



Biesse punta a crescere nel business dei servizi e a fare leva sul digitale

Meccanica. Il gruppo spinge le vendite dei sistemi, cioè macchine collegate tra loro. Il rischio di esecuzione nell'integrazione della neoacquisita Forvet

di **Vittorio Carlini**

Da un lato aumentare i ricavi da servizi. Dall'altro incrementare il fatturato dei Sistemi, cioè delle macchine non vendute singolarmente ma collegate e interconnesse tra di loro. Poi: spingere la digitalizzazione e informatizzazione dell'azienda. Ancora: integrare la neoacquisita Forvet. Sono tra le priorità di Biesse, di cui la "Lettera al risparmiatore" ha sentito i vertici finanziari, a sostegno del business.

Le divisioni

Già, il business. Questo, al 30 settembre scorso, è contraddistinto dalla seguente ripartizione dei ricavi: il segmento Macchine e Sistemi incide per il 90,9%; la Meccatronica, invece, genera il 13,4% del fatturato. Le elisioni tra i due segmenti, infine, valgono il 4,3%. Si tratta di una fotografia che, al netto della volontà di crescere in valore assoluto in entrambe le aree, cambia nel medio periodo? La risposta è negativa. Cioè: il peso dei due segmenti operativi dovrebbe mantenersi tale. Questo, però, non esclude cambiamenti del mix all'interno dell'area Macchine e Sistemi. In particolare dovrebbe mutare l'incidenza di quest'ultimi. Attualmente i Sistemi pesano meno del 20% del fatturato. Nel medio periodo potrebbero arrivare oltre il 25%. Vale a dire: Emak punta ad incrementare le vendite di macchine integrate ed interconnesse tra loro. *In primis* perché, così, aumenta la fidelizzazione del cliente. Poi perché, da un lato, possono offrirsi maggiori servizi; e, dall'altro, la

marginalità dei Sistemi è più alta delle soluzioni stand-alone. Infine perché, coerentemente con la strategia del gruppo di posizionarsi su prodotti alto di fascia, si tratta di soluzioni maggiormente sofisticate.

Le acquisizioni

A ben vedere proprio il recente shopping di Forvet, per un valore di circa 41 milioni, rientra nella strategia indicata. La neoacquisita, che consente di ampliare l'offerta di Biesse nelle macchine per la lavorazione del vetro, ha tra i suoi punti di forza la vendita di Sistemi. L'operazione, quindi, contribuirà a spingere l'incidenza dei ricavi legati a macchine collegate ed interconnesse. Al di là della mossa su Forvet, la crescita per linee esterne comunque prosegue. Il gruppo, nello shopping, punta a perseguire almeno uno dei due seguenti obiettivi. Il primo è quello di ampliare il portafoglio dei prodotti in un settore dove già è presente. Un esempio? L'aggiunta di nuovi processi tecnologici nel comparto del legno. Il secondo, invece, è lo sviluppo dell'offerta dei Sistemi in comparti dove la sua presenza è marginale. Tra gli altri può pensarsi al settore delle plastiche o dei metalli. In generale il potenziale target è rappresentato da aziende di piccole-medie dimensioni (fino a 50 milioni di ricavi) e già redditizie. Cioè: sono esclusi i turnaround. Rispetto, invece, al tesoretto da utilizzare nell'M&A da una parte va ricordato l'approccio prudente della società; e, dall'altra, il fatto che al 30/9/2021 la Posizione finanziaria netta è migliorata ed è positiva per 113,88 milioni (cui, però,

devono sottrarsi i 41 milioni legati all'operazione su Forvet). Ciò considerato, sottolinea Biesse, bisogna inoltre rimarcare l'esistenza di oltre 125 milioni di linee di credito committed. Insomma: a fronte di un simile contesto il gruppo indica di avere una posizione finanziaria solida al fine, per l'appunto, di sostenere l'ulteriore strategia nelle acquisizioni.

L'execution risk

Tutto rose e fiori, quindi? La realtà è più complicata. Il risparmiatore, ritornando allo shopping di Forvet, sottolinea un rischio che ogni aggregazione porta con sé: quello d'esecuzione. Un'alea che può incidere sul business del gruppo, ad esempio implicando la diluizione dei margini.

Biesse rigetta la preoccupazione. La società ricorda che Forvet è un'azienda altamente redditizia. Certo: avendo una struttura snella, dovranno essere affrontati dei costi per il rafforzamento della sua organizzazione. Ciò detto tuttavia, viene indicato, la neoacquisita potrà sfruttare, a livello di volumi, la più ampia rete commerciale di Biesse. In un simile contesto, afferma sempre la società, da una parte l'Ebitda margin di Forvet potrà momentaneamente scendere per poi risalire (seppure non sui livelli pre-acquisizione); e, dall'altra, il rapporto tra Mol e ricavi dell'intero gruppo non subirà alcuna diluizione, anzi ne trarrà beneficio. **Il mondo del digitale**

Fin qui alcune suggestioni sui Sistemi e l'M&A. Altro focus, però, riguarda la digitalizzazione. Si tratta di un fil rouge che lega trasversalmente il business aziendale. Così, ad esempio, può ricordarsi l'applicazione Sophia.



Una tecnologia la quale permette di monitorare da remoto il funzionamento di una macchina e qual è il suo utilizzo. In tal modo, da un lato, Biesse, acquisendo dati e informazioni, riesce a migliorare sia il prodotto che l'offerta dei servizi ad esso collegati. Dall'altro il cliente è in grado di capire, ad esempio, se la macchina è sfruttata correttamente; oppure può realizzare la manutenzione preventiva. Ad oggi la piattaforma digitale riguarda circa il 60% dei nuovi prodotti annualmente fabbricati. L'obiettivo è d'incrementare la percentuale. Ma non è solamente l'App Sophia. La digitalization, all'interno del progetto di aumentare i ricavi da servizi (il target al 2023 è arrivare a circa il 20% del giro d'affari complessivo), supporterà la creazione e sviluppo di hub a sostegno proprio dei services. Il progetto, che partirà nei prossimi 12 mesi e verrà via via implementato (iniziando dall'Italia), prevede la creazione di diversi di questi centri dislocati in varie aree geografiche: dagli Stati Uniti (che serviranno in Nord America) all'Asia (in appoggio del Sudest asiatico) e Cina fino al Medio Oriente e l'Italia (al servizio dell'Europa). A ben vedere l'impegno non sarà tanto sulle strutture fisiche (in grande parte già esistenti) quanto sull'aspetto dell'Information technology (informatizzazione e digitalizzazione dei processi). Il tutto per rendere più veloce, flessibile ed efficiente la gestione e offerta di servizi stessi (ad esempio nel mercato dei ricambi o dell'assistenza).

Il nodo materie prime

Senonché il risparmiatore, esprimendo preoccupazione, volge lo sguardo verso le commodity. Di recente c'è stato il forte rialzo dei prezzi delle materie prime. Il che fa aumentare il costo del venduto. Un contesto che rischia di frenare la redditività delle imprese, Biesse compresa. La società, conscia del tema che peraltro può proseguire nei prossimi mesi, professa fiducia. Dapprima, viene spiegato, parte dei più alti oneri è controbilanciato dalle maggiori efficienze operative. Inoltre, come di prassi nel settore, il rialzo dei costi è trasferito sul listino finale dei prezzi. Infine, sottolinea il gruppo, la domanda, come testimonia il portafoglio ordini che al 30/9/2021 è salito a 291 milioni (+48% rispetto alla fine del 2019), è sostenuta e non è influenzata dalla variabile del prezzo.

Le filiere globali

Ciò detto, però, può ulteriormente obiettarsi che persistono gravi problemi sulle filiere globali di approvvigionamento. Soprattutto nei settori della componentistica elettronica. Biesse, che ha un'importante parte dei suoi ricavi nella mecatronica, rischia la frenata nella crescita o redditività. La società, nuovamente, rigetta i timori. È vero: l'impasse sulle supply chain può, ad esempio, implicare il rialzo dei noli. Ma questi, dice sempre il gruppo, da un lato vengono gestiti con il passthrough; e, dall'altro, il rialzo del nolo stesso tra la conclusione del contratto e la sua esecuzione ha comunque un impatto limitato sul

Mol. Riguardo, invece, al procurement, rimarca il gruppo, sono state prese le debite contromisure: è stata migliorata la pianificazione ed è in via di realizzazione una gestione integrata della stessa supply chain. Con il che l'azienda dice di poter gestire la situazione. In tal senso, è l'indicazione, da una parte, ad oggi, non c'è alcun shortage sull'offerta; e, dall'altra, la società prevede che i ricavi del 2021 saranno in linea con quelli del 2019 (la stima per fine esercizio è oltre 700 milioni) con l'Ebitda margin rettificato superiore all'11%.

La rete commerciale

Infine l'articolazione internazionale della rete commerciale. Ad oggi, livello globale, le filiali di Biesse sono 35. Nel 2021 ne sono state aperte tre: in Giappone, Brasile e Israele. Per il futuro, ma non nell'anno in corso, potrà aversi qualche nuova inaugurazione. In quali aree geografiche? La strategia è sempre la medesima: laddove il mercato per Biesse assume una certa rilevanza, e magari è coperto solamente tramite degli agenti, può crearsi l'opportunità. Quindi, a fronte di una simile impostazione, nel radar del gruppo potrebbe esserci l'Europa dell'Est o l'Asia, in particolare il Sudest asiatico.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

24
.com

IL DOSSIER
Tutte le "Lettere al Risparmiatore" sul sito del Sole nella sezione Finanza & Mercati iisole24ore.com

FOCUS

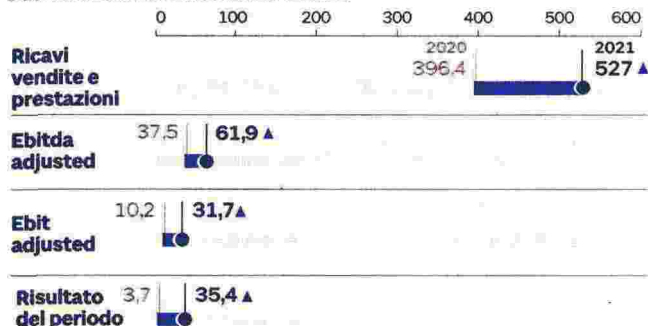
Posizione finanziaria netta

Al 30/9/2021 la Pfn del gruppo era positiva per 113,9 milioni. A questa cifra devono sottrarsi 41 milioni per l'acquisizione di Forvet. A fine 2021, in funzione anche dei cash flow attesi, la stima è di una Pfn superiore ai 65 milioni.

Il gruppo Biesse in numeri

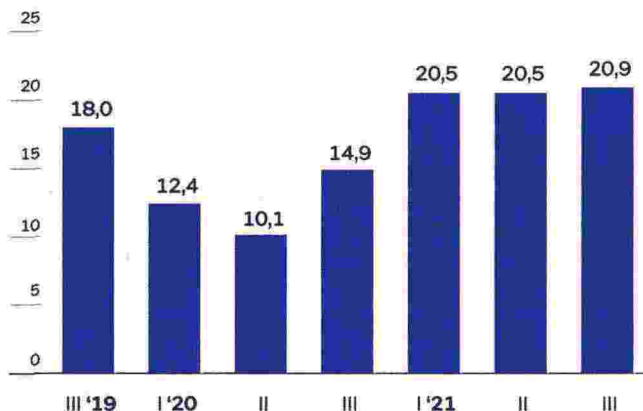
NOVE MESI A CONFRONTO

Dati in milioni nove mesi 2020 e 2021



LA STORIA DELLA REDDITIVITÀ

Dati trimestrali in milioni dell'Ebitda



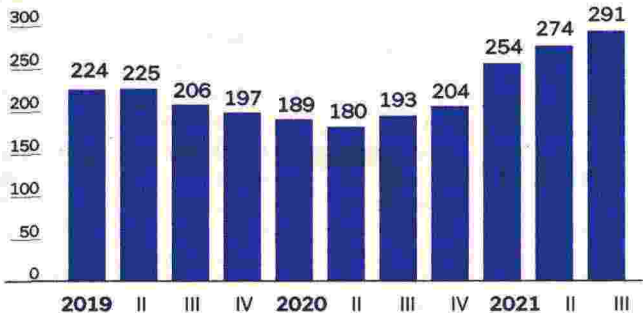
LA POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

Dati in milioni



LA DINAMICA DEL PORTAFOGLIO ORDINI

Dati trimestrali in milioni

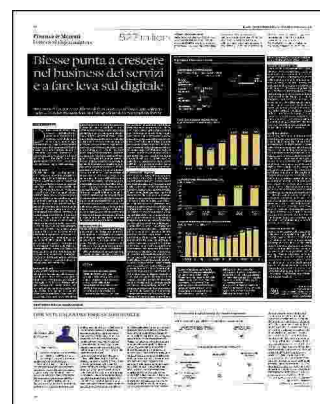


Capex e impianti automatici

Nel 2021 i Capex complessivi del gruppo sono previsti nella forchetta compresa tra 20 e 25 milioni. Al di là di ciò va, peraltro, ricordato il progetto pilota dell'impianto automatizzato che produce l'elettromandrino. Si tratta di una struttura che non prevede alcun intervento

dell'uomo e che dovrebbe iniziare ad entrare in funzione nel 2022. L'investimento complessivo, per questo progetto, si aggira intorno ai 7 milioni. Dai progetti allo stato patrimoniale: al 30/9/2021 il capitale investito netto di Biesse è di 136,6 milioni (erano 165,2 milioni alla fine dello scorso esercizio)

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



062628