



Fiera Milano

L'Hub europeo per eventi innovativi, sostenibili e di portata globale



FIERA MILANO

Investor Presentation

Gennaio 2024

Agenda

1. Today's Presenters

2. Fiera Milano overview

3. Stato di avanzamento del piano CONN.E.C.T. 2025. Uno sguardo al futuro:

- I nuovi concept lanciati
- Attrazione delle grandi manifestazioni itineranti
- Le alleanze sinergiche di filiera
- Gli accordi di sistema con altri operatori su filiere strategiche
- I Congressi come driver di crescita
- Lo sviluppo dei servizi: l'ambizione e il nuovo posizionamento
- La digital transformation come leva per creare valore
- Lo sviluppo internazionale
- La crescita per linee esterne: M&A pipeline
- L'opportunità Olimpiadi invernali Milano-Cortina 2026

4. ESG commitment

Appendice



Today's Presenters



FIERA MILANO



Francesco Conci

CEO & Direttore Generale

- **20 anni in Fiera Milano**
- **Esperienze rilevanti:** CEO e Direttore Generale presso Fiera Milano Congressi, Direttore Marketing presso Fiera Milano



Massimo De Tullio

CFO

- **6 anni in Fiera Milano**
- **Esperienze rilevanti:** Direttore Pianificazione e Controllo di Gruppo presso Fiera Milano, CFO presso Fiat Chrysler Automobiles UK e Belgio



Vincenzo Cecere

Head of IR & Sustainability

- **2 anni in Fiera Milano**
- **Esperienze rilevanti:** Investor Relations & ESG Manager presso Cerved Group, M&A and Equity Capital Markets Associate presso Mediobanca



Alice Gattone

IR & Sustainability Associate

- **2 anni in Fiera Milano**
- **Esperienze rilevanti:** Laurea presso Università Bicocca di Milano, dipartimento di Sostenibilità. IR & Sustainability Associate presso Fiera Milano

Agenda



1. Today's Presenters
2. **Fiera Milano overview**
3. Stato di avanzamento del piano CONN.E.C.T. 2025. Uno sguardo al futuro:
 - I nuovi concept lanciati
 - Attrazione delle grandi manifestazioni itineranti
 - Le alleanze sinergiche di filiera
 - Gli accordi di sistema con altri operatori su filiere strategiche
 - I Congressi come driver di crescita
 - Lo sviluppo dei servizi: l'ambizione e il nuovo posizionamento
 - La digital transformation come leva per creare valore
 - Lo sviluppo internazionale
 - La crescita per linee esterne: M&A pipeline
 - L'opportunità Olimpiadi invernali Milano-Cortina 2026
4. ESG commitment



Benvenuti in Fiera Milano

Il 6° quartiere fieristico più esteso al mondo e il centro congressi più grande d'Europa



- 345k m² spazio totale
- 60k m² spazio esterno
- c.60 manifestazioni/ anno

- 20 padiglioni
- 15k parcheggi
- 75 ristoranti

- 1 km dall'autostrada
- 13 km da Milano centro
- 29 km dall'aeroporto

- 1 metropolitana
- 1 stazione ferroviaria

- 54k m² spazio totale
- 5 padiglioni
- c. 160 congressi/ anno

- 1 km dall'autostrada
- 4 km da Milano centro
- 11 km dall'aeroporto

- > 70 sale riunioni
- 3 sale plenarie
- 21.000 posti a sedere

- 1 metropolitana
- 1 stazione ferroviaria

L'Equity Story di Fiera Milano

Sostenibilità integrata nel business

- **Best in class sustainability governance**
- **Piano di sostenibilità integrato** nel piano strategico
- **Remunerazione top management legata a obiettivi ESG**
- **Misurazione impronta carbonica** dei propri eventi
- **Top ESG ratings**

7

Chiara visione per cogliere i trend futuri

- **Valorizzazione dei modelli espositivi** anticipando i nuovi trend di mercato
- **Digital transformation** come leva per creare valore
- I **servizi come driver** di crescita
- Una footprint sempre più **internazionale**
- **Olimpiadi invernali 2026** come upside

8

Ruolo istituzionale e impatti sul territorio

- **Attività mission critical** per il tessuto imprenditoriale italiano
- **Partner strategico per le PMI italiane** nei loro percorsi di innovazione, crescita e internazionalizzazione a **supporto della ripresa dell'economia italiana**, promuovendo il *made in Italy* nel mondo
- **8 miliardi di impatti** diretti, indiretti e indotti in un anno sul territorio derivanti dalle attività fieristiche

1

Financials solidi con basso rischio di credito

- **Elevata visibilità dei risultati** - portafoglio manifestazioni stabile basato su contratti pluriennali
- **Ciclo di pagamento favorevole** grazie a contratti di pagamento anticipato che portano ad un **NWC strutturalmente negativo**
- **Forte generazione di cassa operativa** accompagnata da un basso fabbisogno di investimenti, che si traduce in una disponibilità di cassa costante e flessibilità finanziaria con margini per M&A e dividendi

6

Indiscussa leadership di mercato in Italia

- **Unico quartiere italiano** che può accogliere manifestazioni di alto livello in Europa
- **Il più grande sito fieristico in Italia**, posizionandosi tra i principali *player* a livello internazionale
- Capacità di **attrarre grandi mostre itineranti** internazionali
- Potenziale ruolo di consolidatore in un mercato frammentato

2



FIERA MILANO

Business model integrato e eccellenza operativa

- **Copertura dell'intera catena del valore** della fiera
- **Mix settoriale ben diversificato**, con concentrazione di **eventi di alto standing**
- Distintive **capacità e competenze operative** nella realizzazione di manifestazioni e congressi

5

4

3

People excellence

- **Valorizzazione dei talenti** presenti in azienda
- Leadership team con **solida esperienza settoriale**, in grado di cogliere le opportunità di crescita future e guidare il cambiamento
- Comprovata **capacità di business plan execution**

Strutture state of the art e ubicazione strategica

- **Attrattività di Milano** come destinazione privilegiata al centro dell'Europa
- **Strutture di prim'ordine** con **posizioni strategiche** in prossimità di aeroporti, metropolitane, stazioni ferroviarie e centri urbani

Le aree di business

Reporting Unit	77% dei Ricavi 2022			4% dei Ricavi 2022	19% dei Ricavi 2022
	ATTIVITA' FIERISTICHE ITALIA			ATTIVITA' FIERISTICHE ESTERO	CONGRESSI
Aree di Business	Manifestazioni organizzate (Italia)	Manifestazioni Ospitate	Servizi	Manifestazioni Organizzate all'estero	Congressi
Entity					
Descr.	<ul style="list-style-type: none"> Sviluppo, promozione, commercializzazione e gestione di manifestazioni fieristiche di proprietà in Italia 	<ul style="list-style-type: none"> Vendita degli spazi espositivi dei quartieri di proprietà per ospitare manifestazioni fieristiche non di proprietà di Fiera Milano 	<ul style="list-style-type: none"> Sviluppo, vendita ed erogazione di servizi tradizionali (allestimenti, ristorazione, viaggi e accomodation, ...) Sviluppo, vendita ed erogazione di servizi digitali e media (platform, app, adv, dem, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> Sviluppo, promozione, commercializzazione e gestione di manifestazioni fieristiche di proprietà in mercati internazionali 	<ul style="list-style-type: none"> Vendita degli spazi congressuali dell'Allianz MiCO
Cliente	<ul style="list-style-type: none"> Espositori/ Visitatori/ Altri (Es. sponsor, inserzionisti) 	<ul style="list-style-type: none"> Organizzatori Terzi italiani e esteri 	<ul style="list-style-type: none"> Espositori/ Organizzatori Terzi italiani e esteri/ Visitatori/ Sponsor 	<ul style="list-style-type: none"> Espositori/ Visitatori/ Altri (Es. sponsor, inserzionisti) 	<ul style="list-style-type: none"> Organizzatori di congressi scientifici e associativi/ Organizzatori di eventi corporate (es. convention)

Il portafoglio delle manifestazioni in Italia

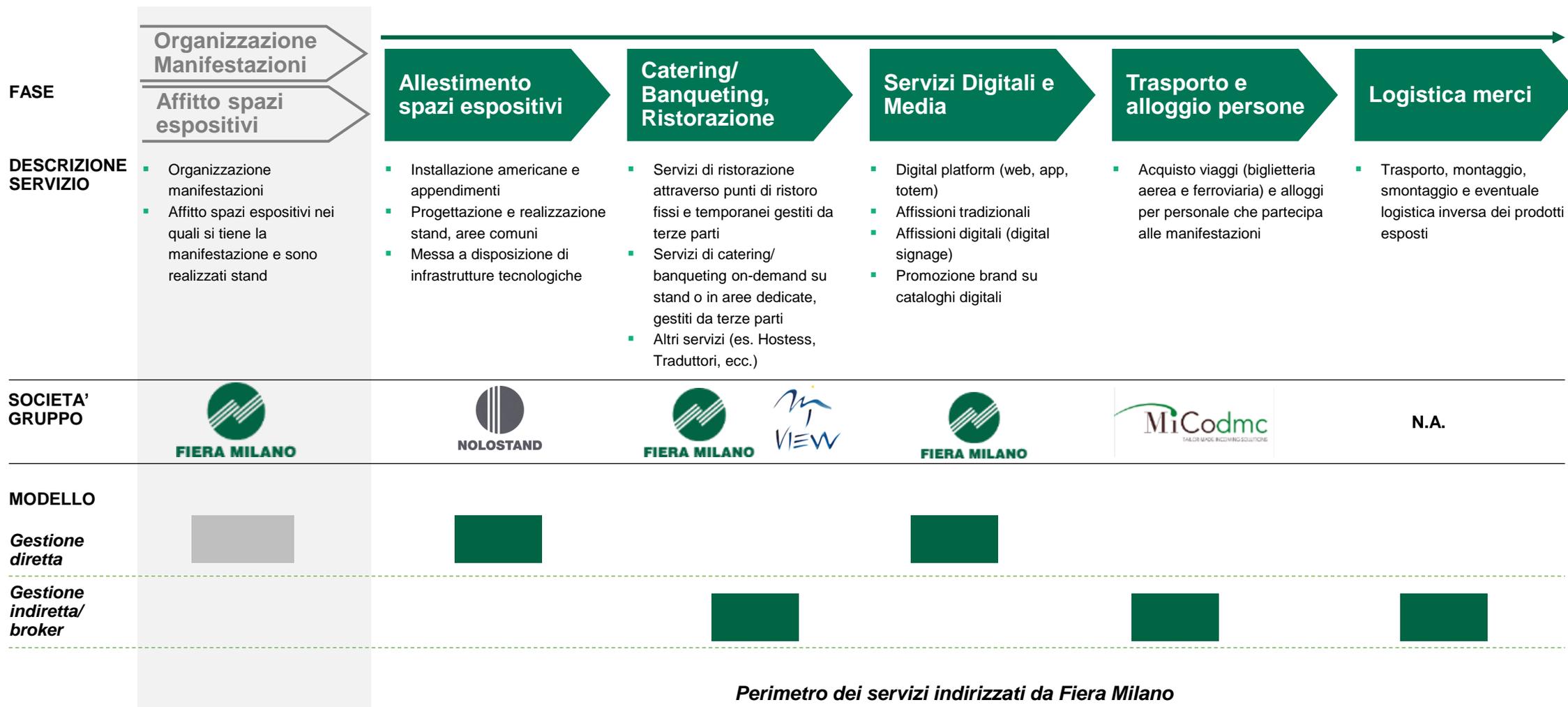
Segmentazione per settore e modello [# manifestazioni]

SETTORE	ORGANIZZATE E PARTECIPATE	OSPITATE	TOTALE
Filiera Moda	   3	         9	12 (21%)
Filiera Casa/Costruzioni	     5	    5	10 (18%)
Filiera Industriale	  2	    8	10 (18%)
Filiera Alimentare e Hospitality	   3	   3	6 (11%)
Automotive e Trasporti	  2	   3	5 (9%)
B2C	  3	  2	5 (9%)
Verticali	   3	   6	9 (16%)

Nota: 1) Manifestazioni partecipate in minority

I servizi

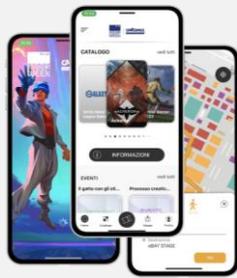
Il portafoglio servizi lungo il processo di partecipazione/ organizzazione alla Fiera



Perimetro dei servizi indirizzati da Fiera Milano

Focus sui servizi digitali

- Oggi le manifestazioni si trovano ad affrontare la sfida della **transizione digitale**. Un nuovo paradigma che impone un **ripensamento dei modelli espositivi tradizionali** che Fiera Milano è in grado di proporre

AMBITO	PRODOTTO	DESCRIZIONE PRODOTTO
 <p>MEDIA</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Digital Signage ▪ Affissioni Rho ▪ Advanced Media ▪ Digital Marketing ▪ Web Adv ▪ Sponsorizzazioni ▪ Metro-parcheggi-city ▪ Barter 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Segnaletica digitale posizionata all'interno degli spazi di FM ▪ Affissioni tradizionali posizionate all'interno degli spazi di FM ▪ Progetti speciali non a catalogo ▪ Attività di marketing promosse su canali digitali (ad es. DEM) ▪ Pubblicità veicolata online (ad es. banner...) ▪ Contratti di sponsorizzazione ▪ Affissioni tradizionali posizionate al di fuori degli spazi di FM ▪ Contratti di scambio beni / servizi  
 <p>DIGITAL</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Digital Platform ▪ App ▪ Totem ▪ VAS Organizzatori ▪ VAS Espositori ▪ VAS Visitatori 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Piattaforma digitale per Organizzatori / Espositori ▪ App per Visitatori ▪ Totem attraverso cui veicolare info. utili per Visitatori ▪ Servizi a valore aggiunti dedicati agli Organizzatori ▪ Servizi a valore aggiunti dedicati agli Espositori ▪ Servizi a valore aggiunti dedicati ai Visitatori 
<p>DATA</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Data Monetization 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vendita di dati collezionati e gestiti da FM

Presenza internazionale Fiera Milano

Subsidiary Fiera Milano

Fiera Milano Brasil 
manif.: 6

FIERA MILANO BRASIL

Fiera Milano Exhibit. Africa 
manif.: 1

FIERA MILANO EXHIBITIONS AFRICA

Joint Ventures / Partnerships

China JV 
#manif: 18

Deutsche Messe

FIERA MILANO

India JV 
Reclutamento espositori e visitatori

Deutsche Messe

FIERA MILANO

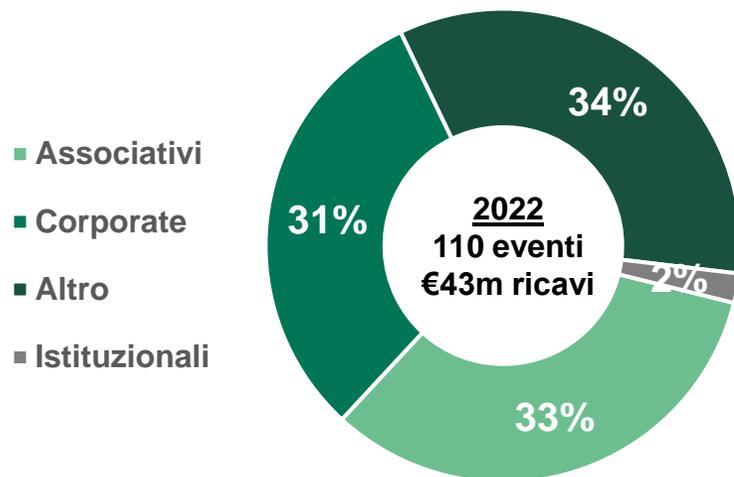
Singapore 
manif: 1

dmg events

FIERA MILANO

I Congressi

Breakdown ricavi 2022



Principali eventi congressuali



- 54k m² spazio totale
- 5 padiglioni
- C. 160 congressi all'anno

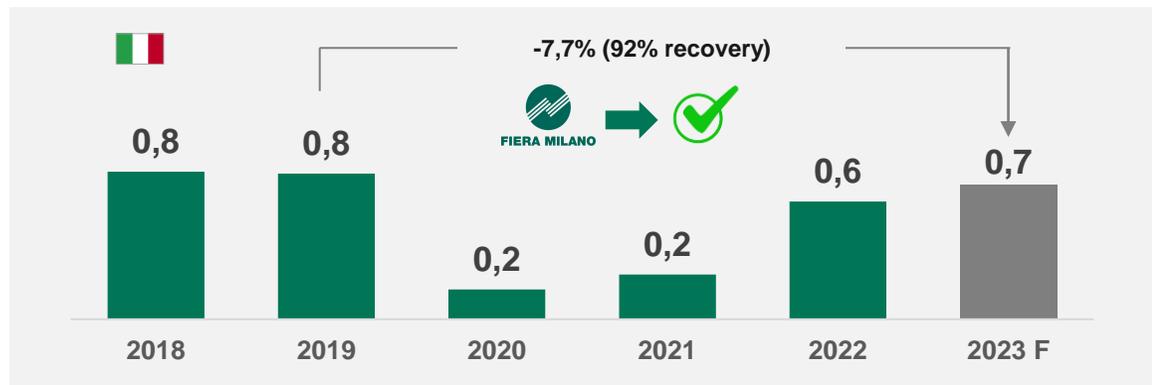
- > 70 sale riunioni
- 3 sale plenarie
- 21.000 posti a sedere



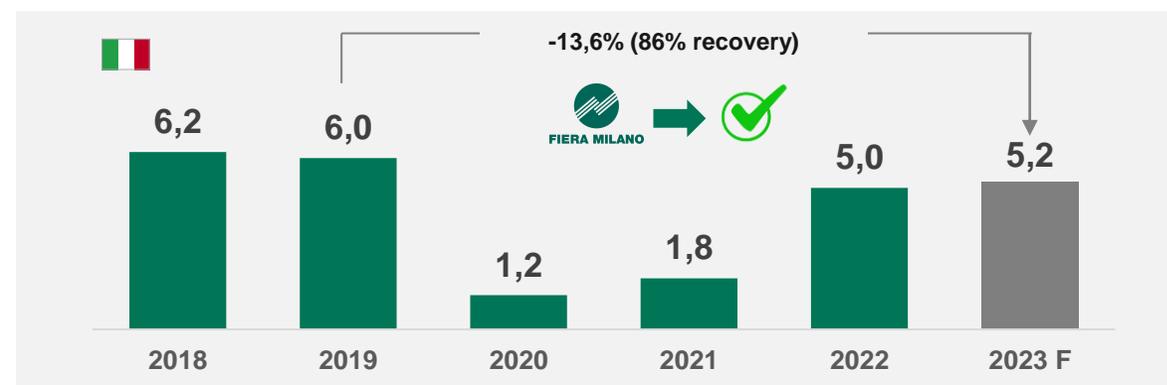
Market update e posizionamento competitivo

✓ = ON TRACK

Market Value – Italian Exhibition Business (2018–2023 | B\$)

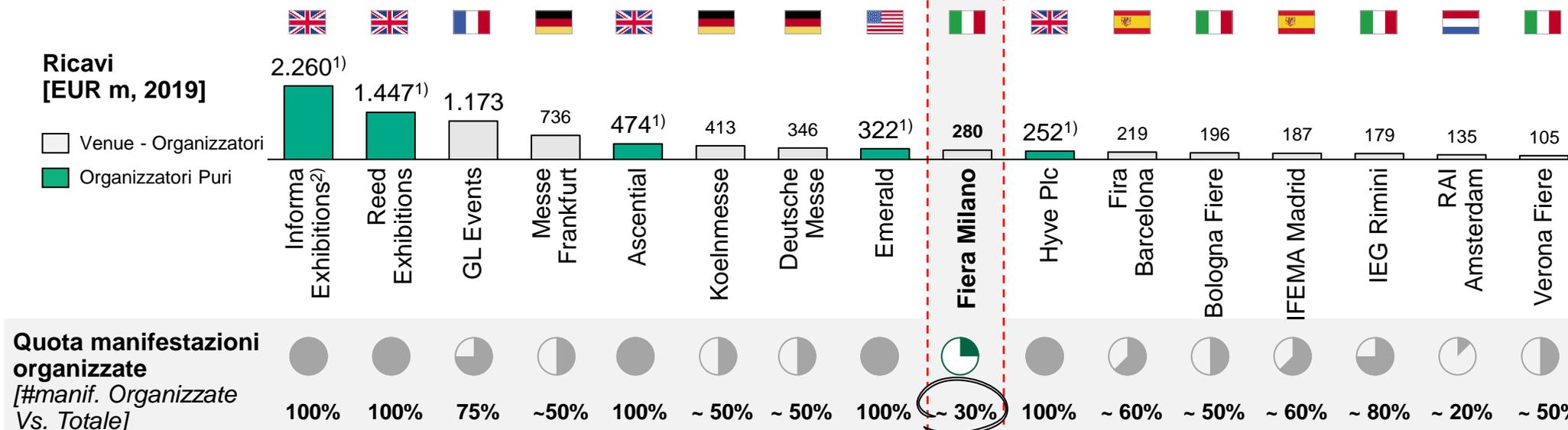


Net space sold - Italian Exhibition Business (2018–2023 | m² in millions)



Fonte: AMR (Advanced Market Research; Globex settembre 2023)

Posizionamento competitivo



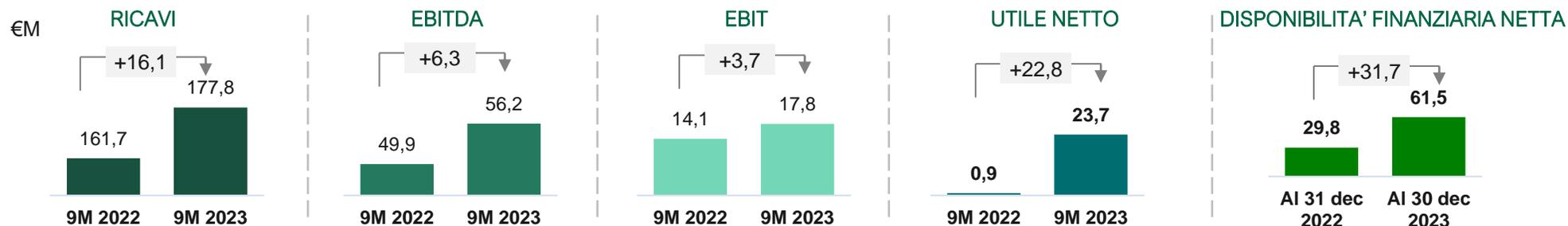
1)Tassi di cambio 2019 : 1 EUR = 0,88 GBP, 1,12 USD); 2) Aggregato di Informa Markets, Connect e Tech Bus; 3) Il panel include i maggiori organizzatori puri e le maggiori venue-organizzatori Tedeschi - che sono leader anche nei mercati del Nord e Sud America e Asiatico - oltre ai principali player italiani e spagnoli
Fonte: UFI, AUMA, Statistics Report Emeca

Risultati finanziari dei primi 9 mesi dell'anno sopra le aspettative

KPI operativi

- **47 manifestazioni** (32 in Italia e 15 all'estero; 22 organizzate e 25 ospitate)
- **75 eventi congressuali** (di cui 33 eventi congressuali con annessa area espositiva)
- **1.243.474 mq occupati** (854.065 mq Italia, 323.159 mq estero e 66.250 mq congressi con annessa area espositiva)

Risultati finanziari



Key highlights

- **Risultati sopra le aspettative** – sia rispetto al budget, sia rispetto al consensus degli analisti
- **Crescita Ricavi ed Ebitda a doppia cifra** (+10% Ricavi; +13% EBITDA) rispetto ai primi 9 mesi del 2022
- **Recupero dei ricavi Italia pari al 93%** rispetto al 2019 - in linea con previsioni del mercato
- **Recupero dei metri quadrati Italia pari al 87%** rispetto al 2019 - in linea con previsioni del mercato
- **Risultato Netto in netto miglioramento** rispetto ai primi nove mesi del 2022
- **+ 31 milioni di euro di cassa generata** rispetto al 31 dicembre 2022
- **Performance del 4Q molto positive (HOST ricavi sopra i livelli pre-Covid)**

FY 2023 guidance upgrade

- **Ricavi: 275-280 milioni di euro** – in linea con i livelli del 2019
- **EBITDA: 85-90 milioni di euro** – rivista al rialzo rispetto al precedente target di 70-80 milioni di euro
- **Disponibilità finanziaria netta: 55-60 milioni di euro** – rispetto ai 29,8 milioni di euro al 31 dicembre 2022

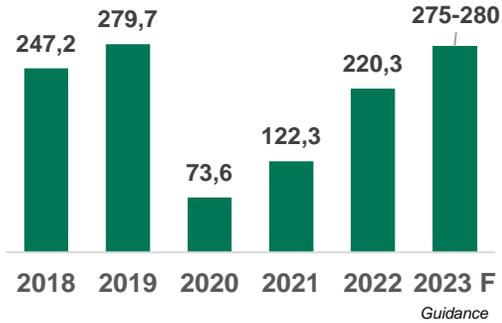
Buyback

- Avviato un piano di **buyback di 350.000** azioni proprie a servizio dei piani di incentivi al top management

Una ripresa post-pandemica ormai consolidata. On-track sugli obiettivi finanziari di piano

KEY FINANCIALS

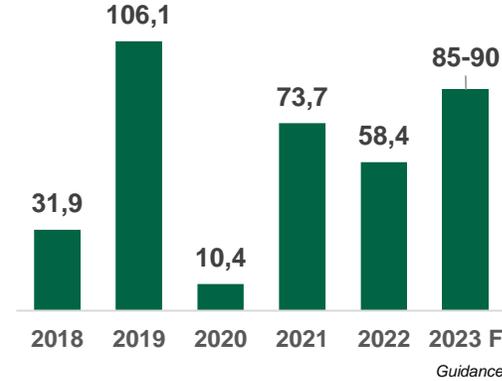
Ricavi (€m)



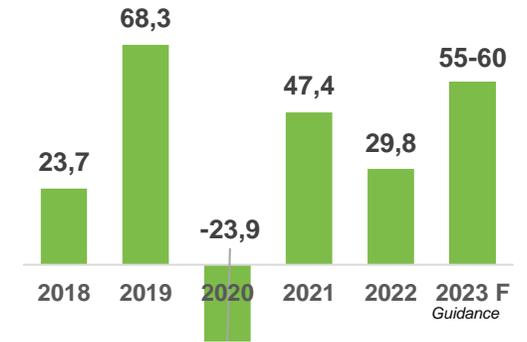
Metri quadrati/000 (Italia)



Ebitda (€m)

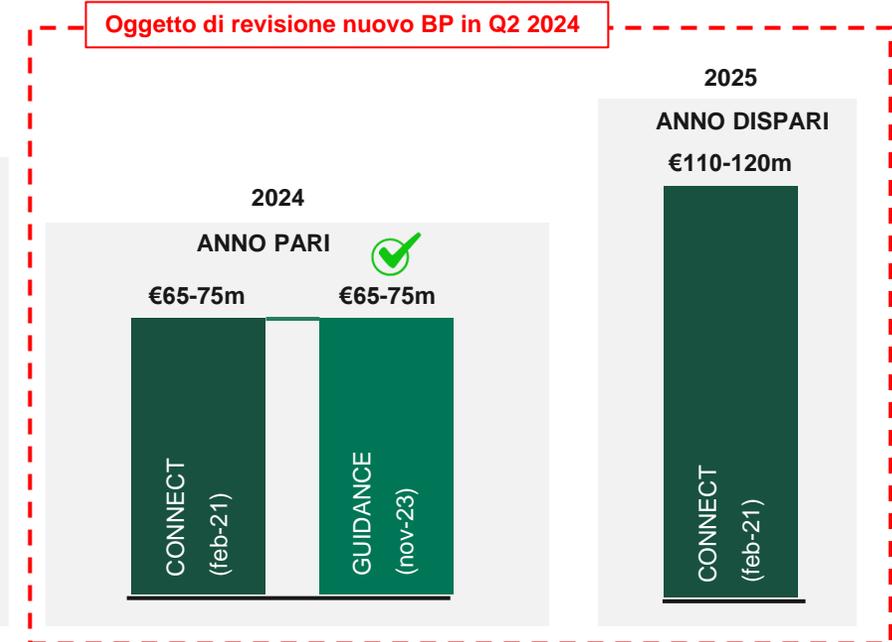
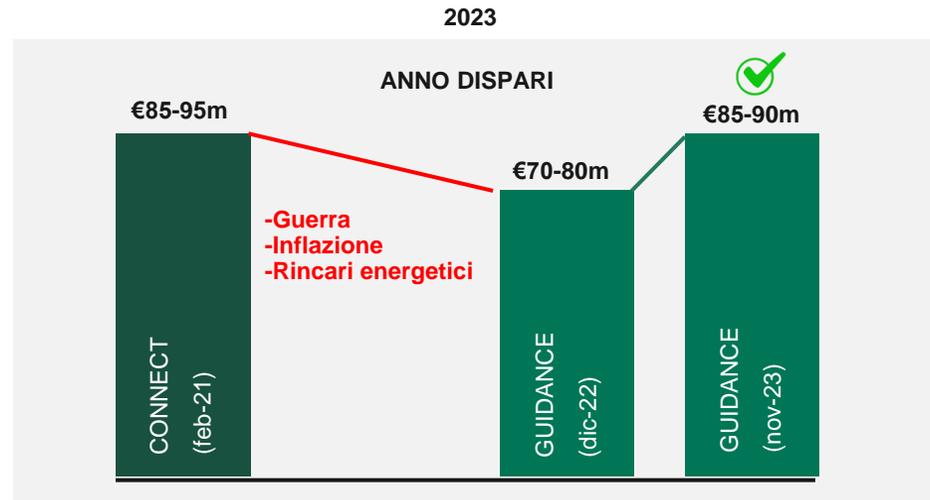


Disponibilità Finanziaria Netta (€m)



Target EBITDA al 2025: stato di avanzamento rispetto al piano CONN.E.C.T 2025

✓ = ON TRACK



Agenda

1. Today's Presenters
2. Fiera Milano overview
3. **Stato di avanzamento del piano CONN.E.C.T. 2025. Uno sguardo al futuro:**
 - I nuovi concept lanciati
 - Attrazione delle grandi manifestazioni itineranti
 - Le alleanze sinergiche di filiera
 - Gli accordi di sistema con altri operatori su filiere strategiche
 - I Congressi come driver di crescita
 - Lo sviluppo dei servizi: l'ambizione e il nuovo posizionamento
 - La digital transformation come leva per creare valore
 - Lo sviluppo internazionale
 - La crescita per linee esterne: M&A pipeline
 - L'opportunità Olimpiadi invernali Milano-Cortina 2026
4. ESG commitment

Appendice



Il piano strategico CONN.E.C.T 2025 (lanciato a feb-2021): a che punto siamo

PRINCIPALI INIZIATIVE



Potenziamento portafoglio

- Espansione portafoglio organizzato
- Attrazione nuove manifestazioni ospitate
- Sviluppo manifestazioni organizzate esistenti
- Alleanze strategiche con organizzatori



Espansione Congressi

- Attrarre eventi di livello mondiale
- Attivare “sinergie di rete” con altre location italiane (“Destinazione Italia”) e internazionali
- Garantire l’offerta di tecnologie digitali avanzate



Sviluppo Servizi

- Aumentare penetrazione servizi
- Aumento del valore catturato nella relazione con Espositori, Organizzatori e Visitatori in ambito Fisico e Digitale, oltre i confini del quartiere/manifestazione

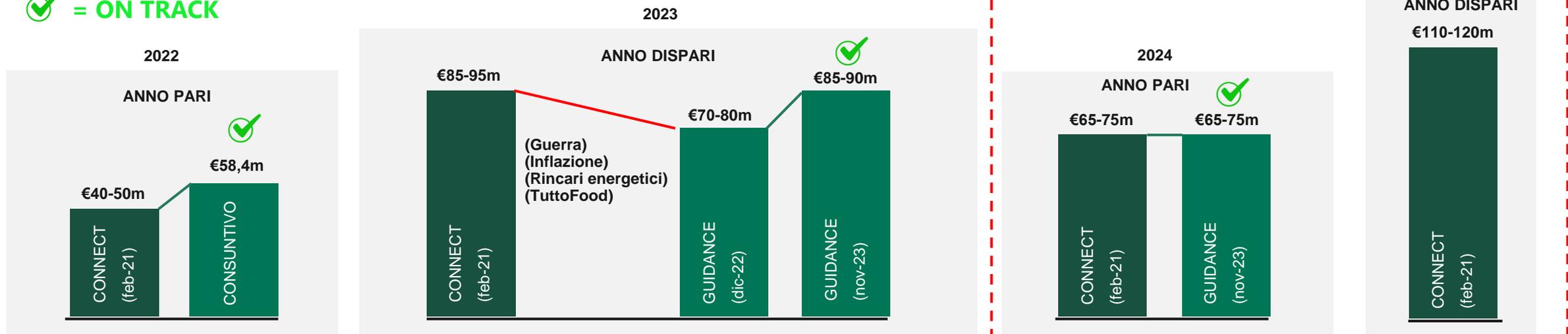


Sviluppo Internazionale

- Consolidamento e sviluppo piattaforme esistenti
- Espansione in nuove geografie per linee esterne

Target (guidance) EBITDA al 2025

✓ = ON TRACK



Potenziamento portafoglio

Espansione portafoglio organizzato: lancio di nuovi concept



Concept	 <p>Green Mobility</p>  <ul style="list-style-type: none"> • International exhibition on public/ collective transport • Sustainable mobility 	 <p>Vertical Transport</p>  <ul style="list-style-type: none"> • International exhibition on elevators and escalators 	 <p>Digital Transformation</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Metaverse Summit • Biz Bang – Digital Transformation made simple 	 <p>Sustainability</p>  <ul style="list-style-type: none"> • CFO Coalition aziende aderenti al Global Compact ONU
Target exhibitors	<ul style="list-style-type: none"> • Vehicle manufacturers, charging stations manufacturers / operators, service providers 	<ul style="list-style-type: none"> • OEMs (produttori) • Suppliers • Maintenance 	<ul style="list-style-type: none"> • Start-up • Tech providers • Consulting companies 	<ul style="list-style-type: none"> • CFO internazionali • Rappresentanti istituzionali programma Global Compact ONU
Target visitors	<ul style="list-style-type: none"> • Public/ mass transport operators • Commercial transport operators • Policy makers 	<ul style="list-style-type: none"> • Developers • Industry professionals 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrepreneurs • C-level from SMEs and Large Corporates 	
Timing	<ul style="list-style-type: none"> • Biennale anni pari • 1° ed: oct-22 (10k m²; 100 espositori) • 2° ed: mag-24 	<ul style="list-style-type: none"> • Nov 2023 	<ul style="list-style-type: none"> • Nov 2023 	<ul style="list-style-type: none"> • Apr 2023

Altri concept work in progress

Potenziamento portafoglio

Attrazione grandi manifestazioni itineranti



- 1 Aggredire **manifestazioni itineranti** o residenti attive in **cluster merceologici strategici**
- 2 Priorità a manifestazioni di **scala elevata** e potenziale di generazione di margini da servizi
- 3 Priorità a manifestazioni con potenziali **sinergie** con il **portafoglio attuale**

CPhI worldwide

Confermata edizione 2024
(> 100k m²; 1800 espositori; > 50k visitatori attesi).
In negoziazione edizioni successive

	CPHI	Gastech	ITMA
Evento			
Organizer			ITMA SERVICES
Data	09-11 Nov 2021	05-08 Set 2022	08-14 Giu 2023
# padiglioni	12	3	12
Metri quadrati	55.000	23.600	123.300
# espositori	928	464 (81% estero)	1.660
# visitors	20.000	38.000	c.100.000

Potenziamento portafoglio

I nuovi format espositivi: le alleanze sinergiche di filiera



- **Nuovi modelli espositivi** che mettono insieme intere filiere nello stesso evento con l'obiettivo di **creare sinergie tra gli operatori**
- Espositori e visitatori entro in contatto con **ecosistemi produttivi complementari**
- Modello espositivo nuovo che funge da **moltiplicatore del business**

The Innovation Alliance



- Format espositivo a cadenza triennale che mette insieme quattro manifestazioni dedicate alla **meccanica strumentale**

	<u>Industry</u>	<u>Metri quadrati</u>	<u>Espositori</u>
IpacK-ima	Packaging machinery	52k	900
Green Plast	Materie plastiche	5k	145
Print4all	Printing e converting	12k	180
Intra Logistica	Logistica	4k	85

MIBA - Milan International Building Alliance



- Nuovo format espositivo a cadenza triennale che mette insieme quattro manifestazioni dedicate alla **progettazione, la costruzione e la riqualificazione dell'edificio**
- Format nato per intercettare e valorizzare il nuovo **trend delle smart city**

	<u>Industry</u>	<u>Metri quadrati</u>	<u>Espositori</u>
GEE*	Mobilità verticale	-	-
MADE	Building/ Construction	20k	330
SBE	Building automation	3k	70
Sicurezza	Security	18K	205

*1°edizione

Potenziamento portafoglio

Alleanze strategiche di sistema: update su Fiere di Parma



TUTTOFOOD
MILANO



CIBUS

Le parti

- **Fiera Milano**, organizzatore di **TuttoFood**, evento primario del settore agroalimentare tenutosi a Milano (> 2mila espositori e circa 60mila mq occupati pre-Covid) e **Fiere di Parma**, organizzatore di **Cibus**, evento iconico del Made in Italy alimentare e del suo territori (c. 2k espositori e c.60k mq occupati pre-Covid)

Razionale strategico

- Creare una **comune piattaforma europea del settore agroalimentare** composta da:
 - **"Tuttofood powered by Cibus"** a Milano, che si posizionerà come un evento internazionale che, oltre a sostenere la filiera nazionale, sarà il riferimento per un pubblico espositivo proveniente da tutti i paesi leader della produzione agroalimentare, competendo così con le mostre europee, e da
 - **"Cibus"** a Parma, un evento iconico per le eccellenze alimentari *Made In Italy* e per i suoi territori
- Grazie alle **sinergie** create tra Fiera Milano e Fiere di Parma, TuttoFood powered by Cibus e Cibus potranno specializzarsi nei loro rispettivi mercati, offrendo un supporto strategico e permanente al Made in Italy agroalimentare e, in generale, al sistema Italia

La transazione

- Sottoscrizione dell'**aumento di capitale di Fiere di Parma riservato a Fiera Milano**, da liberarsi mediante conferimento del ramo d'azienda di Fiera Milano "Tuttofood" per un valore di c. 16,5 milioni di euro

Governance

- Fiera Milano deterrà inizialmente una **partecipazione pari al 18,5% del** capitale sociale di Fiere di Parma. Previsti inoltre accordi relativi alla **nuova governance di Fiere di Parma** e un **contratto di servizi** tra Fiera Milano e Fiere di Parma

Impatto economico per FM

- (i) **affitti** derivanti dallo spazio espositivo TuttoFood powered by Cibus ospitato a Rho (Milano); (ii) **EBITDA dei servizi** offerti da Fiera Milano a TuttoFood powered by Cibus; (iii) **risultato netto di Fiere di Parma pari al 18,5%**; (iv) riduzione della concorrenza interna

TUTTOFOOD
MILANO

8-11 maggio 2023

- 83k visitatori (20% estero)
- +77% incremento espositori vs. ultima edizione
- 60k mq venduti vs. 30k mq ultima edizione
- +26% vendita dei servizi

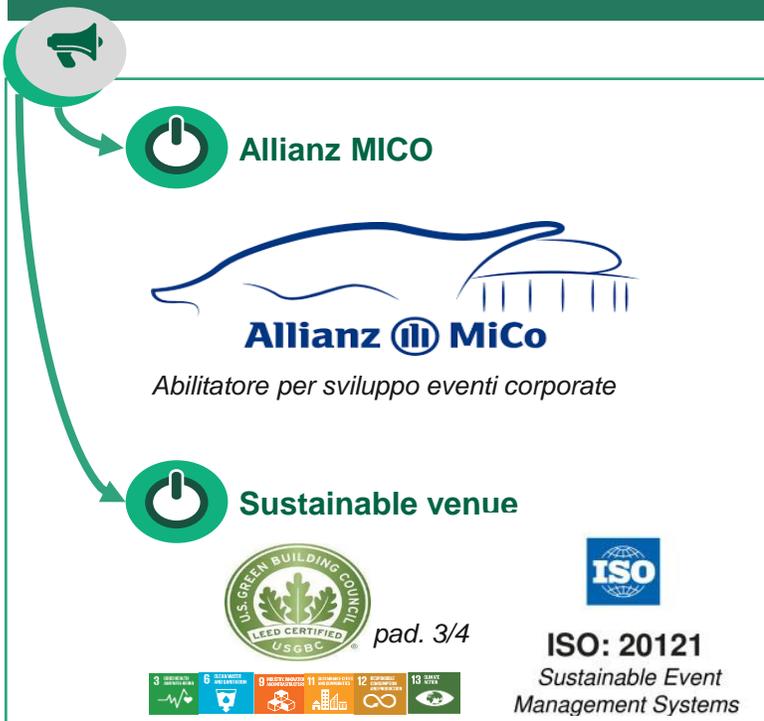
UPDATE ULTIMA EDIZIONE TUTTOFOOD

I Congressi come driver di crescita



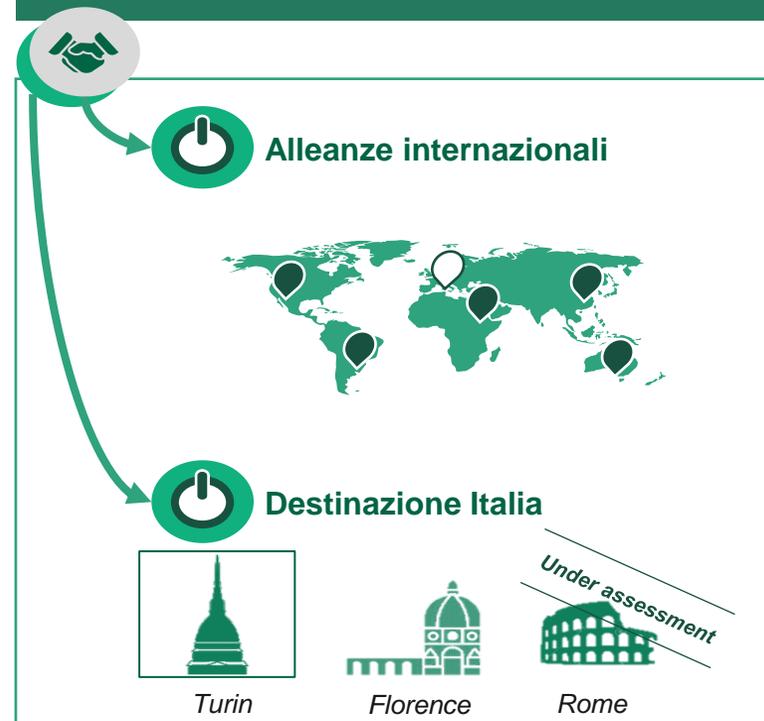
ACTIVATOR 1

Attrarre eventi di livello mondiale proponendo una location sostenibile e sicura



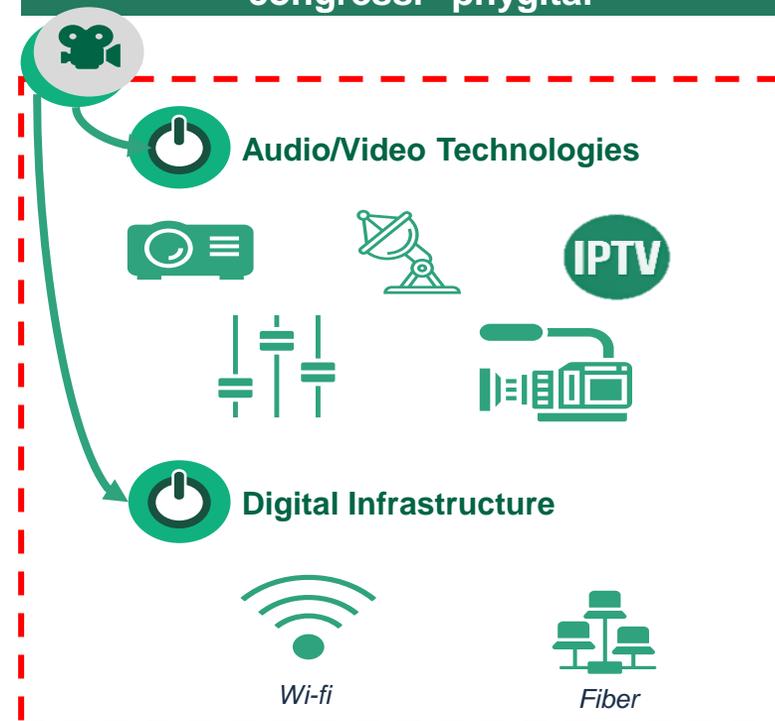
ACTIVATOR 2

Attivare “sinergie di rete” con altre location italiane (“Destinazione Italia”) e internazionali



ACTIVATOR 3

Garantire l’offerta di tecnologie digitali avanzate a supporto che abilitino congressi “phygital”



Upgrade dell’attuale infrastruttura dati e telecomunicazioni Allianz-MiCo

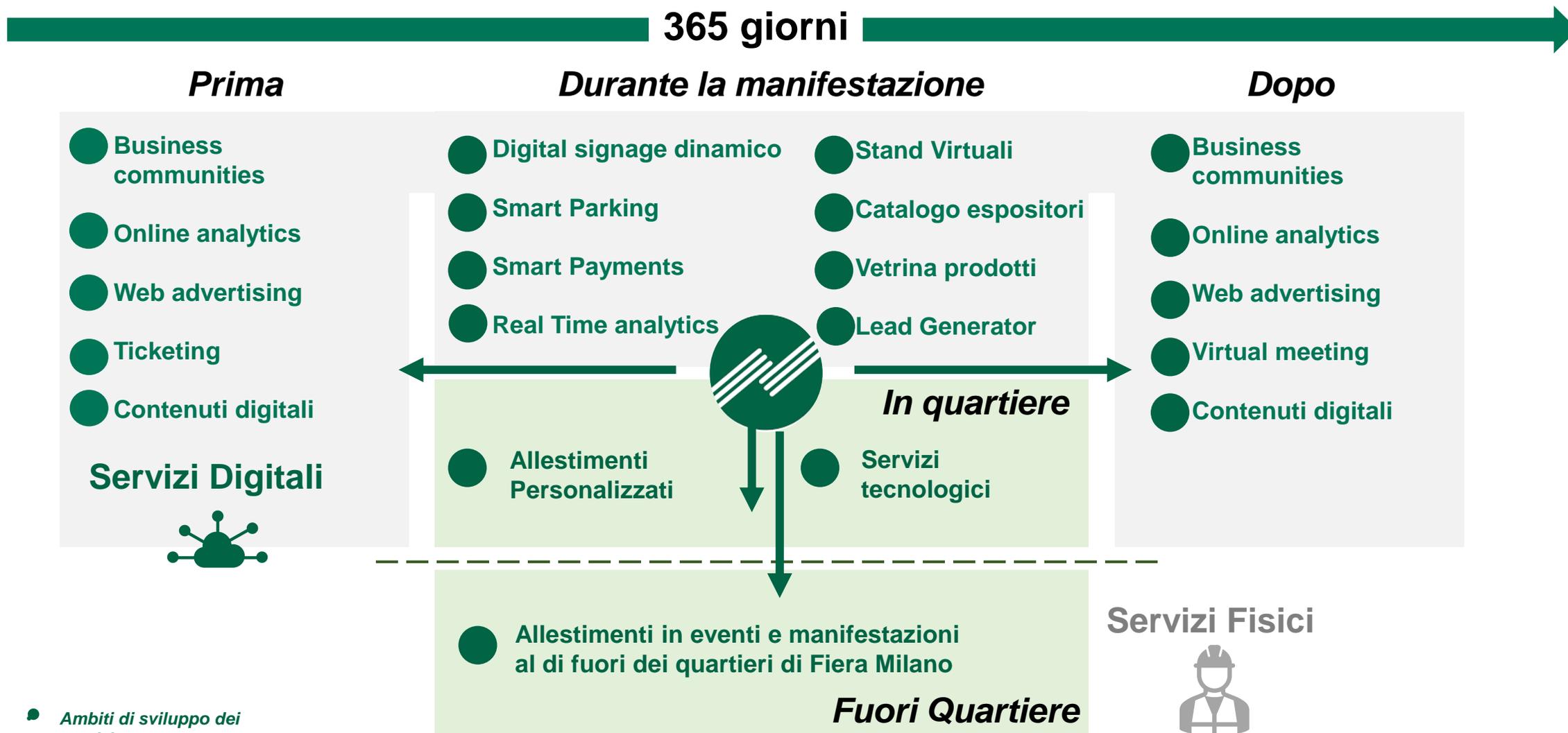
- Investimenti in **interventi tecnico/ informatici** volti a dotare la venue Allianz-MiCo di caratteristiche tecniche e di comunicazione dati di assoluto rilievo nel panorama europeo per l’**erogazione di servizi audio e video ad alta risoluzione**
- Costo del progetto: €15.000.000 - sostenuto in parti uguali tra Fiera Milano e Fondazione Fiera Milano



Sviluppo servizi – l'ambizione



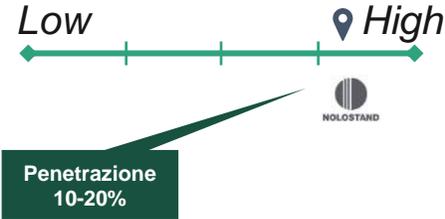
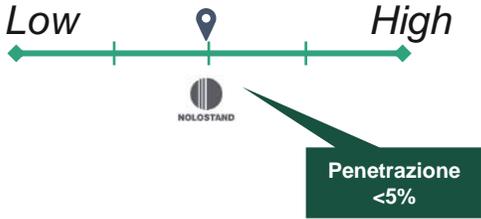
Aumento del valore catturato nella relazione con Espositori, Organizzatori e Visitatori in ambito Fisico e Digitale, oltre i confini del quartiere/manifestazione



Sviluppo servizi – allestimenti (1/2)



Fiera Milano propone soluzioni pre-allestite e unificate, nei quali ha un vantaggio competitivo, e progetti personalizzati dove c'è spazio di ulteriore crescita

	Pre-allestiti	Unificati	Personalizzati	Americane/ Appendimenti/ Tecnologie
Prodotto				
Descrizione	<ul style="list-style-type: none"> Stand modulari che impiegano elementi standard e configurati sulla base delle esigenze dell'espositore 	<ul style="list-style-type: none"> Allestimento progettato sulla base delle richieste dell'organizzatore sulla base di un disegno omogeneo per l'intera mostra e basato su moduli standard 	<ul style="list-style-type: none"> Stand realizzato sulla base di un Progetto specifico richiesto (o fornito) dall'espositore e realizzato con l'impiego di component non-standard sviluppati ad-hoc 	<ul style="list-style-type: none"> Strutture metalliche aeree per "appendere" elementi estetici o funzionali (es. Insegne, luci, elementi di arredo) Dotazioni tecnologiche (es. ledwall, schermi, ecc.)
Dimensione stand	Piccolo-medio (<100 m ²)		Medio-grande (>100m ²)	
EUR/m2	Ca. 50-80	Ca. 80-100	Ca.200+	n.a.
Posizionamento Nolostand	<p>Low ————— High</p> 		<p>Low ————— High</p> 	

Sviluppo servizi – allestimenti (2/2)



Per sviluppare il posizionamento nei servizi tradizionali, Fiera Milano ha lanciato un brand dedicato in partnership con Allestimenti Benfenati

Iniziative di sviluppo negli allestimenti: ERIGO

- Ampio magazzino di materiali e componenti strutturali (pannelli, alluminio, ecc.)
- Capacità di allestimento di 10k m² / giorno



- Brand dedicato agli allestimenti personalizzati premium



Contratto di rete

ERIGO

- Tra i leader di mercato nella progettazione e realizzazione di allestimenti personalizzati di alta fascia



- Circa 7.000 m² allestiti nel corso dell'ultimo Salone del Mobile (es. Kartell, Barovier e Toso)

La digital transformation come leva per creare valore

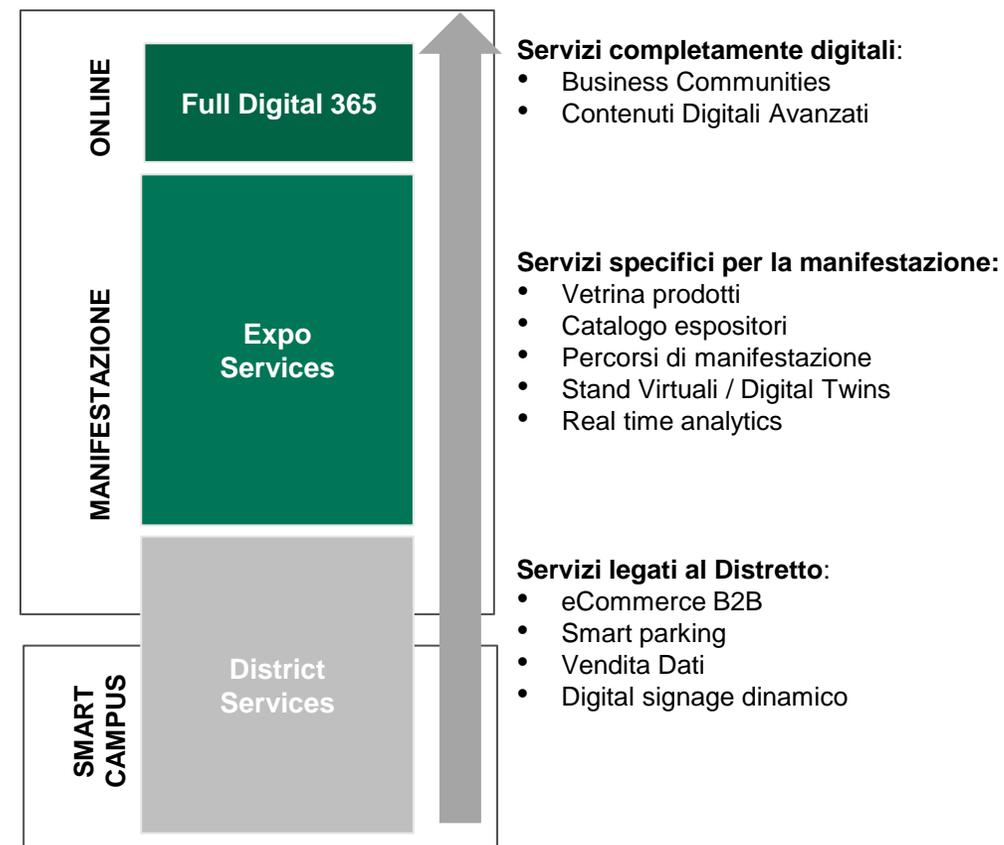


DIGITAL  Realizzazione di **un ambiente digitale disponibile 365 giorni all'anno**, abilitante alla **creazione di business community**, valorizzazione filiere e vendita servizi accessori

DATA  Estrazione e creazione di valore dal dato al fine di trarre inferenze su filiere e clienti, oltre alla definizione di **servizi data-driven**

MEDIA  **Evoluzione degli spazi fisici e digitali** per l'attraction di sponsor su manifestazioni e quartieri fieristici

CONTENT  Creazione, valorizzazione e **monetizzazione dei contenuti** attraverso la **Digital Platform** a servizio delle business community



Key Enablers

DATA

- Data governance e integrazione touch-point
- Market learning e advanced analytics

MARKETING SERVIZI

- Catalogo e sviluppo nuovi servizi
- Pricing e modelli di offerta
- Customer Value Management e CRM

PLATFORM

- Nuova Digital Platform
- Customer Data Platform
- eCommerce Platform
- Metaverso

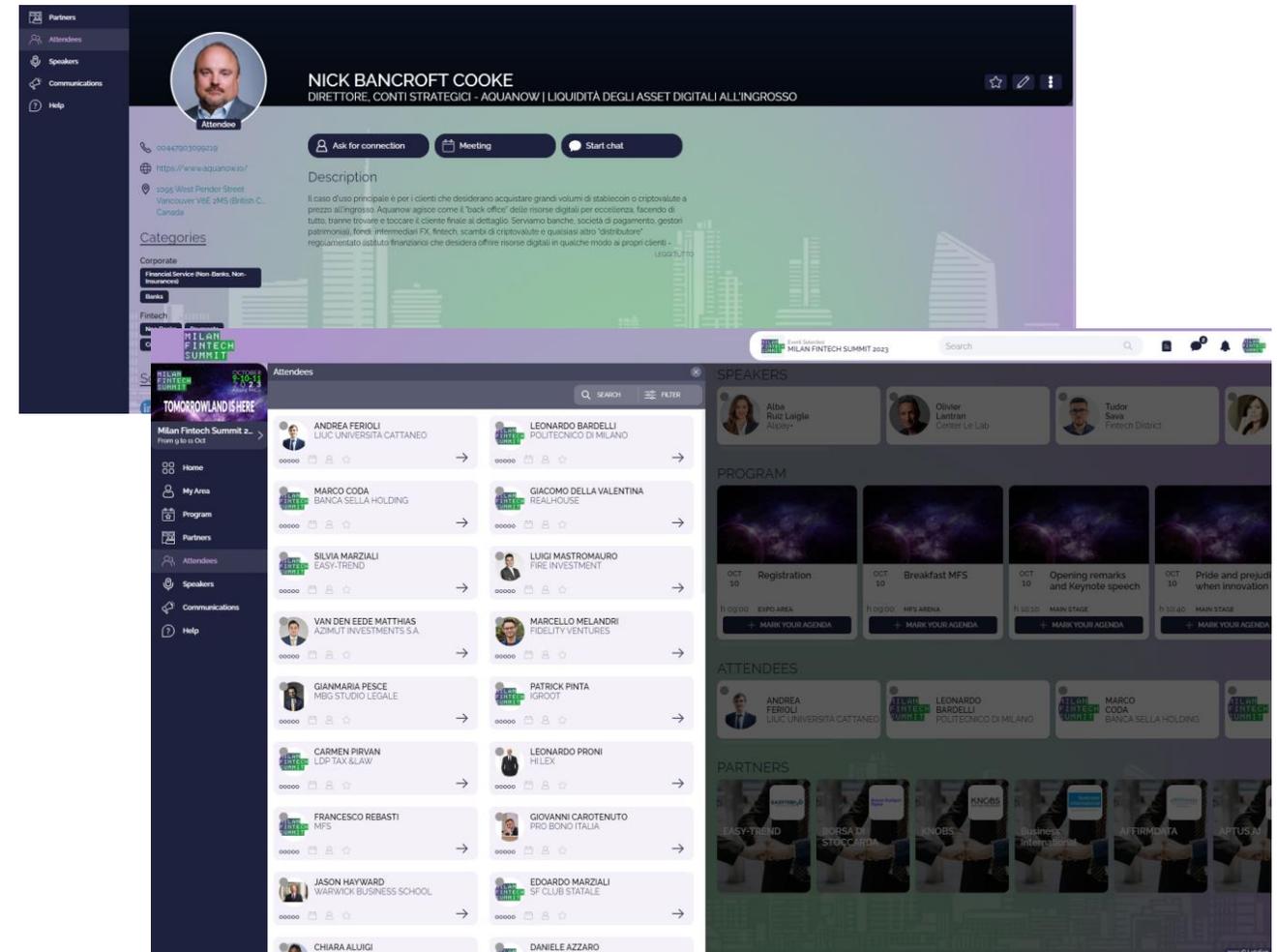
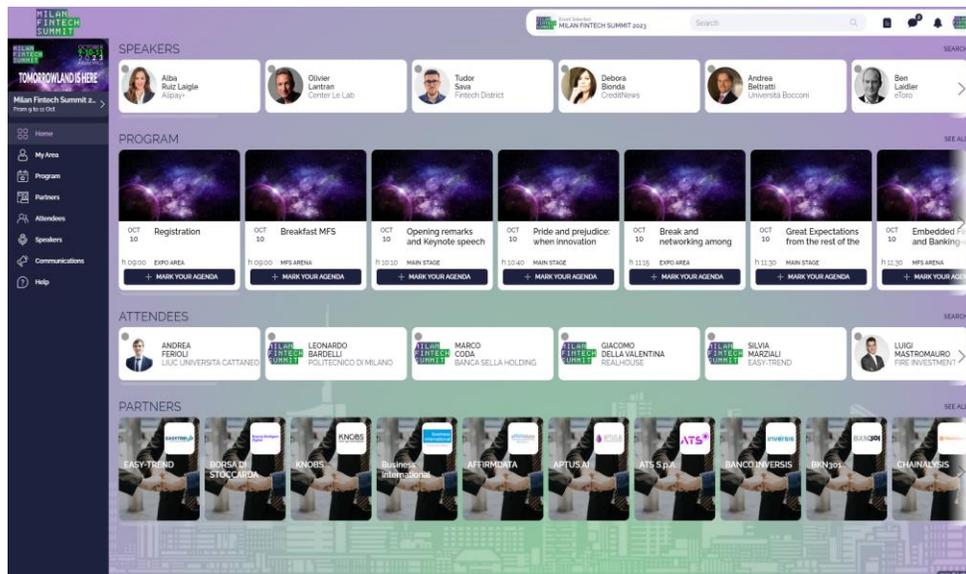
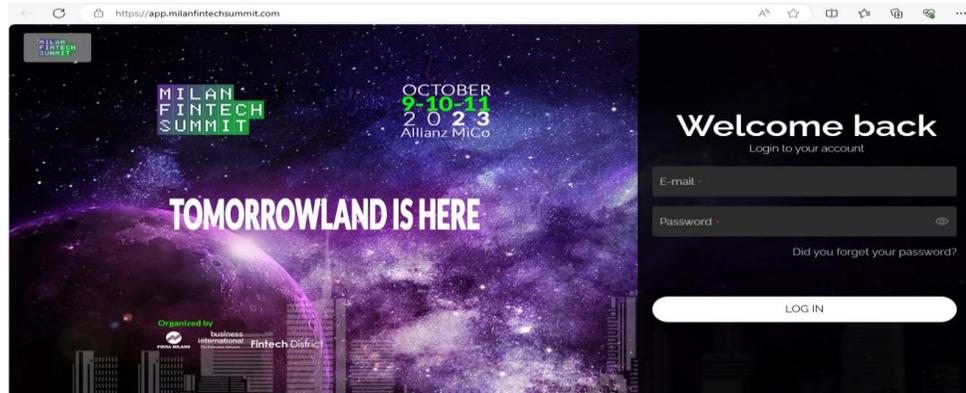
SALES MODELS

- Revisione modalità di vendita servizi digitali
- Sviluppo canali self-service
- Sviluppo sponsor & partnership

La piattaforma digitale e WebApp Milan Fintech Summit



- Per l'edizione 2023 del Milan Fintech Summit è stata sviluppata per la prima volta una nuova **WebApp** con l'obiettivo di **aiutare i partecipanti a fare networking prima durante e dopo l'evento ed accedere in maniera più immediata alle informazioni (Agenda, Speaker, Partner)**





Consolidamento e sviluppo piattaforme esistenti

-  Definizione **piano di sviluppo business di Fiera Milano Brasil**, aumentandone scala e redditività
-  **Business review** e valutazione potenziale di scale-up di **Fiera Milano Exhibitions Africa**
-  **Consolidamento partnership con Deutsche Messe (Cina e India)** e review strategica entro scadenza del contratto di JV

Espansione in nuove geografie per linee esterne

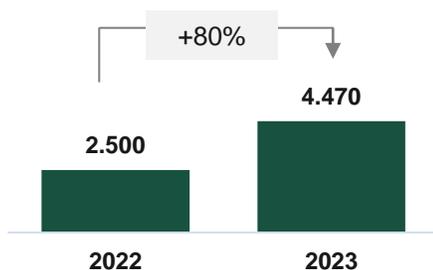
- **Acquisizione di organizzatori**, con focus su target con:
 - ✓ presenza in **geografie ad alta attrattività** (US, area del Golfo, Asia)
 - ✓ portafoglio in **settori ad elevata crescita**
 - ✓ **Taglia media** (es. < EUR 50 milioni di fatturato)
- Scouting e valutazione possibili operazioni di **merger/JV con grandi operatori**



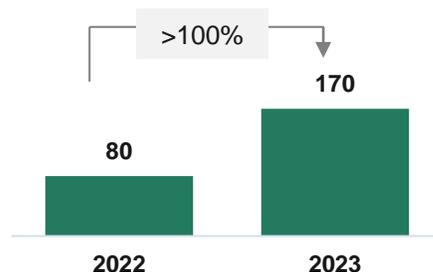
FIND - Design Fair Asia

- Nuovo evento (prima edizione 2022) per il settore del **design e dell'arredamento** organizzato a **Singapore** da **Fiera Milano**, in **joint venture con dmg Events**
- Presso il Marina Bay Sands Expo and Convention Center di **Singapore**

METRI QUADRATI



ESPOSITORI



FRUIT ATTRACTION SÃO PAUL

- **Fiera Milano** e **IFEMA Madrid** avviano il **processo di internazionalizzazione** in **Brasile** di «**Fruit Attraction**», fiera professionale leader in Europa per la commercializzazione di frutta e verdura
- **1° edizione in Brasile al São Paulo Expo & Convention Centre**: dal 16 al 18 aprile 2024
- **Superficie espositiva**: 9.000 m²
- **# espositori**: 200



La crescita per linee esterne: M&A pipeline

- **Struttura tipica delle operazioni:** ingresso nel capitale (minoranza iniziale) o partnership, con incentivazione dell'imprenditore/ management
- **Profittabilità in linea con mercato** e concreta possibilità di **attivare sinergie future**
- **Rigorosa due diligence** (business, finanziaria, legale, fiscale, ESG)
- **Mix fonti di finanziamento** (cassa/ financing)

Direttrici strategiche	Industry/ reference market
<ul style="list-style-type: none">▪ Aumentare penetrazione servizi vs. espositori	<ul style="list-style-type: none">▪ Allestitori, operatori tecnologici e altri servizi agli espositori
<ul style="list-style-type: none">▪ Aumentare perimetro settore fieristico	<ul style="list-style-type: none">▪ Integrazione lungo le filiere (organizzatori)
<ul style="list-style-type: none">▪ Aumentare la dimensione internazionale	<ul style="list-style-type: none">▪ Mercati esteri ad alto potenziale

L'opportunità Olimpiadi invernali Milano-Cortina 2026

FIERA MILANO (RHO)

SPEED SKATING (OVAL)

- L'impianto sarà temporaneo ed esisterà solo per la durata delle competizioni. Saranno **uniti i padiglioni 13 e 15** per formare un unico spazio per un totale di oltre **35mila metri quadrati di superficie coperta** in grado di ospitare la **pista di velocità di 400 metri**, una **tribuna da circa 6.500 posti a sedere** con visibilità totale del circuito, oltre a una pista lunga di allenamento, spogliatoi e ulteriori strutture necessarie all'organizzazione



HOCKEY 2

- I padiglioni **22 e 24 di Fiera Milano-Rho** ospiteranno la venue di **Hockey 2** dei Giochi Olimpici e Paralimpici di Milano Cortina nel 2026 - **uno stadio per 4.500 persone** con annesso un campo di allenamento per l'hockey femminile, di fronte ai padiglioni 13 e 15 nettato ovest della Fiera



ALLIANZ-MICO

MEDIA CENTER

- Il centro congressi Allianz-MiCo ospiterà il **media center**, il punto di riferimento per la stampa e i media dell'evento



- La nuova destinazione degli spazi, diversa dall'organizzazione di Fiere, consentirà di **coprire i periodi di calendario negativo**, con eventi legati, ad esempio, allo sport o alla musica, aprendo a **nuove opportunità di utilizzo degli spazi**. L'evento genererà un forte **impatto economico su tutto l'indotto**, consolidando il brand Fiera Milano su una **prospettiva sempre più internazionale**

Agenda



1. Today's Presenters
2. Fiera Milano overview
3. Stato di avanzamento del piano CONN.E.C.T. 2025. Uno sguardo al futuro:
 - I nuovi concept lanciati
 - Attrazione delle grandi manifestazioni itineranti
 - Le alleanze sinergiche di filiera
 - Gli accordi di sistema con altri operatori su filiere strategiche
 - I Congressi come driver di crescita
 - Lo sviluppo dei servizi: l'ambizione e il nuovo posizionamento
 - La digital transformation come leva per creare valore
 - Lo sviluppo internazionale
 - La crescita per linee esterne: M&A pipeline
 - L'opportunità Olimpiadi invernali Milano-Cortina 2026

4. ESG commitment

Appendice



ESG Highlights – KPI e principali iniziative

Al 31/12/2022

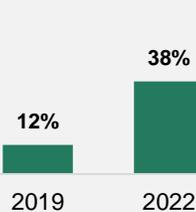
Environment



Emissioni CO₂ (t)



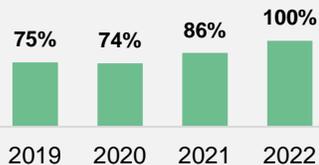
% Rinnovabili



Rifiuti (t)



% moquette utilizzata inviata a recupero



n.2 eventi carbon neutral (misurazione impronta carbonica)



Arredi ricavati dalla moquette



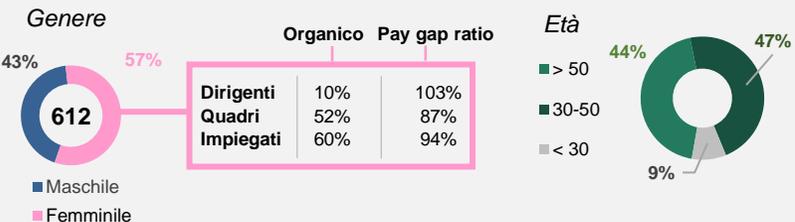
25% parco auto ibrido

- Impianto fotovoltaico di 8,2 MWp (26.000 pannelli)
- 20% fabbisogno energetico
- Potenziato nel 2023 per raddoppiarne la potenza

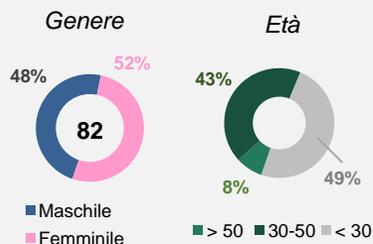
Social



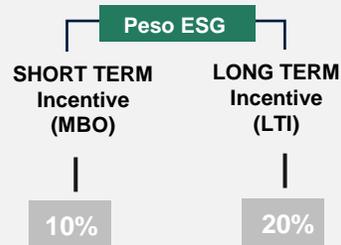
Diversity



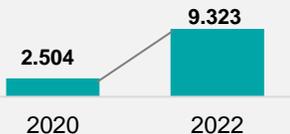
Nuove assunzioni



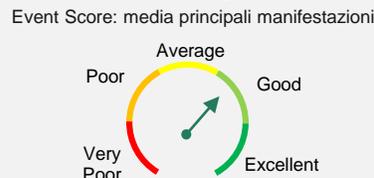
Remunerazione



Ore di formazione



Customer experience



Comunità

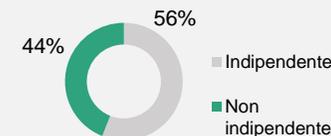


- Nuove manifestazioni dedicate alla Sostenibilità (NME)
- Sviluppo offerta Sustainability Services

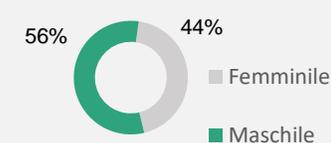
Governance



Indipendenza CdA



Diversity CdA



Governance di sostenibilità



Catena di fornitura responsabile

- Valore complessivo dei contratti con i fornitori che include elementi ESG nella valutazione tecnica: 80%

Rating ESG



Impegno internazionale



Il Piano di Sostenibilità 2021-2025 integrato di Fiera Milano

	FATTORI ABILITANTI*	AREE STRATEGICHE ESG	#	OBIETTIVI	TIMING	STATUS	SDGs	
Sviluppo del capitale umano		Energy management	1	Calcolo della carbon footprint (metodo LCA) di almeno n. 13 manifestazioni di proprietà	2025	On track		
			2	Aumento della percentuale di energia elettrica da fonti rinnovabili al 50%	2025	On track		
			3	Realizzazione di un impianto unico di refrigerazione per favorire il risparmio energetico	2024	On track		
			4	Estensione della certificazione LEED per i padiglioni 3 e 4 del Centro Congressi Allianz-MiCo	2024	On track		
			5	Definizione della metodologia di calcolo per le emissioni Scope 3	2022	Raggiunto		
			6	Definizione di obiettivi SBTs (Science Based Targets) di medio e lungo periodo	2025	On track		
			7	Nomina Energy Manager di Gruppo	2023	Raggiunto		
		Waste management	8	Definizione di una Policy sulla gestione dei rifiuti all' interno del quartiere fieristico	2022	Raggiunto		
			9	Lancio di n. 2 iniziative all' anno per sensibilizzare gli stakeholder sulla corretta gestione dei rifiuti	Annuale	On track		
		Mobilità sostenibile	10	Aumento di n.4 colonnine di ricarica per auto elettriche nel quartiere fieristico	2023	Raggiunto		
			11	Incremento di n.50 unità di bike-sharing per i dipendenti	2022	Raggiunto		
			12	Incremento del numero di veicoli ibridi all' interno del parco auto aziendale del 25%	2023	On track		
Eccellenza di prodotto e commerciale		Salute e Sicurezza	13	Aggiornamento della struttura di governance HSE (Health, Safety, Environment)	2022	Raggiunto		
			14	Lancio di n. 5 iniziative all' anno per la promozione della sicurezza nel quartiere fieristico	Annuale	On track		
		Wellbeing e sviluppo	Diversity & Inclusion	15	Sviluppo di una Policy Diversity & Inclusion	2023	Raggiunto	
				16	Ottenimento certificazione di employer branding da primario certificatore internazionale	2025	On track	
				17	Aumento del n. di ore di formazione dell' 80% rispetto al 2020	2025	On track	
Investimenti nel continuo miglioramento del quartiere		Clienti e comunità	18	Raggiungimento employee engagement rate superiore al 75%	2025	On track		
			19	Coinvolgimento di 30 talenti nel programma di sviluppo Next Generation Fiera	2025	On track		
			20	Sviluppo di un programma di mentoring per i dipendenti	2025	On track		
			21	Organizzazione incontri mensili con il CEO coinvolgendo almeno n.100 dipendenti all' anno	Annuale	On track		
			22	Organizzazione dell' Impact Day : una giornata di volontariato sociale da parte dei dipendenti	2022	Raggiunto		
	Trasformazione digitale	Filiera responsabile	23	Organizzazione di n.1 iniziativa sociale di solidarietà all'anno	Annuale	On track		
			24	Raggiungimento 100% coverage dei clienti delle manifestazioni oggetto della Customer Satisfaction	Annuale	On track		
			25	Aumento del valore dei servizi digitali e creazione di nuovi	2025	On track		
Digital transformation		Governance	26	Ottenimento di un rating ESG da primaria agenzia di rating internazionale	2022	Raggiunto		
			27	Ottenimento della certificazione ISO 37001 (anticorruzione) per Fiera Milano	2024	On track		
			28	Ottenimento della certificazione ISO 45001 (salute e sicurezza) per Fiera Milano	2023	On track		
			29	Ottenimento certificazione ISO 14001 (ambientale) per Fiera Milano	2024	On track		
			30	Ottenimento certificazione ISO 14001 (ambientale) per il centro congressi Allianz-MiCo	2023	On track		
			31	Ottenimento della certificazione ISO 20121 (gestione eventi sostenibili) per 4 manifestazioni	2025	On track		
			32	Strutturazione nuovo piano LTI (long-term incentive plan) con peso ESG target 20%	2023	On track		
		Filiera responsabile	33	Aumento della percentuale di fornitori valutati secondo criteri ESG fino al 75%	2025	On track		
			34	Garantire il 100% dei controlli reputazionali per fornitori > Euro 10k	Annuale	On track		
			35	Inserimento di almeno n. 2 prodotti sostenibili tra i capitolati di fornitura	2025	On track		

*Fattori abilitanti per il raggiungimento degli obiettivi finanziari del piano CONN.E.C.T. 2025

Ampliamento impianto fotovoltaico (da 8,2 MWp a 17,9 MWp): tra i più grandi impianti su tetto d'Europa

- Attualmente sui tetti del quartiere fieristico di Rho è presente **un impianto fotovoltaico tra i più grandi d'Europa** con una **potenza di 8,2 MWp** realizzato a cura di Fair-Renew, società di scopo realizzata tra Fondazione Fiera Milano e A2A, che contribuisce oggi alla generazione di circa il **20% del fabbisogno energetico di Fiera Milano**.
- Al fine di ridurre ulteriormente l'impronta carbonica della Società, il Consiglio di Amministrazione di Fiera Milano ha approvato un'operazione finalizzata a:



Aumentare la potenza nominale di picco dell'impianto fotovoltaico **dagli attuali 8.200,00 kWp a circa 12.181,55 kWp** complessivi



Installazione di nuovi moduli fotovoltaici sulle coperture dei padiglioni n. 8, 12, 16 e 20 per incrementare ulteriormente la potenza nominale di picco dell'impianto fotovoltaico di circa 5.700,00 kWp



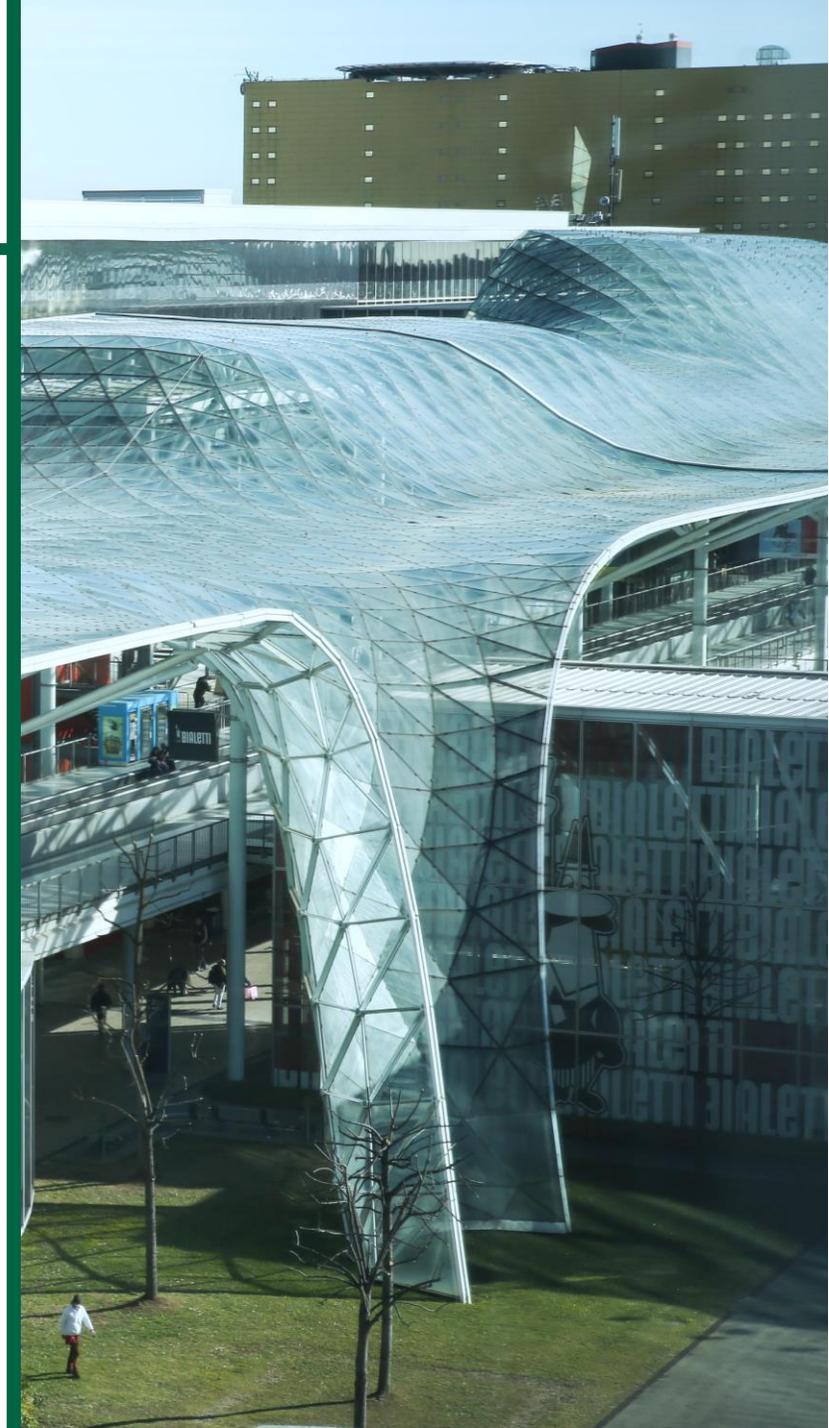
Ridurre il prezzo di acquisto dell'energia elettrica prodotta dall'impianto fotovoltaico di 4 euro per MWh fino al 31 dicembre 2026

Agenda



1. Today's Presenters
2. Fiera Milano overview
3. Stato di avanzamento del piano CONN.E.C.T. 2025. Uno sguardo al futuro:
 - I nuovi concept lanciati
 - Attrazione delle grandi manifestazioni itineranti
 - Le alleanze sinergiche di filiera
 - Gli accordi di sistema con altri operatori su filiere strategiche
 - I Congressi come driver di crescita
 - Lo sviluppo dei servizi: l'ambizione e il nuovo posizionamento
 - La digital transformation come leva per creare valore
 - Lo sviluppo internazionale
 - La crescita per linee esterne: M&A pipeline
 - L'opportunità Olimpiadi invernali Milano-Cortina 2026
4. ESG commitment

Appendice



Appendice



1. Approfondimenti sui risultati al 30 settembre 2023



I risultati divisionali dei primi 9 mesi

A

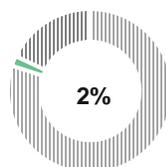
Attività Fieristiche Italia		9M 2019	Q3 2022	Q3 2023	9M 2022	9M 2023
Ricavi (€m)		159,8 ¹	32,3	37,5	133,0	147,7
EBITDA (€m)		52,3 ¹	5,6	10,2	40,8	43,5
N. Manifestazioni		35	10	9	38	32
Di cui direttamente organizzate		12	2	1	11	7
Di cui ospitate		23	8	8	27	25
Mq Italia (migliaia)		977	173	204	832	854

% Ricavi 9M 2023



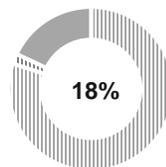
B

Attività Fieristiche Estero		9M 2019	Q3 2022	Q3 2023	9M 2022	9M 2023
Ricavi (€m)		3,3	2,7	0,1	5,1	3,1
EBITDA (€m)		3,5	0,1	1,8	(0,7)	2,2
N. Manifestazioni		16	7	6	10	15
Di cui direttamente organizzate		16	7	6	10	15
Mq estero (migliaia)		319	117	234	131	323



C

Allianz MiCo Congressi		9M 2019	Q3 2022	Q3 2023	9M 2022	9M 2023
Ricavi (€m)		27,3	11,8	9,4	29,9	33,8
EBITDA (€m)		8,3	4,7	2,5	9,7	10,5
Mq area espositiva (migliaia)		46	28	14	59	66



A
+
B
+
C

Consolidated		9M 2019	Q3 2022	Q3 2023	9M 2022	9M 2023
Revenues (€m)	(net of elisions)	183,9	45,5	45,6	161,7	177,8
EBITDA (€m)		64,4	10,3	14,6	49,9	56,2
N. Exhibitions		51	17	15	48	47
o/w directly organized		28	10	9	21	22
o/w hosted		23	7	6	27	25
Square meters consolidated (A+B+C) (k)		1.342	318	453	1.023	1.243

Recupero vs. pre-Covid in linea con aspettative (9 mesi):

- Ricavi in recupero del 92% vs. livelli pre-Covid, in linea con AMR¹ sul 2023
- Mq venduti recupero dell'87% vs. livelli pre-Covid (86% stimato da AMR¹)

▪ **Crescita delle aree vendute e dei servizi:** significativa espansione delle aree vendute e aumento generale della vendita dei servizi (allestimenti, customer care, ristorazione, digital) nelle manifestazioni del settore moda

▪ **Effetto calendario positivo:** presenza della pluriennale Plast e biennale Vitrum nel trimestre e di ITMA nei nove mesi

▪ **Impatti costi operativi su EBITDA:** i migliori risultati a livello di Ricavi sono stati in parte compensati da maggiori costi di funzionamento, prevalentemente derivanti da maggiori costi di energia e costi one off sostenuti per la riorganizzazione che impattano sull' EBITDA divisionale

▪ **Performance Ricavi:** Buone le performance di Exposec (Brasile) e della mostra di arte contemporanea in Sud Africa ICTAF 2023. Nei nove mesi 2023 non erano presenti le biennali in Brasile (Fesqua, ReaTech e Ebrats), che si sono svolte nel calendario fieristico 2022

▪ **Impatto positivo su EBITDA:** risultati positivi relativi alla joint venture con Deutsche Messe AG, ripresa attività in Cina con Domotex (70k mq) e Motor Show (90k mq)

▪ **Superamento dei livelli pre-Covid:** superato il livello pre-Covid sia per Ricavi che Ebitda, in anticipo rispetto a quanto previsto in fase di definizione del piano CONN.E.C.T. 2025

▪ **Congressi medico-scientifici driver di crescita:** variazione in aumento dei Ricavi riconducibile prevalentemente alla presenza dei congressi internazionali medico-scientifici come EULAR (Rheumatology); EAU (Urology)

▪ **Effetto calendario sfavorevole nel trimestre:** presenza in Q3 2022 dei congressi medico-scientifici EADV (Dermatologia/ Venereologia) ESCRS (Chirurgia Refrattiva e della Cataratta) e ESHRE (Embriologia)

▪ A livello Consolidato, nei primi 9 mesi del 2023 Fiera Milano ha recuperato c. il 97% dei Ricavi generati nei primi 9 mesi del 2019

▪ **Crescita dei risultati** delle manifestazioni del settore moda, Mido, Homi, Miart

▪ **Contributo positivo** della mostra itinerante ITMA e della pluriennale Plast

▪ **Maggior crescita dei servizi**

▪ Business congressuale ha totalmente compensato i minori risultati del Salone del Mobile (riduzione metri quadrati per ripensamento strategico layout)

▪ **Impatto positivo su EBITDA dei risultati relativi alle società valutate a P/N** (joint venture con Deutsche Messe AG - ripresa attività in Cina, miglioramento di Mico DMC

Il cash flow generato

Cash Flow (€m)	Dal 31 dic 2022 al 30 sett 2023
EBITDA	56,2
IFRS16 cash out (affitti)	(41,3)
Δ Net Working Capital	22,6
Capex	(3,5)
Operating Cash Flow	33,9
Cash Interests & Income	0,7
Other	(2,9)
Free Cash Flow	31,7

Free Cash Flow generato nei primi 9 mesi dell'anno: Euro 31,7m. Le principali componenti sono:

- ❑ **EBITDA 9 mesi:** Euro 56,2m
- ❑ **IFRS16 cash out (affitti):** Euro (41,3m) relativi alle rate del canone di locazione
- ❑ Rilascio di liquidità per Euro 22,6m dovuto ad una variazione del NWC principalmente **relativa alla presenza di maggiori acconti** per la manifestazione HOST
- ❑ **CAPEX** per Euro (3,5m) relativi prevalentemente ad investimenti in progetti digitali e di cybersecurity
- ❑ **Saldo positivo tra interessi passivi e attivi** (proventi da time deposit, giacenze su conti correnti..) per Euro 0,7m
- ❑ **Altre variazioni per Euro (2,9m)**

Evoluzione della Posizione Finanziaria Netta (Disponibilità Finanziaria Netta) pre-IFRS16 dal 31 dic 2022 al 30 Settembre 2023

€m

Disponibilità finanziaria netta al 31 dicembre
2022

29,8

Disponibilità finanziaria netta al 30 settembre
2023

61,5

Free Cash Flow Euro 31,7m



FIERA MILANO

Grazie per l'attenzione

DIREZIONE INVESTOR RELATIONS:

✉ investor.relations@fieramilano.it

🌐 <https://investors.fieramilano.it/>

Disclaimer



FIERA MILANO

Questa presentazione e qualsiasi materiale distribuito in relazione alla stessa (insieme, la "Presentazione") non costituiscono né fanno parte di, e non devono essere interpretati come un'offerta di vendita o sottoscrizione o sollecitazione di qualsiasi offerta di acquisto o sottoscrizione per qualsiasi titolo, e né la presente Presentazione né nulla in essa contenuto costituiranno la base o saranno utilizzati in relazione a, o fungeranno da incentivo a stipulare, qualsiasi contratto o impegno di sorta.

Le informazioni contenute in questa Presentazione non sono state verificate in modo indipendente e non viene fornita alcuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, e non si dovrebbe fare affidamento su, l'equità, l'accuratezza, la completezza, la ragionevolezza o la correttezza delle informazioni o opinioni qui contenuto. Nessuno di Fiera Milano S.p.A., delle sue controllate o dei rispettivi dipendenti, consulenti, rappresentanti o affiliati avrà alcuna responsabilità di sorta (per negligenza o altro) per eventuali perdite derivanti in qualunque modo dall'uso di questo documento o dei suoi contenuti o altrimenti derivanti in connessione con questa presentazione. Le informazioni contenute in questa Presentazione sono fornite alla data della presente Presentazione e sono soggette a modifiche senza preavviso.

Le dichiarazioni rese in questa Presentazione possono includere dichiarazioni previsionali. Queste affermazioni possono essere identificate dal fatto che vengono usate parole come "anticipare", "stimare", "dovrebbe", "aspettarsi", "guida", "progetto", "intendere", "pianificare", "credere", e/o altre parole e termini di significato simile in relazione, tra le altre cose, a qualsiasi discussione sui risultati delle operazioni, sulla situazione finanziaria, sulla liquidità, sulle prospettive, sulla crescita, sulle strategie o sugli sviluppi nel settore in cui operiamo. Tali dichiarazioni si basano sulle attuali intenzioni, aspettative o convinzioni del management e comportano rischi, ipotesi e incertezze inerenti, inclusi fattori che potrebbero ritardare, deviare o modificare qualsiasi di essi. Le dichiarazioni previsionali contenute nella presente Presentazione riguardanti tendenze o attività attuali non devono essere considerate come una dichiarazione che tali tendenze o attività continueranno in futuro. Gli esiti effettivi, i risultati e altri eventi futuri potrebbero differire sostanzialmente da quelli espressi o impliciti nelle dichiarazioni qui contenute. Tali differenze potrebbero influenzare negativamente il risultato e gli effetti finanziari dei piani e degli eventi qui descritti e potrebbero derivare, tra le altre cose, da cambiamenti nei fattori economici, commerciali, competitivi, tecnologici, strategici o normativi e da altri fattori che influenzano l'attività e le operazioni della Società. Né Fiera Milano S.p.A. né alcuna delle sue affiliate ha alcun obbligo, e ciascuna di tali entità declina espressamente tale obbligo, di aggiornare, rivedere o modificare qualsiasi dichiarazione previsionale, sia come risultato di nuove informazioni, eventi futuri o altro. Non si dovrebbe fare eccessivo affidamento su tali dichiarazioni previsionali, che si riferiscono solo alla data di questa Presentazione.

Va notato che le performance passate non sono indicative delle performance future. Si tenga inoltre presente che i risultati intermedi non sono necessariamente indicativi dei risultati dell'intero anno.