



Roberto Benigna, Grisby Music.



Luca Adams, Musical Box Rent.



Roberto Barolini, Robe Multimedia.



Roberto Magarty, B-Tech.



Roberto Morselli, Nuova Videosuono.

"Forse c'è stato anche un misunderstanding nella comunicazione, nel senso che si è creata probabilmente una confusione d'immagine tra SIB Forum/SIB fiera."

(Francesca Romana Verducci, Pro Market Development Specialist di Bose).

"Il bilancio della manifestazione è solo parzialmente positivo per Continua Light: per noi si è verificato un problema di walk-in e forse l'area sponsor era fisicamente troppo separata dall'area seminari. Ad ogni modo, la formula seminariale ha visto trionfare il principio del "pochi ma buoni", coerente con il nostro posizionamento di prodotto, che si rivolge a un target decisamente medio-alto. Per il resto l'organizzazione offerta da Rimini Fiera è stata impeccabile e la qualità degli allestimenti di grande livello". (Simona Fusco, Responsabile Comunicazione di Continua Light).

"Il format è positivo e va nella direzione giusta, si allontana dalle fiere, o meglio, si affianca, perché sono due cose diverse, e la prima edizione me la ero immaginata più o meno così. Credo però che per le prossime edizioni si dovrà cercare un legame maggiore tra aziende e professionisti partecipanti ai seminari". (Gabriella Ferrario, Branch Manager di Ediorol Europe)

"La cosa più importante - aggiunge Andrea Gascon, Responsabile Tecnico e Product Manager di RSG Italy, Roland System Group, **Gruppo Roland** - è riuscita a collegare le varie figure del mercato, una relazione forte tra questi attori significa un mercato forte".

"La cosa importante non sono tanto le presenze quanto la reale partecipazione ai seminari, che era poi il vero obiettivo del Forum. Posso esprimere una valutazione, che poi è quella che sta alla base della nostra adesione, ovvero che crediamo nel valore formativo di questo tipo di iniziative per la crescita di tutto il settore". (Lorenzo Benigna, Presidente di Grisby Music).

"Avrei magari considerato la possibilità di un biglietto d'entrata giornaliero, e non solo il pacchetto di tre giorni. Noi avremmo gradito poter allestire lo stand in maniera un po' più personalizzata anche se, trattandosi di un

Il nuovo D6: il piccolo D12. Amplificatore a due canali con DSP e 0,3 ms di seconda latenza. Bye bye E-PAC. Buy D6.





Un momento della
presentazione alla stampa
delle aziende sponsor.

che hanno materialmente realizzato l'imponente opera).

Bilancio

È sostanzialmente positivo, anche se non mancano, e ben vengano, critiche e suggerimenti propositivi. Ecco il parere dei rappresentanti delle aziende sponsor di SIB Forum 2007, che hanno aderito sostenendo in prima persona questa "opera prima".

"È la prima esperienza di un format secondo me richiesto e necessario in questo mercato, soprattutto in Italia. Siamo stati immediatamente disponibili quando ci è stata proposta la partecipazione perché conosciamo l'efficacia di questo tipo di manifestazioni, grazie a esperienze simili che facciamo all'estero. Certo il mercato italiano è diverso da quello nord europeo, ma si può fare molto attraverso iniziative formative, quindi confidiamo che SIB Forum sia il primo passo per costruire qualcosa di più importante e significativo per il nostro settore, che deve essere meglio identificato e rappresentato nel nostro Paese". (Guido Villa, Sales Manager di **projectiondesign** per il Sud Europa). "Sono qui perché ritengo che in Italia manchino valide occasioni di crescita, inoltre mi piace il format utilizzato per gli sponsor e l'organizzazione dei seminari, anche se c'è stata troppo spesso una sovrapposizione negli orari. Per le prossime edizioni, occorrerà però fare più promozione presso gli operatori e valorizzare ulteriormente le aziende sponsor. Non ho visto moltissima gente, ma quella che è venuta ha pagato senza fare una piega, quindi vuol dire che l'interesse c'è". (Damiano Pinazza, Amministratore Delegato **Ivie Technologies** per l'export europeo). "Sponsorizzare il SIB Forum non è come partecipare a una fiera, questo lo sapevamo già dall'inizio, però effettivamente ci saremmo aspettati un numero un po' superiore di persone. Personalmente ritengo che la formula sia centrata, e che le prossime volte potrebbe essere anche affiancata alla manifestazione fieristica SIB. Ho apprezzato molto la scelta di fare gli stand espositivi uguali per tutti, perché credo sia anche per questi aspetti che si evidenzia il taglio diverso che ha un forum rispetto a una fiera". (Roberto Ravaoli, Agenzia **Bose Pro** per l'Emilia Romagna e le Marche).



Da sinistra, Guido Villa, Anna Dossi, Fabio Avara, projectiondesign



Damiano ed Elana Pinazza, Ivie Technologies



Roberto Ravaoli e Francesca Romana Verducci, Bose Pro



Silvana Fusco nello stand Continua Light



Gabriella Ferrario, Edrol Direct Italia