

Lettera agli Azionisti

Gentili Azionisti,

abbiamo iniziato il 2011 con grande entusiasmo e buone prospettive di poter vedere finalmente Eurotech tradurre in numeri il suo potenziale: sul finire del 2010 avevamo infatti preso un buon abbrivio e contavamo di poter mantenere un buon passo.

Sapevamo che c'erano delle incognite e dei possibili ostacoli sul nostro percorso: nella mia lettera dello scorso anno evidenziavo come la prudenza fosse d'obbligo, perché vi erano dei segnali d'incertezza che avrebbero potuto influenzare negativamente il nostro business.

Di certo non ci aspettavamo che tutti i segnali diventassero realtà e che tutto quello che di avverso poteva accadere si manifestasse: la crisi finanziaria e monetaria in Europa, la crisi del debito negli Stati Uniti, la crisi di bilancio in Italia. A tutto questo si è aggiunto, imprevedibile quanto devastante, lo tsunami in Giappone, seguito in autunno dalle alluvioni in Thailandia che hanno ritardato le forniture di componenti elettronici con ulteriori impatti sulle consegne di fine anno.

I segnali positivi che erano arrivati dall'andamento degli ordinativi in gennaio e in febbraio si sono gradualmente spenti ed hanno lasciato spazio ad una generalizzata situazione avversa, che a partire dall'estate ha sempre più ostacolato il nostro business. Abbiamo ripetutamente trovato sul nostro percorso degli ostacoli, che hanno inevitabilmente rallentato il nostro passo più di quanto avessimo preventivato ad inizio anno.

Se è vero che speravamo per il meglio, è altrettanto vero che ci eravamo comunque preparati ad affrontare dei tagli dei costi operativi per abbassare il nostro punto di pareggio. Nel corso dei trimestri abbiamo quindi dato corso a tutte le azioni difensive previste, e in corso d'opera ne abbiamo anche studiate di aggiuntive, in parte già attivate e che continueranno a dare benefici nell'arco del 2012.

In parallelo, abbiamo continuato a costruire il domani, portando avanti nuove iniziative ed investimenti, a dimostrazione della nostra volontà di mantenere quella spinta innovativa che ci caratterizza e che è per noi fonte di vantaggio competitivo.

Un primo importante successo che mi piace ricordare è l'impiego del nostro middleware Everywhere Software Framework nei reference design di Intel® dei gateway Machine-to-Machine (M2M) basati su processore Atom™. Il nostro middleware è stato scelto perché permette di ridurre sensibilmente il ciclo di sviluppo delle applicazioni e dei servizi basati sull'interconnessione tra dispositivi: questa è una grande conferma della nostra visione, nella quale è sempre più il software che semplifica l'interconnessione a fare la differenza e ad essere l'elemento distintivo anche nel settore dei Computer Embedded.

Per quanto riguarda i prodotti, abbiamo imboccato un chiaro trend verso dispositivi ready-to-use e cloud-ready. Pur continuando ad investire anche sulle nostre linee di prodotto tradizionali, come le schede ad alta integrazione e basso consumo, che rappresentano ancora quasi metà del nostro fatturato, abbiamo spinto l'acceleratore nella direzione di prodotti che in quanto pronti all'uso siano più facili da impiegare per il cliente e più facili da vendere anche attraverso canali distributivi indiretti.

In particolare abbiamo sviluppato una linea di prodotti per applicazioni di sicurezza e sorveglianza, come telecamere intelligenti, che consentono, tra le tante cose, l'identificazione biometrica del viso, la lettura di targhe e l'inseguimento di oggetti. Il tutto si basa sempre sul concetto di intelligenza distribuita e dunque i dispositivi sono facilmente integrabili in logiche di controllo da remoto, permettendoci così di proporre innovative architetture di sorveglianza e sicurezza in tecnologia Cloud Computing.

Sul fronte High Performance Computing (HPC) per impieghi massivi, siamo stati protagonisti della nascita della Piattaforma Tecnologica Europea (PTE) per l'High Performance Computing, che ha visto i principali fornitori europei

di tecnologie HPC associarsi ai centri di ricerca BSC, CEA, Cineca, Fraunhofer, Forschungszentrum Juelich e LRZ, con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo di una tecnologia Europea di supercalcolo.

In altre parole, anche l'Europa – dopo USA, Giappone e Cina – sta iniziando a maturare la consapevolezza dell'importanza strategica delle tecnologie HPC per il futuro della Regione. Da tempo Eurotech sostiene il ruolo chiave del supercalcolo per lo sviluppo e la competitività di un Paese o di una Regione, e l'obiettivo principale della PTE è di coordinare tutte le forze europee impegnate nel settore HPC e proporre un piano di ricerca ambizioso alla Commissione Europea. L'iniziativa ha un orizzonte di medio-lungo termine, ma promette di dare vita ad un settore HPC europeo in grado di creare valore aggiunto tanto in termini di ricerca quanto in termini di business.

Riguardo alle acquisizioni, ci siamo mossi con l'obiettivo di costruire una connessione più forte tra Stati Uniti e Giappone ed accelerare il cross selling per quanto riguarda le schede di calcolo real-time ad alte prestazioni: è in quest'ottica, infatti, che va letta l'acquisizione della società californiana Dynatem Inc., entrata nel perimetro di consolidamento del Gruppo a partire dal primo di giugno. Dynatem vanta un'esperienza trentennale nel mercato dei computer embedded e in particolare nel segmento delle schede VME, VPX e CPCI, e ha quindi una naturale affinità con i prodotti realizzati dalla nostra controllata giapponese Advanet.

Nel corso del 2011 abbiamo quindi seminato molto, e siamo confidenti di aver fatto le cose giuste per il nostro futuro ovvero per quando riprenderanno gli investimenti per rinnovare impianti e processi di produzione.

Vorrei ora commentare brevemente i risultati economici e finanziari del 2011.

L'anno si è chiuso con un fatturato consolidato di 93,8 milioni di Euro, al di sotto quindi della soglia dei 100 milioni oltre la quale l'effetto leva sui costi operativi prevalentemente fissi diventa visibile.

Il Primo Margine si è attestato appena al di sotto del 50%, rispettando sostanzialmente il target che ogni anno ci prefiggiamo come cartina di tornasole per mantenere fede al nostro modello di business, che si fonda sulla proposizione ai clienti di un maggiore valore aggiunto rispetto alla concorrenza.

L'Ebitda di Gruppo è stato di 3,1 milioni di Euro, valore che sale a 4 milioni se escludiamo i costi non ricorrenti. Come secondo azionista di Eurotech non sono certo soddisfatto di questa performance, non sufficiente per generare utili e distante dai risultati che ogni azionista si aspetta. Ma come Presidente e Amministratore Delegato di Eurotech so che il duro lavoro di tutti i dipendenti, a tutti i livelli e in tutte le geografie, ha costruito in questi anni una macchina industriale sempre più efficiente e pronta a tradurre in profitti il potenziale ancora inespresso. Nel solo 2011 abbiamo ridotto i costi operativi di 1,7 milioni di Euro, senza intaccare la nostra capacità d'innovazione e di sostenere una rapida crescita del fatturato non appena se ne presenti l'opportunità. E adesso che abbiamo imparato a dimagrire in modo sano continueremo a farlo finché la leva operativa non dimostrerà il suo effetto.

Diamo ora un breve sguardo a quello che ci aspetta per il 2012.

Una premessa di prudenza è d'obbligo: l'incertezza dello scenario economico, soprattutto in Europa, deve mantenere alta la nostra attenzione sul controllo dei costi, ma deve anche essere uno stimolo ulteriore ad allargare i mercati di sbocco, facendo leva sulla nostra nuova proposizione di soluzioni di Device Data Management e di Asset Monitoring via Cloud, di cui i potenziali clienti possono fruire anche in modalità "as-a-Service".

Questa nuova proposizione che abbassa per i clienti gli investimenti iniziali ci permette di avere un'offerta di prodotto più competitiva, da veicolare tramite la rete di vendita diretta sui nostri clienti tradizionali (OEM e SI). Inoltre ci consentirà di ampliare la base clienti stessa, grazie alla possibilità di utilizzare in misura più importante i canali di vendita indiretti, perchè questi nuovi prodotti, grazie al software, sono molto più facili da utilizzare ed installare.

Sebbene a livello di portafoglio ordini la visibilità sia ancora bassa, la pipeline delle trattative in corso che dovrebbero trasformarsi in ordini durante l'anno è superiore, in valore assoluto, a quella su cui potevamo contare in questo stesso periodo un anno fa. Questo dato ci fa ben sperare, soprattutto perchè si nota una certa vivacità dell'area nord americana, che per noi rappresenta quasi la metà del fatturato del Gruppo.

In particolare nel marzo scorso un nostro modulo di calcolo ad alte prestazioni e basso consumo della famiglia Catalyst è stato selezionato per il programma americano del Positive Train Control (PTC). Il programma PTC ha lo scopo di aumentare la sicurezza ferroviaria attraverso un sistema di monitoraggio e di controllo dei movimenti dei treni, con un investimento complessivo stimato in 12 miliardi di dollari entro il 2015. Da questo programma ci aspettavamo i primi ordinativi sul finire del 2011, ma la situazione di stallo vissuta dall'economica americana a cavallo tra l'estate e l'autunno ha indotto dei ritardi e pertanto dovremo poter raccogliere quest'anno i primi frutti della certificazione PTC con il grosso degli ordini a regime a partire dal 2013.

La crisi del debito USA ha avuto più in generale effetti sugli stanziamenti di fondi per investimenti in infrastrutture e in programmi governativi, soprattutto della difesa. Se da un lato i tagli in questo settore hanno influito negativamente sul fatturato 2011 a causa del blocco di molti programmi, dall'altro gli spostamenti di budget tra programmi hanno riaperto i giochi su alcune forniture: in questo 2012 ci sarà quindi da lavorare per ritrovare i vecchi programmi che hanno ricevuto fondi e per cogliere le nuove opportunità di business che ogni cambiamento radicale introduce. Parvus ha costantemente dimostrato dal 2004 al 2010 di essere capace di sfruttare le occasioni di crescita e, nonostante la battuta di arresto del 2011, questo track record positivo ci dà fiducia per quest'anno e per gli anni a venire.

Per quanto riguarda il Giappone, la ricostruzione post-tsunami è in atto e, come già storicamente accaduto dopo il grande terremoto di Kobe del 1995, l'effetto sul PIL giapponese del 2012 in termini di crescita dovrebbe essere più che proporzionale alla mancata crescita nel 2011. All'inizio di febbraio abbiamo annunciato per Advanet un importante design-win per computer embedded che verranno utilizzati in sistemi di automazione e controllo di alcuni tratti autostradali, e contiamo che questo primo segnale sia seguito da una buona raccolta ordini nel corso dei mesi a venire.

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

Il Cloud si sta definitivamente affermando come un cambio di paradigma di proporzioni cambriane: è ogni giorno più evidente come il poter disporre di potenza di calcolo e memorizzazione dati su richiesta e pagando a consumo, come finora abbiamo fatto con l'energia elettrica, trasformerà il modo di fare business e di erogare servizi.

L'infrastruttura ICT scalabile del Cloud è quello che mancava per la realizzazione della nostra visione dei computer pervasivi. Avevamo già da tempo capito che era necessario passare dal solo Embedded Computing al Pervasive Computing, dando ai nostri prodotti una capacità nativa di integrarsi in infrastrutture ICT allargando così il mercato potenziale. Il punto che rimaneva irrisolto era chi e come dovesse fornire questa infrastruttura ICT: non potevamo occuparcene noi, perché non è il nostro business, e di fatto non riuscivano a farsene carico né i clienti finali né gli integratori di sistema, a meno che non disponessero di ingenti risorse sia tecniche che finanziarie. I fatti ci mostravano un'inerzia nella realizzazione dello scenario pervasivo, che se sulla carta pareva ineludibile rimaneva invece appannaggio di poche realtà: mancava qualcosa, ma non era chiaro cosa.

Con l'avvento del Cloud tutto è diventato chiaro: con questa innovazione radicale è emerso un modo completamente nuovo di concepire l'infrastruttura ICT, che si è trasformata in una utility.

Ma perché lo scenario di calcolo pervasivo che Eurotech persegue si realizzi pienamente e si assista all'avvento della Internet delle Cose, è necessaria un'interfaccia di collegamento tra il mondo dei dispositivi intelligenti e l'infrastruttura del Cloud. In altre parole serve una piattaforma software scalabile e interoperabile per costruire in modo veloce ed efficiente sistemi distribuiti, nei quali migliaia o decine di migliaia di dispositivi intelligenti siano in grado di collaborare tra loro e con le business application. Una tale piattaforma da un lato deve essere in grado di offrire una modalità di connessione semplice e affidabile ai dispositivi e dall'altro deve poter far uso in modo nativo dell'infrastruttura ICT del Cloud.

Everyware Device Cloud (EDC) è la nostra piattaforma software concepita proprio per essere l'interfaccia universale tra dispositivi intelligenti e infrastruttura ICT del Cloud. La piattaforma EDC nasce per fornire l'anello mancante necessario a consentire la creazione di soluzioni Machine-to-Machine (M2M) di nuova generazione: con EDC non ci limitiamo infatti a muovere bit tra dispositivi, ma arriviamo a trasportare "actionable data", ovvero dati pronti all'uso,

da dispositivi intelligenti diffusi in un ambiente operativo fino alle business application nel Cloud. Come i corrieri espresso trasportano pacchi di beni dai punti di produzione fino ai processi di consumo degli stessi, così la nostra piattaforma EDC ci permette di trasportare pacchetti di dati digitali dai dispositivi che li generano fino alle applicazioni che li utilizzano.

Gli scenari applicativi che si aprono sono enormi, perché qualsiasi oggetto “intelligente” connesso via Internet al resto del mondo, sia digitale che reale, può diventare un asset “visibile” e monitorabile via Web: da un distributore automatico ad un plico di banconote, da un mezzo agricolo ad uno scambio ferroviario. La visione di Mark Weiser che vent’anni fa ci ha spinto a far nascere Eurotech sta finalmente diventando realtà. I computer invisibili e pervasivi ci stanno dando in dono l’“ubiquità digitale”, che a me piace sintetizzare con l’espressione: computer invisibili per un pianeta visibile.

La nostra fame di successo è più viva che mai e, come sempre, per affrontare al meglio il nostro percorso contiamo sul supporto di tutti voi.

15 Marzo 2012

firmato
Roberto Siagri
Presidente e AD