



ELES Spa presenta il suo Piano Triennale

Il Consiglio Di Amministrazione approva il Piano Industriale 2020-2022

Todi (PG), 27 Novembre 2019 - ELES Spa, PMI innovativa quotata sul mercato AIM e fornitore a livello mondiale di soluzioni per il test dei dispositivi a semiconduttore (*IC Integrated Circuits*) con applicazioni *Automotive e Mission Critical*, comunica che il Consiglio di Amministrazione a maggioranza composto da amministratori indipendenti, sotto la presidenza di Antonio Zaffarami ha approvato il Piano 2020-2022 presentato dall'Amministratore Delegato Francesca Zaffarami.

- **RICAVI NETTI DI VENDITA** ATTESI PARI A EURO 24,2 MILIONI NEL 2020 (+39,8% RISPETTO AL 2019) E 42,2 MILIONI NEL 2022, CON UN **CAGR 19-22 PARI AL 34,6%**
- **EBITDA** ATTESO PARI A EURO 4,8 MILIONI NEL 2020 (+57% RISPETTO AL 2019) E 13,0 MILIONI NEL 2022, CON UN **CAGR 19-22 PARI A 63,1%**
- **EBITDA MARGIN** ATTESO PARI A 19,7% NEL 2020 (+2,3pp RISPETTO AL 2019) E DEL 30,9% NEL 2022
- **EBIT MARGIN** ATTESO PARI A 11,6% NEL 2020 (+5,1pp RISPETTO AL 2019) E DEL 24,5% NEL 2022
- **UTILE NETTO** ATTESO PARI A EURO 1,6 MILIONI NEL 2020 (+279,8% RISPETTO AL 2019) E 7,1 MILIONI NEL 2022
- **INVESTIMENTI COMPLESSIVI** PREVISTI NEL PIANO PARI A CIRCA EURO 11,4 MILIONI, DI CUI 7,3 MILIONI IN RICERCA E SVILUPPO

Rispetto ai risultati stimati del 2019, il nuovo Piano Industriale 2020-2022 presenta elementi di sviluppo strategico e tecnologico significativi, portando ELES a perseguire l'ingresso in nuovi mercati e nuovi *business*, adiacenti a quelli storici.

PREVISIONI 2019

L'anno 2019 è stato caratterizzato da una situazione di incertezza a livello macroeconomico globale, principalmente generata dalla guerra dei dazi Usa-Cina, che ha inciso fortemente sul settore dei semiconduttori per i mercati *automotive/aerospace/defence*.

Globalmente il mercato del *Burn-In Test Equipment* ha registrato a livello settoriale una riduzione del 64%; grazie alla proposizione di un approccio innovativo al test (TDBI: *Test During Burn-In*), alla metodologia **R.E.T.E.** (*Reliability Embedded Test Engineering*) ed alla offerta anticiclica, Eles sarà in grado di limitare la diminuzione dei ricavi del business dei semiconduttori (attuale *core business*) a solo il 12%; i ricavi 2019 verso i settori *Automotive ed Aerospace and Defense* si prevedono in calo del 67% soprattutto per effetto della significativa contrazione nel mercato *Automotive* per la mancanza di soluzioni immediate e alternative al motore endotermico a *diesel*.



Quindi, pur in presenza di una contrazione di settore, la Società prevede di chiudere l'esercizio 2019 con ricavi netti di vendita, a livello consolidato, pari a Euro 17,3 milioni e prevede comunque di mantenere i suoi livelli di marginalità storica, stimati in un EBITDA positivo pari a Euro 3,0 milioni (EBITDA margin pari a 17,4%), ed EBIT pari a Euro 1,1 milioni (EBIT margin pari a 6,5%).

Tale risultato è ancor più positivo considerando che la società ha avviato il rafforzamento della struttura organizzativa. Tra i nuovi assunti anche 4 dirigenti, non presenti nel periodo precedente, il cui costo ha inciso per circa Euro 400mila, i cui risultati economici non sono ancora pienamente riflessi nei risultati correnti.

Si stima, relativamente al 2019, una posizione finanziaria netta pari a Euro 1,3 milioni (PFN/EBITDA pari a 0,45x), il cui miglioramento rispetto al 2018 è dovuto alla liquidità ottenuta in sede di quotazione sul segmento di mercato di Borsa Italiana AIM Italia dedicato alle PMI, al netto dei costi di quotazione sostenuti.

Antonio Zaffarami, Presidente di ELES, ha così dichiarato: *"Pur in presenza, nel 2019, del rallentamento nel mercato dei semiconduttori e dell'automotive, legati alla c.d. guerra dei dazi e al diesel gate che hanno generato una situazione di incertezza a livello macroeconomico globale ritardando alcune decisioni di investimento, abbiamo continuato ad investire nello sviluppo della nostra offerta, uno dei pilastri del nostro Piano di crescita. Le previsioni di crescita dei settori di riferimento restano comunque importanti, in quanto sono spinte da megatrend quali: l'intelligenza artificiale, l'elettrificazione e la guida autonoma che trasformeranno il settore automotive."*

HIGHLIGHT ECONOMICO - FINANZIARI DEL PIANO INDUSTRIALE 2020-2022

Si stima una ripresa del settore di riferimento a partire dal 2020, in linea con i trend di mercato attesi, si prevedono:

Euro .000	2019FCT	2020BDG	2021BP	2022BP	CAGR 19-22
Ricavi netti di vendita	17.310	24.197	32.832	42.226	34,6%
Var % yoy	-21,9%	39,8%	35,7%	28,6%	-
EBITDA	3.006	4.770	8.224	13.031	63,1%
EBITDA margin %	17,4%	19,7%	25,0%	30,9%	-
EBIT	1.117	2.810	5.854	10.358	110,1%
EBIT margin %	6,5%	11,6%	17,8%	24,5%	-
Utile netto	423	1.606	3.833	7.081	155,8%
PFN	1.341	1.298	-968	-7.363	-
PFN/EBITDA	0,45x	0,27x	-	-	-

HIGHLIGHT STRATEGICO - INDUSTRIALI

Linee guida strategiche alla base del Piano di sviluppo 2020-2022

1. Innovazioni di prodotto



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

- a) 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 $<0,1\text{ppm}$ - *parts per million*).
- b) Guardando alla continua richiesta di miglioramento dei livelli di affidabilità dal mercato, ELES ha introdotto, in secondo luogo, una 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)**.

Con lo sguardo volto sempre al futuro, ELES ha introdotto anche una ulteriore innovazione di prodotto: **Adaptive DfT Tester per il Total Test** che consentirà la sostituzione dei sistemi ATE (*Automated Test Equipment*) e di entrare in settori quali quello Consumer dove ELES non è oggi presente. Gli sviluppi legati a tale innovazione non sono stati ricompresi nel piano.

2. Consolidamento dei clienti acquisiti

Nel periodo di piano ELES prevede di aumentare le vendite verso i clienti acquisiti, in particolare, verso i **più importanti player del mercato**, con l'obiettivo di diventare il loro fornitore di riferimento.

3. Penetrazione del mercato ECU (*Electronic Central Unit*)

ELES rafforza la propria posizione nel mercato dei dispositivi ECU che nonostante la contrazione registrata nel 2019 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, da Euro 1,3 milioni nel 2019 a Euro 8,0 milioni nel 2022, con CAGR 19-22 pari a 82,2%, è guidata principalmente dalle vendite ai nuovi clienti nei settori *Automotive* e *Aerospace*.

4. Acquisizione di nuovi clienti

ELES prevede di acquisire nuovi clienti sia nel business Semiconduttori che ECU e di consolidare le vendite verso gli stessi di anno in anno con l'obiettivo di rappresentare per tali clienti un fornitore strategico.

5. Ingresso in nuove aree geografiche

Per il periodo 2020-2022 il piano prevede uno sviluppo negli **Stati Uniti**, con un CAGR 20-22 pari a 67,1% grazie al rafforzamento delle relazioni con i principali *player* del mercato USA ed un aumento delle vendite in **Asia**, con un CAGR 20-22 pari a 49,6%, anche per effetto dell'ingresso



in nuove aree geografiche come quella cinese. La società ha sottoscritto un **accordo commerciale** con l'azienda cinese XCET. La società sta ponendo in essere le basi per un futuro sviluppo anche in altre aree geografiche quali quella dell'India, prudenzialmente gli sviluppi nelle geografie diversi dalla Cina, non sono stati contemplati nel Piano.

6. Rafforzamento della struttura organizzativa

Nel corso del 2020 è previsto l'inserimento nella organizzazione di alcune figure per rinforzare i settori relativi all' **R&D** e Commerciale. In particolare un **Chief Technical Officer** che supporterà la Società nei rapporti con i centri che sviluppano librerie **DFT** da integrare nella progettazione (*design*) dei semiconduttori, per il continuo sviluppo della offerta RETE e TDBI e quindi della **Leadership Tecnologica Strategica** della Società; nonché del coordinamento della struttura R&D della Società. Importanti assunzioni verranno realizzate nell'area Commerciale a supporto del piano di sviluppo a livello internazionale. Verranno inserite anche 4 risorse per rafforzare la controllata ELES Asia Ltd al fine di assicurare una maggiore presenza nei mercati asiatici.

Si procederà quindi con le assunzioni di:

1 CTO

4 Sales per Business Development

6 Risorse Staff

4 Risorse per ELES Asia Ltd

HC	2019 FCT	2020 BDG	2021 BP	2022 BP
Indirect Personnel	45	49	58	60

7. Efficientamento dei processi di procurement e di produzione

ELES prevede di ridurre l'incidenza sul fatturato dei **costi del materiale e del personale diretto** durante il periodo di Piano. I primi diminuiscono soprattutto per effetto dell'ampliamento del parco fornitori europei qualificati, del miglioramento continuo dei prodotti e della riduzione dei costi di assemblaggio, poiché si prevede di acquistare una parte di componenti dalla Cina già a cominciare dal 2020. I costi del personale diretto diminuiscono soprattutto grazie a un'ottimizzazione dei lotti di produzione, oltre che a una **parziale esternalizzazione della produzione in Cina**. Quest'ultima garantirebbe inoltre un miglioramento del margine di contribuzione, pari a 1,8% nel 2021 e a 3,2% nel 2022.

Operazioni di M&A (prudenzialmente non incluse nel Piano)

Con lo scopo di accelerare l'acquisizione di nuovi clienti, ELES prevede di intraprendere operazioni di fusioni ed acquisizioni negli Stati Uniti dove ha iniziato la fase di negoziazione con alcune aziende, operanti nel mercato del *test Burn-In* per semiconduttori, il cui portafoglio di



clienti è complementare a quello di ELES. Le operazioni consisterebbero in acquisizioni di quote di maggioranza. Con lo scopo di espandere la propria *leadership* tecnologica strategica, dopo aver inserito una risorsa interna dedicata, esperta di DfT (*Design for Testability*), l'azienda intende avviare lo *scouting* di società che sviluppino DfT a supporto del *design* dei semiconduttori.

Francesca Zaffarami, CEO di ELES, ha dichiarato: "Il nostro impegno nell'innovare i processi ed essere vicini ai nostri clienti, ascoltandoli ed assistendoli nella ricerca delle performance e nel contenimento dei costi di produzione è totale ed è da sempre nel DNA di ELES. Colgo l'occasione per ringraziare tutti coloro che hanno condiviso la nostra visione strategica dandoci le risorse necessarie per consolidare il posizionamento di ELES e la realizzazione del suo potenziale sul mercato a livello globale".

ASSEGNAZIONE WARRANT ELES Spa 2019-2024

Si ricorda che tutti i possessori di azioni ordinarie ELES Spa al 13 gennaio 2020 riceveranno n. 1 Warrant ogni n. 2 azioni ordinarie possedute. I warrant saranno assegnati gratuitamente agli aventi diritto e saranno identificati con il codice ISIN IT0005374258. I "Warrant ELES Spa 2019-2024" attribuiscono il diritto di sottoscrivere azioni ELES, nelle finestre previste nel relativo Regolamento, nel rapporto di 1 Azione di Compendio per ogni 2 Warrant posseduti, ad un prezzo per Azione di Compendio (il "Prezzo di Esercizio") pari a Euro 2,00 nell'anno 2020 aumentato del 2,5% su base annua.

Appuntamento con gli investitori per illustrazione del Piano Industriale 2020-2022

La Società presenterà al mercato il Piano 2020-2022 in data odierna alle ore 18.00 a Milano presso l'Hotel Bulgari Milano

Per maggiori informazioni

Società: ELES Spa | 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 Spa, fondata 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.

ELES Spa presents its three-year Plan

The Board of Directors has approved the Industrial Plan 2020-2022

Todi (PG), 27th November 2019 - ELES Spa, innovative PMI listed in the AIM market and supplier of semiconductor test device supplier (IC Integrated Circuits) with Automotive and Mission Critical applications, conveys that the Board of Directors composed of independent directors, under the presidency of Antonio Zaffarami, has approved the Plan 2020-2022 by a majority, being presented by Eles CEO, Francesca Zaffarami.

- **NET SALES REVENUE** EXPECTED EQUAL TO 24,2 MILLION EURO BY 2020 (+39,8% COMPARED TO 2019) AND TO 42,2 MILLION EURO BY 2022, WITH A **CAGR 19-22 AMOUNTING TO 34,6%**
- **EBITDA** EXPECTED EQUAL TO 4,8 MILLION EURO BY 2020 (+57% COMPARED TO 2019) AND TO 13,0 MILLION BY 2022, WITH A **CAGR 19-22 AMOUNTING TO 63,1%**
- **EBITDA MARGIN** EXPECTED EQUAL TO 19,7% BY 2020 (+2,3%pp COMPARED TO 2019) AND TO 30,9% BY 2022
- **EBIT MARGIN** EXPECTED EQUAL TO 11,6% BY 2020 (+5,1%pp COMPARED TO 2019) AND 24,5% BY 2022
- **NET PROFIT** EXPECTED AT EURO 1.6 MILLION IN 2020 (+ 279.8% COMPARED TO 2019) AND 7.1 MILLION IN 2022
- **TOTAL INVESTMENTS** OF 11,4 MILLION EURO EXPECTED, OF WHICH 7,2 MILLION IN R&D

On the basis of the results achieved in 2019, the new Industrial Plan 2020-2022 presents significant elements of strategic and technological development, leading ELES to pursue its plan to enter into new markets and new business, besides the historical ones.

FORECAST 2019

The year 2019 has been characterized by situations of uncertainty at the macroeconomic level and worldwide, mainly caused by the customs duties war between the USA and China, strongly impacting the automotive/aerospace/defense semiconductors sector.

The worldwide Burn-In Test Equipment market has recorded a decrease of 64%; but, thanks to the proposal of an innovative test approach (TDBI: Test During Burn-In), the R.E.T.E. methodology (Reliability Embedded Test Engineering) and the counter-cyclical offer, Eles will be able to minimize revenue decrease in semiconductor business (Core Business) by only 12%.

Revenue in business ECU (Automotive, Aerospace and Defense) are expected to decline by 67% in 2019 due to the significant contraction in the Automotive market, especially in Europe.

For this reason, even though being confronted with a contraction in the concerned sector, the Company foresees closing its activity for the year 2019 with net sales revenue amounting to 17,3 million Euro and to maintain its margin levels, estimated as positive EBITDA equal to 3,0 million Euro (EBITDA margin equal to 17,4%), EBIT equal to 1,1 million Euro (EBIT margin equal to 6,5%) and net result amounting to 0,4 million Euro (2,3% of net revenue).

Such result is even more positive considering that the Company has been strengthening its organizational structure. Among the new recruits, 4 managers have been hired, with a cost impact of approximately 400 thousand Euro. The benefits of which are not yet reflected in current results.

The net financial position is estimated to amount to 1,3 million Euro (PFN/EBITDA equal to 0,45), and whose improvement, compared with 2018, is due to the liquidity obtained during its listing process into the Italian Stock Exchange Market "AIM Italia", market for the SME, as net listing costs incurred.

Antonio Zaffarami, President of ELES, has stated: "Even if in 2019 the automotive semiconductor marked slowdown, due to the so called customs duties war and the "diesel-gate" that have generated a situation of global macroeconomic uncertainty, slowing down investments decisions, we have continued to invest in the ELES offer development, a pillar of our industrial growth plan. The growth forecasts of our market segments anyway remain important, because they are supported by global trend in AI (artificial Intelligent), electrification and self driving cars that will transform the automotive sector".

INDUSTRIAL PLAN 2020-2022 HIGHLIGHT IN TERMS OF ECONOMICS AND FINANCE

A recovery of the relevant sector is estimated from 2020 and, in line with the market trends expected as follows:

Euro .000	2019FCT	2020BDG	2021BP	2022BP	CAGR 19-22
Net sales revenues	17.310	24.197	32.832	42.226	34,6%
<i>Var % yoy</i>	-21,9%	39,8%	35,7%	28,6%	-
EBITDA	3.006	4.770	8.224	13.031	63.1%
<i>EBITDA margin %</i>	17,4%	19,7%	25,0%	30,9%	-
EBIT	1.117	2.810	5.854	10.358	110,1%
<i>EBITDA margin %</i>	6,5%	11,6%	17,8%	24,5%	-
PFN	1.341	1.298	-968	-7.363	-
<i>PFN/EBITDA</i>	0,45x	0,27x	-	-	-

HIGHLIGHT IN TERMS OF STRATEGY AND INDUSTRY

Strategic guide lines at the basis of the development Plan 2020-2022

1. Product innovations

The main three 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 fine tune 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 <0,1ppm – parts per million).
- b) Secondly, looking at the continuous improvement reliability requirements, 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)**.

Looking at the future, ELES has introduced a further product innovation: **Adaptive DfT Tester for Total Test** allowing to ATE systems substitution and enter some sectors like the Consumer one, where ELES is not still present. Improvements related to such innovations are not included in the Plan.

2. Acquired clients consolidation

During the implementation of the Plan, ELES aims at increasing its sales for its already acquired clients, in particular, **for the most important players in the market**, and becoming their reference supplier.

3. Market ECU (Electronic Central Unit) penetration

ELES strengthens its position in the ECU market, which despite the contraction recorded in 2019 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 growth in turnover resulting from ECU sales, from Euro 1.3 million in 2019 to Euro 8.0 million in 2022, with CAGR 19-22 equal to 82.2%, is mainly driven by sales to new customers in the Automotive and Aerospace.

4. Acquisition of new customers

ELES plans to acquire new customers both in the Semiconductors business and in the ECU and to consolidate sales to them from year to year with the aim of representing a strategic supplier for these customers.

5. Entering new geographic areas

In the course of 2020-2022, the Plan foresees ELES to develop in **the Unites States**, with a CAGR 20-22 equal to 67,1% thanks to the strengthening of relations with the main players in the USA market and a sales increase in **Asia**, with a CAGR 20-22 equal to 49,6%, by its entering into new geographic areas like the Chinese one. The Company has signed a **trade agreement** with the

Chinese Company XCET. ELES has been laying the groundwork for a future development into other geographic areas like India. Prudently, such developments have not been included in the Plan.

6. Strengthening of the organizational structure

In 2020 it is foreseen the inclusion in the organization of some figures to reinforce the sectors related to R&D and Commercial. In particular, a Chief Technical Officer who will support the Company in relations with the centers that develop DFT libraries to be integrated into the design of the semiconductors, for the continuous development of the RETE and TDBI offer and therefore of the **Strategic Technological Leadership** of the Company; as well as the coordination of the R&D structure of the Company. Important assumptions will be made in the Commercial area to support the international development plan. 4 resources will also be included to strengthen the subsidiary ELES Asia Ltd in order to ensure greater presence in Asian markets.

We will then proceed with the hiring of:

1 CTO

4 Sales for Business Development

6 Staff Resources

4 Resources for ELES Asia Ltd

HC	2019 FCT	2020 BDG	2021 BP	2022 BP
Indirect Personnel	45	49	58	60

7. Efficiency of procurement and production processes

ELES plans to reduce the impact on sales of **material and direct personnel costs** during the Plan period. The firsts decreased mainly due to the expansion of the qualified European supplier base, to the continuous improvement of products and to the reduction of assembly costs, since it is planned to purchase a part of components from China as early as 2020. Direct personnel costs will decrease especially thanks to the optimization of production lots, as well as to a **partial outsourcing of production in China**. This would also guarantee an improvement in the contribution margin, equal to 1.8% in 2021 and 3.2% in 2022.

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

With the aim of accelerating the acquisition of new customers, ELES plans to take merger and acquisition operations in the United States where it began the negotiation phase with some Companies, operating in the market of Burn-In test for semiconductors, whose portfolio of customers is complementary to that of ELES. The transactions would consist of acquisitions of majority stakes. 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.

Francesca Zaffarami, ELES CEO, said: "Our commitment to innovating processes and being close to our customers, listening to them and assisting them in the search for performance and in containing production costs is total and has always been in the DNA of ELES. I take this opportunity to thank all those who have shared our strategic vision, giving us the needed resources to consolidate the positioning of ELES and the realization of its potential on the global market ".

ASSIGNMENT WARRANT ELES Spa 2019-2024

Please note that all holders of ELES Spa ordinary shares on January 13th 2020 will receive n. 1 Warrant every n. 2 ordinary shares held. The warrants will be assigned free of charge to the entitled parties and will be identified with the ISIN code IT0005374258. The "ELES Spa 2019-2024 Warrants" grant the right to subscribe ELES shares, in the windows provided for in the relevant Regulation, in the ratio of 1 Conversion Share for each 2 Warrants held, at a price per Conversion Share (the "Exercise Price ") Equal to Euro 2.00 in the year 2020 increased by 2.5% on an annual basis.

Appointment with investors to illustrate the 2020-2022 Business Plan

The Company will present the 2020-2022 Plan to the market today at 18.00 in Milan at the Hotel Bulgari Milan

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.