



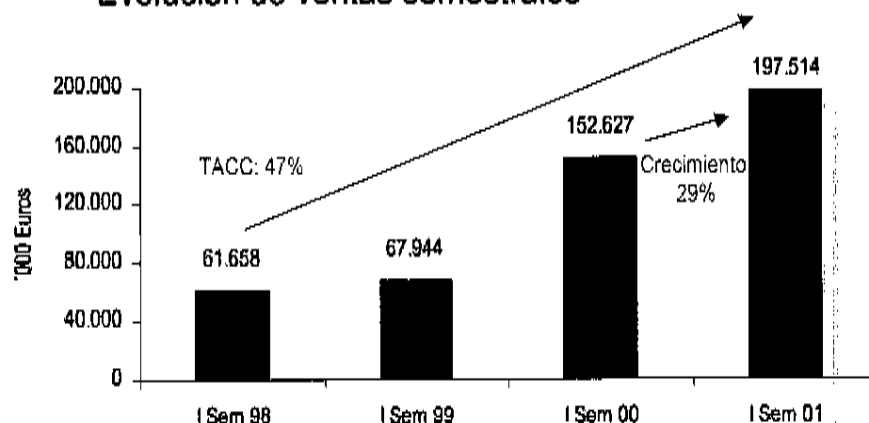
**Grupo Picking Pack crece un 29% en ventas en el semestre hasta los 197 millones de Euros
y obtiene un EBITDA de 6,2 millones de Euros**

- La facturación, ha ascendido a 197,5 millones de Euros, lo que confirma la trayectoria en continuo crecimiento del tamaño del grupo y representa un incremento de un 29,4% sobre el mismo periodo del año anterior.
- El cashflow operativo (EBITDA) de la compañía se sitúa en 6,2 millones de Euros; el crecimiento ha sido sostenido a lo largo del semestre, con un incremento entre el primer y el segundo trimestre de 2001 de un 68%; el EBITDA semestral ha disminuido de un 44% respecto al mismo periodo de 2000 debido a la completa inclusión de Ola.
- Las operaciones tradicionales (reprografía y material de oficina) han ofrecido resultados a lo largo del semestre en línea ascendente con un cashflow operativo de 15,1 millones de Euros.
- Logic Control (software empresarial) continua situándose muy por encima de las previsiones destacando su capacidad de generación de caja alcanzando los 7,5 millones de Euros.
- Ola (servicios de voz y datos) lleva a cabo una mejor focalización de su modelo de negocio reduciendo significativamente sus necesidades de inversiones y estimando llegar a su punto de breakeven en los próximos 8-12 meses.
- El ratio de endeudamiento sigue en niveles "reducidos" con un ratio de un 27% sobre recursos propios que se sitúan en los 406 millones de Euros.

Barcelona, 3 de Septiembre de 2001.- Grupo Picking Pack (www.pickingpack.net) durante el segundo trimestre del 2001 ha confirmado su trayectoria de crecimiento tanto a nivel de facturación como de cashflow operativo (EBITDA)

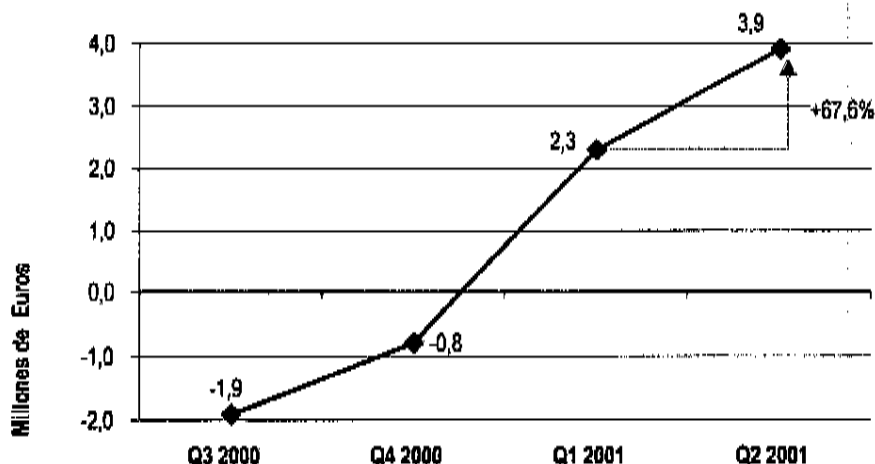
La compañía ha consolidado unas ventas totales de 197,5 millones de Euros, confirmando así el continuo aumento del tamaño del grupo y representando un incremento de un 29,4% sobre el mismo periodo del ejercicio anterior.

Evolución de ventas semestrales



De estas ventas un 76% provienen de las divisiones históricas de reprografía digital y material de oficina, un 15% de la división de software empresarial y un 9% de la división de telecomunicaciones

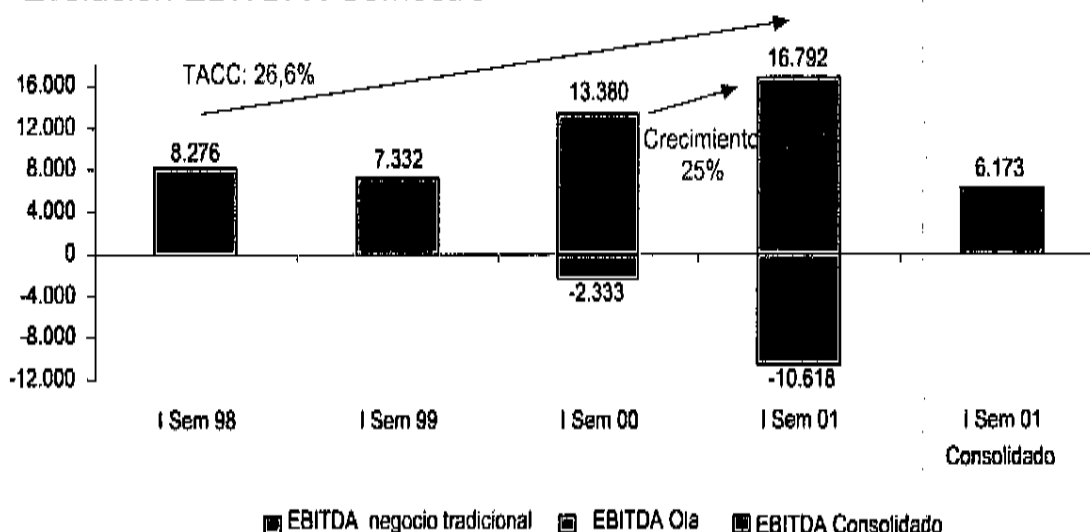
Evolución EBITDA trimestral desde la entrada de Ola



Fuente: Cuentas anuales consolidadas 2000 e Informe Semestral 2001

La tendencia de crecimiento ha sido aun más visible a nivel de cashflow operativo (EBITDA) que ha llegado en los seis meses a un nivel de 6,2 millones de Euros que es, como se preveía, inferior respecto al valor de 2000 debido a la completa inclusión de Ola que solo consolidaba un mes en el primer semestre de 2000; sin embargo cabe resaltar que resultado de EBITDA de este semestre es positivo e indica una mejora a nivel trimestral de un 68% (comparando el primer con el segundo trimestre de 2001).

Evolución EBITDA I Semestre



El beneficio neto (perdida) de la compañía ha sido de -14,4 millones de Euros, y al igual que en el punto anterior, el valor no es completamente comparable con los -2,8 millones de Euros del primer semestre de 2000 debido a los cambios en el perímetro de consolidación. Comparando el primer con el segundo trimestre de 2001 se aprecia una mejora en el beneficio neto de aproximadamente un 9% con unas pérdidas que se han visto reducidas desde los 7,5 a 6,9 millones de Euros.

Las operaciones en la "Economía Tradicional" (**Charrette, Picking Pack Service Point España y Picking Pack Service Point Reino Unido**) han ofrecido a lo largo del semestre unos buenos resultados con un incremento del margen bruto en Inglaterra e Estados Unidos.

El resultado de explotación antes de amortizaciones (EBITDA) ha llegado a los 15,1 millones de Euros en el primer semestre del año y con un crecimiento trimestre a trimestre que ha sido particularmente evidente en Charrette (+24,6% de mejora del segundo trimestre 2001 -vs- el trimestre anterior, y de un +9,6% del semestre del 2001 respecto al primer

semestre del 2000) y en Picking Pack Service Point España (donde estos valores son un + 40,7% del segundo trimestre 2001 frente al primer trimestre y de un +134,2% del primer semestre del 2001 frente al primer semestre de 2000).

Como ya puesto de manifiesto en el primer trimestre, también los datos del segundo trimestre de **Logic Control** han demostrado, una vez más, mejoras significativas tanto respecto a los datos históricos de la compañía como si son comparados con las estimaciones iniciales de GPP: el margen de EBITDA ha sido del 12,5% llegando a los 3,9 millones de Euros. Destaca a su vez, la generación de flujo de caja libre obtenido por la compañía, que se ha situado en los 7,5 millones de Euros, por encima de las previsiones y explicado en parte, por la focalización en la gestión que se ha dado al capital circulante de la compañía tras la adquisición, según criterios típicos de compañías multinacionales como GPP.

Estos resultados de Logic Control tienen todavía un potencial de crecimiento durante la segunda parte del año, como consecuencia sobretudo de la explotación del "Efecto Euro" por lo cual una porcentaje importante de las pymes y despachos profesionales que a la fecha de hoy todavía no hayan adaptado sus paquetes de software empresarial en línea con las nuevas normativas Españolas y Europeas sobre la introducción del Euro, tendrán que hacerlo antes de finales de año.

De otro lado, en línea con lo comentado, **Ola** ha re-enfocado su plan de negocio en línea con su objetivo de proporcionar una oferta integrada de servicios de telecomunicaciones para las pymes. En particular, la compañía quiere focalizar todos sus recursos hacia aquellas actividades que son esenciales en el sector de las telecomunicaciones y que están más valoradas por parte de los clientes, siendo estos el mayor activo para Ola: las actividades de marketing, distribución y atención al cliente se han potenciado recientemente con la incorporación de varios ejecutivos y con la inversión en sistemas para incrementar la diferenciación de la compañía y proporcionar servicios personalizados con elevados estándares de calidad.

Ola con el objetivo de ofrecer la máxima calidad a los destinatarios de sus servicios ha externalizado totalmente su operativa de red a terceros operadores de primer nivel que garanticen unos estándares de calidad óptimos y continuados.

La actualización del plan de negocios de Ola prevé márgenes brutos ligeramente inferiores, pero en línea con los del modelo de negocio con red propia, tiene como previsión la consecución de un resultado bruto de explotación positivo (EBITDA) en los próximos 8-12 meses. Además el retorno sobre el capital invertido (ROCE) será mayor en el medio plazo, ya que el nivel de inversiones es mucho mas bajo. El plan de inversiones de Ola prevé para los próximo dos años (excluyendo OMV (operador movil virtual) y xDSL) unos 8 millones de Euros, frente a unos 30 millones de Euros del modelo precedente.

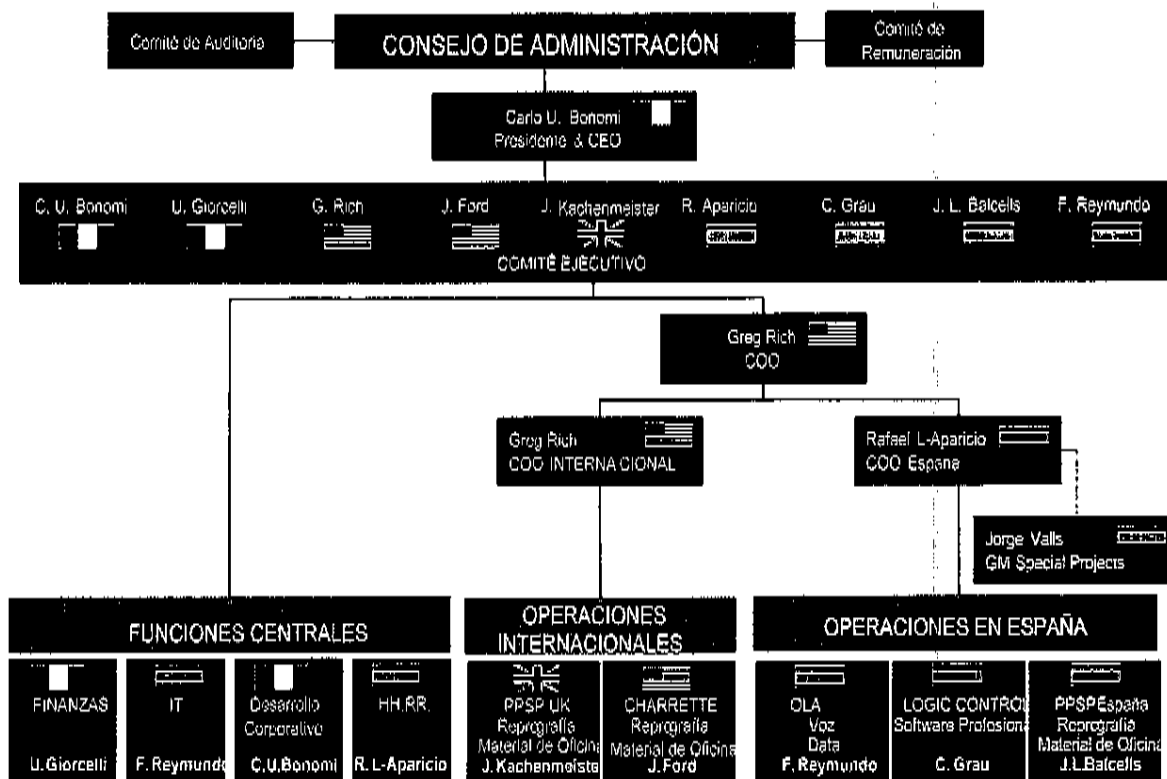
La situación patrimonial, continua siendo correcta con un ratio de endeudamiento de un 27%, lo que equivale a una deuda neta de 109,8 millones de Euros y unos recursos propios de 405,9 millones de Euros, lo que permitirá en un futuro, dependiendo de las condiciones del mercado, apalancar en mayor medida el balance, para el desarrollo del negocio. Los recursos de caja y equivalentes representaban a finales de Junio 30,6 millones de Euros, situándose el ratio de deuda neta sobre total activos en un 15,9%

'000 Euros	I Sem 2001	I Sem 2000	% Dif	I Sem 1999
Ventas	197.514	152.627	29,4%	67.944
Margen Bruto	93.547	80.247	16,6%	35.838
Resul. Bruto Explo. (EBITDA)	6.173	11.047	-44,1%	7.332
Resul. Explotación (EBIT)	-8.432	162	n.a.	3.336
Beneficio Neto (PAT)	-14.439	-2.819	n.a.	3.053
Fondos Propios	405.909	335.118	21,1%	83.396
Total Activo	689.443	505.902	36,3%	163.457
Caja e IFT	30.558	24.053	27,0%	20.969
Deuda Neta (Deuda Fin - Caja)	109.810	57.595	90,7%	26.144
Deuda Neta / F. Propios	27,1%	17,2%		31,3%
Deuda Neta / Total Activos	15,9%	11,4%		16,0%
Empleados	2.927	2.300	27,3%	1.270

Según Carlo U. Bonomi, Presidente y Consejero Delegado de GPP "a principio de año hemos dicho que la base de nuestro desarrollo en estos primeros 6 meses fuera: reforzar el equipo directivo, no hacer adquisiciones, encontrar un modelo de negocio más óptimo para Ola, recortar costes y encontrar sinergias. Todos estos puntos están casi completados y con una situación macroeconomía mundial y bursátil siempre más complicada y extremadamente volátil, los próximos 6 meses serán de concentración en terminar la línea de desarrollo arriba indicada y preparar GPP por un 2002 donde la plataforma de costes es más "delgada" en unos 8/12 millones de Euros a nivel mundial y otra vez pensar en la expansión

orgánica y adquisiciones del grupo. Hay oportunidades en cada área de negocio de GPP y no dejaremos que nos escapen. El equipo directivo operativo actual en todas sus áreas está muy dedicado al día a día y a obtener los resultados esperados. Es un año de transición y estamos concentrados en nuestra misión de generar una sólida plataforma de servicios"

Desde un punto de vista de gestión, hay que destacar que durante esta primera parte de 2001, GPP ha procedido a reforzar notablemente su equipo directivo con la incorporación de varios profesionales con dilatada experiencia en sus sectores. Esto permitirá una mejor gestión y un mayor control sobre la línea de beneficio. A mejorar esta línea de beneficio contribuirá también la materialización de las sinergias que se están desarrollando entre las compañías del grupo..



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 2.900 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.