

ELES PRONTA A CRESCERE ANCORA NEL MERCATO ISRAELIANO GRAZIE ALL'INNOVATIVO APPROCCIO R.E.T.E.

PER LA PRIMA VOLTA NELLA SILICON VALLEY ISRAELIANA, PRESSO LA "ISRAELI AIR FORCE HOUSE" DI HERZLIYA, IL CONCEPT "RELIABILITY FOR AUTOMOTIVE"

Todi (PG), 25 giugno 2019 - **Eles S.p.A.**, PMI innovativa attiva nel settore del **testing della microelettronica** per i più significativi mercati industriali e.g. *aerospace & defence, automotive, consumer electronics e semiconductor* comunica che si è appena conclusa presso la "**Israeli Air Force House**" di Herzliya (località a Nord di Tel Aviv), la prima *milestone* del suo *business model*, ossia la parte legata alla presentazione dell'offerta a **primari gruppi mondiali della microelettronica: INTEL, AMAZON, WESTERN DIGITAL, MELLANOX, ALTERA, TOWER SEMICONDUCTORS, RAFAEL, RAMON CHIPS.**

Grazie al partner israeliano, **ATS- Engineering**, e alla partecipazione da parte delle sopramenzionate aziende presenti nella **Silicon Valley Israeliana**, ELES ha avuto l'opportunità di presentare l'unicità della sua offerta e la sua capacità innovativa con il concept "**R.E.T.E. the new Reliability frontier for Automotive and Mission Critical applications**",

Antonio Zaffarami, Presidente di ELES ha dichiarato: "**R.E.T.E. è l' unica strada per produrre chips con zero difetti. Tutti i nostri interlocutori avranno la possibilità di testare R.E.T.E. sui loro prodotti, utilizzando i nostri sistemi presenti nei laboratori di ATS Engineering. ELES, inoltre, fornirà la propria consulenza direttamente ai designers dei clienti attraverso l'erogazione dei servizi di applications co-engineering, vero e proprio elemento distintivo dell'offerta R.E.T.E.**".

Avi Tiv, azionista di maggioranza di **ATS-Engineering**, società nella quale ELES detiene una **partecipazione strategica**, ha così commentato: "**Il successo dell'evento è andato oltre le nostre attese. I nostri ospiti hanno avuto modo di apprezzare R.E.T.E., l'unicità di ELES e il suo vantaggio distintivo. Siamo certi che già nelle prossime settimane otterremo i primi risultati**".

L'attività di *marketing e sale strategy*, la prima *milestone del business model*, viene svolta principalmente attraverso la partecipazione a fiere ed eventi di settore, ai quali la Società partecipa con propri *stand*. Durante questi eventi gli ingegneri di ELES tengono delle conferenze in cui illustrano le principali caratteristiche dei prodotti offerti dal Gruppo. Inoltre, l'Emittente organizza *workshop* presso laboratori nei quali vengono realizzati *test dimostrativi* a favore di terzi ai quali vengono rappresentati i vantaggi dell'approccio R.E.T.E. sviluppato da ELES, oltre alle metodologie di *test* dalla stessa elaborate.

Tale fase è gestita internamente dal Gruppo attraverso un team dedicato costituito da ingegneri che vantano un'ampia conoscenza dei settori di riferimento e delle necessità dei propri clienti. Tale attività rappresenta la prima fase del modello di business adottato dal Gruppo ed è volta all'individuazione dei nuovi *trend* e di nuovi potenziali clienti. L'attività di *marketing e sale strategy* mira alla definizione delle specifiche tecniche del prodotto da offrire sulla base delle prospettive di sviluppo dei mercati di riferimento al fine di individuare nuove caratteristiche che siano in grado di soddisfare le aspettative dei clienti.

I NUMERI DI ELES GRAZIE ALL'INNOVATIVO APPROCCIO R.E.T.E.

- Incremento fatturato 2016-2018 **+77%** circa
- Incremento EBIT 2016-2018 **+260%** circa
- export primo trimestre **80%** circa

Codici identificativi

Alle azioni ordinarie è stato attribuito il seguente codice ISIN (International Security Identification Number) **IT0005373417** mentre il codice ISIN dei warrant è **IT0005374258**.

Ticker: **ELES.MI**

Per maggiori informazioni

Contatti Società:

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

Contatti Nominated Adviser

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

Contatti Media Relations

- 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.

ELES READY FOR FURTHER GROWTH IN THE ISRAELI TECHNOLOGY MARKET, THANKS TO THE INNOVATIVE R.E.T.E. APPROACH

FOR THE FIRST TIME IN ISRAEL'S SILICON VALLEY, AT "ISRAELI AIRFORCE HOUSE" IN HERZLIYA, A SEMINAR ON "RELIABILITY FOR AUTOMOTIVE"

Todi (PG), 25th June 2019 - **ELES S.p.A.**, an innovative SME operating in the Microelectronics Testing arena for Aerospace & Defense, Automotive, Consumer Electronics and Semiconductors, announces that it has just concluded at 'Israeli Air Force House' in Herzliya (located north of Tel-Aviv), the first step of its business model – introducing its Equipment and Services to world players in microelectronics such as **INTEL, AMAZON, WESTERN DIGITAL, MELLANOX, ALTERA, TOWER SEMICONDUCTORS, RAFAEL, VALENS, RAMON CHIPS**.

Thanks to its Israeli partner **ATS-Engineering**, and to the active participation of the above-mentioned companies present in the **Israeli Silicon Valley**, ELES had the opportunity to present its unique solutions and innovative concept '**R.E.T.E. the New Reliability Frontier for Automotive and Mission Critical applications**'.

Antonio Zaffarami, the President of ELES explains *"R.E.T.E. is the most effective way to produce chips with zero defects. All the participating companies have the possibility of evaluating R.E.T.E. on their own devices, using our systems installed at ATS-Engineering. Over and above, ELES provides consulting services to designers on testing for reliability for co-engineered applications - a real distinctive element of the R.E.T.E. solution"*.

Avi Tiv, the major shareholder of **ATS-Engineering**, a company that ELES holds in strategic partnership, commented: *"The success of the event has been beyond our expectation. Our guests could appreciate the benefits of R.E.T.E. – ELES' unique advantage. We are certain of seeing the first results in the coming weeks."*

The Marketing Campaign – the first step in the ELES Business Model, takes place mainly through participating in Technology Exhibitions using its own booth. During these events, ELES Engineers organize seminars showing the main characteristics of the solutions offered. Reliability Laboratories also organize workshops to demonstrate solutions from third parties such as that from ELES R.E.T.E. and ELES Test Methodologies.

This phase is managed internally by means of a dedicated team of experts in the field of semiconductor reliability, and experienced in what the customer would need to meet its



reliability challenges. This first phase of the business model adopted by the Group is aimed at identifying new trends and new potential customers. The Sales & Marketing team selects the technical specifications of the solution to be proposed to the customer, based on future market demands and projections.

SOME ELES FINANCIAL FIGURES THANKS TO THE R.E.T.E. APPROACH

- Revenue increase 2016-2018 **+77%** approx
- EBIT increase 2016-2018 **+260%** approx
- Exports for Q1'19 **80%** approx

Code Identifiers

Ordinary Shares: ISIN (International Security Identification Number) **IT0005373417**; Warrant: ISIN **IT0005374258**.

Ticker: **ELES.MI**

For more information

Company Contact:

- 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

Media Relations:

- 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 test systems together with Engineering Services for reliability tests, having developed a co-engineering process with its customers aimed at guaranteeing 'Zero Defect' microelectronic devices. The Company also develops customised test applications for devices to be tested on its universal systems, along with the data management of test results. Eles counts among its customers multinational companies producing semiconductors and manufacturers of electronic modules for Automotive, Aerospace and Defense sectors. Eles' growth strategy is through internal growth by penetration of new markets, diversification of customers and improvement of existing solutions, as well as growth through acquisition for faster expansion overseas.