



# Service Point

document management | facilities management | reprographics

Barcelona, 11 de julio de 2002

Por la presente ponemos en su conocimiento, a los efectos de dar cumplimiento a lo establecido en el artículo 82 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, reguladora del Mercado de Valores y disposiciones concordantes, que Service Point Solutions S.A., [www.servicepoint.net](http://www.servicepoint.net) en línea con su anunciada estrategia de focalización completa en el sector de la reprografía digital y gestión documental, ha vendido los activos del negocio de material de oficina especializado de su filial americana Charrette. La venta se ha realizado por un importe de 21 millones de Euros en caja a Jeffries Capital Partners, sociedad de capital riesgo con sede en Nueva York.

Con esta transacción Service Point culmina su proceso de posicionamiento estratégico, obteniendo los siguientes objetivos:

1. Concentrar el 100% de sus negocios en la reprografía digital y gestión documental, sectores con un alto crecimiento esperado. La compañía continuará invirtiendo en nuevas tecnologías y en técnicas aplicadas a la industria de la reprografía digital con el objeto de seguir liderando el segmento de mercado AEC (firmas de arquitectura, ingenieros e industria de la construcción) en el que opera. Estas inversiones se destinarán fundamentalmente al mercado español para acelerar el crecimiento orgánico.
2. La compañía tendrá la oportunidad de reducir de inmediato su deuda neta en el importe de la venta (21 millones de euros), reduciendo así parte de los gastos financieros anuales (en aproximadamente 1,5 millones de euros) en los que la sociedad incurre en la actualidad. Esta venta de activos implica para Service Point una plusvalía de aproximadamente 3 millones de euros y además, la reducción de la parte marginal del fondo de comercio asignado a dichos activos vendidos (aproximadamente 6 millones de euros) contra la cuenta de reservas.
3. El margen bruto consolidado mejora en un 14% a nivel consolidado hasta alcanzar el 64%, y a nivel de EBITDA mejora en un 4% hasta el 16%, debido a la mayor rentabilidad de los servicios de reprografía digital y gestión documental.
4. En línea con la introducción de la marca Service Point para identificar las operaciones del negocio en España y Reino Unido, la división de reprografía digital y gestión documental de Charrette pasará a denominarse Service Point USA Inc. La presencia de Service Point en los Estados Unidos está ahora completamente enfocada en esta división de reprografía digital y gestión documental, donde cuenta con una sólida y amplia base de más de 42.000 clientes del sector AEC y 37 puntos de servicio, principalmente ubicados a lo largo de toda la costa Este. Desde la adquisición de Charrette en 1999, la división de Service Point en EE. UU. ha incrementado sus ventas en un 39% medio anual. Este aumento sostenido se debe sobre todo al crecimiento orgánico y al "know how" importado de Service Point UK (filial de reprografía digital y gestión documental de Service Point en el Reino Unido), especialmente en el área del outsourcing (hoy Service Point USA cuenta con más de 240 Facility Management y On Site Services), aparte de las pequeñas adquisiciones realizadas durante el año 2000 para complementar la oferta de servicios de la compañía.

Adjunto a la presente, le remitimos una nota de prensa a enviar a distintos medios de comunicación.

~~Rafael López Kpanót~~  
Consejero y Director de operaciones

Matteo Buzzi  
Relaciones con Inversores

**SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.**



# Service Point

document management | facilities management | reprographics

www.servicepoint.net

11 de Julio 2002

---

**Service Point culmina su proceso de posicionamiento estratégico con la venta por 21 millones de Euros en caja de los activos de la división de material de oficina especializado de Charrette (EE.UU.), incrementando además sus márgenes operativos consolidados (EBITDA) en un 4% hasta el 16%**

---

- Service Point, vende los activos de la división de material de oficina especializado de Charrette (Estados Unidos) a Jeffries Capital Partners, una firma de Private Equity con sede en Nueva York.
- Con la culminación de su proceso de posicionamiento estratégico, Service Point refuerza su enfoque completo en uno de los segmentos de mercado con mayor atractivo, el segmento de servicios / outsourcing en la reprografía digital y gestión documental, y que permitirá una mayor visibilidad del crecimiento de la compañía y la uniformidad en las operaciones de la compañía en todos los mercados donde opera.
- Con esta operación, el margen bruto consolidado mejora en 14 puntos porcentuales (desde un 50% hasta el 64% sobre las ventas) y el EBITDA mejora en 4 puntos porcentuales (incrementándose desde el 12% hasta el 16%).
- Los activos vendidos son los de la división de material de oficina especializado de Charrette que cuentan con unas ventas estimadas individuales en 2002 de 97 millones de euros y un EBITDA estimado de 3,3 millones de euros. El importe cobrado en caja por la venta ha sido de 21 millones de euros.
- La compañía utilizará los fondos generados para simultáneamente reducir su endeudamiento neto en 21 millones de euros e invertir en el desarrollo de la reprografía digital y gestión documental, con el objetivo prioritario de consolidar su crecimiento orgánico sobre todo en el mercado Español.
- Service Point entró en el mercado norteamericano en 1999 adquiriendo Charrette, con el objetivo de expandir su oferta de servicios de reprografía digital y gestión de documental a través de Charrette Prographics (próximamente Service Point USA); desde entonces las ventas de estos servicios han crecido en los Estados Unidos en un 39% medio anual, via crecimiento orgánico, adquisiciones y gracias a las sinergias con Service Point UK.

Barcelona, 11 de julio de 2002.- Service Point ("SP", [www.servicepoint.net](http://www.servicepoint.net)) ha procedido a la venta de los activos de la división de material de oficina especializado de su filial americana Charrette con el objetivo de concentrar el 100% de sus actividades en el sector de la reprografía digital y gestión documental, ámbitos en los que obtiene una mayor rentabilidad y unas mayores expectativas de crecimiento. Service Point culmina de esta manera su enfoque total en su actividad dentro del segmento de mercado AEC (arquitectos, ingenieros, e industria de la construcción) donde tradicionalmente ha materializado sus mayores rentabilidades a lo largo de su historia.

La operación de venta de la división de material de oficina se ha realizado por un importe total de 21 millones de Euros a Jeffries Capital Partners, una firma de Private Equity de Nueva York.

**Con esta transacción Service Point consigue los siguientes objetivos:**

1. Concentrar el 100% de sus negocios en la reprografía digital y gestión documental, sectores con un alto crecimiento esperado. La compañía continuará invirtiendo en nuevas tecnologías y en técnicas aplicadas a la industria de la reprografía digital con el objeto de seguir liderando el segmento de mercado AEC (firmas de arquitectura, ingenieros e industria de la construcción) en el que opera. Estas inversiones se destinarán fundamentalmente al mercado español para acelerar el crecimiento orgánico.
2. La compañía tendrá la oportunidad de reducir de inmediato su deuda neta en el importe de la venta (21 millones de euros), reduciendo así parte de los gastos financieros anuales (en aproximadamente 1,5 millones de euros) en los que la sociedad incurre en la actualidad. Esta venta de activos implica para Service Point una plusvalía de aproximadamente 3 millones de euros y además, la reducción de la parte marginal del fondo de comercio asignado a dichos activos vendidos (aproximadamente 6 millones de euros) contra la cuenta de reservas.

3. El margen bruto consolidado mejora en un 14% a nivel consolidado hasta alcanzar el 64%, y a nivel de EBITDA mejora en un 4% hasta el 16%, debido a la mayor rentabilidad de los servicios de reprografía digital y gestión documental.

El EBITDA estimado en 2002 para la división de material de oficina de Charrette es de 3.3 millones de euros (entre un 12% y un 15% del EBITDA total estimado para Service Point para este año) con unas ventas de 97 millones de euros.

En esta nueva fase, que tiene como objetivo primordial el de concentrarse al 100% en el área de actividad de la reprografía digital y la gestión de documentos, y como reflejo de su evolución, la compañía ha cambiado su denominación comercial por la de **Service Point**. De esta forma, todas las filiales se concentrarán en la prestación de servicios de reprografía digital y gestión documental al sector especializado de los AEC (arquitectos, ingenieros y constructores) y todas ellas se unifican bajo el nombre de Service Point. Así, la división de reprografía de Charrette Prographics pasará a denominarse **Service Point USA Inc. (SP USA)**.



# Service Point

document management | facilities management | reprographics

La presencia de Service Point en los Estados Unidos está ahora completamente enfocada en la división de reprografía digital y gestión documental de Service Point USA, donde cuenta con una sólida y amplia base de más de 42.000 clientes del sector AEC y 37 puntos de servicio, principalmente ubicados a lo largo de toda la costa Este. Desde la adquisición de Charrette en 1999, la división de Service Point en EE. UU. ha incrementado sus ventas en un 39% medio anual. Este aumento sostenido se debe sobre todo al crecimiento orgánico y al "know how" importado de Service Point UK (filial de reprografía digital y gestión documental de Service Point en el Reino Unido), especialmente en el área del outsourcing (hoy Service Point USA cuenta con más de 240 Facility Management y On Site Services), aparte de las pequeñas adquisiciones realizadas durante el año 2000 para complementar la oferta de servicios de la compañía.

Parte de los fondos generados por la operación de venta de la división de material de oficina de Service Point USA se destinarán a la mejora e implementación de las últimas tecnologías en el campo de la reprografía digital y la gestión de documentos, con el objetivo de mantener y reforzar su cartera de clientes, así como la satisfacción de los mismos. En la actualidad, Service Point es líder en su actividad en los competitivos mercados de Estados Unidos, Reino Unido, así como en España, donde Service Point concentrará una parte importante de sus inversiones futuras.

**El objetivo de Service Point es el de crecer por lo menos en un 10% orgánico anual. El completo enfoque en la reprografía digital y gestión documental, sectores de alto crecimiento, permitirá a la compañía un mejor posicionamiento de manera inmediata. Service Point abandona su definición de empresa vinculada a la provisión de material de oficina especializado para integrarse en el sector industrial definido como SERVICIOS / OUTSOURCING, que cuenta con mayores múltiplos bursátiles.**

Service Point ([www.servicepoint.net](http://www.servicepoint.net)) ofrece servicios de reprografía digital y gestión de documentos para el sector AEC (arquitectos, ingenieros e industria de la construcción). Emplea a más de 1.500 personas en 5 países y tiene un total de 220 puntos de servicio en su red internacional, 30 centros de Facility Management y más de 400 programas de OSS (servicios in situ de reprografía). Con sede central en España, Service Point cotiza en la Bolsa española (GPP.MC).

Para más información:

**Service Point Solutions S.A.**  
Matteo Buzzi  
[matteobuzzi@servicepoint.net](mailto:matteobuzzi@servicepoint.net)

**Newsline**  
Miguel Ramos  
José Ángel Nerín  
[newsline@newsline-pr.com](mailto:newsline@newsline-pr.com)

Advertencia – Empresa cotizada en el Nuevo Mercado :

Service Point desea reiterar, en línea con las demás compañías cotizadas dentro del sector tecnológico que cotizan en el nuevo mercado, que los Accionistas e inversores deben considerar que las actividades de SP se enmarcan dentro del plan de expansión en el sector de nuevas tecnologías, de reciente implementación, lo que puede generar expectativas industriales, financieras, patrimoniales, tecnológicas y comerciales, de futuro que deben ser tomadas por los Accionistas e inversores con las debidas cautelas, puesto que podrían no materializarse. Por tanto, se ruega encarecidamente a los Accionistas e inversores que soliciten el adecuado asesoramiento independiente. Asimismo, la Compañía advierte de la posibilidad que sus acciones tengan una muy alta volatilidad en la Bolsa, en línea con las demás acciones de compañías vinculadas a las nuevas tecnologías.