

Il Cittadino Online

EL.EN.

El.En - Solidità finanziaria e innovazione hi-tech: il mix tra value e growth

Dopo gli eccellenti risultati ottenuti negli ultimi mesi, il Gruppo fiorentino prevede di archiviare il 2021 con ricavi record oltre i 550 milioni, proseguendo il trend di crescita dell'ultimo decennio che ha visto il fatturato aumentare mediamente ben oltre il 10%. Andamento frutto di un solido modello di business che ha da sempre fatto della capacità di innovare il punto chiave della strategia, riuscendo a cogliere le opportunità offerte dal mercato in un'ottica di sviluppo sostenibile di medio-lungo termine. La priorità fondamentale di **El.En** rimane il focus sulla crescita, sfruttando l'attuale contesto particolarmente favorevole della domanda che ha portato il Gruppo a registrare risultati superiori a quelli già ambiziosi previsti prima dello scoppio della pandemia. Una decisa accelerazione accompagnata però dalle tensioni che in questo momento caratterizzano la supply chain a livello globale, fenomeno che, seppure auspicabilmente transitorio, potrebbe avere impatti significativi sul business. Il management resta comunque fiducioso di poter gestire efficacemente l'aumento del costo delle materie prime ed eventuali difficoltà logistiche, mantenendo una view positiva sulle opportunità di sviluppo di medio-lungo periodo. L'azienda, tra le più importanti realtà nel mondo del laser nei settori medicale e industriale, ha da sempre fatto dell'innovazione tecnologica uno dei punti chiave della propria strategia, storicamente in grado di creare nuove nicchie applicative per i propri prodotti. Dopo gli ottimi risultati registrati nel primo semestre 2021, che ha visto ricavi in crescita del 68,5% a 274 milioni e un Ebitda più che raddoppiato a 39 milioni, la società ha nuovamente alzato la guidance 2021, prevedendo di poter superare nell'intero esercizio i 550 milioni di fatturato. Risultati e prospettive riconosciute anche dal mercato, con il titolo in borsa che nell'ultimo anno ha guadagnato circa il 280%, presentando sia caratteristiche value che growth. La società presenta infatti i tratti di un'azienda dalla solida struttura finanziaria cash positive in grado di generare utili costanti e, al tempo stesso, quelli di una realtà altamente tecnologica con elevati tassi di crescita. L'Amministratore delegato, Andrea Cangioli, illustra le priorità strategiche 'Gestire i problemi a livello di supply chain, sfruttare le potenzialità di crescita nel settore industriale, mantenere il focus sull'attività regolatoria nel settore medicale per cogliere l'attuale momento favorevole della domanda'. Sono queste le priorità strategiche individuate dall'Amministratore delegato di **El.En**, Andrea Cangioli, per proseguire il percorso di crescita del Gruppo che ha visto ricavi in aumento anche nell'anno nero del Covid, per poi accelerare negli ultimi mesi addirittura oltre le previsioni formulate prima dello scoppio della pandemia. Risultati frutto di un solido modello di business orientato allo sviluppo di medio-lungo periodo, con un costante impegno in ricerca e sviluppo e sull'innovazione che storicamente ha consentito di entrare in nuovi



Il Cittadino Online

EL.EN.

segmenti di business grazie alla capacità di creare nuove nicchie applicative dei propri sistemi laser. 'Siamo un'azienda altamente tecnologica strutturata non per cavalcare picchi di mercato di breve periodo, ma per cogliere i trend di crescita di medio termine dei mercati su cui siamo attivi' dichiara l' Amministratore delegato. 'Abbiamo da sempre posto grande cura nel diversificare gli investimenti in diversi prodotti e settori, impegnandoci costantemente per accrescere il know how e le competenze in tutta la nostra organizzazione al fine di sfruttare le opportunità offerte dal mercato'. Un contesto di domanda molto favorevole e le tensioni a livello di supply chain 'Nonostante le persistenti incertezze legate alla pandemia, i nostri mercati di riferimento in questa fase si presentano favorevoli, beneficiando oltre che del fisiologico rimbalzo post crisi anche di un clima di ottimismo derivante dal significativo sostegno all' economia derivante delle politiche espansive varate nel mondo'. In tale contesto, la priorità del Gruppo resta quella di sfruttare il momento di mercato particolarmente favorevole, creando le condizioni per continuare a crescere, al netto delle difficoltà lungo la catena di fornitura globale. Alla fine del primo semestre 2021, la società presentava un portafoglio ordini, sia nel settore medicale sia nell' industriale, sui livelli massimi mai registrati dal Gruppo. Un dato che, se da un lato testimonia la solidità della domanda, dall' altro è dovuto anche alle tensioni a livello di supply chain. 'I tempi di consegna di taluni componenti sono molto più dilatati rispetto al passato creando alcune difficoltà nei processi produttivi con un impatto sull' efficienza dei processi e sui costi delle materie prime, forzandoci anche ad aumentare le rimanenze di magazzino' spiega Cangiolì. 'Ci troviamo in una situazione in cui le nostre strutture potrebbero gestire volumi anche superiori a quanto stiamo facendo, ma siamo rallentati dalla rigidità della supply chain che in questa fase non riesce a seguire in pieno il nostro sviluppo, con difficoltà di approvvigionamento di materiali che portano a ritardi nelle consegne'. Un fenomeno che, seppure previsto perdurare almeno fino all' inizio del prossimo esercizio, dovrebbe comunque essere transitorio e 'non deve oscurare i risultati eccellenti ottenuti dal Gruppo e le prospettive di crescita di medio periodo'. Il settore industriale Al netto delle tensioni a livello di supply chain, la priorità della società resta, come detto, la crescita, che per il settore industriale riguarda in particolare il segmento del taglio lamiera, tra i principali motori dell' espansione degli ultimi anni e atteso avere ulteriori importanti spazi di sviluppo. 'Abbiamo effettuato importanti investimenti in capacità produttiva e riorganizzato la struttura del settore industriale raccogliendo sotto un' unica unità operativa le società che operano nel business del taglio'. 'Operazione finalizzata - prosegue il Ceo - ad avere una divisione ben identificata che possa perseguire al meglio gli ambiziosi obiettivi che ci siamo posti alla luce delle rilevanti opportunità offerte dal mercato'. Nei primi sei mesi dell' esercizio, il settore industriale ha più che raddoppiato il fatturato rispetto al primo semestre 2020 superando i 127 milioni trainato dal segmento del taglio lamiera che ha registrato un +117% a 106 milioni. Risultati frutto della innovazione tecnologica che ha consentito l' aumento delle prestazioni dei sistemi laser e la progressiva riduzione dei loro costi, rendendo i sistemi appetibili per nuove applicazioni

Il Cittadino Online

EL.EN.

e sempre più classi diverse di utenti, allargando in questo modo il mercato potenziale. Le grandi potenzialità del segmento del taglio lamiera 'Il punto di svolta è stata una rivoluzione tecnologica che ha dato vita alle cosiddette sorgenti laser in fibra, in grado di erogare potenze irraggiungibili per le tradizionali sorgenti a CO2' dichiara l' Ad. Questo ha consentito di estendere il laser sia a produzioni ad altissima efficienza e velocità sia a spessori elevati, in settori storicamente dedicati ad altri tipi di tecnologie, andando a competere anche con i sistemi a plasma per il taglio dei metalli. Come sottolinea il Ceo, infatti, i costi della macchina con sorgenti laser in fibra sono estremamente più bassi, rendendo economico anche per aziende di più piccole dimensioni il loro utilizzo. In tale contesto, 'siamo riusciti a cogliere le opportunità derivanti da questa svolta tecnologica, rafforzando progressivamente le nostre quote di mercato e acquisendo posizioni sempre più competitive nei Paesi dove siamo maggiormente presenti (Italia e Cina)'. 'Tutto questo ci rende fiduciosi - prosegue Cangioli - di poter perseguire l' obiettivo di continuare a crescere, espandendoci anche in altri mercati, come Europa e Stati Uniti, anche mediante partnership commerciali per accelerare questo processo'. Innovazione e attività regolatoria nel Medicale L' altro filone della crescita del Gruppo fiorentino riguarda il settore medicale che, nel primo semestre 2021, ha visto ricavi in aumento del 46% a 147 milioni, grazie al recupero in tutti i segmenti, tra cui spicca l' estetica, che ha segnato un +68% a 94 milioni. In ripresa, seppur a tassi inferiori, anche il segmento della chirurgia (+5,7% nel 1H21), che a seguito della pandemia evidenzia un più difficoltoso ritorno alla normalità, in particolare nella urologia, per effetto della focalizzazione delle attività ospedaliere sul Covid. Al netto delle conseguenze della crisi pandemica, per la divisione medicale di **El.En** fattori come il costante invecchiamento della popolazione, la crescente domanda di trattamenti estetici efficaci e economici e di interventi chirurgici mini-invasivi continuano ad essere elementi che offrono importanti opportunità di sviluppo per le apparecchiature per i segmenti dell' estetica e della chirurgia. Trend che il Gruppo intende continuare a cavalcare tramite un costante impegno nel lancio di nuovi prodotti, grazie al focus sull' attività di ricerca e sviluppo propedeutico anche all' ottenimento delle certificazioni necessarie alla vendita dei sistemi medicali in tutto il mondo. In particolare, la società lavora costantemente da un lato alle sperimentazioni cliniche con centri medici e ospedali, e dall' altro con strutture dedicate al cosiddetto regulatory, per ottenere l' autorizzazione alla vendita di dispositivi medici in diversi Paesi. I risultati del 1H21: crescita record di ricavi e margini e aumento della cassa netta **El.En** ha archiviato i primi sei mesi del 2021 con risultati record, vedendo concretizzarsi gli sviluppi programmati per la crescita negli scorsi anni grazie alle favorevoli condizioni generali della domanda su tutti i mercati nei quali il Gruppo opera. I ricavi sono cresciuti del 68,5% a 273,9 milioni segnando un incremento più marcato nel settore industriale, rallentato nel primo semestre 2020 dalla fase più acuta della crisi pandemica che aveva bloccato completamente le attività in Cina per due mesi e mezzo e in Italia per oltre un mese. Deciso miglioramento anche dei margini operativi grazie soprattutto all' effetto leva con l' incremento

Il Cittadino Online

EL.EN.

dei volumi e ai minori costi di marketing, con il quasi completo azzeramento di fiere e congressi causa Covid, che hanno più che compensato l' aumento dei prezzi delle materie prime. L' Ebitda ha segnato un +170% a 39,1 milioni con un' incidenza sul fatturato salita all' 14,3% (+400 punti base), mentre l' Ebit è più che triplicato a 30,9 milioni con un ros all' 11,3% (+260 punti base). Il periodo si è chiuso con un utile netto pari a 22,5 milioni, rispetto ai 6,4 milioni al 30 giugno 2020. Dal lato patrimoniale, la posizione finanziaria netta è positiva per 78,9 milioni, in aumento di circa 15 milioni rispetto ai 64,2 milioni al 31 dicembre 2020. I flussi di cassa generati dall' attività operativa hanno coperto i fabbisogni rivenienti dall' aumento del capitale circolante, fisiologico in questa fase di rapida crescita, quelli derivanti dagli investimenti fissi e dal ritorno al pagamento di dividendi dopo un anno di sospensione. Outlook: nuovo aumento della guidance 2021 'Grazie al fondamentale lavoro di pianificazione strategica messo in atto negli ultimi anni, il Gruppo ha registrato risultati che superano addirittura quelli previsti in sede di pianificazione precedente alla pandemia, con una progressiva accelerazione che ha suggerito una nuova revisione della guidance per l' esercizio in corso'. Il forte aumento dei risultati degli ultimi mesi non sembra infatti poter essere ricollegato solo a un fisiologico rimbalzo post crisi, ma a un solido trend di più lungo periodo che beneficia anche del clima di fiducia generato dal sostegno di governi e banche centrali nel mondo. Sull' onda degli ottimi risultati del primo semestre e di una domanda particolarmente favorevole, **El.En** punta ora a chiudere l' esercizio con ricavi in crescita di circa il 35% oltre i 550 milioni (500 milioni la precedente indicazione) con un risultato operativo in ulteriore miglioramento. Il tutto assumendo chiaramente l' assenza di nuovi shock causati dalla prolungata transizione dalla crisi pandemica e dall' acuirsi delle tensioni lungo le catene di fornitura globali. In particolare, 'stiamo assistendo a un evidente fenomeno di forte aumento dei costi delle materie prime e difficoltà nella logistica che potrebbero causare dei ritardi nelle consegne' afferma Cangiolini. 'Siamo comunque fiduciosi di riuscire a tenere sotto controllo tali effetti, andando eventualmente a mitigare l' aumento dei costi delle materie prime con un incremento dei prezzi, soprattutto nel medicale, in linea a quanto faranno i nostri competitors'. Se da una parte l' outlook di breve resta condizionato da alcuni elementi di incertezza, i driver di medio-lungo periodo sembrano comunque mantenersi intatti, lasciando il management 'fiducioso che le determinanti alla base dello sviluppo dei nostri mercati restino immutate'. Borsa: un titolo sia value che growth Una strategia di successo riconosciuta anche dal mercato, con il titolo che nell' ultimo anno, al netto del frazionamento delle azioni avvenuto lo scorso giugno, ha guadagnato circa il 280% viaggiando sui massimi storici oltre i 17 euro ed estendendo il rally che ha visto un progresso di circa il 580% dalla fine del 2015. Andamento tipico dei titoli cosiddetti growth, appartenenti a settori caratterizzati da elevati standard tecnologici e di innovazione con alti tassi di crescita e solide prospettive di lungo periodo. Tutti elementi presenti nel case history di **El.En**, azienda altamente hi-tech che ha da sempre fatto dell' innovazione un punto chiave della propria strategia e che nell' ultimo decennio ha visto un fatturato

Il Cittadino Online

EL.EN.

in aumento a un Cagr 2011-2020 del 13%. Al tempo stesso, però, la società presenta i tratti distintivi di un titolo value, con la capacità di generare utili costanti, distribuire dividendi e una solida struttura finanziaria priva di debiti, vedendo la posizione finanziaria netta sempre in positivo per oltre 60 milioni negli ultimi tre esercizi. Fonte MarketInsight.