

tecnologia Nessuna acquisizione, solo alleanze nel settore legato alle costruzioni. E poi l' ipotesi di quotare la business unit taglio laser. I piani dell' ad Cangiali

El.En cerca partner

FRANCESCA GEROSA

El.En ha tagliato il traguardo 2021 in corsa con vendite record (+40% a 571,4 milioni di euro), margini in linea e un flusso di cassa eccezionale. Merito di entrambi i segmenti in cui opera: medicale (+35,9%), con un netto recupero della terapia e della chirurgia e la conferma dell' ottimo trend dell' estetica, e l' industriale (quasi +50%) grazie al settore taglio laser. Quest' anno l' obiettivo è superare di almeno il 10% il fatturato del 2021 e migliorare il risultato operativo, un cammino già segnato nonostante numerose difficoltà: i casi Covid di nuovo in aumento in Cina, la guerra in Ucraina, le interruzioni della catena di approvvigionamento e i costi di materiali ed energia elevati. «Nel 2021 ci ha sorpreso il progressivo miglioramento delle condizioni del mercato e di riflesso della performance del gruppo, partito all' inizio dell' anno con una guidance, successivamente alzata due volte», sottolinea a Milano Finanza l' ad di **El.En**, Andrea Cangiali, rimarcando, in particolare, l' ottima crescita nel segmento dei trattamenti laser per l' estetica e nel segmento dei sistemi di taglio laser per le lamiere metalliche.

Un trend che sta proseguendo anche nel primo trimestre di quest' anno. «I volumi di produzione e lo smaltimento del portafoglio ordini stanno andando molto bene». Nel 2021, ammette Cangiali, la vera difficoltà è stata reperire materiali in tempi certi e brevi. «La cosiddetta crisi della supply chain ci ha colpito dal punto di vista dei costi, ma soprattutto per l' indisponibilità di certi materiali come la plastica, i chip e altri componenti elettronici. E questo ci ha impedito di fare ancora di più. Un problema che sta continuando quest' anno anche a causa del nuovo aumento dei contagi da Covid in Cina», anche a Shenzhen «da dove i nostri fornitori ci scrivono, avvertendoci che la merce arriverà in ritardo di un mese».

A questo si somma il forte aumento dei costi sia dei materiali sia dell' energia, per ora in linea con l' inflazione, «un problema che lo scorso anno è stato ovviato con alcuni sconti per i maggiori volumi richiesti. Ora invece lo subiremo, ma non passivamente», precisa Cangiali, «infatti, cercheremo, per quanto possibile, di trasferire, con un processo graduale, l' aumento dei costi ai nostri clienti». Quanto alla guerra in Ucraina e alle rigide sanzioni economiche imposte alla Russia precludono nel breve scambi commerciali in queste aree. Nel 2021 il fatturato destinato a queste aree non ha, comunque, raggiunto il 2% del volume d' affari.

«A oggi lo diamo per perso», continua l' ad, assicurando che il gruppo conta di avviare al calo di vendite in queste aree con un miglior andamento nel resto del mondo, ad esempio negli Stati Uniti, dove



Milano Finanza

EL.EN.

il giro d'affari è cresciuto grazie al rilancio della collaborazione con Cynosure nei sistemi per hair removal e in parte grazie ad altri canali in rapida espansione come Cartessa, distributore dei prodotti Deka e Quanta nell'estetica medica negli Usa.

Nessuna acquisizione in vista, anche se i mezzi non mancano.

La posizione finanziaria netta al 31 dicembre è stata positiva per 115,7 milioni, in aumento di 51,5 rispetto al 2020, mostrando un'ottima generazione di cassa nonostante i consistenti investimenti (23 milioni). «Il gruppo ha beneficiato anche dell'importante crescita degli acconti ricevuti dai clienti per le forniture in corso», indica Cangiolini, escludendo acquisizioni in qualsiasi segmento men che meno un trasformativo deal. «Dopo una fase molto acquisitiva, siamo focalizzati sul far funzionare al meglio tutte le nostre attività.

Abbiamo ancora potenzialità di crescita investendo all'interno del nostro perimetro di consolidamento su entrambi i segmenti in cui operiamo. Nel settore industriale, in particolare in quello del taglio laser, abbiamo alcuni stabilimenti in Cina dove attualmente è in costruzione un sesto stabilimento a Whuan da circa 100 dipendenti che va a sostituire e ad ampliare uno già esistente. Nessuna delocalizzazione, però, perché **El.En** produce in Cina per il mercato locale.

Inoltre, stiamo ampliando il nostro immobile di Samarate e quello di Calenzano dedicato al settore medico». Cangiolini non vede all'orizzonte neppure partnership importanti, solo "alleanze di natura commerciale in alcuni segmenti ad alta crescita come quello del settore del taglio dedicato alle costruzioni in cui crediamo molto». La priorità è l'innovazione del prodotto. «Nei prossimi giorni lanceremo un sistema che combina le soluzioni di radiofrequenza per il trattamento della pelle, il Thermactive, per il settore dell'estetica.

Ancora più significativo, il lancio del sistema Monalisa Glide-DuoGlide per i trattamenti laser dermatologici che stimolano la neocollagenesi e quelli ginecologici per l'atrofia vaginale», precisa l'ad. Potenziali sviluppi anche per la business unit "taglio laser". Lo scorso 11 febbraio la società Penta Laser Wenzhou, di cui il gruppo aveva rilevato la quota di minoranza del partner per 20 milioni, ha completato la trasformazione in società per azioni. Rinominata Penta Laser Zhejiang, è oggi la capogruppo delle società cinesi e italiane impegnate nel business del taglio laser di metalli. Una mossa a cui potrebbe seguire un'eventuale Ipo della business unit. «Non c'è nulla di certo, sono solo ipotesi», dice Cangiolini, chiarendo che «c'è stata una riorganizzazione e che ora si studia la possibilità di collocare una quota di questa business unit, di quale entità e su quali dei mercati cinesi, è ancora presto per dirlo. Sicuramente è un progetto allettante per una business unit da 220 milioni di ricavi nel 2021 e 16 milioni di ebitda».

Non è, invece, allo studio un passaggio del titolo **El.En** dallo Star al mercato principale. «In effetti, la capitalizzazione è cresciuta (1,093 miliardi, ndr) e potrebbe forse essere interessante passare al mercato principale, ma in questo momento non abbiamo mai fatto nessuno pensiero

Milano Finanza

EL.EN.

in tal senso. Per altro ci piace rimanere quotati sullo Star perché essere classificati in un segmento con alti requisiti credo che ci rappresenti bene» e paga visto che il titolo **El.En** in un anno ha messo a segno un +60% circa. Per Intermonte e Banca Akros l'azione vale più del prezzo attuale: 17,1 euro per la prima e 21 per la seconda. C'è anche la possibilità che, a fronte di risultati migliori, gli azionisti vengano remunerati con un dividendo più alto (0,25 la stima di Akros) rispetto agli 0,2 euro del bilancio 2021, come confermato dallo stesso Cangioli, molto fiducioso per il futuro grazie alla capacità di **El.En** di stare al passo con l'innovazione, di acquisire nicchie di mercato, di continuare a investire e, come il gruppo ci ha abituato, più di quanto previsto inizialmente (15 milioni gli investimenti pianificati per il 2022) perché certe opportunità, conclude Cangioli, «non possiamo perderle». (riproduzione riservata)