



## **COMUNICATO STAMPA**

Milano, 9 settembre 2021

### **RICAVI NETTI SEMESTRALI IN CRESCITA ORGANICA E MARGINALITÀ IN SOSTANZIALE TENUTA, AL NETTO DELL'EFFETTO PENALIZZANTE DEI CAMBI**

#### **NEL CORSO DEL SEMESTRE CORRENTE PROGRESSIVO SUPERAMENTO DELLA CRISI COVID-19, CON UN SECONDO TRIMESTRE 2021 IN FORTE CRESCITA RISPETTO AL PRIMO**

- Ricavi netti consolidati pari a €85,9 milioni nell'H1 2021 rispetto a €89,1 milioni nell'H1 2020, in crescita organica del 3% ma penalizzati dall'effetto cambi (-6,6%)
- Ricavi netti consolidati pari a €44,8 milioni nel Q2 2021, in crescita organica del 9,6% rispetto a €41 milioni nel Q1 2021
- Utile industriale lordo consolidato pari a €35,4 milioni (41,2% dei ricavi consolidati) nell'H1 2021, in calo rispetto a €38,2 milioni (42,9% dei ricavi consolidati) nell'H1 2020, esclusivamente per l'effetto penalizzante dei cambi (al netto dei cambi, utile industriale lordo allineato all'H1 2020 e marginalità lorda in sostanziale tenuta)
- Utile industriale lordo consolidato pari a €19,5 milioni (43,4% dei ricavi consolidati) nel Q2 2021, in crescita rispetto a €15,9 milioni (38,8% dei ricavi consolidati) nel Q1 2021
- Utile operativo consolidato pari a €7,5 milioni nell'H1 2021, rispetto a €11,1 milioni nell'H1 2020, anch'esso penalizzato da effetto cambi e incremento delle spese operative
- Utile operativo consolidato pari a €5,3 milioni (11,8% dei ricavi consolidati) nel Q2 2021, più che raddoppiato rispetto a €2,2 milioni (5,5% dei ricavi consolidati) nel Q1 2021
- EBITDA consolidato pari a €13,2 milioni (15,4% dei ricavi consolidati) nell'H1 2021, rispetto a €16,5 milioni (18,5% dei ricavi consolidati) nell'H1 2020
- EBITDA consolidato pari a €8,2 milioni (18,3% dei ricavi consolidati) nel Q2 2021, in crescita rispetto a €5 milioni (12,2% dei ricavi consolidati) nel Q1 2021
- Utile netto consolidato pari a €4,2 milioni nell'H1 2021, rispetto a €0,4 milioni nell'H1 2020, ma il confronto non è significativo per il forte effetto penalizzante del Covid-19 sul *fair value* del portafoglio titoli nell'H1 2020
- Posizione finanziaria netta consolidata positiva per €82,4 milioni al 30 giugno 2021

Il Consiglio di Amministrazione di SAES Getters S.p.A., riunito oggi a Milano, ha approvato i risultati consolidati relativi al primo semestre 2021 (1 gennaio – 30 giugno).

“I risultati del secondo trimestre confermano le nostre aspettative di crescita, pur penalizzati dall'effetto negativo dei cambi – ha dichiarato l'Ing. Massimo della Porta, Presidente di SAES Getters S.p.A. – Ci aspettiamo un ulteriore miglioramento nei mesi a venire”.

I risultati semestrali 2021 confermano la solidità del Gruppo SAES® e il ritorno alla crescita organica dei ricavi, pur fortemente penalizzati dall'effetto negativo dei cambi. Il semestre ha visto il progressivo superamento della crisi Covid-19: dopo un primo trimestre che già aveva manifestato alcuni segnali di ripresa, benché ancora penalizzato dagli effetti della pandemia soprattutto sulla Divisione Medicale, nel secondo *quarter* 2021 le vendite del comparto medicale sono tornate ai livelli precedenti alla crisi Covid-19 e il Gruppo ha registrato una forte crescita organica dei ricavi consolidati (+9,6%) rispetto al primo trimestre dell'esercizio.

I ricavi netti consolidati nel primo semestre 2021 sono stati pari a 85,9 milioni di euro, in diminuzione (-3,6%) rispetto a 89,1 milioni di euro nel corrispondente semestre del 2020, esclusivamente a causa dell'effetto negativo dei cambi (-

6,6%), correlato in particolare alla svalutazione del dollaro USA rispetto all'euro. Scorporando tale effetto, i ricavi consolidati sono infatti **creciuti organicamente** del 3%.

La crescita organica è stata trainata soprattutto dai comparti dei sistemi da vuoto (**Divisione Vacuum Technology**) e dei dispositivi medicali in Nitinol (**Divisione Medical**): il primo grazie alla generale crescita dei ricavi in tutte le applicazioni; il secondo grazie alla progressiva ripresa degli interventi chirurgici differibili, soprattutto negli USA. Il superamento della crisi pandemica, tuttavia, ha anche portato alla saturazione del mercato dei *thermo-scanner* (comparto dei dispositivi elettronici, all'interno della **Divisione Metallurgy**), che nello scorso esercizio, durante il picco della pandemia, aveva riscontrato una forte crescita della domanda. Da evidenziare, infine, il perdurare delle tensioni tra Stati Uniti e Cina, con effetto negativo sulle vendite di filo SMA per applicazioni *consumer electronics* (business SMA Industrial, sempre all'interno della **Divisione Metallurgy**) e l'insorgere di tensioni di prezzo sul mercato delle materie plastiche, con effetto penalizzante sulle vendite *advanced packaging* (**Divisione Advanced Packaging**).

(Importi espressi in migliaia di euro, eccetto %)

Business	H1 2021	H1 2020	Variazione totale (%)	Variazione organica (%)	Effetto cambio (%)
Security & Defense	9.025	9.524	-5,2%	1,2%	-6,4%
Electronic Devices	6.220	7.702	-19,2%	-15,3%	-3,9%
Healthcare Diagnostics	2.503	2.752	-9,0%	-5,0%	-4,0%
Lamps	1.574	1.946	-19,1%	-15,7%	-3,4%
Thermal Insulated Devices	1.592	1.674	-4,9%	2,8%	-7,7%
Sintered Components for Electronic Devices & Lasers	4.012	3.733	7,5%	17,6%	-10,1%
SMA Industrial	5.277	6.208	-15,0%	-12,0%	-3,0%
<b>Divisione Metallurgy</b>	<b>30.203</b>	<b>33.539</b>	<b>-9,9%</b>	<b>-4,6%</b>	<b>-5,3%</b>
Solutions for Vacuum Systems	8.645	5.359	61,3%	68,9%	-7,6%
<b>Divisione Vacuum Technology</b>	<b>8.645</b>	<b>5.359</b>	<b>61,3%</b>	<b>68,9%</b>	<b>-7,6%</b>
Nitinol for Medical Devices	38.522	40.145	-4,0%	4,9%	-8,9%
<b>Divisione Medical</b>	<b>38.522</b>	<b>40.145</b>	<b>-4,0%</b>	<b>4,9%</b>	<b>-8,9%</b>
Functional Dispensable Products	5.603	5.024	11,5%	13,1%	-1,6%
<b>Divisione Specialty Chemicals</b>	<b>5.603</b>	<b>5.024</b>	<b>11,5%</b>	<b>13,1%</b>	<b>-1,6%</b>
Advanced Coatings	2.912	5.032	-42,1%	-42,1%	0,0%
<b>Divisione Advanced Packaging</b>	<b>2.912</b>	<b>5.032</b>	<b>-42,1%</b>	<b>-42,1%</b>	<b>0,0%</b>
<b>Ricavi netti consolidati</b>	<b>85.885</b>	<b>89.099</b>	<b>-3,6%</b>	<b>3,0%</b>	<b>-6,6%</b>

Il confronto tra i ricavi dei primi due trimestri dell'anno corrente vede una crescita organica pari a +9,6% nel secondo trimestre rispetto al primo, a fronte di un effetto cambi irrilevante (-0,3%).

L'impatto negativo generalizzato del Covid-19, che aveva caratterizzato gli ultimi tre trimestri del 2020, si è progressivamente attenuato a partire dal primo trimestre 2021. Dal mese di marzo 2021 si sono manifestati i primi segnali di ripresa, poi progressivamente consolidatisi nei mesi successivi. Da segnalare come sia il primo trimestre, sia, in misura minore, il secondo *quarter* del 2021 siano stati negativamente impattati dall'effetto delle valute, che ha fortemente ridotto le vendite in valore assoluto.

In particolare, nel confronto del secondo trimestre 2021 rispetto al primo, la **Divisione Medical** ha consolidato i segnali di ripresa manifestatisi già nella parte finale del primo *quarter*, ritornando ai livelli pre-Covid, grazie alla completa ripresa delle terapie elettive negli USA. L'incremento dei ricavi nella Divisione Medical, unitamente alla fortissima crescita nella **Divisione Vacuum Technology** (vendite trainate dal comparto acceleratori di particelle in Giappone) hanno consentito la crescita organica dei ricavi consolidati del secondo trimestre. Anche la **Divisione Specialty Chemicals** risulta in leggera crescita organica (+4,9%), grazie al buon andamento delle vendite di materiali avanzati nel business *mobile phones*.

Per contro, risultano in calo organico:

- la **Divisione Metallurgy** (-4,1%), in particolare nel comparto Electronic Devices, per la già citata diminuzione delle vendite di getter per *thermo-scanner* e nel comparto SMA Industrial, la cui diminuzione è legata ad una questione di *timing* nei diversi settori applicativi (*medical actuators, luxury goods, automotive*). Da segnalare la crescita del comparto Security & Defense, grazie alle maggiori vendite di dispensatori alcalini per applicazioni *night vision*;
- la **Divisione Advance Packaging** (-28,6%), che sconta alcuni differimenti di ordinativi dal secondo al terzo trimestre causa tensioni sui prezzi delle materie plastiche, che hanno influito sulla strategia di approvvigionamento di alcuni clienti.

(Importi espressi in migliaia di euro, eccetto %)

Business	Q2 2021	Q1 2021	Variazione totale (%)	Variazione organica (%)	Effetto cambio (%)
Security & Defense	4.735	4.290	10,4%	10,5%	-0,1%
Electronic Devices	2.799	3.421	-18,2%	-18,0%	-0,2%
Healthcare Diagnostics	1.284	1.219	5,3%	5,4%	-0,1%
Lamps	745	829	-10,1%	-9,6%	-0,5%
Thermal Insulated Devices	661	931	-29,0%	-28,2%	-0,8%
Sintered Components for Electronic Devices & Lasers	2.112	1.900	11,2%	11,3%	-0,1%
SMA Industrial	2.431	2.846	-14,6%	-14,5%	-0,1%
<b>Divisione Metallurgy</b>	<b>14.767</b>	<b>15.436</b>	<b>-4,3%</b>	<b>-4,1%</b>	<b>-0,2%</b>
Solutions for Vacuum Systems	5.463	3.182	71,7%	73,8%	-2,1%
<b>Divisione Vacuum Technology</b>	<b>5.463</b>	<b>3.182</b>	<b>71,7%</b>	<b>73,8%</b>	<b>-2,1%</b>
Nitinol for Medical Devices	20.537	17.985	14,2%	14,3%	-0,1%
<b>Divisione Medical</b>	<b>20.537</b>	<b>17.985</b>	<b>14,2%</b>	<b>14,3%</b>	<b>-0,1%</b>
Functional Dispensable Products	2.867	2.736	4,8%	4,9%	-0,1%
<b>Divisione Specialty Chemicals</b>	<b>2.867</b>	<b>2.736</b>	<b>4,8%</b>	<b>4,9%</b>	<b>-0,1%</b>
Advanced Coatings	1.213	1.699	-28,6%	-28,6%	0,0%
<b>Divisione Advanced Packaging</b>	<b>1.213</b>	<b>1.699</b>	<b>-28,6%</b>	<b>-28,6%</b>	<b>0,0%</b>
<b>Ricavi netti consolidati</b>	<b>44.847</b>	<b>41.038</b>	<b>9,3%</b>	<b>9,6%</b>	<b>-0,3%</b>

Includendo anche la quota parte dei ricavi delle *joint venture*<sup>1</sup>, il **fatturato complessivo** del primo semestre 2021 è stato pari a 90,6 milioni di euro, in diminuzione rispetto a 93,5 milioni di euro nei primi sei mesi del 2020. Il calo è esclusivamente dovuto al sopra citato effetto dei cambi sulle vendite consolidate. L'incremento dei ricavi della *joint venture* SAES RIAL Vacuum S.r.l. (+76,5%) ha più che compensato la riduzione dei ricavi della *joint venture* Actuator Solutions (-9,3%), soltanto figurativa, poiché il dato relativo all'esercizio corrente deriva da un modello di business differente rispetto all'esercizio precedente.

(Importi espressi in migliaia di euro)

	H1 2021	H1 2020	Variazione
<b>Fatturato consolidato</b>	<b>85.885</b>	<b>89.099</b>	<b>(3.214)</b>
50% fatturato <i>joint venture</i> Actuator Solutions	3.575	3.940	(365)
49% fatturato <i>joint venture</i> SAES RIAL Vacuum S.r.l.	1.532	868	664
46,73% fatturato <i>joint venture</i> Flexterra	2	23	(21)
Eliminazioni infragruppo	(485)	(418)	(67)
Altri aggiustamenti	55	10	45
<b>Fatturato complessivo di Gruppo</b>	<b>90.564</b>	<b>93.522</b>	<b>(2.958)</b>

Scorpendo l'effetto penalizzante dei cambi, la **marginalità del Gruppo** è risultata in sostanziale tenuta se si **confronta il primo semestre 2021 con il corrispondente periodo del 2020**. Mettendo invece a **confronto il secondo trimestre dell'esercizio corrente con il primo**, sia il margine industriale lordo, sia il margine operativo risultano in forte crescita.

L'**utile industriale lordo consolidato**<sup>2</sup> è stato pari a 35,4 milioni di euro nel primo semestre 2021, rispetto a 38,2 milioni di euro nel corrispondente semestre del 2020. Scorpendo l'effetto dei cambi, negativo e pari a -2,6 milioni di euro, il risultato industriale lordo 2021 è allineato al precedente esercizio (-0,6%). Anche il **margine industriale lordo**<sup>3</sup> risulta in sostanziale tenuta (41,4%, al netto dell'effetto penalizzante dei cambi, rispetto a 42,9% nei primi sei mesi del 2020), nonostante la diversa contribuzione da parte delle varie Divisioni.

Con riferimento al *trend* trimestrale nel semestre corrente, da segnalare il progressivo incremento sia dell'utile, sia del margine industriale lordo, a conferma della tendenza verso una ripresa generalizzata e verso un ritorno a valori pre-Covid, soprattutto nel comparto medicale (utile industriale lordo pari a 19,5 milioni di euro – 43,4% dei ricavi consolidati – nel secondo trimestre 2021, rispetto a 15,9 milioni di euro – 38,8% dei ricavi consolidati – nei primi tre mesi dell'esercizio corrente).

<sup>1</sup> Actuator Solutions (50%), SAES RIAL Vacuum S.r.l. (49%) e Flexterra (46,73%).

<sup>2</sup> Calcolato come differenziale tra i ricavi netti e i costi industriali direttamente e indirettamente imputabili ai prodotti venduti.

<sup>3</sup> Calcolato come rapporto tra il risultato industriale lordo e i ricavi netti consolidati.

L'**utile operativo consolidato** del semestre è stato pari a 7,5 milioni di euro (8,8% dei ricavi consolidati), rispetto a 11,1 milioni di euro nel corrispondente periodo dell'anno precedente (12,5% dei ricavi consolidati): escludendo il forte effetto penalizzante dei cambi (-2 milioni di euro), il decremento (-1,6 milioni di euro, pari a -14,6%) è interamente attribuibile all'incremento delle spese operative, distribuito su ciascuna delle tre voci di costo: R&D, spese di vendita e G&A (per i dettagli, si rimanda al paragrafo successivo di commento alle spese operative).

Si segnala, infine, che nel primo semestre dell'esercizio 2020 la voce "Altri proventi (oneri) netti" comprendeva le donazioni a enti di ricerca e ospedalieri a fronte della crisi Covid-19 (pari a circa 0,7 milioni di euro).

Con riferimento al *trend* trimestrale nel semestre corrente, l'utile operativo nel secondo trimestre 2021 è stato pari a 5,3 milioni di euro (11,8% dei ricavi consolidati), più che raddoppiato rispetto a 2,2 milioni di euro (5,5% dei ricavi consolidati) nei primi tre mesi dell'esercizio corrente.

(Importi espressi in migliaia di euro)

	Divisione Metallurgy		Divisione Vacuum Technology		Divisione Medical		Divisione Specialty Chemicals		Divisione Advanced Packaging		Non Allocato		TOTALE	
	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020
Ricavi netti	30.203	33.539	8.645	5.359	38.522	40.145	5.603	5.024	2.912	5.032	0	0	85.885	89.099
Costo del venduto	(14.429)	(16.454)	(4.016)	(2.074)	(24.915)	(24.294)	(4.017)	(3.628)	(2.794)	(4.423)	(334)	(3)	(50.505)	(50.876)
Utile (perdita) industriale lordo	15.774	17.085	4.629	3.285	13.607	15.851	1.586	1.396	118	609	(334)	(3)	35.380	38.223
% sui ricavi netti	52,2%	50,9%	53,5%	61,3%	35,3%	39,5%	28,3%	27,8%	4,1%	12,1%	n.a.	n.a.	41,2%	42,9%
Spese operative e altri proventi (oneri)	(5.150)	(5.864)	(2.220)	(1.868)	(4.204)	(4.293)	(1.071)	(841)	(1.748)	(1.734)	(13.443)	(12.480)	(27.836)	(27.080)
Utile (perdita) operativo	10.624	11.221	2.409	1.417	9.403	11.558	515	555	(1.630)	(1.125)	(13.777)	(12.483)	7.544	11.143
% sui ricavi netti	35,2%	33,5%	27,9%	26,4%	24,4%	28,8%	9,2%	11,0%	-56,0%	-22,4%	n.a.	n.a.	8,8%	12,5%

(Importi espressi in migliaia di euro)

	Divisione Metallurgy		Divisione Vacuum Technology		Divisione Medical		Divisione Specialty Chemicals		Divisione Advanced Packaging		Non Allocato		TOTALE	
	Q2 2021	Q1 2021	Q2 2021	Q1 2021	Q2 2021	Q1 2021	Q2 2021	Q1 2021	Q2 2021	Q1 2021	Q2 2021	Q1 2021	Q2 2021	Q1 2021
Ricavi netti	14.767	15.436	5.463	3.182	20.537	17.985	2.867	2.736	1.213	1.699	0	0	44.847	41.038
Costo del venduto	(7.024)	(7.405)	(2.397)	(1.619)	(12.677)	(12.238)	(2.023)	(1.994)	(1.203)	(1.591)	(58)	(276)	(25.382)	(25.123)
Utile (perdita) industriale lordo	7.743	8.031	3.066	1.563	7.860	5.747	844	742	10	108	(58)	(276)	19.465	15.915
% sui ricavi netti	52,4%	52,0%	56,1%	49,1%	38,3%	32,0%	29,4%	27,1%	0,8%	6,4%	n.a.	n.a.	43,4%	38,8%
Spese operative e altri proventi (oneri)	(2.343)	(2.807)	(1.285)	(935)	(2.072)	(2.132)	(586)	(485)	(920)	(828)	(6.953)	(6.490)	(14.159)	(13.677)
Utile (perdita) operativo	5.400	5.224	1.781	628	5.788	3.615	258	257	(910)	(720)	(7.011)	(6.766)	5.306	2.238
% sui ricavi netti	36,6%	33,8%	32,6%	19,7%	28,2%	20,1%	9,0%	9,4%	-75,0%	-42,4%	n.a.	n.a.	11,8%	5,5%

L'**EBITDA<sup>4</sup> consolidato** è stato pari a 13,2 milioni di euro (15,4% dei ricavi consolidati) nel primo semestre 2021, rispetto a 16,5 milioni di euro (18,5% dei ricavi consolidati) nello stesso semestre del 2020. Si segnala l'effetto dei cambi negativo per -2,2 milioni di euro, al netto del quale l'EBITDA sarebbe stato pari a 15,5 milioni di euro (16,8% dei ricavi consolidati). Il calo organico (-1 milione di euro, pari al 6,2%) è dovuto esclusivamente all'incremento delle spese operative, a parità di risultato industriale lordo, soprattutto per costi *corporate* non allocati.

(Importi espressi in migliaia di euro)

	H1 2021	H1 2020
<b>Utile (perdita) operativo</b>	<b>7.544</b>	<b>11.143</b>
Ammortamenti	5.667	5.196
Svalutazione immobilizzazioni	6	115
Accantonamento (rilascio) fondo svalutazione crediti	14	19
<b>EBITDA</b>	<b>13.231</b>	<b>16.473</b>
<b>% sui ricavi</b>	<b>15,4%</b>	<b>18,5%</b>

L'**utile netto consolidato** nel primo semestre 2021 è stato pari a 4,2 milioni di euro (4,9% dei ricavi consolidati) e si confronta con un utile netto di 0,4 milioni di euro del primo semestre 2020 (0,5% dei ricavi consolidati). Anche in questo caso, l'effetto dei cambi è stato fortemente penalizzante (-1,7 milioni di euro), mentre la variazione organica è stata positiva per 5,5 milioni di euro. Si ricorda come l'utile netto nel primo semestre 2020 fosse stato penalizzato dalla riduzione nel *fair value* del portafoglio titoli, causa crisi Covid-19 (variazione negativa pari a 6,5 milioni di euro nel primo semestre 2020, rispetto a una variazione positiva e pari a 1,4 milioni di euro nel semestre corrente).

La **posizione finanziaria netta consolidata** al 30 giugno 2021 è positiva per 82,4 milioni di euro. Il peggioramento rispetto a fine marzo 2021 (posizione finanziaria netta pari a 92,4 milioni di euro), è principalmente conseguenza del pagamento dei dividendi alla fine di aprile (-7,4 milioni di euro) e del *capex* netto (-5,2 milioni di euro), parzialmente compensati dai flussi positivi della gestione operativa (+2,2 milioni di euro) e da quelli correlati al portafoglio titoli (+1,3 milioni di euro).

<sup>4</sup> L'EBITDA non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi IFRS; si ritiene tuttavia che l'EBITDA sia un importante parametro per la misurazione delle *performance* di Gruppo e pertanto viene presentato quale misura alternativa di valutazione. Poiché la sua determinazione non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio applicato dal Gruppo potrebbe non essere omogeneo con quelli adottati da altri Gruppi. L'EBITDA è calcolato come "Utili prima degli interessi, imposte, svalutazioni e ammortamenti".

(Importi espressi in migliaia di euro)

	30 giugno 2021	31 marzo 2021	31 dicembre 2020
Cassa	9	8	10
Altre disponibilità liquide	24.410	28.645	30.668
<b>Liquidità</b>	<b>24.419</b>	<b>28.653</b>	<b>30.678</b>
Crediti finanziari verso parti correlate, correnti	0	0	1
Titoli in portafoglio - breve termine	70.279	70.120	70.661
Altri crediti finanziari verso terzi, correnti	0	0	11
<b>Crediti finanziari correnti</b>	<b>70.279</b>	<b>70.120</b>	<b>70.673</b>
Debiti verso banche, correnti	(44.508)	(35.880)	(33.491)
Quota corrente dei debiti finanziari non correnti	(4.142)	(4.933)	(5.199)
Strumenti derivati valutati al <i>fair value</i>	(38)	(123)	(32)
Altri debiti finanziari verso terzi, correnti	(16)	(22)	(24)
Passività finanziarie correnti per contratti di <i>leasing</i>	(1.496)	(1.663)	(1.932)
<b>Indebitamento finanziario corrente</b>	<b>(50.200)</b>	<b>(42.621)</b>	<b>(40.678)</b>
<b>Posizione finanziaria netta corrente</b>	<b>44.498</b>	<b>56.152</b>	<b>60.673</b>
Crediti finanziari verso parti correlate, non correnti	49	49	49
Titoli in portafoglio - lungo termine	135.161	134.554	134.087
<b>Crediti finanziari non correnti</b>	<b>135.210</b>	<b>134.603</b>	<b>134.136</b>
Debiti bancari, non correnti	(93.965)	(94.987)	(95.496)
Passività finanziarie non correnti per contratti di <i>leasing</i>	(3.337)	(3.417)	(3.571)
<b>Indebitamento finanziario non corrente</b>	<b>(97.302)</b>	<b>(98.404)</b>	<b>(99.067)</b>
<b>Posizione finanziaria netta non corrente</b>	<b>37.908</b>	<b>36.199</b>	<b>35.069</b>
<b>Posizione finanziaria netta</b>	<b>82.406</b>	<b>92.351</b>	<b>95.742</b>

Per ulteriori dettagli si rimanda alle successive sezioni del presente comunicato stampa.

### **Eventi di rilievo nel primo semestre 2021**

In data 25 febbraio 2021, relativamente all'investimento perfezionato nel **fondo di *venture capital* EUREKA!**, si è proceduto con un ulteriore **versamento pari a 37 migliaia di euro**, inclusivo sia della quota parte di commissioni e *fee* di gestione, sia della quota parte di un investimento effettuato dal fondo in una *start-up* innovativa, *spin-off* del laboratorio NEST della Scuola Normale Superiore di Pisa e del Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR), che ha sviluppato un sistema diagnostico di *point-of-care* basato su dispositivi nanotecnologici a onda superficiale acustica per la rilevazione di molecole, focalizzandosi sul rilevamento di traumi cerebrali.

In data 17 maggio 2021 è stato corrisposto un ulteriore **versamento pari a 65 migliaia di euro** sempre inclusivo sia di costi di gestione, sia della quota parte di un investimento nella *start-up* innovativa Endostart, fondata a Firenze nel 2018 e che ha sviluppato il sistema Endorail, un dispositivo medicale volto a facilitare il completamento di colonscopie in casi in cui le stesse risultino difficili o impossibili da completare, basato su una tecnologia proprietaria co-sviluppata insieme all'istituto ICCOM del CNR e al Consorzio Interuniversitario INSTM.

Si segnala infine che, in data 31 maggio 2021, il fondo EUREKA! ha perfezionato il terzo *Closing*, in base al quale sono stati formalmente ammessi nuovi investitori, con un apporto complessivo all'investimento pari a circa 11,3 milioni di euro. Pertanto, la partecipazione di SAES risulta diluita dal 7,51% al 5,85% e la Capogruppo ha ottenuto un **rimborso** riferito sia ai costi, sia agli investimenti del fondo, **pari a 51 migliaia di euro**.

Il risultato economico del Gruppo continuerà ad essere influenzato dall'andamento del rapporto di cambio dell'euro nei confronti del dollaro statunitense. Al fine di preservare la marginalità dalla fluttuazione dei tassi di cambio, in data 9 marzo 2021 sono stati stipulati **contratti di vendita a termine sul dollaro** per un valore nozionale di 6,7 milioni di dollari USA, con un cambio medio a termine pari a 1,1957 contro euro e che si estendono lungo tutto l'esercizio 2021.

In data 31 marzo 2021 è stata perfezionata la costituzione di una **Branch di SAES Coated Films S.p.A. a Friburgo – Germania** (numero di registrazione HRD723906), coerentemente con la strategia che vede l'azienda impegnata a migliorare la propria presenza in mercati strategici, al fine di dare impulso a nuove opportunità di business. Tale decisione era stata deliberata dal Consiglio di Amministrazione di SAES Coated Films S.p.A. tenutosi in data 26 novembre 2020.

Relativamente alla **partecipazione in SAES RIAL Vacuum S.r.l.**, in data 31 maggio 2021, in virtù di nuovi accordi tra le parti in corso di negoziazione, sono stati **ridefiniti i termini di esercizio dell'opzione di *put & call*** tra i soci SAES Getters S.p.A. e Rodofil S.r.l., posticipandoli da metà esercizio 2021 a fine esercizio 2021. In particolare Rodofil S.r.l., nel periodo intercorrente tra l'1 ottobre 2021 e il 31 ottobre 2021, avrà la possibilità di cedere in un'unica soluzione a

SAES Getters S.p.A. le proprie quote, esercitando l'opzione *put* per una percentuale minima del 2% e fino al 51% del capitale di SAES RIAL Vacuum S.r.l., ad un prezzo correlato alla *performance* della società, pro formata per eventuali costi straordinari e investimenti non ricorrenti. Qualora Rodofil S.r.l. non esercitasse tale opzione di vendita, SAES Getters S.p.A. avrà il diritto di esercitare tra il 1 novembre e il 30 novembre 2021, sempre in un'unica soluzione, un'opzione *call* per una percentuale di azioni pari al 30% del capitale, ad un prezzo calcolato con analogo meccanismo, ma senza aggiustamenti per eventuali costi o investimenti straordinari.

In data 1 giugno 2021 è stata costituita la **Branch tedesca di SAES Getters S.p.A., localizzata a Friburgo – Germania** (numero di registrazione HRB724326), con funzione prevalentemente di *scouting* e promozione, coerentemente con la strategia che vedrà il Gruppo impegnato a migliorare la propria presenza in mercati ritenuti determinanti per la crescita futura.

Nel corso del mese di giugno SAES Nitinol S.r.l. ha **parzialmente rinunciato**, per un ammontare complessivo pari a 0,5 milioni di euro, **agli interessi già maturati sui finanziamenti concessi alla *joint venture* Actuator Solutions GmbH**. Inoltre, il tasso di interesse applicato ai finanziamenti a partire dall'1 gennaio 2021 è stato ridotto al 2%. La suddetta rinuncia non ha avuto alcun effetto sul bilancio consolidato, essendo il credito finanziario correlato al finanziamento fruttifero (sia quota capitale, sia quota interessi) già interamente svalutato al 31 dicembre 2020, in quanto giudicato difficilmente recuperabile.

### Divisione Metallurgy

I **ricavi consolidati** della Divisione Metallurgy nel primo semestre 2021 sono stati pari a 30,2 milioni di euro, in diminuzione del 9,9% rispetto a 33,5 milioni di euro nel corrispondente semestre del 2020. L'andamento dell'euro rispetto alle principali valute estere ha comportato un effetto cambi negativo e pari a -5,3%, al netto del quale le vendite sono diminuite organicamente del 4,6%.

La diminuzione organica è concentrata soprattutto:

- nel comparto dei dispositivi elettronici (Business Electronic Devices, -15,3%) per il rallentamento delle vendite di sensori termici fortemente richiesti nello scorso esercizio durante la crisi pandemica;
- nelle SMA per applicazioni industriali (Business SMA Industrial, -12%) penalizzate dalle tensioni internazionali tra USA e Cina, che hanno ridotto drasticamente le vendite per applicazioni di elettronica di consumo in ambito *telecom*;
- analogamente a quanto avvenuto nel settore dei *thermo-scanner*, l'attenuazione della crisi Covid-19 ha fatto registrare una diminuzione organica anche nel settore dei sistemi di diagnostica a raggi x (Business Healthcare Diagnostics, -5%);
- il comparto delle lampade (Business Lamps) continua a manifestare una progressiva crisi strutturale, con un calo organico pari a -15,7%.

Per contro, risultano in crescita organica:

- il Business Sintered Components for Electronic Devices & Lasers (crescita organica pari a +17,6%), grazie alle maggiori vendite di dissipatori termici per laser a stato solido;
- il comparto sicurezza e difesa (Business Security & Defense, +1,2%), grazie a maggiori vendite di dispensatori alcalini per applicazioni *night vision*, in particolare nel secondo trimestre;
- il comparto dell'isolamento termico (Business Thermal Insulated Devices, +2,8%), grazie alle maggiori vendite di getter per *vacuum bottles* concentrate nella prima parte del semestre corrente.

La tabella sottostante mostra i ricavi del primo semestre 2021 relativi ai vari comparti di business, con evidenza dell'effetto cambi e della variazione organica rispetto al corrispondente periodo del 2020.

(Importi espressi in migliaia di euro, eccetto %)

Business	H1 2021	H1 2020	Variazione totale (%)	Variazione organica (%)	Effetto cambio (%)
Security & Defense	9.025	9.524	-5,2%	1,2%	-6,4%
Electronic Devices	6.220	7.702	-19,2%	-15,3%	-3,9%
Healthcare Diagnostics	2.503	2.752	-9,0%	-5,0%	-4,0%
Lamps	1.574	1.946	-19,1%	-15,7%	-3,4%
Thermal Insulated Devices	1.592	1.674	-4,9%	2,8%	-7,7%
Sintered Components for Electronic Devices & Lasers	4.012	3.733	7,5%	17,6%	-10,1%
SMA Industrial	5.277	6.208	-15,0%	-12,0%	-3,0%
<b>Divisione Metallurgy</b>	<b>30.203</b>	<b>33.539</b>	<b>-9,9%</b>	<b>-4,6%</b>	<b>-5,3%</b>

L'**utile industriale lordo** della Divisione Metallurgy è stato pari a 15,8 milioni di euro, in calo rispetto a 17,1 milioni di euro nel primo semestre 2020, come conseguenza esclusivamente dei minori ricavi. Il **marginale industriale lordo** è, invece, aumentato, passando dal 50,9% al 52,2%, grazie alla migliore contribuzione soprattutto dei comparti sicurezza e difesa e SMA industriali, caratterizzati da un più favorevole *mix* di prodotto.

L'**utile operativo** della Divisione Metallurgy è stato pari a 10,6 milioni di euro, rispetto a 11,2 milioni di euro nel primo semestre 2020 (-5,3%); il **marginale operativo** è tuttavia migliorato, passando dal 33,5% al 35,2%.

### **Divisione Vacuum Technology**

I **ricavi consolidati** della Divisione Vacuum Technology sono stati pari, nel primo semestre 2021, a 8,6 milioni di euro, in forte crescita (+61,3%) rispetto a 5,4 milioni di euro nel corrispondente semestre del 2020. L'effetto dei cambi è negativo e pari a -7,6%, al netto del quale i ricavi sono cresciuti organicamente addirittura del 68,9%: le vendite di pompe sono aumentate in tutte le applicazioni e sono state trainate soprattutto dal business degli acceleratori di particelle, in particolare in Giappone.

La tabella sottostante mostra i ricavi del primo semestre 2021, con evidenza dell'effetto cambi e della variazione organica rispetto al corrispondente periodo del 2020.

(Importi espressi in migliaia di euro, eccetto %)

Business	H1 2021	H1 2020	Variazione totale (%)	Variazione organica (%)	Effetto cambio (%)
Solutions for Vacuum Systems	8.645	5.359	61,3%	68,9%	-7,6%
<b>Divisione Vacuum Technology</b>	<b>8.645</b>	<b>5.359</b>	<b>61,3%</b>	<b>68,9%</b>	<b>-7,6%</b>

L'**utile industriale lordo** della Divisione Vacuum Technology è stato pari a 4,6 milioni di euro nel primo semestre 2021, in forte crescita (+40,9%) rispetto a 3,3 milioni di euro nel corrispondente periodo del 2020, per effetto delle maggiori vendite e delle conseguenti economie di scala, mentre la **marginalità lorda** risulta in diminuzione (da 61,3% a 53,5%) a causa del diverso *mix* di prodotto e del maggiore costo delle materie prime.

L'**utile operativo** della Divisione Vacuum Technology è stato pari a 2,4 milioni di euro, in forte crescita (+70%) rispetto a 1,4 milioni di euro nel primo semestre 2020. Il **marginale operativo** è aumentato dal 26,4% al 27,9%.

### **Divisione Medical**

I **ricavi consolidati** della Divisione Medical, nel primo semestre 2021, sono stati pari a 38,5 milioni di euro, in calo del 4% rispetto a 40,1 milioni di euro nel corrispondente periodo del 2020. Da segnalare l'effetto negativo dei cambi (-8,9%), al netto del quale le vendite sono aumentate organicamente del 4,9%, grazie alla progressiva ripresa degli interventi differibili che, nel secondo trimestre, sono tornati ai livelli pre-Covid.

La tabella sottostante mostra i ricavi del primo semestre 2021, con evidenza dell'effetto cambi e della variazione organica rispetto al corrispondente periodo del 2020.

(Importi espressi in migliaia di euro, eccetto %)

Business	H1 2021	H1 2020	Variazione totale (%)	Variazione organica (%)	Effetto cambio (%)
Nitinol for Medical Devices	38.522	40.145	-4,0%	4,9%	-8,9%
<b>Divisione Medical</b>	<b>38.522</b>	<b>40.145</b>	<b>-4,0%</b>	<b>4,9%</b>	<b>-8,9%</b>

L'**utile industriale lordo** della Divisione Medical è stato pari a 13,6 milioni di euro, in calo rispetto a 15,9 milioni di euro nel primo semestre 2020, penalizzato dalla svalutazione del dollaro rispetto all'euro. Anche la **marginalità lorda** risulta inferiore (da 39,5% a 35,3%), seppure in progressivo miglioramento nel corso del semestre corrente, a causa sia del calo temporaneo dei volumi su una linea di prodotto con marginalità superiore alla media, sia di investimenti nel nuovo sito di Bethel per ampliare la capacità produttiva dei tubi.

Il primo semestre 2021 si è chiuso con un **utile operativo** pari a 9,4 milioni di euro, rispetto ad un utile operativo pari a 11,6 milioni di euro nel precedente esercizio. Il **marginale operativo** del semestre è contestualmente diminuito, passando dal 28,8% al 24,4%.

**Divisione Specialty Chemicals**

I **ricavi consolidati** della Divisione Specialty Chemicals nel primo semestre 2021 sono stati pari a 5,6 milioni di euro, in crescita (+11,5%) rispetto a 5 milioni di euro nel corrispondente periodo del 2020. L'effetto cambi è stato negativo per -1,6%, al netto del quale la crescita organica è stata pari a +13,1%, grazie all'incremento pianificato delle vendite di materiali avanzati nel business *consumer electronics* e alle maggiori vendite di *dryer* dispensabili per display OLED a matrice passiva e per i display dei saturimetri. Da segnalare, infine, il lancio di un nuovo prodotto per la protezione di interruttori in alta tensione utilizzati in sottostazioni elettriche.

La tabella sottostante mostra i ricavi del primo semestre 2021, con evidenza dell'effetto cambi e della variazione organica rispetto al corrispondente periodo del 2020.

(Importi espressi in migliaia di euro, eccetto %)

Business	H1 2021	H1 2020	Variazione totale (%)	Variazione organica (%)	Effetto cambio (%)
Functional Dispensable Products	5.603	5.024	11,5%	13,1%	-1,6%
<b>Divisione Specialty Chemicals</b>	<b>5.603</b>	<b>5.024</b>	<b>11,5%</b>	<b>13,1%</b>	<b>-1,6%</b>

L'**utile industriale lordo** della Divisione Specialty Chemicals è stato pari a 1,6 milioni di euro, in crescita del 13,6% rispetto a 1,4 milioni di euro, grazie soprattutto alle maggiori vendite, a fronte di un **marginale industriale lordo** in leggero incremento (da 27,8% a 28,3%), favorito dalle economie di scala.

L'**utile operativo** della Divisione Specialty Chemicals è stato pari a 0,5 milioni di euro, sostanzialmente allineato rispetto a 0,6 milioni di euro nel primo semestre 2020. Il **marginale operativo** è passato dall'11% al 9,2%.

**Divisione Advanced Packaging**

I **ricavi consolidati** della Divisione Advanced Packaging nel primo semestre 2021 sono stati pari a 2,9 milioni di euro, rispetto a 5 milioni di euro nel corrispondente periodo del 2020. Le vendite sono interamente denominate in euro. Il calo è esclusivamente imputabile al *phase-out* dei prodotti metallizzati completato nella seconda metà del 2020; considerando solo i prodotti laccati, le vendite sono sostanzialmente in linea e scontano alcuni spostamenti di ordinativi dal secondo al terzo trimestre 2021 a causa delle tensioni sui prezzi delle materie plastiche, che influiscono sulle strategie di approvvigionamento dei clienti.

La tabella sottostante mostra i ricavi del primo semestre 2021, con evidenza dell'effetto cambi e della variazione organica rispetto al corrispondente periodo del 2020.

(Importi espressi in migliaia di euro, eccetto %)

Business	H1 2021	H1 2020	Variazione totale (%)	Variazione organica (%)	Effetto cambio (%)
Advanced Coatings	2.912	5.032	-42,1%	-42,1%	0,0%
<b>Divisione Advanced Packaging</b>	<b>2.912</b>	<b>5.032</b>	<b>-42,1%</b>	<b>-42,1%</b>	<b>0,0%</b>

L'**utile industriale lordo** della Divisione Advanced Packaging è stato pari a 0,1 milioni di euro (4,1% dei ricavi), rispetto a 0,6 milioni di euro nel corrispondente periodo del 2020 (12,1% dei ricavi): il calo è principalmente dovuto alle minori economie di scala (maggiore incidenza dei costi indiretti di produzione) e alla fase iniziale di operatività della seconda linea di laccatura, non ancora utilizzata a pieno regime.

Il primo semestre 2021 si è chiuso con una **perdita operativa** pari a -1,6 milioni di euro, rispetto a -1,1 milioni di euro nel precedente esercizio.

**Not Allocated Costs**

Sono inclusi i costi relativi a progetti di ricerca di base o finalizzati alla diversificazione in business innovativi, oltre ai costi *corporate* (spese che non possono essere direttamente attribuite o ragionevolmente allocate ad alcun settore di business, ma che si riferiscono al Gruppo nel suo insieme).

Il **costo del venduto** non allocato, pari a complessivamente a -0,3 milioni di euro, si riferisce ai costi correlati a un progetto di rinnovamento e messa in sicurezza di alcuni reparti produttivi del sito di Lainate.



Le **spese operative** nel primo semestre 2021 sono state pari a 13,3 milioni di euro, rispetto a 11,7 milioni di euro nel corrispondente periodo dello scorso esercizio. L'incremento, principalmente concentrato nelle spese G&A, include maggiori costi in area IT e maggiori costi di consulenza per lo sviluppo sul mercato estero.

Si segnalano, infine, alla voce “**altri proventi (oneri) netti**” del primo semestre 2020 costi per donazioni Covid-19 pari a 0,7 milioni di euro.

\*\*\*

Le **spese operative consolidate** sono state pari a 27,7 milioni di euro (32,3% dei ricavi), rispetto a 26,3 milioni di euro (29,5% dei ricavi) nel corrispondente semestre 2020. Escludendo l'effetto dei cambi (che ha ridotto le spese operative di 0,7 milioni di euro), i costi operativi sono aumentati di 2,1 milioni di euro: l'incremento è distribuito su tutte le destinazioni e, in valore assoluto, è principalmente concentrato nelle **spese generali e amministrative** (+0,9 milioni di euro, al netto dell'effetto cambi), soprattutto per effetto di maggiori costi in area IT ai fini dell'implementazione di nuovi sistemi informativi e di maggiori costi di consulenza delle consociate USA per il *recruiting* di nuovo personale, al fine di accompagnare l'attuale fase di espansione produttiva post Covid-19, nonché per effetto dei costi correlati a un progetto di rinnovamento e ammodernamento di alcuni uffici della Capogruppo a Lainate.

Le **spese di vendita** (+0,6 milioni di euro, sempre al netto dell'effetto cambi) aumentano in conseguenza dell'incremento del numero medio del personale commerciale della Capogruppo e dei maggiori bonus accantonati a fronte della ripresa del business, nonché per costi di consulenza per un'opportunità di sviluppo sul mercato estero, attualmente in corso di valutazione.

Infine, le **spese di ricerca e sviluppo** (+0,5 milioni di euro, scorporando l'effetto valutario) aumentano per effetto sia del superamento della fase pandemica e del conseguente ritorno delle attività R&D sui livelli pre-Covid, sia per il nuovo approccio del Gruppo all'innovazione, mediante la creazione di uno *Strategic Innovation Office* dedicato in seno alla Capogruppo. Si segnala, infine, il leggero incremento dei costi per la gestione e il mantenimento dei brevetti.

Il saldo degli **altri proventi (oneri) netti** è stato negativo per 0,1 milioni di euro, rispetto a un saldo sempre negativo per 0,8 milioni di euro nel primo semestre 2020. La riduzione dei costi netti è riconducibile al fatto che nel primo semestre 2020 fossero presenti costi per donazioni Covid-19, pari al medesimo importo (0,7 milioni di euro).

Il saldo netto dei **proventi e oneri finanziari** è stato positivo e pari a 1,1 milioni di euro, rispetto a un saldo negativo e pari a 6,5 milioni di euro nel corrispondente periodo del 2020. La variazione positiva (7,6 milioni di euro) è principalmente attribuibile alla valutazione a *fair value* del portafoglio titoli, positiva nel semestre corrente per 1,4 milioni di euro e negativa nei primi sei mesi del 2020 per 6,5 milioni di euro, causa crisi finanziaria Covid-19. Si segnalano, inoltre, le minori commissioni bancarie che nel primo semestre 2020 includevano costi correlati all'accensione da parte della Capogruppo di due nuove linee di credito (circa 0,2 milioni di euro). Per contro, il semestre corrente include oneri netti (0,6 milioni di euro) derivanti dal parziale disinvestimento del portafoglio obbligazionario, sostituito da una gestione *Dynamic Multi-Asset (DMAS)*, con l'obiettivo di proteggere il valore del capitale investito, nell'attuale quadro macroeconomico e monetario globale. Si evidenzia, infine, come la voce includa la svalutazione del credito finanziario per gli interessi maturati nel semestre corrente sia sui finanziamenti fruttiferi concessi alla *joint venture* Actuator Solutions GmbH, sia sul prestito convertibile concesso a Flexterra, Inc. (rispettivamente, -79 migliaia di euro e -100 migliaia di euro).

L'utile derivante dalla **valutazione con il metodo del patrimonio netto** delle società a controllo congiunto è stato pari a 53 migliaia di euro, imputabile esclusivamente alla *joint venture* SAES RIAL Vacuum S.r.l., e si confronta con una perdita pari a 0,9 milioni di euro nel corrispondente periodo del precedente esercizio, principalmente attribuibile alla società a controllo congiunto Flexterra. Si segnala che, in analogia con lo scorso esercizio, nonostante la *joint venture* Actuator Solutions abbia chiuso il primo semestre 2021 con un risultato positivo, la quota parte di SAES di tale utile netto non è stata rilevata dal Gruppo, essendo il patrimonio netto consolidato della *joint venture* tuttora negativo, a fronte di una partecipazione di SAES già completamente azzerata. Anche la quota parte della perdita netta realizzata dalla *joint venture* Flexterra nel semestre corrente non è stata riconosciuta, essendo la partecipazione già azzerata<sup>5</sup> alla data di chiusura del precedente esercizio. Si segnala, inoltre, come non esista alcuna obbligazione legale o implicita di ricapitalizzazione da parte di SAES, essendo positivo il patrimonio netto della *joint venture* al 30 giugno 2021.

La somma algebrica delle **differenze cambio** ha registrato nel corso dei primi sei mesi del 2021 un saldo sostanzialmente nullo e pari a -72 migliaia di euro (-29 migliaia di euro nel primo semestre 2020). Entrambi i saldi, di importo non materiale, sono principalmente imputabili all'effetto delle fluttuazioni del dollaro rispetto all'euro su operazioni di natura commerciale, anche infragruppo.

<sup>5</sup> Partecipazione completamente azzerata al 31 dicembre 2020, a seguito di *impairment test*.

Le **imposte sul reddito** del semestre sono state pari a 4,5 milioni di euro, rispetto a 3,3 milioni di euro nel corrispondente semestre del 2020 e sono principalmente costituite dalle imposte delle società statunitensi. L'incremento rispetto ai primi sei mesi dell'esercizio precedente è soprattutto attribuibile alle minori imposte 2020 della controllata SAES Investments S.A., che aveva chiuso il semestre precedente in perdita fiscale a causa delle perdite su titoli conseguenti alla crisi Covid-19.

Il **tax rate** di Gruppo è stato pari a 51,6% (rispetto a 88,4% nel primo semestre 2020), ancora significativo per il fatto che la Capogruppo e SAES Coated Films S.p.A. hanno chiuso il semestre corrente con un imponibile fiscale negativo, non valorizzato come attività per imposte anticipate.

Nel primo semestre 2021 l'**utile netto per azione ordinaria e di risparmio** sono stati pari, rispettivamente, a euro 0,22404 ed euro 0,24067. Nel primo semestre 2020 l'utile netto per azione di risparmio era stato pari a euro 0,05936, mentre nullo era stato il risultato netto per azione ordinaria.

La **posizione finanziaria netta consolidata** al 30 giugno 2021 è positiva per 82,4 milioni di euro e si confronta con una disponibilità netta al 31 dicembre 2020 di 95,7 milioni di euro.

Il decremento della posizione finanziaria netta (-13,3 milioni di euro) è principalmente imputabile agli investimenti netti in immobilizzazioni materiali e immateriali (-8,2 milioni di euro), oltre che all'esborso per i dividendi di competenza dell'esercizio 2020, pagati a fine aprile 2021 (-7,4 milioni di euro), parzialmente compensati dai flussi finanziari positivi (+2 milioni di euro) correlati al portafoglio titoli<sup>6</sup>.

Relativamente ai **flussi di cassa operativi** (positivi per 0,4 milioni di euro) l'autofinanziamento del semestre è stato quasi completamente assorbito dall'incremento del capitale circolante netto, in particolare incremento dei crediti commerciali (conseguenza delle maggiori vendite del secondo trimestre 2021, rispetto agli ultimi mesi del 2020) e del magazzino (in previsione dell'incremento delle vendite future).

Si segnalano, infine, nell'**attività di investimento**, investimenti pari a 0,1 milioni di euro nel fondo di *venture capital* EUREKA! e, all'interno della **gestione finanziaria**, debiti finanziari per nuovi contratti di *leasing* accessi nel semestre (inclusi gli interessi maturati nel periodo e l'effetto finanziario per l'estinzione anticipata di alcuni contratti) pari complessivamente a 0,4 milioni di euro, a cui si sommano flussi negativi pari a 0,7 milioni di euro per gli interessi maturati sui finanziamenti bancari.

L'impatto dei cambi è stato positivo (+1,1 milioni di euro), principalmente imputabile all'effetto della rivalutazione sia del renminbi, sia del dollaro al 30 giugno 2021, rispetto a fine esercizio 2020, sulle disponibilità liquide in tali valute detenute dalla controllata cinese SAES Getters (Nanjing) Co., Ltd. e dalle controllate USA.

### **Andamento delle società in joint venture**

#### ***Actuator Solutions GmbH***

La *joint venture* Actuator Solutions ha realizzato nel corso del primo semestre 2021 **ricavi netti** pari a 7,2 milioni di euro, rispetto a 7,9 milioni di euro nel corrispondente periodo del 2020. Nonostante i segnali di ripresa del mercato *automotive*, i ricavi sono calati del 9,3%, ma i due esercizi non sono comparabili poiché nella seconda metà del 2020 Actuator Solutions ha ceduto al partner Alfmeier Präzision una linea di produzione di attuatori per il business *seat comfort*, rinunciando alle vendite, ma ricevendo in cambio una commissione su di esse pari al margine che avrebbe realizzato se avesse continuato l'attività produttiva. Tale operazione ha pertanto ridotto i ricavi della *joint venture* nel comparto *automotive*, sostituiti dalle sole commissioni, con effetto nullo sui risultati. A titolo informativo, si segnala che il valore pro-forma dei ricavi, senza considerare la sopra citata cessione della linea produttiva *seat comfort*, sarebbe stato pari a 9,7 milioni di euro, in crescita del 23,5% rispetto al periodo precedente: le vendite sono aumentate soprattutto nei primi mesi dell'esercizio corrente, mentre, a partire da maggio 2021, sono state penalizzate dalle difficoltà nell'approvvigionamento di componenti elettronici.

Le *fee* generate dall'attività di sviluppo applicativo nel settore degli attuatori sono cresciute del 16,7% rispetto ai primi sei mesi del 2020. Infine, le vendite correlate al contratto di sviluppo e assemblaggio di dispositivi per test diagnostici rapidi Covid-19 hanno fatto registrare ricavi pari a 1,1 milioni di euro (1 milione di euro nei primi sei mesi del 2020).

Il **margine industriale lordo** è stato pari a 29,7% nel primo semestre del 2021, in crescita rispetto a 27,3% nel corrispondente periodo del 2020, per effetto del diverso *mix* di offerta e della maggiore incidenza dei ricavi da sviluppi applicativi che, unitamente alle attività di assemblaggio di test rapidi Covid-19, sono caratterizzati da una maggiore marginalità rispetto al *core business* del *seat comfort automotive*.

A parità di utile industriale lordo e di spese operative, l'**utile operativo** del semestre è stato pari a 0,9 milioni di euro, in calo rispetto a 1 milione di euro nel primo semestre 2020, poiché il dato 2020 comprendeva un provento straordinario, pari a circa 0,1 milioni di euro, correlato al processo di liquidazione della consociata taiwanese.

L'**utile netto** è stato pari a 1,3 milioni di euro, rispetto a 0,7 milioni di euro nel corrispondente periodo del 2020: l'incremento è principalmente dovuto al provento finanziario, pari a 0,5 milioni di euro, iscritto dalla *joint venture* a

<sup>6</sup> Cedole incassate pari a +1,3 milioni di euro e variazione nel *fair value* dei titoli pari a +1,4 milioni di euro, al netto delle minusvalenze su obbligazioni pari a -0,6 milioni di euro e commissioni di gestione pari a -0,1 milioni di euro.

seguito della parziale rinuncia da parte del Gruppo SAES agli interessi maturati sui finanziamenti concessi ad Actuator Solutions GmbH. Inoltre, il tasso di interesse applicato su tali finanziamenti a partire dall'1 gennaio 2021 è stato ridotto dal 6% al 2%, comportando per la *joint venture* un risparmio nel semestre corrente pari a circa 0,2 milioni di euro.

(Importi espressi in migliaia di euro)

<b>Actuator Solutions</b>	<b>H1 2021</b>	<b>H1 2020</b>
	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Ricavi netti	7.151	7.880
Costo del venduto	(5.030)	(5.725)
<b>Risultato industriale lordo</b>	<b>2.121</b>	<b>2.155</b>
<i>% sui ricavi</i>	<i>29,7%</i>	<i>27,3%</i>
Totale spese operative	(1.262)	(1.290)
Altri proventi (oneri) netti	29	164
<b>Risultato operativo</b>	<b>888</b>	<b>1.029</b>
<i>% sui ricavi</i>	<i>12,4%</i>	<i>13,1%</i>
Interessi e proventi finanziari netti	377	(304)
Utili (perdite) netti su cambi	(9)	(23)
Imposte sul reddito	(3)	15
<b>Utile (perdita) del periodo</b>	<b>1.253</b>	<b>717</b>

La quota di pertinenza del Gruppo SAES nel risultato del primo semestre 2021 della *joint venture* è stata pari a 0,6 milioni di euro (0,4 milioni di euro nel primo semestre 2020), ma, in analogia con l'esercizio precedente, non è stata rilevata dal Gruppo essendo il patrimonio netto della *joint venture* tuttora negativo per circa 2 milioni di euro<sup>7</sup>, a fronte di una partecipazione di SAES in Actuator Solutions già completamente azzerata.

#### **SAES RIAL Vacuum S.r.l.**

La *joint venture* SAES RIAL Vacuum S.r.l. ha chiuso il primo semestre 2021 con **ricavi** pari a 3,1 milioni di euro, in forte crescita (+76,5%) rispetto a 1,8 milioni di euro nel corrispondente periodo del 2020 che, invece, era stato caratterizzato dal ritardo di alcuni grandi progetti di ricerca, anche a causa della pandemia Covid-19. Nonostante l'incremento dei ricavi, la **marginalità lorda** risulta in calo (dal 17,7% al 12,3%) a causa di un diverso *mix* di prodotto, con il prevalere di progetti a marginalità più contenuta e il semestre si è chiuso con un utile industriale lordo pari a 0,4 milioni di euro, rispetto a 0,3 milioni di euro nei primi sei mesi del 2020. L'incremento in valore assoluto del risultato industriale lordo si è poi mantenuto costante a livello sia di **utile operativo** (150 migliaia di euro, rispetto a 76 migliaia di euro nel primo semestre 2020), sia di **utile netto** (109 migliaia di euro, rispetto a 48 migliaia di euro nei primi sei mesi del 2020).

(Importi espressi in migliaia di euro)

<b>SAES RIAL Vacuum S.r.l.</b>	<b>H1 2021</b>	<b>H1 2020</b>
	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Ricavi netti	3.127	1.772
Costo del venduto	(2.743)	(1.459)
<b>Risultato industriale lordo</b>	<b>384</b>	<b>313</b>
<i>% sui ricavi</i>	<i>12,3%</i>	<i>17,7%</i>
Totale spese operative	(341)	(260)
Altri proventi (oneri) netti	107	23
<b>Risultato operativo</b>	<b>150</b>	<b>76</b>
<i>% sui ricavi</i>	<i>4,8%</i>	<i>4,3%</i>
Interessi e proventi finanziari netti	(12)	(14)
Utili (perdite) netti su cambi	(6)	0
Imposte sul reddito	(23)	(14)
<b>Utile (perdita) del periodo</b>	<b>109</b>	<b>48</b>

La quota di pertinenza del Gruppo SAES nel risultato del primo semestre 2021 della *joint venture* è pari a +53 migliaia di euro (+23 migliaia di euro nel primo semestre 2020).

#### **Flexterra**

<sup>7</sup> Importo pro-quota al 50%.

Nel corso dei primi mesi del 2021 il progetto Flexterra ha compiuto alcuni progressi. In particolare, sono stati avviati alcuni studi di fattibilità e sperimentazioni congiunte con un importante *player* asiatico per lo sviluppo di *display* innovativi per la lettura, a cui Flexterra potrà contribuire con i propri materiali avanzati.

La *joint venture* Flexterra ha chiuso il primo semestre 2021 con una **perdita netta consolidata** pari a -2,1 milioni di euro, allineata al corrispondente periodo del 2020 (in prevalenza, costi per il personale dipendente impiegato in attività di ricerca e in attività generali e amministrative, consulenze, costi correlati alla gestione dei brevetti e ammortamenti sui beni intangibili, inclusa la proprietà intellettuale). La riduzione delle spese operative, esclusivamente imputabile all'effetto dei cambi, è stata compensata dagli interessi finanziari maturati sul prestito convertibile di 3 milioni di dollari concesso dal Gruppo SAES nel luglio 2020.

(Importi espressi in migliaia di euro)

<b>Flexterra</b>	<b>H1 2021</b>	<b>H1 2020</b>
	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Ricavi netti	3	50
Costo del venduto	(1)	(27)
<b>Risultato industriale lordo</b>	<b>2</b>	<b>23</b>
<i>% sui ricavi</i>	<i>66,7%</i>	<i>46,0%</i>
Totale spese operative	(2.010)	(2.132)
Altri proventi (oneri) netti	17	1
<b>Risultato operativo</b>	<b>(1.991)</b>	<b>(2.108)</b>
<i>% sui ricavi</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>
Interessi e proventi finanziari netti	(111)	(9)
Utili (perdite) netti su cambi	32	74
Imposte sul reddito	(32)	21
<b>Utile (perdita) del periodo</b>	<b>(2.102)</b>	<b>(2.022)</b>

La quota di pertinenza del Gruppo SAES nel risultato del primo semestre 2021 della *joint venture* è pari a -1 milione di euro (-0,9 milioni di euro nel primo semestre 2020), ma essendo la partecipazione di SAES in Flexterra già completamente azzerata<sup>8</sup> e non sussistendo a oggi alcuna obbligazione legale o implicita di ricapitalizzazione da parte del Gruppo, conformemente a quanto previsto dallo IAS 28, la quota parte di SAES nella perdita netta non è stata rilevata dal Gruppo come passività.

### **Eventi di rilievo intervenuti dopo la chiusura del primo semestre 2021**

In data 2 luglio 2021 SAES Getters S.p.A. ha sottoscritto un **prestito convertibile del valore di 1,5 milioni di euro a favore della società tedesca Rapitag GmbH**, con sede a Monaco di Baviera.

Rapitag è una *start-up* che sviluppa prodotti per il *mobile check-out*, basati su soluzioni *IoT (Internet of Things)*, per favorire la trasformazione digitale dei negozi fisici. Rapitag, in particolare, ha sviluppato *tag IoT* brevettate per l'acquisto con *1-click*, velocizzando gli acquisti e garantendo la funzionalità di antitaccheggio, con l'obiettivo di contribuire a supportare la trasformazione digitale in ambito *retail*.

L'accordo di finanziamento prevede che le risorse fornite da SAES siano utilizzate da Rapitag per l'attività di prototipazione, che verrà svolta tramite la *joint venture Actuator Solutions GmbH in qualità di exclusive contractor*. Sempre in base all'accordo, Rapitag utilizzerà esclusivamente **filii in lega a memoria di forma SMA forniti da SAES**. Il prestito è concesso da SAES in due *tranche*, di cui la prima, pari a 0,8 milioni di euro, trasferita alla firma dell'accordo, che servirà per finanziare l'operatività della società; la seconda (pari a 0,7 milioni di euro) sarà erogata in successive *tranche* corrispondenti ai costi che Rapitag sosterrà per lo sviluppo dei prototipi. Sul finanziamento, con scadenza 31 dicembre 2024 estendibile con accordo tra le parti, maturerà un interesse annuo pari al 6%. Il *loan* potrà essere rimborsato in data antecedente rispetto alla *maturity date* al verificarsi di determinati eventi rilevanti, tra i quali l'amministrazione controllata, la liquidazione di Rapitag, il cambio di controllo superiore al 50% o la rinuncia da parte di uno dei Soci Fondatori. SAES avrà diritto di convertire il suo credito in nuove azioni Rapitag (azioni di conversione) in qualsiasi momento nel periodo 1 luglio 2022 – 30 giugno 2023 oppure al verificarsi di un aumento qualificato di capitale pari almeno a 500 migliaia di euro, nonché alla *maturity date*. Il prezzo di ciascuna azione di conversione sarà calcolato dividendo il valore della società antecedente all'ultimo aumento di capitale, al netto di un coefficiente di sconto, per il numero delle azioni in circolazione prima dell'aumento stesso.

In data 7 luglio 2021 SAES Getters S.p.A. ha finalizzato il *closing* per l'**acquisizione del 100% del capitale sociale di Strumenti Scientifici Cinel S.r.l. (CINEL)**, *player* internazionale consolidato nel settore dei componenti e della strumentazione scientifica per sincrotroni e acceleratori di particelle, con sede in provincia di Padova. Il prezzo è stato

<sup>8</sup> Partecipazione completamente azzerata al 31 dicembre 2020, a seguito di *impairment test*.

pari a 19 milioni di euro, corrisposto ai soci CINEL in un'unica *tranche* e per cassa, già nelle disponibilità di SAES. Tale corrispettivo è stato definito calcolando l'*equity value*, determinato sommando algebricamente all'*enterprise value* (pari a 8 volte l'EBITDA ottenuto come media aritmetica degli EBITDA risultanti dai bilanci approvati relativi agli esercizi 2019 e 2020) la posizione finanziaria netta (PFN) stimata alla data del *closing*, oltre alla differenza tra il capitale circolante netto (CCN) stimato alla data del *closing* e il CCN della Società per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2020. Eventuali scostamenti tra i valori stimati di PFN e CCN e i valori effettivi al *closing* costituiranno elemento di aggiustamento del prezzo (stimato nell'intorno di 0,7 milioni di euro, a vantaggio degli *ex* soci di CINEL).

Gli spazi fino ad oggi utilizzati da CINEL, già ceduti ad altra società, saranno oggetto di locazione tramite sottoscrizione di uno specifico contratto della durata di sei anni.

Sono previsti accordi con gli attuali proprietari che continueranno a collaborare con SAES come consulenti, al fine di garantire la continuità aziendale nella fase di transizione.

L'obiettivo dell'acquisizione, per SAES, è di rafforzare la propria posizione competitiva nel settore del vuoto, attraverso un ampliamento dell'offerta di prodotti per acceleratori di particelle e sincrotroni, interamente italiana e all'avanguardia su scala globale.

Strumenti Scientifici Cinel S.r.l. ha conseguito nell'esercizio 2020 ricavi netti<sup>9</sup> pari a circa 8,4 milioni di euro, con un EBITDA *margin* pari a 29,3%. Nell'esercizio 2019 i ricavi erano stati pari a 5,7 milioni di euro, con un EBITDA *margin* pari a 27,5%. Al 31 dicembre 2020 il patrimonio netto della società è pari a 2,9 milioni di euro, mentre la posizione finanziaria netta è positiva per circa 2,9 milioni di euro. La società occupa circa 35 dipendenti.

In data 22 luglio 2021 è stato **completato il processo di liquidazione della controllata tedesca Memry GmbH** (cominciato a fine esercizio 2017) con la cancellazione della società dal Registro delle Imprese.

Relativamente all'**investimento perfezionato nel fondo di *venture capital* EUREKA!**, in data 27 luglio 2021 si è proceduto con un **versamento pari a 50 migliaia di euro**, inclusivo sia della quota parte di commissioni e *fee* di gestione, sia della quota parte di un investimento effettuato dal fondo in Aquaseek S.r.l., società *spin-off* del Politecnico di Torino appena costituita, che intende sviluppare e commercializzare un innovativo sistema (*AWG, Atmospheric Water Generator*) per la raccolta e la conversione dell'umidità ambientale, al fine di renderla disponibile in forma liquida e potabile, utile in contesti di scarsità d'acqua o utilizzabile in parallelo ad altre risorse.

In data 18 agosto 2021 è stato finalizzato da SAES Getters International Luxembourg S.A. un accordo per corrispondere alla **joint venture Flexterra, Inc.** un secondo **prestito convertibile del valore di complessivi 2 milioni di dollari**, avente le medesime caratteristiche di quello concesso lo scorso anno (luglio 2020). Il finanziamento, della durata di un anno e su cui maturerà un interesse dell'8%, sarà corrisposto in due *tranche*: la prima, pari a 1 milione di dollari, alla sottoscrizione del contratto e la seconda, sempre dell'importo pari a 1 milione di dollari, in novembre 2021. Quest'ultima sarà condizionata al raggiungimento da parte della *joint venture* di prestabiliti obiettivi commerciali. L'accordo prevede, inoltre, **l'estensione della *maturity date* del prestito convertibile di 3 milioni di dollari concesso in luglio 2020** e l'allineamento della scadenza a quella del nuovo finanziamento (ossia, agosto 2022, nel caso in cui venga corrisposta solo la prima *tranche*, o novembre 2022, qualora vengano corrisposte entrambe le *tranche*).

Si segnala che il *fair value* del **portafoglio titoli** del Gruppo, costituito principalmente da *asset buy&hold*, a fine agosto 2021 è aumentato di circa lo 0,3% rispetto al valore del 30 giugno 2021.

### **Evoluzione prevedibile della gestione**

Nella rimanente parte dell'esercizio ci si aspetta un ulteriore consolidamento nella Divisione Medical e un progressivo recupero di attività nel mondo industriale.

\*\*\*

I dati sono tratti dalla Relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2021 (comprendente il bilancio consolidato semestrale abbreviato, la relazione intermedia sulla gestione e l'attestazione prevista dall'articolo 154-*bis*, comma 5 del TUF), approvata dal Consiglio di Amministrazione di SAES Getters S.p.A. in data odierna e già trasmessa alla Società di revisione per l'assolvimento degli obblighi di competenza.

Tale documento, unitamente agli esiti delle verifiche di revisione, sarà messo a disposizione del pubblico sia sul sito internet della Società ([www.saesgetters.com/it/investor-relations/documenti-finanziari](http://www.saesgetters.com/it/investor-relations/documenti-finanziari)), sia sul meccanismo di stoccaggio centralizzato IInfo ([www.Iinfo.it](http://www.Iinfo.it)) in data 13 settembre 2021.

\*\*\*

<sup>9</sup> Si precisa che il valore dei ricavi netti è stato determinato applicando i principi contabili nazionali.

Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari dichiara che, in conformità a quanto previsto dal secondo comma dell'articolo 154-bis, parte IV, titolo III, capo II, sezione V-bis, del decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58, le informazioni finanziarie contenute nel presente documento corrispondono alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

*Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari  
Giulio Canale*

\*\*\*

## **SAES Group**

*Pioniere nello sviluppo della tecnologia getter, la Società SAES Getters S.p.A., insieme alle sue controllate (di seguito "Gruppo SAES®"), è leader mondiale in una molteplicità di applicazioni scientifiche e industriali che richiedono condizioni di alto vuoto. In 80 anni di attività, le soluzioni getter del Gruppo hanno sostenuto l'innovazione tecnologica nelle industrie dell'information display e dell'illuminazione, nei complessi sistemi ad alto vuoto e nell'isolamento termico basato sul vuoto, in tecnologie che spaziano dai tubi di potenza sotto-vuoto di grandi dimensioni sino ai dispositivi miniaturizzati come i sistemi microelettronici e micromeccanici (MEMS) realizzati su silicio.*

*Dal 2004, sfruttando le competenze acquisite nel campo della metallurgia speciale e della scienza dei materiali, il Gruppo SAES ha ampliato il proprio campo di attività rivolgendosi al mercato dei materiali avanzati, in particolare delle leghe a memoria di forma, una famiglia di materiali caratterizzati da super-elasticità e dalla proprietà di assumere forme predefinite quando riscaldati. Queste speciali leghe, che oggi trovano principale applicazione nel comparto biomedicale, si adattano perfettamente anche alla realizzazione di dispositivi di attuazione per il settore industriale (domotica, industria del bianco, elettronica di consumo, healthcare, comparto automotive e del lusso).*

*Più recentemente, SAES ha ampliato la propria offerta, sviluppando una piattaforma tecnologica che integra materiali getter in matrici polimeriche. Tali prodotti, inizialmente sviluppati per i display OLED, sono ora utilizzati in nuovi settori applicativi, tra cui l'optoelettronica, la fotonica e soprattutto la telefonia. Tra le nuove applicazioni, particolarmente strategico è il settore dell'imballaggio evoluto, in cui SAES è presente con un'offerta di nuovi prodotti per il packaging alimentare sostenibile e intende competere con soluzioni totalmente riciclabili e compostabili.*

*Una capacità produttiva totale distribuita in dieci stabilimenti, una rete commerciale e di assistenza tecnica operativa a livello mondiale, quasi 1.100 dipendenti consentono al Gruppo di combinare competenze ed esperienze multi-culturali e di essere una realtà aziendale a tutti gli effetti globale.*

*Gli uffici direzionali del Gruppo SAES sono ubicati a Milano.*

*SAES Getters S.p.A. è quotata sul Mercato Telematico Azionario della Borsa Italiana dal 1986, segmento STAR.*

*Maggiori notizie sul Gruppo SAES sono reperibili sul sito internet: [www.saesgroup.com](http://www.saesgroup.com).*

### **Contatti:**

**Emanuela Foglia**

**Investor Relations Manager**

Tel. +39 02 93178 273

E-mail: [investor\\_relations@saes-group.com](mailto:investor_relations@saes-group.com)

**Ufficio Stampa Corporate**

**Close to Media**

Tel. +39 02 70006237

**Nicola Guglielmi**

E-mail: [nicola.guglielmi@closetomedia.it](mailto:nicola.guglielmi@closetomedia.it)

**Sofia Crosta**

E-mail: [sofia.crosta@closetomedia.it](mailto:sofia.crosta@closetomedia.it)

**Legenda:**

<b>Divisione Metallurgy</b>	
Security & Defense	Getter e dispensatori di metalli per dispositivi elettronici sotto-vuoto
Electronic Devices	Getter per sistemi microelettronici, micromeccanici (MEMS) e sensori
Healthcare Diagnostics	Getter per tubi a raggi-X utilizzati in sistemi di diagnostica per immagini
Thermal Insulated Devices	Prodotti per l'isolamento termico
Lamps	Getter e dispensatori di metalli per l'utilizzo in lampade a scarica e lampade fluorescenti
Sintered Components for Electronic Devices & Lasers	Catodi e materiali per la dissipazione del calore per tubi elettronici, laser e dispositivi a stato solido
SMA Industrial	Dispositivi di attuazione in lega a memoria di forma per il comparto industriale (domotica, industria del bianco, elettronica di consumo, business medicale, settore <i>automotive</i> e del lusso)
<b>Divisione Vacuum Technology</b>	
Solutions for Vacuum Systems	Pompe getter per sistemi da vuoto che trovano applicazione in ambito industriale, nella ricerca e negli acceleratori di particelle
<b>Divisione Medical</b>	
Nitinol for Medical Devices	Materia prima e componenti in Nitinol per il comparto biomedicale
<b>Divisione Specialty Chemicals</b>	
Functional Dispensable Products	Materiali getter integrati in matrici polimeriche per applicazioni OLED, di optoelettronica, di fotonica e per la telefonia
<b>Divisione Advanced Packaging</b>	
Advanced Coatings	Lacche e film plastici avanzati per il settore del <i>sustainable packaging</i>

**Fatturato consolidato per Area Geografica di Destinazione**

(Importi espressi in migliaia di euro)

Area geografica	H1 2021	H1 2020
Italia	2.432	2.008
Europa	14.580	17.324
Nord America	50.168	48.382
Giappone	4.967	3.923
Corea del sud	1.210	876
Cina	9.298	12.851
Altri Asia	2.549	2.887
Altri	681	848
<b>Ricavi netti consolidati</b>	<b>85.885</b>	<b>89.099</b>

**Prospetto dell'utile (perdita) consolidato**

(Importi espressi in migliaia di euro)

	H1 2021	H1 2020
<b>Ricavi netti</b>	<b>85.885</b>	<b>89.099</b>
Costo del venduto	(50.505)	(50.876)
<b>Utile industriale lordo</b>	<b>35.380</b>	<b>38.223</b>
Spese di ricerca e sviluppo	(5.665)	(5.283)
Spese di vendita	(6.061)	(5.656)
Spese generali e amministrative	(15.993)	(15.368)
Svalutazione di crediti commerciali	(14)	(19)
Totale spese operative	(27.733)	(26.326)
Altri proventi (oneri) netti	(103)	(754)
<b>Utile (perdita) operativo</b>	<b>7.544</b>	<b>11.143</b>
Interessi e proventi finanziari netti	1.309	(6.273)
Svalutazione di crediti finanziari e altre attività finanziarie	(174)	(187)
Utili (perdite) da società valutate con il metodo del patrimonio netto	53	(884)
Utili (perdite) netti su cambi	(72)	(29)
<b>Utile (perdita) prima delle imposte</b>	<b>8.660</b>	<b>3.770</b>
Imposte sul reddito	(4.471)	(3.332)
<b>Utile (perdita) netto da operazioni continue</b>	<b>4.189</b>	<b>438</b>
Utile (perdita) derivante da operazioni discontinue	0	176
<b>Utile (perdita) netto</b>	<b>4.189</b>	<b>614</b>
Utile (Perdita) netto di terzi	0	0
<b>Utile (perdita) netto di Gruppo</b>	<b>4.189</b>	<b>614</b>

**Prospetto dell'utile (perdita) consolidato e delle altre componenti del conto economico complessivo consolidato**

(Importi espressi in migliaia di euro)

	H1 2021	H1 2020
<b>Utile (perdita) netto del periodo da attività operative</b>	<b>4.189</b>	<b>438</b>
Differenze di conversione bilanci in valuta estera	3.863	205
Differenze di conversione relative a società valutate con il metodo del patrimonio netto	0	13
Totale differenze di conversione	3.863	218
<b>Totale componenti che saranno successivamente riclassificate nell'utile (perdita) d'esercizio</b>	<b>3.863</b>	<b>218</b>
Variazione fair value partecipazioni in altre imprese	(51)	0
Imposte sul reddito	0	0
Variazione fair value partecipazioni in altre imprese, al netto delle imposte	(51)	0
<b>Totale componenti che non saranno successivamente riclassificate nell'utile (perdita) d'esercizio</b>	<b>(51)</b>	<b>0</b>
<b>Totale altri utili (perdite) complessivi, al netto delle imposte - attività operative</b>	<b>3.812</b>	<b>218</b>
<b>Totale utile (perdita) complessivo, al netto delle imposte - attività operative</b>	<b>8.001</b>	<b>656</b>
<b>Utile (perdita) netto del periodo da operazioni discontinue</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Totale altri utili (perdite) complessivi, al netto delle imposte - operazioni discontinue</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Totale utile (perdita) complessivo, al netto delle imposte - operazioni discontinue</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Totale utile (perdita) complessivo, al netto delle imposte</b>	<b>8.001</b>	<b>656</b>
<i>attribuibile a:</i>		
- Gruppo	8.001	656
- Terzi	0	0

**Utile (Perdita) netto consolidato per azione**

(Importi espressi in euro)

	H1 2021	H1 2020
Utile (perdita) netto per azione ordinaria	0,22404	0,00000
Utile (perdita) netto per azione di risparmio	0,24067	0,05936



**Prospetto della situazione patrimoniale - finanziaria consolidata**

(Importi espressi in migliaia di euro)

	<b>30 giugno 2021</b>	<b>31 dicembre 2020</b>
Immobilizzazioni materiali	78.741	73.353
Immobilizzazioni immateriali	41.667	41.165
Diritto d'uso	4.747	5.415
Titoli in portafoglio	135.161	134.087
Altre attività non correnti	13.174	13.984
Attività correnti	157.693	156.781
<b>Totale Attivo</b>	<b>431.183</b>	<b>424.785</b>
Patrimonio netto di Gruppo	238.723	238.162
Patrimonio netto di terzi	0	0
<b>Totale Patrimonio Netto</b>	<b>238.723</b>	<b>238.162</b>
Passività non correnti	115.308	115.821
Passività correnti	77.152	70.802
<b>Totale Passivo e Patrimonio Netto</b>	<b>431.183</b>	<b>424.785</b>

**Rendiconto finanziario consolidato**

(Importi espressi in migliaia di euro)

	<b>H1 2021</b>	<b>H1 2020</b>
Utile (perdita) netto del periodo da operazioni continue	4.189	438
Utile (perdita) netto del periodo da operazioni discontinue	0	0
Imposte correnti	3.287	2.921
Variazione delle imposte differite	1.184	411
Ammortamento e svalutazione di attività non correnti	5.673	5.311
Minusvalenze (plusvalenze) da cessione di immobilizzazioni	(1)	0
(Proventi) oneri finanziari netti	(1.188)	7.344
Altri (proventi) oneri non monetari	(1.422)	(773)
	<b>11.722</b>	<b>15.652</b>
Variazione delle attività e passività correnti	(8.794)	(11.028)
Pagamenti di trattamento di fine rapporto e di quiescenza	(145)	(335)
Proventi finanziari incassati, al netto degli interessi pagati	(68)	(415)
Imposte pagate	(2.286)	(1.094)
<b>Fondi generati da (impiegati in) attività operativa</b>	<b>429</b>	<b>2.780</b>
Acquisto di immobilizzazioni materiali e immateriali, al netto delle cessioni	(8.247)	(6.933)
Acquisto di titoli in portafoglio, al netto dei disinvestimenti	156	(1.431)
Proventi su titoli in portafoglio, al netto delle commissioni di gestione	1.187	1.170
Investimenti in altre imprese	(40)	0
<b>Fondi generati da (impiegati in) investimenti</b>	<b>(6.944)</b>	<b>(7.194)</b>
Debiti finanziari accesi, al netto dei rimborsi	8.271	(1.981)
Interessi incassati su crediti finanziari verso parti correlate	1	1
Pagamento di dividendi	(7.440)	(9.198)
Interessi e altri oneri pagati su debiti finanziari	(740)	(654)
Rimborso passività finanziarie per beni in leasing (inclusi interessi)	(1.186)	(1.130)
Altri debiti/crediti finanziari	0	21
<b>Fondi generati da (impiegati in) operazioni finanziarie</b>	<b>(1.094)</b>	<b>(12.941)</b>
Differenze cambio da conversione bilanci in valuta estera	1.203	23
<b>Aumento (diminuzione) delle disponibilità liquide nette</b>	<b>(6.406)</b>	<b>(17.332)</b>
Disponibilità liquide nette all'inizio del periodo	30.700	48.521
<b>Disponibilità liquide nette alla fine del periodo</b>	<b>24.294</b>	<b>31.189</b>

\*\*\*

**Actuator Solutions - quota di pertinenza del Gruppo SAES (50%)**

(Importi espressi in migliaia di euro)

<b>Actuator Solutions</b>	<b>30 giugno 2021</b>	<b>31 dicembre 2020</b>
<b>Situazione patrimoniale-finanziaria</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>
Attivo non corrente	2.796	3.012
Attivo corrente	1.573	1.809
<b>Totale attivo</b>	<b>4.369</b>	<b>4.821</b>
Passivo non corrente	4.166	4.306
Passivo corrente	2.288	3.226
<b>Totale passivo</b>	<b>6.454</b>	<b>7.532</b>
Capitale Sociale, riserve e risultati portati a nuovo	(2.711)	(2.970)
Utile (perdita) del periodo	626	189
Altri utili (perdite) complessivi (*)	0	70
<b>Patrimonio Netto</b>	<b>(2.085)</b>	<b>(2.711)</b>

(\*) Differenze di traduzione generate dalla conversione in euro dei bilanci di Actuator Solutions Taiwan Co., Ltd. e Actuator Solutions (Shenzhen) Co., Ltd. dall'1 gennaio 2020 alla data di liquidazione (settembre 2020), nonché rilascio della riserva di conversione a conto economico a seguito della liquidazione delle due controllate asiatiche.

<b>Actuator Solutions</b>	<b>H1 2021</b>	<b>H1 2020</b>
<b>Prospetto dell'utile (perdita)</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>
Ricavi netti	3.575	3.940
Costo del venduto	(2.515)	(2.863)
<b>Risultato industriale lordo</b>	<b>1.060</b>	<b>1.077</b>
Totale spese operative	(631)	(645)
Altri proventi (oneri) netti	15	82
<b>Risultato operativo</b>	<b>444</b>	<b>514</b>
Proventi (oneri) finanziari	189	(152)
Utili (perdite) netti su cambi	(5)	(12)
Imposte sul reddito	(2)	8
<b>Utile (perdita) del periodo</b>	<b>626</b>	<b>358</b>
Differenze di conversione	0	2
<b>Totale utile (perdita) complessivo</b>	<b>626</b>	<b>360</b>

**SAES RIAL Vacuum S.r.l. - quota di pertinenza del Gruppo SAES (49%)**

(Importi espressi in migliaia di euro)

<b>SAES RIAL Vacuum S.r.l.</b>	<b>30 giugno 2021</b>	<b>31 dicembre 2020</b>
<b>Situazione patrimoniale-finanziaria</b>	<b>49%</b>	<b>49%</b>
Attivo non corrente	322	302
Attivo corrente	1.649	1.695
<b>Totale Attivo</b>	<b>1.971</b>	<b>1.997</b>
Passivo non corrente	195	201
Passivo corrente	964	1.037
<b>Totale Passivo</b>	<b>1.159</b>	<b>1.238</b>
Capitale Sociale, riserve e risultati portati a nuovo	759	451
Utile (perdita) del periodo	53	309
Altri utili (perdite) complessivi (*)	0	(1)
<b>Patrimonio Netto</b>	<b>812</b>	<b>759</b>

(\*) Differenze attuariali sul Trattamento di Fine Rapporto (TFR), in accordo con lo IAS 19.

SAES RIAL Vacuum S.r.l.	H1 2021	H1 2020
<b>Prospetto dell'utile (perdita)</b>	<b>49%</b>	<b>49%</b>
Ricavi netti	1.532	868
Costo del venduto	(1.344)	(715)
<b>Risultato industriale lordo</b>	<b>188</b>	<b>153</b>
Totale spese operative	(167)	(127)
Altri proventi (oneri) netti	52	11
<b>Risultato operativo</b>	<b>73</b>	<b>37</b>
Interessi e proventi finanziari netti	(6)	(7)
Utili (perdite) netti su cambi	(3)	0
Imposte sul reddito	(11)	(7)
<b>Utile (perdita) del periodo</b>	<b>53</b>	<b>23</b>
Utile (perdita) attuariale su piani a benefici definiti, al netto delle imposte	0	0
<b>Totale utile (perdita) complessivo</b>	<b>53</b>	<b>23</b>

### Flexterra - quota di pertinenza del Gruppo SAES (46,73%)

(Importi espressi in migliaia di euro)

Flexterra	30 giugno 2021	31 dicembre 2020
<b>Situazione patrimoniale-finanziaria</b>	<b>46,73%</b>	<b>46,73%</b>
Attivo non corrente	5.519	5.628
Attivo corrente	580	1.086
<b>Totale Attivo</b>	<b>6.099</b>	<b>6.714</b>
Passivo non corrente	70	44
Passivo corrente	1.537	1.343
<b>Totale Passivo</b>	<b>1.607</b>	<b>1.387</b>
Capitale Sociale, riserve e risultati portati a nuovo	5.154	7.595
Riserva per piani di stock option	173	173
Utile (perdita) del periodo	(982)	(1.811)
Altri utili (perdite) complessivi (*)	147	(630)
<b>Patrimonio Netto</b>	<b>4.492</b>	<b>5.327</b>

(\*) Differenze di traduzione generate dalla conversione in euro dei bilanci in valuta di Flexterra, Inc. e di Flexterra Taiwan Co., Ltd.

Flexterra	H1 2021	H1 2020
<b>Prospetto dell'utile (perdita)</b>	<b>46,73%</b>	<b>46,73%</b>
Ricavi netti	2	23
Costo del venduto	(1)	(13)
<b>Risultato industriale lordo</b>	<b>1</b>	<b>10</b>
Totale spese operative	(939)	(996)
Altri proventi (oneri) netti	8	0
<b>Risultato operativo</b>	<b>(930)</b>	<b>(986)</b>
Interessi e proventi finanziari netti	(52)	(4)
Utili (perdite) netti su cambi	15	35
Imposte sul reddito	(15)	10
<b>Utile (perdita) del periodo</b>	<b>(982)</b>	<b>(945)</b>
Differenze di conversione	147	13
<b>Totale utile (perdita) complessivo</b>	<b>(835)</b>	<b>(932)</b>

Prospetto dell'utile (perdita) complessivo di Gruppo

(Importi espressi in migliaia di euro)

	H1 2021							Prospetto dell'utile (perdita) complessivo
	Prospetto dell'utile (perdita) consolidato	50% Actuator Solutions	Eliminazioni infragruppo e altri aggiustamenti	49% SAES RIAL Vacuum S.r.l.	Eliminazioni infragruppo e altri aggiustamenti	46,73% Flexterra	Eliminazioni infragruppo e altri aggiustamenti	
Ricavi netti	85.885	3.575	(141)	1.532	(289)	2		90.564
Costo del venduto	(50.505)	(2.515)	141	(1.344)	289	(1)		(53.935)
<b>Utile industriale lordo</b>	<b>35.380</b>	<b>1.060</b>	<b>0</b>	<b>188</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>36.629</b>
	41,2%							40,4%
Totale spese operative	(27.733)	(631)	0	(167)	0	(939)	38	(29.432)
Altri proventi (oneri) netti	(103)	15		52		8		(28)
<b>Utile (perdita) operativo</b>	<b>7.544</b>	<b>444</b>	<b>0</b>	<b>73</b>	<b>0</b>	<b>(930)</b>	<b>38</b>	<b>7.169</b>
	8,8%							7,9%
Interessi e proventi finanziari netti	1.135	189	(211)	(6)	0	(52)	47	1.102
Utili (perdite) da società valutate con il metodo del patrimonio netto	53		0		(53)		0	0
Utili (perdite) netti su cambi	(72)	(5)		(3)		15		(65)
<b>Utile (perdita) prima delle imposte</b>	<b>8.660</b>	<b>628</b>	<b>(211)</b>	<b>64</b>	<b>(53)</b>	<b>(967)</b>	<b>85</b>	<b>8.206</b>
Imposte sul reddito	(4.471)	(2)		(11)		(15)		(4.499)
<b>Utile (perdita) netto da attività operative</b>	<b>4.189</b>	<b>626</b>	<b>(211)</b>	<b>53</b>	<b>(53)</b>	<b>(982)</b>	<b>85</b>	<b>3.707</b>
Utile (perdita) derivante da operazioni discontinue	0							0
<b>Utile (perdita) netto del periodo</b>	<b>4.189</b>	<b>626</b>	<b>(211)</b>	<b>53</b>	<b>(53)</b>	<b>(982)</b>	<b>85</b>	<b>3.707</b>
Utile (perdita) netto attribuito ai terzi	0							0
<b>Utile (perdita) netto attribuito al Gruppo</b>	<b>4.189</b>	<b>626</b>	<b>(211)</b>	<b>53</b>	<b>(53)</b>	<b>(982)</b>	<b>85</b>	<b>3.707</b>

\*\*\*

Effetti straordinari Covid-19

(Importi espressi in migliaia di euro)

Effetti straordinari Covid-19	H1 2021					
	Lavoro diretto	Spese indirette di produzione	Spese di ricerca e sviluppo	Spese di vendita	Spese generali e amministrative	Totale
Costo del personale	(29)	(13)	(6)	(2)	16	(34) (*)
Spese esterne per manutenzione					68	68
Materiali ausiliari di produzione e materiali vari					3	3
Spese di trasporto					0	0
Consulenze tecniche, legali, fiscali e amministrative					10	10
Servizi generali (mensa, pulizie, vigilanza)					75	75
Spese di formazione e aggiornamento					0	0
<b>Totale costo del venduto &amp; spese operative straordinarie Covid-19</b>	<b>(29)</b>	<b>(13)</b>	<b>(6)</b>	<b>(2)</b>	<b>172</b>	<b>122</b>

L'importo risulta essere così composto:

- risparmio per le misure governative USA di sostegno alle imprese e alle famiglie, pari a -54 migliaia di euro;
- maggiori costi per il personale, pari a 20 migliaia di euro.

(Importi espressi in migliaia di euro)

Effetti straordinari Covid-19	H1 2020					
	Lavoro diretto	Spese indirette di produzione	Spese di ricerca e sviluppo	Spese di vendita	Spese generali e amministrative	Totale
Costo del personale	(101)	(53)	(44)	(11)	47	(162) (**)
Spese esterne per manutenzione					30	30
Materiali ausiliari di produzione e materiali vari					103	103
Spese di trasporto					3	3
Consulenze tecniche, legali, fiscali e amministrative					73	73
Servizi generali (mensa, pulizie, vigilanza)					38	38
Spese di formazione e aggiornamento					3	3
<b>Totale costo del venduto &amp; spese operative straordinarie Covid-19</b>	<b>(101)</b>	<b>(53)</b>	<b>(44)</b>	<b>(11)</b>	<b>297</b>	<b>88</b>

(\*\*) L'importo risulta essere così composto:

- risparmio per utilizzo della CIGO nello stabilimento di Lainate della Capogruppo, pari a -55 migliaia di euro;
- risparmio per le misure governative USA di sostegno alle imprese e alle famiglie, pari a -167 migliaia di euro;
- maggiori costi per il personale, pari a 60 migliaia di euro.

(Importi espressi in migliaia di euro)

Effetti straordinari Covid-19	H1 2020
Altri proventi	0
Altri oneri	(689)
<b>Totale altri proventi (oneri) straordinari Covid-19</b>	<b>(689)</b>