

MILANOPARIGICAPITALI 2022

ALL'EVENTO DI CLASS EDITORI UN CONFRONTO TRA I MODELLI ITALIANO E FRANCESE

Stadi per curare il calcio malato

In cronica emorragia di ricavi, l'attività dei club deve ripartire da investimenti in infrastrutture di proprietà. Ed elaborare contenuti dinamici che spingano i giovanissimi a seguire le partite

DI MARCO CAPPONI

Che il sistema calcio sia in forte difficoltà non è una novità, e né l'Italia né la Francia sono immuni all'emorragia di ricavi fisiologica in atto da tempo, esasperata dalla pandemia di Covid-19 che per quasi due anni ha costretto all'interruzione di qualsiasi evento dal vivo, tra cui le partite allo stadio. Il passo successivo è mettere a fattor comune le rispettive esperienze virtuose, partendo da alcuni capisaldi: investimenti in infrastrutture, impianti di proprietà, nuovi modelli d'intrattenimento che facciano tornare il calcio appetibile ai giovanissimi. Questi i temi emersi nel corso del panel «Calcio, come cambia lo schema (di business)», tavola rotonda conclusiva della rassegna MilanoParigiCapitali 2022, organizzata da Class Editori, MF-Milano Finanza e Class Cnbc in collaborazione con il quotidiano parigino Le Monde, in onda sul canale televisivo Class Cnbc (Sky n° 507) da martedì 13 a ieri, giovedì 15 settembre.

Dall'esperienza transalpina l'Italia può trarre una lezione: l'importanza di investire in infrastrutture calcistiche. «La Francia ha avuto un forte slancio grazie agli Europei ospitati nel 2016. Ora tocca all'Italia: le infrastrutture sono indispensabili per il rilancio del sistema calcio», ha sottolineato Alessandro Antonello, amministratore delegato corporate dell'In-

Alessandro Antonello
Inter

ter. I nerazzurri, in tandem coi cugini-rivali rossoneri del Milan, da tre anni hanno presentato «un master plan per dar vita a un centro polivalente di cui possa beneficiare l'intera città di Milano», ha ricordato Antonello. «Un progetto tecnologicamente avanzato ed ecosostenibile che farà da punto di partenza per il ritorno della competitività del sistema calcio Italia nel contesto internazionale».

Gli ha fatto eco Alessandro Barnaba, fondatore e socio amministratore di Merlyn Advisors Limited e proprietario del club francese Lesc Lille, che ha evidenziato un'analogia tutt'altro che positiva tra il modello infrastrutturale italiano e quello transalpino. «Anche in Francia c'è un problema di proprietà degli stadi. Quello che abbiamo a Lille è nuovo, fatto per gli Europei, inaugurato 10 anni fa, ma purtroppo non è nostro». Se si vuole cercare quel valore aggiunto «che ci permetta di competere nel contesto internazionale»,

ha ribadito Barnaba, «dobbiamo poter usufruire di tutti i possibili proventi di un ecosistema stadio». Non è facile però, ha concluso, «comprare un'infrastruttura di questo tipo: la nostra è stata costruita per la regione di Lille, e la trattativa è complessa».

Al di là del problema legato agli stadi, anche lo stesso mo-



dello di business calcistico è in seria difficoltà, come ha ricordato Federico Mussi, partner deals di PwC Italia: «In Italia appena il 25% dei club è in utile, in Francia il 40%», ha commentato l'esperto della società di consulenza, precisando tuttavia che «un confronto tra i due Paesi risulta complesso, perché ci sono due cluster di società.

Alessandro Barnaba
Merlyn Advisors e Lille

In Francia il Paris Saint Germain merita un discorso a parte, e in Italia c'è una differenza enorme tra top club e seconda fascia». Il 65% delle perdite italiane infatti, ha aggiunto Mussi «è contribuito dai quattro principali top club». Oltre alla circostanza straordinaria della pandemia, per il partner di PwC Italia «il calcio sta fronteggiando un problema strutturale: l'elevata incidenza dei costi del personale sul totale dei ricavi, le entrate da diritti televisivi in calo verticale, e il problema delle plusvalenze, che costituiscono il 35% dei ricavi dei club». Queste ultime, per Mussi, non sono a prescindere negative: «le plusvalenze vanno ricercate se sono buone, vanno di contro evitate se provengono da scambi di giocatori senza che ci siano corrispondenti flussi di cassa». L'universo del calcio italiano, ha concluso amaramente, «ha debiti superiori a 5 miliardi di euro, che limitano gli investimenti nel medio-lungo periodo, soprattutto

in calciatori e infrastrutture». C'è d'altro canto un elemento positivo, confermato da quanto dall'operazione che ha portato il fondo americano RedBird all'acquisto dei campioni d'Italia in carica del Milan: «Il sistema Italia», ha specificato Mussi, «rimane attrattivo per investitori esteri: nel gap che si è venuto a creare ci sono potenzialità di crescita che piacciono, e non poco».

Se il calcio attrae sempre più gli investitori internazionali, lo stesso non si può dire delle tifoserie, che stanno vivendo una cronica emorragia di pubblico giovanissimo. Quello che viene definito lo sport più bello del mondo parrebbe essere sempre meno accattivante per le nuove generazioni, che hanno sostituito la partita della domenica con serie tv in streaming e videogiochi. Secondo Andrea Sartori, founder e ceo di Football Benchmark-Ace Advisory, «è in corso una trasformazione generale dei prodotti di intrattenimento. Ormai basta una televisione per averne a disposizione un numero praticamente infinito e a bassissimo costo, o addirittura a costo zero grazie alla pirateria». A questo punto, ha affermato, «diventa difficile tenere il consumatore legato allo strumento attraverso il quale guarda la partita». Il prodotto deve diventare più attrattivo, secondo Sartori: da queste premesse, ha concluso, «può essere compresa la logica che c'era dietro al progetto, poi mai decollato, della Superlega». (riproduzione riservata)

Dal drone europeo al super cloud: ecco i progetti più importanti dei due Paesi nel campo dello sviluppo digitale

Francia e Italia unite per la sovranità tecnologica Ue

DI LUCA CARRELLO

«Se consideriamo la Cina, secondo un report di Sipri, tra le prime dieci società al mondo nel campo della difesa ce ne sarebbe una sola europea. Ed è ultima». A dirlo è Paolo Salvato, svp strategy & new initiatives di Leonardo, intervenuto ieri nel panel «Tecnologia, lo sviluppo dei pilastri franco-italiani» della rassegna MilanoParigiCapitali 2022 di Class Editori. «Anche Leonardo è fuori dalle prime dieci posizioni», ha ammesso Salvato, che poi ha aggiunto: «Per contrastare lo strapotere di Cina e Usa servono campioni europei in grado di competere a livello mondiale. Dovremo utilizzare al meglio i fondi Ue».

«L'Italia ha destinato buona parte del Pnrr alla digitalizzazione, soprattutto della Pa», ha commentato Andrea Falleni, amministratore delegato di Capgemini Italia. «Il nostro Paese è ancora indie-

tro rispetto agli altri Stati membri. Se vogliamo raggiungere i livelli del Nord Europa dobbiamo imparare a spendere meglio», ha continuato Falleni, che dopo ha sottolineato il ruolo ricoperto dalla sua azienda: «Siamo il più grande player di tecnologia dell'Unione e assistiamo le imprese a 360 gradi. Stiamo

Paolo Salvato
LeonardoAndrea Falleni
Capgemini ItaliaGiuseppe Di Franco
Atos Italia

anche cercando di favorire le connessioni digitali tra Italia e Francia, mettendo in comune le innovazioni per accelerare le sinergie».

«La cooperazione tra le due nazioni è fondamentale per la sovranità tecnologi-

ca dell'Unione», si è inserito Giuseppe Di Franco, ceo di Atos Italia: «Ci ha permesso di creare un super computer, secondo per velocità solo a un pc giapponese. Il nostro, da solo, possiede l'80% della capacità elaborativa nazionale e il 20% di quella dell'Ue. L'abbiamo sviluppato in Francia: senza il loro contri-

buto non esisterebbe». Ma quali sono gli altri progetti comuni ai due Paesi? «La collaborazione di Leonardo con la Francia dura da 40 anni», ha spiegato Paolo Salvato, «va dall'aeronautica alla difesa missilistica e ha un

impatto geopolitico importante sulla sovranità del continente. Per citare alcuni esempi, stiamo lavorando al drone europeo e abbiamo lanciato, dentro la Nato, un progetto per sviluppare l'elicottero del futuro. Senza dimenticare Gaia-X, il super cloud europeo che avrà un ruolo decisivo nel garantire la sicurezza digitale dell'Ue».

«L'affinità tra i due Stati è reciproca», ha aggiunto Falleni, «ci sono grandi sinergie, come EssilorLuxottica e Stellantis, e sia Francia sia Italia investono nel tessuto produttivo dell'altra. Da noi però c'è un problema: i giovani non sono formati per passare direttamente dall'università al mondo del lavoro». «Sui talenti stiamo investendo soprattutto negli atenei del Sud Italia», si è collegato Di Franco: «Per i ragazzi è una grande opportunità. Ma lo è anche per il Paese, perché la cooperazione tra aziende e mondo universitario rappresenta un faro nel percorso di trasformazione digitale». (riproduzione riservata)