

## Lettera agli Azionisti

Gentili Azionisti,

da quando sono entrato in Eurotech come Amministratore Delegato nell'aprile 2021, sono rimasto enormemente colpito dall'eccellenza tecnica acquisita nei primi tre decenni di vita dell'azienda. È questa eccellenza che mi ha attratto in questo ruolo e che alimenterà il prossimo capitolo della nostra crescita.

Nei miei primi mesi mi sono concentrato sulla costruzione di una strategia di riposizionamento per l'azienda, in modo da poter sfruttare al meglio il potenziale di quei building block tecnici che erano già presenti, al fine di diventare un "player rilevante nell'Edge IoT".

Il nostro scopo è quello di consentire ai nostri clienti di collegare apparati mission critical al cloud in modo facile e sicuro, e di far funzionare l'AI direttamente sul campo. La nostra ambizione è quella di far evolvere il mix del business verso l'aver più del 70% di ricavi dall'IoT nei prossimi 4 anni.

Siamo specializzati nell'aiutare i nostri clienti a risolvere problemi negli ambienti più difficili ed estremi, quelli con esigenze di alta affidabilità. Temperature estreme, vibrazioni estreme, urti, umidità, polvere e alta sicurezza sono tipi di applicazioni in cui la nostra decennale esperienza ci permette di eccellere.

Ho imparato durante la mia carriera che per avere successo quando si è limitati dalle dimensioni "less is more" e che la cosa più difficile nel creare una strategia è innanzi tutto "decidere cosa non fare".

Abbiamo quindi scelto di concentrarci principalmente sulle cose in cui eccelliamo: applicazioni miniaturizzate e rugged caratterizzate da alta affidabilità, sicurezza ed efficienza di calcolo. C'è un tempo di ingresso sul mercato più lungo quando si entra in applicazioni mission critical, ma le barriere all'ingresso sono più alte, e quindi i ricavi sono più protetti nel tempo.

Di conseguenza, abbiamo scelto di operare inizialmente in cinque mercati ad alta crescita dove la tecnologia di Eurotech offre un significativo vantaggio competitivo. In questi mercati nuove forze secolari stanno stimolando la digitalizzazione degli asset e delle applicazioni. Essi sono: automazione industriale, trasporti e offroad, medicale, reti di fornitura (gas, elettricità e acqua) e comunicazioni. Qui l'IoT sta finalmente iniziando a fornire i benefici promessi da tempo di una maggiore produttività, un uso più efficiente delle risorse e nuove opportunità per i servizi alla clientela.

I nostri prodotti sono differenziati e costantemente riconosciuti nel panorama IoT dagli analisti del settore. Eurotech è una delle poche aziende in grado di fornire edge hardware ed edge software completamente integrati e dotati di una cybersecurity di altissimo livello. L'anno scorso, siamo stati orgogliosi di essere inclusi per il terzo anno consecutivo nel Magic Quadrant di Gartner per le piattaforme per l'Industrial IoT. È la semplicità, abbinata ad architetture aperte, che permette ai nostri

clienti di adottare la nostra tecnologia rapidamente e con il minimo sforzo ingegneristico. Questo ci distingue da molti concorrenti.

Le nostre soluzioni edge sono state riconosciute a livello mondiale per le loro certificazioni di sicurezza: il 2021 ha visto Eurotech diventare una delle poche aziende al mondo a ottenere le certificazioni di cybersecurity sia di prodotto che di processo IEC 62443-4-2 e IEC 62443-4-1 per il nostro edge HW & SW integrato.

In sostanza, abbiamo iniziato un percorso di maggiore standardizzazione della nostra offerta che ci porterà gradualmente più economie di scala. Inoltre, il software sta creando entrate ricorrenti e sta crescendo di anno in anno del 50%.

Dal punto di vista organizzativo, abbiamo eliminato le barriere geografiche in tutta l'azienda, creando sinergie tra i team, coltivando le competenze esistenti e introducendo nuove competenze e nuove persone nell'azienda. Sono estremamente orgoglioso della passione e del coraggio del team di Eurotech nell'abbracciare questi cambiamenti, e nell'unirsi con un rinnovato scopo e impulso.

Attraverso il cambiamento della nostra strategia di go-to-market e la creazione di un'organizzazione più agile, flessibile e resiliente, stiamo creando una forte pipeline di opportunità di business IoT che crescerà costantemente, a partire dalla fine del 2023 e per tutto il 2024. Fino ad allora, il nostro core business, insieme ai design-win IoT raccolti negli anni passati, ci sosterranno in modo efficace.

Ricapitolando il 2021, abbiamo registrato un anno con un robusto portafoglio ordini che purtroppo non si è tradotto completamente in una crescita dei ricavi. Ciò è stato dovuto alla carenza di componenti elettronici: se non fosse stato per questo, avremmo goduto di una crescita del 5-7% a cambi costanti. Per quanto riguarda l'Ebitda, abbiamo registrato risultati negativi a causa della mancata attivazione della leva operativa, dei costi una tantum per i cambiamenti organizzativi e dei sovrapprezzi pagati per sopperire alla scarsa disponibilità di componenti.

Guardando al 2022, ci aspettiamo un anno di transizione e di ritorno alla crescita.

Con la riorganizzazione che procede bene, ora dobbiamo mettere in atto la nostra nuova strategia. Il nostro business embedded continua a sostenerci, e stiamo vedendo anche i progetti IoT vinti due anni fa che iniziano a crescere in modo consistente. Con una struttura di go-to-market più robusta, siamo ora concentrati sulla creazione e sviluppo di una sana pipeline di nuove opportunità di business nei mercati per i quali è prevista una crescita a due cifre nei prossimi 5 anni. Con un backlog decisamente buono già dopo i primi due mesi del 2022, il nostro obiettivo è quello di tornare a un utile positivo entro la fine dell'anno.

Manteniamo anche una forte attenzione sulla nostra pipeline di target per l'M&A, che è mirata a portare nuovi canali di vendita e clienti nei 5 mercati verticali che abbiamo scelto, e offerte complementari al nostro portafoglio nelle famiglie di prodotti HW per l'edge computing su cui siamo focalizzati.

Guardando al futuro, Eurotech è pronta ad essere un attore rilevante nel settore dell'Edge IoT. Abbinare la connettività IoT con l'elaborazione di algoritmi di intelligenza artificiale sul campo è l'opportunità più interessante per aiutare i nostri clienti ad avere successo nei loro obiettivi tecnici e commerciali. La cybersecurity rimane una delle principali preoccupazioni per i clienti man mano che le tecnologie operative diventano sempre più connesse al mondo esterno. Allo stesso tempo, c'è una crescente consapevolezza che trasferire tutti i dati verso le applicazioni ospitate nel cloud è dispendioso e inefficiente. Elaborare quanti più dati possibile alla fonte o vicino alla fonte - l'edge computing - può offrire vantaggi significativi, tra cui una latenza inferiore e costi operativi più bassi. Con la nostra piattaforma edge fatta di HW e SW integrati, siamo in una posizione unica per aiutare i clienti a implementare applicazioni di intelligenza artificiale vicino ai loro asset in modo rapido, semplice e sicuro. La nostra piattaforma SW open source permette un'alta interoperabilità per il cliente. Sta anche dimostrando di essere preziosa per molti fornitori di software AI e partner che con noi possono andare sul mercato come un "one stop shop" dal punto di vista tecnico e commerciale per il cliente finale. Credo fermamente che questa sia un'evoluzione naturale dei mercati Edge IoT esistenti e, nonostante i disordini geopolitici a cui stiamo assistendo, i mercati dell'edge AI sperimenteranno una crescita accelerata nei prossimi tre anni.

Naturalmente, non possiamo dimenticare che viviamo in un mondo sempre più volatile. La pandemia da Covid-19, la carenza di componenti elettronici e ora la guerra in Ucraina, stanno mettendo alla prova la resilienza di molte aziende. Il nostro modello di business fables ci mantiene flessibili e agili mentre continuiamo a monitorare i nuovi scenari e gli eventi che ci circondano. Non siamo esposti al mercato russo e ucraino e sono fiducioso che supereremo questi mesi difficili a cui tutti stiamo assistendo.

Speriamo che la celebrazione del nostro 30° anniversario quest'anno coincida con un mondo che torna a una certa normalità, pace e armonia. I nostri cuori vanno a tutte quelle persone in Ucraina, e ai loro cari, che hanno visto le loro vite devastate dalla guerra.

Sono ottimista sulla strada che abbiamo imboccato, grazie anche alla rinnovata passione del team per portare la nostra strategia sul mercato. Con il vostro sostegno come investitori, ci incamminiamo insieme in un viaggio entusiasmante per diventare un player rilevante nell'Edge IoT.

15 Marzo 2022

firmato  
Paul Chawla  
AD