



Quel Gattopardo d'un Pco

Tutto deve cambiare perché nulla, nella sostanza, cambi, e cioè perché la categoria dei Pco continui a esistere. Da un maggior impiego della Fad alla nascita del Pco finanziatore, passando per un bando di gara standard, c'è di che cambiarne di cose!

 **MAURO ZANIBONI**
presidente
di MZ Congressi
mauro.zaniboni@mzcongressi.com



A metà febbraio i Pco aderenti alla Federcongressi&eventi si sono ritrovati a Bologna per un retreat che ha approfondito tre tematiche.

Il primo tema era il ruolo e le prospettive per i Provider Ecm. Qui va detto subito che circa l'80 per cento del fatturato delle aziende Provider è costituito da eventi di piccolo/medio livello, che comportano un'enorme mole di lavoro e scarsi margini. Pensando al futuro, bisognerà esplorare più approfonditamente le possibilità offerte dalla formazione a distanza (la cosiddetta Fad). In questa prospettiva si potrebbe ipotizzare l'istituzione di una rete d'impresa dedicata esclusivamente alla produzione di progetti Fad. Non solo: poiché attualmente i Provider dedicano gran parte del proprio tempo alla risoluzione dei dubbi sulla normativa Ecm, sarebbe importante stilare un elenco di Faq a cui dare risposta, così da creare – con l'approvazione della Commissione nazionale – una sorta di vademecum sulle prassi corrette da seguire.

Secondo tema: gare e rapporti con le società scientifiche. Una delle principali problematiche dei Pco è la mancanza di uno standard di bando di gara. Occorre stilare un documento standardizzato, che renda più facilmente comparabili le proposte e fornisca al committente un metodo di misura univoco e trasparente. Non è invece realizzabile in tempi brevi l'eliminazione del criterio del "minimo garantito" nelle gare. Sarebbe importante, piuttosto, che tutti i Pco potessero competere alla pari sul piano della qualità e avessero l'opportunità di far emergere le proprie caratteristiche intrinseche, non solo di "segreteria organizzativa", ma piuttosto di "consulenti dell'organizzazione". Il documento di bando standard, pertanto, dovrebbe indicare i requisiti minimi di un'agenzia professionale e qualificata, in modo da convincere i committenti che non è l'imposizione di un minimo garantito economico a determinare il successo di un congresso, ma anche, e soprattutto, una vera attività di partnership.

Terzo e ultimo tema: il new business. Qui è l'associazione che deve scendere in campo, atteggiandosi verso l'esterno con un approccio anche promozionale/commerciale e tarando la propria comunicazione di marketing. Poiché per i Pco è complicato trovare nuovi clienti tramite la propria rete commerciale, Federcongressi&eventi dovrebbe contribuire a diffondere la cultura dell'aggregazione, soprattutto aiutando le aziende a individuare la formula operativa corretta.

Ci si è spinti a ipotizzare la figura del "Pco finanziatore", ovvero di quell'operatore che, nel quadro della forma aggregata, si impegna a fornire le garanzie finanziarie necessarie per l'acquisizione di un evento e che – non svolgendo le funzioni di segreteria organizzativa – riceve come remunerazione del proprio impegno economico una fee. Dall'altro lato, l'eventuale configurazione come Provider Ecm Consortili (Provider di specialità o Provider regionali) consentirebbe una notevole diminuzione dei costi di gestione. Insomma, possiamo trarre una morale alla Gattopardo: tutto deve cambiare perché nulla, nella sostanza, cambi, cioè perché la categoria dei Pco continui a esistere. Nei prossimi mesi prepariamoci a vederne delle belle.