

I NUMERI

135

milioni di fatturato

È uno dei tre parametri economici che fanno dell'leg il secondo gruppo italiano dopo Fiera Milano

**3**

caselli in A14

Lorenzo Cagnoni lavora al progetto di realizzare una terza uscita tra Rimini Sud e Rimini Nord dedicata alla Fiera

**81**

la quota riminese

L'integrazione tra le Fiere di Rimini e Vicenza ha creato una società con l'81% di quote riminesi, il 19% vicentine

2018

debutto in Borsa

È la scadenza che si è dato il presidente Cagnoni per la quotazione della società in Mta, segmento Star

Rimini-Vicenza, la sfida di Cagnoni: «Sul mercato il matrimonio vale oro»

Dopo l'integrazione tra le due fiere Rimini mostra i muscoli

di CARLO ANDREA BARNABE'

IEG suona come una marca di elettrodomestici. Per esteso fa tutta un'altra impressione: Italian Exhibition Group. Molto internazionale, con quella X tricolore che allude a future conquiste straniere in nome dell'orgoglio italo. Rimini-Vicenza, matrimonio d'interesse che, a detta dei contraenti, sta filando liscio. Lorenzo Cagnoni, il celebrante, ne va tutto som-

QUARTIERE BLINDATO

Terzo casello autostradale e navette con le Ferrovie per liberare la Fiera di Rimini dagli ingorghi che bloccano il traffico

mato fiero. In pochi mesi, lo scorso anno, ha fuso l'oro (vicentino) con la Fiera riminese, lasciando a Bologna il ruolo di eterna promessa sposa.

«Intendiamoci, i problemi ci sono. L'integrazione tra due società e due storie diverse va riportata sul terreno, ma l'azienda è solida e un bel po' dinamica», risponde il presidente della neonata società fieristica, la seconda in Italia dopo Milano, la prima per redditività».

Una fusione è passata sotto traccia. Non è elegante chiederlo, ma cosa ci guadagna il riminese?

«Un'azienda più forte e competitiva sui mercati italiano e internazionale, che ha muscoli per crescere e avviare una politica di investimenti che parte da tre numeri: 135 milioni di fatturato, in aumento; un margine operativo lordo di 23 milioni; un debito di 39 milioni, interamente rappresentato dalla ristrutturazione del quartiere vicentino. Va da sé che ora il mercato ci guarda con maggiore considerazione e stima».

Sa bene, presidente, che esiste una corrente di pensiero che giudica quei dati addomesticati.



Lorenzo Cagnoni con Matteo Marzotto, presidente e vice di Italian Exhibition Group nato dalla fusione tra Rimini e Vicenza

«Una volta si chiamavano guastatori, ma i numeri sono sotto gli occhi di tutti. Il quartiere fieristico di Rimini non ha più un euro di debito, il Palazzo dei congressi si sta pagando senza intoppi e produce 13 milioni di fatturato, solo Milano fa meglio. Ora la sfida che ci attende è un progetto industriale che si prenda carico dell'integrazione tra le due fiere».

Che carte avete da giocare?

«Il mercato domestico è maturo ma ci sono spazi. Mi riferisco a manifestazioni già esistenti...».

Quali?

«Abbiamo dossier aperti che si concretizzeranno in pochi mesi. Poi c'è il mercato internazionale. Gli eventi in Cina sono cosa nota, a cui si aggiunge la piattaforma in Dubai ereditata dall'integrazione con Vicenza, che permetterà di allargare il tiro al campo alimentare, e alla Fiera di Madrid nel settore turistico».

Ma in casa qualche problema l'avete.

«Non c'è dubbio che per mantenere la leadership occorre investire sulle strutture. Vale anche per il quartiere riminese con i problemi

di accessibilità emersi anche nella recente edizione del Sigep».

A cosa pensa?

«Al tema del terzo casello autostradale dedicato alla Fiera, ad esempio».

E dalla Fiera alla città?

«Siamo in contatto con Ferrovie per organizzare navette da Cattolica, Misano e Riccione negli orari più caldi. Questo permetterebbe di alleggerire il traffico su strada e offrire un servizio migliore ai nostri utenti».

A che punto siamo con la quotazione in Borsa?

«Nel 2018 abbiamo l'obiettivo di quotarci in Mta, segmento Star».

A Bologna hanno già digerito il patto con Vicenza?

«Diciamo che se ne sono fatti una ragione. Rimini ha sempre lasciato aperta la porta, ma da un secolo discutiamo di un'integrazione che non vede la luce. Noi intanto andiamo avanti con chi ci sta».

Tutto bene con il vicepresidente Matteo Marzotto?

«Una persona squisita e competente, con importanti relazioni utilissime alla società».

Allora fu vero amore?

«Lascio queste osservazioni alle signore, io mi limito ai freddi numeri e posso dire che per ora il matrimonio funziona».

ESPOSTO DI CAMPORESI

«Libera concorrenza violata»

«VIOLATI i principi di concorrenza e di mercato». Il consigliere di Obiettivo civico Luigi Camporesi ha inviato all'Autorità garante della Concorrenza e del mercato e all'Anticorruzione un esposto contro Fiera e Palas. Nel mirino le società ProStand Exhibition Service (Pes) e Pro.Stand che si occupano di allestimenti fieristici. Soci di Pes sono Fiera Servizi (51%) e Pro.Stand (49%). Pes ha l'esclusiva con Rimini Fiera per gli allestimenti, e si avvale in esclusiva di Pro.Stand. Nel 2015 ha fatturato oltre 11 milioni, «ha 5 amministratori e non ha dipendenti, e l'attività è esercitata dal socio Pro.Stand».

INCONTRO TRA CONFINDUSTRIA E IEG

Gli industriali brindano alla fusione

UN RAPPORTO sempre più solido quello tra Confindustria Romagna e Italian exhibition group. L'Associazione degli Industriali ha riunito ieri il Consiglio di presidenza nella sede di Ieg, dove a fare gli onori di casa c'erano il presidente Lorenzo Cagnoni e il direttore generale, Corrado Facco. «Una location scelta con l'intenzione di consolidare il rapporto e lavorare per una crescita comune», spiega il presidente Paolo Maggioli. «Come imprenditori siamo convinti dell'importanza della strategicità di Italian exhibition group, che si conferma una delle infrastrutture essenziali per lo svilup-

po dell'economia del territorio». E in comune c'è anche un percorso di fusione, gli industriali a livello parzialmente romagnolo, la Fiera di Rimini con quella di Vicenza. «Siamo sicuri che il futuro garantirà ancora crescita grazie allo sviluppo di un sistema integrato fieristico regionale, in cui il territorio potrà essere sempre più protagonista», aggiunge Maggioli, che ribadisce l'importanza della sinergia, per ottimizzare le risorse. Maggioli ricorda l'ipotesi della realizzazione di un piano per il raggiungimento di una quotazione in Borsa: «Noi siamo ottimisti e ci crediamo».

