



adveo

Presentación Corporativa

Madrid, Mayo de 2013

adveo

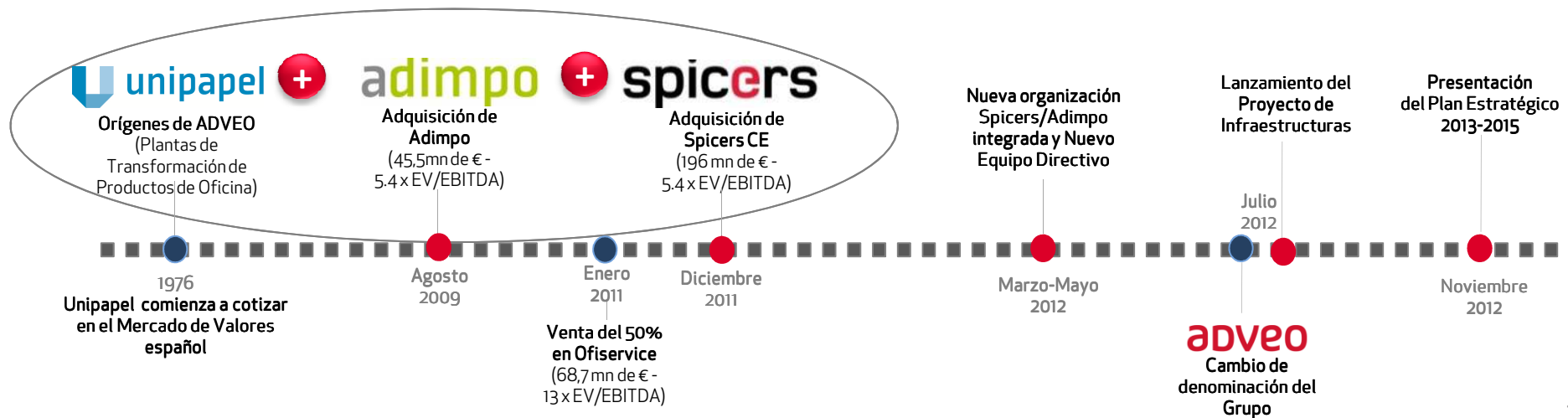
Una historia exitosa de crecimiento e internacionalización

adveo

'Enabling potential'

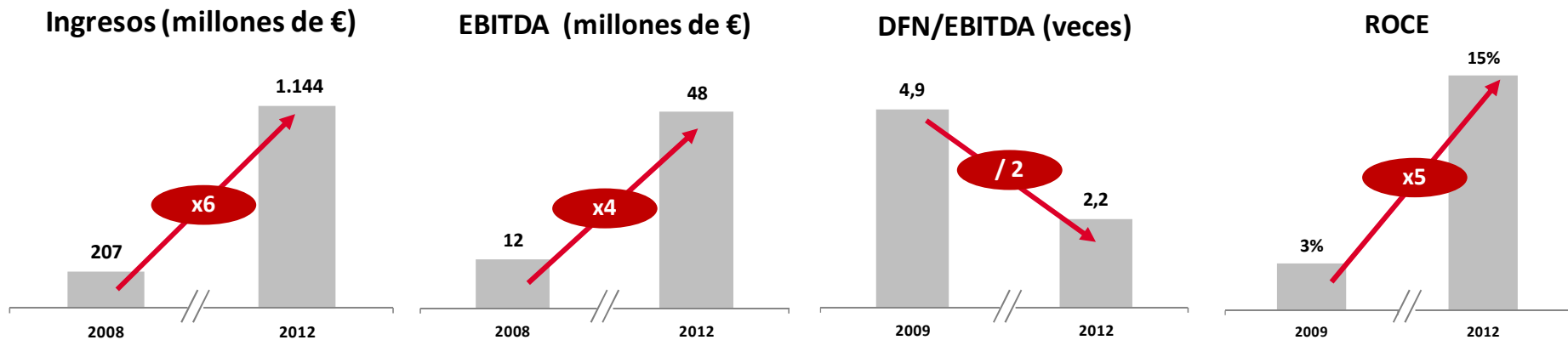
El líder europeo en servicios,
equipamiento y suministros de oficina

Una compañía, una misión y un
conjunto de valores



Con sólidos resultados y creación de valor para nuestros accionistas

Hemos multiplicado los ingresos por 6 y el EBITDA por 4 en 4 años

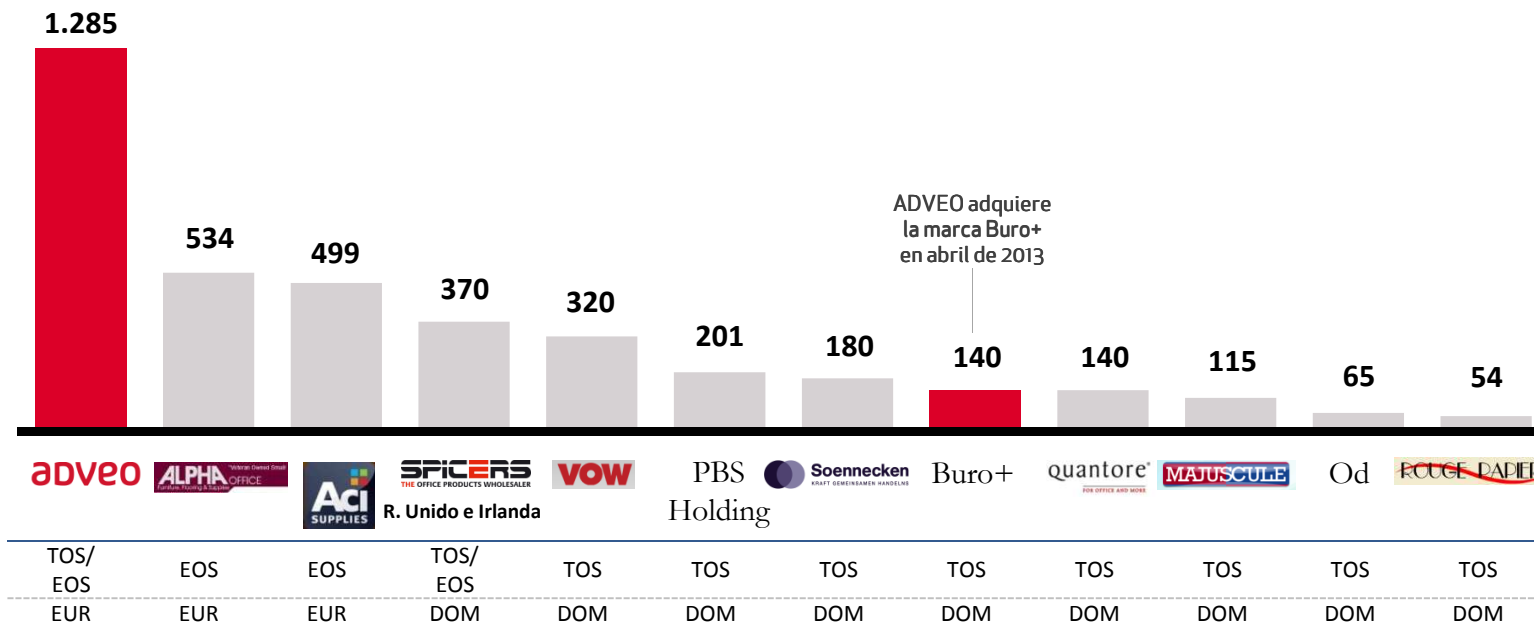


Evolución de la acción 2009-2012

- Apreciación de la acción 2009-Mayo 2013: +87%
- Potencial de la acción en 2013: +60%
- Rentabilidad Total para el Accionista (inc. dividendo): 60%
- Ratio Precio/Beneficio-PER (23.05.13): 8,07x



Somos el líder indiscutible en Europa en el mercado mayorista de servicios, equipamiento y suministros de oficina



EUR = enfoque pan-europeo, DOM = enfoque doméstico

Nota: NB: Excluye grandes distribuidores generalistas (Ej, Carrefour)

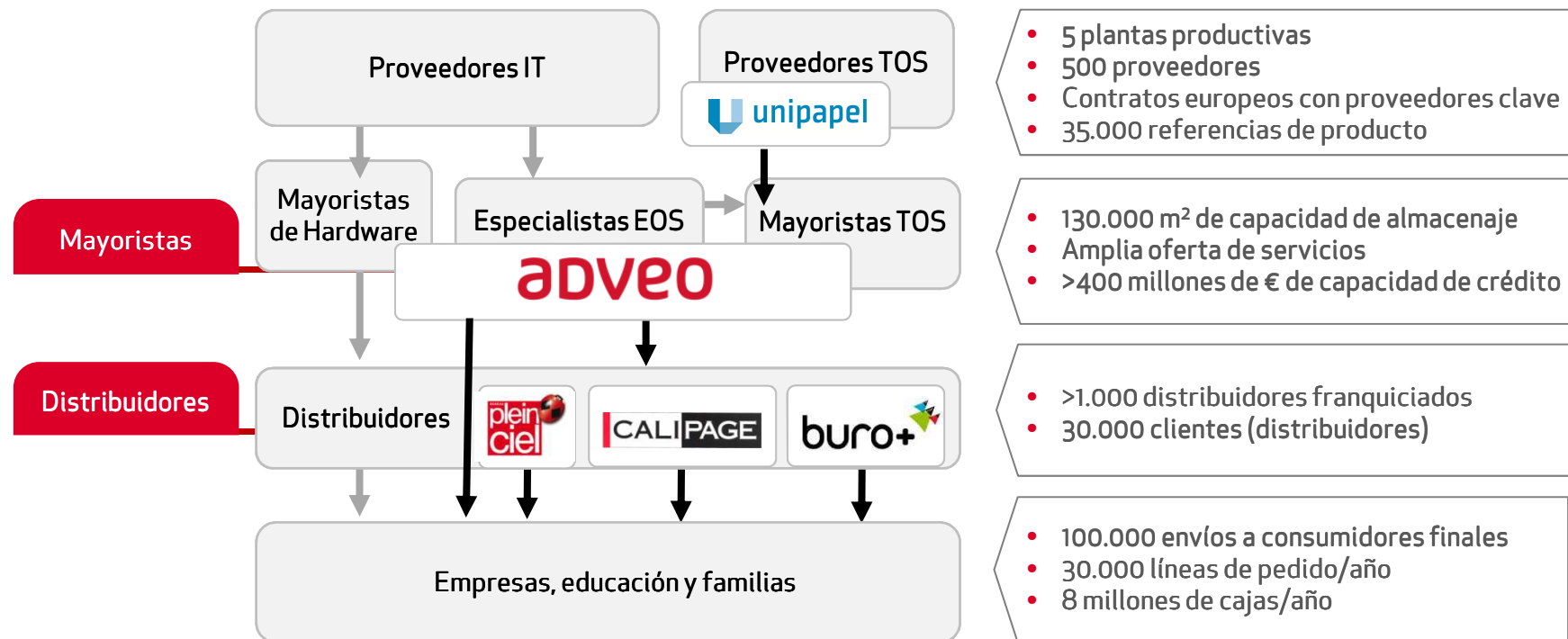
TOS=Traditional Office Supplies (Productos Tradicionales de Oficina); EOS=Electronic Office Supplies (Suministros Electrónicos de Oficina)

Cifras pro forma para 2010, Ventas en millones de €.

adveo

Con un modelo de negocio único

Somos el único Grupo que abarca todos los segmentos de mercado, desde producto Tradicional a Digital, desde la fabricación hasta el consumidor final

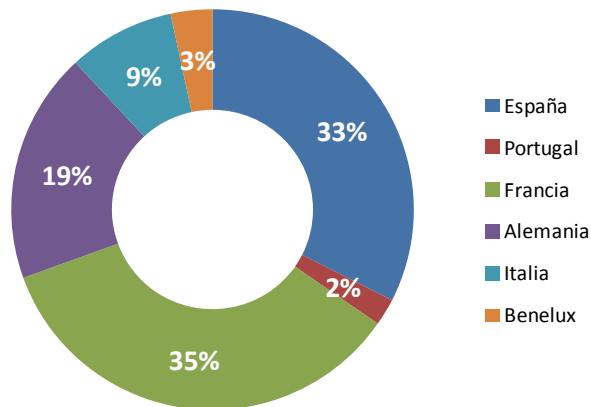
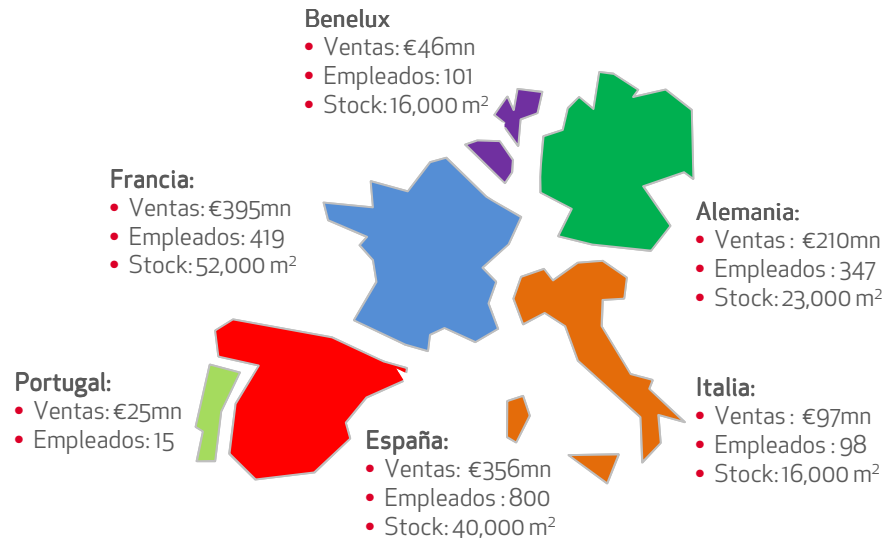


TOS=Traditional Office Supplies (Productos Tradicionales de Oficina)
EOS=Electronic Office Supplies (Suministros Electrónicos de Oficina)



Con cobertura paneuropea

Tenemos infraestructura local en 7 países, con 1.798 empleados



Cifras 2012. Ventas de producto exclusivamente.

ESTRATEGIA

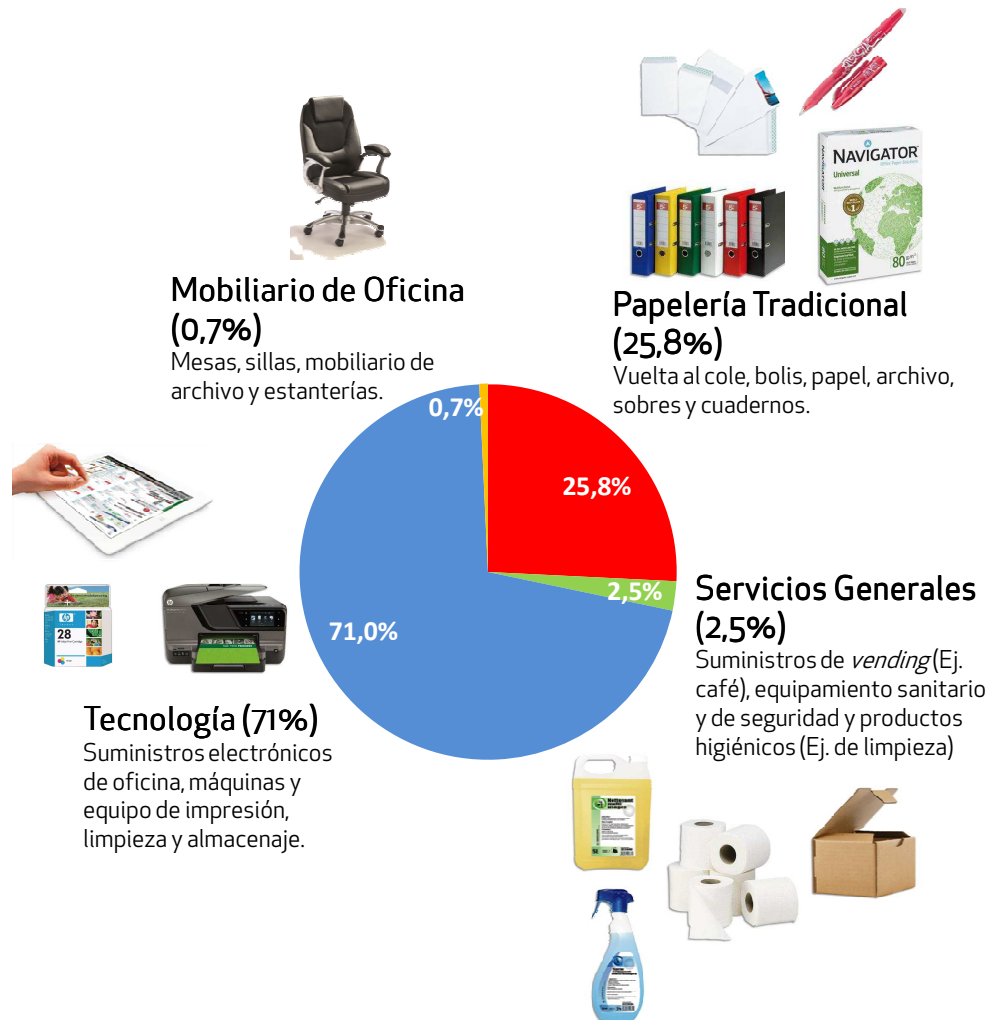
- 1- Simplificar la estructura legal del Grupo bajo un nuevo nombre, ADVEO.
- 2- Integrar todas las entidades legales en sólo una por país.
- 3- Integrar la organización y desarrollar las funciones corporativas.
- 4- Maximizar las sinergias de integración:
 - Compras/Producción
 - Logística
 - Administración
 - Sistemas

> €15M Total Sinergias en 2015

- 3- Consolidar cuota de mercado mediante crecimiento orgánico e inorgánico.

Con la mayor oferta de productos y servicios

ESTRATEGIA



- 1- Integrar la oferta de producto para ofrecer una tienda única (*one-stop-shop*) a nuestros clientes.
- 2- Entrar en mercados adyacentes: Higiene & Productos Sanitarios y Movilidad (*tablets*, etc.).
- 3- Ampliar la gama de productos: Accesorios tecnológicos, catering y marcas propias.
- 4- Desarrollar soluciones de compra para nuestros clientes.
- 5- Ofrecer soluciones integradas de valor añadido: Modelo de distribución sin stock y soluciones de servicio de impresión (*Managed Printing Services-MPS*).

Con propuestas de valor diferenciadas por segmento de cliente



Mix de Clientes (30.000 clientes)



ESTRATEGIA

1- Ofrecer propuestas de valor diferenciadas por segmento de cliente

- **Especialistas IT:** 'Somos su **consejero en sistemas de impresión** y le aportamos servicios avanzados y consejo, haciendo posible que construya una solución ganadora para su cliente.'
- **Gran Distribución:** 'Somos su **socio logístico**. Le permitimos maximizar la eficiencia de su cadena de suministro.'
- **Cientes Orientados al Volumen:** 'Somos su **proveedor único** para su cartera de lenta rotación, permitiendo que amplíe su oferta y simplificando su negocio.'
- **Cientes Orientados al Servicio:** 'Somos su **proveedor integral de suministros y soluciones**, aportando a su negocio ventajas competitivas que le ayuden a desarrollar su base de clientes.'
- **Cientes Tradicionales:** 'Somos su **punto único de compra** para todas sus necesidades de producto y le ofrecemos un proceso de compra sencillo y eficiente que le permita concentrarse en el crecimiento de su negocio.'

2- Ofrecer propuestas de valor diferenciadas a nuestros proveedores

- Somos su opción más eficiente de cara al mercado (*Go-to-Market*).
- Nuestras capacidades multi-canal y operativas le permitirán maximizar el acceso a clientes, así como optimizar la eficiencia de su cadena de valor'

adveo

Y la más sofisticada red integrada de clientes

RESELA
CALIPAGE

- 600 millones de € en Ventas en Francia, Bélgica, España y Alemania.
- 500 miembros y 650 representantes comerciales.
- 130 webs de comercio electrónico.
- 180 establecimientos.
- Inversión en publicidad: >1 millón de €/año.

RESELA
**plein
ciel**

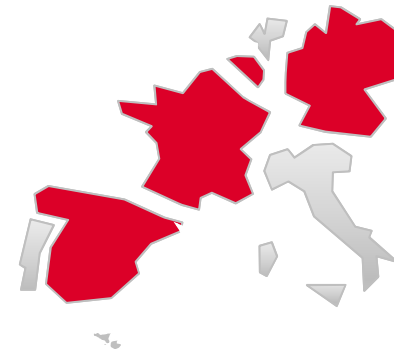
- 320 millones de € en Ventas.
- 200 miembros.
- La red comercial con mayor crecimiento en Francia, incrementando su cuota de mercado.
- Oferta similar a la de Calipage, aunque más orientada a la gran distribución.
- Hyper Plein Ciel: >300 m², en suburbios.
- Plein Ciel Expert: <300 m², en suburbios y centros de ciudad.

buro+

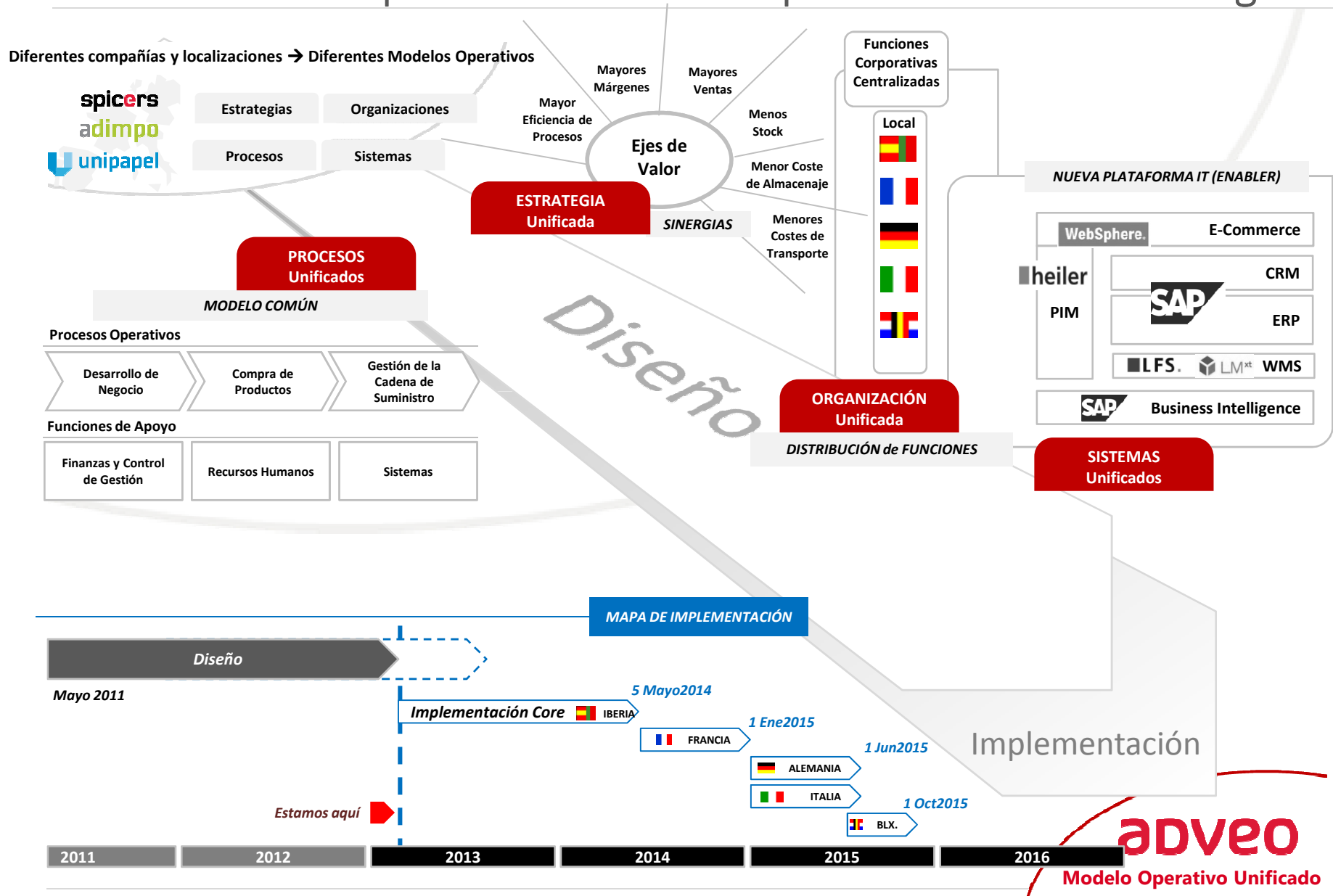
- Una de las marcas líder en productos de oficina en Francia.
- ADVEO adquiere la marca Buro+ en abril de 2013.
- 200 distribuidores, marca sólida y reconocimiento de mercado.
- El catálogo Buro+ ya está disponible.

ESTRATEGIA

- 1- Extender su exitoso modelo de negocio a más países: *roll-out* por Europa.
- 2- Alcanzar 1.500 tiendas con distribuidores comprometidos.
- 3- Continuar con nuestro compromiso de apoyar a los distribuidores con una selección dedicada de producto, gestión de categorías de producto, políticas de precios, *marketing* y promociones.
- 4- Soluciones de servicio, como campañas de publicidad a nivel nacional (TV, Radio y Web).
- 5- Formación especial para distribuidores, dirigida a mejorar sus ventas.
- 6- Apoyo con gestión de proyectos y apertura de establecimientos.



Todo ello ensalzado por un nuevo modelo operativo de sistemas integrado



Aportando valor a través de 4 ejes clave

1- Crecimiento orgánico en ventas:

- ✓ Ofreciendo propuestas de valor diferenciadas por segmento de cliente
- ✓ Ampliando la cartera de productos
- ✓ Expandiendo nuestra red integrada de clientes

2- Mejoras en márgenes:

- ✓ Desarrollando la cartera hacia productos y servicios de mayor valor añadido
- ✓ Centralización de compras

3- Reducción de costes:

- ✓ Maximizando las sinergias de integración
- ✓ Implementando un modelo de negocio y sistemas más eficientes
- ✓ Centralizando y externalizando funciones de negocio

4- Mejora en la gestión del capital circulante y reducción de las necesidades financieras



2010-2012: Principales Cifras y Ratios Financieros

ADVEO GROUP	2012	1T 2013
Total Ingresos	1.143,700	294,010
Margen Bruto	213,506	61,294
<i>Margen Bruto / Total Ingresos</i>	18,7%	20,8%
EBITDA	48,033	13,484
<i>EBITDA / Total Ingresos</i>	4,2%	4,6%
Beneficio Antes de Impuestos	21,622	6,060
Beneficio Neto Ajustado	18,228	5,518
<i>Beneficio Neto Ajustado / Total Ingresos</i>	1,6%	1,9%
ROE = Rentabilidad sobre Fondos Propios	10,8%	6,0%
ROA = Rentabilidad de los Activos	2,9%	1,6%
ROCE = Rentabilidad sobre el Capital Empleado	14,8%	15,8%
Fondos Propios (millones de €)	169,309	172,175
Deudas con entidades de crédito (millones de €)	205,609	207,005
Caja, Caja y Equivalentes e inversiones a c/p (mn de €)	100,515	75,293
CAPEX (millones de €)	10,2	2
Deuda Financiera Neta (millones de €)	105,094	131,712
Deuda Financiera Neta/ EBITDA, veces	2,2	2,9
EBITDA / Gastos Financieros Netos, veces	3,2	3,2

¹:ROCE: [EBITA – intereses de factoring sin recurso] / capital medio empleado

Objetivos para 2015:

>5,2% Margen EBITDA

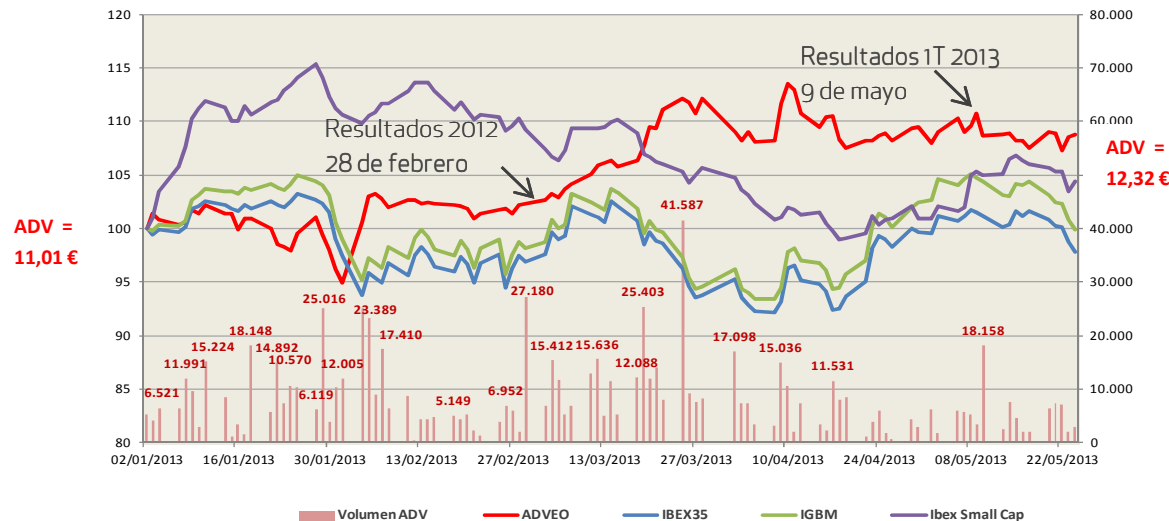
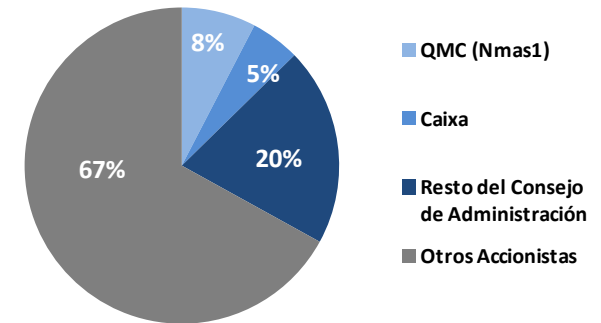
>22% ROCE¹

<1.0x DFN/EBITDA

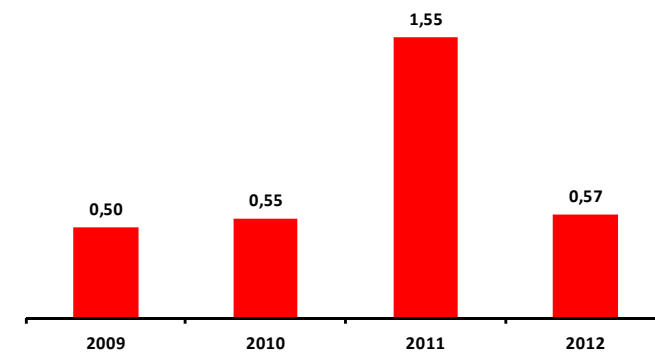
Accionariado y Evolución de la Acción

ADVEO GROUP	2012
Nº de Acciones	12.315.391
Beneficio por Acción, €	1,48
Ratio Precio/Beneficio (PER) 23.05.13	8,07
Remuneración al Accionista (millones de €)	7,020
Dividendo por Acción (bruto), €	0,57

Base Accionarial



Dividendos (€ brutos/acción)



En 2013, las acciones de ADVEO se han revalorizado un **+11,88%** (vs. Ibex35 +1,60%, IGBM +4,38%, Ibex Small Cap +6,05%).

De 2009 a Mayo de 2013, las acciones de ADVEO se han revalorizado un **+87%**.

En 2011, tras la venta del 50% de participación en Ofiservice, se distribuyó un dividendo extraordinario por importe de 1€/acción.



adveo

Información Adicional

Resultados 2012 y 1T 2013

Resultados 2012: Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA			vs. Real	
En miles de €	2012	2011	Var%	Var. miles de €
Venta de bienes y servicios	1.129,798	846,867	33,4%	
Otros ingresos	13,902	11,329	22,7%	
Total Ingresos	1.143,700	858,196	33,3%	285,504
Aprovisionamientos	-930,194	-764,571	-21,7%	
Margen Bruto	213,506	93,625	126,5%	119,881
Gastos de Personal	-83,769	-48,323	-73,4%	
Otros gastos de explotación	-81,642	-38,983	-109,4%	
Provisiones	-0,062	-3,660	98,3%	
EBITDA	48,033	2,659	1706,4%	45,374
Depreciación (activo material)	-7,474	-4,435	-68,5%	
EBITA	40,559	-1,776	2383,7%	42,335
Amortización (activo inmaterial)	-4,086	0,000 -		
EBIT	36,473	-1,776	2153,7%	38,249
Resultado financiero	-14,956	-6,846	-118,5%	
- gastos financieros	-15,578	-8,728	-78,5%	
- ingresos financieros	0,622	1,882	-67,0%	
Resultado de asociadas	-0,021	-0,077	72,7%	
Otras ganancias/pérdidas netas	0,126	-2,183	105,8%	
Resultado antes de impuestos	21,622	-10,882	298,7%	32,504
Impuestos	-7,468	2,400	-411,2%	
Beneficio Neto	14,154	-8,482	266,9%	22,636
Resultado de operaciones interrumpidas	0,000	44,061	-100,0%	
Minoritarios	-0,012	-0,011	-9,1%	
Beneficio neto atribuible	14,142	35,568	-60,2%	-21,426
Amortización del inmovilizado inmaterial	4,086	0,000 -		
Pérdidas extraordinarias	0,000	0,000 -		
Beneficio Neto Ajustado*	18,228	35,568	-48,8%	-17,340
Margen Bruto/Total Ingresos	18,7%	10,9%		
EBITDA / Total revenue	4,2%	0,3%		

* Ajustado por amortización de fondo de comercio

Resultados 2012: Balance de Situación Consolidado

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO					
<i>En miles de €</i>	31 Dic. 2012	31 Dic. 2011	<i>En miles de €</i>	31 Dic. 2012	31 Dic. 2011
Activo no corriente	251,873	254,724	Patrimonio neto	169,309	163,045
Propiedad, planta y equipo	71,230	73,591	Capital y reservas	170,476	162,986
Otros activos tangibles	3,765	3,871	Intereses minoritarios y otros	-1,167	0,059
Activos intangibles	165,287	161,255	Pasivo no corriente	129,010	174,179
Otros activos no corrientes	10,591	16,007	Deudas con entidades de crédito	102,463	144,770
Activo corriente	382,072	367,130	Provisiones y otros pasivos no corrientes	26,547	29,409
Existencias	169,809	150,436	Pasivo corriente	335,626	284,630
Clientes y otras cuentas a cobrar	110,834	121,254	Proveedores	212,281	131,698
Inversiones a corto plazo	18,492	13,899	Pasivos por impuestos diferidos	5,786	13,453
Efectivo y equivalentes	82,023	80,122	Deudas con entidades de crédito	103,146	111,261
Otros activos corrientes	0,914	1,419	Otros pasivos corrientes	14,413	28,218
TOTAL ACTIVO	633,945	621,854	TOTAL PASIVO	464,636	458,809
			TOTAL TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO	633,945	621,854

Resultados 1T 2013: Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA				
<i>En miles de €</i>	Mar-13	Mar-12	Var%	Var. miles de €
Venta de bienes y servicios	291,257	309,830	-6,0%	
Otros ingresos	2,753	3,224	-14,6%	
Total Ingresos	294,010	313,054	-6,1%	-19,044
Aprovisionamientos	-232,716	-247,829	6,1%	
Gastos de Personal	-20,818	-23,117	9,9%	
Otros gastos de explotación	-26,992	-26,709	-1,1%	
EBITDA	13,484	15,399	-12,4%	-1,915
Depreciación (activo material)	-2,079	-1,966	-5,8%	
EBITA	11,405	13,433	-15,1%	-2,028
Amortización (PPA)	-1,021	-1,021	-	
EBIT	10,384	12,412	-16,3%	-2,028
Resultado financiero	-4,241	-3,610	-17,5%	
- gastos financieros	-4,739	-3,929	-20,6%	
- ingresos financieros	0,498	0,319	56,2%	
Resultado de asociadas	0,000	-0,021	100,0%	
Otras ganancias/pérdidas netas	-0,083	0,578	-114,4%	
Resultado antes de impuestos	6,060	9,359	-35,3%	-3,299
Impuestos	-1,559	-3,043	48,8%	
Beneficio Neto	4,500	6,316	-28,8%	-1,816
Resultado de operaciones interrumpidas	0,000	0,000	-	
Minoritarios	-0,003	-0,004	25,0%	
Beneficio neto atribuible	4,497	6,312	-28,8%	-1,815
Amortización del inmovilizado inmaterial (PPA)	1,021	1,021	-	
Pérdidas extraordinarias	0,000	0,000	-	
Beneficio Neto Ajustado*	5,518	7,333	-24,7%	-1,815
<i>Margen Bruto/Total Ingresos</i>	<i>20,8%</i>	<i>20,8%</i>		
<i>EBITDA/Total Ingresos</i>	<i>4,6%</i>	<i>4,9%</i>		

* Ajustado por amortización de fondo de comercio

- **Mayores Gastos Financieros** derivados del incremento de Deuda Financiera Neta en comparación con finales de 2012, principalmente debido a mayores necesidades de capital circulante en el primer trimestre de 2013.
- **Mejora** transitoria (no recurrente) de la **tasa fiscal efectiva**, ligada a oportunidades de planificación fiscal.
- **Descenso** general del **Beneficio Neto** frente al 1Q12 (-24,7%), aunque más ligero frente al 4Q12. (-2,7%). Este descenso es meramente transitorio y debería recuperarse a lo largo del ejercicio.

Resultados 1T 2013: Balance de Situación Consolidado

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO					
<i>En miles de €</i>			<i>En miles de €</i>		
	Mar-2013	Dic-2012		Mar-2013	Dic-2012
Activo no corriente	254,940	251,873	Patrimonio neto	172,175	169,309
Propiedad, planta y equipo	71,503	71,230	Capital y reservas	173,339	170,476
Otros activos tangibles	3,736	3,765	Intereses minoritarios y otros	-1,164	-1,167
Activos intangibles	167,902	166,287	Pasivo no corriente	119,730	129,678
Otros activos no corrientes	11,800	10,591	Deudas con entidades de crédito	88,068	102,463
Activo corriente	388,858	382,072	Provisiones y otros pasivos no corrientes	31,662	27,215
Existencias	177,756	169,809	Pasivo corriente	351,893	334,958
Clientes y otras cuentas a cobrar	134,636	110,834	Proveedores	202,731	212,281
Inversiones a corto plazo	27,525	18,492	Pasivos por impuestos diferidos	8,282	5,786
Efectivo y equivalentes	47,768	82,023	Deudas con entidades de crédito	118,937	103,146
Otros activos corrientes	1,173	0,914	Otros pasivos corrientes	21,943	13,745
TOTAL ACTIVO	643,798	633,945	TOTAL PASIVO	471,623	464,636
			TOTAL TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO	643,798	633,945

- Incremento estacional de las **Existencias** debido, principalmente, a operaciones con Suministros Electrónicos de Oficina (EOS).
- La partida de **Clientes a Cobrar** incrementa, principalmente debido a las condiciones de mercado y a condiciones de pago aplazadas, principalmente con clientes de Gran Distribución y en lo referente a Suministros Electrónicos de Oficina (EOS). No obstante, la cobertura de riesgo de crédito se mantiene por encima del 90%, lo que prueba la positiva evolución de nuestra cartera de clientes, así como la confianza de las compañías aseguradoras.
- La partida de **Proveedores** se ve afectada de manera estacional por unas condiciones de pago menos favorables frente a ajustes realizados a final de 2012, así como por un mayor peso de proveedores de productos EOS en este primer trimestre del ejercicio.

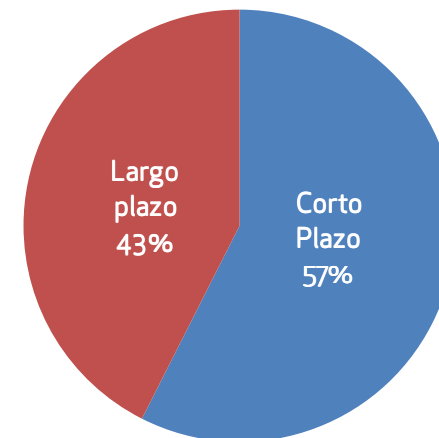
Estructura de la Deuda

Apalancamiento Financiero, en miles de €	Mar-13	Dic-12	Sept-12	Jun-12	Mar-12
Deudas con entidades de crédito	207,005	205,609	234,084	222,304	273,517
Caja, Caja y Equivalentes e inversiones financ. a c/p	75,293	100,515	26,454	49,016	74,099
Deuda Financiera Neta	131,712	105,094	207,630	173,288	199,418
EBITDA Anualizado	47,079	48,095	48,994	50,241	48,047
Deuda Financiera Neta/EBITDA, (veces)	2,9	2,2	4,2	3,4	4,2
Gastos Financieros Netos	(4,241)	(14,956)	(11,998)	(7,753)	(3,610)
EBITDA/ Gastos Financieros Netos	(3,2)	(3,2)	(3,1)	(3,6)	(4,3)

DETALLES DEL PRÉSTAMO SINDICADO

- 145 millones de € (netos de costes) para la financiación de la compra de Spicers CE
- Vencimiento a 5 años
- Préstamo sindicado con un *pool* de 8 instituciones financieras: Banca Cívica S.A. BBVA, Banco Pastor, Banco Sabadell, Banco Santander, Bankia, Caixa Bank y Crédit Industriel et Commercial

ESTRUCTURA DE LA DEUDA
CON ENTIDADES DE CRÉDITO
A 31.03.2013





Aviso Legal

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.



Ana Roldán
Relaciones con Inversores
ana.roldan@adveo.com
www.adveo.com