

Informe de Resultados 2017

Madrid, 28 de Febrero, 2018



- 1. Hechos destacados**
2. Evolución del negocio
3. Información financiera consolidada
4. Perspectivas 2018
5. Conclusiones

Anexos

Glosario: Medidas alternativas del rendimiento

- ADVEO inició a finales de 2015 un ambicioso proyecto de transformación de su modelo de negocio para convertirse en “**La Plataforma Europea de Soluciones Para Entornos de Trabajo**”
- La **primera etapa** de este camino, centrada en medidas dirigidas a garantizar la viabilidad de la compañía, entre otras, la reducción y refinanciación de la deuda, la mejora operativa, reestructuración organizativa y la implantación de nuevas herramientas, está llegando a su fin, tras los importantes avances a lo largo del año 2017. Esta primera etapa se plasmó en el Plan de Negocio 2016-19, presentado en Marzo de 2016.
- Una vez finalizada, daremos paso a una **nueva etapa de crecimiento rentable** de la nueva plataforma de negocio, sobre los pilares del Plan Estratégico 2017-20 de la Compañía, presentado en Mayo de 2017.

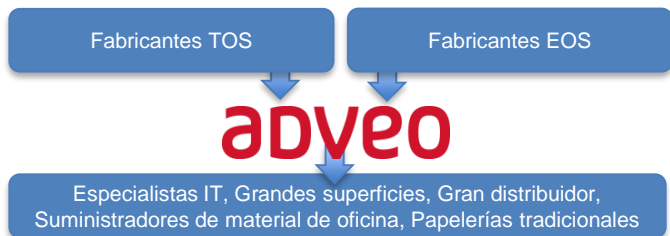
Definición y construcción de la Plataforma Sep'2015-hoy
<ul style="list-style-type: none">✓ Nuevo equipo gestor y revisión organizativa✓ Desinversiones no estratégicas✓ Ampliación de capital✓ Plan estratégico 2017-2020✓ Refinanciación✓ Nuevo modelo digital (en curso)✓ Modelo multi-logístico (en curso)

Crecimiento rentable 2018-2020
<ul style="list-style-type: none">➢ Acceso a fuentes adicionales de financiación➢ Mayor conocimiento del consumidor➢ Crecimiento en los nuevos bloques estratégicos➢ Ganancia en eficiencia operativa➢ Nuevas alianzas estratégicas➢ Avance en nuevas fases del modelo digital➢ Adquisiciones

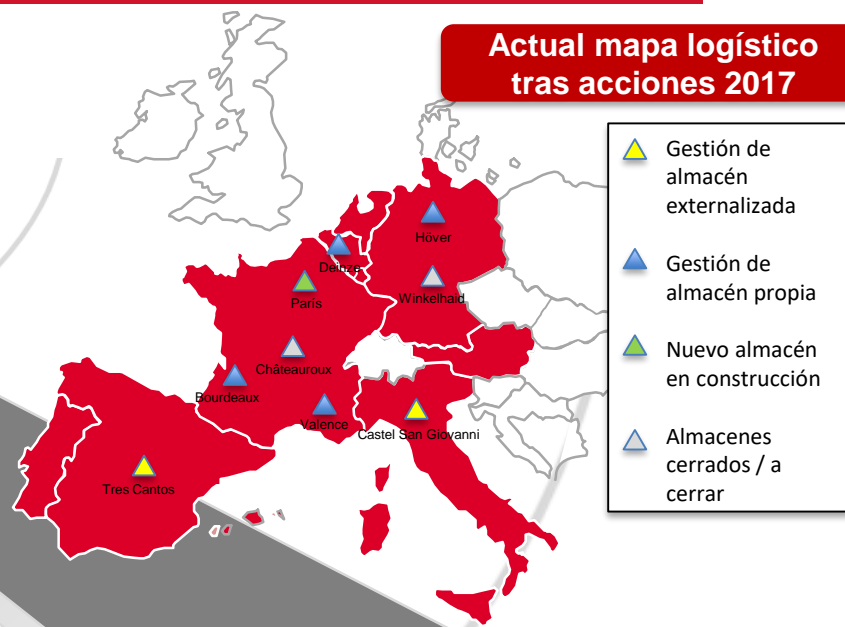


En 2017 se han dado importantes avances en la transformación digital y logística del Grupo

Del mayorista tradicional....



Actual mapa logístico tras acciones 2017



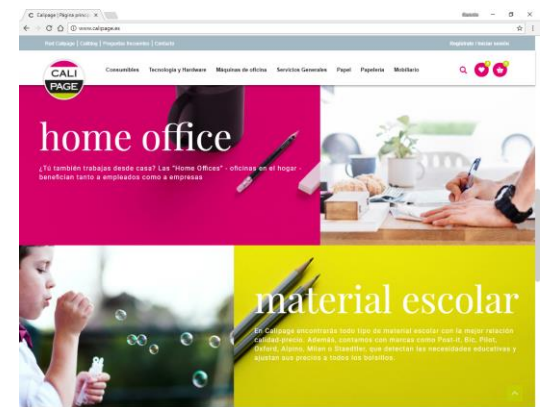
Adveo Digital Platform (en construcción)



... a la Plataforma Europea de Soluciones para Entornos de Trabajo

- **Los resultados del año 2017 han estado marcados por el importante avance de las iniciativas estratégicas**, y por las **limitaciones financieras durante el proceso de refinanciación (iniciado en el 1T y completado en el 4T)**, que han tenido un impacto en el inventario, con unos niveles de disponibilidad por debajo del nivel operativo adecuado. Este efecto, que comienza a recuperarse durante el final de 2017, y que culminará a mediados de 2018, ha tenido repercusión en todos los mercados, pero especialmente en España y Alemania.
- **En este contexto, los ingresos alcanzados en el año 2017 fueron de 490 M Eur**, lo que supone una **reducción comparable del 9%**.
- La compañía ha continuado avanzado en la simplificación y eficiencia en la gestión, lo que ha permitido operar con unos **costes estructurales 15,5 M Eur inferiores al año anterior**, con lo que el **margen bruto acumulado mejora en 5,7 puntos porcentuales hasta el 27,4%**,
- Con todo, el **EBITDA cerró en 12,6 M Eur**, que supone una **reducción del 37% comparable**.
- **El resultado neto del periodo fue de -23,4 M Eur y supone un reducción de las pérdidas del 34% frente a 2016**. Este resultado incluye 12,3 M Eur de distintos extraordinarios derivados principalmente de la inversión estratégica en la reestructuración logística y organizativa realizada en Francia y España.
- **La deuda neta total a diciembre se cerró en 192 M Eur**, en línea con la cifra de diciembre 2016.
- El grupo contaba **a fin de 2017 con una plantilla total de 908 personas**, habiéndose reducido en un 22% en un año tras las diferentes acciones de externalización y simplificación de funciones, y en 442 personas desde diciembre de 2015

- ADVEO ha llegado a un **acuerdo de servicios con la empresa italiana C2U para la externalización de sus operaciones logísticas en Italia**, en la localidad de Castel San Giovanni. El acuerdo, que se hará **efectivo a partir de agosto de 2018**, implicará el traslado y externalización de la gestión del almacén a unas **nuevas instalaciones** situadas en la localidad, con mayor capacidad y equipadas con tecnología de vanguardia, lo que permitirá a ADVEO disponer de un modelo de gestión más eficiente adaptado a las nuevas necesidades de negocio. **La plantilla actual se integrará al completo dentro del nuevo equipo de C2U**, manteniendo ADVEO el control de los procesos de coordinación de la demanda y aprovisionamiento.
- Dentro de las nuevas iniciativas estratégicas para venta directa y bajo el emblema de nuestra red Calipage, la filial de **ADVEO Iberia ha puesto en marcha recientemente la web www.calipage.es para la venta de suministros para entornos de trabajo de pequeñas empresas y particulares**. Este nuevo canal completa la oferta actual de las tiendas de la red Calipage, y nace con la ambición de ser reconocida como la referencia en España para la compra online de este tipo de productos. La solución tecnológica elegida es **SAP Hybris**, reconocida recientemente por Forrester® como **herramienta líder para soluciones e-commerce en el mundo**.



- **Sven Pelka** se ha incorporado como **nuevo Managing Director de ADVEO Alemania**. Sven cuenta con más de 15 de años de experiencia en el sector, principalmente en el área de desarrollo de negocio. Ha ocupado distintos puestos de relevancia en Office Depot, donde hasta la fecha ocupaba el puesto de Senior Director Commercial Marketing Europe. En dicho puesto era responsable de toda la actividad comercial de Vicking Direct Channel en Europa y del departamento de marketing de Office Depot Contract Channel. Con anterioridad estuvo en Staples y en Branion LogServe.
- A lo largo de los últimos meses han tenido lugar los diferentes eventos europeos de **Adveo World**. Estas convenciones, dirigidas a profesionales, son ya una referencia en el sector, poniendo en contacto a una selección de fabricantes y toda la red europea de ADVEO formada por más de 15.000 distribuidores. Este año, además de las novedades presentadas por los fabricantes, se han mantenido múltiples conferencias de presentación de las diferentes novedades del grupo: **Adveo Digital Platform, Adveo Corporate** y la nueva marca propia **Pergamy**.



 Benelux Gante 12-13 Oct 2017 +60 fabricantes +215 clientes	 Francia París 20-22 Nov 2017 +215 fabricantes +1.000 clientes	 España Madrid 24 Nov 2017 +60 fabricantes +635 clientes	 Alemania Mainz 29-30 Nov 2017 +70 fabricantes +450 clientes	 Italia Parma 23-24 Feb 2018 +54 fabricantes +500 clientes
--	--	--	--	--



- Dentro de las acciones de mejora de eficiencia logística, y enmarcado dentro del Plan Estratégico 2017-20, se han dado dos importantes hitos:
 - En enero, formalización de la **venta del almacén de ADVEO France en Compans (París)** a IDI Gazeley, por **8 millones de euros**, con una plusvalía obtenida de 4,0 millones de euros. El acuerdo contempla que ADVEO France seguirá ocupando el almacén como arrendataria, hasta la entrega de un **nuevo centro logístico próximo al actual, lo que se estima que se producirá no más tarde de noviembre de 2018**. El nuevo centro estará dotado de las más modernas infraestructuras y equipamientos logísticos, permitiendo reducir sustancialmente los costes logísticos y mejorar la calidad del servicio a los clientes.
 - Dentro del **plan de eficiencia definido para la filial de ADVEO en Alemania**, el pasado 12 de febrero se iniciaron las conversaciones con los representantes sindicales para proceder al **cierre de su almacén en la localidad de Winkelhaid**. El proceso se justifica en causas económicas, productivas y organizativas, estando prevista su implementación en la primera parte del año 2018 y supone la **amortización de 60 puestos de trabajo** para adaptar la plantilla a las necesidades del negocio. **La actividad logística se concentrará en Höver**, convirtiéndose así en el nuevo polo logístico en Alemania, garantizando un alto nivel de servicio y rapidez en las entregas al tiempo que se maximizan las sinergias en un contexto europeo.
- **El próximo mes de abril, Luca Borroni se incorporará al Grupo como Managing Director de ADVEO Italia**. Luca es ingeniero aeronáutico y MBA por la Universidad Bocconi de Milan, y cuenta con una experiencia de más de 20 años en el sector ocupando desde 1998 posiciones de relevancia en Office Depot, y anteriormente en DHL. Tomará el relevo en la gestión de **Fabrizio Pistoni**, que ha tomado la decisión de continuar su carrera profesional fuera de ADVEO tras haber mantenido una brillante trayectoria de más de 11 años en el Grupo

1. Hechos destacados
- 2. Evolución del negocio**
3. Información financiera consolidada
4. Perspectivas 2018
5. Conclusiones

Anexos

Glosario: Medidas alternativas del rendimiento



Datos a diciembre de 2017

% de ingresos por unidad de negocio. Cifras de plantilla propia, sin considerar puestos externalizados.

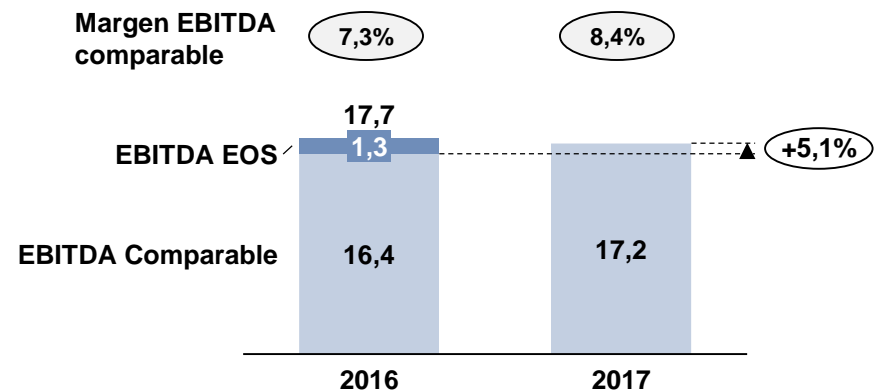
Francia mejora un 5,1% su EBITDA en 2017

- De forma comparable, tras el reposicionamiento en Tinta y Tóner, **Francia redujo sus ingresos en 17,3 M Eur (-7,8%)**.
- La recuperación del **margen bruto** de acuerdo a la estrategia implementada así como la mejora en los costes estructurales ha permitido al negocio completar un **EBITDA** de 17,2M Eur, mejorando la significativamente la rentabilidad hasta el 8,4% (+3,0 pp). El **EBITDA comparable** mejoró un 5,1%
- La **plantilla** en Francia al cierre del periodo era de 274 personas, habiéndose reducido en 57 personas (excluyendo temporales) en el año tras el cierre del centro logístico de Châteauroux y otras acciones puntuales.
- En enero se ha completado la venta del **almacén de París (Compans)** por importe de 8,0 M Eur así como el acuerdo para seguir ocupando el almacén hasta la entrega de un nuevo centro próximo al actual a finales de 2018
- Como ya se mencionó, el almacén de **Châteauroux** ya no forma parte de las operaciones de ADVEO y está actualmente alquilado a un tercero y a la venta. Se espera que ésta se complete en las próximas semanas.

Francia (€'000)	2017	2016	Var.
Tinta y Tóner	44.031	162.124	(72,8%)
Sumin. Oficina Trad.	107.226	116.963	(8,3%)
Resto Prod. Y Servicios	54.875	53.039	3,5%
Total Ingresos	206.132	332.125	(37,9%)
Margen Bruto	52.838	60.452	(12,6%)
% Margen Bruto	25,6%	18,2%	7,4 pp
EBITDA Comparable	17.234	16.404	5,1%
EBITDA	17.234	17.683	(2,5%)
% EBITDA	8,4%	5,3%	3,0 pp
Ratio de Conversión EBITDA	32,6%	29,3%	3,4 pp

Peso de las ventas por producto (% Euros)

Periodo	Tinta y tóner	TOS	Resto
2017	21%	52%	27%
2016	49%	35%	16%



(1) Ver glosario en página 30

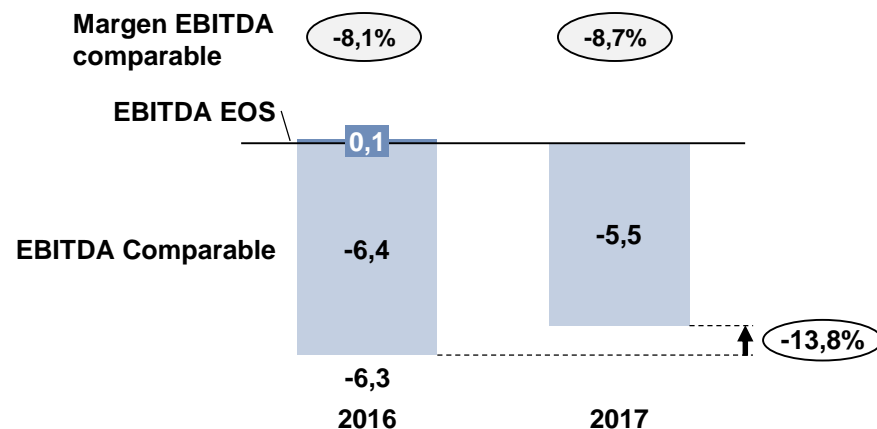
Iberia completa su reestructuración pero ve afectadas sus ventas por la falta de disponibilidad de stock

- De forma comparable, Iberia redujo sus ingresos en 15,7 M Eur (-19,7%) muy penalizado por la falta de disponibilidad de stock.
- En este nuevo perímetro, el negocio consolidó su **margen bruto** en el 23,2% (+7,2 pp frente a 2016) y avanzó en la eficiencia de su estructura de costes mejorándola en 3,8 M Eur, lo que en términos anuales ascendería a aproximadamente 6,0 M Eur ya que las actuaciones se ejecutaron en Septiembre
- El **EBITDA** obtenido fue de -5,5 M Eur (+0,8 M Eur frente a 2016). El **EBITDA comparable** mejoró un 13,8%, tras la puesta en marcha de las diferentes iniciativas estratégicas y en la externalización de funciones de logística y atención al cliente.
- La **plantilla** a finales de diciembre era de 86 personas, lo que implica una reducción de 153 empleados (excluyendo temporales) en el año debido principalmente a las diferentes acciones de externalización y eficiencia llevadas a cabo.

Iberia (€'000)	2017	2016	Var.
Tinta y Tóner	9.681	49.400	(80,4%)
Sumin. Oficina Trad.	38.992	44.646	(12,7%)
Resto Prod. Y Servicios	15.197	17.426	(12,8%)
Total Ingresos	63.871	111.472	(42,7%)
Margen Bruto	14.831	17.834	(16,8%)
% Margen Bruto	23,2%	16,0%	7,2 pp
EBITDA Comparable	(5.544)	(6.429)	13,8%
EBITDA	(5.544)	(6.304)	12,1%
% EBITDA	(8,7%)	(5,7%)	(3,0 pp)
Ratio de Conversión EBITDA	(37,4%)	(35,3%)	(2,0 pp)

Peso de las ventas por producto (% Euros)

Periodo	Tinta y tóner	TOS	Resto
2017	15%	61%	24%
2016	44%	40%	16%



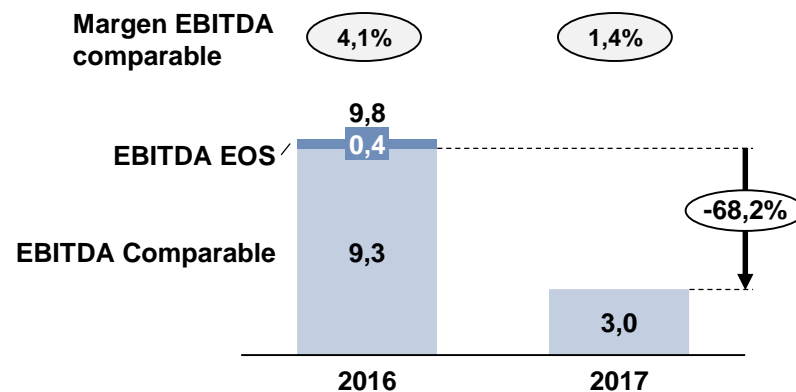
Los problemas operativos y de gestión en Alemania penalizan al resto de mercados

- De forma comparable, Resto de mercados redujo sus ingresos en 18,3 M Eur (-8,0%)
- Italia redujo ligeramente su EBITDA, mientras que Benelux, menos expuesta al negocio de Tinta y Tóner, mantuvo su nivel de contribución en EBITDA.
- Alemania se vio penalizado por la falta de disponibilidad de stock, donde el mercado es más sensible a estas restricciones.
- El EBITDA comparable alcanzado en el periodo fue de 3,0 M Eur, reduciéndose en 6,4 M Eur (-68%) frente al obtenido en el mismo periodo de 2016. Esta diferencia se concentra mayormente en Alemania, donde los resultados han sido negativos. Sven Pelka ha sido nombrado nuevo director del negocio, y será quien lidere las diferentes acciones de mejora de eficiencia, entre las que está el recién anunciado cierre de uno de sus dos almacenes y que implicará la amortización de 60 puestos de trabajo. El negocio está recuperando gradualmente su nivel de disponibilidad a la vez que avanza en la eficiencia de los procesos clave del negocio para retornar a la rentabilidad lo antes posible.
- La plantilla total de estos tres negocios a cierre de diciembre era de 486 empleados, reduciéndose en 46 empleados (excluyendo temporales) en el año.

Resto de mercados (€'000)	2017	2016	Var.
Tinta y Tóner	38.192	100.479	(62,0%)
Sumin. Oficina Trad.	116.168	124.126	(6,4%)
Resto Prod. Y Servicios	55.078	55.827	(1,3%)
Total Ingresos	209.438	280.432	(25,3%)
Margen Bruto	49.051	58.364	(16,0%)
% Margen Bruto	23,4%	20,8%	2,6 pp
EBITDA Comparable	2.975	9.347	(68,2%)
EBITDA	2.975	9.777	(69,6%)
% EBITDA	1,4%	3,5%	(2,1 pp)
Ratio de Conversión EBITDA	6,1%	16,8%	(10,7 pp)

Peso de las ventas por producto (% Euros)

Periodo	Tinta y tóner	TOS	Resto
2017	18%	55%	26%
2016	36%	44%	20%

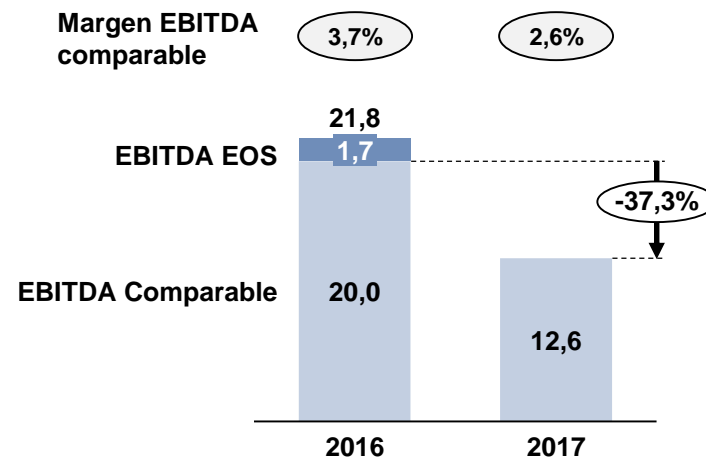


1. Hechos destacados
2. Evolución del negocio
- 3. Información financiera consolidada**
4. Perspectivas 2018
5. Conclusiones

Anexos

Glosario: Medidas alternativas del rendimiento

Total Grupo (€'000)	2017	2016	Var.
Ventas	452.964	691.075	(34,5%)
Otros Ingresos	36.652	40.137	(8,7%)
Total Ingresos	489.616	731.212	(33,0%)
Margen Bruto	134.368	159.099	(15,5%)
% Margen Bruto	27,4%	21,8%	5,7 pp
EBITDA Comparable	12.554	20.032	(37,3%)
EBITDA	12.554	21.775	(42,3%)
% EBITDA	2,6%	3,0%	(0,4 pp)
Ratio de Conversión EBITDA	9,3%	13,7%	(4,3 pp)
EBIT	(460)	8.565	(105,4%)
Resultado financiero	(7.144)	(8.528)	16,2%
Extraordinarios	(12.345)	(20.412)	39,5%
Beneficio neto	(23.431)	(35.749)	34,5%

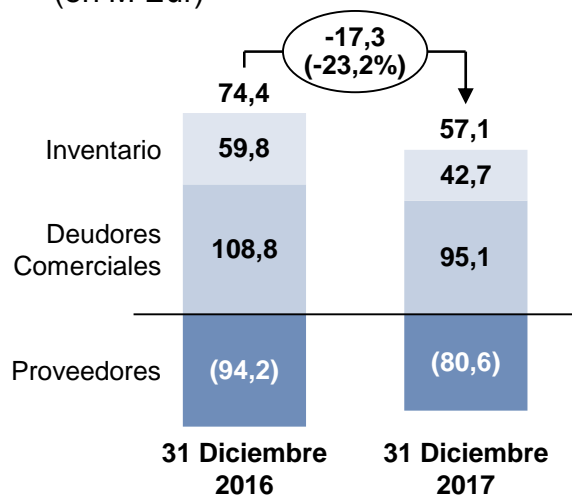


En 2017, ADVEO mejora su eficiencia operativa mientras construye sus nuevos ejes de crecimiento estratégico, pese a los impactos del proceso de refinanciación, y la consiguiente reducción en volumen

- Reducción de un 9% de los **ingresos comparables (538 M Eur en 2016)**, excluyendo el reposicionamiento estratégico de la categoría de Tinta y Tóner, afectados por la falta disponibilidad de stock durante el proceso de refinanciación.
- **Significativa mejora del margen bruto desde el 21,8% al 27,4%**, debido al reposicionamiento y al crecimiento en nuevas categorías más rentables
- **Mejora de la estructura de costes** en 15,5 M Eur tras las medidas de eficiencia acometidas (el resto de ahorros se recogerá en 2019 cuando sea un año recurrente). Reducción de la plantilla frente a diciembre de 2016 en un 22%
- Ambos efectos mitigan en parte el impacto en los menores ingresos, completando el año con **EBITDA** de 12,6 M Eur (4,8 M Eur en el 4T). **EBITDA comparable** (20,0 M Eur en 2016) se redujo un 37%
- Mejora del **resultado financiero** en 1,4 M Eur (16,2%) respecto del pasado ejercicio
- Los **extraordinarios** del periodo incluyen 12,3 M Eur derivados de la reestructuraciones acometidas principalmente en Francia y España.
- **Reducción de las pérdidas en un 34,5% frente a 2016**

Capital Circulante Operativo (*)

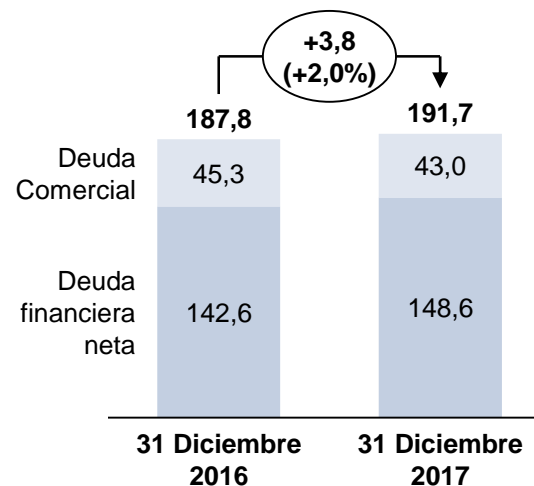
(en M Eur)



(*) Datos tras el cierre de la operación de Westcoast completada en Agosto 2016

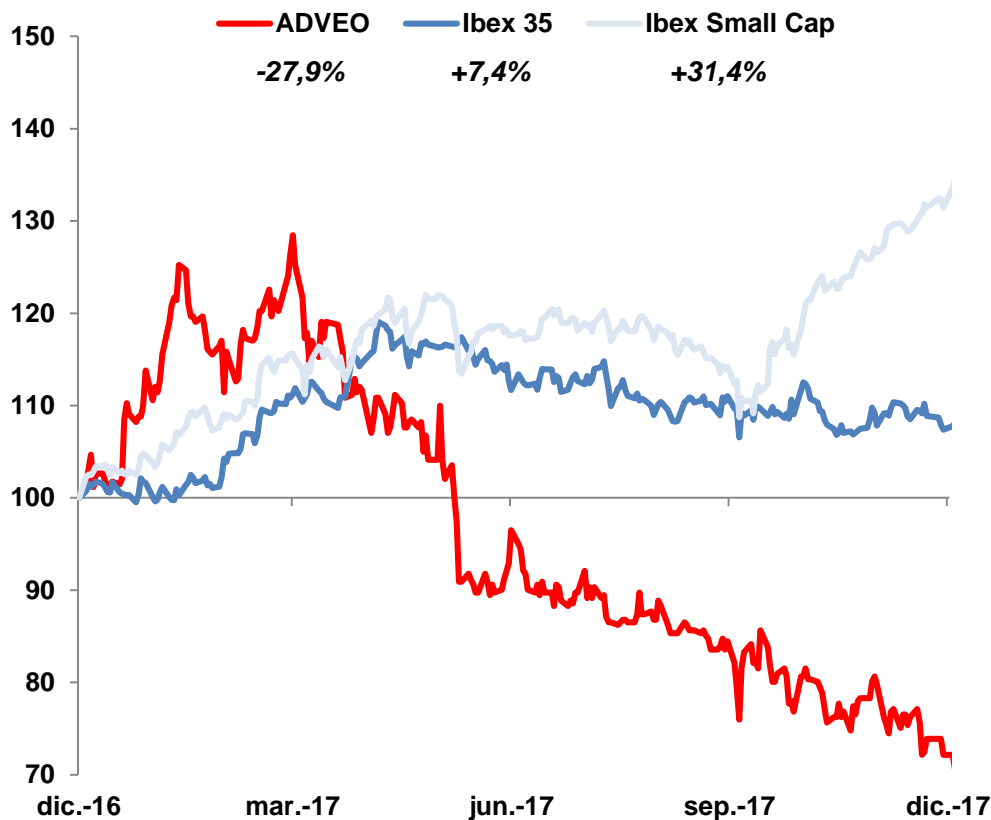
Evolución de la deuda neta total

(en M Eur)



- **Continúa la reducción del capital circulante en 2017 hasta los 57,1 M Eur** (-17,3 M Eur frente a diciembre de 2016)
- La **deuda comercial** encargada de soportar la gestión del circulante, se ha reducido en 2,3 M Eur frente a diciembre de 2016. Por otro lado, la **deuda financiera neta** a cierre de 2017 era de 148,6 M Eur (+6,0 M Eur frente a año anterior)
- El **acuerdo de refinanciación alcanzado en octubre de 2017 establece una nueva estructura de la deuda financiera novando y ampliando los límites de crédito disponibles L/P y C/P hasta un importe de 159,7 M Eur**. El nuevo calendario establece una primera amortización en Julio de 2018 y vencimiento final en Julio de 2022.
 - El **largo plazo** se amplía de 91,4 M Eur a **149,2 M Eur**, de los cuales
 - 91,4 M Eur son amortizables a 5 años, con vencimiento Julio de 2022
 - 57,7 M Eur una póliza revolving a 3 años (Julio 2020) bullet renovables
 - Para el corto plazo se dispone de una póliza revolving de **10,5 M Eur a 12 meses (Octubre de 2018)**

Evolución de la acción de ADVEO respecto a los principales índices españoles en 2017



Principales indicadores de la acción de Adveo

31/Dic/2017

Capitalización bursátil (MM Euros)	52,7
Número de acciones en circulación ⁽¹⁾ (Miles)	21.132

Cotización (Eur/acción)

Al inicio del periodo (31/12/2016)	3,41
Al cierre del periodo (31/12/2017)	2,46
Revalorización	-27,9%
Cotización máxima ⁽²⁾	4,38
Cotización mínima ⁽²⁾	2,46

Volumen de negociación (títulos)

Volumen diario máximo	251.084
Volumen diario mínimo	607
Volumen diario promedio	34.891

⁽¹⁾ Excluyendo autocartera

⁽²⁾ Cotización a cierre de sesión

1. Hechos destacados
2. Evolución del negocio
3. Información financiera consolidada
- 4. Perspectivas 2018**
5. Conclusiones

Anexos

Glosario: Medidas alternativas del rendimiento

- **Nuestras prioridades están enmarcadas dentro de las acciones definidas en el roadmap del Plan Estratégico 2017-2020 e incluyen:**
 - **Recuperar los niveles de disponibilidad óptimos para nuestros negocios para lo que estamos trabajando en diversificar y ampliar las fuentes de financiación**
 - **Crecer en los nuevos bloques estratégicos lanzados en 2017**, que incluyen la venta directa, marcas propias y la nueva propuesta para nuestra red de retail
 - **Ejecutar el plan de eficiencia definido para 2018 en Alemania** que establece diferentes acciones en todas las diferentes áreas del negocio
 - Continuar con **la transformación digital**, arrancando los ERP de Francia y Benelux, así como con el despliegue de nuevas herramientas digitales para distribuidores y clientes finales, permitiéndonos continuar avanzando en nuestro modelo de servicios compartidos
 - **Avance en la transformación logística** con la concentración de la actividad logística en Höver (Alemania), y la nueva gestión de almacenes en Italia y Francia.
 - Lanzamiento de la **nueva organización de gestión, con un enfoque de orientación a cliente y maximizando las sinergias de gestión en el grupo**

- **ADVEO irá recuperando su nivel de disponibilidad a lo largo del primer semestre de 2018 lo que permitirá al negocio recuperar el volumen perdido mientras ganan peso las ventas de nuevas líneas de negocio (venta directa y marcas propias).**

- **En paralelo, la estructura del grupo continuará creciendo en productividad con unos costes aún menores, tras las acciones acometidas en 2017 así como con las que vendrán en 2018.**

1. Hechos destacados
2. Evolución del negocio
3. Información financiera consolidada
4. Perspectivas 2018
- 5. Conclusiones**

Anexos

Glosario: Medidas alternativas del rendimiento

- ✓ **El año 2017 ha estado cargado de éxitos y hemos alcanzado un buen número de objetivos**
 - **Se han dado importantes avances en la transformación logística en España, Francia e Italia, que continuarán en 2018, junto a las mejoras previstas para Alemania**
 - **Nuestra infraestructura tecnológica ya es operada desde el entorno cloud de Microsoft Azure, hemos arrancado con éxito los ERPs en Italia y Alemania, y en 2018 tenemos previsto continuar con el despliegue en Francia y comenzar en Benelux, así como lanzar el conjunto de herramientas para nuestros clientes distribuidores basadas en tecnologías punteras de eCommerce (Adveo Marketpoint y Adveo eShop)**
 - **Lanzamiento del centro de servicios compartidos como pieza fundamental de la transformación en cuanto a procesos y eficiencia**
 - **Las nuevas marcas propias ya son una realidad con el lanzamiento de Pergamy, nuestra propuesta para productos de oficina, al que pronto seguirá el lanzamiento de la marca Albiore para productos de higiene**
 - **Nace www.calipage.es como canal para la venta directa a pequeñas empresas y particulares, completando la propuesta de nuestras tiendas físicas de la red Calipage**

- ✓ **Los resultados del año 2017, positivos en cuanto a rentabilidad, están sin embargo penalizados por la pérdida de volumen derivada de las restricciones financieras durante el proceso de refinanciación cerrado el pasado Octubre. Este impacto, que se corregirá a lo largo de 2018, ha tenido mayor efecto en Alemania e Iberia.**

- ✓ **Mantenemos una previsión de crecimiento para 2018, recuperando volumen perdido, con mayor rentabilidad por la entrada de nuevos canales de venta directa, la mayor penetración de las nuevas marcas propias, y la mejor eficiencia en costes operativos**

Anexo I: Principales Indicadores

ADVEO (en M Eur)	4T'17	vs. 4T'16	2017	vs. 2016
▪ Ingresos	121,5	(11%)	489,6	(33%)
▪ Margen Bruto	31,7	(19%)	134,4	(16%)
▪ % Margen Bruto	26,1%	-2,7 pp	27,4%	+5,7 pp
▪ EBITDA	4,8	(29%)	12,6	(42%)
▪ % EBITDA	3,9%	-1,0 pp	2,6%	-0,4 pp
▪ Ratio conversión EBITDA	15,0%	-2,2 pp	9,3%	-4,3 pp
▪ EBIT	1,4	(61%)	(0,5)	(105%)
▪ Resultado Neto	(6,2)	+54%	(23,4)	+34%
▪ Deuda Neta Total			191,7	+2%
▪ Cotización a 31/Dic (€/acc)			2,46	(28%)
▪ Plantilla a 31/Dic			908	(22%)

Evolución de los ingresos por línea de producto

Periodo	Tinta y tóner	TOS	Resto Prod. y Serv.
2017 vs. 2016	(71%)	(8%)	+1%

Anexo II: Cuenta de resultados trimestral consolidada



Total Grupo (€'000)	1T'2017	2T'2017	3T'2017	4T'2017	2017	2016	Var.
Ventas	120.146	112.765	111.406	108.647	452.964	691.075	(34,5%)
Otros Ingresos	10.242	7.130	6.456	12.824	36.652	40.137	(8,7%)
Total Ingresos	130.388	119.895	117.861	121.471	489.616	731.212	(33,0%)
Margen Bruto	40.694	33.173	28.773	31.728	134.368	159.099	(15,5%)
<i>% Margen Bruto</i>	31,2%	27,7%	26,1%	26,1%	27,4%	21,8%	5,7 pp
EBITDA	5.656	1.631	498	4.770	12.554	21.775	(42,3%)
<i>% EBITDA</i>	4,3%	1,4%	3,9%	3,9%	2,6%	3,0%	(0,4 pp)
<i>Ratio de Conversión EBITDA</i>	13,9%	4,9%	15,0%	15,0%	9,3%	13,7%	(4,3 pp)
EBIT	2.534	(1.695)	(2.659)	1.360	(460)	8.565	(105,4%)
Resultado financiero	(1.166)	(1.329)	(2.793)	(1.856)	(7.144)	(8.528)	16,2%
Extraordinarios	(1.024)	(3.862)	(4.149)	(3.310)	(12.345)	(20.412)	39,5%
EBITDA	(1.019)	(4.791)	(11.385)	(6.236)	(23.431)	(35.749)	34,5%

Anexo III: Evolución trimestral de los negocios

Francia (€'000)	1T'2017	2T'2017	3T'2017	4T'2017	2017	2016	Var.
Tinta y Tóner	12.038	11.126	9.933	10.934	44.031	162.124	(72,8%)
Sumin. Oficina Trad.	26.006	28.257	28.147	24.816	107.226	116.963	(8,3%)
Resto Prod. Y Servicios	13.667	13.111	11.986	16.111	54.875	53.039	3,5%
Total Ingresos	51.711	52.493	50.067	51.861	206.132	332.125	(37,9%)
Margen Bruto	14.314	12.480	11.881	14.162	52.838	60.452	(12,6%)
<i>% Margen Bruto</i>	<i>27,7%</i>	<i>23,8%</i>	<i>27,3%</i>	<i>27,3%</i>	<i>25,6%</i>	<i>18,2%</i>	<i>7,4 pp</i>
EBITDA	5.118	3.673	2.617	5.826	17.234	17.683	(2,5%)
<i>% EBITDA</i>	<i>9,9%</i>	<i>7,0%</i>	<i>11,2%</i>	<i>11,2%</i>	<i>8,4%</i>	<i>5,3%</i>	<i>3,0 pp</i>
<i>Ratio de Conversión EBITDA</i>	<i>35,8%</i>	<i>29,4%</i>	<i>41,1%</i>	<i>41,1%</i>	<i>32,6%</i>	<i>29,3%</i>	<i>3,4 pp</i>
Iberia (€'000)	1T'2017	2T'2017	3T'2017	4T'2017	2017	2016	Var.
Tinta y Tóner	3.914	2.564	1.577	1.626	9.681	49.400	(80,4%)
Sumin. Oficina Trad.	10.534	10.812	8.331	9.316	38.992	44.646	(12,7%)
Resto Prod. Y Servicios	4.771	3.671	2.882	3.874	15.197	17.426	(12,8%)
Total Ingresos	19.218	17.047	12.790	14.816	63.871	111.472	(42,7%)
Margen Bruto	3.971	3.715	2.961	4.185	14.831	17.834	(16,8%)
<i>% Margen Bruto</i>	<i>20,7%</i>	<i>21,8%</i>	<i>28,2%</i>	<i>28,2%</i>	<i>23,2%</i>	<i>16,0%</i>	<i>7,2 pp</i>
EBITDA	(1.631)	(1.612)	(1.833)	(467)	(5.544)	(6.304)	12,1%
<i>% EBITDA</i>	<i>(8,5%)</i>	<i>(9,5%)</i>	<i>(3,2%)</i>	<i>(3,2%)</i>	<i>(8,7%)</i>	<i>(5,7%)</i>	<i>(3,0 pp)</i>
<i>Ratio de Conversión EBITDA</i>	<i>(41,1%)</i>	<i>(43,4%)</i>	<i>(11,2%)</i>	<i>(11,2%)</i>	<i>(37,4%)</i>	<i>(35,3%)</i>	<i>(2,0 pp)</i>
Resto de mercados (€'000)	1T'2017	2T'2017	3T'2017	4T'2017	2017	2016	Var.
Tinta y Tóner	11.098	9.753	8.690	8.652	38.192	100.479	(62,0%)
Sumin. Oficina Trad.	31.643	26.870	28.332	29.323	116.168	124.126	(6,4%)
Resto Prod. Y Servicios	14.343	11.691	14.549	14.494	55.078	55.827	(1,3%)
Total Ingresos	57.084	48.314	51.572	52.469	209.438	280.432	(25,3%)
Margen Bruto	14.530	11.195	11.321	12.004	49.051	58.364	(16,0%)
<i>% Margen Bruto</i>	<i>25,5%</i>	<i>23,2%</i>	<i>22,9%</i>	<i>22,9%</i>	<i>23,4%</i>	<i>20,8%</i>	<i>2,6 pp</i>
EBITDA	2.273	(58)	(175)	934	2.975	9.777	(69,6%)
<i>% EBITDA</i>	<i>4,0%</i>	<i>(0,1%)</i>	<i>1,8%</i>	<i>1,8%</i>	<i>1,4%</i>	<i>3,5%</i>	<i>(2,1 pp)</i>
<i>Ratio de Conversión EBITDA</i>	<i>15,6%</i>	<i>(0,5%)</i>	<i>7,8%</i>	<i>7,8%</i>	<i>6,1%</i>	<i>16,8%</i>	<i>(10,7 pp)</i>
Corporativo y otros (€'000)	1T'2017	2T'2017	3T'2017	4T'2017	2017	2016	Var.
EBITDA	(105)	(371)	(111)	(1.523)	(2.110)	619	(440,8%)

Anexo IV: Balance Consolidado

	2017	2016
Activos no corrientes	196.688	211.053
Inmovilizado material	18.063	31.453
Inversiones inmobiliarias	13.685	14.251
Activos intangibles	151.995	152.870
Activos financieros disponibles para la venta	216	216
Otros activos financieros no corrientes	3.406	240
Inversiones en negocios conjuntos	114	70
Activos por impuestos diferidos	9.209	11.953
Activos corrientes	135.567	146.895
Activos mantenidos para la venta	10.310	631
Existencias	42.678	59.840
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	39.684	63.479
Activos por impuesto corriente	3.653	5.577
Otras cuentas a cobrar a Administraciones Públicas	14.933	1.243
Inversiones financieras a corto plazo	9.595	6.092
Periodificaciones a corto plazo	2.544	113
Efectivo y equivalentes de efectivo	12.170	9.920
Total activos (€'000)	332.255	357.948

	2017	2016
Patrimonio neto	50.868	75.122
Patrimonio neto atribuido a acc.de la Soc. dominante	50.868	75.122
Capital social	32.134	32.134
Prima de emisión	14.954	14.954
Acciones propias	(1.591)	(1.549)
Ganancias acumuladas	5.371	29.583
Pasivo no corriente	166.614	24.674
Acreedores por arrendamiento financiero	147.229	2.395
Provisiones	3.832	3.293
Otros pasivos no corrientes	1.403	1.841
Pasivos por impuestos diferidos	14.150	17.145
Pasivo corriente	114.773	258.152
Pasivos vinc. con activos mantenidos para la venta	3.202	0
Proveedores y otras cuentas a pagar	82.711	94.153
Deudas con entidades de crédito a corto plazo	21.381	152.700
Acreedores por arrendamiento financiero	2.441	612
Provisiones	2.299	1.979
Otros pasivos corrientes	0	1.615
Impuesto sobre beneficios a pagar	2.739	2.929
Otros saldos con Admin. Públicas acreedoras	0	3.912
Periodificaciones a corto plazo	0	253
Total patrimonio neto y pasivos (€'000)	332.255	357.948

Anexo V: Evolución reciente de la cotización



- Conforme a las Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento (APM) publicadas por la European Securities and Markets Authority (ESMA) en octubre de 2015, adjuntamos un glosario de términos y definiciones utilizados en este documento:

Medida alternativa	Descripción
Margen Bruto (también denominado Ventas económicas)	Total ingresos de productos y servicios, menos gastos de compra asociados incluidos rápeles y descuentos
EBITDA	Beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones, amortizaciones y resultados extraordinarios
Ratio de conversión EBITDA	EBITDA / Margen Bruto
EBIT	Beneficio antes de intereses, impuestos y resultados extraordinarios
EBT	Beneficio antes de impuestos
Total deuda bruta	Total pasivos financieros (Financiación bancaria y de Supply chain)
Caja y equivalentes	Caja y equivalentes e inversiones financieras (créditos y depósitos)
Deuda Neta Total	Deuda bruta menos caja y equivalentes
Supply chain	Contratos de confirming financiero
Factoring	Descuento de clientes (sin recurso)
Deuda Financiera Neta	Total deuda neta menos supply chain y menos factoring

Adveo Group International, S.A.

Calle Miguel Angel, 11
28010 Madrid
T +34 91 806 9105
informacion@adveo.com
www.adveo.com

Aviso Legal

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 (Real Decreto Ley 4/2015, 23 de Octubre de 2015 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.

Departamento de Relación con Inversores

T +34 91 678 9822
www.adveo.com/accionistas-inversores
relacion.inversores@adveo.com

Calendario Corporativo 2018 (*)

Resultados año 2017	28 de Febrero, 2018
Presentación analistas e inversores	28 de Febrero, 2018
Resultados primer trimestre	23 de Abril, 2018
Foro MedCap 2018	30 de Mayo, 2018
Resultados primer semestre	26 de Julio, 2018
Resultados tercer trimestre	25 de Octubre, 2018

(*) Estimativas. Datos permanentemente actualizados en:
www.adveo.com/accionistas-inversores/agenda-inversor

adveo

www.adveo.com

ADVEO es la compañía líder en Europa especializada en la distribución mayorista de material y soluciones integrales para diferentes entornos de trabajo y enseñanza.

Con un equipo formado por más de 900 profesionales, ADVEO pone a disposición de sus más de 15.000 clientes-distribuidores en toda Europa, la mejor oferta de productos y servicios a través del más amplio surtido de marcas.

ADVEO, con sede en Madrid (España), cotiza en la Bolsa de Madrid desde 1986 y cuenta con una moderna red logística internacional que da servicio a toda la red comercial presente en 9 países: España, Francia, Alemania, Austria, Italia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo y Portugal.

© 2018 Adveo Group International, S.A.