

Euroscena si presenta oggi come il più ambizioso ed attivo gruppo presente sul mercato televisivo (e non solo) e mira a conquistare un ruolo anche nello scenario internazionale. Per questo sta investendo ingenti capitali, che ne stanno determinando una crescita esponenziale...

Antonio Franco

Le strategie di Euroscena

Il Gruppo Euroscena si presenta oggi come il più ambizioso ed attivo sul mercato e mira a conquistare un ruolo anche nello scenario internazionale; anche per questo, sta investendo ingenti capitali che ne stanno determinando una crescita esponenziale. È stato fondato circa 20 anni fa da Luigi Sciò, intraprendente e determinato operatore che ebbe il suo colpo di fulmine per il cinema e la Televisione quando era ancora bambino: guardava dal balcone di casa, situato proprio sopra gli studi della De Paolis, a Roma, divi e maestranze indaf-

farati a girare alcuni degli storici film italiani.

Fu lo stesso Angelo De Paolis qualche anno dopo, avendolo "a bottega", a suggerirgli di indirizzarsi più verso la Televisione che non il cinema. Sciò seguì questo prezioso consiglio e comprò subito un camcorder e un sistema di editing, con cui cominciò la sua attività di service per documentari e news. Negli anni, le troupes aumentarono e, pian piano, Euroscena cominciò a prendere forma.

Ecco che ora, a distanza di pochi anni, tenacia e determinazione,

capacità organizzativa, intuito, passione e razionalità, oltre a amicizie importanti e a "tanta fede nella Divina Provvidenza", come dice lo stesso Sciò (che ci tiene a sottolineare di essere cattolico praticante), hanno portato il gruppo ad una crescita verticale. In particolare, due sono state le occasioni che l'hanno posto sotto i riflettori: l'organizzazione, nel 2002, dell'evento di Pratica di Mare relativo al Vertice Nato-Russia (in questo caso realizzò in soli 20 giorni un sistema completo, dalle strutture ospitanti alla logistica, al catering, alla climatizzazione e, ovviamente, alla ripresa dell'evento, con distribuzione delle immagini a tutte le Tv del mondo); a distanza di due anni, a Roma, la Firma della Costituzione Europea (anche in questo caso l'organizzazione dell'intero evento, comprese le riprese, fornite a tutti i broadcaster). Due commesse importanti, che hanno inciso positivamente sullo sviluppo dell'azienda. Dal 2002 in poi, infatti, per Sciò è iniziato un periodo particolarmente positivo. Ha acquisito importanti commesse, anche per canali tematici, chiavi in mano, come Rai Olimpia, La7 Sport ecc.

Ed è cominciato così una specie di "gioco al rilancio" che ha portato Sciò a pensare sempre più in



Euroscena per i grandi Eventi Internazionali. Firma della Costituzione Europea - Roma 29 ottobre 2004, Sala Orazi e Curiazi in Campidoglio

grande, avviando importantissimi progetti ed investimenti. Si parla, solo per le tecnologie, di circa 25 milioni di euro in poco meno di un anno e mezzo. Ma allo stesso tempo, anche di una nuova sede a Sesto San Giovanni (a poche centinaia di metri dalle sedi di Mediaset e Sky), di una nuova sede sulla Salaria, dedicata soprattutto a Telecom, di un nuovo progetto per uno studio di 1.100 mq, oltre a uffici e parcheggi, in via Gomenizza, a pochi metri dal Centro Rai di via Teulada. Infine, c'è un nuovo mega-progetto che prevede la costruzione di tre studi da 1.000 mq cadauno di cui due con possibilità di essere uniti in unico studio, su una superficie di 25.000 mq, sulla Tiburtina, vicino agli studi Mediaset. Tutto questo tralasciando gli uffici di viale Mazzini ed il CPTV di via Gregorio VII, 2600 mq nel cuore di Roma.

Ovviamente, gli investimenti tecnologici puntano esclusivamente sull'HD. Alessandro Rumori, che da qualche tempo è entrato nel 'team Euroscena', ci ha spiegato: "Nella nostra azienda l'Alta Definizione è vista in due forme: per la Televisione e, specificamente, per il cinema, con professionalità dedicate e con approcci e filosofie totalmente differenti. Euroscena è capace di fornire dalla ripresa alla post-produzione, a qualsiasi tipo di professionalità, fino al supporto finale, di qualsiasi genere, pellicola compresa".

Gli studi di Sesto San Giovanni sono poi in progressiva fase di ampliamento: è stato deciso l'acquisto di un sistema di ripresa HD formato da quattro camere Viper con otto unità di memoria Venom della Grass Valley e di un sistema di produzione mobile basato su tre autoarticolati (collegati fisicamente tra loro), capace di integrare fino a 50 camere HD (34 residenti), con tre regie video e due audio, oltre ad uno studio di ripresa disponibile sia in modalità chiusa che aperta (con espansione), per poter disporre di un ampio set di ripresa in qualsiasi luogo. L'importante commessa è stata in questo caso affidata totalmente alla Grass



I potenti mezzi di Euroscena. L'MPC 34 HD.

Valley, che renderà disponibile questo futuribile sistema entro l'inizio dell'autunno.

Nel frattempo, Luigi Sciò non si è fermato ancora e sta già pensando anche ad un'Accademia Multimediale, da ospitare all'interno della nuova ed imponente struttura di via Tiburtina e ad una casa di produzione che operi fornendo format chiavi in mano non solo alle Tv generaliste ma anche ai new media, basati su piattaforme IP-TV e DVB-H, in funzione degli sviluppi del mercato.

Del resto, sempre secondo Rumori, "Euroscena ha una grande dinamicità e capacità di reagire alle situazioni che si creano sul mercato".

L'obiettivo dichiarato di Euroscena è, del resto, quello di offrire da sola, a qualsiasi gruppo attivo o che si voglia attivare sul mercato, un servizio globale, per realizzare qualsiasi tipo di progetto, con la massima garanzia del successo, nel minor tempo possibile. Ma ora passiamo all'intervista 'senza rete' con il nostro 'super-protagonista'.

La parola a Luigi Sciò

Per quel poco che ti conosco e per quel che posso intuire, per realizzare determinati investimenti

(parliamo di 25 milioni di euro in circa un anno!), hai in qualche modo acquisito delle commesse che confortano questi passi...

Certo, ci sono vari accordi definiti. Cito, ad esempio, l'accordo in fase di sottoscrizione con la Lux Vide, che prevede che tutta la fiction che la società di Bernabei realizzerà in digitale sarà affidata a Euroscena. Questo oltre alle diverse produzioni definite con tutti i principali network italiani ed alcuni operatori esteri.

Punti tutto sull'Alta Definizione, ovviamente...

Per dare dimostrazione di quanto noi crediamo nell'Alta Definizione, ti dirò che, nel giro di un anno e mezzo, realizzeremo e collegheremo alla palazzina uffici in via Gomenizza, a pochi passi degli studi Rai di via Teulada, uno studio di circa 1100 mq attrezzato completamente in HD, oltre a servizi e parcheggi. Poi, abbiamo acquistato un terreno di circa 25.000 mq, di cui 9000 edificabili, all'interno del raccordo anulare, su cui realizzeremo la prima Accademia Multimediale e tre studi televisivi in HD, abbiamo ultimato inoltre il CPTV di Milano, un'area di 3000 mq con due studi in HD.

È stata inoltre realizzata anche un'importante campagna acquisti e

nella prossima stagione arriveremo a contare su ben 450 "guerrieri" (così mi piace definire i miei collaboratori) fissi, professionisti determinati, motivati e fieri di operare all'interno di un gruppo con le idee chiare.

La domanda è dovuta. Investimenti importanti in tecnologie; 450 dipendenti; cinque sedi; acquisti di terreni e progetti edili di tutto rispetto. Ma il mercato italiano non può rispondere in modo adeguato a questo livello di investimenti e quello europeo è ancora da sviluppare. Dove stai mirando per far quadrare i conti?

Ho un mio piano e non posso certo svelare tutto in questa bellissima intervista...

Per la verità, non mi aspettavo che svelassi tutto, ma che ci dessi almeno delle indicazioni...

Le indicazioni mirano in alto. Io sono una persona che, quando fa

rilevanti investimenti, sa cosa aspettarsi in cambio dal mercato. Oggi si parla di un mercato in piena fermento. Euroscena vuole essere protagonista del futuro. Ogni soggetto e nuovo editore che vuole realizzare nuove strutture editoriali, deve sapere che noi siamo pronti ad offrire il massimo, sia come tecnologie che come servizi, per realizzare i loro contenuti. D'altronde, il mercato offrirà presto nuove realtà e, come vedi, noi siamo già pronti per nuove importantissime sfide.

Ti faccio i complimenti per la risposta più che diplomatica, ma consentimi di dire che, poiché sei uno che fa bene i suoi calcoli (anche se sei mosso da grande passione ed entusiasmo), sai bene che l'Alta Definizione non arriverà in tempi brevi. Allo stesso tempo è difficile pensare che, sempre a breve, possa cambiare lo scenario televisivo italiano in modo tan-

to forte da 'soddisfare' questo livello di investimenti...

Ti rispondo subito. Un'azienda, per diventare grande, deve anticipare i tempi e fare una serie di investimenti mirati. Quando hai 15 produzioni contemporaneamente, devi necessariamente fare degli acquisti, che non si possono fare oggi in SD, ma necessariamente in HD. Ho quindi sviluppato una strategia che abbinasse l'utile al dilettevole e che mirasse in alto. Come mi hanno insegnato tanti importantissimi amici imprenditori, bisogna utilizzare lo stesso tempo per realizzare grandi progetti e non piccole iniziative.

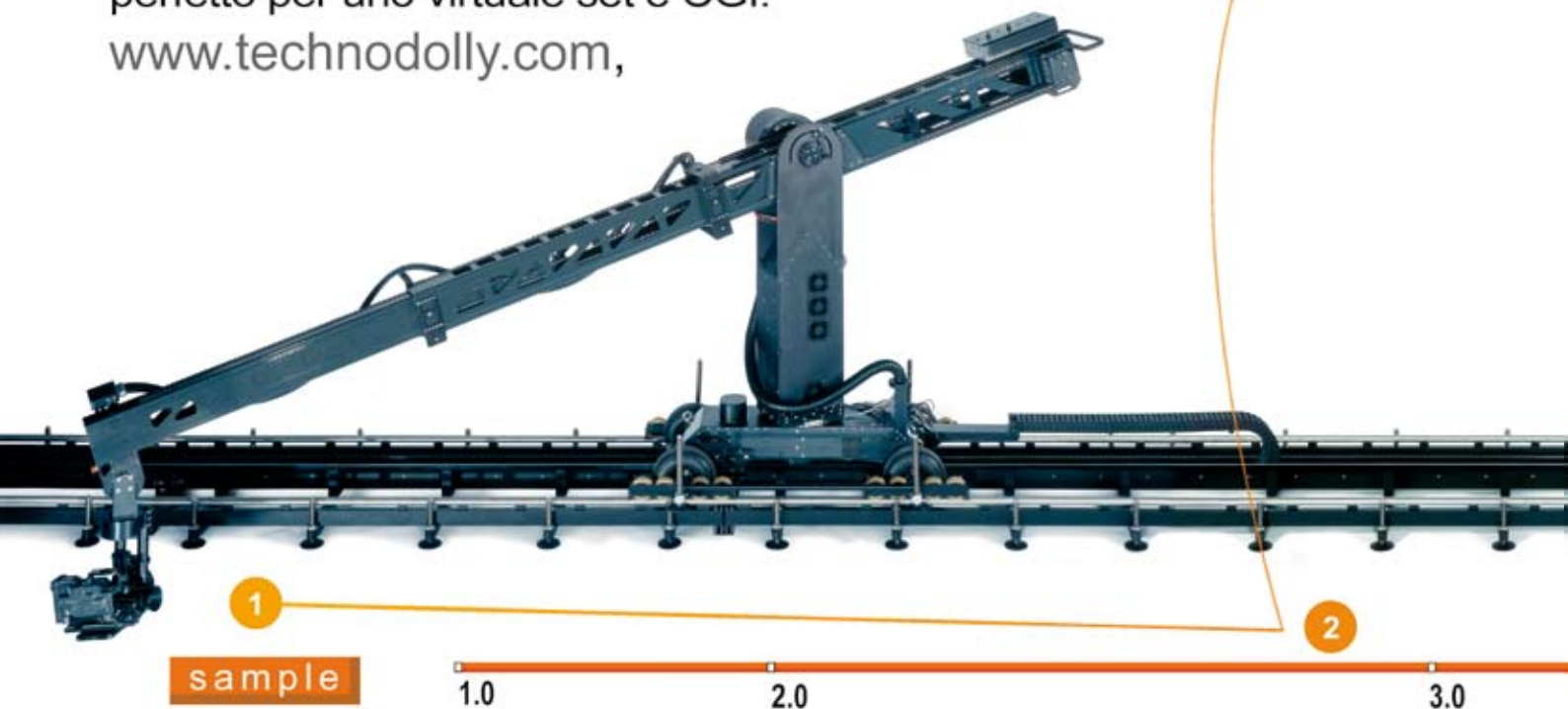
Certo, hai la capacità di pensare in grande. Ma oggi quali sono le vostre commesse più importanti?

L'ordinario ci vede protagonisti su molte produzioni nazionali ed internazionali. È ovvio che i grandi network hanno una preferenza per

TECHNODOLLY

Nuovo da **TECHNOCRANE**: Movimenti precisi e ripetibili della telecamera, lo strumento perfetto per uno virtuale set e CGI.

www.technodolly.com,



la nostra società, perché sanno che offriamo, a parità di condizioni, un livello tecnologico notevolmente superiore alla concorrenza. E poi va detto che all'interno di Euroscena il cliente trova tutto: dalla progettazione alla produzione, dall'assistenza tecnica, alla realizzazione di cablaggi dei sistemi, dalla messa in onda, alla post-produzione e tante, tante figure professionali... ma soprattutto un solo interlocutore: Luigi Sciò.

Noi siamo l'unica struttura capace di fornire, chiavi in mano, e di realizzare una Televisione in un mese. E lo abbiamo già dimostrato con il canale DTT La7 Sport, abbiamo ricevuto la commessa il 12 luglio dello scorso anno: il 26 agosto eravamo in onda con 16 ore di diretta giornaliera, fornendo spazi, uomini e mezzi a Roma e Milano, come anche il canale IPTV di Telecom prodotto da Maurizio Costanzo e

realizzato chiavi in mano nel ns. CPTV di Roma in un solo mese.

Quindi, vogliamo dire ai nostri clienti, semplicemente: accomodatevi. Noi siamo pronti.

In quali settori vedi la crescita futura di Euroscena?

Vedo una grande crescita per noi nei settori della pubblicità e della fiction. Essere scelti come primo partner da Ettore Bernabei ha una sua importanza. Ritengo che sia uno dei più grandi professionisti della storia della Televisione italiana ed oggi anche del Cinema Italiano.

Per ciò che riguarda la Tv e la fiction, contano molto vari fattori che potrebbero favorirvi. Ma il settore delle riprese mobili HD (in cui è ipotizzabile che Euroscena miri a realizzare un cospicuo fatturato, visti anche gli investimenti fatti) presenta una concorrenza così agguerrita e spietata da rappresentare un serio problema. Si è anche

parlato dell'ipotesi di formare un consorzio, che salvaguardi gli interessi di operatori e clienti. Cosa ne pensi?

Purtroppo la concorrenza in Italia, in passato, non è stata lungimirante. Secondo me, c'è stato un errore di valutazione da parte di alcuni nel farsi una concorrenza spietata ed è ovvio che adesso così indeboliti rischiano di pagarne le conseguenze. Quindi, non so fino a che punto sia possibile oggi parlare di consorzi per il futuro.

In attesa di vederlo e descriverlo nei particolari, spiegami perché hai investito tanto su un sistema mobile da 34 camere...

Questa idea è nata perché mancava un mezzo simile sul mercato. Fare un mezzo uguale a quelli già disponibili per noi non aveva senso. Con un mezzo del genere si può affrontare ogni tipo di produzione. Inoltre, il fatto di avere 34 camere non

4

5

OSCAR® 2004 a Horst Burbulla per l'invenzione e il continuo sviluppo della gru telescopica Technocrane per telecamere.

IBC 2006 Amsterdam, 8 - 12. September, Stand 11.228

01' 18"

4.0

5.0

play

© AMPAS®



Una delle sedi romane. La sede di via Gomeniza di Euroscena, a due passi dalla Rai di via Teulada.

vuol dire tenerle ferme sul mezzo: si possono utilizzare in qualsiasi studio fisso, oppure posso utilizzare due mezzi separatamente, abbinati ai teatri di ripresa. Inoltre, l'investimento è parzialmente ripagato da commesse già acquisite. Abbiamo già diversi contatti, a livello europeo, per produzioni di eventi in HD.

Perché la scelta di Thomson Grass Valley?

Perché sono stati bravi ad accaparrarsi la commessa, dandoci le garanzie necessarie per un investimento di questo livello ed offrendoci l'adeguato supporto che questo progetto richiedeva, prima e dopo la consegna.

Il fatto di aver una struttura dislocata su più sedi, anche distanti tra loro, rappresenta un problema

credo sia stata opera della Divina Provvidenza, che in tante occasioni mi ha già dato una mano.

Quando devi affrontare un investimento, cosa ti guida nelle decisioni?

È ovvio che ci sono tante componenti ma due sono fondamentali: avere un grande fiuto imprenditoriale e tanto coraggio.

Invece nella scelta dei tuoi collaboratori che cosa ti guida?

Spesso la conoscenza da molti anni delle persone. Altre volte, l'approccio diretto e le sensazioni che ne derivano. Devo dire con onestà che solitamente riesco ad ottenere il massimo da tutti.

Noi stiamo cercando di farci apprezzare per le nostre qualità, continuiamo ad investire e abbiamo sempre le 'primizie tecnologiche'.

Il mercato italiano per il momento non sta ancora rispondendo in modo adeguato a questi ingenti sforzi, ma lo farà in futuro, ne sono assolutamente certo.

Un'intensa attività produttiva. Una delle tante produzioni realizzate con il contributo di Euroscena.

Se la situazione è questa, come riesci a trovare le risorse per fare investimenti così ingenti?

Le risorse arrivano da un sistema bancario che sempre più punta su un professionista che a loro modo di vedere crescerà molto nei prossimi anni.

Però è ovvio che in questo modo rischi tanto...

È vero, rischio tanto, ma un imprenditore che non si prende la sua parte di responsabilità non sarà mai un grande imprenditore.

Il fatto di avere una collocazione politica precisa può crearti dei problemi?

Innanzitutto, devo correggermi: sono gli altri che mi hanno collocato in una precisa area politica. Oggi sto operando anche per l'attuale Governo di Centro-Sinistra con totale dedizione, perché la professionalità è al di sopra di qualsiasi collocazione politica. Contestualmente, tutti sanno che tra i nostri clienti importanti c'è un "Cliente", una persona che reputo amica, che si chiama Silvio Berlusconi. È una persona che stimo, che ha dato moltissimo al mondo della Televisione e ti prego di sottolineare questo, ha permesso a questo settore di crescere, ha creato occupazione, ha realizzato canali televisivi totalmente gratuiti per i telespettatori. È una persona che ha dimostrato di essere un grandissimo imprenditore, in ogni settore dove si è impegnato ha centrato brillantemente i suoi obiettivi, un uomo veramente straordinario con una famiglia straordinaria.

Cosa replichi all'articolo di 'Repubblica' che diceva: "Il Cavaliere è andato via ma ha lasciato a Prodi le sue telecamere"...

È un bellissimo articolo e devo ringraziare 'Repubblica' per averlo scritto, perché mi ha dato la possibilità di 'replicare con i fatti'. Dopo aver parlato personalmente con il presidente Prodi e con i dirigenti di Palazzo Chigi, sono riuscito a dimostrare l'esatto contrario di quel che sosteneva l'articolo...



In dettaglio...

In dettaglio, hanno stimato il professionista Luigi Sciò e conosciuto il gruppo Euroscena, ringraziandomi per il mio supporto. L'ultima produzione per loro è stata quella della premiazione fatta dal presidente Prodi alla Nazionale di calcio per la vittoria al Campionato del Mondo. Noi abbiamo curato tutto per la Presidenza del Consiglio, e contemporaneamente con un'altra unità per la Rai.

Ma cosa vale questa commessa su cui si è tanto 'chiacchierato'?

Vale poco, perché si tratta di un accordo-quadro che prevede un tetto massimo di € 1.200.000 annui se si realizzano un certo numero di produzioni, ma che potrebbe anche arrivare a soli € 200.000, se ci si limita a un semplice lavoro di manutenzione e gestione degli apparati di palazzo Chigi.

Tu sei certamente un buon cattolico praticante, ma non porgi certo l'altra guancia, soprattutto, quando parli dei tuoi concorrenti, anzi...

Non è proprio vero... Semmai, sono forse un po' differente dai miei concorrenti...

Secondo me, di tanto in tanto ti togli il saio...

Questo certamente sì, ma lo faccio bonariamente un po' 'alla Padre Pio', che a volte era un po' burbero, quando confessava. È rimasta storica la frase che disse quando buttò dalle scale un magistrato che in confessione gli aveva detto delle bugie. Disse: "Adesso fammi causa, ma la prossima volta che vieni a confessarti, dimmi la verità".

I miei concorrenti hanno sbagliato anni fa, iniziando una concorrenza al ribasso, che ha portato le loro aziende a non avere più utili e a non poter fare più grandi investimenti.

Ma mi citi tre concorrenti che stimi?

Sicuramente Valerio Maioli, una persona in gamba, che ha saputo creare una bella azienda, sviluppando delle ottime professionalità interne. Poi, Giovanni Bertini,

per la sua genuinità, la sua simpatia ed il suo intuito. Infine, Antonio Balsamo che ha dato tanto alla Televisione italiana. Ha impostato a suo tempo, un'azienda seria, con la mentalità giusta. Quando ho iniziato nel 1984/85, Balsamo era per me un punto di riferimento.

Sul mercato italiano, su che cosa punterai di più in futuro tra cinema, Televisione, nuovi media e IPTV?

Tutti i media mi interessano molto. Punterei in particolare su IPTV e DVB-H, che con il cambio generazionale, promettono una forte crescita. Del resto, la Tv tradizionale perderà in parte il suo fascino, perché le nuove generazioni utilizzeranno sempre più i nuovi media.

Cosa prevede il vostro accordo con la Lux Vide?

La Lux Vide, che oggi vede anche la presenza di soci americani, è guidata da Ettore Bernabei, che personalmente stimo tantissimo per il suo rigore morale e l'alta professionalità che ha dimostrato in tanti anni di attività nel mondo della Televisione. Il dottor Bernabei mi ha chiamato personalmente e mi ha affidato, come dicevo prima, la realizzazione di tutta la fiction che la Lux Vide realizzerà in digitale.

Rai, Sky, Mediaset, Telecom. Con chi pensi di lavorare di più nei prossimi anni?

Con tutti come avviene oggi, sperando ovviamente di incrementare ancor di più i nostri lavori sempre più mirati a soddisfare pienamente le esigenze di un settore in crescita. **A proposito di eventuali nuovi protagonisti della Tv, su chi punteresti?**

Oggi come oggi, vedo bene il Gruppo De Agostini, perché ha delle belle idee e rappresenta molto in Italia. Sicuramente hanno qualcosa da dire anche su questo mercato e hanno le capacità per farlo.

Mentre per RCS ed Espresso...

Sì, certo, ma bisogna considerare diversi aspetti. Potenzialmente sono tutti in gioco. Penso però che il Gruppo De Agostini abbia come unico problema quello di nascondere le proprie mire imprenditoriali, che so essere ferme ed intelligenti. Comunque mi auguro che tutti possano trovare nel nostro gruppo un eccellente riferimento per realizzare i propri progetti, in tempi brevissimi.

Per il futuro, a cos'altro stai pensando?

Ad una casa di produzione che possa sviluppare progetti e gestire format in totale autonomia.

Quali sono i tempi?

Penso, un paio d'anni. Ma non lascio limiti alla Provvidenza. L'importante è essere pronti e io sono



pronto. L'importante è avere la struttura, gli uomini e le idee chiare. Io guardo con fiducia al futuro, perché sono un inguaribile ottimista, vedo sempre il bicchiere mezzo pieno...

E del bambino che sbirciava affascinato negli studi della De Paolis, cosa è rimasto oggi?

Sono rimasto l'entusiasmo e il desiderio di creare un gruppo sano ed ancor più grande, in cui operino persone che hanno voglia di fare e che sentano questa azienda come la loro azienda, la loro famiglia, la loro casa. **MC**