

The logo for adveo, featuring the word "adveo" in a bold, lowercase, red sans-serif font. The background of the slide is a blurred photograph of a modern building interior with a curved, ribbed architectural element in shades of orange and yellow.

**adveo**

# Presentación de Resultados

Tercer Trimestre de 2012

Madrid, 30 de Octubre de 2012

## Resultados 9M2012. Principales Magnitudes.

- Los **Ingresos Totales** ascienden a 855,1 millones de €, con una contribución de las ventas internacionales del 63%. El crecimiento en ventas se produce, fundamentalmente, gracias a la incorporación de Spicers. Sin embargo, las duras condiciones macroeconómicas y de mercado afectan a las ventas, especialmente en España.
- El **EBITDA** alcanza los 37,0 millones de € (+115% vs. 9M11); crece principalmente gracias a la contribución de Spicers y a mejores márgenes provenientes de la cartera de clientes de EOS\*, a pesar de la caída en ventas en este segmento (trimestral). El negocio internacional contribuye en un 82% al EBITDA del Grupo.
- El **Beneficio Neto** asciende a 9,5 millones de €, vs. 5,4 millones de € en 9M2011 (+75%), excluyendo los ingresos derivados de la venta de la participación en Ofiservice en 2011.
- Si se considera la amortización de activos intangibles, de 3,1 millones de €, el **Beneficio Neto Ajustado** alcanza los 12,6 millones de €.
- **Gastos operativos y de estructura:** Las cifras muestran el resultado de los esfuerzos que se han llevado a cabo en reducir costes, en particular en los operativos y de estructura, que compensan de sobra la caída en ventas acaecida en el segmento de producto EOS\*.
- **Deuda Financiera Neta** a 30 de septiembre de 2012 se incrementa hasta 207,6 millones de €, debido en gran medida a la financiación de determinadas operaciones con proveedores clave del Grupo; este impacto se compensará dentro del ejercicio.

# adveo

## Lanzamiento de la marca ADVEO

# Grow and be one step ahead

A new European leader is born in the office services and supplies sector

# adveo

adimpo SPICERS Unipapel

This new company is the result of the growth and strategic transformation of Unipapel. Their recent purchase of Adimpo, European leader in the distribution of digital printing and imaging systems, as well as the continental European division of Spicers, European leader in office products, services and supplies, makes them a leading company in the European market. Present in Spain, Germany, France, Italy, Benelux and Portugal, their 37,000 clients yield a turnover of 1.3 billion euros.

ADVEO emerges on the scene committed to being one step ahead in terms of the new needs of the market and technological changes. Their aim is to offer advanced solutions to the IT and office supply distribution channels, introducing every day new products and services, such as pay-per-use systems, management and marketing tools, and online business platforms, among others. Solutions that allow clients to be better prepared to face the current challenges and to develop their full potential.

[www.adveo.com](http://www.adveo.com)  
Enabling potential



Starting 9 July, Unipapel will be listed on the Stock Exchange as ADVEO, with ticker ADV.

ADVEO, una marca con visión de futuro

**La ventaja de ir por delante.**

ADVEO es sinónimo de ir hacia algo, de estar vivo, de ser dinámico.

Es un nombre que sugiere visión, ir por delante, anticipación y transmite una actitud avanzada, innovadora, con claridad y transparencia.

Su sonoridad remite a “advantage” y a “advice”, y por tanto a la ventaja competitiva que supone estar bien aconsejado.

**ADVEO se identifica en el Mercado Continuo con el ticker ADV.MC. Unipapel comenzó a cotizar como ADVEO el pasado 9 de julio.**

# Enabling Potential

# adveo

## Líder europeo en servicios, equipamiento y suministros de oficina

### adveo

### adimpo

+

### spicers

+

### unipapel

*Especialista líder en sistemas de imagen e impresión*

- Un enfoque **especializado** aporta **credibilidad de cara al cliente**
- Evolución del negocio condicionada por **tendencias globales e innovaciones tecnológicas**
- **Developments to diversify growth** require focus

Cuota de mercado en España >52%  
Importantes operaciones paneuropeas

6.000 SKUs en EOS  
8.000 clientes

**Ventas en 2011: 734 mn de €**

*Primer punto único de venta de soluciones, servicios y productos de oficina*

- Los clientes valoran un **tamaño eficiente, infraestructura logística y una amplia cartera** de productos.
- La evolución del mercado depende de la **ejecución local**.
- El desarrollo de **modelos de servicio** requiere habilidades especializadas.

Importantes franquicias en Europa  
22.000 SKUs  
15.000 clientes

**Ventas en 2011: Spicers, 450 mn de €**  
**Unipapel Distribución, 95 mn de €**

*Productor español líder de material de oficina*

- Los clientes valoran los productos a **precios competitivos con calidad de primera**
- La evolución del negocio depende de la **ejecución local**
- Desarrollo de un negocio manufacturero **flexible y competitivo**

Cuotas de mercado en producción:  
Sobres/bolsas: 30%  
Blocs/cuadernos: 27%,  
Archivadores: 30%, Papel (A4): 15%.  
**Ventas en 2011: 29 mn de €**

## Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada a 30 de septiembre de 2012

Cuenta de Pérdidas y Ganancias millones €	Enero-Septiembre			Var. mn de €
	9M12	9M11	% var.	
Venta bienes y servicios	848,048	640,565	32,4%	
Otros Ingresos	7,027	8,954	-21,5%	
<b>Total Ingresos</b>	<b>855,075</b>	<b>649,519</b>	<b>31,6%</b>	<b>205,556</b>
Aprovisionamientos	(697,046)	(572,849)	21,7%	
<b>Margen bruto</b>	<b>158,029</b>	<b>76,670</b>	<b>106,1%</b>	<b>81,359</b>
Gastos de personal	(61,979)	(30,801)	101,2%	
Otros gastos de explotación	(59,034)	(28,615)	106,3%	
<b>EBITDA</b>	<b>37,016</b>	<b>17,254</b>	<b>114,5%</b>	<b>19,762</b>
Depreciación (act. Material)	(5,705)	(3,457)	65,0%	
<b>EBITA</b>	<b>31,311</b>	<b>13,797</b>	<b>126,9%</b>	<b>17,514</b>
Amortización (act. Inmaterial)	(3,064)	-		
Provisiones	(1,038)	(0,864)	20,1%	
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN, EBIT</b>	<b>27,209</b>	<b>12,933</b>	<b>110,4%</b>	<b>14,276</b>
Rdo Financiero	(11,998)	(4,985)	140,7%	
- gastos financieros	(12,342)	(6,443)	91,6%	
- ingresos financieros	0,344	1,458	-76,4%	
Rdo de asociadas	(0,021)	(0,064)	-67,2%	
Otras ganancias/pérdidas netas	0,127	(0,063)	n.a.	
<b>Resultados antes de impuestos</b>	<b>15,317</b>	<b>7,821</b>	<b>95,8%</b>	<b>7,496</b>
Impuesto	(5,814)	(2,380)	144,3%	
<b>Beneficio neto</b>	<b>9,503</b>	<b>5,441</b>	<b>74,7%</b>	<b>4,062</b>
Resultado de operaciones interrumpidas	0,000	37,615	-100,0%	
Minoritarios	(0,009)	(0,008)	12,5%	
<b>Beneficio neto atribuible*</b>	<b>9,494</b>	<b>43,048</b>	<b>-77,9%</b>	<b>-33,554</b>
Amtiz. act. Inmv compra Spicers d. impuestos	(3,064)	0,000		
Partidas extraordinarias	0,000	0,000		
<b>Beneficio neto atribuible ajustado</b>	<b>12,558</b>	<b>43,048</b>	<b>-70,8%</b>	<b>-30,490</b>
Margen bruto/Ingresos	18,5%	11,8%		
EBITDA / Ingresos	4,3%	2,7%		

### Ventas:

Los Ingresos Totales ascienden a 855,1 mn de € (+31,6%). Crecimiento en ventas gracias a la incorporación de Spicers. Sin embargo, las duras condiciones macro y de mercado afectan a las ventas, especialmente en España.

### EBITDA:

Mejora en el margen EBITDA (4,3% vs. 2,7% yoy). En términos relativos. La mejora se debe principalmente a un mejor mix de producto (contribución de Spicers), mejores márgenes en el negocio de Adimpo (productos EOS) y al control de costes.

### Gastos operativos y de estructura:

Las cifras reflejan los esfuerzos acometidos en costes, especialmente operativos y de estructura, que compensan de sobra la caída en ventas acaecida en el segmento de producto EOS.

### Beneficio Neto:

Beneficio Neto de 9,5 mn, vs. €5,4 mn en 9M11 (+74,7%), excluyendo ingresos derivados de la venta de la participación del 50% de ADVEO en Ofiservice. Beneficio Neto Ajustado de 12,6 mn de €, incluyendo la amortización de activos intangibles.

4\* no ajustado por amortización de act. Intangible compra Spicers ("PPA")

## Balance de Situación a 30 de septiembre de 2012

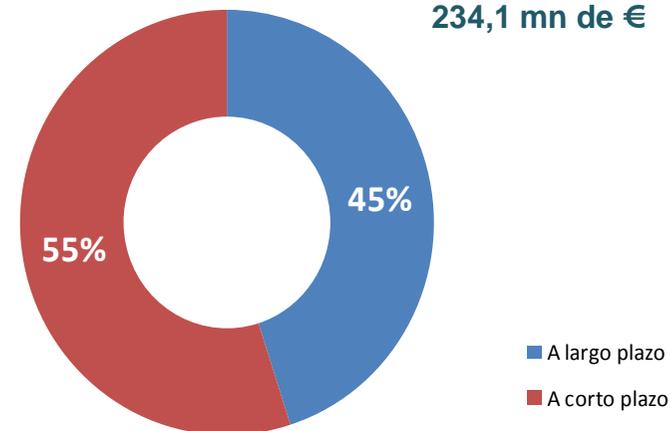
### BALANCE DE SITUACIÓN

millones €	30 sept 2012	31 dic 2011
<b>Activo no corriente</b>	<b>248,189</b>	<b>259,943</b>
Inmovilizado material	71,356	73,616
Inmovilizado inmaterial	169,144	166,554
Inversiones inmobiliarias	3,783	3,871
Otros activos no corrientes	3,906	15,902
<b>Activo corriente</b>	<b>328,248</b>	<b>367,130</b>
Existencias	151,648	150,436
Clientes y otras cuentas a cobrar	149,192	121,254
Efectivo y equivalentes	24,565	80,122
Inversiones financieras	1,889	13,899
Periodificaciones a corto plazo	0,954	1,419
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>576,437</b>	<b>627,073</b>

millones €	30 sept 2012	31 dic 2011
<b>Capital y Reservas</b>	<b>166,195</b>	<b>163,045</b>
- Capital social y reservas	166,127	162,986
- Intereses minoritarios	0,068	0,059
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>134,946</b>	<b>177,304</b>
Deudas con entidades de crédito lp	105,387	144,770
Provisiones y otros pasivos no corrientes	29,559	32,534
<b>Pasivo corriente</b>	<b>275,296</b>	<b>286,724</b>
Proveedores y otras cuentas a pagar	110,714	134,492
Deudas con entidades de crédito cp	128,697	111,260
otros pasivos corrientes	35,885	40,972
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>410,242</b>	<b>464,028</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO</b>	<b>576,437</b>	<b>627,073</b>

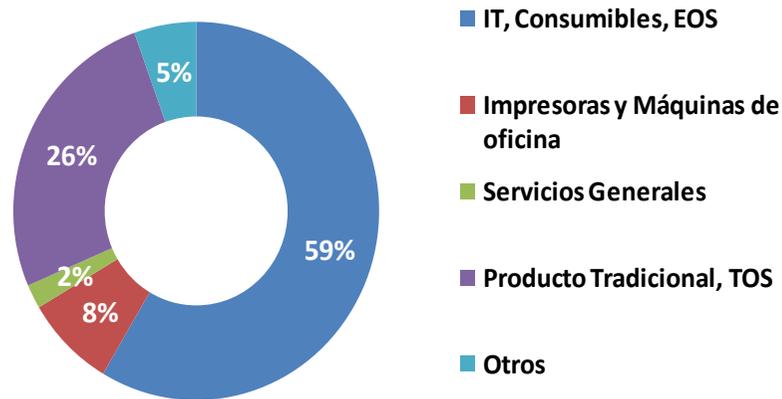
Apalancamiento, en mn de €	30 sept 2012	31 dic 2011
Deudas con entidades de crédito	234,084	256,030
Efectivo y equivalentes	24,565	80,122
Inversiones a corto plazo	1,889	13,899
<b>Deuda Financiera Neta</b>	<b>207,630</b>	<b>162,009</b>

Deuda con entidades de crédito:  
234,1 mn de €



## Mix de producto y geográfico equilibrados

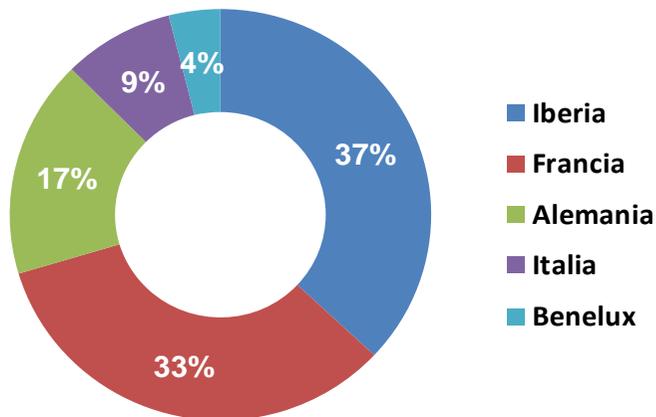
### Ventas por categoría de producto



### Ventas de AVDEO por categoría de producto (sin ajustes de consolidación) 9M11 no incluye Spicers

Millones de €	9M12	9M11	% var.
IT, Consumibles, EOS	500,334	530,984	-5,8%
Impresoras y Máquinas de oficina	68,209	34,344	98,6%
Servicios Generales	17,689	n.a.	n.a.
Producto Tradicional, TOS	222,008	83,805	164,9%
Otros	46,834	0,344	13510,5%
<b>TOTAL</b>	<b>855,075</b>	<b>649,519</b>	<b>31,6%</b>

### Ventas por países



### Distribución geográfica de las Ventas de AVDEO (sin ajustes de consolidación) 9M11 no incluye Spicers

Millones de €	9M12	9M11	% var.
Iberia	316,186	354,571	-10,8%
Francia	285,477	154,706	84,5%
Alemania	146,717	92,918	57,9%
Italia	72,959	47,324	54,2%
Benelux	33,736	0,0	n.a.
<b>TOTAL</b>	<b>855,075</b>	<b>649,519</b>	<b>31,6%</b>

## Conclusiones

- ADVEO es ahora una sola compañía. La integración se está llevando a cabo y progresa adecuadamente.
- Beneficio Neto Ajustado de 12,6 mn de €, vs. 5,4 mn de € en 9M11 (+131%), excluyendo las plusvalías derivadas de la venta de la participación del 50% de ADVEO en Ofiservice.
- La integración de Spicers continúa impulsando las Ventas, EBITDA y Beneficio Neto del Grupo.
- Las iniciativas encaminadas a la protección de márgenes están conduciendo a la reducción de compras y ventas combinadas con márgenes bajos, lo que incentiva la rentabilidad frente al volumen. Asimismo, el grupo está optimizando de forma gradual la oferta global de producto, con el fin de impulsar las ventas y los márgenes en un futuro cercano.
- Las medidas para el control de costes continúan dando frutos. Los costes operativos subyacentes decrecen. Como ya constatamos, las iniciativas previstas en el Plan de Transformación están teniendo un impacto positivo en los resultados de ADVEO, de forma gradual.
- El esfuerzo en conseguir aflorar sinergias de ahora en adelante constituirá uno de los principales pilares para incrementar la rentabilidad, tanto en términos absolutos como relativos. La integración de Spicers y la fuerte posición competitiva del Grupo en todos los mercados en los que opera, ayudarán a ADVEO a afrontar un futuro lleno de desafíos.



## Previsión para final de año

Difícil situación de mercado y macroeconómica, especialmente en España.

El plan de acción de ADVEO para afrontar las condiciones de mercado:

- Continuar centrándonos en márgenes en cada segmento de negocio.
- Aprovechar nuevas oportunidades de venta en nuevos segmentos de negocio y mejorar las oportunidades de ventas cruzadas.
- Se espera una reducción significativa tanto de capital circulante como de deuda de cara a final de año.
- Reforzar las relaciones con nuestros proveedores.
- Aprovechar las oportunidades de negocio que surjan como resultado del actual proceso de consolidación que está teniendo lugar en nuestro sector.



## Disclaimer

ADVEO ha preparado esta presentación únicamente para el beneficio y uso interno en la presentación a analistas e inversores y solamente como base para la discusión de determinados asuntos relativos a la presentación de resultados.

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**  
Relaciones con Inversores  
[ana.roldan@adveo.com](mailto:ana.roldan@adveo.com)  
[www.adveo.com](http://www.adveo.com)