

DOMINION

Junta General de Accionistas

6 Mayo 2020

Resultados 2019:
Superamos nuestro compromiso

Continuamos Implementando nuestra Estrategia

2020: un paréntesis en nuestra senda de crecimiento



Principales cifras de negocio

Cifra de Negocio Ajustada (1)



947 M€
(+14%)

EBIT previo amortización PPAs (EBITA) (2)



63 M€
(+18%)

Beneficio Neto (3)



39 M€
(+20%)

Conversión en Caja (4)



75%

Caja Neta



113 M€

RONA



25%

(1) Cifra de negocio ajustada = Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos.
(2) EBITA: Resultado neto de explotación (EBIT) + amortizaciones PPA
(3) Beneficio neto de actividades continuadas (recurrente), excluye actividades interrumpidas.
(4) % del EBITA convertido en caja = EBITA – exceso de CAPEX sobre amortizaciones – Variación CNO – Resultado financiero neto – Impuestos; (excluidas las operaciones inorgánicas).

Otras cifras de referencia

EMPLEADOS [1]

9.630
(35 países)

GASTOS DE ESTRUCTURA

27 M€
(2,9% s/ventas)

CARTERA [2]

609 M€

PESO CLIENTE TOP 1

<6%

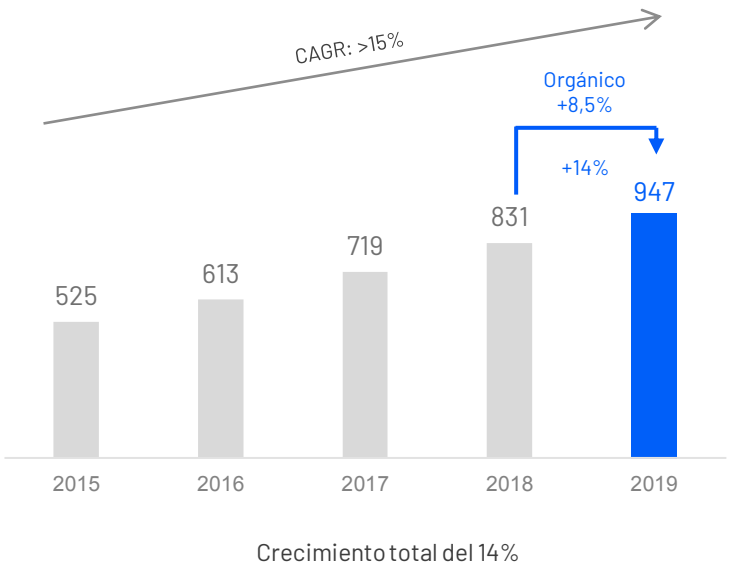
EPS

0,194 €

(1) Número de empleados a cierre (sin consejeros).
(2) Solo incluye contratos del segmento de Soluciones

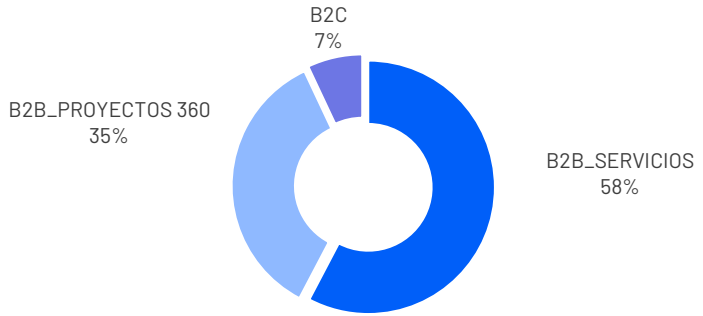
“La Facturación crece más de un 14%”

Ventas Ajustadas > 5% orgánico

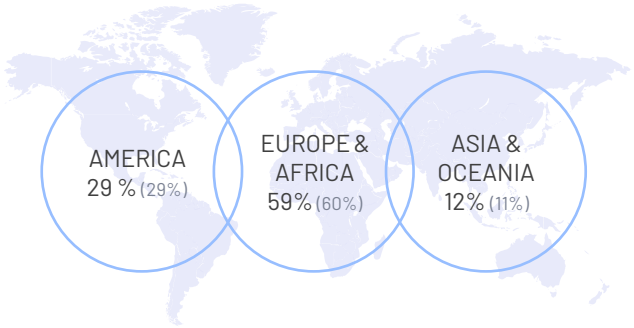


Crecimiento total del 14%

POR SEGMENTOS



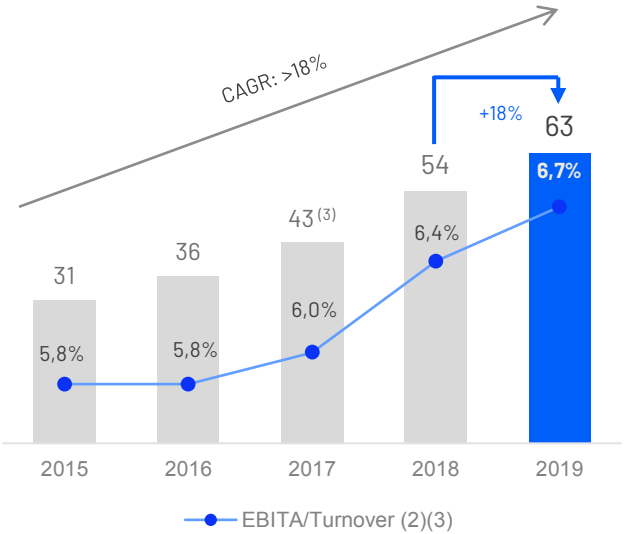
POR ÁREA GEOGRÁFICA



(1) Cifra de negocio ajustada = Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos

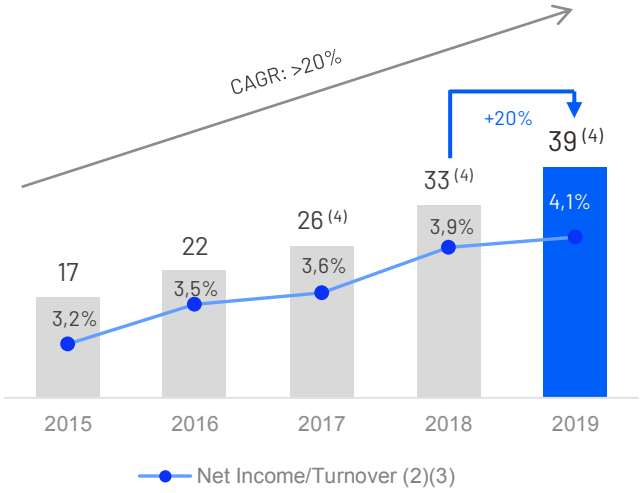
"El Beneficio Neto crece un 20%"

EBITA > +10% orgánico



En 2019 continúa la mejora del margen.

Bº NETO x2 al final del Plan Estratégico

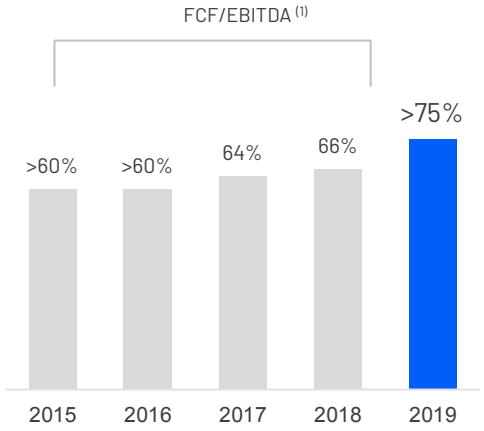


Mejora sostenible del beneficio neto, gracias a los apalancamientos operativos.

(1) EBITA: Resultado neto de explotación + amortizaciones PPA
(2) Cifra de negocio ajustada: Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivo
(3) Datos proforma por aplicación IFRS 15 (según CCAACC 2017
(4) Resultado neto de actividades continuadas

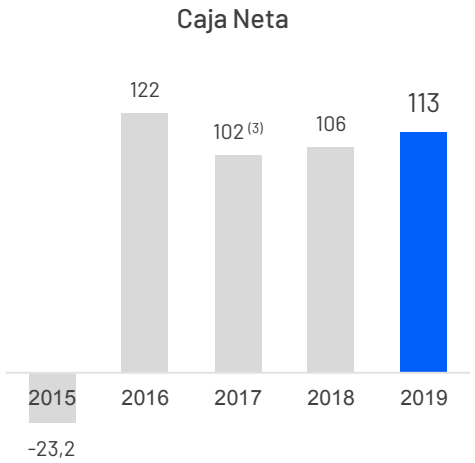
“Generamos caja de forma recurrente”

Conversión FCF [2] > 75% EBITA



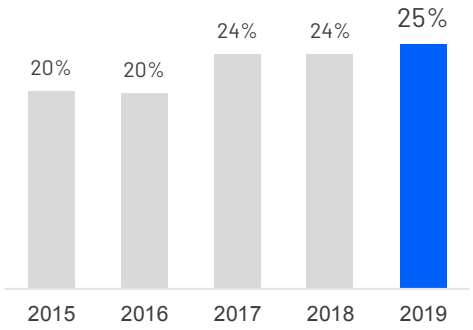
Fuerte generación de flujo de caja recurrente

DFN / EBITDA < 2x



Mantenemos una **posición de caja neta permanente**. La actividad genera caja suficiente para afrontar todos los compromisos de pago (earn outs, ….).

RONA > 20%



Alto nivel de retorno sobre activos.

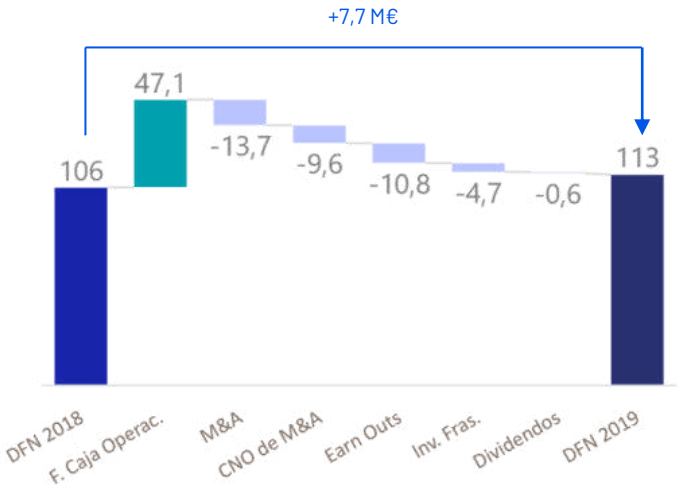
(1) 2015-2018 compromiso: >60% del EBITDA
(2) A partir de actividades recurrentes

Conversión en Flujo de Caja

Análisis Conversión en Flujo de Caja Operativo
(Millones de €)

	2019
EBITA [1]	63,1
Exceso de CAPEX orgánico sobre amortizaciones	(3,6)
Variación de CNO orgánica	0,8
Resultado Financiero	(7,6)
Impuesto	(6,5)
Otros Movimientos	0,8
Flujo de Caja Operativo [2]	47,1
Ratio de conversión en flujo de caja operativo [2]	75%
Adquisiciones 2019 (netas de deuda neta asumida)	(13,7)
CNO asumido de adquisiciones	(9,6)
Pagos adquisiciones años anteriores (earn outs)	(10,8)
Inversiones financieras	(4,7)
Dividendos pagados a socios externos	(0,6)
Flujo de caja libre	7,7
Deuda Financiera Neta 2018	(105,7)
Deuda Financiera Neta 2019	(113,4)

Desglose Evolución de la Caja Neta
(Millones de €)



(1) EBITA: Resultado neto de explotación + Amortizaciones PPA

(2) % del EBITA convertido en caja = EBITA – exceso de CAPEX sobre amortizaciones – Variación CNO – Resultado financiero neto – Impuestos; (excluidas las operaciones inorgánicas).

Resultados 2019:
Superamos nuestro compromiso

Continuamos implementando nuestra Estrategia

2020: un paréntesis en nuestra senda de crecimiento



A pesar de los desafíos que plantea el Covid-19, nuestra estrategia sigue siendo válida dentro de este nuevo contexto

- Continuamos implementándola en 2020.
- Será la base para llevar a cabo las decisiones que sean necesarias en esta nueva situación.

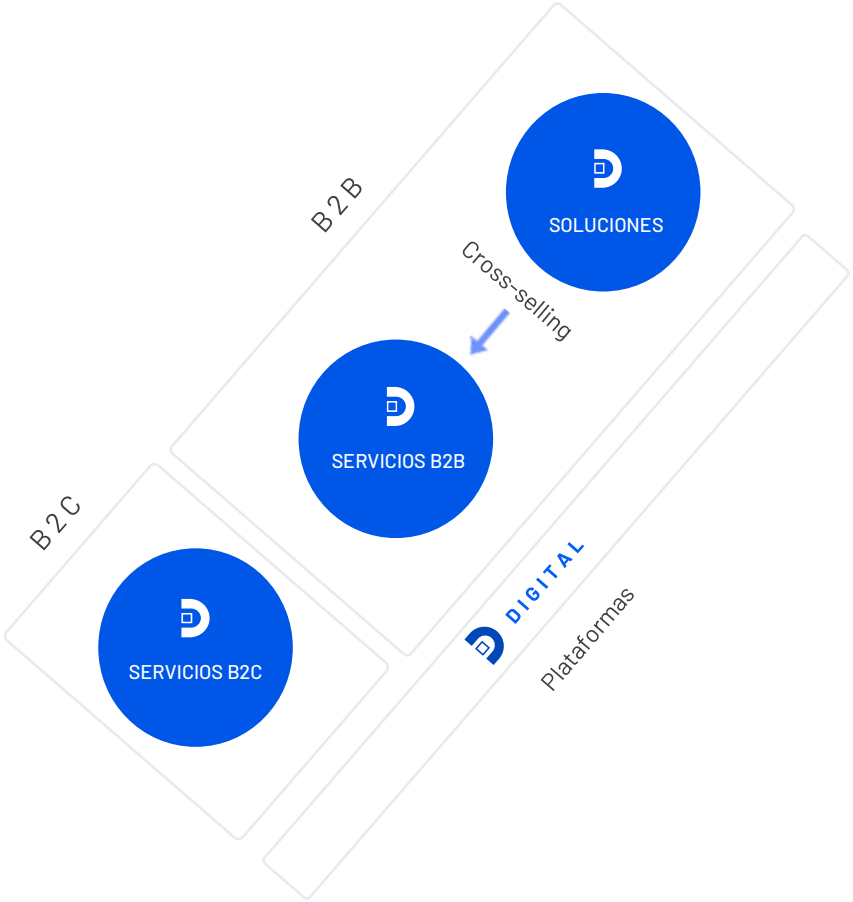


La empresa que queremos ser_

"Vamos a **duplicar nuestro Bº neto...**

... consolidándonos como una **gran plataforma** de **Servicios B2B2C**, apalancados en un **área de Soluciones...**

... y bajo el denominador común de la **digitalización y la disciplina financiera.**"



2 Segmentos. Una misma Estrategia



B2B_

B2C_



PROPUESTAS DE VALOR DIFERENCIALES		B2C: **Smart House**
		B2B Servicios : **Propuesta Tier 1**
		B2B Proyectos 360: **Visión 360º**
POSICIONAMIENTO		Optimizar nuestra posición en la **cadena de valor**
DIVERSIFICACIÓN		**Geográfica**
		Sectorial
DIGITALIZACIÓN		Profundizar en el uso de **herramientas digitales**
ORGANIZACIÓN		Adaptar y evolucionar **la organización**

"VISIBILIDAD de toda la cadena de valor. Tenemos la CAPACIDAD para ejecutar extremo a extremo y la FLEXIBILIDAD para hacer sólo una parte"

GESTIÓN EXTREMO A EXTREMO

EXPERIENCIA DIGITAL

ESTRUCTURACIÓN DE PROYECTOS

DISEÑO, GESTIÓN Y EJECUCIÓN DE PROYECTOS

CONOCIMIENTO MULTI-SECTORIAL

OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO

MEJORA DE PROCESOS

Process Set Up

"No somos un EPCista."

Process Management

"De contrata a Tier 1"

“Nuestra propuesta es diferencial respecto a la de otros players”

	Competencias Core			
	Diseño, gestión y ejecución de proyectos	Operación y Mantenimiento	Experto Digital	Conocimiento multi-sectorial
DOMINION B2B Proveedor Tier 1 y experto digital capaz de ejecutar un proyecto de **extremo a extremo**: desde el diseño y gestión del proyecto hasta el O&M posterior	✓	✓	✓	✓
EPCista -Main contractor Gestiona integralmente el proyecto de construcción	✓	✗	✗	✗
Ingeniería especializada Diseña y ejecuta una parte específica de la construcción	✓	✗	✗	✓
Empresa de Servicios Gestiona un proceso no core externalizado	✗	✓	✗	✓
Consultora IT o Empresa Tecnológica Participa puntualmente en la Transforamción Digital	✗	✗	✓	✗

"Un proveedor multi-servicio centrado en el HOGAR que optimiza la satisfacción del cliente a partir de la GESTIÓN de toda la cadena de valor"

GESTIÓN INTEGRAL DE LA RELACIÓN CON EL CLIENTE



OPERADOR
MULTIMARCA



PRESTADOR
MULTI-SERVICIOS



PLATAFORMA OMNICANAL
PROPIA & AJENA

Δ LTV (Life Time Value) + Menor coste de captación + Servicio diferencial

"De retailer a proveedor de servicios."

“Nuestra propuesta es diferencial respecto a la de otros players”

	Competencias Core			
	Operación de Servicios	Multi-servicio con gestión integrada	Canales Digitales propios y ajenos	Canales Físicos propios y ajenos
DOMINION B2C Provee servicios de forma integrada, a través de una plataforma omnicanal, física y digital. El cliente es propio.	✓	✓	✓	✓
Retailer Distribuye productos de terceros a través de una interacción puntual. El cliente es de terceros.	✗	✗	✓	✓
Operador Provee un servicio al cliente, habitualmente de una única tipología. El cliente es propio.	✓	✗	✓	✓
Proveedor Multi-Servicios Agrega varios servicios para el cliente y le proporciona una plataforma de gestión digital.	✓	✓	✓	✗

Resultados 2019:
Superamos nuestro compromiso

Continuamos implementando nuestra Estrategia

2020: un paréntesis en nuestra senda de crecimiento

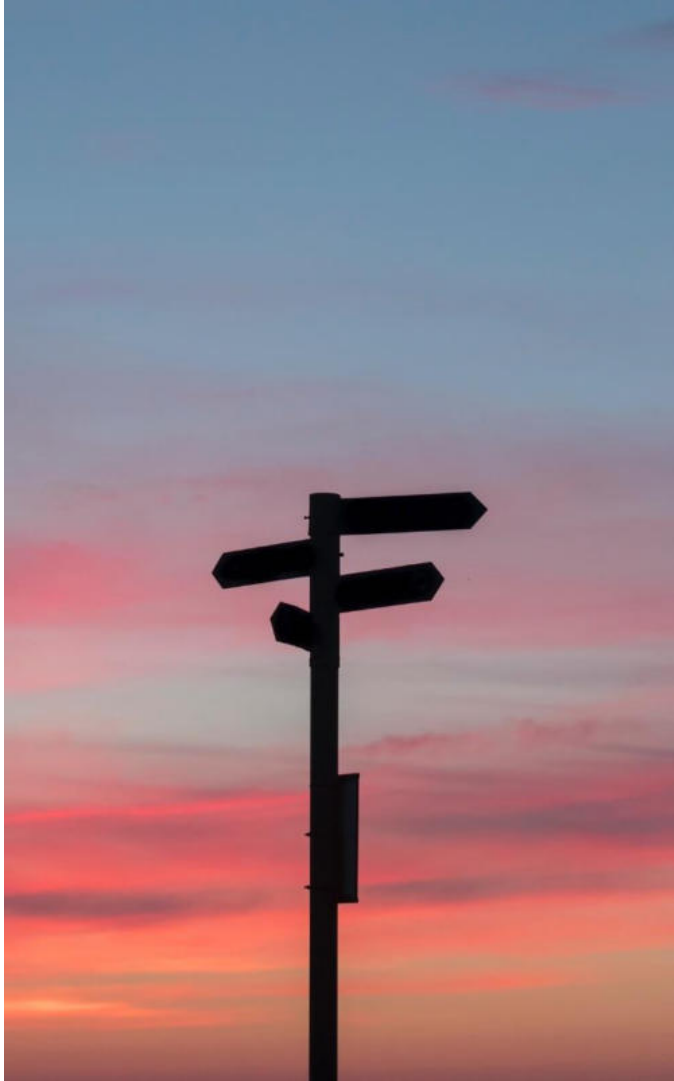


Ante los efectos del Covid-19, hemos llevado a cabo una reacción rápida y contundente

1_
- Contamos con un equipo experimentado en superar escenarios de crisis

2_
- Rápida reacción en B2C y B2B Servicios
- Impacto muy limitado en B2B Proyectos 360

3_
- Medidas de contención de Gastos Estructura y Capex
- Maximización de las posibilidades de liquidez



Ante los efectos del Covid-19, hemos llevado a cabo una reacción rápida y contundente_



B2B_Servicios
Impacto variable en función de la "esencialidad"

10 Marzo primer cierre preventivo (España)
13 Marzo presentación primer ERTE
25 Marzo proyecto hospital IFEMA
1 Abril proyecto hospital FIRA
20 Abril 90 personas salen del ERTE (Michelín)

B2B_Proyectos 360
Impacto escaso y desigual

5 Marzo primer impacto en Asia: Tailandia
17 Marzo Europa, USA y Golfo
24 Marzo India
20 Abril Reapertura India

B2C
Impacto notable

14 Marzo cierre del canal físico: Phone House
19 Marzo presentación ERTE
14 Abril Campaña solidaria desinfecciones junto a Famaex

Acciones Corporativas

26 Febrero Primera comunicación Covid-19
4 Marzo Protocolo COVID Plan contingencia teletrabajo
14 Marzo Comités de Dirección diarios

Medidas tomadas:
- Comunicación
- Dotación medios prevención
- Teletrabajo: flexibilización

Resultados 1T 2020_

Los resultados del 1T 2020 están afectados por la situación excepcional derivada de las medidas restrictivas tomadas en la mayor parte de países del mundo como consecuencia del Covid-19. En el caso de Dominion, los **efectos más generalizados** abarcan **18 días** del 1T 2020.

(Millones de €)	1T 2019	%	1T 2020
Cifra de negocio	285,4	-6%	267,8
Cifra de negocio ajustada (1)	212,6	+6%	224,5
EBITDA (2)	20,9	-14%	18,0
% EBITDA s/ cifra negocio	9,8%		8,0%
EBITA(2)	11,7	-23%	9,0
% EBITA s/ cifra negocio	5,5%		4,0%
EBIT (2)	10,5	-25%	7,8
% EBIT s/ cifra negocio	4,9%		3,5%
Resultado Neto Atribuible	6,7	-43%	3,9
% Resultado s/ cifra negocio	3,2%		1,7%

Ventas

Crecimiento de las ventas ajustadas **+6,3%** a moneda constante (efecto FOREX -0,7%).

Considerando perímetros comparables*, el **crecimiento orgánico** es del **≈+4%** **a pesar de los efectos del Covid-19**.

Márgenes

Deterioro del EBITDA, EBITA y Resultado Neto **limitado a ≈ -3M€**, gracias a una **rápida reacción** para tomar medidas de ajuste.

El descenso de los márgenes es **consecuencia directa del Covid-19**: (i) **desajuste temporal** entre el descenso de las ventas y la optimización de los costes y (ii) primeras **provisiones** para la necesaria **reestructuración** prevista.

* El perímetro de consolidación varía respecto a 1T 2019 por: i) la incorporación de los resultados de 1 mes de Bygging India y 2 meses de Alterna; ii) la exclusión de los resultados de 3 meses de actividades IT no estratégicas desinvertidas durante el ejercicio 2019.

(1) Cifra de negocio ajustada: Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos

(2) EBITDA: Resultado neto de explotación + Amortización; EBITA: Resultado neto de explotación + amortizaciones PPA; EBIT: Resultado neto de explotación

Nuestro modelo diferencial es la mejor garantía para superar, reforzados, esta situación extraordinaria.

DESCENTRALIZACIÓN

Estructura lean y flexibilidad para adaptar nuestra estructura de costes.

Responsabilidad local para adaptarnos a las distintas realidades.

DISCIPLINA FINANCIERA

Altos niveles de generación de caja operativa y bajos compromisos de pago en 2020.

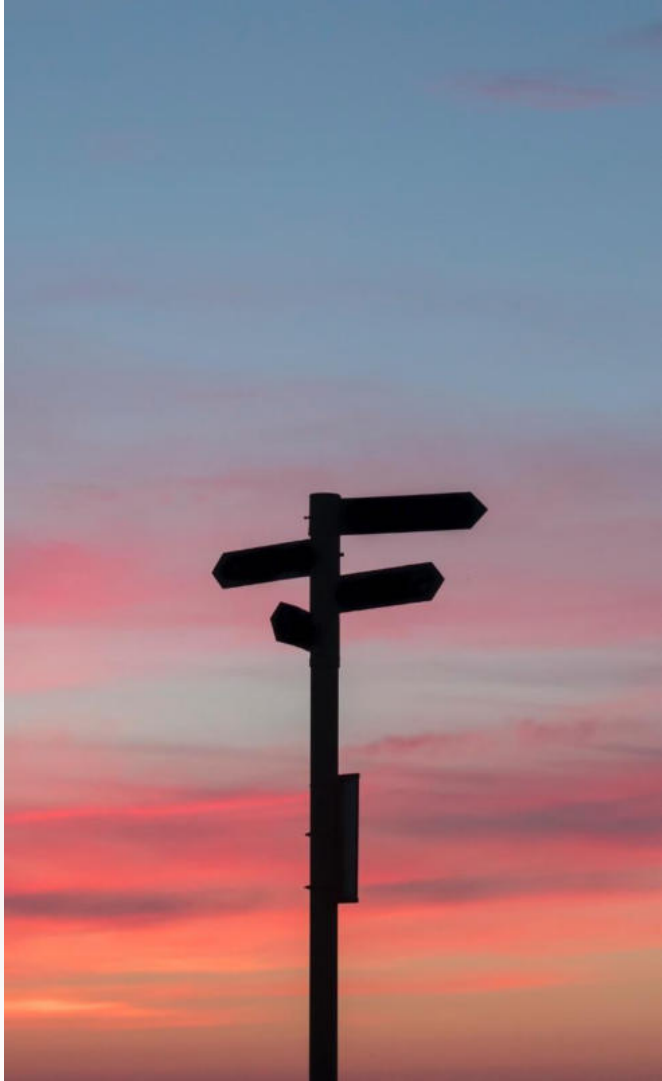
Maximización posibilidades liquidez.

DIVERSIFICACIÓN

Nuestros resultados no dependen de las decisiones de un solo país, cliente o sector.

DIGITALIZACIÓN

Habituados al uso de plataformas digitales que evitan los impactos de las limitaciones a la movilidad.



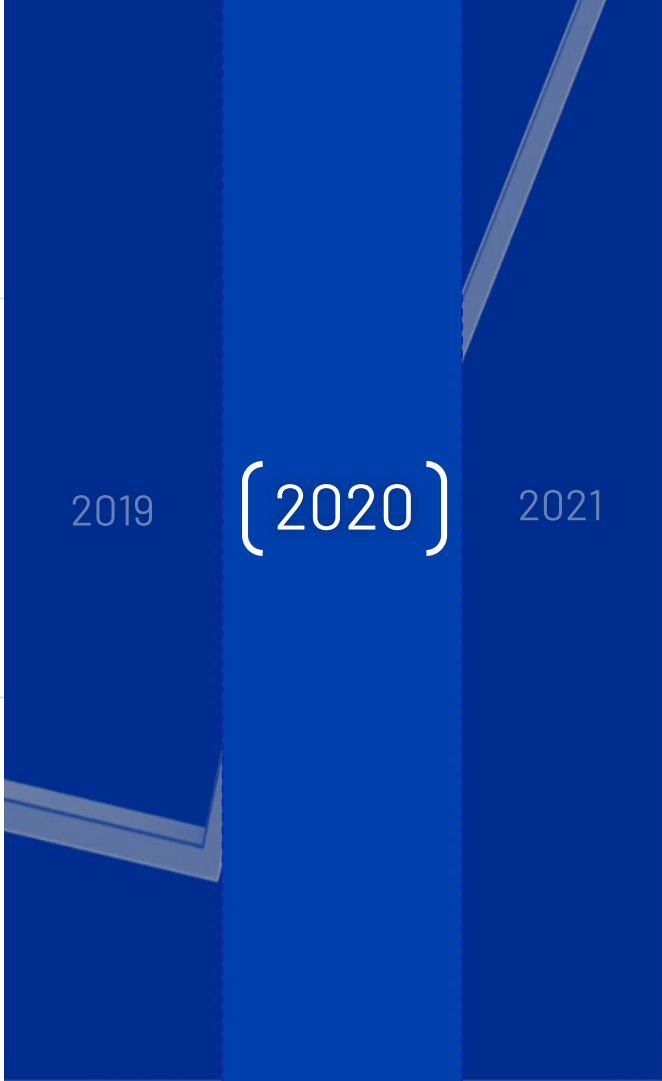
Con la visibilidad actual, en 2020 seguiremos creando valor...

Esperamos crecimiento en ventas y resultados positivos;

una generación de caja operativa positiva*;

manteniendo nuestros 5 vectores estratégicos.

... y será un paréntesis en nuestra senda de crecimiento, que extiende un año el cumplimiento de nuestro Plan.



* Caja operativa: Beneficio operativo – Capex mantenimiento - Resultado financiero - Impuestos

Llevamos **20 años** ayudando a nuestros clientes a ser más competitivos y eficientes.

Aplicamos **tecnología e innovación** para lograrlo.

Somos Dominion.



Sede principal

Ibáñez de Bilbao, 28 8º A y B

48009 BILBAO (ESPAÑA)

Teléfono: (+34) 944 793 787

dominion-global.com

© Dominion 2020