



Comunicato stampa

ITALIAN EXHIBITION GROUP (Euronext Milan: IEG)

- IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE HA APPROVATO IL PIANO STRATEGICO 2023-2028 CHE MODIFICA IL PRECEDENTE PIANO 2022-2027
- IL PIANO CONFERMA L'UNICITÀ DEL MODELLO DI BUSINESS COME #COMMUNITY CATALYST & CREATOR ED EVIDENZIA UNA ULTERIORE ACCELERAZIONE DELLA CRESCITA RISPETTO AL PRECEDENTE PIANO
- SOSTENIBILITÀ FINANZIARIA E AMBIENTALE QUALI FATTORI ABILITANTI LA CREAZIONE DI VALORE E IL RITORNO PER GLI AZIONISTI
- DOMANI, 26 GENNAIO, PRESENTAZIONE ALLA COMUNITA' FINANZIARIA

Rimini, 25 gennaio 2024 – Il Consiglio di Amministrazione di Italian Exhibition Group S.p.A. (“**IEG**” o la “**Società**”) società leader in Italia nell’organizzazione di eventi fieristici internazionali e quotata su Euronext Milan, mercato regolamentato organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., riunitosi in data odierna sotto la presidenza di Maurizio Renzo Ermeti, ha approvato il Piano strategico 2023-2028.

Corrado Peraboni, CEO di Italian Exhibition Group, ha dichiarato: “*Forti dei risultati conseguiti nel 2023 che hanno superato gli obiettivi previsti dal Piano 2022-2027, presentiamo oggi un Piano Strategico con obiettivi ancora più ambiziosi che prevede una crescita robusta in Italia e lo sviluppo internazionale, anche attraverso il consolidamento delle piattaforme esistenti. Il nostro Piano si inserisce in uno scenario favorevole per il mercato fieristico che, dopo le incertezze legate alla pandemia, ha ripreso a crescere a tassi più sostenuti del passato grazie ad una rinnovata volontà di aggregazione e condivisione. In tale contesto riaffermiamo l’unicità del nostro modello di business quale #community catalyst & creator con l’obiettivo di posizionarci tra i top player internazionali nell’organizzazione di eventi, superando i 300 milioni di Euro di ricavi e con una continua e sostenibile generazione di valore*”.

## PIANO STRATEGICO 2023-2028

---

Il Piano Strategico 2023-2028 è stato aggiornato per tener conto degli importanti risultati raggiunti dal Gruppo IEG nel corso degli esercizi 2022 e 2023, in cui ha superato gli obiettivi definiti nel Piano Strategico 2022-2027 elaborato in un contesto in cui l'evoluzione del mercato fieristico post pandemia era ancora permeato da incertezze.

Il nuovo piano conferma la bontà dell'indirizzo strategico precedentemente definito, arricchendosi di **nuove direttrici di sviluppo** che hanno come obiettivo l'**accelerazione della crescita organica** attraverso un **importante piano di investimenti** necessario per **consolidare il ruolo di IEG nel panorama fieristico nazionale ed internazionale, ponendo le basi per un'ulteriore crescita per linee esterne.**

Il Piano Strategico 2023-2028 conferma l'**unicità del modello di business quale #Community Catalyst & Creator, ossia leader e innovatore nell'organizzazione di eventi**, volti a divenire esperienze dinamiche e internazionali che danno voce ai trend emergenti di settore e uniscono community sempre più ampie.

Il piano **punta a rafforzare il posizionamento del Gruppo IEG come player globale grazie a una crescita sostenibile di fatturato e marginalità in grado di produrre una solida generazione di cassa a supporto degli investimenti, con una progressiva riduzione della leva finanziaria.**

## DRIVER STRATEGICI 2023-2028

---

La strategia alla base dell'importante accelerazione di tutti gli indicatori economico-finanziari durante l'arco di Piano 2023-2028 si fonda sui seguenti pilastri:

- **Crescita del portafoglio**

Un driver importante per la crescita organica è rappresentato dalla crescita del portafoglio esistente, che passa attraverso gli investimenti nei quartieri fieristici di Rimini e Vicenza, per accogliere lo sviluppo dei principali eventi organizzati già a saturazione dello spazio espositivo (Ecomondo, VicenzaOro, Sigep). Nel contempo, la strategia si pone come obiettivo la ricerca e lo sviluppo di nuovi settori, che IEG, nel suo ruolo di #community catalyst, prevede di declinare mediante spin off di eventi esistenti e attraverso lo sviluppo di nuovi prodotti, rimanendo sempre aperti ad opportunità di M&A.

- **Consolidamento dell'espansione internazionale**

Il secondo pilastro della strategia è rappresentato dal consolidamento dello sviluppo internazionale, non solo attraverso le piattaforme esistenti mediante la cui integrazione stiamo eseguendo la strategia 4x4, ma anche sviluppando nuovi mercati. La strategia internazionale è inoltre focalizzata sullo sviluppo di nuovi mercati attraverso operazioni di M&A e partnership globali, nonché all'espansione delle recenti acquisizioni.

- **Creazione di valore**

Lo sviluppo di nuove linee di business ad alto valore aggiunto, in particolare nel segmento digital per l'evoluzione dell'exhibition experience, combinato al miglioramento della marginalità della divisione "Servizi" è un altro pilastro della strategia di sviluppo che contribuirà al rafforzamento della profittabilità del Gruppo. La creazione del valore sarà inoltre sostenuta dall'integrazione di una strategia di sostenibilità nel piano industriale, acceleratore della crescita e strumento di creazione di valore per i nostri stakeholder.

Il nuovo Piano Strategico evidenzia una crescita di tutti i principali indicatori economico finanziari, in particolare di fatturato e margine operativo lordo con CAGR 2023-2028 attesi rispettivamente a +9% e +13%, nonché un rafforzamento della solidità patrimoniale con una progressiva riduzione dell'indebitamento e della leva finanziaria in arco piano, nonostante un importante piano di investimenti di circa €172 milioni finanziato per circa il 70% tramite risorse proprie e in via residuale con ricorso all'indebitamento, che consentiranno al Gruppo di poter cogliere ulteriori opportunità di crescita per linee esterne.

## **PRECONSUNTIVO 2023**

---

Gli obiettivi di crescita presentati nel Piano Strategico si basano su risultati pre-consuntivi per l'esercizio 2023 che si posizionano nella parte alta del range della guidance ed evidenziano una forte crescita dei ricavi consolidati attesi a circa €210 milioni (+30% rispetto ai €162 milioni conseguiti nell'esercizio 2022 e +16% rispetto all'obiettivo di Piano 2022-2027) e dell'EBITDA Adjusted a €49 milioni (più che raddoppiato rispetto ai €18 milioni del 2022 e in crescita del 29% rispetto ai target di piano) con un Adjusted EBITDA Margin del 23%, ritornato ai livelli pre covid, con un anno di anticipo rispetto al piano precedente. La Posizione Finanziaria Netta è attesa a circa €72 milioni in miglioramento di €23 milioni rispetto ai €94,8 milioni del 31 dicembre 2022.

## **GUIDANCE 2024 – DATI CONSOLIDATI**

---

- Ricavi: €234-€239 milioni
- EBITDA Adjusted: €56 - €58 milioni
- Adjusted EBITDA Margin: 24%
- Posizione Finanziaria Netta: €66-€70 milioni

## **BUSINESS PLAN 2023-2028 – DATI CONSOLIDATI**

---

- Ricavi 2028: ~ €323 milioni
- EBITDA Adjusted 2028: ~ €90 milioni
- Adjusted EBITDA Margin 2028: 28%
- Posizione Finanziaria Netta 2028: ~ €3 milioni
- Piano Investimenti 2023-28: €172 milioni
- Dividendi attesi 2023-28: ~ €16/€21 milioni
- PFN/EBITDA 23-28: <2x

\*\*\*

La Società illustrerà alla comunità finanziaria le strategie, le ambizioni ed i target finanziari del nuovo piano industriale nel corso di un evento presso l'hotel Park Hyatt di Milano, domani, 26 gennaio 2024, alle ore 11.00.

\*\*\*

Il presente comunicato stampa è online su [www.1info.it](http://www.1info.it) e sul sito internet dell'Emittente [www.iegexpo.it](http://www.iegexpo.it) (sezione Investor Relations/Press Release).



## FOCUS ON

Italian Exhibition Group S.p.A., società con azioni quotate su Euronext Milan, mercato regolamentato organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., ha maturato negli anni, con le strutture di Rimini e Vicenza, una leadership domestica nell'organizzazione di eventi fieristici e congressuali e ha sviluppato attività estere - anche attraverso joint-ventures con organizzatori globali o locali, come ad esempio negli Stati Uniti, Emirati Arabi Uniti, Cina, Messico, Germania, Singapore, Brasile - che l'hanno posizionata tra i principali operatori europei del settore.

**Per ulteriori informazioni:  
ITALIAN EXHIBITION GROUP S.P.A.**

***Investor Relation***

Martina Malorni | [martina.malorni@iegexpo.it](mailto:martina.malorni@iegexpo.it) | +39 0541 744452

***Press Contact***

Elisabetta Vitali | Head of corporate communication and media relation | [elisabetta.vitali@iegexpo.it](mailto:elisabetta.vitali@iegexpo.it) | +39 0541 744228

Il presente comunicato stampa contiene informazioni previsionali, compresi riferimenti che non sono relativi esclusivamente a dati storici o eventi attuali e, pertanto, in quanto tali, incerte. Le informazioni previsionali si basano su diverse assunzioni, aspettative, proiezioni e dati previsionali relativi ad eventi futuri e sono soggette a molteplici incertezze e ad altri fattori al di fuori del controllo di IEG e/o del Gruppo. Esistono numerosi fattori che possono generare risultati ed andamenti notevolmente diversi rispetto ai contenuti, impliciti o espliciti, delle informazioni previsionali e pertanto tali informazioni non sono una indicazione attendibile circa la performance futura. IEG non assume alcun obbligo di aggiornare pubblicamente o rivedere le informazioni previsionali sia a seguito di nuove informazioni, sia a seguito di eventi futuri o per altre ragioni, salvo che ciò sia richiesto dalla normativa applicabile. I risultati futuri potrebbero differire anche sensibilmente da quanto espresso o deducibile da questa comunicazione in relazione a una pluralità di fattori tra cui, a solo titolo esemplificativo: andamento del mercato della ristorazione fuori casa e dei flussi turistici in Italia, andamento del mercato orafa - gioielliere, andamento del mercato della green economy; evoluzione del prezzo delle materie prime; condizioni macroeconomiche generali; fattori geopolitici ed evoluzioni del quadro normativo. Inoltre, il riferimento a performance passate della Società o del Gruppo non deve essere preso come un'indicazione della performance futura.

## INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE (API)

---

Il management utilizza alcuni indicatori di performance che non sono identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS (NON-GAAP *measures*), per consentire una migliore valutazione dell'andamento del Gruppo. Il criterio di determinazione applicato dal Gruppo potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri Gruppi e gli indicatori potrebbero non essere comparabili con quelli determinati da questi ultimi. Tali indicatori di performance, determinati in conformità a quanto stabilito dagli Orientamenti sugli indicatori di performance emessi dall'ESMA/2015/1415 e adottati dalla CONSOB con comunicazione n. 92543 del 3 dicembre 2015, si riferiscono solo alla performance dell'esercizio contabile oggetto della presente Relazione Finanziaria Annuale Consolidata e dei periodi posti a confronto. Gli indicatori di performance devono essere considerati come complementari e non sostituiscono le informazioni redatte secondo gli IFRS. Di seguito la descrizione dei principali indicatori adottati.

- **EBIT (Earnings Before Interest, Taxes) o Risultato Operativo:** tale indicatore è definito come Utile/(Perdita) dell'esercizio delle attività in funzionamento al lordo della gestione finanziaria e delle imposte sul reddito.
- **EBIT (Earnings Before Interest, Taxes) o Risultato Operativo Adjusted:** tale indicatore è definito come Utile/(Perdita) dell'esercizio delle attività in funzionamento al lordo della gestione finanziaria e delle imposte sul reddito e dei costi e ricavi considerati dalla Direzione aziendale non ricorrenti.
- **EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) o Margine Operativo Lordo:** tale indicatore è definito come Utile/(Perdita) dell'esercizio delle attività in funzionamento al lordo degli ammortamenti di immobilizzazioni materiali ed immateriali e dei diritti d'uso, della gestione finanziaria e delle imposte sul reddito.
- **EBITDA o Margine Operativo Lordo Adjusted:** tale indicatore è definito come Utile/(Perdita) dell'esercizio delle attività in funzionamento al lordo degli ammortamenti di immobilizzazioni materiali, immateriali e dei diritti d'uso, della gestione finanziaria, delle imposte sul reddito e dei costi e ricavi considerati dalla Direzione aziendale non ricorrenti.
- **Capitale Circolante Netto Commerciale:** tale indicatore è calcolato come somma di Rimanenze e Crediti commerciali al netto dei Debiti commerciali.
- **Capitale Circolante Netto:** tale indicatore è calcolato come somma del Capitale Circolante Netto Commerciale e delle Altre Attività e Passività Correnti inclusi i Fondi rischi e oneri correnti.
- **Capitale Investito Netto:** tale indicatore è rappresentato dal totale delle Attività Correnti e Non Correnti, ad esclusione di quelle finanziarie, al netto delle Passività Correnti e Non Correnti, ad esclusione di quelle finanziarie.
- **PFN (Posizione Finanziaria Netta):** tale indicatore è calcolato secondo quanto previsto dal "Richiamo di attenzione n. 5/21" del 29 aprile 2021 emesso da Consob che rimanda all'orientamento ESMA 32-382-1138 del 4 marzo 2021.
- **PFN Monetaria (Posizione Finanziaria Netta Monetaria):** tale indicatore è calcolato secondo quanto previsto dal "Richiamo di attenzione n. 5/21" del 29 aprile 2021 emesso da Consob che rimanda all'orientamento ESMA 32-382-1138 del 4 marzo 2021, con esclusione delle poste relative ai contratti di locazione contabilizzati secondo l'IFRS 16, le Put Option e gli Strumenti Finanziaria Derivati rilevati secondo quanto previsto dall'IFRS 9.
- **Free Cash Flow:** tale indicatore è calcolato come flusso di cassa derivante dalle attività operative al netto degli investimenti in immobilizzazioni materiali ed immateriali (escluse le immobilizzazioni in diritto d'uso rilevate nell'esercizio in accordo a quanto previsto dall'IFRS 16) e degli oneri e proventi finanziari e fiscali a servizio dell'attività operativa.