

La Federazione

informazione quotidiana sull'attività regionale

09/09/2014

VicenzaOro fa rotta su Dubai, ma pesano le sanzioni a Mosca

Dal prossimo anno, nulla sarà più come prima. Mentre si è alzato il sipario su Vicenza Oro Fall, la fiera regina fra le manifestazioni del capoluogo berico che si concluderà mercoledì, gli occhi sono già puntanti sul 2015. Inizia a prendere forma VicenzaOro Dubai, il super show in programma dal 23 al 26 aprile nella capitale dell'Emirato: almeno 500 gli espositori attesi per l'evento, organizzato DV Global Link, nuova società costituita ad hoc dalla Fiera di Vicenza e dal Dubai World Trade Centre. I dati presentati in occasione dell'apertura di VicenzaOro rendono evidenti le ragioni alla base di questa scelta: le esportazioni italiane - cresciute nel complesso fra gennaio e aprile del +6,9% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno – negli Emirati Arabi, primo mercato di riferimento, hanno registrato un balzo in avanti del +31%, per un valore complessivo di quasi 500 milioni di euro in 4 mesi.

Ancor più significativo il “boom” dell'export dei gioielli delle aziende beriche verso gli Emirati: il dato rilevato è un sorprendente +43%. Il potenziale ancora da esplorare sembra enorme: l'ambizione dichiarata è quella di fare del salone di Dubai il riferimento per tutti i Paesi di lingua araba. Dati che fanno tirare qualche sospiro di sollievo agli operatori del settore, alle prese con le nubi che si addensano sulla Russia. Se l'embargo non coinvolge per il momento i prodotti del luxury, il conflitto ucraino sembra aver inciso molto pesantemente sull'andamento della domanda. I numeri relativi ai primi mesi dell'anno fotografavano la Russia come unico Paese al mondo, accanto agli Stati Uniti, con una domanda complessiva di prodotti di gioielleria in oro crescita (+4% rispetto allo stesso periodo del 2013).

Sono passati pochi mesi, ancora non sono usciti i dati che fotografano la situazione attuale, ma il panorama sembra radicalmente mutato: «La svalutazione del rublo e il grande clima di incertezza che si respira a causa del conflitto hanno portato a una forte contrazione della domanda da parte del mercato russo: molti ordini di fatto sono bloccati, i pagamenti arrivano in ritardo o dilazionati», spiega il vicentino **Franco**



Pozzebon, presidente nazionale degli orafi di Confartigianato. «Una situazione che pesa non soltanto sull'export diretto verso la Russia, ma anche sull'export destinato ad altri mercati che poi finiva ad acquirenti russi. Fra un mese è in programma la fiera dell'oro di Mosca e solo allora si avrà un termometro reale della situazione».

Se VicenzaOro guarda già all'appuntamento di Dubai, anche il “tradizionale” salone berico sembra destinato a cambiare pelle a partire dall'edizione di gennaio, con un format espositivo tutto nuovo che manderà in soffitta la classica organizzazione “a stand” in cui ciascuna azienda propone i propri prodotti. Una novità di cui è stato proposto un piccolo assaggio all'interno di questa edizione settembrina: le aree espositive saranno organizzate in sei percorsi di acquisto, destinati a sei diversi target di clienti, facendo vivere ai visitatori esperienze interattive multisensoriali anche grazie all'utilizzo di numerosi supporti multimediali. Anche il format Origin passion and beliefs, proposto per la prima volta lo scorso maggio in occasione di VicenzaOro Spring ha riscosso un certo successo e sembra essere destinato ad essere esportato in altri lidi: l'idea di affiancare alle aziende artigiane designer affermati provenienti da tutto il mondo è piaciuta anche dalle parti di Dubai e Las Vegas e si sta ragionando sull'ipotesi di svilupparla anche fuori dai “confini” vicentini.