



CALENDARIO DEGLI EVENTI SOCIETARI 2019

Todi (PG), 6 Novembre 2019 - ELES S.p.A., PMI innovativa quotata sul mercato AIM e fornitrice a livello mondiale di soluzioni per il test dei dispositivi a semiconduttore (*IC Integrated Circuits*) con applicazioni *Automotive e Mission Critical*, in riferimento a quanto precedentemente comunicato in data 8 luglio 2019, rende noto l'aggiornamento del calendario degli eventi societari per l'esercizio 2019 :

- Mercoledì 27 novembre 2019, "Approvazione e pubblicazione del piano industriale 2019-2022".

Di seguito il Calendario Finanziario 2019, modificato sulla base di quanto sopra.

27 Novembre 2019	Approvazione e pubblicazione del piano industriale 2019-2022
------------------	--

Per maggiori informazioni

Società: ELES S.p.A. | T +39 075 898 000 | investor_relation@eles.com

Nominated Adviser: BPER Banca | T +39 02 72 74 92 29 | eles@bper.it

Press office: Mymediarelation | M +39 335 598 58 09 | messori@mymediarelation.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.



CALENDAR OF THE 2019 CORPORATE EVENTS

Todi (PG) 6th November 2019 - ELES S.p.A., innovative PMI listed on the AIM market and leader in Italy for providing semiconductor device test solutions (IC Integrated Circuit) with Automotive and Mission Critical applications, with reference to what was previously communicated on 8 July 2019, announces the update of the calendar of corporate events for the 2019 financial year:

- Wednesday 27th November 2019: "Approval and publication of the 2019-2022 business plan"

Below is the 2019 Financial Calendar, modified based on the above.

27th November 2019	Approval and publication of the 2019-2022 business plan
--------------------	---

For further information:

Company: ELES S.p.A. | T +39 075 898 000 | investor_relation@eles.com

Nominated Adviser: BPER Banca | T +39 02 72 74 92 29 | eles@bper.it

Press office: Mymediarelation | M +39 335 598 58 09 | 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.