la Rassegna.it
Fondata nel 1906

11 Settembre 2013

Cinema, sconti e promozioni frenano i fatturati delle multisale

Nella Bergamasca tiene il numero di biglietti venduti, anche se in calo rispetto al 2011. La crisi incide, ma anche le pay-tv e la pirateria penalizzano il comparto

Nella Bergamasca tiene il numero di biglietti venduti, anche se in calo rispetto al 2011. La crisi incide, ma anche le pay-tv e la pirateria penalizzano il comparto

Uci Curno, cresce il numero di spettatori

Stratta: “Funziona la nostra carta fedeltà”

Anche se la crisi svuota il portafoglio, i bergamaschi non rinunciano al cinema. A fornire una fotografia della situazione è Andrea Stratta, 50 anni, amministratore delegato di Uci Italia che ha inaugurato la prima multisala a Curno, composta da 9 schermi per 2.500 posti, nel 1999. Dopodiché il circuito è passato a 42 multisale. Nella graduatoria degli incassi, quella

bergamasca si colloca all'ottavo posto davanti a Torino Moncalieri e Firenze.

I dati Cinetel registrano 10 milioni di biglietti in meno rispetto al 2012 (-8%). Qual è la situazione nella bergamasca?

“Va meglio che in altri paesi. E' una piazza meno in difficoltà di altre. Tuttavia, i ricavi sono in calo proprio perché vivendo un periodo di crisi i prezzi scendono per via delle iniziative promozionali messe in atto dall'esercente”.

Qual è il film più visto nel 2013 a Curno?

“”Iron man 3”. Sono andate bene, in generale, le pellicole uscite tra maggio e giugno, fatto che sfata la leggenda che il pubblico vada al cinema soprattutto d'inverno. Funzionano bene anche i concerti. Curno ha premiato Bruce Springsteen, The doors, il film sui Violetta e il Cirque du soleil”.

Ci sono stati anche flop?

“Certo, ma a livello mondiale. L'effetto è a catena. Come “The lone ranger”, su cui tutti avevamo grosse aspettative, ha funzionato male ovunque e la Walt Disney ci ha rimesso oltre 200 milioni di dollari”.

A quale target corrisponde il vostro pubblico?

“E' leggermente più femminile. L'età varia tra i 15 e i 40 anni. Poi c'è chi è cresciuto cinematograficamente con noi. Curno è la nostra sala storica, che sta per compiere 14 anni. I giovani che allora avevano 20-25 anni, oggi ne hanno 45-50, hanno cambiato abitudini, si sono sposati e hanno avuto dei figli, continuando ad andare al cinema ed elevando la fascia di età”.

Il cinema è una forma di intrattenimento non adatta a tutte le tasche: perché i prezzi restano alti?

“Non direi, se lei va a mangiare una pizza, non riesce a cavarsela con meno di 12-13 euro, al cinema spende 8,70 euro, ma ci sono mille forme per risparmiare. Basta che un gruppo di amici compri una tesserina da cinque ingressi per ridurre a 6/6,50 il prezzo di entrata. La nostra carta fedeltà garantisce dieci ingressi a 5/5,50 euro. Se va il martedì a vedere un film che ha poche settimane di vita lo paga solo 3 euro. Tutte iniziative che a Curno funzionano bene”.

Quali sono i fattori che penalizzano il settore?

“La pirateria è il più grave e diffuso: scaricare film dal web in modo illegale danneggia produttori, distributori, sale, mercato dell'home video. E' successo, un paio di volte, di scoprire atti di pirataggio anche a Curno. Tutti soffriamo e il governo non fa nulla, non promuove leggi né pene severe. Altro fattore, l'arrivo dei grandi schermi in molte case, dove puoi goderti per quattro-cinque giorni a settimana le partite di calcio. Se una sera gioca l'Atalanta, è normale che un po' di clienti li perdiamo”.

Quanto pesa, invece, la concorrenza dei film proposti da Sky e Mediaset?

“Poco nulla, ormai siamo abituati. E poi quando il pubblico vuole vedere un film, non aspetta mesi”.

Si leggono spesso annunci di sale in vendita, si arriverà all'estinzione dei cinema nelle città?

“Le piccole sale continueranno a operare bene a condizione che portino avanti una trasformazione al passo con i tempi. Moriranno se mantengono poltrone vecchie vent'anni, proiettori a pellicola e audio scadente”.

La quota di produzioni italiane è scesa dal 48 al 34%, quella a stelle e strisce è salita dal 34 al 58%: un segnale d'allarme?

“No, sono dati in evoluzione, in autunno ci saranno tanti film italiani. L'attesa è per “Sole a catinelle” di Checco Zalone, nelle sale il 31 ottobre”.

C'è chi scrive una guida per sopravvivere al cinema della crisi tra suicidi e violenze, rivalutando cinepanettoni e Tinto Brass. E' daccordo?

“Non credo nei film troppo impegnati o troppo leggeri. Bisogna fare una bel film, come “La migliore offerta” di Giuseppe Tornatore, pellicola dell'anno”.

Ariston di Treviglio: “Il 22% dei ticket venduto con la tessera cinepass”

E' stabile il numero di spettatori dell'Ariston Multisala di Treviglio. Inaugurata nel 2004 in via Montegrappa, la struttura è composta da sei sale che possono ospitare fino a 1.300 spettatori. Amministratore e direttore è Enrico Signorelli, 41 anni, ultimo erede di una stirpe di gestori, veri pionieri dell'arte cinematografica.

“La mia famiglia vanta una storia centenaria. Tutto è iniziato con il mio bisnonno, Antonio, a fine Ottocento: girava le locande mostrando la lanterna magica, una vecchia forma per proiettare immagini su una parete in una stanza buia, tramite una scatola contenente una candela. Oggi Lanterna magica è la mia società. Il figlio, Enrico, mio nonno, si è appassionato al punto da realizzare, nel 1916, sedicenne, la prima arena estiva. Si spostava per le cascine che raggiungeva prima in bicicletta, poi con un carretto. L'evoluzione dei tempi l'ha portato ad aprire il cinema Ariston nel 1953 che è rimasto in attività fino al 1987. A mio papà, Gianantonio, spetta il merito di aver inaugurato quell'anno il Cinema Nuovo, prima bisala a Treviglio”.

Oggi bisogna fare i conti con la difficile congiuntura economica. Qual è la situazione nella città della Bassa?

“Siamo in linea con il numero di presenze registrate nel 2012. Ma abbiamo perso pubblico rispetto al biennio precedente. I cali negli incassi, passati dai 900mila di due anni fa agli attuali 740mila (rapportati ai sette mesi), pari al 18 per cento, sono una conseguenza del ricorso alle promozioni”.

Qual è la più diffusa?

“La tessera cinepass, una carta prepagata e ricaricabile che consente di comprare i biglietti con uno sconto che varia, a seconda della giornata, dal 10 al 20 per cento. Oggi il 22 per cento dei tagliandi è acquistato con questa formula. Il nostro intento è, comunque, creare un club di affezionati che ha diritto a tante agevolazioni, sconti al bar, in libreria, posti riservati, possibilità di godersi anteprime. Per noi non sono dei clienti, ma un vero popolo vip”.

Qual è il vostro target?

“Il più eterogeneo possibile. Portiamo al cinema tutti, i più piccoli come gli ottantenni con iniziative mirate. Il sabato pomeriggio, fino alle 19.30, un bambino e l'adulto che l'accompagna pagano solo 10 euro compresa la bibita. Un'iniziativa partita in sordina e per poche settimane l'anno e che oggi dura dodici mesi. Il venerdì alle 17, invece, è pensato per il senior club, gli over 60 a cui offriamo the e biscotti e un ingresso per una prima visione a 4,50”.

Dunque, la programmazione è la base su cui voi costruite un'offerta variegata.

“Gli eventi sono ciò che fa la differenza e noi ne proponiamo per tutti i gusti. Ci chiamano spesso le scuole e noi ci facciamo promotori di proiezioni speciali, come quelle legate alla sicurezza stradale, a cui stiamo lavorando in questi giorni in collaborazione con la polizia locale di Treviglio. Sono in programma anche un ciclo di serate sulla figura della donna nella società moderna, il ciclo di film per le famiglie realizzati insieme alle parrocchie. Ma sono possibili anche feste per bambini e convegni per manager”.

Cosa vi contraddistingue dalle altre multisale a vocazione commerciale?

“La nostra forza è il legame col territorio. Ci impegniamo a creare un cinema che sia a misura di bambino, adulto e anziano. Dopo un rodaggio iniziale siamo oggi fieri di essere la vera piazza al coperto di Treviglio, dove ci si ritrova per leggere un libro, mangiare un panino, cenare o solo per programmare la serata”.