



## EUROTECH: LETTERA DEL PRESIDENTE ROBERTO SIAGRI AGLI AZIONISTI

Amaro (UD), 15 marzo 2010

### Lettera agli Azionisti

Gentili Azionisti,

volendo riassumere in una frase il nostro 2009, potremmo dire che è stato l'anno della discontinuità, dell'efficienza e della razionalizzazione responsabile.

Per la prima volta nella nostra storia, quest'anno non siamo cresciuti. Ma c'è voluto un *Annus Horribilis*, come l'hanno definito economisti e giornalisti, per fermare momentaneamente la nostra crescita. La recessione ha colpito con maggior durezza il settore industriale e per quanto riguarda il nostro Gruppo questo si è riflesso soprattutto, come vedremo in seguito, in un calo delle vendite nel settore delle macchine per la produzione dei semiconduttori.

Nel corso dell'anno abbiamo continuato la riorganizzazione del Gruppo concentrando l'attenzione sulla struttura europea, superando la suddivisione in unità locali per costruire una struttura più integrata ed armonica. L'elemento chiave della nuova impostazione sta nella separazione tra sviluppo e produzione da un lato e marketing e vendite dall'altro. Questo ha consentito di focalizzare le strutture di sviluppo e produzione per famiglie di prodotti e di unificare invece la struttura di vendita su base europea, definendo all'interno di questa delle specializzazioni per settori di mercato: trasporti, difesa e industriale. Abbiamo comunque conservato in ogni nazione in cui siamo presenti delle risorse di vendita locali per la gestione dei business storici o specifici dell'area stessa.

Il 2009 ha visto anche il lancio di Aurora, la nostra innovativa architettura di supercalcolo ad altissime prestazioni e bassi consumi basata su processori Intel. Il lancio è avvenuto in due momenti: a giugno all'International Supercomputing Conference di Amburgo, dove Aurora ha raccolto un grandissimo successo in termini di pubblico, e a novembre alla Supercomputing Conference gemella di Portland, dove ha letteralmente catalizzato l'attenzione dei visitatori ed è entrata nelle recensioni giornalistiche tra le "cose da ricordare" dell'evento. Già a luglio, ad appena un mese dalla prima uscita ufficiale, abbiamo ricevuto anche il primo ordine per un HPC della famiglia Aurora e prevediamo di ricevere nuovi ordini nel corso del 2010.

Durante tutto l'anno abbiamo lavorato alacremente anche nel consolidamento del modello di vendita verso ordini di maggiori dimensioni, passaggio fondamentale perché la prima riga del conto economico possa crescere, in maniera significativa, senza cambiare drasticamente il modello ed il canale di vendita. Sempre nel corso del 2009, siamo stati in grado di entrare nella rosa dei fornitori di importanti aziende, in particolare nel settore medico negli USA, e anche se i risultati non sono stati immediatamente visibili a

---

EUROTECH  
HEADQUARTERS

Via F. Solari, 3/A  
33020 Amaro (UD) – ITALY  
Tel. +39 / 0433 485411  
Fax. +39 / 0433 485499  
[ir@eurotech.com](mailto:ir@eurotech.com)  
[www.eurotech.com](http://www.eurotech.com)

---



livello di fatturato abbiamo ottenuto interessanti design-win e, soprattutto, abbiamo costruito relazioni di fornitura ad alto potenziale.

Le nostre architetture a bassissimo consumo come Catalyst, Isis e Proteus, basate sui processori Intel serie Atom™, hanno iniziato a generare vendite in volumi in diversi settori applicativi, dopo che nel 2008 avevamo ottenuto il riconoscimento da Intel come azienda con la migliore pipeline di design-opportunity del nostro settore.

Infine, vista l'adeguata patrimonializzazione abbiamo continuato ad investire, da un lato nel nostro core business delle schede e moduli embedded, dall'altro su prodotti finiti e sul software, realizzando una piattaforma che permetterà a tutti i nostri dispositivi di comunicare e scambiare agevolmente i dati sfruttando l'infrastruttura di Internet e dei Software-as-a-Service, permettendo così ai nostri clienti di costruire in modo semplice e veloce delle infrastrutture pervasive di calcolo e comunicazione in grado di abilitare e supportare applicazioni e servizi ad alto valore aggiunto.

Vorrei ora spendere due parole per commentare i risultati economici e finanziari del 2009.

L'anno si è chiuso con un fatturato consolidato di 83,5 milioni di Euro, con una flessione percentuale a cifra singola rispetto al 2008, in linea con l'andamento mostrato nel corso di tutto il 2009. La riduzione del fatturato è legata prevalentemente al crollo degli investimenti nel settore dei semiconduttori, dove c'è stata su base mondiale una riduzione del 50% della spesa in nuovi impianti produttivi. Il resto dei mercati su cui opera il Gruppo hanno invece tenuto e se escludessimo dai ricavi le vendite relative al settore semiconduttori vedremmo un fatturato 2009 praticamente in linea con quello del 2008. Il Primo Margine è stato del 51,4%, un risultato che conferma la capacità di Eurotech di mettere in campo un modello di business basato sulla vendita di prodotti di valore. La differenza con il 55% del 2008 si spiega con un mix di prodotti venduti sensibilmente diverso, conseguenza della riduzione del peso relativo sul fatturato del Giappone e dell'aumento dell'area Statunitense. Anche nell'Horribilis 2009 abbiamo avuto comunque un primo margine al di sopra del 50%, ovvero abbiamo centrato l'obiettivo che ci eravamo prefissati.

L'Ebitda di Gruppo per il 2009 è stato di 1,3 milioni di Euro, e ciò significa che gli interventi di attenta riduzione dei costi fissi messi in atto nel corso dell'anno hanno mitigato l'impatto sull'Ebitda generato dalla riduzione del fatturato e ci hanno permesso di ottenere comunque un risultato positivo.

Fedeli al nostro approccio che punta a creare valore per tutti gli stakeholders nel medio e lungo termine, abbiamo agito sui nostri costi con un approccio responsabile nei confronti delle persone che ogni giorno prestano la loro opera manuale ed intellettuale all'interno dell'azienda e stando ben attenti a non mettere a rischio il nostro potenziale di crescita futura.

Diamo ora uno sguardo a quello che ci aspetta per il 2010.

L'economia mondiale si presenta in quest'avvio d'anno ancora soggetta a qualche scossa di assestamento. Molti a inizio 2009 si aspettavano una crisi più breve e meno forte, con un principio di ripresa già nella seconda metà dello scorso anno. La prudenza quindi è d'obbligo e sarà importante

EUROTECH  
HEADQUARTERS

Via F. Solari, 3/A  
33020 Amaro (UD) - ITALY  
Tel. +39 / 0433 485411  
Fax. +39 / 0433 485499  
[ir@eurotech.com](mailto:ir@eurotech.com)  
[www.eurotech.com](http://www.eurotech.com)



quest'anno avere strategie flessibili e rapidità d'azione. Saremo anche quest'anno impegnati a rendere sempre più efficiente ed efficace il Gruppo e in particolar modo ci concentreremo sull'ottimizzazione delle nostre operazioni in Asia, dopo che nel 2008 ci eravamo concentrati sugli USA e nel 2009 sull'Europa.

Il settore che nel 2009 ci ha fatto soffrire, cioè quello dei semiconduttori, mostra ripetuti segnali positivi: tutte le principali ricerche di mercato, da IDC a Gartner, concordano sul fatto che ci sarà un recupero in doppia cifra, ipotesi supportata dalle dichiarazioni di alcuni player del settore come Samsung e Toshiba che hanno presentato piani con un incremento degli investimenti rispetto all'anno scorso.

I settori che nel 2009 ci hanno invece dato più soddisfazioni, cioè quello medicale e della sanità, si stanno confermando sostanzialmente immuni alla crisi e alcuni design-win dello scorso anno dovrebbero tradursi quest'anno in vendite in volumi. Molti investimenti sono stati iniettati in questi settori nel 2009 per ridurre i costi ed aumentare la qualità del servizio ed altri sono attesi nel corso del 2010.

Prosegue inoltre la nostra crescita nel settore della difesa, in particolare negli Stati Uniti: otto dei primi dieci grossi fornitori del DoD sono già nostri clienti e questo ci permetterà di avere un più facile accesso agli incrementi del budget recentemente annunciati, in particolare nell'area dei veicoli senza pilota, dove Parvus è già presente con successo. Inoltre l'ormai consolidata affermazione dell'approccio net-centric alle operazioni militari continuerà a creare, come già successo nel 2009, opportunità di business interessanti per i nostri dispositivi di comunicazione rugged quali switch e router.

Per quanto riguarda il settore dei trasporti, nel 2009 non ci sono state variazioni significative ed il fatturato è stato pressoché in linea con l'anno precedente. Dai design-win raccolti, generati anche a ruota degli stimoli governativi iniettati nell'economia, ci aspettiamo un 2010 più vivace e con più soddisfazioni.

Organizzazioni come la nostra che sono già preparate per uscire dalla crisi dovrebbero recuperare rapidamente il terreno perduto non appena l'economia riprenderà vigore.

Con le nostre piattaforme hardware e software e le soluzioni pronte all'uso siamo in grado di permettere ai nostri clienti di essere più rapidi nel cogliere la ripresa, perché possiamo ridurre il loro time-to-market e permettergli lo sviluppo di prodotti più evoluti e più competitivi.

Per finire vorrei spendere alcune parole sul futuro che ci attende nei prossimi anni.

Stiamo assistendo al superamento dei classici limiti della rete che, fuoriuscendo dal mondo digitale, si collega al mondo reale: tag e sensori infatti, associati ad un oggetto, possono identificarlo univocamente e raccogliere informazioni in tempo reale sui parametri del suo ambiente e sul suo funzionamento. Con un computer miniaturizzato addosso, ogni cosa può diventare un asset monitorabile: da una sedia ad un contatore, da una sacca di plasma ad un essere vivente. Da una Internet dei computer si sta sempre più andando verso quella che viene definita "Internet delle cose" o "Internet degli oggetti". Grazie alla sempre più diffusa possibilità dei computer miniaturizzati di comunicare, e in particolare senza fili, ogni oggetto può potenzialmente generare un flusso di dati, con i quali è possibile sviluppare una serie di applicazioni innovative basate sulla localizzazione e sulla contestualizzazione, che si prevede negli anni futuri pervaderanno la nostra società nei più svariati campi applicativi. Stiamo entrando nell'era degli smart-

EUROTECH  
HEADQUARTERS

Via F. Solari, 3/A  
33020 Amaro (UD) – ITALY  
Tel. +39 / 0433 485411  
Fax. +39 / 0433 485499  
[ir@eurotech.com](mailto:ir@eurotech.com)  
[www.eurotech.com](http://www.eurotech.com)



computer e degli smart-services ed è richiesta una sempre maggiore potenza di calcolo miniaturizzato. In questa nuova fase è necessario integrare ed amalgamare hardware, software e le tecnologie delle reti di comunicazione. Eurotech è pronta a cogliere queste nuove opportunità grazie agli investimenti fatti e alle competenze acquisite: i nostri Edge Controller e Mobile Access Router sono infatti un esempio di amalgama di quei tre fattori chiave e rappresentano un tassello fondamentale nella gestione dell'interfaccia di comunicazione tra mondo reale e mondo digitale, tra oggetti "intelligenti" e infrastruttura di Cloud Computing attraverso il backbone IP. Internet è sempre più un grandissimo flusso di dati, che vanno opportunamente trasportati, gestiti e aggregati affinché possano liberare il loro potenziale. Anche i nostri investimenti nel software vanno in questa direzione e ci metteranno nelle condizioni di poter trarre vantaggio dai trend che si stanno affermando.

Dopo aver vissuto e superato questo 2009 in cui la media dei cali di fatturato delle aziende viene stimata vicino al 30%, posso dire che Eurotech ha dimostrato di saper resistere anche alla tempesta perfetta. Il basso indebitamento e la disponibilità di cassa ci hanno concesso di gestire i marosi dell'economia mondiale senza venir meno alla nostra volontà di costruire un'azienda sostenibile. E adesso, contando sul supporto e sostegno di tutti voi, è tempo di riprendere il largo.

firmato  
Roberto Siagri  
*Presidente e CEO*

**Contatti societari:**

---

EUROTECH  
HEADQUARTERS

Via F. Solari, 3/A  
33020 Amaro (UD) – ITALY  
Tel. +39 / 0433 485411  
Fax. +39 / 0433 485499  
[ir@eurotech.com](mailto:ir@eurotech.com)  
[www.eurotech.com](http://www.eurotech.com)

---

**Investor relations**

Andrea Barbaro  
Tel. +39 0433 485411  
e-mail: [andrea.barbaro@eurotech.com](mailto:andrea.barbaro@eurotech.com)

**Corporate Press Office**

Cristiana della Zonca  
Tel. +39 0433 485411  
e-mail: [cristiana.dellazonca@eurotech.com](mailto:cristiana.dellazonca@eurotech.com)