



Junta General de Accionistas Service Point 2014

Barcelona, 30 de junio de 2014

AGENDA

2

Junta General De Accionistas 2014

Resumen de la Situación.

El Plan Corporativo.

El Plan Industrial.

Orden del día.

AGENDA

Junta General De Accionistas 2014

3

Resumen de la Situación.

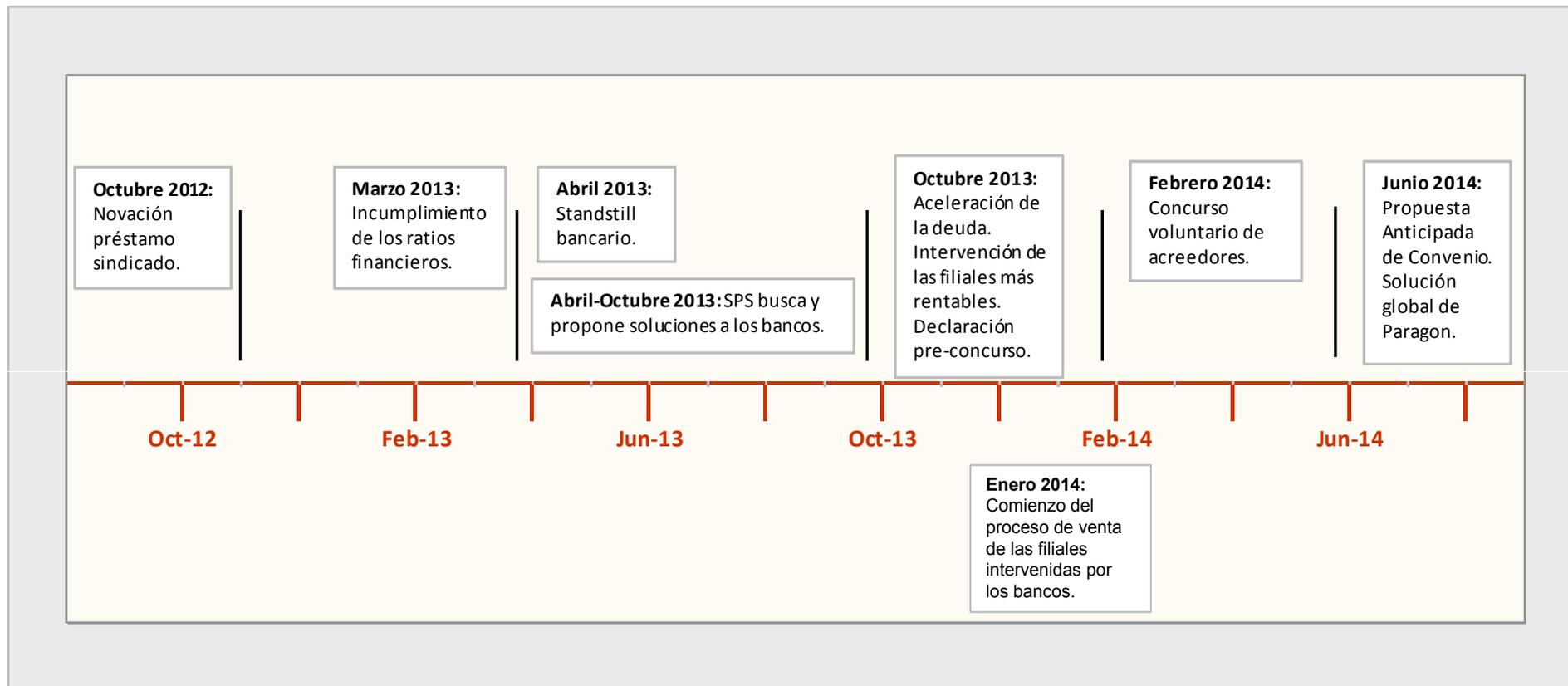
El Plan Corporativo.

El Plan Industrial.

Orden del día.

RESUMEN DE LA SITUACIÓN

Qué ha ocurrido?



RESUMEN DE LA SITUACIÓN

5

Antecedentes

- 26 de abril de 2013:** Como consecuencia del incumplimiento de los ratios financieros en marzo de 2013, las entidades financieras conceden un periodo de no medición (“standstill”) de los mismos a SPS a cambio de reducir el endeudamiento financiero hasta los niveles de grupos comparables (<2 veces EBITDA).
- Septiembre / octubre 2013:** SPS presenta a las entidades financieras dos propuestas de operación de recompra de la deuda. Las propuestas aportadas iban encaminadas a la recompra del 100% de la deuda financiera en condiciones favorables para la compañía, facilitando a las entidades su completa y definitiva desvinculación del proyecto, dejando a Service Point sin deuda estructural.
- 23 de octubre de 2013:** Los bancos comunican la no aceptación de ninguna de las ofertas propuestas ya que traspasaban valor al accionista. Proceden a la aceleración y vencimiento anticipado de la financiación sindicada. Asimismo intervienen las filiales más rentables del Grupo en Reino Unido, Noruega y Suecia.
- 24 de octubre de 2013:** El Consejo de Administración presenta la solicitud prevista en el artículo 5 bis de la Ley Concursal.

RESUMEN DE LA SITUACIÓN

6

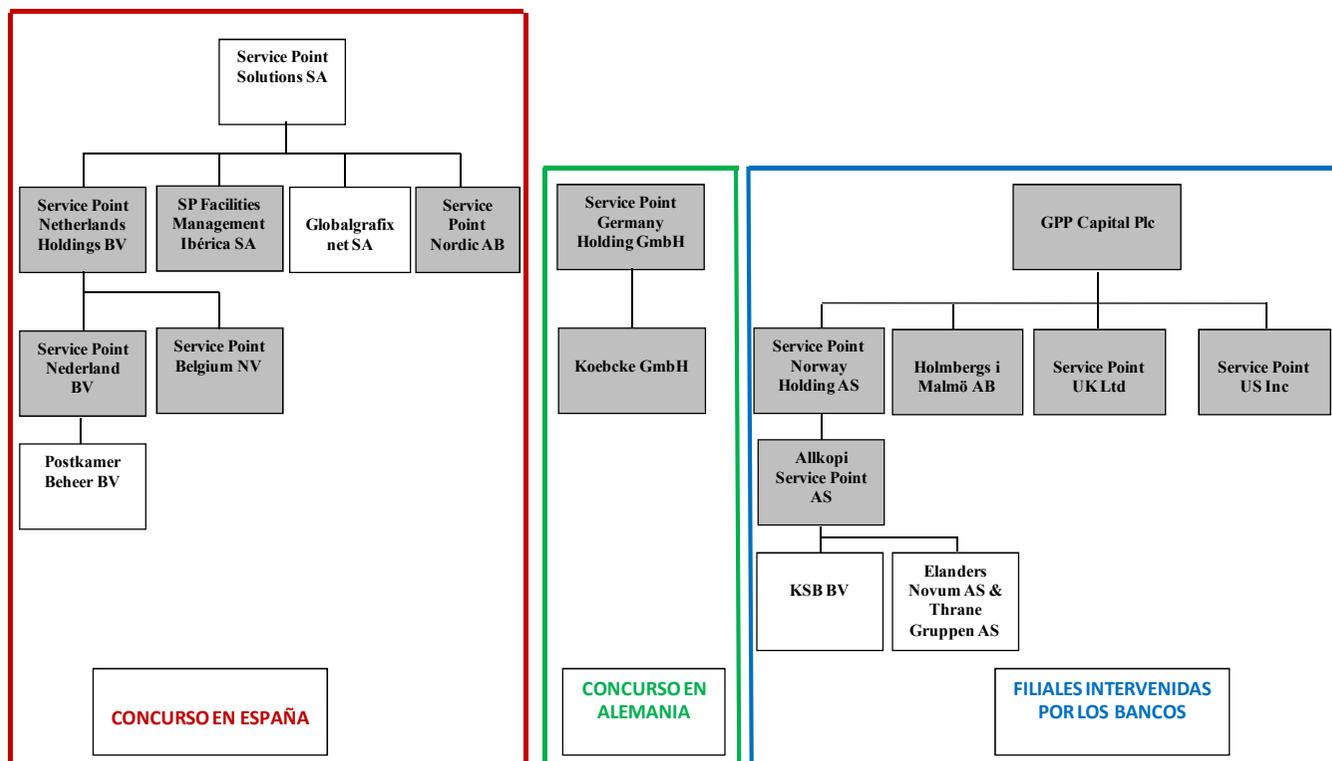
Antecedentes

- Último trimestre 2013:** SPS sigue trabajando en un proyecto de reestructuración financiera incluyendo la búsqueda de inversores financieros o de naturaleza industrial. El Consejo de Administración dimite.
- Enero de 2014:** Los bancos comienzan su proceso de venta de las filiales intervenidas.
- 4 de febrero de 2014:** Para cumplir con los pasos legalmente establecidos en la Ley Concursal, y no habiendo llegado aún a un acuerdo definitivo con las entidades financieras, el nuevo Consejo de Administración toma la decisión de presentar la solicitud de declaración de concurso voluntario de acreedores de la Sociedad. Asimismo, solicita la declaración de concurso voluntario de siete de las filiales domiciliadas en España, Holanda, Bélgica y Suecia.
- 20 de febrero de 2014:** Se emite el auto de declaración de concurso.
- Marzo / abril de 2014:** SPS trabaja para encontrar la solución más oportuna para dar viabilidad a cada uno de los activos del grupo y defender los intereses de los acreedores, accionistas y empleados, según su orden de preferencia previsto por la Ley Concursal.

RESUMEN DE LA SITUACIÓN

La división del Grupo SPS

Como consecuencia de la ejecución de las garantías, el Grupo SPS se había dividido principalmente en 3 partes: una parte controlada por SPS (que está en concurso en España), la parte alemana, obligada a solicitar el concurso localmente y una parte controlada por las entidades financieras que forman parte de la deuda sindicada.



RESUMEN DE LA SITUACIÓN

8

Las alternativas para el Grupo SPS

Desde el momento de la “separación”, han existido 2 temas clave para asegurar la continuidad del negocio en su conjunto o por sus partes.

Encontrar un acuerdo con los bancos

Necesario para permitir el saneamiento del balance de las sociedades del Grupo y superar la actual situación de insolvencia.

Necesario para proteger los intereses de los:

- Acreedores
- Empleados
- Clientes
- Accionistas

de las sociedades del Grupo.

Encontrar nuevos inversores

Inversor para una solución global para conseguir una reintegración del Grupo SPS.

La solución preferida por el equipo directivo

Inversores para cada una de las sociedades del Grupo.

La solución propuesta por los bancos.

El equipo directivo encontró 3 inversores con quienes trabajaba para conseguir encaminar una solución global para la parte del Grupo controlada por los bancos junto con la parte en concurso en España.

RESUMEN DE LA SITUACIÓN

9

La decisión de los bancos y la entrada de un inversor industrial en el Grupo

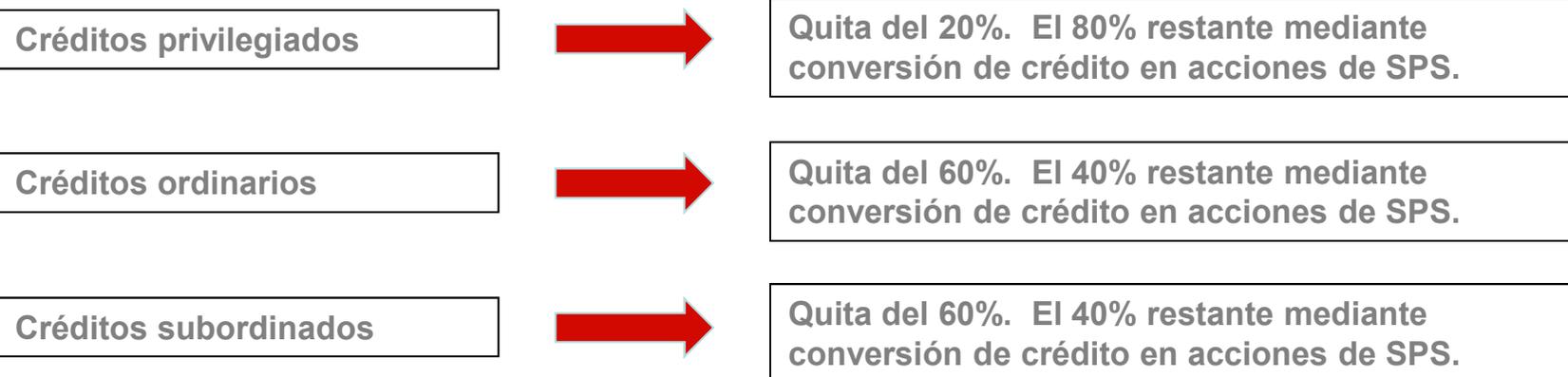
- I. Los bancos suscriben un acuerdo con Paragon Group para vender las compañías del Grupo SPS bajo su control:
 - Los activos de la compañía operativa británica el día 1 de mayo de 2014.
 - La compañía operativa sueca el día 1 de mayo de 2014.
 - El sub-grupo noruego el día 23 de mayo de 2014.
- II. Asimismo, el día 23 de mayo de 2014, Paragon Group compró las obligaciones convertibles a los bancos, solicitando la inmediata conversión de 10 millones de las mismas (más una prima de conversión de 5 millones), convirtiéndose en el principal accionista de Service Point Solutions, S.A. con una participación del 12,4% del capital.
- III. El acuerdo entre los bancos y Paragon Group ha permitido al equipo directivo negociar con Paragon Group para contar con su apoyo en la presentación de las Propuestas Anticipadas de Convenio de las compañías en concurso en España, para dar viabilidad a estas compañías y poder salir de concurso.

RESUMEN DE LA SITUACIÓN

10

La presentación de la Propuesta Anticipada de Convenio (“PAC”)

- I. El día 23 de mayo de 2014 se presentaron las PACs para las compañías SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A., SERVICE POINT FACILITIES MANAGEMENT IBERICA, S.A., SERVICE POINT NETHERLANDS HOLDINGS BV, SERVICE POINT NORDIC AB y SERVICE POINT BELGIUM NV.
- II. El Administrador Concursal emitió su Informe de Evaluación sobre las Propuestas el día 4 de junio de 2014 con opinión favorable.
- III. Las PACs contienen una doble propuesta de pago, en función de la clasificación del crédito que corresponda a cada acreedor:



AGENDA

Junta General De Accionistas 2014

Resumen de la Situación.

El Plan Corporativo.

El Plan Industrial.

Orden del día.

EL PLAN CORPORATIVO

12

Para el año 2014

Trabajar con la Administración Concursal, CNMV y Paragon con el fin de:

- Salir de concurso  Finales de julio / principios de septiembre
- Levantar la suspensión de la cotización  Septiembre / octubre
- Ampliar capital para permitir la aportación de activos adquiridos por Paragon Group (Noruega, Suecia y Holanda) al Grupo SPS.  Durante el último trimestre del año

EL PLAN CORPORATIVO

Cuenta de explotación 2015 - 2016

<i>En millones de euros</i>	2015	2016
Ventas	77,5	81,5
Margen bruto	54,0	57,5
EBITDA	4,2	5,5
<i>% Margen bruto</i>	<i>69,7%</i>	<i>70,6%</i>
<i>% EBITDA</i>	<i>5,4%</i>	<i>6,7%</i>

- La cuenta de explotación del grupo incluye los negocios reestructurados que forman parte del actual perímetro de consolidación de SPS y los negocios adquiridos por parte de Paragon a las entidades financieras que han ejecutado sus garantías, y que se volverían a aportar a SPS.
- El plan de negocio incluye un importe conservador de sinergias en ventas y en costes gracias a la aportación industrial de Paragon.
- El Grupo se quedaría sin deuda estructural.
- No incluye el plan de inversiones y crecimiento que se presentará a la junta de accionistas en septiembre/octubre de 2014.

AGENDA

14

Junta General De Accionistas 2014

Resumen de la Situación.

El Plan Corporativo.

El Plan Industrial.

Orden del día.

EL PLAN INDUSTRIAL

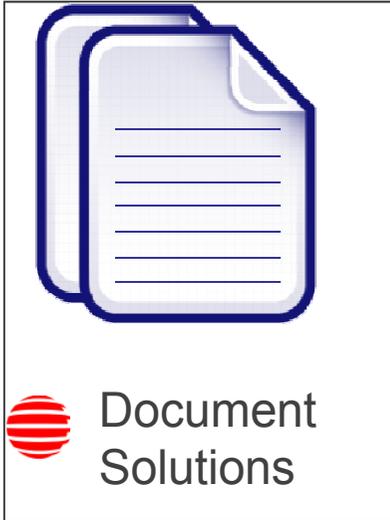
La entrada de Paragon Group

- **Paragon Group** es un grupo internacional que proporciona soluciones a compañías para mejorar la conexión y comunicación de las mismas con sus clientes, utilizando la tecnología más adecuada y eficaz.
- En 2013, contaba con **ventas de €161m e EBITDA de €11m**.
- Paragon Group cuenta con una fuerte base de **clientes de referencia**, una cartera de **activos** importante, un **equipo de operaciones muy sólido**, y una base de **productos técnicos** que han evolucionado con los cambios de tecnología.
- El Grupo tiene una historia de éxito en adquisiciones e integraciones, aprovechando al máximo las sinergias que pueden haber con las compañías adquiridas.
- El equipo de gestión ve un encaje estratégico importante entre el negocio de SPS y el negocio de Paragon.



EL PLAN INDUSTRIAL

El negocio de Paragon Group



- Gestión documental
- Externalización de procesos – documentos de facturación/transaccionales
- Documentos físicos y digitales
- Escaneo y archivo
- Generación de contenido dinámico



- Distribución campañas
- Marketing Directo
- Correo electrónico y SMS
- Materiales para publicidad en el lugar de venta
- Gestión de cartera de clientes
- Fidelización y retención



- Dispositivos magnéticos y RFID
- Transporte público



- Tarjetas y etiquetas

EL PLAN INDUSTRIAL

El encaje industrial

División Service Point



El área de Servicios Empresariales se centra en la información del cliente, ya sea a través de la impresión o la digitalización, con el fin de mejorar la gestión de la información mediante el análisis y la optimización de los procesos documentales.

Encaja en la oferta de Soluciones de Gestión Documental de Paragon



El área de Comunicación Impresa se basa en responder a las necesidades del cliente mediante una amplia gama de productos y servicios relacionados en torno a la impresión y comunicación.

Encaja en la oferta de Soluciones de Marketing de Paragon



Online and Store se centra en proporcionar grandes experiencias a los clientes, ya sea en las tiendas o en internet. Los servicios de impresión y de gestión documental se adaptan a los requisitos de las pequeñas empresas y consumidores.

Complementa a la solución "PEP" de Paragon (Comercio Electrónico)

EL PLAN INDUSTRIAL

La complementariedad de los negocios de SPS y Paragon

- Los servicios de Paragon son **altamente complementarios** con los de la Unidad Productiva y permiten ofrecer a los clientes actuales soluciones como la gestión e impresión de documentación con elevado contenido de seguridad documental, control y acceso a la información, etc.
- Paragon es un cliente muy importante para algunos de los principales proveedores de la Unidad Productiva como los fabricantes de equipos y de papel. Existe la oportunidad de **aprovechar el poder de compra con estos proveedores para conseguir precios de compra más bajos y mejores términos y condiciones negociados a nivel de grupo.**
- Paragon ha efectuado significativas inversiones en IT que pueden permitir **enriquecer la propuesta de valor a los clientes de la Unidad Productiva** por ejemplo a través de **soluciones de web-to-print.**

EL PLAN INDUSTRIAL

El negocio en España

- El negocio de la compañía española se ha visto afectado negativamente por la crisis económica durante los últimos años. Dicho deterioro ha sido agravado por el proceso de concurso desde finales de octubre de 2013.
- Para afrontar esta erosión, la Dirección del Grupo emprende medidas para reducir los costes operativos y flexibilizar su base de costes.
- El día 23 de mayo de 2014 se ha presentado la Propuesta Anticipada de Convenio de la filial para poder superar la actual situación, procurando la conservación de su actividad empresarial. Convierte una empresa que tiene un valor mínimo en una empresa con valor.
- Se ha desarrollado un plan de negocio para el plazo 2014 – 2018 impulsar un crecimiento de las ventas de la compañía, desde una facturación recurrente de 6,5 millones en el 2014 a entre 11 y 12 millones en el 2018.
- El plan se enfoca en 3 líneas de negocio principales: impresión en color, impresión bajo demanda y gestión documental.

El plan prevé generar un beneficio neto positivo a partir del 2015

EL PLAN INDUSTRIAL

20

Grupo SPS 2014 - 2015

- I. Finalización de los saneamientos ya previstos.
- II. Ampliar los servicios de valor añadido a los clientes, así incrementando la rentabilidad del Grupo.
- III. Crecimiento del Grupo a través de la adquisición de negocios que muestran oportunidades claras, sobretodo para aumentar la presencia del Grupo en España.

AGENDA

21

Junta General De Accionistas 2014

Resumen de la Situación.

El Plan Corporativo.

El Plan Industrial.

Orden del día.

ORDEN DEL DÍA

Puntos importantes del Orden del Día

- Aprobación de las cuentas anuales de SPS S.A. y SPS, S.A. y sociedades dependientes (Punto 1).
- Nombramiento de auditores (Punto 2).
- Composición del Consejo de Administración y su remuneración 2014 (Puntos 3 y 6).
- Reducción del valor nominal de las acciones de 0,60 euros a 0,01 euros. Necesaria para la conversión de las 15 millones de obligaciones convertibles restantes y la capitalización de créditos tal y como se establece en la Propuesta Anticipada de Convenio presentado el día 23 de mayo de 2014 (Punto 4).

ORDEN DEL DÍA

23

Cuentas de resultados consolidada

<i>En millones de euros</i>	2013	2012
Ventas	148,6	209,6
Margen bruto	95,2	132,5
Gastos de personal	(64,1)	(89,1)
Otros gastos de explotación	(24,8)	(37,1)
EBITDA	6,2	6,4
Amortizaciones / deterioro de inmovilizado	(7,6)	(12,2)
Deterioro del fondo de comercio	(46,4)	(2,0)
EBIT	(47,7)	(7,9)
Gastos financieros netos	(6,3)	(11,0)
Otros resultados	(130,4)	(0,9)
Impuesto	(9,6)	1,1
Resultado neto	(194,0)	(18,7)

- **Salida del perímetro de consolidación** de las filiales intervenidas por los bancos el 1 de Octubre de 2013 – se incluyen sólo 9 meses de resultados de dichas filiales.
- **EBITDA 2013 muy parecido al EBITDA de 2012**, con ventas inferiores, reflejando los planes de ahorro de costes implementados.
- **Deterioro de fondo de comercio de 46,4 millones de euros** correspondiente a las filiales del grupo no intervenidas.
- **Gastos financieros netos muy inferiores a 2012** como consecuencia a los términos de la refinanciación realizada en 2012.
- **Otros resultados** incluye principalmente el resultado de la desconsolidación de las filiales intervenidas (105,7 millones de euros) y el deterioro de los saldos a cobrar de las mismas (13,1 millones de euros).

Gracias por su atención

