

## Oroarezzo Daily News

### OROAREZZO 2024, RICAMBIO GENERAZIONALE PER GLI ORAFI E PER I GIOIELLIERI

- **Nella giornata conclusiva di Oroarezzo, presentato il Career Day: 100 studenti incontrano in fiera le aziende che hanno posizioni lavorative aperte**
- **Federpreziosi, per i gioiellieri il presente e il futuro è multicanale: superata la distinzione tra commercio fisico e digitale. Anche per comunicare con la clientela**

oroarezzo.it

*Arezzo, 14 maggio 2024* – Gli orafi del futuro incontrano le aziende che programmano il ricambio generazionale oggi. Ultima giornata di Oroarezzo 2024, ad Arezzo Fiere e Congressi, e Italian Exhibition Group lancia il Career Day: un centinaio di studenti aretini tra i corridoi della fiera incontrano le imprese che cercano competenze e talento. «Il lavoro nel distretto orafa c'è – ha detto Roberto Santi, dirigente dell'Istituto Tecnico Professionale di Arezzo alle ragazze e ragazzi in auditorium –, e il numero di pensionamenti annuali, circa 300, non è rimpiazzato dal numero dei diplomati. Gli istituti aretini garantiscono un'offerta di soli 46 diplomati all'anno». La spinta tecnologica di Industria 4.0 e dei fondi PNRR che la Fondazione ITS TAB ha a disposizione garantiscono la formazione delle giuste competenze. Per chi, invece, volesse proseguire il percorso di studi, il Master in Storia, Design e Marketing del gioiello è il valore aggiunto, ha ricordato Paolo Torriti, direttore del Master.

Commercio nei punti vendita fisici contro commercio online, la distinzione è superata. «Il commercio è uno solo, multicanale» dice Pierluigi Ascani dell'istituto di ricerche di mercato Format Research, durante Oroarezzo. Le gioiellerie più strutturate riescono a dotarsi oggi del livello di organizzazione per far fronte alle nuove richieste dei consumatori. Lo certificano i numeri, presentati in anteprima da Federpreziosi a Oroarezzo. Fatto 100 il numero di addetti nel 2013, in 10 anni ha perso 14 punti base, ma il numero delle gioiellerie ha perso 24 punti base. Il numero degli addetti è superiore al numero gioiellerie. Dunque meno gioiellerie ma più strutturate e con più dipendenti, e questa è una buona notizia», ha detto Ascani. In un mercato da **6,3 mld** solo per le gioiellerie, la distribuzione sul territorio nazionale vede al **Sud e Isole il 40,5% delle gioiellerie** a fronte del **30,4% degli addetti**, nelle regioni del **Nord Ovest** abbiamo una situazione più equilibrata con il **22,6% delle gioiellerie** e il **23,9% degli occupati**; a **Nord Est il 15,6% di gioiellerie** e il **25,8% di occupati**; nel **Centro Italia 21,3% gioiellerie** e **quasi il 20% degli occupati**. Dei 6,5 mld, 938 mln arrivano dal commercio elettronico. È il valore del solo commercio elettronico prodotto da gioiellerie, che confermano un appeal riconoscibile sul cliente anche per la vendita online. Appeal che si sostiene sugli investimenti in comunicazione: tecnologia, formazione e professionalità servono a costruire un flusso di comunicazione che sia ibrido e integrato nei diversi canali online (il cui presidio, secondo i consumatori e il mercato, oggi è dato per scontato) e che conduca fino al negozio fisico. Ai talk hanno partecipato Stefano Andreis, presidente Federpreziosi Confcommercio, Elena Spanò, presidente Federpreziosi Confcommercio Firenze Arezzo e Simone Haddad, vicepresidente Federpreziosi Confcommercio Roma.

#### PRESS CONTACT IEG

head of media relation & corporate communication: Elisabetta Vitali; press office manager: Marco Forcellini; Luca Paganin, press office specialist; Mirko Malgieri, press office specialist; [media@iegexpo.it](mailto:media@iegexpo.it)  
Trade press office coordinator Jewellery & Fashion Division: Michela Moneta

**MEDIA AGENCY: M&Partners T. +39 0444.512550**

Filippo Nani, [f.nani@mepartners.it](mailto:f.nani@mepartners.it); Enrico Bellinelli, +39 392 7480967, [e.bellinelli@mepartners.it](mailto:e.bellinelli@mepartners.it); Giulia Lucchini, +39 348 7853679, [g.lucchini@mepartners.it](mailto:g.lucchini@mepartners.it)



## FOCUS ON

Italian Exhibition Group S.p.A., società con azioni quotate su Euronext Milan, mercato regolamentato organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., ha maturato negli anni, con le strutture di Rimini e Vicenza, una leadership domestica nell'organizzazione di eventi fieristici e congressuali e ha sviluppato attività estere - anche attraverso joint-ventures con organizzatori globali o locali, come ad esempio negli Stati Uniti, Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita, Cina, Messico, Germania, Singapore, Brasile - che l'hanno posizionata tra i principali operatori europei del settore.

Il presente comunicato stampa contiene elementi previsionali e stime che riflettono le attuali opinioni del management ("forward-looking statements") specie per quanto riguarda performance gestionali future, realizzazione di investimenti, andamento dei flussi di cassa ed evoluzione della struttura finanziaria. I forward-looking statements hanno per loro natura una componente di rischio ed incertezza perché dipendono dal verificarsi di eventi futuri. I risultati effettivi potranno differire anche in misura significativa rispetto a quelli annunciati, in relazione a una pluralità di fattori tra cui, a solo titolo esemplificativo: andamento del mercato della ristorazione fuori casa e dei flussi turistici in Italia, andamento del mercato orafa - gioiellero, andamento del mercato della green economy; evoluzione del prezzo delle materie prime; condizioni macroeconomiche generali; fattori geopolitici ed evoluzioni del quadro normativo. Le informazioni contenute nel presente comunicato, inoltre, non pretendono di essere complete, né sono state verificate da terze parti indipendenti. Le proiezioni, le stime e gli obiettivi qui presentati si basano sulle informazioni a disposizione della Società alla data del presente comunicato