

«Se non si riattiva il dialogo con Bologna Verona è comunque alla nostra portata»

Lorenzo Cagnoni in commissione consigliare lancia alcune idee sulle prospettive della società fieristica

RIMINI

L'integrazione con Bologna sarebbe la soluzione migliore, ma se non va, ci sono alternative, ad esempio volgere lo sguardo verso Verona. «Se non si farà, e potrebbe darsi, sarebbe una colpa straordinaria per le due società» ha detto, come riporta l'agenzia Dire, il presidente di Italian exhibition group, la società nata dalla fusione delle Fiere di Rimini e di Vicenza, Lorenzo Cagnoni, convocato ieri pomeriggio in commissione in Comune a Rimini per illustrare l'andamento economico della società. Nell'occasione si è soffermato anche sul processo, bloccato, di integrazione con i «cugini» di Bologna. Inserendo nelle possibili alternative Verona.

Le difficoltà con Bologna

«Le cose – ha detto Cagnoni riferendosi alla trattativa con Bologna – si sono fermate perché non abbiamo la stessa idea dal punto di vista industriale sulla società che risulterà dall'integrazione. Abbiamo creduto che fosse in pericolo la capacità della nuova società di rispondere al mercato con la idea che abbiamo noi», quella di essere proprietaria dei marchi non di affittare spazi. Di certo, sottolinea il presidente, «sarebbe la più bella operazione industriale sul mercato, tra le due fiere che hanno più possibilità di sviluppo e con caratteristiche e industriali complementari». Insieme il volume d'affari raggiungerebbe il mezzo miliardo di euro, con un Ebitda sopra i 100 milioni e dunque una redditività tale da «mettere in

campo operazioni straordinarie». Ragion per cui Cagnoni con leg si sarebbe dichiarato «molto disponibile a riprendere la discussione che è ferma. I rapporti sono eleganti e di collaborazione dove è possibile, speriamo che si riprendano le condizioni per la discussione, che è complicata». Da parte del gruppo «non c'è nessuna forma di timidezza o complesso di inferiorità, se la nuova società avrà le nostre caratteristiche si può arrivare a una redditività da 100 milioni di euro, se sono in forse ci possiamo anche rinunciare». Il confronto con il centro felsineo «si è fermato per gli errori compiuti ma si può riprendere, ci pensiamo ancora, in modo elegante senza bussare tutti i giorni». Tuttavia «ci sono amici e nemici dell'operazione», conclude Cagnoni, e poi c'è la politica che «spesso non va d'accordo con il mondo del business e non dovrebbe entrarci», ma poiché le partecipazioni di maggioranza sono pubbliche «ci si deve fare i conti».

Alternativa Verona

Quindi, se con Bologna, continua Cagnoni, sarebbe l'operazione migliore, con vantaggi per entrambi i poli, altre «integrazioni nazionali sono fattibili», per esempio «Verona è alla nostra portata e abbiamo dimostrato disponibilità e apertura. È la metà di Bologna e Rimini ma è molto interessante», chiosa. Si pensa anche ad altre soluzioni: le integrazioni con Cesena e Forlì per Macfrut e Fieravicola, e con Arezzo per la fiera sull'oro, dimostrano che leg si muove, ma «non siamo dolci nelle trattative».



Il presidente di Italian exhibition group, Lorenzo Cagnoni

«Ieg garantisce il 14% del Pil provinciale riminese Ma ci servono terzo casello e collegamenti aerei»

RIMINI

Italian Exhibition Group si lascia alle spalle due anni che il manager ha definito «massacranti» dovuti alla pandemia. Ma ora riparte forte di un rapporto tra volumi d'affari e redditività che la pone ai primi posti a livello europeo. Però mette sul piatto anche la sua lista di richieste, a partire dal terzo casello sulla A14 a Rimini e un aeroporto a vocazione fieristica-congressuale per sostenere l'internazionalità.

Non svela, essendo Ieg quotata in Borsa, i dati economici del 2022, che sono comunque «molto positivi e al di là delle a-

spettative». Precisa però gli ultimi sviluppi del piano industriale che, accantonata l'idea del nuovo padiglione a cupola, vedrà nascere comunque una nuova struttura da oltre i 13.000 metri quadrati ipotizzati inizialmente e destinata anche a eventi esterni. Ammonta a 140 milioni il plafond degli investimenti di qui al 2027. Poi l'affondo sul Fellini: servono collegamenti sicuri ed economicamente sostenibili con le metro poli europee, Francoforte o Monaco in Germania, e Parigi e Londra. «Un Piano di sviluppo di lunga portata è possibile, occorre trovare gli interlocutori e calibrare i

costi. Noi ci siamo», manda a dire Cagnoni. Sul fronte internazionale, aggiunge, c'è stato dinamismo con una «serie di scelte per l'insediamento graduale in mercati di sicuro successo»: Asia, Emirati arabi, Cina, Usa e Sudamerica, in particolare Brasile. Ieg, gonfia il petto Cagnoni, detiene la stragrande maggioranza dei prodotti, su 40 saloni due o tre sono esterni, «una particolarità nel mercato nazionale e internazionale» che può essere ulteriormente potenziata. Ieg, ha detto il presidente, garantisce così il 14% del Pil provinciale riminese con «l'obiettivo di spingersi oltre».