



GRUPO AZKOYEN
INFORME DEL SEGUNDO SEMESTRE DE 2008



1.	Evolución de los negocios en el segundo semestre de 2008.....	3
1.1	Información financiera relevante.....	3-4
1.2	Evolución de las ventas por línea de negocio.....	4-5
1.3	Principales perspectivas para el 2009.....	5-6



1. Evolución de los negocios en el segundo semestre de 2008

Los resultados del segundo semestre de 2008 no son directamente comparables con los del mismo periodo del año anterior, ya que:

- Se han producido cambios en el perímetro de consolidación por venta de negocios, en concreto la venta de "Maquinaria de Hostelería" e "Instalaciones Completas" el 2007.
- Las ventas "extraordinarias" en el 2007 derivadas de la instalación del "mando del menor" en las máquinas de tabaco, efecto puntual ese año.
- En julio 2007 se vendieron los inmuebles del tostadero y oficinas de la línea de café con un impacto positivo en caja y plusvalías dicho año. En el 2008 esto supone sustituir un gasto de amortización de activo fijo sin efecto en caja (no afectaba al EBITDA) por un gasto de alquiler (que minora el EBITDA).
- En Marzo 2008 se completó la compra de Coffetek Ltd. compañía británica líder en la fabricación y distribución de máquinas de vending caliente.
- Adquisición de la empresa alemana Primion TECHNOLOGY AG, en el cuarto trimestre de 2008, mediante una OPA. El Grupo Azkoyen tiene control de la compañía, con propiedad sobre el 76% de las acciones, además de haber suscrito un acuerdo de sindicación con su CEO, mediante el cual obtiene control sobre un 9% adicional. Primion diseña, fabrica, comercializa y da servicio a sus clientes en el campo de los sistemas integrados de seguridad y vigilancia, control de presencia, y control de acceso.

El Grupo Azkoyen continúa fiel a su dirección estratégica en la forma de mejorar resultados:

- Centrando actividades en líneas de negocio con cifras de ventas, rentabilidad y potencial de crecimiento importantes, y
- Complementando la mejora de resultados con una eficaz política de control de gasto y concentración de recursos en la mejora de la eficiencia y de la gestión productiva.

1.1 Información financiera relevante

En base comparable, las ventas del Grupo se mantienen estables respecto al año anterior alcanzando €148.368 miles.

2008	148.368	2007	136.698
Mando Menor	-367	Mando Menor	-3.306
		Máq. Hostelería	-2.585
		Instalaciones	-7.325
Coffetek	-10.666		
Primion	-14.950		
2008 Rev.	122.385	2007 Rev.	123.482

A las ventas del segundo semestre de 2007 hay que ajustar las ventas no recurrentes originadas por la instalación del "mando del menor" en las máquinas de tabaco como consecuencia de la nueva ley antitabaco en España. La instalación de dicho mando supuso ventas de € 3.306 miles en el 2007 comparado con los € 367 miles de ventas del mismo periodo del año actual (en 2008 ya se colocaron todos los mandos). Adicionalmente es necesario ajustar las ventas originadas en las divisiones de Maquinaria de Hostelería (€2.585 miles) y de Instalaciones Completas (€7.325 miles), vendidas el pasado año 2007.



En Marzo de 2008 se materializó la compra de Coffetek aportando ventas acumuladas al segundo semestre por importe de €10.666 miles, y en el último trimestre del 2008 se incorporó Primion Technology AG, aportando €14.950 miles.

Tal como muestra la tabla, eliminados estos efectos, las ventas permanecen estables.

Los datos más relevantes del GRUPO AZKOYEN en 2008, comparados con el 2007 se reflejan en el cuadro siguiente.

Concepto	2008	2007	Variación
Importe Neto de la Cifra de Negocios	148.368	136.698	8,5%
Resultado bruto de explotación (EBITDA)	22.811	24.175	-5,6%
Resultado neto de explotación (EBIT)	13.002	16.727	-22,3%
Resultado antes de Impuestos	6.326	11.569	-45,3%
Resultado después de Impuestos	2.151	8.245	-73,9%
Numero medio de personas empleadas	684	670	2,1%

Datos: en miles de euros

Respecto a la evolución del EBITDA nos mantenemos en línea con los resultados del mismo periodo del 2007, aunque en un entorno económico desfavorable. De nuevo, como en el caso de las ventas, es necesario ajustar los efectos anteriormente reseñados a la evolución del EBITDA:

	2008	2007
EBITDA Total	22.811	24.175
Kit Menor	-253	-2.140
Máq. Hostelería	0	-380
Instalaciones Completas	0	1.057
Venta Inmuebles Café	0	-3.002
Coffetek Ltd.	-1.439	0
Primion	-1.721	
EBITDA Recurrente	19.398	19.710

- La desaparición de las ventas "extraordinarias" derivadas de la instalación del "mando del menor" en las máquinas de tabaco, que generaron el 2007 un margen EBITDA muy significativo.
- La venta de las actividades de "Maquinaria de Hostelería" e "Instalaciones Completas".
- La plusvalía generada en julio 2007 por la venta de los inmuebles del tostadero y oficinas de la división del café.
- Las aportaciones al EBITDA de las compañías adquiridas: Coffetek en marzo de 2008, y Primion AG en el último trimestre del 2008.



1.2 Evolución de las ventas por línea de negocio

Concepto	2008	2007	Variación
Máquinas Exendedoras	47.668	41.164	15,8%
Medios de Pago Electrónicos	48.818	47.559	2,6%
Café y Consumibles	29.780	27.585	8,0%
Sistemas de Control y Seguridad	14.950	0	100,0%
Otras Actividades Discontinuadas	7.152	20.390	-64,9%
TOTAL	148.368	136.698	8,5%

Magnitudes consolidadas (en miles de Euros)

Máquinas Exendedoras

El volumen de ventas de máquinas de tabaco, si no consideramos el efecto puntual del pico de ventas por la instalación del mando a distancia en el primer trimestre del 2007, se ha incrementado en un 9,5% respecto al mismo periodo del año anterior, en línea con nuestras previsiones. La situación de las diferentes legislaciones europeas se ha estabilizado, habiendo reforzado Azkoyen su posición de liderazgo en este nicho de mercado, obteniendo nuevos negocios con las principales compañías tabaqueras tales como Philip Morris o BAT.

Las ventas de esta actividad en los mercados exteriores alcanzan el 59% del total.

En máquinas de vending hemos obtenido un crecimiento del 37,8% en este año respecto al año anterior, fundamentalmente tras la adquisición en el mes de marzo de la compañía británica Coffetek Ltd., especializada en la fabricación y distribución de una amplia gama de máquinas de vending, con un especial enfoque en máquinas de bebidas calientes y una penetración significativa en el mercado Británico y el norte de Europa.

La adquisición está en línea con la estrategia del Grupo Azkoyen de construir una fuerte presencia en el mercado del vending Europeo, complementando su crecimiento orgánico con la adquisición de objetivos seleccionados. Coffetek Ltd. aporta una fuerte complementariedad con el resto de nuestra actividad de máquinas vending, tanto en cuanto a productos como en cuanto a mercados, reforzando adicionalmente nuestro acceso a las grandes cuentas.

En conjunto las ventas de máquinas expendedoras se han incrementado un 15,8%, respecto a 2007, representado las realizadas en los mercados exteriores un 71% del total.

Medios de Pago

Es la línea de negocio de referencia del Grupo Azkoyen, tanto por su peso relativo en la cifra de negocio del Grupo, como por la media de rentabilidad que generan sus productos. Se trata de productos de alto componente tecnológico y de una fiabilidad y prestaciones muy apreciadas por nuestros clientes.

Por otro lado, es una actividad a la que se destinan importantes recursos a I+D+i para reforzar nuestro liderazgo tecnológico y comercial.

El crecimiento de las ventas, acumulado al final de 2008, ha sido 2,6%, y el del EBITDA superior al de ventas. Con el fin de incrementar las ventas de nuestros productos en áreas geográficas y clientes en los que nuestra presencia es menos notable, estamos realizando un importante esfuerzo comercial.

Las ventas de esta línea de negocio en los mercados exteriores alcanzan ya el 75% del total.



Café y Consumibles

En un entorno de mercado decreciente, nuestras ventas de café se han incrementado un 8,0% consolidando nuestra posición como 1ª marca en el mercado nacional de café para HoReCa. Tras la venta del negocio de café en Portugal en septiembre 2006, seguimos concentrados en el desarrollo de nuestro negocio en España, focalizando nuestra acción comercial en las cuentas más rentables (aquellas que aportan mayor volumen y ahorro de costes de distribución), incrementando el número de clientes y creciendo en ventas en un mercado altamente competitivo y con un componente de regionalización importante. Azkoyen es el único tostador que distribuye sus productos y tiene presencia en todo el mercado nacional.

1.3 Principales perspectivas para el 2009

Seguimos siendo moderadamente positivos respecto al mantenimiento de nuestras ventas y EBITDA recurrente durante el año en curso, gracias a la contribución de los nuevos negocios. Es importante recordar a este respecto que la creciente internacionalización del Grupo hace que en el 2008 nuestras ventas, a los mercados exteriores superasen el 58%, y considerando únicamente las compañías industriales el 75% (nuestro negocio de café es totalmente doméstico).

La compra de Coffetek. Ltd. supone una importante contribución al crecimiento en el área de vending, tanto desde el punto de vista de ingresos como de mejora de margen y rentabilidad.

A todo ello debe añadirse la reciente incorporación de PRIMION TECHNOLOGY AG. La compañía alemana, líder independiente en el mercado europeo en sistemas integrados de seguridad y vigilancia, proporciona al Grupo Azkoyen la oportunidad de participar en un mercado acíclico y en continuo crecimiento (el de la seguridad), con productos y servicios de alto valor añadido y tecnología, y con una componente importante de su facturación recurrente en servicio y mantenimiento.

Se han identificado asimismo importantes sinergias comerciales derivadas de la venta cruzada tanto de productos de Azkoyen en los mercados centroeuropeos y de Europa del Este, a través de la red comercial de Primion, como de productos y sistemas de Primion a través de la red comercial de Azkoyen.

Esta adquisición consolida la estrategia iniciada hace años con el impulso del negocio de medios de pago y la adquisición de Coges consistente en la concentración en actividades industriales innovadoras y de alto valor añadido vinculadas a tecnologías de identificación y validación.