



Fecha: 19 de febrero de 2001

Idioma: Español. Para más información:

Miguel Ramos - Newslines. +34 93 5806459 [newslines@pickingpack.net](mailto:newslines@pickingpack.net)

---

## **Grupo Picking Pack incrementa sus ventas en mas de un 61% hasta los 314 millones de Euros (52.243 millones de Pts) y sus activos en un 100% hasta los 639 millones de Euros (106.320 millones de Pts)**

---

- La facturación aumenta hasta los 314 millones de Euros (52.243 millones de Pts), un 61% superior al pasado ejercicio en línea con las expectativas
- El margen operativo (EBITDA) es positivo de 11 millones de Euros en línea con las expectativas.
- Las divisiones de la "Vieja Economía", que representan un 95% de las ventas, siguen en crecimiento generando un cash flow operativo de 30 millones de euros
- El resultado consolidado, en línea con las expectativas de la compañía y los analistas, se sitúa en - 45 millones de Euros, debido a la integración de Ola y a los extraordinarios relacionados con la focalización del negocio exclusivamente hacia las pymes
- El capital social de la compañía se sitúa en 394 millones de Euros, un 110% superior al ejercicio 99
- El plan de negocios de Ola sigue desarrollándose y se llega a 31 diciembre de 2000 con 88,000 líneas telefónicas contratadas con tecnología VoIP, lo que refuerza el break even operativo de Ola en tercer trimestre del 2001. La facturación anualizada de Ola a finales de diciembre sería de aproximadamente 44 millones de Euros
- Los activos de la compañía superan los 638 millones de Euros, duplicando los del ejercicio 99
- El ratio de endeudamiento de la compañía se situa en "solo" el 15%, lo cual supone una capacidad de endeudamiento adicional de aproximadamente 100-150 mln Euros
- GPP ([www.pickingpack.net](http://www.pickingpack.net)) ha centrado en el 2000 sus actividades en la oferta de servicios con contenido tecnológico para las pymes, con las adquisiciones de Ola ([www.olainet.com](http://www.olainet.com)) y Logic Control ([www.logiccontrol.es](http://www.logiccontrol.es)), apostando por el crecimiento de las necesidades de tecnología de las pymes en el nuevo milenio.

Barcelona, 1 de Marzo 2001.-

Según Carlo U Bonomi, Presidente y Consejero Delegado de Grupo Picking Pack *"las ventas han crecido de un 61% y los resultados están en línea con lo estimado después de la inversión en Ola; a nivel operativo, sin tener en cuenta los extraordinarios ni la integración de Ola, los resultados operativos obtenidos serían superiores a los del ejercicio 1999 con lo que confirma la fuerza de nuestras operaciones en la vieja economía. Nuestro gran reto es ahora integrar nuestros negocios con el apoyo de un balance sólido y las recientes incorporaciones que han completado de manera muy significativa el equipo gestor del grupo con profesionales de larga experiencia, convirtiéndonos así en el proveedor nº 1 para pymes. Nuestro proyecto se focaliza en un plan claro de servicios a las pymes"*.

### **Año 2001**

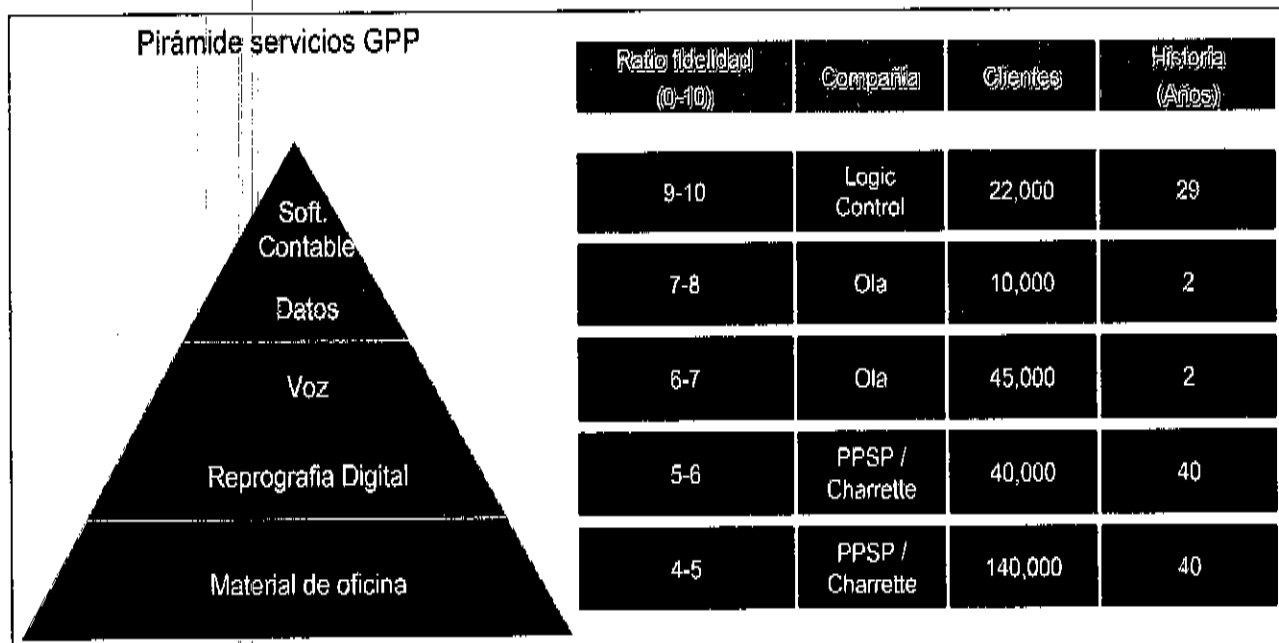
El 2001 será un año clave por GPP con unos objetivos fundamentales:

- Crecimiento en ventas de 46% hasta llegar a los 460 millones de Euros
- Integración de Ola y Logic Control en GPP
- Alcanzar un flujo de caja simple positivo de 39 millones Euros, proviniendo todo ello de la vieja economía, mientras Ola se sitúa en breakeven operativo
- Generar beneficio a nivel de Ebitda de aproximadamente 40 millones de Euros, un Ebit de 5 millones de Euros y un resultado neto neutral
- Focalización de esfuerzos hacia la integración de al oferta a las pymes: material de oficina/ reprografía/ telecomunicaciones/ Internet/ software de gestión en un único "one stop shop"

Este será un año de crecimiento pero también de consolidación para generar 40 millones de Euros de EBITDA y regresar a los beneficios en línea con lo que anunciamos en la compra de Ola.

Durante el año 2000, Grupo Picking Pack ([www.pickingpack.net](http://www.pickingpack.net)) ha focalizado todos sus esfuerzos en 4 líneas básicas de actuación:

- Fuerte inversión en la "Nueva Economía", tras la adquisición de Ola, Logic Control y la participación en Cephren (Citadon), reforzando así la oferta integrada de servicios con contenido tecnológico ("one stop shop") para las pymes;
- Integración de los negocios "tradicionales" de material de oficina y reprografía, a la vez que afianzar las recientes adquisiciones hechas en Estados Unidos. La "vieja economía" ha continuado poniendo de manifiesto su capacidad generadora de ventas, márgenes y cash flow operativo (beneficio antes de amortizaciones, intereses e impuestos), clave para continuar con paso sólido el crecimiento de GPP en el sector de las nuevas tecnologías;



- Desarrollo del plan de negocio de Ola a través del lanzamiento de su primer producto, la tarifa plana de voz dedicada exclusivamente al sector de las pymes, que ha tenido un elevado grado de aceptación por parte del mercado con unas 88,000 líneas telefónicas contratadas;
- Reforzar el equipo directivo, cada vez mas internacional y con una experiencia mas dilatada, especialmente en el sector de las "Nuevas Tecnologías". Se han incorporado durante el año un director de operaciones mundiales, Gregory Rich de 49 años, y ejecutivos de alto nivel provenientes de multinacionales y compañías líderes en el sector como Cisco Systems, Kodak, Océ, Ono, Chase Manhattan Bank, Telefonica, IBM y KPMG.

Con esta situación, las ventas de la compañía han alcanzado los 314 millones de Euros, lo cual supone un 61% de incremento sobre el pasado ejercicio. Dichas ventas no son consecuencia única de las nuevas adquisiciones, sino también resultado de un crecimiento orgánico en cada segmento de mercado. En el caso de España, este crecimiento orgánico ha superado incluso el 25% y en Estados Unidos un 18%.

El total de las ventas está así compuesto: 41% reprografía digital; 52,7% material de oficina; 4,3% telecomunicaciones (voz y datos); 2% aplicaciones de software. En el 2001 el mix de venta será mas homogéneo entre las 4 áreas consecuencia del crecimiento orgánico en reprografía (muy elevado en EE.UU. y España), desarrollo del plan de negocio de Ola y consolidación ventas de Logic Control.

El EBITDA (flujo de caja simple) del grupo es positivo de 11 millones de Euros. El potencial real de GPP, es de 40 millones de Euros en 2001, ya que en 2000 Ola se encontraba en la fase de desarrollo de su plan de negocio y ya prevé beneficios a partir del tercer trimestre de 2001. El plan de negocios de Ola se diferencia respecto a otras compañías de telecomunicaciones ya que:

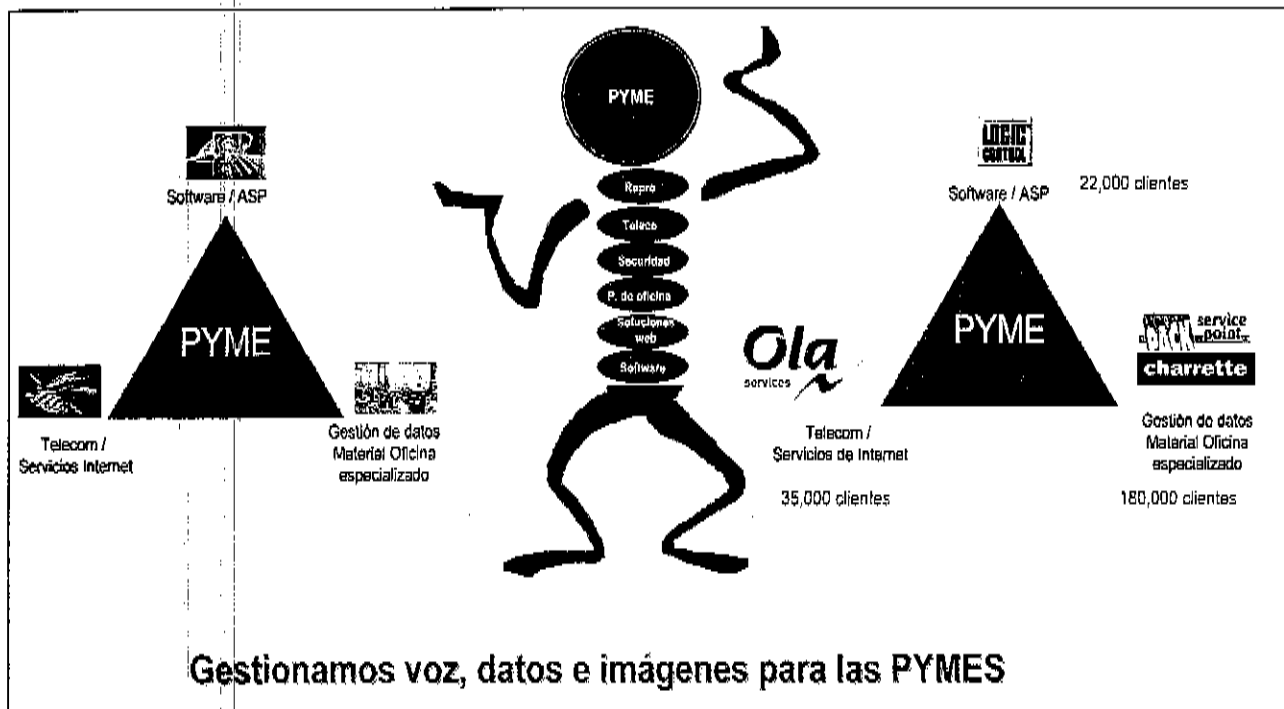
- El nivel de inversiones en infraestructura necesarias es alrededor de "solo" unos 40 millones de euros, de los cuales un 50 % se ha ya completado.
- Tecnología IP que permite ofrecer servicios de telefonía a precios muy competitivos que se facturan mensualmente independientemente de la utilización o no de las líneas telefónicas. El atractivo para el cliente pyme es la posibilidad de conocer en todo momento su consumo anual, lo cual es importante a la hora de realizar sus presupuestos anuales.
- La oferta de servicios de voz y datos se integra dentro de un paquete de servicios sinérgicos para las pymes con clientes fidelizados y recurrentes como los 22,000 clientes de software empresarial de

Logic Control que tiene una trayectoria en el mercado de 30 años y los 90,000 de Picking Pack Service Point España.

- Ola tiene cubiertas ya todas sus necesidades de inversiones al pertenecer 100% a GPP, grupo que cuenta con un sólido balance y un potencial de flujos de cajas recurrentes provenientes por la vieja economía.

Todo ello hace que el punto de breakeven es alrededor de unas 115,000 líneas telefónicas contratadas, que se prevé obtener durante el tercer trimestre del 2001. Ola ha lanzado también una tarifa plana de voz y data y revende servicios de DSL para aquellos clientes que necesiten de mayor ancho de banda en la red, a su vez da soporte de hosting, housing y acceso a Internet a las pymes.

Esta integración explica a su vez los resultados netos de la compañía que se sitúan en los -45 millones de Euros, 28 millones de los cuales son resultados extraordinarios pertenecientes básicamente a la disinversión en el sector Logístico e Italia que fueron ya públicamente anunciados, ya que no son sinérgicos con el concepto de "one stop shop" para las pymes. Estos extraordinarios finalizan el proceso de focalización de la compañía en su core business y le permiten empezar el 2001 sin lastres históricos no estratégicos.



Por otro lado, Logic Control, la última de las adquisiciones de GPP, que desarrolla su actividad en el desarrollo de software de gestión, ha terminado el 2000 con unas ventas de 63 millones Euros. La integración de Logic, producirá unas sinergias estimadas dentro del grupo de aproximadamente 3 millones de Euros.

En estos resultados resalta la sólida situación patrimonial de la compañía, donde el ratio de endeudamiento neto es de "solo" un 15% sobre los fondos propios. Esto permitirá en un futuro hacer un mayor uso de la deuda, apalancando según el mercado el balance en aproximadamente 150 millones Euros, para mejorar los niveles de rendimiento del capital invertido.

**Grupo Picking Pack ([www.pickingpack.net](http://www.pickingpack.net))** ofrece servicios y contenidos tecnológicos de alto valor añadido para las pymes. Emplea a más de 3.200 personas en 5 países y tiene un total de 355 puntos de