

## Pietro Paolo D'Ascanio: i grandi eventi e le nuove sfide della pandemia – di Giulia

Verticchio

MONTREAL aise\ - “Padre nato a Roccacasale (L'Aquila), insegnante di chimica e matematica alle superiori, mamma di origine friulana, nata a Toronto, insegnante alla scuola primaria. A casa di Pietro Paolo D'Ascano si parlava soprattutto dialetto abruzzese, ma una nonna era di Noceto (Parma), oltre che grande fan dei Montreal Canadiens “faceva le caldarroste ogni volta che li guardavamo giocare”. Si sente il forte legame con la famiglia: “Siamo in 4, io sono il più grande. I miei genitori e una sorella abitano sulla mia stessa strada, una benedizione in questo periodo. Possiamo vederci sempre, almeno a distanza, all'aperto. Mio padre ancora fa il prosciutto. Anche mio fratello è a Montréal. L'unica lontana è l'altra sorella, a Ottawa””. Ad intervistarlo è stata Giulia Verticchio per il “Cittadino canadese”, settimanale diretto a Montreal da Basilio Giordano. “Come hai iniziato a lavorare nel settore degli eventi?” “Per sbaglio! Io avevo studiato psicologia, facevo l'imbianchino, ristrutturazioni nelle case. Durante un inverno con poco da fare, mio zio mi disse che qualcuno cercava un ragazzo per occuparsi dei computer, dei trasporti, cose logistiche da imparare in fretta. Ci sono andato e non ho più mollato. Nel 2006 ho lanciato la mia azienda EventZen. L'obiettivo è la gestione e protezione dei dati, che rende gli eventi appunto più 'zen', per organizzatori, espositori, sponsor, media, partecipanti, ospiti, speakers, pubblico. Il mio sistema di recupero contatti funziona con qualsiasi database di registrazione. Ho combinato servizi unici per rendere l'esperienza dell'evento il meno stressante possibile. Offro anche coordinamento dello staff e delle operazioni, bilanciamento del budget, noleggio di attrezzature. Miei clienti sono l'International Economic Forum of the Americas (Montreal, Toronto, Miami, Parigi), CommTech (Calgary), Canadian Healthcare Engineering Society (CHES), l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ). È interessante, perché incontri persone di diversi settori, che vengono da tutto il mondo, concentrate in un'occasione”. Com'è la vita in questo periodo? “Dall'iniziare alle 7 e vedere centinaia di persone ogni giorno, a stare confinati in casa, è uno shock. Il mio più grande evento contava 12mila persone, il più piccolo 350. Di media faccio 25 eventi l'anno. Il 2020 era iniziato bene, avevo anche nuovi clienti. Noi del settore degli eventi internazionali sappiamo quante persone viaggiano ogni giorno tra Cina e Canada. Quando se ne è iniziato a parlare, sapevamo che il virus non era così lontano. A marzo, però, pensavamo di poter lavorare lo stesso, avevo delle idee di sponsor per le mascherine, ho comprato i plexiglass. Quando è arrivato il tetto massimo di persone e poi il divieto di assembramenti, alcuni clienti hanno cancellato, o posticipato. Altri hanno optato per la versione virtuale e, pensando che sarebbe stato temporaneo, hanno svalutato il prodotto rendendolo molto più economico, o addirittura gratuito. Il problema, 1 anno dopo, c'è ancora, ma ormai non possono rialzare i prezzi. Questo avrà delle conseguenze problematiche. Io ho preso la sovvenzione salariale federale per 3 mesi, ma non mi bastava per la casa, la macchina, i bambini, e ho ricominciato a fare i lavori manuali nelle case. Coltivo pomodori, alberi da frutta, faccio il mio vino. Bisogna tenere le cose attive, per non farle morire, ma a costi minimi. Se il vaccino procede, nel 2022 forse potremo ricominciare a fare qualcosa, ma non si potrà comunque tornare esattamente a come prima. Dovremo trovare soluzioni ibride, combinare l'evento in persona, con l'online. Cogliere quest'opportunità per usare le tecnologie ed evolversi””. (aise)