

COMUNICATO STAMPA

▪ **Revisione della *guidance* per il 2020**

Todi (PG), 16 settembre 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*, comunica che a seguito del peggioramento delle prospettive del mercato dei semiconduttori per il secondo semestre dell'esercizio in corso, per effetto dell'inasprimento nel corso del mese di agosto delle restrizioni imposte dal Governo degli Stati Uniti d'America alla Cina ed accompagnate da minacce di ulteriori inasprimenti che stanno impattando l'intera catena di fornitura e l'indotto mondiale dei semiconduttori, la Società ha avviato un approfondito esame degli ordini, delle opportunità e delle prospettive per l'esercizio in corso.

Ad esito di tale verifica effettuata con i propri prospect e clienti, è emerso che:

- I. il mercato Cinese, pur confermando l'estremo interesse per le soluzioni ELES e pur proseguendo continuativi confronti per approfondirne il potenziale, sta subendo un blocco su tutta la catena dei semiconduttori, con conseguente revisione della politica degli investimenti. Pur rimanendo le prospettive di crescita nel medio-lungo periodo importanti, ad oggi la Cina deve ridefinire completamente la propria *supply chain* ed il *technology know-how*;
- II. in aggiunta le ultime restrizioni imposte stanno impattando gli equilibri dell'intera catena mondiale dei semiconduttori. Tutto l'indotto di fornitura di dispositivi a semiconduttore sta vedendo rallentamenti e spostamenti ;
- III. persiste una dilatazione del regolare processo di conversione delle opportunità di ordini. In particolare alcuni clienti hanno comunicato il differimento di taluni ordini all'esercizio 2021.

In tale contesto di estrema aleatorietà e visto il perdurare della pandemia, la Società rende noto che non è possibile confermare la stima dei risultati per l'esercizio in corso, comunicata in data 27 novembre 2019. Risultando difficile poter fornire una previsione puntuale sull'andamento 2020, sulla base dei dati disponibili alla data odierna, la Società stima prudenzialmente per l'esercizio 2020, ricavi consolidati compresi tra 17 e 18 milioni di Euro.

Gli effetti negativi sulla marginalità conseguenti alla riduzione dei ricavi saranno in parte mitigati dal mantenimento dei livelli di margine di contribuzione e da un'ottimizzazione dei costi generali.

Francesca Zaffarami AD di ELES dichiara: *"In un anno sfidante non ci siamo fermati ed abbiamo lavorato duramente per distinguerci sempre di più per quella che è la nostra principale forza: l'innovazione. Proseguono inoltre le attività legate alla valutazione di operazioni di crescita per linee esterne."*

La Società continuerà a monitorare l'evolversi del contesto di riferimento e del proprio *business* al fine di aggiornare tempestivamente il mercato qualora emergano cambiamenti significativi.

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

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.