



EPPURE QUALCOSA SI MUOVE...

IL SEGNALE POSITIVO È DATO SOPRATTUTTO DALLE SINERGIE CHE SI STANNO GENERANDO ALL'INTERNO DEL NOSTRO MERCATO E DEI MERCATI AD ESSO PARALLELI.

C'è stata una lunga pausa di "stanca" di mercato, e ora qualcosa si muove con moderazione. Questo almeno è quanto si coglie dai timidi accenni degli operatori. Forse per scaramanzia, forse per dubbio o forse per paura, si è tutti cauti nel giudicare i momenti del mercato...

Ma c'è da dire che ora, con l'autunno, le cose dovrebbero cambiare. Ci si dovrebbe tuffare nelle manifestazioni del settore, sia quelle grandissime (Shanghai e Anaheim, tanto per essere chiari), sia quelle più locali come Cremona (Mondomusica e Cremona Pianoforte), Supersound

(Faenza) o SHG (Milano). Il nostro settore, di nicchia consolidata, dovrebbe essere in grado di mantenere le posizioni acquisite, senza accusare contraccolpi troppo pesanti dall'andamento generale del mercato. Una acuta considerazione di un operatore statunitense (Jon Haber di Alto Music) ripor-

tata da *Music Trades* di agosto suggerisce una cura ai mali del settore: bisogna ignorare completamente gli aspetti sui quali non possiamo intervenire, e bisogna concentrare gli sforzi per trovare nuovi modi di gestire il business legato al nostro mercato.

In altre parole, Jon Haber dice che dob-

biamo smetterla di piangerci addosso (rivenditori, agenti, distributori o fabbricanti, e anche noi giornalisti) e guardare avanti per dare una risposta al business latente che c'è e che nessuno, in questo momento, sta sollecitando in modo giusto. Sembra quasi

segue a pag. 5

segue da pag. 1

che si stia aspettando un segnale da fuori, come se qualcuno, di un altro settore, dovesse dirci "ora si può guardare avanti". Forse è invece più verosimile pensare che questo stimolo ci provenga dall'interno...

CONSTRUIAMO PER IL PROSSIMO ANNO

È effettivamente importante cominciare a guardare avanti in modo propositivo. Noi come Dismamusica lo stiamo già facendo, con la paziente tessitura del nuovo assetto della nuova edizione di **Music Italy Show**, l'atteso appuntamento che chiuderà la trilogia delle gran-

di fiere di operatori e pubblico (NAMM, Musikmesse e Music Italy Show). E già da oggi possiamo sottolineare la crescita del salone sia per l'interesse dimostrato dalle aziende di settore (anche di molte che lo scorso anno non erano presenti), sia per la grande novità di affiancamento di un altro salone di riferimento del settore luci e pro-audio: **Show Way 2012** si svolgerà infatti a Bologna in padiglioni contigui a quelli occupati da Music Italy Show e esattamente nelle stesse date: **5-7 maggio**.

Si ricompatta quindi l'offerta globale del mondo dello spettacolo: da una parte strumenti, edizioni, servizi, dall'altra luci,

attrezzature per lo spettacolo, amplificazione professionale e, in entrambi i casi, l'intero corollario di prodotti e servizi che ruotano attorno all'universo "musica dal vivo ed entertainment".

Già questa è una grande notizia, in linea con l'intuizione degli operatori che cercano nuove espressioni del mercato e in linea con il bisogno di sinergia e unità che l'intero nostro comparto sta cercando da tempo. Tutto questo è credibile ai settori coinvolti, e prende naturalmente l'avvio dal grande successo di pubblico e operatori che lo scorso anno ha caratterizzato la prima edizione del salone bolognese.

COSA POTETE FARE

Per voi che leggete queste righe, rivenditori, operatori, scuole, conservatori e associazioni, il compito è facile e importantissimo. Potete diffondere la voce: Potete sollecitare i vostri clienti e collaboratori a pensare al Music Italy Show come a un posto da frequentare assolutamente. Potete distribuire i materiali che vi verranno messi a disposizione (a partire dal primo mini-poster che trovate al centro di questo stesso numero di Dismamusica Magazine), potete anche organizzare visite guidate al Music Italy Show e a Show Way (quest'ultimo aperto ai soli operatori professionali) offrendo ai vostri clienti un modo nuovo di consi-

derare la visita a una Fiera.

Si tratta di idare e mettere in pratica iniziative che diano valore al vostro lavoro, collaborando con le aziende che investono in comunicazione e creando un flusso di attenzione nei confronti dell'appuntamento più importante dell'anno per la vostra attività. La Fiera sta crescendo giorno dopo giorno: monitorate la sua evoluzione sul sito www.musicitalyshow.it

Sono d'accordo con Jon Haber: invece di lamentarci per quello che sfugge al nostro controllo, impegniamoci a rendere fattibili le piccole cose del nostro grande mondo. •

Gianni Cameroni