

LETTERA AGLI AZIONISTI

Gentili Azionisti,

il 2022 è stato il mio primo anno intero nel ruolo di Amministratore Delegato di Eurotech... e che anno che è stato: abbiamo affrontato la carenza di componenti elettronici, gli effetti globali della guerra in Ucraina, una nuova battaglia silenziosa per i talenti del settore tecnologico e lo strisciante sentimento negativo di una recessione mondiale. Ciò nonostante, guardando indietro, si può dire che abbiamo percorso un bel po' di strada nella nuova direzione che abbiamo intrapreso nel terzo trimestre del 2021.

Infatti, nel luglio del 2021 abbiamo iniziato un viaggio focalizzandoci e mettendo massa critica su alcune cose importanti:

- a) migliore standardizzazione e prodottizzazione della nostra offerta per consentire la replicabilità e la scalabilità del business nel mercato Edge AIoT
- b) costruzione di nuovi canali con cui raggiungere il mercato
- c) creazione di una mentalità "One Eurotech" con nuovi talenti e processi globali migliorati.

Partivamo da un forte posizionamento tecnologico, ma avevamo bisogno di un go-to-market più forte per mettere in atto e trasformare la nostra eccellenza tecnica in una crescita sostenuta a doppia cifra.

Abbiamo definito il nostro obiettivo: diventare un player di rilievo in grado di consentire ai nostri clienti di collegare i loro asset mission-critical al cloud in modo semplice e sicuro, permettendo loro di operare con l'AI "on the edge", cioè sul campo.

Lo abbiamo fatto senza dimenticare la nostra identità e ciò che siamo stati storicamente bravi a fare: aiutare i clienti a risolvere problemi difficili negli ambienti più impegnativi ed estremi, quelli con esigenze di alta affidabilità e sicurezza. Temperature estreme, vibrazioni, urti, umidità e polvere sono applicazioni in cui i nostri tre decenni di esperienza ci permettono di eccellere.

I nostri prodotti sono differenziati e costantemente riconosciuti nel panorama IoT dagli analisti di settore. Eurotech è una delle poche aziende in grado di fornire edge hardware ed edge software completamente integrati e supportati da una cybersecurity di prima classe. Siamo tra le poche aziende al mondo in grado di ottenere le certificazioni di cybersecurity di prodotto IEC 62443-4-2 per l'edge HW e SW integrati, e questo ci distingue dai player con solo hardware o solo software.



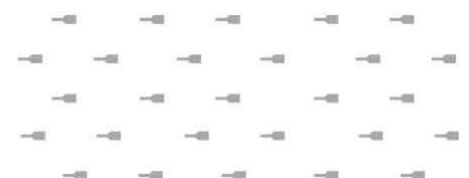
Ripercorrendo il 2022, abbiamo assistito a un anno con una robusta crescita organica che ci ha permesso di tornare a un EBITDA positivo. La performance della top line non si è tradotta totalmente in margini a doppia cifra, come aspiriamo a fare, a causa da un lato dell'onere della carenza di componenti del settore e dall'altro della necessità di investire in costi operativi per rafforzare l'organizzazione.

Abbiamo iniziato l'anno con un portafoglio ordini superiore del 50% rispetto al 2021, ma per due trimestri non abbiamo potuto consegnare porzioni significative di fatturato a causa della mancanza di componenti elettronici. Inoltre, i costi aggiuntivi per le Purchase Price Variations (PPV) - i picchi dei costi di acquisto dei componenti - hanno diluito fortemente il nostro gross profit margin. Abbiamo messo in atto uno sforzo straordinario per invertire la tendenza e posso dire ora che ci siamo riusciti: siamo risaliti trimestre dopo trimestre con azioni mirate sui prezzi ai clienti, iniziative speciali sulla catena di fornitura e riprogettazione dei prodotti.

Oltre agli effetti della guerra in Ucraina sull'economia e sul sentiment globale, un altro tipo di guerra si stava silenziosamente diffondendo: una feroce battaglia per i ruoli nel settore tecnologico, in particolare per gli ingegneri software e IoT, innescata dall'inevitabile avvento della trasformazione digitale verso l'economia dei dati. Per tutto il 2022 abbiamo dovuto affrontare un forte vento contrario nell'attuazione del nostro piano di assunzione di nuove risorse con nuove competenze per implementare la nostra strategia. Ciò nonostante, siamo riusciti a creare nuovi ruoli di Marketing Strategico a supporto dello sviluppo commerciale dei mercati verticali, ad ampliare i ruoli di Product Management per guidare la standardizzazione e la prodottizzazione e ad aggiungere ruoli Corporate trasversali per coordinare le attività operative e rafforzare gli acquisti.

Per quanto riguarda lo sviluppo del business, abbiamo creato una forte pipeline di opportunità commerciali nel settore IoT, che crescerà in modo consistente a partire dalla fine del 2023 e nel 2024. Il nostro time-to-market è di circa 18 mesi e il time-to-revenue può arrivare fino a 24-30 mesi perché vendiamo in applicazioni mission-critical, dove possiamo fare leva sull'esperienza acquisita in passato e godere di una maggiore fidelizzazione. In attesa che le nuove opportunità di business prendano il via, il nostro core business, insieme ai progetti IoT vinti negli anni passati, ci sostengono in modo adeguato.

Guardando ai catalizzatori per una crescita accelerata a breve termine rispetto alla velocità del business IoT nei verticali in cui siamo presenti, siamo stati in grado di riavviare il business nel



settore della guida autonoma, sfruttando anche un portafoglio e una base clienti più ampia grazie alla nostra nuova acquisizione in Germania.

Per quanto riguarda la nostra strategia di sviluppo di nuovi canali di vendita indiretti, abbiamo fatto alcuni importanti passi avanti nei rapporti con gli Hyperscaler (AWS, Microsoft, ecc.) e con i grandi System Integrator (CapGemini, TCS, DXC, ecc.). Quasi il 30% della nostra nuova pipeline Edge AIoT inizia a provenire da questi canali.

Infine, dopo 13 anni di inattività, abbiamo concluso con successo un'operazione di M&A: a settembre abbiamo acquisito InoNet, un'azienda tedesca specializzata in IPC e Edge AI HW che si adatta perfettamente alla nostra strategia, in quanto offre un elevato livello di complementarità sia per quanto riguarda il portafoglio prodotti che la copertura del mercato. Con questa acquisizione abbiamo raggiunto due importanti obiettivi: in primo luogo, un forte posizionamento nel DACH, il secondo mercato al mondo per l'Industrial IoT; in secondo luogo, un'espansione del nostro portafoglio in HW più standardizzati/prodottizzati che possono scalare più velocemente e che possono anche consentire la vendita congiunta del nostro stack software.

Guardando al 2023, ci aspettiamo ancora un anno di trasformazione, mentre continuiamo a sviluppare e convertire in ordini la nostra nuova pipeline nel settore Edge AIoT.

La nostra ambizione è quella di spostare il mix di ricavi verso oltre il 70% di business Edge AIoT entro la fine del 2025 e quest'anno assisteremo a un'accelerazione di questo cambiamento, con la quota di Edge AIoT che raggiungerà circa il 35% dei nostri ricavi totali.

Finora stiamo assistendo a un buon inizio d'anno sia in termini di crescita organica che di normalizzazione del gross profit margin, ma il clima globale e la volatilità dei mercati continuano a preoccupare i clienti e questo si traduce in decisioni ritardate sugli ordini rilasciati oltre i prossimi due trimestri. La prima preoccupazione delle aziende ora è quella di non accumulare scorte in attesa di maggiore chiarezza e fiducia sul futuro.

La carenza di componenti elettronici è significativamente minore rispetto a un anno fa, con una disponibilità generale in aumento e tempi di consegna ridotti. I prezzi, d'altra parte, non stanno scendendo e per il momento la tradizionale deflazione sui componenti elettronici legata alla Legge di Moore è ancora di là da venire e nemmeno in previsione.



Continueremo a trasformare i nostri prodotti per renderli più modulari e scalabili, i nostri processi per renderli più resilienti e aggiungeremo nuove persone all'organizzazione per continuare a costruire ciò che non siamo riusciti a realizzare pienamente lo scorso anno.

Manterremo una forte attenzione e un forte impegno nella creazione di una pipeline di nuovi clienti in ambito Edge AIoT nei quattro settori verticali su cui abbiamo scelto di concentrarci: automazione industriale, medicale, trasporti, energia e reti di distribuzione di acqua-luce-gas.

Dedicheremo particolare attenzione alla creazione di un mix di iniziative per bilanciare i ricavi a breve e quelli a lungo termine. I ricavi a più lungo termine deriveranno dai ramp-up dei progetti IoT e quelli a più breve termine dai dispositivi Edge AI certificati con cybersecurity integrata, dai dispositivi Edge con AI integrata pronti all'uso e dai sistemi di validazione degli ADAS a bordo dei veicoli.

Guardando al futuro, Eurotech è pronta a diventare un attore importante nel settore dell'Edge AIoT.

L'abbinamento della connettività IoT con l'intelligenza artificiale all'edge - sul campo - è l'opportunità più interessante per aiutare i nostri clienti a raggiungere i loro obiettivi sia tecnici che commerciali. La sicurezza informatica rimane una delle principali preoccupazioni dei clienti, poiché le tecnologie operative sul campo sono sempre più connesse al mondo esterno. Allo stesso tempo, si sta sempre più riconoscendo che trasferire tutti i dati alle applicazioni ospitate nel cloud è uno spreco e un'inefficienza. L'elaborazione della maggior quantità possibile di dati alla fonte o vicino ad essa - l'edge computing - può offrire vantaggi significativi, tra cui una minore latenza e costi operativi inferiori. Con la nostra piattaforma HW e SW integrata, siamo in una posizione unica per aiutare i clienti a implementare le applicazioni di intelligenza artificiale vicino ai loro asset, in modo rapido, semplice e sicuro. La nostra piattaforma SW open source permette un'alta interoperabilità per il cliente. Sta anche dimostrando di essere preziosa per molti fornitori di software AI e partner che con noi possono andare sul mercato come un "one stop shop" dal punto di vista tecnico e commerciale per il cliente finale. Sono fermamente convinto che si tratti di un'evoluzione naturale dei mercati Edge IoT esistenti e che, nonostante le incertezze cui stiamo assistendo nell'economia mondiale, i mercati edge AI sperimenteranno una crescita accelerata nei prossimi anni.

La destinazione è chiara, così come la strada da percorrere: con la passione e la dedizione di tutto il team Eurotech navigheremo attraverso le turbolenze dell'attuale contesto macroeconomico e geopolitico. Ricambieremo il vostro impegno di investitori con la creazione



di valore auspicato, mentre realizziamo la nostra visione di diventare un player Edge AIoT di rilievo.

16 Marzo 2023

firmato

Paul Chawla

AD

