

## COMUNICATO STAMPA

### IL CDA APPROVA I DATI CONSOLIDATI SEMESTRALI AL 30 GIUGNO 2025

**RICAVI VENDITE CONSOLIDATI PARI AD EURO C. 14 MILIONI (15,3 MILIONI AL 30.06.24)**

**RICAVI SEMI, END-MARKET INDUSTRIAL & AI, IN CRESCITA DEL 28% RISPETTO AL 30.06.24**

**CASSA NETTA PARI A EURO 1,9 MILIONI (+39%)**

**Principali dati consolidati del periodo:**

- Ricavi delle vendite: Euro 14,0 milioni (-8,6% rispetto al 30 giugno 2024);
- EBITDA consolidato: Euro 1,1 milioni (2,2 milioni al 30 giugno 2024);
- EBITDA Margin: 7,9% (EBITDA Margin al 30 giugno 2024: 14,5%);
- Risultato Netto Consolidato: Euro -1 milione (0,3 milioni al 30 giugno 2024);
- Patrimonio Netto Consolidato: Euro 26,5 milioni;
- PFN Consolidata: Cassa Netta pari ad Euro 1,9 milioni (+39% rispetto al 30 giugno 2024)

**Todi, 26 settembre 2025** - Il Consiglio di amministrazione di ELES S.p.A. (“**ELES**” oppure la “**Società**” e, unitamente alle società controllate, il “**Gruppo**”), società con azioni negoziate su Euronext Growth Milan e fornitore di soluzioni per il test dei dispositivi a semiconduttore (*IC Integrated Circuits*) con applicazioni *safety* e *mission-critical*, ha approvato in data odierna la Relazione Semestrale Consolidata al 30 giugno 2025 redatta secondo i principi contabili IAS/IFRS, assoggettati a revisione contabile limitata.

**Antonio Zaffarami**, Presidente del Consiglio di amministrazione della Società, dichiara: *“Il primo semestre 2025 ha messo alla prova l’intero comparto dei semiconduttori, in particolare sul fronte automotive, dove criticità strutturali e fattori esogeni come i dazi e le tensioni geopolitiche hanno generato un contesto estremamente sfidante. In questo scenario complesso, ELES ha reagito con prontezza, flessibilità e visione strategica, contenendo l’impatto sul fatturato e registrando una crescita a doppia cifra nel segmento Industrial & AI.*

*Il nostro modello di business si è confermato solido e anticiclico, grazie a una pianificazione accurata che ci ha permesso di ridistribuire le priorità tecnologiche, portando sul mercato – con tempismo e determinazione – soluzioni di test ad altissima potenza dedicate all’intelligenza artificiale, oggi sempre più centrali nei programmi di qualifica dei principali player globali.*

*Elemento distintivo di questo semestre è stato il rafforzamento delle partnership strategiche a livello internazionale, con accordi siglati con realtà di eccellenza nei settori ATE, Aerospace & Defense e nei centri di ricerca di punta come Fraunhofer. Queste collaborazioni, fondate su obiettivi industriali condivisi e co-sviluppi*

*tecnologici di frontiera, ci consentono di ampliare il nostro presidio su mercati ad alta affidabilità, rafforzando il posizionamento di ELES come partner tecnologico riconosciuto nella filiera globale del test.*

*L'accordo quadro nel comparto HPC, lo sviluppo congiunto di nuove piattaforme automatizzate e le alleanze operative con Reliability Labs in Nord America sono segnali tangibili della nostra capacità di attrarre e integrare competenze esterne per accelerare l'innovazione e generare valore sostenibile.*

*Siamo convinti che la solidità competitiva di ELES non derivi solo dalla tecnologia, ma dalla capacità di costruire ecosistemi virtuosi con clienti, partner e istituzioni internazionali. In un mondo sempre più esposto a discontinuità, il nostro approccio integrato e collaborativo rappresenta la chiave per affrontare il futuro con ambizione, disciplina e responsabilità."*

### **Risultati raggiunti grazie ai pilastri della nostra strategia**

#### **Consolidamento della *partnership* con i clienti esistenti per favorire lo sviluppo sostenibile del *business*.**

Un nuovo contratto pluriennale è stato avviato a luglio con un *leader* mondiale nel settore dei semiconduttori. Questo cliente ha scelto il laboratorio milanese di ELES per l'*outsourcing* dei test di affidabilità. Il contratto, che include servizi e il noleggio di sistemi avanzati (smART MTX e smART Lite), rafforza la nostra strategia nel settore del "*Reliability-As-a-Service*", garantendo ricavi stabili e consolidando l'integrazione verticale dell'offerta.

ELES ha ricevuto ad aprile un nuovo ordine per un sistema **ART MTX** da un cliente storico. Il sistema verrà utilizzato per i test di affidabilità (**HTOL**) sui dispositivi **ADAS**, cruciali per la guida assistita. Questo ordine non solo consolida la posizione di ELES nella filiera ADAS, ma segna anche l'ingresso del sistema ART MTX, già utilizzato nella produzione, nei **laboratori di affidabilità**. In questo modo, il cliente conferma la fiducia nelle soluzioni ELES e nella metodologia **RETE®** per testare l'affidabilità di prodotti *mission-critical*. Grazie a tecnologie proprietarie come la matrice intercambiabile e il condizionamento termico a liquido brevettato, ART MTX si distingue come piattaforma universale e scalabile per il testing avanzato, confermandosi un asset strategico per l'espansione di ELES anche nei laboratori di affidabilità dei clienti.

A luglio abbiamo ricevuto un nuovo ordine per il sistema di test ART Medium Power da parte di un centro di progettazione statunitense specializzato nella progettazione e nella vendita di proprietà intellettuale (IP) per memorie non volatili ed un nuovo ordine da un importante operatore globale SEMI IDM per un sistema ART Medium Power (ARTmp) da installare in uno dei suoi laboratori europei situati in Francia.

#### **Espandere la nostra clientela grazie alla forza distintiva della nostra offerta.**

Nel 2025, ELES ha compiuto importanti progressi nella strategia di sviluppo per linee dirette, confermando la solidità della propria posizione competitiva nei mercati ad alta affidabilità. **L'acquisizione di nuovi clienti strategici — in Europa e negli Stati Uniti —** rappresenta un risultato di rilievo sul fronte commerciale e testimonia la crescente attrattività dell'offerta ELES a livello globale. In particolare, l'ingresso nel portafoglio clienti di un laboratorio europeo di riferimento per il testing di dispositivi destinati ai settori *automotive* e aerospaziale, nonché di una primaria realtà americana attiva nei comparti *aerospace* e telecomunicazioni satellitari, rafforza il presidio dell'azienda in segmenti a elevato valore aggiunto e in espansione.

Tali risultati confermano la validità del modello tecnologico basato sulla piattaforma ART, apprezzata per la sua versatilità e la sua capacità di soddisfare i più stringenti requisiti di affidabilità. La capacità di attrarre nuovi clienti di rilevanza internazionale rappresenta un chiaro indicatore del posizionamento di ELES tra i leader tecnologici e contribuisce alla diversificazione geografica e settoriale dei ricavi, elementi chiave per sostenere la crescita organica e incrementare il valore per gli azionisti nel medio-lungo periodo.

### **Espansione in nuovi settori tecnologici con applicazioni *mission-critical*.**

Nell'ambito della strategia di diversificazione settoriale, ELES ha compiuto un passo significativo entrando nel settore biomedicale, segmento ad alto potenziale e caratterizzato da requisiti stringenti in termini di affidabilità e sicurezza. Nel periodo è stato consegnato ad un nuovo cliente statunitense, *leader* nel settore dei dispositivi medicali ad applicazione *mission-critical*, il sistema ARTgp, basato sulla piattaforma universale ART520, abbinato alla metodologia proprietaria RETE®.

L'ingresso nel settore biomedicale rappresenta una nuova leva di crescita per ELES, che consolida così la propria strategia di mitigazione del rischio settoriale, ampliando il proprio perimetro operativo oltre l'*automotive* e l'AI. Il biomedicale, infatti, si configura come un mercato anticiclico, fortemente regolamentato e con una domanda in costante crescita a livello globale, offrendo all'azienda nuove opportunità di *business* ad alto valore aggiunto.

### **Stringere *partnership* strategiche per accelerare l'espansione globale in nuovi mercati.**

ELES ha siglato un accordo quadro pluriennale della durata di cinque anni con un primario *player* globale nel settore degli Automated Test Equipment (ATE), focalizzato sul co-sviluppo di una soluzione completamente automatizzata per il Burn-In Test destinato ai dispositivi High Performance Computing (HPC). Attualmente il sistema pilota è oggetto di dimostrazioni tecniche presso i più importanti *player* di settore e sta riscontrando un forte interesse da parte di tutto il comparto HPC. Tali demo hanno evidenziato l'elevato valore della proposta ELES in termini di integrazione, scalabilità e *performance* su architetture complesse, aprendo concrete prospettive per l'attivazione di ulteriori opportunità commerciali, anche su scala internazionale per gli esercizi futuri.

### **Stringere alleanze strategiche con istituti di ricerca di eccellenza.**

#### Solida base per la crescita grazie a nuove *partnership* strategiche.

Nel primo semestre 2025, ELES ha rafforzato le fondamenta per una crescita sostenibile attraverso la sottoscrizione di accordi strategici con *player* industriali e centri di ricerca di rilevanza internazionale. Due sono le principali direttrici di sviluppo: l'ampliamento dell'offerta basata sulla metodologia RETE® (Reliability Embedded Test Engineering) e l'ingresso progressivo in nuovi mercati verticali ad alta intensità tecnologica.

#### Accordo strategico con Fraunhofer ENAS: RETE® al centro dell'innovazione europea.

Sul fronte tecnologico, un'importante tappa è rappresentata dall'accordo siglato con Fraunhofer ENAS, centro di ricerca di eccellenza europeo per la ricerca applicata nel settore dei semiconduttori. L'intesa ha previsto l'installazione di un sistema di test avanzato ARTgp presso il laboratorio tedesco, che sarà integrato nel nascente centro europeo per l'affidabilità dei dispositivi elettronici. La collaborazione verte sull'applicazione congiunta della me-

metodologia RETE®, combinata con algoritmi di Intelligenza Artificiale sviluppati da Fraunhofer, con l'obiettivo di accelerare l'analisi predittiva dei guasti e ottimizzare la qualifica dei dispositivi *mission-critical*. Questa *partnership*, oltre a rafforzare la validazione scientifica dell'approccio proprietario RETE®, consente ad ELES di aumentare la propria esposizione verso clienti internazionali, istituti di ricerca e *player* di primo piano nella filiera europea dei semiconduttori.

### **Stringere *partnership* strategiche con Reliability Labs per offrire servizi innovativi.**

#### Collaborazione strategica con il Laboratorio ICE: una leva per lo sviluppo del *business* in Nord America.

Nell'ambito della propria strategia di espansione internazionale, ELES ha siglato un accordo di collaborazione strategica con il Laboratorio ICE, uno dei principali centri di eccellenza per la qualifica di dispositivi ad alte prestazioni in Nord America. La *partnership*, che prevede sia attività operative congiunte sia lo sviluppo di nuove proposte commerciali, rafforza la presenza di ELES sul territorio americano e apre nuove opportunità di *business* nei settori emergenti legati all'intelligenza artificiale, ai *data center* e alle applicazioni *automotive* avanzate.

Il Laboratorio ICE rappresenta un nodo fondamentale nell'ecosistema tecnologico della Silicon Valley, e la sinergia con ELES consentirà di integrare le soluzioni proprietarie RETE® e ART hpH all'interno di programmi di qualifica e affidabilità su scala industriale. La collaborazione è orientata all'erogazione di servizi ad alto valore aggiunto per clienti finali operanti su mercati a rapida evoluzione, consolidando il posizionamento di ELES come *partner* di riferimento per il testing avanzato di dispositivi ad alta potenza.

Questa alleanza strategica si inserisce in un più ampio piano di crescita e innovazione che vede ELES protagonista nell'abilitare soluzioni scalabili e flessibili per l'industria dei semiconduttori, con una particolare attenzione alle esigenze del mercato nordamericano, oggi sempre più orientato a soluzioni di affidabilità predittiva e prestazioni estreme.

La fiducia dei *partner* tecnologici e la qualità delle soluzioni ELES, rafforzate dalla metodologia proprietaria RETE®, si riflettono concretamente nei nuovi ordini ricevuti. Tali risultati **consolidano il posizionamento di ELES ai vertici del settore** del test affidabilistico dei semiconduttori ad alta potenza, in particolare **per applicazioni AI e HPC**.

### **Rafforzare la diversificazione nel mercato dei semiconduttori con la divisione A&D.**

Il mercato A&D, viste le tensioni geopolitiche globali ed il forte interesse verso aerospazio, sta vivendo un forte sviluppo e rappresenta per ELES una solida diversificazione complementare, in grado di rafforzare la robustezza del *business* ELES.

Nel primo semestre 2025, la Divisione Aerospace & Defense (CBL Electronics) ha avviato la *partnership* con Angelantoni Test Technologies ATT, lanciando il *concept* di una nuova piattaforma (AiON) per il test HALT & HASS di moduli e sistemi elettronici, sviluppati per applicazioni *mission-critical*, completamente integrata ed in grado di performare il test in modo automatico. La nuova piattaforma AiON, combina le camere ambientali ATT con i sistemi di test ELES, offrendo una soluzione in grado di applicare ai moduli e sistemi elettronici la metodologia RETE ELES (Learn from failures per zero difetti). Il sistema ha già suscitato interesse da parte di importanti *player* del settore A&D, con *Proof of Concept* (POC) in corso.

Il nuovo prodotto AiON rappresenta una rivoluzione per l'offerta della divisione A&D, portando un contributo di scalabilità propedeutico per un concreto sviluppo *business*. Inoltre, questa nuova soluzione consentirà al Gruppo di presentarsi con proposte innovative al mercato *automotive* del test delle centraline elettroniche per auto (ECU), e quindi ulteriore diversificazione.

Un ulteriore ed importante contributo alla scalabilità dell'offerta nel settore A&D viene dalla nuova proposta "*Bill to Spec*", dove, al servizio di ingegneria per il Design, viene aggiunta una preserie di produzione, che diventa prodotto replicabile con ordini futuri. L'offerta ha permesso di sviluppare un **business significativo con clienti diversi**, il che rafforza il potere contrattuale.

Ad agosto 2025 è stato comunicato il consolidamento della *partnership* con un importante cliente internazionale nel settore Aerospace & Defense, grazie all'acquisizione di due nuovi ordini per soluzioni avanzate di apparecchiature di collaudo. Il primo ordine riguarda la fornitura di tre sistemi di collaudo completamente automatizzati per *display* avionici. Il secondo ordine riguarda lo sviluppo e la produzione di un banco di prova dedicato ai sistemi di rilevamento acustico, componenti chiave in contesti applicativi altamente critici.

A settembre, inoltre, è stato acquisito un nuovo ordine pluriennale per la fornitura di alcuni moduli per il programma Eurofighter (EFA) destinati a un cliente storico e strategico attivo nel settore Aerospace and Defense, consolidando la presenza del Gruppo nelle missioni europee ad alto valore strategico in ambito Aerospace & Defense.

Con l'obiettivo di ampliare l'offerta verso clienti del settore **Aerospace & Defense** che richiedono soluzioni ad alta affidabilità e a elevato contenuto ingegneristico, ELES è disponibile a valutare le possibili direttrici di sviluppo di una collaborazione strategica con operatori di tale mercato – eventualmente anche con soggetti già presenti nell'azionariato di ELES-, volta a integrare competenze complementari nella progettazione e nell'analisi dei sistemi *embedded*.

**Francesca Zaffarami**, CEO della Società, dichiara: *"Il primo semestre è stato molto dinamico, segnato dal raggiungimento di importanti traguardi strategici a supporto del nostro sviluppo.*

*I ricavi sono stati in linea con le nostre stime considerata la volatilità del comparto semiconduttori, influenzato dalla debolezza del settore automotive e dalle incertezze legate ai dazi annunciati dall'amministrazione Trump ed al protrarsi delle tensioni geopolitiche.*

*Nel primo semestre del 2025 abbiamo registrato una crescita significativa del mercato finale Industrial & AI (+28% rispetto al 30.06.24) che sta trainando la crescita del mercato di riferimento SEMI.*

*Il nostro posizionamento nei mercati strategici (Semi ed A&D), unito alla nostra capacità di adattarci rapidamente, ha generato una crescita delle opportunità commerciali e del portafoglio ordini. Questo conferma la crescita prevista nel secondo semestre 2025 ed il nostro percorso di sviluppo previsto a medio periodo."*

#### **Analisi dei risultati economici, patrimoniali e finanziari consolidati al 30 giugno 2025.**

I ricavi delle vendite di periodo del Gruppo sono pari a Euro 13,965 milioni, contro Euro 15,279 milioni del 30 giugno 2024, con un decremento complessivo dell'8,6% rispetto al precedente periodo.

Le crescite delle vendite per il mercato finale industriale e dell'intelligenza artificiale (+28%, in linea con le tendenze di riferimento del mercato SEMI: +27% per il mercato globale delle apparecchiature di test automatizzate per circuiti integrati<sup>1</sup>), e per il mercato Aerospace & Defense (+8%) hanno solo parzialmente compensato il calo registrato per il mercato finale automobilistico (-42%), dove la domanda è rimasta debole.

Nel segmento SEMI, i ricavi dei sistemi di test sono cresciuti del 4% grazie ai nuovi clienti nei mercati industriale e IA, mentre le applicazioni di test rappresentano il 35% delle vendite totali (circa Euro 4,9 milioni) e sono un fattore distintivo grazie alla metodologia RETE. Nel segmento A&D, le vendite sono aumentate dell'8%, guidate dai sistemi e dalle applicazioni di test che hanno bilanciato il calo dell'ingegneria pura (Off-Load), confermando il riposizionamento della divisione verso un'offerta più scalabile.

Nel primo semestre 2025, è **proseguito il nostro processo di espansione internazionale in particolare negli Stati Uniti dove i ricavi** sono più che raddoppiati in termini di peso sui ricavi totali, **raggiungendo il 21%**.

Significativa l'incidenza dell'*export*, pari al 42% dei Ricavi delle Vendite Consolidati.

| (Euro/1000)                 | 30.06.2025    | %            | 30.06.2024    | %            | Δ%            |
|-----------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| EMEA                        | 1.861         | 13,3         | 3.600         | 23,6         | (48,3)        |
| America                     | 2.880         | 20,6         | 1.101         | 7,2          | >100%         |
| Asia                        | 1.155         | 8,3          | 2.142         | 14,0         | (46,1)        |
| <b>Totale Ricavi Estero</b> | <b>5.896</b>  | <b>42,2</b>  | <b>6.842</b>  | <b>44,8</b>  | <b>(13,8)</b> |
| Italia                      | 8.070         | 57,8         | 8.437         | 55,2         | (4,3)         |
| <b>Totale Ricavi</b>        | <b>13.965</b> | <b>100,0</b> | <b>15.279</b> | <b>100,0</b> | <b>(8,6)</b>  |

**Il Margine Operativo Lordo ("EBITDA")** è pari a Euro 1,109 milioni, contro un valore di Euro 2,217 milioni nel periodo precedente, e rappresenta il 7,9% dei Ricavi di Vendita, in decremento rispetto al periodo precedente (14,5%) principalmente a causa della riduzione dei volumi di vendita e del differente mix di prodotti.

Dopo gli ammortamenti il **Risultato operativo ("EBIT")** è negativo per Euro 437 mila (positivo per Euro 746 mila al 30 giugno 2024).

Il **Risultato Netto** è pari a Euro -996 mila (rispetto a Euro +256.000 al 30 giugno 2024), a causa delle maggiori perdite realizzate sulle fluttuazioni del cambio tra euro e dollaro USA e dopo il calcolo delle imposte sul reddito.

| (Euro/1000)                             | 30.06.2025   | %            | 30.06.2024   | %           | Δ%             |
|-----------------------------------------|--------------|--------------|--------------|-------------|----------------|
| Ricavi complessivi                      | 14.310       | 102,5        | 15.490       | 101,4       | (7,6)          |
| <b>Margine Operativo Lordo (EBITDA)</b> | <b>1.109</b> | <b>7,9</b>   | <b>2.217</b> | <b>14,5</b> | <b>(50,0)</b>  |
| Risultato Operativo (EBIT)              | (916)        | (6,6)        | 483          | 3,2         | (289,8)        |
| <b>Risultato netto del Gruppo</b>       | <b>(996)</b> | <b>(7,1)</b> | <b>256</b>   | <b>1,7</b>  | <b>(488,4)</b> |

<sup>1</sup> Source: YOLE Semiconductor Test Equipment Q2 2025 – luglio 2025, [www.yolegroup.com](http://www.yolegroup.com).

Il **Patrimonio Netto** al 30 giugno 2025 ammonta ad Euro 26,455 milioni comprensivo della perdita di periodo di Euro 996 mila, dell'inserimento della Riserva Negativa derivante dall'acquisto di azioni proprie per Euro 999 mila e della conclusione dell'undicesimo periodo di esercizio dei "WARRANT ELES 2019-2026" con un controvalore di Euro 342 mila.

L'**indebitamento finanziario netto** passa da un saldo negativo (cassa) di Euro 1,384 milioni ad un saldo negativo di Euro 1,931 milioni, con una liquidità del Gruppo pari ad Euro 15,4 milioni. La riduzione dell'indebitamento beneficia del flusso della gestione operativa generato nel corso del semestre e pari ad Euro 3,1 milioni.

| Posizione Finanziaria Netta (euro/000)                   | 30.06.2025     | 31.12.2024      | Δ%          |
|----------------------------------------------------------|----------------|-----------------|-------------|
| A. Liquidità                                             | (15.368)       | (17.704)        | (13)        |
| B. Indebitamento finanziario corrente                    | 6.039          | 6.971           | (13)        |
| <b>C. INDEBITAMENTO FINANZIARIO CORRENTE NETTO (A-B)</b> | <b>(9.328)</b> | <b>(10.734)</b> | <b>(13)</b> |
| D. Indebitamento finanziario non corrente                | 7.398          | 9.350           | (21)        |
| <b>E. INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO (C+D)</b>          | <b>(1.931)</b> | <b>(1.384)</b>  | <b>39</b>   |

#### Attività di Ricerca e Sviluppo.

Nel corso del periodo in esame, il Gruppo ha capitalizzato investimenti, interni ed esterni, relativi allo sviluppo di nuove soluzioni innovative necessarie per l'attuazione del piano strategico aziendale per Euro 866 mila.

Con l'obiettivo di consolidare il suo posizionamento tra i *leader* di settore, ELES continua a fare della R&D la sua area di maggiore investimento. Questa attività è cruciale per preservare il vantaggio tecnologico e per l'attuazione delle strategie di crescita del Gruppo. In particolare, nel periodo in esame sono stati effettuati i seguenti investimenti:

#### ▪ **sviluppo di nuovi prodotti e innovazione dei prodotti esistenti in ambito SEMI:**

- per mantenere il suo posizionamento di primo piano nell'innovazione, soprattutto nel settore dell'intelligenza artificiale, il Gruppo ha continuato a investire nello sviluppo di soluzioni di test per dispositivi ad alta potenza. Tali investimenti includono lo sviluppo di una nuova e innovativa piattaforma *massively parallel* per *Application Specific Stress & Test* per SOC ad elevata dissipazione di potenza;
- il Gruppo ha siglato a giugno 2025 un accordo quadro con un *leader* mondiale nella fornitura di apparecchiature di collaudo automatizzate, per la realizzazione di una nuova soluzione Burn-In completamente automatizzata per il test in produzione di dispositivi di calcolo ad alte prestazioni (HPC). Ciò aprirà un nuovo mercato per ELES nella fornitura di soluzioni di collaudo per impianti di produzione di dispositivi HPC ad alto volume in tutto il mondo;
- il Gruppo sta sviluppando soluzioni di test avanzate per dispositivi SiC e GaN (in attesa di brevetto) in conformità con le linee guida della nuova norma di prossima introduzione (AQG-324). I nuovi test sono molto impegnativi e costituiscono la nuova frontiera dei test di affidabilità nella tecnologia SiC e GaN. I test eseguiti nei laboratori Eles hanno dato risultati molto positivi e prevediamo un proseguimento molto promettente dello sviluppo di nuovi sistemi di stress e test in questo settore;

- la Capogruppo è attualmente membro del cluster E2PACKMAN (Consorzio europeo per l'accelerazione delle innovazioni nella produzione di imballaggi elettronici) e il suo ruolo principale nel progetto, presentato in collaborazione con i principali produttori mondiali di semiconduttori con sede in Europa e i principali centri di ricerca europei (tra cui Fraunhofer e CNR), è quello di sviluppare nuovi metodi di prova per la qualificazione dell'assemblaggio di moduli Chiplet/Power IC di nuova generazione.
- **sviluppo di strumentazione per equipaggiare banchi di test per moduli e apparati elettronici in ambito A&D.** In aggiunta, il Gruppo ha compiuto un nuovo passo strategico per rafforzare la sua posizione tra i *leader* nel mercato delle applicazioni *mission-critical* con la divisione CBL Electronics, Aerospace & Defense. Ciò è avvenuto attraverso lo sviluppo di una soluzione Halt & Hass completamente integrata, in collaborazione con Angelantoni Test Technologies (ATT).

Tali attività prevedono la collaborazione con *partner* quali Proteantech ed università ed istituti tecnologici, tra i quali l'Università di Perugia ed il Fraunhofer Institute – ENAS.

#### **Fatti successivi alla chiusura del periodo.**

##### **OPAS Mare Engineering Group S.p.A.**

In data 4 luglio 2025 Mare Engineering Group S.p.A. ha provveduto a pubblicare il documento di offerta relativo all'OPAS.

A conclusione dell'OPAS, la società Mare Engineering Group S.p.A., come da comunicato stampa da essa pubblicato in data 8 agosto 2025, risulta titolare di n. 5.163.480 azioni ELES pari al 29,04% del capitale sociale e al 27,24% dei diritti di voto.

In data 11 agosto 2025 Mare Engineering Group S.p.A, ai sensi dell'art. 2367 c.c., ha chiesto al Consiglio di amministrazione di ELES di convocare l'Assemblea ordinaria per deliberare in merito a: (i) la rideterminazione del numero dei componenti dello stesso (aumentando il numero dei consiglieri da sei a nove), (ii) la nomina di tre nuovi amministratori, (iii) la determinazione della durata in carica, e (iv) la determinazione del compenso. L'Assemblea ordinaria, riunitasi in data 8 settembre 2025, si è espressa contrariamente a tale richiesta.

##### **Attività del Gruppo ELES**

Il Gruppo continua ad investire in progetti di ricerca e sviluppo per consentire alle società del Gruppo di cogliere tutte le opportunità legate alle sfide tecnologiche attuali e future, sostenute dalle politiche per la competitività dell'UE ed USA (Chips Act) e supportare le attività di consolidamento e di sviluppo *business*, i cui risultati sono riportati al paragrafo Risultati raggiunti grazie ai pilastri della nostra strategia.

Il Gruppo è inoltre focalizzato in progetti finalizzati a migliorare l'efficienza e la competitività.

#### **Evoluzione prevedibile della gestione.**

Dopo una forte ripresa nel 2024, il mercato globale dei semiconduttori dovrebbe crescere dell'15,4% nel 2025, raggiungendo un valore totale di 728 miliardi di dollari, riporta il World Semiconductor Trade Statistics (WSTS, [www.wsts.com](http://www.wsts.com)) nell'aggiornamento delle stime pubblicato a giugno 2025. Sebbene il mercato complessivo sia in espansione, alcuni segmenti dovrebbero registrare una persistente contrazione. La crescita di alcuni segmenti è

sostenuta dal significativo aumento della complessità delle architetture dei dispositivi e dai requisiti di prestazioni elevate per i semiconduttori AI e HBM (High Bandwidth Memory). Tuttavia, la crescita in questo segmento è parzialmente compensata dalla continua debolezza dei mercati finali automobilistico, industriale e *consumer*, in gran parte attribuibili alle continue tensioni commerciali e agli sviluppi economici negativi, che hanno interrotto le catene di approvvigionamento e frenato la domanda in specifici settori di applicazione. A livello regionale, si prevede che gli Stati Uniti e l'Asia-Pacific guidino la crescita nel 2025. Al contrario, l'Europa e il Giappone dovrebbero registrare una crescita moderata.

Megatrend come l'accelerazione della diffusione dell'intelligenza artificiale (AI), la digitalizzazione e l'elettrificazione pongono il settore in una posizione di crescita sostenuta a lungo termine, con un fatturato globale annuo che si prevede raggiungerà un trilione di dollari entro il 2030 (Source: PwC | State of the Semiconductor Industry 2024).

Il mercato degli IC Automated Test Equipment sarà interessato dalle stesse dinamiche del settore dei semiconduttori nel 2025 ed anche con riferimento a tale mercato è prevista una crescita sostenuta a lungo termine, pur restando soggetto a volatilità ogni trimestre.

Gli Stati Uniti, l'UE, la Corea, la Cina e altri paesi hanno lanciato iniziative per migliorare l'autosufficienza regionale attraverso l'*on-shoring* della produzione di semiconduttori. Queste iniziative contribuiranno a sostenere la domanda di apparecchiature di test di semiconduttori, nel medio lungo periodo.

Significativi investimenti sono previsti anche per il settore europeo della difesa per il quale sono necessari, secondo le stime della Commissione Europea, circa Euro 500 miliardi di investimenti incrementali per ripristinare la capacità produttiva persa a causa di decenni di investimenti insufficienti e per ricostituire le scorte esaurite, comprese quelle donate per sostenere la difesa dell'Ucraina. Lo scorso 12 marzo 2025 il Parlamento europeo ha approvato la risoluzione sul Libro bianco della difesa.

Il posizionamento distintivo dell'offerta del Gruppo in entrambi i mercati strategici di interesse (Semi ed A&D) e la capacità di adattarsi rapidamente alle dinamiche degli stessi hanno portato ad una crescita delle opportunità commerciali e del portafoglio ordini, a sostegno della crescita prevista nel secondo semestre 2025 e del percorso di sviluppo previsto nel medio periodo.

In tale contesto, il Gruppo mira a rafforzare il suo posizionamento ai vertici del settore delle applicazioni *mission-critical* attraverso:

- **evoluzione della metodologia RETE:** l'incremento della complessità dei chip e dei sistemi, insieme alla crescente richiesta di *performance* elevate e affidabilità, sta accelerando la necessità di soluzioni avanzate per il **post-Silicon Analysis Maintenance & Optimization**. Questo approccio consente di ottenere visibilità critica sulle *performance*, l'affidabilità e la sicurezza durante l'intero ciclo di vita del chip. Con l'introduzione del **Silicon Lifecycle Management (SLM)**, ELES è in grado di ottimizzare le attività produttive grazie all'analisi dei dati raccolti da sensori e monitor. L'evoluzione della metodologia RETE, con l'introduzione del **DfSLM (Design for Silicon Lifecycle Management)**, risponde in modo unico a queste sfide e si dimostrerà ancora più fondamentale

con l'adozione dell'**Intelligenza Artificiale** nelle industrie e la pervasività dei dati. A supporto di questa evoluzione, ELES collabora con istituti di ricerca di primo piano come il **Fraunhofer Institute for Electronic Nano Systems ENAS** e con altri *player* chiave nel settore;

- **ampliamento dell'offerta:** ELES sta estendendo la propria offerta nel settore **SEMI** (semiconduttori) e **A&D** (aerospaziale e difesa), con il supporto della metodologia RETE, puntando a rispondere in modo sempre più puntuale alle necessità del mercato;
- **acquisizione di nuovi clienti:** l'espansione della base clienti è una priorità ed è sostenuta da soluzioni innovative e da un forte *network* internazionale;
- **sviluppo delle aree geografiche:** ELES continua a espandere la propria presenza in nuove regioni, con particolare attenzione agli Stati Uniti, dove la domanda di test avanzati per chip ad alta potenza è in forte crescita;
- **crescita dei clienti acquisiti:** il Gruppo si impegna a rafforzare la collaborazione con i clienti già acquisiti, sviluppando soluzioni su misura per le loro esigenze tecnologiche e applicative;
- **consolidamento delle partnership industriali e di business:** ELES continua a rafforzare le proprie collaborazioni strategiche con *partner* industriali e tecnologici di rilievo. Questo approccio consente di affrontare le sfide del mercato in modo più integrato e di sviluppare soluzioni sempre più avanzate, aumentando il valore e la competitività complessiva dell'azienda.

Questi obiettivi si inseriscono in un percorso di crescita internazionale e di valorizzazione del *know-how* tecnologico che posiziona ELES tra i protagonisti nella trasformazione del settore semiconduttori.

\*\*\*

La documentazione relativa alla relazione finanziaria semestrale consolidata al 30 giugno 2025, prevista dalla normativa vigente, sarà messa a disposizione del pubblico presso la sede legale della Società, sul sito *internet* di Borsa Italiana S.p.A., nonché sul sito *internet* della Società.

Il presente comunicato stampa è disponibile sul sito *internet* della Società all'indirizzo [www.eles.com](http://www.eles.com), nella sezione "Investors".

**Allegati al comunicato (non ancora assoggettati a revisione legale)**

- Conto Economico Consolidato al 30 giugno 2025, redatto secondo i Principi Contabili Internazionali (IAS/IFRS).
- Stato Patrimoniale Consolidato al 30 giugno 2025, redatto secondo i Principi Contabili Internazionali (IAS/IFRS).
- Rendiconto Finanziario, redatto secondo i Principi Contabili Internazionali (IAS/IFRS).

\*\*\*

**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: EnVent Italia SIM S.p.A. | T +39 02 22175979 | [info@event.it](mailto:info@event.it)

Specialist: MIT SIM S.p.A. | T +39 02 30 56 12 76 | [trading-desk@mitsim.it](mailto:trading-desk@mitsim.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.

## Conto Economico Consolidato al 30 giugno 2025

| CONTO ECONOMICO<br>(Euro/1000)               | 30.06.2025    | %            | 30.06.2024    | %            |
|----------------------------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| Ricavi delle vendite                         | 13.965        | 100,0        | 15.279        | 100,0        |
| Altri proventi                               | 344           | 2,5          | 211           | 1,4          |
| <b>Totale Ricavi complessivi</b>             | <b>14.310</b> | <b>102,5</b> | <b>15.490</b> | <b>101,4</b> |
| Acquisto di materiale & Variazione Rimanenze | (3.762)       | (26,9)       | (4.653)       | (30,5)       |
| Costi per servizi                            | (4.063)       | (29,1)       | (3.528)       | (23,1)       |
| Altri costi operativi                        | (521)         | (3,7)        | (403)         | (2,6)        |
| Costo per il personale                       | (4.854)       | (34,8)       | (4.689)       | (30,7)       |
| <b>Margine operativo lordo</b>               | <b>1.109</b>  | <b>7,9</b>   | <b>2.217</b>  | <b>14,5</b>  |
| Ammortamenti e svalutazioni                  | (1.401)       | (10,0)       | (1.240)       | (8,1)        |
| Accantonamenti Fondo Rischi                  | (145)         | (1,0)        | (231)         | (1,5)        |
| <b>Risultato operativo</b>                   | <b>(437)</b>  | <b>(3,1)</b> | <b>746</b>    | <b>4,9</b>   |
| Proventi finanziari                          | 99            | 0,7          | 129           | 0,8          |
| Oneri finanziari                             | (330)         | (2,4)        | (481)         | (3,2)        |
| Utili/(Perdite) su cambi                     | (249)         | (1,8)        | 89            | 0,6          |
| <b>Risultato prima delle imposte</b>         | <b>(916)</b>  | <b>(6,6)</b> | <b>483</b>    | <b>3,2</b>   |
| Imposte sul reddito                          | (80)          | (0,6)        | (226)         | (1,5)        |
| <b>Risultato netto del Gruppo</b>            | <b>(996)</b>  | <b>(7,1)</b> | <b>256</b>    | <b>1,7</b>   |

## Stato Patrimoniale Consolidato al 30 giugno 2025

| <b>STATO PATRIMONIALE</b><br><b>(Euro/1000)</b> | <b>30.06.2025</b> | <b>31.12.2024</b> | <b>Δ%</b>      |
|-------------------------------------------------|-------------------|-------------------|----------------|
| Materiali                                       | 6.849             | 6.905             | (9,1)          |
| Immateriali                                     | 9.857             | 9.792             | (4,7)          |
| Altre attività non correnti                     | 306               | 355               | (18,1)         |
| <b>Immobilizzazioni</b>                         | <b>17.012</b>     | <b>17.052</b>     | <b>(6,9)</b>   |
| Rimanenze di magazzino                          | 9.774             | 8.636             | (19,1)         |
| Crediti commerciali                             | 6.145             | 8.078             | (26,0)         |
| Debiti commerciali                              | (6.162)           | (6.129)           | (19,1)         |
| <b>Capitale circolante netto operativo</b>      | <b>9.757</b>      | <b>10.585</b>     | <b>(24,4)</b>  |
| Benefici ai dipendenti                          | (1.220)           | (1.153)           | (6,0)          |
| Fondo rischi ed oneri non correnti              | (472)             | (546)             | 24,0           |
| Attività per imposte anticipate                 | 759               | 852               | (24,6)         |
| Passività per imposte differite                 | (511)             | (521)             | (4,6)          |
| Altri debiti/crediti netti                      | (800)             | 173               | (129,3)        |
| <b>Altre Attività/(Passività) Nette</b>         | <b>(2.244)</b>    | <b>(1.194)</b>    | <b>(28,7)</b>  |
| <b>Capitale investito netto</b>                 | <b>24.525</b>     | <b>26.444</b>     | <b>(13,7)</b>  |
| <b>Patrimonio netto</b>                         | <b>(26.455)</b>   | <b>(27.828)</b>   | <b>3,3</b>     |
| Altre attività correnti                         | 7.462             | 10.448            | 36,0           |
| Altre attività non correnti                     | 0                 | 0                 | -              |
| Passività finanziarie correnti                  | (6.049)           | (6.990)           | (8,2)          |
| Passività finanziarie non correnti              | (7.398)           | (9.350)           | (13,3)         |
| Disponibilità liquide e mezzi equivalenti       | 7.915             | 7.276             | 3,6            |
| <b>Posizione finanziaria netta</b>              | <b>1.931</b>      | <b>1.384</b>      | <b>(137,4)</b> |
| <b>Totale fonti di finanziamento</b>            | <b>(24.525)</b>   | <b>(26.444)</b>   | <b>(13,7)</b>  |

## Rendiconto Finanziario Consolidato al 30 giugno 2025

| <b>Rendiconto finanziario consolidato</b>                                | <b>30.06.2025</b> | <b>30.06.2024</b> |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| <b>(euro/1000)</b>                                                       |                   |                   |
| <b>Risultato netto</b>                                                   | <b>(996)</b>      | <b>255</b>        |
| Ammortamenti                                                             | 1.364             | 1.200             |
| Rimanenze -Diminuzione (aumento)                                         | (1.214)           | (442)             |
| Accantonamento Benefici ai dipendenti                                    | 230               | 233               |
| Crediti Commerciali -Diminuzione (aumento)                               | 1.930             | 2.002             |
| Altre Attività correnti - Diminuzione (aumento)                          | 1.931             | 299               |
| Attività per imposte correnti - Diminuzione (aumento)                    | 0                 | 0                 |
| Crediti imposte - Diminuzione (aumento)                                  | 680               | 648               |
| Debiti commerciali - Aumento (diminuzione)                               | 32                | (1.390)           |
| Debiti tributari - Aumento (diminuzione)                                 | 0                 | 0                 |
| Fondi rischi - Aumento (diminuzione)                                     | (70)              | 143               |
| Altre passività correnti - Aumento (diminuzione)                         | (584)             | 653               |
| Fondi per benefici a dipendenti - Aumento (diminuzione)                  | (136)             | (219)             |
| Fondo imposte differite - Aumento (diminuzione)                          | (4)               | (5)               |
| Altre rettifiche per elementi non monetari                               | (60)              | 4                 |
| <b>Flusso gestione operativa</b>                                         | <b>3.104</b>      | <b>3.382</b>      |
| Immobilizzazioni immateriali - (Acquisizione) Dismissione                | (963)             | (1.272)           |
| Immobilizzazioni materiali - (Acquisizione) / Dismissione                | (414)             | (242)             |
| Immobilizzazioni finanziarie - (Acquisizione) / Dismissione              | 0                 | 0                 |
| Acquisizione di società controllate al netto delle disponibilità liquide | 0                 | 0                 |
| Altre attività non correnti - (Acquisizione) / Dismissione               | 49                | 1                 |
| Altre Attività correnti - (Acquisizione) / Dismissione                   | 2.022             | (835)             |
| <b>Flusso gestione investimenti</b>                                      | <b>694</b>        | <b>(2.349)</b>    |
| Passività finanziarie aumento (diminuzione)                              | (2.815)           | (2.775)           |
| Dividendi pagati                                                         | 0                 | 0                 |
| Altre variazioni di patrimonio netto                                     | (343)             | 1                 |
| Aumento di capitale a pagamento                                          | 0                 | 0                 |
| <b>Flusso gestione finanziaria</b>                                       | <b>(3.159)</b>    | <b>(2.774)</b>    |
| <b>Flusso di cassa complessivo</b>                                       | <b>639</b>        | <b>(1.741)</b>    |
| Disponibilità liquide e mezzi equivalenti iniziali                       | 7.276             | 7.026             |
| Disponibilità liquide e mezzi equivalenti finali                         | 7.915             | 5.285             |
| <b>Variazione disponibilità liquide e mezzi equivalenti</b>              | <b>639</b>        | <b>(1.741)</b>    |

## PRESS RELEASE

### THE BOARD OF DIRECTORS APPROVES THE CONSOLIDATED HALF-YEARLY DATA AS OF JUNE 30, 2025

**CONSOLIDATED SALES REVENUES EQUAL TO APPROXIMATELY €14 MILLION (€15.3 MILLION AS OF JUNE 30, 2024)**

**SEMI, END-MARKET INDUSTRIAL & AI REVENUES UP 28% COMPARED TO 30.06.24**

**NET CASH EQUAL TO €1.9 MILLION (+39%)**

**Key consolidated figures for the period:**

- Sales revenues: €14.0 million (-8.6% compared to June 30, 2024);
- Consolidated EBITDA: €1.1 million (€2.2 million at June 30, 2024);
- EBITDA margin: 7.9% (EBITDA margin at June 30, 2024: 14.5%);
- Consolidated net result: Euro -1 million (Euro 0.3 million at June 30, 2024);
- Consolidated shareholders' equity: Euro 26.5 million;
- Consolidated NFP: Net cash of Euro 1.9 million (+39% compared to June 30, 2024)

**Todi, September 26, 2025** - The Board of Directors of ELES S.p.A. (“**ELES**” or the “**Company**” and, together with its subsidiaries, the “**Group**”), a company listed on Euronext Growth Milan and a provider of testing solutions for semiconductor devices (*IC Integrated Circuits*) with *safety and mission-critical* applications, today approved the Consolidated Half-Year Report as of June 30, 2025, prepared in accordance with IAS/IFRS accounting standards and subject to limited audit.

**Antonio Zaffarami**, Chairman of the Company's Board of Directors, said: *"The first half of 2025 tested the entire semiconductor sector, particularly in the automotive sector, where structural weaknesses and external factors such as tariffs and geopolitical tensions created an extremely challenging environment. In this complex scenario, ELES reacted promptly, flexibly, and with strategic vision, limiting the impact on turnover and recording double-digit growth in the Industrial & AI segment."*

*Our business pattern proved to be solid and countercyclical, thanks to careful planning that allowed us to redistribute our technological priorities, bringing to market—with timing and determination—high-power testing solutions dedicated to artificial intelligence, which are now increasingly central to the qualification programs of major global players.*

*A distinctive feature of this half-year was the strengthening of strategic partnerships at international level, with agreements signed with leading companies in the ATE, Aerospace & Defense sectors and with leading research centers such as Fraunhofer. These collaborations, based on shared industrial objectives and pioneering technological co-developments, enable us to expand our presence in high-reliability markets, strengthening ELES' position as a recognized technology partner in the global testing supply chain.*

*The master agreement in the HPC sector, the joint development of new automated platforms, and the operational alliances with Reliability Labs in North America are tangible signs of our ability to attract and integrate external expertise to accelerate innovation and generate sustainable value.*

*We are convinced that ELES' competitive strength derives not only from technology, but also from its ability to build virtuous ecosystems with customers, partners, and international institutions. In a world increasingly exposed to discontinuity, our integrated and collaborative approach is the key to facing the future with ambition, discipline, and responsibility.*

### **Results achieved thanks to the pillars of our strategy**

#### **Consolidation of partnerships with existing customers to promote sustainable *business* development.**

A new multi-year contract was launched in July with a world *leader* in the semiconductor industry. This customer chose ELES' Milan laboratory for the *outsourcing* of reliability testing. The contract, which includes services and the rental of advanced systems (smART MTX and smART Lite), reinforces our strategy in the “Reliability-As-a-Service” sector, ensuring stable revenues and consolidating the vertical integration of our offering.

In April, ELES received a new order for an **ART MTX** system from a long-standing customer. The system will be used for reliability testing (**HTOL**) on **ADAS** devices, which are crucial for assisted driving. This order not only consolidates ELES' position in the ADAS supply chain, but also marks the entry of the ART MTX system, already used in production, into **reliability laboratories**. In this way, the customer confirms its confidence in ELES solutions and the **RETE®** methodology for testing the reliability of *mission-critical* products. Thanks to proprietary technologies such as the interchangeable matrix and patented liquid thermal conditioning, ART MTX stands out as a universal and scalable platform for advanced testing, confirming itself as a strategic asset for ELES' expansion into customer reliability laboratories.

In July, we received a new order for the ART Medium Power test system from a US design center specializing in the design and sale of intellectual property (IP) for non-volatile storage, and a new order from a major global SEMI IDM player for an ART Medium Power (ARTmp) system to be installed in one of its European laboratories located in France.

### **Expanding our customer bank thanks to the distinctive strength of our offering.**

In 2025, ELES made significant progress in its direct line development strategy, confirming the strength of its competitive position in high-reliability markets. **The acquisition of new strategic customers—in Europe and the United States**—is a significant commercial achievement and demonstrates the growing global appeal of ELES's offering. In particular, the addition to the customer portfolio of a leading European laboratory for testing devices for the automotive and *aerospace* sectors, as well as a leading American company active in the aerospace and satellite telecommunications sectors, strengthens the company's presence in high value-added and expanding segments. These results confirm the validity of the technological model based on the ART platform, which is valued for its versatility and ability to meet the most stringent reliability requirements. The ability to attract new customers of international importance is a clear indicator of ELES's position among the technology leaders and contributes to the geographical and sectoral diversification of revenues, key elements in sustaining organic growth and increasing shareholder value in the medium to long term.

### **Expansion into new technological sectors with mission-critical applications.**

As part of its sector diversification strategy, ELES has taken a significant step forward by entering the biomedical sector, a high-potential segment characterized by stringent requirements in terms of reliability and safety. During the period, the ARTgp system, based on the universal ART520 platform and combined with the proprietary RETE® methodology, was delivered to a new US customer, a *leader* in the field of *mission-critical* medical devices.

Entering the biomedical sector represents a new growth driver for ELES, which is thus consolidating its sector risk mitigation strategy by expanding its operational scope beyond the *automotive* and AI sectors. The biomedical sector is, in fact, a countercyclical, highly regulated market with constantly growing global demand, offering the company new high value-added *business* opportunities.

### **Forming strategic partnerships to accelerate global expansion into new markets.**

ELES has signed a five-year master agreement with a leading global *player* in the Automated Test Equipment (ATE) sector, focused on the co-development of a fully automated solution for Burn-In Testing for High Performance Computing (HPC) devices. The pilot system is currently undergoing technical demonstrations at the most important *players* in the sector and is attracting strong interest from the entire HPC sector. These demos highlighted the high value of the ELES proposal in terms of integration, scalability and performance on complex architectures, opening up concrete prospects for the activation of further commercial opportunities, including on an international scale for future exercises.

### **Forming strategic alliances with leading research institutes.**

A solid foundation for growth thanks to new strategic partnerships.

In the first half of 2025, ELES strengthened the foundations for sustainable growth by signing strategic agreements with major industrial players and internationally renowned research centers. There are two main areas of development: expanding the offering based on the RETE® (Reliability Embedded Test Engineering) methodology and gradually entering new technology-intensive vertical markets.

#### Strategic agreement with Fraunhofer ENAS: RETE® at the heart of European innovation.

On the technological front, an important milestone is the agreement signed with Fraunhofer ENAS, a European center of excellence for applied research in the semiconductor sector. The agreement provides for the installation of an advanced ARThp test system at the German laboratory, which will be integrated into the emerging European center for the reliability of electronic devices. The collaboration focuses on the joint application of the RETE® methodology, combined with Artificial Intelligence algorithms developed by Fraunhofer, with the aim of accelerating predictive failure analysis and optimizing the qualification of *mission-critical* devices. This *partnership* not only strengthens the scientific validation of the proprietary RETE® approach, but also allows ELES to increase its exposure to international customers, research institutes, and leading *players* in the European semiconductor supply chain.

#### **Forming strategic *partnerships* with Reliability Labs to offer innovative services.**

#### Strategic collaboration with ICE Laboratory: a lever for business development in North America.

As part of its international expansion strategy, ELES has signed a strategic collaboration agreement with ICE Laboratory, one of the leading centers of excellence for the qualification of high-performance devices in North America. The *partnership*, which includes both joint operational activities and the development of new commercial proposals, strengthens ELES' presence in the US and opens up new business opportunities in emerging sectors related to artificial intelligence, *data centers*, and advanced *automotive* applications.

The ICE Laboratory is a key hub in the Silicon Valley technology ecosystem, and the synergy with ELES will enable the integration of the proprietary RETE® and ART hpH solutions into industrial-scale qualification and reliability programs. The collaboration is geared towards providing high value-added services to end customers operating in rapidly evolving markets, consolidating ELES' position as a leading *partner* for advanced testing of high-power devices.

This strategic alliance is part of a broader growth and innovation plan that sees ELES playing a leading role in enabling scalable and flexible solutions for the semiconductor industry, with a particular focus on the needs of the North American market, which is increasingly oriented towards predictive reliability and extreme performance solutions.

The trust of ELES's technology partners and the quality of its solutions, reinforced by its proprietary RETE® methodology, are clearly reflected in the new orders received. These results **consolidate ELES's**

**position at the top** of the high-power semiconductor reliability testing sector, particularly **for AI and HPC applications**.

### **Strengthening diversification in the semiconductor market with the A&D division.**

Given global geopolitical tensions and strong interest in aerospace, the A&D market is experiencing strong growth and represents a solid complementary diversification for Eles, capable of strengthening the robustness of the Eles *business*.

In the first half of 2025, the Aerospace & Defense Division (CBL Electronics) entered into a partnership with Angelantoni Test Technologies ATT, launching the concept of a new platform (AiON) for HALT & HASS testing of electronic modules and systems developed for *mission-critical* applications, which is fully integrated and capable of performing tests automatically. The new AiON platform combines ATT environmental chambers with ELES testing systems, offering a solution capable of applying the exclusive Eles RETE methodology (Learn from failures for zero defects) to electronic modules and systems. The system has already attracted interest from major *players* in the A&D sector, with *Proof of Concept (POC)* currently underway.

The new AiON product represents a revolution for the A&D division's offering, contributing to scalability that is essential for concrete *business* development. In addition, this new solution will enable the Group to present innovative proposals to the *automotive* market for testing electronic control units (ECUs) for cars, thus further diversifying its offering.

Another important contribution to the scalability of the A&D offering comes from the new “*Bill to Spec*” proposal, where a pre-production series is added to the design engineering service, which becomes a repeatable product for future orders. The offering has enabled the development of **significant business with various customers**, which strengthens bargaining power.

In August 2025, the consolidation of the *partnership* with a major international customer in the Aerospace & Defense sector was announced, thanks to the acquisition of two new orders for advanced test equipment solutions. The first order concerns the supply of three fully automated testing systems for *avionics displays*. The second order concerns the development and production of a test bench dedicated to acoustic detection systems, key components in highly critical application contexts.

In September, a new multi-year order was also acquired for the supply of several modules for the Eurofighter (EFA) program to a long-standing and strategic customer active in the Aerospace and Defense sector, consolidating the Group's presence in high-value strategic European missions in the Aerospace & Defense sector.

With the aim of expanding its offering to customers in the Aerospace & Defense sector who require highly reliable solutions with a high engineering content, ELES is open to evaluating possible avenues for

developing strategic partnerships with operators in this market – including, possibly, with entities already present in ELES's shareholding structure – with a view to integrating complementary skills in the design and analysis of embedded systems.

**Francesca Zaffarami**, CEO of the Company, said: *"The first half of the year was very dynamic, marked by the achievement of important strategic milestones in support of our development.*

*Revenues were in line with our estimates given the volatility of the semiconductor sector, which was affected by the weakness of the automotive industry and uncertainties related to the tariffs announced by the Trump administration and ongoing geopolitical tensions.*

*In the first half of 2025, we recorded significant growth in the Industrial & AI end market (+28% compared to June 30, 2024), which is driving growth in the SEMI reference market.*

*Our positioning in strategic markets (Semi and A&D), combined with our ability to adapt quickly, has generated growth in commercial opportunities and order backlog. This confirms the growth expected in the second half of 2025 and our planned medium-term development path. "*

#### **Analysis of consolidated economic, capital, and financial results as of June 30, 2025.**

The Group's sales revenues for the period amounted to €13.965 million, compared to €15.279 million as of June 30, 2024, with an overall decrease of 8.6% compared to the previous period.

Sales growth in the industrial end market and artificial intelligence (+28%, in line with SEMI market trends: +27% for the global market for automated test equipment for integrated circuits<sup>2</sup>), and for the Aerospace & Defense market (+8%) only partially offset the decline recorded for the automotive end market (-42%), where demand remained weak.

In the SEMI segment, revenues from test systems grew by 4% thanks to new customers in the industrial and AI markets, while test applications accounted for 35% of total sales (approximately €4.9 million) and were a distinguishing factor thanks to the RETE methodology. In the A&D segment, sales increased by 8%, driven by test systems and applications that offset the decline in pure engineering (Off-Load), confirming the division's repositioning towards a more scalable offering.

In the first half of 2025, **our international expansion process continued, particularly in the United States**, where revenues more than doubled in terms of their weight on total revenues, **reaching 21%.**

Exports had a significant impact, accounting for 42% of Consolidated Sales Revenues.

| (euro/1000) | 30.06.2025 | %     | 30.06.2024 | %     | Δ%     |
|-------------|------------|-------|------------|-------|--------|
| EMEA        | 1.861      | 13,33 | 3.600      | 23,56 | (48,3) |

<sup>2</sup> Source: YOLE Semiconductor Test Equipment Q2 2025 – luglio 2025, [www.yolegroup.com](http://www.yolegroup.com).

|                                  |               |               |               |               |               |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| America                          | 2.880         | 20,62         | 1.101         | 7,20          | >100%         |
| Asia                             | 1.155         | 8,27          | 2.142         | 14,02         | (46,1)        |
| <b>Total Foreign Revenues</b>    | <b>5.896</b>  | <b>42,22</b>  | <b>6.842</b>  | <b>44,78</b>  | <b>(13,8)</b> |
| Italy                            | 8.070         | 57,78         | 8.437         | 55,22         | (4,3)         |
| <b>Total Revenues from sales</b> | <b>13.965</b> | <b>100,00</b> | <b>15.279</b> | <b>100,00</b> | <b>(8,6)</b>  |

**Gross operating margin ("EBITDA")** amounted to €1.109 million, compared with €2.217 million in the previous period, representing 7.9% of sales revenues, down from the previous period (14.5%) mainly due to lower sales volumes and a different product mix.

After amortisation, **operating profit ("EBIT")** was negative at €437 thousand (positive at €746 thousand at June 30, 2024).

**The net result** was €-996 thousand (compared to €+256,000 at June 30, 2024), due to higher losses on fluctuations in the euro/US dollar exchange rate and after calculating income taxes.

| (Euro/1000)             | 30.06.2025   | %            | 30.06.2024   | %           | Δ%             |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|-------------|----------------|
| Total Revenue           | 14.310       | 102,5        | 15.490       | 101,4       | (7,6)          |
| <b>EBITDA</b>           | <b>1.109</b> | <b>7,9</b>   | <b>2.217</b> | <b>14,5</b> | <b>(50,0)</b>  |
| Operating Margin (EBIT) | (916)        | (6,6)        | 483          | 3,2         | (289,8)        |
| <b>Group Net Profit</b> | <b>(996)</b> | <b>(7,1)</b> | <b>256</b>   | <b>1,7</b>  | <b>(488,4)</b> |

**Net Asset Value** at June 30, 2025 amounted to €26.455 million, including the loss for the period of €996 thousand, the Negative Reserve resulting from treasury stock purchases of €999 thousand, and the conclusion of the eleventh exercise period of the "WARRANT ELES 2019-2026" with a countervalue of €342 thousand.

**Net financial debt** went from a negative balance (cash) of €1.384 million to a negative balance of €1.931 million, with the Group's liquidity amounting to €15.4 million. The reduction in debt benefited from the cash flow generated by operations during the half-year, amounting to €3.1 million.

| <b>Net Financial Position (euro/000)</b>           | <b>30.06.2025</b> | <b>31.12.2024</b> | <b>Δ%</b>   |
|----------------------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------|
| A. Liquidity                                       | (15,368)          | (17,704)          | (13)        |
| B. Current financial indebtedness                  | 6,039             | 6,971             | (13)        |
| <b>C. NET CURRENT FINANCIAL INDEBTEDNESS (A-B)</b> | <b>(9,328)</b>    | <b>(10,734)</b>   | <b>(13)</b> |
| D. Non-current financial indebtedness              | 7,398             | 9,350             | (21)        |
| <b>E. TOTAL FINANCIAL INDEBTEDNESS (C+D)</b>       | <b>(1,931)</b>    | <b>(1,384)</b>    | <b>39</b>   |

### **Research and Development Activities.**

During the period under review, the Group capitalized internal and external investments relating to the development of new innovative solutions necessary for the implementation of the corporate strategic plan for €866 thousand.

With the aim of consolidating its position among the industry leaders, ELES continues to make R&D its area of greatest investment. This activity is crucial for maintaining its technological advantage and implementing the Group's growth strategies. In particular, the following investments were made during the period under review:

- **development of new products and innovation of existing products in the SEMI sector:**
  - to maintain its leading position in innovation, particularly in the field of artificial intelligence, the Group has continued to invest in the development of testing solutions for high-power devices. These investments include the development of a new and innovative massively parallel platform for Application Specific Stress & Test for high power dissipation SOCs.
  - in June 2025, the Group signed a master agreement with a world *leader* in the supply of automated test equipment for the creation of a new fully automated Burn-In solution for the production testing of high-performance computing (HPC) devices. This will open up a new market for ELES in the supply of testing solutions for high-volume HPC device manufacturing facilities worldwide;
  - the Group is developing advanced testing solutions for SiC and GaN devices (patent pending) in accordance with the guidelines of the new standard soon to be introduced (AQG-324). The new tests are very demanding and represent the new frontier in reliability testing for SiC and GaN technology. The tests carried out in the Eles laboratories have yielded very positive results, and we expect the development of new stress and testing systems in this area to continue in a very promising manner.
  - the Parent Company is currently a member of the E2PACKMAN cluster (European Consortium for Accelerating Innovations in Electronic Packaging) and its main role in the project, submitted in collaboration with the world's leading semiconductor manufacturers based in Europe and major European research centers (including Fraunhofer and CNR), is to develop new test methods for the qualification of new generation Chiplet/Power IC module assembly.
- **Development of instrumentation to equip test benches for electronic modules and devices in the A&D sector.** In addition, the Group has taken a new strategic step to strengthen its position among the leaders in the mission-critical applications market with the CBL Electronics, Aerospace & Defense division. This has been achieved through the development of a fully integrated Halt & Hass solution, in collaboration with Angeltoni Test Technologies (ATT).

These activities involve collaboration with partners such as Proteantech and universities and technological institutes, including the University of Perugia and the Fraunhofer Institute – ENAS.

#### **Events after the end of the period.**

##### **Mare Engineering Group Tender Offer (OPAS)**

On July 4, 2025, Mare Engineering Group S.p.A. published the offer document relating to the Tender Offer (OPAS).

At the closing of the OPAS, Mare Engineering Group S.p.A., as announced in its press release dated August 8, 2025, held 5,163,480 ELES shares, equal to 29.04% of the share capital and 27.24% of the voting rights.

On August 11, 2025, Mare Engineering Group S.p.A., pursuant to Article 2367 of the Italian Civil Code, asked the Board of Directors of ELES to convene an Ordinary Shareholders' Meeting to resolve on: (i) the redetermination of the number of members of the Board (increasing the number of directors from six to nine), (ii) the appointment of three new directors, (iii) the determination of the term of office, and (iv) the determination of remuneration. The Ordinary Shareholders' Meeting, which met on September 8, 2025, rejected this request.

##### **ELES Group Activities**

The Group continues to invest in research and development projects to enable Group companies to seize all opportunities related to current and future technological challenges, supported by EU and US competitiveness policies (Chips Act), and to support *business* consolidation and development activities, whose results are reported in the section Results achieved due to the pillars of our strategy.

The Group is also focused on projects aimed at improving efficiency and competitiveness.

##### **Forecast business outlook**

After a strong recovery in 2024, the global semiconductor market is expected to grow by 15.4% in 2025, reaching a total value of \$728 billion, according to the World Semiconductor Trade Statistics (WSTS, [www.wsts.com](http://www.wsts.com)) in its updated estimates published in June 2025. Although the overall market is expanding, some segments are expected to experience continued contraction. Growth in certain segments is being driven by the significant increase in device architecture complexity and high performance requirements for AI and HBM (High Bandwidth Memory) semiconductors. However, growth in this segment is partially offset by continued weakness in the automotive, industrial, and consumer end markets, largely attributable to ongoing trade tensions and negative economic developments, which have disrupted supply chains and dampened demand in specific application areas. Regionally, the United States and Asia-Pacific are expected to lead growth in 2025. In contrast, Europe and Japan are expected to experience moderate growth.

Megatrends such as the acceleration of artificial intelligence (AI) adoption, digitization, and electrification place the sector in a position of sustained long-term growth, with global annual revenue expected to reach \$1 trillion by 2030 (Source: PwC | State of the Semiconductor Industry 2024).

The IC Automated Test Equipment market will be affected by the same dynamics as the semiconductor industry in 2025, and sustained long-term growth is also expected for this market, although it will remain subject to quarterly volatility.

The United States, the EU, Korea, China, and other countries have launched initiatives to improve regional self-sufficiency through the *on-shoring* of semiconductor manufacturing. These initiatives will help sustain demand for semiconductor test equipment in the medium to long term.

Significant investments are also planned for the European defense sector, which, according to European Commission estimates, requires approximately €500 billion in incremental investment to restore production capacity lost due to decades of insufficient investment and to replenish depleted stocks, including those donated to support Ukraine's defense. On March 12, 2025, the European Parliament approved the resolution on the White Paper on Defense.

The Group's distinctive positioning in both strategic markets of interest (Semi and A&D) and its ability to adapt quickly to market dynamics have led to growth in commercial opportunities and the order book, supporting the growth expected in the second half of 2025 and the development path planned for the medium term.

In this context, the Group aims to strengthen its position at the top of the mission-critical applications sector through:

- **evolution of the RETE methodology:** the increasing complexity of chips and systems, together with the growing demand for high *performance* and reliability, is accelerating the need for advanced solutions for **post-silicon analysis maintenance and optimization**. This approach provides critical visibility into *performance*, reliability, and security throughout the entire chip lifecycle. With the introduction of **Silicon Lifecycle Management (SLM)**, ELES is able to optimize production activities by analyzing data collected from sensors and monitors. The evolution of the RETE methodology, with the introduction of **DfSLM (Design for Silicon Lifecycle Management)**, responds uniquely to these challenges and will prove even more fundamental with the adoption of **Artificial Intelligence** in industry and the pervasiveness of data. To support this evolution, ELES collaborates with leading research institutes such as the **Fraunhofer Institute for Electronic Nano Systems ENAS** and other key *players* in the sector.
- **expansion of the offering:** ELES is expanding its offering in the SEMI (semiconductors) and A&D (aerospace and defense) sectors, with the support of the RETE methodology, aiming to respond ever more precisely to market needs.

- **acquisition of new customers:** expanding the customer bank is a priority, supported by innovative solutions and a strong international network.
- **geographic expansion:** ELES continues to expand its presence in new regions, with a particular focus on the United States, where demand for advanced testing of high-power chips is growing rapidly.
- **growth in acquired customers:** the Group is committed to strengthening its collaboration with existing customers, developing customized solutions for their technological and application needs.
- **consolidation of industrial and business *partnerships*:** ELES continues to strengthen its strategic collaborations with leading industrial and technological *partners*. This approach allows us to address market challenges in a more integrated way and to develop increasingly advanced solutions, increasing the overall value and competitiveness of the company.

These objectives are part of a process of international growth and enhancement of technological know-how that positions ELES among the leaders in the transformation of the semiconductor sector

\*\*\*

Documents relating to the consolidated half-year financial report as of June 30, 2025, as required by current regulations, will be made available to the public at the Company's registered office, on the website of Borsa Italiana S.p.A., as well as on the Company's website.

This press release is available on the Company's website at [www.eles.com](http://www.eles.com), in the "Investor Relations" section.

**Annexes to the press release (not yet subject to statutory audit)**

- Consolidated Income Statement as of June 30, 2025, drafted in accordance with International Financial Reporting Standards (IAS/IFRS).
- Consolidated Balance Sheet as at 2025, June 30, prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IAS/IFRS).
- Statement of Cash Flows, prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IAS/IFRS).

\*\*\*

**Further information:**

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

Euronext Growth Advisor: EnVent Italia SIM S.p.A. | T +39 02 22175979 | [info@event.it](mailto:info@event.it)

Specialist: MIT SIM S.p.A. | T +39 02 30 56 12 76 | [trading-desk@mitsim.it](mailto:trading-desk@mitsim.it)

Eles S.p.A. (Eles), established in 1988, designs and manufactures semiconductor test solutions (SOC, MEMS and Memories). Eles produces universal equipment (so-called test systems) and related reliability test support services, having developed a co-engineering process with its customers aimed at ensuring a so-called "ZERO DEFECTS" microelectronic product. In addition, the Company is active in the so-called test application sector by providing its customers with the applications necessary to proceed with the various test solutions that can be carried out through the equipment it manufactures, as well as a series of services related to the processing of data acquired during the test activities and phases. Eles counts among its customers multinational semiconductor companies and manufacturers of electronic modules for the automotive and I&D Sector. In addition to internal growth through penetration into new markets, further diversification of the customer base and improvement of the solutions already offered to customers, Eles' strategy includes growth through acquisitions aimed at faster business development in foreign countries.

## Consolidated Income Statement as of June 30, 2025

| <b>PROFIT &amp; LOSS</b><br><b>(Euro/1000)</b> | <b>30.06.2025</b> | <b>%</b>     | <b>30.06.2024</b> | <b>%</b>     |
|------------------------------------------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|
| Sale revenues                                  | 13,965            | 100.0        | 15,279            | 100.0        |
| Other revenues                                 | 344               | 2.5          | 211               | 1.4          |
| <b>Total Revenues</b>                          | <b>14,310</b>     | <b>102.5</b> | <b>15,490</b>     | <b>101.4</b> |
| Material purchase & Changes in inventories     | (3,762)           | (26.9)       | (4,653)           | (30.5)       |
| Service costs                                  | (4,063)           | (29.1)       | (3,528)           | (23.1)       |
| Other operational costs                        | (521)             | (3.7)        | (403)             | (2.6)        |
| Personnel cost                                 | (4,854)           | (34.8)       | (4,689)           | (30.7)       |
| <b>EBITDA</b>                                  | <b>1,109</b>      | <b>7.9</b>   | <b>2,217</b>      | <b>14.5</b>  |
| Write-downs and depreciations                  | (1,401)           | (10.0)       | (1,240)           | (8.1)        |
| Accruals to provisions                         | (145)             | (1.0)        | (231)             | (1.5)        |
| <b>EBIT</b>                                    | <b>(437)</b>      | <b>(3.1)</b> | <b>746</b>        | <b>4.9</b>   |
| Financial revenues                             | 99                | 0.7          | 129               | 0.8          |
| Financing costs                                | (330)             | (2.4)        | (481)             | (3.2)        |
| Profits/Losses on exchange rates               | (249)             | (1.8)        | 89                | 0.6          |
| <b>EBT</b>                                     | <b>(916)</b>      | <b>(6.6)</b> | <b>483</b>        | <b>3.2</b>   |
| Taxes                                          | (80)              | (0.6)        | (226)             | (1.5)        |
| <b>Net Profit of the Group</b>                 | <b>(996)</b>      | <b>(7.1)</b> | <b>256</b>        | <b>1.7</b>   |

## Consolidated Balance Sheet as at June 30, 2025

| <b>BALANCE SHEET<br/>(Euro/1000)</b>         | <b>30.06.2025</b> | <b>31.12.2024</b> | <b>Δ%</b>    |
|----------------------------------------------|-------------------|-------------------|--------------|
| Tangible assets                              | 6,849             | 6,905             | (0.8)        |
| Intangible assets                            | 9,857             | 9,792             | 0.7          |
| Financial assets                             | 306               | 355               | (13.9)       |
| <b>Fixed assets</b>                          | <b>17,012</b>     | <b>17,052</b>     | <b>(0.2)</b> |
| Inventory                                    | 9,774             | 8,636             | 13.2         |
| Trade receivables                            | 6,145             | 8,078             | (23.9)       |
| Trade payables                               | (6,162)           | (6,129)           | 0.5          |
| <b>Operating working capital</b>             | <b>9,757</b>      | <b>10,585</b>     | <b>(7.8)</b> |
| Employee benefits                            | (1,220)           | (1,153)           | 5.8          |
| Provisions for non-current risks and charges | (472)             | (546)             | (13.4)       |
| Deferred tax receivables                     | 759               | 852               | (11.0)       |
| Deferred tax liabilities                     | (511)             | (521)             | (2.0)        |
| Net claims/liabilities                       | (800)             | 173               | (561.5)      |
| <b>Other current assets/liabilities</b>      | <b>(2,244)</b>    | <b>(1,194)</b>    | <b>88.0</b>  |
| <b>Net invested</b>                          | <b>24,525</b>     | <b>26,444</b>     | <b>(7.3)</b> |
| <b>Net Equity</b>                            | <b>(26,455)</b>   | <b>(27,828)</b>   | <b>(4.9)</b> |
| Current financial assets                     | 7,462             | 10,448            | (28.6)       |
| Long Term financial assets                   | 0                 | 0                 | -            |
| Current Debt                                 | (6,049)           | (6,990)           | (13.5)       |
| Long Term Debt                               | (7,398)           | (9,350)           | (20.9)       |
| Cash and cash equivalents                    | 7,915             | 7,276             | 8.8          |
| <b>Net financial position</b>                | <b>1,931</b>      | <b>1,384</b>      | <b>39.5</b>  |
| <b>Total sources</b>                         | <b>(24,525)</b>   | <b>(26,444)</b>   | <b>(7.3)</b> |

## Consolidated Statement of Cash Flows as at June 30, 2025

| <b>CONSOLIDATION STATEMENT OF CASH FLOWS</b>                 | <b>31.12.2024</b> | <b>31.12.2023</b> |
|--------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| <b>(euro/1000)</b>                                           |                   |                   |
| <b>Profit for the period</b>                                 | <b>(996)</b>      | <b>255</b>        |
| Adjustment for Amortisation                                  | 1,364             | 1,200             |
| Change in Inventories                                        | (1,214)           | (442)             |
| Adjustment for employee benefits                             | 230               | 233               |
| Change in Trade and other receivables                        | 1,930             | 2,002             |
| Change in current assets                                     | 1,931             | 299               |
| Change in Tax                                                | 680               | 648               |
| Change in Trade and other payables                           | 32                | (1,390)           |
| Change in Provision                                          | (70)              | 143               |
| Change in current liabilities                                | (584)             | 653               |
| Change in employee benefits                                  | (136)             | (219)             |
| Change in DTL                                                | (4)               | (5)               |
| Other changes in net working capital                         | (60)              | 4                 |
| <b>Cash flows from operating activities</b>                  | <b>3,104</b>      | <b>3,382</b>      |
| Acquisition of intangible assets                             | (963)             | (1,272)           |
| Acquisition of property, plan and equipment                  | (414)             | (242)             |
| Acquisition of financial fixed assets                        | 0                 | 0                 |
| Acquisition of subsidiaries net of cash and cash equivalents | 0                 | (153)             |
| Acquisition of non-current assets                            | 49                | 21                |
| Acquisition of current assets                                | 2,022             | 0                 |
| <b>Cash Flow from investing activities</b>                   | <b>694</b>        | <b>(1,646)</b>    |
| Financial liability                                          | (2,815)           | (2,775)           |
| Dividends paid                                               | 0                 | 0                 |
| Other Change in Equity                                       | (343)             | 1                 |
| Share capital increase                                       | 0                 | 0                 |
| <b>Cash Flow from Financing activities</b>                   | <b>(3,159)</b>    | <b>(2,774)</b>    |
| <b>Cash Flow from financing activities</b>                   | <b>639</b>        | <b>(4,675)</b>    |
| Initial cash and cash equivalents                            | 7,276             | 7,026             |
| Final cash and cash equivalents                              | 7,915             | 5,285             |
| <b>Increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>      | <b>639</b>        | <b>(1,741)</b>    |