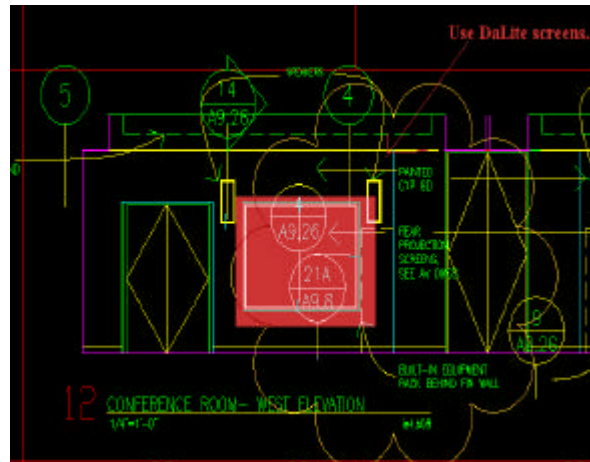


Service Point Solutions



Reprografía digital



Gestión documental



Facilities Management

Marzo 2004

www.servicepoint.net

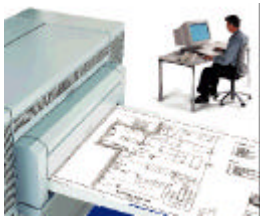
Una misión clara y definida

**Ser líder internacional de
reprografía digital
y gestión documental**

Gestión Documental, Reprografía Digital, Facility Management



- **Gestión Documental y Reprografía Digital** es el proceso de recibir, archivar, distribuir y reproducir digitalmente un documento técnico en cualquier formato (digital, papel, etc.), permitiendo al cliente acceder a los datos en cualquier momento y desde cualquier lugar.



- **SPS** opera principalmente en el **sector AEC** (Arquitectos, Ingenieros, Constructores), que es el **segmento de mercado** más adecuado para ofrecer **servicios de alto valor añadido**. Dicho sector se está adaptando al **outsourcing** (subcontratación) / **Facility Management**, a la **gestión integral de la información** y a la contratación de **servicios de consultoría**.

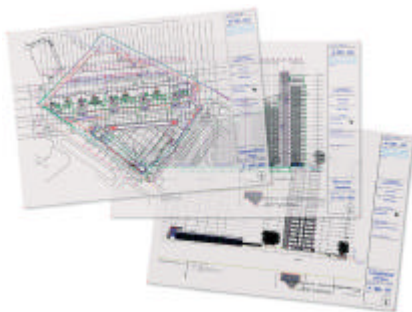


La industria de Service Point Solutions



1. Industria valorada en 850.000 M. de €, de los cuales SPS se centra principalmente en el segmento AEC, valorado en 15.000 M. de €.
2. Márgenes y crecimientos altos con la implantación de FM, OSS e innovadoras aplicaciones tipo e-repro.
3. El sector outsourcing en algunos países específicos crece un 23% anual.
4. Los desafíos para empresas pequeñas son:
 - ✗ Falta de capital necesario para la expansión y digitalización de los centros
 - ✗ Dificultad para estar al día en las nuevas tecnologías
 - ✗ Imposibilidad de gestionar proyectos complejos y extensos con FM / OSS
 - ✗ Imposibilidad de ofrecer servicios a nivel internacional a clientes multinacionales
 - ✗ Limitado poder negociador con proveedores

Ventaja Competitiva SPS



Industria Reprografía Digital (Valor Global 850.000 M. de €)				
AEC (Arquitectos, Ingenieros, Construcción)	Industrial (Compañías Automoción, electrón., etc)	Diseño Gráfico (Publicidad)	Corporate (Bancos, compañías de seguros, etc)	Retail (cliente minorista)
MB*: 70%-75% Valor: 15.000 M.€	MB :50%-55% Valor: 75.000 M.€	MB : 70%-75% Valor: 10.000 M.€	MB : 60%-65% Valor: 500.000 M.€	MB : 35%-40% Valor: 250.000 M.€

Alguna información de la industria AEC



15.000 M.€

→ Valor del mercado **AEC** de gestión documental y reprografía digital. Dicho mercado está **altamente fragmentado.**

91 billones \$

→ **Pérdidas anuales en el sector de la construcción** motivados por errores en la utilización de la documentación.

75 billones \$

→ Valor del mercado de servicios de en IT/CAD a nivel mundial. Oportunidad de expansión vertical.

54%

→ de los proyectos de la construcción sufren **retrasos por una gestión documental ineficiente.**

500 M. de \$

→ Se invierten anualmente **en el transporte urgente de planos.**

50%

→ **Proyectos terminan por encima de presupuesto** por una mala gestión documental.

24%

→ **Proyectos contienen errores** por una mala gestión documental.

20%

→ **Tiempo perdido diariamente** por el 50% de los ejecutivos **buscando documentos.**

Con una facturación anual de 3.000.000 M. de €, el sector de la construcción es una de las industrias más grandes del mundo. En esta industria " No se mueve ni un sólo ladrillo sin la gestión documental y la reprografía digital".

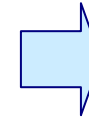
Fuente: DTI – Construction Industry, KPI's Industry Progress Report 2002, Océ Report

Fortalezas del modelo de negocio de SPS

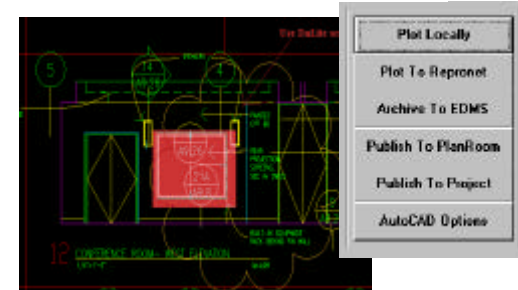
Reprografía Digital



Facilities Management



Gestión Documental



70 centros de servicios propiedad de SPS + 600 de la red Globalgrafixnet

- Base de clientes (15.000 clientes AEC)
- Relaciones consolidadas
- Cash Flow predecible y recurrente
- 24 hrs servicio
- Red de puntos de servicio

- Margen Bruto: 70%-75%
- EBITDA: 20%-25%
- Capex 5% sobre ventas
- ROCE: 20%
- **Crecimiento = Moderado**

30 FM (contratos recurrentes). Más de 400 contratos de OSS (On Site Services).

- Ventas recurrentes (3-5 años renovables)
- Capex variable relacionado con contratos
- Alta fidelidad de los clientes
- Tendencia creciente al outsourcing
- Contratación de servicios de consultoría
- Duración contrato: entre 2 y 5 años

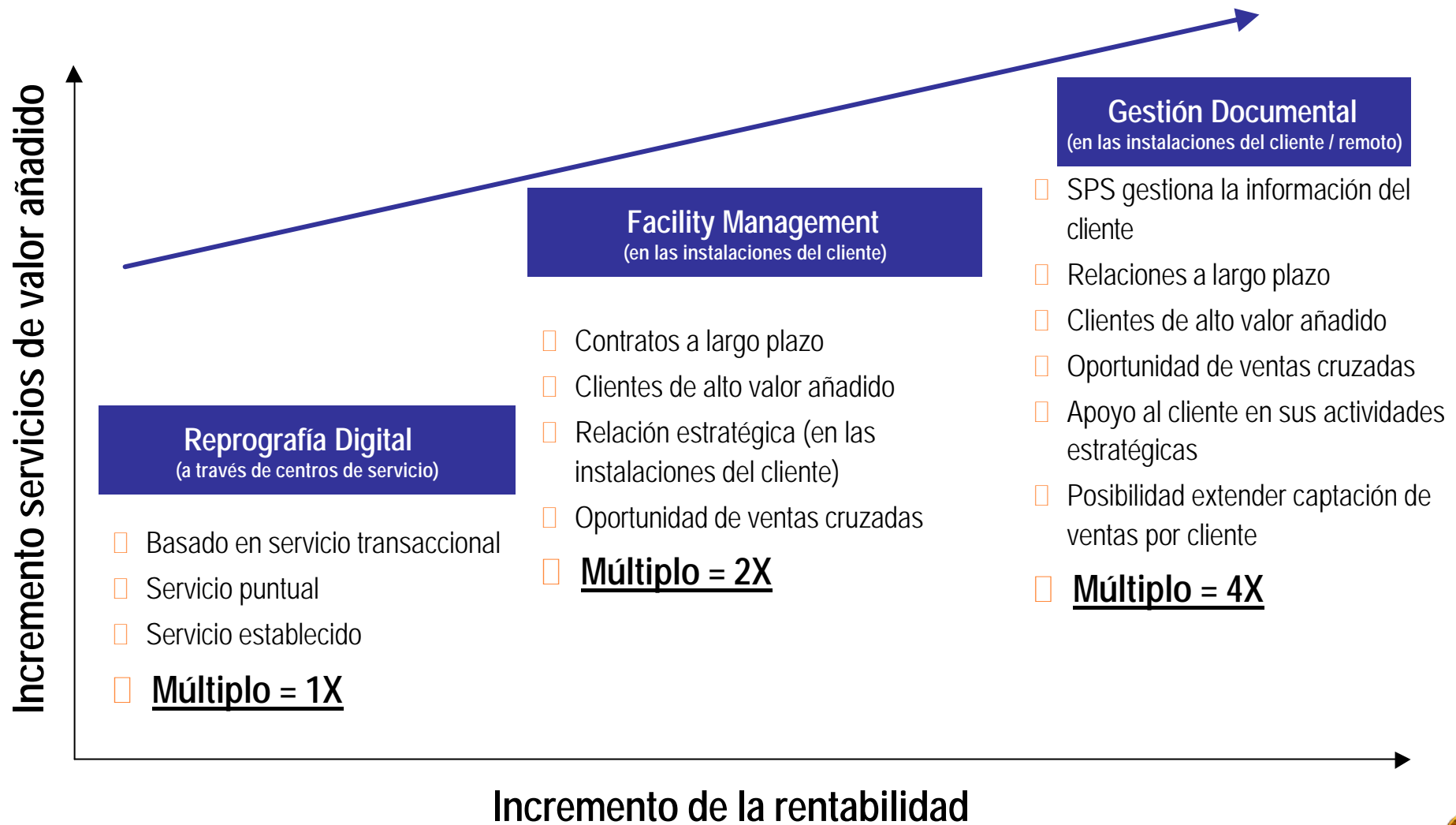
- Margen Bruto: 70% - 75%
- EBITDA: 20%-25%
- Capex = 50% sobre ventas 1er año
- ROCE: 30%
- **Crecimiento = Medio - Alto**

Más de 100 Proyectos de Gestión Documental

- Nuevas líneas de negocios con gran crecimiento
- Alta fidelidad de los clientes
- Captura, gestión y distribución de documentación
- Contratación de servicios de consultoría
- Duración contrato: entre 1 y 5 años

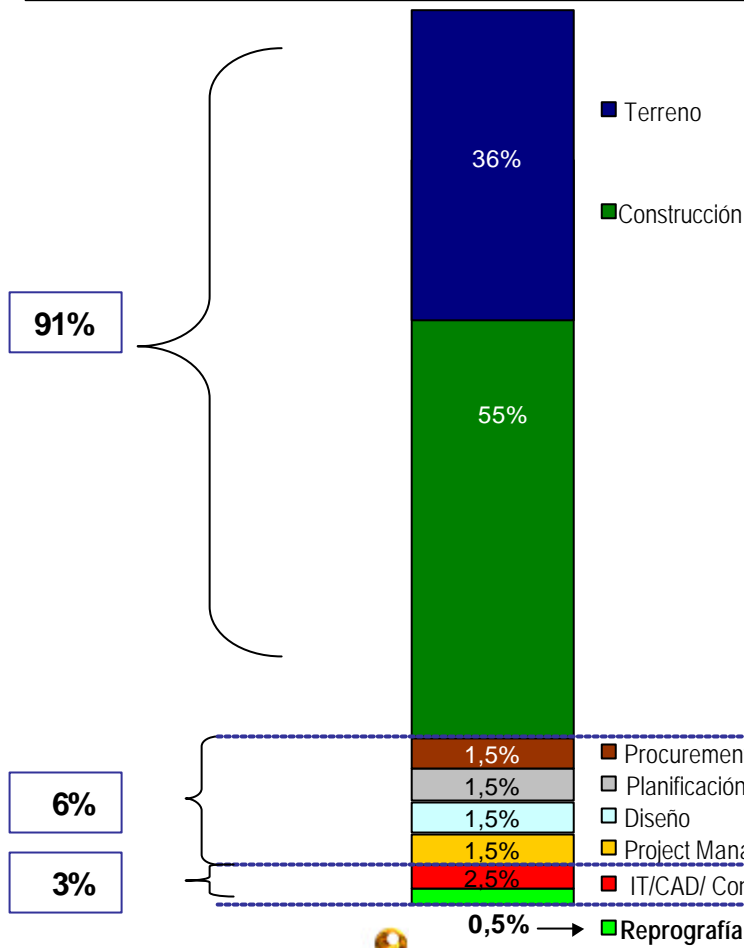
- Margen Bruto: 80%-85%
- EBITDA: 25%-30%
- Capex 5% sobre ventas
- ROCE: 30%
- **Crecimiento = Elevado**

Hacia un mix de ventas con mayor valor añadido



Oportunidad de SPS de incrementar ingresos con nuevos servicios en las distintas fases del ciclo de vida de documentos

Desglose aprox. de los costes en un proyecto de construcción



La reprografía digital y gestión documental representa "sólo" aprox. un 0,5% del total del coste de un proyecto.

Sin embargo, una gestión documental ineficiente puede afectar significativamente a todo el proceso de construcción. Repercutiendo sobre la fecha de finalización del proyecto, su coste de ejecución de mantenimiento posterior.

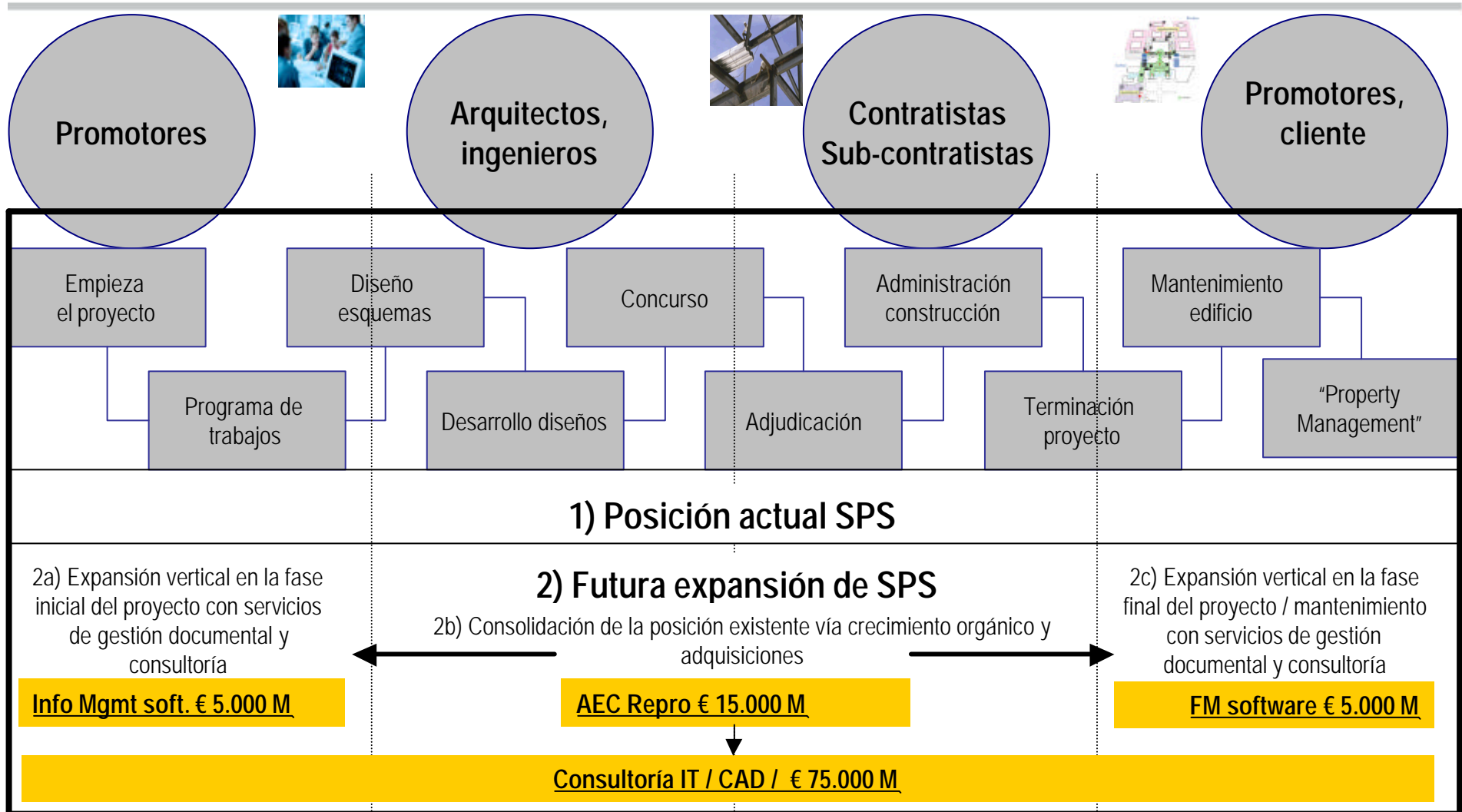


Creciente importancia de la "document collaboration" y "workflow" para controlar el 91% de los costes de construcción. **FASE 2**

FASE 1

Mercado actual de SPS en reprografía.

Ciclo de vida de los documentos y mercados de SPS



Algunos de los proyectos de referencia



Aeropuerto de Barajas, Madrid: España

Proyecto en colaboración con los arquitectos Lamela (Madrid) y Richard Rogers (London), los ingenieros Initec y las compañías constructoras ACS, Ferrovial y FCC.



Ferrovial, Madrid : España



Facility Management en las instalaciones centrales de la empresa de servicios de construcción Ferrovial Agroman y servicios de reprografía en sus delegaciones.



Terminal 5, Heathrow Airport : Reino Unido

Contrato de reprografía digital y Facility Management para la construcción de la nueva terminal de Heathrow.



ExxonMobil : Reino Unido



Gestión documental para 900 estaciones de servicio con el objetivo de cumplir la nueva ley británica sobre compañías petrolíferas y de gas.



Tubelines, Londres

Provisión de servicios de reprografía digital y gestión documental al consorcio que se encarga del mantenimiento de la red metropolitana de Londres.



Mc Donald's: Estados Unidos + Reino Unido



Reprografía Digital y Gestión documental en la construcción de las franquicias de Mc Donald's en 4 estados de los EE.UU. También gestión documental del emblemático restaurante localizado en la Millenium Dome en Londres.



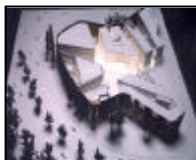
Jaguar Engineering : Europa

Reprografía Digital y Facilities Management (on-site) para todos los documentos técnicos.



Proyecto Forum 2004: Barcelona

Contrato de Facility Management, Reprografía y servicios de gestión documental.



Nordic Embassies, Berlin : Alemania

Proyecto para las embajadas de los 5 países nórdicos en Berlín. Reprografía remota para siete países.



DBI Architects, Washington (EE.UU.)

Facility Management para DBI una de las firmas principales de arquitectura en el área de Washington.



Globalgrafixnet: la "interflora" de la reprografía



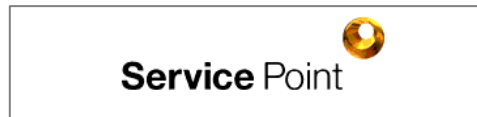
www.globalgrafix.net

- Mayor red de distribución e impresión digital del mundo
- Globalgrafixnet ha incrementado sus puntos de servicios hasta 600
- Expansión continua en nuevos mercados de Europa del Este, Latinoamérica y Asia
- Socio de USRN, mayor red de USA, para desarrollar un soporte tecnológico a clientes internacionales
- Tamaño de compañías afiliadas entre 1-10 millones €
- Esta red está gestionada en un 50% por SPS y proporciona el know-how necesario para descubrir potenciales oportunidades de negocio



Estructura simple y concentrada en un solo sector

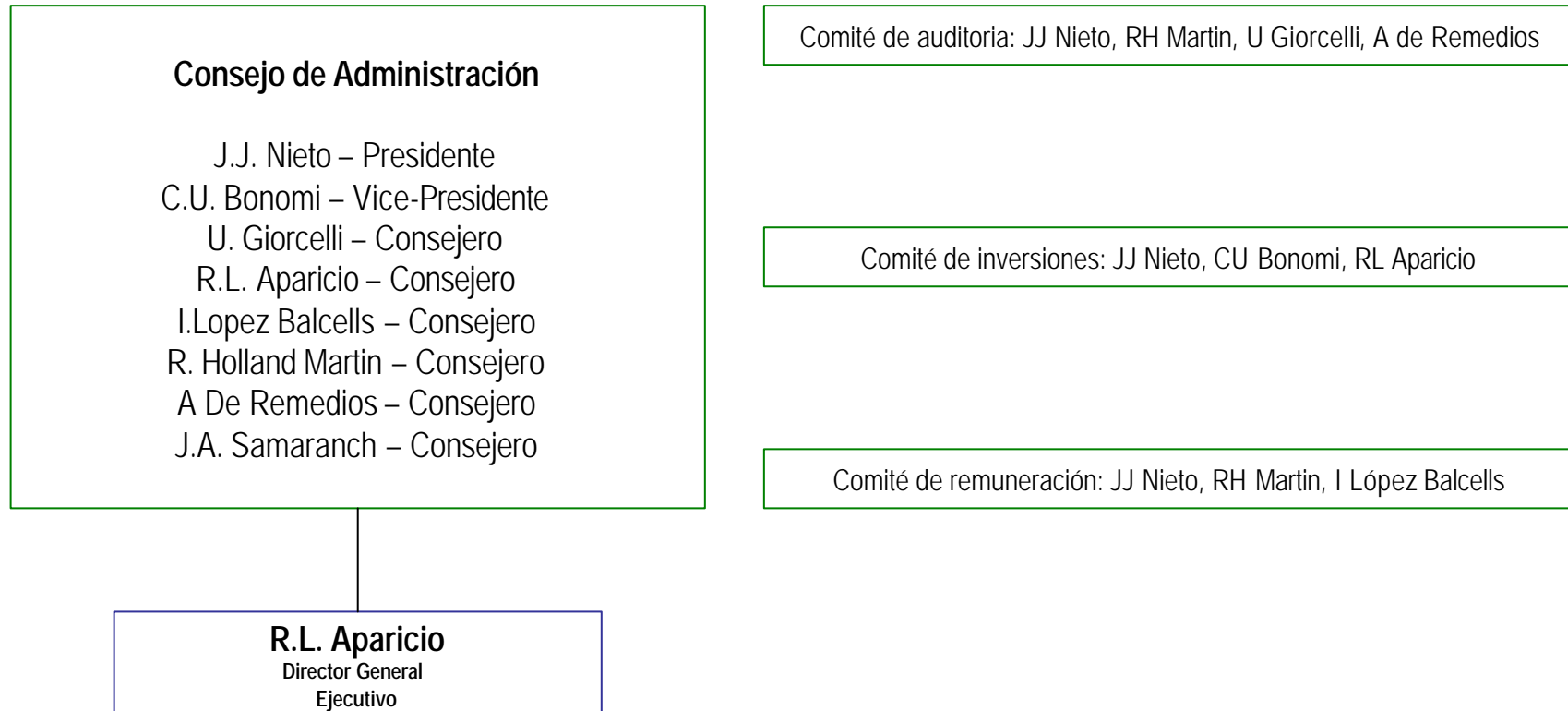
Ticker: SPS.SM
Ticker: SPS.MC



	USA	UK	Spain	Germany	Singapore	Italy	Globalgrafixnet
Ventas 2003	34m €	56m €	7 M. €	1 M.€	0,5 M.€	2,5 M.€	Globalgrafixnet
Margen Bruto	74%	74%	55%	85%			
EBITDA	22%	16%	N.A.	19%			
ROCE	17%	21%	N.A.	N.A.			
Empleados	341	655	96	10			
Sector	Repro/DM/FM	Repro/DM/FM	Repro/DM/FM	Repro/DM	Repro	Repro	DM
AEC Cuota merc.	3%	15%	5%	0,2%	0%	1%	1%
Centros Servicio	21	43	4	1	1	2	600
FM / OSS	239	190	12				
% participación	100%	100%	100%	100%	10%	18%	50%
Crec. PIB 2004e*	4,6%	2,8%	3,0%	1,7%			No consolidan

* Fuente: The Economist Febrero 2004

Órganos de gobierno de SPS



Resumen financiero (Euro '000)

	2002 Audit	2002 Pro Forma	2003	Diferencia 2002 PF - 2003		Balance 2003
Ventas	182.580	99.795	98.506	-1%	Activo Circulante	40.091
Margen Bruto	103.570	72.068	71.407	-1%	Activo Fijo	54.355
EBITDA	16.852	12.568	14.931	19%	Fondo de Comercio	<u>82.768</u>
EBIT	3.963	1.969	4.755	141%	Total Activo	177.214
Beneficio Neto	-7.619	NA	222	NA		
					Pasivo Circulante	30.822
% Margen Bruto	57%	72%	72%	0%	Deuda Fin. LP	69.534
% EBITDA	9%	13%	15%	3%	Otra deuda LP	11.218
% EBIT	2%	2%	5%	3%	Recursos propios	<u>65.640</u>
% Beneficio Neto	-4%	NA	0%	NA	Total Pasivo	177.214
					Deuda financiera neta	61.692

1. Mejora en los ratios financieros en la comparativa con 2002 Pro Forma (reprografía digital y gestión documental) y a paridad de tipo de cambio (USD: 1,13, GBP:0,69)
2. Mantenimiento margen bruto por encima de 72% en todos los trimestres de 2003
3. Mejora en márgenes operativos en 2003 gracias a reducción de gastos
4. Reducción en la deuda neta durante 2003 de un 20%. Significativa mejora en el perfil de la deuda: 94% deuda bancaria a largo plazo

Nota: SPS cuenta con bases imponibles negativas por importe de aprox. 270m de euros a compensar en los próximos 15 ejercicios

Conclusiones y Equity Story

- ✓ Estructura Corporativa centrada y finalizada en 2003 (reprografía digital, gestión documental y FM)
- ✓ Mejora de márgenes y principales magnitudes (ventas recurrentes, gestión documental, mejora margen bruto...)
- ✓ Continua focalización en áreas de mayor crecimiento (outsourcing, gestión documental)
- ✓ Balance ya estructurado: 94% de la deuda bancaria neta a largo plazo.
- ✓ Sólida plataforma industrial para crecer y obtener rentabilidad y aprovechar la inversión ya realizada
- ✓ Equipo directivo internacional y experimentado
- ✓ Presencia multinacional

Modelo de negocio sólido

Equity Story atractivo:

- ✓ Tendencia a la digitalización → Altos márgenes en gestión documental
- ✓ Internacionalización → Líder en los mercados más importantes
- ✓ Outsourcing → Alta lealtad de los clientes (15.000 clientes). En crecimiento.
- ✓ Sector AEC → Importante base de clientes del sector AEC. Margen Bruto: 70% - 80%
- ✓ Consolidación → Industria fragmentada con sólo compañías familiares
- ✓ Crecimiento → Crecimiento vertical en la industria (gestión documental, consultoría)

Service Point Solutions



Disclaimer

Service Point Solutions es una compañía cotizada en el mercado continuo, en consecuencia, siendo la volatilidad una característica de la inversión en renta variable, ruega a los Accionistas e inversores que soliciten adecuado asesoramiento independiente, así como que, en línea con las demás empresas cotizadas, tomen sus expectativas con las debidas cautelas antes de acometer cualquier inversión u operar con valores.

Relación con inversores

Matteo Buzzi

matteobuzzi@servicepointnet

Stefano Pellegri

stefanopellegri@servicepointnet

Tel +34 93 5082424

Fax +34 93 5082442

Información adicional

www.servicepoint.net

www.cnmv.es

This document is based on information obtained from sources we believe to be reliable. It is not intended to form the basis on any investment decision, or any decision to provide finance in relation to the proposed transaction. No representation or warranty or undertaking, expressed or implied, is or will be made in relation to, and no responsibility or liability whatsoever is or will be accepted by Service Point Solutions S.A. or any of its employees as to, or in relation to, the accuracy or completeness of this document.