



COMUNICATO SEMESTRALE 27/09/19

Il consiglio di amministrazione di ELES ha approvato la Relazione Semestrale Consolidata al 30 Giugno 2019

- **RICAVI CONSOLIDATI: Euro 10 milioni circa** (Euro 11,7 milioni 30 Giugno 2018)
- **EBITDA MARGIN Adjusted ⁽¹⁾: 18,9% vs 15,3% al 30 Giugno 2018**
- **EBIT Adjusted Euro 0,93 milioni in crescita del 54%** (Euro 0,6 milioni al 30 giugno 2018)
- **RISULTATO NETTO Adjusted: Euro 0,58 milioni, in crescita del 110% circa** (Euro 0,28 milioni al 30 Giugno 2018)
- **PATRIMONIO NETTO: Euro 12,06 milioni** (Euro 6,54 milioni al 31 dicembre 2018)
- **POSIZIONE FINANZIARIA NETTA Adjusted: Euro 0,03 milioni** (Euro 4,32 milioni al 31 dicembre 2018)
- **EXPORT 78%** (70% al 30 giugno 2018)
- **ELES PMI INNOVATIVA, proseguono gli investimenti strategici in R&D per preservare la *leadership* tecnologica** (Euro 1,1 milioni nel primo semestre 2019, 11% dei Ricavi di periodo)

Todi, 27 Settembre 2019 - Il Consiglio di amministrazione di ELES, Società quotata sul mercato AIM Italia, e *leader* in Italia per la fornitura di soluzioni per il test dei dispositivi a semiconduttore (*IC Integrated Circuits*) con applicazioni **Automotive e Mission Critical**, ha approvato in data odierna la Relazione Semestrale Consolidata al 30/06/2019 redatta secondo i principi contabili IAS/IFRS e sottoposta a revisione contabile limitata dalla Società di Revisione KPMG S.p.A..

⁽¹⁾ *L'adjusted è pari a Euro 173 migliaia su un EBITDA Reported di Euro 1.669 migliaia*



Principali risultati consolidati al 30 giugno 2019

CONTO ECONOMICO	30-giu-19		30-giu-18	
Migliaia di Euro				
Ricavi	9.764	100,0%	11.734	100,0%
Altri ricavi e prestazioni	197	2,0%	36	0,3%
Totale Ricavi Complessivi	9.961	102,0%	11.770	100,3%
EBITDA Adjusted	1.842	18,9%	1.793	15,3%
Ammortamenti, perdite di valore e accantonamenti	(913)		(1.188)	
EBIT Adjusted	929	9,5%	604	5,1%
NET PROFIT Adjusted	581	6,0%	278	2,4%

Il Consiglio di Amministrazione ha espresso soddisfazione per i risultati positivi del semestre, anche in considerazione del rallentamento nel settore dei semiconduttori, e del complesso contesto macroeconomico.

Francesca Zaffarami AD di Eles dichiara: *“Siamo soddisfatti dei risultati conseguiti, l’aumento dell’incidenza sui Ricavi dell’EBITDA Margin Adjusted (18,9% Vs 15,3% al 30/06/2018) è ancor più positivo considerando che la società ha avviato il rafforzamento della struttura organizzativa, incremento dei costi di circa Euro 165 migliaia rispetto al semestre precedente, i cui risultati economici positivi non sono ancora pienamente riflessi nei risultati correnti. Con una PFN pari a zero e la capacità di leva che ne consegue l’azienda è determinata a perseguire la strategia di crescita annunciata, sia per linee esterne che organica. Nonostante i recenti aggiustamenti al ribasso delle spese in conto capitale nel settore Semi e la crescente incertezza del mercato dovuti in parte alle tensioni geopolitiche, le applicazioni dei semiconduttori sono in crescita, le nuove tecnologie li richiedono, ed in volumi elevati. Queste includono IoT, 5G e veicoli con guida autonoma, offrendo ai produttori di semiconduttori il potenziale per sviluppare nuovi design e prodotti e guideranno la domanda di test equipment.”*

L’andamento del primo semestre 2019 risulta in linea con i risultati attesi da *Budget*. Rispetto al primo semestre 2018 si registra una contrazione dei Ricavi, comunque al di sotto della riduzione registrata nel periodo di riferimento dal settore dei *Semiconductor Equipment* pari al -19% in Q1 2019 e -21% in Q2 2019.

Nonostante il rallentamento del mercato Europeo nel settore Automotive ed i *profit warning* comunicati dai produttori di Semiconduttori, alcuni primari clienti della Società, l’azienda è riuscita a raggiungere i risultati attesi da *Budget*, **grazie all’offerta Anticiclica** (“attenua i momenti negativi di mercati e coglie appieno le fasi espansive”). Nelle fasi positive del ciclo dei propri clienti incrementa la vendita di sistemi di test, nelle fasi negative del ciclo, al



contrario, incrementa la vendita servizi e prodotti specifici a supporto delle attività di test da eseguirsi sui sistemi ELES, considerato che le aziende produttrici di semiconduttori riducono gli investimenti in *asset* funzionali alle attività di produzione (*mass production*), ma **incrementano quelli funzionali a garantire l'innovazione e lo sviluppo continuo di nuovi progetti e nuovi dispositivi (*asset* e servizi per la fase di *Design Validation & Qualification*).**

Eles nel Q2, **grazie alla sua offerta Anticiclica**, ha registrato una *performance* positiva rispetto al mercato di riferimento e una crescita rispetto al Q1, in linea con la stagionalità registrata anche negli anni precedenti.

CONTO ECONOMICO	30-giu-19	31-mar-19
<i>Migliaia di Euro</i>	2° trimestre	1° trimestre
Ricavi	5.341 100,0%	4.423 100,0%
Altri ricavi e prestazioni	104 1,9%	93 2,1%
Totale Ricavi Complessivi	5.444 101,9%	4.517 102,1%
EBITDA Adjusted	1.432 26,8%	410 9,3%
Ammortamenti, perdite di valore e accantonamenti	(484)	(429)
EBIT Adjusted	948 17,8%	(19) n.m.
NET PROFIT Adjusted	674 12,6%	(93) n.m.

Aumenta l'incidenza di export delle vendite, passando dal 70% dei ricavi dell'anno precedente al 77,8% dell'anno corrente. Si riporta nella tabella seguente il dettaglio dei ricavi per area geografica:

RICAVI PER AREA GEOGRAFICA	30-giu-19	30-giu-18
<i>Migliaia di Euro</i>		
Europa	3.776 38,7%	3.969 33,8%
America	401 4,1%	113 1,0%
Asia	3.420 35,0%	4.131 35,2%
Totale Ricavi Estero	7.597 77,8%	8.213 70,0%
Italia	2.167 22,2%	3.520 30,0%
Totale ricavi delle vendite	9.764 100,0%	11.733 100,0%

Il Margine Operativo Lordo Adjusted ("Ebitda Adjusted") risulta in crescita del 3% circa, rispetto al primo semestre 2018 e registra un miglioramento della sua incidenza percentuale **passando dal 15,3% dei ricavi dell'anno precedente al 18,9% dei ricavi al 30 giugno 2019; segno evidente di una Società che è in grado di adattarsi alle mutevoli condizioni di**



mercato. Tale risultato è ancor più positivo considerando che la società ha avviato il rafforzamento della struttura organizzativa (tra i nuovi assunti anche 3 nuovi dirigenti, non presenti nel semestre precedente, il cui costo ha inciso per circa Euro 165 migliaia. **Al netto di tale incremento l'Ebitda *adjusted* sarebbe risultato in crescita del 12% circa rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente)** i cui risultati economici non sono ancora pienamente riflessi nei risultati correnti.

Il Margine Operativo Lordo, è pari a Euro 1,67 milioni che rettificato dei costi non ricorrenti, relativi alla quotazione su AIM, e pari a Euro 173 migliaia passa a 1,84 milioni (EBITDA Adjusted). Si segnala che il Risultato Operativo Adjusted e il Risultato Netto *Adjusted* sono calcolati in conseguenza dell'EBITDA Adjusted.

Il Risultato Operativo *adjusted* ("**Ebit adjusted**"), è pari a Euro 0,93 milioni **in crescita del 54%** circa rispetto al periodo precedente (Euro 604 migliaia).

Il Risultato Netto *adjusted* del semestre chiuso al 30 giugno 2019, dopo la stima delle imposte correnti e differite di competenza, è pari ad **Euro 581 migliaia in crescita del 110%** rispetto al periodo precedente (Euro 278 migliaia).

La Posizione Finanziaria Netta è pari ad Euro 612 migliaia comprensiva dei proventi derivanti all'aumento capitale relativo all'IPO del 19 giugno 2019 (circa Euro 6 milioni al lordo dei costi connessi al processo di quotazione).

La **Posizione Finanziaria *adjusted*** passa ad Euro 26 migliaia, includendo il valore delle polizze assicurative, che la Società ha iscritto nei rispettivi bilanci tra le attività finanziarie non correnti per un importo pari a 586 migliaia di Euro al 30 giugno 2019.

Il Patrimonio Netto Consolidato al 30 giugno 2019 ammonta a Euro 12 milioni.

Attività di Ricerca e Sviluppo

L'attività di R&D resta l'area di maggior investimento del Gruppo e **rappresenta un fattore determinante per preservare la *leadership* tecnologica** della Società e per l'attuazione del piano strategico aziendale che si dispiega secondo le seguenti direttrici:

- Introduzione di un nuovo concetto di affidabilità R.E.T.E. (*Reliability Embedded Test Engineering*)
- Aumento copertura del test funzionale fino al TOTAL TEST su piattaforma TDBI (*Test During Burn-In*)



- Potenziamento della presenza nei segmenti *SoC Medium, High e Very High Power*
- Potenziamento offerta per nuove tecnologie *Smart Power*
- Sviluppo soluzioni per Automazione
- Sviluppo mercato **ECU** (Electronic Control Unit) per applicazioni Automotive, Aerospace & Defense

La *roadmap* di sviluppo dell'azienda è sempre finalizzata al raggiungimento dell'obiettivo finale dello Zero Difetti per tutti i dispositivi a semiconduttore: resa massima (idealmente nessun difetto) e costo del test minimo.

Si segnala che a fine semestre è stato completato il deposito della documentazione relativa alla domanda di **brevetto** per una innovativa soluzione “**Adaptive Liquid Cooling**”, a supporto del progetto di Sviluppo di soluzioni modulari e scalabili, adattabili a diverse esigenze e tagli di potenza dissipata dai device, **in grado di gestire potenze fino a 1KW**.

Fatti di rilievo successivi alla chiusura del periodo

In Luglio ELES in *partnership* con un Cliente tra i “Big 20” del mondo dei semiconduttori, ha positivamente attivato la soluzione STRIP TDBI ed i servizi R.E.T.E. su un nuovo dispositivo “Low Cost” che, **senza la soluzione sviluppata da ELES, non avrebbe potuto essere offerto al mercato Automotive**. L'applicazione in oggetto prevede una *fixture* che consente di testare 1.200 dispositivi contemporaneamente. Il risparmio conseguito con questo approccio si stima superiore al 70%.

In Luglio ELES ha avviato la qualifica della soluzione TDBI (*Test During Burn-In*) come nuovo approccio al test dei dispositivi *Smart Power* per uno dei primi 10 player mondiali di Semiconduttori. Questo approccio innovativo al test, con DFT (Design For Testability) & BIST (*Built-In Self-Test*), consente di effettuare la quasi totalità del test del dispositivo, sulla piattaforma di test ELES: si combinano così Stress e Test insieme e si ottiene la piena applicabilità della offerta R.E.T.E. (Reliability Embedded Test Engineering), l'elemento distintivo di ELES.

In Luglio è stato individuato un possibile partner in Cina per la commercializzazione delle soluzioni ELES in Cina ed è stata approvata in nel CdA odierno la sottoscrizione di un *Memorandum of Understanding*. La base di clienti attuali del partner permette ad ELES di proporre soluzioni di *upselling* tecnologico così come di sviluppare congiuntamente nuovi clienti sul territorio della Cina continentale con operazioni di marketing congiunto attraverso i contatti a livello governativo sviluppati dallo stesso nel corso di anni di attività nel settore.



In Luglio è stato dato mandato allo Studio Carnà per la predisposizione del modello di organizzazione e gestione di cui al D. Lgs. 231/2001.

In data 19/08/2019, nell'ambito del processo di managerializzazione della propria struttura, ELES ha rafforzato la prima linea con l'ingresso del Dott. Scappito in qualità di CFO; il Dott. Scappito assumerà la responsabilità di tutte le attività in ambito Amministrativo, Finanziario e di Controllo di gestione dell'emittente e delle sue controllate.

Evoluzione prevedibile della gestione

Il management proseguirà nell'attività di realizzazione del Piano Strategico Aziendale le cui linee guida vertono su:

- Aumento della quota di mercato in Asia
- Crescita per linee esterne
- Rafforzamento della organizzazione di vendita e tecnica sia a livello quantitativo che qualitativo
- Aumento copertura del test funzionale fino al Total Test su piattaforma TDBI, elemento fondante della leadership tecnologica della società
- Potenziamento della presenza nei segmenti SoC High e Very High Power
- Replicazione delle soluzioni tecnologiche ELES usate per il test dei singoli dispositivi a semiconduttore, anche per i moduli elettronici (Electronic Control Unit – ECU) con applicazioni in settori Mission Critical.

Nonostante le dinamiche attenuate nel settore dei semiconduttori, la società, nel primo semestre è riuscita a rispettare il *Budget* di periodo. Il protrarsi della guerra dei dazi USA-Cina e la situazione di incertezza a livello macroeconomico globale, ha portato i siti di settore (www.semi.org) ad aggiornare le previsioni, postponendo la ripresa dal secondo semestre 2019 al primo semestre 2020, questo comporterà un posticipo di talune commesse del secondo semestre.

Si ricorda che nella seconda metà di novembre, la data esatta sarà resa nota nel mese di ottobre, il *managment* di ELES presenterà alla comunità finanziaria il nuovo Piano Industriale 2019-2021, per maggiori informazioni si rimanda al sito internet della società, sezione Investors.. Tale Piano, recepirà tutto il potenziale dell'innovazione tecnologica di Eles che al momento è solo parzialmente riflessa in termini di investimenti in R&D.

La guerra dei dazi USA-Cina rappresenta per ELES una grande opportunità per l'avvio di un piano di sviluppo in Cina, dove la società non risulta al momento presente. Questo scenario



politico-economico e la necessità della Cina di affrancarsi soprattutto tecnologicamente dalla quasi egemonia americana tende a favorire la crescita degli interscambi tra la Cina e le nazioni europee, incoraggiando l'apertura verso altri interlocutori stranieri che supportino la Cina sulla strada dell'indipendenza tecnologica.

La Società sta procedendo nella valutazione di opportunità di crescita per linee esterne.

Antonio Zaffarami, Presidente della Società dichiara: *“dalla data della nostra quotazione, in Eles, al fine di garantire il conseguimento degli obiettivi del piano, nonostante il ciclo dei semiconduttori in fase calante, abbiamo continuato a sviluppare tutti i key strategic drivers della nostra organizzazione:*

- *Sviluppo offerta, aggiungendo soluzioni innovative per meglio coprire le esigenze del mercato*
- *Sviluppo mercato: nuovi clienti acquisiti e copertura Cina SEMI market*
- *Riposizionamento della organizzazione secondo l'innovativo modello di business DIGITAL SERVITIZING, basato sulla rivoluzione di vendere al cliente il risultato, che l'utilizzo dei prodotti e servizi forniti, possono permettere di produrre.*
- *Avviato il progetto di introduzione dell'INNOVATION MARKETING, un nuovo marketing che mette vicino le funzioni marketing con le esigenze di innovazione tipiche di aziende come Eles.*
- *Formalizzato ed in implementazione il processo STRATEGY EXECUTION a learning process a supporto della Direzione.*

Tutto quanto sopra, produrrà per Eles, una serie di vantaggi distintivi che la porteranno sempre di più ad operare in modo competitivo ed in logica di partnership con i clienti perseguendo la strategia “OCEANO BLU. Come già detto, non vogliamo fare la rivoluzione nel settore ma, ci vogliamo andare vicino ”

La Relazione semestrale consolidata al 30 Giugno 2019 sarà pubblicata come da regolamento AIM e sul sito ELES www.eles.com nella sezione “Investors/Bilanci e Relazioni”.

Allegati al comunicato

- Conto Economico Consolidato al 30 Giugno 2019
- Stato Patrimoniale Consolidato al 30 Giugno 2019
- Posizione Finanziaria Netta



Conto Economico Consolidato al 30 Giugno 2019

CONTO ECONOMICO	30-giu-19		30-giu-18	
Migliaia di Euro				
Ricavi delle vendite	9.764	100,0%	11.734	100,0%
Altri proventi	197	2,0%	36	0,3%
Totale Ricavi complessivi	9.961	102,0%	11.770	100,3%
Acquisto di materiale & Variazioni Rimanenze	(4.187)	-42,9%	(4.974)	-42,4%
Costi per servizi	(1.980)	-20,3%	(2.561)	-21,8%
Altri costi operativi	(200)	-2,0%	(171)	-1,5%
Costo per il personale	(1.924)	-19,7%	(2.271)	-19,4%
Margine Operativo Lordo	1.669	17,1%	1.793	15,3%
Rettifiche per costi di quotazione	173	1,8%	0	0,0%
Margine Operativo Lordo Adjusted	1.842	18,9%	1.793	15,3%
Ammortamenti e svalutazioni	(883)	-9,0%	(1.121)	-9,6%
Accantonamenti Fondo Rischi	(30)	-0,3%	(67)	-0,6%
Risultato operativo Adjusted	929	9,5%	604	5,1%
Proventi finanziari	13	0,1%	0	0,0%
Oneri finanziari	(84)	-0,9%	(127)	-1,1%
Utili/(Perdite) su cambi	(35)	-0,4%	(8)	-0,1%
Risultato prima delle imposte Adjusted	823	8,4%	470	4,0%
Imposte sul reddito	(241)	-2,5%	(192)	-1,6%
Risultato netto del Gruppo Adjusted	582	6,0%	278	2,4%



Stato Patrimoniale Consolidato al 30 Giugno 2019

STATO PATRIMONIALE	30-giu-19	31-dic-18	Δ%
<i>Migliaia di Euro</i>			
Materiali	3.913	3.748	4,4
Immateriali	3.568	3.607	(1,1)
Altre attività non correnti	1.017	982	3,6
Immobilizzazioni	8.498	8.337	1,9
Rimanenze di magazzino	4.159	3.783	10,0
Crediti commerciali	5.807	5.851	(0,8)
Debiti commerciali	(4.393)	(4.415)	(0,5)
Capitale circolante netto operativo	5.573	5.219	6,8
Benefici ai dipendenti	(633)	(591)	7,1
Fondo rischi ed oneri non correnti	(329)	(736)	(55,3)
Attività per imposte anticipate	357	52	>100%
Passività per imposte differite	(224)	(219)	2,4
Altri debiti/crediti netti	(566)	(647)	(12,5)
Altre Attività/(Passività) Nette	-1.395	-2.141	(34,8)
Capitale investito netto	12.675	11.415	11,0
Patrimonio netto	-12.063	-6.542	84,4
Passività finanziarie correnti	(5.258)	(4.725)	11,3
Passività finanziarie non correnti	(3.790)	(3.881)	(2,4)
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	8.436	3.733	>100%
Posizione finanziaria netta	-612	-4.873	(87,4)
Totale fonti di finanziamento	-12.675	-11.415	11,0



Posizione Finanziaria Netta

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA	30-giu-19	31-dic-18	Δ%
<i>Migliaia di Euro</i>			
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	8.436	3.733	>100%
Passività finanziarie non correnti	(3.790)	(3.881)	(2,4)
Passività finanziarie correnti	(5.258)	(4.725)	11,3
Posizione Finanziaria Netta	-612	-4.873	(87,4)
Polizza assicurative	586	553	6,0
Posizione Finanziaria Netta Adjusted	-26	-4.320	(99,4)

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.



HALF-YEARLY REPORT 09.27.2019

**The ELES Board of Administration has approved
the consolidated half-year report as of 30th June 2019**

- **REVENUES: approximately Euro 10 million** (Euro 11,7 million as of 30th June 2018)
- **EBITDA MARGIN Adjusted ⁽¹⁾: 18,9%** vs 15,3% as of 30th June 2018
- **EBIT Adjusted Euro 0,93 million growing by 54%** (Euro 0,6 million as of 30th June 2018)
- **NET PROFIT Adjusted: Euro 0,58 million**, rising approximately by +110% (Euro 0,28 million as of 30th June 2018)
- **NET EQUITY: Euro 12,06 million** (Euro 6,54 as of 31st December 2018)
- **NET FINANCIAL POSITION Adjusted: Euro 0,03 million** (Euro 4,32 million as of 31st December 2018)
- **EXPORT 78%** (70% as of 30th June 2018)
- **ELES INNOVATIVE SMEs, strategic investments in R&D are continuing to preserve the strategic leadership** (Euro 1,1 million in the first half year in 2019, 11% of revenues)

Todi, 27th September 2019 – ELES Board of Directors, Society listed on the AIM Italia market and *leader* in Italy for providing semiconductor device test solutions (*IC Integrated Circuit*) with **Automotive and Mission Critical** applications, has approved on this date the consolidated half-yearly report as of 30th June 2019, drawn up by following the accounting principles and audited by the KPMG S.p.A. Company.

⁽¹⁾ *Adjusted amounts to Euro 173 thousand on a EBITDA Reported of Euro 1.669 thousand*



Main consolidated results as of 30th June 201

PROFIT&LOSS	30-jun-19		30-jun-18	
Thousands of Euro				
Revenues	9.764	100,0%	11.734	100,0%
Other revenues and services	197	2,0%	36	0,3%
Total Revenues	9.961	102,0%	11.770	100,3%
EBITDA Adjusted	1.842	18,9%	1.793	15,3%
Depreciations and accruals to provisions	(913)		(1.188)	
EBIT Adjusted	929	9,5%	604	5,1%
NET PROFIT Adjusted	581	6,0%	278	2,4%

The Board of Directors has expressed satisfaction with the half-year positive results, while also taking into account the slowdown in the semiconductor sector and the complex macroeconomic context.

Francesca Zaffarami CEO of ELES states: *"We are satisfied with the results achieved, the increased impact of the EBITDA Adjusted on Revenues (18.9% Vs 15.3% at 30/06/2018) is even more positive considering that the company has started strengthening its organizational structure, with a cost increase of approximately Euro 165 thousand with regard to the previous half-year, whose economic results are not yet fully reflected in current outcomes. With an NFP equal to zero and the resulting leverage capacity, the company is determined to pursue the announced growth strategy, both for external and organic lines. Despite the recent downward adjustments of capital expenditures in the Semi sector and the growing market uncertainty due in part to geopolitical tensions, semiconductor applications are growing, new technologies are demanding them, and in high volumes. These include IoT, 5G and self-driving vehicles, offering semiconductor manufacturers the potential to develop new designs and products driving the demand for test equipment."*



The first half-year trend is in line with the *Budget* expected results. With regard to the first half-year 2018, a reduction in Revenues has been recorded, however, below the recorded reduction in the reference period by the *Semiconductor Equipment* sector equal to -19% in the first half-year 2019 and -21% in the second half-year 2019.

Despite the European market slowdown in the Automotive sector and the *profit warning* reported by Semiconductor producers, some of whom customers of the Society, the Budget expected results have been successfully achieved by the Company, **thanks to the counter-cyclical offer** (mitigating the negative times and fully grasping the upturns).

In good times, test systems sale is increased; instead, in bad ones, the sale of services and specific products supporting test activities to be carried out on ELES systems is increased. Considering that the semiconductor manufacturing companies reduce their investments in functional assets to the production activities (mass production), while **developing the functional ones in order to ensure innovation and continuous development of new projects and new devices (assets and services during the *Design Validation&Qualification* phase).**

In the second half-year, **thanks to its counter-cyclical offer**, ELES has recorded a positive performance on the target market and a positive growth with regard to the first half-year, in line with the seasonality recorded in the previous years.

PROFIT&LOSS	30-jun-19		31-mar-19	
<i>Thousands of euro</i>	2° term		1° term	
Revenues	5.341	100,0%	4.423	100,0%
Other revenues and services	104	1,9%	93	2,1%
Total revenues	5.444	101,9%	4.517	102,1%
EBITDA Adjusted	1.432	26,8%	410	9,3%
Depreciations and accruals to provisions	(484)		(429)	
EBIT Adjusted	948	17,8%	(19)	n.m.
NET PROFIT Adjusted	674	12,6%	(93)	n.m.



The impact of export sales has increased, rising from 70% on revenues in the previous year to 77,8% of the current year.

Revenues by geographical area are reported below:

REVENUES BY GEOGRAPHICAL AREA	30-june-19		30-june-18	
<i>Thousands of euro</i>				
Europe	3.776	38,7%	3.969	33,8%
America	401	4,1%	113	1,0%
Asia	3.420	35,0%	4.131	35,2%
Total Foreign Revenues	7.597	77,8%	8.213	70,0%
Italy	2.167	22,2%	3.520	30,0%
Total revenues from sales	9.764	100,0%	11.733	100,0%

The Ebitda Adjusted increased approximately by 3%, with regard to the first half -year 2018 and an improvement of its percentage impact is recorded **rising from 15,3% on revenues in the previous year to 18,9%** on revenues as of 30th June 2019. **This is a clear sign of the fact that the Society is able to adapt itself to the changing conditions of the market.** This result is much more positive considering that the Society has been strengthening its organizational structure (among the new recruits three new executives have been hired whose cost has affected for approximately Euro 165 thousand).

Net of such increase, the Ebitda adjusted would have shown an increase of approximately 12% with regard to the same period of the previous year) whose effects are not fully reflected in the current outcomes.

The EBITDA amounting to Euro 1,67 million adjusted for the non-current costs, related to the listing on AIM, and amounting to Euro 173 thousand, rises to Euro 1,84 million (EBITDA Adjusted). It should be noted that the EBIT Adjusted and the Net Result *Adjusted* are calculated in accordance with the EBITDA Adjusted.

The **Ebit adjusted** amounts to Euro 0,93 million **rising** approximately **by 54%** with regard to the previous period (Euro 604 thousand).



The Net Profit *adjusted* at the end of the half-year as of 30th June 2019, after the current tax estimate, amounts to **Euro 581 thousand rising by 110%** with regard to the previous period (Euro 278 thousand).

The Net Financial Position amounts to Euro 612 thousand including the revenues deriving from the capital increase related to the IPO as of 19th June 2019 (approximately Euro 6 million gross of the costs associated with the listing process).

The Net Financial Position *adjusted* passes to Euro 26 thousand, including the insurance policies which have been recorded in the balance sheet among the non-current financial activities for an amount of Euro 586 thousand as of 30th June 2019.

The Consolidated Net Equity amounts to Euro 12 million as of 30th June 2019.

Activities of Research and Development

The R&D activity remains the largest investment area of the Group and **represents a key factor to preserve the technological leadership** of the Society and to implement the strategic business plan including the following guidelines:

- Introduction of a new reliability concept (*Reliability Embedded Test Engineering*)
- Increase of functional test coverage up to TOTAL TEST on TDBI platform (*Test During Burn-In*)
- Enhancement of its presence in the Soc Medium, High and Very High-Power segments
- Enhancement of offer for new *Smart Power* technologies
- Development of Automation solutions
- Development of **ECU** market (Electronic Control Unit) for Automotive, Aerospace and Defense applications



The Business development *roadmap* aims at reaching the Zero Defects final goal for all the semiconductor devices: maximum yield (ideally no-defects) and minimum test cost.

It should be noted that at the end of the half-year the filling of the documentation related to a **patent** application for an innovative solution “**Adaptive Liquid Cooling**” has been finalized, supporting the project of modular and scale-out solutions which can be adapted to different needs and dissipated power cuts **able to manage powers up to 1KW**.

Significant events after the reporting period.

In July ELES with the *partnership* of a Customer being part of the “Big 20” in the world in the semiconductor sector, has given a positive start to STRIP TDBI solution and R.E.T.E. services on a new “Low Cost” device, which, **without the solution developed by ELES, it could not have been offered on the Automotive market**. The application at hand provides for a *fixture* allowing to test simultaneously 1200 devices. The deriving saving by applying this approach is estimated to be above 70%.

In July, ELES launched a TDBI (*Test During Burn-In*) solution qualification as a new approach for *Smart Power* devices test for one the first players in the world in the semiconductor field. This innovative approach with regard to the test, through DFT (Design For Testability) & BIST (**Built-In Self-In**), allows to carry out almost the entire device test, on the ELES test platform: Stress and Test are such combined together and a full applicability of the R.E.T.E. (Reliability Embedded Test Engineering), an ELES hallmark, shall be obtained.

In July a possible partner in China was identified to commercialize ELES solutions in China and the *Memorandum of Understanding* signing has been approved by the BoD on 27th September 2019. The current customer base of the partner allows ELES to propose technological upselling *solutions* as well as to jointly develop new customers in the mainland



China with joint marketing operations through the contacts developed at the governmental level during years of activity in the field.

In July, Studio Carnà was given the mandate to set up the organization and management model as set out in the Italian D.Lgs. 231/2001.

On 08.19.2019, during the managerialization process of its own structure, ELES has strengthened its first line with the entrance of Mr. Scappito acting as CFO.

Mr. Scappito will be responsible for all the activities in the Administrative, Financial areas and for the management Control of issuers and its subsidiaries.

Subsequent events

The management will be continuing in the implementation of the Strategic Business Plan whose guidelines are concerned with:

- Market listing increase in Asia
- External lines growth
- Sale and technique organization enhancement at the quantity and quality level
- Presence enhancement in the SoC High and Very High Power
- Replications of ELES technological solutions used for semiconductor device tests, and for electronical modules (Electronic Control Unit – ECU) with applications in Mission Critical sectors.

Despite the slowdown in the semiconductor field, during the first half-year the Society was able to stay within the Budget in the reference period.

The continuing war of US-China duties and the uncertainty situation at the worldwide macroeconomic level brought the sites of the sector (www.semi.org) to update their forecasts,



postponing the recovery from the second half-year 2019 to the first half-year 2020. This will lead to a postponement of the second half-year orders.

It should be reminded that in the second half of November, the exact date will be communicated in October, the ELES management will show the Industrial Plan 2019-2021 to the financial community. For further information, please consult the Society website, Investors sector. This plan will incorporate all the potential of the Eles technological innovation which, at the moment, is just partly reflected in terms of investments in R&D.

The US-China war of duties represents a great opportunity for ELES to launch a development plan in China, where the company is not present at the moment. This political-economic scenario and the need for China to technologically free itself from the nearly American hegemony seems to be fruitful to favor a growth of exchanges between China and the European nations, encouraging openness towards the foreign stakeholders supporting China along the road to technological independence.

The company has been proceeding with the evaluation of growth opportunities through external lines.

Antonio Zaffarami, President of the Society states: *"From the date of our listing, in Eles, in order to guarantee the achievement of the plan objectives, despite the falling semiconductor cycle, we have continued to develop all the key strategic drivers of our organization:*

- *Offer development, adding innovative solutions to better meet the needs of the market*
- *Market development: new customers acquired and China SEMI market coverage*
- *Repositioning of the organization according to the innovative business model DIGITAL SERVITIZING, based on the revolution of selling the result to the customer thanks to the use of the products and services provided.*
- *The project of introduction of INNOVATION MARKETING has started, a new marketing that puts the marketing functions close to the typical innovation needs of companies like Eles.*
- *Formalized and implemented the STRATEGY EXECUTION a learning process to support the Management.*

All of the above-mentioned points will produce for Eles a set of distinctive advantages leading it more and more to operate in a competitive way and in partnership with the customers, following the "OCEANO BLU" strategy. As already said, we do not want to make a revolution in the sector, but we want to get it very close.



The consolidated half-year report as of 30th June 2019 will be published as provided for by AIM regulation on the ELES website www.eles.com in the “Investors/Bilanci e Relazioni” section.

Attached to the report:

- Profit & Loss Account as of 30th June 2019
- Balance Sheet as of 30th June 2019
- Net Financial position



Consolidated Profit&Loss as of 30th June 2019

PROFIT & LOSS	30-june-19		30-june-18	
Thousands of Euro				
Sale revenues	9.764	100,0%	11.734	100,0%
Other revenues	197	2,0%	36	0,3%
Total Revenues	9.961	102,0%	11.770	100,3%
Material purchase & Changes in inventories	(4.187)	-42,9%	(4.974)	-42,4%
Service costs	(1.980)	-20,3%	(2.561)	-21,8%
Other operational costs	(200)	-2,0%	(171)	-1,5%
Personnel cost	(1.924)	-19,7%	(2.271)	-19,4%
EBITDA	1.669	17,1%	1.793	15,3%
Adjustments for listing costs	173	1,8%	0	0,0%
EBITDA Adjusted	1.842	18,9%	1.793	15,3%
Write-downs and depreciations	(883)	-9,0%	(1.121)	-9,6%
Accruals to provisions	(30)	-0,3%	(67)	-0,6%
EBIT Adjusted	929	9,5%	604	5,1%
Financial revenues	13	0,1%	0	0,0%
Financing costs	(84)	-0,9%	(127)	-1,1%
Profits/Losses on exchange rates	(35)	-0,4%	(8)	-0,1%
EBT Adjusted	823	8,4%	470	4,0%
Taxes	(241)	-2,5%	(192)	-1,6%
Net Profit of the Group Adjusted	582	6,0%	278	2,4%



Balance Sheet as of 30th June 2019

BALANCE SHEET	30-jun-19	31-dec-18	Δ%
<i>Thousands of Euro</i>			
Tangible assets	3.913	3.748	4,4
Intangible assets	3.568	3.607	(1,1)
Financial assets	1.017	982	3,6
Fixed assets	8.498	8.337	1,9
Inventory	4.159	3.783	10,0
Trade receivables	5.807	5.851	(0,8)
Trade payables	(4.393)	(4.415)	(0,5)
Operating working capital	5.573	5.219	6,8
Employee benefits	(633)	(591)	7,1
Provisions for non-current risks and charges	(329)	(736)	(55,3)
Deferred tax receivables	357	52	>100%
Deferred tax liabilities	(224)	(219)	2,4
Net claims/liabilities	(566)	(647)	(12,5)
Other current assets/liabilities	-1.395	-2.141	(34,8)
Net invested	12.675	11.415	11,0
Net Equity	-12.063	-6.542	84,4
Current Debt	(5.258)	(4.725)	11,3
Long Term Debt	(3.790)	(3.881)	(2,4)
Cash and cash equivalents	8.436	3.733	>100%
Net financial position	-612	-4.873	(87,4)
Total sources	-12.675	-11.415	11,0



Net Financial Position

NET FINANCIAL POSITION	30-jun-19	31-dec-18	Δ%
<i>Thousands of Euro</i>			
Cash and cash equivalents	8.436	3.733	>100%
Long Term Debt	(3.790)	(3.881)	(2,4)
Current Debt	(5.258)	(4.725)	11,3
Net financial position	-612	-4.873	(87,4)
Insurance policies	586	553	6,0
Net financial position Adjusted	-26	-4.320	(99,4)

For further information:

Company contacts:

- ELES S.p.A. | T +39 075 898000 | investor_relation@eles.com

Nominated Adviser contacts

- BPER Banca | T +39 02 72 7492 29 | eles@bper.it

Media Relations contacts

- 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 with its customers aimed at guaranteeing a so-called "ZERO DEFECTS" microelectronic product. Furthermore, the Company is active in the so-called test application providing its customers with the applications necessary to proceed to the various test solutions that can be performed through the machines produced by it, 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, in addition to a growth by internal lines through penetration into new markets, further diversification of customers and improvement of solutions already offered to customers, growth for external lines through functional acquisitions for faster business development in foreign countries.