

A person is standing on a rocky peak, looking out over a vast landscape. The landscape features rolling green hills, a large lake, and distant mountains under a blue sky with light clouds. The scene is overlaid with a semi-transparent teal filter.

catenon[®]

TALENT THROUGH TECHNOLOGY

DISCOVERY MEETING

BME 30 de Mayo de 2019

www.catenon.com

Javier Ruiz de Azcárate

SUMMARY

1

ACERCA DE LA INDUSTRIA

3

ESTRATEGIA Y PLAN DIRECTOR

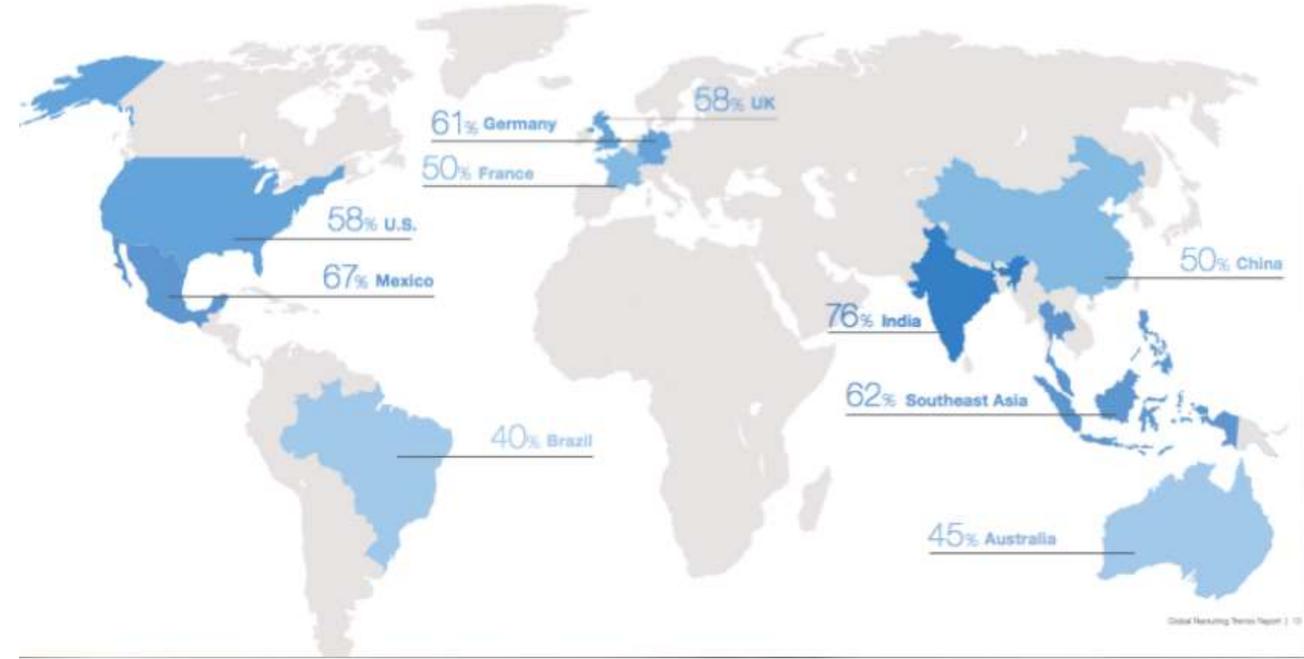
2

ACERCA DE CÁTENON

4

EVOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

How hiring volume will increase across the globe in 2017



**FACT 1:
INDUSTRIA
EN FUERTE
CRECIMIENT
0
+250%**

TALENT ACQUISITION MARKET PER SEGMENT. ACTUAL & ADDRESSABLE MARKET			
EURbn	Current Market	Addressable Market	Potential Growth
	Size	Size	
TOTAL MARKET - Talent Acquisition	21	74	252.4%
Candidate Discovery Market	6.7	26	288.1%
Candidate Management Market	1.1	6.8	518.2%
Candidate Connection Market	0.15	1.1	633.3%
Candidate Intelligence Market	2.1	5.7	171.4%
RPO Market*	3.8	11	189.5%

Source: 2017 The Starr Conspiracy & GVC Gaesco Beka

* Recruitment Process Outsourcing

FACT 2:
“TALENT
ACQUISITION”
ES UNA
INDUSTRIA
DEL DATO

ORACLE



PeopleSoft

\$7.7B

Taleo

\$1.9B

IBM



Kenexa

\$1.3B

SAP



successfactors
BUSINESS EXECUTION SOFTWARE

\$3.4B



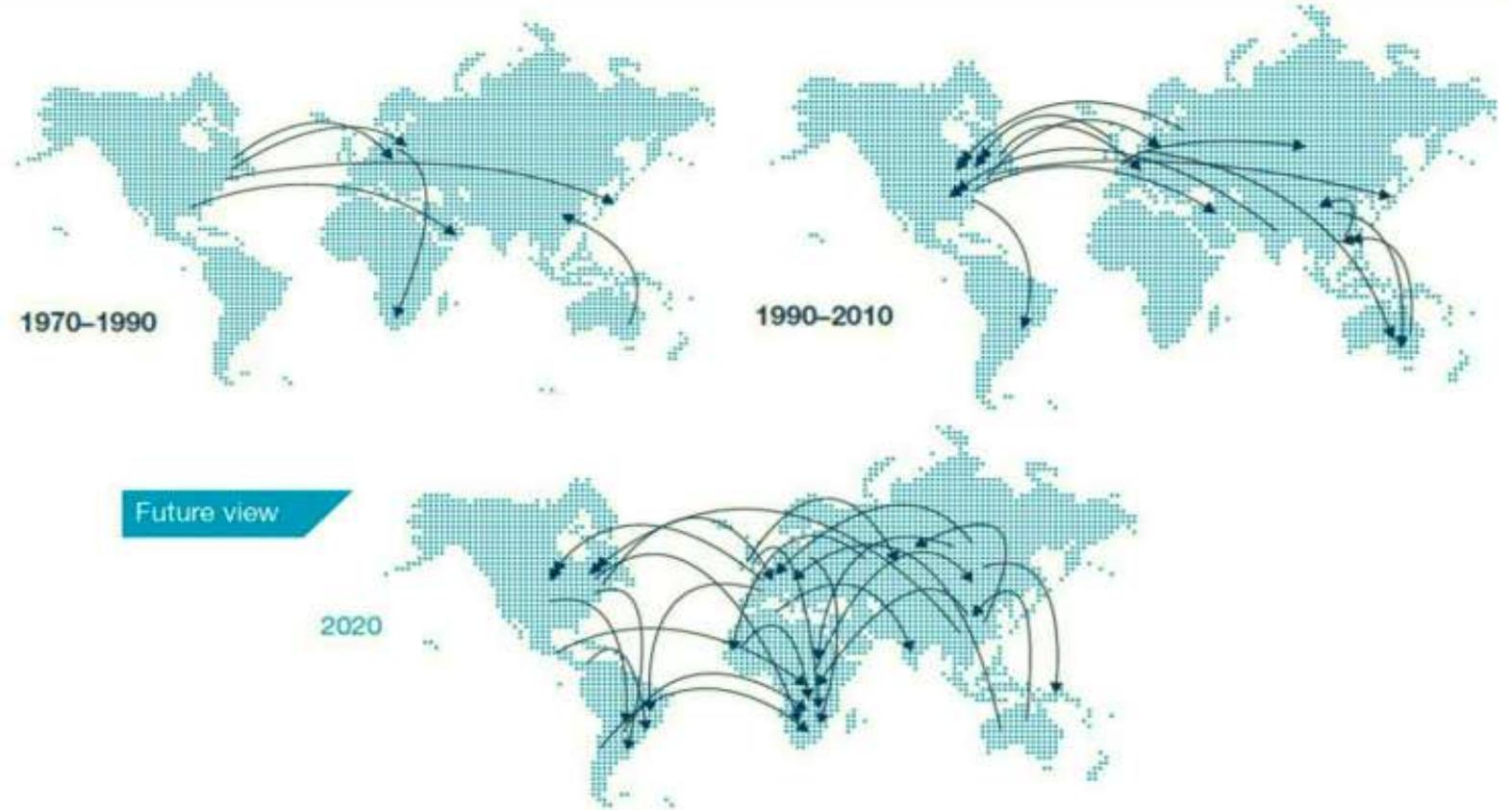
Microsoft



\$29B

TALENT ACQUISITION, Three eras of international assignments

FACT 3:
ES UNA
INDUSTRIA
GLOBAL



Source: PwC & GVC Gaesco Beka

**EN FUERTE
CRECIMIENTO**

GLOBAL

DEL DATO

LA INDUSTRIA DE ADQUISICIÓN DE TALENTO

SUMMARY (2)

1

ACERCA DE LA INDUSTRIA

3

ESTRATEGIA Y PLAN DIRECTOR

2

ACERCA DE CÁTENON

4

EVOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

VISION



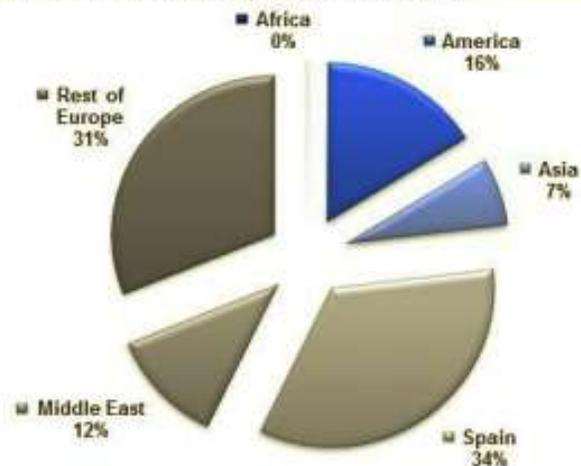
SOLUCIÓN A TRAVÉS DE LA TECNOLOGÍA



SOLUCIÓN ESCALABLE

CLIENTES OPERADOS EN MÁS DE 100 PAÍSES

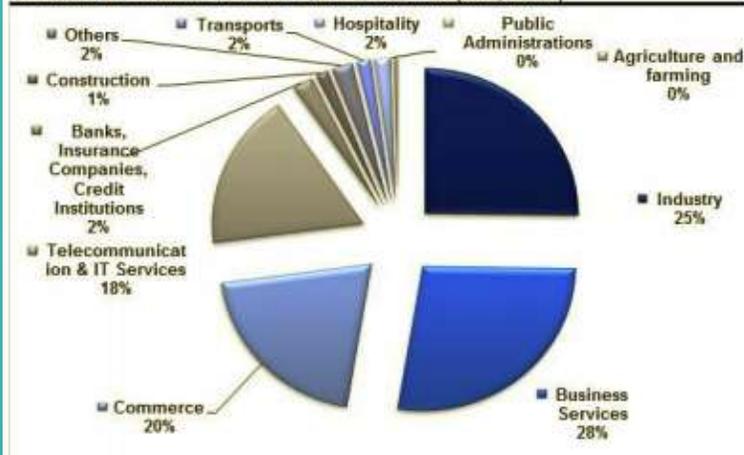
CATENON. NET INCOME GEO-BREAKDOWN (EURm, 2014)



SOLUCIÓN ESCALABLE

CLIENTES DE TODOS LOS SECTORES PARA TODAS LAS FUNCIONES

CATENON. NET INCOME DISTRIBUTION PER SECTOR (2017, EURm)



GOBIERNO CORPORATIVO

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

2 DOMINICALES
6 INDEPENDIENTES

DOMINICALES

D. Javier Ruiz de Azcárate. Presidente
D. Miguel Angel Navarro. Consejero Delegado

COMISIÓN DE AUDITORÍA NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

PRESIDENTE Y
VOCALES
INDEPENDIENTES

INDEPENDIENTES

D. Eduardo Montes. Ex Presidente Mundial de Siemens
D^a Mariona Roger. Ex Secretaria General de Ezentis, ONO, IE
D. Fernando Hafner. Ex-Presidente de UBS Iberia
D. Carlos Núñez. CEO de Henneo
D. José María Retana. ExPresidente de Referrals
D. Sergio Blasco. Socio de Verdegay Abogados

AUDITOR

MAZARS

SUMMARY (3)

1

ACERCA DE LA INDUSTRIA

3

ESTRATEGIA Y PLAN DIRECTOR

2

ACERCA DE CÁTENON

4

EVOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

ESTRATEGIA PARA LA TRANSFORMACIÓN

$$\text{INGRESOS TOTALES (I)} = I_1 + I_2 + I_3$$



I_1

CREACIÓN DE VALOR A CORTO PLAZO

“Business as usual”. Búsquedas puesto a puesto.



I_2

CREACIÓN DE VALOR A MEDIO PLAZO

RPO (Recruitment Process Outsourcing) . Externalización del departamento de selección de las empresas.



I_3

CREACIÓN DE VALOR A LARGO PLAZO

Disrupción. Soluciones tecnológicas y del dato aplicadas a la industria.

“BUSINESS AS USUAL”

I₁

CREACIÓN DE
VALOR A
CORTO PLAZO

- ❖ Negocio principal hoy de Catenon
- ❖ 38% de Margen Bruto
- ❖ Ventaja competitiva: búsquedas globales
- ❖ **Mayor generador de caja**
- ❖ Complejas proyecciones y recurrencia
- ❖ Alto coste de adquisición de clientes

“RECRUITMENT PROCESS OUTSOURCING”

- ❖ Segunda línea de actividad de Catenon iniciada en 2018.
- ❖ 20% de Margen Bruto
- ❖ **Negocio recurrente** con contratos DE 1 a 3 años.
- ❖ Negocio con mayor facilidad para proyecciones
- ❖ Ventaja competitiva: Plataforma UPICK y Hubs de Operaciones en Asia, Américas y Europa
- ❖ **Generador de Valor para el Accionista (mayor valoración en bolsa por comparables) y generador de Caja**

I₂

CREACIÓN DE
VALOR A
MEDIO PLAZO

LIDERAR LA APLICACIÓN DE TECH DEL DATO EN LA INDUSTRIA

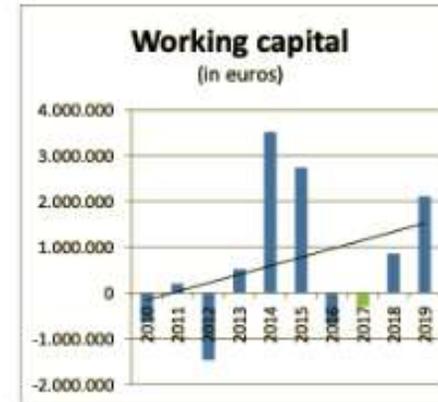
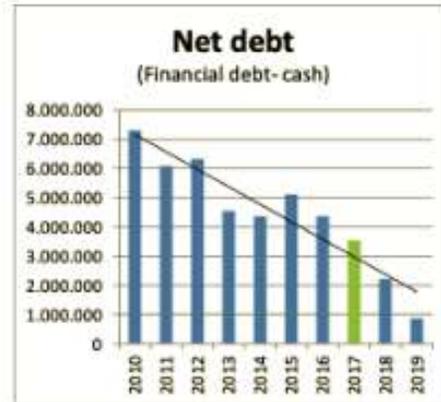
- ❖ Intensivo en CAPEX
- ❖ 3 vías:
 - ❖ Toma de posición accionarial cross selling \Leftrightarrow equity
 - ❖ Joint Venture: socios tecnológicos
 - ❖ Desarrollo propio.
- ❖ Plataforma para integrar a licenciarios (franquicias),
como modelo de desarrollo internacional
- ❖ **Mayor Generador de Valor para el Accionista**

I₃

CREACIÓN DE
VALOR A
LARGO PLAZO

PLAN DIRECTOR 2017-2019

1.- REDUCIR RIESGO OPERATIVO => DESAPALANCAR, FLEXIBILIZAR ESTRUCTURA PARA CRECER (LICENCIAS), FOCO EN GENERACIÓN DE CAJA



2.- GENERACIÓN DE VALOR PARA EL ACCIONISTA



MARKET CAP: GENERAR VALOR POR Tecnología



DIVIDENDO. Generación caja recurrente

SUMMARY (4)

1

ACERCA DE LA INDUSTRIA

3

ESTRATEGIA Y PLAN DIRECTOR

2

ACERCA DE CÁTENON

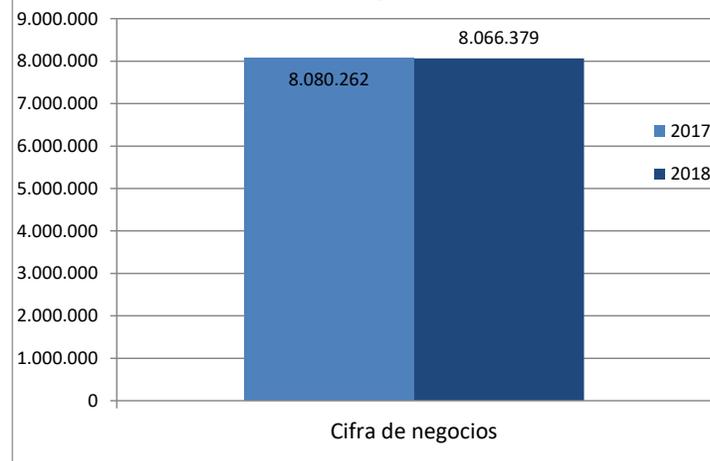
4

EVOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

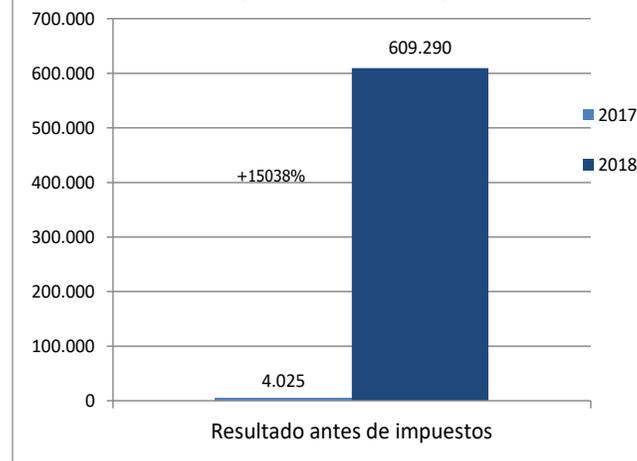
EVOLUCIÓN P & L

- Mejora del beneficio neto fundamentalmente por:
 - Reducción de amortizaciones
 - Reducción de gastos financieros
- Mejora de la transformación de ventas contratadas en facturación (de 77% a 83%) por mejora de la eficiencia operativa

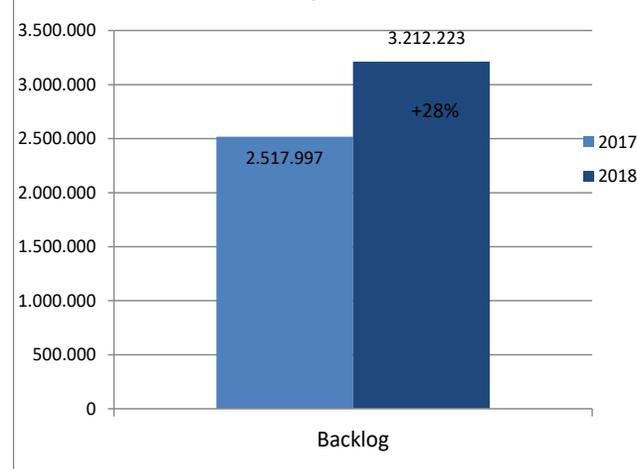
Evolution of the revenue 2017 and 2018



Evolution of the Result before taxes 2017 and 2018

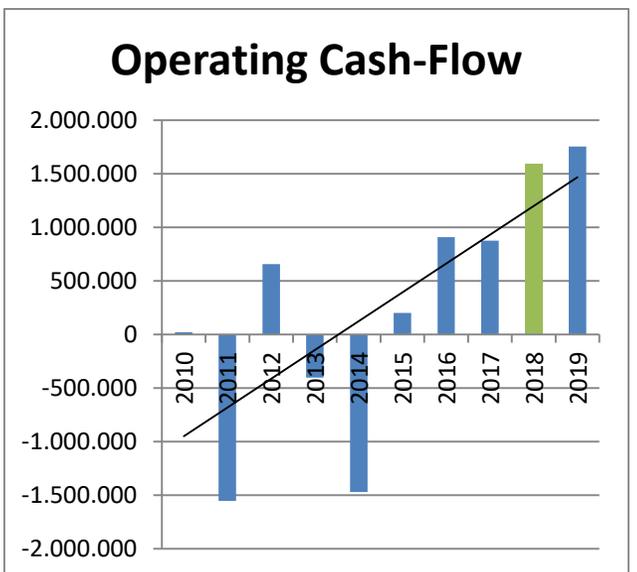
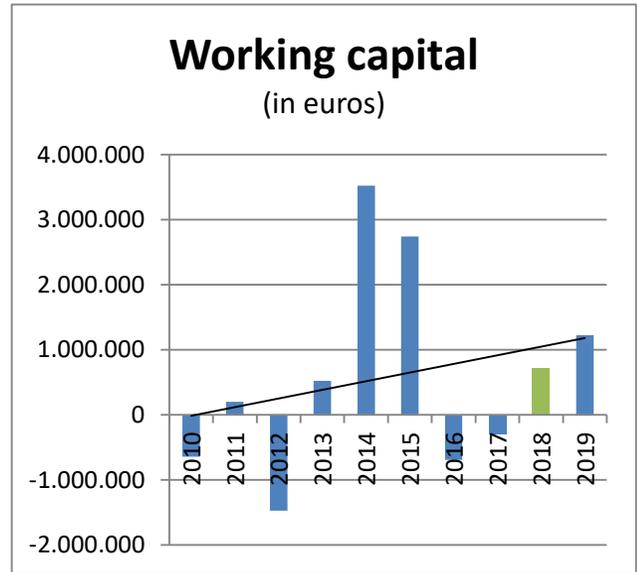
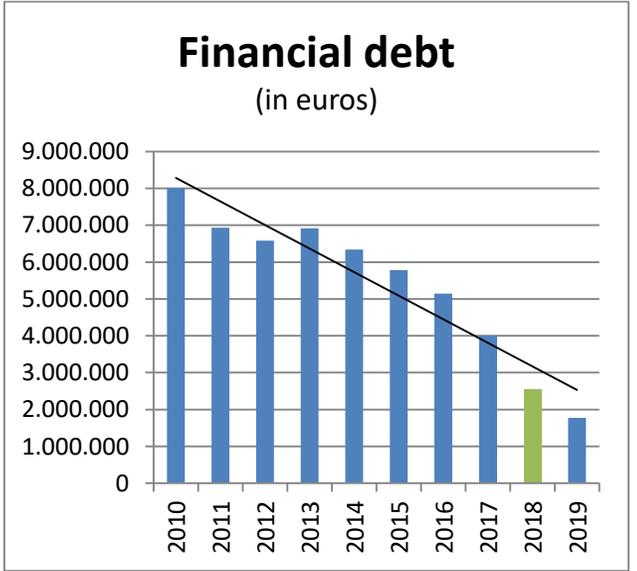
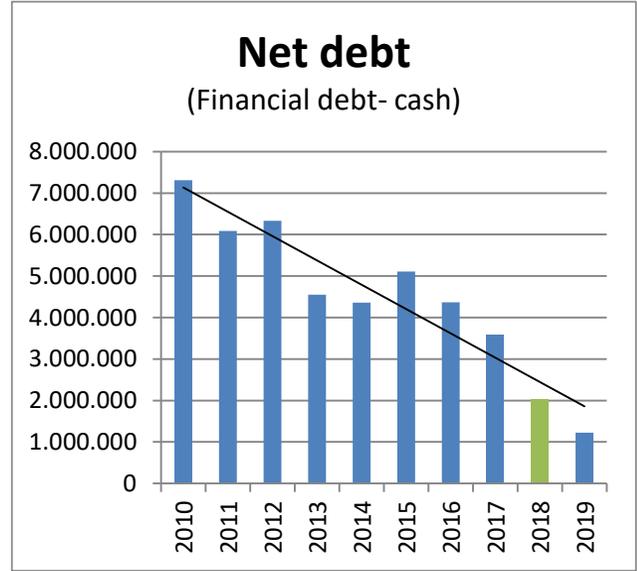


Evolution of the Backlog 2017 and 2018



EVOLUCIÓN BALANCE

- Endeudamiento:
 - Reducción agresiva de la deuda neta
 - Reducción apalancamiento financiero
- Fondo de maniobra: pasamos de dos años negativos a 721k positivo a cierre 2018, con tendencia positiva.
- De forma general, disminuimos considerablemente riesgo de balance, incrementamos resiliencia y margen de maniobra.



EVOLUCIÓN OPERATIVA COMPARABLES

Si el modelo de negocio es disruptivo
, tanto los ratios de P&L como de BS
y el driver de la industria, deben
mostrar esas diferencias

		CATENON 2018	HAYS	MP
P&L	REVENUES	8,2	1.262	960
	%Gasto Fijo	48%	59%	60%
	% <u>Gasto Variable</u>	33%	18%	21%
	%EBITDA	19%	23%	19%
BS	<u>Deuda</u> /EBITDA	1,6	0	0
	%Capex/EBITDA	10%	0%	0%
	(OPEX Month/Caja)=Meses Caja	1,7	1,8	1,7
	(OPEX Month /AR) =Meses	3,7	3,3	3,6
DRIVERS	REVENUES/RM (Fee Earner)	200.082	169.078	174.641



EVOLUCIÓN ESTRATÉGI

CA

RAZONES ESTRATÉGICAS DE LAS
OPERACIONES CORPORATIVAS
REALIZADAS Y EN CURSO



VENTA DEL 20% CATENON BOI GLOBAL SOLUTIONS, SA

CONJUNTO DE EMPRESAS DE
OUTSOURCING PARTICIPADAS EN
UN 20% POR CATENON (357K€)

RAZONES:

- OBTENCIÓN DE RECURSOS PARA APLICACIÓN EN TECNOLOGÍAS
- ELIMINACIÓN DE RIESGOS OPERATIVOS
- DESAPALANCAMIENTO



MBO (80%) (Management Buy Out)

Catenon India PvLtd
&
Catenon Singapore
PoLtd

VENTA DEL 80% DE AMBAS
SOCIEDADES A LOS DIRECTIVOS
E INVERSORES LOCALES
(1.110.000€)

RAZONES:

- RECURSOS PARA INVERSIÓN EN TECH
- ELIMINACIÓN DE RIESGOS OPERATIVOS EN APAC
- IMPULSAR CRECIMIENTO EN LA REGIÓN



PARTICIPACIÓN DEL Centro de Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI) en el desarrollo de la plataforma **SMARTICK** EL EVOLUTIVO SaaS de UPICK.

RAZONES: (733k €)

- RECURSOS PARA INVERSIÓN EN TECH
- IMPULSAR LA NUEVA PLATAFORMA PARA PARTNERSHIP



DESARROLLO DE LICENCIAS (PARTNERSHIP)

UAE, KSA, CHILE, COLOMBIA, BRASIL LICENCIAS CON OPCIÓN DE

COMPRA ANUAL.

RAZONES:

- ELIMINACIÓN DE RIESGOS DE IMPLANTACIÓN Y OPERATIVOS
- INCREMENTO DEL VALOR DE CATENON POR LA OPCIÓN DE COMPRA
- CRECIMIENTO INTERNACIONAL



CREACIÓN DE LA PRIMERA PLATAFORMA SOURCING EN RED DISTRIBUIDA ~~NODAL~~

(TalentHackers JOINT VENTURE CON "EL CONFIDENCIAL" Y "20MINUTOS")

RAZONES:

- CREACIÓN DEL PRIMER MARKET PLACE DE SOURCING PARA LA BÚSQUEDA DE PERFILES CUALIFICADOS.
- LANZADO EL MPV EN 2018 Y EN DESARROLLO DE LA PLATAFORMA

JOINT VENTURE PARA EL DESARROLLO CONJUNTO DE LA PRIMERA PLATAFORMA QUE APLIQUE SOLUCIONES DE TECNOLOGÍA ~~DEL DATO~~ EN LA INDUSTRIA



GRACIAS

catenon[®]

TALENT THROUGH TECHNOLOGY