



Resultados Anuales 2015



- Antevenio en breve
- 3 Unidades de negocio complementarias
- 2015: un reposicionamiento ganador
- Continuación del crecimiento y la rentabilidad

Parte I

Antevenio en breve

Líder en tecnología de marketing y en contenido digital en el Sur de Europa



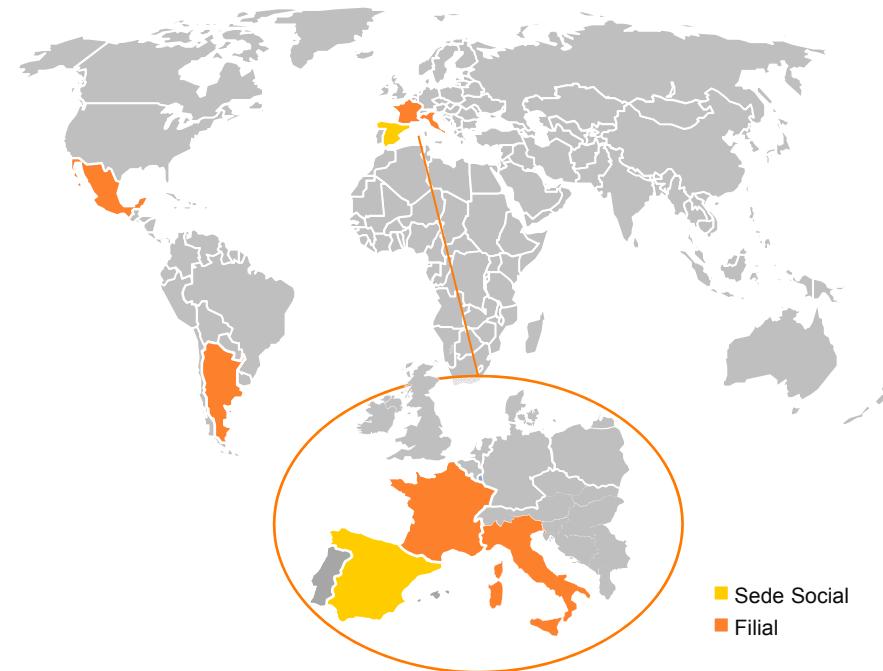
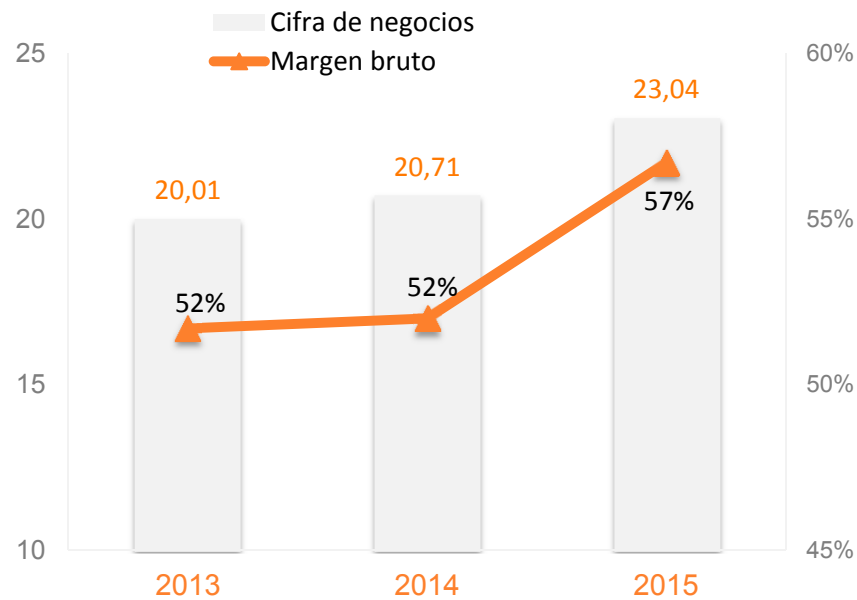
Empresa **innovadora** española fundada en 1997 por **Joshua Novick**

Una **oferta completa** al servicio de las **grandes marcas**

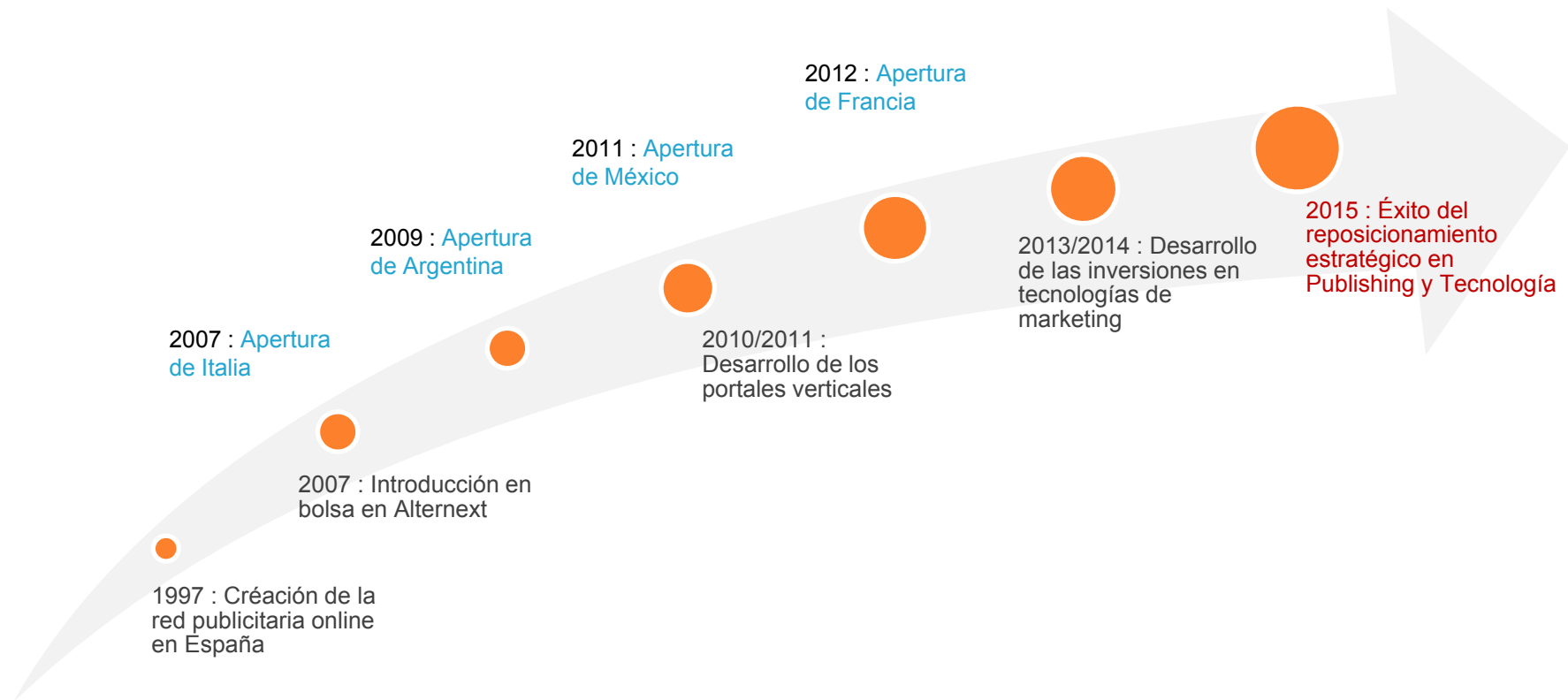
4 filiales que suman **+57%** de las **Ventas**

Fuerte crecimiento de los **contenidos verticales** y de las **Tecnologías de Marketing**

~164 empleados de los cuales **13%** dedicados a **I+D**



Una estrategia de adaptación y anticipación en un mercado en continua y rápida evolución



De especialista en marketing digital, Antevenio ha pasado a ser un proveedor de servicios tecnológicos punteros y un publisher digital

Un nuevo consejo de administración internacional con perfiles complementarios



DAVID RODES, Director General de ISP Group

Español, de origen catalán con base en Barcelona, gestiona el vehículo de inversión de la familia Rodés.



DON EPPERSON , CEO de ISP Digital

Americano basado en Boston, Don lleva el emprendimiento tecnológico en el alma, está a cargo de la división digital de la familia Rodés.



VINCENT BAZI, Managing Partner en Nextstage AM

Francés con base en París, acumula más de 20 años de experiencia alrededor de las mid-cap europeas y ha trabajado principalmente en Oddo, JP Morgan, Schrodgers y ING Baring.



JOSHUA NOVICK, CEO de Antevenio

Nacido en Estados Unidos y educado en Italia, basado en Madrid desde donde con una gran experiencia en el emprendimiento tecnológico, dirige Antevenio.



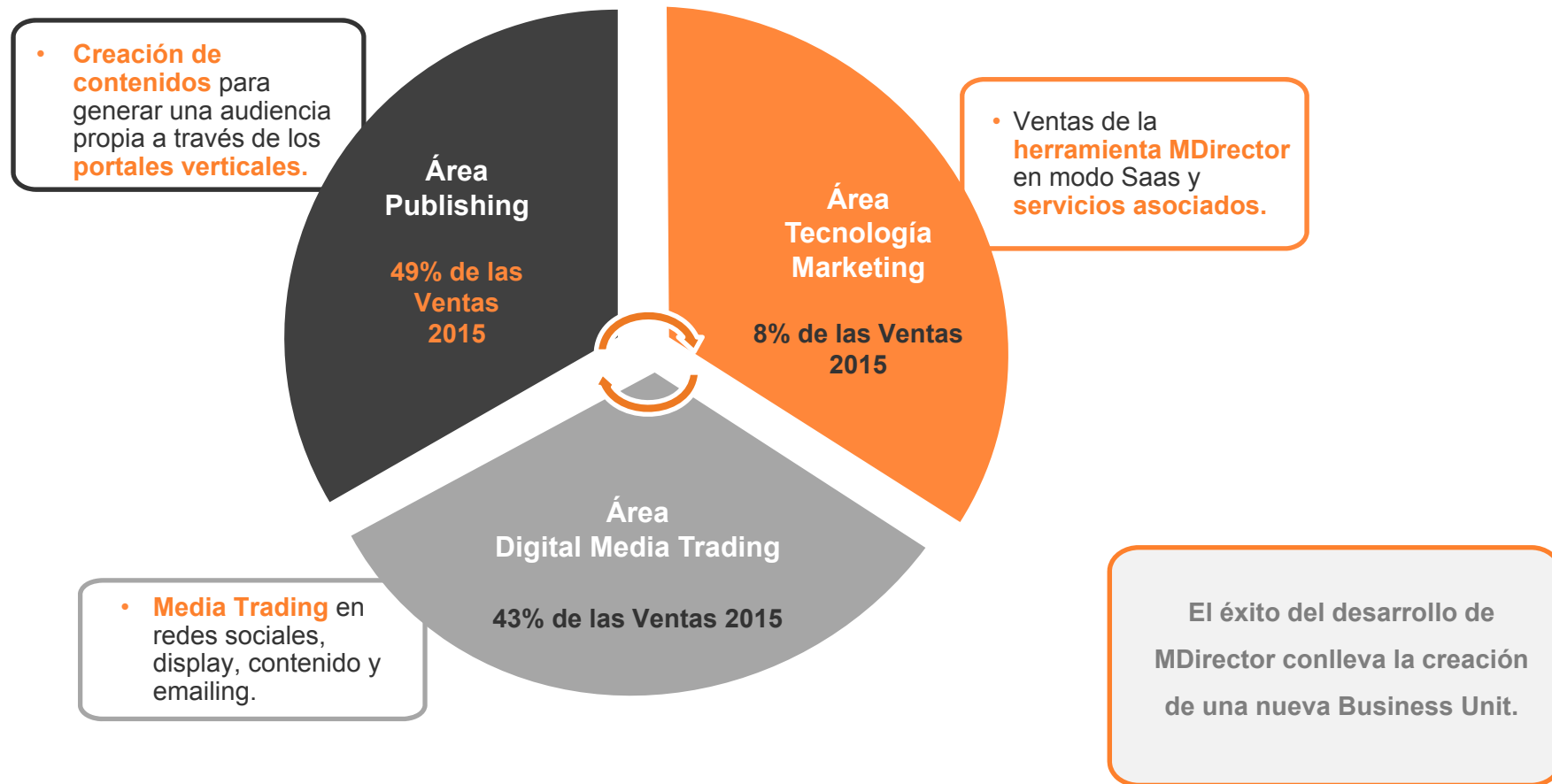
PABLO PEREZ, CFO/COO d'Antevenio

Nacido en España, está basado en Madrid. Después de haber comenzado su carrera en Arthur Andersen, pasa a ser en 2000 CFO/COO de Antevenio.

Parte II

3 unidades de negocio complementarias

Una nueva forma de presentación de la cifra de negocios alineada con la organización interna



Área: Publishing



- **Creación de contenido con el fin de generar una audiencia propia que ponemos a disposición de las campañas de los anunciantes: performance marketing** (generación de ventas online y de leads : “pay per click”, “pay per lead”), **content marketing** y **native advertising**.

3 principales portales verticales temáticos



inviptus

Communauté thématique qui réunit des femmes acheteuses et passionnées par la mode, les chaussures, les accessoires et les dernières tendances. Le site est présent en Espagne, France, Italie, Pologne, Mexique et Brésil.

Le GlobeTrotteur

Communauté thématique qui réunit des personnes intéressées par les voyages et qui utilisent Internet pour réserver ou se renseigner. Le site existe en Espagne, France, Italie, Pologne, Mexique et Brésil.

JobenStock

Jobenstock est un portail où l'on trouve les entreprises qui offrent du travail et des formations, et des professionnels qui cherchent à faire évoluer leur carrière. Ce site est présent en Italie, en France et au Royaume-Uni.

- **Audiencia propia de 10 millones de usuarios activos.**
- **8 millones de seguidores en redes sociales : fans/followers en Facebook/Instagram/Twitter.**

Un portafolio de clientes de renombre



Área Publishing | Ejemplos Promoción de contenidos



Ejemplo de contenido y oferta en Facebook

Post Details

Reported stats may be delayed from what appears on posts

El Viajero Fígón (Default)
Published by Antevenio ESP (?) · January 28 · 🌐

Brujas es una ciudad de cuento de hadas, si ves nuestros 10 imprescindibles te garantizamos que te vas a enamorar 😍

10 imprescindibles que ver en Brujas

ELVIAJEROFISGON.COM

235,912 people reached

235,912 People Reached

3,477 Reactions, Comments & Shares

2,393 Like	1,830 On Post	563 On Shares
184 Love	152 On Post	32 On Shares
2 Haha	1 On Post	1 On Shares
7 Wow	7 On Post	0 On Shares
369 Comments	93 On Post	276 On Shares
525 Shares	504 On Post	21 On Shares

5,854 Post Clicks

2 Photo Views	3,918 Link Clicks	1,934 Other Clicks
---------------	-------------------	--------------------

NEGATIVE FEEDBACK

25 Hide Post	11 Hide All Posts
1 Report as Spam	0 Unlike Page

1.9K 74 Comments 504 Shares

Like Comment Share

Boost Post

Ejemplo de contenido y oferta en una newsletter de un portal tématico

El Viajero Fígón

LAS 6 MEJORES OFERTAS DE LA SEMANA
LOS MEJORES VIAJES A TAN SÓLO UN CLICK

- Diseño e historia en la capital alemana**
VUELO + 3 NOCHES DE HOTEL desde **91€**
- Calorcito y playa en La Manga**
SEMANA EN APARTAMENTOS TURÍSTICOS desde **11€ persona/noche**
- La Ciudad Eterna te espera**
VUELO + 2 NOCHES DE HOTEL 4* + DESAYUNO desde **155€**

El Viajero Fígón

LOS CONTENIDOS TOP 5 DE LA SEMANA
AQUÍ TIENES LOS MEJORES ARTÍCULOS DE NUESTRO BLOG

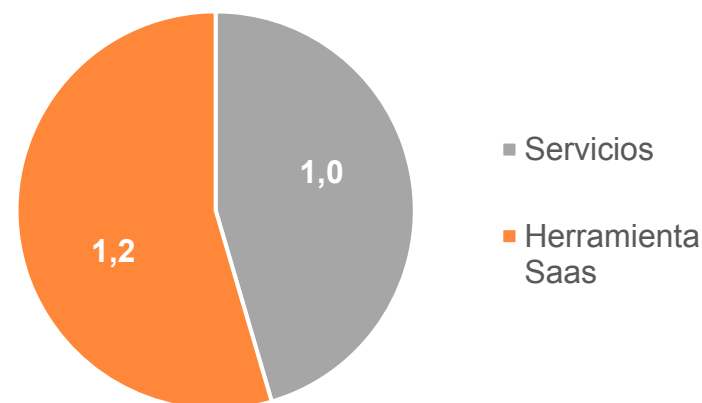
- 5 plataformas que están revolucionando la forma de viajar**
- 5 destinos para hacerte una escapada en autobús este verano**
- Las 5 joyas que no conocías de Nerja**
- 8 consejos para dormir en el avión**



■ El área de Tecnología engloba:

- ✓ Las Ventas de la **herramienta** MDirector en modo **Saas**.
- ✓ Los **servicios de marketing** asociados a la tecnología: del acompañamiento personalizado en marketing digital, a la externalización completa de las campañas pasando por la consultoría estratégica.

Reparto de las ventas del área de Tecnología en 2015 (en M€)



MDirector : herramienta en modo Saas



- Lanzada en 2014 en su versión completa, MDirector es una plataforma profesional que permite la gestión integral de cualquier campaña directa de marketing digital.
- Disponible en modo Saas y en diferentes idiomas, MDirector ha desarrollado un despliegue comercial internacional muy rápido: primero en España, y luego en América Latina e Italia.

Un desarrollo muy rápido



680

clientes en el mundo



600m

Envíos por mes



+210%

crecimiento

Un catálogo de grandes marcas mundiales

ALAINAFFLELOU



WÜRTH



HAVAS
SPORTS & ENTERTAINMENT



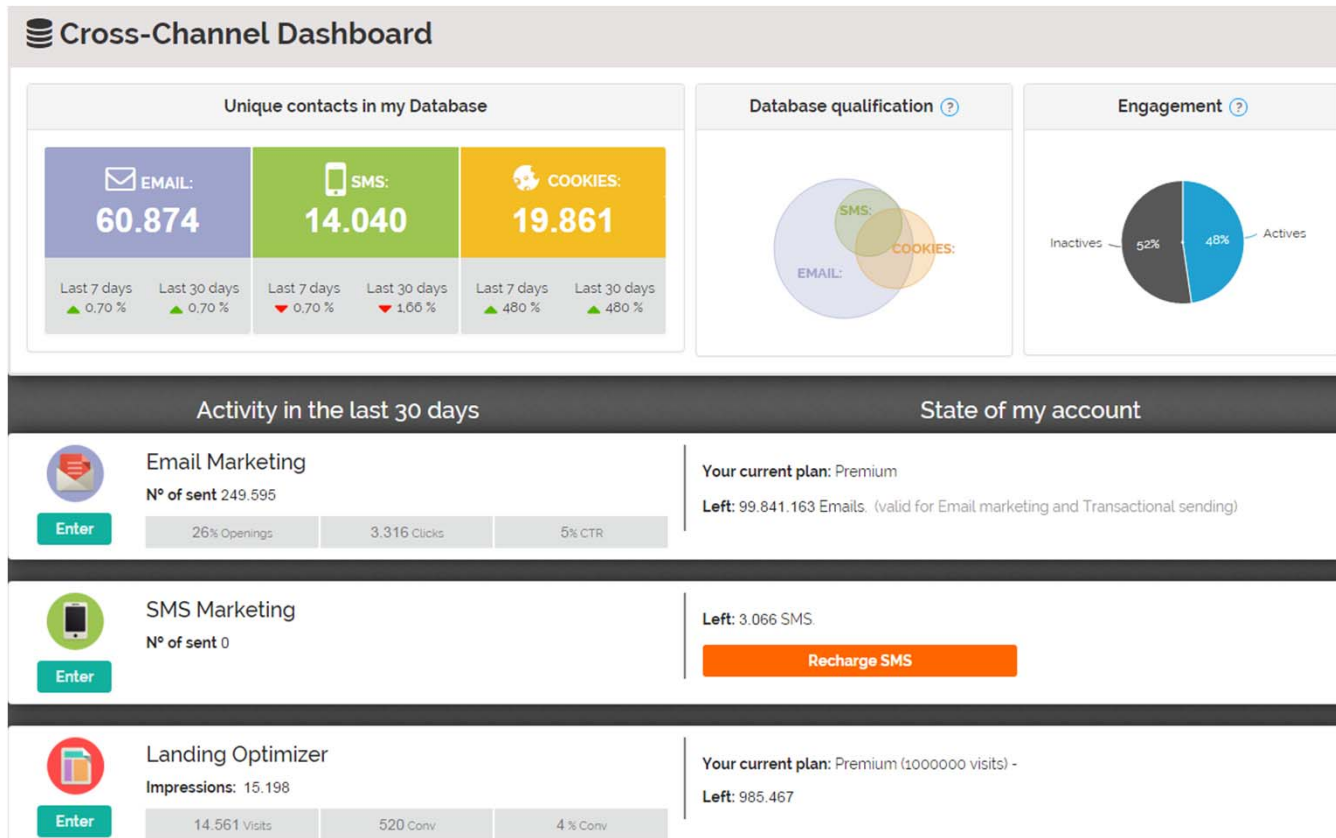
RICOH
imagine. change.

Manpower

act:onaid



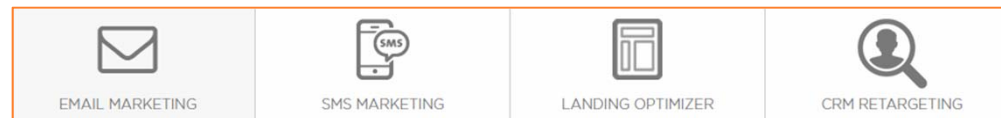
MDirector | La Plataforma



Servicios asociados para una solución integrada



- **Antevenio propone un conjunto de servicios tecnológicos de marketing asociados, acompañando de forma personalizada a las marcas en sus acciones de marketing digital.**



- ❖ Creación de landing pages para adquisición de nuevos usuarios.
- ❖ Optimización de landing pages por campaña y por soporte (Adwords, Facebook Ads, Email Mkt, etc..).
- ❖ Optimización de los espacios en medios.
- ❖ Gestion de las bases de datos (email, sms y marketing programático via MDirector).

Clientes tanto institucionales como grandes marcas

Wall Street INSTITUTE
SCHOOL OF ENGLISH



Cruz Roja



El servicio de creación de Landings



MDirector AntevenioGO_Sensovida

Tour Products Help Sensovida Sensovida

11009-SENSOVIDA esc... Contenido Confirmation

Tools Undo Redo Update Save changes

Elements: Section, Image, Text, Form, Button, Video, Area, HTML, Social

Properties: Properties

Edit code: SEO JS

Sensovida CUIDADO INTELIGENTE. 24 horas, 365 días al año

Toda la información que necesites, dejamos tus datos y nos pondremos en contacto contigo **sin compromiso**

Nombre
Apellidos
Email
Teléfono
Hora
 Acepto los términos y condiciones
TE LLAMAMOS GRATIS

Background: Relleno Solid #094ee3 Background color [blue] Inactive Over

Edge: Style None Width 1 Edge radio 0 Edge color [grey]

Text: Text color [white]

Servicio de optimización



Visits	Visitors	Conversions	% Conversions
113519	81167	535	0.66%

[Create desk variant](#) [Create mobile variant](#)

*📄 Master landing pages

Name	Weight	Visits	Visitors	Conversions	%Conv.
📄 Version Control Desktop	100%	2583	2392	102	4.26%
📱 Version Control Mobile	100%	17249	15779	95	0.60%

📄 Variants

Name	Weight	Visits	Visitors	Conversions	%Conv.
📱 Variant B mobile	50%	89491	59185	188	0.32%
📄 Variant B desktop	50%	4196	3811	150	3.94%

Área Digital Media Trading



- **Compra-venta de espacios en medios, en sitios web o en bases de datos de terceros.**
- Incluye las actividades de la red **Rich&Reach**, la plataforma digital **Coobis** (content marketing), así como las actividades de marketing **programático**, **social advertising** y marketing de **afiliación**.

Content marketing : Coobis



Referencias internacionales de 1er orden



Parte III

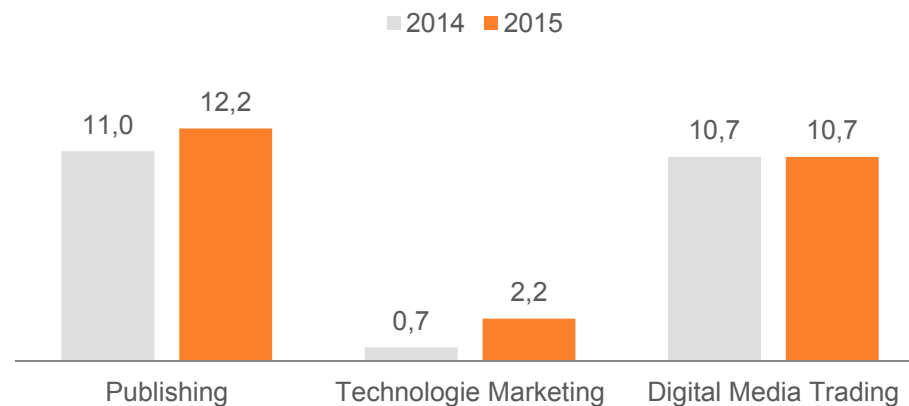
2015 : un reposicionamiento ganador

2015 : un fuerte crecimiento apoyado en las Tecnologías de Marketing y el Publishing...



- **Éxito de Mdirector y servicios asociados** multiplicando las ventas **x3**
- Dinamismo de los portales verticales.

Evolución de las Ventas por tipo de actividad
(en M€)

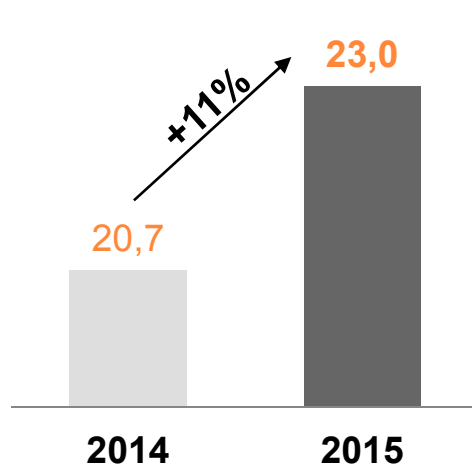


... Y una rentabilidad reencontrada

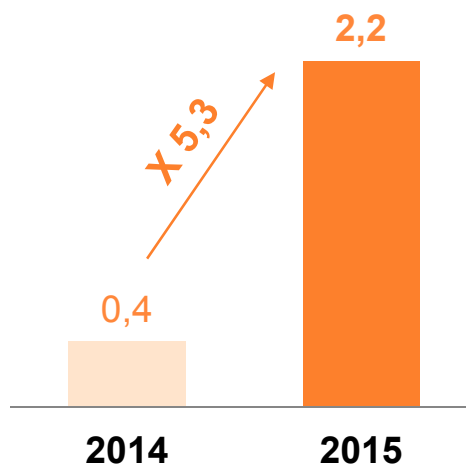


- Crecimiento orgánico del +11% en Ventas 23 M€
- Regreso a un Resultado neto positivo

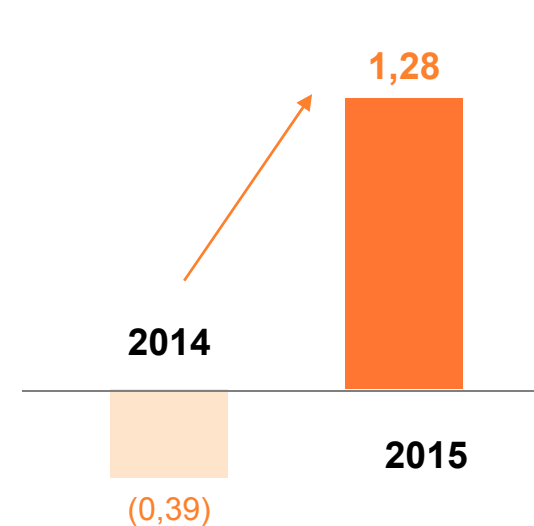
Evolución de las Ventas
(en M€)



Evolución del EBITDA
(en M€)



Evolución del Res. Net Consolidado
(en M€)

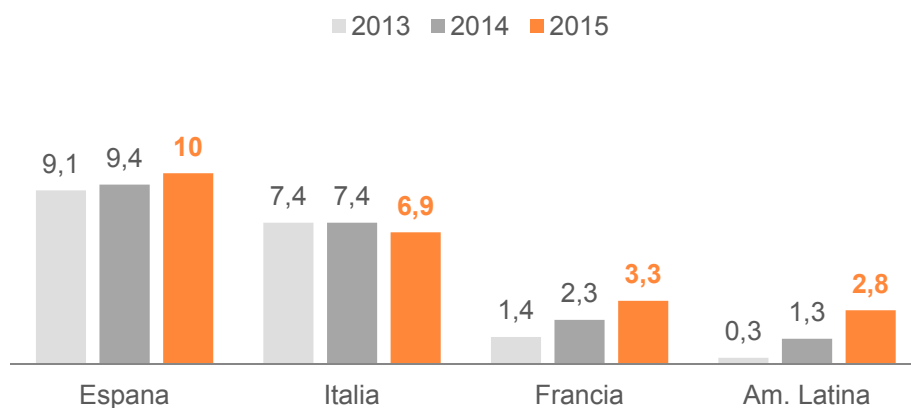


Masa crítica y rentabilidad en los 4 mercados

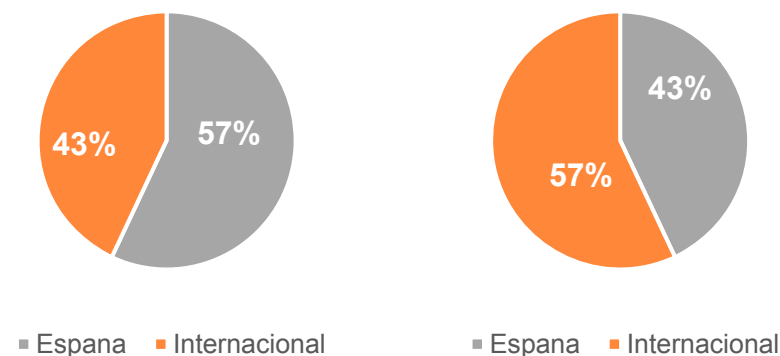


- **Masa crítica ya conseguida en cada zona geográfica.**
- **España:** continuación del crecimiento.
- **Fuerte crecimiento de las nuevas filiales francesa y mexicana.**

Evolución de las VENTAS por zona geográfica entre 2013 y 2015 (en M€)



Evolución del reparto de las Ventas entre 2012 y 2015 (en %)

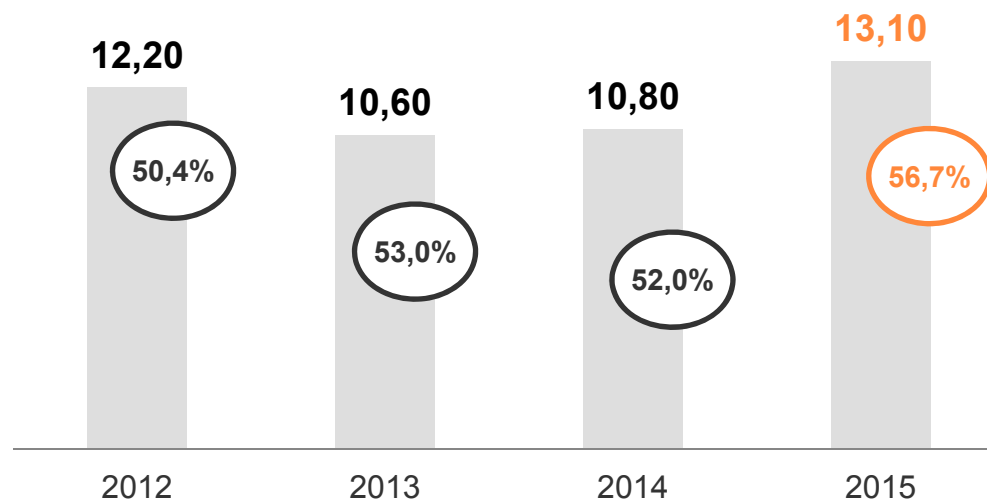


Rebote del margen bruto



- **Progresión del +21% del margen bruto: 56,7% de las Ventas.**
- **Estrategia de reposicionamiento** sobre las actividades de mayor margen bruto.
- **Porcentaje record de margen bruto.**

Evolución del margen bruto en M€
y en % de la Cifra de Negocios Neta



Retorno a fundamentales sólidos



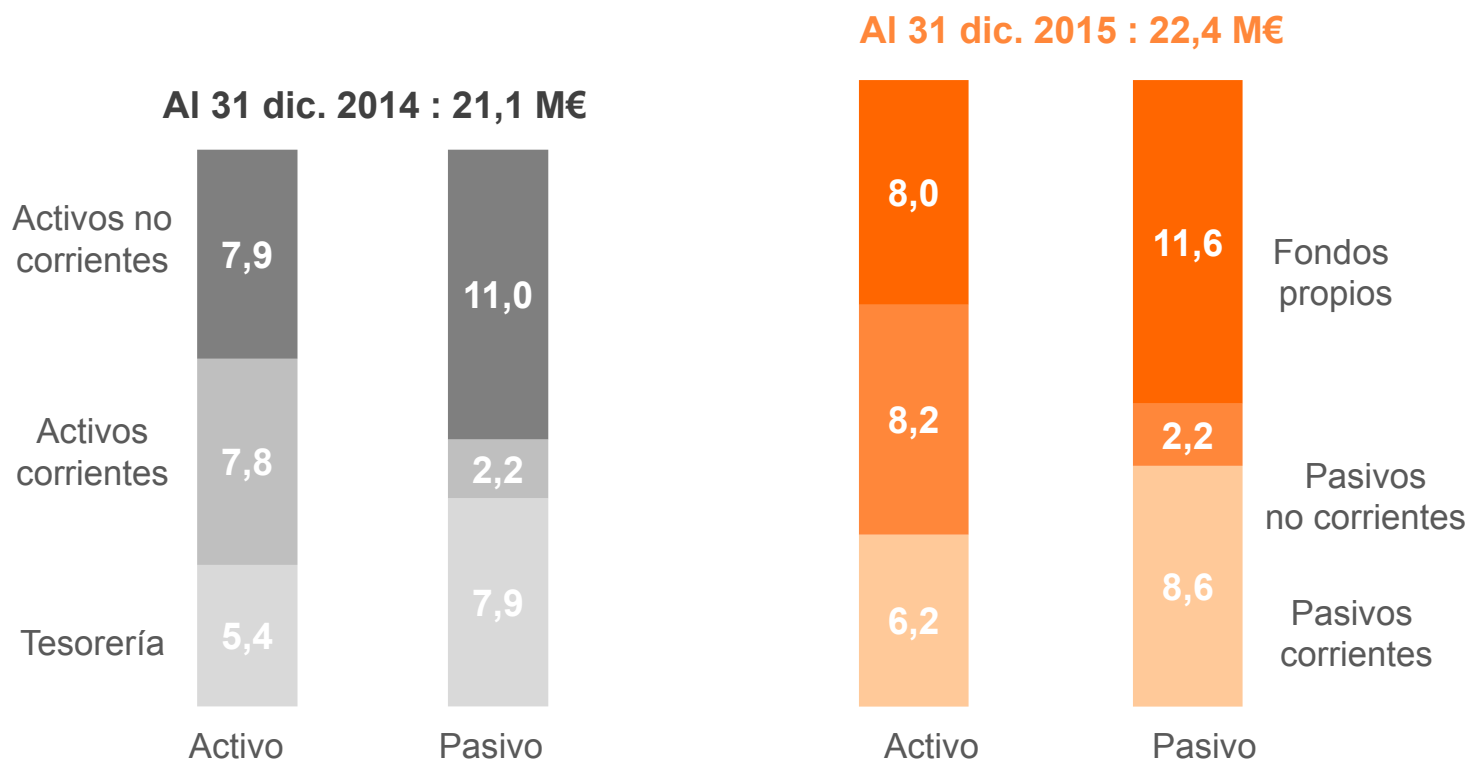
en M€	2015	2014	Var.
Cifra de negocios consolidada	24,16	21,40	+12%
Cifra de negocios neta	23,04	20,71	+11%
Margen bruto	13,06	10,78	+21%
<i>% Margen bruto / C.N. neta</i>	<i>56,7%</i>	<i>52,0%</i>	-
Gastos de personal	8,26	7,58	+9%
Otros gastos de explotación	2,64	2,79	-5%
EBITDA	2,16	0,41	x5,3
Dotaciones para amortizaciones	0,33	0,24	+60,0%
Provisiones y otros	0,39	0,32	-13,3%
Resultado de Explotación	1,44	(0,15)	-
<i>Margen de explotación (% de las Ventas Netas)</i>	<i>6,2%</i>	<i>Ns</i>	-
Resultado consolidado antes impuestos	1,39	(0,12)	-
Impuesto sobre sociedades	0,11	0,27	-
Resultado Consolidado del Ejercicio	1,28	(0,39)	-
Resultado Consolidado del Ejercicio atribuible a la Sociedad Dominante	1,28	(0,39)	-

- **Fuerte mejora del conjunto de los resultados.**
- **EBITDA x5,3**
- **Gestión rigurosa de los gastos de explotación** en un contexto de retorno al crecimiento de la actividad.
- **Continuación de los desarrollos I+D**, integrados directamente en los gastos de explotación.
- **5,5 M€ de bases imponibles negativas.**
- **Plantilla al 31 diciembre 2015: 164 personas.**

Situación financiera sólida



- Situación financiera sólida con una **tesorería de 6,2 M€**
- **Sin deuda financiera.**



Parte IV

Continuación del crecimiento rentable

Un contexto de mercado en expansión



■ Aceleración de las inversiones mundiales en publicidad digital

- ✓ En 2016, la inversión en digital debería sobrepasar el 25% del total de la inversión publicitaria en el mundo y totalizar más de **17,1K Millones de dólares** lo que supone un **crecimiento de +15,7%**
- ✓ Por zona geográfica, el mercado de **América Latina** continúa en fuerte crecimiento y **Europa Occidental** vuelve a crecer.



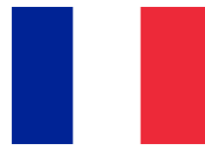
Continuación de fuerte crecimiento del mercado español.

Estimación para 2016:
6,9% de crecimiento



Retorno a un crecimiento moderado en Italia.

Estimación para 2016 :
0,7% de crecimiento



Estabilización del mercado francés.

Estimación para 2016:
0,2% de crecimiento



Continuación de fuerte crecimiento en América Latina

Estimación para 2016 :
11,9% de crecimiento

2 palancas de crecimiento fuertes...



Portales Verticales Temáticos

- ✓ Fuerte impacto viral de las redes sociales en el desarrollo de las audiencias.
- ✓ Comunidad fiel y contenidos cada vez más ricos.
- ✓ Posibilidad de adaptar localmente cada portal temático.
- ✓ Importante base de datos de usuarios activos (newsletters, contenido).

MDirector

- ✓ Éxito del lanzamiento comercial de la herramienta.
- ✓ Enriquecimiento de las funcionalidades (landing pages y RTB).
- ✓ Fuerte potencial de desarrollo internacional, fundamentalmente en Italia, Francia y América Latina.
- ✓ Desarrollo de MDirector Landing Optimizer que participa en el crecimiento de la actividad Lead Generation.
- ✓ Nuevo servicio Antevenio Go!

... y numerosos activos para un crecimiento rentable



- **Activos tecnológicos importantes.**
- **Fuentes financieras sólidas.**
- **Una estrecha relación con anunciantes y agencias en el Sur de Europa.**
- **Una masa crítica obtenida sobre los 4 principales mercados : España, Italia, Francia y México.**



Mejora gradual de la rentabilidad

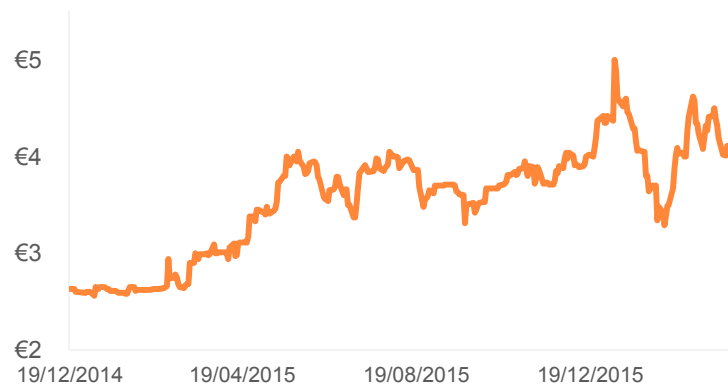
Continuación de la dinámica de crecimiento

Retorno progresivo a los niveles de márgenes históricos

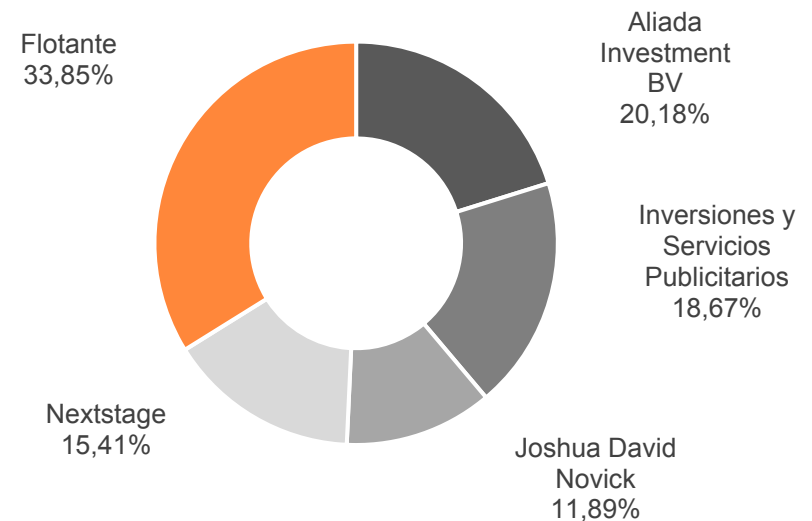
Antevenio en bolsa



Cotización bolsa (31 Marzo 2016)



Accionariado (31 Diciembre 2015)



Datos Bursátiles (31 Marzo 2016)

- Alternext Paris
- Mnémotique : ALANT
- ISIN : ES0109429037
- Cotización de la acción : 4,20 €
- Cap. Bursátil : 17 M€



Contacto

ANTEVENIO
Pablo Pérez
Director Financiero
Tél. : +34 91 414 91 91
pperez@antevenio.com

CALYPTUS
Relaciones Inversores
Mathieu Calleux
Tél. : +33 1 53 65 68 68
antevenio@calyptus.net