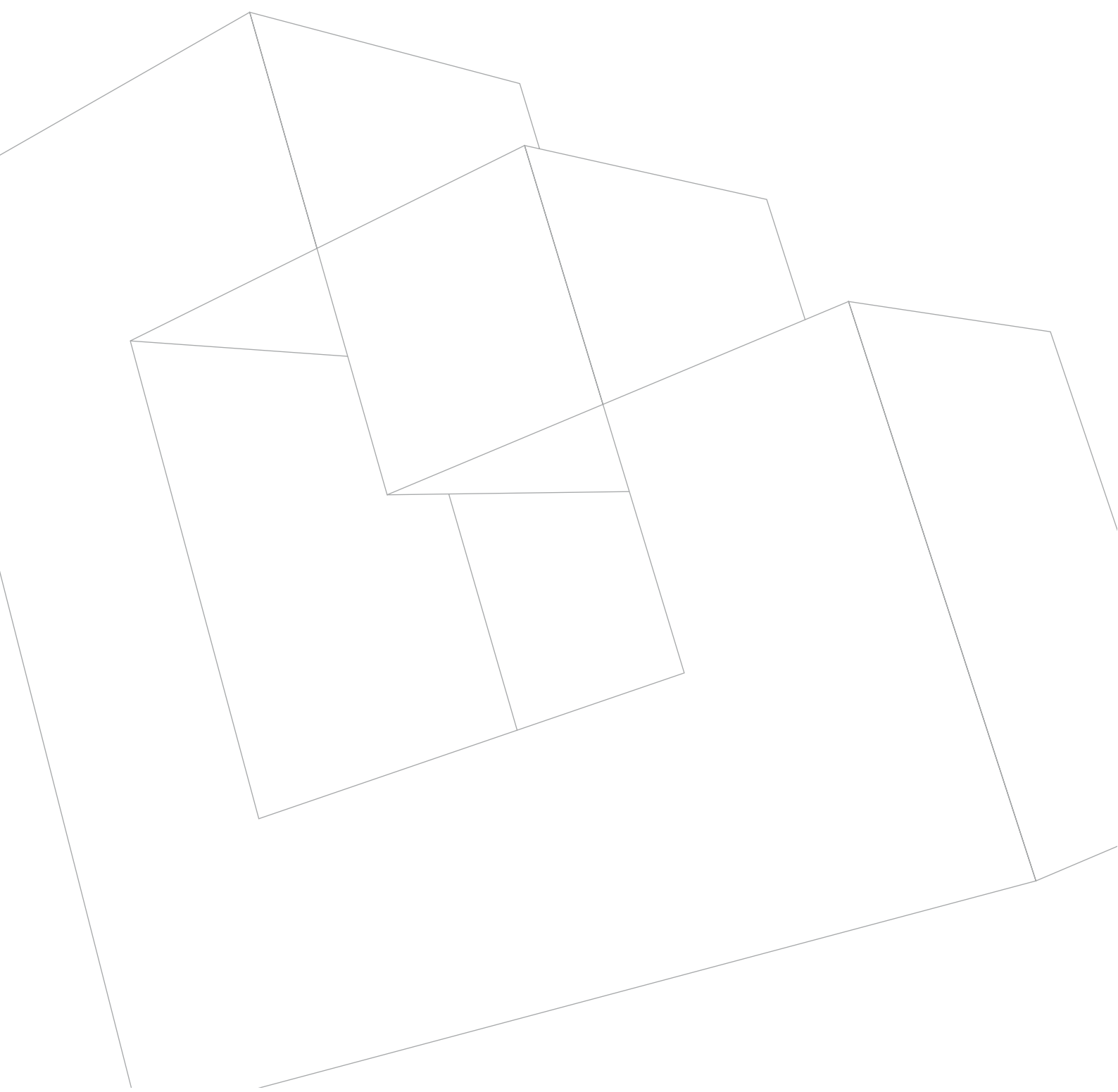


# IFRS informe anual y cuentas 2017



# Información de la compañía

IFRS informe anual y cuentas 2017

Año terminado al 31 de diciembre **2017**

DIRECTORES:	A J Langley - Presidente B J Langley B A Watson
SECRETARIO:	B A Watson
OFICINA REGISTRADA :	Enterprise Way Retford Nottinghamshire DN22 7HH England
NUMERO REGISTRADO:	01321615
AUDITOR:	Nexia Smith & Williamson Chartered Accountants Statutory Auditor Portwall Place Portwall Lane Bristol BS1 6NA England
PRINCIPALES BANCOS:	Barclays Bank plc PO Box 3333 One Snowhill Snowhill Queensway Birmingham B4 6GN England  Deutsche Bank AG Adolphsplatz 7 20457 Hamburg Germany  Commerzbank AG Sand 5-7 21073 Hamburg Germany

16

# Puntos Destacados



Año terminado al 31 de diciembre **2017**

	Año terminado al 31 de diciembre 2017 €'000	Año terminado al 31 de diciembre 2016 €'000
INGRESOS	903,529	900,925
BENEFICIO OPERATIVO	110,274	121,472
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTO	111,808	122,730
ACTIVOS NETOS	647,350	587,377
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	323,036	296,923
PEDIDOS EN CARTERA	275,841	288,589
<hr/>		
	<b>No.</b>	<b>No.</b>
EMPLEADOS	4,332	4,320



“Otro año  
notablemente exitoso  
para el grupo”

Año terminado al 31 de diciembre **2017**

Los beneficios subyacentes aumentaron un 7% de 113,1 millones de euros a 120,8 millones de euros

En el año hasta el 31 de diciembre de 2017, el grupo registró ingresos de 903,5 millones de euros (2016: 900,9 millones de euros) y generó un beneficio antes de impuestos de 111,8 millones de euros (2016: 122,7 millones de euros) y un beneficio después de impuestos de 74,5€ (2016: 82,5 millones de euros). No se pagaron dividendos de los accionistas durante el período (2016: 90,0 millones de euros) y al cierre del ejercicio los activos netos se situaron en 647,4 millones de euros (2016: 587,4 millones de euros). El grupo no tenía deudas durante el período (2016: cero) y al cierre del ejercicio el saldo de efectivo consolidado se situó en 323,0 millones de euros (2016: 296,9 millones de euros). Los pedidos en cartera fueron 275.8 millones de euros (2016: 288.6 millones de euros)

Aunque a primera vista 2017 no fue tan rentable como 2016, el beneficio operativo antes de impuestos aumentó en realidad alrededor de un 7%, de 113,1 millones de euros en 2016 a 120,8 millones de euros en 2017, ya que el resultado en ambos años está algo desvirtuado por los efectos cambiarios.

Bajo las normas de información financiera IFRS, las variaciones en las tasas de cambio de nuestras existencias de efectivo distintas al euro se reflejan en la cuenta de resultados y el efecto de convertir nuestras existencias en dólares estadounidenses, libras esterlinas y otras diversas monedas a euros al final del año resultó en un beneficio cambiario de 9.6 millones de euros en 2016 y en una pérdida cambiaria de 8.9 millones de euros en 2017.

# Informe del presidente

## Año terminado al 31 de diciembre 2017

El beneficio / pérdida no se materializó en ningún año, ya que no hubo una conversión real a euros, tratándose simplemente de una valoración al 31 de diciembre.

Las divisiones comerciales se han desempeñado en gran medida en línea con las expectativas desde mi revisión de medio año y en general sustancialmente por encima de las ganancias presupuestadas para el año, lo que significa que 2017 fue otro año notablemente exitoso para el grupo.

### DIVISIÓN MANROLAND SHEETFED

Ingresos: €286.3m (2016: €314.8m). Pedidos en cartera: €41.3m (2016:€52.8 m)

Sede central: Alemania . Empleados: 1,545

En términos de ingresos y número de empleados, Manroland Sheetfed GmbH, el fabricante alemán de máquinas de impresión adquirido hace seis años, es la más grande de nuestras divisiones operativas y representa casi un tercio de los ingresos del grupo. Dentro de los primeros cinco de estos seis años, la empresa devolvió constantemente nuestra inversión y continúa contribuyendo positivamente al resultado general. Sin embargo, aunque contribuyó positivamente en 2017 y cada año anterior, esa contribución es inferior a la media cuando se compara el porcentaje de beneficio sobre los ingresos con nuestras otras divisiones operativas. La razón de esto es que la instalación en Offenbach am Main, situada directamente en frente de Frankfurt y con una superficie de fabricación de más de 9,3 hectáreas, aunque moderna y eficiente, está sustancialmente subutilizada. A pesar de que las ubicaciones de satélites se han cerrado y las operaciones se han consolidado en un único sitio, los volúmenes aún están lejos del óptimo y, como la instalación ahora está completamente integrada, no es posible una mayor racionalización.

La inversión se recuperó en los primeros cinco de seis años de propiedad... contribución positiva continuada en 2017

La industria gráfica ha continuado en un estado de cambio permanente a lo largo de 2017, la división sufrió una especie de montaña rusa en la entrada de pedidos con un muy buen primer trimestre, seguido de un segundo trimestre muy débil. La segunda mitad del año comenzó con fuerza pero perdió ímpetu a finales de verano y el patrón volátil continuó en el último trimestre de 2017, solo para ver un nuevo récord en el ingreso de pedidos, durante nuestro mandato de seis años, en enero de 2018. Se continuaron desarrollando nuevos productos y se anunció el lanzamiento de la Roland 700 Evolution Ultima® hacia el final del año. Esta fue una nueva progresión de la plataforma Roland 700 Evolution, desarrollada en tiempo record bajo

## Año terminado al 31 de diciembre 2017

nuestra administración, que ofrece múltiples acabados especiales de barnizado y laminado de una sola pasada en máquina.

Durante el período se llegó a un acuerdo para vender varias hectáreas de terreno excedente para su reurbanización como centros de datos. Offenbach se encuentra en la "red troncal de fibra", una de las principales arterias de internet, y como tal, es atractiva para los operadores de centros de datos. Además, el antiguo edificio de oficinas de la sede central de Manroland, situado a poca distancia de la fábrica, fue parcialmente arrendado a la Academia de Policía del Estado Hesse.

Esto ha provocado la reubicación de las funciones de la compañía que permanecen en ese edificio al sitio principal de la fábrica, de donde vinieron originalmente, en el transcurso de este año. Esto liberará el resto del edificio-anterior sede central - para su alquiler.

En conclusión, estoy satisfecho de que la estructura de costes en Manroland es correcta y con el desempeño general de la división, también estoy satisfecho con la inversión en el sector de gráfico. Este año exploraremos las adquisiciones adecuadas para aprovechar al máximo este buque insignia de la fabricación y su excelente organización mundial de ventas y servicio.



*Antiguo cuartel general de Manroland: para dejar.*

### **DIVISIÓN DE SISTEMAS DE ENERGÍA PILLER**

**Ingresos: €249.4m (2016: €225.8m). Pedidos en cartera: €84,7m € (2016: €112.7m)**  
**Sede central: Alemania. Empleados: 949.**

Piller Group, la empresa matriz alemana de la red de empresas Piller, que principalmente produce sistemas de alimentación ininterrumpida (UPS) para centros de datos a nivel mundial, fue una vez más el mayor contribuyente al resultado global del grupo. La dirección, inicialmente preocupada por una posible desaceleración en el sector de centros de datos, después de un año récord en 2016 -un récord no solo durante nuestra gestión desde 2005, sino también durante los cien años de historia de la compañía- que no se produjo, alcanzó en 2017 otro año espléndido.

Los sistemas Piller UPS se construyen exclusivamente en las instalaciones de la compañía en Alemania y, desde 2017, con la adquisición de Active Power en noviembre de 2016, en Austin, Texas. Las instalaciones principales, en Osterode y Bilshausen, cerca de Hanover, en Alemania, una vez más tuvieron una utilización óptima durante todo 2017, un factor que contribuyó en gran medida a los excelentes resultados tanto en 2017 como en el año anterior.



# Informe del presidente

Año terminado al 31 de diciembre **2017**

En el frente de desarrollo de productos, Piller anunció su PB60 Powerbridge®. La compañía presentó su concepto original de Powerbridge® en el mercado en 1996 y desde entonces se han instalado más de 2.000 unidades en centros de datos de todo el mundo. Durante este tiempo, la capacidad de centros de datos ha crecido exponencialmente, demandando más y más capacidad de SAI y la última encarnación de Powerbridge® produce un megavatio completo de potencia de inercia, aproximadamente cuatro veces más que el original.

La demanda de sistemas Piller fue fuerte en todos los territorios principales, particularmente en los Estados Unidos. El Lejano Oriente y Europa también fueron boyantes, aunque menos que el Reino Unido, mientras que Piller Australia experimentó una demanda récord continuada de su creciente sector de centros de datos. En otros mercados de centros de datos relativamente poco desarrollados como Sudamérica e India, Piller ahora tiene una presencia establecida y continúa desarrollando China, un mercado prácticamente sin explotar, salvo por una instalación fundamental en la Bolsa de Shanghai. Mientras tanto, la potencia terrestre para aviones y el negocio militar de Piller contribuyeron de forma sólida a un excelente resultado global.

## Active Power: integrado y rentable

### Active Power

Active Power, el negocio de almacenamiento de energía cinética, adquirido por Piller a fines de 2016, tuvo su primer año completo bajo nuestra administración. La propiedad absoluta de las instalaciones operativas de Active Power en Austin, Texas, fue adquirida por el grupo durante el período y la compañía, ahora subsidiaria de Piller Power Systems Inc, completó su reorganización en el primer trimestre. Bajo la dirección de Piller, el anterior negocio cotizado en NASDAQ obtuvo un beneficio por primera vez desde su salida a bolsa en 2001.



Active Power: dominio absoluto adquirido por el grupo

### DIVISIÓN DE TECNOLOGÍAS DE SOLDADURA ARO

Ingresos: €145.6m (2016: €120.9 m). Pedidos en cartera: €37.8m (2016: €44.0m)

Oficinas centrales: Francia. Empleados: 548

La división de tecnologías de soldadura de ARO, con sede en Tours y Le Mans en la región del Loira, en el centro de Francia, registró un nuevo récord histórico en términos de ingresos y beneficio en 2017. La demanda de tecnología de soldadura automotriz de vanguardia de



## Año terminado al 31 de diciembre 2017

La producción de automóviles y vehículos ligeros alcanzó casi 100 millones de unidades en 2017

la compañía continuó sin interrupción en 2017 a medida que los fabricantes de automóviles europeos, estadounidenses y chinos siguieron en auge. Las principales instalaciones de fabricación de ARO en Francia y los Estados Unidos reportaron una utilización excepcionalmente alta durante todo el período. La producción mundial de automóviles y vehículos comerciales ligeros llegó a cerca de 100 millones de unidades en 2017 y más del 90% de esos vehículos se fabricaron con acero utilizando tecnología de soldadura por resistencia, de la que ARO es ampliamente considerado el líder tecnológico. La compañía estima que al menos el 20% de todos los automóviles producidos en todo el mundo están soldados con equipos ARO.

Es notable que, el éxito de ARO hasta la fecha se obtiene sin ningún negocio con los fabricantes de automóviles japoneses debido a que ese sector del mercado está efectivamente cerrado para los productores no japoneses por el proteccionismo.

Aunque el mercado ha estado en auge durante más de cinco años, es prudente recordar que el sector automotriz fue uno de los más afectados después de la crisis financiera de hace una década y el crecimiento continuo no debe darse por hecho. Con esto en mente, ARO opera con una fabricación flexible y es capaz de reducir su producción, en caso de ser necesario, sin un gran impacto en los costes.

En lo que respecta al desarrollo, la industria se esfuerza continuamente para ahorrar peso en los automóviles con el uso de materiales compuestos livianos, aunque actualmente se aplica solo en el nivel más alto del mercado por su alto coste. De manera similar, el aluminio, aunque

es menos costoso que los materiales compuestos, es aún más costoso que el acero y es notoriamente más difícil de soldar con una calidad satisfactoria para los volúmenes requeridos.



Ford F-150 Cuerpo de aluminio soldado por tecnología ARO

Más del 20% de todos los vehículos soldados con equipos ARO

Por lo tanto, el método más costoso de remachar aluminio es práctica común, por lo que el aluminio se limita a la producción de vehículos de gama superior. Por lo tanto, el acero sigue siendo el material básico para producir automóviles y para ahorrar peso preservando la resistencia, las estructuras se han vuelto cada vez más complejas, lo que requiere procedimientos

# Informe del presidente

Año terminado al 31 de diciembre **2017**

de soldadura de cada vez mayor complejidad. Paralelamente, desde hace varios años, ARO ha estado trabajando en los desafíos de la soldadura de aluminio de gran volumen con la empresa Ford Motor y después de pruebas piloto satisfactorias, los equipos de ARO están actualmente en plena producción en las líneas F-150 de Ford en los Estados Unidos, produciendo el primer volumen de vehículos de aluminio con soldadura.

Filiales en el extranjero y componentes de aviones rentables según lo esperado

## **DIVISION CLAUDIUS PETERS**

**Ingresos: €95.6m (2016: €106.3m). Pedidos en cartera: €81.8m (2016: €50.3m) Sede central: Alemania. Empleados: 535**

Claudius Peters, nuestro especialista en maquinaria para plantas industriales con sede en Buxtehude, cerca de Hamburgo, en el norte de Alemania, tuvo un año decepcionante.

Sin embargo, el negocio, que suministra equipos y maquinaria para el manejo de materiales, principalmente a la industria del cemento y el yeso, fue rentable siendo el problema el muy bajo volumen para la sede principal en Alemania.

Las filiales en Francia, Estados Unidos y China se desempeñaron en línea con las expectativas. A pesar de los ingresos ligeramente menores, estas alcanzaron o excedieron la rentabilidad presupuestada al igual que las organizaciones más pequeñas en España, Italia, el Reino Unido y Rumania; solo Brasil registró una pérdida debido a razones excepcionales. La división aeroespacial, que fabrica componentes para Airbus, también se desempeñó satisfactoriamente y en línea con las expectativas.

Sería conveniente explicar el bajo rendimiento en relación con un sector de cemento y yeso aún infrutilizado. Sin embargo, a pesar de que el mercado estaba paralizado, hubo oportunidades perdidas que habrían transformado el resultado y, por lo tanto, se han realizado cambios en la dirección.

Positivamente cabe destacar que Claudius Peters llegó al 2018 con una cartera de pedidos mucho más saludable que el año anterior, y espero que 2018 experimente una mejora significativa en comparación con 2017.

## **DIVISIÓN OTROS NEGOCIOS**

**Ingresos: €126.6m (2016: €133.1m). Pedidos en cartera: €30.2m (2016: €28.8m)**  
**Ubicado: Reino Unido, Europa y Estados Unidos . Empleados: 755**

**Druck Chemie (DC), Druck Chemie (DC), nuestro negocio alemán de productos químicos**

## Año terminado al 31 de diciembre 2017

para artes gráficas, tuvo otro año satisfactorio, el tercero desde que adquirimos el negocio a finales de 2014. Alemania y Francia fueron los principales impulsores, mientras que la pequeña subsidiaria de DC en el Reino Unido publicó una pérdida, aunque contribuyó positivamente al resultado global con el margen en las compras entre empresas del grupo. Las filiales en Bélgica, Italia, Suiza, la República Checa, Brasil y Polonia contribuyeron positivamente a un resultado general aceptable.

**Bradman Lake**, el negocio de maquinaria de envasado de alimentos, celebró diez años de administración de Langley en octubre y una vez más se desempeñó satisfactoriamente. La operación de EE.UU. arrojó un resultado aceptable después de los cambios de dirección.

En el Reino Unido, se adquirió Ibonhart Ltd, un especialista en maquinaria de panadería y se trasladó a las instalaciones de Bradman Lake en Beccles, ampliando así la oferta de Bradman Lake para el sector de la panadería. En la otra instalación del Reino, en Bristol, las demoras en la reubicación de nuevas instalaciones, adquiridas por el grupo hace poco más de un año, finalmente se superaron y la medida ya está en marcha.

**Clarke Chapman**, el especialista en manejo de materiales, también tuvo un año muy satisfactorio con los contratos de equipos de manejo nuclear para Sellafield, el reprocesamiento de combustible nuclear y el desmantelamiento nuclear, y un contrato de operación para los sistemas de entrega ferroviaria proporcionados originalmente por la compañía a la autoridad ferroviaria del Reino Unido, asegurando el trabajo hasta 2018 y más allá.



*Reader: Instalación de producción de vanguardia del lector*

**Reader Cement Products**, con mi hijo William a la cabeza por segundo año, tuvo su primer año completo de producción en la instalación de seis hectáreas que adquirimos hace dos años e invirtió en una planta de vanguardia, produciendo casi 100.000 toneladas de productos de cemento y cemento envasados a granel. Fue un año comercial muy satisfactorio para Reader con más potencial aún por realizarse.

Reader: nueva planta entra en producción  
100.000 toneladas producidas

**Oakdale Homes**, el pequeño constructor de casas locales, que ha formado parte del grupo desde 1985, marcó constantemente el trabajo a través de su banco de terrenos, que aún llevará varios años según las tasas de construcción actuales. El negocio sufrió una pequeña pérdida operativa en el período, aunque debería recuperarse a medida que se realiza el margen de los trabajos en curso.

# Informe del presidente

Año terminado al 31 de diciembre 2017

Finalmente, mientras reviso otros negocios, solo debería mencionar nuestras actividades de tenencia de propiedades. A lo largo de los años, el grupo ha aprovechado todas las oportunidades para adquirir los derechos de propiedad absoluta en sus principales ubicaciones operativas y, actualmente, más del 98% de las ubicaciones operativas son propiedad del grupo. La mayoría de estas ubicaciones en todo el mundo están en manos de entidades inmobiliarias del grupo y nuestras empresas operativas actúan como inquilinos independientes.

Además, el grupo está desarrollando y manteniendo ya sea como inversión o vendiendo excedente de propiedad según los requisitos de operación existentes y previsibles. Actualmente, se encuentra en desarrollo el exceso de terrenos en el sitio de Clarke Chapman en Gateshead, Reino Unido. La antigua sede de Manroland, ahora ocupada solo en parte por la compañía, está siendo desalojada y el negocio reubicado. Se ofrece todo el edificio para alquilar, después de haber asegurado a un inquilino ancla durante el período.

En 2017, el ingreso total por alquiler del grupo fue de 7,5 millones de euros.

“ Más del 98% de todas las ubicaciones operativas ahora pertenecen al grupo ”

## NUUESTRO PERSONAL

Como es habitual, ningún informe estaría completo sin mencionar a nuestros empleados, al final del año con un total de 4,332 en todo el mundo y me gustaría aprovechar esta oportunidad para dar la bienvenida a los recién llegados a nuestra familia de empresas. Es el trabajo arduo y la diligencia de todos nuestros empleados lo que hace que el grupo tenga el éxito que disfruta hoy en día. Los resultados producidos por nuestras empresas, que a menudo superan con creces a los pares corporativos y de capital privado, no son una causalidad. Se deben a que nuestra comunidad conoce la cultura Langley que no se basa en ganancias a corto plazo, ni en crear "valor para los accionistas" comprando y vendiendo compañías, sino en el desarrollo a largo plazo de nuestros negocios. Creo que esto no solo le da a nuestra gente la voluntad de sobresalir, sino que también fomenta la confianza entre nuestros muchos clientes, proveedores y otras partes interesadas.

En 2015, presentamos una política según la cual el grupo iguala las donaciones de caridad realizadas por los empleados. El año pasado extendí esta medida incluyendo las donaciones de caridad realizadas por la familia inmediata de nuestros empleados. Durante el año, la compañía igualó 86.828€ de donaciones de empleados a una variedad de causas.

## Año terminado al 31 de diciembre 2017

### DESAFÍO BRITÁNICO DE LA COPA DE LAS AMÉRICAS

Desde hace algunos años el grupo patrocina el programa de vela Gladiator. La navegación competitiva al más alto nivel está muy en línea con la cultura empresarial de Langley y hacia finales de 2017 el grupo acordó asociarse con el programa Land Rover BAR de Sir Ben Ainslie, en apoyo de su desafío para la 36ª Copa América.



*Langley y Ainslie: ojos en la Copa América*

En 2018, Sir Ben Ainslie, el marinero olímpico más exitoso de la historia, y su equipo se unirán al núcleo del equipo de Gladiator para hacer campaña en la Super Series TP52, el circuito de yates más importante del mundo y otros eventos como precursor de la 36ª Copa de las Américas que se celebrará en Auckland en enero de 2021.

### CONCLUSION Y PERSPECTIVA

2017 fue, una vez más, un excelente año para el grupo. Ignorando los efectos cambiarios, el resultado operativo superó a 2016, un rendimiento récord que continuó fortaleciendo aún más un balance y una posición de efectivo ya sólidos. Los principales impulsores en 2016 y 2017 fueron nuestras divisiones Piller y ARO, que lograron nuevos récords en ambos años. El resultado de ambas divisiones está muy por encima de mis expectativas, no solo desde hace unos años, sino que hace más de una década, cuando se adquirieron estos negocios que apenas alcanzaban el punto de equilibrio, hubiese sido inconcebible.

El grupo entra en 2018 con una cartera de pedidos saludables en todas las divisiones y, si bien espero que 2018 sea otro año exitoso, la visibilidad clara más allá unos meses después del próximo trimestre es notoriamente difícil en nuestros tipos de negocios, de ahí mi Revisión Provisional al medio año.

El excelente resultado de los últimos años no es algo que se deba dar por hecho o que se espere como norma. Lo único en lo que se puede confiar es en que nada permanece igual y cuando las empresas lo hacen tan bien como la mayoría de las nuestras lo hace y sigue haciéndolo, es muy posible que uno se deje convencer de que esta es la nueva normalidad. La experiencia me dice que ese no es el caso, evidenciado por Claudius Peters, nuestra división de mayor resultado en 2012 siendo la más débil en 2017. Tenga la seguridad de que siempre estoy atento a una posible desaceleración en cualquiera de nuestros negocios

# Informe del presidente

Año terminado al 31 de diciembre **2017**

y la dirección está preparada para responder como y cuando sea necesario.

Mientras tanto, con mi hijo mayor Bernard, cinco años en el negocio y en el consejo de administración principal durante dos de esos años, el hijo menor William dos años adquiriendo experiencia en nuestra empresa operativa de Reader y mi hija Charlotte preparada para incorporarse a Piller en la costa oeste de Estados Unidos este año, la próxima generación de la familia está ahora firmemente establecida en el negocio y yo continuaré contemplando el futuro con confianza a medida que continuamos buscando oportunidades para desarrollar aún más el grupo a largo plazo.

Aunque no se realizaron adquisiciones importantes en 2017, se revisaron varias oportunidades posibles y se redobló el esfuerzo por encontrar más opciones. Al igual que mi determinación, nuestras reservas disponibles para tales transacciones solo se han fortalecido mientras tanto.

**Anthony J Langley**

Presidente

8 de Febrero de 2018

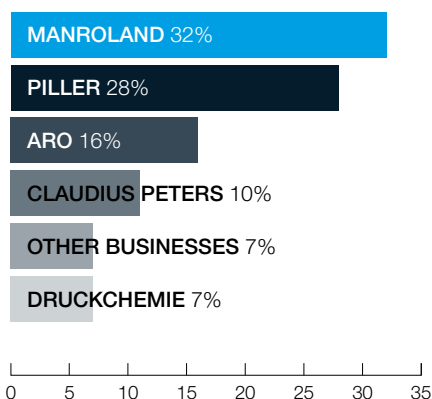


# Distribución Geográfica

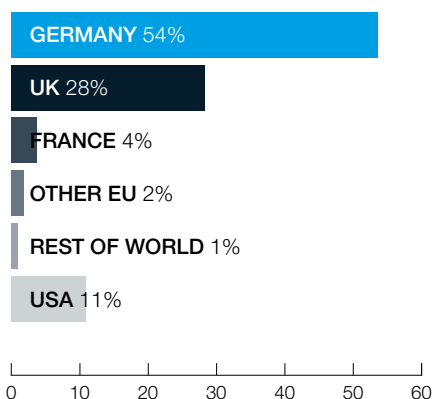


Año terminado al 31 de diciembre **2017**

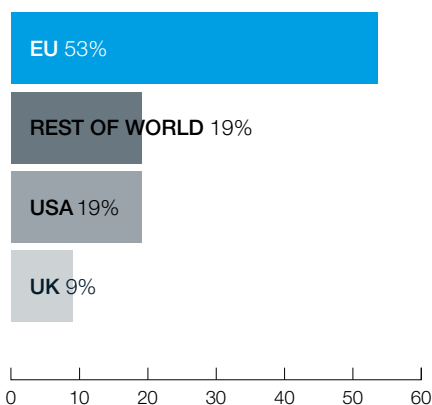
## INGRESOS POR DIVISIÓN



## SITU DE LOS ACTIVOS FIJOS



## INGRESOS POR ORIGEN



## INGRESOS POR DESTINO

