



Fecha: 9 de Julio del 2001

Logic Control, compañía de Grupo Picking Pack, en línea con su planes, vende su división "Grandes Cuentas" a Softec para concentrarse al 100% en el desarrollo de software empresarial para pymes y despachos profesionales mercado que lidera en España.

- La venta de la división permitirá a Logic Control una total dedicación a potenciar al máximo su negocio principal: el desarrollo de software empresarial para pymes y despachos profesionales, mercado donde la compañía es líder en España
- La división de Grandes Cuentas aportaba márgenes sensiblemente inferiores respecto a los del negocio principal de Logic Control al no ser este su negocio estratégico; a raíz de esta transacción mejorarán los márgenes esperados por parte de Logic Control que actualmente están por encima de las previsiones iniciales de Grupo Picking Pack
- Logic Control enfatizará sus esfuerzos en los próximos meses en la finalización de su proyecto de ERP para su comercialización dirigido al segmento alto de las Pymes así como en el desarrollo de nuevos productos de software empresarial que complementen su oferta actual a su base de 22,000 clientes
- Con esta venta se transfieren activos por un valor de 0.2 millones de Euros, así como todo el personal de la citada división, conservando estos las mismas condiciones que tenían con Logic Control

Barcelona, 9 de Julio del 2001.- Logic Control (www.logiccontrol.es), compañía de Grupo Picking Pack (www.pickingpack.net) acaba de cerrar un acuerdo con Softec para la venta de su división grandes cuentas, concentrándose así en su negocio principal y de mayor rentabilidad: el desarrollo y venta de software empresarial para Pymes y Despachos Profesionales, mercado que lidera en España.

La división de grandes cuentas de Logic Control que tenía márgenes sensiblemente inferiores al resto de la compañía no era además sinérgica con GPP al estar enfocada en la venta de hardware para grandes empresas.

El negocio principal de Logic Control (que esta representando la totalidad de los márgenes y flujos de caja de la compañía) es el desarrollo de software empresarial mientras que la venta de hardware hoy por hoy en el mercado se ha convertido en un complemento de baja rentabilidad sin generación de caja debido a los términos de cobro de este sector. El acuerdo alcanzado con Softec ha sido valorado finalmente en 1.6 millones de Euros, a los cuales hay que sumar el impacto de una mejora en el circulante y en la generación de caja de Logic Control de aproximadamente 2.2 millones de Euros consecuencia de esta operación, suponiendo todo ello un impacto positivo total a nivel de caja de 3.8 millones de Euros. Logic Control traspasa con esta transacción 0.2 millones de Euros en activos y unos 60 empleados, que mantendrán las mismas condiciones que tenían con Logic Control.

Con la venta de esta división, Logic Control se centrará plenamente en el desarrollo de software empresarial, donde se concentra el know how de Logic Control y donde se están obteniendo la totalidad de los márgenes de la compañía que cuenta con una base de más de 22,000 clientes pymes y despachos profesionales.

Hay que destacar que la evolución de Logic Control esta siendo superior a las estimaciones de GPP tras su compra, con unos beneficios operativos superiores a ejercicios anteriores y sobre todo con un marcado enfoque sobre los negocios rentables y de generación de caja. Actualmente, la generación de flujos de caja de Logic Control se encuentra por encima de las previsiones. En tan solo un trimestre la mejora respecto a las previsiones era de

aproximadamente 2 millones de Euros. Una de las razones principales de esta mejora proviene de la optimización en la gestión del circulante y de las decisiones de inversión aplicando criterios económicos y financieros propios de una multinacional.

Según Carlos Grau, Consejero Delegado de **Logic Control**: *"la venta de esta división mejorará nuestro retorno sobre las inversiones realizadas y aumentará nuestra rentabilidad. El futuro de la compañía se volcará exclusivamente en el desarrollo de software empresarial donde incrementaremos las inversiones en el próximo futuro y en conseguir las sinergias con el resto del grupo."*

El acuerdo alcanzado, remarca la materialización de sinergias que se están produciendo entre las compañías del grupo, por cuanto la venta de hardware ya se estaba produciendo en la filial española de GPP, **PPSP España**. De esta forma se eliminan duplicidades existentes entre las compañías y que permitirán a la compañía un ahorro en costes significativos y que son parte del plan de ahorro implementado por **GPP** y que pretende verse reflejado en la cuenta de resultados con un impacto de 6 millones de Euros en el medio plazo.

Según Ugo Giorcelli, Director Financiero de **GPP** *"Esta operación, en línea con nuestros planes, nos permite centrarnos completamente en los servicios a las pymes con el objetivo de incrementar nuestra rentabilidad; esta transacción además nos permite realizar una plusvalía de aproximadamente 1.4 millones de Euros."*

El **Grupo Softec (www.softec.es)**, con sede en Bizkaia, es un especialista en este sector que concentra sus servicios en las áreas de consultoría, suministro de equipos y sistemas informáticos a la medida de las necesidades de cada cliente, aportando formación y soporte tecnológico. **Softec** es en la actualidad socio tecnológico de Compaq y Microsoft contando con un volumen de negocio de 60 millones de Euros.

Grupo Picking Pack (www.pickingpack.net) ofrece servicios y contenidos tecnológicos de alto valor añadido para las pymes y los despachos profesionales. Emplea a más de 3.200 personas en 5 países y tiene un total de 470 puntos de servicio en su red internacional. Con sede central en España, **GPP** cotiza en la Bolsa española (**GPP.MC**).

Advertencia:

Grupo Picking Pack desea reiterar, de acuerdo con su política de prudencia, y en línea con las demás compañías cotizadas dentro del sector tecnológico que cotizan en el nuevo mercado, que los Accionistas e inversores deben considerar que las actividades de GPP se enmarcan dentro del plan de expansión en el sector de nuevas tecnologías, de reciente implementación, lo que puede generar expectativas industriales, financieras, tecnológicas y comerciales, de futuro que deben ser tomadas por los Accionistas e inversores con las debidas cautelas, puesto que podrían no materializarse, si bien los directivos y consejeros de GPP consideran que su materialización es factible ante la situación actual de los mercados.

Por tanto, se ruega a los Accionistas e inversores que soliciten el adecuado asesoramiento independiente. Asimismo, la Compañía advierte de la posibilidad que sus acciones tengan una alta volatilidad en la Bolsa, en línea con las demás acciones de compañías vinculadas a las nuevas tecnologías.