

L'estetica di El.en nel retail con Unilever

«Nel 2010 contiamo di poter registrare una redditività operativa a livello sub-consolidato, ovvero senza includere nei conti la partecipata americana Cynosure». Sono le parole di Andrea Cangioi, amministratore delegato di El.en. L'outlook sul 2009 della società prevede un ebit negativo per 1,415 milioni di euro senza Cynosure e a -12,559 milioni a livello consolidato. «Siamo confidenti di realizzare quest'anno una crescita del fatturato a fronte di un calo del 32,2% nel 2009 a livello di gruppo - sottolinea l'ad - ma la situazione del mercato non permette al management della società toscana di dare delle stime». Il manager, uno degli azionisti di riferimento della società con il 13,4% del capitale, sottolinea come il mercato sia imprevedibile anche se si dice abbastanza tranquillo per il futuro. «In passato abbiamo fatto delle stime - aggiunge Cangioi - e sono state disattese. Ora aspettiamo l'evoluzione del mercato».

Il settore delle apparecchiature biomedicali per l'estetica, quello su cui punta

Il bilancio di El.en

Dati in mln di euro - Fonte: società

	2009	2008	VAR.% '09-08
Ricavi	150,1	228,8	-34,4
Ebitda	-3,8	28,8	n.s.
Ebit	-12,6	20,6	n.s.
Ebit margin (%)	-8,4	9,0	-
Utile lordo	-12,3	22,1	n.s.
Posizione fin. netta	68,8	64,7	6,3

maggiormente El.en., ha infatti subito un forte calo e lo scorso anno l'azienda ha perduto nel mercato di riferimento, gli Stati Uniti, circa il 50% del proprio giro d'affari. La crisi della domanda e del credito alle imprese (e quindi anche alle cliniche e agli altri clienti di El.en) non consente al management troppo ottimismo sulla rapidità della ripresa, anche se qualche input positivo è già giunto a partire dal terzo trimestre del 2009. «Il mercato italiano - spiega Cangioi - nel contesto

delle attività globali della società si è mostrato più resistente di altri anche se gli effetti del calo della domanda negli Stati Uniti hanno avuto un impatto sulle divisioni europee». E in tal senso che si inquadra la strategia della società toscana di gestire direttamente la distribuzione italiana dei prodotti per l'estetica della controllata Cynosure. «Abbiamo creato una società - spiega Cangioi - che ci consentirà di controllare tutta la distribuzione in Italia. I frutti di questa nuova gestione dovrebbero vedersi già dai prossimi mesi». Al momento, tuttavia, la strategia del gruppo è quella dell'innovazione di prodotto. Ma non solo. Il gruppo sta studiando di entrare nel mercato dei consumatori finali. Per questo motivo che ha siglato un accordo di ricerca con Unilever che prevede la realizzazione di un macchinario per l'estetica dedicato al mercato retail. Nel business manifatturiero e industriale, infine, la società sta rafforzando gli impianti di produzione che già possiede in Cina e Brasile.

M.G.

TECNOLOGIA/2

Eurotech, la nuova frontiera è il Giappone

«Il 2009 è stato l'anno della riorganizzazione europea. Quest'anno, invece, toccherà all'Asia». Con queste parole Sandro Barazza, direttore finanziario di Eurotech, illustra a *Borsa&Finanza* le strategie della società di Amaro (Udine) specializzata nella realizzazione di nanopc. «L'area più interessante per noi - sottolinea Barazza - è il Giappone che rappresenta il 24% del giro d'affari complessivo del gruppo». Eurotech è presente in quest'area tramite una società controllata al 65% «ma entro quest'anno - aggiunge Barazza - contiamo di arrivare all'80% delle quote. Il nostro obiettivo è realizzare in loco i prodotti del settore medicale per poi distribuirli non solo in Asia ma anche in Europa». Nel frattempo il gruppo partecipato da Finmeccanica è attivo su più fronti. Nei giorni scorsi con la collaborazione AuroraScience ha annunciato il programma congiunto per l'installazione del sistema Aurora AU-5600, la piattaforma HPC (High Performance Computing - Calcolo ad Alte

Prestazioni). «Il sistema - aggiunge Barazza - verrà installato nel Laboratorio Interdisciplinare di Scienza Computazionale, iniziativa congiunta della fondazione Bruno Kessler e della Università di Trento». E per la fine dell'anno secondo il manager arriveranno ordini sia nel settore della difesa sia nel medicale. Dando uno sguardo ai conti del gruppo il giro d'affari del 2009 è risultato in flessione dell'8,9% a 83,53 milioni di euro dai 91,73 milioni dell'anno passato.

Nel periodo in esame la perdita del gruppo si è attestata a 9,60 milioni rispetto al rosso di 12,71 milioni dell'esercizio precedente. Il margine operativo lordo consolidato 2009 è sceso a quota 1,29 milioni. Gli analisti di Intermondo in un report diffuso lo scorso 17 marzo hanno confermato la raccomandazione *neutral* sul titolo, ma hanno ridotto il giudizio sul prezzo obiettivo portandolo a 3 euro dai precedenti 3,20 euro. Gli esperti di Intermondo stimano quest'anno per Eurotech il ritorno al profitto, per arrivare nel 2011 a

Il 2009 di Eurotech

Dati in mln di euro - Fonte: società

	2009	2008	VAR.% '09-08
Ricavi	83,5	91,7	-8,9
Ebitda	1,3	5,9	-78,2
Ebit	-6,6	-13,5	-51,0
Ebit margin (%)	-7,9	-14,7	-
Utile netto	-9,6	-12,7	-24,4
Patrimonio netto	120,1	137,5	-12,7
Debito fin. Netto	10,1	-0,6	n.s.

un utile netto di 4 milioni. I ricavi dovrebbero attestarsi per 95 milioni per raggiungere 107 milioni nel 2011. L'ebitda secondo gli analisti quest'anno dovrebbe arrivare a 9 milioni per toccare quota 16 milioni nel 2011. Dando uno sguardo all'andamento del titolo, infine, nell'ultimo mese ha guadagnato in Borsa circa il 3%. Venerdì 19 marzo l'azione ha chiuso l'ultima seduta della settimana con un rialzo di 5,42% a 2,72 euro.

M.G.