

Data: 30.10.2022 Pag.: 12  
 Size: 873 cm2 AVE: € 114363.00  
 Tiratura: 91744  
 Diffusione: 138603  
 Lettori: 713000



35-40 milioni

**POSIZIONE FINANZIARIA NETTA**  
 Alla fine del primo semestre del 2022, **Antares Vision** ha una Pfn negativa per 54,3 milioni (-19,5 milioni a fine 2021). Il peggioramento fa storcere il

naso. La società rigetta il disappunto. Il trend, è l'indicazione, è contingente. Si tratta dell'effetto dell'incremento del Net working capital in scia, soprattutto, al voluto rialzo

dell'inventario. La situazione tuttavia, dice l'azienda, va normalizzandosi, tanto che il rosso della Pfn - anche grazie ai flussi di cassa - a fine anno è previsto di 35-40 milioni.

# Antares Vision Group: la sfida è spingere i ricavi da software e servizi

**Hi tech.** La società investe circa l'8% del fatturato annuo nella ricerca. Focus in Nord America sull'integrazione delle attività. L'inflazione pesa sui margini

di **Vittorio Carlini**

**D**a una parte accelerare, pure rimanendo essenziale l'equipment, i ricavi da servizi e dati intelligenti (smart data). Dall'altra integrare le attività in Nord America. Il tutto continuando a spingere la ricerca e sviluppo. Sono tra le priorità di **Antares Vision** Group a sostegno del business.

Già, il business. Per meglio comprendere le strategie dell'azienda, di cui la Lettera al risparmiatore ha sentito i vertici, è utile ricordarne l'oggetto sociale. Il gruppo, con riferimento alle soluzioni tecnologiche, definisce tre aree. La prima è l'Ispezione (Inspection). Qui sono ricompresi i sistemi e le macchine per il controllo della qualità dei prodotti (ad esempio gli spettrometri laser). La seconda, invece, è rappresentata dal Tracciamento (Track & Trace). Vale a dire: le soluzioni per la tracciabilità dei prodotti nella filiera produttiva (dalle materie prime alla produzione fino alla distribuzione). Infine c'è la terza area: gli Smart data. Appannaggio di questo segmento, che di fatto si basa sulle informazioni raccolte nell'Inspection e nel Track & Trace, sono le piattaforme software che permettono, tra le altre cose, di migliorare efficienza e produttività delle imprese.

## Ricerca e sviluppo

Ebbene una priorità, per l'appunto, è l'innovazione tecnologica. Gli investimenti capitalizzati in Ricerca e sviluppo valgono, in media l'anno, il 4-5% dei ricavi. A questi, però, devono aggiungersi gli esborsi spesi a conto

economico. Di conseguenza gli sforzi sul fronte in oggetto (senza peraltro dimenticare gli stessi investimenti in start up tecnologiche), arrivano intorno all'8% del giro d'affari. La somma è rilevante: ma come viene impiegata? I fronti aperti sono diversi. Così, nel Lifesciences (farmaceutico, biomedicale e ospedali), può ricordarsi il cosiddetto Medication management placement. Si tratta di un progetto che ha la finalità di tracciare, e rendere più efficiente, il flusso dei farmaci negli ospedali, dalla farmacia centrale al paziente. Una piattaforma hi tech il cui lancio sul mercato è previsto nel 2023. Non solo. In un'ottica più futuribile, **Antares Vision** porta avanti la ricerca riguardo alle tecnologie legate alla produzione di farmaci basati sull'Rna. Questi, in generale, rientrano nell'ambito della cosiddetta personalizzazione delle cure. Cioè: la creazione di medicine finalizzate al trattamento della malattia sulla base dello specifico profilo di ogni individuo. In un simile contesto è chiaro che, oltre alle soluzioni per l'ispezione, sono essenziali quelle sulla tracciabilità del farmaco per, ad esempio, assicurarsi che questo raggiunga il paziente cui è indirizzato. Fin qua il Life science: quali, invece, gli sforzi nel Fast moving consumer goods (ad esempio, alimentare e cosmesi)? Qui, tra le altre cose, non vanno dimenticate le soluzioni in grado di individuare l'eventuale presenza di residui plastici in un prodotto. Una tecnologia, attesa sul mercato nel prossimo esercizio, la

quale contribuisce a perseguire uno degli obiettivi della Ricerca e sviluppo: integrare l'offerta aziendale.

## Il mondo dell'intangibile

Quell'offerta che in senso lato, e rispetto modello di business, è rappresentata dalla seguente divisione dei ricavi nel primo semestre del 2022: i Servizi incidono per il 20,5% e i Dati Intelligenti/Software as a Service (SaaS) per il 23,5%. L'Equipment, dal canto suo, pesa per il 56,1% del giro d'affari. In generale, rispetto allo stesso periodo del 2021, saltano fuori due dinamiche. La prima è l'accelerata del mondo dei dati intelligenti che, al 30/6/2021, incideva sui ricavi consolidati solamente per il 10,9%. La seconda è la diminuzione del peso dell'Equipment (71,3% a fine giugno del

lo scorso anno). Quest'ultimo andamento, in realtà, non ha un valore segnalativo rilevante. Si tratta, infatti, soprattutto dell'effetto del ritardo, legato alla carenza di componenti elettronici, di alcune commesse. Ciò che, invece, rileva è il balzo degli smart data. Il trend segnala, pure rimanendo essenziale l'Equipment, l'evoluzione del modello di business di **Antares Vision** Group. La società spinge sempre di più, anche per la loro più facile scalabilità, verso gli asset intangibili. In altre parole: da una parte, l'azienda punta ad incrementare il giro d'affari legato alle piattaforme e ai software che consentono di sfruttare i dati e le informazioni generati da Inspection e Track & Trace; e dall'altra, in scia allo stesso par-



co macchine installato, vuole spingere il business dei servizi ad esso legato (dall'assistenza tecnica alla manutenzione fino all'aggiornamento del software). A fronte di ciò non stupisce che, nel medio periodo e al netto della volontà di crescere in valore assoluto in tutti i settori, la società preveda che l'incidenza sul fatturato consolidato di Smart data/SaaS e Services possa arrivare a valere più del 50%.

#### Componenti elettroniche

Senonché il risparmiatore esprime una preoccupazione: soprattutto in scia ai colli di bottiglia sulle filiere globali di approvvigionamento, si è creata sul mercato la carenza di componenti elettroniche. Una condizione la quale impatta negativamente il business delle imprese, compresa [Antares Vision](#). La società, pure consapevole del problema, professa fiducia. *In primis*, viene sottolineato, laddove possibile le soluzioni sono state re-ingegnerizzate (o c'è stato il loro re-design) in modo da utilizzare componenti, sempre di elevata qualità, ma più facili da reperire. Inoltre, è l'indicazione, è stata attuata una politica di diversificazione dei fornitori, riducendo il rischio. Ancora: è stato aumentato il magazzino. Una condizione, dice sempre [Antares Vision](#) Group, che consente di coprire la produzione del 2022 e parte di quella del 2023. Infine, viene ricordato, la stessa evoluzione verso un modello di business maggiormente basato sugli *intangibles* riduce il problema della componentistica elettronica. A fronte di un simile scenario, l'azienda, al netto di eventi eccezionali non

auspicabili, conclude di essere in grado di gestire la situazione.

#### L'indice dei prezzi

Ma non è solo una questione di shortage della componentistica hi tech. Il risparmiatore volge lo sguardo alla dinamica inflazionistica, sia quella energetica che quella legata a spese generali e costo del lavoro. Un andamento che pesa sulla redditività del gruppo. [Antares Vision](#), sul tema in oggetto, invita ad un'analisi articolata. Dapprima la società ricorda che, nonostante il difficile contesto, ha continuato ad investire proficuamente sulla crescita. Prova ne sia l'incremento dei ricavi del 13% nel primo semestre dell'anno (+10% senza M&A). Inoltre il gruppo sottolinea che, da un lato, i maggiori costi sono stati in parte traslati sul listino finale; e che, dall'altro, sono in essere trattative per definire nuovi accordi con i clienti indicizzati alle dinamiche inflazionistiche. Infine, rammenta sempre [Antares Vision](#) Group, c'è un importante focus sull'aumento delle efficienze operative. Un ambito dove gli spazi per la riduzione dei costi sono rilevanti. Ciò detto, però, può ulteriormente obiettersi che nel primo semestre l'Ebitda è calato. Vero, dice il gruppo il quale tuttavia ribatte che si tratta di un trend contingente. È l'effetto, viene spiegato, anche e soprattutto dello slittamento di alcune consegne le quali, però, sono recuperate nella seconda metà dell'anno. Tanto che la guidance di 223-230 milioni di ricavi a fine anno è confermata. Non solo. Le misure messe in atto, dice [Antares Vision](#), inizieranno a dare i loro frutti nella seconda metà dell'anno. Questo, seppure non consen-

tirà di compensare completamente tutte le variabili avverse, permette al gruppo di ribadire, per fine 2022, la stima dell'Ebitda tra 45 e 50 milioni.

#### Il Nord America

Dal conto economico all'articolazione geografica. Qui, tra le altre cose, la società è impegnata nella gestione, e messa a fattore comune, delle attività in Nord America. Il gruppo, in quel mercato, ha sei società controllate. La volontà è, pure rimanendo in essere le diverse realtà, di integrare maggiormente i business. Così, ad esempio, verrà istituito un direttore finanziario per l'area e verrà concretizzato l'accenramento (in loco) del controllo di gestione. Inoltre l'obiettivo - da realizzarsi nel prossimo esercizio - è dare risalto all'unico marchio [Antares Vision](#) group, lasciando i brand esistenti come distintivi solo delle differenti tecnologie. Il progetto, a ben vedere, si inserisce nella più ampia strategia della società. Vale a dire: proporre sempre di più un'offerta integrata a 360° che spazi dalle soluzioni per Ispezione e Tracciamento alla piattaforma di gestione dei dati fino ai servizi 24 ore su 24, sette giorni su sette.

#### FOCUS

##### Piazza Affari ed Exit strategy

Di recente sono apparsi rumors su un possibile delisting. L'azienda ribadisce che è costantemente contattata in merito a potenziali opportunità di business, incluse potenziali operazioni straordinarie. Tuttavia ad oggi, dice sempre la società, non è stata presa alcuna decisione in merito ad alcuna operazione.

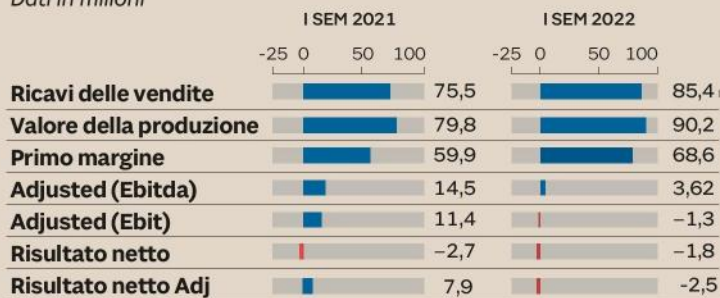
Data: 30.10.2022 Pag.: 12  
 Size: 873 cm2 AVE: € 114363.00  
 Tiratura: 91744  
 Diffusione: 138603  
 Lettori: 713000



## Il gruppo **Antares Vision** in numeri

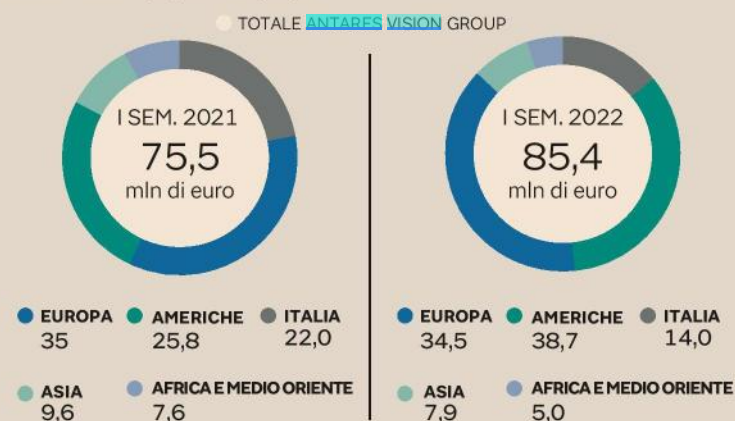
### SEMESTRI A CONFRONTO

Dati in milioni



### RICAVI E GEOGRAFIE

Dati in % al 30/6/22 e 30/6/2021



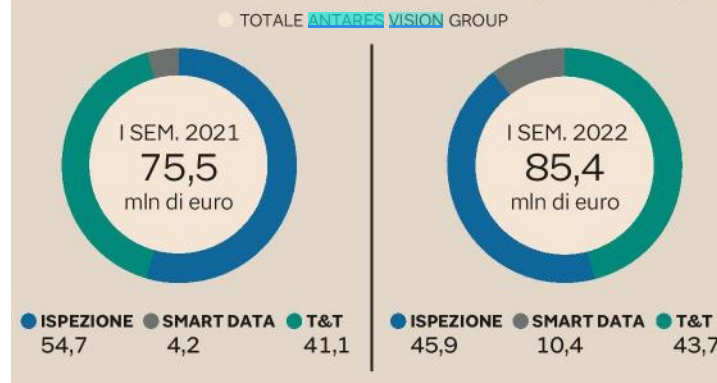
Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile

Data: 30.10.2022 Pag.: 12  
 Size: 873 cm2 AVE: € 114363.00  
 Tiratura: 91744  
 Diffusione: 138603  
 Lettori: 713000



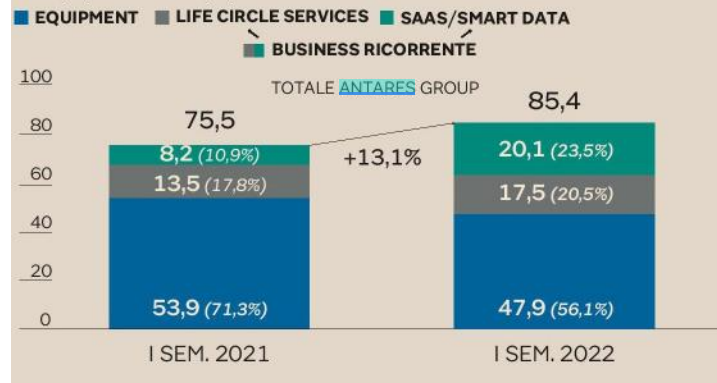
**RICAVI E TECNOLOGIE**

Incidenza in % delle diverse tecnologie sui ricavi al 30/6/22 e 30/6/21



**RICAVI PER MODELLO DI BUSINESS**

Dati in mln; incidenza in % dei vari modelli di business sui ricavi al 30/6/2022 e 30/6/2021



**Le acquisizioni**

**Antares Vision** Group, di recente, ha realizzato varie operazioni straordinarie. Il gruppo indica di volere proseguire sul fronte dell'M&A. La società si pone quale aggregatore. L'azienda realizza le operazioni se, e quando, si presenta un'occasione. In

generale l'azienda guarda a possibili target che permettano: o di completare il portafoglio prodotti oppure di entrare in nuovi mercati (sia geografici che di settore). Inoltre **Antares Vision** Group guarda con una certa attenzione a dossier nell'ambito del business della gestione dei dati.

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile