

LETTERA AGLI AZIONISTI

Gentili Azionisti,

per descrivere l'anno appena trascorso non mi vengono in mente altre parole se non “tosto”.

Il 2024 ci ha visto affrontare contemporaneamente una serie di avversità, che hanno rappresentato una vera e propria sfida per un'azienda delle nostre dimensioni, ancora in fase di trasformazione e quindi meno resiliente di altre che hanno un assetto più stabile.

La nostra prima sfida è stata quella di trovare un rimpiazzo per il calo dei ricavi del nostro principale cliente nel settore embedded storico negli Stati Uniti.

Come tutti i nostri concorrenti, anche noi abbiamo dovuto affrontare il prolungato e diffuso blocco degli investimenti nell'automazione industriale a livello mondiale, dopo aver investito molto nel 2023 per attivare nuove opportunità Edge IoT proprio in quel settore: una sequenza di eventi decisamente sfortunata, che non avevamo previsto.

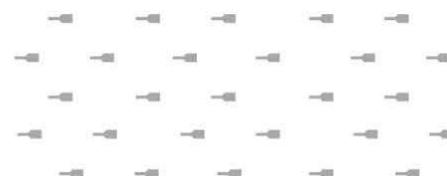
Per farla breve, il risultato netto è stato un calo significativo dei ricavi rispetto al 2023, a un livello che non rappresenta il vero potenziale della nostra direzione strategica. Un risultato davvero deludente, che ha portato la nostra top line al ribasso e la bottom line in negativo.

Abbiamo migliorato il nostro primo margine di 330 punti base, portandolo al di sopra del 50%, abbiamo ridotto i costi operativi di 4,5 milioni di euro (-11,5%) e abbiamo migliorato il nostro capitale circolante di 9 milioni di euro: questa è per me la cartina di tornasole del fatto che, in un anno molto difficile, il management team ha fatto tutto ciò che era in suo potere per controbilanciare il più possibile l'impatto delle flessioni del mercato a livello globale.

Detto questo, nonostante l'importante ottimizzazione del nostro livello di opex, siamo stati in grado di mantenere intatta la nostra capacità di implementare gli elementi costitutivi della nostra strategia e la prova è data dalle 4 nuove famiglie di prodotti lanciate nel corso dell'anno.

Contrariamente al passato, queste 4 nuove famiglie di prodotti sono state progettate per essere più pronte per il canale e per essere vendute più facilmente attraverso i canali di vendita indiretti e i partner. Ma l'elemento di differenziazione di tutte e quattro le famiglie è la loro unicità nelle certificazioni di cybersecurity.

Con la cybersecurity che è diventata un requisito piuttosto che un'opzione, sotto la spinta di normative come l'IoT Cybersecurity Improvement Act degli Stati Uniti, la NIS2 dell'Unione



Europea, la RED, il Cyber Resilience Act e la Machinery Directive, la nostra nuova generazione di prodotti è pronta a rispondere a queste esigenze fin da subito, consentendo alle organizzazioni di soddisfare in modo efficiente gli standard normativi, riducendo drasticamente i tempi, gli sforzi e le spese di conformità.

Le 4 nuove famiglie di prodotti vanno dal nuovo gateway modulare, una novità assoluta nel suo genere, a una nuova famiglia di dispositivi Edge AI basati sui processori NVIDIA Jetson Orin, nonché una famiglia di Edge server da un lato per applicazioni di AI generativa e LLM che sfruttano le nostre tradizionali capacità di HPC e di raffreddamento ad acqua, e dall'altro per applicazioni di automazione industriale di fascia alta.

Infine, abbiamo attivato 2 nuovi partner più nel settore Edge AI che in quello Edge IoT, dove cioè il time-to-market tipico è più breve: vediamo che il processo decisionale dei clienti in questo settore si colloca più nell'arco di tempo di 9-12 mesi piuttosto che nei 24-40 mesi dei progetti IoT, e abbiamo visto più volte, dopo le vittorie commerciali, le regolari difficoltà dei nostri clienti nel ramp-up verso i target di asset connessi.

Nel complesso, un anno prolifico per il potenziamento del nostro portafoglio e dei nostri canali.

Tenendo conto dei nostri punti di forza e del nuovo portafoglio, come azienda abbiamo fissato i seguenti focus points per il 2025:

- Continuare a concentrare i nostri sforzi su applicazioni e ambienti in cui la cybersecurity è rilevante:
 - Automazione industriale nell'UE, visti gli aggiornamenti obbligatori di cybersecurity legati alla NIS2
 - Smart Grids nell'UE e negli USA (reti elettriche, oleodotti e gasdotti, reti idriche), che sono sempre più bersagliate da attacchi informatici e costituiscono una spina dorsale critica dell'economia di ogni Paese.
 - Infrastrutture intelligenti, soprattutto quando si tratta di trattamento di flussi video per la sicurezza e la sorveglianza, che richiedono soluzioni Edge AI sicure dal punto di vista informatico.
- Raggiungerli sfruttando l'ecosistema di canali e partner esistenti:
 - AWS per i Gateway Edge e lo stack SW IoT
 - l'ecosistema NVIDIA Metropolis e in particolare le recenti partnership con AxxonSoft e PNY per l'hardware Edge AI.
 - la rete di OT system integrators di Inductive Automation per gli IPC cybersicuri.

Guardando a come è iniziato il 2025, possiamo dire che vediamo segnali di cambiamento e miglioramento sul fronte degli ordini, ma non ancora su quello dei ricavi. Il primo trimestre



mostrerà lo stesso tipo di dinamica vista nell'ultimo trimestre del 2024, ma dal secondo trimestre vedremo gradualmente emergere uno scenario diverso. Al momento in cui scrivo questa lettera, la visibilità su come si svilupperà la seconda metà dell'anno è ancora limitata, ma ci sono prospettive per una performance migliore rispetto al primo semestre.

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 ed Edge AI avverrà, è chiaro, 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 dagli investimenti nelle infrastrutture digitali dei clienti. Questa evoluzione comporterà la necessità di una maggiore sicurezza informatica nell'Edge, di soluzioni più semplici da implementare e adottare su larga scala e di gestire da remoto gli aggiornamenti dei sistemi operativi, del firmware e delle applicazioni AI installate sul campo. Questo è esattamente ciò che sappiamo fare bene e per cui la nostra trasformazione ci ha preparato.

L'intero team di Eurotech è impegnato a dimostrare che la nostra direzione strategica può portarci a posizionarci con successo nel mercato Edge AIoT come player di rilievo, nonostante il ritardo accumulato nel 2024. Mentre usciamo da questa battuta d'arresto, ci piace pensare di poter contare sul vostro rinnovato impegno come investitori per sostenerci.

Restiamo in contatto, stiamo lavorando duramente per rendervi orgogliosi di questa azienda.

17 marzo 2024

firmato

Paul Chawla

CEO

