

L'assemblea vara il bilancio '22. Ricavi a 108 mln, passivo da 5. Parla l'ad Maurizio Danese

# Veronafiere apre a nuovi alleati

## Sì a operazioni straordinarie come quella Cibus-Tuttofood

DI LUIGI CHIARELLO

**V**eronafiere apre a nuove alleanze, in Italia e soprattutto all'estero. L'esercizio 2022 del gruppo fieristico - che tra i vari eventi organizza il *Vinitaly* e *Fieragricola* - si chiude con un disavanzo di 5 mln di euro: «Imputabili principalmente a svalutazioni societarie di alcune partecipate e controllate, considerate necessarie e improrogabili dal gruppo, alla decisione di operare accantonamenti prudenziali e al riassetto societario», recita una nota della società. Al contempo: «I ricavi del gruppo si attestano su 107,7 mln di euro (80,7 quelli della capogruppo *Veronafiere spa*, contro un disavanzo di 6,1 mln), in crescita del 2,1% sul 2019, ultimo anno di riferimento, e un Ebitda di 17,7 mln (11,6 quello di *Veronafiere spa*), in aumento del 22,5% sul 2019». La nota è giunta ieri, al termine dell'assemblea dei soci riunita in seduta ordinaria, che ha approvato il bilancio 2022 della spa e preso visione dei risultati relativi ai primi mesi del 2023. *ItaliaOggi* ha raggiunto l'amministratore delegato della società scaligera, **Maurizio Danese**, per cogliere prospettive e strategie che guidano la piattaforma espositiva nel primo vero anno post pandemia.

**Domanda. Come giudica questo passivo?**

**Risposta.** In realtà, bisognerebbe considerarlo un sostanziale pareggio, in linea con quanto previsto dal piano di ripartenza.

**D. In che senso?**

**R.** Più che considerarlo come il bilancio del 2022, sarebbe corretto vederlo come il bilancio del 2021/22. Perché il 2021 si è chiuso con 4,5 mln di euro di utile,

grazie ai ristori Covid del governo. Nel 2022, invece, a parte un sostegno del ministero del turismo, non abbiamo incassato ristori per la pandemia da Covid.

**D. Lo spieghi meglio.**

**R.** Come gruppo espositivo Veronafiere ha ottenuto ristori per 32 mln di euro nel biennio 2020/21, pur avendo subito gli effetti della pandemia anche nei primi mesi del 2022. Se avessimo avuto la possibilità di portare a bilancio 2022 ristori per sei mln di euro, avremmo chiuso il bilancio in pareggio.

**D. Le svalutazioni di capitale effettuate quali società riguardano?**

**R.** Una riguarda *Veronafiere do Brasil*, con cui organizziamo *Wine South America* e la fiera del marmo in Brasile; questa società non ha beneficiato di ristori governativi e il suo valore dopo il Covid è calato. Altre svalutazioni sono frutto della crescita dell'inflazione nel mondo. Quindi, abbiamo creato fondi di accantonamento per far fronte agli imprevisti e a possibili scenari futuri. Infine, l'assemblea dei soci ha approvato l'incorporazione della società *Piemmeti spa*, partecipata al 100% e specializzata in eventi dedicati alla filiera del legno (come *Progetto Fuoco*).

**D. Disimpegni?**

**R.** Siamo usciti da *VPE (Verona Parma Exhibitions)*, la società costruita insieme a *Fiere di Parma* per la gestione coordinata di eventi sull'agroalimentare e che aveva una partecipazione in *Bellavita*, creando una svalutazione perché non consideriamo più strategica la società (ora *Vpe* non esiste più, ndr).

**D. Insomma un repulisti.**

**R.** Abbiamo fatto le pulizie di

primavera in modo approfondito. Così, se in futuro Veronafiere si dovesse sedere con partner, non ci sarebbero scheletri nell'armadio.

**D. Siete interessati a matrimoni con altri player?**

**R.** La linea è di avere l'azienda «pulita» il più possibile nei conti, adottando criteri di bilancio il più prudenziale possibili. Prevediamo di chiudere il 2023 con utile superiore al 2019, nonostante abbiamo fatto un forecast prudenziale. Oggi le aziende fieristiche italiane più importanti realizzano solo il 9% del loro fatturato all'estero, le fiere con quartiere francesi e tedeschi sono tra il 27 e il 29%. I player inglesi, che non possiedono quartieri, sono sull'80%.

**D. Quindi?**

**R.** Sul mercato italiano può essere interessante valutare operazioni straordinarie come quella di filiera realizzata tra *Fiera Milano* e *Fiere di Parma*, per razionalizzare i costi e tenendo fermo che l'indotto rimanga sul territorio. Ma il vero tema è fare operazioni straordinarie all'estero. Il nostro sistema fieristico deve trovare soluzioni per accompagnare i clienti made in Italy all'estero. In Cina, ad esempio, oggi ci sono 11mila maneggi, una prateria per *Fieracavalli*. Ci sono potenzialità molto importanti.

**D. Anche con player stranieri? Tedeschi, ad esempio?**

**R.** Non ci precludiamo nulla. L'accordo tra *Bologna Fiere* e *Informa LPC* può essere un modello. E il nostro know how sul made in Italy i tedeschi non ce l'hanno; l'importante è che crescano i nostri prodotti nei paesi in cui ci interessa crescere. Che si sia da soli o in partnership con altri italiani.

© Riproduzione riservata



L'amministratore delegato di Veronafiere, Maurizio Danese

