

La ricetta di El.en, un occhio alla ricerca e uno al dividendo

La società, che si sta molto espandendo all'estero, continua a dedicare molta attenzione alla remunerazione dei soci

WALTER GALBIATI

Milano

DIVIDENDO garantito e crescita a due cifre anche per il 2003. El.en, società quotata al Nuovo mercato che opera nel settore dei laser, coniuga le caratteristiche di un'azienda nuova e ad alta tecnologia come la rapida crescita del fatturato, con le caratteristiche di un'azienda consolidata: la distribuzione degli utili ai propri azionisti.

Nel cda in programma proprio questo lunedì, oltre ad approvare il bilancio, il management delibererà sul dividendo relativo all'esercizio 2002. L'ultima cedola era stata di 0,2 euro per azione e quest'anno, secondo le parole dell'amministratore delegato, Andrea Canglioli, «sarà in linea con i risultati della società».

E il risultato prima delle imposte, includendo la neo acquisita Cynosure, è salito del 10,5% a 5,8 milioni di euro, contro i 3,8 dello scorso anno. Senza le perdite della controllata statunitense, sarebbe cresciuto del 17,8% a 7 milioni di euro.

E' andata meglio, invece, al fatturato, che grazie all'ampliamento del perimetro di consolidamento, è salito del 97,4% a 54,2 milioni di euro, mentre le perdite operative

di Cynosure hanno fiaccato il margine operativo della società, cresciuto in ogni caso del 19% a 7,9 milioni di euro.

«Stiamo lavorando per portare Cynosure al pareggio operativo entro la fine dell'anno», sostiene Canglioli, aggiungendo, però, che nel primo trimestre non bisogna aspettarsi ancora un'inversione di tendenza. «Il mercato Usa è in un momento di difficoltà e tradizionalmente il periodo migliore per il nostro settore si concentra nell'ultima parte dell'anno». La guerra non permette di fare previsioni più ottimistiche. Ad esempio Lumenis, principale operatore americano nel settore dei laser, ha deluso il mercato facendo segnare, nel quarto trimestre 2002, ricavi inferiori del 20% rispetto al budget.

L'acquisizione di Cynosure, in ogni caso, ha dato al gruppo una spinta sul fronte dell'internazionalizzazione, riducendo il peso dell'Italia sul volume d'affari al 40%. Per questo motivo la società, che ora si trova più esposta ai rischi del cambio, sta studiando la possibilità di adottare contromisure sulle oscillazioni delle valute.

La crescita esterna attraverso acquisizioni rimane un obiettivo di El.en, che può contare su una posizione finanziaria netta attiva per 24 milioni di euro e su una, seppur piccola, generazione di cassa. «Dopo esserci ampliati nel settore medicale, ora

Sul margine hanno inciso negativamente i conti della società negli Stati Uniti



Barbara Bazzocchi, a capo di El.en

puntiamo ad espanderci in quello industriale», spiega l'amministratore delegato, pronto a cogliere eventuali occasioni.

«Guardiamo con interesse a quanto accade intorno a noi, e ci

la crescita organica. «L'investimento in ricerca è uno dei pilastri su cui poggia il nostro business e ci permette di rinnovare velocemente la nostra offerta», afferma. D'altronde la vita dei prodotti nelle apparecchiature laser è breve, mediamente intorno ai quattro o cinque anni, e un'azienda per stare al passo deve essere continuamente all'avanguardia. Nel corso del 2002 El.en ha investito in ricerca ben 5,9 milioni di euro, contro i 2,1 dell'esercizio precedente. «Il sostegno dello Stato non è ingente, abbiamo potuto, invece, trarre notevole beneficio dalle realtà locali in cui siamo inseri-

fa piacere che ci sia molta attenzione per aziende, come Prima Industrie, che operano nel nostro stesso macro-settore», continua Canglioli.

Non viene trascurata neppure

ti. Il Cnr di Firenze e la presenza sul territorio di una società come la Galileo hanno fatto, senza dubbio, da traino a molte aziende che si occupano delle lavorazioni ottiche».