

Economia

S Mercati • Aziende • Energia • Sostenibilità

Il punto della giornata economica

ITALIA	FTSE/ITALIA	SPREAD	BTP 10 ANNI	EURO-DOLLARO CAMBIO	PETROLIO WTI/NEW YORK
FTSE/MIB	51.698	79,69	3,905%	1,1400	79,26
-0,69%	-0,65%	-1,22%	-0,98%	+0,25%	-4,06%

Francesco Milleri "Costruiamo un nuovo modo di curare le persone"

"L'occhiale ora è una piattaforma Essilux è la dimostrazione che l'evoluzione genera valore"

IL COLLOQUIO

Ha detto

GIANLUCA PAOLUCCI

Francesco Milleri, presidente e amministratore delegato di EssilorLuxottica, è appena rientrato in Italia dopo due mesi trascorsi negli Stati Uniti, dove ha seguito da vicino le dinamiche del più grande mercato al mondo per l'ottica e le tecnologie medicali. Porta in dote dall'America un accordo appena siglato con Apple Materials, una partnership con Meta di lungo periodo e le prime "surgery room" del gruppo aperte nei negozi di LensCrafter. Il rientro coincide con un anniversario tondo: dieci anni fa, nel marzo 2016, Milleri entrava ufficialmente in Luxottica come vicepresidente, dopo essere stato per anni al fianco del fondatore Leonardo Del Vecchio. Coincide, soprattutto, con i conti del primo semestre, diffusi ieri dal gruppo.

I numeri raccontano una crescita solida e diffusa, e soprattutto un balzo in avanti della profittabilità. Nei primi sei mesi dell'anno i ricavi si sono attestati a 14,8 miliardi di euro, in aumento del 9,7% a cambi costanti (+5,7% a cambi correnti). L'utile operativo rettificato è salito a 2,75 miliardi, in crescita del 15% a cambi costanti, con il margine che sale al 18,9%; l'utile netto rettificato di gruppo ha raggiunto 1,92 miliardi. Il flusso di cassa: 1,07 miliardi, oltre 100 milioni più dell'anno scorso. A trainare i conti sono tutte le aree geografiche - Nord America, Emea e America Latina, con l'Asia-Pacifico a doppia cifra - e tutte le linee di business, con il canale Direct to Consumer a +11,4% a cambi costanti.

Dietro ai numeri, racconta il gruppo, c'è un percorso più lungo che negli ultimi mesi ha impresso una netta accelerazione: il cambio di pelle di un'azienda nata dall'incontro tra lenti e montatura, diventata poi protagonista dei wearable intelligenti, e oggi lancia verso il metaverse, fino all'oculomica, la disciplina che legge nell'occhio i segnali dell'intero organismo.

Il segnale più immediato arriva già dai conti: le lenti per il controllo della miopia crescono del 24% nel trimestre, mentre gli occhiali dotati di intelligenza artificiale - la linea Ray-Ban e Oakley sviluppata

“Sono passati dieci anni da quando Leonardo Del Vecchio mi ha chiesto di guidare l'azienda con lui

“L'occhiale adesso non è più solo lenti e montatura, ma porta con sé tecnologia, Ai e sempre di più medicina

“Eravamo un gruppo da 9 miliardi di ricavi. Oggi siamo un leader mondiale da 30 miliardi che apre un nuovo mercato

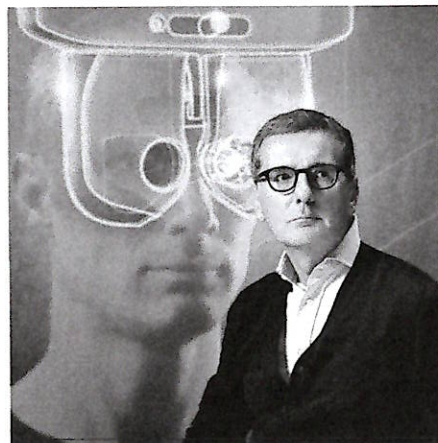
con Meta - quasi raddoppiano i ricavi. È da qui che Milleri fa partire la lettura dei risultati. Il perimetro della conversazione si definisce da sé, fin dalle prime battute: i conti, la tecnologia, i dieci anni alla guida. Il rischio bancario, per una volta, resta sullo sfondo. «L'occhiale ha smesso da tempo di essere solo una bellissima unione di lenti e montatura», dice. «È una piattaforma: porta con sé tecnologia, intelligenza artificiale e, sempre più, medicina. L'evoluzione vera di EssilorLuxottica sta tutta qui: costruiamo, attorno all'occhio, un nuovo modo di prendersi cura del-

le persone. E i risultati che presentiamo oggi dimostrano che questa evoluzione genera valore».

L'occhio, spiega il ceo, non è solo l'organo della vista ma una finestra sulla salute generale della persona: «Saper interpretare i segnali significa intercettare un rischio cardiovascolare o i primi segnali di una malattia neurodegenerativa quando è ancora possibile agire. Per la sanità è un cambio di prospettiva radicale». Una lettura che passa da una traiettoria industriale precisa: «È qui che sta andando la nostra visione: affiancare le

cure mediche portando screening, diagnosi precoce e medicina predittiva, unite ad una piattaforma fisica e di conoscenza senza precedenti». Una piattaforma che passa anche dalla rete di vendita: «I nostri ventimila negozi diventeranno presidi in grado di svolgere un ruolo di avanguardia nella cura della salute generale delle persone».

Sul fronte tecnologico, il gruppo guarda già oltre. «Stiamo ridisegnando i confini dell'ottica: tecnologie a guida d'onda, lenti capaci di adattarsi e di essere pilotate elettronicamente, nuove tecniche di in-



Anniversari Francesco Milleri, amministratore delegato di Essilux. Dieci anni fa esatti è arrivato al vertice di Luxottica

capsulamento e di controllo della luce», racconta Milleri. «Da componente passivo la lente diventerà un sistema intelligente che vede, si regola, informa e protegge». Da qui l'accordo con il colosso californiano dei materiali per semiconduttori annunciato nelle scorse settimane: «Anche in un semestre di forte crescita continuiamo a investire in anticipo sul mercato, sviluppando ricerca e produzione che combinano la nostra eccellenza nell'eyewear e le migliori conoscenze nei semiconduttori. Da qui nasceranno i sistemi ottici del futuro, un mix di scala produttiva e profondità tecnologica che non ha uguali al mondo».

Non manca un passaggio sulla concorrenza, per ora solo annunciata, dei grandi nomi della tecnologia. «Innovare è l'unica strategia che conosciamo», dice Milleri. «Abbiamo iniziato a costruire questa categoria quando quasi nessuno ci scommetteva, e oggi l'ingresso delle big tech certifica che avevamo visto giusto. La concorrenza non ci preoccupa: ci obbliga a correre più veloce e abbiamo un vantaggio difficile da colmare». La scala industriale, sostiene, resta il vero vantaggio competitivo: «L'eyewear intelligente non sarà mai un prodotto standardizzato: ognuno vorrà il proprio stile, avrà bisogno della propria prescrizione, e preferirà i marchi che più lo rappresentano. Servono milioni di combinazioni diverse richiede esattamente ciò che abbiamo costruito in decenni: fabbriche, laboratori, reti distributive, marchi, tecnologia e conoscenze sotto lo stesso tetto».

A margine dei conti, Milleri si concede un pensiero personale. «Sono passati dieci anni da quando Leonardo Del Vecchio mi ha chiesto di guidare l'azienda assieme a lui», dice. «Quello che sento oggi non è il peso della strada percorsa, ma l'energia di quella che resta da fare: portare a compimento, insieme alle nostre persone, il disegno che avevamo tracciato insieme». Con una convinzione profonda: «EssilorLuxottica

resta un vanto per l'Italia e l'Europa intera, mentre traccia una nuova strada nel solco dell'eredità morale e imprenditoriale di Leonardo Del Vecchio, tra innovazione e attenzione alle persone».

«Dieci anni fa - prosegue l'ad - eravamo un'azienda da nove miliardi di fatturato in un settore tradizionale a bassa innovazione: oggi siamo un leader mondiale da 30 miliardi che apre la via a un intero nuovo mercato. L'intelligenza artificiale presenta sfide inattese: starà a noi usare questa rivoluzione tecnologica per migliorare il gruppo e la sua organizzazione e, al tempo stesso, impiegare le opportunità emergenti per creare posti di lavoro e nuove professionalità».

Lo sguardo si allarga poi all'impatto della rivoluzione in corso: «La maggiore produttività generata dall'AI dovrà tradursi prima di tutto in più quantità e più qualità, accelerando sulle prestazioni a parità di valore. E le persone il cui lavoro verrà sostituito dall'AI potranno essere valorizzate, mettendo a frutto l'esperienza e le competenze che portano con sé. Anche la settimana di quattro giorni, insieme ad altre iniziative di welfare, servirà ad accompagnare la transizione e ad attenuare l'impatto».

Il bilancio complessivo, per l'ad, sarà comunque in attivo: «Nel breve periodo, tra data center, fabbisogni di energia in crescita - possibilmente da fonti rinnovabili - e nuove infrastrutture per la gestione e il trasporto dei dati, il saldo della trasformazione sarà positivo. L'AI avrà inoltre il vantaggio di ridurre le differenze del costo del lavoro tra i Paesi, riportando produzione competitiva in molte aree europee oggi in difficoltà». A una condizione: «Nulla di tutto questo potrà avvenire senza una profonda trasformazione del sistema di ricerca e formazione dei paesi: è la premessa perché le nuove tecnologie entrino a far parte della futura cultura industriale e imprenditoriale in ogni Paese».

La società americana sviluppa software per il settore della difesa

Leonardo fa shopping negli Usa acquisisce Raft per 450 milioni

L'OPERAZIONE

Leonardo fa shopping negli Stati Uniti. Tramite Leonardo Drs, controllata al 71,38% e quotata al Nasdaq, ha sottoscritto un accordo per l'acquisizione della società Raft, specializzata nell'integrazione di dati e intelligenza artificiale, dal valore di 450 milioni di dollari. Il colosso della difesa beneficerà così di nuove capacità nel software ad architettura aperta e nell'intelligenza artificiale, a supporto di soluzioni integrate per le missioni, si legge in una nota diffusa a Borsa Italiana chiusa, dove ieri ha messo a segno un +1,89%, a 54,05 euro. L'operazione, finanziata in contanti, ora è pronta a passare al vaglio delle autorità Usa preposte. Il closing è

+1,89%
La crescita di Leonardo ieri in Borsa prima dell'annuncio dell'operazione

previsto per il quarto trimestre di quest'anno.

Per Leonardo, si tratta di un altro colpo nell'altra sponda dell'Oceano, dopo che a gennaio l'altra controllata, Leonardo Us Corporation, ha firmato l'accordo per l'acquisizione di Enterprise Electronics Corporation, società forte in sviluppo, produzione e manutenzione di radar meteorologici nei settori civili e militare. Quella di Raft, nata nel 2018 e con sede a McLean, nello Stato della Virginia, è una «acquisizione in linea

con la strategia di sviluppo di Leonardo e Leonardo Drs - spiega l'amministratore delegato e direttore generale, Lorenzo Mariani -. Per quest'ultima, ne rafforza la capacità nel fornire tecnologie in grado di supportare i clienti ad operare con maggior rapidità, chiarezza e sicurezza in contesti operativi complessi». Le soluzioni sviluppate da Raft, continua Mariani, sono «altamente complementari» rispetto all'attuale portafoglio tecnologico della controllata. Per il fondatore e ad di Raft, Shubhi Mishra, la combinazione della «nostra piattaforma ad architettura aperta con le competenze di Drs nei settori del rilevamento e dell'elaborazione dati accelererà la nostra capacità di fornire capacità operative su scala globale». G.T. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA