

Il boom di **El.En**. Il laser accende i fatturati grazie ai soci cinesi

L'INNOVAZIONE, evidentemente, paga. Un concetto magari banale ma incarnato su misura nella storia di **El-En** da molti anni leader mondiale nel settore del laser in tutti gli ambiti: da quello industriale a quello medicale fino al più recente utilizzo nel campo della conservazione e restauro dei beni culturali che, pur di minore portata, sta compiendo comunque passi importanti. Nata negli anni Ottanta in un piccolo appartamento alla periferia di Firenze la società, che ha sede nella cintura fiorentina, a Calenzano, è ormai presente sui mercati di tutto il mondo, compreso quello cinese, decisamente ostico, direttamente o attraverso le controllate e inanella risultati monstre.

L'ultimo riferimento, quello del resoconto intermedio di gestione al 30 settembre 2017, reso pubblico pochi giorni fa, è più che mai eloquente sotto questo punto di vista: il fatturato consolidato è ad esempio pari a 218,4 milioni di euro contro i 180 milioni di euro dello stesso periodo del 2016, con un incremento del 21,6%.

Un dato record mai fatto segnare fino ad oggi dall'azienda. Il risultato operativo è invece pari a 22,2 milioni di euro, anche questo in aumento del 12,1% circa rispetto a 19,8 milioni di euro del 2016. Nel terzo trimestre i ricavi si sono attestati a 75,5 milioni di euro con una straordinaria crescita del 27,2% rispetto ai 59,4 milioni di euro del periodo a confronto del 2016.

CIFRE che fotografano una realtà più che in salute in un contesto in cui, invece, molte aziende stentano a vedere la «luce fuori dal tunnel». A determinare le straordinarie performance di **El-En** nei primi nove mesi dell'anno è stata, in particolare, la travolgente crescita del volume di affari nel settore industriale. Le controllate cinesi di Wenzhou e Wuhan, la Cutlite Penta e la Lasit hanno trascinato il fatturato a un aumento del 54,6% nel trimestre e del 52,4 su base annua aumentando il peso complessivo del settore industriale del 34% dell'esercizio 2016 al 43% del 2017.

Se l'ambito industriale risulta portante un buon andamento ha fatto segnare anche il settore medicale, in particolare nei segmenti dell'estetica e dell'urologia. Da gennaio a settembre 2017 il fatturato per le applicazioni mediche ed estetiche è stato infatti pari a 124 milioni di euro contro i 117,6 dello stesso periodo 2016 con un comunque positivo +5,42%.

LO SVILUPPO generale, fra l'altro, ha interessato tutte le aree geografiche in cui il gruppo è presente con una crescita del 23% in Italia anche se i mercati esteri continuano a rappresentare oltre l'81% del fatturato consolidato del gruppo.

Un quadro decisamente positivo che non può non rendere contenti i vertici aziendali: «Siamo davvero molto soddisfatti ed orgogliosi dei risultati conseguiti nei primi nove mesi dell'anno che confermano la

11 DICEMBRE 2017
IL GIORNO
LA NAZIONE
IL QUOTIDIANO

IDEE DI SUCCESSO

MATRIMONIO TRA BOLOGNA E FIRENZE

3F Filippi si illumina con Targetti

«Diamo più luce al nostro business Riflettori puntati sul mercato globale»

L'azienda emiliana 3F Filippi, guidata dall'ad Giovanni Bonazzi, ha acquistato Targetti Sankary: è nato il quinto gruppo dell'illuminotecnica italiana.

Andrea Bonazzi
«L'AMORE per quel settore, è sempre intenzionale fare un piano industriale e investire. Giovanni Bonazzi, amministratore delegato della 3F Filippi commenta così l'acquisto di Targetti Sankary da parte dell'azienda bolognese (di cui è a Firenze). Un'operazione industriale, con cui si dà vita al quinto gruppo dell'illuminotecnica italiana che, nel 2017, ha fatturato consolidato di 110 milioni di euro e deve lavorare a 600 dipendenti, con quattro stabilimenti nel nord-est. La società di Targetti Sankary, invece all'occlusione del laser per l'industria in crisi finanziata da tempo, era specializzata come mai in un solo genere di laser: il DASH Capital. Ora tutti di nuovo con nuove prospettive di rilancio internazionale.

Bonazzi, perché avete scelto il Targetti Sankary?
«Per due ragioni. La prima perché è un'azienda concorrente alla nostra, ma come 3F Filippi, siamo leader nello sviluppo di soluzioni per ambienti industriali, commerciali e del settore. Targetti Sankary, per notare un'azienda di illuminazione specialistica, opera anche nei settori di design, non abbiamo scoperto altre due ragioni. La seconda ragione riguarda i mercati di espansione. Il nostro business si sviluppa per il 65% in Italia e l'export è soprattutto in Europa, da buona illumi in Germania, Francia, Spagna e Svizzera. Targetti, oltre al Nord Europa, ha ottimo contatto in Russia, Cina, Stati Uniti, Oceania e Sudafrica».

Pensate di uno business verso e proprio?
«Sì, il mercato Targetti è molto importante, non ci sarà nessuna fusione, resteranno due strutture parallele moltiplicate i vantaggi conseguibili. Vorrò mantenere tutti: siamo innovativi, non è nostra intenzione comprare per poi rivendere, facciamo questo mestiere da 60 anni e siamo felici di un'operazione industriale, puntando sulla qualità del Made in Italy». C'è tutto da lavorare, ma crediamo che il tempo ci darà ragione.

Quanto conta il Made in Italy nel vostro settore?
«Nel settore dell'illuminazione ci sono tante fucine di mercato. Ricordo nel lighting più professionale, l'Italia e la Germania sono i Paesi con i maggiori competitori. Il supporto tecnico fa la differenza gli ambienti e dunque il fatto dei nostri professionisti e delle caratteristiche tecniche dei nostri apparecchi. Noi siamo più fantasmi, Targetti trova le porte aperte nel design, non un importante valore aggiunto.

A quali investimenti puntate?
«Tra ricerca e sviluppo e proprietà intellettuale investiamo annualmente tra il 10 e il 15% del fatturato necessario per stare al passo in un mercato così competitivo. Ma non sono meno importanti è la formazione del personale. La professionalità è decisiva.

Qual è il futuro dell'illuminazione?
«La rivoluzione in atto è quella del led, che sta soppiantando velocemente le altre tecnologie che è la sorgente del laser. L'altro settore di sviluppo è quello dell'object of design, ovvero la connessione tra luce e design, non un importante valore aggiunto. Ma per essere di servizio, bisogna lavorare a testa bassa».

DUER REALTA PIU FORTI INSIEME

L'azienda nata negli anni Cinquanta

3F Filippi opera dal 1950 nel settore dell'illuminazione, con sede a Firenze (Bologna). Ha chiuso chiuso il 2016 con ricavi per 50,4 milioni e oltre di 3,5 milioni

Marchio storico e radici in Toscana

Targetti Sankary è un marchio storico del design di illuminotecnica, nato nel 1958 a Firenze. Chiuso nel 2017 con un fatturato consolidato vicino ai 60 milioni di euro

Il boom di El.En. Il laser accende i fatturati grazie ai soci cinesi

Sandra Nistri
SESTO FIORINO (Firenze)

L'INNOVAZIONE, evidentemente, paga. Un concetto magari banale ma incarnato su misura nella storia di El-En da molti anni leader mondiale nel settore del laser in tutti gli ambiti: da quello industriale a quello medicale fino al più recente utilizzo nel campo della conservazione e restauro dei beni culturali che, pur di minore portata, sta compiendo comunque passi importanti. Nata negli anni Ottanta in un piccolo appartamento alla periferia di Firenze la società, che ha sede nella cintura fiorentina, a Calenzano, è ormai presente sui mercati di tutto il mondo, compreso quello cinese, decisamente ostico, direttamente o attraverso le controllate e inanella risultati monstre.

L'ultimo riferimento, quello del resoconto intermedio di gestione al 30 settembre 2017, reso pubblico pochi giorni fa, è più che mai eloquente sotto questo punto di vista: il fatturato consolidato è ad esempio pari a 218,4 milioni di euro contro i 180 milioni di euro dello stesso periodo del 2016, con un incremento del 21,6%.

Un dato record mai fatto segnare fino ad oggi dall'azienda. Il risultato operativo è invece pari a 22,2 milioni di euro, anche questo in aumento del 12,1% circa rispetto a 19,8 milioni di euro del 2016. Nel terzo trimestre i ricavi si sono attestati a 75,5 milioni di euro con una straordinaria crescita del 27,2% rispetto ai 59,4 milioni di euro del periodo a confronto del 2016.

CIFRE che fotografano una realtà più che in salute in un contesto in cui, invece, molte aziende stentano a vedere la «luce fuori dal tunnel». A determinare le straordinarie performance di El-En nei primi nove mesi dell'anno è stata, in particolare, la travolgente crescita del volume di affari nel settore industriale. Le controllate cinesi di Wenzhou e Wuhan, la Cutlite Penta e la Lasit hanno trascinato il fatturato a un aumento del 54,6% nel trimestre e del 52,4 su base annua aumentando il peso complessivo del settore industriale del 34% dell'esercizio 2016 al 43% del 2017.

Se l'ambito industriale risulta portante un buon andamento ha fatto segnare anche il settore medicale, in particolare nei segmenti dell'estetica e dell'urologia. Da gennaio a settembre 2017 il fatturato per le applicazioni mediche ed estetiche è stato infatti pari a 124 milioni di euro contro i 117,6 dello stesso periodo 2016 con un comunque positivo +5,42%.

LO SVILUPPO generale, fra l'altro, ha interessato tutte le aree geografiche in cui il gruppo è presente con una crescita del 23% in Italia anche se i mercati esteri continuano a rappresentare oltre l'81% del fatturato consolidato del gruppo.

Un quadro decisamente positivo che non può non rendere contenti i vertici aziendali: «Siamo davvero molto soddisfatti ed orgogliosi dei risultati conseguiti nei primi nove mesi dell'anno che confermano la

solidità delle strategie adottate dal gruppo- sottolinea infatti il presidente di **El-En Gabriele Clementi**, pioniere della società insieme al professor Leonardo Masotti. Continuiamo a perseguire la crescita concentrandoci sullo sviluppo di specifiche applicazioni, nell' ambito di due macro-mercati di riferimenti delle nostre tecnologie, investendo con continuità in attività di ricerca e sviluppo di innovazioni applicative e di prodotto. In presenza dei risultati ottenuti nei primi nove mesi dell' anno, nettamente superiori alle aspettative, per l' esercizio 2017 consideriamo un obiettivo concretamente raggiungibile il fatturato di 300 milioni di euro con risultato operativo al di sopra del 10% sul fatturato».

SANDRA NISTRÌ