

## COMUNICATO STAMPA

- **RICAVI VENDITE CONSOLIDATI AL 31 DICEMBRE 2021: EURO 19 MILIONI (+5% RISPETTO AL 31 DICEMBRE 2020).**
- **RICAVI PER SERVIZI, IN CRESCITA DEL 17% RISPETTO AL 31 DICEMBRE 2020.**
- **EXPORT DELLE VENDITE PARI AL 62% DEI RICAVI.**

Todi (PG), 14 febbraio 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 dati pre-consuntivi relativi ai ricavi delle vendite consolidati, non sottoposti a revisione contabile, per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2021.

L'esercizio 2021 si è chiuso con **Ricavi delle Vendite Consolidati** pari a **Euro 19 milioni** circa, **in crescita del 5%** rispetto a Euro 18,1 milioni al 31 dicembre 2021. Tale dato è in linea con quanto già comunicato al mercato in data 28 dicembre 2021.

La quota dei **ricavi per servizi** si attesta a **Euro 13,2 milioni** circa, **in crescita del 17%** rispetto a Euro 11,2 milioni al 31 dicembre 2021 ed è pari al 69% dei Ricavi delle Vendite.

In crescita l'incidenza di export delle vendite pari al 62% dei Ricavi delle Vendite.

**Francesca Zaffarami** AD di ELES dichiara: *“Nel periodo le vendite hanno registrato una crescita del 5% rispetto al periodo precedente, con alcune consegne spostate al 2022 a causa di difficoltà ambientali contingenti quali shortage e pandemia. Siamo soddisfatti della crescita della quota dei ricavi per servizi, fattore distintivo di Eles e che consente attraverso la metodologia RETE, di consegnare al cliente risultati a supporto di una maggiore competitività. Sono confermate le direttrici di sviluppo nel medio - lungo periodo:*

- *Crescita nei mercati consolidati attraverso lo sviluppo di nuove aree geografiche e l'acquisizione di nuovi clienti*
- *Ingresso in nuovi mercati attraverso la replicazione dell'offerta per il mercato Semi in altri adiacenti.*
- *Diversificazione in ambito Aerospace & Defense attraverso la proposta di progettazione e produzione di moduli elettronici testati con RETE”*

**Antonio Zaffarami**, Presidente del consiglio di amministrazione dichiara: *“Nel periodo abbiamo acquisito ordini da nuovi clienti negli Stati Uniti, in Israele, in Europa e Taiwan, oltre a consolidare i rapporti con gli attuali clienti; grazie alla nostra capacità di innovazione che ha visto il lancio di due nuove piattaforme nel mercato: Art MTX e smART MTX e l'avvio di collaborazioni per la trasformazione della nostra metodologia in un insieme di tool automatici che*

*renderà scalabile anche la nostra offerta di servizi. La strategia 2022 vede Eles svilupparsi fortemente in ambito Aerospace & Defense, anche attraverso M&A; la prima milestone è stata posta in gennaio con l'acquisizione della società Campera - ES di Livorno".*

\*\*\*

### **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 REVENUES AS AT DECEMBER 31, 2021: €19 MILLION (UP 5% COMPARED TO DECEMBER 31, 2020).**
- **REVENUE FROM SERVICES, UP 17% COMPARED TO DECEMBER 31, 2020.**
- **EXPORT SALES EQUAL TO 62% OF REVENUE.**

Todi (PG), February 14, 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 pre-closing figures for Consolidated Sales Revenues for the year ending December 31, 2021.

The year 2021 ended **with Consolidated Sales Revenues** of approximately **€19 million, up 5%** from €18.1 million as of December 31, 2021. This figure is in line with that already disclosed to the market on December 28, 2021.

The share of **revenues from services** amounted to approximately **€13.2 million, up 17%** compared to €11.2 million as of December 31, 2021, and accounted for 69% of Sales Revenues.

The export share of sales increased to 62% of sales revenue.

**Francesca Zaffarami**, CEO of ELES, states: "*During the period, sales grew by 5% compared to the previous period, with some deliveries postponed to 2022 due to contingent environmental difficulties such as shortage and pandemic. We are satisfied with the growth of the share of revenues for services, a distinctive factor of Eles and that allows, through the RETE methodology, to deliver results to the customer to support greater competitiveness. The development guidelines in the medium - long term are confirmed:*

- *Growth in consolidated markets through the development of new geographical areas and the acquisition of new customers*
- *Entry into new markets through the replication of the Semi market offering in other adjacent markets.*
- *Diversification in the Aerospace & Defense field through the proposed design and production of electronic modules tested with RETE".*

**Antonio Zaffarami**, Chairman of the Board of Directors states: "*During the period we have acquired orders from new customers in the United States, Israel, Europe and Taiwan, as well as consolidating relationships with existing customers; thanks to our capacity for innovation that has seen the launch of two new platforms in the market: Art MTX and smART MTX and the start of collaborations for the transformation of our methodology in a set of automatic tools in order to make scalable also our services offer. The 2022 strategy sees Eles develop strongly in the Aerospace*

*& Defense field, also through M&A; the first milestone was set in January with the acquisition of the company Campera - ES of Livorno".*

\*\*\*

**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.