

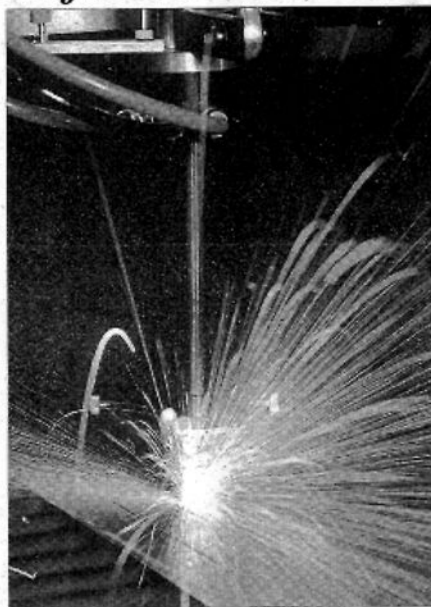
Per conquistare i mercati statunitensi l'azienda specializzata in laser cerca nuovi capitali al Nasdaq

La 'El.En' approda in borsa

La produzione frutto della ricerca interna e di sinergie con l'Università

Daniele Caleri

CALENZANO - La El.En. di via Baldanzese sbarca in Borsa, o meglio approda al Nasdaq, il borsino delle nuove tecnologie. Una decisione preannunciata prima dell'estate in un'intervista esclusiva al Corriere, poi confermata con l'ingresso nel capitale sociale, per una quota del 14,29% di Banca Toscana, e dalla decisione del consiglio di amministrazione presieduto da Gabriele Clementi che ha anche diffuso i dati del bilancio semestrale analizzato al 30 giugno 2000: un fatturato di 25 miliardi con un incremento dell'8,5% rispetto allo stesso periodo del 1999 quando, nell'intero anno, la El.En. Spa fatturò quasi 46 miliardi. Ma non è tanto il valore delle vendite quanto le percentuali di ricavo che potrebbero rendere davvero appetibile per il risparmiatore diventare azionista dell'azienda calenzanese specializzata nelle tecnologie di produzione del laser: per adesso si parla di utili che vanno ben oltre il 17% del ricavo. Insomma perché la El.en., un'azienda che in questi anni, dopo l'acquisizione della fiorentina Val fibre nel 1993 e l'ampliamento dello stabilimento nel 1997, è cresciuta producendo apparecchiature laser per biomedicale, per industria e per altre applicazioni civili, vuole cimentarsi con il Nasdaq? "La nostra azienda - dice Gabriele Clementi - sta ottenendo buoni successi in Oriente, sta consolidando le posizioni in Europa ed ha buone prospettive in Sudamerica, ma il vero mercato del laser sono gli Usa, un mercato dove non si può entra-



Un laser della El.En. in azione nel reparto prove tecniche

re solo mediante i buyers". Si tratta di un mercato maggiormente aggressivo che necessita di una presenza qualificata, costante e operativa sul territorio. Come fare? Magari acquisendo un marchio statunitense o partecipare ad una joint-venture italoamericana che potrebbe spalancare le porte di un mercato sostanzialmente difficile da esaurire. Il miliardo e mezzo circa che la El.en. inten-

de rastrellare in borsa servirà proprio a questo: consolidarsi negli Usa mediante un'acquisizione. Di chi? Bocche cucite nessuno si vuole sbilanciare né la signora Barbara Bezzocchi, Francesco Muzzi, Andrea Cangioli o Leonardo Masotti. Figurarsi se a farsi scappare qualcosa di più possa essere il rappresentante della Banca Toscana Marco Canale. Cortesi sorrisi di quanti sanno di

avere in mano una carta vincente da spendere su un tavolo da gioco rischioso ma interessante com'è la borsa e il Nasdaq in primo luogo. Ma vediamo, prima di giocarla, quale carta hanno in mano gli uomini della El.en.: del fatturato abbiamo detto, si aggirerà nel 2000 attorno ai 50 miliardi, un capitale di 2,8 miliardi che salirà a 4,5 dopo l'ingresso in borsa, 108 dipendenti nelle 8 sigle di cui è composto il gruppo una vasta gamma di modelli da 30 a 500 milioni di lire ciascuno riservati a medici dentisti, chirurghi, ginecologi, estetisti e ad artigiani ed industrie di ogni genere, da quelle che lavorano la ceramica a coloro

che devono tagliare metalli pesanti. Per tutti la El.en. ha la luce giusta: il laser infatti è proprio una luce o meglio il modo migliore per sfruttare la luce a seconda delle esigenze dell'uomo, e per far questo la El.en. investe risorse nella ricerca e nella collaborazione con Cnr e Università sperando che con l'apertura del poliestere si possano incrementare questi incontri. E' per il militare? "Non è pane per i nostri denti" - risponde educatamente Masotti - meglio essere protagonisti del consorzio Euronica con il Cnr; l'Università per stimolare la ricerca scientifica". Advisor del collocamento Mediobanca Gallo & C.