

## L'INTERVISTA: Siagri, per Eurotech raccolta ordini in linea con attese

MILANO (MF-DJ)--"Trend positivo" per la raccolta ordini di Eurotech, che ha aggiunto al suo portafoglio un contratto da 10 mln usd con Cubic Transportation dimostrando così di aver intrapreso la "strada giusta" per riprendere quel percorso di crescita avviato con la quotazione in Borsa e solo rallentato dalla crisi economica del 2009. In questa intervista il presidente e a.d. Roberto Siagri spiega a MF-Dow Jones le strategie future dell'azienda.

D) Avete siglato con Cubic un ordine da 10 mln usd che rappresenta circa l'8% del vostro fatturato 2009. Cosa rappresenta in termini prospettici e strategici per Eurotech un ordine di tale dimensione?

R) Questo è un ordine che conferma la capacità di Eurotech di essere nei business importanti, una delle chiavi per la nostra crescita è proprio l'aumento della dimensione media degli ordini e questo significa che siamo sulla strada giusta.

D) Finora avete annunciato ordini per oltre 22 milioni di dollari. La raccolta ordini è in linea con le vostre aspettative?

R) Al momento sì, anche se questo ammontare è solo quello dichiarato, ovvero di contratti che o per clientela o per importi hanno un certo peso. Più che parlare di allineamento con le aspettative ci piace sottolineare il trend positivo in cui è entrata l'azienda.

D) L'ultimo ordine arriva dalla Gran Bretagna. È il segnale di una ripresa del settore anche in Europa? Su quali mercati state registrando le migliori performance e dove pensate di raccogliere le migliori soddisfazioni?

R) Il settore dei trasporti, storico per Eurotech, è sempre stato fonte di soddisfazione, come anche quest'ultimo ordine ci conferma, dandoci al tempo stesso un primo segnale di ripresa anche in Europa. Più in generale la capacità di essere globali come approccio e locali come supporto ci permette di poter avviare trattative con clienti primari sia negli Usa, che in Europa che in Giappone.

D) Dalla nota sull'ordine con Cubic emerge una certa fiducia nell'andamento della società. Cosa si aspetta per la fine dell'anno dopo un 2009 che per la prima volta nella storia di Eurotech ha visto una contrazione dei ricavi?

R) Per noi il 2009 è una parentesi chiusa, il 2010 è l'anno in cui vogliamo riprendere il passo che una crisi di portata mondiale, esterna all'impresa, ci ha fatto rallentare. Per ora quello che posso dire è che l'ordinato sta andando bene e che le azioni di integrazione del gruppo, messe in atto nel corso degli ultimi 24 mesi, stanno dando i loro frutti.

D) Avete da poco perfezionato l'operazione Advanet. Continuate a valutare eventuali opportunità di acquisizione?

R) In questo momento il nostro approccio alle acquisizioni è di tipo opportunistico. Mi spiego meglio: mentre subito dopo la quotazione la crescita per acquisizioni era il primo punto nella nostra agenda strategica, ora abbiamo accumulato potenziale per una fase di crescita organica che potremmo complementare in modo tattico con acquisizioni mirate, qualora si presentassero delle opportunità interessanti.

D) Quali sono le vostre strategie di sviluppo nei paesi emergenti, in particolare nei cosiddetti Bric?

R) Gli equilibri mondiali sono cambiati, dal G8 si è rapidamente passati al G20 e se guardiamo quali sono oggi i Paesi che stanno guidando la ripresa li troviamo nel Bric: Brasile, Russia (non ancora al 100%), India e Cina sono mercati promettenti soprattutto in un'ottica di lungo periodo. Essendo Paesi che stanno sviluppando le proprie infrastrutture, nei trasporti sicuramente ma non solo, e si tratta di infrastrutture moderne, sappiamo che i nostri computer embedded possono essere interessanti per loro. Per il momento stiamo sviluppando la nostra rete vendita facendo perno anche sui nostri uffici commerciali siti in India e Singapore.

D) Come prosegue la partnership con Finmeccanica?

R) Sappiamo che l'economia italiana è ancora piuttosto ingessata, diciamo che all'estero è tutto un po' più semplice. Resta comunque una partnership con obiettivi di lungo periodo e con dinamiche legate alle tempistiche tipiche dei mercati in cui opera Finmeccanica, quali difesa, aerospazio e sicurezza.