

COMUNICATO STAMPA

Italcongressi alla Btc

Alla Borsa Congressuale del Turismo, l'associazione ha supportato il Learning Center di Federcongressi puntando sulla formazione e sullo scambio di esperienze incentrate sulle aggregazioni tra società della Meeting Industry

In occasione della Btc di Rimini, Italcongressi – supportando il Learning Center di Federcongressi – ha tenuto un seminario sulle fusioni e le aggregazioni fra soggetti della filiera della Meeting Industry.

L'appuntamento, organizzato con la collaborazione della casa editrice Convegni, ha visto tra i relatori proprio chi del networking ha fatto un punto di forza della propria attività professionale nel mondo degli eventi.

Durante il seminario, sono state prodotte due case history frutto di esperienze molto diverse sia per quanto riguarda la modalità di esecuzione sia per quanto riguarda il profilo organizzativo, finanziario e operativo.

Il primo ha riguardato Venezia Congressi, nato da un "buy out" di un pco veneziano da parte di 3 aziende del nordest che si sono aggregate per raggiungere obiettivi e una forza contrattuale più elevati rispetto a quando si presentano sul mercato in maniera separata.

"La nostra attività professionale continua anche con le nostre aziende originarie" ha detto Cristiana Fiandra di The office, che insieme a Marisa Sartori di Sistema Congressi e Mauro Zaniboni di MZ Congressi ha creato Venezia Congressi. "Il nuovo soggetto ci dà più forza e ci permette di presentarci al mercato in maniera più forte".

La seconda case history è stata illustrata da Oliviero Cappuccini di Dynamic Events, un consorzio che offre servizi estremamente creativi per eventi aziendali e motivazionali e che è partecipato da 9 società con la propria specializzazione. “Per creare il consorzio ci abbiamo messo un anno e mezzo, scambiandoci le idee e capendo la strada da percorrere” ha detto. “Siamo aperti all’ingresso di quei soggetti che possano aumentare le competenze”.

“Per fare squadra – ha commentato il presidente Italcongressi, Alan Pini – far parte di una associazione congressuale è diventato il canale privilegiato per far tesoro di contatti e relazioni da utilizzare per migliorare la propria professionalità. E’ in questo ambito e durante gli eventi organizzati da questi soggetti della Meeting Industry che si hanno le migliori occasioni per iniziare un percorso di networking”.

Nel corso del seminario Federcongressi-Italcongressi i creatori di questi nuovi soggetti hanno portato la loro esperienza, invitando i pco e gli organizzatori congressuali presenti in aula a seguire la stessa strada professionale, individuando altri soggetti con i medesimi obiettivi e con lo stesso approccio al lavoro, in modo da creare consorzi o vere e proprie società più strutturate e in grado di offrire al cliente un interlocutore unico.

Informazioni stampa:

Andrea Barbieri Carones Tel. 347-4752906 barbiericarones@tiscali.it

Segreteria generale:

Ilaria Pedroni Tel. 06-5922545 segreteria@italcongressi-pcoitalia.com