

MATRICOLE

## Leg, lo sbarco in Borsa spingerà la crescita all'estero

LUIGI DELL'OLIO, MILANO

Internazionalizzazione e strategie digitali sono i due fronti su cui si concentrerà la società nata dalla fusione di Fiera Vicenza con Fiera Rimini

Internazionalizzazione spinta e crescita delle strategie digitali. Dopo lo sbarco a Piazza Affari, con il titolo che nelle prime sedute non ha registrato particolari scossoni, per Leg si aprono nuove sfide. «La società è chiamata a puntare sui filoni che consentono di difendere la marginalità messa a dura prova dalla debolezza della congiuntura nazionale e dalla concorrenza crescente sul lato dell'offerta», commenta un analista. La società nata tre anni fa dalla fusione tra la fiera di Vicenza e quella di Rimini ha debuttato sull'Mta (quarta Ipo da inizio anno sul listino principale di Piazza Affari) il 19 giugno, dopo che un primo tentativo di sbarco sul mercato era stato stoppato lo scorso dicembre alla luce della pioggia di vendite che aveva investito i listini azionari. Il management di Italian Exhibition Group ha optato per la parte bassa della forchetta di prezzo, a 3,70 euro, per una capitalizzazione di poco supe-

**159,7**

MILIONI DI EURO

È il fatturato fatto segnare nel 2018 da leg, in crescita del 22,2% rispetto al 2017

**243**

EVENTI

Sono quelli ospitati lo scorso anno da leg, di cui 40 organizzati direttamente

 Un'immagine della Fiera di Rimini



1

riore ai 114 milioni.

Leg - 234 eventi ospitati lo scorso anno, dei quali 40 organizzati direttamente - ha chiuso il 2018 con un fatturato di 159,7 milioni di euro, in progresso del 22,2% rispetto al 2017. Bene anche la redditività, con l'ebitda balzato del 32,6% a 30,8 milioni, e l'utile netto consolidato, in progresso del 17,9% a quota 10,8 milioni. Al 31 dicembre 2018 la posizione finanziaria netta del gruppo è pari a 68,9 milioni di euro contro i 51,3 del 2017 in seguito alle acquisizioni nel settore degli allestimenti in Italia e negli Stati Uniti e proprio l'm&a è atteso negli anni a venire come uno dei principali filoni di sviluppo.

«Leg è un aggregatore naturale

nel mercato domestico grazie alla sua struttura solida e alla capacità di coprire l'intera filiera del business espositivo», scrive Intermondo nel documento redatto per l'Ipo dove ha agito come global coordinator, joint bookrunner e sponsor nella quotazione. Nel quale si stima per il 2022, anno di conclusione del piano industriale, ricavi per 206,8 milioni e un utile netto di 16,1 milioni. A chi è adatto questo titolo? «Il modello di business è orientato a una crescita sostenibile e le scelte in materia di dividendi (*almeno fino al 2020 la cedola non sarà inferiore al 40% dell'utile netto, ndr*) sono adatte a investitori pazienti», conclude l'esperto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA