DOMINION

Presentación Resultados Anuales 2017

21 DE FEBRERO 2018

ADVERTENCIA

- Este documento ha sido elaborado por Global Dominion Access, S.A. ("Dominion") y tiene carácter meramente informativo. No deberá depositarse ninguna confianza alguna con ninguna finalidad en la información contenida en este documento o en su integridad, exactitud o imparcialidad. Este documento y la información contenida en el mismo son estrictamente confidenciales y le son facilitados exclusivamente para su información. La información no deberá ser copiada, distribuida, reproducida o transmitida, directa o indirectamente, en todo o en parte, o revelada por cualquier destinatario, a cualquier otra persona (pertenezca o no a la organización interna de dicha persona o entidad) ni publicada en su totalidad o en parte con ningún propósito o bajo ninguna circunstancia.

- Este documento es un anuncio y no un folleto a los efectos de las respectivas medidas de implementación de la Directiva 2003/71/CE (esa Directiva, junto con las respectivas medidas de implementación, la "Directiva de Folletos") y, como tal, no constituye ni forma parte de ninguna oferta de venta o suscripción o invitación para comprar o suscribir, ni una solicitud de oferta para comprar o suscribir, valores de Dominion ni de ninguna de sus filiales o sociedades participadas, ni tampoco podrá, ni este documento ni ninguna de sus partes, ni el hecho de su distribución, podrá constituir la base de, o tomarse en consideración en relación con, ningún contrato o decisión de inversión. Los inversores no deben suscribir o comprar ninguno de los valores referidos en este documento salvo con base en la información contenida en un folleto que, en su caso, sea publicado de conformidad con la Directiva de Folletos. La información y opiniones contenidas en este documento se proporcionan en la fecha de este documento y están sujetas a cambios.

- Este documento no es una oferta de venta de valores en los Estados Unidos, Australia, Canadá o Japón. La información aquí contenida no constituye una oferta de venta de valores en los Estados Unidos, Australia, Canadá o Japón. No podrán ofrecerse ni venderse valores en los Estados Unidos salvo que hayan sido registrados o estén exentos de la obligación de registro. Mediante el presente documento no se solicita dinero, valores ni ninguna otra contraprestación y, si se enviasen en respuesta a la información aquí contenida, no serán aceptados. Copias del presente documento no están siendo, y no deberían ser, distribuidas o enviadas a los Estados Unidos. Este documento no constituye una oferta de venta de valores en el Reino Unido ni en ninguna otra jurisdicción. La distribución de este documento en otras jurisdicciones puede, asimismo, estar restringida por la ley y las personas en posesión de este documento deberían informarse acerca de tales restricciones, derivadas de la utilización del presente documento o de su contenido y observar su cumplimiento.

- Determinada información financiera y estadística contenida en este documento está sujeta a ajustes de redondeo. Por tanto, cualesquiera discrepancias entre los importes totales y el resultado de la suma de los importes contenidos en este documento se deben al redondeo. Ciertas medidas financieras de gestión incluidas en este documento no han sido objeto de auditoría financiera.

- La información y opiniones contenidas en este documento se proporcionan en la fecha de este documento y están sujetas a verificación, finalización y modificación sin previo aviso. Ni Dominion, ni ninguna entidad matriz o filial participada por Dominion, ni ninguna entidad filial de esas entidades matrices, ni ninguno de los consejeros, directivos, empleados, agentes, personas asociadas o asesores asume ninguna obligación de modificar, corregir o actualizar este documento o de facilitar a su destinatario acceso a cualquier información adicional que pudiese surgir en relación con el mismo.

“Consolidando, cumpliendo y construyendo el futuro”

CONSOLIDANDO

- **Solidez en la ejecución de grandes proyectos.** Completado el primer proyecto en el campo de actividad de Energía, así como otros proyectos emblemáticos en Tecnología e Industria.
- Ampliando **cartera en Soluciones y manteniendo recurrencia en Servicios.**
- **Completada la reorganización** de las compañías integradas en 2016.
- Foco continuo en la **rentabilidad de las operaciones.**

CUMPLIENDO OBJETIVOS

Crecimiento

- **+22%** crecimiento de la **Cifra de negocio** (1).
- **Crecimiento orgánico del +7,2%,** en línea con nuestro guidance.
- **+20%** en **EBITA** y **Beneficio Neto.**

M&A

- **Adquisición de Phone House**. Integración efectiva en 4Q. Cifra negocio(1) equivalente anualizada ~ €77m.

Estabilidad Financiera

- Ampliación del **sindicado con posición en USD** y **reducción de los costes** de la financiación.

CONSTRUYENDO EL FUTURO

- **Cambiando el paradigma de los servicios** de mantenimiento Industrial.
- **Cross selling**
  - Ampliando y completando nuestra oferta al mercado
  - Creando una propuesta **integral y modular** para la **digitalización del mundo industrial.**
- Construyendo en el B2C a partir de nuestra experiencia en el B2B**. Transversalidad.**

Cifra de negocio(1)
745 m€

EBITDA
58 m€

Conversión en Flujo Caja Operativo(2)
>60% EBITDA

Empleados
8,049

Global
>30 países

(1) (1) Cifra de negocio ajustada = Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos
(2) (2) Conversión de EBITDA en Flujo Operativode caja: EBITDA – CAPEX – Variación CNO – Resultado financiero neto – Pago impuestos; (excluidas las adquisiciones)

"Consolidando, cumpliendo y construyendo el futuro"

(M€)	2015	2016		2017	Comentarios
Cifra de negocio ajustada (1) % Crecimiento anual	525 -	612,5 +17%	+22%	744,8 +22%	= >7% Orgánico + Inorgánico
EBITA (2) % Margen	30,7 5,8%	35,7 5,8%	+20%	42,9 5,8%	Objetivo 2017 ≈ 6,0%
Gastos estructura % crecimiento anual		+4%		+8%	Objetivo <50% de cifra negocios
Relevancia mayor cliente s/cifra negocio ajustada (1)	15,8%	9,8%		6,8%	Creciente diversificación
Cartera (3)	252	484		611	
Empleados (4)	5.401	5.166		8.049	Incluye ≈2.000 incorporaciones en Phone House y ≈900 en Servicios en Latinoamérica
Deuda Financiera Neta	23	(122)		(102)	
NFD/EBITDA	0,6x	< 0 (5)		< 0 (5)	Objetivo < 2x
EPS(6)	n.a.	0,127	+20%	0,152	
Capitalización 31.12	n.a.	530		731	

(1) Cifra de negocio ajustada = Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos
(2) EBITA: Resultado neto de explotación + amortizaciones PPA
(3) Incluye únicamente cartera del segmento de Soluciones
(4) Dato a cierre del ejercicio.
(5) Por estar en posición de caja neta
(6) Earnings per Share = Beneficio por acción

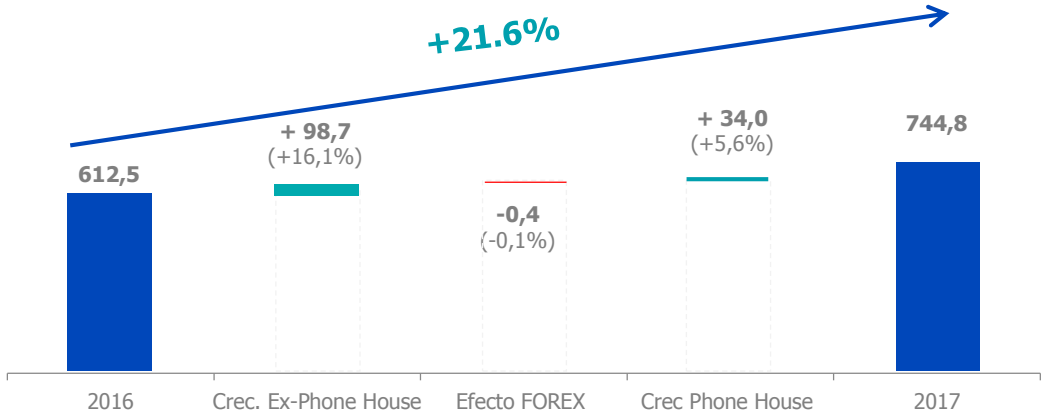
(M€)	2016	Total %vs 2016	2017	2017 Ex-Phone House %vs 2016	2017 Ex-Phone House	2017 Phone House
Cifra de negocio	612,5	+38%	843,3		710,8	132,5
Cifra de negocio ajustada (1)	612,5	+22%	744,8	+16%	710,8	34,0
EBITDA (2)	47,2	+22%	57,7	+18%	55,6	2,1
% EBITDA s/ cifra negocio	7,7%		7,7%		7,8%	6,2%
EBITA (2)	35,7	+20%	42,9	+18%	42,2	0,7
% EBITA s/ cifra negocio	5,8%		5,8%		5,9%	2,1%
EBIT (2)	32,8	+16%	38,1	+15%	37,8	0,3
% EBIT s/ cifra negocio	5,4%		5,1%		5,3%	0,9%
Resultado Neto Atribuible	21,5	+20%	25,8	+20%	25,8	0,0

(*) El perímetro de consolidación empleado en 2016 incorpora los resultados de 7 meses de Abantia. 8 meses de CDI y 1 mes ICC. El perímetro de consolidación empleado en 2017 incorpora los resultados de 4 meses de Phone House

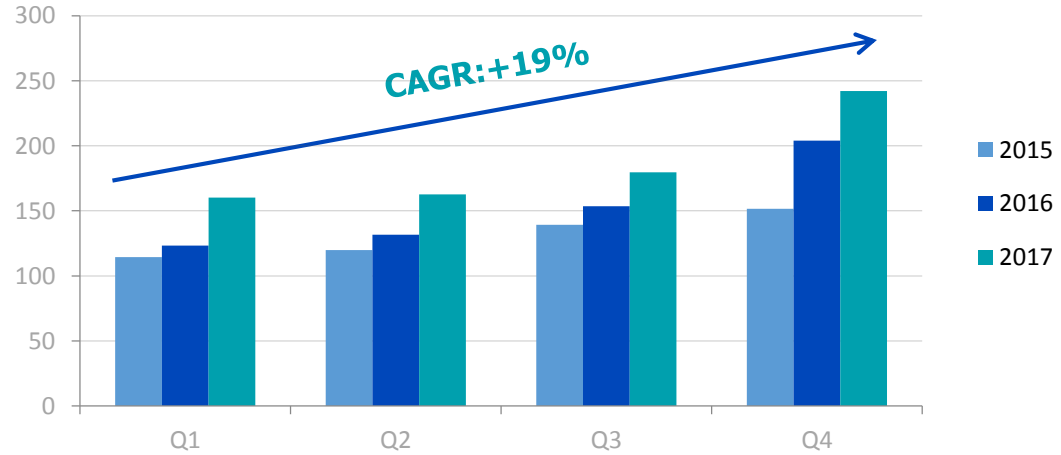
(1) Cifra de negocio ajustada: Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos

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

Evolución Cifra Negocio Ajustada(1) 2016-2017(M€)



Evolución Cifra Negocio Ajustada (1) trimestral 2015-2017 (M€)

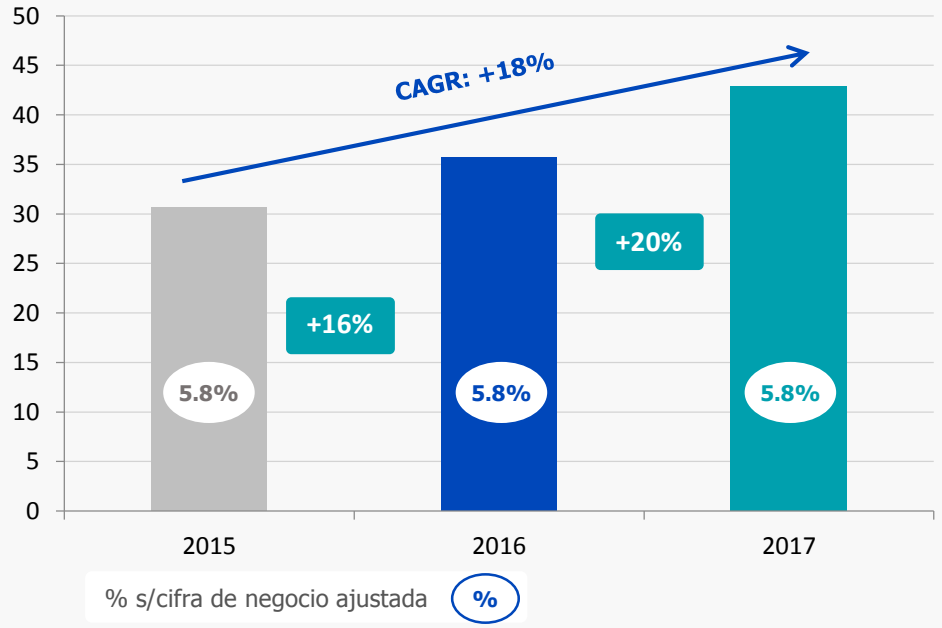


(*) El perímetro de consolidación empleado en 2016 incorpora los resultados de 7 meses de Abantia. 8 meses de CDI y 1 mes ICC. El perímetro de consolidación empleado en 2017 incorpora los resultados de 4 meses de Phone House
(1) Cifra de negocio ajustada = Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos

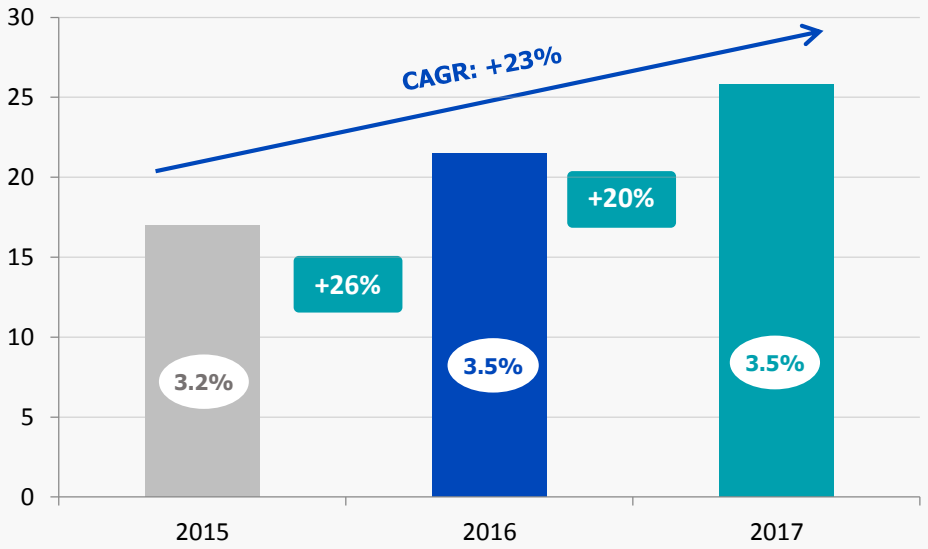
Crecimientos a doble dígito de los márgenes operativos y el resultado neto

Los niveles de márgenes sobre cifra de negocio se mantienen, incluyendo los costes de integrar Phone House

Evolución EBITA(1) (M€)



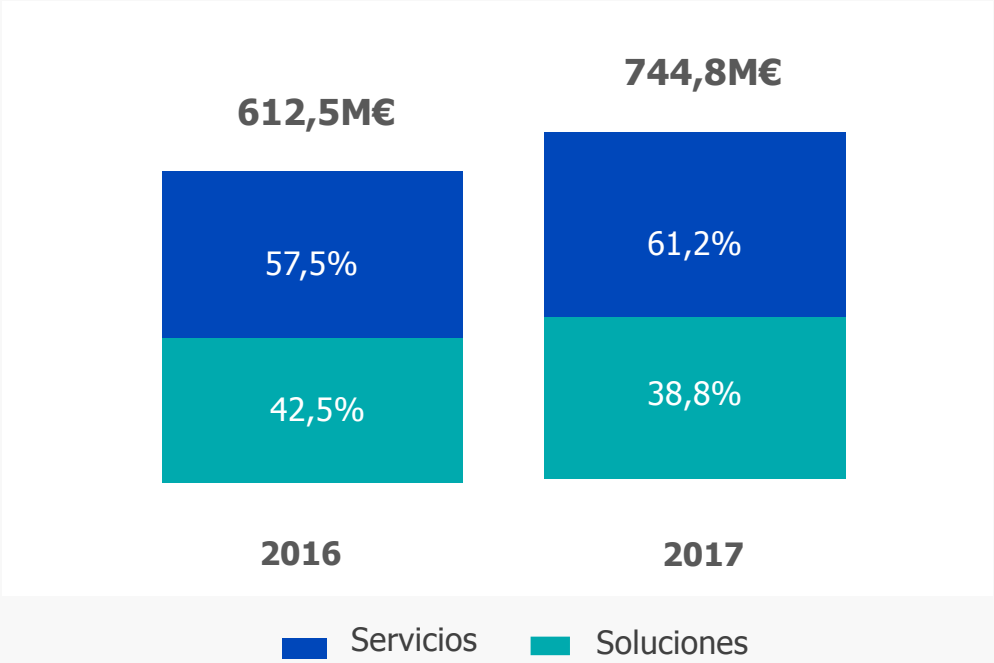
Evolución Resultado Neto (M€)



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

SERVICIOS
(61,2%)

Margen Contribución(1): 8,2%



SOLUCIONES
(38,8%)

Margen Contribución(1): 15,9%

	Servicios		Total		Soluciones		
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	
CIFRA DE NEGOCIO AJUSTADA	352,3	456,2	612,5	744,8	260,2	288,6	CIFRA DE NEGOCIO AJUSTADA
%	57,5%	61,2%			42,5%	38,8%	%
MARGEN CONTRIBUCIÓN (1)	29,3	37,4	70,9	83,3	41,6	45,9	MARGEN CONTRIBUCIÓN (1)
%	8,3%	8,2%	11,6%	11,2%	16,0%	15,9%	%

(1) Margen de Contribución: EBITDA previo a gastos de estructura y administración central

CARTERA(1)

Buen ritmo de nuevas contrataciones

Nivel de cartera alcanza > 2x la cifra de negocios de Soluciones en 2017



(1) Incluye únicamente cartera del segmento de Soluciones

FINALIZACIÓN CON ÉXITO DE PROYECTOS EMBLEMÁTICOS



Proyecto 360º Ciclo de vida integral
Campo de actividad Tecnología

Hospital ANTOFAGASTA (Chile)

Adquisición, integración y puesta en marcha del equipamiento médico y no médico, redes, centro de datos y aplicaciones clínicas. 123.000 m2

Comienza Operación y Mantenimiento (**Servicios) durante 15 años**



Aplicación Innovadora de Know-how
Campo de actividad Industria

Central Térmica BATTERSEA (Londres, UK)

Demolición y reconstrucción en un centro de telecomunicaciones usando tecnología propia.

Premio ICE London Engineering de 2017 por **"contribución innovadora, creativa y sostenible".**



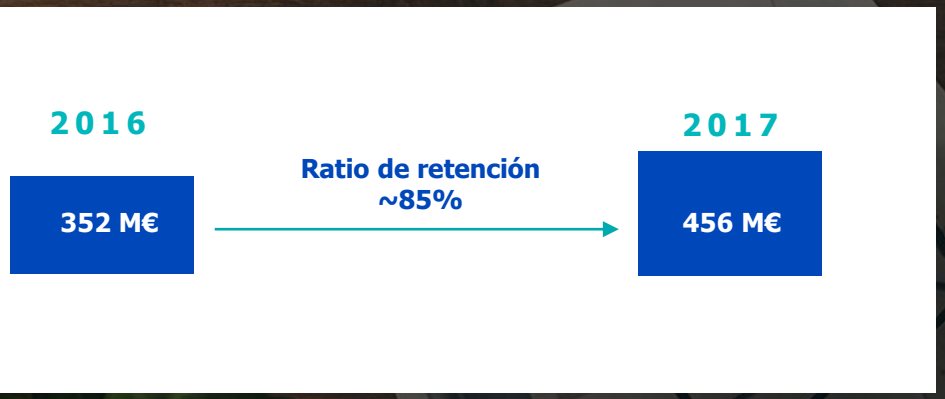
Proyecto 360º EPC
Campo de actividad Energía

Parque solar fotovoltaico KAIXO (México)

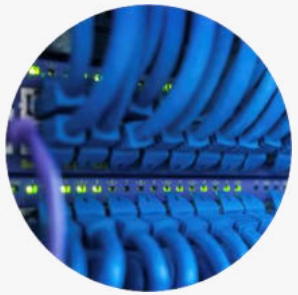
Completado en plazo, presupuesto y estándares de calidad el **primer proyecto** de diseño y construcción de **Energía Renovable**. 204,060 paneles

ALTO GRADO DE RETENCIÓN

- Altos niveles de **recurrencia + crecimiento**
- Presión en márgenes. Necesidad de avanzar hacia modelos de **mayor valor añadido**



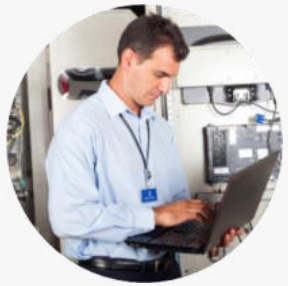
ESTRATEGIA: MÁS RECURRENCIA Y MÁS VALOR AÑADIDO



Planta externa / Última Milla

Diversificando para crecer

- Nuevos países: Chile y Argentina. Los clientes valoran propuesta **one stop shop**.
- Nuevos clientes: desde telecomunicaciones al **sector energía.**
- Nuevos servicios**: incrementar propuesta de valor añadido** en clientes actuales.
- Servicios más eficientes: **concentración geográfica**.

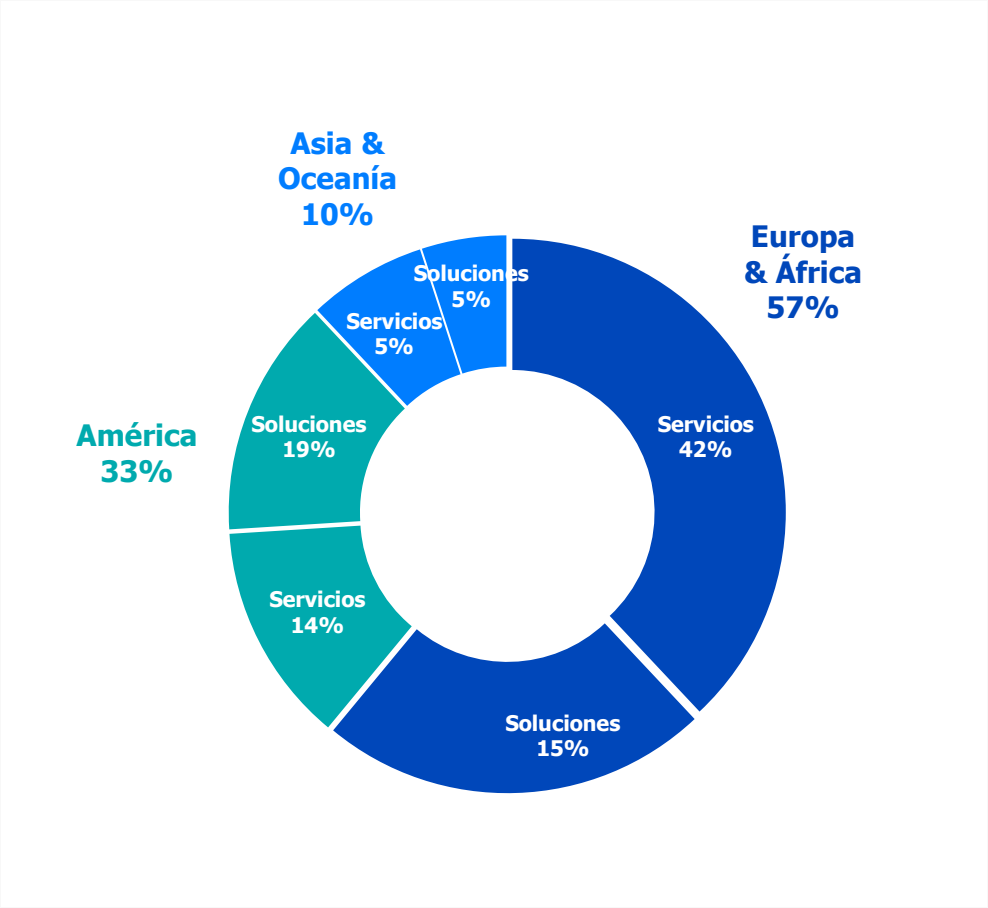


Planta Interna

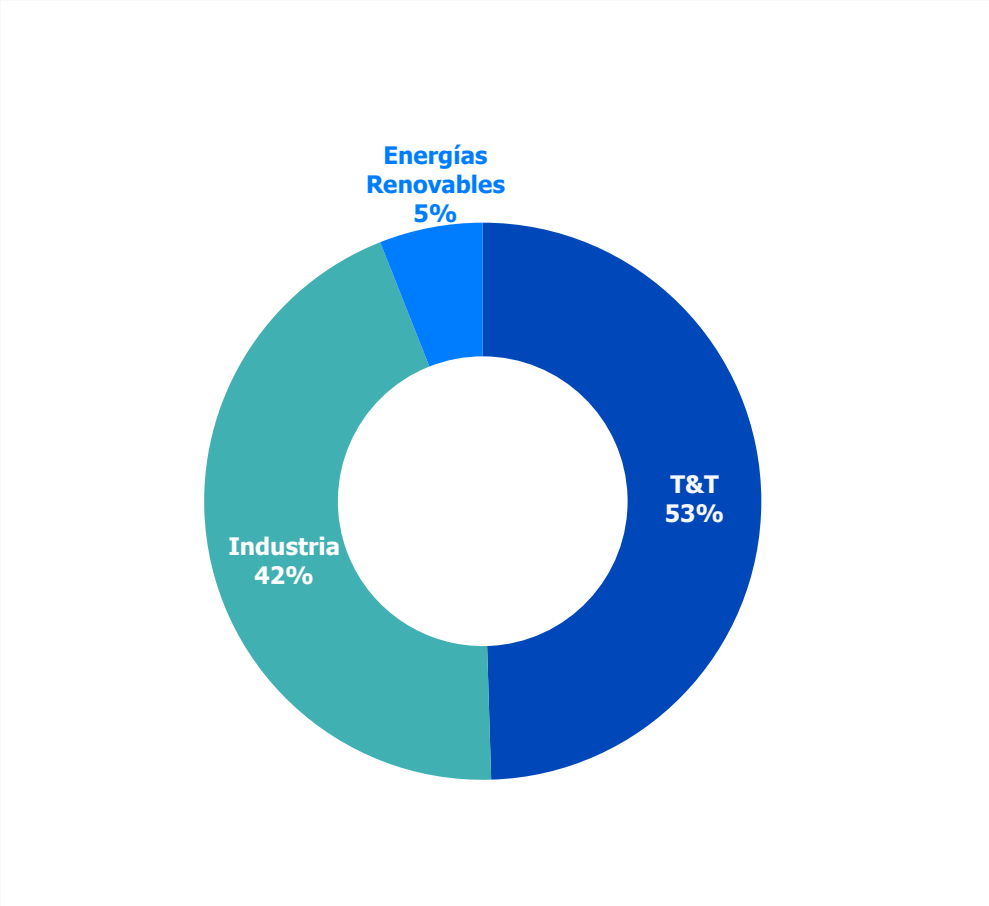
Aproximación proveedor TIER 1. Más valor añadido

- **Nuevo paradigma de servicios**: desde la hora-hombre hacia un modelo integral, multi-técnico y predictivo.
- **Nuestras propias plataformas tecnológicas**, para mejorar la calidad del servicio y gestionar más eficientemente los recursos, adaptadas desde el mundo de última milla a los servicios de planta interna.
- Gran potencial en **el sector industrial**. Clientes: Iberdrola, FCB, Correos, Michelin…
- Primeros pasos en **Latam**, a través de alianzas en Perú y Chile.

Desglose de Cifra de Negocio(1) por Geografía



Desglose de Cifra de Negocio (1) por Campo de Actividad



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

(M€)	2016	2017
Activos Fijos	323,5	387,8
Circulante Neto Operativo	(116,6)	(161,4)
Total Activo Neto	**206,9**	**226,4**
Patrimonio Neto	274,6	294,3
Deuda Financiera Neta (1)	(121,7)	(102,1)
Otros	54,0	34,2
Total Patrimonio Neto y Pasivos	**206,9**	**226,4**

	2016	2017
Deuda financiera bruta	70	67
Tesorería y Equivalentes	(192)	(169)
Deuda Financiera Neta (1)	**(122)**	**(102)**
DFN / EBITDA	**<0**	**<0**

Earn outs **€53,5m** pagaderos de 2018 a 2022

Conversión de EBITDA en Flujo Operativo de Caja (2)	64%

El reto del RONA(3)	24%

1) Deuda Financiera Neta: Deuda con bancos y otras instituciones financieras – Caja y equivalentes.
2) Conversión de EBITDA en Flujo Operativo de Caja: EBITDA – CAPEX – Variación CNO – Resultado financiero neto – Pago impuestos; (excluidas las adquisiciones del año en curso)
3) RONA: EBITA / (Activos no corrientes – Impuestos diferidos de activo – Inversión en asociadas + CNO – Fondo de comercio sin desembolso + Amortización PPAs año en curso); (excluidas las adquisiciones del año en curso)

NOVACIÓN CRÉDITO SINDICADO

- Ampliación Crédito Sindicado **de 60 a 100M€.**
- **Ampliación en USD**: cobertura exposición de balance.
- **Mejora del perfil** de amortización.
- **Mejora de los márgenes** en toda la parrilla en 25PBs

CRÉDITO SINDICADO

LOAN	36.000	k€
REVOLVING	24.000	k€

AMPLIACION CRÉDITO SINDICADO

LOAN (Ampliación en USD)	35.613	kUSD
REVOLVING (Ampliación)	10.000	k€

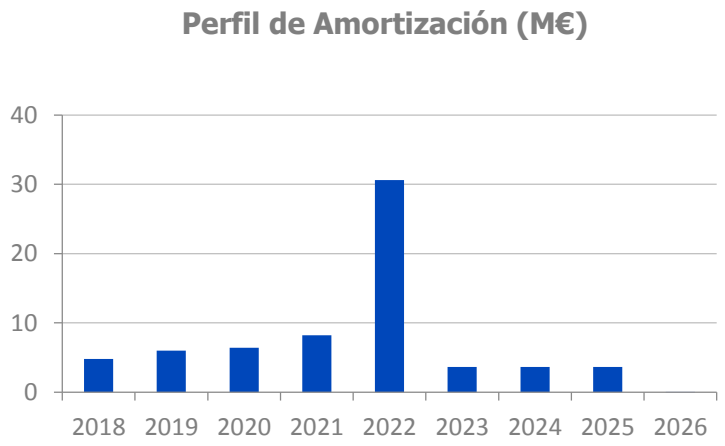
FINANCIACIÓN BEI

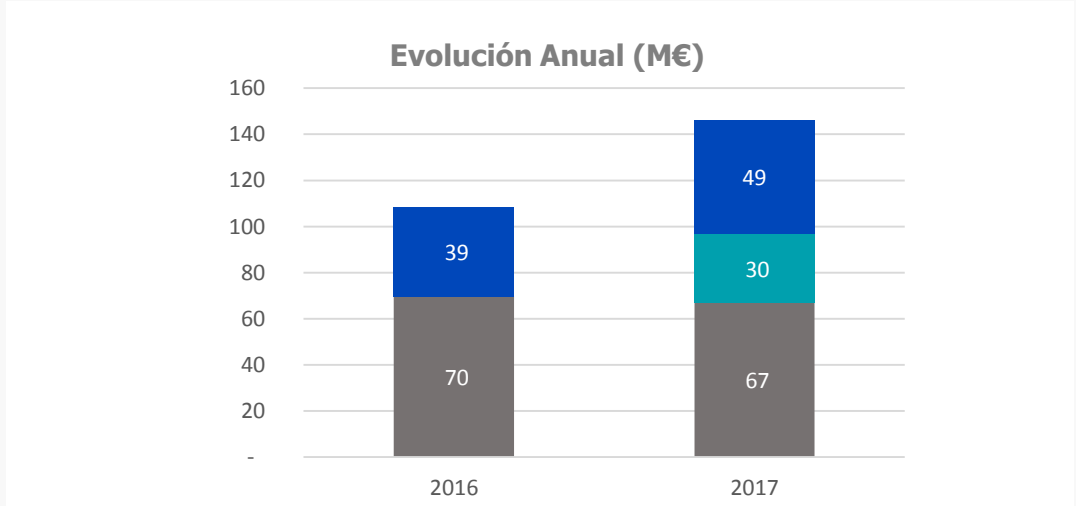
LOAN	25.000	k€

BILATERALES

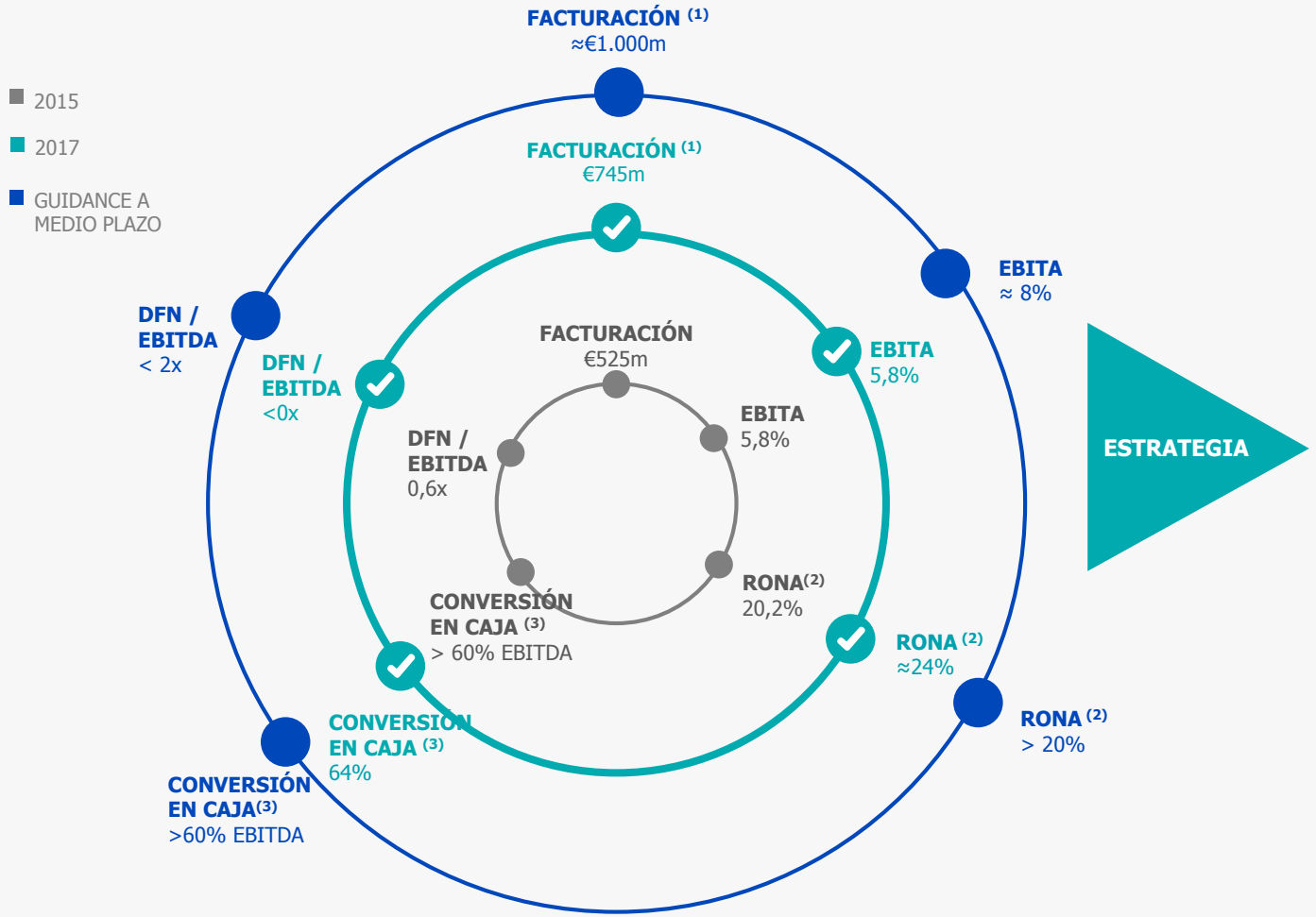
LOANS Y CRÉDITOS DISPUESTOS	5.903	k€
CRÉDITOS NO DISPUESTOS	15.200	k€

Plazo medio de amortización se mantiene en 4,7 años





En base a los Resultados del 2017, mantenemos muestra estrategia y guidance financiero



Drivers of growth

- Cross – selling
- Transversalidad. Nuevos verticales y países.
- Tendencias del sector
- M&A / Crecimiento Inorgánico

Drivers of profitability

- Eficiencia operativa
- Servicios con mayor valor añadido
- Apalancamiento operativo
- Mix de mayor valor añadido (Servicios/Soluciones)

1) De acuerdo a Cifra de Negocio ajustada = Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos
2) RONA: EBITA / (Activos no corrientes – Impuestos diferidos de activo – Inversión en asociadas + CNO – Fondo de comercio sin desembolso + Amortización PPAs año en curso); (excluidas las adquisiciones del año en curso
3) Conversión de EBITDA en Flujo Operativo de Caja: EBITDA – CAPEX – Variación CNO – Resultado financiero neto – Pago impuestos; (excluidas las adquisiciones del año en curso)

Nota: La consecución de los objetivos implica el éxito de la "Estrategia de la Compañía". La compañía no puede garantizar la consecución de los objetivos descritos en esta sección.

(M€)	2016 Q4	Total %vs 2016	2017 Q4
Cifra de negocio	204,1	+56%	318,5
Cifra de negocio ajustada (1)	204,1	+19%	242,1
EBITDA (2)	15,2	+34%	20,4
% EBITDA s/ cifra negocio	7,4%		8,4%
EBITA (2)	12,1	+29%	15,6
% EBITA s/ cifra negocio	5,9%		6,4%
EBIT (2)	8,8	+36%	14,1
% EBIT s/ cifra negocio	4,3%		5,8%
Resultado Neto Atribuible	8,3	+26%	10,4

(*) El perímetro de consolidación empleado en 2016 incorpora los resultados de Abantia, de CDI y 1 mes ICC. El perímetro de consolidación empleado en 2017 incorpora los resultados de Phone House

(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.


DOMINION
www.dominion-global.com