

NOTA DE PRENSA

Fluidra presenta un plan para convertirse en una compañía de 1.700 millones de euros de facturación en 2022

- **Un crecimiento anual de las ventas de entre el 5% y el 8% y alcanzar un EBITDA superior a 350 millones de euros, principales objetivos del nuevo Plan Estratégico**
- **La compañía, líder del mercado global de la piscina, cuenta con margen y capacidad para crecer en un sector de 7.100 millones de euros.**
- **La combinación Fluidra-Zodiac aporta la plataforma reforzada que permitirá esa fuerte expansión en el futuro**
- **Una presencia geográfica más global, una amplia oferta de productos y la apuesta permanente por la innovación como pilar fundamental del desarrollo del negocio reforzarán la ya sólida posición de Fluidra en el mercado y su modelo de actividad**
- **La compañía genera un flujo de caja significativo y tiene la voluntad de recuperar el pago de dividendos no más allá de 2020 con una política de pay-out del 50%**

BARCELONA – 12 de noviembre, 2018 – Fluidra, grupo multinacional que cotiza en la Bolsa española dedicado al desarrollo de servicios y productos innovadores en el mercado de la piscina residencial y comercial a escala global, ha presentado hoy su Plan Estratégico 2022 “The perfect pool experience”, con el que prevé alcanzar los 1.700 millones de euros en facturación en cuatro años, con un crecimiento anual de las ventas de entre el 5% y el 8%.

El plan, entre cuyos objetivos se sitúa también alcanzar un EBITDA superior a los 350 millones de euros, persigue impulsar el crecimiento sostenido de la compañía en un sector que mueve 7.100 millones de euros en el mundo y fortalecer su posición de liderazgo.

FLUIDRA

Todo ello en un momento en el que la nueva Fluidra surgida de la fusión con Zodiac acredita un aumento de su ya extensa presencia global y un incremento de su gama de productos y servicios, con marcas mundialmente reconocidas. El plan reforzará, además, el fortalecimiento de la tradicional apuesta de la compañía por la innovación como vector clave para consolidar su posición en el sector y fortalecer un sólido modelo de negocio que se adapta a las necesidades de cada mercado local.

"Las oportunidades en esta industria son inmensas", afirma Eloi Planes, Presidente Ejecutivo de Fluidra. "Los mercados de piscina y wellness vienen mostrando una dinámica positiva que nos hace ser muy optimistas sobre el futuro, y que se traduce en grandes oportunidades de negocio con el parque de piscinas instaladas. Con este plan estratégico vamos a crecer y nos convertiremos en una compañía más fuerte, generando valor para nuestros clientes y accionistas. Nuestra intención es recuperar nuestro pago anual de dividendos no más allá de 2020 con una política de *pay-out* del 50%".

El Plan Estratégico 2022 de Fluidra define objetivos claros para cada mercado, establecidos para aportar valor, proporcionando apalancamiento operativo y financiero, dando soporte a la generación de un importante flujo de caja y mejorando los actuales retornos.

América del Norte se ha convertido ahora en un área muy importante en los planes de crecimiento estratégicos de Fluidra. En el mercado de piscina norteamericano, de 3.500 millones de euros, la compañía planea acelerar su crecimiento a una tasa anual media del 7% hasta 2022. Los componentes clave del plan incluyen la expansión de las gamas de producto de la compañía, incidir con mayor foco en el segmento de piscinas instaladas y fomentar una progresión constante en el número de piscinas conectadas (Internet of Things).

En **Europa** y el **hemisferio Sur**, la compañía seguirá desarrollando su modelo de negocio basado en el incremento de su capilaridad, en el desarrollo de la relación con el cliente y en la creación de sinergias de integración. El objetivo es registrar un crecimiento de ventas a una tasa anual media del 5% durante el periodo comprendido en el plan. La actual situación del mercado es muy favorable para la Fluidra combinada, que cuenta con una fuerte base de clientes profesionales en el mercado de la piscina residencial.

En mercados emergentes ubicados en **Asia, África y Sudamérica**, Fluidra trabajará para incrementar su cuota de mercado con un objetivo de crecimiento

FLUIDRA

de ventas del 8% de media anual hasta 2022. La combinación de los buenos indicadores existentes en el mercado con la plataforma ya existente de Fluidra en esas regiones, la amplia gama de equipamiento comercial y los conocimientos específicos en ingeniería de agua serán los motores principales.

Para Bruce Brooks, CEO de Fluidra, "la innovación desempeñará un rol importante en el nuevo plan estratégico de la compañía. Tenemos más de 100 nuevos productos en cartera y más de 1.000 patentes, consecuencia de nuestro importante programa de i+D, lo que añade valor tanto para nuestros clientes como para los usuarios finales".

El plan estratégico, por lo demás, enfatiza la excelencia operativa como un gran catalizador de la creación de valor. Además de las sinergias de integración de la fusión, que alcanzan 35 millones de euros en ahorro en costes, la excelencia en la calidad, el mejor servicio del sector y una cultura *Lean* son aspectos fundamentales con los que propulsar el éxito de la compañía y la creación de valor para sus clientes y accionistas.

Acerca de Fluidra

Fluidra es un grupo multinacional que cotiza en la Bolsa española dedicado al desarrollo de servicios y productos innovadores, así como a soluciones de Internet of Things en el mercado de la piscina residencial y comercial a escala global. La compañía opera en más de 45 países y cuenta con una cartera de marcas muy reconocidas en el sector, incluyendo Jandy®, AstralPool®, Polaris®, Cepex®, Zodiac®, CTX Professional® y Gre®.

Para más información sobre Fluidra, visite www.fluidra.com.

Contacto de prensa:

Atrevia - Martí Aragonès / Natasha Rusakova

maragones@atrevia.com / nrusakova@atrevia.com

93 419 06 30 / 689 91 26 22 / 665 631 667

