

# Cangioli, un successo scritto col laser

*Scelse una strada diversa dal tessile, ora la sua El.en. fattura 90 milioni*

di Cristiano Meoni

**PRATO.** **Andrea Cangioli** non volle saperne del tessile. Eppure aveva la strada spianata. Figlio di un Cangioli (Gherardo) e di una Pecci (Elena), le due più nobili schiate del tessile pratese, avrebbe potuto sistemarsi in uno dei tanti lanifici della famiglia. Ma, appena laureato, fece la scelta meno comoda: una scommessa al buio, l'acquisto del 20% del capitale di una piccola società di produzione di laser, la **El.en.**, sostenuto dalla madre Elena. «Pen-

savo che il tessile avrebbe avuto dei problemi a medio-lungo termine; ecco perchè scelsi una strada diversa» spiega oggi l'Ingegnere e amministratore delegato della società presentando i lusinghieri risultati raggiunti in dodici anni di permanenza alla **El.en.**: un fatturato di 90 milioni di euro, un utile ante imposte di 6 milioni di euro, 450 dipendenti sparsi fra Italia, Germania, Stati Uniti e Cina e non ultima la quotazione in Borsa nel segmento Tech-Star.

## UN CASO DA MANUALE



*Nel 2004 la società è cresciuta del 36% Merito di un prodotto impossibile da copiare*

Un successo scritto con il laser, inciso anno per anno fino al boom post-11 settembre. Eh sì, perchè l'**El.en.** non è stata neppure scalfita dai postumi della crisi mondiale. Anzi, da allora è cresciuta a ritmi asiatici: dai 27 milioni fatturati nel 2001 ai 54 milioni del 2002 ai 68 milioni del 2003 fino ai 90 milioni con cui chiuderà il 2004.

«Sono stato fortunato» ammette Cangioli, sottolineando i meriti del presidente della società Gabriele Clementi, «uno dei soci fondatori di El.en. e il vero artefice del successo». Ma è fin troppo modesto: in fondo la mente finanziaria dell'azienda è lui, ingegnere delle tecnologie industriali che si è laureato nel 1991 a Milano. Cangioli ha azzeccato la tempistica dello sbarco in Borsa: «Siamo stati quotati al termine della "bolla finanziaria", nel 2000, spuntando una valuta-

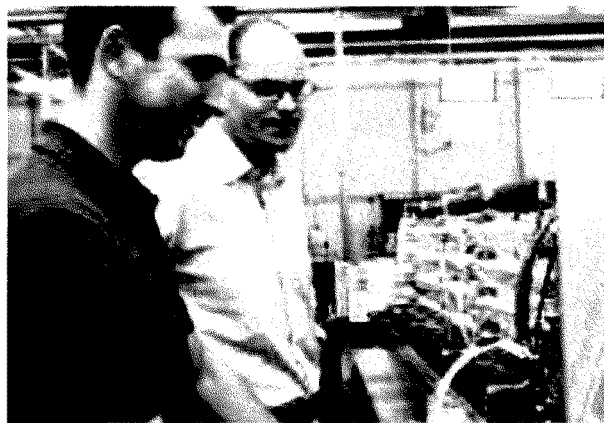
zione patrimoniale e un prezzo di collocamento che oggi sarebbe impossibile, 26 euro per azione». Tanto per intendersi, il titolo oggi vale 16 euro ed è sceso in passato fino a 10.

La quotazione in Borsa è stata fra le tappe fondamentali della società di Calenzano: «Avevamo bisogno di soldi per finanziare la nostra crescita e quelli che avevamo in cassa non bastavano. Così - spiega - anzichè indebi-

tarci con le banche decidemmo di chiederli al mercato mettendo in circolazione il 30% delle azioni». L'altra data segnata a matita sull'agenda di **Andrea Cangioli** è il 2002, con l'acquisto dell'americana Cynosure (costato 15 milioni di euro), ora controllata all'80%, e lo sbarco sul sonante mercato Usa. «Cynosure ha rappresentato il salto dimensionale dell'azienda - riprende l'amministratore delegato - poi proseguito con l'acquisto della tedesca Asclepion nel 2003 e della Quanta System all'inizio del 2004». E chissà che il 2005 non riservi altre sorprese: El.en si sta ponendo il problema di produrre in Cina, «il mercato più promettente, dove siamo già presenti con una joint venture della nostra controllata Cynosure».

La chiave del successo sta nel prodotto, altamente tecnologico, sviluppato nello straordinario humus dell'area fiorentina (Università, Cnr) e certo non copiabile come un tessuto o un paio di scarpe. Il laser è ormai usato in tutti i campi, da quello prettamente industriale a quello medicale.

In quest'ultimo settore El.en. ha raccolto le maggiori soddisfazioni. «I nostri apparecchi vengono usati nel settore dermatologico, in quello estetico, in quello dentale, nella chirurgia, nella fisioterapia. Partendo dalle



Andrea Cangioli in fabbrica (è quello a destra) e in alto in ufficio



Un tecnico della El.en. "testa" un laser da 1000 watt

sorgenti laser, che noi stessi produciamo, realizziamo macchinari per ogni uso specifico». C'è quello che schievia la cellulite e quello che ringiovanisce il volto; quello che sbianca i denti e quello che cura il tumore al fegato. C'è, infine, anche un apparecchio che marca i tessuti, che è stato ben venduto a Prato.

«Ho fatto una scelta diversa da quella della mia famiglia - riprende Cangioli, incalzato da una domanda - ma credo che il tessile pratese abbia ancora un futuro. E però dovrà essere un tessile diverso da quello che abbiamo conosciuto e puntare sulla ricerca, sulla qualità e sulla velocità di risposta». Tanto per non fare paragoni, la El.en. investe in ricerca sul prodotto oltre il 10% del fatturato:

fatti due conti, sono 10 milioni di euro all'anno...

Nel catalogo della società di Calenzano molte applicazioni in campo estetico

## **C'è anche l'apparecchio per ringiovanire**

**PRATO.** Nel catalogo dei prodotti della **El.en** non mancano le curiosità. Trainate dal crescente edonismo, le applicazioni in campo estetico ormai non si contano più. Si va dagli oramai ordinari apparecchi per la depilazione - anche in formato portatile - a quelli per il "fotoringiovanimento", sedute di circa mezz'ora che vengono effettuate di solito nelle pause pranzo e che sono uno dei trend montanti dell'industria della bellezza. Ci sono macchinari che curano i capillari e altri macchinari che combattono l'effetto "buccia d'arancia", cioè la cellulite mentre l'apparecchio per la "lipolisi" costituisce un'alternativa meno invasiva alla liposuzione dei grassi. «Ma i nostri prodotti vengono usati abbondantemente anche nel settore dentale, in quello chirurgico e in quello fisioterapico» dice Cangioi. L'altra grande branca di usi è quella industriale. I laser della **El.en** servono per tagliare e incidere i materiali più svariati, dal vetro al ferro alla plastica ai tessuti.