

Charles King  
**Storia del Mar Nero**  
Dalle origini ai giorni nostri  
Donzelli, Roma 2005,  
pp. XX-300 euro 25,50

I territori che circondano il Mar Nero hanno in comune un ricco passato.



L'autore ricostruisce le numerosi connessioni che hanno fatto di quest'area un crocevia tra i più importanti del pianeta.

Massimo Alemanno  
**Le chiese di Roma moderna**  
Volume I. Il centro e i quartieri di Roma nord

Armando, Roma 2004,  
pp. 160 euro 17,00

Una guida pensata per i non addetti ai lavori, corredata da molte foto.



Si mettono in luce opere di artisti e architetti nel periodo dal 1860 al 1960. È interessante per chi voglia partire in percorsi di visita inconsueti, dedicati a un'architettura considerata minore dalla critica – e perciò semiconosciuta – ma che evidenzia il rapporto tra manifestazioni artistiche ed eventi storici.

Massimo Alemanno  
**Le chiese di Roma moderna**  
Volume II. Quartieri Prati, delle Vittorie, Trionfale, Primavalle, Aurelio, Portuense, Gianicolense

Armando, Roma 2006,  
pp. 144 euro 17,00

Secondo volume, dei quattro complessivamente previsti, dedicato alle chiese del rione Prati e del quadrante ovest di Roma.



**SPECIALE**

# Mice - Turismo

**Per gli organizzatori inglesi Imex è il top**  
**According to UK organizers Imex is the top**

di/by Jacopo Arena

Gli organizzatori di Imex celebrano una seconda vittoria dopo il trionfo dell'anno scorso, ottenuto nei premi annuali dell'Aeo, l'associazione britannica degli organizzatori fieristici. Già nel 2005 Imex aveva vinto il neonato premio Aeo *Best Visitor Experience Trade Show*.

Durante gli *Excellence Awards* 2006 dell'Aeo, svoltisi di recente a Londra, Imex è stato proclamato miglior salone professionale in una categoria altamente competitiva, che è aperta a diverse centinaia di potenziali fiere ed eventi d'altro tipo nel mondo.

Il presidente di Imex, Ray Bloom, ha espresso la sua gioia per il premio e ha reso onore alla squadra di professionisti che sta dietro il salone. Ha detto: "Avevamo grandi ambizioni su Imex quando siamo partiti quattro anni fa, e questo premio testimonia il lavoro che è stato fatto per soddisfarle. Comunque, la forza di Imex dipende molto anche dall'impegno e dalla professionalità dei nostri partner – il German Convention Bureau, che è l'organizzazione professionale più importante nel mondo, e i partner del progetto *New Vision* – e dalla nostra veduta d'insieme dell'industria."

Nel 2006, 3300 aziende da 150 paesi hanno esposto a Imex, che ha anche ospitato 3412 buyer e accolto oltre 4000 visitatori professionali. Per l'edizione del 2007 (17-19 aprile) le destinazioni emergenti, che hanno speranze di introdursi nel mercato Mice, possono candidarsi per un posto al salone secondo la formula *wild card* (le candidature vanno inviate entro il 15 novembre 2006).

La formula *wild card* di Imex consente alle destinazioni sottoesposte, che non hanno mai partecipato a fiere internazionali specializzate, di concorrere per uno dei quattro posti gratuiti a Imex 2007. Le destinazioni vincenti esporranno tutte insieme nel padiglione dedicato *Look to the Future*, che è promosso con forza prima e dopo il salone.

I vincitori ricevono dalla squadra di Imex anche il sostegno al marketing per un anno. Carina Bauer, direttore marketing di Imex, afferma: "Sappiamo quanto possa essere duro, per le destinazioni emergenti, irrompere nel mercato internazionale e noi ci impegniamo a sostenerle il più possibile. La formula *wild card* si è già dimostrata utile per diverse destinazioni lungo l'anno, e ciò è molto soddisfacente per tutti gli attori coinvolti."



Following last year's triumph at the British exhibition industry's prestigious Annual Awards, organizers of Imex, the leading exhibition for the global meetings, incentive travel and events industry, are now celebrating a second prominent win. In 2005 Imex was voted the first ever winner of a new Aeo Award for Best Visitor Experience Trade Show.

Imex was declared Best Trade Show at the 2006 Aeo (Association of Exhibition Organizers) Excellence Awards held in London recently in a highly competitive category, which is open to several thousand potential

exhibitions and other events from around the world.

Imex Chairman, Ray Bloom, expressed his delight at the award and paid tribute to the talented team behind the exhibition. He said, "We set out with big ambitions for Imex when we launched four years ago and this award is testament to the work that's gone into trying to fulfil those. However, Imex's strength depends just as much on the commitment and professionalism of our partners – the world's leading trade associations, the German Convention Bureau and our New Vision partners – as it is does on our industry vision."

In 2006 3,300 companies, representing 150 countries, exhibited at Imex, which also welcomed 3,412 hosted-buyers together with more than 4,000 trade visitors. In 2007 edition (17-19 April) emerging destinations with high hopes of breaking into the global meetings, incentive travel or conference market are now being invited to apply for a free wild card place. To qualify, entries must be submitted by 15<sup>th</sup> November 2006.

The Imex wild card scheme allows underexposed destinations that have never previously exhibited at an international trade fair to compete for one of four free exhibition places at Imex 2007. Winning destinations all exhibit together in a dedicated Look to the Future pavilion, which is strongly promoted prior to and during the exhibition.

Winners also receive all-year round marketing support from the Imex team. Imex Marketing and Operations Director, Carina Bauer, says, "We know how difficult it can be for emerging destinations to break into the international market and we're committed to supporting them as much as possible. The Wild Card Scheme has already proved itself a useful launch pad for several new destinations over the years, which is very satisfying for everyone involved."