

# Junta General Accionistas

---

Barcelona, 30 de junio de 2011

# Service Point

---

## Agenda

- Service Point en 2010
- Service Point en 2011
- El Proyecto: Service Point

# Service Point

---

## Agenda

- Service Point en 2010
- Service Point en 2011
- El Proyecto: Service Point

# Service Point en 2010

---

## Conclusiones

Año de intenso trabajo no recogido en resultados: foco en ventas, costes, gestión de nuestros recursos.

Desaceleración generalizada de la actividad de los clientes en 2º semestre.

Negociación de los términos y aspectos técnicos de nuestro sindicato bancario: estabilidad.

Ampliación de Capital sobresuscrita por accionistas con menor descuento de las realizadas en el mercado.

Adquisición de Holmbergs en Suecia- Reestructuración participada en Francia – Cambios en equipos.

# Service Point en 2010

## Resultados

Millones de euros

	2009	2010	Dif %
Ventas	216	205	-5%
Margen Bruto	146	136	-7%
EBITDA Recurrente	19.4	14.5	-25%
EBITDA	13.7	8.5	-38%
EBIT	0.3	-2.5	-

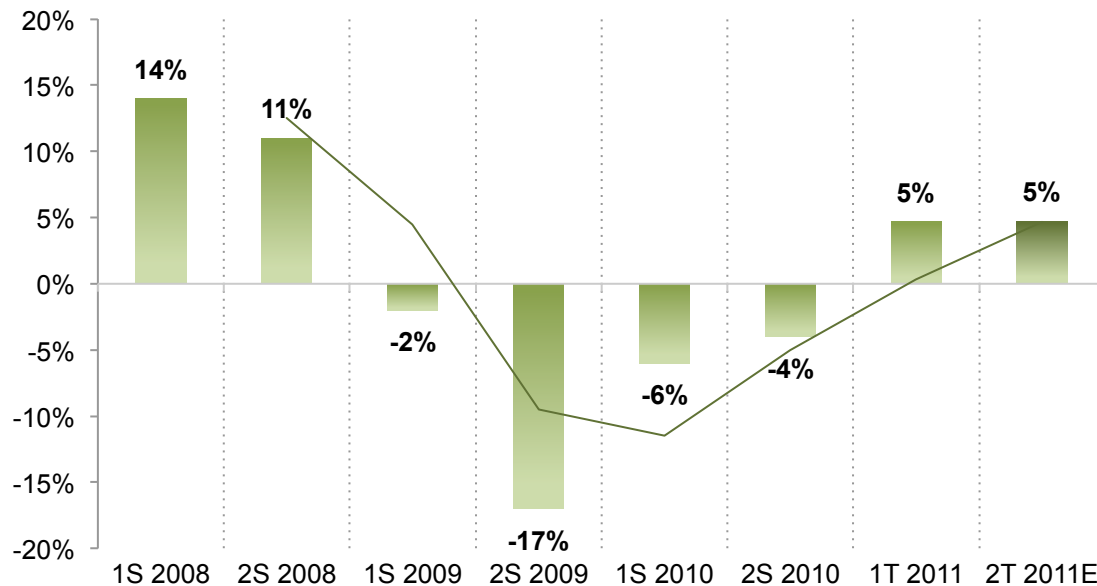
\* Excluye Francia y gastos de reestructuración



# Service Point en 2010

## Inflexión en la evolución de ventas

■ Evolución semestral de las ventas frente al mismo semestre del año anterior



# Service Point en 2010

---

## Renegociación de la deuda

Febrero 2011: Service Point cierra con éxito la renegociación de su deuda.

Acuerda con el 100% de su sindicato bancario una extensión hasta 2º semestre de 2013.

Establecimiento de nuevos covenants financieros en línea con plan de negocio 2011-2013.

El acuerdo refuerza el balance de Service Point y le da estabilidad a su futuro.

Permite disponer de liquidez necesaria para su plan de negocio 2011-2013.

# Service Point en 2010

## Ampliación de capital sobresuscrita. Entrada en Suecia (Holmbergs)

La Junta Extraordinaria de Accionistas aprobó la **ampliación de capital** parcialmente liberada por un total de €14,5m en efectivo.

Se destinará a reforzar el balance, apostar por el desarrollo orgánico y la potenciación de su canal on-line, para lo que destinará €9,5m y para la adquisición de Holmbergs a lo que se aplican €5m.

**Adquisición Holmbergs** (Suecia): Cierre mayo 2011. Compañía atractiva, bien gestionada complementaria a SPS. Ventas 2010 = €13,7m y EBITDA 2010 = €2,1m.

Transacción con fuerte racional industrial y generación valor económico y financiero.

Líder en mercado Escandinavo - Área con fuerte crecimiento económico esperado en 2011.



# Service Point en 2010

## Evolución en Bolsa



**SMALL CAP: +6.4%**  
**IBEX: +2.9%**  
**SPS: -2%**



# Service Point en 2010

En definitiva

1

- Resultados por detrás de lo que esperábamos a junio 2010.

2

- Trabajo de costes que ha amortiguado caída del resultado.

3

- Saneamiento inversión en Francia para evitar cualquier impacto futuro.

4

- Renegociación términos bancarios para dar mayor estabilidad.

5

- Aumento del perímetro y mayor base de capital.

6

- Profunda frustración con el comportamiento bursátil.

# Service Point Solutions

---

- Service Point en 2010
- Service Point en 2011
- El Proyecto: Service Point

# Service Point en 2011

## Qué dijimos en 2010 – qué mantenemos hoy

Cautela con entorno económico.

El número de empresas de impresión tiende a disminuir pero “mueren matando”.

La impresión de gran tirada tiene menos viabilidad que la impresión digital.

Los vectores de crecimiento de SPS son la impresión-bajo-demanda y la impresión online.

Estructura cada vez más centrada en clientes y vender.

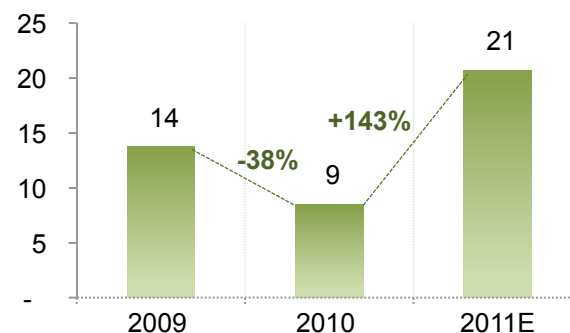
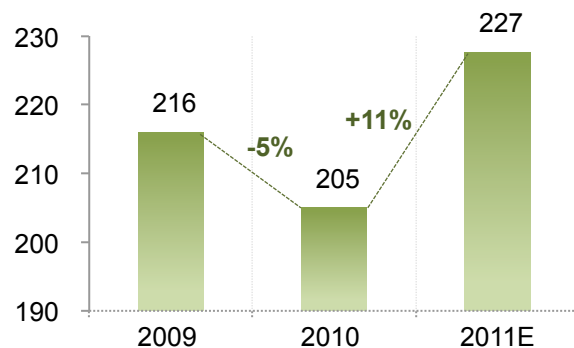
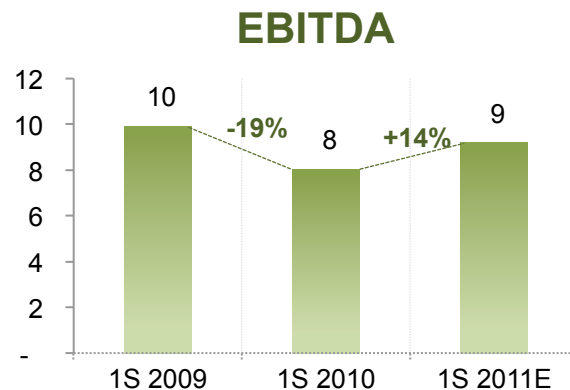
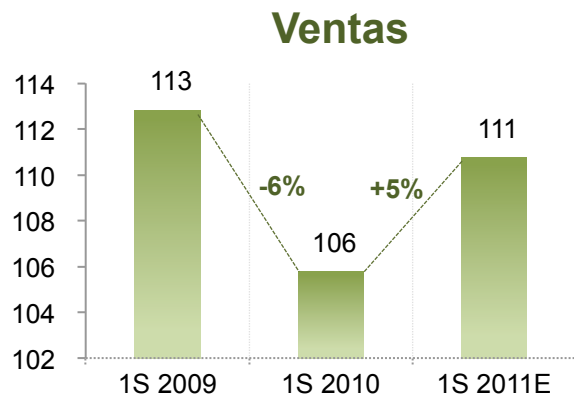
Tenemos mayor tamaño relativo que nuestros competidores que suelen ser locales.

Apuesta internacional, diversificación de nuestros ingresos, poca presencia en España.

# Service Point en 2011

## Expectativa operativa

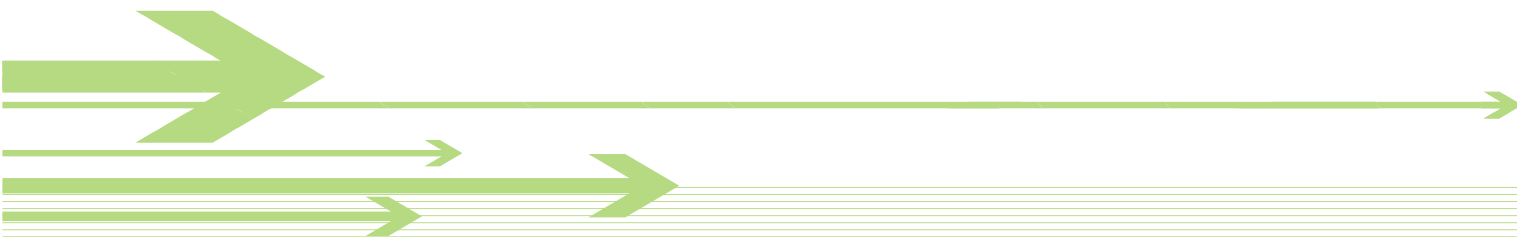
Esperamos un avance significativo de las ventas y el EBITDA.



# Service Point en 2011

Qué esperamos en 2011

	1S 11E	1S 10	2011E	2010
Ventas	111	106	227	205
EBITDA	9	8	21	8.5
B° Operativo	4	2	9	-2.5



# Service Point en 2011

En definitiva

1

- Crecimiento neto positivo en ingresos.

2

- Mejora substancial del EBITDA por cumplimiento de ingresos y rigor en costes.

3

- Reducir endeudamiento absoluto y relativo.

4

- Revisión de actividades consideradas no estratégicas.

5

- Resultados, especialización y tamaño.

# Service Point Solutions

---

- Service Point en 2010
- Service Point en 2011
- El Proyecto: Service Point

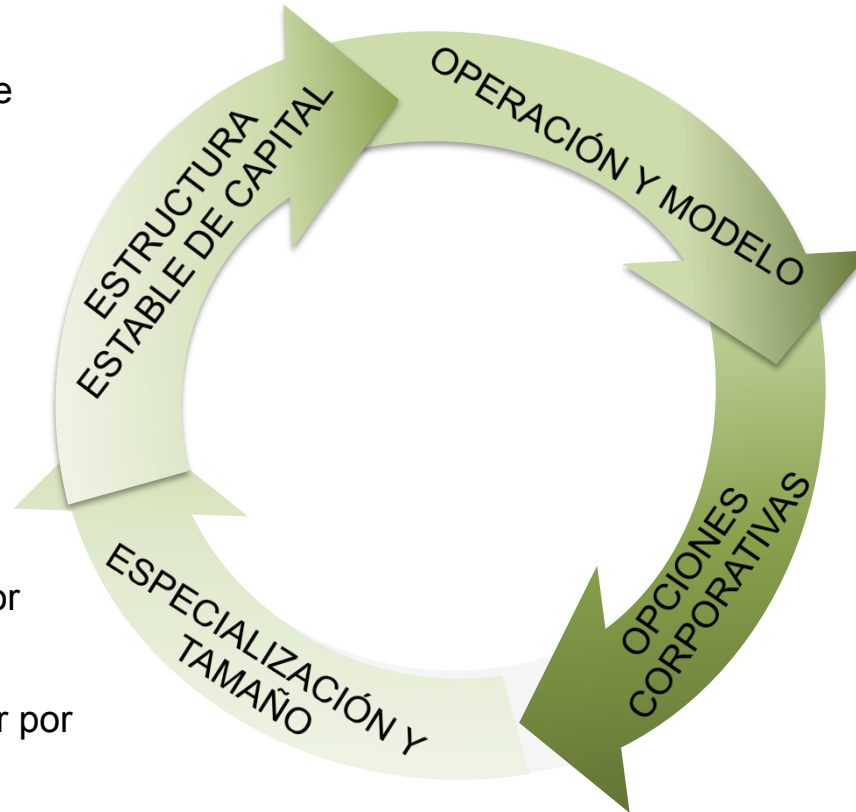


# El Proyecto: Service Point

## Aspectos claves para nuestro éxito sostenible

- Fortalecimiento de balance
- Generación de caja
- Reducción deuda neta

- Mejora de márgenes y generación de recursos por especialización
- Mayor generación de valor por tamaño



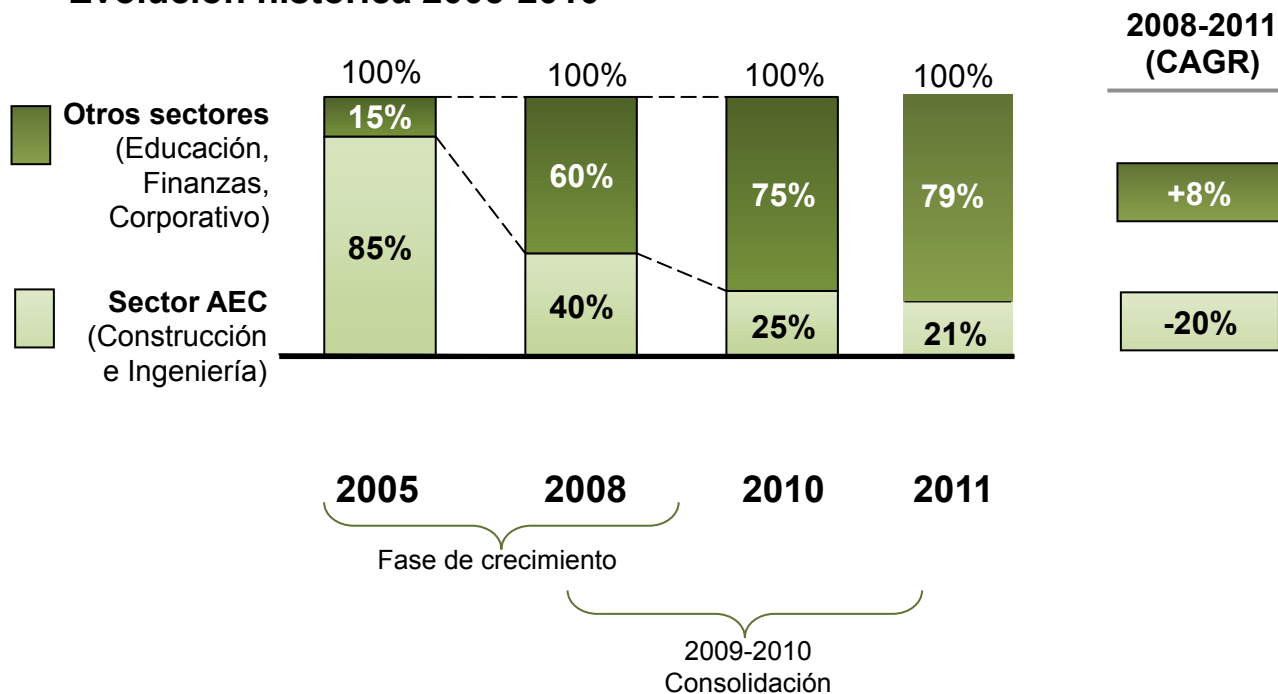
- Sobrecapacidad del sector
- Migración a digital
- Modelo de negocio

- Zonas geográficas
- Actividades de negocio
- Migración online

# El Proyecto: Service Point

## Operación y mix sectorial de Service Point

### Evolución histórica 2005-2010



<b>Ventas Totales</b>	<b>90</b>	<b>238</b>	<b>205</b>	<b>227</b>
<b>Ventas AEC</b>	<b>77</b>	<b>95</b>	<b>51</b>	<b>48</b>

# El Proyecto: Service Point

## Modelo operativo

### Modelo de Costes

- Seguir reduciendo la base de costes.
- Gestión de la producción.
- Rol de compras en la toma de decisiones.

### Modelo Ingresos

- Transformar un modelo sectorial de gestión local, capilar, con fuerte componente operativo a un modelo de clientes escalable en productos y servicios homogéneos en los países donde estamos presentes.
- Potenciar la venta cruzada, el negocio internacional y la captura de posición en online a partir de nuestros clientes históricos tradicionales y estables (+30.000).

### Modelo Geográfico

- Europa continental (46% ventas 2011)
- Reino Unido (24% ventas 2011)
- Escandinavia (22% ventas 2011).
- USA (8% ventas 2011)
- [Emergentes: Rusia, Brasil, Nigeria, HK]

### Productos y Servicios

- Impresión digital.
- Gestión de servicios de impresión.
- AEC Group (Negocio técnico)
- CFI (Negocio financiero)
- Impresión online (fotoalbumes/ educación y editorial/B2B)

# El Proyecto: Service Point

## Evolución de negocios (I)



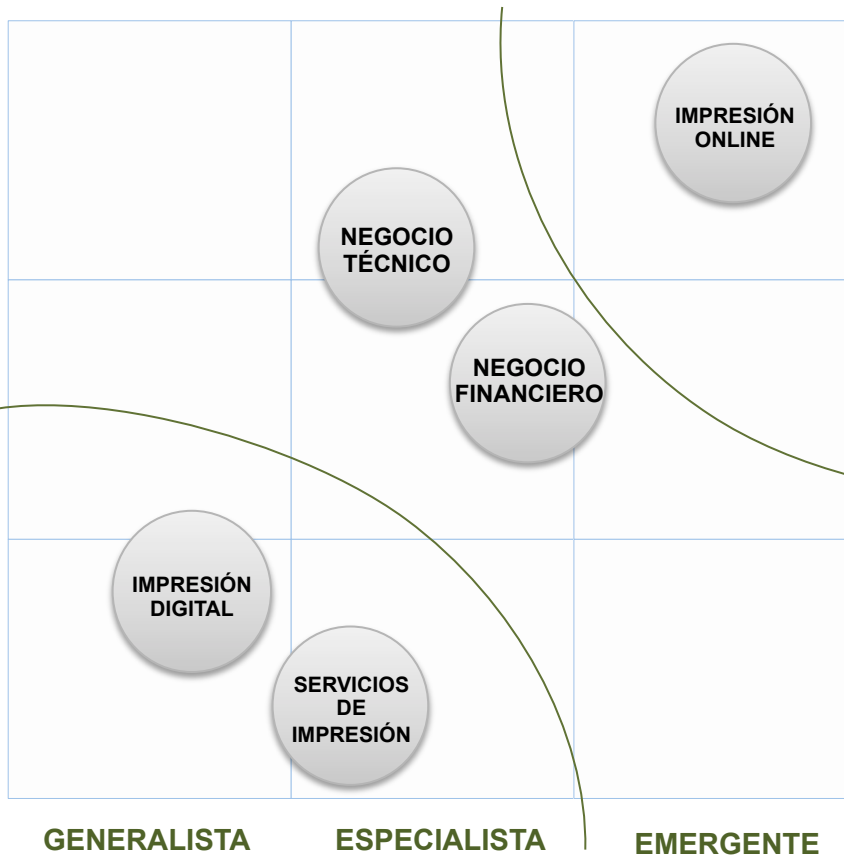
# El Proyecto: Service Point

## Evolución de negocios (II)

**+ VALOR  
AÑADIDO**

- Desarrollo internacional a partir de las posiciones líderes que ocupamos.
- Fuerte vinculación que blinda la relación y recurrencia con el cliente.
- Equipos propios especialistas.
- Crecimiento por captura de cuota de mercado.
- Crecimiento en ventas –dígito simple.
- Objetivo EBITDA  $\geq 10\%$ .
- Generador de recursos.

**- VALOR  
AÑADIDO**



- Desarrollar el canal con equipo propio para todo el grupo.
- Crecimiento en ventas  $\geq 25\%$  pa 2011-2015 orgánico.
- Objetivo margen EBITDA  $\geq 25\%$ .
- Necesario invertir en desarrollo y adquisiciones.

# El Proyecto: Service Point

En definitiva

1

Cautela con el entorno.

2

Foco en resultados, rigor en costes, aumento del número de clientes por especialización = más ventas.

3

Generar más caja para fortalecernos.

4

Revisión de nuestro modelo de negocio y visión para mejorar frente a la competencia.

5

La especialización mejora nuestro posicionamiento.  
  
El tamaño nos da más opciones para general valor.

# Service Point Solutions

---

Gracias