

Settore industriale essenziale ma accelerano estetica e chirurgia. In Cina dal coronavirus i rischi per produzione e business: l'azienda dice che, se la situazione non diventa drammatica, nel medio periodo c'è spazio per crescere

El.En., più ricavi nel medicale Avanti con l'Ipo di Elesta

Vittorio Carlini

Una singola rilevazione contabile racconta sempre parte della storia. Seppure, alle volte, coglie alcune dinamiche di fondo. Così è per **El.En.** La multinazionale italiana, alla fine dei primi nove mesi del 2019 (ultimo dato disponibile), è contraddistinta da ricavi divisi, nelle due tradizionali aree di business, nel seguente modo: l'"industriale" pesa per il 39,65%, mentre il "medicale" incide per il 60,35%. Insomma, il secondo segmento recita un ruolo primario. Certo: lo stesso "industriale" è importante ed essenziale. Prova ne sia l'andamento storico della ripartizione del giro d'affari. Nel 2014, ad esempio, le applicazioni per il mondo dell'"industry" generavano il 32,05% di tutto il fatturato. La percentuale è progressivamente salita fino ad arrivare, nel 2017, al 43,09%. Poi, di lì, l'incidenza è via via scesa. La dinamica, cioè, mostra che sulla ripartizione delle vendite pesano annualmente molteplici variabili: dalle contingenze di mercato alle operazioni straordinarie fino alle particolari strategie aziendali. Ciò detto però, come sottolinea la stessa società, nonostante si scommetta sulle potenzialità dell'"industriale", il "medicale" è destinato a restare preponderante. Oggetto sociale Già, il "medicale". Ma di cosa si tratta? Per rispondere è utile ricordare l'oggetto sociale del gruppo. L'azienda è attiva nella produzione, distribuzione e vendita di sistemi laser. Questi sono usati in diversi ambiti delle due aree citate. L'"industriale", infatti, comprende: il taglio, la marcatura, le sorgenti laser, il restauro e i servizi post-vendita. Il medicale invece, è diviso in: estetica, chirurgia, fisioterapia. Inoltre, anche qui, ci sono i servizi post-vendita. Proprio quest'ultimi al 30/9/2019, data in cui il gruppo ha raggiunto ricavi consolidati per 283 milioni (+16,2%) e un Ebit di 26,4 milioni (+32,2%), hanno contribuito a spingere la crescita del settore medicale le cui vendite sono arrivate a 170,8 milioni (+23%). A ben vedere **El.En.**, nel "medicale" non punta maggiormente su di un particolare segmento. La strategia è sfruttare i megatrend che caratterizzano il settore: dall'invecchiamento della popolazione alla crescita delle persone affette da obesità fino al generale desiderio di migliorare la propria estetica. A fronte di un simile contesto l'obiettivo, grazie soprattutto all'innovazione



Il Sole 24 Ore

EL.EN.

tecnologica, è cogliere le opportunità che si presentano sui diversi fronti. Così, ad esempio, il sistema estetico Onda per il "body contouring" (riduzione grasso in eccesso, rassodamento e miglioramento cellulite) si avvia ad essere uno dei prodotti del gruppo più venduti nello scorso esercizio. Senza dimenticare, poi, le applicazioni in urologia finalizzate alla rimozione dei calcoli (segmento chirurgia). Monna Lisa Touch Sennonché il risparmiatore volge lo sguardo verso l' importante prodotto chiamato Monna Lisa Touch. Vale a dire: il sistema laser di **El.En** per la cura dell' atrofia vaginale. La Fda statunitense, va ricordato, nel luglio del 2018 ha pubblicato un report in cui, tra le altre cose, ha indicato che i trattamenti di "ringiovanimento vaginale" possono essere rischiosi per la salute dei pazienti. Il documento ha creato incertezze tra medici e potenziali utenti di simili tecnologie. Tanto che le vendite di Monna Lisa Touch sono state impattate negativamente. Si tratta di una situazione che, vista la fin qui mancata risoluzione del problema, fa storcere il naso. La società, impegnata nella gestione della vicenda, non condivide il disappunto. In primis il gruppo ricorda che, al di fuori degli Usa, le vendite di Monna Lisa Touch nel 2019 (seppure in calo) sono state buone. Inoltre **El.En** rammenta che, insieme al partner distributivo americano Cynosure, è stato avviato uno studio pluriennale sul trattamento in modo da confermarne l' efficacia e la sicurezza. Una duplice caratteristica che, aggiunge sempre la società, essendo stata la tecnologia già utilizzata da oltre un milione di donne, è per lei comprovata. Il gruppo, quindi, si dice nel medio periodo fiducioso rispetto alla tematica legata a Monna Lisa Touch. Finanziamenti e Ipo Di là dal caso specifico va detto che, in generale, l' approvazione delle nuove applicazioni da parte delle authority nazionali è un punto chiave per lo sviluppo di **El.En** nel medicale. Un fronte che, soprattutto rispetto agli studi clinici, richiede notevoli esborsi. Dove trovare allora i soldi? Ovviamente un canale è il finanziamento organico. **El.En**, tuttavia, segue anche un' altra strada. È il caso dell' ipotesi di quotazione di Elesta. Il gruppo, su questo tema, conferma solamente che proseguono le attività propedeutiche all' Ipo. Lo sbarco in Borsa, a fronte delle ridotte dimensioni di Elesta (circa 3 milioni di ricavi), in teoria dovrebbe concretizzarsi su di un Alternative investment market in Europa (non è certo sia in Italia). Ciò detto la collegata di **El.En** sviluppa tecniche mini-invasive termoablative (bruciatura), ad esempio di tumori benigni, tramite fonti di energia cui viene associato un ecografo (per guidare l' intervento). Ebbene: Elesta punta ad ampliare il campo delle sue applicazioni. Un obiettivo che, anche e soprattutto con riferimento agli studi clinici, richiede ingenti finanziamenti. Di qui l' idea della quotazione.

Il Sole 24 Ore

EL.EN.

L'operazione, che vedrebbe **El.En** scendere al di sotto dell'attuale 50%, porterebbe in dote del capitale da usarsi per finanziare proprio simili progetti. L' "Industrial" Dal mondo medicale a quello industriale (+7,25% i ricavi dei primi nove mesi del 2019). Con riferimento a quest'area sono considerate buone le prospettive della marcatura (+11,67%). In particolare il contesto è positivo per quelle finalizzate all'identificazione. Le aspettative poi, a detta di **El.En**, sono incoraggiante anche per l'attività di taglio (metalli, plexiglass, legno). Sempre nei primi nove mesi del 2019 il fatturato di questo segmento è salito del 3,55%. Si tratta, dice la società, di una crescita non disprezzabile in valore assoluto e in relazione agli andamenti generali del settore. L'Impero di Mezzo Ciononostante il risparmiatore ricorda che nel mercato cinese (dove il gruppo ha acquisito le minoranze nelle due jv dove è presente) la domanda nell'importante settore del taglio ha frenato. Una dinamica che può impattare sul business di **El.En**. La società, su questo fronte, invita ad un'analisi più articolata. Il rallentamento, viene spiegato, è stato dovuto ad una minore richiesta del settore manifatturiero che, peraltro, riguarda tutte le società. Da un lato però, aggiunge **El.En**, la necessità di ammodernamento tecnologico delle imprese, anche per sostenere la produttività, è un passaggio obbligato; dall'altro l'ingresso di nuovi competitor locali, seppure crei maggiore competizione, ha contribuito ad abbassare il prezzo medio dei prodotti e, quindi, ha aiutato ad allargare il mercato. Con il che, dice sempre **El.En**, nel medio periodo, anche grazie alla qualità aggiunta dei suoi prodotti e all'opportunità di sfruttare la leva operativa dopo l'ampliamento della base produttiva locale, c'è la possibilità di crescere. Ciò detto, tuttavia, può ulteriormente obiettarsi che lo scoppio della crisi sanitaria può creare altri ostacoli. Anche perchè uno degli impianti di **El.En** è nella zona da cui è partita l'epidemia. Allo stato attuale, ribatte **El.En**, è troppo presto per fare previsioni. Certo: è probabile possano esserci problemi sul fronte logistico. Ma il tema, sottolinea **El.En**, riguarda una sola fabbrica. Le altre tre (di queste una sarà avviata a breve)potranno sopperire alle necessità. Soprattutto grazie alla loro capacità produttiva in eccesso. **El.En** in conclusione professa fiducia. Anche perchè nell'ipotesi, assolutamente da scongiurare, la situazione degenerasse allora, conclude il gruppo, non sarebbe più certamente il problema di una singola azienda né di un singolo mercato. A fronte di ciò **El.En**, rivendicando con forza la sua articolazione geografica (con l'impegno in Europa, in America Latina e negli Stati Uniti), la differenziazione di prodotto unitamente al carattere tipicamente difensivo del suo settore medicale, conferma le stime sul 2019. A fine dello

Il Sole 24 Ore

EL.EN.

scorso esercizio i ricavi dovrebbero assestarsi intorno a 400 milioni con l' Ebit margin vicino al 10 per cento. ©
RIPRODUZIONE RISERVATA.