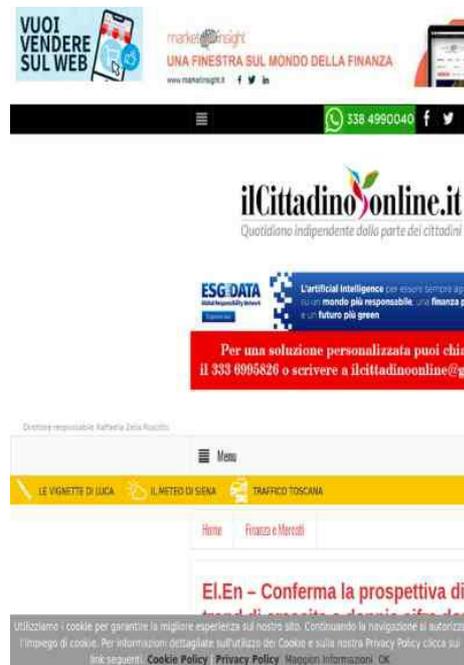


## Il Cittadino Online

EL.EN.

### El.En - Conferma la prospettiva di un trend di crescita a doppia cifra dopo un 2021 brillante

Il Gruppo fiorentino ha archiviato il 2021 con risultati record e superiori alle attese, frutto della storica capacità dell'azienda di differenziarsi sui mercati mediante innovazioni tecniche e applicative. I ricavi sono cresciuti del 40% oltre i 571 milioni, accompagnati da un miglioramento della redditività nonostante l'inflazione dei costi delle materie prime e le difficoltà della supply chain grazie al forte incremento dei volumi. Per il 2022 il fatturato è previsto in ulteriore crescita double digit, mentre il rincaro dei costi sarà controbilanciato con un graduale pass through al mercato. Il tutto con una solida posizione finanziaria netta cash positive per 116 milioni che consente inoltre di valutare la possibilità di aumentare ulteriormente la remunerazione degli azionisti. 'Siamo molto soddisfatti dei risultati 2021, che hanno evidenziato un forte aumento di tutte le metriche economico finanziarie beneficiando di una crescita della domanda addirittura superiore a quella che prevedevamo prima dello scoppio della pandemia'. Così commenta l'Amministratore delegato di **El.En**, Andrea Cangioli, i conti dello scorso esercizio, sottolineando come abbia sorpreso positivamente il progressivo miglioramento delle condizioni di mercato, e di riflesso delle performance del gruppo, nel corso dell'anno, così come dimostrato dal fatto di aver migliorato per due volte la guidance data a inizio 2021. Ciononostante, i ricavi hanno raggiunto i 570 milioni, superando agevolmente il target di 550 milioni annunciato dopo i conti del primo semestre e mostrando un incremento del 40% rispetto al 2020 e un Cagr di oltre il 19% sul 2019. L'Ebitda ha segnato un +96% a 80 milioni e l'Ebit un +115% a 65 milioni, mentre l'utile netto è balzato del 124% a 45 milioni. Il tutto con un ulteriore miglioramento della posizione finanziaria netta, positiva per 116 milioni. Il contesto favorevole del mercato Risultati che, come detto, hanno beneficiato di un contesto di mercato particolarmente favorevole, in un trend di crescita pluriennale che l'emergenza pandemica ha paradossalmente ulteriormente accelerato. L'altro lato della crisi sanitaria, a differenza di quanto avvenuto nel 2009, è stato infatti l'ingente liquidità messa a disposizione da autorità e banche centrali, garantendo un clima favorevole agli investimenti per aziende che vendono capital equipment come **El.En**. Opportunità che, sottolinea l'Ad di **El.En**, 'abbiamo saputo sfruttare grazie a una pianificazione di lungo termine effettuata negli scorsi anni, tramite cui abbiamo creato i presupposti di una crescita progressiva a di ampio respiro'. In tale contesto, 'le nostre attività hanno potuto dispiegare il potenziale creato nel tempo dal Gruppo, con l'allocazione delle risorse finanziarie e manageriali orientata al consolidamento delle nostre competenze e strutture operative'. Da sottolineare, però, che l'onda lunga del Covid ha portato con sé anche le ben note difficoltà a livello di supply chain, soprattutto per quanto riguarda



## Il Cittadino Online

EL.EN.

---

lo shortage di materiali e componenti che ha impedito al gruppo fiorentino di fare addirittura di più. 'Ci troviamo in una situazione in cui le nostre strutture potrebbero gestire volumi anche superiori a quanto stiamo facendo, ma siamo rallentati della rigidità della supply chain che in questa fase non riesce a seguire in pieno il nostro sviluppo'. Il settore Medicale: gli Usa diventano il principale mercato di sbocco Nel 2021 il volume d'affari è cresciuto del 40% superando i 571 milioni, confermando così il solido posizionamento competitivo del Gruppo e la sua grande capacità di differenziarsi sui mercati mediante innovazioni tecniche ed applicative. A livello di settori di business, il Medicale ha segnato un +35,9% a 311 milioni (pari al 54,5% del fatturato complessivo), beneficiando in particolare del buon andamento negli Stati Uniti soprattutto per quanto riguarda il segmento dell'estetica e considerato anche lo sviluppo del business urologico. Nel dettaglio, nell'estetica (+45,3% a 198 milioni) 'abbiamo rafforzato ulteriormente la leadership in segmenti come l'epilazione (anche grazie al rilancio della collaborazione con Cynosure) e il body contouring, grazie al focus sull'innovazione di prodotto che ci ha permesso di migliorare in modo marcato il fatturato in tutti i segmenti anche rispetto al 2019'. Da sottolineare, inoltre, il forte recupero dei settori della terapia (+76,5% a 13,5 milioni) e della chirurgia (+18,1% a 45,2 milioni), mercati che avevano maggiormente subito gli effetti del Covid. Il settore industriale: possibile Ipo del business del taglio laser Per quanto riguarda il settore industriale, l'incremento è stato del 45,3% a 260 milioni, grazie soprattutto alla continua crescita del settore del taglio che ha segnato un +46,5% a 216 milioni. Da segnalare in particolare, in tale segmento, il forte recupero in Cina nel primo semestre, a cui è seguito un rallentamento nella seconda parte dell'anno a causa della generale frenata dell'economia cinese. Ciononostante, l'aumento del fatturato in Cina è stato del 33% su base annuale e del 27% medio dal 2019, in un'area in cui 'crediamo che la forza innovativa dei nostri sistemi laser per taglio lamiera, sostenuta dal previsto recupero dell'economia cinese, confermino i segnali positivi che il mercato sta registrando in questo inizio di 2022, permettendo un altro anno di crescita'. Alla Cina si è inoltre affiancato l'ottimo andamento delle vendite di Cutlite Penta, che opera in Italia e in Europa nel settore del taglio, registrando una crescita del 68,8%. La forte crescita registrata nel business del taglio laser, che ha raggiunto i 220 milioni di fatturato, ha spinto il management a valutare diverse opzioni strategiche per consolidare ulteriormente il rapido sviluppo degli ultimi anni. Per questo motivo, la business unit è stata oggetto di un rafforzamento anche dal punto di vista organizzativo, riunendo le società operanti in tale segmento sotto la Penta Laser Wenzhou (di cui **El.En** aveva rilevato la quota di minoranza dal partner per 20 milioni), rinominata Penta Laser Zhejiang, che ha poi completato la trasformazione in società per azioni. Tra le opzioni sul tavolo vi è allo studio quella di una possibile Ipo della business unit, senza escludere eventuali possibilità di M&A con alleanze da un punto di vista commerciale o anche di più ampio raggio. 'Quello che è certo - sottolinea Cangiali - è che intendiamo accelerare ulteriormente la traiettoria di sviluppo in questo business, investendo risorse per poter acquisire una posizione

## Il Cittadino Online

EL.EN.

---

più solida e un livello competitivo importante rispetto ai competitor'. 'Nonostante il notevole salto dimensionale degli ultimi anni che ha portato il fatturato della divisione a circa 220 milioni - prosegue il Ceo - il panorama competitivo a livello mondiale vede realtà con ricavi nell' ordine dei billion'. L' incremento di volumi compensa il rincaro dei costi, migliora la Pfn con forte cash flow A livello di margini, l' Ebitda è aumentato del 96% a 80 milioni con una redditività salita al 14% (+370 punti base rispetto al 2020), con l' effetto della leva operativa che ha controbilanciato il rincaro dei costi delle materie prime e beneficiando anche di sconti per gli elevati volumi di acquisto. Se l' inflazione dei costi e le difficoltà nella supply chain sono state in qualche modo assorbite nel 2021, il perdurare di tali criticità anche nel 2022 ha spinto il management a cercare, attraverso un processo graduale, di trasferire sui clienti l' aumento dei prezzi. Strategia che 'per noi rappresenta sostanzialmente una novità assoluta, essendo abituati a competere sull' innovazione e ad aumentare i prezzi solo con l' introduzione di nuove soluzioni a più alte prestazioni'. 'Il persistere di una domanda di mercato molto favorevole e la nostra forte posizione competitiva sul mercato ci consentono però di operare un pass through sui clienti' spiega Cangiali. Dal lato patrimoniale, la posizione finanziaria netta è risultata positiva per 116 milioni, in aumento di 51,5 milioni rispetto ai 64,2 milioni al 31 dicembre 2020 e di 41 milioni rispetto ai 74,7 milioni del 30 settembre 2021. Un dato che ha beneficiato della forte generazione di cassa, con un cash flow operativo di 79,5 milioni nel 2021 (39,4 milioni nel 2020), in particolare nel quarto trimestre complice la crescita degli acconti ricevuti dai clienti per forniture in corso per effetto della forte crescita del portafoglio ordini. Outlook 2022: la crisi Ucraina non frena il trend positivo Per quanto riguarda l' evoluzione della gestione, per il 2022 il Gruppo prevede ricavi in crescita di almeno il 10%, sostenuti dalla buona visibilità fornita dall' elevato portafoglio ordini e dagli investimenti previsti per aumentare ulteriormente la capacità produttiva. 'Abbiamo in costruzione un sesto stabilimento a Whuan, in Cina, per il business del taglio laser, mentre in Italia stiamo ampliando il nostro immobile di Samarate e quello di Calenzano dedicato al settore Medicale' conferma l' Ad di **El.En.** In particolare, nel settore Medicale è attesa una robusta crescita delle attività negli Stati Uniti e in Europa con il rapido recupero del segmento della chirurgia, mentre nell' Industriale le vendite saranno supportate dal momentum positivo in Europa e dalle opportunità di sviluppo nel business del taglio laser in Cina, potendo contare sul forte posizionamento competitivo della società. In merito alla guerra tra Russia e Ucraina, nel 2021 le vendite verso le aree più direttamente coinvolte nel conflitto hanno rappresentato meno del 2% del fatturato consolidato, legate soprattutto al settore medicale-estetico e per la fisioterapia. Un fatturato che 'ad oggi diamo per perso' dichiara Cangiali, ma che dovrebbe essere più che compensato dalla crescita in altre aree del mondo, in particolare negli Stati Uniti. A livello di marginalità, 'abbiamo avuto difficoltà nell' esprimere un target puntuale a causa dell' incertezza legata all' incremento dei costi delle materie prime e alle tensioni nella supply chain, indicando l' obiettivo di migliorare il risultato operativo'. Molto dipenderà dall' effettivo

## Il Cittadino Online

EL.EN.

---

aumento dei volumi per sfruttare l'effetto della leva operativa, a cui sarà accompagnato un graduale incremento dei prezzi di vendita nel corso dell'anno trasferendo al mercato l'inflazione dei costi. 'A ciò si aggiunge un effetto positivo legato alle vendite in Usa alle attuali condizioni dei tassi di cambio, con l'euro/dollaro attorno a 1,10 che ci offre un vantaggio oggettivo a livello di marginalità con l'aumento delle vendite in Usa'. 'Inoltre, un dollaro forte ci aiuta anche in altre parti del mondo perché buona parte dei nostri competitor vendono in valuta americana, a prezzi meno competitivi quindi rispetto ai nostri'. La remunerazione degli azionisti La forte crescita dei risultati è stata accompagnata da un incremento della remunerazione degli azionisti, a conferma di una società che presenta le caratteristiche di un titolo sia value che growth. Oltre ad aver avviato un piano di buyback da 2 milioni, il Cda intende proporre all'Assemblea la distribuzione di un dividendo pari 0,20 euro per azione, raddoppiato rispetto alla cedola a valere sul 2020 alla luce dello stock split in rapporto di 4 a 1 effettuato lo scorso anno. Non è da escludere, inoltre, un ulteriore aumento del dividendo poiché, come conferma l'Ad, 'abbiamo sempre dichiarato che più guadagniamo più distribuiamo agli azionisti, sempre salvaguardando la solidità finanziaria della società che al momento comunque non desta preoccupazioni'. Fonte MarketInsight.