

IL PRESIDENTE DEL GRUPPO SPINGE LE STRATEGIE DEL GRUPPO TOSCANO PRODUTTORE DI SORGENTI LASER

El.En, sull'Nm entro fine 2000

Il progetto per lo sbarco sul listino tecnologico di piazza Affari verrà finanziato con un aumento di capitale e la cessione di partecipazioni dei soci attuali. L'obiettivo è di mettere sul mercato tra il 30% e 35% delle quote

El.En sbarca sul Nuovo mercato il gruppo toscano, specializzato nella progettazione e produzione di sorgenti laser, non è interessato ai guadagni eccezionali e improvvisi, che il Nuovo mercato regala a volte agli investitori, ma a rivalutarsi costantemente, anche a lungo ter-

mine. «Abbiamo la capacità innovativa di un'azienda tipica della new economy ma con la solidità di una della old economy», ha detto a Pm il presidente di El.En (Electronic Engineering), Gabriele Clementi.

Il progetto di quotazione è stato approvato dall'assemblea de-

gli azionisti nel luglio scorso e l'arrivo a piazza Affari è atteso per fine anno. «La quotazione», ha detto Clementi, «avrà sostanzialmente con un aumento di capitale, ma una piccola quota sarà ceduta dai soci attuali. L'obiettivo è di collocare sul mercato una quota pari al 30-35% del

capitale sociale. Attualmente, la società è partecipata per il 14,29% da Banca Toscana (che è anche co-global coordinator per la quotazione insieme a Mediobanca Gallo & C.), per il 20% da Andrea Cangioli, mentre Gabriele Clementi, Barbara Bazzocchi e Francesco Muzzi de-

tengono ognuno circa il 15%. Pio Burlamacchi e Carlo Raffin hanno, rispettivamente, il 5 e il 3%.

«I conti sono buoni», ha affermato Clementi, «e ci aspettiamo una risposta positiva del mercato alla quotazione». L'idea di andare in borsa è nata dalla necessità di consolidare ed espandere la crescita della società, soprattutto all'estero.

«Abbiamo riflettuto molto sulla situazione del mercato mondiale», ha spiegato Clementi, «e ci siamo resi conto che era necessario imprimere un'accelerazione alla nostra crescita per arrivare ad essere tra i primi 10 produttori mondiali».

I ricavi della quotazione verranno reinvestiti per oltre il 50% in una grossa acquisizione negli Usa.

«L'America», ha ricordato Clementi, «da sola copre il 52-53% del fatturato mondiale del laser e noi li siamo presenti solo in maniera sporadica». Una quota di ricavi pari a circa il 20%, invece, sarà de-

stinata ad operazioni analoghe in Germania e in Spagna, mentre qualche conto interessante per l'espansione del settore estetico è in corso in Inghilterra. Altri investimenti sono previsti nella ricerca e sviluppo e nell'acquisizione di know-how.

L'azienda di Calenzano è nata nel 1981 intrinsecando la produzione di apparecchiature elettroniche per ultrasuoni. Dopo qualche anno è iniziata la produzione di laser, e di qui i primi contatti con la Vallfire, la società più importante nella zona nel settore laser. Nei primi anni 90, in seguito ad una crisi della Vallfire, El.En ne ha rilevato l'attività.

A oggi, El.En controlla sette società, tutte attive in diversi segmenti del mercato della progettazione, produzione e commercializzazione di sorgenti ed apparecchiature laser per applicazioni mediche, estetiche e industriali. L'attività si concentra principalmente in tutto il settore medicale e nell'industria e la missione è coprire il settore del laser.

«L'ampiezza del nostro campo di attività», ha precisato Clementi, «può creare qualche problema di dispersione e può non essere premiante sotto il profilo della specializzazione e ottimizzazione dei costi. E la strategia, almeno finora, è stata vincente. El.En si presenterà, infatti, sul mercato con risultati di tutto rispetto. Nel primo semestre i ricavi hanno registrato un incremento dell'8,5% attestandosi a 24,9 miliardi di lire e il risultato operativo è stato di 7,5 miliardi (+4,6%), pari al 31% del fatturato. L'utile netto consolidato, pari a 4,1 miliardi, è cresciuto del 17,9% (riproduzione riservata)».

A CURA DI PmF