



IL MINISTRO dei Rapporti con il Parlamento Carlo Giovanardi.

► po' di Italia. Cioè ho perfezionato un'apparecchiatura, il georadar, con la quale ho trovato fusti di rifiuti tossici e nocivi in giro per il Paese. Abbiamo lavorato a Zibido San Giacomo per l'allora sconosciuto sostituto procuratore Antonio Di Pietro. E poi mi sono occupato di archeologia paleocristiana, di verifiche strutturali, di ricerche anche come aiutante di polizia nel caso del sequestro Trezzi, col procuratore Greco.

Non si è mai occupato di ambiente?

Nel settore marino ho progettato e costruito le prime imbarcazioni con il fondo di cristallo, si chiamano Acquavision. La più grande lavora per il ministero dell'Ambiente nella riserva marina di Capo Rizzuto. Circa cinque anni fa ho invece sviluppato una tecnologia per inertizzare e poi nodulizzare la polvere di amianto. È stata presentata sulle riviste del settore. Poi ho dovuto vendere tutto, proprio grazie a Greenpeace e alla sua sconsiderata pubblicità. Questa vicenda mi ha creato danni immensi, perdita di denaro (e non sono mai stato ricco) e un sacco di problemi.

Insomma, chi ci sarebbe dietro questo accanimento nei suoi confronti?

Il mio era un modo sicuro per smaltire le scorie radioattive che giacciono accatastate un po' come capita. Vi siete mai chiesti a chi giova consumare petrolio e non uranio?

di Marina Marinetti

GOLF | DAL 14 AL 16 OTTOBRE L'EXPÒ A MALPENSA FIERE

La svolta va in buca grazie alla *green fee*

Un giro d'affari di 100 milioni di euro con 285 circoli e 72 mila tesserati. Ancora poco per il business turistico e alberghiero. Ecco perché si fanno largo regole nuove e servizi aggiuntivi.

Un green, 18 buche, una pallina e una sacca con le mazze. Tutto il resto è relax, benessere e sport. Ma non solo. Oggi il golf in Italia è una piccola isola dorata e, paradossalmente, è proprio questo il suo problema. Nonostante le statistiche del Coni, il Comitato olimpico nazionale, affermino che questo sport sta vivendo il più forte periodo di espansione rispetto ad altre attività, resta ancorato ad alcune contraddizioni di fondo: uno sport d'élite che deve necessariamente allargare i propri orizzonti per crescere. Anche in termini di fatturato. Secondo una ricerca del Censis, nel 2002 i circuiti presenti sul territorio hanno sviluppato un giro d'affari di 100 milioni di euro. Qualcosa si sta muovendo. Il numero dei circoli è passato dai 170 del 1994 ai 285 del 2004 censiti dalla Federgolf. Parallelamente, è cresciuto il numero dei tesserati: oggi se ne contano 72 mila, dieci anni fa erano solo 41 mila. «Ma siamo ancora in forte ritardo» spiega Federico Brambilla, presidente di Golf Impresa. «Non vogliamo più uno sport per pochi. In Svezia ci sono 10 milioni di abitanti e 400 mila tesserati; negli Stati Uniti 27 milioni di persone (il 10% della popolazione) pratica il golf, in maniera continua o saltuaria. Ecco, noi vogliamo seguire la stessa strada».

Il club si apre ai non soci. Sì, ma come? I vertici della Federazione e gli addetti ai lavori hanno imboccato due direzioni convergenti. Il primo passo è quello di aprire le porte dei circoli a nuovi appassionati: negli ultimi 30 anni il numero dei

tesserati è cresciuto a un ritmo di circa 20 mila iscritti ogni decennio. Pochi. Allora si cambiano le regole. «Fino a poco tempo fa bisognava essere socio, e quindi azionista, del circolo oppure pagare una tassa annuale proibitiva», dice Brambilla. «Oggi, invece, stiamo introducendo la cosiddetta *green fee*, una quota solo per giocare, proprio come succede per accedere alle strutture di altri sport». Le prove tecniche della svolta si terranno al Golf Italia expò, manifestazione patrocinata dalla Federgolf, che si terrà a Malpensa Fiere dal 14 al 16 ottobre. Qui un servizio navetta porterà appassionati e curiosi sui campi vicini allo scalo internazionale per provare l'emozione di uno swing perfetto. Ma al concetto sportivo *tout court* si affiancano strategie più strettamente commerciali,

«perché non si può acquistare un prodotto a scatola chiusa» dice Brambilla. «Vediamo il club come un'azienda che offre servizi, dal ristorante al fitness center». L'altra grande scommessa è legata alla vacanza sui green italiani. In tutto il mondo si contano quasi 15 milioni di turisti-golfisti che, ogni anno, muovono un giro d'affari superiore ai 40 miliardi di dollari. Alcune stime sui flussi turistici indicano che entro il 2010 sono previsti 25 milioni di pernottamenti legati alle vacanze sui campi da golf. In Italia, i numeri sono più modesti: il Censis ha calcolato una presenza di 438 mila turisti-golfisti, mentre uno studio della Federgolf sostiene che se nascessero cinque campi a 18 buche, le prospettive di introito annuo sarebbero di circa 55 milioni di euro: 8 da incassi golfistici, 21 per viaggi e alberghi e 26 per spese extra-alberghiere.

di Enrico Maria Corno



Secondo la Federgolf, cinque campi a 18 buche generano 55 milioni di fatturato integrato all'anno.