

il FRIULI Business

MENSILE DELL'ECONOMIA - Supplemento al n. 14 del *il Friuli* - A cura di Rossano Cattivello - APRILE 2018



SERGIO BINI

Stato e Regione devono concentrare gli sforzi per tagliare il peso fiscale su imprese e famiglie. Solo così è possibile creare lavoro, quello vero

Serve uno shock



ALBERTO DE TONI

QUESTIONE DI SINERGIA: DOBBIAMO SAPER UTILIZZARE SIA L'APPROCCIO SCIENTIFICO SIA QUELLO UMANISTICO



INNOCENZO CIPOLETTA

RECORD DELL'AMMONTARE INVESTITO DAL PRIVATE EQUITY E LA NOSTRA REGIONE SI CONFERMA AD ALTO INTERESSE



ALBERTA GERVASIO

A BLUENERGY IL NORDEST VA STRETTO. SUL PIATTO 10 MILIONI DI INVESTIMENTI PER ESPANDERSI NELLE ALTRE REGIONI



Conti in ripresa grazie a IoT

EUROTECH
CONSOLIDAMENTO NEL
EMBEDDED COMPUTING
E OTTIME PROSPETTIVE
NELL'INTERNET OF
THINGS. COSÌ L'AZIENDA
DI AMARO PUNTA
A CLIENTI SEMPRE
PIÙ IMPORTANTI

Da una parte consolidamento della posizione nel mondo *embedded computing* mantenendo l'innovazione sul business tradizionale delle schede di calcolo e dei sottosistemi ad alte prestazioni, dall'altra lo sviluppo della linea di prodotti per l'*Internet of Things* (IoT) ha dato ottimi risultati per riuscire ad attrarre sempre più l'attenzione di clienti di caratura internazionale. È con questa strategia che Eurotech di Amaro ha chiuso in crescendo il 2017 e ha gettato le basi per un nuovo esercizio che porterà certamente nuovi frutti.

Gli investimenti che continua a fare nelle aree strategiche hanno già portato a incrementare i riconoscimenti e gli accordi con rilevanti partner internazionali come Red Hat, Hitachi e VMware.

Il posizionamento internazionale del brand Eurotech, la creazione e la continua implementazione di un ecosistema di partner, viene ritenuto dal management il punto di partenza per lo sviluppo di questo nuovo business che sempre più moltissime analisi di mercato indicano estremamente promettente.

In virtù dello stato di avanzamento dell'implementazione della strategia, risultati più tangibili in termini di portafoglio ordini sono attesi nei prossimi trimestri, mentre l'impatto sul fatturato

sarà visibile in seguito in virtù della curva di adozione delle nuove tecnologie IoT da parte dei clienti appena descritta.

Eurotech per rimanere all'avanguardia nelle innovazioni tecnologiche e mantenere il vantaggio competitivo che possiede nel mercato IoT continua ad investire facendo molta attenzione all'andamento complessivo dei costi e calibrando gli investimenti in relazione al percorso di crescita del fatturato.

Il fatturato del Gruppo per il 2017 è stato di 60,1 milioni di euro e se confrontato con il fatturato del 2016 a cambi costanti evidenzerebbe un incremento del 1,7 per cento.

TRE AREE NELL'OBIETTIVO

Rimangono tre le principali aree di sbocco dei suoi prodotti. Quella giapponese è in leggera crescita a cambi costanti. L'andamento del business in quest'area rimane legato ai principali clienti locali i quali nel corso dell'esercizio hanno risentito di una congiuntura economica in miglioramento verso fine anno. L'attività di allargamento della base clienti è continuata durante tutto l'anno e ci si aspetta risultati già dal 2018 in base alle opportunità che si stanno raccogliendo. L'area risulta interessante anche per lo sviluppo della

linea di prodotti IoT.

L'area americana è stata a due velocità, un primo semestre con ordini e ricavi molto inferiori rispetto alle previsioni e allo scorso anno, e un secondo semestre che anche per effetto delle azioni correttive operate dopo marzo, è riuscito a far chiudere l'anno con un livello di fatturato superiore del 3,6% rispetto al 2016 e con un ordinato che permette di guardare al 2018 con ottimismo. Infatti gli incrementi degli ordinativi ricevuti nel corso del 2017 sia da clientela nuova che da clienti consolidati, potranno continuare a generare una crescita del fatturato dell'area anche per il 2018.

L'area europea, infine, ha evidenziato una buona raccolta ordini per il 2018 sia con clienti tradizionali sia con nuovi e gli effetti si vedranno in corso d'anno. La clientela dell'area europea è a oggi, molto più frammentata rispetto alla clientela dell'area americana e giapponese. Il potenziale rimane, comunque, sicuramente elevato, sia per quanto riguarda i sistemi *embedded* a elevate capacità di calcolo (Hpec) sia per l'offerta di prodotti per l'IoT. Le nuove linee di prodotti oggi molto innovative rispetto ai competitor tradizionali, dovrebbero consentire a Eurotech di attrarre anche in quest'area importanti clienti industriali con business ricorrenti.