

LA LEZIONE DI **EL.EN.** E TARGETTI

Tecnologia, estero, solidità Può essere la ricetta vincente

EL.EN. e Targetti rappresentano la faccia migliore dell'imprenditoria toscana giustamente premiata dal mercato. Sia per El.En., che si occupa delle applicazioni biomedicali delle tecnologie laser, che per Targetti, che sviluppa impianti di illuminazione, la crescita è stata forte: più 91% in dodici mesi per El.En. e più 55 per Targetti.

Gli investitori hanno puntato non solo su futuri business, ma su società solide che investono quote rilevanti delle proprie risorse in sviluppo e ricerca e che si espandono senza perdere di vista la redditività. Tecnologia, apertura all'estero e attenzione ai bilanci: sono questi i tre elementi comuni.

Targetti non ha mai smesso, dalla quotazione, di chiudere bilanci in attivo e di staccare cedole agli azionisti. L'azienda ha consegnato un bilancio 2004 con un utile di 6,6 milioni e una redditività in crescita sia nell'illuminazione architettonica (che rappresenta la metà del fatturato) che in quella pubblica. Particolarmente effervescenti i risultati nelle fonti luminose su cui l'azienda punta moltissimo: recentemente è stato inaugurato uno stabilimento a Canton in joint venture con la cinese Neo-Neon, una società specializzata nella tecnologia Led.

Anche **EL.EN.**, nonostante gli sforzi per effettuare acquisizioni e raggiungere un'adeguata dimensione societaria necessaria a sostenere gli investimenti, ha sempre utilizzato la penna nera per scrivere i bilanci. Lo scorso anno, la società ha aumentato del 40% il proprio fatturato, grazie all'ottimo andamento del settore medicale e alla ripresa dei laser industriali, realizzando un utile di 3,6 milioni. Recentemente, l'azienda fiorentina ha presentato domanda di ammissione alla Borsa di New York della controllata Cynosure. (c.b.)

