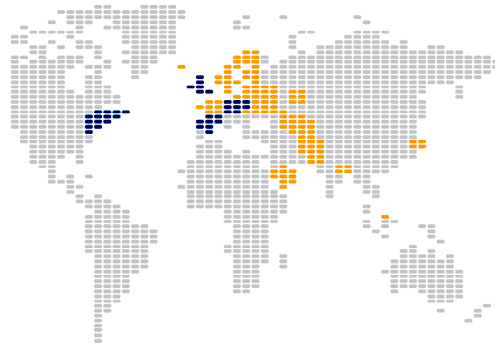


# Service Point



Foro MEDCAP, Madrid 31 mayo 2007



# Agenda

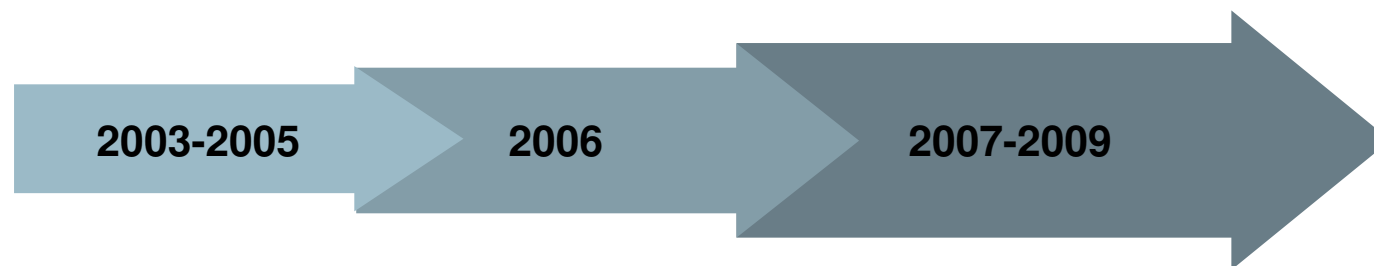
- Introducción a SPS
- Estrategia
- Resultados
- Atractivos de la inversión



# Service Point Solutions

## De la reestructuración a la remuneración

*SPS aspira a ser el principal proveedor de servicios de gestión documental en Europa y Estados Unidos, creando a la vez valor para el accionista*



- Reestructuración industrial
- Reestructuración financiera
- Refinanciación
- Crecimiento orgánico
- Inicio fase expansión
- Crecimiento orgánico
- Expansión: *Build up* sector en consolidación
- Creación de valor para el accionista
  - Ampliación liberada + dividendo (Junta 07)



# Service Point Solutions

## Perfil

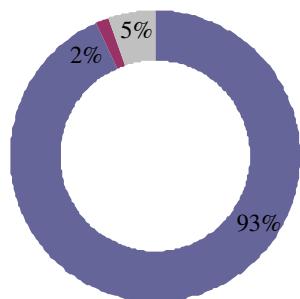
- **Líder en el sector de gestión documental**
  - Servicios de valor añadido
  - Presencia internacional
  - Sólido balance
  - Equipo gestor internacional
- **Negocio sólido y recurrente**
  - Consolidada posición en el mercado
  - Sólida base de clientes
  - Ingresos bajo contrato
- **Cotizada en la Bolsa Española / SPS.MC (Reuters), SPS.SM (Bloomberg)**
  - Índices nacionales: Small Cap (Madrid) e Indexcat (Barcelona)
  - Índices internacionales: MSCI Small Cap Index
- **Capitalización bursátil superior a los 325 M€**
- **Número de empleados 2.316**
- **Presencia a nivel mundial**
  - 5 países con 85 centros propios
  - 24 países a través de la red de GlobalgrafixNet



# Service Point Solutions

## Gobierno Corporativo

### Estructura accionarial (1)



- Free float
- Miembros del Consejo
- Inversores Institucionales

### Consejo de Administración

**J.J. Nieto – Presidente**  
 J.A. Samaranch - Vicepresidente  
 R.L. Aparicio - Miembro del Consejo  
 A. Catá - Miembro del Consejo  
 P. Navarro - Miembro del Consejo  
 E. Paraja - Miembro del Consejo  
 A. De Remedios - Miembro del Consejo  
 I. López Balcells - Secretario

### Comités

- Auditoría
- Remuneración y Nombramientos
- Estrategia y Desarrollo

**Rafael López-Aparicio – CEO**

Matteo Buzzi – CFO



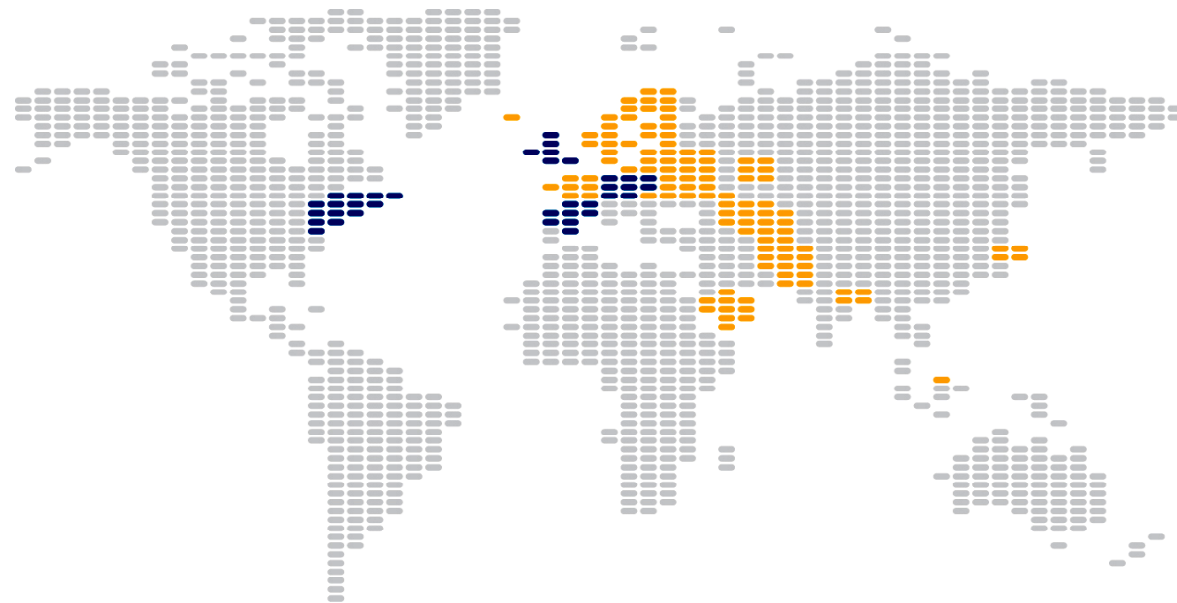
(1) Datos: CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) a 9 de febrero de 2007.



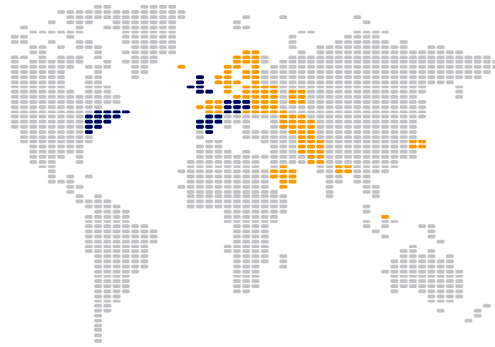
# Service Point Solutions

## Presencia internacional

- Bulgaria
- Rep. Checa
- Dinamarca
- Dubai
- Estonia
- Finlandia
- Francia
- Alemania
- Hungría
- Islandia
- Latvia
- Lituania
- **Holanda**
- Noruega
- Polonia
- Rusia
- Arabia Saudi
- **España**
- Suecia
- Suiza
- Ucrania
- Emiratos Árabes
- **Reino Unido**
- **Estados Unidos**



- GlobalgrafixNet: Red global de empresas asociadas de reprografía
  - 42 Ciudades en todo el mundo • 165 Centros
- Service Point: Red integrada de servicios
  - 85 Centros propios • 714 FM y OSS <sup>(1)</sup> • 2.292 empleados



# Service Point Solutions

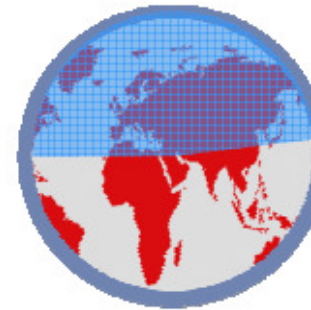
## Perfil de ingresos

### ▪ Ingresos por área

- ✓ 51% en Euro
- ✓ 49% en Usd y Gbp



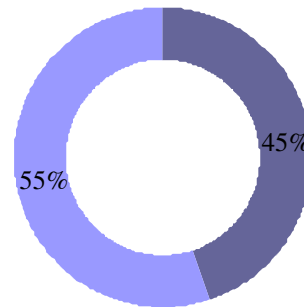
▪ EEUU 16%



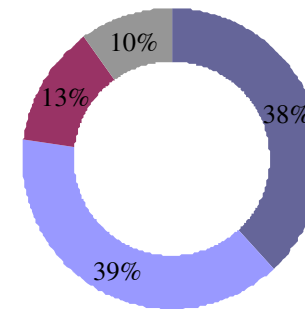
- R. Unido 33%,
- Holanda 38%
- España 8%
- Alemania 5%

### ▪ Ingresos por categoría

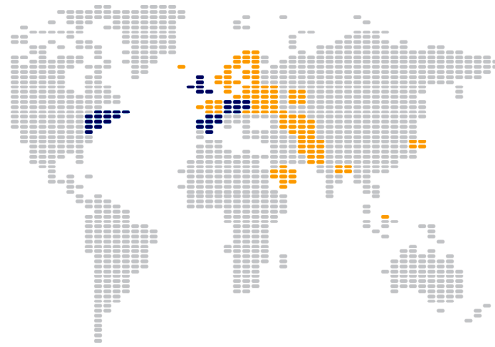
- ✓ 55% contractuales
- ✓ 51% FM y GD



- Ingresos contractuales
- Ingresos no contractuales



- Reprografía Digital
- Facilities Management
- Gestión Documental
- Otros



# Service Point Solutions

## Cartera de clientes

*SPS cuenta con una diversificada base de clientes con empresas multinacionales de primer orden*

### Infraest. & A/E/C



### Sector Público



### Corporación & Energía



### Automoción







# Service Point Solutions

## Modelo de negocio

### ▪ Reprografía Digital

Proceso de impresión o reproducción de un documento en cualquier formato a través de sistemas digitales.

### ▪ Facilities Management

Servicio prestado en casa del cliente con empleados de SPS (FM) o del cliente (OSS)

- Reprografía Digital
- Mailroom

### ▪ Gestión Documental

Soluciones de alto valor añadido en todas las fases del ciclo del documento



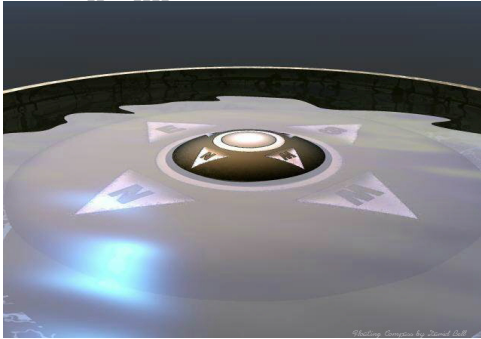
- 85 centros de producción
- Capex inicial aprox. un 50% sobre ventas
- Todos los centros son rentables
- Break-even point de los nuevos centros entre 12 y 18 meses
- 6-10 trabajadores por centro
- EBITDA 15% - 25%
- Cash-Flow predecible y recurrente
- Capex de mantenimiento: 5% sobre ventas

- 714 centros FM / OSS
- Capex variable relacionado con contratos
- Tamaño medio de los contratos de FM entre 0,2 M de € y 1 M de €
- Start-Up capex de entre un 50%-100% sobre ventas del primer año
- Tamaño medio de los contratos de OSS entre 20.000 € y 1 M de €
- Break-even point de los nuevos centros entre 3 y 4 meses
- Duración contrato: entre 2 y 5 años
- EBITDA 20% - 25%

- Oportunidades de cross-selling
- Servicios de consultoría
- Proyectos entre 50.000 € - 100.000 €
- Capex entre un 6% y un 7% sobre ventas
- 7 centros de digitalización de documentos
- EBITDA 20% - 25%
- Duración del contrato: entre 1 y 5 años

### Crecimiento Valor Añadido





# Service Point Solutions

Estrategia - Crecimiento orgánico y adquisitivo

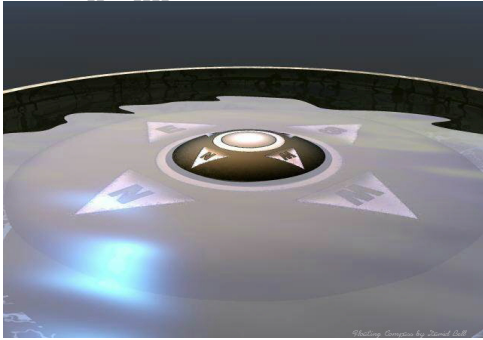
*SPS ha reforzado su balance, y apuesta por la generación de valor vía crecimiento orgánico y adquisiciones.*

*En 2006, SPS:*

- *casi duplicó su tamaño,*
- *penetró en dos nuevos mercados geográficos (Alemania y Holanda),*
- *llevó a cabo 6 adquisiciones,*
- *siguió desarrollando la cartera de productos*



Un mercado fragmentado y el aumento de la demanda de Servicios de Gestión Documental y de Impresión abre excelentes oportunidades de consolidación

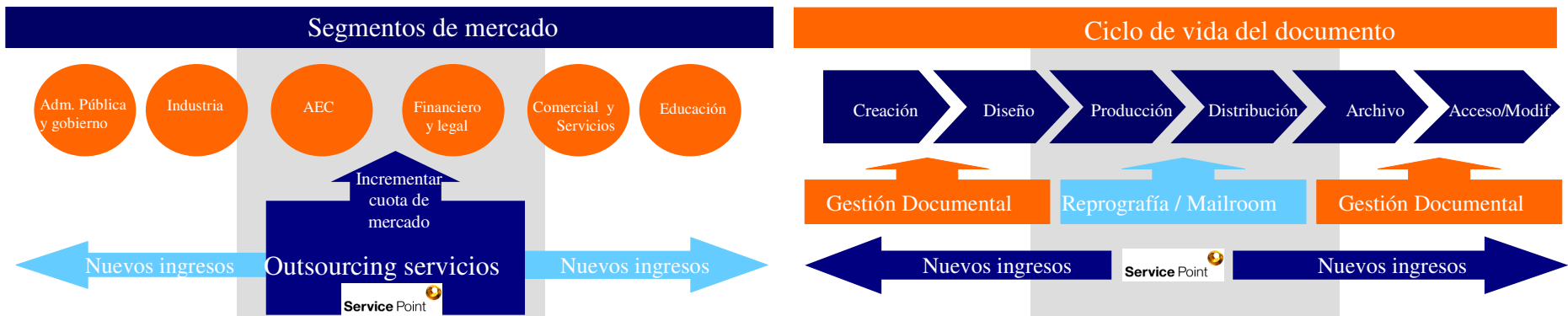


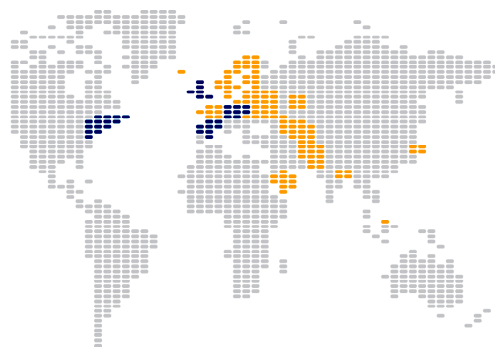
# Service Point Solutions

## Estrategia-Incremento segmento de clientes y servicios

Mediante una mezcla orgánica y de adquisiciones, la estrategia de SPS se basa en:

- La penetración en nuevos segmentos de clientes
- La ampliación de la gama de servicios en todo el ciclo de vida del documento





# Service Point Solutions

## Estrategia-Adquisiciones







- ✓ Ejecución
- ✓ Integración
- ✓ Creación de valor

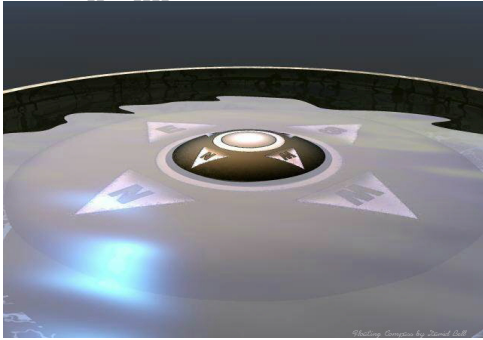
### Encaje de la adquisición

- Mejora de la gestión documental (oferta FM)
- Ampliación de cobertura geográfica
- Expansión de cuota en mercados en los que ya estamos presentes
- Expansión a nuevos segmentos de clientes
- Venta cruzada (Cross Selling)

### Criterios para adquisiciones

- Sólo compañías rentables
- Pagando múltiplo EBITDA aprox. 6x
- Retención del equipo directivo
- Posibilidad de materializar sinergias con SPS
- Pago parcial con acciones de SPS

(*000)	País	Incorporación a SPS	Ventas anuales	EBITDA anual	Margen EBITDA	Valor Empresa/ EBITDA
	Reino Unido	Feb-06	£431	£107	25%	3,5x
	Reino Unido	Mar-06	£971	£140	14%	5,6x
	España	May-06	€5.364	€1.730	32%	3,5x
	Estados Unidos	May-06	\$538	\$77	14%	7,0x
	Alemania	Jun-06	€8.642	€1.245	14,4%	5,0x
	Holanda	Oct-06	€74.251	€6.086	7,2%	5,7x



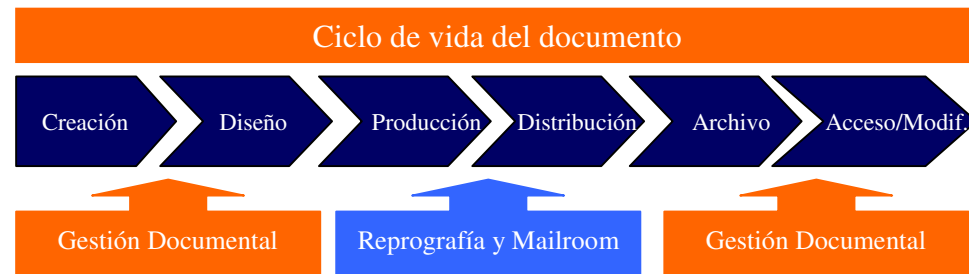
# Service Point Solutions

## Estrategia-Adquisiciones

Las adquisiciones van dirigidas a acelerar la estrategia y a reposicionar y complementar la presencia de SPS:

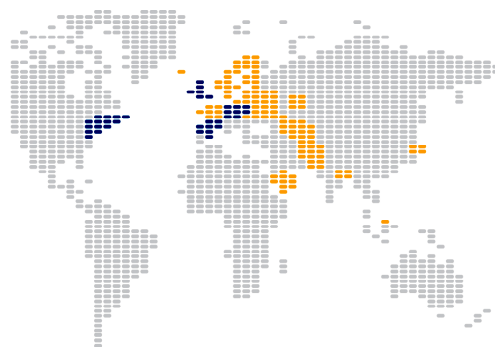
Penetración en nuevos segmentos

- Oferta de servicios
- Incremento de ventas recurrentes (ingresos contractuales)



	Creación	Diseño	Producción	Distribución	Archivo	Acceso/Modif.
<b>micprint</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>KOEBCKE</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>CENDRIS</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>DocScan</b> Scanning Services	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>ImageTek</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>OA OPEN ARCHIVE</b> systems	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>R.U., E. E.U.U., ES</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

= Líder en oferta    = Oferta establecida    = Oportunidad crecimiento<sub>13</sub>



# Service Point Solutions

## Resultados 2006

*SPS cuenta con un crédito fiscal de aproximadamente 255 M€ aplicable hasta el 2020*

	('000)	Ene-Dic 05	Ene-Dic 06	Var %	SPS <sup>(1)</sup> pro-forma
					Ene-Dic 06
Ingresos totales		99.531	133.166	33.8%	185.229
Margen bruto		73.579	97.266	32.2%	135.561
EBITDA		15.472	19.386	25.3%	24.065 <sup>(2)</sup>
EBIT		5.941	8.493	43.0%	12.187
B° atrib. soc. dom		1.037	4.842	466.9%	8.367
Deuda Neta		35.385	70.598	99.5%	19.298
Fondos Propios		88.039	96.364	9.5%	144.756
<i>% sobre ventas</i>					
Margen bruto		73,9%	73,0%		73,2%
EBIT		6,0%	6,4%		6,6%
B° atr.soc.dom		1,0%	3,6%		4,5%

- Crecimiento orgánico y adquisitivo
- Focus en FM / Ingresos contractuales
- Mejora del beneficio neto
- Mejora de los resultados trimestrales
- Refinanciación de 60 M€ (13,5 M€ no utilizados) con Lloyds TSB para la cancelación de todos los instrumentos de deuda
- Impacto positivo de la integración de Cendris a nivel pro-forma

(1) Nota: SPS + 6 adquisiciones 2006 consideradas desde 1 de enero.

(2) CDM financia los equipos con leasings operativos (renting), luego el EBITDA de CDM no es comparable con el de SPS. En línea con la práctica de SPS, el nuevo equipo de CDM será financiado a través de leasing financiero, resultando un mayor EBITDA

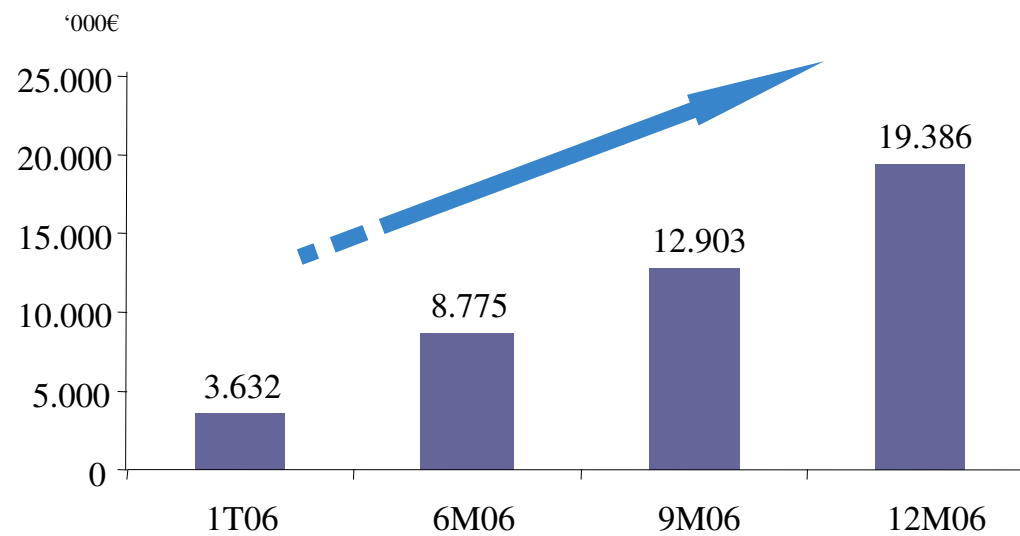


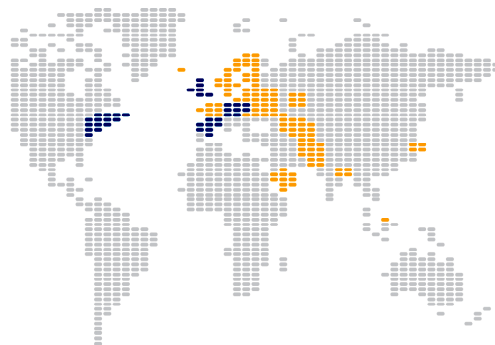
## Service Point Solutions

### Resultados 2006

*El EBITDA se incrementó en un 25% en 2006 hasta los 19,4 M€, incluyendo la contribución en 1,5 M€ de Cendris DM en el último trimestre del ejercicio*

**Evolución EBITDA 2006**



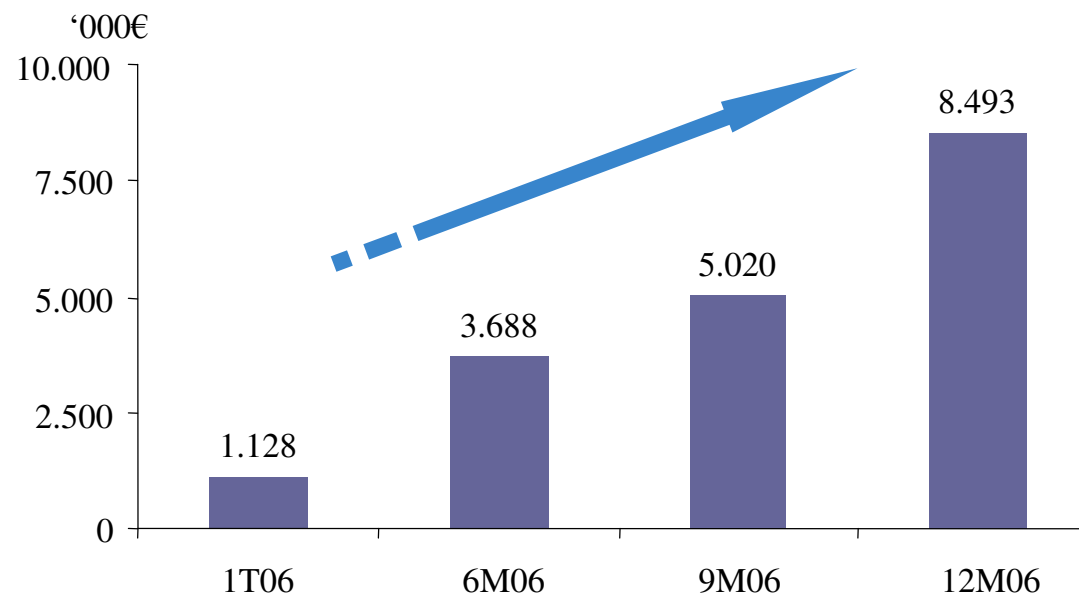


# Service Point Solutions

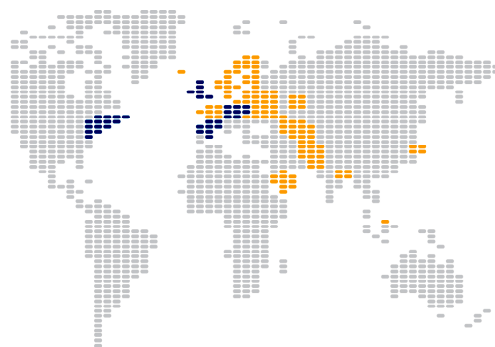
## Resultados 2006

*El EBIT creció a diciembre 2006 acumulado un 43% respecto a diciembre 2005, alcanzando los 8,5 M€, reflejando la contribución en 1,3 M€ de Cendris DM en el cuarto trimestre*

**Evolución del EBIT 2006**



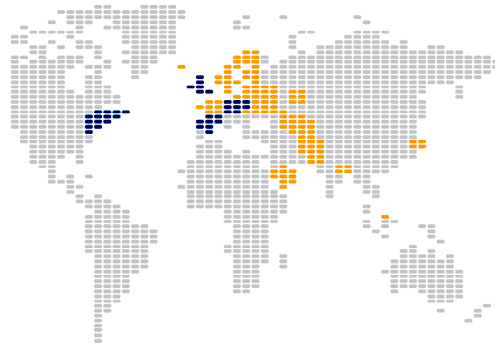




# Service Point Solutions

## Resultados 1T 2007

	1T 2006	1T 2007	Var. %
Ingresos totales	26.243	50.560	92,7%
EBITDA	3.632	7.653	110,7%
EBIT	1.128	4.452	294,7%
B° atrib.soc.dom.	1.247	2.012	61,3%
Deuda Neta	40.190	25.279	-37,1%
Fondos Propios	88.687	148.044	166,9%
EBITDA	13,8%	15,1%	
EBIT	4,3%	8,8%	
USD vs Euro	1,20	1,31	
GBP vs Euro	0,69	0,67	

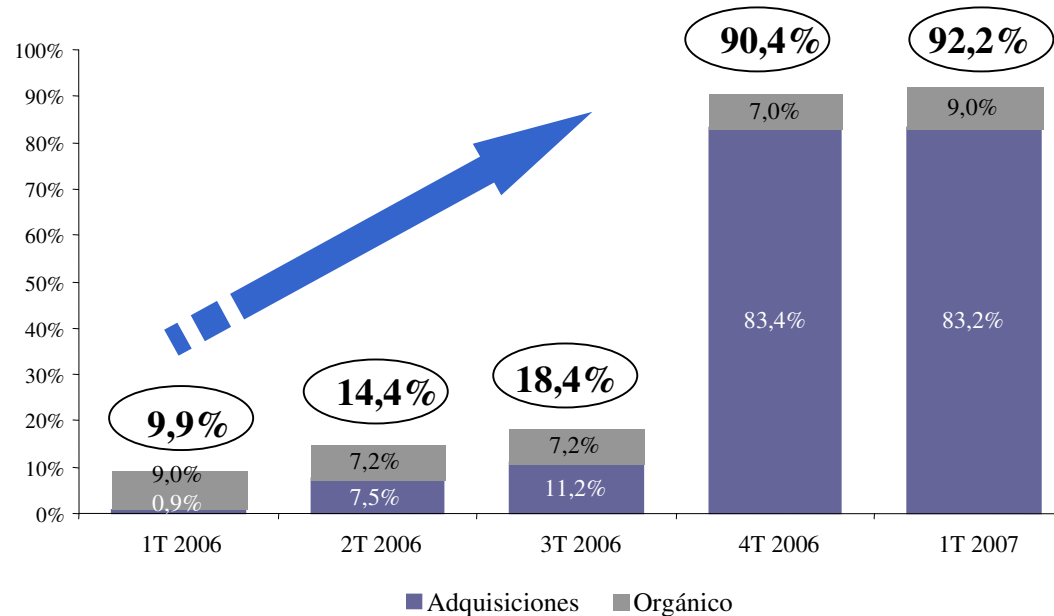


# Service Point Solutions

## Resultados 1T 2007

*SPS está acelerando su crecimiento, con un componente orgánico del 7-9% sumado al crecimiento vía adquisiciones*

**Evolución trimestral de los ingresos**

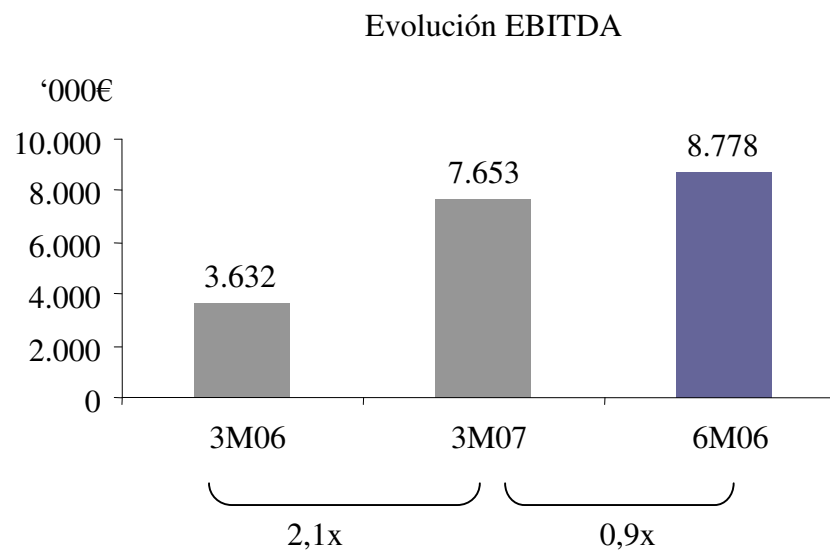


- Crecimiento orgánico: 7-9%
- Crecimiento en adquisiciones: las inversiones en los últimos 18 meses han supuesto doblar el tamaño de la compañía

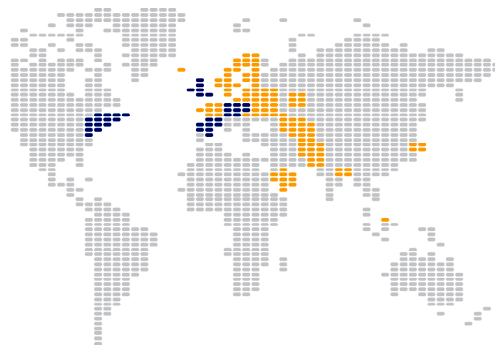


# Service Point Solutions

## Resultados 1T2007



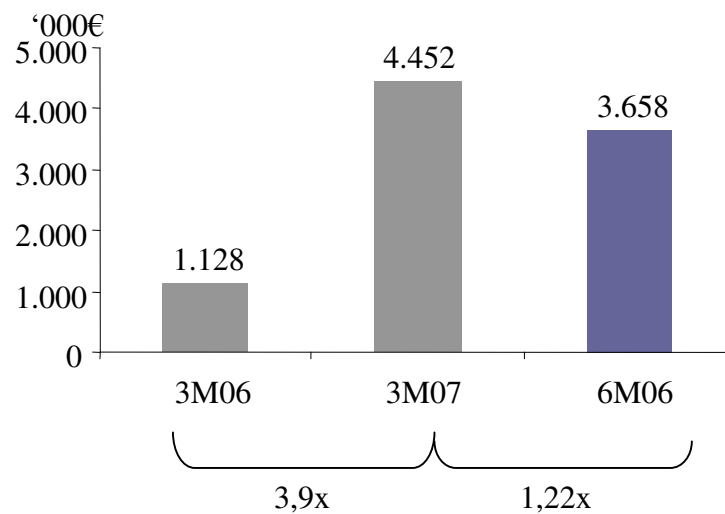
En los 3 primeros meses del 2007 la compañía se ha situado prácticamente al mismo nivel de EBITDA que en los 6 meses del 2006



# Service Point Solutions

## Resultados 1T 2007

Evolución EBIT



En los 3 primeros meses del 2007 la compañía ha generado un 22% más de EBIT que en los 6 primeros meses del 2006

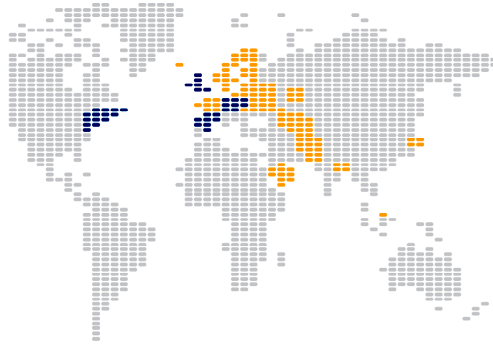


# Service Point Solutions

## Logros financieros

- ✓ Reestructuración
- ✓ Refinanciación
- ✓ Crecimiento

- Marzo '05 ➡ 46,4 M€ Obligaciones convertibles (2010), con un 95,4% de conversión
- Julio '06 ➡ 60,0 M€ Refinanciación con Lloyds TSB (AAA), 13,5 M€ no utilizados
- Febrero '07 ➡ 54,3 M€ ampliación de capital con aseguramiento de Ahorro Corporación Financiera:
  - Sobresuscripción del 57,1%
  - Aplicación de los fondos:
    - A) 35 M€ a la cancelación del crédito puente concedido por Ahorro Corporación Financiera para la financiación del 100% de Cendris Document Management.
    - B) 19,3 M€ para reforzar el balance.
- SPS tiene recursos disponibles para continuar con su proceso de consolidación del sector, con un ratio de Deuda Neta/EBITDA de 0,8x, pro-forma SPS + todas las adquisiciones realizadas en 2006
- Con unos recursos disponibles de aproximadamente 45 M€ ( 70% caja, 30% crédito disponible) tomando como datos el pro-forma SPS + todas las adquisiciones realizadas en 2006



# Service Point Solutions

## Idea de inversión

- Consolidada posición en el mercado:
  - Gestión de la marca y relación con el cliente
  - *Track record* de crecimiento de doble dígito en los resultados trimestrales
- Plataforma de crecimiento:
  - Liderazgo del proceso de consolidación (build up) en un mercado fragmentado
  - Tendencia a los contratos multinacionales resultado de una mayor preferencia de un único proveedor
- Demostrada ejecución de la estrategia de integración
- Incremento de ingresos contractuales recurrentes
- Evolución financiera
- Sólido balance post-ampliación de capital
- Mejora retribución: ampliación liberada + pago dividendo (propuesto en la próxima Junta la cual está previsto se celebre el 28 de Junio de 2007)

SPS, creando valor para los accionistas

# Advertencia

- ❑ Este documento contiene información que constituye previsiones. Estas previsiones aparecen en numerosas ocasiones en este documento y hacen referencia a la mejor estimación de la compañía sobre la evolución futura de la actual base de clientes, el crecimiento futuro de las diversas líneas de negocio, el negocio global, la cuota de mercado, los resultados financieros y otros aspectos de la actividad de la compañía.
- ❑ Las proyecciones realizadas en este documento se pueden identificar a través del uso de palabras tales como “se espera”, “se prevé”, “se piensa”, “se cree” o expresiones similares, la negativa de las anteriores o a través de afirmaciones sobre las proyecciones, estrategia, planes o intenciones de la compañía.
- ❑ Dichas proyecciones no son garantía de la evolución futura de la compañía e implican riesgos e incertidumbres que pueden desviarse materialmente de los resultados actuales como consecuencia de diversos factores.
- ❑ Se advierte a los analistas e inversores que deben analizar las proyecciones financieras presentadas en este documento con cautela, siendo válidas únicamente a la fecha de la redacción de este documento. Service Point Solutions no asume ninguna obligación sobre las desviaciones de las proyecciones presentadas en este documento, que puedan aparecer con posterioridad a la fecha de realización de esta presentación, incluyendo, sin limitación, cambios en el negocio de SPS, su estrategia de adquisiciones o la aparición de eventos inesperados. Se insta a los analistas e inversores a consultar la memoria anual así como la información periódica de la compañía disponible en la página web de la Comisión Nacional de Mercados y Valores.