

---

**INTERNAZIONALE MARMI E MACCHINE CARRARA S.P.A.**

Sede in Carrara V.le G. Galilei 133

**Capitale sociale € 32.138.850,60**

Versato per € 32.138.850,60

<p align="center"><b>RELAZIONE SULLA GESTIONE BILANCIO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2017</b></p>
---

Signori Azionisti,

il Bilancio dell'esercizio 2017 rappresenta una situazione aziendale modificata rispetto all'anno precedente in quanto in corso d'anno è avvenuta la fusione per incorporazione della controllata CARRARAFIERE S.r.l.. In considerazione di questo saranno prodotti, in aggiunta a quanto previsto per legge, parametri e tabelle di raffronto con il bilancio 2016 consolidato di I.M.M. S.p.a e della sua partecipata, così da rendere maggiormente interpretabili gli sviluppi temporali e i fatti aziendali.

\* \* \*

La rappresentazione economico-patrimoniale del 2017 evidenzia un valore della produzione pari ad € 3.600.588 (rispetto a € 1.178.385 dell'anno precedente ed € 4.096.130 del consolidato, pari a una variazione di -12,10%) e costi di produzione per € 3.707.676 (rispetto a € 1.178.385 del 2016 ed € 4.298.560 del consolidato, pari a una variazione di -13,75%). L'EBITDA, e cioè la differenza fra ricavi operativi e costi operativi ante saldo finanziario, ammortamenti e accantonamenti, risulta di € -107.087 rispetto a € -202.430 del consolidato 2016, con un miglioramento del 47,10%. Il Risultato Netto è negativo per € 964.797 (rispetto a € -894.249 nel 2016 ed € -989.914 del consolidato, con un miglioramento rispetto a quest'ultimo di € 25.117, pari al 2,54%).

Per una migliore comprensione del bilancio, alla nota integrativa sono comunque allegati lo stato patrimoniale e il conto economico riclassificati, nonché il rendiconto finanziario e gli indicatori finanziari.

Signori Azionisti,

nel corso del 2017 l'attività della Vostra Società è stata improntata al perseguimento di quella che è la *mission* aziendale di promozione e supporto al settore lapideo e delle tecnologie del nostro Distretto, sulla gestione del patrimonio immobiliare, la gestione e sviluppo del Laboratorio Tecnologico e, ancora sotto l'egida della partecipata per la gran parte dell'anno, sullo svolgimento degli eventi fieristici in portafoglio e di terzi, nonché sulla gestione degli eventi congressuali.

**La fusione per incorporazione della controllata Carrarafiere S.r.l. - Il suo contesto**

Con atto di fusione del notaio Sara Rivieri in Massa, registrato al n. 6057 in data 30/10/2017, si è proceduto alla fusione per incorporazione da parte di IMM S.p.a. della controllata al 100% Carrarafiere S.r.l..

Tale operazione si è perfezionata in attuazione della delibera assembleare del 05/12/2017 conformemente agli indirizzi più volte espressi in merito ai vantaggi di diversa natura che avrebbero potuto conseguirne che qui non si stanno a replicare rimandando agli atti di quell'assemblea e al verbale conseguente.

L'operazione ha comportato la fusione delle entità patrimoniali la quale, al termine del processo di fusione, ha evidenziato un Disavanzo di fusione da annullamento pari a € 1.510.999,32. Tale posta è stata attribuita ai beni di maggior evidenza e consistenza che sono traslati da Carrarafiere S.r.l. a I.M.M. S.p.a., cioè i Marchi delle singole manifestazioni fieristiche presenti nel portafoglio della controllata.

Altre informazioni potrete trovarle nella Nota Integrativa al Bilancio e in apposita nota *infra*.

Com'è stato sottolineato più volte i risultati della vostra società sono condizionati in buona parte da quanto realizzato, ancora per lo scorso anno, dalla partecipata incorporata.

Esaminando quindi il contesto in cui la partecipata ha operato, come è già stato evidenziato nelle Linee Previsionali e Programmatiche approvate il 16 Novembre u.s., nonché nella Relazione sulla gestione dello scorso anno, la situazione nazionale del settore fieristico, pur presentando un quadro complessivamente in salute, significa situazioni diverse per tipologia di centri espositivi e di categorie merceologiche.

Come illustrato dal Presidente AEFI Riello nella sua ultima relazione a commento dei dati

dell'Osservatorio congiunturale dell'Associazione, a livello mondiale il settore fieristico presenta numeri importanti, con 260 milioni di visitatori, 4,4 milioni di aziende espositrici, 680.000 addetti diretti con una spesa di circa 98 miliardi per la partecipazione agli eventi. In questo mondo lo spaccato Italiano rappresenta la seconda posizione in Europa - dietro il colosso tedesco - con numeri in leggera crescita rispetto all'anno precedente, considerato il saldo tra complessi fieristici che hanno fatto registrare un calo di espositori e quelli in crescita. Quindi si può dire, usando le sue parole, che *"Il sistema fieristico italiano registra un buon andamento, nonostante qualche situazione di difficoltà di natura politico-economica che rappresentano un freno per la sua competitività del settore a livello internazionale. Dalle nostre Fiere origina il 50% dell'export nazionale e le stime confermano che ogni anno vengono conclusi affari per 60 miliardi di euro. Non solo, le fiere italiane, che generano un fatturato importante, per le Istituzioni dovrebbero rappresentare un vero investimento per il Paese. La presenza degli Enti Pubblici è fondamentale per lo sviluppo del settore, è però necessario che la razionalizzazione dell'assetto dello Stato non comporti continui disinvestimenti in un momento in cui in tutto il mondo si sta investendo massicciamente. Il ruolo degli enti Pubblici Territoriali è essenziale, ma dovrebbero avere risorse per incidere di più"*. E il tema relativo alla partecipazione degli Enti Pubblici Territoriali sarà comunque ripreso più avanti nella presente relazione.

Da sottolineare comunque come il tema degli investimenti nei complessi fieristici rimanga di estrema attualità per poter pensare di competere in un mondo in continua evoluzione. Prova ne è che i più grandi complessi fieristici nazionali ne hanno fatto ricorso negli ultimi anni e nell'immediato futuro. E' di questi giorni l'annuncio dell'Amministratore Delegato di I.E.G. di nuovi investimenti per 35 milioni di euro per il quartiere fieristico di Vicenza, mentre Verona sta beneficiando di un piano di investimenti pluriennale di oltre 90 milioni di euro, Parma di circa 50 e Rimini ha da poco completato un investimento di oltre 100 nella sua struttura congressuale e fieristica. Investimenti mirati a rendere più attrattivi e funzionali i complessi fieristici anche in funzione di quelle che sono le nuove specifiche del mercato.

Negli ultimi dieci anni infatti il settore fieristico ha fatto i conti non solo con la profondissima crisi da cui l'Italia non è ancora del tutto uscita, ma anche con la rivoluzione digitale che ha portato enormi cambiamenti anche in questo campo. Gli operatori italiani hanno fatto non poca fatica a tenere il passo della concorrenza straniera, che ha dovuto affrontare le stesse difficoltà ma in molti casi è stata supportata da sistemi Paese in condizioni da rendere più efficienti le proprie misure, senza contare che la durata della crisi dell'economia Italiana non ha pari in Europa (ad esclusione della Grecia) per durata e intensità.

Come da più parti evidenziato, *"Per fare attività fieristica non è più sufficiente esporre dei prodotti e favorire il contatto fra venditore e compratore, ma è necessario offrire delle esperienze, consentire ai visitatori di conoscere le personalità di spicco del settore argomento della fiera e mettere a loro disposizione tutti i servizi necessari per una comoda permanenza, aeroporti efficienti ed alberghi e ristoranti di buon livello. Nell'ultimo decennio l'offerta fieristica ha subito una vera e propria rivoluzione, perché il momento della vendita è passato in secondo piano. Grazie a Internet l'acquisto della merce o dei servizi può avvenire anche in un secondo momento, a fiera conclusa. Chi va in fiera vuole conoscere di persona il management della società di cui diventerà cliente e vuole vedere una prova sul campo dei prodotti e dei servizi offerti. L'evento fieristico deve quindi offrire una vera esperienza al visitatore ed è proprio questo story-telling che distingue un evento di successo da un'esposizione di secondaria importanza"*<sup>1</sup>.

Diventa quindi fondamentale avere al proprio interno esperti di marketing, business intelligence e data analysis. La creatività non deve riguardare solo il singolo prodotto fieristico ma anche il concept dell'evento. In questo solco è stato concepito il nuovo format di "CARRARA<sup>2</sup>", primo esempio di Fiera diffusa che mette a contatto gli operatori direttamente con le singole aziende espositrici sfruttando la loro capacità promozionale "in house", sfruttando l'unicità e la singolarità dell'evento.

Riguardo alla partita investimenti, come si dirà in seguito, è in corso di definizione un'importante operazione di finanziamento in proprio finalizzato all'adeguamento a norma di legge, all'efficientamento energetico e alla possibilità di multifunzionalità del padiglione B.

### **Il contesto di settore in cui ha operato IMM**

Per quanto riguarda l'analisi del contesto in cui si è trovata a operare la Vostra Società nel corso dell'anno trascorso, si riporta esemplarmente quanto evidenziato nello **"Stone Sector 2018"** che sarà presentato a breve nel corso di "Marmotec Hub 4.0", che ben rappresenta la complessità della situazione economica globale e più specificatamente quella di riferimento del settore.

La ripresa dell'economia mondiale cominciata a partire da metà 2016 sta diventando sempre più sostenuta. L'economia mondiale è cresciuta, in particolare, nella seconda metà del 2017 e ha mostrato sorprese positive sia per le economie avanzate sia, in misura minore, per quelle emergenti.

Nelle economie avanzate la crescita del PIL si è mostrata più vigorosa negli Stati Uniti, grazie alla crescita degli investimenti e della spesa per consumi, e in Giappone, grazie a politiche economiche

---

<sup>1</sup> Come evidenziato recentemente in un suo intervento su "Repubblica" dal Prof. Raffale Cercola, Professore di Marketing

vincenti che hanno favorito la creazione di posti di lavoro e la ripresa della domanda interna. In un orizzonte di più lungo periodo, tuttavia, ci si attende che la crescita giapponese subisca un graduale rallentamento. Tale rallentamento è da imputare, oltre che alla riduzione del sostegno da parte della politica di bilancio, anche al calo dell'apporto positivo degli investimenti per infrastrutture connessi alle Olimpiadi del 2020.

Nei paesi emergenti la crescita è stata sostenuta in particolare dalla Cina.

In Cina l'attività economica continua a crescere a ritmo incalzante, sospinta dal vigore dei consumi e dalla durevole prosperità del mercato immobiliare. Inoltre, il 2017 ha fatto registrare alla Cina un forte incremento delle importazioni nonostante non siano mancate, negli ultimi anni, vere e proprie campagne pubbliche di *import substitution* che hanno fatto leva sul sostegno all'orgoglio nazionale attraverso la spesa.

Continua, seppur gradualmente, la ripresa dalla recessione di Brasile e Russia. Tuttavia, in quest'ultimo caso, il raffreddamento delle relazioni con l'occidente durante il periodo delle sanzioni ha portato a una modifica dei canali di fornitura internazionale a vantaggio, soprattutto dei paesi asiatici.

In sintesi, le proiezioni macroeconomiche, formulate a marzo 2018 dagli esperti della BCE, prevedono un aumento della crescita in termini reali del PIL mondiale (esclusa l'area dell'euro) dal 3,8 per cento nel 2017 al 4,1 per cento nel 2018, e un successivo calo fino al 3,9 nel 2019 e al 3,7 nel 2020.

La domanda internazionale di importazioni, secondo le nostre stime su dati TradeMap, ha raggiunto nel 2017 un valore 17.800 miliardi di dollari con una crescita dell'11% rispetto al 2016. Il primo mercato per domanda di importazioni è quello USA, con un valore dell'import nel 2017 pari a 2.409 miliardi (+7%) seguito da quello cinese per un valore delle importazioni di 1.841 miliardi di dollari (+16%) e quello tedesco 1.668 miliardi (+10%).

Sulle prospettive dell'attività economica internazionale gravano però il rischio che l'introduzione di tariffe sulle importazioni di alcuni prodotti da parte dell'amministrazione statunitense inneschi restrizioni commerciali su più ampia scala e quello che incertezze sulla crescita o sull'evoluzione delle politiche monetarie in alcune economie avanzate diano luogo a brusche correzioni sui mercati finanziari. Nell'attuale contesto di rafforzamento del ciclo economico internazionale le politiche monetarie delle principali economie si stanno orientando lentamente verso politiche meno espansive.

In questo contesto il settore specifico di maggior riferimento degli operatori del lapideo, quello delle costruzioni, mostra segnali di ripresa con una crescita dell'output globale del 2,7%, un punto percentuale in più rispetto all'anno passato.

La ripresa è stata trainata dal trend espansivo delle economie avanzate mentre la crescita del settore nei paesi emergenti appare sottotono, seppur in miglioramento.

La Vostra Società conserva quindi l'ambizione di svolgere un ruolo importante per gli operatori che puntualmente trovano in IMM un punto di riferimento per lo sviluppo del proprio business, per la consultazione dei dati macroeconomici di settore e della ricerca. Il ruolo di capofila del Distretto Tecnologico Toscano comporta un contatto assiduo anche per quanto riguarda la ricerca e l'offerta di possibilità di sviluppo delle novità sul mercato.

L'importante attività convegnistica in calendario nel corso della prossima Marmotec Hub 4.0 sarà testimone di come sia stata e sempre più sarà mirata l'attenzione alle novità richieste dalle aziende del comparto.

E' inoltre allo studio, di concerto con gli altri attori istituzionali territoriali, la possibilità di creare e promuovere un nuovo marchio che qualifichi l'origine di estrazione e di lavorazione made in Carrara che ne supporti il posizionamento sui mercati internazionali, contrastando per quanto possibile la crescita che si è verificata negli ultimi anni dei marmi artificiali.

#### **L'attività svolta ante fusione dalla partecipata Carrarafiere S.r.l. nel corso del 2017**

Nel corso dell'anno 2017 l'attività svolta dalla già partecipata Carrarafiere è stata mirata ancora al **consolidamento** degli eventi in portafoglio e allo **sviluppo** della ricerca di ospitalità di eventi terzi nonché allo sviluppo dell'attività congressuale.

Nel complesso, nel corso dell'anno si sono svolte:

- 9 manifestazioni dirette;
- 14 manifestazioni/eventi terze;
- un'importante attività congressuale;

Questi gli eventi organizzati direttamente:

1. Tour.it (Vita all'Aria Aperta)
2. Turismo in Libertà (Vita all'Aria Aperta)
3. Seatec
4. Compotec

5. 4x4 Fest
6. La Luce del Marmo
7. White Carrara Downtown
8. Natur@gorà
9. MROC (Marble Rally Of Champions)

Questi quelli organizzati da soggetti terzi

1. Balnearia<sup>2</sup>
2. Enci - mostra canina .
3. Expo Elettronica
4. Tirreno CT
5. Antiquamente
6. Tuttocasa
7. Gem.Camp
8. LunaPark estivo
9. Septemberfest
10. Sposi Expo
11. Expo Felinaa
12. Festival dell'Oriente
13. Festival Irlandese
14. Festival Country – that's America
15. Campionato del mondo di Arti Marziali

Come già riportato nelle linee previsionali e programmatiche 2018, le manifestazioni consolidate vantano sempre un buon posizionamento nel mercato fieristico italiano nonostante il fatto che nel corso del 2017 i nostri più importanti eventi hanno subito **azioni concorrenziali** da parte di quartieri fieristici quali Rimini e Parma (4x4Fest, Tour.it, Seatec) o da parte di nuovi eventi (Versilia Rendez Vous) organizzati da terzi sul territorio toscano con l'appoggio di associazioni di categorie e di

---

<sup>2</sup> Marchio di proprietà concesso temporaneamente in locazione.

istituzioni pubbliche - anche con importanti sostegni economici - che non hanno adeguatamente considerato la ricaduta negativa sugli eventi già esistenti (Seatec).

La struttura ha fronteggiato tali attacchi, riuscendo a consolidare gli eventi e riscuotendo successo di pubblico e di espositori. Contemporaneamente si è proseguito con il lavoro di rivisitazione dei format, di ricerca e sviluppo di contenuti, di progettazione dell'evento (anche anticipando le tendenze di mercato).

Il lavoro proseguirà per tutto il 2018 integrando i prodotti con nuovi contenuti e migliorando la promozione, rendendola più moderna e penetrante con il fine di ottenere un ulteriore deciso miglioramento dei risultati già dalle prossime edizioni.

## **SEATEC**

La fiera dell'accessoristica nautica, dedicata esclusivamente agli operatori del settore (B2B), ha conosciuto un progressivo declino, anche a causa della forte crisi che ha colpito il settore merceologico di riferimento, a partire dall'anno 2009 e fino al 2015. Tale tendenza si è invertita solo nel 2016 grazie all'importante lavoro svolto in termini di rivisitazione dei contenuti, nuove strategie di comunicazione e marketing e alleanze strategiche. Grazie a tali correttivi il 2016 ha consentito di invertire la tendenza e ha rivisto crescere il MOL di manifestazione. Nel 2017 si è consolidato il risultato dell'anno precedente nonostante l'avvento del "Versilia Yacht Rendez-Vous" di Viareggio. Questo evento, realizzato da Fiera di Milano in accordo con il distretto nautico di Viareggio e con l'apporto operativo di Navigo, nonché con un importante contributo di Regione Toscana, ha creato una grande "confusione" nelle aziende del settore nautico rivolgendosi, come target, anche a molti espositori di accessoristica nautica di Seatec. Ciò ha prodotto un risultato negativo per Seatec stesso dovendo riconoscere un'importante scontistica. Tale fattore negativo ha purtroppo invalidato l'intenzione di migliorare ulteriormente il risultato economico della manifestazione. Con riferimento alla prossima edizione, IMM/Carrarafiere ha richiesto alla Regione Toscana di aprire un tavolo tecnico con il fine di porre rimedio alle problematiche vissute nel 2017. Tale tavolo tecnico è attualmente al lavoro con il compito di: i) mettere a sistema le due manifestazioni (Seatec-VYR) avvicinandole il più possibile dal punto di vista temporale, ii) trovare un accordo con Fiera di Milano onde impedire che la stessa, come recentemente dichiarato, decida di organizzare una manifestazione concorrente a Seatec in Lombardia o in qualsiasi altra regione italiana. Per l'edizione 2018 è in programma l'inserimento di nuovi

contenuti (Cross Sector Innovation, Seatec Academy etc) che hanno necessità di tempi di maturazione lunghi, motivo per cui già da Aprile 2017 lo staff dell'ufficio Marketing ha iniziato i lavori di ricerca e start up necessari al conseguimento del risultato atteso per il 2018.

Associata a SEATEC vi è COMPOTEC, la Fiera dei materiali compositi. COMPOTEC ha ampliato le merceologie presenti rivolgendosi ad altri settori quali l'aeronautica ad esempio. Per l'edizione 2018 si è continuato il lavoro svolto con l'obiettivo di coinvolgere ulteriori settori e di sviluppare importanti sinergie con primarie realtà italiane.

#### **4x4 FEST**

Questa manifestazione si è negli ultimi anni consolidata come la più grande d'Europa nel settore fuoristradistico. Anche questo prodotto ha subito una forte azione concorrenziale con la creazione di un evento fotocopia organizzato da Fiera di Rimini: "Rimini off road". Nonostante questo tentativo, che ha necessariamente avuto ripercussioni su 4x4FEST in termini di scontistica richiesta dagli espositori, l'edizione 2017 è stata la migliore edizione di sempre e ha riportato un grande risultato in termine di pubblico, espositori e ricaduta sul territorio, consolidando il MOL sui livelli del 2016, aumentando il numero di espositori e di metri quadri venduti. Da un'analisi a campione effettuata sul pubblico in visita all'evento si è evidenziato come il lavoro di promozione svolto nell'arco del 2017, impostato su canali differenti rispetto al passato, ha consentito un ricambio di pubblico sia in termini demografici sia anagrafici.

#### **VITA ALL'ARIA APERTA**

Anche questa manifestazione ha subito un forte attacco concorrenziale da Fiera di Parma (organizzatrice del più grande evento del settore a livello nazionale) che ha annunciato già nei primi mesi del 2017 la volontà di creare una seconda edizione annuale dell'evento di riferimento per il settore camperistico e scegliendo i primi di febbraio 2018 per posizionare tale evento. L'edizione 2017 ha consolidato il MOL del 2016 ma si è reso necessario, anche a seguito dei primi report dell'edizione 2018 appena conclusa, valutare un intervento di riposizionamento dell'evento di concerto con un'intensa attività di confronto con Assocamp, l'associazione di riferimento dei concessionari di camper toscani, con il fine di trovare una ricollocazione più adeguata alla manifestazione, valutando una partnership con qualche altro evento sinergico.

## **BALNEARIA**

Per il primo anno è stato affittato il marchio per l'edizione 2017, che si è svolta come di consueto congiuntamente alla manifestazione "TIRRENO C.T.", e il risultato è stato sicuramente positivo per entrambe le parti.

## **VIVA LA TERRA**

Si è deciso di non effettuare l'evento nel 2017. Tale "stop" ha permesso una rivisitazione integrale dell'evento presentatosi nel 2018 rinnovata nella formula e nelle partnership con "Vita all'aria aperta".

## **NUOVE INIZIATIVE E NUOVI ACCORDI:**

- **LA LUCE DEL MARMO – FUORISALONE DI MILANO**

Per il primo semestre 2017 IMM ha studiato una serie di eventi per promuovere le aziende del comparto lapideo e per valorizzare il brand del marmo di Carrara con il mondo del business, del design e dell'architettura a livello internazionale. Tale format ha riscosso consensi sia tra le aziende del territorio partecipanti sia tra gli operatori internazionali invitati all'evento.

IMM ha coordinato la presenza di 8 aziende, leader nell'estrazione e nella lavorazione del marmo di Carrara, al Fuorisalone di Milano (aprile 2017), ideando un progetto firmato da architetti internazionali. Uno spazio espositivo curato come se fosse una mostra d'arte. Un percorso libero e non interrotto da barriere. Un openspace di 300 mq, pavimentato in erba ha accolto gli oggetti realizzati dalle aziende partecipanti e disegnate da archistar.

- **WHITE CARRARA DOWNTOWN**

Lo spin off ha rappresentato il lancio di un nuovo format per la fiera carrarese dedicata al lapideo. Un evento pensato per valorizzare la produzione (intesa come filiera completa del settore e come

eccellenza del Made in Italy) ma anche quei tratti di tipicità che connotano il territorio sul quale si innesta il distretto toscano del marmo, tratti che non sono replicabili o "esportabili" al di fuori del contesto specifico apuo-versiliese. Questo valore aggiunto va sfruttato e perseguito. Da queste premesse è nato il concetto, ideato da IMM, di Fiera Diffusa che ha caratterizzato l'evento White Carrara Downtown.

IMM ha realizzato un evento "per tutti i gusti del marmo": il business, il marketing territoriale, l'enogastronomia e la cultura. Questi elementi, amalgamati con creatività ed esperienza da IMM, hanno saputo ridefinire l'identità urbana di Carrara, a partire dall'identità culturale, attirando visitatori dall'estero e dalle città e regioni limitrofe, operatori internazionali, creativi e archistar, disegnando nuovi ruoli per un territorio che ha fatto del marmo la sua eccellenza ma che non ha saputo, nel tempo, valorizzare dal punto di vista turistico il più nobile dei materiali e la particolarità delle cave da cui si estrae, un connubio non replicabile in nessun'altra parte del mondo, capace di attrarre un pubblico interessato e con una buona capacità di spesa. Nel corso del 2018 questo evento sarà riproposto ampliato congiuntamente a Marmotec Hub 4.0 nell'alveo della manifestazione "Carrara<sup>2</sup>".

- **NATUR@GORA'**

Nonostante le difficoltà economiche e di liquidità della vostra azienda, abbiamo studiato e sviluppato un nuovo evento che vuole essere uno *spin-off* e un modello applicabile anche ad altri settori merceologici. Il tema dell'evento è quello degli stili di vita naturali che sono diventati oggetto di altissimo interesse per molti e che spopolano sul web e sui social. L'idea è stata quella di far incontrare questo mondo che normalmente dibatte sui social direttamente a Carrara: dal web alla fiera.

A dicembre si è tenuta la prima edizione con risultati che impongono una riflessione sulla sua riproposizione.

- **SEAFUTURE**

Si sono intrapresi contatti con gli organizzatori di "Sea Future", la più importante manifestazione nazionale nel settore navale militare, per la co-organizzazione dell'evento 2018.

- **MARBLE RALLY OF CHAMPIONS**

La pista esterna di 4x4Fest è stata utilizzata nel week end precedente l'inizio dell'evento per testare un nuovo evento. Si è dato vita così al "Marble Rally of Champions": questo *spin-off* ha ottenuto buoni risultati in termini di pubblico e critica. Si sta già lavorando all'edizione 2018 con l'inserimento dell'evento nel campionato italiano di categoria.

- **SINERGIE CON ALTRE FIERE**

Si sono avviate sinergie con altri quartieri fieristici per esportare alcuni nostri eventi fieristici in altre zone d'Italia, mantenendone ovviamente regia e coordinamento. Lo scopo è quello di rafforzare i brand e valorizzare le capacità professionali di IMM/CarraraFiere.

Si è inoltre sottoscritto un protocollo d'intesa con Fiera di Verona con l'obiettivo di sviluppare azioni congiunte in Italia e in particolare sui mercati internazionali per valorizzare la pietra naturale e le tecnologie di lavorazione made in Italy.

Anche nel 2017 4x4Fest è stata partner del Motorshow di Bologna. Con il supporto di FIF è stata realizzata una pista dedicata al fuoristrada che ha registrato più di 10.000 test drive.

## **CONGRESSI**

Nonostante la carenza in città di capacità alberghiera e di logistica, che notoriamente sono un freno al pieno sviluppo di tutte le potenzialità che questa attività potrebbe offrire, grazie alla scelta fatta nel 2016 di dedicare una unità allo sviluppo di tale settore ha portato anche nel 2017 un incremento importante di fatturato e di MOL. Il numero totale di convegni e congressi si assesta per il 2017 a più di 100.

## **FIERE TERZE**

Nonostante le difficoltà generali del settore fieristico, nel 2017 la struttura ha lavorato alla ricerca di nuovi eventi terzi. I contatti sviluppati con organizzatori terzi ha portato alla realizzazione di due nuove manifestazioni: il "Festival Irlandese" e il "Festival Country". Queste *new entries*, insieme al ritorno del "Festival dell'Oriente", hanno garantito un MOL in crescita anche per il 2017.

### **L'attività svolta da I.M.M. S.p.a. nel corso del 2017**

Nel corso del 2017 IMM ha proseguito, nel solco di quanto svolto negli anni precedenti, nelle sue attività istituzionali coerentemente con la sua *mission* aziendale. In particolare ha intrapreso un percorso che comportasse una maggior valorizzazione, anche a livello economico, dei servizi resi alle aziende e, più in generale, al settore di riferimento, oltre che la messa a sistema di risorse interne per lo sviluppo di progetti di marketing e di promozione territoriale. Si è lavorato quindi a far sì che le sue risorse interne fossero rese disponibili per progetti e servizi sul mercato, lavoro questo che si pensa possa dare ancora maggiori frutti sia in termini di spazi lavorativi che di riscontri a bilancio negli anni a venire.

Nello specifico, le attività svolte nei singoli comparti sono le seguenti.

#### **Attività dell'Ufficio Comunicazione, Promozione e Marketing.**

Con riferimento alla Comunicazione, l'ufficio si è dedicato a instaurare rapporti capaci di “innalzare” il valore dei progetti istituzionali e i prodotti di IMM/CarraraFiere. Vanno in questa direzione i rapporti instaurati con Il Sole 24 Ore, ANSA, Corriere della Sera e Toscana24 che hanno permesso all'azienda di uscire dal perimetro regionale e di farsi conoscere a livello nazionale.

L'ufficio ha nel contempo apportato una sostanziale rivisitazione delle politiche di comunicazione che ha permesso all'azienda un risparmio economico e ha trasportato la stessa verso una dimensione dinamica e più moderna. Per 4x4Fest, in particolare, l'ufficio ha lavorato con i social per costruire lo storytelling necessario a mantenere alto l'interesse del pubblico e a acquisire nuovi *followers*, con l'intento di tradurli in visitatori paganti. Sono stati creati contest fotografici con premiazioni (il vincitore del contest 2017 è l'autore dell'immagine pubblicitaria di 4x4Fest 2018 per esempio), si è attivata una collaborazione con i gruppi social di appassionati fuoristradisti (che contano migliaia di *followers*), creando per loro appositi corner all'interno dell'evento e spingendoli a programmare raduni a Carrara durante l'evento (ottenendo così il famoso effetto “*engagement*” che genera ricadute positive sia in termini di visitazione che in termini di indotto per il territorio).

Con riferimento all'ufficio Marketing, lo stesso è stato impegnato a rivisitare i format delle varie manifestazioni a calendario e a progettare nuovi eventi (quale ad esempio il Marble Rally of Champion e l'E-Mroc che si terrà a luglio 2018).

Lo studio di contenuti nuovi e attraenti per un evento B2B quale è Seatec ha impegnato a lungo lo staff. Tale impegno si è concentrato su due differenti nuove attività (che saranno realizzate nel 2018) e sullo sviluppo della START UP ARENA e della convegnistica legata all'innovazione.

Ancora più impegnativo è stato il lavoro svolto dall'ufficio Comunicazione, Promozione e Marketing per l'identificazione di un nuovo percorso per la valorizzazione del settore lapideo e per la creazione di un progetto di trasformazione della tradizionale fiera di settore, Marmotec, considerato il fatto che la Fiera di Verona è diventata la fiera di riferimento per il settore lapideo a livello mondiale. Tale risultato è stato ottenuto partendo dall'esame dei deludenti risultati delle azioni messe in campo negli ultimi lustri. Va però sottolineato come tale situazione si sarebbe comunque verificata, considerati gli ingenti investimenti messi in campo dai Soci di Fiera di Verona in passato e quelli previsti nel prossimo futuro (come detto il piano industriale 2016-2020 prevede oltre 90 milioni di euro di investimenti da parte dei Soci).

Si è pertanto studiato un nuovo percorso strategico con due obiettivi: aprire la strada alla valorizzazione della produzione (intesa come filiera completa del settore e come eccellenza del Made in Italy) e alla valorizzazione di quei tratti di tipicità che connotano il territorio sul quale si innesta il distretto toscano del marmo, tratti che non sono replicabili o "esportabili" al di fuori del contesto specifico apuo-versiliese. Questo valore aggiunto, che non hanno né Verona né altri territori, va sfruttato e perseguito. Da qui nasce il concetto, ideato da IMM, di **Fiera Diffusa** che ha caratterizzato l'evento White Carrara Downtown 2017, preceduto dalla realizzazione del progetto "La Luce del Marmo" con il quale IMM ha portato al FuoriSalone di Milano diverse aziende del distretto..

A partire da giugno 2017 l'ufficio marketing si è dedicato all'implementazione del progetto di trasformazione di Marmotec, in vista dell'edizione 2018, con l'obiettivo di rafforzare l'esperienza del 2017 e sviluppare un progetto di Fiera Diffusa che trascenda il tradizionale format di evento fieristico per uscire dai padiglioni e "occupare" gli show room delle aziende, la città e i monti con l'intento di valorizzare il territorio nelle sue differenti eccellenze: le tecnologie, i materiali, gli studi di scultura, gli artigiani, l'arte, l'enogastronomia e le città circostanti. A Settembre l'ufficio CPM ha quindi presentato il nuovo evento **Carrara<sup>2</sup>**, formato da White Carrara Downtown e Marmotec\_Hub\_4.0.

Tali progetti hanno necessariamente richiesto un impegno anche in termini di pubbliche relazioni e di dialogo con le Istituzioni e con le aziende del territorio.

Sul fronte Rapporti Internazionali si sono portate avanti le attività tradizionali:

- lo studio dei mercati, delle dinamiche settoriali e delle tendenze produttive, finalizzato sia alla definizione di un quadro completo e aggiornato del settore lapideo internazionale, sia all'individuazione di nuove nicchie tecnologiche, professionali e di prodotto;

- la promozione, rivolta soprattutto ai progettisti e agli architetti che sono i decisori dell'impiego finale dei prodotti lapidei e hanno il merito di contribuire alla diffusione e alla valorizzazione della pietra naturale;
- la formazione con corsi e seminari dedicati sia ai progettisti che agli operatori di settore e che riguardano tematiche a 360° sul mondo della pietra naturale, sui mercati, sulle innovazioni tecnologiche e sull'adeguamento normativo anche per quanto riguarda il tema della sostenibilità;
- l'innovazione e il trasferimento tecnologico, resi possibili dalla costruzione di un dialogo duraturo e proficuo tra il mondo della ricerca e le imprese;
- l'organizzazione, gestione e sviluppo di missioni, delegazioni e collettive estere verso Paesi "a forte impatto business" (collettive 2017: Iran, Dubai, TISE Las Vegas)

Buona parte dello sviluppo delle attività di Relazioni Internazionali di IMM è svolta nella considerazione che le stesse costituiscano un importante supporto per le attività di settore delle aziende del territorio, nonché un valore aggiunto in termini di promozione, di studi, di ricerca e di marketing che non potrebbe essere svolto da altri soggetti. Tutte queste attività, è bene ricordarlo, vengono svolte ad oggi in coerenza con la mission aziendale, ma senza che alle stesse corrisponda alcun ritorno economico, né in termini di Ricavi caratteristici, né in termini di contribuzione pubblica.

L'ufficio si occupa inoltre dell'individuazione e coordinamento dell'*incoming* delle delegazioni estere con riferimento a Seatec e all'evento dedicato al lapideo, grazie ai rapporti che intrattiene con gli uffici ICE, le Camere di Commercio Internazionali e i Governi esteri.

L'ufficio Comunicazione, Promozione e Marketing si è inoltre fatto carico del percorso di accreditamento come Agenzia Formativa, percorso terminato positivamente a ottobre 2017. Nel frattempo l'ufficio ha ritenuto utile partecipare, in qualità di partner e con altre agenzie già accreditate, a due Bandi promossi da RT e dedicati alla formazione nel settore lapideo. I corsi di formazione in questione inizieranno nei primi mesi del 2018.

Le buone relazioni dell'ufficio in questione con Toscana Promozione Turistica e il valore dei progetti sviluppati in un'ottica di marketing territoriale hanno consentito di ricevere diversi progetti da TPT nel 2017.

#### **Attività dell'Area Ricerca e Servizi specializzati Stone Lab.**

Il 2017 può essere considerato per lo Stonelab un anno piuttosto positivo. Questo grazie all'incremento del fatturato rispetto all'anno precedente che ha portato per la prima volta a un EBITDA positivo di settore.

Detto risultato è stato possibile grazie ai seguenti fattori:

- 1) Consolidamento dei rapporti con la clientela nazionale del laboratorio e aumento del volume di prove eseguite per la stessa.
- 2) Ampliamento della clientela nazionale.
- 3) Inizio delle attività di laboratorio svolte come Distretto Tecnologico.
- 4) Consolidamento del rapporto e aumento del volume di prove eseguite per conto della clientela statunitense.
- 5) Acquisizione di lavori, con committenza emiratina, destinati a progetti nel Nord Africa (Algeria)
- 6) Apertura di una nuova linea di prove di laboratorio: nello specifico, questa consiste nella caratterizzazione di granulati e terre provenienti dai processi di lavorazione delle cave di marmo. Detta attività, per quanto intrinsecamente meno redditizia rispetto alla caratterizzazione dei materiali lapidei, risulta comunque un buon aiuto al fatturato annuo del laboratorio.

### **Attività del Centro Studi IMM**

Il centro studi IMM, nell'arco dell'anno 2017, ha svolto le seguenti attività:

- gestione del distretto Tecnologico
- servizi di ricerca di mercato
- reportistica
- Organizzazione Startup Arena

### **Distretto tecnologico**

Le attività di ricerca, trasferimento tecnologico e networking del Distretto Tecnologico del Marmo e delle pietre ornamentali (DT), di cui IMM è capofila in partenariato con Cosmave e Geoexplorer, in questo primo anno di attività si sono focalizzate sulle tre macro-aree di interesse del Piano strategico Operativo distrettuale: Competitività, Sostenibilità e Sicurezza.

Nel primo anno di attività il DT ha impostato un lavoro volto a creare un network di aziende, istituzioni e istituti di ricerca utili a fornire strumenti per monitorare l'attività di ricerca nelle tre macro-aree sopra delineate e identificare nuovi possibili temi di ricerca applicata. Costanti audit tecnologici hanno permesso di recepire e stimolare la domanda di innovazione delle aziende aderenti e accompagnare le stesse all'accesso di servizi specialistici nonché a favorire l'incontro tra domanda e offerta di innovazione.

Le 120 imprese inizialmente aderenti al distretto tecnologico sono diventate oggi 148 e rappresentano l'universo del marmo includendo aziende di estrazione, lavorazione e commercializzazione del materiale, aziende di produzione di tecnologie per la pietra e aziende di servizi. Le infrastrutture di ricerca che oggi hanno formalmente aderito al distretto sono oggi 19. I nominativi e i contatti degli aderenti alla rete sono disponibili sul sito [www.distrettodelmarmo.it](http://www.distrettodelmarmo.it).

Lo sviluppo e l'aggiornamento del sito web [www.distrettodelmarmo.it](http://www.distrettodelmarmo.it), interamente ad opera dell'Ufficio Studi IMM, ha anche permesso il costante aggiornamento sulle attività di ricerca, informazione e divulgazione svolte, tra cui:

- focus group realizzati per l'aggiornamento della strategia di specializzazione intelligente RIS3
- eventi di informazione su bandi disponibili per il finanziamento dell'innovazione.
- la pubblicazione di *Stone Sector Innovation*, report statistico sui nuovi trend innovativi del settore. Nel report è stata data la possibilità ad aziende che avevano introdotto recentemente un'innovazione di prodotto o di processo di descriverla e presentarla in un convegno al quale è seguito un evento B2B di incontro tra tali aziende innovatrici e il pubblico presente al convegno.
- Incontri B2B
- Incontri R2B in particolare sul tema della sicurezza in ambito di cava (stabilità dei fronti di cava, monitoraggi dell'escavazione in galleria).

Il finanziamento che verrà corrisposto da Regione Toscana al DT per le attività svolte nel primo anno saranno ripartiti tra i partner. La quota parte spettante IMM è pari al 55% dell'importo.

### **Servizi di ricerca di mercato**

Il Centro Studi IMM, a partire dalla seconda metà del 2017, ha erogato n°3 servizi di analisi di mercato.

La tipologia di clientela che si è rivolta alla Vostra azienda è stata variegata e le attività oggetto dell'attività ha spaziato da un'azienda brasiliana, che anche grazie alla ricerca di mercato elaborata da IMM ha ottenuto un finanziamento che le ha permesso di ampliare la propria linea di produzione, a un'azienda di produzione di prodotti derivanti dagli scarti di produzione, che ha richiesto una ricerca per valutare nuovi potenziali sbocchi per i propri prodotti, a un grosso player del mercato dell'organizzazione fieristica che ha richiesto una ricerca di mercato sul Messico per valutare l'opportunità di sviluppare una nuova fiera del marmo e delle ceramiche localizzata in questo paese.

### **Reportistica**

- Il Centro Studi IMM ha elaborato come ogni anno il report statistico *Stone Sector* 2017, ricerca di mercato volta ad agevolare gli operatori del settore lapideo nella propria attività di internazionalizzazione. *Stone Sector* è stato per la prima volta venduto anche on-line.
- Il centro studi ha elaborato trimestralmente comunicati stampa di monitoraggio sul commercio internazionale dei prodotti lapidei.
- L'Ufficio è stato inoltre incaricato dalla Regione Toscana di redigere il documento di aggiornamento delle *roadmap* per la specializzazione intelligente del settore lapideo.

### **Organizzazione Startup Arena**

Tra le attività svolte dal centro studi, considerata la sua naturale propensione al tema dell'innovazione, è da annoverare l'organizzazione dell'area Startup Arena nell'ambito della fiera internazionale Seatec Compotec.

La startup Arena è un'area dedicata all'innovazione in cui circa 10 startup partecipanti hanno avuto la possibilità di presentare i loro prodotti all'interno dell'arena attraverso una presentazione di 30 min.

L'attività organizzativa ha previsto un aspetto di carattere commerciale attraverso la ricerca e l'identificazione di potenziali startup partecipanti e l'attivazione di un contatto commerciale fino alla stipula del contratto e alla messa in pianta. Inoltre è stato organizzato un calendario di seminari e convegni per animare l'arena durante i giorni di fiera.

### **Fatti di rilievo avvenuti successivamente al 31/12/2017**

I primi mesi dell'anno in corso hanno comportato un assiduo lavoro di sviluppo degli eventi calendarizzati per l'anno 2018.

Per quanto riguarda gli eventi fieristici si è svolta un'edizione di **Seatec** che ha confermato come vi sia la necessità non più procrastinabile di coordinamento con altri eventi concorrenti limitrofi. E' mancato infatti, per la seconda volta, un accordo su date e modalità di svolgimento della manifestazione Viareggina "Versilia Yachting Rendez-Vous", con l'effetto di un disorientamento rispetto agli espositori storici del Seatec che hanno visto nuovamente duplicata l'offerta a distanza di poche settimane e di pochi chilometri. E' stato avviato un tavolo al quale si sono fatti parte attiva i rispettivi Enti Locali e la Regione Toscana per trovare una soluzione a questa *empasse* che rischia, se prolungata nel tempo, di portare ad esiti non prevedibili.

Di rilievo è da segnalare poi come, per acclarate inadempienze del soggetto **Septemberfest S.r.l.**, storico organizzatore dell'evento omonimo che da circa quarant'anni si svolge all'interno dei padiglioni fieristici, sia stato risolto con loro il contratto pluriennale. E' stata presa in Cda la decisione di organizzare una manifestazione equivalente in proprio che mantenga le stesse caratteristiche e che ricalchi lo spirito del gemellaggio con la città di Ingolstadt. A tale proposito sono in stato avanzato contatti con la municipalità tedesca e con i fornitori per lo svolgimento della stessa. Si presume che questo evento possa portare un importante valore aggiunto sia in termini economici che finanziari.

Nel mese di giugno si svolgerà poi **Carrara<sup>2</sup>**, come detto l'evento che racchiuderà "Marmotec Hub 4.0" e "White Carrara Downtown", prima edizione di Fiera Diffusa del marmo che unirà al business delle imprese la promozione territoriale legata alla cultura del marmo. Ad oggi sono oltre 50 le aziende partecipanti e quasi 300 gli operatori che arriveranno da 36 Paesi. L'auspicio è di rendere questa manifestazione a cadenza annuale.

### **Raffronto omogeneo del bilancio 2017 con gli anni precedenti.**

Per un'analisi comparata efficace tra le diverse annualità di bilancio di IMM S.p.a. è evidente come non si possa far riferimento *sic et simpliciter* alle mere risultanze di presentazione. Infatti il bilancio 2017 rappresenta già la situazione al 31/12 post fusione, mentre l'annualità precedente il mero andamento dell'attività di IMM, seppur condizionato pesantemente dall'attività della partecipata.

Innanzitutto, come già ricordato, è stato allocato il disavanzo di fusione da annullamento risultante attribuendo tale valore ai beni immateriali ammortizzabili (i marchi) che da Carrarafiere sono traslati

nel patrimonio di IMM. Il criterio di attribuzione dei valori è proporzionalmente coerente con quanto applicato gli scorsi anni nella valutazione degli stessi.

Occorre quindi raffrontare le risultanze del bilancio 2017 con il bilancio consolidato 2016 tra le due entità.

Tale raffronto, sinteticamente, è rappresentato come segue:

## ATTIVO

	2017	2016
<b>Descrizione voci</b>		
A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI		
Totale crediti verso soci per versamenti ancora dovuti (A)		
B) IMMOBILIZZAZIONI		
I - Immobilizzazioni immateriali		
1) Costi di impianto e di ampliamento	90.469	168.358
2) Costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità		
4) Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	1.945.555	2.060.000
7) Altre	46.940	51.334
<b>Totale immobilizzazioni immateriali (I)</b>	<b>2.082.964</b>	<b>2.279.692</b>
II - Immobilizzazioni materiali		
1) Terreni e fabbricati	33.212.861	33.621.031
4) Altri beni	471.728	520.283
5) Immobilizzazioni in corso e acconti	136.791	123.494
<b>Totale immobilizzazioni materiali (II)</b>	<b>33.821.380</b>	<b>34.264.808</b>
III - Immobilizzazioni finanziarie		
1) Partecipazioni		
a) Imprese controllate		
altre imprese	99.550	99.550
Totale partecipazioni (1)	99.550	99.550
2) Crediti		
d) Verso altri		
Esigibili entro l'esercizio successivo	2.003	1.562
Totale crediti verso altri	2.003	1.562
Totale Crediti (2)	2.003	1.562
Totale immobilizzazioni finanziarie (III)	101.553	101.112
<b>Totale immobilizzazioni (B)</b>	<b>36.005.897</b>	<b>36.645.612</b>
C) ATTIVO CIRCOLANTE		
I) Rimanenze		
1) Materie prime, sussidiarie e di consumo	17.110	9.155
<b>Totale rimanenze (I)</b>	<b>17.110</b>	<b>9.155</b>
II) Crediti		
1) Verso clienti		
Esigibili entro l'esercizio successivo	690.779	860.364
Totale crediti verso clienti (1)	690.779	860.364
4-bis) Crediti tributari		

Esigibili entro l'esercizio successivo	45.865	125.437
Totale crediti tributari (4-bis)	45.865	125.437
4-ter) Imposte anticipate		
Esigibili entro l'esercizio successivo		
Totale imposte anticipate (4-ter)	0	
5) Verso altri	0	
Esigibili entro l'esercizio successivo	219.267	120.909
Totale crediti verso altri (5)	219.267	120.909
<b>Totale crediti (II)</b>	<b>955.911</b>	<b>1.106.710</b>
IV - Disponibilità liquide		
1) Depositi bancari e postali	62.698	493.071
3) Danaro e valori in cassa	36.390	25.104
Totale disponibilità liquide (IV)	99.088	518.175
<b>Totale attivo circolante (C)</b>	<b>1.072.109</b>	<b>1.634.040</b>
D) RATEI E RISCONTI		
Ratei e risconti attivi	420.559	426.325
Totale ratei e risconti (D)	420.559	426.325
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>37.498.565</b>	<b>38.705.977</b>

## PASSIVO

A) PATRIMONIO NETTO		
I - Capitale	32.138.851	32.138.851
II - Riserva da sovrapprezzo delle azioni	0	
III - Riserve di rivalutazione	600	600
IV - Riserva legale	23.680	23.680
V - Riserve statutarie	153.513	153.513
VI - Riserva per azioni proprie in portafoglio	0	
VII - Altre riserve, distintamente indicate	4	-2
Riserva straordinaria o facoltativa	30.630	30.630
Totale altre riserve (VII)	30.634	30.628
VIII - Utili (perdite) portati a nuovo	-6.363.138	-5.373.224
IX - Utile (perdita) dell'esercizio	-964.797	-989.914
<b>Totale patrimonio netto (A)</b>	<b>25.019.343</b>	<b>25.984.134</b>
B) FONDI PER RISCHI E ONERI		
Totale fondi per rischi e oneri (B)	0	0
<b>C) TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO DI LAVORO SUBORDINATO</b>	<b>984.104</b>	<b>897.964</b>
D) DEBITI		
4) Debiti verso banche		
Esigibili entro l'esercizio successivo	503.697	187.554
Esigibili oltre l'esercizio successivo	2.252.493	2.436.427
Totale debiti verso banche (4)	2.756.190	2.623.981
6) Acconti	0	
Esigibili entro l'esercizio successivo	227.004	378.437
Totale acconti (6)	227.004	378.437
7) Debiti verso fornitori		
Esigibili entro l'esercizio successivo	599.759	841.830
Esigibili oltre l'esercizio successivo	0	8.681
Totale debiti verso fornitori (7)	599.759	850.511

10) Debiti verso imprese collegate	0	
Esigibili entro l'esercizio successivo	47.286	94.572
Totale debiti verso imprese collegate (10)	47.286	94.572
12) Debiti tributari		
Esigibili entro l'esercizio successivo	115.766	53.045
Totale debiti tributari (12)	115.766	53.045
13) Debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale		
Esigibili entro l'esercizio successivo	89.566	60.859
Totale debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale (13)	89.566	60.859
14) Altri debiti		
Esigibili entro l'esercizio successivo	159.433	125.034
Totale altri debiti (14)	159.433	125.034
<b>Totale debiti (D)</b>	<b>3.995.004</b>	<b>4.186.439</b>
E) RATEI E RISCONTI		
Ratei e risconti passivi	7.500.114	7.637.440
Totale ratei e risconti (E)	7.500.114	7.637.440
<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>37.498.565</b>	<b>38.705.977</b>

## CONTO ECONOMICO

A) VALORE DELLA PRODUZIONE:		
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	2.984.154	3.673.185
5) Altri ricavi e proventi		
Altri	504.793	73.694
Contributi in conto esercizio	111.641	349.251
Totale altri ricavi e proventi (5)	616.434	422.945
<b>Totale valore della produzione (A)</b>	<b>3.600.588</b>	<b>4.096.130</b>
B) COSTI DELLA PRODUZIONE:		
6) Per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	31.873	34.667
7) Per servizi	1.827.465	2.153.996
8) Per godimento di beni di terzi	297.813	415.796
9) Per il personale:		
a) Salari e stipendi	1.038.063	1.088.497
b) Oneri sociali	320.563	331.123
c) Trattamento di fine rapporto	90.704	87.525
Totale costi per il personale (9)	1.449.330	1.507.145
10) Ammortamenti e svalutazioni:		
a) Ammortamento delle immobilizzazioni immateriali	195.849	162.679
b) Ammortamento delle immobilizzazioni materiali	510.084	534.891
c) Altre svalutazioni delle immobilizzazioni		
d) Svalutazione crediti attivo circolante e disponibilità liquide	50.000	
Totale ammortamenti e svalutazioni (10)	755.933	697.570
11) variazione delle rim. di mat. prime, suss., di consumo e merci	-7.954	7.610
14) Oneri diversi di gestione	109.149	179.346
<b>Totale costi della produzione (B)</b>	<b>4.463.609</b>	<b>4.996.130</b>
<b>Differenza tra valore e costi della produzione (A-B)</b>	<b>-863.021</b>	<b>-900.000</b>
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI:		
16) Altri proventi finanziari:		
d) Proventi diversi dai precedenti		
Altri	228	699

Totale proventi diversi dai precedenti (d)	228	699
Totale altri proventi finanziari (16)	228	699
17) Interessi e altri oneri finanziari		
Altri	101.902	88.878
Totale interessi e altri oneri finanziari (17)	101.902	88.878
17-bis) Utili e perdite su cambi	-102	-291
Totale proventi e oneri finanziari (C) (15+16-17+-17-bis)	-101.776	-88.470
D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITA' FINANZIARIE:		
Totale rettifiche di attività finanziarie (D) (18-19)	0	
E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI:		
Totale delle partite straordinarie (E) (20-21)	0	
<b>RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE (A-B+-C+-D+-E)</b>	<b>-964.797</b>	<b>-988.470</b>
22) Imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate		
Imposte correnti		1.444
Totale imposte sul reddito dell'esercizio (22)		1.444
<b>23) UTILE (PERDITA) D'ESERCIZIO</b>	<b>-964.797</b>	<b>-989.914</b>

Considerando che, come valeva per la controllata Carrarafiere S.r.l., i raffronti di bilancio assumono a questo punto anche per IMM maggior significatività raffrontando **annualità omogenee**, pertanto in cui viene svolto l'evento sul marmo, è opportuno estendere il raffronto al primo anno raffrontabile, il 2015.

Le evidenze di tale raffronto sono rappresentate nella tabella seguente:

**RAFFRONTO 2017, 2016 e 2015 - IMM S.P.A. consolidato**

	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<i>var. % 2017/2016</i>	<b>2015</b>	<i>var. % 2017/2015</i>
<b>RICAVI</b>	3.600.589	4.096.130	-12,10%	3.018.408	19,29%
<b>COSTI</b>	-3.707.676	-4.298.560	-13,75%	-4.063.359	-8,75%
<b>EBITDA</b>	-107.087	-202.430	47,10%	-1.044.951	89,75%
<b>AMM.TI</b>	-755.933	-697.570	8,37%	-865.923	-12,70%
<b>MON</b>	-863.020	-900.000	4,11%	-1.910.874	54,84%
<b>OOFF</b>	-101.777	-88.470	15,04%	-34.471	195,25%
<b>STRAORD</b>	-	-		-41.181	
<b>NETTO</b>	-964.797	-988.470	2,39%	-1.986.526	51,43%
<b>IMPOSTE</b>	-	-1.444		-7.585	
<b>RISULTATO ES.</b>	<b>-964.797</b>	<b>-989.914</b>	<b>2,54%</b>	<b>-1.994.111</b>	<b>51,62%</b>

Da quanto sopra rappresentato si evince come nel 2017 si è avuto un seppur minimo miglioramento in termini economici, nonostante l'assenza dell'evento sul marmo, presente viceversa nell'anno 2016. Rispetto all'annualità 2015 analoga e più significativamente raffrontabile è invece netto il

miglioramento di risultato, più che dimezzando la perdita di esercizio.

### **L'investimento programmato nel corso del 2018**

Nel corso del 2018 è stato approntato un **Business plan 2018-2022** che prevede un importante investimento sulla struttura, contemplando l'adeguamento alle nuove norme in materia di sicurezza nonché un intervento che renda lo stesso polivalente per eventi sportivi e spettacolistici.

L'operazione di finanziamento è funzionale a un intervento sul **Padiglione B** e comporta:

- Intervento di messa a norma ai fini dell'antisismica secondo le normative vigenti;
- Manutenzione straordinaria sui cavi della tensostruttura, resasi necessaria dopo l'ultima ispezione dei cavi stessi;
- Interventi di miglioramento ed efficientamento energetico;
- Investimento nel Padiglione in modo da rendere lo stesso multifunzionale con la possibilità di renderlo fruibile per eventi di diverso genere con capienza fino a 4.500 posti a sedere.

Per quanto riguarda i dettagli dell'operazione si rimanda al Piano Industriale redatto e già presentato agli Istituti di Credito e ai Soci di riferimento, sia per quanto riguarda la parte dello sviluppo del business plan che per quanto riguarda il dettaglio dell'investimento necessario.

In breve sintesi si rappresenta comunque come tale operazione nasca dalla ricerca di ulteriori profili di business utili a sostenere e migliorare il profilo di economicità aziendale e di un duraturo equilibrio finanziario.

Il lavoro svolto in tal senso ha portato alla constatazione della possibilità di affiancare al business strategico convenzionale (attività di ricerca, studi e promozione nel settore marmo, organizzazione fieristica propria e conto terzi e attività convegnistico/congressuale) attività di altro ambito.

Come riportato nel Piano Industriale 2018-2020, l'assenza sulla costa tirrenica di una struttura adeguata per determinate manifestazioni sportive e la domanda rilevata in queste aree permettono di prevedere una evoluzione nell'utilizzo della struttura diretto al soddisfacimento di questo bisogno. I possibili interessati all'utilizzo della struttura possono essere: società specializzate in organizzazione di eventi ludico/sportivi, enti pubblici per la promozione del territorio (vedi turismo sportivo), Federazioni sportive ecc..

La ricerca quindi di un nuovo utilizzo degli spazi della Fiera ha portato a valutare attentamente la possibilità di attrezzare e mettere sul mercato spazi multifunzionali destinati a colmare un vuoto

territoriale ampio in riferimento a Impianti sportivi abbastanza capienti per organizzare manifestazioni sportive anche di carattere nazionale o internazionale ed altre manifestazioni come concerti o simili. Dalle evidenze suddette si ritiene che attraverso gli investimenti programmati e la strategia di sviluppo, si sia in grado di arrivare a creare extrarendimenti apprezzabili oltre, come già rilevato, importanti risparmi di gestione ordinaria e un importante indotto territoriale.

Il finanziamento di tale opera è stato pianificato in assenza di nuove risorse di capitale proprio, ma con l'intervento in pool di due primari Istituti di Credito.

Già nel corso dell'anno 2018 è comunque previsto, grazie alla politica di miglioramento della resa economica dei servizi svolti ed a un monitoraggio costante dei costi di budget, il ritorno a un valore positivo di EBITDA, prevedibilmente nell'ordine di circa 350.000 euro.

#### **Azioni proprie**

La Società non detiene azioni proprie neanche per interposte persone o per tramite di Società fiduciarie.

#### **Sedi secondarie**

Non sono state istituite sedi secondarie.

Signori Azionisti,

ultimata la relazione sulla gestione, da una lettura delle singole voci di spesa potete rilevare come siano sostanzialmente rispettati gli obblighi statutari e di corretta gestione.

Vi invitiamo pertanto ad approvare il Bilancio e proponiamo di portare a nuovo la perdita di € 964.797.

p. Il Consiglio di Amministrazione

Il Presidente

Fabio Felici

