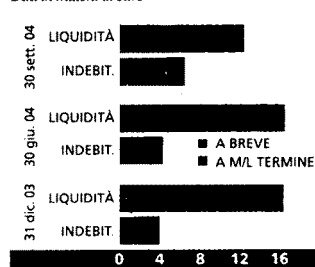


Dopo la campagna americana El.en fa rotta sulla Cina

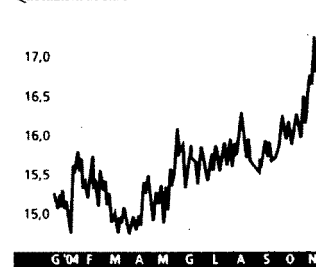
Posizione finanziaria netta di El.en

Dati in milioni di euro



L'andamento di El.en in Borsa

Quotazioni in euro



L'ad Cangioi scommette sulla crescita dei laser per l'estetica, soprattutto negli Stati Uniti, dove il gruppo è presente con Cynosure. «Ma è la Grande Muraglia il nostro prossimo obiettivo»

MARIA GIARDINI

I laser di El.en sono in marcia verso Oriente. La società, specializzata nella produzione di apparecchi nel settore medicale e industriale, sta infatti meditando di realizzare partnership commerciali in Cina. «Per noi - spiega **Andrea Cangioi**, ad di El.en - la Cina rappresenta solamente un mercato di sbocco, per quanto rilevante, e non guardiamo, al momento, a una delocalizzazione produttiva». L'azienda ha chiuso i primi nove mesi del 2004 con conti in crescita (ricavi saliti del 38% a poco più di 66 milioni di euro e utile ante imposte in progresso del 300% rispetto al 2003) e il management conta di chiudere il 2004 con un fatturato in aumento di oltre il 30 per cento. Gli analisti, inoltre, stimano un Mol al 10,7% dall'8,1% dell'esercizio precedente.

Dott. Cangioi cosa vi rende tanto ottimisti?

Il trend positivo del mercato estetico e medicale. Oggi è un settore che rende molto e le prospettive per il 2005 sono in ascesa, soprattutto negli Usa: sembra un paradosso ma il mercato dei laser negli Stati Uniti è lontano anni luce dai prodotti laser italiani.

Oggi El.en possiede l'80% dell'americana Cynosure. Pensate di arrivare al 100 per cento?

No. Oggi non ne vediamo l'esigenza.

Si è parlato di quotazione di Cynosure sul Nasdaq. Ci sono novità in merito?

Per il futuro non possiamo escluderlo, ma attualmente non ci sono progetti in vista.

Quali sono, invece, i piani per il mercato cinese?

Lo stiamo monitorando con attenzione. Attualmente abbiamo dei dossier aperti e nel 2005 potrebbero concretizzarsi delle partnership commerciali per la vendita di laser in Cina.

Ci sono acquisizioni in vista?

Negli ultimi tre anni abbiamo distribuito sempre dei dividendi e abbiamo liquidità in cassa per fare acquisizioni. Al momento, però, non abbiamo nessuna trattativa.

Il 40% del fatturato deriva da laser industriali. Un settore che non ha regalato grandi soddisfazioni al gruppo.

Quali saranno le prossime mosse?

Nella marcatura, ovvero il segmento che ha sofferto maggiormente, è in corso una fase di riorganizzazione delle attività, mentre vogliamo crescere nelle reti di vendita: puntiamo a recuperare il terreno perduto con il lancio di nuovi prodotti.



Andrea Cangioi, ad di El.en