

Lettera dell'Amministratore Delegato

Gentili Azionisti,

il 2018 è stato l'anno che ha cominciato a trasformare in risultati economici tangibili gli investimenti fatti negli ultimi anni. L'anno ha confermato fin dai primi mesi il trend che si era innescato già nel secondo semestre del 2017. Tutte le aree geografiche in cui operiamo – Europa, Giappone e USA – hanno mostrato un buon andamento degli ordini, che è rimasto sostenuto per tutto il 2018. Questo andamento positivo ci ha permesso di realizzare nel corso dell'anno un fatturato di 79 milioni di euro, con un Ebitda che ha avuto un'incidenza sui ricavi di oltre il 10% a più di 8 milioni di euro e con un utile netto di 5,7 milioni di euro. Abbiamo inoltre portato la posizione finanziaria ad una cassa netta positiva di quasi 1 milione di euro, grazie ad una generazione di cassa di circa 6,6 milioni di euro, e abbiamo ridotto il capitale circolante sia in termini assoluti che in termini percentuali, portandolo a poco meno del 20% del fatturato.

L'anno si è anche concluso con una crescita importante degli ordinativi, così come era già successo nel 2017. A fine 2018 il portafoglio ordini per il 2019 mostra un incremento del 55% rispetto agli ordini esistenti a fine 2017 per il 2018. Questo dato contiene due buone notizie: possiamo puntare a crescere in doppia cifra anche nel 2019 e abbiamo più visibilità rispetto al passato sull'andamento a medio termine del nostro business. Tutto questo ci consente di lavorare meglio dal punto di vista di produzione e consegna degli ordini, a tutto beneficio del controllo del capitale circolante e dei costi.

Il risultato del 2018 continua a mostrare l'attivazione della leva operativa all'aumentare del fatturato e come l'incremento di fatturato e primo margine si scarichino sull'Ebitda. Il fatturato che afferisce all'Internet delle cose (IoT) anche nel 2018 ha continuato a crescere, attestandosi attorno al 10% del fatturato complessivo. Ci aspettiamo però, già a partire dal 2019, una ulteriore accelerazione della crescita del fatturato IoT, con l'avvio, ormai prossimo, delle produzioni di serie da parte dei clienti che hanno concluso positivamente le sperimentazioni. Tra le nuove referenze che ci siamo assicurati nel corso dell'anno merita una menzione speciale DB Cargo, il più grande operatore europeo di trasporto merci su rotaia, che ha scelto la nostra piattaforma IoT ed i nostri gateway per la realizzazione del gemello digitale del locomotore per una parte della loro flotta.

La nostra presenza sempre più visibile in ambito Industrial IoT è testimoniata dai risultati di una survey di Gartner (in Germania, Cina, Giappone e USA) – che colloca Eurotech tra i primi 10 fornitori che le aziende sceglierebbero per l'implementazione di una piattaforma IoT e dal riconoscimento di Frost&Sullivan che ha premiato Eurotech come leader globale in innovazione con la piattaforma IoT Everywhere Cloud.

Nel corso del 2018 il Gruppo ha continuato la sua strategia d'investimento in innovazione del portafoglio prodotti sia per quanto riguarda l'hardware sia per quanto riguarda il software.

Come dicevo anche lo scorso anno, questi investimenti servono a posizionare Eurotech, sempre di più e sempre meglio, dentro i nuovi paradigmi tecnologici che oltre all'Internet delle cose includono l'Edge computing. All'interno di questa nuova classificazione del calcolo, vanno collocati i nostri gateway IoT e gli High Performance Edge Computer, calcolatori in grado di sfruttare fuori dai datacenter e vicino o dentro le macchine ("at the edge") gli algoritmi di deep-learning, che sono alla base dello sviluppo di intelligenze artificiali. Tutte queste evoluzioni ci stanno facendo entrare appieno dentro la nuova fase della trasformazione digitale e più precisamente dentro l'era dell'autonomia, che vedrà fiorire ancora di più gli investimenti in Industria 4.0. Per servire questi nuovi mercati, il portafoglio prodotti di Eurotech è stato suddiviso in tre macro aree: Embedded Computer, Edge Computer e Software per l'Internet delle cose.

Lo scorso anno parlavo della inevitabilità per le imprese di investire nella digitalizzazione e con il 2018 è proprio quello che abbiamo cominciato finalmente a vedere materializzarsi. A tale proposito abbiamo continuato ad allargare il nostro ecosistema di partner tecnologici e di system integrator, che useranno le nostre tecnologie nei progetti di digitalizzazione delle imprese loro clienti. Il portafoglio di componenti tecnologici di Eurotech per l'Industria 4.0 è anche modulare e permette così l'attivazione di ecosistemi che comprendono anche aziende che in passato erano solo concorrenti diretti. Siamo passati così dalla competizione alla competizione con maggiori benefici per tutti. L'attenzione ai temi della cybersecurity nella realizzazione dei componenti tecnologici IoT è uno dei valori aggiunti della nostra proposta tecnologica che è molto apprezzato dal mercato. Di sicuro Eurotech oggi ha le tecnologie giuste per soddisfare la domanda di digitalizzazione che il mercato industriale richiederà nei prossimi anni.

In conclusione, con il 2018 gli sforzi fatti nell'innovare il nostro portafoglio prodotti non solo hanno iniziato a dare i frutti attesi, ma stanno anche posizionando Eurotech tra i leader di mercato per quanto riguarda l'Industria 4.0 e la trasformazione digitale delle imprese. I mercati che si stanno aprendo sono nuovi 'oceani blu' che trasformano, rimescolano e a volte scardinano i vecchi 'mari rossi' del calcolo, dell'automazione e della telemetria, con importanti opportunità di crescita per chi sa comprendere i trend ed innovare di conseguenza. Io sono convinto che Eurotech abbia tutte le carte in regola per affrontare con ottimismo gli anni a venire, ora più che mai, visto che il mercato sta confermando la validità degli investimenti effettuati e la generazione di cassa è tornata ai livelli attesi.

Aver adottato un modello di open innovation per le componenti software e un modello di produzione per lo più fabless per le componenti hardware ci rende snelli e ci permette di avere un'organizzazione che potrà scalare la dimensione del business in maniera più agile. Rimangono da vincere numerose sfide, tra le quali la piena attivazione dei nuovi modelli di servizio a sottoscrizione ricorrente e la ricerca ed inserimento di nuove risorse umane dotate delle opportune competenze tecniche.

Il vento si è alzato: ci eravamo preparati per questo e abbiamo preso il largo. Ma siamo solo all'inizio: continueremo con passione e dedizione a lavorare affinché il vento della trasformazione digitale sia per noi sempre in poppa, così da portarci a compiere un grande viaggio nei nuovi oceani blu della quarta rivoluzione industriale.

18 Marzo 2019

firmato
Roberto Siagri
AD