



Lettera dell'Amministratore Delegato

Gentili Azionisti,

il 2019 si è chiuso con degli ottimi risultati, dei quali possiamo dirci orgogliosi. Tutti i parametri economici e patrimoniali hanno raggiunto valori record: il fatturato ha superato la soglia dei 100 milioni di euro, l'Ebitda è più che raddoppiato rispetto al 2018 arrivando a un'incidenza sui ricavi del 20%, e – grazie anche agli effetti fiscali positivi dovuti alle perdite pregresse – abbiamo raggiunto un utile netto di 19,2 milioni di euro. L'ottima marginalità ottenuta nel periodo è figlia del modello fabless adottato e dunque della possibilità di avere a disposizione molta leva operativa, che si era già vista nel 2018 e che all'aumentare del fatturato permette al primo margine di scaricarsi sull'Ebitda con un minimo incremento dei costi operativi.

Anche la generazione di cassa dell'attività operativa al netto degli investimenti è più che raddoppiata nel 2019 rispetto al 2018, e ci ha permesso di portare la posizione finanziaria ad una cassa netta positiva di 12,2 milioni di euro, che senza gli effetti del nuovo principio contabile IFRS16 sarebbero 16,2 milioni di euro. Inoltre, siamo cresciuti riducendo il rapporto del capitale circolante netto sul fatturato, che dal 20% del 2018 è sceso al 15%.

Pur senza immaginare la recente evoluzione del contesto economico, nell'anno appena chiuso ci siamo di fatto preparati finanziariamente per affrontare al meglio tanto le opportunità quanto le minacce che potranno presentarsi quest'anno sul nostro cammino.

Il 2020 parte con tante incertezze sul fronte economico per i timori della pandemia legata al Covid-19. È troppo presto per trarre delle conclusioni su quale sarà l'andamento dell'anno e molto dipenderà dalla durata delle restrizioni alle attività e agli spostamenti delle persone. Nel momento in cui vi scrivo questa lettera posso solo dare per scontato che ci saranno delle ripercussioni negative nel primo e nel secondo trimestre dell'anno.

Se non possiamo fare nulla per cambiare lo scenario, possiamo comunque essere agili e proattivi nel mettere in campo le azioni che possono aumentare la nostra resilienza, e quindi questa situazione ci spinge alla ricerca di clienti con veloce Time-To-Market. A tale proposito la linea di prodotto degli HPeC (High Performance edge Computer) si presta bene al caso visto che la tipologia di clienti early-adopters a cui si rivolge sente il bisogno di utilizzare questi prodotti il prima possibile per sperimentarne il potenziale in progetti di ricerca e progetti pilota; nell'Era dell'autonomia per competere di più bisognerà calcolare di più e le aziende più visionarie si stanno già muovendo. Gli HPeC dunque, sono una linea di prodotto su cui puntiamo in questa fase storica in cui il paradigma dell'Intelligenza Artificiale alla periferia sta emergendo con forza, creando la domanda per una categoria di edge computer che è quella del Data Center mobile (quello che noi abbiamo ribattezzato "nanoDC"). In questa categoria Eurotech ha una famiglia di prodotti all'avanguardia: si tratta di super computer miniaturizzati raffreddati a liquido che replicano le capacità di un Data Center in un decimo dello spazio e in condizioni operative stressanti. Questi nanoDC sono impiegati per esempio per eseguire impegnativi algoritmi di Intelligenza Artificiale (noti come algoritmi di deep-learning) nella ricerca per l'auto completamente autonoma di livello 5. Oltre alle applicazioni nella guida autonoma questi HPeC sono ora in valutazione per applicazioni anche nel campo della robotica collaborativa per la fabbrica del futuro, nella quale i robot dovranno avere coscienza del contesto e operare in simbiosi con gli esseri umani.

Il fatturato che afferisce all'Internet delle cose (IoT) anche nel 2019 ha continuato a crescere, ma soprattutto ci siamo assicurati nel corso dell'anno nuove importanti referenze di clienti che hanno scelto la nostra piattaforma IoT ed i nostri gateway IoT per la digitalizzazione dei loro assets. In questa fase in cui la maggior parte del mercato dell'IoT industriale riguarda progetti di connessione di asset esistenti – in gergo brownfield – il nostro posizionamento ibrido tra Operational Technology (OT) e Information Technology (IT) e la nostra offerta di hardware e software integrati ci dà una marcia in più rispetto ai player che offrono solo hardware o solo software.

Il nostro posizionamento tra i leader tecnologici in ambito IoT Industriale è sempre più visibile, come testimoniato anche del recente premio assegnato da Frost&Sullivan alla nostra piattaforma IoT Everyware Cloud. Eurotech è tra le 30 aziende delle oltre 400 analizzate ammesse al "Growth, Innovation & Leadership Frost Radar" per la loro capacità di "sviluppare sistematicamente nuove strategie di crescita basate su una comprensione visionaria del futuro".

Ci aspettiamo di mantenere un'accelerazione nella crescita in ambito IoT anche nel 2020, con sempre più clienti che inizieranno a passare dalla fase di POC (Proof Of Concept) o di implementazione pilota alla fase di produzione di serie, a tutto beneficio della crescita del fatturato e dei margini di questa linea di business.

Nel corso del 2019 il Gruppo ha continuato la sua strategia di investimento in innovazione del portafoglio prodotti, sia per quanto riguarda l'hardware sia per quanto riguarda il software. Gli investimenti servono a dare continuità alle tre linee di prodotto: la linea tradizionale degli Embedded PC, la linea degli High Performance edge Computers e la linea dell'Industrial IoT. Questi investimenti servono a mantenere Eurotech tra i leader tecnologici all'interno del paradigma dell'Edge Computing, che nasce dalla convergenza tra OT e IT ed è l'evoluzione naturale degli embedded computer pilotata dalla disponibilità pervasiva di connettività Internet, dalla richiesta di cybersecurity tipica dei dispositivi sempre online e dal paradigma di distribuzione dell'intelligenza su più livelli, sia al centro che alla periferia. In questa nuova categoria di computer vanno annoverati i gateway IoT e gli edge computer ad alte prestazioni, mentre le piattaforme software per l'IoT sono il ponte per scambiare dati tra periferia e centro e viceversa. Tutte queste evoluzioni ci stanno facendo entrare appieno dentro la nuova fase della trasformazione digitale e più precisamente dentro l'Era dell'autonomia, che vedrà fiorire ancora di più gli investimenti in Industria 4.0.

Il trend in atto è chiaro e dimostra la necessità per le imprese di investire nella digitalizzazione. La digitalizzazione non consente solo di mettere in atto processi più efficienti e con meno sprechi, ma è anche alla base della trasformazione dei modelli produttivi delle imprese da lineari a circolari. Questa trasformazione è alla base di una nuova fase del capitalismo altamente più sostenibile e che segnerà anche il passaggio dall'economia del prodotto all'economia del servizio. La digitalizzazione di tutte le cose richiede l'IoT, e i dati prodotti dall'IoT alimentano l'Intelligenza Artificiale. Eurotech ha nel suo portafoglio i componenti HW e SW di base che consentono di affrontare la trasformazione in corso con bassi investimenti iniziali e con risposte forti e credibili sul tema della cybersecurity, che secondo molti studi è il primo fattore bloccante per i progetti IoT nell'industria.

Nonostante gli effetti negativi a breve del Covid-19 mi aspetto che anche nel 2020 le imprese continuino ad investire nella loro trasformazione digitale. Tra l'altro proprio in momenti di crisi come quelli che stiamo vivendo in questo periodo si dimostra che è il digitale che può sostenere il lavoro a distanza e se

le fabbriche fossero più digitalizzate ed automatizzate la crisi da Covid-19 sarebbe stata ancora più facilmente affrontata.

Per diventare sempre di più leader tecnologici e di mercato della trasformazione in atto continuiamo ad allargare il nostro ecosistema sia di partner tecnologici che di system integrator. In questa maniera sarà più facile raggiungere una base più ampia di clienti e dare loro un'offerta sempre più completa, conservando tanto la nostra focalizzazione che quella dei nostri partner. Il portafoglio di componenti tecnologici di Eurotech per l'Industria 4.0 è stato progettato per essere modulare proprio per permette l'attivazione di questi ecosistemi, anche con aziende che in passato erano solo concorrenti diretti. A tale proposito, il modello di open-source adottato nel costruire i componenti software per l'IoT è molto apprezzato ed è un catalizzatore dell'approccio ecosistemico. Siamo passati così dalla competizione alla coopetizione, con maggiori benefici per tutti.

In sintesi, il 2019 ha continuato a dimostrare che gli sforzi fatti nell'innovare il nostro portafoglio prodotti non solo hanno iniziato a dare i frutti attesi, ma stanno anche posizionando Eurotech tra i leader di mercato per quanto riguarda l'Industria 4.0 e la trasformazione digitale delle imprese. Il mercato dell'IoT e dell'AI in ambito industriale sono solo all'inizio e stiamo vedendo in termini economici solo la punta di un iceberg di dimensioni molto rilevanti.

In conclusione, aver adottato un modello di open innovation per le componenti software e un modello di produzione per lo più fabless per le componenti hardware ci rende snelli e ci permette di avere un'organizzazione che potrà scalare la dimensione del business in maniera più agile. Rimangono da vincere numerose sfide, che sono quelle che ho citato anche lo scorso anno ovvero la piena attivazione dei nuovi modelli di servizio a ricavi ricorrenti, l'ampliamento dell'ecosistema di partner e la ricerca di nuove risorse umane dotate delle opportune competenze tecniche.

Io sono convinto che Eurotech abbia tutte le carte in regola per affrontare con ottimismo gli anni a venire, ora più che mai, visti gli importanti clienti che hanno scelto le nostre tecnologie e che con la loro scelta stanno confermando la validità degli investimenti effettuati e il ritorno della generazione di cassa ai livelli attesi.

A causa degli eventi in corso il 2020 sarà un anno di transizione, che verosimilmente rallenterà il nostro passo sul breve ma che dovrebbe anche creare più opportunità nel medio e lungo termine visto che la trasformazione digitale è il miglior antidoto per le imprese per recuperare redditività: con una metafora possiamo dire che nel circuito dell'economia mondiale è scesa in pista la safety car, ma il potenziale competitivo della macchina Eurotech resta immutato.

13 Marzo 2020

firmato
Roberto Siagri
Presidente e AD