

Cangioli (El.En) vuole l'America

«La solidità della nostra struttura aziendale ci consente di guardare all'andamento delle quotazioni di borsa con un'ottica di lungo periodo». Così Andrea Cangioli, amministratore delegato del gruppo El.En, giustifica a *Milano Finanza* l'ingresso sul listino tecnologico.

Domanda. Perché un investitore dovrebbe puntare su di voi?

Risposta. Siamo una solida realtà industriale e in quasi 20 anni di attività il gruppo El.En si è caratterizzato per un elevato tasso di crescita del fatturato e un'ottima redditività. I nostri piani di sviluppo si basano su un'ulteriore espansione su mercati in cui la nostra tecnologia si è rivelata vincente. Inoltre l'offerta dei prodotti del gruppo El.En è altamente diversificata in termini di applicazioni e mercati geografici: nel settore medicale offriamo applicazioni, tra le altre, per l'odontoiatria, la chirurgia plastica e la dermatologia; in quello industriale per il settore della cartotecnica, dell'oggettistica in plastica e legno, della lavorazione della pel-

le e della lavorazione dei metalli. In termini geografici esportiamo circa il 50% della nostra produzione con significative presenze in Giappone, Germania e Francia. Tale diversificazione limita fortemente il rischio di impresa.

D. Quali sono i vostri obiettivi di utile e fatturato per i prossimi anni?

R. Ci proponiamo uno sviluppo del fatturato in linea con il trend degli ultimi anni per i prossimi due anni, pur senza considerare le operazioni straordinarie programmate (joint venture e acquisizioni). Il nostro obiettivo è di conseguire tale sviluppo continuando anche a migliorare la nostra redditività.

D. Le risorse raccolte con l'ipo come saranno utilizzate?

R. Le utilizzeremo per il rafforzamento della presenza internazionale, anche attraverso acquisizioni, in particolare sui mercati Usa e Germania, per l'ulteriore impulso alla nostra attività di ricerca e sviluppo e per un forte potenziamento della rete commerciale.