

## COMUNICATO STAMPA

- **RICAVI VENDITE CONSOLIDATI AL 30 GIUGNO 2022: EURO 10,1 MILIONI (+5% RISPETTO AL PRIMO SEMESTRE 2021).**
- **RICAVI PER SERVIZI, PARTE ANTICICLICA DELL'OFFERTA, PARI AL 53% DELLE VENDITE.**
- **EXPORT DELLE VENDITE PARI AL 79% DEI RICAVI.**
- **ISTITUITA LA FUNZIONE INTERNAL AUDIT E NOMINATO IL RELATIVO RESPONSABILE**

Todi (PG), 28 luglio 2022 – ELES S.p.A., società quotata su Euronext Growth Milan, e fornitore mondiale di soluzioni per il test dei dispositivi a semiconduttore (*IC Integrated Circuits*) con applicazioni **Automotive e Mission Critical** rende noto che in data odierna il Consiglio di Amministrazione ha esaminato i ricavi delle vendite consolidati, non sottoposti a revisione contabile, relativi al periodo chiuso al 30 giugno 2022.

Il Consiglio di Amministrazione ha espresso soddisfazione per i risultati **delle Vendite** nel primo semestre 2022 che si è chiuso con Ricavi Consolidati, pari a **Euro 10,1 milioni** circa, **in crescita del 5%** rispetto a Euro 9,7 milioni al 30 giugno 2021.

La quota dei **ricavi per servizi**, la parte della offerta Eles che contrasta mitigandone gli effetti, la ciclicità del mercato Semiconduttori, si attesta a **Euro 5,4 milioni** circa (Euro 6,9 milioni al 30 giugno 2021) ed è **pari al 53% dei Ricavi** delle Vendite.

In crescita l'incidenza di export delle vendite pari al 79% dei Ricavi delle Vendite.

Il Consiglio di Amministrazione, inoltre, ha preso atto del perdurare dello *shortage* a livello mondiale sulla componentistica a semiconduttore con conseguente (i) estensione dei tempi di consegna ed (ii) incremento dei prezzi di acquisto della componentistica elettronica e dei materiali di base, che possono forzare la rimodulazione dei tempi di consegna di alcune voci del portafoglio ordini pianificato ed in pianificazione.

La Società continuerà a monitorare strettamente la situazione relativa alla *shortage* mettendo in campo tutte le azioni necessarie per mitigarne gli effetti.

Infine, si rende noto che, la Società sta proseguendo nel percorso finalizzato ad accompagnare gli sviluppi del business con una *governance* efficace ed efficiente. In tale contesto, in data odierna il Consiglio di Amministrazione ha deliberato l'istituzione della funzione di *internal audit* che fornirà *assurance* sul sistema dei controlli interni

allineandosi alle migliori *practice* professionali, nominando il dott. Alessandro Zaffarami quale responsabile della funzione *internal audit*.

**Francesca Zaffarami** AD di ELES dichiara: *“Siamo soddisfatti dei risultati conseguiti nel primo semestre 2022 in uno scenario ancora caratterizzato dalla contingenza dello shortage. Ci aspettiamo inoltre significative sinergie derivanti dall’integrazione di CBL e CAMPERA. In particolare, faremo leva attraverso la metodologia RETE sulle competenze ingegneristiche e sull’offerta di CBL e CAMPERA al fine di offrire nuove soluzioni chiavi in mano per il settore Aerospace & Defense”.*

\*\*\*

#### Per maggiori informazioni

Società: ELES S.p.A. | T +39 075 898 000 | [investor\\_relation@eles.com](mailto:investor_relation@eles.com)

Euronext Growth Advisor & Specialist: BPER Banca | T +39 02 72 74 92 29 | [eles@bper.it](mailto: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

## PRESS RELEASE

- **CONSOLIDATED SALES REVENUES AT JUNE 30, 2022: 10.1 MILLION EUROS (+5% COMPARED TO THE FIRST HALF 2021).**
- **REVENUES FROM SERVICES, ANTI-CYCLICAL PART OF THE OFFER, EQUAL TO 53% OF SALES REVENUES.**
- **EXPORT SALES EQUAL TO 79% OF REVENUES.**
- **ESTABLISHED THE INTERNAL AUDIT FUNCTION AND APPOINTED ITS HEAD**

Todi (PG), July 28, 2022 - ELES S.p.A., a company listed on Euronext Growth Milan, and worldwide supplier of solutions for the testing of semiconductor devices (*IC Integrated Circuits*) with **Automotive and Mission Critical** applications announces that today the Board of Directors has reviewed the unaudited consolidated Sales Revenues for the period ended on June 30, 2022.

The Board of Directors expressed satisfaction **with the Sales results** for the first half of 2022, which closed with Consolidated Revenues of approximately **10.1 million Euros, up 5%** compared to 9.7 million Euros as at June 30, 2021.

The share of **Service Revenues**, the part of Eles' offer that mitigates the cyclical nature of the Semiconductors market, amounted to approximately **5.4 million Euros** (6.9 million Euros as of June 30, 2021), and was equal to **46% of Sales Revenues**.

Exports as a percentage of Sales revenues increased to 79%.

In addition, the Board of Directors acknowledged the persistence of the worldwide shortage on semiconductor components with the consequent (i) extension of delivery times and (ii) increase in the purchase prices of electronic components and basic materials, which may force rescheduling of the delivery times of some items of the planned and to be planned order portfolio.

The Company will continue to closely monitor the situation regarding the *shortage* and will take all necessary actions to mitigate its effects.

Finally, it should be noted that the Company is continuing on the path aimed at accompanying business developments with effective and efficient *governance*. In this context, today the Board of Directors resolved the establishment of the *internal audit* function that will provide *assurance* on the internal control system aligning with the best professional practices, appointing Mr. Alessandro Zaffarami as head of the internal audit function.

**Francesca Zaffarami** CEO of ELES states: *"We are satisfied with the results achieved in the first half of 2022 in a scenario still characterized by the contingency of the shortage. We also expect significant synergies from the integration of CBL and CAMPERA. In particular, we will leverage through the RETE methodology the engineering competences and offerings of CBL and CAMPERA in order to offer new turnkey solutions for the Aerospace & Defense sector".*

\*\*\*

**Further information:**

Company: ELES S.p.A. | T +39 075 898 000 | [investor\\_relation@eles.com](mailto:investor_relation@eles.com)

Euronext Growth Advisor & Specialist: BPER Banca | T +39 02 72 74 92 29 | [eles@bper.it](mailto:eles@bper.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.