

## Lettera agli Azionisti

Gentili Azionisti,

molte cose sono successe in questo anno appena concluso e nello scrivervi questa mia lettera non posso non tornare con la memoria al fermento che c'era in Eurotech nel 2005 quando ci siamo quotati in borsa. Poi i venti della recessione e la crisi economica mondiale hanno spento un po' gli entusiasmi ed anche i riflettori; senza contare che l'Italia ha sofferto e sta ancora soffrendo più di altri questa crisi, che in altri Paesi occidentali sembra terminata.

Oggi come allora, infatti, Eurotech è ad un nuovo inizio: il potenziale da esprimere è grande e a confermarlo questa volta ci sono anche i riconoscimenti ufficiali che abbiamo ottenuto nel corso del 2013 per quanto riguarda l'innovatività dei nostri prodotti.

Ad aprile siamo stati nominati da Gartner come "Cool Vendor" nel report "2013 IT/OT Alignment and Integration". Il riconoscimento ci è stato dato per il contenuto innovativo della nostra soluzione EDC (Everyware Device Cloud), che è la combinazione della nostra piattaforma software Everyware Cloud per l'integrazione di oggetti intelligenti, che fa uso delle tecnologie di programmazione del Cloud computing, ed ESF (Everyware Software Framework) un middleware per lo sviluppo di applicazioni su dispositivi embedded, sia nostri che di terze parti, da connettere alla piattaforma.

A giugno due supercomputer di Eurotech sono finiti al primo e al secondo posto della "Green 500", la classifica dei supercalcolatori più efficienti al mondo, con le installazioni di Eurora al CINECA ed Aurora Tigon presso Selex ES, l'azienda del gruppo Finmeccanica specializzata in sicurezza informatica. Eurora si è classificato al primo posto con 3210 MFlop/s per Watt (un Watt per un secondo è circa l'energia richiesta per bere un caffè), mentre il sistema Aurora Tigon si è classificato al secondo con un valore di 3180 MFlop/s per Watt. Per dare un'idea dell'importanza del risultato, il terzo classificato della Green 500 era un sistema con 2450 MFlop/s per Watt, ovvero una prestazione del 25% inferiore a quella ottenuta dai nostri calcolatori.

A settembre siamo stati protagonisti insieme ad Oracle, Hitachi Communication Technologies America e Hitachi Consulting di una dimostrazione di "Internet of Things in Motion" alla conferenza congiunta JavaONE / Oracle OpenWorld a San Francisco, il mega evento planetario di Oracle che una volta l'anno si impossessa letteralmente di un pezzo di città e riunisce per cinque giorni qualcosa come 60 mila persone da oltre 140 nazioni diverse. La dimostrazione live della soluzione di conteggio dei visitatori che utilizzava la nostra tecnologia EDC per la connessione di dispositivi e la raccolta dei dati e il nostro conta persone è stata protagonista sia nella Strategy Keynote di JavaONE il primo giorno che nella Keynote di OpenWorld l'ultimo giorno, dando grande visibilità tanto alla nostra tecnologia per l'Internet delle cose (Internet of Things o IoT) quanto al nome Eurotech.

Tutti questi sono traguardi importanti, che confermano sia la qualità del personale dedicato alla ricerca e sviluppo che la bontà della visione dei trend tecnologici, come si avrà modo di leggere più avanti, ed entrambe le cose ci danno grande energia per guardare con fiducia al nostro futuro.

Diamo rapidamente uno sguardo ai principali risultati economici e finanziari dell'anno appena concluso.

Nel 2013 abbiamo avuto un fatturato consolidato di 66,1 milioni di Euro, in leggero calo rispetto all'anno scorso a parità di perimetro e a cambi costanti. Su questo dato hanno pesato in particolare due elementi. Il primo è stata la ciclicità del nostro business HPC, che è ancora concentrato su pochi clienti e che quindi è molto variabile in funzione della tempistica con cui raccogliamo gli ordini; il 2012 era stato un anno buono, il 2013 è stato un anno in cui il fatturato ha raggiunto un minimo, il 2014 sarà di nuovo un anno buono. Il secondo elemento sono stati alcuni slittamenti nelle consegne di due forniture già contrattualizzate e molto promettenti, afferenti al nostro settore trasporti negli USA, che hanno fatto venir meno la crescita che ci attendevamo. Le ragioni di tali slittamenti non dipendono da fattori da noi controllabili e sono legate principalmente alle procedure di qualificazione e test dei prodotti dei nostri clienti. Per quanto questi ritardi possano essere spiacevoli il potenziale di questi grossi contratti sul medio termine rimane intatto. Tutto quello che ci compete è stato fatto, la palla è in mano ai clienti e dobbiamo solo avere ancora un po' di pazienza: come spesso succede nelle grosse forniture, il metronomo dei trimestri è troppo veloce per apprezzarne la dinamica. Ci sono voluti alcuni anni di perseveranza per vincere queste forniture e,

soprattutto, esse produrranno effetti per alcuni anni sul nostro fatturato futuro, ed è su questo obiettivo che è bene restare focalizzati.

Il Primo Margine è vicinissimo al 50%, in linea con il dato dell'anno precedente, e questo è un risultato che conferma ancora una volta come i Clienti riconoscano e premiano il valore aggiunto delle nostre soluzioni, anche in un mercato sensibile ai prezzi. Il buon andamento del Primo Margine non ci deve far abbassare la guardia sul controllo dei costi, anche perché la rapida evoluzione delle tecnologie digitali apre continuamente nuovi spazi di miglioramento, che vanno colti giorno per giorno attraverso un processo di monitoraggio continuo.

L'Ebitda di Gruppo è stato positivo, seppur di poco, nonostante un livello di fatturato ridotto rispetto alle reali capacità della nostra macchina industriale. Questo dato ci dice quindi che la macchina Eurotech ha oggi raggiunto un buon grado di efficienza ed è pronta a generare utili non appena quei contratti importanti che abbiamo in portafoglio entreranno nella fase di consegna.

Desidero sottolineare che l'efficientamento della struttura operativa è stato ottenuto in questi anni senza intaccare i nostri investimenti in innovazione e quindi con grande attenzione a preservare la nostra spinta competitiva. E gli importanti traguardi raggiunti nel 2013 in termini di riconoscimenti esterni alla qualità delle nostre innovazioni sono li a confermarlo.

Un'altra nota positiva riguarda il capitale circolante: nel 2013 siamo scesi sotto la soglia del 20% del fatturato, contro un valore di oltre il 25% del 2012 a parità di perimetro di consolidamento. E' vero che in questa riduzione va considerato l'effetto del minor fatturato nel quarto trimestre del 2013, ma anche considerando questo fattore il miglioramento è significativo e conferma che i processi di controllo in essere funzionano e che da qui in avanti la crescita può avvenire in modo finanziariamente più sostenibile.

Veniamo ora a quello che ci aspetta nei prossimi trimestri.

Siamo ad un punto di discontinuità della storia di Eurotech, e questo nuovo inizio si nutrirà di quanto abbiamo costruito fino ad oggi. Con la vendita di Parvus abbiamo incamerato in anticipo i flussi di cassa che Parvus avrebbe generato nei prossimi 7-8 anni e abbiamo semplificato la struttura operativa del Gruppo, con un beneficio sulla focalizzazione strategica e sull'agilità di manovra.

Il business tradizionale dei NanoPC, cioè dei computer embedded per applicazioni speciali, può contare oggi su una struttura ben calibrata, con costi sotto controllo e circolante ben dimensionato, già pronta per sostenere un fatturato tra 90 e 100 milioni di Euro, cioè il livello che ci consentirà di ritornare alla dimensione precedente la vendita di Parvus, ma con più marginalità e quindi con un utile e la possibilità di dare dei dividendi.

Con la crescita prevista del nostro business tradizionale dei computer embedded avremo la possibilità di recuperare sia il fatturato che l'EBITDA di Parvus in circa 18-24 mesi, grazie all'aggiudicazione dei due importanti contratti sopra menzionati, che nonostante la loro più lenta dinamica di sviluppo alla lunga faranno sentire i loro effetti positivi.

Abbiamo una cassa totale di 28 Milioni di Euro e una cassa netta di 15 milioni di Euro e questo ci permette di guardare con serenità allo sviluppo delle nostre direttrici strategiche del Computer Pervasivo (Embedded PC, soluzioni M2M, soluzioni per la sicurezza e sorveglianza) e dei Supercomputer a basso consumo (Green HPC), dandoci al contempo l'opportunità di accelerare gli investimenti per espandere più velocemente la nostra presenza sul mercato. Con le soluzioni M2M e con la nostra soluzione Xentinel per la sorveglianza e sicurezza possiamo contare su una proposizione di valore innovativa per l'Internet of Things e per le Smart Cities, mentre con le nostre soluzioni Aurora e G-station possiamo affrontare i mercati dei Green HPC e degli High Performance Embedded Computers (HPEC) per applicazioni sia fisse che mobili. Grazie alla dotazione di dispositivi a catalogo e alla combinazione di piattaforme HW e piattaforme SW, Eurotech è oggi in grado di fornire ai propri clienti soluzioni complete per la realizzazione di progetti di asset monitoring, dove "asset" può essere virtualmente qualsiasi cosa che possa essere identificata digitalmente.

Lavoreremo sull'organizzazione per allinearla alle esigenze di sviluppo del business delle soluzioni M2M, delle soluzioni per la sicurezza e sorveglianza e dei Green HPC. Faremo da subito alcuni oculati investimenti per potenziare le strutture di marketing e vendite a supporto di queste tre linee strategiche di business.

Successivamente proseguiamo con gli investimenti in questa direzione proporzionalmente alla nostra capacità di

spesa e modulando gli interventi di potenziamento della struttura in funzione dello sviluppo del fatturato, sempre in un'ottica di sostenibilità.

Contestualmente al potenziamento della struttura di vendite dirette, spingeremo lo sviluppo dei canali indiretti, attraverso nuove partnership e nuovi accordi di distribuzione, che vadano a complementare la struttura di vendita diretta interna. Con la nuova tipologia di prodotti che combinano hardware e la piattaforma software as-a-Service, abbiamo la possibilità di trasformare i nostri dispositivi hardware in dispositivi as-a-Service, aprendo così alla possibilità di dare inizio ad un modello di business con vendite ricorrenti di servizi, di canoni d'uso e di supporto.

In questo percorso di potenziamento della struttura per accelerare la penetrazione nel mercato delle tre linee di business citate considereremo anche l'opzione strategica delle acquisizioni. Nel nostro approccio esse sono dei catalizzatori dell'implementazione della strategia e da questo punto di vista stiamo guardando a quello che il mercato oggi offre, puntando a dei target che siano facilmente integrabili nell'organizzazione attuale del Gruppo. Purtroppo le recenti acquisizioni nello spazio dell'Internet delle Cose hanno creato un'inflazione repentina delle valutazioni delle società, specie in area americana. Questo complicherà un po' il nostro lavoro e ci richiederà di essere ancor più rigorosi nella valutazione dei target e di avere un po' più di pazienza del previsto.

Per finire vorrei spendere alcune parole sul futuro che si prospetta innanzi a noi.

Il supercalcolo è ormai una risorsa sempre più importante, se non irrinunciabile, in molti processi industriali e per la competitività delle imprese. Si sta assistendo ad un dilagare delle applicazioni di supercalcolo al di fuori del tradizionale ambito dei centri di ricerca e, vista la mole di dati in forte aumento a breve in virtù delle applicazioni IoT, ci saranno presto esigenze di analisi di grandi masse di dati per estrapolare informazioni in essi celate: il cosiddetto "big-data".

Anche in Europa il mercato dell'HPC sta prendendo vigore, grazie alla spinta che l'Unione Europea sta dando al settore.

Già nel 2011 Eurotech è stata tra i fondatori, insieme ai più prestigiosi centri europei per la ricerca e ai principali fornitori europei di tecnologie HPC, della Piattaforma Tecnologica Europea dedicata all'High Performance Computing (ETP4HPC). Questa iniziativa è un passo importante per incoraggiare e rafforzare la posizione dell'industria europea nel settore HPC. L'impressionante apporto di competenze da parte dei membri di questa iniziativa dimostra che, per gli anni a venire, l'Europa ha la possibilità concreta di conquistare una posizione d'avanguardia nel settore HPC.

La nascita di un ecosistema HPC vitale e competitivo rispetto a quello americano o asiatico sarà chiaramente legata a doppio filo agli investimenti pubblici che l'Unione Europea saprà erogare: a tale proposito, a dicembre 2013 è stata firmata una Partnership Pubblico-Privato tra la ETP4HPC e la Commissione Europea nella forma di un accordo contrattuale (cPPP) con il quale la Commissione e i rappresentanti del settore forniranno finanziamenti vitali per attività di ricerca e innovazione nel campo dell'High Performance Computing. La cPPP implementerà l'agenda strategica di ricerca e innovazione attraverso progetti co-finanziati, selezionati attraverso i bandi di Horizon 2020. La Commissione e le associazioni industriali di riferimento hanno raggiunto un accordo su un budget complessivo indicativo per il periodo 2014-2020. I budget verranno formalizzati su base annuale nei programmi operativi di Horizon 2020. Complessivamente, per il periodo di sette anni individuato, sono attesi dalla Comunità Europea finanziamenti nell'ordine di 700 milioni di euro, di cui 142 milioni di euro nel periodo 2014-2015.

Sono convinto che questo nuovo ritrovato interesse dell'Unione Europea per il supercalcolo e per la creazione di una industria Europea nel campo degli HPC non possa che tradursi in un'ottima opportunità di crescita della nostra società.

In sintesi possiamo dire di essere nella traiettoria giusta e al momento giusto. Questo vale sia per la divisione HPC che per quella NanoPC: per quanto riguarda quest'ultima, infatti, le recenti operazioni di acquisizione fatte da PTC e Google hanno dato il segnale che il tempo dell'Internet delle Cose è giunto. Inoltre ci danno anche altre due indicazioni: quella di PTC ci conferma che la competizione si giocherà molto sulle piattaforme SW; quella di Google che sarà strategico avere il controllo non solo dei dati degli utenti ma anche dei dati provenienti dai dispositivi.

Siamo di fronte ad una imminente rivoluzione cambriana dei modelli di business: al fianco dell'economia degli atomi si svilupperà una grande economia dei dati digitali, i bit. Come nel mondo degli atomi lo sviluppo su scala globale è

stato abilitato dalla logistica delle merci, alla stessa stregua nel mondo dei bit lo sviluppo su scala globale di una nuova economia dei dati sarà legato alla disponibilità di una logistica dei dati stessi.

E se nel mondo dei beni fisici la loro movimentazione è fatta da tramite l'uso di piattaforme di logistica degli operatori nazionali e internazionali, specializzati in questo tipo di servizi, nel mondo cibernetico dei bit la logistica dei dati verrà svolta da piattaforme software residenti nel Cloud, come la nostra, capaci di far parlare macchine con macchine e macchine con umani, mantenendo distinti ed indipendenti i produttori di dati da un lato e i consumatori di dati dall'altro, il tutto in modo rapido, sicuro, affidabile.

La combinazione di infrastruttura di comunicazione capillare e a banda larga, di infrastruttura di calcolo e di archiviazione dati come utility, di oggetti smart diffusi nell'ambiente e di piattaforme SW di integrazione dati creerà nuovi modi di fare business: non solo nasceranno nuovi servizi e nuove imprese, ma verranno trasformati anche i business tradizionali. Potremmo dire con una frase ad effetto che solo chi saprà mutare potrà avere il passaporto per entrare in questo nuovo mondo.

E' davvero una trasformazione radicale quella che si preannuncia. Stiamo andando verso l'era della "servitization": dei prodotti se ne comprerà sempre di più l'uso e ci sarà sempre meno interesse a possederli. In molti settori ad alta digitalizzazione le cose stanno già in questi termini. Non è una questione di "se", ma di "come" e "quando": in un recente studio, McKinsey dice che almeno l'80% se non il 100% delle aziende sarà impattato dalla IoT.

Come la macchina a vapore ha dato il via alla rivoluzione industriale, così le tecnologie della IoT daranno il via ad una nuova rivoluzione, con la quale assisteremo alla nascita di una nuova forma di economia dei bit che affiancherà e stravolgerà, nei modelli di business, quella degli atomi in cui abbiamo finora vissuto.

Anche in questa nuova economia la logistica sarà l'elemento chiave, e nel mondo dei dati la logistica sarà fatta dalle piattaforme machine-to-machine, che dovranno essere disponibili sotto forma di commodity e in modalità as-a-service. Ecco perché abbiamo investito in quella direzione.

Da oltre vent'anni Eurotech crea e offre computer embedded e questo tipo di tecnologia continua ad essere nel nostro DNA. Abbiamo iniziato affrontando la sfida del controllo di macchine e impianti in tempo reale e continuiamo ad innovare la nostra offerta in questo ambito. Ma non ci siamo fermati lì: mentre continuavamo a sviluppare nuovi prodotti nell'ambito del controllo di dispositivi e di processi in tempo reale, sin dal 2009 abbiamo iniziato a sviluppare una piattaforma software M2M per collegare facilmente dispositivi intelligenti e distribuiti anche su base planetaria e per creare un flusso di informazioni tra tali dispositivi che fosse facilmente utilizzabile indipendentemente da dove ci si trovi. Tra i primi a livello mondiale, abbiamo imparato ad elaborare i dati provenienti da processi del mondo reale e a trasmetterli in modo rapido, efficiente e sicuro nel Cloud, per consentire ai nostri partner e clienti di costruire facilmente sistemi distribuiti flessibili e scalabili, in grado di supportare applicazioni di monitoraggio di asset e nuovi servizi a valore aggiunto.

Attorno a questa massiva digitalizzazione sta nascendo un nuovo mondo di applicazioni ed un mercato che per dimensioni e potenzialità non ha mai avuto precedenti. C'è chi stima che entro il 2015 ci saranno 25 miliardi di dispositivi intelligenti collegati ad internet (più di 3 per ogni umano) e che per il 2020 tale cifra sarà salita a 50 miliardi (circa 7 per umano). Questa gigantesca popolazione di dispositivi produrrà una enorme quantità di dati che andranno raccolti ed elaborati. Perché tutto ciò possa produrre ricadute positive in termini economici e di sostenibilità, sarà necessario disporre di soluzioni in grado di semplificare e rendere economica la realizzazione di queste nuove applicazioni, e questo è esattamente ciò che abbiamo realizzato con i nostri prodotti che interconnettono facilmente ed economicamente dispositivi intelligenti tra di loro e con l'infrastruttura del Cloud e che permettono anche di elaborare grosse masse di dati. Dopo oltre cinque anni di ricerca ed innovazione siamo oggi pronti per affrontare la sfida del mercato e l'oceano blu di opportunità che si apre di fronte a noi.

Nuovi territori si aprono alla nostra vista. Nuovi traguardi sono possibili. E allora, col supporto di tutti voi, che un nuovo grande viaggio abbia inizio.

17 Marzo 2014

firmato  
Roberto Siagri  
Presidente e AD