

Discussione dei risultati

ALTERNATIVE DI SVILIPPO PER BRIXIA FORUM

*Camera di Commercio, Industria, Artigianato
e Agricoltura di Brescia*



Brescia, 3 maggio 2022

A cura di REVAL – Ricerche e Valutazioni Economiche - Milano

AGENDA

1. Sintesi dei risultati e attività fattibili
2. Economicità attuale e ipotesi di sviluppo
3. Alternative strategiche e organizzative per Brixia Forum

Riepilogo elementi del potenziale di sviluppo Brixia Forum

CONTESTO SETTORIALE: DIFFICILE E INCERTO

- Tendenziale contrazione della domanda fieristica
- Concentrazione delle location e degli organizzatori
- Fabbisogno di competenze specializzate

CONCORRENZA SUL BACINO BRIXIA F: MOLTO FORTE

- Bacino conteso dai 4 maggiori quartieri italiani
- molti quartieri minori con eccesso di capacità
- Offerta di manifestazioni in tutti i settori
- Presenza di CF Montichiari con significativa attività

AMPIEZZA E DENSITA' BACINO BF: BUONI

- Limitata dimensione del bacino
- Bacino molto ricco di: Imprese, Residenti, Turisti
- Strutture alberghiere numerose solo in provincia

RISORSE E COMPETENZE BRIXIA F: DEBOLI

- Quartiere piccolo, adatto a piccole fiere, spettacoli ed eventi corporate
- Risorse umane non dedicate e con limitata esperienza per fiere proprie
- Vincoli burocratici nella gestione

Fiere B2B

Fiere dell'offerta locale (imprese locali come espositori):

- **“incubatore” commerciale delle attività locali** (es proposte da ricerca Lombardia Fiere 2019)

Fiere della domanda di imprese locali:

- per **acquisti non strategici dei produttori**
- Per acquisti **dettaglianti minori**

Necessaria **COMPETENZA SUI SETTORI**



Opportunità di nicchia e notevoli sforzi di progettazione e di esecuzione.

Fiere B2C

Fiere per consumatori locali e per turisti

- **Fiere tradizionali** molte già presenti a Brixia F (es collezionismo, hobbistica, sposa, cibi tradizionali, ecc.)
- **Ottica esperienziale** offre nuove possibilità (sperimentazione, socializzazione, svago), tra cui incontri fisici di comunità virtuali
- Collaborazioni per **ripetere fiere di altri quartieri**

Necessaria competenza di **ENTERTAINMENT**



Alcune opportunità, in parte già sfruttate da eventi di terzi

Eventi corporate e di spettacolo

Eventi corporate delle imprese

- **Eventi per clienti business** (lancio di nuovi prodotti, relazioni con la clientela e i distributori, eventi-seminari, ecc.)
- **Eventi per clienti consumer:** più vicini agli eventi di spettacolo e entertainment

Eventi di spettacolo

- **Uso di teatro display** soprattutto per eventi musicali (già presenti 30-40 eventi per anno)

Capacità di «**VENDITA**» DEL QUARTIERE



Buone opportunità, già sfruttate per spettacoli

Livelli di integrazione possibile: fabbrica di ricerca e competenza

	EVENTI DI TERZI (= gestione quartiere e servizi)	EVENTI PROPRI (= gestione quartiere, servizi e organizzazione eventi)
Impegno di risorse e di tempo	Limitato / breve	Elevato / medio lungo
Competenze chiave	«Vendita» di quartiere e promozione di contesto ambientale Ricerca sponsor	Conoscenza di settore specifico Vendita spazi e servizi a espositori Ricerca sponsor
Clients principali	Organizzatori	Espositori e Visitatori
Servizi di supporto all'esposizione <i>(allestimenti, arredamenti, booking, comunicazione locale, ingressi, ristorazione, ecc.)</i>	Supportano vendita quartiere presso organizzatori; Buoni margini in appalto	Supportano vendita fiera presso espositori; Buoni margini in appalto
Risultati economici	Margini molto bassi x mq Rischio basso Disavanzo = spesa di mktg territoriale	Margini molto alti x mq Rischio elevato (attività sul mercato profit)
Risultati di indotto locale	Collegato al n. di utenti (espositori e visitatori)	Collegato al n di utenti (espositori e visitatori)

Economicità attuale - 2019 - 2022 e stime 2023

RICAVI	Consuntivo 2019	Preventivo (*) 2022	Stime 2023
EVENTI E SERVIZI	731.175	576.300	700.000
Locazione per fiere ed eventi	299.615	295.700	
Servizi per Eventi Fiere	178.229	187600	
Concerti, spettacoli eventi corp.	129.347	80.000	
Serv. a concerti, spettacoli, ev. corp.	123.984	13000	
RIADDEBITI SPESE	94.110	134.377	100.000
Riaddebito smaltimento rifiuti		18.227	
Riaddebito Vigili Fuoco		29.330	
Riaddebito utenze e penali	94.110	86.820	
QUOTA SPONSORIZZAZIONI	320.000	158.228	200.000
ALTRO	33.365	30613	30.000
Affitto bar/ristorante e vari	26.865	26806	
Contributo Regione Lombardia		3.807	
Contributi Decreti Sostegni e altri	6.500	0	
TOTALE RICAVI	1.178.651	899.518	1.030.000

(*) esclusi costi-ricavi Futura

(**) netto storni = (393127-159097)

COSTI	Consuntivo 2019	Preventivo (*) 2022	Stime 2023
COSTI DIR. EVENTI OSPITATI	415.611	306.157	400.000
Costi collegati a eventi	223.986	263.857	
Costi concerti, sale e teatro	125.195	42.300	
Organizzazione Conv. Futura	66.430		
COSTI IMMOBILE	803.637	896.448	900.000
Affitto immobile, imposta reg.	644.316	694.128	
Manutenzioni	98.133	124.894	
TARI, TASI e assicurazioni	40.566	57.726	
Affitti beni mobili	20.622	19.700	
ALTRI COSTI FISSI	242.084	293.260	300.000
Utenze e altri costi funzionam.	149.130	(**) 234.030	
Spese varie e associative	40.972	16.070	
Ammortamenti	51.982	43.161	
COSTO DEL PERSONALE	278.448	213.056	220.000
TOTALE COSTI	1.739.780	1.708.921	1.820.000
DISAVANZO	(561.129)	(809.403)	(790.000)
Contributo Totale CCIAA	561.129	809.403	

b.u. Brixia Forum: proiezione c/economico al 2026.

Ristrutturazione basata su eventi di terzi

RICAVI	Stima 2023	...	2026	Variaz %	Dettagli ipotesi	Rischiosità ipotesi
EVENTI E SERVIZI	700.000		1455.000	+107%	Somma voci sotto	MEDIO-ALTA , connessa a: Mercato fiere in probabile contrazione Limiti location Bs Tempi e difficoltà adeg. Organizzazione. Impegno elevato capacità espositiva Dettaglio stima impegno di capacità espositiva: Fiere Rotazione 9 (2109 = 6,8) = impegno struttura 9 x10GG = 90 gg. Concerti e spettacoli = 50 (2019 = 43) = 50 gg.x 2 = 100 gg Convegni ed eventi corporate = 20 gg x 2 = 40 gg. Totale 230 gg >>> ELEVATO
Locazione a terzi per fiere ed eventi	300.000		675.000	+125%	Tipo di attività: solo fiere ed eventi di terzi. Aumento rotazione spazi per fiere da 6,8 a 9 (da 102.000 a 135.000 mq.) + aumento prezzi da 3 a 5 € x mq. lordo	
Servizi per fiere	180.000		350.000	+94%	Aumento collegato ad aumento mq. venduti e a maggiori servizi	
Locaz. a Concerti, spett, eventi	110.000		200.000	+81%	Maggiori azioni di promozione e vendita soprattutto su eventi corporate	
Serv. a Concerti, spett. , eventi	110.000		200.000	+81%	Aumento collegato a maggior n. spettacoli ed eventi previsti	
RIADDEBITI SPESE	100.000		150.000	+50%	Parzialmente collegato ad aumento attività	
TOTALE RICAVI EVENTI	800.000		1.605.000	+80%		
SPONSORSHIP	200.000		300.000	+50%	Parzialmente collegato ad aumento attività	
Costi variabili	50%		45%	-10%	efficientamento	
Costi fissi utenze e funzionamento	300.000		300.000	0%	Stabili	
Personale	220.000		300.000	+36%	Nuovo personale commerciale da inserire	

Conto economico 2026

strutturazione basata su eventi di terzi

RICAVI	Cons. 2019	Prev 2022	Stima 2023	...	Post Ritrutt. 2026
EVENTI E SERVIZI	731.175	576.300	700.000		1425.000
Locazione per fiere ed eventi	299.615	295.700	300.000		675.000
Servizi per Eventi Fiere	178.229	187600	180.000		350.000
Locaz.concerti, spett. eventi	129.347	80.000	110.000		200.000
Serv.Concerti, spett., eventi	123.984	13000	110.000		200.000
RIADDEBITI SPESE	94.110	134.377	100.000		150.000
Riadd. smaltimento rifiuti		18.227			
Riaddebito Vigili Fuoco		29.330			
Riaddebito utenze e penali	94.110	86.820			
QUOTA SPONSORIZZ.	320.000	158.228	200.000		300.000
ALTRO	33.365	30613	30.000		30.000
Affitto bar/ristorante e vari	26.865	26806			
Contributo Regione Lombardia		3.807			
Contributi Decreti Sostegni e altri	6.500	0			
TOTALE RICAVI	1.178.651	899.518	1.030.000	...	1.905.000

COSTI	Cons. 2019	Prev. 2022	Stima 2023	...	Post Ristrutt. 2026
COSTI DIR. EVENTI OSPITATI	415.611	306.157	400.000		722.000
Costi collegati a eventi	223.986	263.857			
Costi concerti, sale, teatro	125.195	42.300			
Organizzaz. Conv. Futura	66.430				
COSTI IMMOBILE	803.637	896.448	900.000		900.000
Affitto imm, imposta reg.	644.316	694.128			
Manutenzioni	98.133	124.894			
TARI, TASI e assicurazioni	40.566	57.726			
Affitti beni mobili	20.622	19.700			
ALTRI COSTI FISSI	190.102	250.099	250.000		250.000
Utenze e altri costi funzionam. (netto storni)	149.130	234.030			
Spese varie e associative	40.972	16.070			
Ammortamenti	51.982	43.161			
COSTO DEL PERSONALE	278.448	213.056	220.000		300.000
TOTALE COSTI	1.739.780	1.708.921	1.770.000	...	2.172.000
DISAVANZO	(561.129)	(809.403)	(740.000)		(267.000)
Contributo CCIA	561.129	809.403	740.000		

Gli obiettivi da tenere a mente

1) **AUMENTARE L'ATTIVITA NEL QUARTIERE =**

- indotto economico
- «appetibilità» del business BRIXIA F.

2) **RIDURRE IL DISAVANZO =**

- Gestione CCIA e «appetibilità» BRIXIA F. per partner futuri

3) **COSTRUIRE COMPETENZE UTILI ALLO SVILUPPO =**

- risorse con atteggiamento imprenditoriale,
- possibilità di sperimentare eventi propri,
- migliori margini

4) **EVITARE LA CONCORRENZA CON MONTICHIARI =**

- Creare opportunità di collaborazione,
- Immagine del territorio «insieme»
- consenso generale

Soluzione 1- RIORGANIZZAZIONE BRIXIA FORUM E SVILUPPO INTERNO /EVENTUALE PRIMO STEP DI RAFFORZAMENTO

ATTIVITA' DI BRIXIA F.

- Iniziale prevalenti fiere di terzi
- Sperimentazione fiere proprie a maggior valore aggiunto
- Spettacoli
- Convegni, Eventi corporate
- Servizi

RIORGANIZZAZIONE RISORSE (300.000 €)

- 4-5 risorse dedicate, di cui 3 attuali e 1-2 nuove, 1 giovane con prospettiva di capitalizzazione competenza
- 1 responsabile con obtv di risultato
- Collaborazione con **Convention Bureau**

RISULTATI OBIETTIVO

- Raddoppio fatturato in 4-5 anni
- Consistente riduzione disavanzo

PRO

- Mantiene capacità di indirizzo e controllo rispetto a obtv CCIAA
- Riduzione contributo CCIAA
- Sviluppo competenze organizzative
- Maggiore interesse da parte di possibili partner

CONTRO

- Difficoltà a innovare (struttura pubblica su mercato libero)
- Burocrazia dei processi
- Concorrenza e poche sinergie con Montichiari

DIFFICOLTA' DELLA SOLUZIONE

- Complessità, rischi e tempi lunghi per migliorare l'organizzazione, ma coerenza con mission di MKTG TERRITORIALE

SOLUZIONE 2 = NEWCO CON TERZO ESPERTO O MONTICHIARI

ive 2

POSSIBILE ANCHE COME SECONDO STEP

Ipotesi - PROGETTO NEWCO DI SOLA GESTIONE BRIXIA FORUM

Proprietà CCIAA al 51%

**ATTIVITA' IN PERDITA RICHIEDE INTERVENTO CCIAA PER
PER RIDURRE ELEVATI COSTI FISSI DELL'IMMOBILE**

PRO

- Incremento attività (e indotto locale)
- Mantenimento controllo

CONTRO

- CCIAA sostiene contributo per l'affitto
- Soluzione comunque rischiosa
- Difficoltà a trovare un partner alle condizioni attuali
- Concorrenza con Montichiari in caso di Terzo

Soluzione 3 – FUSIONE SOLO TRA ATTIVITA' OPERATIVE BRIXIA F. + MONTICHIARI POSSIBILE ANCHE AL TERZO STEP

PROGETTO:

Conferimento business, dati approssimativi

- **BX FORUM** - Conferimento fatturati a situazione attuale= 1.000.000 circa, con perdita di euro 800.000 circa..
- **MONTICHIARI** - Conferimento fatturati 5.000.000 circa, in pareggio (EBITDA di 1.000.000 circa)...

STIMA APPROSSIMATIVA QUOTE DI PROPRIETA' ALLE CONDIZIONI ATTUALI

- Migliore ipotesi =70% Montichiari 30% Brescia

IL SEGRETARIO GENERALE
(dr Massimo Ziletti)

PRO

- **Unica gestione, sinergie tra le due location**
- **Nome unico (Fiera Brescia), Immagine positiva all'esterno**

CONTRO

- **Perdita del controllo (BX crescerebbe??)**
- **Soluzione rigida (non si torna indietro)**
- **Tempi per l'accordo, problemi di valutazione**

IL PRESIDENTE
(ing. Roberto Saccone)