile per gli standard della vecchia Europa. E i cardini di questo sviluppo sono due: industria in grande espansione, con un Pil che aumenta al ritmo impressionante del 50 per cento l'anno, e forte scommessa su settore immobiliare e turismo. Il primo albergo fu costruito nove anni fa, nei prossimi tre anni ne sorgeranno altri 25, in grado di accogliere due milioni di visitatori.

Belforti è uno degli esperti di Kitmarket group, la società modenese scelta dal sultano per rappresentare in Italia e in Europa la Rak,

RAS AL KHAIMAH Quattro esperti di marketing consulenti per l'emirato del Golfo Persico

# Lo sceicco si affida ai modenesi

«Qui ci sono grandi opportunità, gli italiani non lo sanno»



Franco Belforti con lo sceicco di Ras Al Khaimah, Saud Bin Saqr Al Rasimi

agenzia governativa che promuove i progetti dell'emirato. Reduce dall'ultimo dei suoi innumerevoli viaggi nel Golfo, è tornato sotto la Ghirlandina con un misto di entusiasmo e incredulità: «Ogni volta - spiega - tocco con mano i rapidissimi progressi dei cantieri, aperti 24 ore su 24 lungo i 65 chilometri del litorale e all'interno del Paese».

Ma quali sono questi progetti industriali e immobiliari? «Per capirlo - risponde Valente - bisogna tenere conto di un fattore che sconvolge i luoghi comuni sugli emirati: a Ras Al Khaimah non c'è il petrolio, ma ci sono grandi quantità di gas naturale, materie prime ed energia a basso costo».

Se a Dubai si sono resi conto che l'oro nero non durerà in eterno, qui puntano su quella che lo sceicco definisce «visione», ovvero su uno sviluppo proiettato nei prossimi vent'anni, con piani non meno faraonici ma più rispettosi dell'ambiente e a un costo quattro volte inferiore rispetto ai «cugini» di Dubai. Stanno costruendo, fra l'altro, quattro isole artificiali con una superficie di 2,7 milioni di metri quadrati, un centro finanziario e direzionale con dodici torri alte da 25 a 65 piani, lo sviluppo futuristico della città principale, «Gateway city», in grado di ospitare 50 mila persone. Intanto è realtà Al Hamra Village, un complesso di alberghi, ville e

abitazioni di lusso inserito in una laguna artificiale con campo da golf da 18 buche.

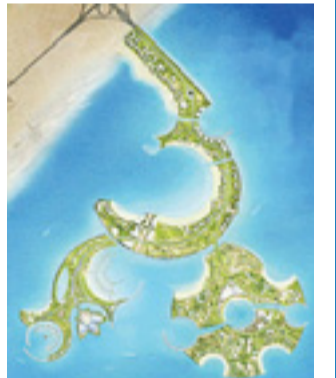
Un'occasione imperdibile per il business, insomma. Se ne sono accorti americani, russi, cinesi e uomini d'affari calati da ogni parte d'Europa, assieme ai turisti sdraiati tra le palme di un'estate perenne. Ma proprio gli italiani, per ora, tentennano. E il compito dei marketing manager modenesi è far capire la grande opportunità. Belforti, che ha illustrato di recente il progetto a Mediobanca, spiega: «Comunichiamo a investitori e imprenditori cosa sta succedendo, li accompagniamo e li aiutiamo nei rapporti con Authority e sistema bancario locale. Per aprire una società nell'emirato bastano 48 ore, la parola burocrazia non esiste, la manodopera costa pochissimo, non si pagano tasse. Ci sono le condizioni migliori perché le aziende straniere sviluppino attività. E un bacino di due miliardi di persone è raggiungibile con un viaggio aereo di tre ore».

Ma qualcuno sarà prevenuto, o preoccupato, perché si tratta di un regime islamico... «Sarebbe un errore, visto che nell'emirato c'è la massima liberalità. La popolazione è all'80 per cento sunnita ma vengono praticate tutte le religioni. Non esiste corruzione, le leggi sono rispettate e la sicurezza è assoluta». Come a Montecarlo o in Svizzera, insomma. Ma bisogna avere l'apertura mentale, o se preferite la «visione», per capirlo.

## Tra i progetti quattro isole artificiali

«Il più suggestivo dei progetti che procedono a vista d'occhio a Ras Al Khaimah - spiega il marketing manager Franco Belforti - si chiama Al Marjan Island: un gruppo di quattro isole artificiali letteralmente costruite nel mare a 27 chilometri dal centro principale dell'emirato. Le isole occupano una superficie di 2,7 milioni di metri quadrati e una volta completate ospiteranno ville, alberghi a cinque stelle e parchi acquatici». La fase strutturale, ovvero la posa delle rocce nel Golfo, è già completata e ben visibile, mentre i progetti residenziali saranno terminati nel giugno 2009. Una delle isole, però, è già stata acquistata in blocco dal sultano del Brunei. Con i suoi 400 mila metri quadrati di roccia, prelevata dalle montagne dell'emirato, Al Marjan Island contribuirà alla formazione di una barriera corallina, dando vita a un paradiso subacqueo unico.

Ma i cantieri non sono aperti solo lungo il litorale. «Nell'entroterra - aggiunge Mauro Valente - sta nascendo Rak Offshore, destinato a diventare l'icona dell'emirato. È un moderno centro finanziario dotato di uffici e residenze di lusso e composto da dodici torri - otto delle quali sono già state vendute, sulla carta, a grandi immobiliari di tutto il mondo - alte da 25 a 65 piani». L'area in cui si svilupperà il centro è di circa 320 mila metri quadrati e si trova a circa cinque chilometri da Al Marjan Islands. Gateway city, invece, è il nome del progetto commerciale e residenziale (su un'area di 37 milioni di metri quadrati) che costituirà la versione futuristica di Ras Al Khaimah, ovvero della città principale da cui prende nome l'emirato. Questo progetto sarà sviluppato in cinque fasi e completato entro il 2012, con la possibilità di ospitare circa 50 mila persone. Ospita invece già oggi frotte di turisti - provenienti soprattutto dal nord Europa - il complesso di Al Hamra Village, inserito nel verde e affacciato direttamente sul mare. Qui, accanto agli edifici lussuosi già costruiti e ai cantieri per le ville in stile moresco, sorgerà anche un nuovo albergo a sette stelle, che sarà il secondo degli Emirati dopo il celebre Burj Al Arab di Dubai.



FIERA L'amministratore delegato Fantuzzi interviene nel dibattito sul sistema espositivo

## «Diventiamo un modello per gli eventi di nicchia Pronti a vendere Gusto Balsamico all'estero»

di Gianpaolo Annesse

«Gli eventi ad alta specializzazione sono un'opportunità per Modena, vuol dire essere in grado di esportare un nuovo modello di Fiera: Gusto Balsamico per esempio è un evento che abbiamo sperimentato, e ora è un prodotto che può essere venduto anche all'estero». L'amministratore delegato di Modena Fiere Paolo Fantuzzi accoglie lo spunto del presidente di Apmi Dino Piacentini che su *L'informazione* di ieri, a proposito della possibilità di rilanciare il circuito delle esposizioni a Modena, ha parlato di «eventi di nicchia in location favolose al posto dei capannoni». La riflessione di Fantuzzi è anche una risposta indiretta al presidente di Legacoop Roberto Vezzelli, che l'altro giorno ha annoverato il sistema fieristico tra le occasioni storicamente perdute dalla città: «Ormai può ritagliarsi solo una nicchia di alta specializzazione. Mi chiedo quanto servano nuovi investimenti e che ritorno ci sia per il



La cerimonia di inaugurazione di Gusto Balsamico in fiera a Modena

territorio».

**Fantuzzi, la Fiera secondo lei ha perso dei treni, poteva essere qualcos'altro?**

«Non credo sia giusto parlare di treni persi. C'è un calendario di eventi di livello: penso a Modena Antiquaria (la terza in Europa

per qualità dei prodotti esposti e per il tipo di allestimento), penso a Skypass, a Country life. E per il 2008 ne sono previsti 4 completamente nuovi. La considerazione da fare è piuttosto un'altra».

**Quale?**

«Fino ad oggi la Fiera a Modena è stata intesa come un contenitore di eventi. Ora diventa gestore in proprio di eventi, e questo ci consentirà di proporre una nuova idea di esposizione».

**Un esempio?**

«Tra i quattro nuovi appuntamenti a ottobre prossimo c'è il MotorSport ExpoTech, un evento che a differenza del MotorShow bolognese che è indirizzato al grande pubblico, si rivolge solo ai tecnici ed è dedicato ai motori, alla componentistica e alle tecnologie per veicoli da competizione: batterie, candele, ammortizzatori, abbigliamento professionale per moto da corsa, go cart, imbarcazioni. Il format sarà quello della mostra-convegno: oltre a piccoli stand con i prodotti, sono in programma tanti seminari in cui si parlerà di carburanti, di freni, di benzina, di tita-

nio. Per i tecnici specializzati si tratta di un'occasione professionale unica, da formazione aziendale. E stiamo parlando a livello nazionale di un settore in crescita, che ha un fatturato annuo di 800 mila euro».

**Il destino dunque per la Fiera di Modena sono gli eventi ad alta specializzazione.**

«E anche le convention qualificate. Ma queste possibilità non devono essere intese come un ripiego. Si tratta di fare di necessità virtù: abbiamo sempre detto che la Fiera di Modena ha delle carenze strutturali a livello di dimensione. Bene, disponendo di un contenitore piccolo è strategico investire su occasioni di nicchia, che invece in un contenitore grande (come Bologna o Milano), non avrebbe senso allestire perché si disperderebbero o ri-

sulterebbero impoverite: ed è qui che Modena, esattamente come dice Piacentini, può giocare un ruolo da precursore, fino a diventare un modello di riferimento. Gusto balsamico è un esempio».

**In che senso?**

«Ci sono arrivati diversi apprezzamenti su come abbiamo saputo trasformare la location per l'occasione. Però siamo ancora all'"anno zero" e la prima edizione ci è servita soprattutto per mettere a punto i particolari di un evento che ora, dall'"anno 1" diciamo così, è pronto per essere venduto anche all'estero».

**Quanto conta il sistema fieristico modenese nell'economia del territorio.**

«La risposta è in uno studio condotto dall'Università Bocconi e recentemente anche dalla Regione Emilia Romagna: una Fiera grazie all'indotto (bar, alberghi, trasporti, personale, shopping) produce per il territorio 10 volte il valore del suo fatturato. Se un evento fattura un milione di euro il territorio ne ricava 10».