

## RÉSULTADOS DE 2009

# LPR: resultados en constante evolución

*En un contexto de crisis, el volumen de negocio del grupo LPR, especialista europeo en pooling de palés, ha crecido un 3% en 2009 y ha alcanzado la cifra de 101,7 millones de euros.*

LPR mantiene el ritmo de su desarrollo. El grupo ha registrado incluso un aumento del 3% en su volumen de negocio consolidado, que ha alcanzado los 101,7 millones de euros al tipo de cambio actual entre la libra esterlina y el euro (103,2 millones de euros al tipo de cambio constante frente a los 100,5 millones de euros de 2008). El número de movimientos de palés ha seguido aumentando un 4% y ha superado el listón de los 39 millones.

Estos buenos resultados son fruto de la solidez de la cartera de clientes de LPR. El grupo ha conseguido compensar la reducción de la actividad de algunos de sus clientes (afectados directamente por la crisis) ampliando su oferta de prestaciones a otros clientes y firmando nuevos contratos, entre los que destacan Sodial Candia en Francia, Heineken y García Carrión en España, Kellogg's y Weetabix en el Reino Unido y Ontex en Alemania.

### **Europa: una elección ganadora**

El arraigo en Europa de LPR constituye una auténtica ventaja para el grupo. LPR obtiene alrededor del 45% de su volumen de negocio en Francia; el 35% en España y Portugal; el 15% en el Reino Unido y más del 5% en el Benelux y Alemania. *"En 2009, el Reino Unido ha contribuido aún más a los buenos resultados del grupo al alcanzar un crecimiento de dos cifras, señala Torsten Wolf, Presidente de LPR". "Sucede lo mismo con nuestra nueva filial alemana, verdadero motor para nuestro desarrollo".* Unos resultados que LPR desea consolidar estando siempre atento a las necesidades de sus clientes.

### **Innovación y proximidad**

El grupo desarrolla su actividad en colaboración con sus clientes. Se han abierto cuatro almacenes integrados de palés en las instalaciones de los clientes. *"Ello permite obtener un importante ahorro en transporte",* comenta Torsten Wolf. Otro factor de ahorro: el uso compartido del transporte. LPR dispone de una célula de transporte que permite identificar, en estrecha colaboración con sus clientes, las oportunidades de uso compartido del transporte. De este modo, un mismo transportista puede entregar palés de un depósito de LPR en la fábrica del cliente, cargar los productos acabados y abastecer, al volver al depósito, a un almacén de gran distribución cercano. *"El objetivo tanto para nuestros clientes como para nosotros es evitar al máximo que los camiones vuelvan vacíos",* afirma Torsten Wolf. *"Nuestros clientes desean reducir sus costes logísticos: nosotros podemos aportarles soluciones".*

### **Ampliación de las implantaciones europeas en 2010**

En 2010, LPR prosigue con su conquista europea. El grupo prevé implantarse en Escandinavia e Italia durante este año. LPR ya ha empezado a invertir en estos mercados. Tiene la ambición de crear allí una red y una cobertura igual de sólidas que en los demás países europeos.

*"Ocupamos el segundo puesto en el mercado del pooling de palés en Europa. Queremos ser la primera opción de nuestros clientes allí donde nos implantemos", concluye Torsten Wolf.*

Para obtener más información, visite: [www.lpr.eu](http://www.lpr.eu)

**LPR:** LPR es una empresa especializada en el pooling de palés para proveedores y minoristas del sector de los productos de gran consumo. El grupo LPR desarrolla su actividad por toda Europa, proporcionando un servicio completo entre sus clientes y sus socios minoristas y puntos de reparto europeos. El grupo LPR gestiona más de 40 millones de movimientos de palés anualmente en toda Europa. El volumen de negocio del grupo LPR supera los 100 millones de euros. [www.lpr.eu](http://www.lpr.eu)

#### **Contacto de prensa:**

BG Presse - Julien Eloy

T. +33 (0)1 49 48 63 72 - [julien@bgpresse.fr](mailto:julien@bgpresse.fr)