



SPAFID  
CONNECT

Informazione Regolamentata n. 20159-31-2020	Data/Ora Ricezione 30 Novembre 2020 23:59:02	AIM -Italia/Mercato Alternativo del Capitale
---	--	---

Societa' : ELES SEMICONDUCTOR EQUIPMENT  
S.P.A.

Identificativo : 139904

Informazione

Regolamentata

Nome utilizzatore : ELESN01 - FRANCESCA ZAFFARAMI

Tipologia : REGEM; 2.2

Data/Ora Ricezione : 30 Novembre 2020 23:59:02

Data/Ora Inizio : 30 Novembre 2020 23:59:03

Diffusione presunta

Oggetto : CS ELES - Approvazione budget 2021

*Testo del comunicato*

Vedi allegato.

## COMUNICATO STAMPA

### IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI ELES APPROVA IL BUDGET 2021

- **RICAVI NETTI** ATTESI PARI A EURO 23,1 MILIONI NEL 2021 (+28% RISPETTO AL 2020)
- **EBITDA** ATTESO PARI A EURO 4,5 MILIONI NEL 2021 (+45% RISPETTO AL 2020)
- **EBITDA MARGIN** ATTESO PARI A 20% NEL 2021 (+2pp RISPETTO AL 2020)
- **EBIT** ATTESO PARI A EURO 2,2 MILIONI NEL 2021 (+100% RISPETTO AL 2020)
- **EBIT MARGIN** ATTESO PARI A 10% NEL 2021 (+4pp RISPETTO AL 2020)
- **INVESTIMENTI** COMPLESSIVI PREVISTI NEL BUDGET PARI A CIRCA EURO 4 MILIONI, DI CUI 2,2 MILIONI IN RICERCA E SVILUPPO

Todi (PG), 30 novembre 2020 - ELES S.p.A., PMI innovativa quotata su AIM Italia e fornitore mondiale di soluzioni per il test dei dispositivi a semiconduttore (*IC - Integrated Circuits*) con applicazioni *Automotive* e *Mission Critical*, rende noto che il Consiglio di Amministrazione in data odierna ha approvato il *budget* relativo all'esercizio 2021 che tiene conto della positiva evoluzione del contesto economico globale.

### PREVISIONI 2020

In uno scenario macroeconomico complesso, che ha visto un inasprimento delle tensioni commerciali US-CINA (a causa del *ban* imposto dal governo degli Stati Uniti d'America), una crescita più lenta del previsto del settore Automotive, impattato dagli inizi della pandemia sia nella catena di produzione che a livello di domanda e che vede ancora oggi permanere le restrizioni sugli spostamenti nazionali ed internazionali; la Società, come già comunicato al mercato in data 11 novembre 2020 conferma il raggiungimento della forchetta massima della *guidance* per l'anno 2020.

La Società prevede di chiudere l'esercizio 2020 con ricavi netti di vendita, a livello consolidato, pari a Euro 18 milioni e prevede comunque di mantenere i suoi livelli di marginalità storica, stimati in un EBITDA positivo pari a Euro 3,1 milioni (EBITDA *margin* pari a 17%), ed EBIT pari a Euro 1,1 milioni (EBIT *margin* pari a 6%).

Tale risultato è ancor più positivo considerando che sono aumentati sia i volumi sia la fidelizzazione dei clienti che rappresentano il 90% della parte dei ricavi escludendo il principale cliente. Infatti il loro ricavo medio si è incrementato del 28% a conferma del processo di diversificazione che stiamo portando avanti supportato anche dall'acquisizione di nuovi clienti ed allo sviluppo in nuove aree geografiche, in particolare la Cina dove si consolida l'accordo commerciale con l'azienda cinese XCET. Nel periodo inoltre è entrato a pieno regime il rafforzamento della struttura organizzativa.

Si stima, relativamente al 2020, una posizione finanziaria netta pari a Euro 1,3 milioni (PFN/EBITDA pari a 0,42x), il cui miglioramento rispetto al 2019 è dovuto all'incremento dell'Operating Cash Flow in grado di finanziare gli importanti investimenti previsti (€ 3Mln).

**Antonio Zaffarami**, Presidente di ELES, ha così dichiarato: *“Pur in presenza, nel 2020 di uno scenario macroeconomico complesso che ha esteso i tempi di emissione degli ordini e ritardato alcune decisioni di investimento, abbiamo continuato ad investire nel rafforzamento organizzativo e nello sviluppo della nostra offerta. La metodologia R.E.T.E. è stata rafforzata e consente oggi di verificare in modo competitivo non solo la conformità rispetto ai requisiti di Qualità ed Affidabilità, ma anche la conformità rispetto ai requisiti Functional Safety che sarà ulteriormente estesa per integrare la verifica di conformità rispetto ai requisiti di Security. Le previsioni di crescita dei settori di riferimento restano comunque importanti e risultano confermati i megatrend di sviluppo quali: l'intelligenza artificiale, la guida autonoma e l'elettrificazione dei veicoli il cui piano di sviluppo ha subito una accelerazione in questo periodo, confermata anche dalla scelta della Gran Bretagna di anticipare dal 2040 al 2030 la transizione verso un parco nazionale i veicoli esclusivamente elettrici.”*

#### HIGHLIGHT ECONOMICO - FINANZIARI DEL BUDGET 2021

La Società stima una crescita del settore di riferimento nel 2021, anche grazie alla ripresa degli ordini dal mercato cinese da ultimo registrata, in linea con i trend attesi per il mercato dei semiconduttori. In particolare, nell'esercizio 2021 la Società stima di raggiungere i seguenti risultati:

Euro (migliaia)	2020FCT	2021BDG	Var % YoY
Ricavi netti di vendita	17.985	23.093	28,4%
EBITDA	3.129	4.545	45,3%
EBITDA margin %	17,4%	19,7%	-
EBIT	1.116	2.241	100,9%
EBIT margin %	6,2%	9,7%	-
PFN	1.300	1.835	-
PFN/EBITDA	0,42x	0,40	-

#### HIGHLIGHT STRATEGICO - INDUSTRIALI

Linee guida strategiche alla base del *budget* 2021:

##### 1. Innovazioni di prodotto

Sono quattro le principali innovazioni di prodotto sviluppate dal team di **Ricerca e Sviluppo** di ELES:

- Prima fra tutte l'**approccio RETE (Reliability Embedded Test Engineering)**, secondo cui ELES affianca i propri clienti fin dalla fase di *design* dell'IC (*Integrated Circuit*) per mettere a punto il migliore approccio al *test*, e la relativa offerta di prodotti e servizi, a supporto del

miglioramento continuo dell'affidabilità degli ICs, fino a raggiungere l'obiettivo "Zero Defects" e quantificato attualmente come <0,1ppm - *parts per million*).

- b) La seconda innovazione è connessa alla continua richiesta di miglioramento dei livelli di affidabilità dal mercato. Pertanto ELES ha introdotto un'innovativa soluzione **High Power Liquid Cooling LTC (Local Temperature Control)** basata su raffreddamento a liquido (**UNDER PATENT**) e soluzioni per **System Level Test During Burn-In** in grado di portare il target *Zero Defects* da 0,1 ppm a 10 ppb - *parts per billion* riducendo di un ulteriore fattore 10 l'attuale standard di mercato.
- c) La terza innovazione consiste nella replicazione dell'approccio al test e della relativa offerta per i Semiconduttori, anche per i moduli **ECU (Electronic Control Unit)**.
- d) Sin dalla nascita ELES ha applicato i concetti della servitizzazione offrendo soluzioni, prodotti e servizi ad alto valore aggiunto per l'utilizzo ottimale degli stessi. In tal senso, l'innovazione introdotta consiste nell'ampliare il portafoglio dei servizi offerti digitalizzando ed automatizzando il processo di vendita e di utilizzo delle nostre soluzioni consegnando ai nostri clienti risultati distintivi e garantiti.

## 2. Aumento del volume delle vendite su clienti ad alto potenziale.

Nel 2021 ELES prevede di aumentare il tasso di *loyalty* dei clienti acquisiti, in particolare, verso i **più importanti player del mercato**, che hanno scelto di adottare le sue soluzioni e la metodologia R.E.T.E per la qualifica dei loro prodotti e tecnologie.

## 3. Acquisizione di nuovi clienti

ELES prevede di acquisire nuovi clienti sia nel *business* Semiconduttori che ECU (*Electronic Control Unit*) contando su un'offerta **universale** (configurabile per le specifiche esigenze tramite l'utilizzo di librerie Software), **replicabile** (la stessa offerta per il test dei Semiconduttori può essere applicata anche al test delle ECU) e **multifunzionale**, in grado di verificare la conformità ai requisiti di Qualità, Affidabilità e *Functional Safety*.

La presenza locale nelle principali Silicon Valley nel mondo si è rafforzata anche attraverso l'avvio di collaborazioni con aziende di rappresentanza nelle diverse aree di interesse.

## 4. Penetrazione in nuove aree geografiche

Il budget 2021 prevede uno sviluppo negli **Stati Uniti** ed un aumento delle vendite in **Asia**, in particolare in Cina grazie al consolidamento dell'**accordo commerciale** con l'azienda cinese XCET.

## 5. Penetrazione del mercato ECU (*Electronic Control Unit*)

ELES rafforza la propria posizione nel mercato dei dispositivi ECU che nonostante la contrazione registrata nel 2020 legata al settore *Automotive*, è previsto in forte crescita grazie all'introduzione degli EV (*Electrical Vehicle*) e della guida autonoma che trasformeranno il settore *Automotive*. La

crescita del fatturato risultante dalle vendite ECU, è guidata da clienti acquisiti e da nuovi clienti all'interno dei settori *Automotive* e *Aerospace*.

## 6. Efficiamento dei processi di *procurement* e di produzione

ELES prevede di ridurre l'incidenza sul fatturato dei **costi del materiale** durante il periodo in esame soprattutto per effetto dell'ampliamento del parco fornitori qualificati e del miglioramento continuo dei prodotti.

## 7. Crescita Opex

L'incremento dei costi generali rispetto al 2020 è dovuto principalmente:

- all'incremento del costo del personale indiretto che vede l'entrata a regime del rafforzamento organizzativo effettuato nel corso del 2020;
- alle spese per la formazione finalizzata in particolare allo sviluppo del personale;
- incremento dei costi commerciali e di marketing;
- costi di consulenza per programmi *Corporate Social Responsibility* e *Sustainability*.

## Operazioni di M&A (prudenzialmente non incluse nel budget)

Con lo scopo di accelerare l'acquisizione di nuovi clienti, ELES monitora la possibilità di intraprendere operazioni di acquisizione di aziende con un portafoglio di clienti complementare a quello della Società in aree in cui il Gruppo intende focalizzare il proprio sviluppo. Con lo scopo di espandere la propria *leadership* tecnologica strategica, dopo aver inserito una risorsa interna dedicata ed esperta di DfT (*Design for Testability*), l'azienda ha, inoltre, avviato lo *scouting* di società che sviluppano DfT a supporto del *design* dei semiconduttori. In linea con (i) la strategia di servitizzazione: vendere soluzioni e consegnare risultati e (ii) il percorso intrapreso per la espansione del portafoglio dei servizi, l'azienda ha avviato anche lo *scouting* di società di ingegneria di soluzioni software per accelerare il suo percorso di sviluppo.

**Francesca Zaffarami**, CEO di ELES, ha dichiarato: "La nostra azienda è rimasta sempre operativa ed ha affrontato questo momento di difficoltà introducendo innovazione anche nei processi di proposizione e di utilizzo delle sue soluzioni. L'innovazione intesa come miglioramento continuo verso l'eccellenza e la sostenibilità è la nostra Mission e la strada che vogliamo percorrere insieme ai nostri clienti. Il rafforzamento organizzativo e gli investimenti fatti in R&D consentiranno un incremento nei ricavi ed un miglioramento della marginalità. La PFN nel 2021 rimane in linea rispetto agli anni precedenti grazie ad un operating cash flow crescente in grado di finanziare gli importanti investimenti previsti."

La Società ricorda che Francesca Zaffarami è l'*investor relator* della Società.

\*\*\*

**Per maggiori informazioni**

Società: ELES S.p.A. | T +39 075 898 000 | [investor\\_relation@eles.com](mailto:investor_relation@eles.com)

Nominated Adviser: BPER Banca | T +39 02 72 74 92 29 | [eles@bper.it](mailto:eles@bper.it)

Eles S.p.A. (Eles), nata nel 1988, progetta e realizza soluzioni di test per semiconduttori (SOC, MEMS e Memorie). Eles produce macchine universali (cd. test system) e i relativi servizi di assistenza per i test di affidabilità, avendo sviluppato un processo di co-engineering con i propri clienti finalizzato a garantire un prodotto microelettronico cd. "ZERO DIFETTI". Inoltre, la Società è attiva nel settore c.d. di test application fornendo ai propri clienti le applicazioni necessarie per procedere alle varie soluzioni di test che possono essere eseguite attraverso le macchine dalla stessa prodotte, oltre ad una serie di servizi connessi all'elaborazione dei dati acquisiti durante le attività e fasi di test. Eles annovera tra i propri clienti aziende multinazionali produttrici di semiconduttori e produttori di moduli elettronici per il settore automotive ed il Settore I&D. La strategia di Eles prevede, oltre ad una crescita per linee interne tramite la penetrazione in nuovi mercati, l'ulteriore diversificazione della clientela e il miglioramento delle soluzioni già offerte ai clienti, una crescita per linee esterne mediante acquisizioni funzionali ad un più veloce sviluppo commerciale nei Paesi esteri.

## PRESS RELEASE

### ELES BOARD OF DIRECTORS APPROVES BUDGET 2021

- **EXPECTED NET SALES REVENUE** EQUAL TO EURO 23.1 MILLION BY 2021 (+28% COMPARED TO 2020)
- **EXPECTED EBITDA** EQUAL TO 4.5 MILLION BY 2021 (+45% COMPARED TO 2020)
- **EXPECTED EBITDA MARGIN** EQUAL TO 20% BY 2021 (+2pp COMPARED TO 2020)
- **EXPECTED EBIT** EQUAL TO EURO 2.2 MILLION BY 2021 (+ 100% COMPARED TO 2020)
- **EXPECTED EBIT MARGIN** EQUAL TO 10% BY 2021 (+4pp COMPARED TO 2020)
- **TOTAL INVESTMENTS** OF 4 MILLION, OF WHICH 2.2 MILLION IN R&D

Todi (PG), 30<sup>th</sup> November 2020 - ELES Spa, innovative PMI listed in the AIM market and worldwide provider of solutions for the testing of semiconductor devices (IC - *Integrated Circuits*) with *Automotive* and *Mission Critical* applications, announces that the Board of Directors today approved the budget for the year 2021 which takes into account the positive evolution of the global economic context.

#### FORECAST 2020

In a complex macroeconomic scenario, which has seen a worsening of US-China trade tensions (due to the *ban* imposed by the government of the United States of America), a slower than expected growth of the Automotive sector, impacted since the beginning of the pandemic both in the production chain and in demand, and which still sees restrictions on domestic and international travels; the Company, as already announced to the market on 11 November 2020, confirms the achievement of the maximum range of *guidance* for the year 2020.

The Company foresees closing its activity for the year 2020 with net sales revenues, consolidated statement, of Euro 18 million and maintaining its margin levels, estimated as positive EBITDA equal to Euro 3.1 million (EBITDA *margin* equal to 17%) and EBIT of Euro 1.1 million (EBIT *margin* equal to 6%).

**Such result is even more positive considering that both volumes and customer loyalty have increased, accounting for 90% of revenues excluding the main customer. In fact, their average revenue has increased by 28%, confirming the diversification process that we are pursuing, also supported by the acquisition of new customers, and the development in new geographical areas, in particular China where the commercial agreement with the Chinese Company XCET is consolidating. During the period, the strengthening of the organizational structure also became fully operational.**



It is expected, for 2020, a net financial position of € 1.3 million (NFP/EBITDA equal to 0.42x), whose improvement compared to 2019 is due to the increase in Operating Cash Flow able to finance the important investments planned (€ 3 million).

**Antonio Zaffarami**, President of ELES, said: *"Despite the presence, in 2020, of a complex macroeconomic scenario that has extended the time needed to issue orders and delayed some investment decisions, we have been continuing to invest in the organizational strengthening and development of our offer. The R.E.T.E. methodology has been strengthened and now allows to verify in a competitive way not only the compliance with Quality and Reliability requirements, but also the compliance with Functional Safety requirements; and will be further extended to integrate the verification of compliance with Security requirements. The growth forecasts of the reference sectors remain important, and are confirmed the megatrends of development such as: artificial intelligence, autonomous driving and electrification of vehicles whose development plan has accelerated in this period, also confirmed by the choice of Great Britain to anticipate from 2040 to 2030 the transition to a national fleet of exclusively electric vehicles"*.

### 2021 HIGHLIGHTS IN TERMS OF ECONOMICS AND FINANCE

The Company estimates a growth in the reference sector in 2021, also thanks to the recovery of orders from the Chinese market recorded recently, in line with the expected trends for the semiconductor market. In particular, in the year 2021, the Company estimates that it will achieve the following results::

Euro (thousand)	2020FCT	2021BDG	Var % YoY
Net Sales Revenues	17,985	23,093	28.4%
EBITDA	3,129	4,545	45.3%
EBITDA margin %	17,4%	19,7%	-
EBIT	1,116	2,241	100.9%
EBIT margin %	6.2%	9.7%	-
PFN	1,300	1,835	-
PFN/EBITDA	0.42x	0.40	-

### HIGHLIGHT IN TERMS OF STRATEGY AND INDUSTRY

Strategic guidelines based on the budget 2021

#### 1. Product innovations

The main four product innovations developed by **ELES R&D team**:

- a. First of all, the **R.E.T.E. approach (Reliability Embedded Test Engineering)**, according to which ELES is committed to assisting its clients from the IC (*Integrated Circuit*) design phase to



develop the best test approach, the offer of products and services and supporting the continuous improvement of ICs reliability, targeting the “Zero Defects” goal, currently quantified as <math><0,1\text{ppm}</math> – parts per million).

- b. The second innovation relates to the continuous request of improvement of reliability requirements in the market. Therefore ELES has introduced, an innovative **High Power Liquid Cooling LTC (Local Temperature Control)** solution, based on liquid cooling (**UNDER PATENT**) and solutions for **System Level Test During Burn-In** able to drive the *Zero Defects target from 0,1 ppm to 10 ppb – parts per billion*, reducing by a further factor of 10 vs the market standard.
  - c. Its third innovation consists in reproducing the test approach and its offering for Semiconductors also for modules **ECU (Electronic Control Unit)**.
  - d. Since its birth, ELES has applied the concepts of servitization, offering solutions: products and services with high added value for the optimal use of the same. In this sense, the innovation introduced consists in expanding the portfolio of services offered by digitizing and automating the process of sale and use of our solutions, delivering distinctive and guaranteed results to our customers.
- 2. Increased sales volume on high potential customers**

In 2021 ELES plans to increase the loyalty rate of the customers acquired, in particular, towards the most important players in the market, who have chosen to adopt its solutions and R.E.T.E. methodology for the qualification of their products and technologies.

**3. Acquisition of new customers**

ELES plans to acquire new customers both in the Semiconductor and ECU (*Electronic Control Unit*) business relying on a **universal** offer (configurable for specific needs through the use of Software libraries), **replicable** (the same offer for Semiconductor testing can also be applied to ECU testing) and **multifunctional**, able to verify compliance with Quality, Reliability and *Functional Safety requirements*.

The local presence in the main Silicon Valley in the world has been strengthened also through the establishment of partnerships with representative companies in different areas of interest.

**4. Entering new geographic areas**

The 2021 budget foresees a development in the **United States**, and an increase in sales in **Asia**, and in particular in China, thanks to the consolidation of the **commercial agreement** with the Chinese Company XCET.

**5. Market ECU (Electronic Control Unit) penetration**

ELES strengthens its position in the ECU market, which despite the contraction recorded in

2020 related to the *Automotive* sector, is expected to grow strongly thanks to the introduction of EVs (**Electrical Vehicles**) and autonomous driving that will transform the Automotive sector. The turnover growth resulting from ECU sales, is driven by acquired customers and new customers within the *Automotive* and *Aerospace* sectors

## 6. Efficiency of *procurement* and production process

ELES plans to reduce the impact on sales of **material and direct personnel costs** during the Plan period, mainly due to the expansion of the qualified suppliers and the continuous improvement of products.

## 7. Opex Increase

The increase in overhead costs compared to 2020 is mainly due to:

- the increase in the cost of indirect personnel that sees the entry into force of the organizational strengthening carried out during 2020;
- the expenses for training aimed in particular at staff development;
- increase in commercial and marketing costs;
- consultancy costs for *Corporate Social Responsibility and Sustainability programs*.

## M&A transactions (prudentially not included in the Plan)

With the aim of accelerating the acquisition of new customers, ELES monitors the possibility of undertaking acquisitions of companies with a client portfolio complementary to that of the Company, in areas in which the Group intends to focus its development. With the aim of expanding its strategic technological leadership, after having inserted a dedicated internal resource, expert of DfT (*Design for Testability*), the Company aims to start the scouting of Companies that develop DfT to support the design of semiconductors. In accordance with (i) the servitization strategy: selling solutions and delivering results and (ii) the path undertaken for the expansion of the service portfolio, the company has also started scouting for software solutions engineering companies to accelerate its development path.

**Francesca Zaffarami**, ELES CEO, commented: "Our Company has always remained operational and has faced this difficult moment by introducing innovation also in the processes of proposing and using its solutions. Innovation understood as continuous improvement towards excellence and sustainability, is our Mission and the path we want to take together with our customers. The organizational strengthening and the investments made in R&D will allow an increase in revenues and an improvement in margins. The NFP in 2021 remains in line with previous years thanks to a growing operating cash flow able to finance the important investments planned"

\*\*\*

**For further information:**

*Company:* ELES S.p.A. | T +39 075 898 000 | [investor\\_relation@eles.com](mailto:investor_relation@eles.com)

*Nominated Adviser:* BPER Banca | T +39 02 72 74 92 29 | [eles@bper.it](mailto:eles@bper.it)

*Press office:* Mymediarelation | M +39 335 598 58 09 | [messori@mymediarelation.it](mailto:messori@mymediarelation.it)

Eles S.p.A. (Eles), founded in 1988, designs and manufactures semiconductor test solutions (SOC, MEMS and Memories). Eles produces universal machines (so-called test system) and the related assistance services for reliability tests, having developed a co-engineering process aimed at guaranteeing a microelectronic product, so-called "ZERO DEFECTS". Furthermore, the company is active in the so-called test application providing its customers with the applications necessary to proceed with the various test solutions that can be performed by the machines produced, as well as a series of services related to the processing of data acquired during the activities and test phases. Eles counts among its customers multinational companies producing semiconductors and manufacturers of electronic modules for the automotive sector and the I&D sector. The Eles strategy provides for an internal growth program by entering new markets, a customer diversification and an ongoing solution improvement for its already acquired clients. It also provides for an external growth program through functional acquisitions leading to a faster business development in foreign countries.

Fine Comunicato n.20159-31

Numero di Pagine: 12