



DOMINION

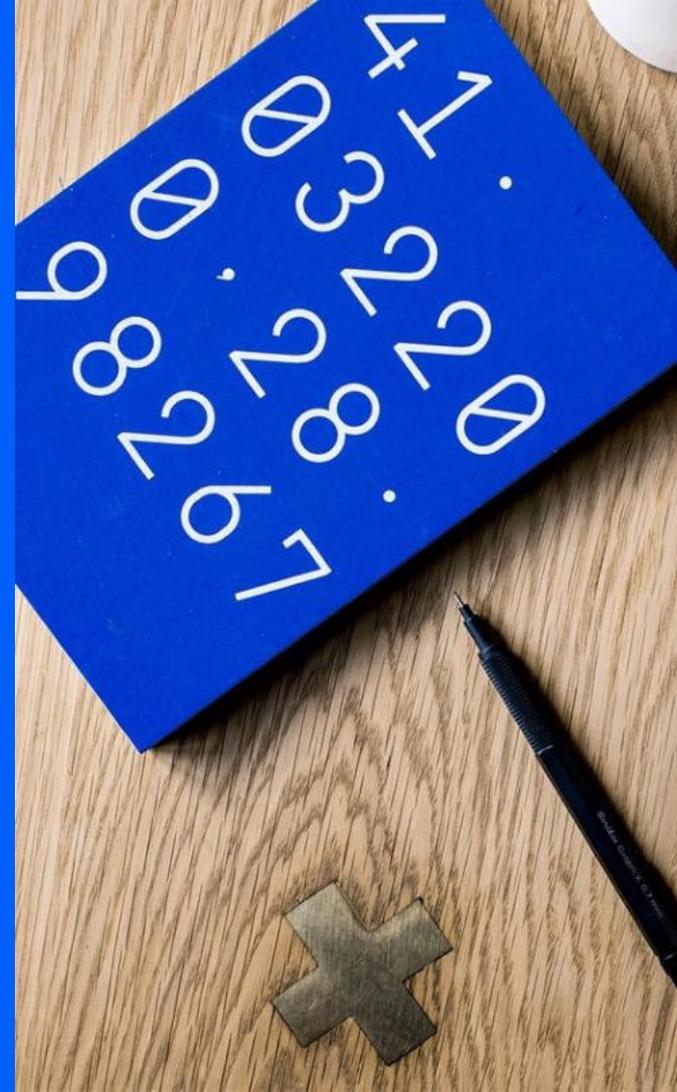
Junta General de Accionistas

6 Mayo 2020

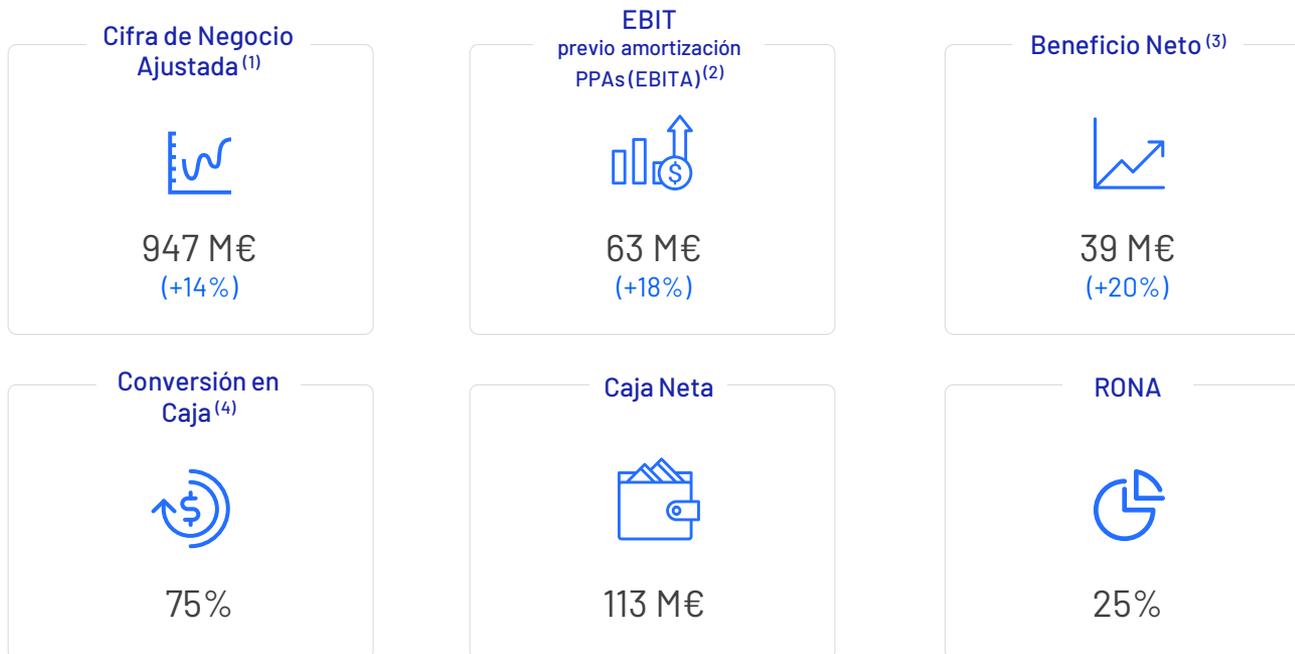
Resultados 2019:
Superamos nuestro compromiso

Continuamos Implementando nuestra
Estrategia

2020: un paréntesis en nuestra senda
de crecimiento



Principales cifras de negocio



(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 €

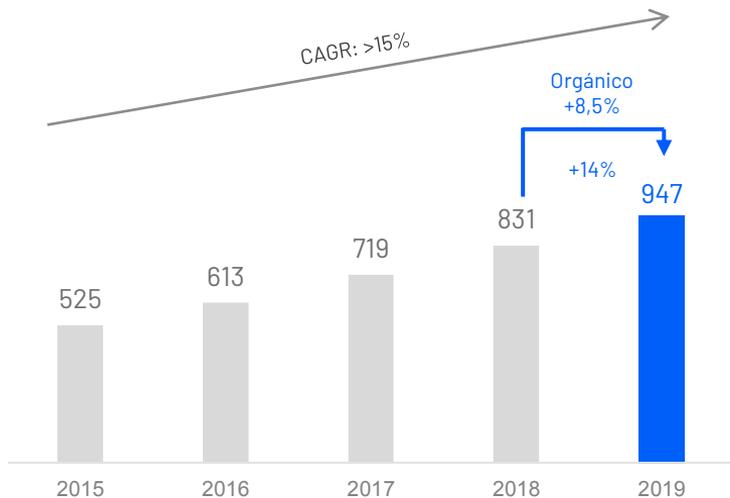
(1) Número de empleados a cierre (sin consejeros).

(2) Solo incluye contratos del segmento de Soluciones

“La Facturación crece más de un 14%”

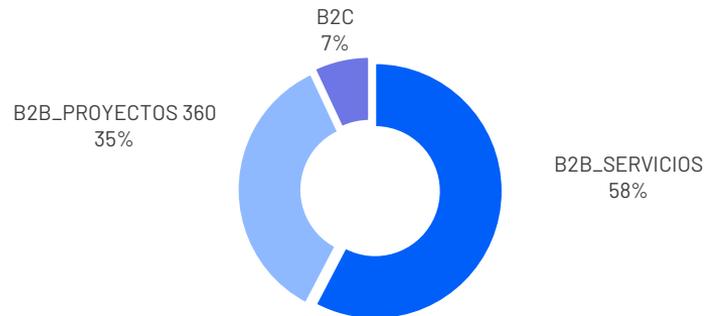


Ventas Ajustadas >5% orgánico

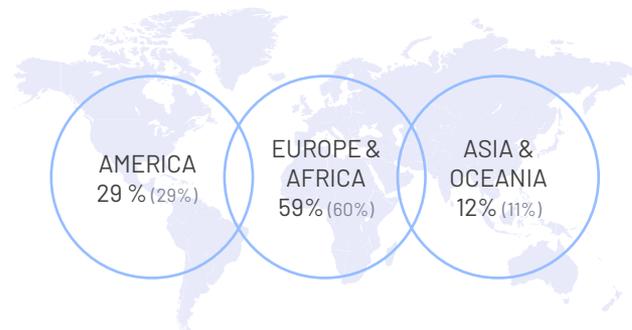


Crecimiento total del 14%

POR SEGMENTOS



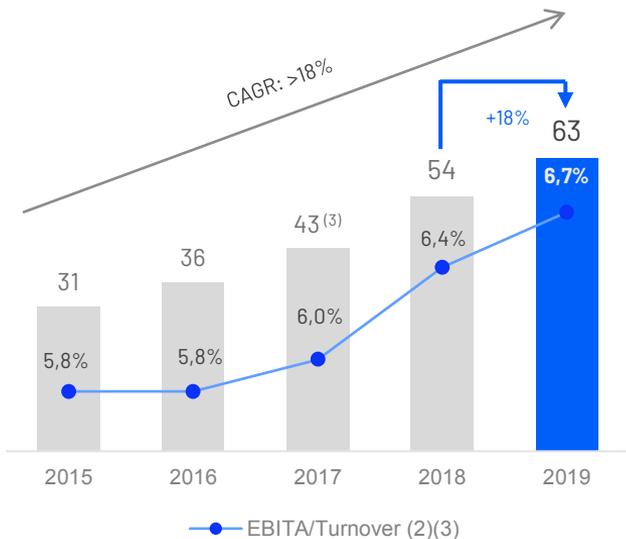
POR ÁREA GEOGRÁFICA



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

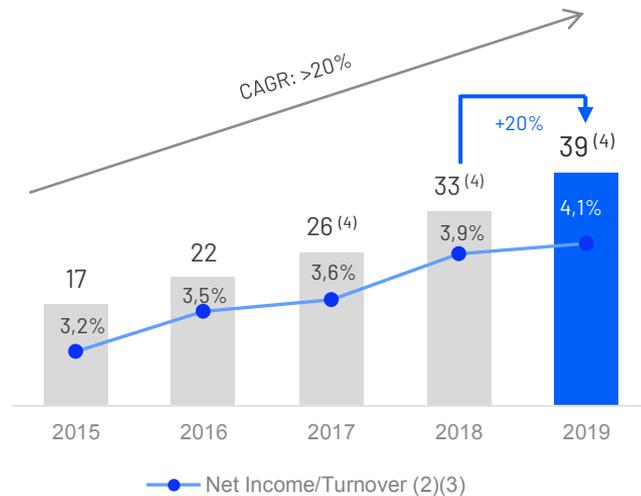
“El Beneficio Neto crece un 20%”

✓ **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.

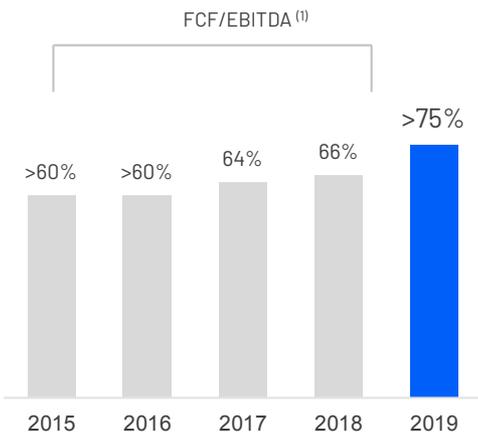
(1) EBITA: Resultado neto de explotación + amortizaciones PPA
 (2) Cifra de negocio ajustada: Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivo

(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

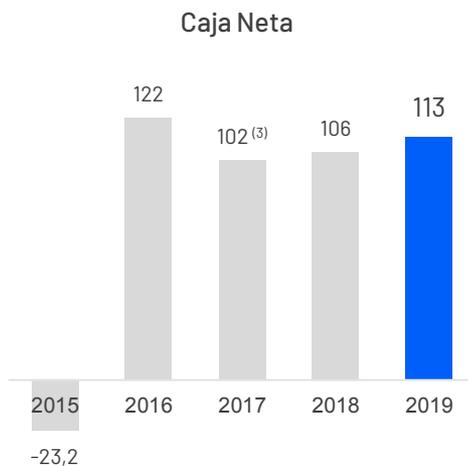


Fuerte generación de flujo de caja recurrente

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



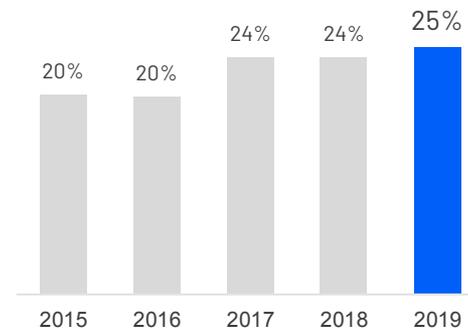
DFN / EBITDA < 2x



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



RONA > 20%

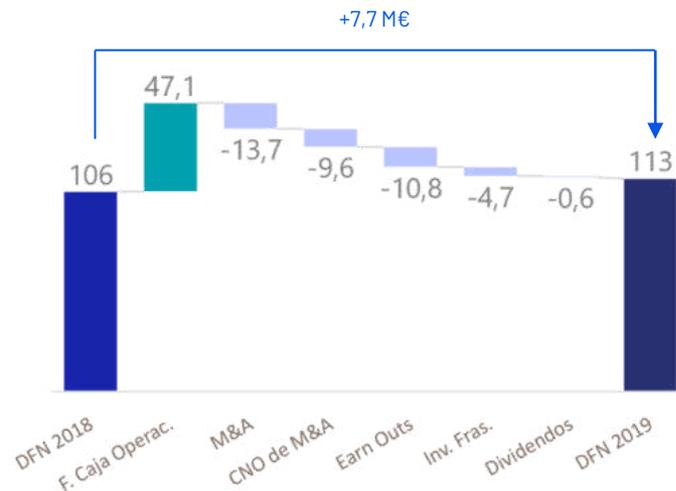


Alto nivel de retorno sobre activos.

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**.

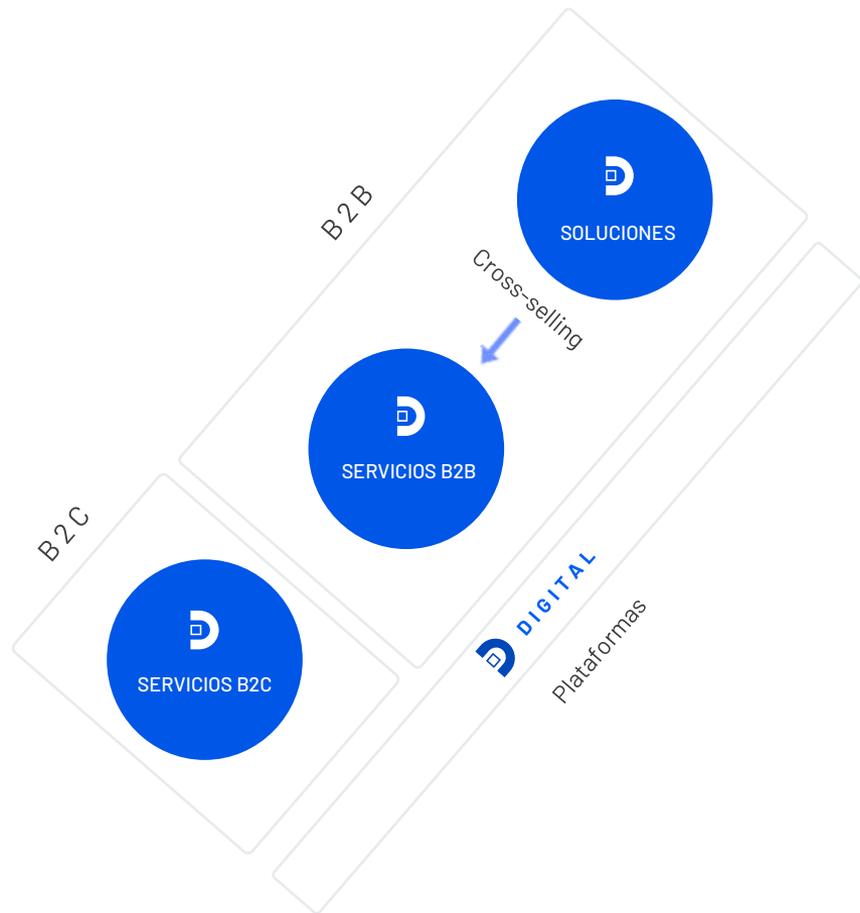


La empresa que queremos ser_

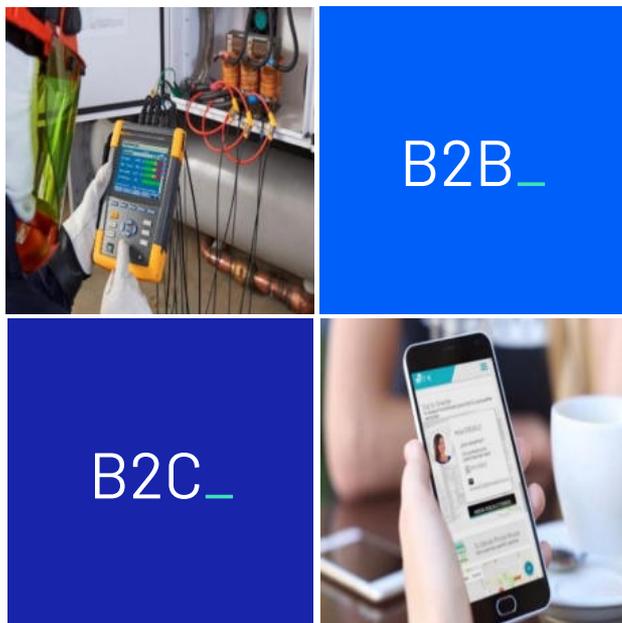
“Vamos a **duplicar nuestro Bº neto...**

... 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



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”

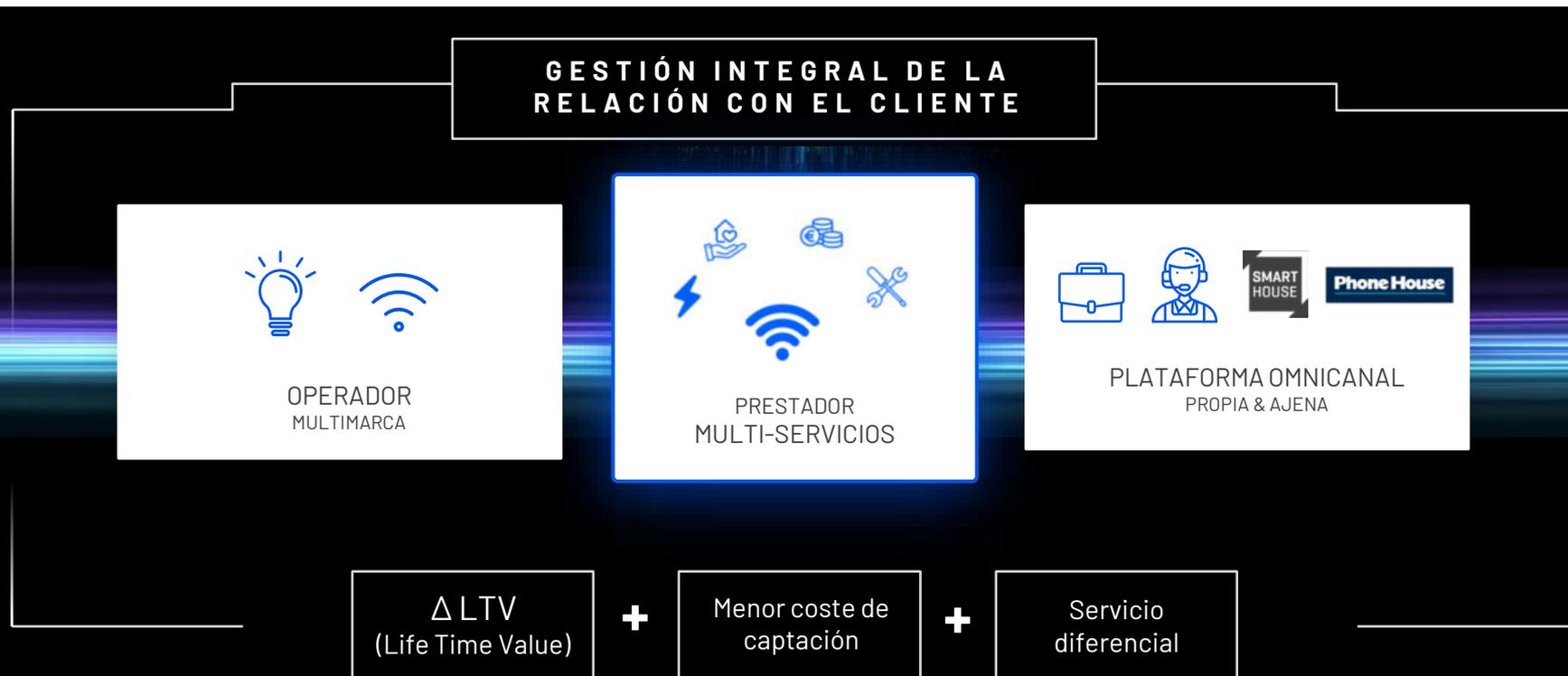


“Nuestra propuesta es **diferencial** respecto a la de otros players”

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 Transformación 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**”



“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

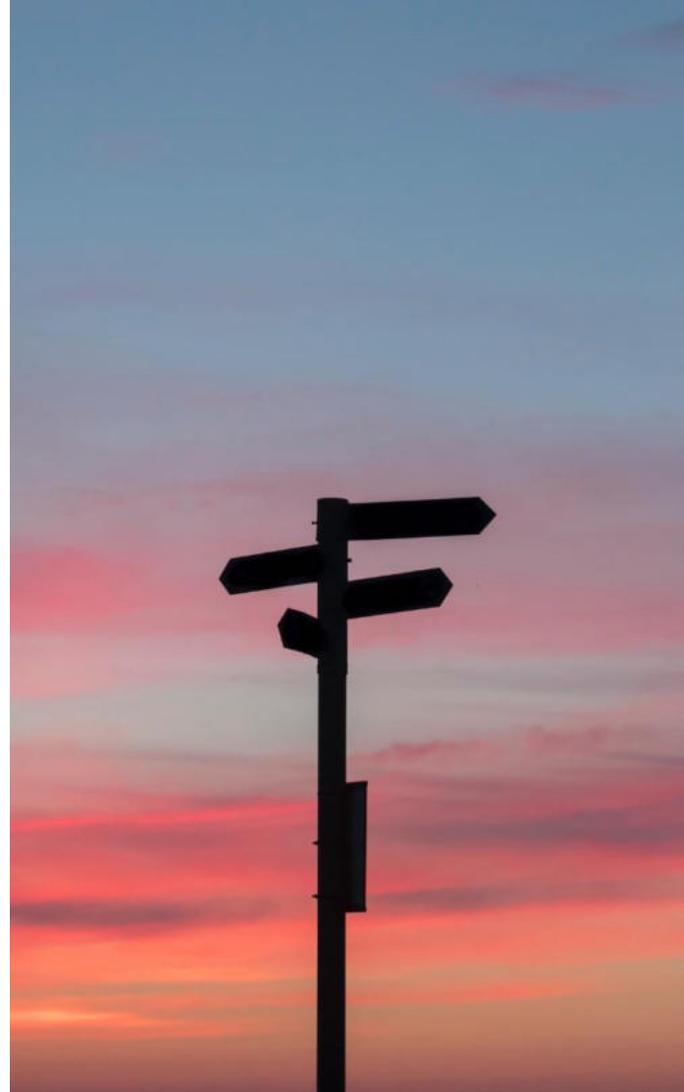
Continuamos implementando nuestra
Estrategia

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 (Michellín)

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

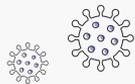
4 Marzo
Protocolo COVID Plan contingencia teletrabajo

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

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**.



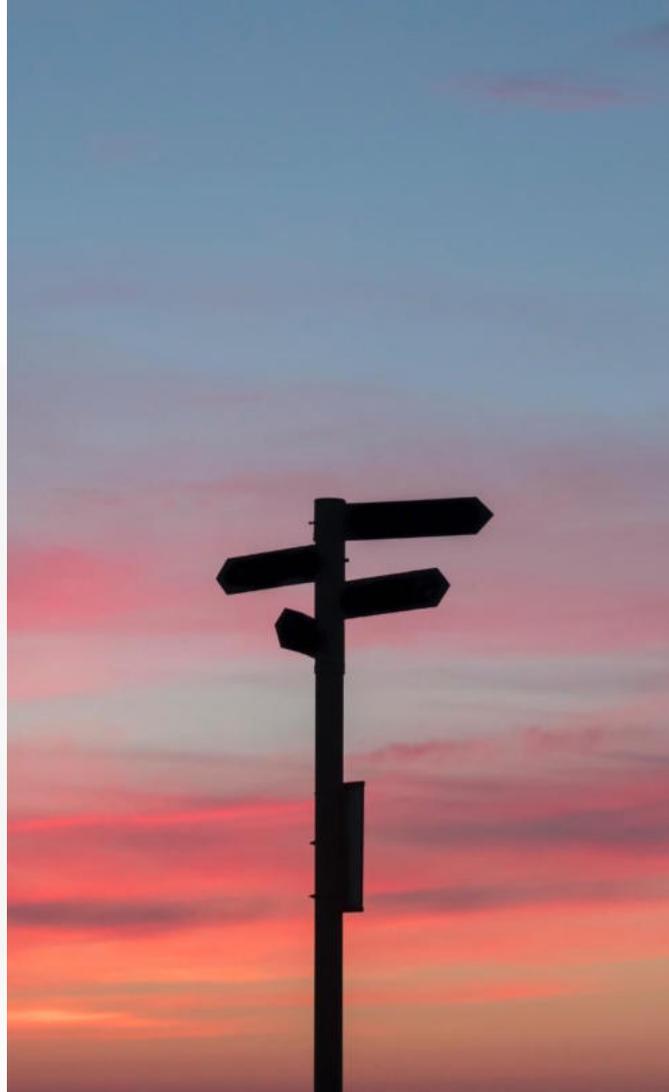
DIVERSIFICACIÓN

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**.

2019

(2020)

2021

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](https://www.dominion-global.com)

© Dominion 2020