

Lettera agli azionisti

Gentili Azionisti,

volendo sintetizzare con una frase il nostro 2010, possiamo dire che è stato l'anno della ripartenza.

Ci siamo infatti lasciati alle spalle il temporaneo stop del 2009, causato dalla crisi mondiale, e ci siamo rimessi sul binario della crescita a doppia cifra. Sappiamo che gli strascichi di quanto è accaduto all'economia mondiale non si sono completamente esauriti nel 2010, ma abbiamo riscontrato segnali di ripresa in tutte le aree geografiche in cui siamo presenti, seppur con intensità e tempistiche diverse.

Elemento comune a tutte le aree è stata la ripartenza del settore industriale, e per quanto ci riguarda questo ha significato soprattutto una ripresa in Giappone del settore delle macchine per i semiconduttori, settore questo che nel 2009 aveva sofferto particolarmente e causato la maggior parte della contrazione del fatturato del Gruppo.

Nella lettera dello scorso anno avevo inoltre anticipato che per il settore dei trasporti ci aspettavamo un 2010 più vivace, grazie anche agli interventi governativi per sostenere l'economia; ed è stato così: proprio nel settore dei trasporti abbiamo ottenuto due ordini importanti, il primo da 7,5 milioni di dollari negli USA da King County Metro Transit e il secondo da 10 milioni di dollari in UK da Cubic Transportation.

Questi due contratti testimoniano anche l'evoluzione in corso del modello di vendita verso ordini di maggiori dimensioni: la crescita del valor medio dell'ordine è uno dei fattori chiave affinché il nostro fatturato cresca senza che i costi della struttura di vendita crescano proporzionalmente, a beneficio della redditività dell'impresa.

Nel corso dell'anno abbiamo continuato a lavorare per creare un Gruppo sempre più integrato ed efficiente, concentrando i nostri sforzi nell'area asiatica. Abbiamo infatti colto l'occasione della realizzazione dell'opzione put&call su un ulteriore 25% del capitale sociale di Advanet per spingere sull'acceleratore dell'integrazione della controllata giapponese con il resto del Gruppo. Il consolidamento della posizione in Advanet ci ha dato l'opportunità per creare a livello organizzativo le condizioni migliori per stimolare da un lato il cross-selling in Giappone dei nostri prodotti europei e americani, dall'altro le sinergie di progettazione e produzione sui prodotti di fascia alta della nostra offerta.

Abbiamo inoltre proseguito il consolidamento della struttura globale impostata nel 2008 e nel 2009, per spingere ancora di più sul raggiungimento di due obiettivi: specializzazione degli sviluppi locali e massimizzazione del cross-selling tra le aree geografiche.

Passo importante nella ricerca di maggiore efficienza è stata la concentrazione delle operazioni industriali europee nel plant italiano: così facendo abbiamo allineato la struttura europea a quella americana e asiatica e abbiamo completato il percorso di consolidamento delle operations in un unico sito per ciascun continente.

Vorrei ora commentare brevemente i risultati economici e finanziari del 2010.

L'anno si è chiuso con un fatturato consolidato di 99,3 milioni di Euro, sfiorando quella soglia dei 100 milioni oltre la quale l'effetto leva sui costi operativi prevalentemente fissi diventa più visibile.

La crescita del fatturato è stata ottenuta conservando un Primo Margine al di sopra del 50%, che è il target del nostro modello di business: questo risultato conferma ancora una volta la capacità di Eurotech di competere sul valore per i clienti e di stabilire con essi dei rapporti di partnership per l'innovazione più che di mera fornitura di componenti. La tenuta del Primo Margine è più significativa se consideriamo che per tutto il corso del 2010 è continuata la situazione congiunturale di scarsità di componenti elettronici (chip), con inevitabili conseguenze sui prezzi di acquisto.

L'Ebitda di Gruppo per il 2010 è stato di 7,4 milioni di Euro, pari a circa il 7,4% del fatturato. Non è certo questo l'obiettivo di redditività che vogliamo e possiamo raggiungere, ma è un risultato significativo che dimostra come gli interventi di attivazione delle sinergie portati avanti dal 2008 ad oggi stiano dando buoni frutti. La "macchina industriale" funziona con crescente efficienza ed i suoi costi sono sotto controllo, elementi questi che sono anche il prerequisito per generare flussi di cassa significativi, importanti per sostenere il nostro percorso di crescita in doppia cifra.

Diamo ora uno sguardo a quello che ci aspetta per il 2011.

Il portafoglio ordini a fine febbraio per l'anno in corso mostra un incremento del 30% rispetto allo stesso periodo del 2010 e il portafoglio ordini complessivo è di quasi il 50% superiore a quello riscontrato l'anno scorso. Questi numeri confermano quindi il trend di crescita già visto nei risultati consolidati al 31 dicembre e ci danno morale per continuare a lavorare nella direzione tracciata.

La prudenza è comunque d'obbligo: i segnali d'incertezza sullo scenario socio-politico che stanno caratterizzando negli ultimi mesi l'area del Mediterraneo, con conseguente aumento del costo del petrolio, introducono elementi di incertezza sui costi dell'energia e delle materie prime che vanno opportunamente tenuti in considerazione. Come abbiamo fatto in questi ultimi due anni, quindi, mentre speriamo per il meglio continuiamo a lavorare su scenari alternativi tenendo sempre alta l'attenzione ai costi.

Pur con questa premessa doverosa, lo scenario complessivo dell'economia mondiale presenta per Eurotech prospettive interessanti.

I recenti tagli al budget della Difesa annunciati negli USA sono indirizzati prevalentemente ai nuovi progetti e stanno di fatto portando a maggiori investimenti in programmi di aggiornamento e di "technology refresh" delle infrastrutture esistenti, e in modo particolare dei veicoli. Parvus è già attiva in questo tipo di business e quindi dovrebbe essere ben posizionata per trarre vantaggio dall'attuale scenario del mercato della difesa americano.

Nei trasporti potremo continuare a fare leva sulla nostra esperienza nella fornitura di Mobile Access Routers (MAR) come abilitatori delle comunicazioni wireless tra la centrale operativa e i diversi sistemi di bordo di un mezzo, come la diagnostica del veicolo o le videocamere di sorveglianza, al fine di trasformare ogni veicolo in un asset monitorato. Ci sono inoltre nuove iniziative sostenute da investimenti pubblici che mirano a rendere più efficienti e più sicure le infrastrutture esistenti e questo scenario può aprire per Eurotech nuove interessanti opportunità.

Per il settore industriale ci aspettiamo un consolidamento della ripresa: anche se il recente terremoto che ha colpito duramente la parte nord-orientale del Giappone aggiunge qualche incognita al nostro disegno complessivo sul breve termine, nel corso del 2010 la raccolta ordini proprio in quell'area ha beneficiato della ripresa anche più del fatturato e per questo confidiamo che il 2011 possa continuare ad essere un anno positivo in questo settore.

Anche il settore medicale continua a presentare buone prospettive e dovremmo poter capitalizzare sulle relazioni costruite negli ultimi due anni con alcuni importanti player sia in Usa che in Giappone.

Infine, guardando in modo trasversale i diversi settori, le nostre architetture a bassissimo consumo basate sui processori Intel Atom™ da un lato stanno generando i volumi di vendita sperati e dall'altro stanno raccogliendo importanti desing win, che dovrebbero ulteriormente sostenere i volumi di vendita nel medio termine.

Per finire vorrei spendere alcune parole sul futuro che ci attende nei prossimi anni.

Stiamo assistendo alla fusione del mondo digitale con il mondo reale: associando dei sensori ad un oggetto è infatti possibile generare informazioni in tempo reale sui suoi parametri caratteristici e sul contesto in cui è inserito. In questo modo ogni cosa può potenzialmente generare un flusso di dati e

diventare così un asset monitorabile via web: da un distributore automatico ad una confezione di medicine, da un mezzo agricolo ad una sacca di plasma. Ma per fare il passo da una “Internet dei computer” verso quella che viene definita “Internet delle cose” è necessario gestire l’interfaccia di connessione tra mondo reale e mondo digitale, tra sensori e web, tra dispositivi e Cloud. Ed è in questo campo che siamo oggi un passo avanti rispetto a molti altri: la soluzione Everyware™ Device Cloud (EDC) che abbiamo lanciato lo scorso novembre ha infatti ricevuto dalla rivista Electronic Design il premio “Best Electronic Design 2010” nella categoria “Cloud Computing Embedded”. Questo riconoscimento capitalizza il risultato ottenuto nel 2009 dalla piattaforma Everyware™ Software Framework (ESF), vincitrice ex-aequo con la piattaforma Android di Google del premio come migliore piattaforma software. L’Everyware™ Device Cloud, sfruttando il middleware ESF, permette alle imprese di connettere velocemente dispositivi distribuiti attraverso l’infrastruttura IT del Cloud, sollevandole così dai tempi e costi iniziali di costruzione di un’infrastruttura IT dedicata.

Grazie alla sempre maggiore diffusione di computer miniaturizzati e interconnessi, e grazie alla disponibilità on-demand di infrastrutture IT scalabili, stiamo entrando nell’era degli “smart services”, ovvero di servizi innovativi via web basati sulla localizzazione e sulla contestualizzazione degli oggetti e degli individui del mondo reale. Affinché questi smart services pervadano la nostra società nei più svariati campi applicativi è necessario creare piattaforme abilitanti facili da usare, capaci di integrare ed amalgamare hardware, software e tecnologie delle reti di comunicazione. Eurotech è pronta a cogliere le nuove opportunità connesse allo sviluppo della “Internet delle cose” grazie agli investimenti fatti e alle competenze acquisite: i nostri Edge Controller e Mobile Access Router dotati di ESF e EDC combinano infatti quei tre fattori chiave e rappresentano un tassello fondamentale nell’accelerazione dell’interconnessione tra mondo reale e mondo digitale, tra oggetti “intelligenti” e infrastruttura di Cloud Computing attraverso il backbone IP.

Stiamo andando verso una smaterializzazione delle soluzioni, nelle quali il “peso” del SW sta progressivamente crescendo rispetto a quello del HW. La tendenza nei paradigmi di utilizzo di dispositivi e applicazioni va chiaramente nella direzione della modalità “as-a-service”, perché permette di abbattere le barriere di ingresso sui tempi e sui costi di nuove implementazioni, aumentando al contempo la scalabilità delle applicazioni. Anche Eurotech può trarre vantaggio da questi trend in virtù della propria offerta di Device Data Management via Cloud: grazie agli investimenti fatti sulle piattaforme SW, tutti i nostri dispositivi e piattaforme HW possono comunicare e scambiare agevolmente dati sfruttando l’infrastruttura di Internet e dei Software-as-a-Service, permettendo così ai nostri clienti di costruire in modo semplice e veloce delle infrastrutture IT flessibili in grado di abilitare e supportare applicazioni di asset monitoring. Questo ci dovrebbe permettere di andare al di là dei settori tradizionali in cui storicamente operiamo e di penetrare in settori oggi toccati marginalmente come logistica e sicurezza.

Ora che fatturato e margini operativi sono già risaliti ai livelli pre-crisi, posso dire che Eurotech è pronta a infrangere nuove barriere e raggiungere una dimensione e una redditività oltre ogni risultato precedentemente raggiunto dalla somma delle aziende del Gruppo nella loro storia.

La marcia è ripresa, e per affrontare al meglio il nostro percorso di sviluppo sostenibile contiamo sul supporto di tutti voi.

15 Marzo 2011

firmato
Roberto Siagri
Presidente e CEO