

16 mayo de 2000

grupo



Junta General Ordinaria y Extraordinaria

Grupo Picking Pack S.A.

Advertencia:

Los comunicados y notas de prensa aquí difundidos reflejan la opinión de GRUPO PICKING PACK, S.A. sobre la situación y probable evolución futura de la compañía. Dichos comunicados y notas pueden incluir datos, informaciones y valoraciones basadas en y relativas a expectativas de futuro, por lo que deben ser tomados con la debida prudencia, y entendidos y valorados como tales.

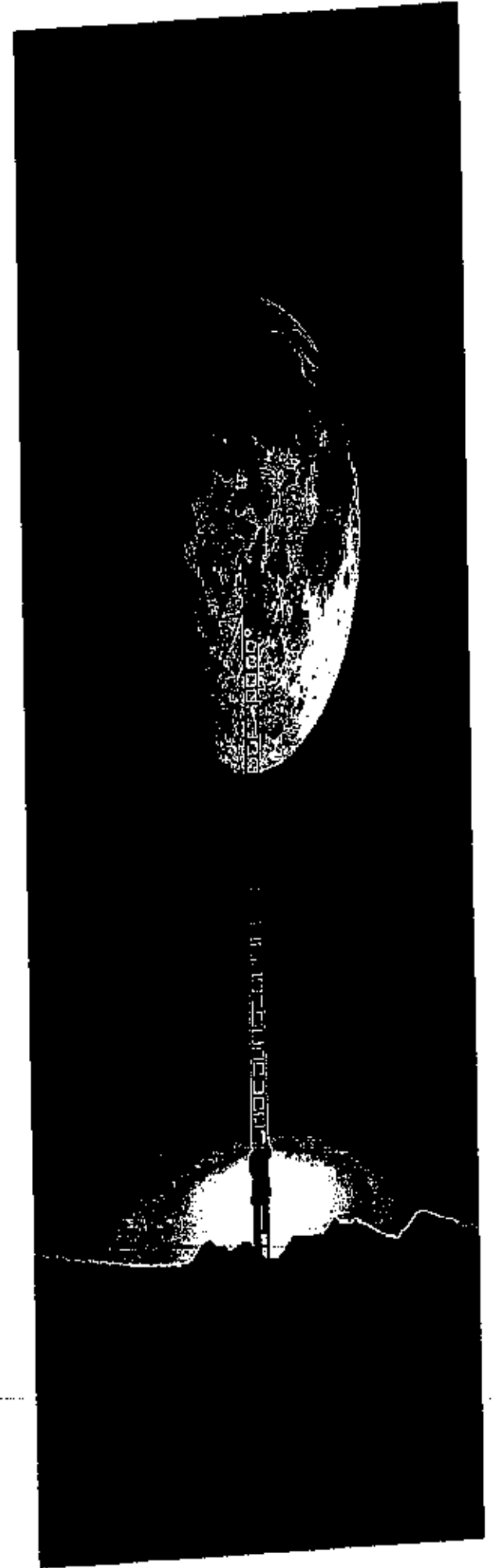
Dada la elevada volatilidad de las acciones de compañías vinculadas a los nuevos sectores tecnológicos, GRUPO PICKING PACK, S.A. aconseja al inversor el previo asesoramiento específico en la materia a través de empresas, entidades y/o profesionales debidamente cualificados.

Numeros Indicativos

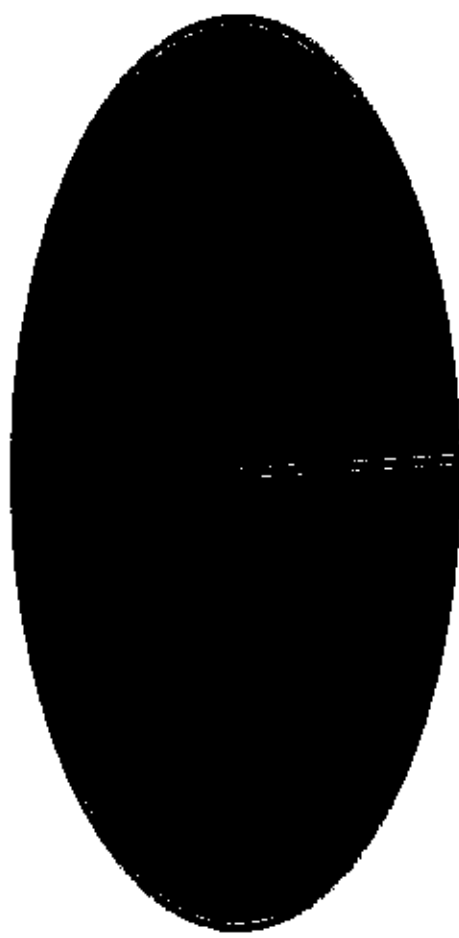
La mision

Ser el proveedor numero 1 de soluciones de outsourcing

para las pymes y profesionales independientes de alto valor añadido

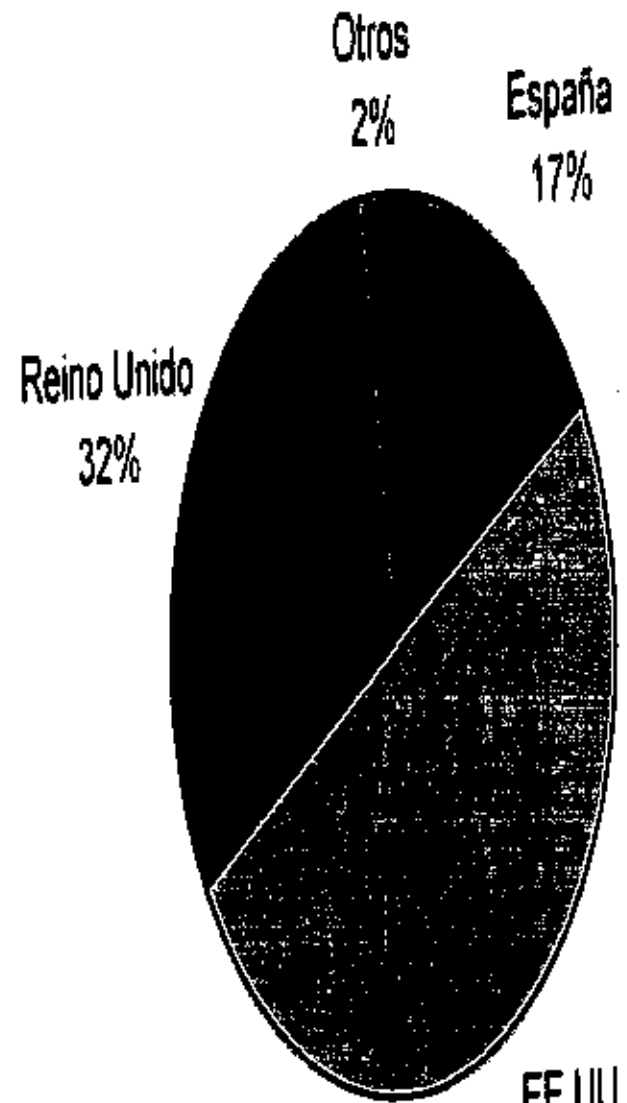


Mix de ventas por país



España
100%

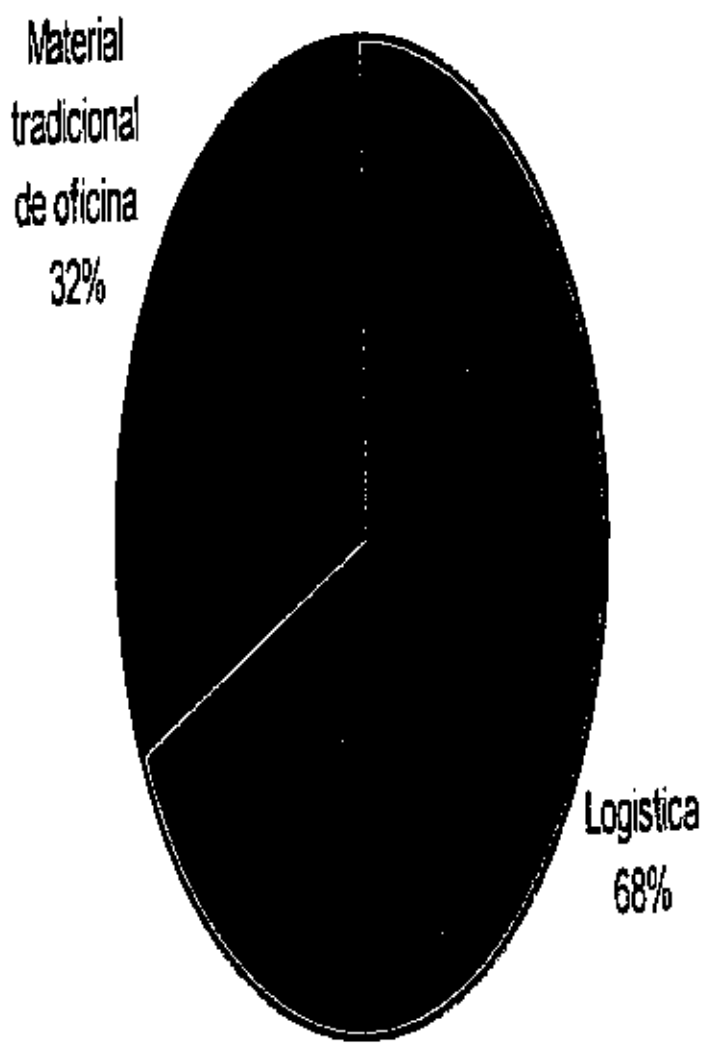
1995



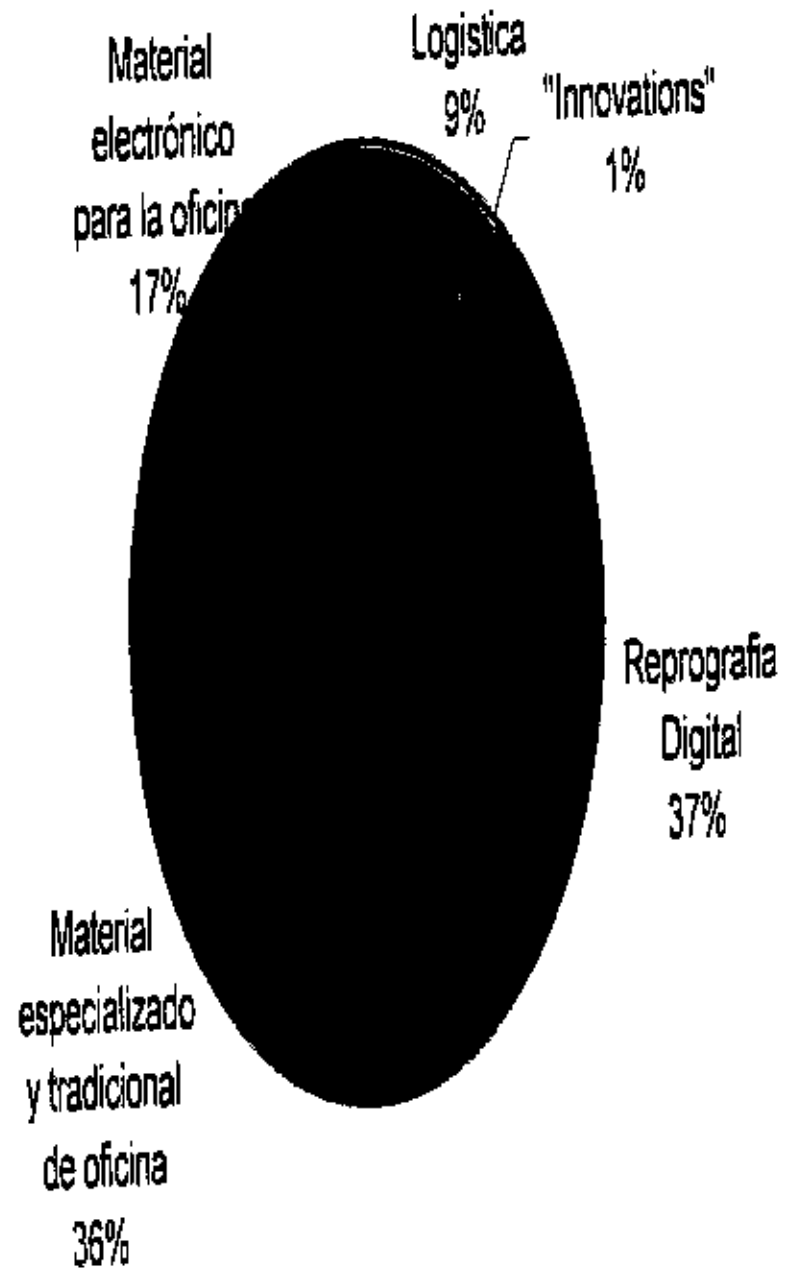
EE.UU.
49%

1999 (Pro forma Charrette)

Mix de ventas por linea de negocio



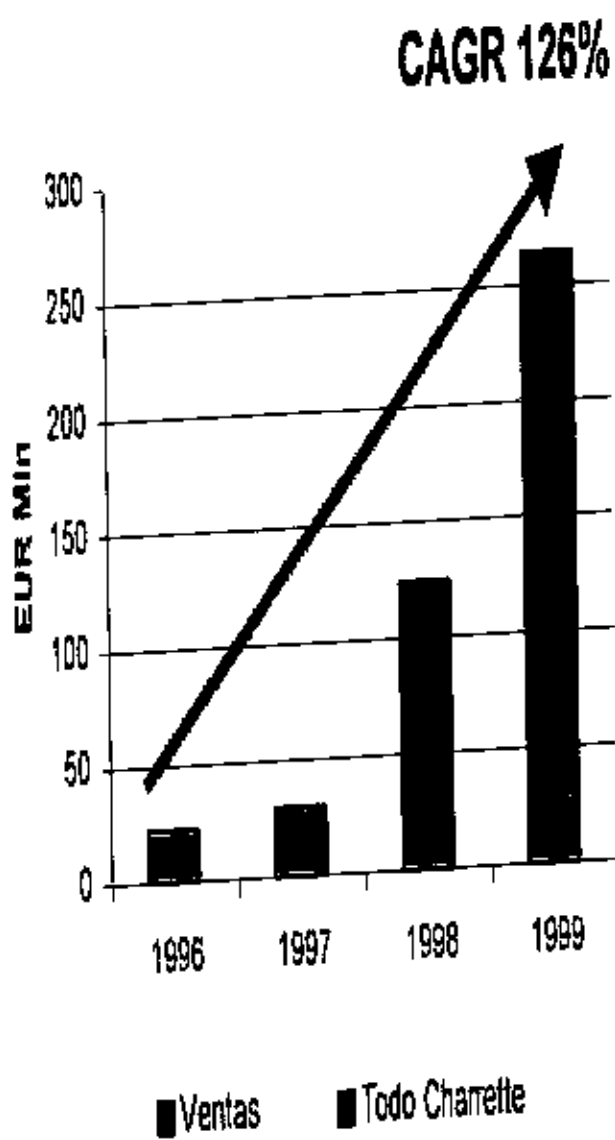
1995



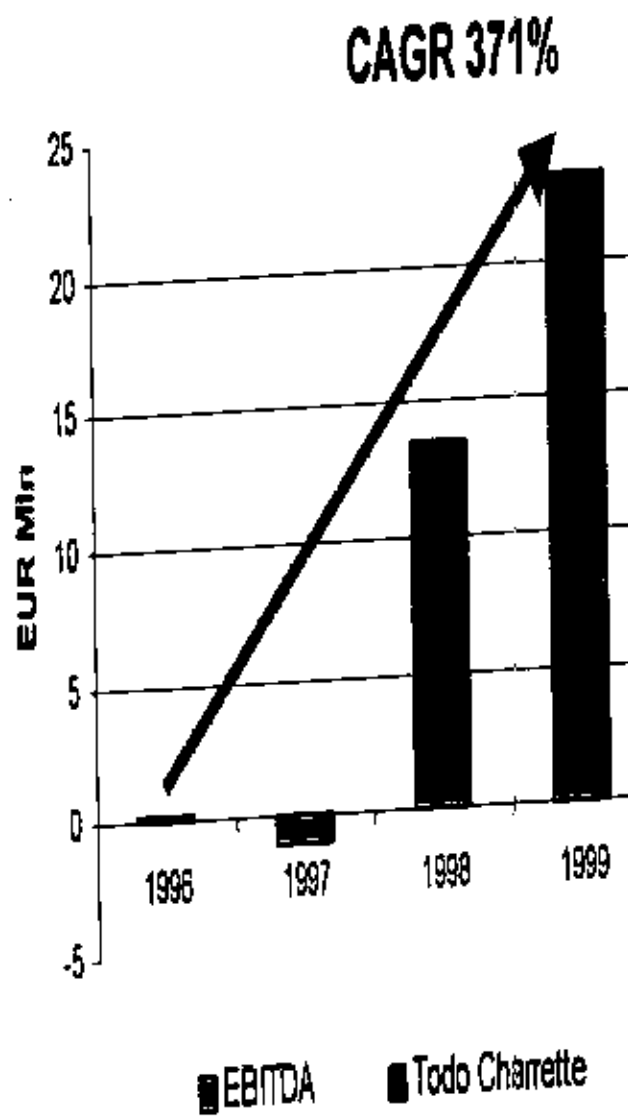
1999 (Pro forma Charrette)

Ventas y margen GPP 1996 - 1999

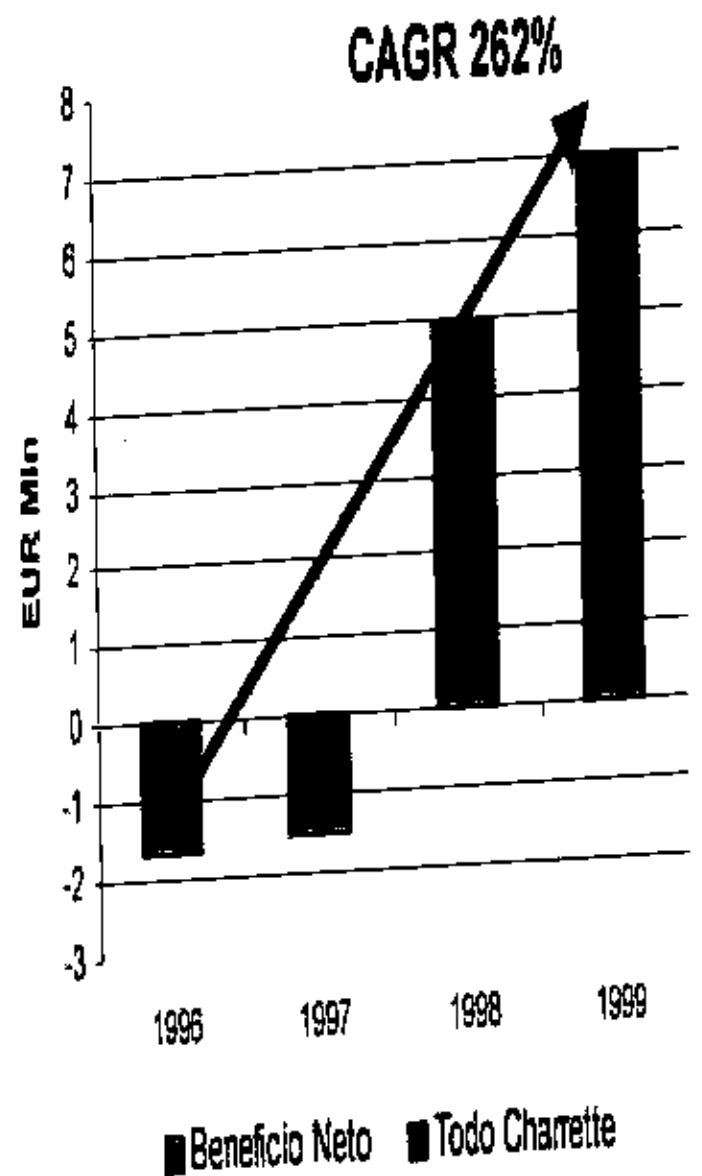
Ventas (mln euros)



EBITDA (mln euros)



Beneficio Neto (mln euros)

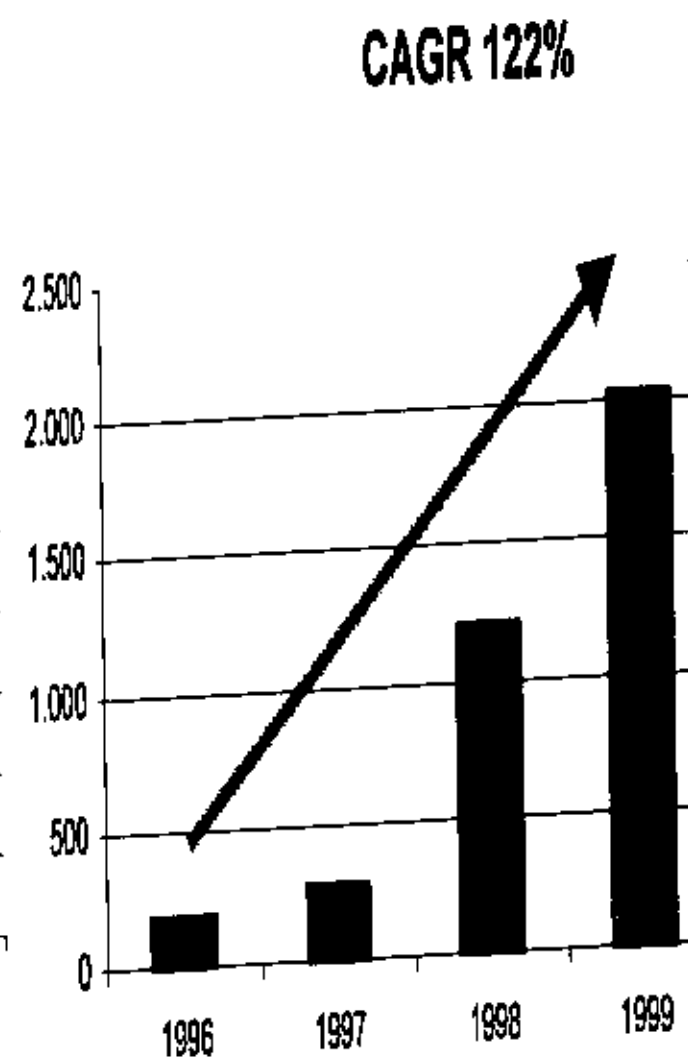
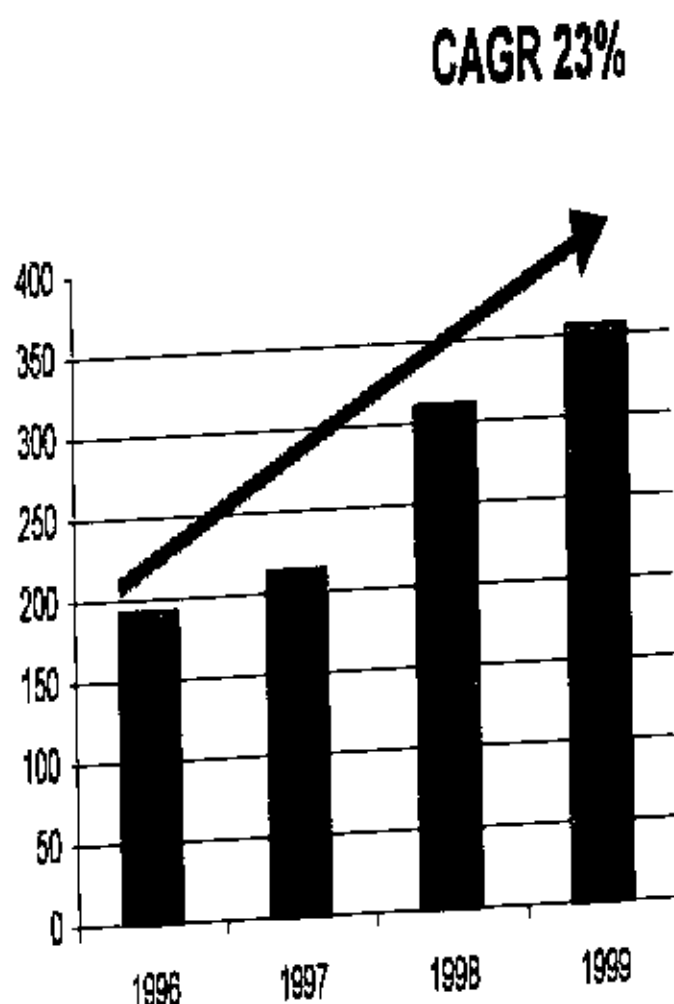
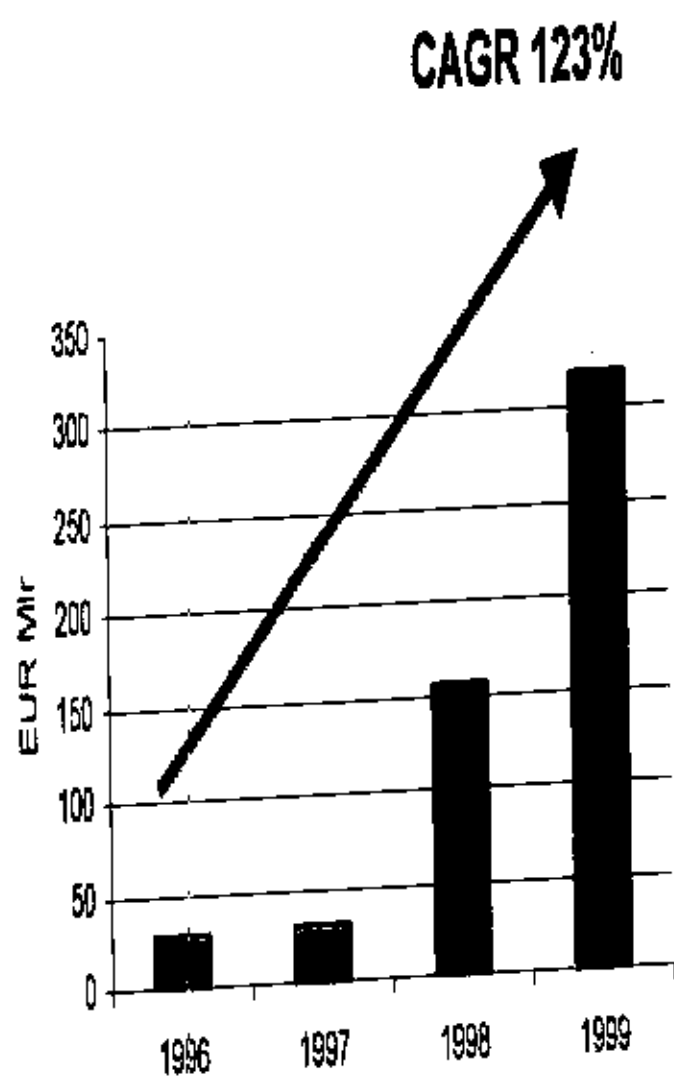


Otros GPP 1996 - 1999

Total activo (mln euros)

Puntos de ventas

Empleados



GPP Hoy

España

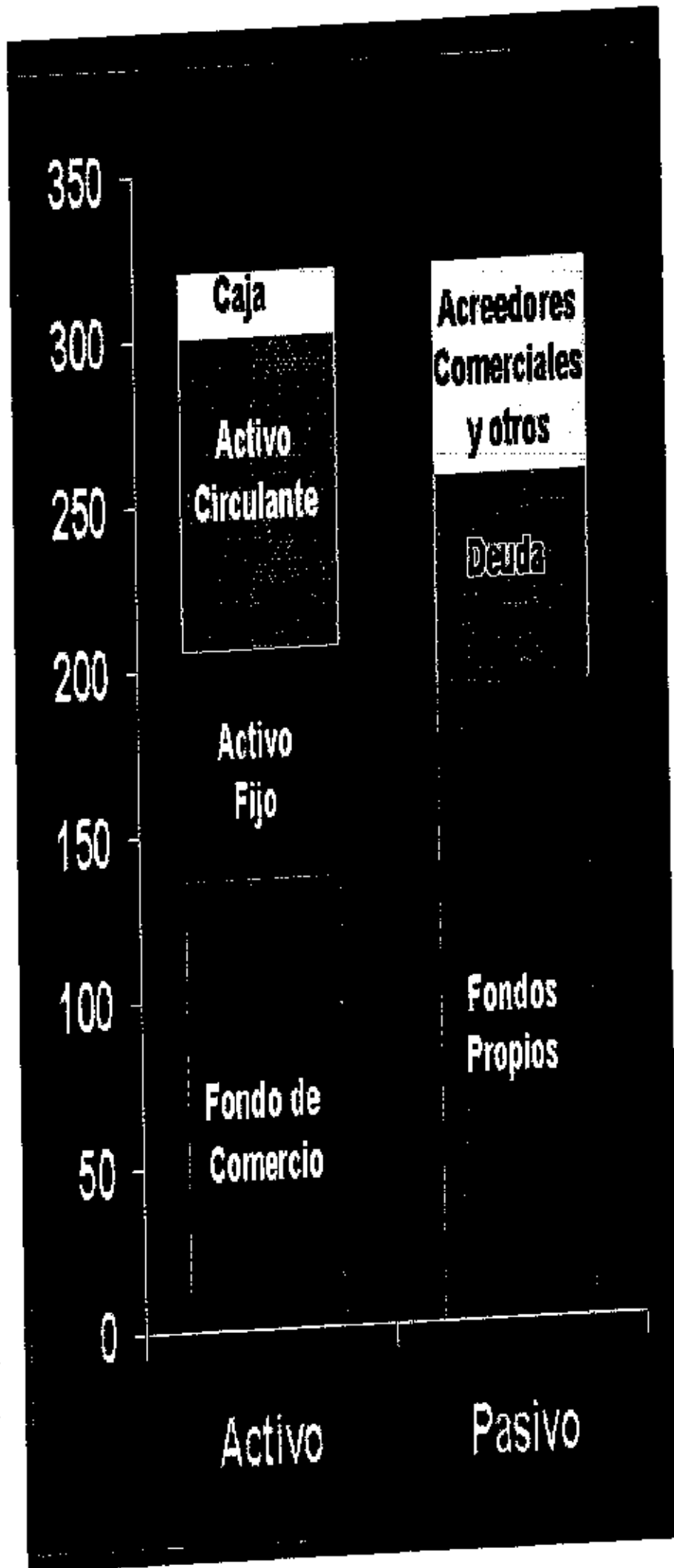
- ✓ Primera compañía en España que ofrece soluciones globales para la PYME (100,000 clientes pymes)
- ✓ GPP ^{VA} posee la red más extensa de servicios reprográficos y de material de oficina
- ✓ Red logística líder para pedidos de marketing directo y de e-commerce

Resto del mundo

- ✓ La más extensa y avanzada red de reprografía en el mundo
- ✓ Líderes en la reprografía para el sector AEC en el Reino Unido (80,000 clientes pymes)
- ✓ Gestionando el ^{VA} cambio existente en la reprografía hacia la gestión de documentos basada en Internet (Cephren)



Balance 31 diciembre de 1999



- ◆ Deuda Neta (EUR) 48m
- ◆ Fondos Propios (EUR) 191m
- ◆ Ratio de endeudamiento 25%

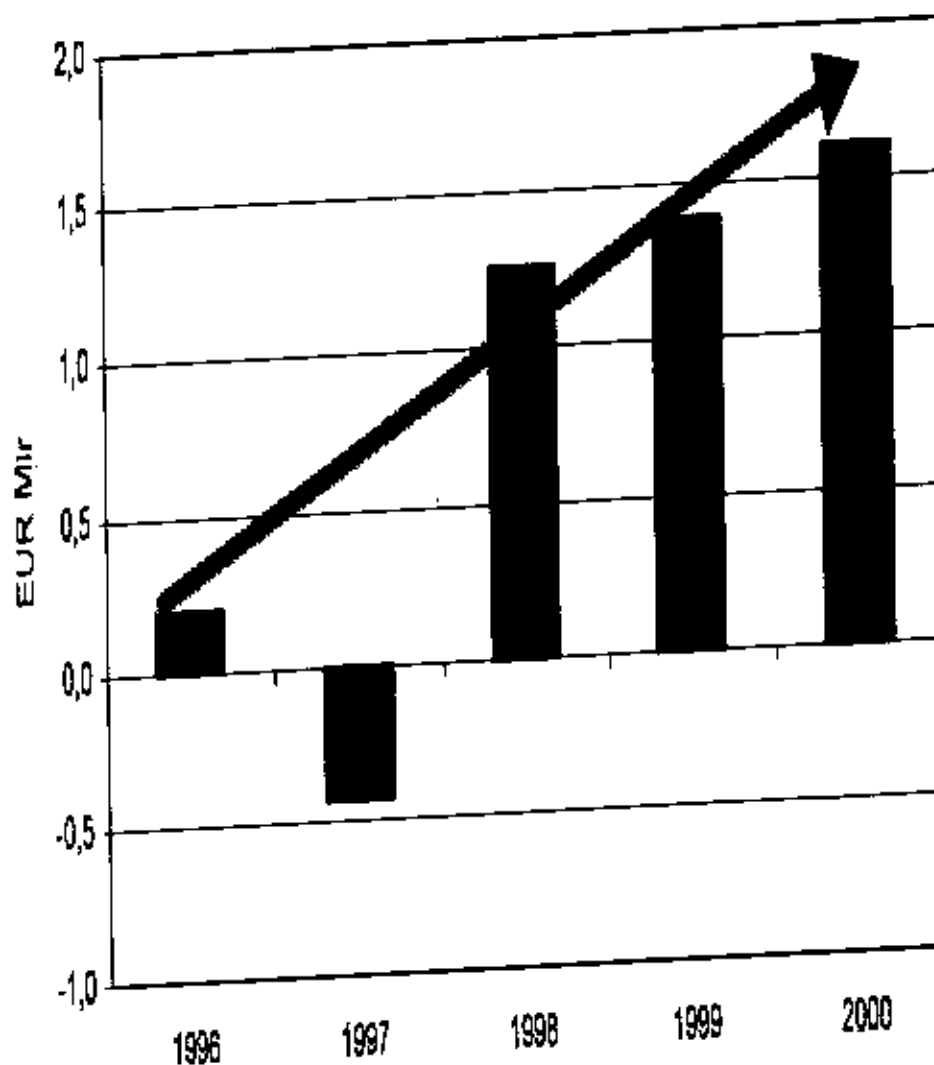
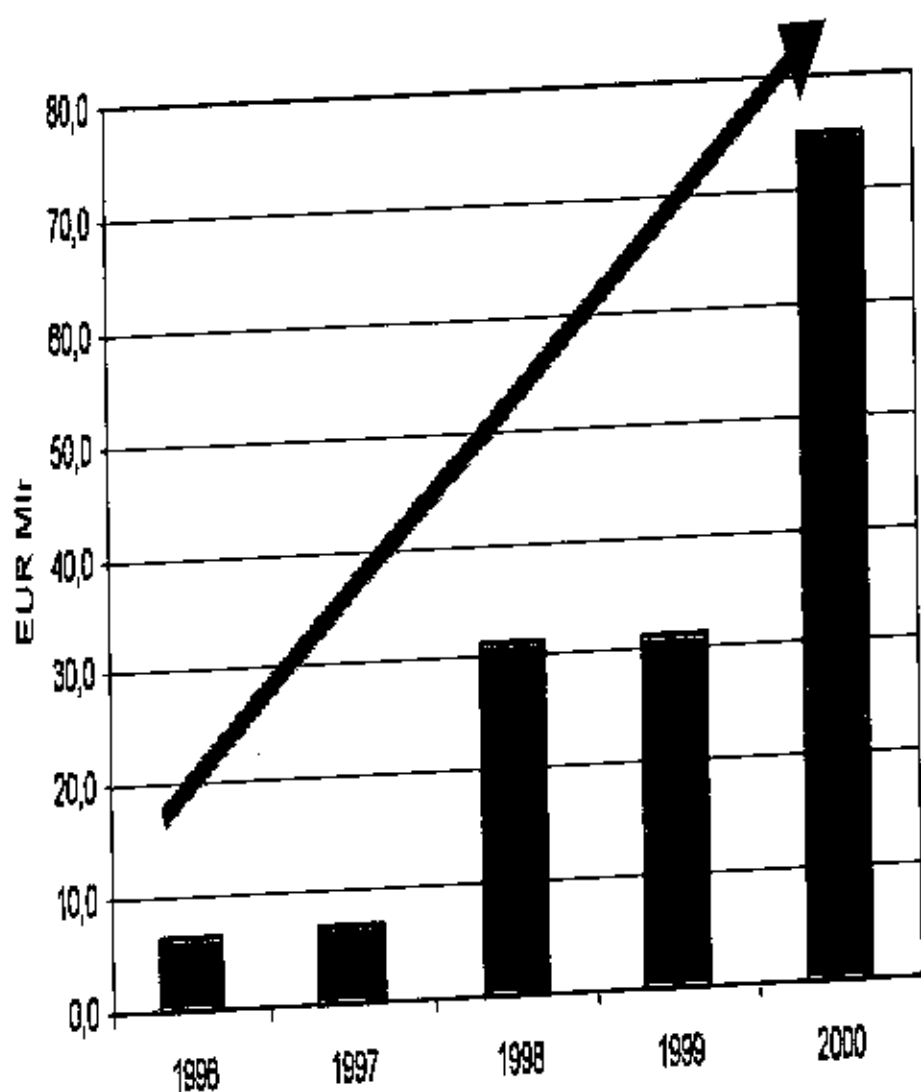
Comparacion resultados primer trimestre

Ventas

EBITDA

CAGR 85%

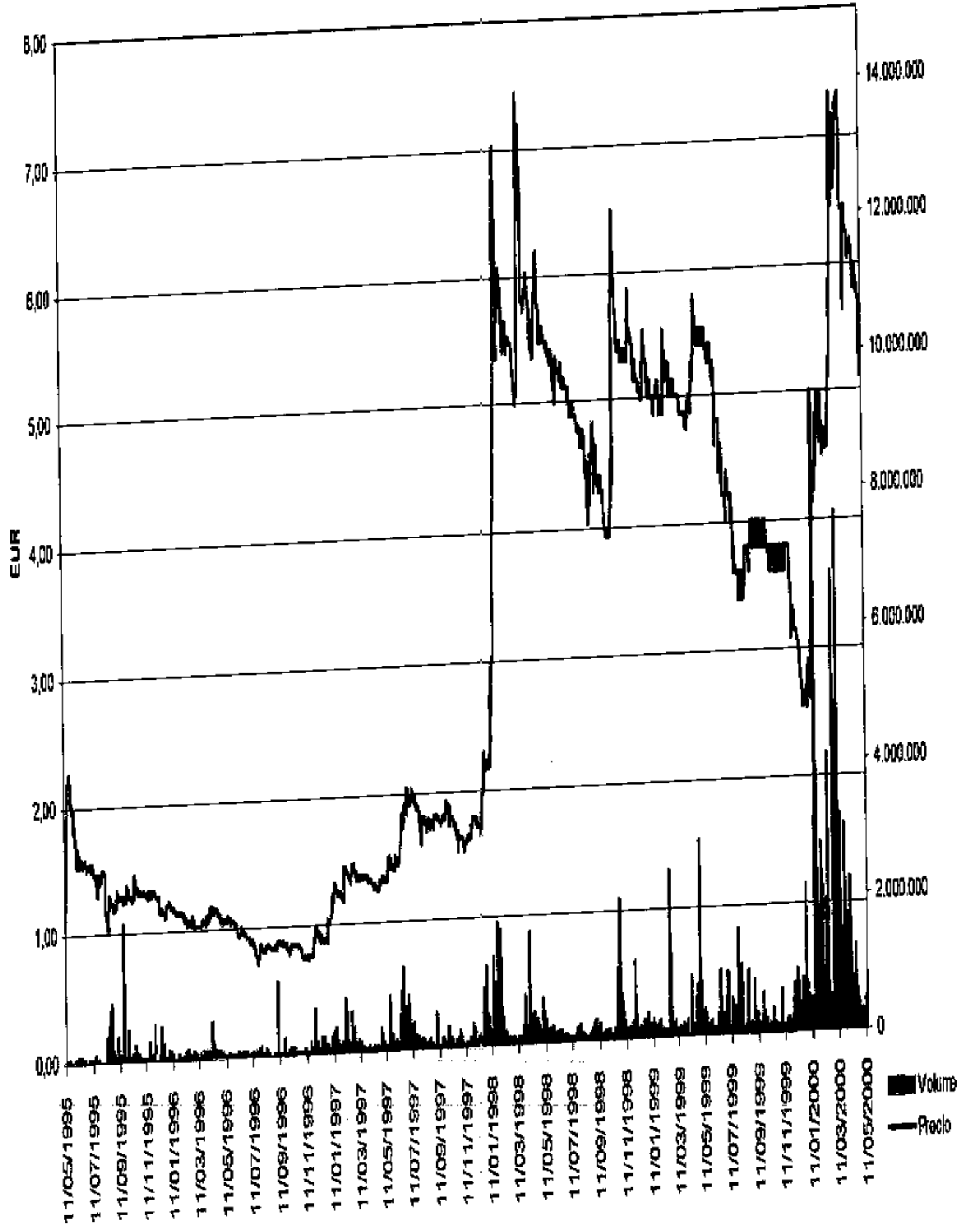
CAGR 69%



Crecimiento 2000 / 1999 = 140%

Crecimiento 2000 / 1999 = 62%

Evolución Acción GPP

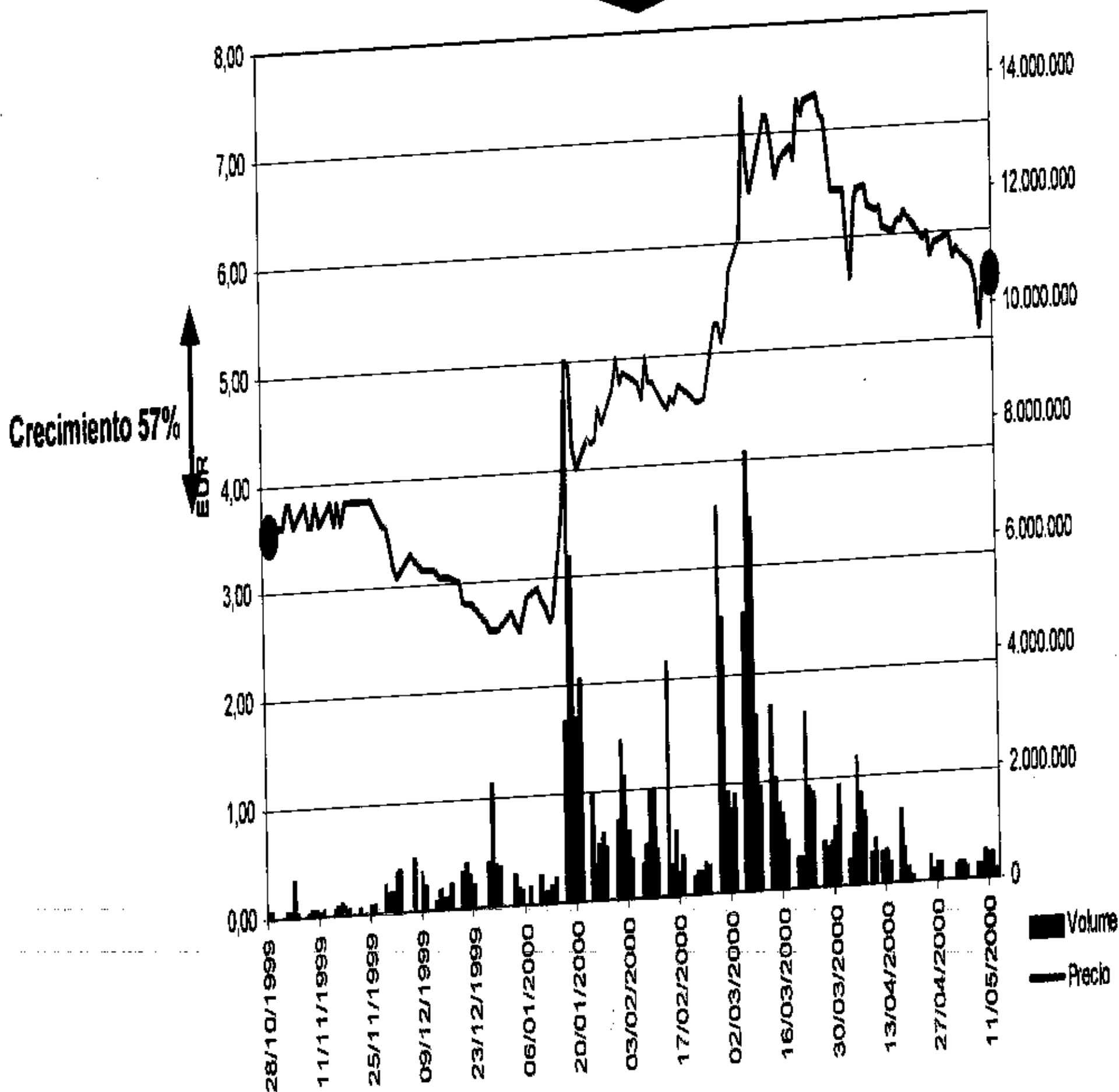


Precio	11-may-95	1,20
Precio	13-may-00	5,64
Crecimiento		370%
TIR		36%
Liquidez		0,8%



Evolución Acción GPP desde la ultima Junta de Accionistas

Precio promedio
30 días antes anuncio de Ola
= 4.80 euros



Operaciones de canje y ampliación de capital

Acciones existentes 62.490.749

1)



Canje

31.245.374

Sub-total

93.736.123

Operación de canje

Precio por accion: 4.80 euros

Importe nominal 149.977.795 euros

2)

Nuevas acciones

37.494.448

Total Acciones

131.230.571

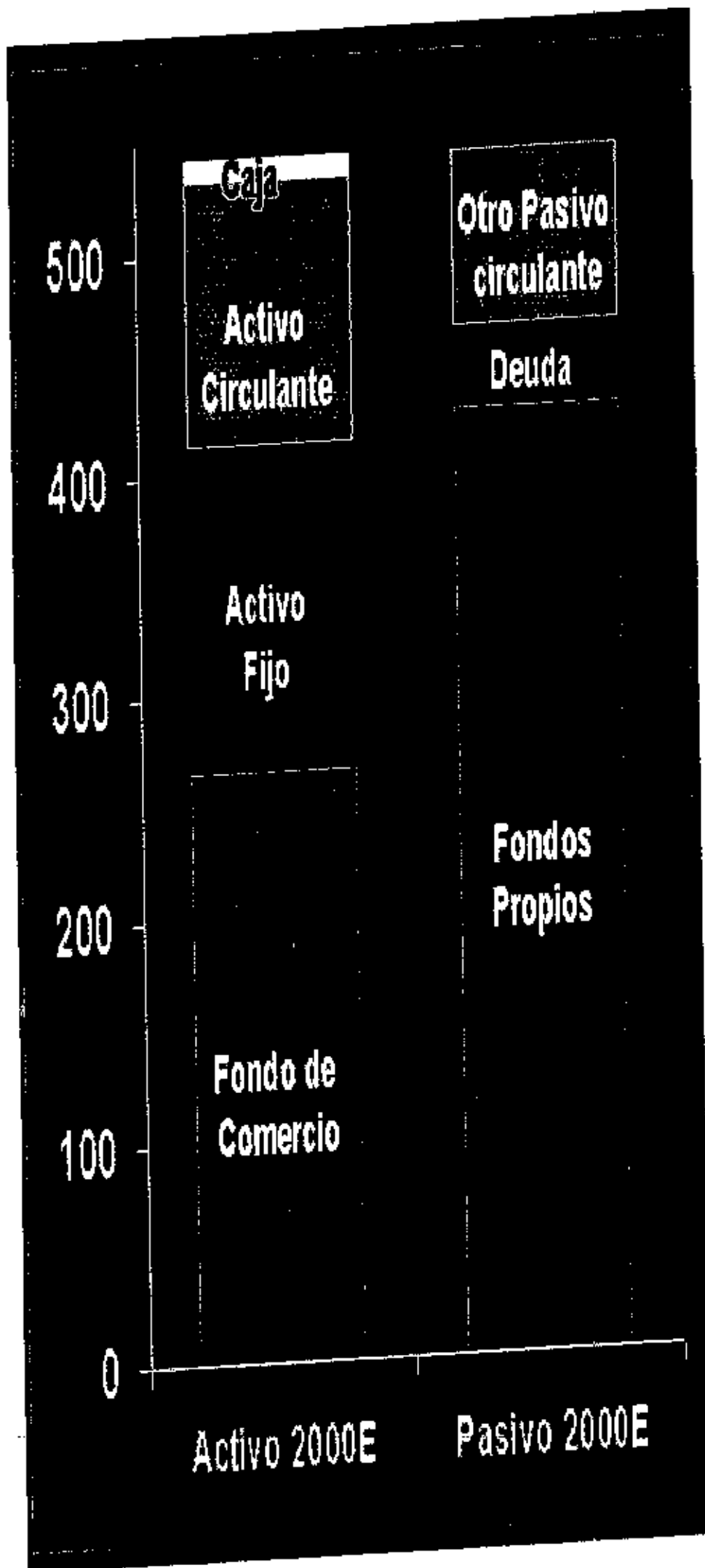
Proporcion: 2 nuevas cada 5 antiguas

Precio por accion: 3 euros (A la par)

Importe nominal: 112.483.344 euros



Balance Estimado (Deutsche Bank) al 31 diciembre de 2000



- ◆ Deuda Neta (EUR) 26m
- ◆ Fondos Propios (EUR) 426m
- ◆ Ratio de endeudamiento 6%

◆ Datos Deutsche Bank, Analista de Bolsa.

◆ 120 millones de euro de posible minimo endeudamiento

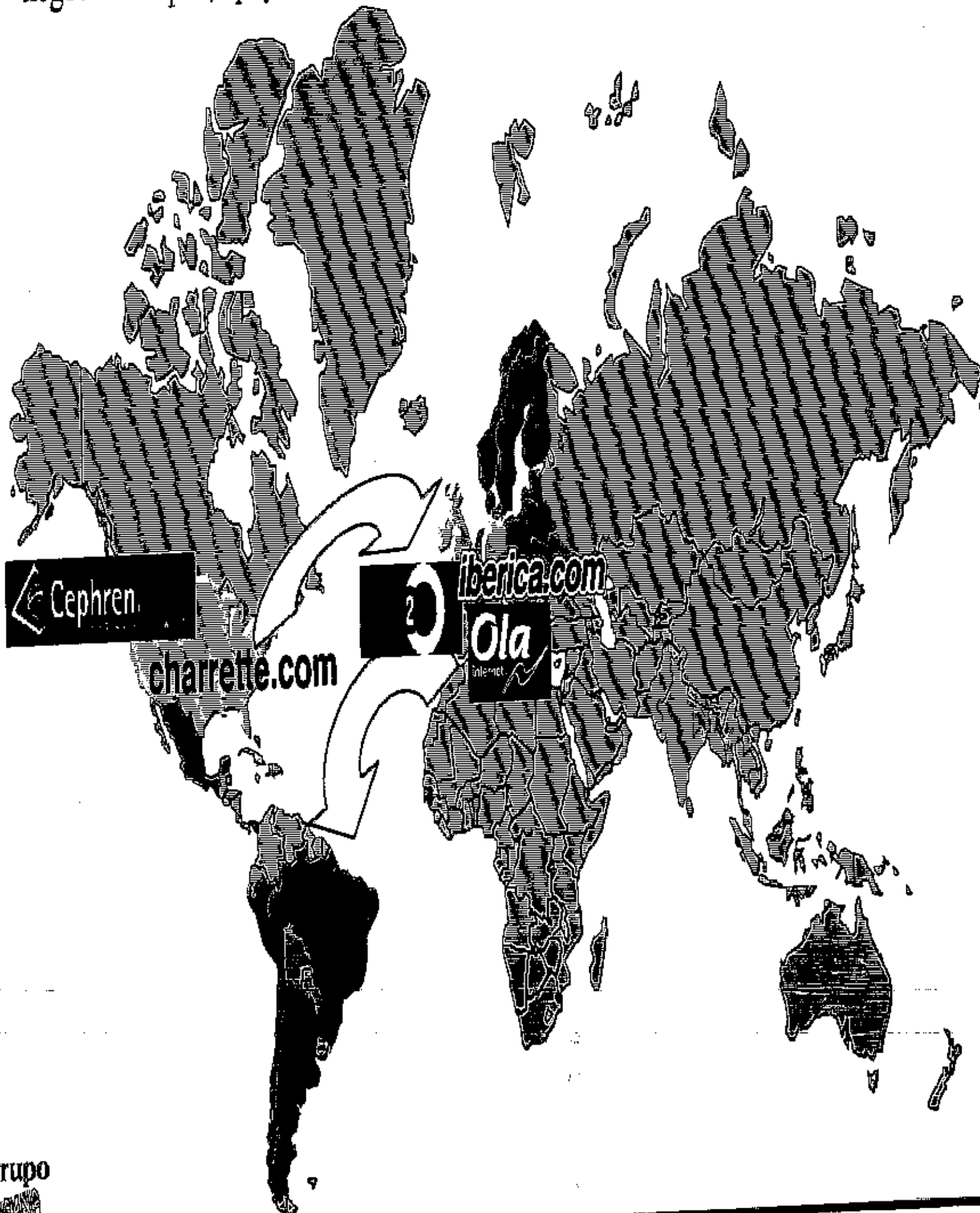
Deuda neta / Recursos propios GPP: hoy y mañana

	Mln euro	Mln Pts
Hoy (1 trimestre 2000) Deuda Neta	70	11.565
Recursos propios	198	32.880
Ratio de endeudamiento	35%	35%
Ampliacion de capital Canje Ola Internet	150	24.900
Ampliacion en efectivo	112	18.672
Julio 2000 Recursos Propios	460	76.554
Deuda Neta Ola Internet	8	1.364
Capacidad de probable apalancamiento adicional	120	19.966

39, 000 millones de Pesteas (232 mln EUR) para invertir

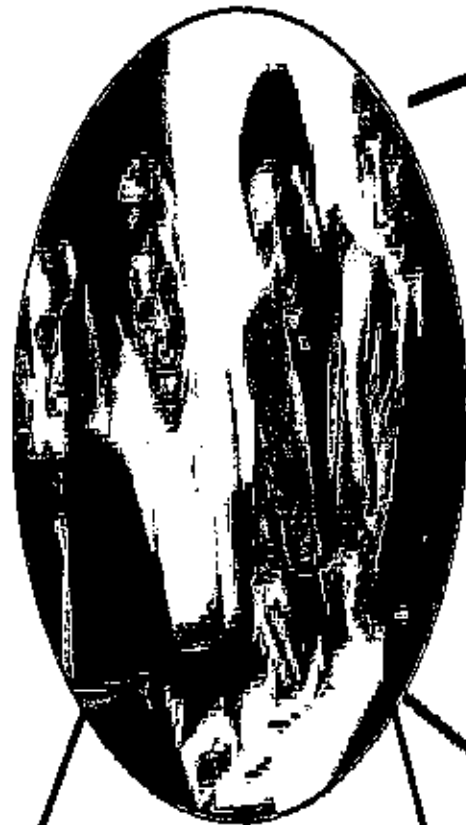
Plan de inversiones agresivo

- ◆ Se crea un grupo con capacidad de expansión a otros mercados y de consolidación de su negocio europeo, apoyado en la solidez de su balance



Un atractivo y agresivo plan de inversiones:

Servicios para
PYMES^{VA} y
profesionales
independientes
con alto valor
añadido



Adquisiciones
compañías de ISP
en España
y Sur America

85 mln EUR

Inversión en
logística para liderar
el sector de
e-fulfilment en
España

15 mln EUR

Desarrollar
servicios de
valor añadido
en la red:
seguridad,
e-commerce
portales

30 mln EUR

Refuerzo de la
red en la fragmentada
industria de la
reprografía digital
y aplicaciones
en la web

40 mln EUR

Completamiento
red de VoIP

42 mln EUR

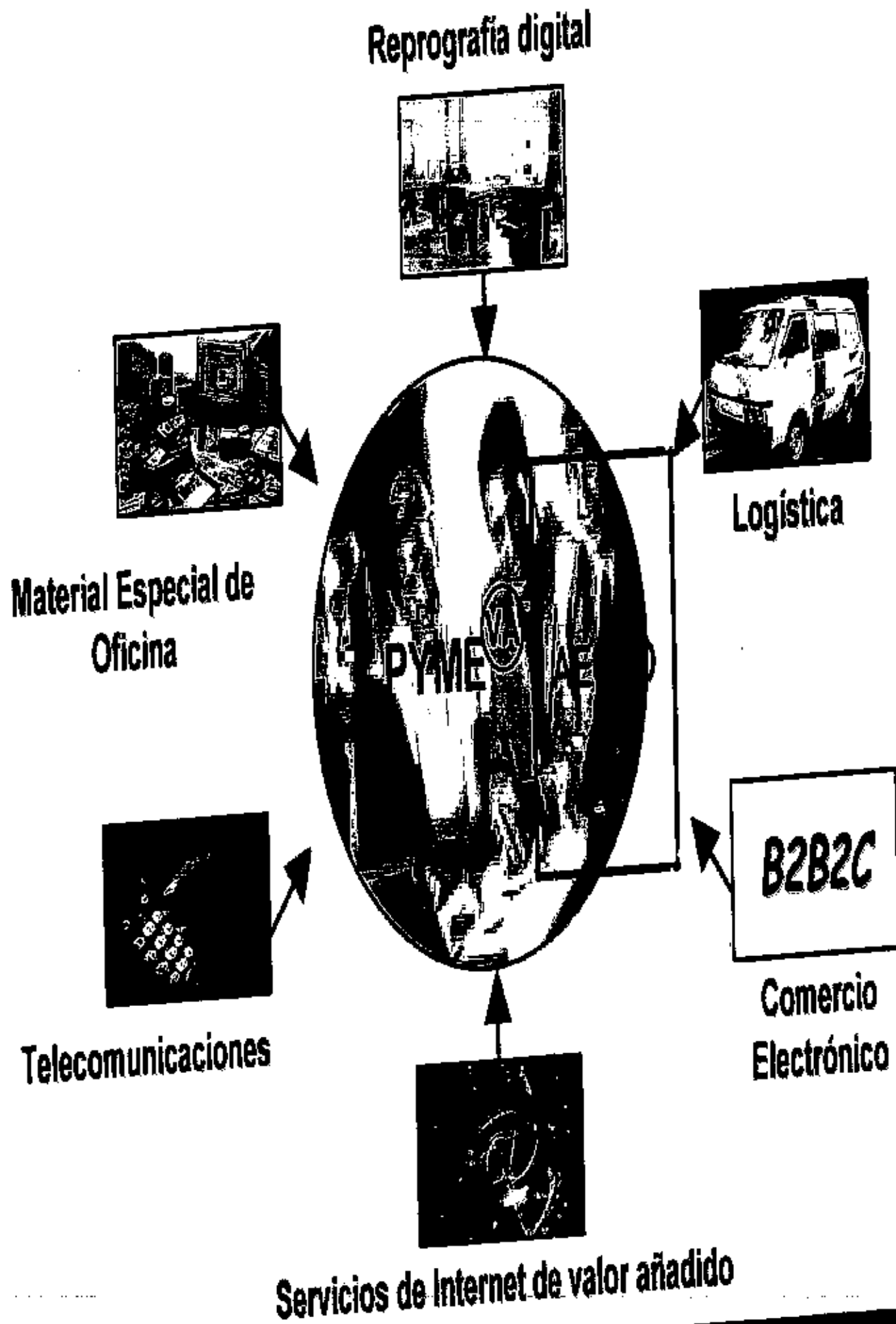
Integración del
negocio de material
especial de oficina en
la venta a través de
Internet

20 mln EUR

Total
232 mln EUR



Amplía y completa gama de servicios para las PYMES



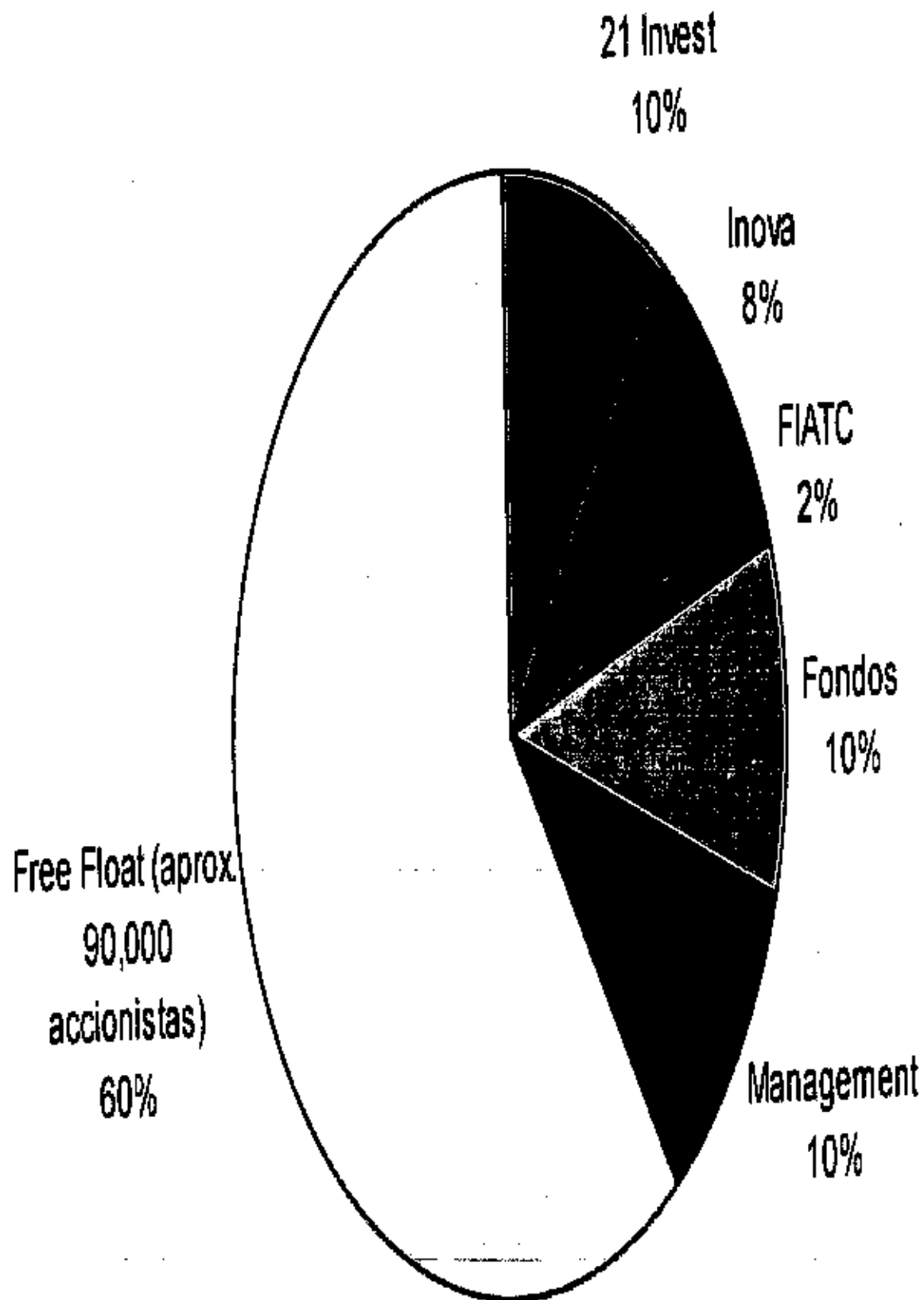
GPP combina con éxito la antigua y la nueva economía, creando un grupo líder en ofrecer soluciones para la PYME^{VA}

Estimaciones (Analista de Bolsa Deutsche Bank)

EUR mln	1999	2000	2001	2002	CAGR
Ventas	194,9	353,0	489,7	593,0	26%
EBITDA	17,2	11,8	44,8	84,1	192%
Beneficio Neto	5,5	-19,1	14,3	47,5	ND
BPA (Euro)	0,09	-0,20	0,11	0,36	
Crecimiento		ND	155%	227%	

↑
Impacto
"start up"
Ola Internet

Acionariado resultante aproximado



Probable agenda a corto plazo

Mayo

JGA y JEA (aprobación de 1ª y 2ª ampliación de capital)

Mayo

Primera ampliación de capital para integrar Ola

Junio

Segunda ampliación de capital de 112 m. de euros

Factores de éxito

- ◆ Apalancar el balance (capacidad probable 20,000 millones de pesetas - 120 millones de euros)
- ◆ 1 Adquisición al mes para los próximos 2 años (focus en repro + B2B + VoIP)
- ◆ “Exportar” charrette.com y cephren.com a Europa
- ◆ Entrar en 2001 en America Latina con oferta servicios VoIP y soluciones de Internet para las pymes
- ◆ Generar un 40% mínimo de las ventas a través de la nueva economía
- ◆ Capitalizar más de 1,000 millones de euros entro final de 2000 - 1 acción = 7.62 = 56% incremento

- ◆ Inclusion en el IBEX 35