

LETTERA AGLI AZIONISTI

Gentili Azionisti,

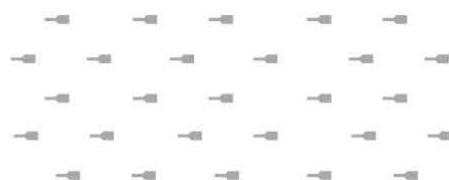
si è appena concluso un altro anno molto interessante, durante il quale Eurotech si è concentrata principalmente su tre temi chiave:

- a) l'implementazione delle fasi successive e degli elementi costitutivi della nostra strategia di trasformazione per diventare un'azienda Edge AIoT con prodotti più standardizzati e un business più scalabile, allontanandosi progressivamente dal business embedded custom;
- b) integrare e imparare a lavorare con il nostro nuovo membro della famiglia, InoNet;
- c) costruire e rafforzare le nostre partnership nell'ecosistema per la nostra nuova strategia go-to-market;

... tutto questo, naturalmente, navigando attraverso le incertezze del mercato legate ai fenomeni di destocking e alle tensioni geopolitiche globali.

Partendo dalla strategia, il 2023 è stato il secondo anno intero di implementazione degli elementi costitutivi e dei driver strategici che abbiamo definito nel luglio 2021, quindi è un buon momento per fare il primo bilancio. All'epoca, abbiamo definito il nostro obiettivo come quello di 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, e di permettere loro di operare con l'AI all'Edge. A due anni dall'inizio del nostro percorso, a dispetto dei numerosi venti contrari presenti sul mercato, la nostra direzione strategica è ancora valida. Nonostante un risultato piatto rispetto all'anno precedente, nel 2023 abbiamo visto la prova della trasformazione in corso: la quota del fatturato Edge AIoT ha raggiunto il 41%, battendo l'obiettivo del 35% fissato all'inizio dell'anno, e mostrando una crescita organica del 20% su base annua. Se includiamo InoNet nel perimetro, la crescita dell'Edge AIoT è in realtà del 79% su base annua. Attribuisco grande valore a questo risultato, poiché questo parametro è la prima cartina di tornasole del nostro percorso di trasformazione.

Il nostro vantaggio competitivo è dato dal fatto che le nostre offerte integrate HW/SW sono differenziate e costantemente riconosciute nel panorama IoT da analisti e partner del settore. Eurotech è una delle poche aziende in grado di fornire Edge hardware e Edge software completamente integrati e supportati da una cybersecurity certificata di prim'ordine. Il fatto di essere open source si sta dimostrando apprezzato dai clienti che hanno imparato a loro spese come l'agnosticità possa evitare costosi lock-in da parte di fornitori esclusivi. Il nostro DNA nell'Operational Technology è un vantaggio e la prova è che i grandi operatori di massa con offerte orizzontali stanno abbandonando la scena IoT. Questo esodo è dovuto a una mancanza



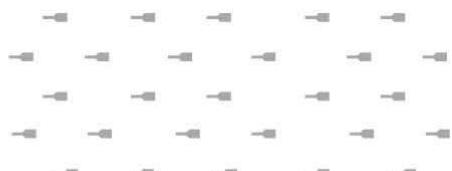
di intimità con le specificità dei mercati verticali e ad approcci incentrati sul cloud che non consentono di raggiungere e adattarsi alla proliferazione riscontrata sul campo. Questo apre la porta alle aziende che possono implementare con successo progetti IoT nell'Edge, una sfida che la nostra offerta di firmware affronta egregiamente.

Nel 2023 abbiamo chiuso diversi contratti importanti nell'ambito delle applicazioni IoT, ma continuiamo a constatare che i percorsi digitali finalizzati alla creazione di nuovi flussi di ricavi per i nostri clienti stentano a decollare secondo i volumi previsti, mentre quelli creati per migliorare la produttività interna stanno andando meglio. Siamo soddisfatti dei progressi compiuti e continuiamo ad andare avanti, ma allo stesso tempo non stiamo dedicando tutti i nostri sforzi esclusivamente a questo ambito: nel 2023 abbiamo avviato altre due iniziative volte a ottenere ricavi su mercati con un time to market più breve. Questo argomento mi permette di toccare il mio secondo tema: l'integrazione di InoNet.

InoNet ha portato nella famiglia Eurotech un modello di business che consente una gestione intelligente e veloce della configurazione per i nostri clienti, un maggior numero di offerte semi-custom che consentono di ottenere ricavi entro 3-9 mesi e, tra queste, un portafoglio più ampio di dispositivi ADAS (Advanced Driver Assistance System) e computer industriali per l'Edge AI. Siamo riusciti a far crescere le applicazioni ADAS nel DACH e, per la prima volta, stiamo portando un portafoglio di offerte combinato e più completo a livello globale nel settore automobilistico, dei camion e dell'agricoltura intelligente. I nostri clienti utilizzano questi dispositivi per acquisire tutti i dati rilevanti dai sensori ADAS durante lo sviluppo degli algoritmi di guida autonoma L2-L3-L4 e per convalidare e mettere a punto gli algoritmi finali di pre-produzione dei veicoli. Questo mercato cresce del 10% all'anno a livello globale e la nostra pipeline è triplicata nel 2023.

Inoltre, la conoscenza dei PC industriali di InoNet, combinata con il nostro know-how in materia di Edge SW e cybersecurity, ci ha permesso di accelerare con una terza iniziativa di crescita nel settore dell'Edge AI e di essere tra i primi sul mercato con la certificazione di cybersecurity IEC 62443-2-2 anche sui dispositivi Edge AI. Stiamo ora lanciando campagne globali di go-to-market con le nuove offerte differenziate che abbiamo sviluppato nella seconda metà del 2023.

Le applicazioni Visual AI cresceranno di oltre il 20% nei prossimi quattro anni nel campo della sicurezza, del monitoraggio degli asset, dell'ispezione di fine linea e delle applicazioni di ispezione ottica automatica. Poiché la maggior parte di queste applicazioni viene utilizzata per migliorare la produttività o per ridurre il costo totale di gestione per i nostri clienti, siamo convinti che questo mercato Edge AI sia reale, attuale e destinato a crescere più rapidamente di altre applicazioni digitali.

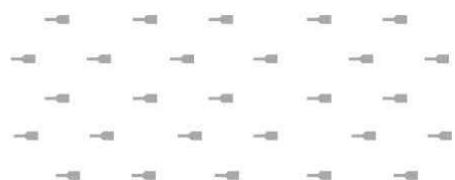


Per chiudere il capitolo del nostro "matrimonio con InoNet", vorrei ringraziare il nostro team tedesco per l'ottimo primo anno, che ci ha permesso di ottenere una crescita del 15% sulla top line, un miglioramento di 520bps sul primo margine e un EBITDA quattro volte superiore rispetto al run-rate del 2022, quando li abbiamo acquisiti.

Venendo al terzo tema principale del 2023, vorrei ricordare che per giocare appieno la partita dell'Edge AIoT abbiamo dovuto costruire, da zero, un sistema di canali con hyperscaler, system integrator (IT e OT) e ISV (Independent Software Vendor): questo comporta un lungo periodo di attività che vanno dalla prodottizzazione, alla convalida e certificazione all'interno degli ecosistemi dei partner, alle attività di marketing comuni, alla costruzione di materiale di vendita/formazione esterno e interno. Nel 2023 abbiamo fatto grandi progressi in queste attività, ricordando che eravamo un'azienda che per decenni aveva giocato solo direttamente con gli OEM (Original Equipment Manufacturers). Questi sforzi ci stanno portando un enorme potenziale e una grande portata verso clienti a cui Eurotech non avrebbe avuto accesso in precedenza, ma richiedono perseveranza e costanza. Un ottimo esempio è il successo del lancio del nostro GreenEdge (un'offerta SW combinata tra AWS Greengrass ed Eurotech ESF) sul Marketplace di AWS a dicembre. Ci è voluto quasi un anno intero di sforzi mirati da parte di un "tiger team" interfunzionale di risorse Eurotech che hanno lavorato con AWS, un tipo di investimento che nel 2024 replicheremo con un altro o due partner selezionati.

Infine, guardando al 2023 in cifre: il fatturato consolidato è rimasto relativamente stabile rispetto all'anno precedente. L'andamento dei ricavi è stato influenzato dal fenomeno del destocking, un fenomeno comune nel nostro settore legato all'aggiustamento delle scorte accumulate in eccesso durante la carenza di componenti. Le difficoltà di approvvigionamento di componenti elettronici, che erano prevalenti nel 2022, sono in gran parte scomparse e solo alcuni componenti specifici di nicchia per le nostre attività in Giappone sono rimasti scarsi. Questo miglioramento della situazione, insieme alle azioni intraprese per contrastare gli effetti della carenza di componenti, ha contribuito a un significativo aumento di 240 punti percentuali del primo margine. Abbiamo continuato a investire per creare la giusta organizzazione a supporto dello sviluppo dell'attività Edge AIoT e per trattenere i talenti chiave. In particolare, abbiamo reclutato con successo specialisti del settore per il nostro team, esperti che non erano disponibili nel 2022 a causa dell'intensa competizione per i talenti del settore tecnologico dopo l'era Covid. Di conseguenza, la performance dell'EBITDA si è mantenuta nel 2023 nell'ordine del 5-6%.

Volgendo lo sguardo a più breve termine, l'inizio del 2024 è stato caratterizzato da due termini ricorrenti nelle osservazioni degli amministratori delegati e nei rapporti degli analisti: "softness" per quanto riguarda la domanda dei clienti e un approccio "wait-and-see" per quanto riguarda

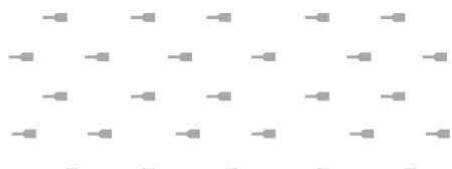


il comportamento dei clienti in materia di investimenti. Vediamo che l'aumento dei tassi di interesse sta colpendo l'economia reale. La spesa discrezionale dei consumatori si è contrattata rapidamente negli ultimi mesi. Gli investimenti sono fermi nella maggior parte dei segmenti industriali e nell'agricoltura. Le elezioni che porteranno circa la metà della popolazione del pianeta a eleggere nuovi governi non aiutano ad accelerare la spesa delle imprese. Abbiamo iniziato quest'anno con una visibilità inferiore rispetto all'inizio del 2023. Ciò è dovuto al fatto che i clienti stanno effettuando gli ordini all'ultimo minuto, coprendo solo il fabbisogno di circa un trimestre. Nel momento in cui scrivo questa lettera, stiamo assistendo a qualche segnale di aumento della visibilità e credo che nella seconda metà dell'anno si assisterà a una ripresa dell'attività a ritmi più normali, soprattutto nel settore delle applicazioni Edge AI.

In ogni caso, per noi il 2024 sarà un anno di continua trasformazione verso la nostra meta del 2026: probabilmente vedremo il business Edge AIoT superare il 50% del fatturato totale, un passo fondamentale in quanto segnerà ufficialmente il cambiamento rispetto al nostro legacy business dei computer embedded customizzati. La modalità di gestione run-for-cash del business embedded è passata a una seconda fase alla fine del 2023, in quanto abbiamo ridimensionato la nostra struttura operativa negli Stati Uniti, per adeguarci al fatto che alcune attività legacy stanno scomparendo e non sono state sostituite da nuovi progetti embedded custom, in attesa che le nuove attività Edge AIoT si sviluppino. Advanet rimane un'eccezione in Giappone, dove il business embedded ha ancora un ruolo con margini interessanti, tenuto conto dell'ambiente industriale locale.

Guardando al futuro a medio termine, l'Edge AI è destinata a diventare sempre più importante nel mercato digitale nei prossimi anni. La fusione tra IoT e Edge AI avverrà gradualmente, trasformandosi in Edge AIoT. Questa contaminazione reciproca delle due tecnologie porterà maggiori benefici, in quanto l'IoT raccoglie i dati di cui l'Edge AI ha bisogno e l'Edge AI estrae ulteriore valore dai dati dell'IoT. In ultima analisi, ciò consente di ottenere un maggiore ritorno per gli investimenti dei clienti nelle infrastrutture digitali. Una parte significativa di questa evoluzione avverrà nell'Edge, dove noi operiamo. Si tratta di un'evoluzione che richiede una maggiore cybersecurity, soluzioni più semplici da implementare e distribuire su larga scala e la necessità di gestire da remoto gli aggiornamenti dei sistemi operativi, del firmware e delle applicazioni AI installate sul campo. Questo è esattamente ciò che siamo in grado di fare e a cui la nostra trasformazione ci sta preparando.

La destinazione è chiara, così come la necessità di accelerare e recuperare parte del timing to market perso per la carenza di talenti. L'intero team di Eurotech sta affrontando questa sfida con passione e dedizione, confortato dai primi indicatori di successo che il 2023 ha rivelato.



Conto anche sul vostro rinnovato impegno come investitori mentre navighiamo nel mare delle tecnologie digitali per raggiungere la meta di essere un attore rilevante nell'Edge AloT.

Il viaggio continua!

20 marzo 2023

firmato

Paul Chawla

CEO

