

Lettera dell'amministratore delegato

Gentili Azionisti,

il 2017 è stato un anno a due velocità. Contrariamente alle attese non è partito molto bene: tutte le aree geografiche in cui operiamo, nei primi mesi dell'anno, hanno sofferto di una contrazione degli ordini, che ha avuto come conseguenza un fatturato del primo semestre molto al di sotto delle attese. Tutto è improvvisamente cambiato, in senso positivo, a partire da giugno. La raccolta ordini è ripartita con forza in tutte le aree geografiche. Questo effetto positivo ci ha permesso di sviluppare un fatturato di 38,1 milioni di Euro nel secondo semestre, con un Ebitda nel semestre di 6,1 milioni di Euro, con un utile netto nel semestre di 2,3 milioni di Euro e tutto questo ci ha anche permesso di chiudere l'anno con un fatturato di 60,1 milioni di Euro e con un Ebitda di 1,7 milioni di Euro. Questi numeri evidenziano come, in termini di fatturato, la seconda metà del 2017 abbia avuto un'incidenza del 63,4%, nettamente superiore rispetto ad un dato storico che non ha mai superato il 58%.

Il risultato del 2017 continua a mostrare un miglioramento dell'Ebitda, che è passato da 0,4 milioni di Euro del 2016 a 1,7 milioni di Euro, nonostante il fatturato sia sceso a cambi storici dell'1,6% rispetto al 2016 (evidenzierebbe per contro una crescita dell'1,6% a cambi costanti). Il miglioramento dell'Ebitda è dovuto principalmente a due azioni: la prima incentrata sulla continua focalizzazione del Gruppo sulla direzione strategica del computer pervasivo e sulle sue evoluzioni future, che permetteranno un miglioramento della leva operativa grazie all'innesto della linea di ricavi ricorrenti generati dai servizi IoT; la seconda riguardante un ulteriore contenimento dei costi grazie ad azioni specifiche sull'efficienza operativa.

L'anno si è anche concluso con una crescita importante degli ordinativi, che a fine 2017 ha permesso di ottenere un portafoglio ordini incrementato di più del 30% rispetto alla fine del 2016. Il secondo semestre dell'anno ha segnato una svolta nell'andamento della società e la transizione che ci aspettavamo è avvenuta. La ritrovata fiducia del mercato sulle crescite future e la conseguente ripresa degli investimenti e degli ordinativi da parte dei nostri clienti, combinata con l'adozione da parte di sempre più aziende delle nostre tecnologie per la loro trasformazione digitale è finalmente visibile. Il fatturato che afferisce all'Internet delle cose (IoT) continua a consolidarsi, mentre per le forti crescite dello stesso c'è da attendere l'avvio delle produzioni di serie, susseguenti alle sperimentazioni che abbiamo in corso. Con l'affermarsi della digitalizzazione di tutte le cose, sono tre le aree di ricavi su cui Eurotech può contare: le componenti HW dei gateway di campo, le componenti SW di campo che rendono intelligenti e flessibili i gateway, e i servizi delle piattaforme SW di integrazione tra campo e Cloud. Vista la dinamica di sviluppo dei ricavi in ambito IoT, ci aspettiamo che proprio i ricavi dai gateway e dal software rappresentino, nel breve, anche la componente più importante di fatturato della linea di business IoT, in attesa della crescita della componente di ricavo ricorrente da servizi che è direttamente collegata al numero di dispositivi connessi.

Nel corso del 2017 il Gruppo ha continuato ad effettuare importanti investimenti in ricerca e sviluppo: sul fronte hardware, negli embedded PC sicuri ad alte prestazioni e nei gateway IoT utilizzabili globalmente; sul fronte software, principalmente su Everyware IoT, lato dispositivi di campo e lato cloud. Questi investimenti servono a posizionare Eurotech, sempre di più e sempre meglio, dentro il nuovo paradigma dell'Internet delle cose e dell'Industria 4.0. La nostra presenza sempre più visibile in ambito IoT è tale, senza falsa modestia, da poter considerare Eurotech come uno dei player tecnologici tra i più rilevanti a livello globale. Questo ci sta permettendo di incrementare le partnership tecnologiche, che oltre a Red Hat e Hitachi ora includono anche VMware. Tramite queste partnership stiamo cominciando ad incrementare concretamente le opportunità di business in ambito IoT e industria 4.0.

Quello che i risultati stanno finalmente incominciando a mostrare è il valore immateriale accumulato in termini di conoscenza e tecnologia che, sempre continuando con la similitudine degli anni precedenti, da energia potenziale, ovvero valore immateriale, si sta trasformando in energia cinetica, ovvero in risultati economici. Gli effetti attesi degli investimenti che le imprese devono e dovranno fare per entrare nella quarta rivoluzione industriale cominciano finalmente a materializzarsi e le opportunità che vediamo nascere sono molto promettenti per le nostre crescite future. Il modello di open innovation implementato per realizzare la nostra architettura tecnologica per l'IoT sta dando i suoi frutti. Come avevo scritto nella precedente lettera, tutte le nostre iniziative in ambito IoT mirano a consentire alle aziende di affrontare la trasformazione digitale di processi e di modelli di business in maniera molto più semplice che in passato, senza la necessità, per le aziende, né di dotarsi di specifiche conoscenze né di mettere in campo grandi investimenti iniziali. Per far sì, però, che le nostre tecnologie possano raggiungere un numero sempre più ampio di imprese, resta prioritario continuare nella costruzione di un canale di vendita indiretto fatto non solo di partner tecnologici, ma anche di integratori di sistema e società di consulenza che operino nella trasformazione digitale delle imprese.

Voglio ripetere quello che dicevo lo scorso anno e l'anno prima: l'Internet of Things non è altro che la maniera con cui sta diventando finalmente reale e concreta la nostra visione del computer pervasivo, visione che ci accompagna dalla nascita nel 1992. L'IoT non è altro che un modo semplice ed economico di collegare tantissimi computer e le macchine che li contengono tra di loro grazie al Cloud, i dati prodotti dagli oggetti diventano così il punto di partenza per creare valore beneficiando del nuovo modo di scrivere le applicazioni sfruttando le economie di scala dell'app-economy.

In questo scenario si innesta l'offerta di Eurotech per la trasformazione digitale delle imprese, che è ad oggi una tra le più complete, facile da usare e allo stesso tempo sicura e la sicurezza non è mai stata tanto importante.

Tutto questo si combina con la nostra competenza storica nel settore dei computer ad altissime prestazioni da installare in Data Center per la ricerca di base, che stanno trovando sempre più spazio in ambito industriale. Per venire incontro a questa domanda, abbiamo trasformato gli HPC (High Performance Computer) in HPEC (High Performance Embedded Computer), ovvero HPC più compatti e con caratteristiche di robustezza industriale. Grandi potenze di calcolo rese disponibili in ridotte dimensioni fisiche sono in linea con le nuove richieste che ci arrivano dal mondo della robotica,

dell'intelligenza artificiale, dei big data applicati alla fabbrica o alle macchine e dei veicoli totalmente autonomi. Grazie a queste nostre tecnologie, siamo in grado di portare quasi ovunque, dalla fabbrica alle auto senza pilota, la potenza di un grande centro di calcolo, permettendo così di trasformare i computer di campo in veri e propri supercomputer. Al Personal Computer miniaturizzato abbiamo affiancato un Data Center miniaturizzato. Questo cambio di paradigma è anche in linea con il continuo oscillare delle tecnologie, da centro a periferia, che accompagna da sempre l'evoluzione del software e dell'hardware dei calcolatori. Oggi grazie a dispositivi di campo sempre più potenti, l'elaborazione che era negli anni finita nel Cloud ritorna alla periferia della rete internet, detta anche Edge: da qui il termine Edge Computing. Senza l'Edge Computing non ci potranno essere né le fabbriche intelligenti, né i mezzi senza pilota, né tantomeno la robotica collaborativa.

Questa è l'era degli algoritmi, dell'intelligenza artificiale e dei gemelli digitali che l'internet delle cose abilita. Ecco dunque che tutte le nostre tecnologie sono funzionali alla trasformazione digitale in atto e all'Industria 4.0. Secondo una ricerca di PWC gli investimenti delle aziende manifatturiere a livello globale saranno, fino al 2020, di circa 900 miliardi di dollari l'anno.

Eurotech ha le tecnologie giuste per soddisfare la domanda di digitalizzazione che il mercato industriale richiederà nei prossimi anni ed ha anche le tecnologie adatte a poter soddisfare le esigenze delle industrie che stanno lavorando nella robotica avanzata e nelle macchine autonome.

L'anno scorso ho terminato la lettera con la metafora del vento e delle vele dicendo che il vento si stava alzando. Quest'anno concludo dicendo che il vento si è alzato ed Eurotech sta prendendo il largo.

13 Marzo 2018

L'Amministratore Delegato
Roberto Siagri