

AL BME GROWTH

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

En Madrid, a 4 de febrero de 2025

Con arreglo a lo establecido en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, del Mercado de Valores, y de acuerdo con lo establecido en la Circular 3/2020 del BME GROWTH, "AXON PARTNERS GROUP, S.A." pone en su conocimiento la Presentación, que incluye un avance de resultados 2024, que se ha realizado con motivo del webinar que tendrá lugar el 4 de febrero de 2025.

Se hace constar que, de acuerdo con el contenido del párrafo segundo del apartado 2 de dicha Circular 3/2020, la información puesta a disposición de los accionistas y del público en general ha sido confeccionada bajo la exclusiva responsabilidad de la entidad emisora y de su Consejo de Administración.

Fdo.: Enrique Salvador Olea
Secretario del Consejo de Administración
"AXON PARTNERS GROUP, S.A."



Diálogo Abierto con

AXON

4 FEBRERO 2025

En esta presentación responderemos a lo siguiente:

- 1.- ¿Qué hacemos?
- 2.- ¿Qué nos diferencia?
- 3.- Métricas que demuestran nuestra fortaleza
- 4.- Palancas de crecimiento
- 5.- Consideraciones adicionales de valor



El poder transformador de la Tecnología: crecimiento sin precedentes.

- La tecnología es el multiplicador que transforma todos los sectores económicos
- Esta transformación es clave para:
 - **Gobiernos** que necesitan fomentarla y regularla
 - **Corporaciones** que necesitan aprovecharla
 - **Inversores** que necesitan tener exposición a la misma
- Axon trabaja con los principales stakeholders identificados: gobiernos, corporaciones e inversores

¹ Fuente: S&P Global

² Fuente: World Economic Forum

³ Fuente: Bloomberg

⁴ Fuente: McKinsey

\$4,5 trillones

Inversión global en tecnología (2023)¹

\$3,8 trillones

Inversión global en sector financiero (2023)¹

25,7% anual

Ritmo de crecimiento de la tecnología²

5-15% anual

Ritmo de crecimiento de otros sectores²

20-30x PER

Múltiplo de valoración de las tecnológicas³

10-15x PER

Múltiplo de valoración de otros sectores³

1/4 de la inversión global

La tecnología representa el 26% de la inversión global⁴

1.- ¿Qué hacemos en Consultoría?



Proyectos de Consultoría

- 6-24 meses
- Ingresos por: modelos, análisis etc
- En ocasiones ingresos adicionales a éxito.



Grandes clientes

- Corporaciones
- Bancos
- Gobiernos



Especialización en Tecnología

- Telecoms, Cyber, AI, IOT
- Regulación, Modelización, Estrategia

1.- ¿Qué hacemos en Gestión de Activos?



Fondos de Capital Riesgo En Tecnología e Innovación

- 8-12 años
- Comisiones de Gestión
- Comisiones de Éxito



Clientes - Inversores

- Instituciones Financieras
- Fondos de Fondos (públicos/privados)
- Family Offices y Banca Privada



Foco en Pymes Tecnológicas

- Todas las tecnologías
- Instrumentos de inversion variados

2.1 ¿Qué nos diferencia en Consultoría?



PROYECTOS ESPECIALIZADOS

- Análisis de Mercados Regulados
- Modelos de competencia
- Valor medio: 525k€



Proyectos estratégicos con altos márgenes y competencia limitada



RECURRENCIA EN CLIENTES

- Especialización tecnológica
- Servicios de nicho
- Ventaja competitiva en los RFPs



Clientes clave desde 2006:
Cellnex, Telefónica, Berec, Anatel, STC, EIB, EC



ALTO VALOR AÑADIDO

- +250.000 € ingreso/consultor
- 2x métrica big four



Márgenes EBITDA
30% vs. 10-20% industria

División con barreras de entrada por especialización comparable a consultoras globales

2.2 ¿Qué nos diferencia en Gestión de Activos?



ACCESO ÚNICO A OPORTUNIDADES

- Único inversor español tech con presencia global: Europa, Latam, USA e Israel
- Reconocimiento en mercados



- +2.500 oportunidades analizadas al año
- +75% de operaciones sin competencia



ESTRATEGIAS MÚLTIPLES

- Plataforma tech especializada
- Inversión directa y fondo de fondos
- Equity y Deuda



- Soluciones para inversores con distintas necesidades
- Sinergias para generar mejores retornos



RETORNOS MEDIOS EN EL PRIMER QUARTIL GLOBAL

- Fondo AIG I entre los mejores de su añada
- Retornos positivos consistentes
- Diversificación que reduce el riesgo



- Retorno medio de 29%
- Múltiplo medio de 2x

División de Inversiones: retornos atractivos generando círculo virtuoso de inversores recurrentes.

3.- Métricas que demuestran nuestra fortaleza



Resiliencia en Generación de Caja

- Crecimiento sin apalancamiento
- Consultoría se beneficia del flujo de caja de la unidad de Inversiones
- Inversiones se beneficia del crecimiento de Consultoría



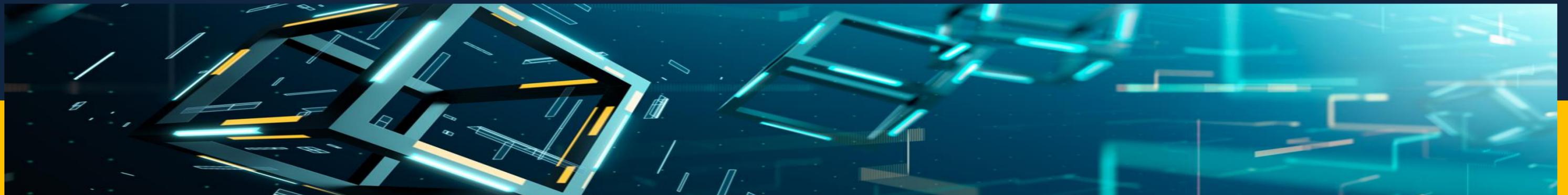
Acceso y retención de talento

- Desarrollos de carrera al alcance de pocas empresas en el mundo
- Acceso a primeros de promoción en universidades prestigiosas
- Retención de talento



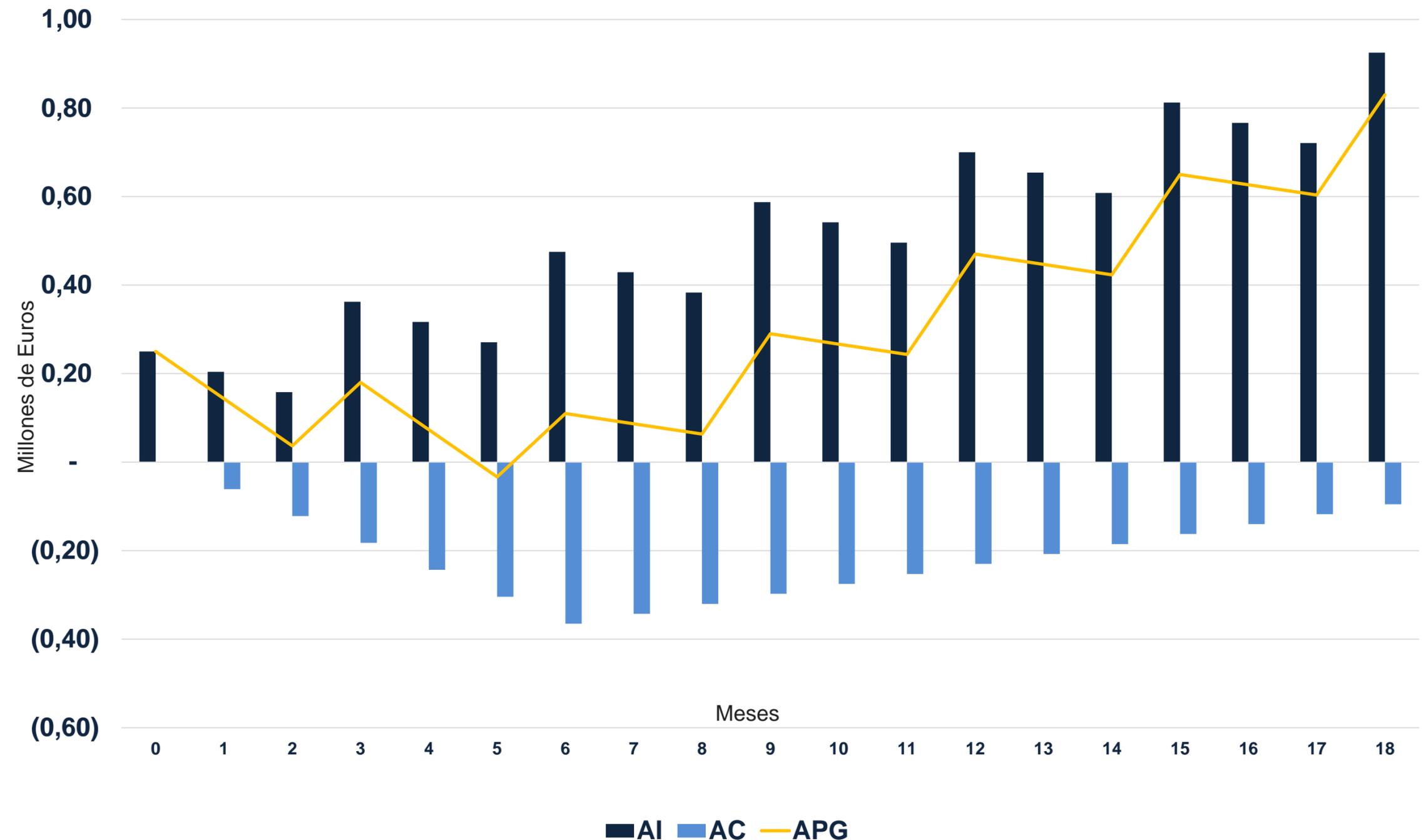
Diversificación Múltiple

- Por tipos de negocio: ningún servicio de la firma supone más de un 25% de los ingresos.*
- Por clientes: ningún cliente ni inversor supone más del 15% de los ingresos.*
- Por mercados: ningún país supone más de un 25% de los ingresos.*



La Sinergia de Negocios Permite Crecer y Pagar Dividendos sin Necesidad de Financiación Externa

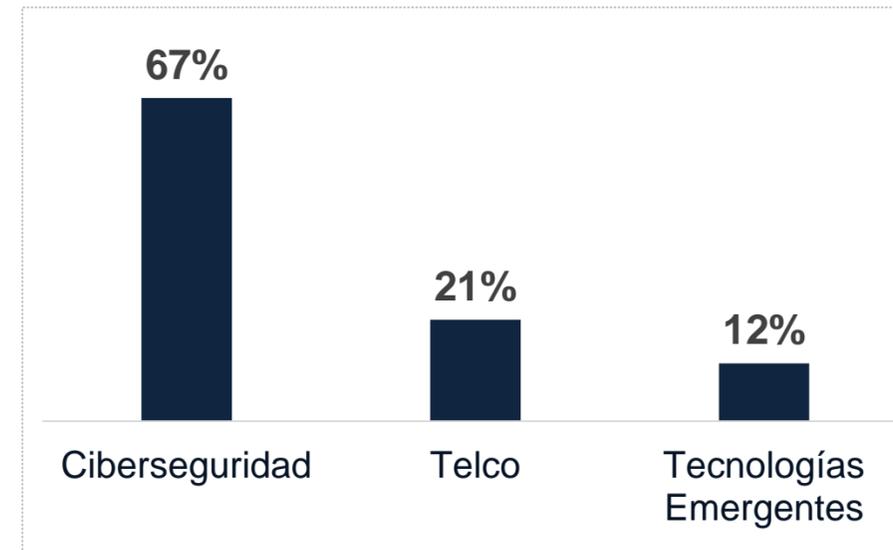
Resiliencia en Generación de Caja



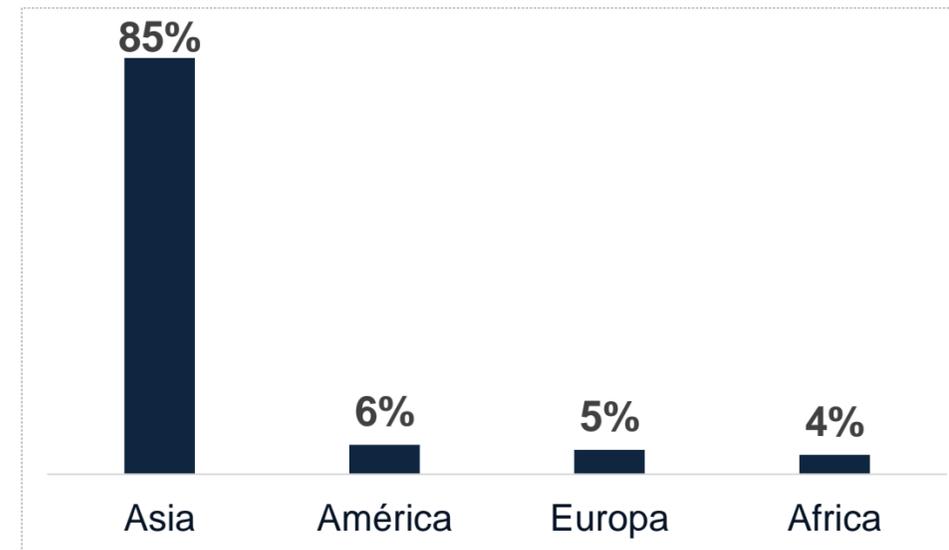
Múltiples Formas de Diversificación

Focalización en Mercados Tecnológicos de Alto Crecimiento con Diversificación por Servicios, Regiones y Tecnologías

Ingresos por tecnología*

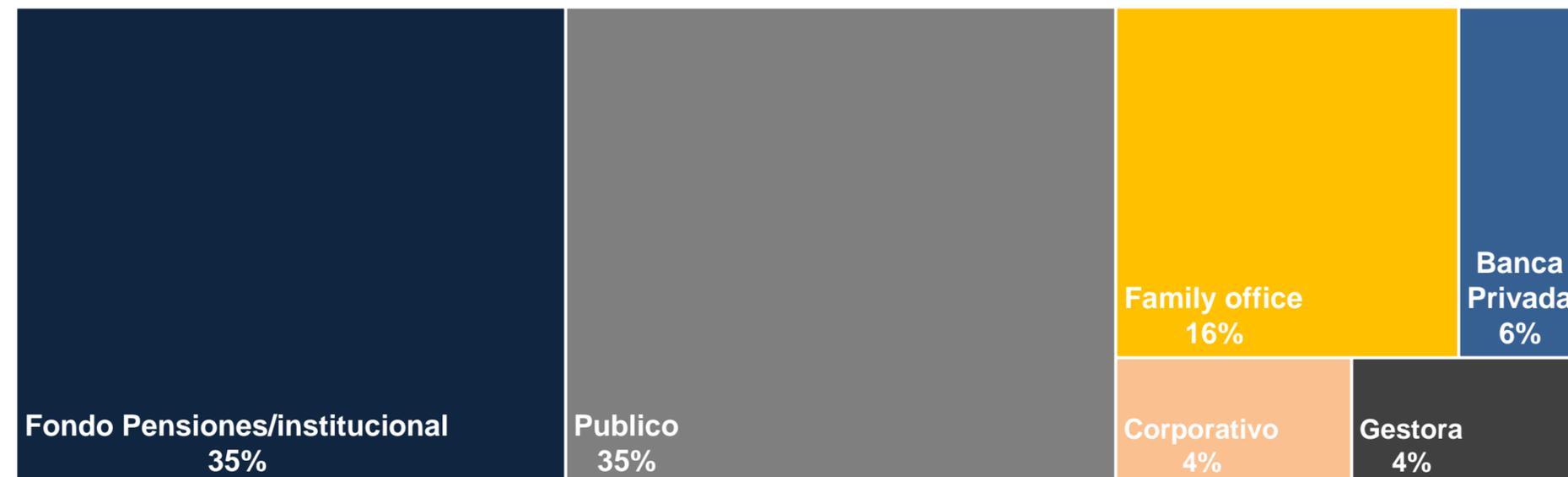


Ingresos por region*



50/60%

Por tipo de inversor*

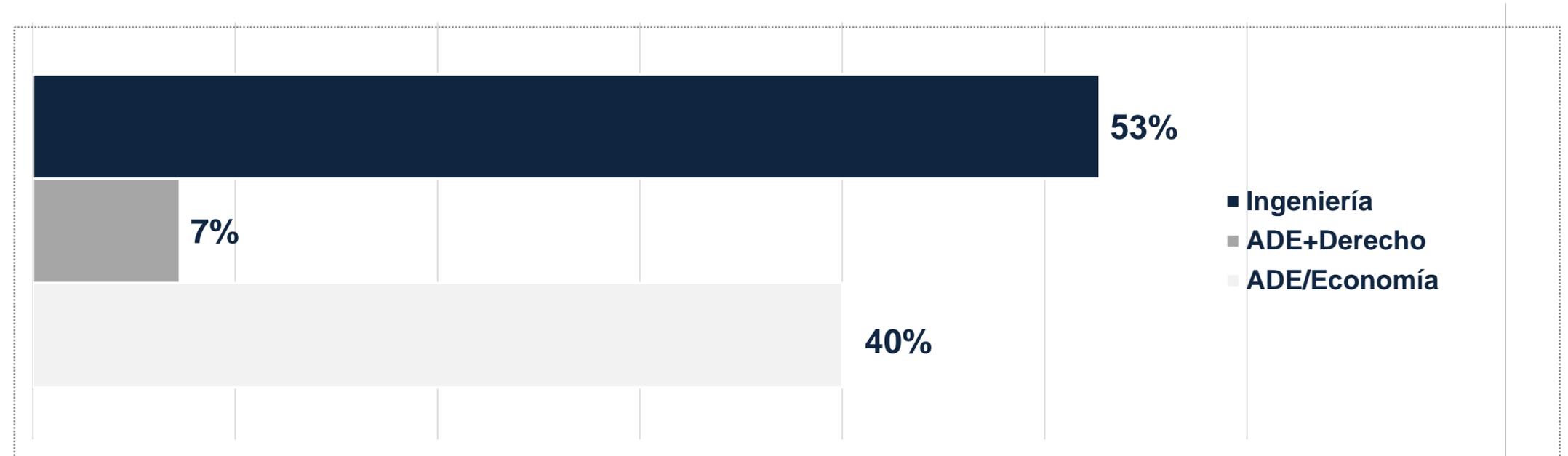


50/40%

*Año 2024

Acceso y Retención del Talento

Atracción de Talento de Primer Nivel, Predominio de Perfiles Técnicos y Económicos



RATIO DE CONTRATACIÓN → **<2%**

Recibimos una media de 2.500 candidaturas de profesionales cualificados, pero solo un pequeño porcentaje, menos del 2%, supera nuestros rigurosos procesos de selección.

Esto nos permite asegurar que mantenemos los más altos estándares de calidad y que incorporamos a personas realmente excepcionales.

Palancas de Crecimiento

**Cimientos
Sólidos Sobre
los que
Garantizar el
Crecimiento**

Consultoría

2 palancas

1.- Nuevas tecnologías



Telco



Tecnologías emergentes



Inteligencia Artificial



Ciberseguridad

2.- Nuevos Mercados



AS



KW



QA



BH



EA

Está previsto que el mercado de consultoría global en telecomunicaciones, ciberseguridad e inteligencia artificial ascienda a: +80.000 mUSD (2030)*.

*GCC global consulting market spending

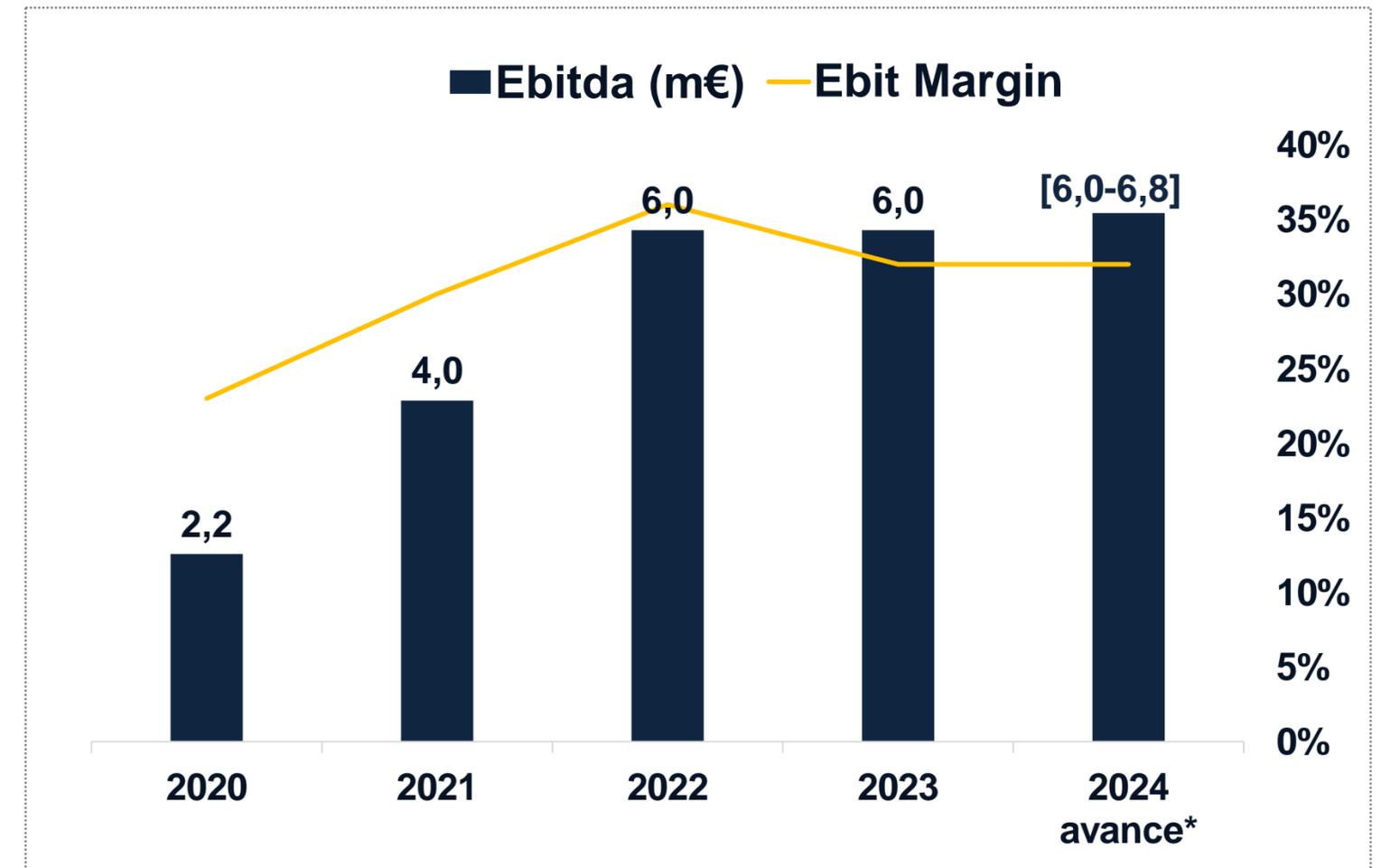
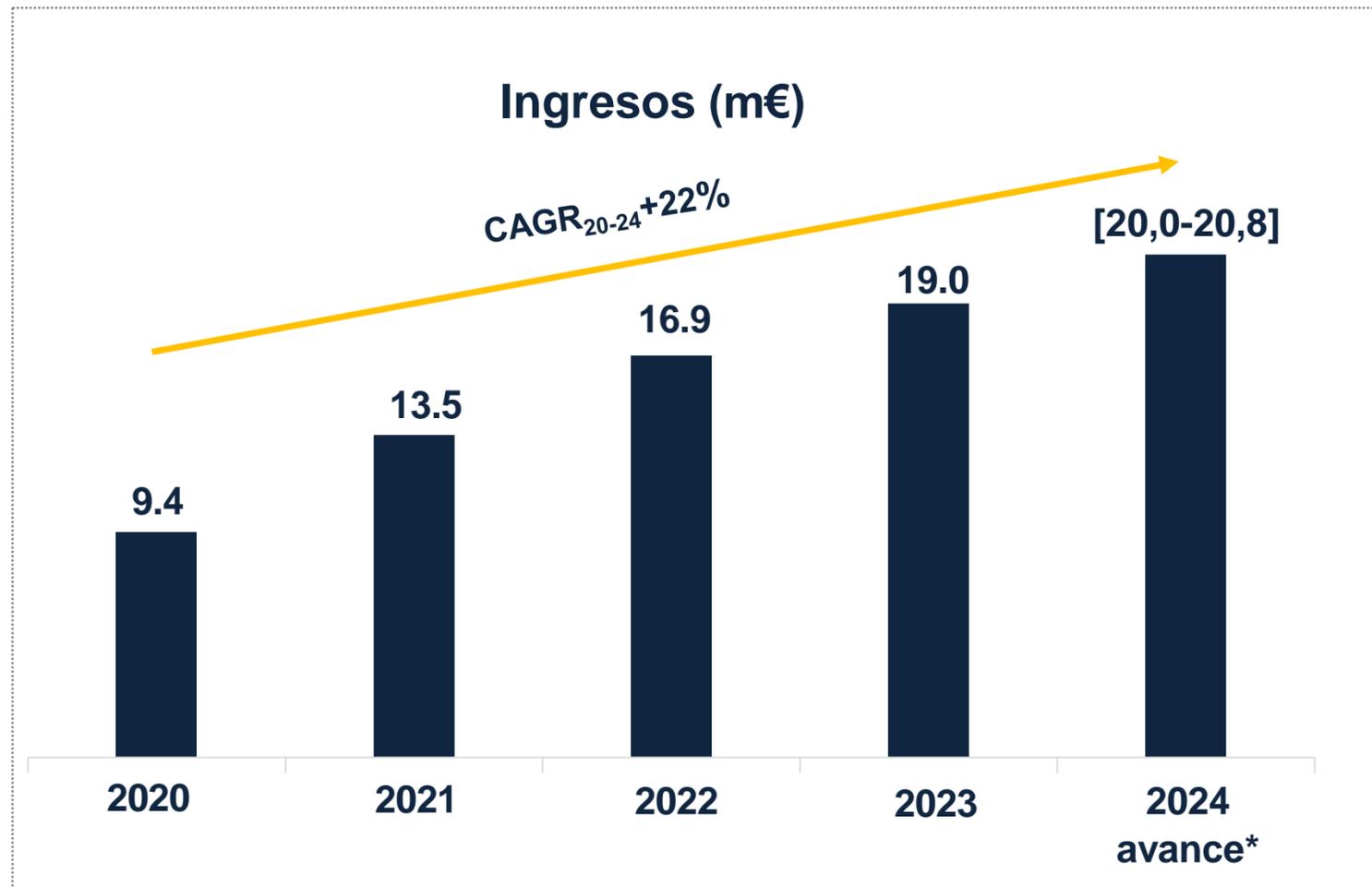
Inversiones

5 palancas

**PREVISIÓN 2025:
950m€ AuM (guidance del IPO)**

1. Lanzamiento Axon Innovation Growth II (250M€ de hard-cap estimado a cierre 31/12/2025).
2. Base fuerte de inversores institucionales.
3. Consolidación de nuevos verticales: Deuda, Deep Tech.
4. Posicionamiento único en fondos de fondos públicos (EU, España, Italia) que garantizan el apoyo a los proyectos.
5. Nuevos inversores internacionales con más de cincuenta nuevas relaciones construidas.

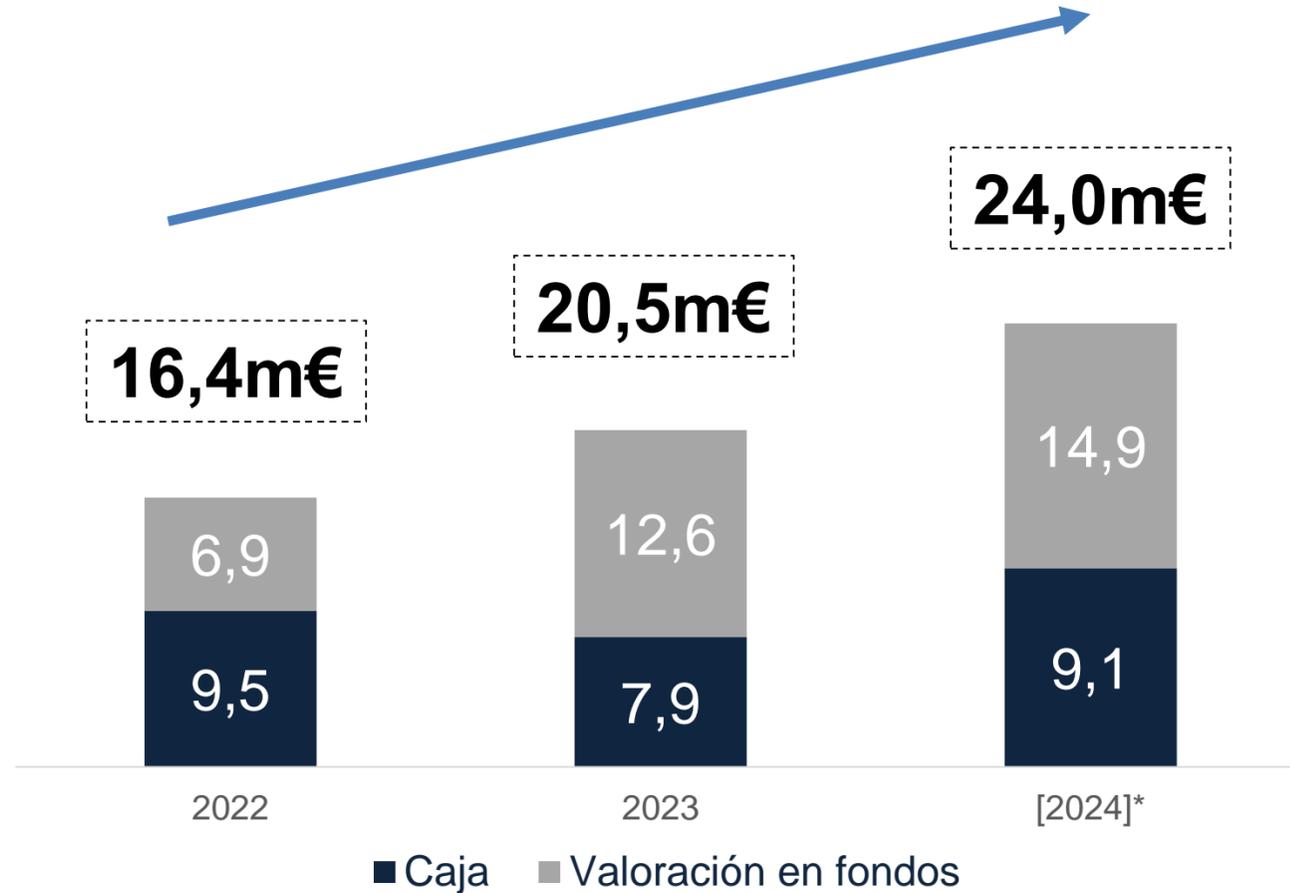
Que produce resultados excepcionales



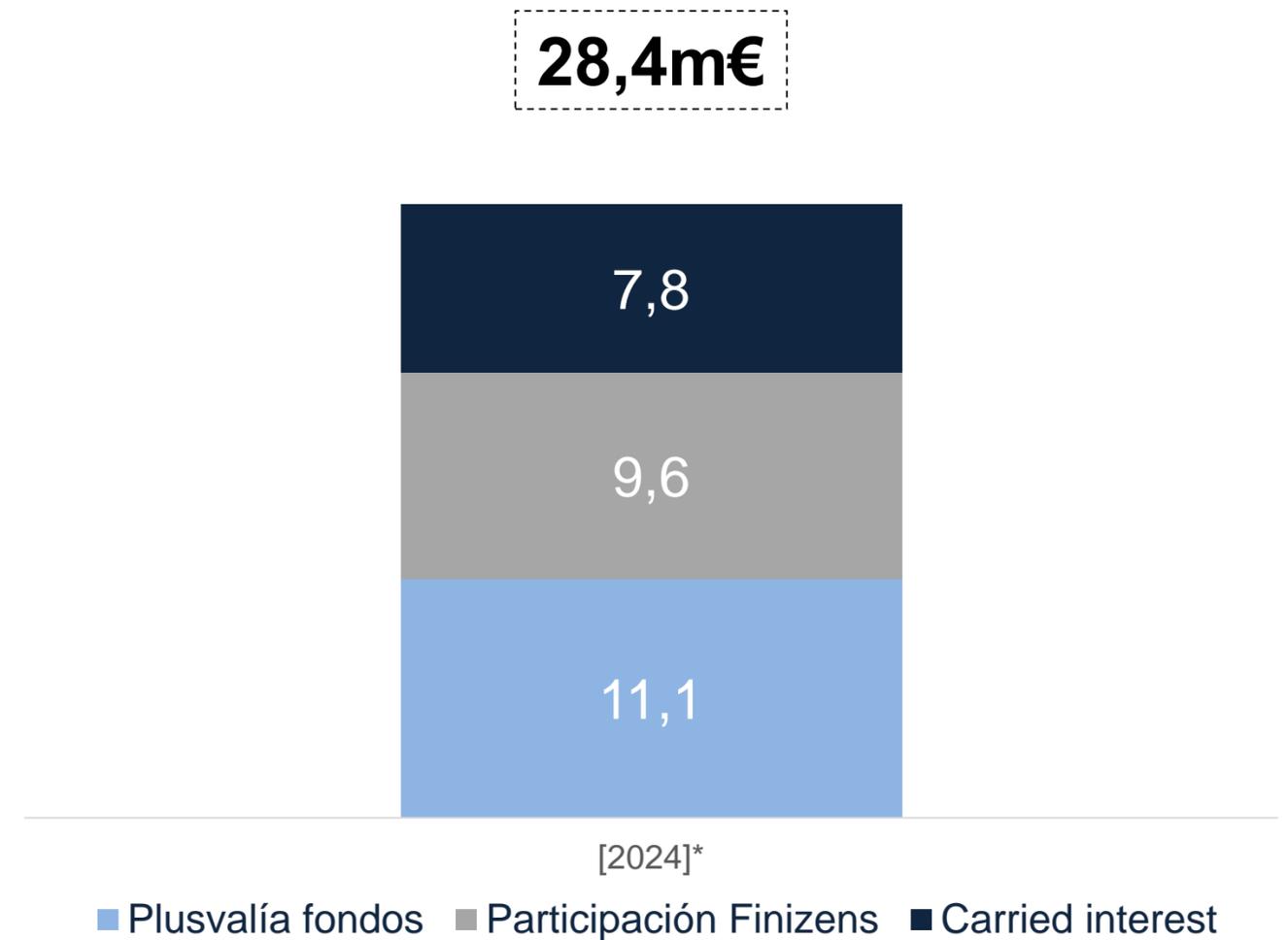
*Basada en registros contables (pendiente de cierre definitivo).

Posición de Balance Sólida

Activos en balance (m€)



Otros activos no incluidos en balance (m€)



Nota: Carried interest latente bruto sin descontar el importe que corresponde al equipo gestor

*Avance a 31/12/2024 (pendiente del cierre definitivo)

Contacto



CORREO

accionistas@axonpartnersgroup.com



LINKEDIN

Axon Partners Group



WEB

www.axonpartnersgroup.com



TWITTER

@AxonPG



Gracias

Axon Partners Group