

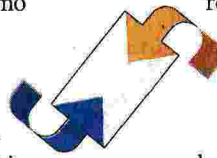
LETTERA AL RISPARMIATORE

Biesse, l'obiettivo è aumentare i ricavi in Asia-Pacifico e Nord America

di **Vittorio Carlini**

Incrementare ulteriormente la rete distributiva, in particolare la capillarità sul territorio. Poi, rilanciare l'attività in Cina. Ancora, premere l'acceleratore nei mercati di Asia-Oceania e Nord America. Sono tra le priorità di Biesse a sostegno della crescita. Il gruppo, che nel primo semestre del 2014 ha visto sia i ricavi (+11,6%) che la redditività aumentare, è una multinazionale tascabile. Una caratteristica che l'azienda vuole implementare. Nel giro di due-tre anni, infatti, l'obiettivo è di fare salire a circa il 15% l'incidenza (sul totale del fatturato) dei ricavi del Nord America e quella dell'Asia-Pacifico al 25%. Ciò detto, l'Europa occidentale rimane il mercato principale. Una situazione che, a fronte del rallentamento dell'economia di Eurolandia e della ciclicità del bu-

siness di Biesse, induce preoccupazione. Il gruppo rigetta il timore. In particolare, è l'indicazione, la domanda di prodotti nell'Ue è finalizzata alla sostituzione di macchinari obsoleti. Cioè, si tratta di richieste slegate all'andamento del Pil. Il che, quindi, rende resiliente il business alla crisi. Fin qui alcune strategie sullo sviluppo complessivo: quale però l'andamento delle singole divisioni? Al di là della forte crescita di redditività nelle macchine per la lavorazione del legno, positiva è la situazione anche nella meccatronica. Vale a dire, i software e i motori elettronici che sono, poi, utilizzati sui macchinari.



Servizio > pagina 20

www.ilssole24ore.com/finanza

La «Lettera» online per gli abbonati

Biesse fa «leva» sull'hi-tech: software e motori elettronici per spingere la redditività

Il gruppo punta a più ricavi in Nord America e Asia-Pacifico Focus sulla crescita della rete distributiva - Il nodo della Cina

di **Vittorio Carlini**

Incrementare ulteriormente la rete distributiva, in particolare la capillarità sul territorio. Poi, rilanciare l'attività in Cina. Ancora, premere l'acceleratore nei mercati di Asia-Oceania e Nord America. Sono tra le priorità di Biesse a sostegno della crescita.

Già, la crescita. Rispetto ad essa, proprio l'analisi dell'articolazione geografica offre spunti di riflessione. A fine 2013 (il bilancio, vista la stagionalità del business, è più attendibile del primo semestre 2014) i ricavi erano così divisi: l'incidenza dell'Europa Occidentale valeva il 37,5% (di cui l'11,2% all'Italia) mentre quella Orientale si assestava al 18,8%; il Nord America vantava un peso relativo del 13,5% e l'Asia-Pacifico del 20,7%. Infine, nel Resto del Mondo (essenzialmente Sudamerica) era generato il 9,5% del fatturato.

Ebbene, rispetto alla fine del 2010 saltano fuori alcune precise dinamiche. Da una parte l'Europa Orientale (15,6% al 31/12/2011), il Nord America (9,3%) e l'Asia-Pacifico (16,7%) sono aumentate d'importanza.

Dall'altra, l'Italia (18,5%) ha perso peso relativo mentre l'Europa occidentale ha mantenuto il suo ruolo primario. Si tratta di andamenti che proseguono? Essenzialmente sì.

Biesse indica che, ferma l'importanza in

valore assoluto di tutti i mercati, nel giro di 2-3 anni l'incidenza del Nord America dovrebbe salire intorno al 15% mentre l'Asia-Pacifico potrebbe arrivare al 25%. Insomma, si vuole accelerare in queste aree geografiche. Un target da raggiungere in che maniera?

In Oriente, tra le zone strategiche, c'è l'India. Laggiù il gruppo italiano ha un impianto che produce macchinari per la lavorazione del legno. Nel 2015 è previsto il suo trasferimento in un'area più ampia per incrementare la produzione. L'obiettivo? Tra le altre cose, permettere alle attività indiane (che, compreso l'export, a fine 2014 dovrebbero generare circa 22 milioni di ricavi) di rafforzare il loro ruolo a supporto delle vendite globali. Molta parte dei macchinari, prodotti in loco ma commercializzati in giro per il mondo, viene infatti sfruttata dalla rete distributiva anche per la propria crescita.

Attraverso quali mosse? Per comprendere la strategia può ricordarsi che, tra fine giugno 2013 e metà 2014, Biesse ha assunto, soprattutto in Asia-Pacifico e Nord America, circa 70 rappresentanti commerciali.

Ebbene, questi da un lato sfruttano il mix qualità-prezzo, vendendo il prodotto made in India; e, dall'altro, fanno leva sullo stesso macchinario per «agganciare» una domanda più sofisticata. E allargare, in tal modo, la

base utenti. Così, ad esempio, accade negli Stati Uniti. Certo, può obiettarsi: nella prima metà dell'anno l'incidenza del Nord America sul fatturato è calata. E tuttavia, è l'indicazione di Biesse, quando gli ordini acquisiti si trasformeranno in ricavi la tendenza gioco-forza cambierà.

Ciò detto, sono tutte rose e fiori? Evidentemente, no. In primis gli esperti, al di là del rallentamento in Sudamerica, rilevano che il contributo della Cina al business del gruppo è inferiore alle previsioni. Qui, a ben vedere, la società italiana ha dovuto affrontare dei problemi con un partner locale. A fine settembre, tuttavia, la partnership è stata sciolta con il che l'ostacolo appare superato. In un simile contesto, la società comunque non stima il suo business in Cina a break even operativo nel 2014. La situazione, sia nella divisione Legno che in quella Vetro&Pietra, è certamente in miglioramento. Il pareggio operativo, tuttavia, dovrebbe concretizzarsi nel 2016.

Dal Far East all'Europa Occidentale. Il Vecchio continente, compresa l'Italia, al giugno scorso rappresentava il 40% del fatturato aziendale (il 37,4% un anno prima). L'alta esposizione al mercato europeo, a ben vedere, può essere una spada di Damocle. Proprio in settimana Bruxelles ha previsto l'ane-

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Il rischio dell'elevata esposizione del business all'Europa Occidentale. Per l'azienda, però, la domanda è finalizzata a rinnovare i macchinari e quindi è slegata dall'adamento del Pil

mica crescita dello 0,8% per Eurolandia, sottolineando anche la debolezza della Germania. Il che, per un business ciclico come quello di Biesse, può essere un limite.

L'azienda rigetta i timori. Dapprima, sottolinea che gli sforzi realizzati in Asia-Pacifico e Nord America permetteranno, già nel 2014, di ri-bilanciare il peso dei diversi mercati.

Inoltre, la multinazionale tascabile afferma che il ciclo degli investimenti in macchinari era ormai interrotto dal 2008. L'attuale domanda di prodotti, finalizzata a risolvere soprattutto il problema dell'obsolescenza delle apparecchiature, è quindi slegata dalla dinamica del Pil. Peraltro, aggiungono diversi esperti, la stessa crescita di Biesse nell'Europa occidentale nel primo semestre del 2014 (+19,3% sui 12 mesi) mostra come il business sia, a tutt'oggi, piuttosto resiliente alla crisi.

Già, la crisi. Nonostante la debole congiuntura il gruppo è comunque focalizzato sulla sua espansione. Una strategia che, inevitabilmente, implica anche l'aumento degli esborzi. Così non è un caso se, nei primi sei mesi del 2014, sia i costi del personale (62,88 milioni rispetto ai 57,8 di 12 mesi prima) che gli altri oneri operativi (42,9 milioni a fronte di 40 milioni) sono cresciuti. La dinamica, giocoforza, può indurre preoccupazione.

Gli esperti, dal canto loro, invitano a leggere la situazione con maggiore profondità. Così, ad esempio, si ricorda che rispetto al costo del lavoro nello scorso esercizio Biesse da

un lato aveva fatto ricorso alla cassa integrazione; e, dall'altra, che c'era stata la riduzione di premi e bonus. Elementi, questi, non più presenti nel 2014. Il che rende poco significativo il confronto.

Ciò detto la scelta di Biesse di investire sulla crescita, a fronte del rallentamento dell'economia mondiale, può risultare un azzardo. Biesse non concorda con la considerazione. Nel primo semestre del 2014 sia i ricavi (+11,6%) che la redditività (+88,4% per l'ebit) sono cresciuti. Numeri che testimoniano la validità della strategia. E non solo. Proprio rispetto al costo del lavoro la società rileva che, seppure in valori assoluti, la voce contabile è salita la sua incidenza sul fatturato è diminuita. Al 30/6/2013 era del 32,1% mentre un anno dopo si è assestata al 31,3%.

Fin qui alcune indicazioni rispetto all'articolazione geografica e l'espansione del business. Quale, però, la dinamica delle diverse attività industriali? Il gruppo, in generale, progetta e produce macchine e sistemi per la lavorazione, da una parte, del legno (divisione legno); e, dall'altra, del vetro e della pietra (divisione Vetro&Pietra). Si tratta di un output che va dagli impianti «chiavi in mano» per la grande industria* fino alla fresatrice a controllo numerico usata dall'artigiano.

Senza dimenticare, poi, i singoli componenti tecnologici hardware e software (meccatronica).

Proprio quest'ultima, nel primo semestre del 2014, ha dato il maggiore contributo a li-

vello di utile operativo (6,43 milioni, in rialzo del 37,1% sui 12 mesi). Certo, Biesse sottolinea che nella seconda metà dell'anno la divisione legno (circa il 71% dei ricavi complessivi) aumenterà il suo contributo (peraltro già rilevante con un ebit in rialzo a 6,2 milioni) alla redditività. E tuttavia è innegabile che la marginalità (ebit margin di circa il 20% al 30/6/2014) della meccatronica è essenziale per spingere i conti del gruppo. Già, i conti. Un altro focus degli investitori è sulla divisione Vetro&Pietra. Questa, nel primo semestre, ha visto cadere l'ebit: da 1,6 milioni nella prima metà del 2013 a 290.000 euro di un anno dopo. Al che il risparmiatore esprime la sua preoccupazione. Biesse invita ad analizzare più analiticamente la situazione. A ben vedere, è l'indicazione, si tratta della conseguenza di due dinamiche contrapposte. Da una parte, c'è stato (per l'appunto) l'aumento degli investimenti; e, dall'altra, la mancata crescita (ad esempio per il rallentamento in Cina, mercato essenziale per il vetro, o in Sudamerica) del giro d'affari. In un simile contesto l'utile operativo della divisione è sceso.

Tuttavia, è l'indicazione di Biesse, la situazione va migliorando e a fine 2014 la previsione è per una redditività della divisione Vetro&Pietra accettabile.

Se queste alcune considerazioni sulle singole divisioni quali, però, le prospettive dell'intero gruppo? Su questo fronte Biesse stima che, per la fine del 2014, il business dovrebbero proseguire nel trend di crescita.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Domande & risposte

Quali le indicazioni dell'analisi tecnica sul titolo Biesse?

Il titolo Biesse è in fase correttiva, dopo il massimo in area 9,5 euro toccato a luglio. Il movimento discendente, seppure marcato, è fisiologico vista la corsa che l'azione ha fatto in un anno, passando da 3 a 9 euro. La discesa ha la classica conformazione a bandiera: questo dovrebbe evolvere verso una ripresa del ciclo rialzista. Oggi i corsi si muovono in area 7,8 euro ed è fondamentale che non scendano sotto quota 7 euro, altrimenti il movimento correttivo potrebbe preludere a una vera inversione al ribasso. Per tornare ad avere segnali di forza è necessario, per alcune sedute, che il titolo si muova sopra quota 8 euro. A quel punto potrebbe anche partire un movimento per andare ad attaccare i massimi dell'anno.

(di Andrea Gennai)

Quale l'andamento del capitale circolante netto operativo di Biesse?

Alla fine del giugno scorso il capitale circolante netto operativo è cresciuto di circa 7 milioni rispetto alla fine del 2013. La dinamica è conseguenza, essenzialmente, dell'incremento stagionale del magazzino (in rialzo di 12,4 milioni) cui si è aggiunta la

crescita dei crediti commerciali. Un duplice evento in parte controbilanciato dalla salita dei debiti commerciali per circa 7,7 milioni. Ciò detto, la stagionalità del business induce a confrontare l'indicatore patrimoniale sui 12 mesi. Qui il dato del primo semestre 2014 è risultato in calo rispetto allo stesso periodo del 2013 per circa 19,5 milioni. Una dinamica in discesa che prosegue? Biesse non dà indicazioni numeriche ma sottolinea che il capitale commerciale circolante netto dovrebbe essere in ulteriore diminuzione a fine 2014.

Quale l'andamento dell'indebitamento netto del gruppo?

L'andamento del debito netto, e non potrebbe essere diversamente, un po' «richiama» la dinamica del capitale circolante netto del gruppo. Così, al 30 giugno scorso la posizione finanziaria netta era in rosso per 28,6 milioni, cioè in peggioramento di circa 4,6 milioni rispetto alla fine dello scorso esercizio (soprattutto a causa dello stacco della cedola). Tuttavia: se il confronto viene realizzato sull'arco di tempo di un anno, l'indebitamento netto è calato per circa 22,7 milioni proprio in conseguenza della contrazione del capitale circolante netto. Anche qui, prevedendo l'ulteriore riduzione dell'ultima voce patrimoniale indicata, l'indebitamento netto è stimato in ulteriore calo a fine del 2014.

Quale il capex previsto per il 2014?

Il gruppo prevede un Capex che dovrebbe, a fine esercizio, aggirarsi intorno a 14 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INVESTIMENTI

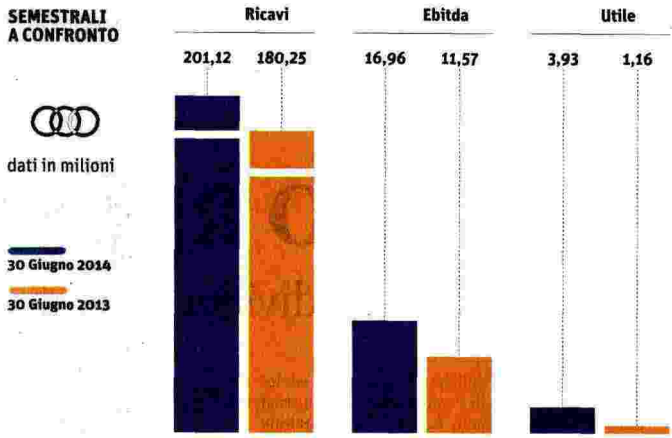
14 milioni
Il capex previsto a fine dell'esercizio

ANALISI TECNICA

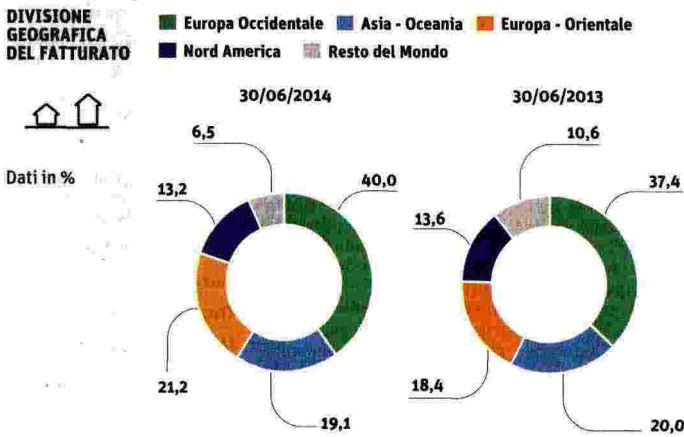
7 euro
Il supporto definito dai «graficisti»

I numeri del gruppo Biesse

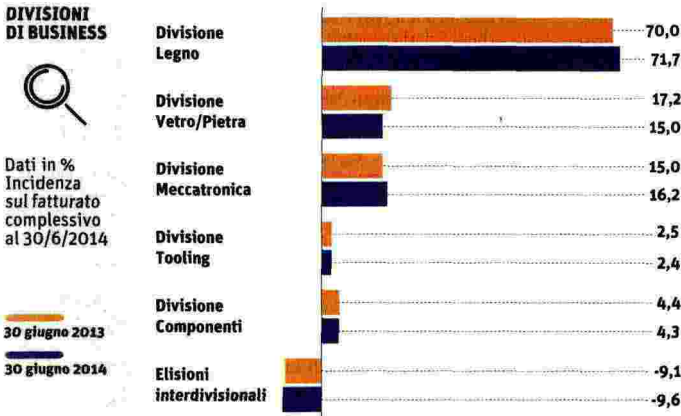
SEMESTRALI A CONFRONTO



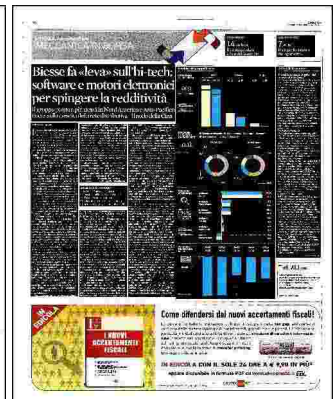
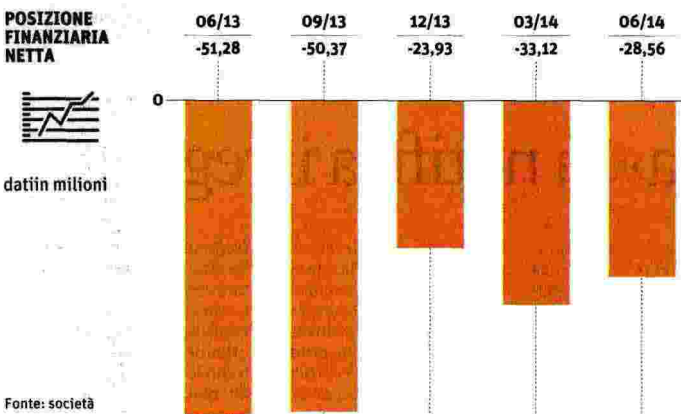
DIVISIONE GEOGRAFICA DEL FATTURATO



DIVISIONI DI BUSINESS



POSIZIONE FINANZIARIA NETTA



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.