

Data Stampa 6901-Data Stampa 6901
L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Data Stampa 6901-Data Stampa 6901

Medio Oriente strategico per le fiere

Henoto del gruppo BolognaFiere ha inaugurato a Dubai la nuova sede operativa

Sibilla Di Palma

La mappa dei mercati più promettenti per l'export italiano si sta spostando verso un nuovo asse di crescita che attraversa il Golfo, l'Asia meridionale e il Sud-Est asiatico. Il Medio Oriente si inserisce a pieno titolo in questa geografia economica in trasformazione. Ed è in questo scenario che si colloca la decisione di Henoto - società del gruppo BolognaFiere specializzata in allestimenti e architetture temporanee - di inaugurare a Dubai la nuova sede operativa di Henoto Middle East. La struttura nasce dopo il completamento del progetto Henoto Usa, che chiude il percorso imprenditoriale avviato dalla famiglia Griggio con GiPlanet, poi trasformata in Henoto. Il passaggio chiave risale al 2018, quando BolognaFiere e la famiglia Griggio hanno avviato un progetto per integrare competenze e visioni strategiche con l'obiettivo di creare un player in grado di competere su scala globale, percorso che ha portato all'attuale Henoto. Dubai rappresenta ora il primo tassello di una nuova stagione di sviluppo. La guida di Henoto Middle East è stata affidata a Luca Griggio, amministratore delegato della nuova società e fondatore di Henoto, che opererà con un team internazionale e una rete di operatori specializzati. «Il Medio Oriente è un'area che sta diventando sempre più strategica e mostra ritmi

di crescita molto dinamici», afferma Antonio Bruzzone, presidente di Henoto. L'ecosistema fieristico della regione è in pieno sviluppo: «Dubai è una delle piazze più dinamiche del nostro settore e continuerà a crescere grazie a forti investimenti. Anche l'Arabia Saudita si sta muovendo con decisione: ospiterà l'Expo 2030 e i Mondiali di calcio del 2034, aprendo nuove opportunità».

Anche per Gianpiero Calzolari, presidente BolognaFiere group, con questo passo si apre un nuovo percorso di crescita in mercati in espansione. «All'area mediorientale proponiamo prodotti e servizi rispondenti alle esigenze locali, coerenti agli standard qualitativi che hanno determinato il successo del progetto Henoto in tutto il mondo». Per poi aggiungere che «il progetto Henoto e il suo posizionamento internazionale dimostrano che unire l'expertise delle Pmi alle capacità strategiche di business delle grandi imprese genera un mix in cui flessibilità e tailor made di qualità, delle prime, sono valorizzate dall'adozione di piani di sviluppo di matrice industriale, fondamentali per una competitività globale».

Al centro di questo modello di crescita c'è l'Hps - Henoto Production System, che consente di esportare brevetti, standard industriali e metodi operativi in diversi Paesi. «Quando si esporta un modello, è fondamentale . spiega Griggio - distinguere ciò che può essere realmente trasferito. Per

questo abbiamo raccolto e codificato le best practice di Henoto, trasformandole in standard esportabili - software, moduli e tecnologie - da mettere a disposizione di una rete di operatori locali organizzati in un modello end-to-end».

Il metodo, introdotto dapprima in forma sperimentale, ha già dimostrato la sua efficacia negli Stati Uniti. «In soli 24 mesi Henoto Usa ha raggiunto 15 milioni di dollari di fatturato, con una previsione di 20 milioni entro il 2026», sottolinea l'ad di Henoto Middle East. «Le sedi operative di New Jersey, Atlanta e Las Vegas testimoniano la solidità di un progetto che ha certificato le nostre competenze nelle installazioni su misura, nelle collettive e nel ruolo di general contractor. Il futuro del gruppo si costruirà su queste basi».

Nel Middle East sarà necessaria un'ulteriore evoluzione. «Qui il modello deve superare barriere culturali e operative fortemente legate alla relazione territoriale», osserva Griggio. Per affrontare queste sfide, è stato definito un nuovo disegno industriale che si basa su affiliati locali dotati dell'Hps e hub proprietari incaricati di fornire servizi evoluti. «Gli hub garantiranno tecnologie avanzate, completamente digitalizzate e controllabili da remoto, mentre agli affiliati affideremo l'erogazione dei servizi a chilometro zero».

©RIPRODUZIONE RISERVATA

395

GLI ABITANTI

Il Medio Oriente che va dalla Turchia all'Arabia Saudita e l'Iran ha 395 milioni di abitanti

20

LE SEDI

Henoto del gruppo FieraBologna è un player internazionale con 20 sedi nel mondo





**ANTONIO
BRUZZONE**

Presidente
di
Henoto

**LUCA
GRIGGIO**

Ceo di Henoto
Middle East
e fondatore



① Per il settore
fiere le aree
Golfo, l'Asia
meridionale e
il Sud-Est asiatico
sono in fermento