

adveo

Presentación de Resultados
Enero-Septiembre 2015

Madrid, 28 de Octubre 2015



Hechos destacados

- ✓ **Los Ingresos caen un 7.8% frente al pasado ejercicio afectados por los resultados negativos de Iberia** debido a las dificultades en la implementación de la plataforma tecnológica y la caída en ventas (-26% vs -33% en Junio). Sin embargo, este efecto negativo se ha visto compensado por el resto de los países del Grupo que continúan con una evolución positiva: Francia e Italia han superado la tendencia negativa del mercado y se mantuvieron planas respectivamente, Alemania y Benelux han presentado un crecimiento de dos dígitos.
- ✓ Las causas de las dificultades de ejecución de la implementación de la plataforma tecnológica en España están identificadas y en vías de solución. Los sistemas están bajo control y avanzan a buen ritmo hacia la eficiencia operativa prevista en el diseño.
- ✓ **EBITDA de €16.4m** alcanzando un margen del 2.5% afectado por los mayores costes por la estabilización de la plataforma tecnológica y efecto volumen.
- ✓ **La Deuda Financiera neta** cierra en €174m.
- ✓ **Cambios organizativos:** Desde Septiembre se han realizado una serie de cambios organizativos en Adveo Corporativo e Iberia en dirección a un nuevo modelo de gestión que, además de centrarse en la simplificación de la estructura, estará enfocado en la efectividad, enfoque al cliente, servicio y flexibilidad. Los cambios recientes en Adveo son: Nuevo Consejero Delegado y un Director Corporativo de Sistemas de Información; y en Iberia: Nuevo Director General, Director de Logística, de Recursos Humanos y una estructura más ligera de Marketing & Merchandising.
- ✓ **Cambio de tendencia en España:** Las ventas en el 3T (Junio-Septiembre) cerraron planas comparadas con el 3T14, se han incorporado 4 nuevos dealers Calipage, que se añaden a los 6 incorporados hasta Junio. Nuestra cuota de Mercado de HP en el segmento cliente pequeño o “unnattended” alcanza un 30% y tanto el número de clientes como de ventas por cliente están aumentando.

Iberia: Cambios organizativos y de tendencia



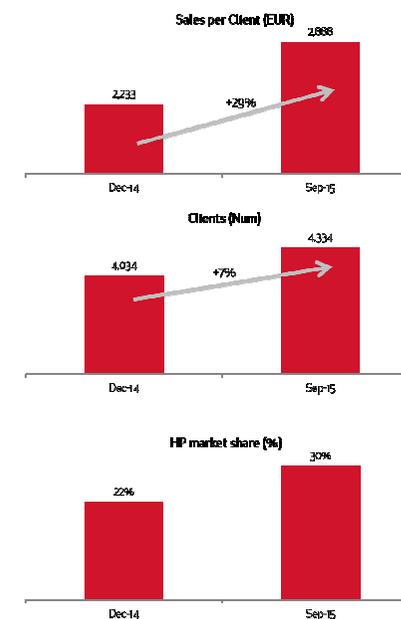
Cambios organizativos:

Desde septiembre, se han realizado una serie de cambios organizativos con el objetivo de simplificar la estructura, incrementar el control de costes y alcanzar un mayor impacto comercial.

- ✓ **Nuevo Director General:** Miguel Sebares ha sido nombrado Director General de España y Portugal. Sebares se encargará de dirigir la estrategia de negocio y su implementación tanto en España como en Portugal y será responsable además del “turn-around” operativo del negocio en España. Sebares dependerá directamente de Jaime Carbó, Consejero Delegado de Adveo.
- ✓ **Nuevo Director de Logística y simplificación de la estructura:** El nuevo director estará a cargo de todo el proceso logístico: Call Centre, planificación de demanda, almacén, logística y calidad.
- ✓ **Recursos Humanos:** El actual Director Corporativo de Recursos Humanos también dirigirá el departamento en Adveo Iberia.
- ✓ **Estructura simplificada de Marketing:** Desde Octubre el departamento de Marketing & Merchandising de Adveo Iberia ha simplificado su estructura con menores líneas de reporting al Director y una nueva organización enfocada en el control de costes y de márgenes.

Business Update

- ✓ **Campaña comercial:** Adveo Iberia ha iniciado campañas específicas para grupos de compras y para clientes seleccionados TOS para promover ventas y mayor volumen.
- ✓ **Calipage:** En el 3T15, Adveo Iberia ha firmado acuerdos con 4 nuevos dealers Calipage que se añaden a los 6 incorporados hasta Junio. Calipage es ahora la segunda marca independiente de dealers en España y la primera en Europa
- ✓ **Ink & Toner:** Adveo Iberia ha incrementado su cuota de mercado de HP dentro de nuestro segmento principal de clientes (cliente pequeño o “unnattended”) desde el 22% al final de 2014 hasta un 30%.
- ✓ **Clientes:** Comparado con Diciembre 2014, el número de clientes activos a final de mes se ha incrementado en un 7% hasta 4.334 (4.260 en Junio). Clientes del segmento tradicional han crecido un 11%, Digital un 3% y en Papel un 8%.
- ✓ **Ventas mensuales por cliente:** En el periodo desde Diciembre 2014 a Sep-15 las ventas por cliente se han incrementado en un 29%, creciendo en todos los segmentos: tradicional 42%; EOS +27% y Papel +22%.



Resto de los países

- **Francia:**

- ✓ Las ventas de Francia cayeron un 2.4% en el periodo Enero-Septiembre comparado con el pasado ejercicio por la caída en Ink&Toner (-4.5% YoY) aunque compensadas con la evolución positiva del resto de productos (+1.5% YoY)
- ✓ Adveo Francia ha batido con esta evolución la tendencia negativa del Mercado del -3% (el mercado mayorista en Francia ha caído un 3% en el periodo de Agosto a Agosto 2015) y mantiene el incremento de cuota con nuevos dealers a nivel nacional y regional.
- ✓ El margen se vio afectado negativamente por los costes logísticos originados por la repentina quiebra del proveedor de transporte.

- **Alemania:**

- ✓ Alemania creció en ventas un 3% en el periodo Enero-Septiembre comparado con el pasado ejercicio impulsado por el crecimiento del 4.7% en non-EOS. Las ventas de EOS (Ink&Toner) se redujeron en un 0.5% en el periodo debido a la decisión estratégica de cesar el negocio con clientes con bajo margen en los segmentos IT y Retail.

- **Italia:**

- ✓ Las ventas de Italia se mantuvieron prácticamente planas (-0.9%) en el periodo Enero-Septiembre comparado con el pasado ejercicio por el crecimiento del 10.3% en producto non-EOS que compensó la debilidad de EOS (Ink&Toner). El margen operativo está en línea con el 2014.

- **Benelux:**

- ✓ Las ventas de Benelux crecieron un 11% en el periodo Enero-Septiembre comparado con el pasado ejercicio impulsadas por el crecimiento tanto de EOS, +15%, como del resto de productos, +9.8% impulsados por el esfuerzo comercial en EOS y la adquisición de nuevos clientes. El margen operativo esta en línea con el pasado ejercicio.

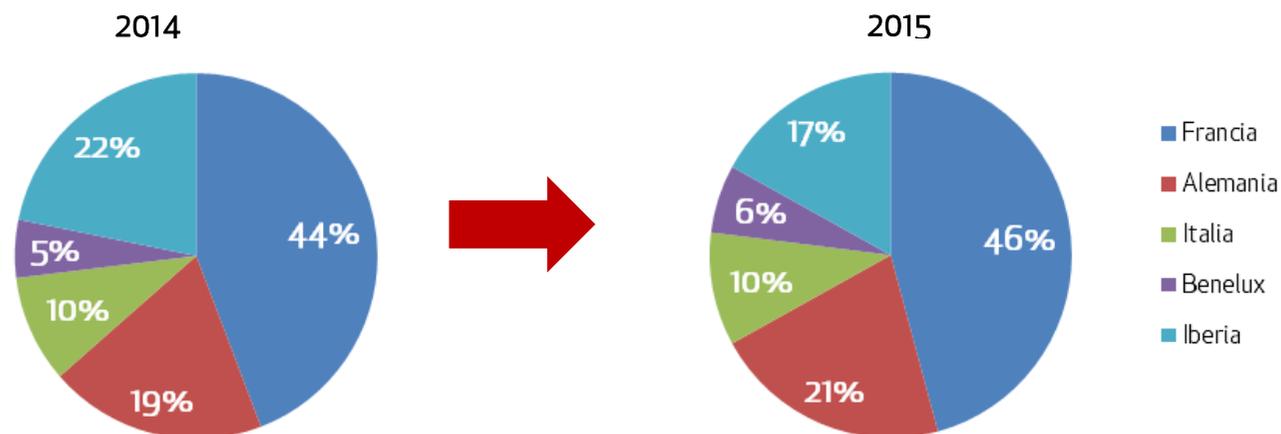
Consolidated P&L normalized

Var (%)	3Q15	3Q14	<i>EUR miles</i>	Sep-15	Sep-14	Var (%)
(17.5%)	177.624	215.390	Venta de bienes y servicios	626.827	693.878	(9.7%)
56.4%	8.119	5.190	Otros ingresos	41.557	30.844	34.7%
(15.8%)	185.742	220.580	Total Ingresos	668.383	724.722	(7.8%)
(14.7%)	36.470	42.748	Margen Bruto	124.673	140.504	(11.3%)
1.3%	19.6%	19.4%	% margen	18.7%	19.4%	(3.8%)
(72%)	1.843	6.517	EBITDA	16.402	28.936	(43%)
(66%)	1.0%	3.0%	% margen	2.5%	4.0%	(39%)
(139%)	(1.475)	3.814	EBIT	7.045	20.917	(66%)
(4.6%)	(3.032)	(3.178)	Rtdo. Financiero	(9.488)	(9.810)	(3.3%)
-	(2.385)	0.288	Otros Gastos e Ingresos	(5.346)	0.288	-
-	(6.892)	0.924	B° Antes de Impuestos	(7.789)	11.395	(168%)
-	(7.499)	0.693	B° Neto	(6.806)	8.114	(184%)

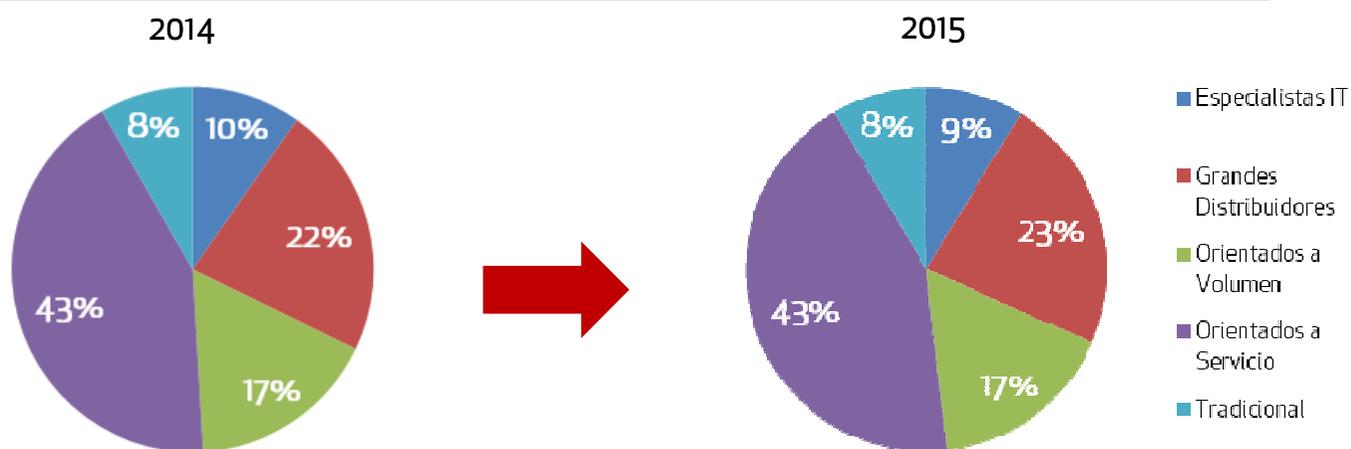
- Debido a la disrupción en los sistemas en Iberia durante los últimos meses, la compañía ha incurrido en c. €4.0 millones de gastos extraordinarios para dar el soporte necesario para su recuperación. Si excluimos este efecto negativo, el EBITDA del ejercicio estaría cerca de los €21m.
- Otros ingresos de explotación muestran un buen comportamiento vs. año anterior (+35%) y frente al trimestre anterior (+56%) impulsado por el incremento de servicios de mayor valor añadido prestados a nuestros clientes y vendedores.
- El margen bruto cierra en un 18.7%, 19.6% en el trimestre, debido a la presión en márgenes en España y Alemania
- El resultado financiero del periodo es de €9.5m, un 3% inferior al del pasado ejercicio (€3.0m en 3Q). Las mejores condiciones financieras del nuevo sindicato firmado en enero y la reducción generalizada del coste de las líneas a corto plazo han conducido esta reducción en los gastos financieros.

Ventas de Producto por País y por Segmento de Cliente

Ventas por País



Ventas por Segmento de Cliente



Balance Sheet

	Sep-15	Dec-14	Sep-14	<i>In Thousand Eur</i>	Sep-15	Dec-14	Sep-14
Non-current assets	259,507	255,869	253.782	Patrimonio Neto	149.027	160,593	163,629
Inmovilizado material	35,861	38,383	39.481	Pasivo no corriente	144.464	31,838	88,990
Inversiones inmobiliarias	18,001	18,492	16.559	Deudas con entidades crédito largo plazo	118,657	6.146	63,369
Activos intangibles	178,835	174,983	175.748	Provisiones y otros pasivos no corrientes	25,807	25,691	25.621
Otros activos no corrientes	26,810	24,011	21.994	Pasivo corriente	229.646	353,082	281.108
Activos corrientes	263,629	289,645	279.944	Proveedores y otras cuentas a pagar	114,633	151,871	150,237
Existencias	122,073	127,176	128.229	Deudas con entidades crédito corto plazo	94,968	179	118,505
Deudores comerciales	82,693	76,081	88.219	Provisiones y otros pasivos corrientes	4,713	8,151	4,793
Otros activos corrientes	19,294	26,644	11.512	Impuestos y otros Saldos con la Adm. Publica	15,332	14,061	7,573
Efectivo y equiv. de efectivo	39,568	59,742	51.983	Total Pasivo	374.109	384.920	370,098
TOTAL ASSETS	523.136	545,514	533,727	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	523.136	545,514	533,727
Capital Circulante operativo	90,133	51,387	66,211	CAPITAL EMPLEADO	322,835	285,207	293,519
Var. Capital Circulante operativo	38,746	19,443	34,267	Capital Empleado Medio	304,021	266,640	270,796
Deuda Financiera Neta	173,809	124,614	129,890				
Factoring sin recurso	102,989	104,751	99,101				

Capital circulante operativo = (Existencias + Deudores Comerciales - Proveedores y otras cuentas a pagar)

- **El Capital Circulante** cerró el periodo en €90.1 millones frente a los €51.4 millones de 2014, acabando con un deterioro frente al pasado ejercicio debido a las ya mencionadas interrupciones en Iberia en los últimos meses.
- **La Deuda Financiera Neta** cerró el periodo en €174 millones, con un incremento de €49m frente a Diciembre 2014 y de €44 millones comparado con Septiembre 2014.
- **Impuestos:** Para futuras consideraciones y cálculo del impacto en el flujo caja, es importante resaltar que el Grupo mantiene activos por créditos fiscales por aprox. de €25 millones, registrados en el Grupo Fiscal Español.

Observaciones finales

- ✓ ***La tendencia vista en el tercer trimestre no refleja totalmente el impacto positivo derivado de la normalización del negocio y de los procesos ni de la nueva potenciación de ventas. Este efecto se verá a partir del cuarto trimestre.***
- ✓ ***La deuda neta en septiembre está a un nivel extraordinariamente alto resultado de la estacionalidad propia del negocio y las disrupciones en Iberia. La deuda neta se reducirá sustancialmente en el último trimestre por la típica generación de caja del trimestre y continuará en los siguientes trimestres a medida que se vayan resolviendo los mencionados impactos.***
- ✓ ***Un nuevo equipo se ha incorporado al negocio y se están poniendo en marcha nuevas acciones para estabilizar las partes más débiles del Grupo y preparar ADVEO para un nuevo plan estratégico 2016-2019.***

Aviso Legal

Esta presentación se basa en información pública disponible y/o en datos aportados por ADVEO. Este documento no constituye una oferta o invitación a la compra de acciones, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley del Mercado de Valores (24/1988, de 28 de julio y sus correspondientes actualizaciones), Real decreto 5/2005, de 11 de marzo y/o Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, y sus respectivas regulaciones de implementación.

adveo

Dep. De Relación con Inversores

relacion.inversores@adveo.com

www.adveo.com

ENABLING POTENTIAL.

