



**GRUPO AZKOYEN**  
**INFORME DEL SEGUNDO SEMESTRE DE 2009**



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

## 1. Evolución de los negocios en el segundo semestre de 2009

Los resultados del ejercicio 2009 no son directamente comparables con los del año anterior, ya que:

- 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 a 31 de diciembre de 2009 sobre el 78,53% de las acciones, además de haber suscrito un acuerdo de sindicación con su Director General, 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. En 2008 se recogieron en la cuenta de pérdidas y ganancias las ventas del grupo Primion correspondientes al último trimestre de 2009

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 decidida 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

Los datos más relevantes del GRUPO AZKOYEN para el ejercicio 2009, comparados con el de 2008 se reflejan en el cuadro siguiente:

CONCEPTO	31/12/2009	31/12/2008	VARIACIÓN
Importe Neto de la Cifra de Negocios	162.515	148.368	9,53%
Resultado antes de Impuestos	-3.696	5.799	-163,74%
Resultado después de Impuestos	-4.518	1.787	-352,83%
Numero medio de personas empleadas	1.052	743	41,58%

*Datos: en miles de euros*

Respecto a la evolución nuestros resultados, se han visto seriamente afectados por la situación de un entorno económico muy desfavorable.

## 1.2 Evolución de las ventas por línea de negocio

CONCEPTO	31/12/2009	31/12/2008	VARIACIÓN
Máquinas Exendedoras	35.771	47.301	-24,38%
Medios de Pago Electrónicos	39.303	48.818	-19,49%
Sistemas Electrónicos de Seguridad	54.119	14.950	262,00%
Café y Consumibles (*)	29.058	30.240	-3,91%
Otras actividades (S.A.T. ...etc.)	4.264	7.059	-39,59%
<b>TOTAL</b>	<b>162.515</b>	<b>148.368</b>	<b>9,54%</b>

*Magnitudes consolidadas (en miles de Euros)*

*(\*) En las cuentas anuales consolidadas tienen el tratamiento de operaciones interrumpidas las ventas de Café y SAT, que ascienden a un total de 29.470 miles de euros en 2009 y 30.641 miles de euros en 2008, englobadas dentro de este epígrafe. (Véase Nota 19 de la memoria consolidada de las cuentas anuales del ejercicio 2009)*

### Máquinas Exendedoras

El volumen de ventas de máquinas expendedoras (de tabaco y vending conjuntamente), ha experimentado un descenso del 24,4% en comparación con la cifra del año anterior, afectada fundamentalmente por la actual situación económica.

En máquinas expendedoras de tabaco, la reducción con respecto al ejercicio anterior ha sido del 18,6%, debido fundamentalmente al mercado español donde ha habido un retroceso del 54,1% como consecuencia de los comentarios difundidos sobre una nueva ley del tabaco. En los mercados internacionales sin embargo se ha producido un incremento del 6,8% con respecto al ejercicio anterior.

En el nicho de mercado de máquinas expendedoras de tabaco, continuamos siendo la compañía líder del mercado europeo y el referente para los clientes globales, i.e. para las empresas tabaqueras, con los que actualmente tenemos proyectos en marcha con las compañías más relevantes del sector.

En el negocio de vending la reducción de ventas ha sido del 28,2%.

La crisis económica ha incidido fuertemente en este sector. Según datos de la EVMMA (Asociación Europea de Fabricantes de Máquinas de Vending) los mercados en 2009 han caído un (26%) en Italia, España (44%), Reino Unido e Irlanda (35%), Alemania (28%), Austria (40%), Rusia (78%) lo que da una caída media del mercado europeo del vending del (32%). Esta caída se debe esencialmente a la brusca interrupción en la renovación o ampliación de maquinaria registrada en este periodo, debido al alto número de máquinas paradas en manos de los operadores de vending y a las dificultades de éstos para obtener la financiación necesaria para la realización de la compra.

No obstante en este entorno tan difícil el Grupo Azkoyen sigue reforzando su posición habiendo mejorado su participación en los mercados geográficos más importantes en los que está presente, en particular en España y en Reino Unido; en éste último nuestra posición ha mejorado sustancialmente tras la adquisición en 2008 de la compañía Coffetek, merced a su integración con el resto del Grupo, su amplia gama y su empuje comercial.

### **Medios de Pago Electrónicos**

Azkoyen Medios de Pago ofrece soluciones a diversos segmentos de mercado y por ello se ha visto afectada de distinta forma en cada uno de ellos por la situación actual de crisis económica.

Las ventas han disminuido globalmente un 19,49% respecto al año anterior, fundamentalmente por el impacto de nuestra actividad en Italia (aproximadamente la mitad de nuestra facturación en esta línea), enfocada íntegramente a los medios de pago para máquinas vending. Sus clientes son los operadores de vending, esto es, los mismos que compran las máquinas expendedoras, por lo que el análisis de la coyuntura de mercado en esta línea coincide plenamente con el ya expuesto en el apartado anterior.

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 superan ya el 70,4% del total.

El pasado 2 de julio 2009, Azkoyen, completó la adquisición de Impulsa Soluciones Tecnológicas SL, empresa de ingeniería con sede en Madrid, especializada en telemetría, sistemas de gestión, comunicaciones y medios de pago "cashless" o sin efectivo. El grupo tecnológico Azkoyen consolida, mediante esta adquisición, su liderazgo europeo en nuevas tecnologías de sistemas de pago para el mercado del "vending" al cerrar la compra de la empresa líder en España en este sector.

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 una actividad a la que se destinan importantes recursos a I+D+i para reforzar nuestro liderazgo tecnológico y comercial, ofreciendo unos productos de alto componente tecnológico y de una fiabilidad y prestaciones muy apreciadas por nuestros clientes.

### **Sistemas Electrónicos de Seguridad**

Tras la compra de la compañía alemana Primion el trabajo desarrollado durante el 2009, se ha centrado en la elaboración de un nuevo plan estratégico 2010-2013, base para el futuro, y la implantación de los procesos de reporte y organización del Grupo lo que ha supuesto, como ejemplo, la adecuación de sus sistemas informáticos.

Por otra parte, habiendo crecido esta compañía de forma significativa en los últimos años por adquisición, hemos elaborado un plan de integración de dichas compañías, así como un plan de producto, lo que ha supuesto un importante esfuerzo de reestructuración.

Comercialmente, podemos reportar la obtención de numerosos proyectos de importancia para los próximos años, mientras seguimos desarrollando el proyecto en el aeropuerto de Frankfurt.

Este negocio suele ser defensivo en épocas de crisis pero, el brusco parón económico y la escasa visibilidad a futuro que han tenido las empresas durante 2009 ha provocado un retraso en las decisiones de inversión de muchos clientes, lo que ha terminado por afectar también a este negocio. No obstante, confiamos en que a medida que tienda a normalizarse la situación los clientes vuelvan a retomar sus inversiones.

### **Café y Consumibles**

En un entorno de mercado decreciente con una caída estimada en torno al 10%, nuestras ventas de "Café y Consumibles" lo han hecho sólo en un 3,91%. Tras la venta del negocio de café en Portugal en septiembre de 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

La evolución de la cartera de pedidos y de la dinámica de demanda de nuestros principales mercados nos permite ser moderadamente positivos respecto al mantenimiento del ritmo de crecimiento de ventas y EBITDA recurrente durante el presente año 2010, a pesar del entorno económico. Es importante recordar a este respecto que la creciente internacionalización del Grupo hace que en 2009 nuestras **ventas a los mercados exteriores superaran el 67% y, considerando únicamente las compañías industriales, el 85%** (nuestro negocio de café es totalmente doméstico).

Alcanzada ya la plena integración de Coffetek. Ltd. y mejorado nuestro "market share", la previsible recuperación gradual del mercado del vending va a suponer una importante contribución al crecimiento, tanto desde el punto de vista de ingresos como de mejora de margen y rentabilidad.

A todo ello debe añadirse la incorporación PRIMION 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.

También debe ayudar la entrega de las 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.