

NOTA DE PRENSA

Grupo Azkoyen obtiene un beneficio neto de 6,3 millones de euros en el primer semestre de 2018, un 13,7% más que en el mismo periodo del año anterior

- La cifra de negocio aumenta hasta alcanzar los 68,5 millones de euros
- El EBITDA disminuye un 1,3 %, hasta los 10,5 millones de euros
- El reparto de dividendo alcanza los 3,8 millones de euros, un 15,2% más que el mismo periodo del año anterior
- Tras el mismo, el Grupo dispone de una tesorería neta positiva de 3,7 millones de euros
- La división de Time & Security lidera el crecimiento en el primer semestre del año con un aumento de sus ventas del 2,1%

Peralta (Navarra), 30 de julio de 2018.- Grupo Azkoyen, multinacional española con sede en Navarra, ha obtenido un **beneficio neto de 6,3 millones de euros en los primeros seis meses de 2018**, lo que se traduce en un **incremento del beneficio del 13,7% respecto al primer semestre del ejercicio anterior**.

La cifra neta de negocios del Grupo se ha incrementado ligeramente con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior un 0,8%, hasta alcanzar los 68,5 millones de euros, continuando así con la senda alcista. Respecto a lo anterior, cabe destacar: un aumento de **Time & Security** (+ 2,1%) y de **Payment Technologies** (+0,2%) y, por el contrario, un decrecimiento de **Vending Systems** (-0,3%). Es de destacar que, de la cifra de negocios del Grupo del primer semestre del ejercicio de 2018, un 18,1% de la misma se ha producido en España, mientras que el 75,9% ha tenido lugar en el resto de la Unión Europea y el 6% restante pertenece a otros países; porcentajes que ponen de manifiesto el carácter internacional del Grupo Azkoyen.

El Grupo continúa con una elevada conversión de EBITDA en caja

Tras considerar un dividendo pendiente de pago de 3,8 millones de euros como deuda financiera, la generación de excedente financiero neto del Grupo a lo largo de los últimos doce meses ha ascendido a 9,2 millones de euros. Así, Azkoyen ha pasado de registrar 5,6 millones de euros de deuda financiera neta al cierre del primer semestre de 2017, a 3,7 millones de euros de excedente financiero neto a 30 de junio de 2018, lo que permite estar en disposición de abordar planes de crecimiento inorgánico.

El beneficio neto ha repuntado más de un 13,7% en el primer semestre del año, hasta sumar 6,3 millones de euros. El porcentaje de EBITDA/ventas de la compañía ha sido del 15,3%, lo que

NOTA DE PRENSA

representa una ligera variación negativa de tres décimas respecto al mismo periodo en 2017. Por su parte, Azkoyen ha registrado un EBIT de 8,4 millones de euros, tras experimentar una subida del 1,4% respecto al mismo periodo del año anterior.

Reparto de dividendo

El 26 de junio de 2018, la Junta General Ordinaria de Accionistas del Grupo Azkoyen aprobó la inclusión de un dividendo por un importe de 3,8 millones de euros, un 15,2% más que el año pasado. El importe neto del citado dividendo ha sido pagado el 13 de julio de 2018.

Evolución de las ventas por divisiones

Time & Security (Tecnología y Sistemas de Seguridad, Subgrupo Primion)

En esta división de **Time & Security** progresó de forma exitosa la estrategia comercial orientada a proyectos de mayor rentabilidad. Por otra parte, se ha llevado a cabo la transformación de la sociedad dependiente alemana Primion Technology AG (cabecera del Subgrupo Primion) en una GmbH, coincidiendo con la entrada de un nuevo Director General para este segmento.

La división de **Time & Security** ha registrado el mayor crecimiento de todas las unidades de negocio de Azkoyen, con un alza en las ventas del 2,1% respecto al mismo periodo del año anterior, hasta 25,3 millones de euros, destacando el buen comportamiento de Francia y Alemania. Por otra parte, ha registrado un aumento en la entrada de pedidos de clientes del 7,8%, hasta los 27,5 millones de euros. Tras lo anterior, al cierre del primer semestre del ejercicio 2018 su cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 35,3 millones de euros, un 18,3% más que en el mismo semestre del ejercicio anterior.

Destaca el impulso de nuevos desarrollos y soluciones que se está haciendo desde esta división. Así, cabe destacar la estrategia de desarrollo y comercialización de una plataforma común para los terminales de tiempo y presencia, así como la renovación tecnológica de otros terminales con demanda comercial como el DT1000. Respecto al software, se están haciendo esfuerzos para la renovación de la interfaz gráfica de usuario o "GUI", también se está trabajando en la mejora de "prime Visit" y, además se ha presentado una nueva aplicación "prime Mobile" para la gestión del tiempo y asistencia en el lugar de trabajo, desde cualquier lugar.

Payment Technologies (Medios de pagos electrónicos, industriales y para vending)

Esta división ha incrementado ligeramente sus ventas en el primer semestre del año, en concreto, un 0,2% más que en el mismo periodo de 2017.

En **Medios de pago industriales** (incluye gaming, automatización de servicios y retail) las ventas han aumentado en un 5,9%, con una nueva tasa de crecimiento muy destacable en el segmento del retail del 57,9% y, por el contrario, un decrecimiento acusado de las ventas agregadas de medios de pago para gaming y automatización de servicios del 18,1%.

En **el segmento de retail** (venta minorista) tras importantes esfuerzos en materia de I+D en ejercicios anteriores, los recursos del Grupo se concentran en su sistema de pago automático, "Cashlogy", que permite reducir a la mitad el tiempo de cobro, refuerza la seguridad de las

NOTA DE PRENSA

transacciones al detectar fraudes y evita los descuadres de caja y los pequeños hurtos. Así, a comienzos de año se presentó en París en "Europain 2018" el Cashlogy "POS1500x", este modelo integra el nuevo módulo de billetes abatible, además de la conectividad a todos los sistemas operativos más frecuentes y, al igual que el resto de la serie Cashlogy "POS1500", es uno de los dispositivos más fiables del mercado, con mejores prestaciones y un precio contenido; por eso continúa su colocación progresiva en todo tipo de establecimientos.

En el área de **Medios de pago para máquinas de vending**, comercializados con la marca **Coges**, las ventas se han reducido en un 6,3% respecto al mismo periodo de 2017; cuando, por el contrario, aumentaron un 13,7% respecto al mismo periodo de 2016 (en parte por efectos positivos derivados de la entrada en vigor en Italia de una nueva regulación fiscal sobre la trasmisión telemática de datos y control de máquinas expendedoras). Hay que tener en cuenta que Italia supone el 68% de las ventas de los productos Coges, marca líder europea en sistemas cashless de entorno cerrado.

Cabe destacar que en el primer semestre de 2018 se han puesto en marcha proyectos de I+D relacionados con el desarrollo de plataformas Machine to Machine (M2M) y aplicaciones de Internet of Things (IoT), que aportarán valor añadido al hardware desarrollado por Coges. En este sentido, cabe subrayar que en la feria Venditalia, Milán, 6-9 junio 2018, se presentó Nebular, una innovadora solución de conectividad que lleva la inteligencia del cashless a la nube y que se empezará a comercializar en el segundo semestre del año.

Vending Systems (Máquinas vending y máquinas expendedoras de tabaco)

El volumen de ingresos por ventas de la división de Vending Systems ha registrado una caída en las ventas de un 0,3% en el primer semestre del año, al compararlo con el mismo periodo del año anterior.

El negocio de **Máquinas de vending** incluye, fundamentalmente, máquinas profesionales de café para la industria del vending y el sector Horeca y en menor medida, máquinas expendedoras de bebidas frías, snacks y otros. En esta área, cabe destacar que el sector del café mantiene su senda de crecimiento.

En el primer semestre del ejercicio 2018 se ha registrado un descenso en las ventas del 1,4% en comparación con la cifra del mismo periodo del ejercicio anterior. Esta disminución viene explicada, en parte, por las diferencias en el tipo de cambio. Así, la libra esterlina ha sufrido una devaluación del 2,2 % en el tipo de cambio medio semestral en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior.

En particular, Coffetek, la marca de Azkoyen en el mercado británico ha obtenido en el primer semestre del ejercicio 2018 unas ventas en libras esterlinas ligeramente inferiores a las de un año antes en un 0,4%. Además, más de un 87% de sus ventas totales se han generado en libras esterlinas para su mercado doméstico del Reino Unido y, el resto, se dirigen a otros mercados.

Cabe destacar que el pasado mes de enero NIVO (National Operating Vending Operators) galardonó a Coffetek como mejor proveedor de Vending en 2017. Además, el Grupo Azkoyen participaba por primera vez en la Feria de European Coffee Expo de Londres el pasado mes de mayo.

NOTA DE PRENSA

Respecto a **Máquinas expendedoras de tabaco**, que supone aproximadamente un 25% de los ingresos de **Vending Systems**, ha visto cómo sus ventas han registrado un aumento con respecto al primer semestre del año anterior de **un 4%**, con un moderado crecimiento en los pedidos. Algo que rompe con una tendencia negativa iniciada en el cuarto trimestre de 2016.

El Grupo Azkoyen continúa invirtiendo y dedicando importantes recursos a la innovación con la que busca, en primer lugar, reforzar los valores diferenciales de su diseño, así como para mejorar la experiencia de usuario y aplicar nuevas tecnologías de conectividad. En segundo lugar, conseguir excelencia en soluciones de café y, por último, asegurar el crecimiento en mercados tradicionales, desarrollo de nuevos productos nicho para grandes cuentas y, finalmente, profundizar en su expansión en el continente americano.

Principales perspectivas

El Grupo Azkoyen sigue comprometido en impulsar las ventas y la innovación, manteniendo a su vez la eficiencia de sus operaciones y el control de los gastos. Respecto a la innovación, en el primer semestre de 2018, los gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, por actividades de investigación y desarrollo siguen representando un 7,5% del importe neto de la cifra de negocio consolidada (7,5% en el primer semestre de 2017).

Para el conjunto del ejercicio 2018 y en conformidad con los planes en curso, se espera un moderado incremento de los ingresos por ventas y un EBITDA ligeramente superior al de cierre de 2017, con determinados incrementos de gastos fijos, principalmente comerciales y de I+D.

Sobre Grupo Azkoyen

Grupo Azkoyen es una multinacional con sede central en Navarra (España) especializada en el diseño, fabricación y comercialización de soluciones tecnológicas para medios de pago electrónicos, sistemas de control y seguridad, soluciones mecatrónicas y máquinas expendedoras. El Grupo está compuesto por tres grandes divisiones, **Vending Systems**, con las marcas: Azkoyen y Coffetek; **Payment Technologies**, con las marcas: Coges, Azkoyen Payment Technologies y Cashlogy; y **Time & Security** con las marcas primion, GET y Digitek y la marca Opertis para soluciones mechatrónicas asociadas.

Para más información:

ATREVIA

Patricia Cobo: pcobo@atrevia.com

Rocío Fernández: rfernandez@atrevia.com

Tlf. 91 564 07 25