

**Service** Point



Gestión Documental,  
de Impresión e Información

# Presentación Estratégica

Bolsa de Madrid  
25 de abril de 2008



## Disclaimer

- ❑ Este documento puede contener información que constituya previsiones. Estas previsiones pueden hacer 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 posibles 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 serían garantía de la evolución futura de la compañía e implicarían 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 informaciones 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 si existieran, 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.



# Agenda de la reunión

- 1. El punto de partida**
2. Descripción de la compañía
3. Información financiera
4. Estrategia y Plan de Negocio
5. Nuestro mensaje inversor



***“Nuestro modelo de negocio presenta una combinación única de crecimiento con estabilidad”***

## **Service Point es una oportunidad de inversión única**

- Tenemos un modelo de negocio único y sólido:
  - Ofrecemos una gama completa de soluciones y servicios en torno al documento en tres líneas de negocio diferentes
  - Tenemos una estrategia decidida de expansión vía crecimiento orgánico y vía adquisiciones
  - Tenemos unos ingresos recurrentes de calidad, diversificados por líneas de negocio y por zonas geográficas
- Operamos en un sector atomizado y con gran potencial de crecimiento
  - Somos los únicos con la capacidad financiera y de gestión necesaria para liderar el proceso de concentración del sector
  - Somos los únicos con una masa crítica de negocio de suficiente tamaño como para crecer sobre bases sólidas y duraderas
  - Hemos demostrado que sabemos integrar rápidamente las adquisiciones
- El mercado todavía no valora nuestras perspectivas de futuro



**“Service Point es proveedor líder de soluciones y servicios documentales de Europa”**

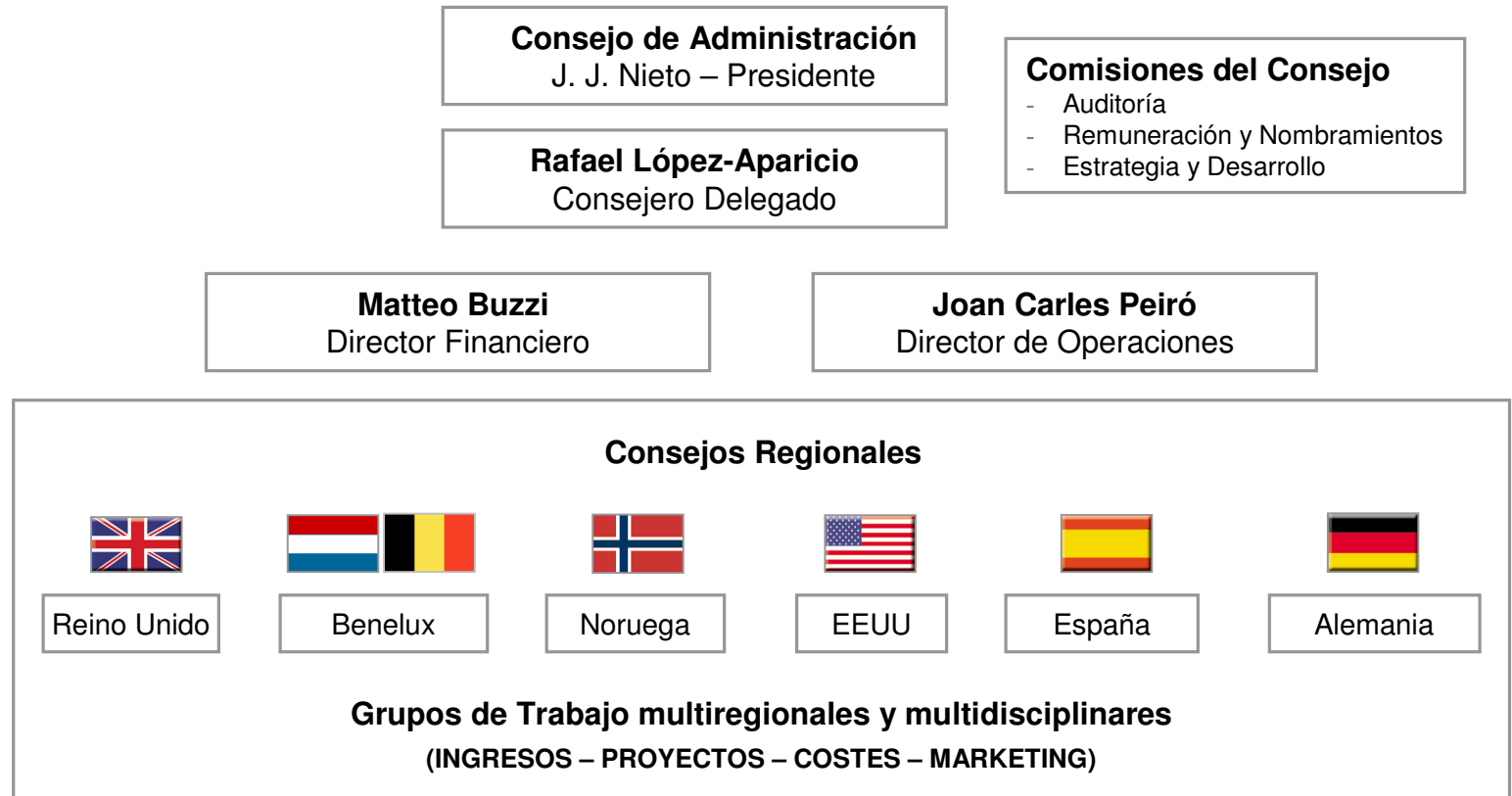
## Somos una multinacional española con alcance global

- Con base en Barcelona, disponemos de una red internacional de alcance global con más de 2.600 empleados en 7 países
  - 119 centros propios en Reino Unido, Benelux, Noruega, Estados Unidos, España y Alemania
  - 138 centros asociados en 18 países a través de la red GlobalgrafixNet
- Somos líder destacado con cuotas de mercado del 25% en Reino Unido, Noruega y Massachussets (EEUU) y número uno en Holanda y España
- Cotizamos en el Mercado Continuo español con una capitalización en torno a los €250 millones y un *freefloat* del 75% (el Consejo controla el 20%)
- Service Point forma parte del Índice de Empresas IBEXS (SmallCap) de la Bolsa de Madrid, del Indexcat de la Bolsa de Barcelona y del MSCI Small Cap Index.



# Nuestro sistema de gobierno corporativo está en línea con las mejores prácticas internacionales

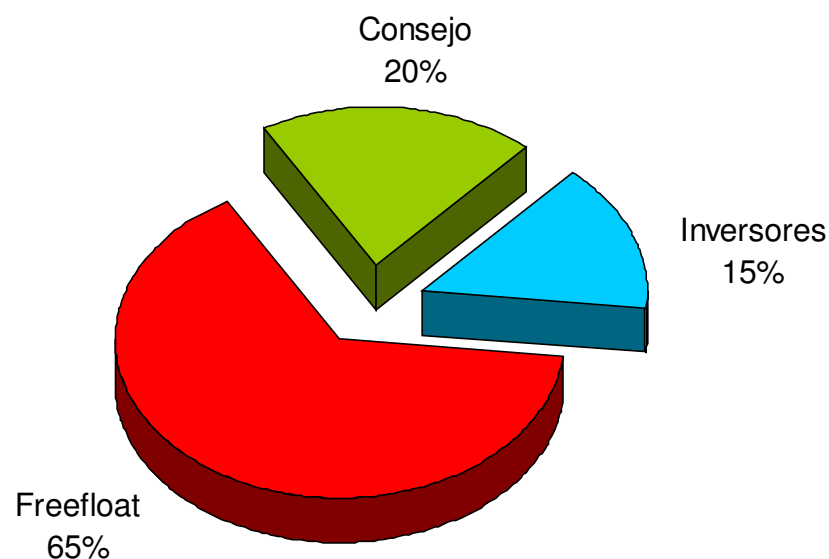
*“La composición del Consejo y sus comisiones, y la estrecha coordinación con los consejos y órganos de gestión locales garantizan el buen gobierno corporativo”*





*“Tenemos una estructura accionarial equilibrada, con accionistas estables de referencia, inversores institucionales e inversores retail”*

## Núcleo accionarial estable



Fuente: CNMV y estimación propia

**La estructura accionarial con elevado *freefloat* provee a la acción de Service Point de una gran liquidez**



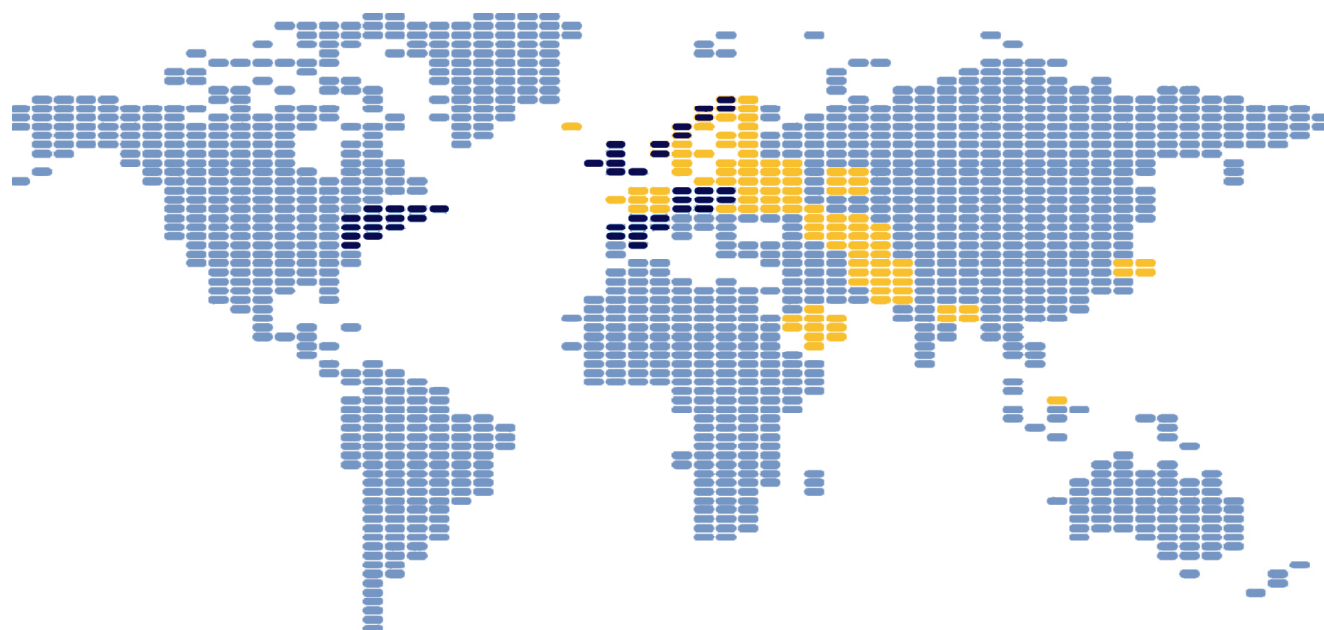
## Presencia internacional: ingresos diversificados por zonas y por divisas

### Ingresos por zona \*

Reino Unido	29%
Benelux	27%
Noruega	17%
Estados Unidos	12%
España	10%
Alemania	5%

### Ingresos por divisa \*

Euros	42%
Libras esterlinas	29%
Coronas (NOR)	17%
Dólares (EEUU)	12%



SPS  
119 centros en 7 países

GlobalgrafixNet  
138 centros en 18 países

Capacidad Global de Servicios





# Agenda de la reunión

1. El punto de partida
- 2. Descripción de la compañía**
3. Información financiera
4. Estrategia y Plan de Negocio
5. Nuestro mensaje inversor



*“Contamos con la mejor tecnología y los mejores equipos para dar servicio y proporcionar soluciones a medida a nuestros clientes”*

## Facilitamos soluciones y servicios documentales a instituciones y empresas en tres líneas de negocio

- **Impresión de Documentos**  
Reproducción e impresión digital de documentos de cualquier tipo y en cualquier formato
- **Implantaciones Facilities Management**  
Servicios relacionados con reproducción digital y gestión documental prestados en las instalaciones de nuestros clientes, bien sea con equipos y personal propios o con equipos propios y personal del cliente
- **Gestión Documental**  
Soluciones a medida para la gestión de documentos a lo largo de su vida útil: digitalización, captura de datos, transmisión y distribución y almacenamiento



## Tenemos una combinación única de estabilidad y potencial de crecimiento

*“Nuestra base de ingresos recurrentes nos permite crecer en las líneas de mayor valor añadido y potencial de crecimiento”*

- **Impresión de Documentos**

Segmento estable, alto volumen de negocio y generación de cashflows estables y recurrentes

Crecimiento

Valor Añadido



- **Implantaciones Facilities Management**

Segmento de gran potencial de crecimiento, contratos a largo plazo con buenos márgenes



- **Gestión Documental**

Segmento con creciente demanda y gran potencial de crecimiento, proyectos de conversión y digitalización se unen a contratos a largo plazo con servicios de alto valor añadido





***“Nuestros centros están interconectados a través de red de alta capacidad que posibilita la producción en cualquiera de ellos, independientemente de dónde y cómo se genera la demanda”***

## Impresión de Documentos: ingresos recurrentes y cash flow estable

- 119 centros en 7 países, con una media de 10 empleados por centro
  - Todos los centros son rentables y generan cash-flow de forma estable
  - Capex: 5% de los ingresos
  - Contribución de EBITDA medio en torno al 15% - 25%
- Plan de aperturas de nuevos centros
  - Capex inicial: 50% de los ingresos del primer año
  - Punto de equilibrio para un centro nuevo entre 12 y 18 meses
- Posiciones de liderazgo en Massachusetts (EEUU), Reino Unido, Noruega, España y Berlín (Alemania)
- Cliente tipo: Infraestructuras, Servicios e Industria



***“La provisión de servicios dentro de las propias instalaciones del cliente unido a nuestra red de servicio permite optimizar la inversión y su retorno, beneficiando la productividad y contribución de cada instalación”***

## Implantaciones Facilities Management: márgenes y potencial de crecimiento

- 804 implantaciones en 7 países
- Contratos entre €20.000 y €1 millón con una vida media de entre dos y cinco años
  - Servicios en nuestros centros y en las instalaciones del cliente con personal y tecnología propia o con personal del cliente y tecnología Service Point
  - Capex, variable según contrato y amortizado durante la vida útil del mismo
- Nuevas Implantaciones
  - Capex inicial, según contrato entre 50 y 100% de los ingresos del primer año
  - Punto de equilibrio para un centro nuevo entre 3 y 4 meses
- Contribución de EBITDA medio, en torno al 20% - 25%
- Posiciones de liderazgo en Benelux, Massachusetts y Reino Unido
- Cliente tipo: Sector Público, Infraestructuras, Industria



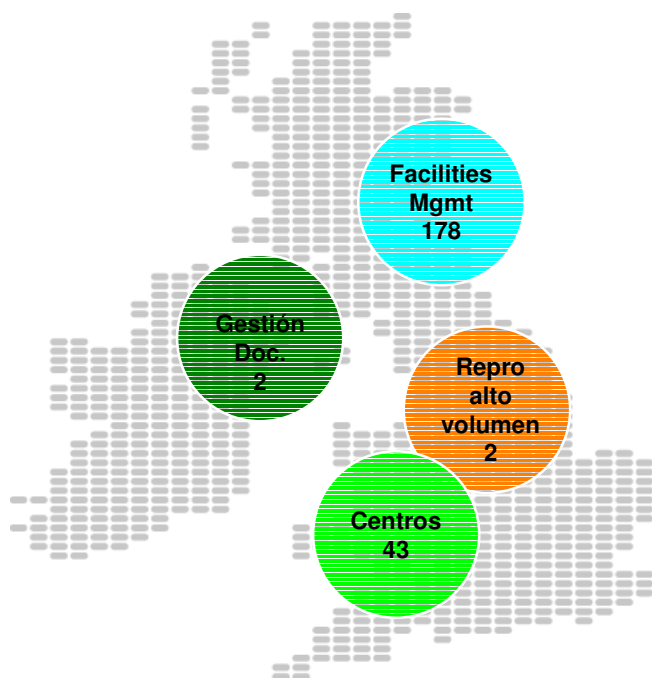
***“Los centros de alto volumen permiten el tratamiento masivo de documentos con gran eficacia y complementan la capacidad y capilaridad de la red”***

## **Gestión Documental: alto valor añadido y potencial de crecimiento**

- 6 centros de digitalización y captura de datos de alto volumen se unen a la capacidad instalada dentro de la propia red de servicios
- Contrato medio entre €50.000 y €100.000, junto a contratos de largo plazo
  - Capex: 6% - 7% de los ingresos
  - Servicios de consultoría de alto valor añadido
  - Oportunidades de venta cruzada
- EBITDA: 20% - 25%
- Posiciones de liderazgo en Benelux, Reino Unido y España
- Cliente tipo: Servicios, Comercio, Industria



# Service Point Reino Unido



## Resultados 2007 pro-forma (millones GBP)

<b>Ventas</b>	50,0
<b>EBITDA</b>	8,1
<b>EBIT</b>	5,0
<i>Margen EBITDA</i>	16,2%
<i>Margen EBIT</i>	10,0%

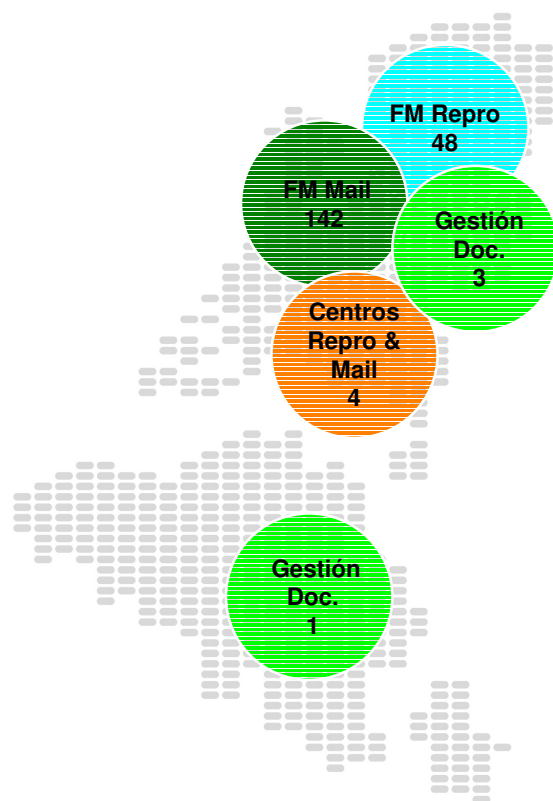
## Hechos destacables

- Lanzamiento servicios de impresión personalizada
- Crecimiento en Servicios Documentales
- Posibles nuevas adquisiciones
- Nuevo centro de alta capacidad en Reading
- Introducción servicios Color HQ gran formato
- Nº empleados promedio '07: 701

*Nota: cifras con CBF desde 1 enero 07. Cifras sin auditar.*



# Service Point Benelux



## Resultados 2007 \* (millones Euros)

Ventas	61,6
EBITDA	6,6
EBIT	5,3
<i>Margen EBITDA</i>	<i>10,7%</i>
<i>Margen EBIT</i>	<i>8,6%</i>

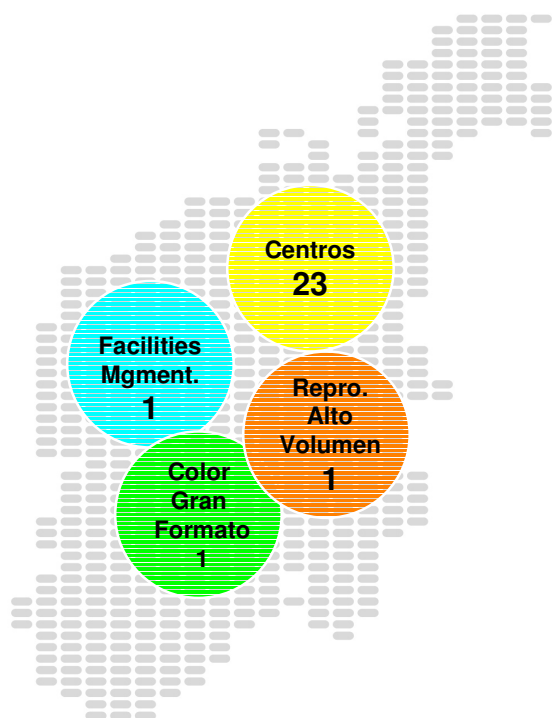
## Hechos destacables

- Integración de servicios internos
- Refuerzo del equipo directivo y comercial
- Cambio de marca a Service Point y reposicionamiento
- Mejora de márgenes vía renegociación y selección contratos
- Reestructuración Centros de Gestión documental T1-T2 2008
- Lanzamiento de nuevos servicios Digimail
- Posibles adquisiciones
- Nº empleados promedio '07: 1.003





# Service Point Noruega



## Resultados 2007 (millones NOK)

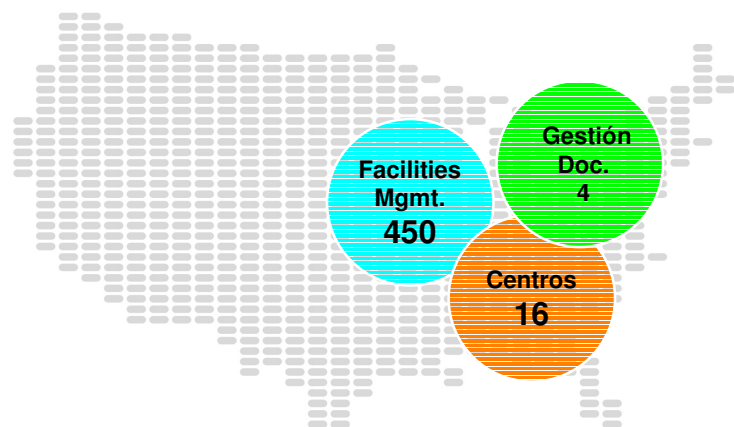
<b>Ventas</b>	285,6
<b>EBITDA</b>	33,2
<b>EBIT</b>	23,9
<i>Margen EBITDA</i>	<i>11,6%</i>
<i>Margen EBIT</i>	<i>8,4%</i>

## Hechos destacables

- Oferta nuevos servicios color Gran Formato
- Lanzamiento de oferta Facilities Management
- Apertura y reubicación centros durante 4T 07 y 1H 08
- Nuevas herramientas de proceso y web personalizada cliente
- Nº empleados promedio '07: 147



# Service Point Estados Unidos



## Resultados 2007 (millones USD)

<b>Ventas</b>	39,7
<b>EBITDA</b>	8,4
<b>EBIT</b>	2,0
<i>Margen EBITDA</i>	<i>21,2%</i>
<i>Margen EBIT</i>	<i>5,0%</i>

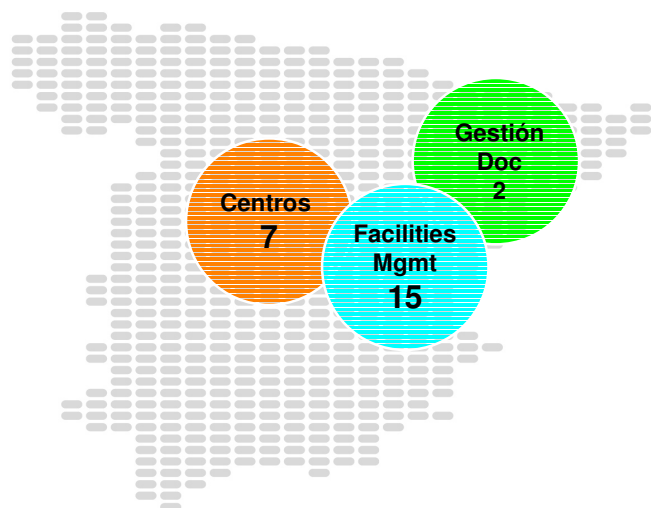
## Hechos destacables

- Plan mejora de productividad centros
- Nueva oferta de Facilities Management “Menú Servicios”
- Posibles nuevas adquisiciones
- Inversión 1 M euros servicios impresión bajo demanda y color
- Nuevos servicios color Gran Formato
- Introducción producto Autocad y Nueva Equipo de Digitalización
- Nº empleados promedio '07: 252

*Nota: datos sin auditar.*



# Service Point España



## Resultados 2007 (millones Euros)

<b>Ventas</b>	21,9
<b>EBITDA</b>	4,0
<b>EBIT</b>	2,5
<i>Margen EBITDA</i>	18,3%
<i>Margen EBIT</i>	11,4%

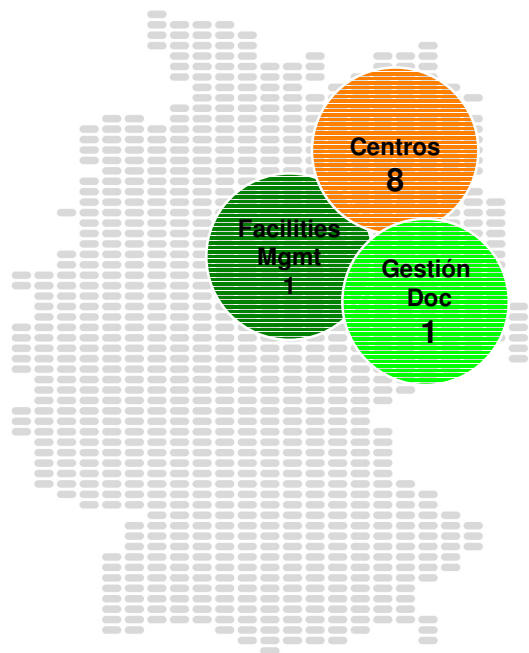
## Hechos destacables

- Refuerzo oferta servicios
  - ✓ Impresión bajo demanda
  - ✓ Publicaciones
  - ✓ Individualización servicios color
- Inversión de €2m en T4 2007 para oferta de nuevos servicios
- Adquisición de Quality Imprés (Barcelona) septiembre de 2007
- Integración servicios MIC Print
- Nº empleados promedio '07: 206

*Nota: datos sin auditar. Incluyen Quality Imprés desde 1/07*



# Service Point Alemania



## Resultados 2007 (millones euros)

<b>Ventas</b>	12,8
<b>EBITDA</b>	2,1
<b>EBIT</b>	1,2
<i>Margen EBITDA</i>	16,4%
<i>Margen EBIT</i>	9,4%

## Hechos destacables

- Contrato Fraport (no recurrente) por valor de €3,7 millones en T1 2007
- Extensión/renovación de contrato de Facilities Management con el Parlamento alemán
- Nueva oferta SW gestión documental
- Inversión en T4 2007 de 2 millones de euros en impresión color HQ individualizada con lanzamiento nuevo servicio T1 08
- N<sup>o</sup> empleados promedio 2007: 163

*Nota: datos sin auditar.*



# Nuestras referencias de clientes de distintos sectores son de primer orden

*“Trabajamos con una gran variedad de empresas, industriales, financieras y de servicios e instituciones públicas en los países en los que estamos presentes”*

## Impresión Documentos



## Implantaciones Facilities Management



## Gestión Documental





## Agenda de la reunión

1. El punto de partida
2. Descripción de la compañía
- 3. Información Financiera**
4. Estrategia y Plan de Negocio
5. Nuestro mensaje inversor



**“En 2007 Service Point ha obtenido los mejores resultados de su historia, ha reforzado de forma notable su situación financiera y, por primera vez en su historia, ha pagado un dividendo a sus accionistas”**

## Resumen del ejercicio 2007

- 2007 ha sido un ejercicio de fuerte expansión y desarrollo continuado
  - Crecimiento orgánico y desarrollo de nuevas oportunidades de mercado
  - Integración de las nuevas adquisiciones y entrada en nuevas zonas geográficas
  - Cierre de la ampliación de capital y reforzamiento de la estructura financiera
  - Mayores recursos financieros disponibles para potenciar el crecimiento futuro
  - Remuneración al accionista vía dividendo



## Evolución anual comparable de las principales magnitudes financieras

**“La compañía ha demostrado su capacidad de crecimiento, a la vez que ha mejorado la rentabilidad de los resultados”**

€ millones	2005	2006	2007	CAGR	2007 *
Ingresos	99,5	133,2	213,7	47%	234,4
EBITDA	14,6	19,4	27,8	38%	30,1
EBIT	5,1	8,5	14,1	66%	15,7
Beneficio neto	0,2	4,8	9,0	592%	10,3
Deuda neta	35,4	70,6	39,9	6%	39,9
Fondos propios	88,0	96,4	154,8	33%	154,8
Inversiones	10,2	44,0	42,1	103%	42,1
Margen EBIT	5,1%	6,4%	6,6%		6,7%
ROCE	4,1%	5,1%	7,2%		8,1%
Deuda neta/EBITDA	2,42	3,64	1,44		1,33

*\* Datos proforma, incluyen el efecto anualizado de las adquisiciones realizadas en el ejercicio. Datos 2007 no auditados.*





# Evolución trimestral de las principales magnitudes financieras

**“Los resultados del trimestre están en línea con las previsiones”**

**“Mantenemos nuestro objetivo de alcanzar un EBITDA anualizado en 2008 en torno a €40 millones”**

### Resultados 1T2008:

€ millones	1T07	1T08	% var
Ingresos	50,6	56,0	11%
EBITDA	7,7	5,8	-24%
EBIT	4,5	2,2	-51%
Beneficio neto	2,0	1,0	-50%

### Resultados sin considerar en 1T07 el proyecto de Fraport ni el efecto divisa en 1T08:

€ millones	1T07	1T08	% var
Ingresos	48,9	58,8	20,2%
EBITDA	5,9	6,3	6,8%
EBIT	2,7	2,4	-11,1%
Beneficio neto	0,3	1,2	300,0%

En la comparativa con el 1T2008:

- Los ingresos han aumentado en € 5,4 millones (un 11%) y el beneficio neto se reduce en € 1 millón
- El 1T07 se beneficiaba de la realización del proyecto extraordinario en el Aeropuerto de Frankfurt (Fraport) el cual contribuyó en €3,7 millones de ingresos y € 1,7 millones de beneficio neto
- Excluyendo dicho proyecto, los ingresos han aumentado en € 9,1 millones (un 19,4%) y el beneficio neto en €0,7 millones.
- En los últimos meses la compañía ha realizado inversiones por importe de €6,5 millones en Alemania, Reino Unido y España, las cuales contribuirán a lo largo del 2008 en la mejora de la rentabilidad
- La fortaleza del Euro también tiene impacto principalmente en ingresos

*Nota: datos no auditados*

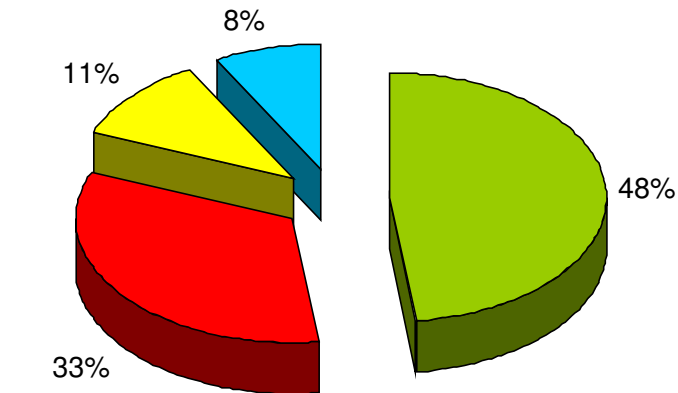


# Nuestros ingresos están muy diversificados y combinan estabilidad con crecimiento

*“El mayor cliente representa el 1,3% de los ingresos y los 25 primeros el 22%”*

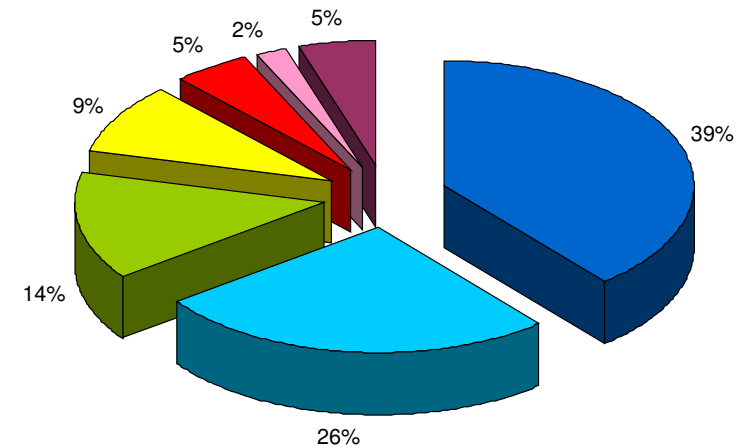
*“Los ingresos bajo contrato representan cerca del 50% del total, lo que nos proporciona estabilidad única y nos garantiza una base sólida de crecimiento”*

Ingresos por línea de negocio



- Impresión de Documentos
- Implantaciones Facilities Management
- Gestión Documental
- Otros

Ingresos por sector de actividad

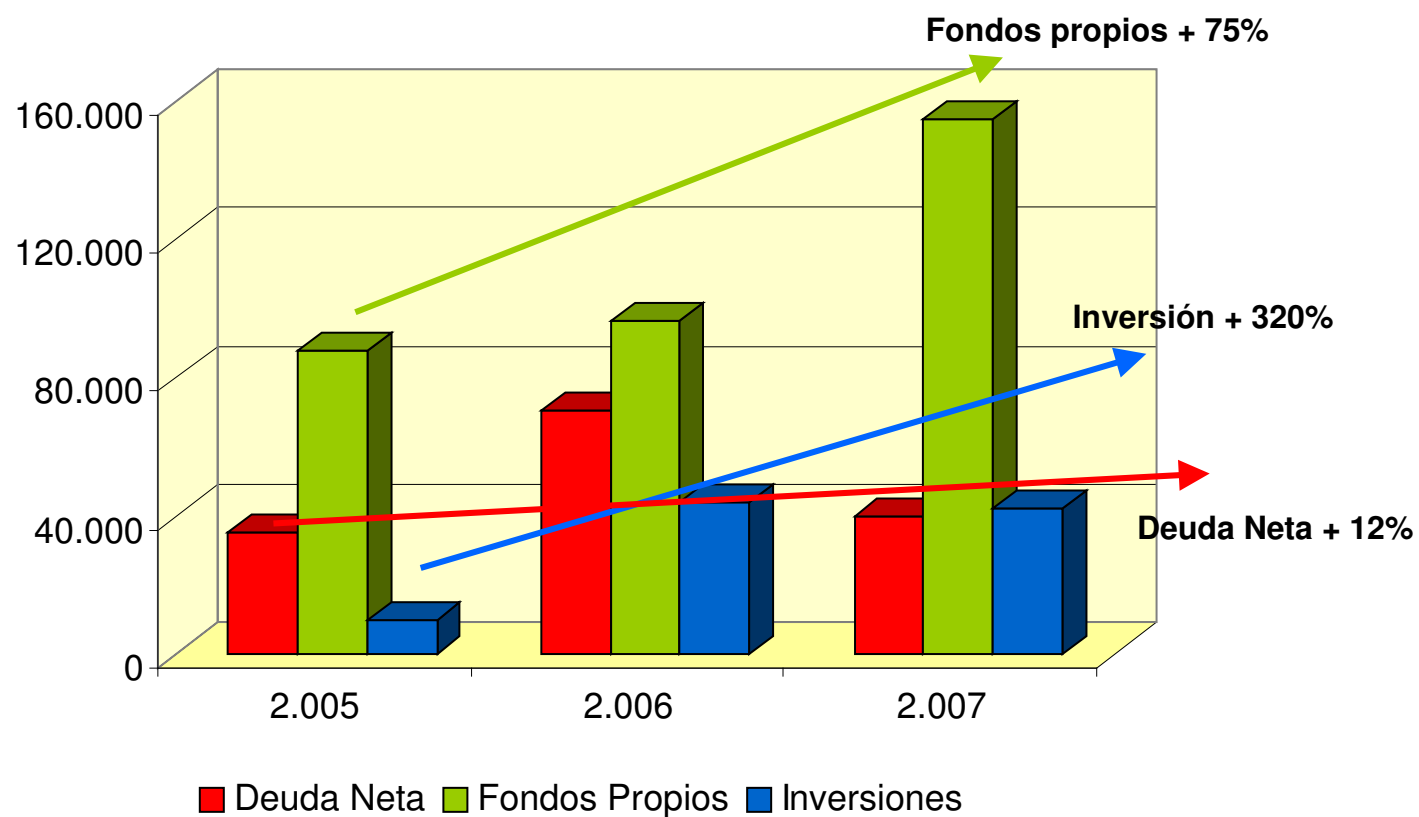


- Infraestructura
- Servicios
- Industria
- Sector Público
- Financiero & Legal
- Educación
- Otros



## Reforzamiento de nuestra estructura financiera

*“Service Point afronta los próximos ejercicios desde una posición privilegiada que le permitirá ejecutar su plan de negocio y crear valor para sus accionistas”*





## Evolución Bursátil

*“SPS se ha comportado mejor que la mayoría de índices de referencia a nivel nacional, a la vez que ha reducido la volatilidad del valor”*



Nota: Datos base 100 desde 1 Enero 2006 al cierre de 18 de abril 2008 (Bloomberg)



***“Service Point ha completado un ciclo de reestructuración y ha iniciado un ciclo de expansión y consolidación.***

***Tenemos capacidad de invertir y disciplina de remunerar”***

## El pasado ejercicio Service Point pagó el primer dividendo de su historia

- Nuestra política de retribución al accionista se basa en la creación de valor y la remuneración en la forma más eficiente fiscalmente, vía dividendo y/o ampliaciones de capital liberadas
  - Julio 2007 0,02 euros netos por acción
  - Febrero 2008 Ampliación de capital liberada
- La retribución estimada está en torno al 5%

El Consejo ha aprobado someter a la Junta General de Junio 2008 doblar el dividendo neto por acción hasta 0,04 euros y llevar a cabo una ampliación liberada en la proporción 1x30



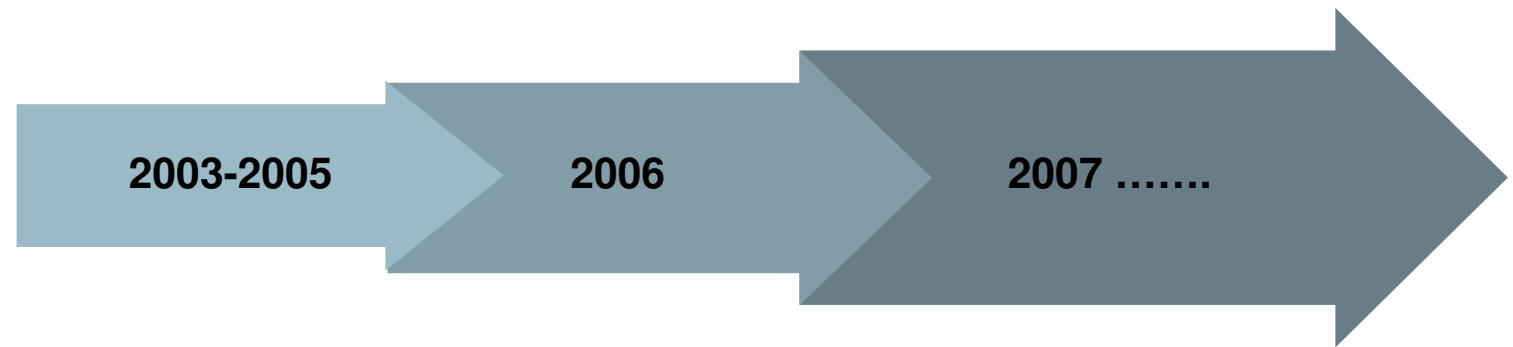
## Agenda de la reunión

1. El punto de partida
2. Descripción de la compañía
3. Información financiera
- 4. Estrategia y Plan de Negocio**
5. Nuestro mensaje inversor



## En menos de cuatro años hemos pasado de una fase de reestructuración a otra de crecimiento

*“Service Point aspira a ser la empresa líder en soluciones y servicios documentales en Europa y Estados Unidos”*



- Reestructuración empresarial y financiera
- Refinanciación
- Crecimiento orgánico
- Crecimiento orgánico
- Principio de la fase de expansión
- Crecimiento orgánico
- Crecimiento vía adquisiciones / *build-up* - sector en proceso de consolidación
- Mayor tamaño = mayores oportunidades



***“La creciente demanda de servicios documentales y la fragmentación del mercado actual suponen una oportunidad única para una empresa como la nuestra”***

## Motores de creación de valor

### 1. Crecimiento orgánico

- Estar entre los tres primeros en nuestros mercados operativos en Europa y Estados Unidos
- Crecimiento medio plazo de ventas entre el 4% y el 7% anual (a cambio constante)
- Tendencia actual a la externalización de servicios documentales
- Baja concentración de clientes
- Calidad de clientes en B2B

### 2. Crecimiento vía adquisiciones

- Proceso de concentración en un mercado muy fragmentado
- Capacidad de liderazgo en un mercado con pocos competidores de capital privado
- Financiación en mano (disponemos de hasta 80 millones de euros)





***“La capacidad de generación de recursos y la capacidad de apalancamiento posibilitan la ejecución de nuestro plan de negocio a cinco años”***

## Motores financieros

- Gestión financiera
  - Reducción de la deuda
  - Bajo nivel de apalancamiento
  - Coste de fondos competitivo
- Crédito fiscal de €255 millones
- Alto grado de recurrencia y baja volatilidad del negocio
- Capacidad de inversión



## Ejes estratégicos en la creación de valor orgánico

### ***Crecimiento orgánico:***

- ✓ ***Oferta nuevos servicios multipaís***
- ✓ ***Gestión Documental nuevos servicios globales***
- ✓ ***Desarrollo clientes internacionales***
- ✓ ***Sinergias estructura de servicios y compras***

### **1. Crecimiento y expansión a nuevos sectores**

Queremos ampliar nuestra presencia a nuevos sectores de actividad cuya demanda de servicios documentales está en aumento y mantener nuestra actual posición de liderazgo en el sector de Infraestructuras

### **2. Aumento de la oferta de servicios dentro del ciclo documental**

Queremos acceder a nuevos servicios de impresión y del ciclo del documento como creación, diseño, archivo, acceso y actualización de la información

### **3. Mejorar el mix de ventas**

Queremos aumentar el peso de las líneas de negocio de Implantaciones Facilities Management y Gestión Documental que son las de mayor potencial de crecimiento y mayor valor añadido

### **4. Aumentar el grado de recurrencia de los ingresos**

Queremos elevar la recurrencia de las ventas a través de servicios bajo contrato de mayor valor añadido



***“Las adquisiciones de empresas en el sector tradicional a múltiplos más bajos permiten crear valor rápidamente al apalancar las mismas hacia servicios de mayor valor añadido”***

## Motores del negocio

1. Hacer crecer en términos relativos el peso de las líneas de negocio de mayor valor añadido hasta el 60% del total (Implantaciones Facilities Management 40% y Gestión Documental 20% )
2. Aprovechamiento de sinergias de integraciones
  - Apalancar la estructura de costes
  - Apalancar clientes y servicios
3. Modelo de negocio equilibrado
  - Inversión de la caja generada por el negocio de Impresión de Documentos en las líneas de negocio de mayor crecimiento (Implantaciones Facilities Management y Gestión Documental)
  - Capex ligado a contratos a largo plazo (3/5 años) con más de un 90% de probabilidad de renovación



## Las adquisiciones han tenido una contribución positiva desde su incorporación al perímetro

- ✓ *Promedio múltiplo de compra 4,5x*
- ✓ *Rapidez y eficacia de integración*
- ✓ *Retención e incorporación del equipo gestor*

### Lógica de la adquisición

- Mejora de la gama de productos y servicios
- Mejora de la cobertura geográfica
- Aumento de cuota de mercado
- Penetrar en nuevos segmentos de clientes
- Oportunidad de venta cruzada de productos

### Criterios de adquisición

- Solamente compañías rentables
- Múltiplos de EBITDA razonables
- Retención del equipo directivo
- Posibilidad de sinergias con Service Point
- Pago parcial con acciones de Service Point

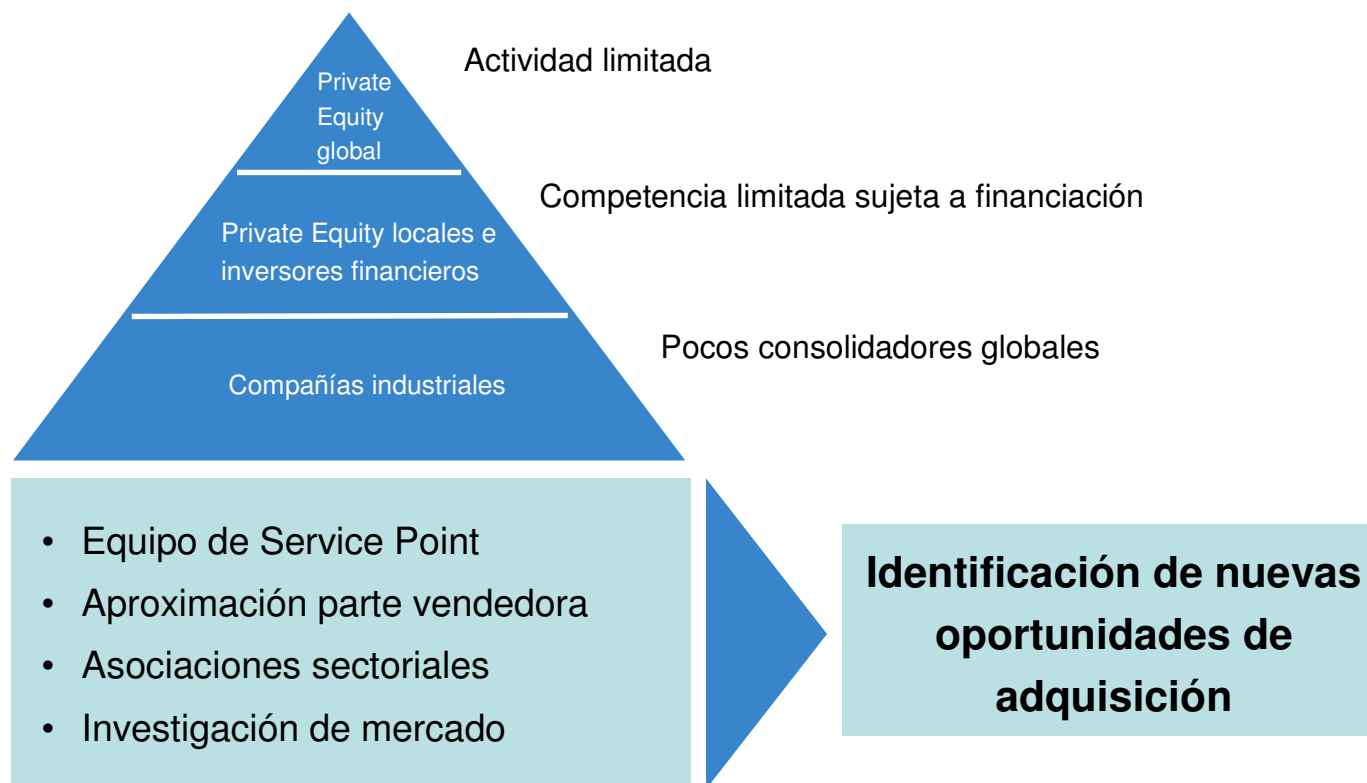
La estrategia de adquisiciones permite la entrada en geografías nuevas – particularmente en negocios líderes en el sector de servicios de reprografía e impresión de documentos – y de poco riesgo, que partiendo de márgenes EBITDA más bajos ofrecen un buen apalancamiento tecnológico y de mejora de EBITDA



# Tenemos liderazgo en el proceso de consolidación

***“Nuestra presencia y capacidad financiera nos sitúa en una situación privilegiada con pocos competidores”***

***“Nuestro liderazgo en el sector nos abre numerosas oportunidades de inversión que nos llegan de forma continua a través de diferentes canales”***





***“Hemos reforzado nuestro equipo interno de desarrollo corporativo”***

***“La experiencia, recursos y proceso sólido presentan en la actualidad una cartera de objetivos sólida y creciente”***

## Y un sólido conocimiento del proceso de adquisiciones

### Zonas geográficas actuales

- Zona geográfica existente (‘orgánico’)
- Identificación del “target” por la filial de Service Point en el país o por Centro Corporativo
- Adquisición para aumentar los servicios actuales o para ampliar la oferta de servicios
- Aproximación “ciega” a la empresa o uso de la red Service Point
- Gestión conjunta del proceso entre Centro Corporativo y la filial local de Service Point
- El proceso de ‘due diligence’ lo llevan a cabo consultores externos y un equipo de la filial
- Integración en la filial Service Point en dicho país

### Nuevas zonas geográficas

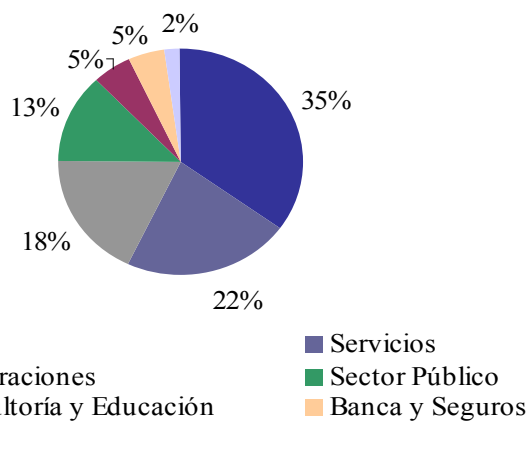
- Análisis de las tendencias del mercado en el país nuevo e identificación de las empresas líderes del mercado
- Ampliación de presencia geográfica y adición a servicios actuales o ampliación de la oferta de servicios
- Aproximación “ciega” a empresas o uso de la red Service Point
- Proceso de adquisición gestionado desde la sede central
- El proceso de ‘due diligence’ lo llevan a cabo consultores externos
- Compañía Service Point autónoma
- Integración en la red Global



## La adquisición de Reprotechnique nos permite acceder al atractivo mercado francés

***“Con esta nueva adquisición en Francia, Service Point consolida su posición en Europa de la mano de la mayor empresa del sector en un mercado con un potencial de crecimiento muy importante”***

- Compañía líder en el mercado francés con facturación anual de €21 millones de los cuales el 75% es Impresión de Documentos, un 11% Facilities Management, un 5% Gestión Documental y el restante 9% son otros servicios documentales
- Dispone de 20 centros ubicados en la zona de Paris, donde se produce el 90% de las ventas, junto con centros en ciudades como Lyon, Lille o Marsella, con un total de 300 empleados
- Enfocada a B2B con clientes como Air Liquide o BASF donde tiene un Facilities Managemet
- Baja concentración por sector y por cliente:



Los 25 mayores principales clientes representan el 20% de las ventas, correspondiendo un 1,9% al mayor cliente



***“El reposicionamiento de la compañía y la mejora de la gestión, consecuencia de su integración en Service Point, permitirá una mejora de rentabilidad en línea con la experimentada por otras filiales del grupo”***

## Elementos más destacados de la operación

- Estructura de la operación:
  - Adquisición del 51% del capital
  - Opción de compra por el 49% restante a un precio de 4,5x resultados de 2012
- Principales magnitudes financieras (datos no auditados):
  - Ventas €21 millones
  - Margen EBITDA 9%
  - Margen EBIT 5%
- Estrategia 2008-2013 basada en:
  - Refuerzo equipo comercial y mejora de relaciones con clientes (CRM )
  - Incremento de las ventas con mayor valor añadido (Facilities Management, Gestión Documental y gran formato)
  - Objetivo de mix ventas por servicio: Facilities Management 20%, Gestión Documental 10%, Reprografía Gran Formato 5%
  - Objetivos mix ventas por cliente: aumentar el sector financiero hasta el 10-12% y el sector servicios hasta el 25%
- Precio de la operación: €2 millones por el 51% inicial, lo que supone un múltiplo EV /EBITDA de 4,27x





## Reprotechnique encaja perfectamente dentro de la estrategia europea de Service Point

***“Esta nueva adquisición cumple, una vez más, con todos los requisitos que Service Point exige en su política de adquisiciones”***

Lógica de la adquisición	Criterios de adquisición
• Mejora de la gama de servicios <input checked="" type="checkbox"/>	• Solamente compañías rentables <input checked="" type="checkbox"/>
• Mejora de la cobertura geográfica <input checked="" type="checkbox"/>	• Múltiplos de EBITDA razonables <input checked="" type="checkbox"/>
• Aumento de cuota de mercado <input checked="" type="checkbox"/>	• Retención del equipo directivo <input checked="" type="checkbox"/>
• Penetrar en nuevos segmentos de clientes <input checked="" type="checkbox"/>	• Potenciales sinergias con Service Point <input checked="" type="checkbox"/>
• Oportunidad de venta cruzada de productos <input checked="" type="checkbox"/>	• Pago parcial con acciones de Service Point <input checked="" type="checkbox"/>



## Potenciamos iniciativas de trabajo globales coordinadas desde el centro corporativo

*“Representantes de todos los países coordinados desde el centro corporativo en Barcelona forman parte de estas iniciativas”*

*“El posicionamiento como compañía “global e integrada” potenciará las sinergias en beneficio del margen EBITDA”*

Ingresos	Proyectos	Costes	Marketing
<ul style="list-style-type: none"> <li>Su misión es apalancar las relaciones con los clientes a través de las fronteras y la venta cruzada de productos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Su misión es identificar y responder a concursos y oportunidades de venta de gran tamaño y complejidad, llevando su diseño e implantación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Su misión es negociar acuerdos internacionales con proveedores e iniciativas de reducción de costo, añadiendo valor a las economías de escala del grupo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Su misión es asegurar consistencia de posicionamiento y promoción de oferta de servicios, protección y desarrollo de marca Service Point, diseño y ejecución de herramientas y medios comunes, incluyendo web y el desarrollo e implantación CRM</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Grupo liderado por Service Point Reino Unido</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grupo liderado por Service Point Alemania</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grupo liderado por Service Point Benelux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grupo liderado por Service Point Reino Unido</li> </ul>



*“La aportación de las adquisiciones junto con el crecimiento orgánico nos llevará a crecer nuestro perímetro a una media anual del 15-18% en los cinco próximos años”*

## Plan 5 años 2009-2013

(I)

**Nuestro Plan de Negocio apunta a los siguientes objetivos a medio plazo:**

- **Crecimiento** orgánico de ingresos a tasa cambio constante entre un 4% y un 7%
- Mejora del **margen contribución EBITDA** de al menos 2 pp sin considerar el efecto “dilutivo” de adquisiciones, con objetivo de alcanzar un 15%
- **Inversiones totales** entre €350 y €380 millones:
  - **Inversiones de Capex** (incluyendo potenciar nuevos servicios y contratos) excluyendo adquisiciones de hasta un 6%-7% de los ingresos, alcanzando una previsión de hasta €100 millones en los 5 años. Las compañías adquiridas requerirán otros €60 millones
  - **Inversión en Adquisiciones** de €200 millones con múltiplos de valoración de entre 4 y 6 veces Ebitda, incorporando entre €50-€80 millones ingresos por año
- **Duplicar el ROCE** desde un 7% hasta alcanzar un 15% en 2013



***“Los objetivos del Plan 09/13 son ambiciosos y alcanzables”***

***“Nuestra trayectoria en los últimos cuatro años demuestra que hemos sabido gestionar la transformación de Service Point en una empresa en crecimiento, rentable, sólida y líder en su sector”***

## Plan 5 años 2009-2013

### (II)

- Teniendo en cuenta la cartera de adquisiciones y las sinergias de grupo ya identificadas, creemos que a final de 2013 seremos una compañía de tamaño significativamente mayor
- Asumiendo el acceso a recursos financieros suficientes para llevar a cabo el plan de inversión, para finales de 2013 Service Point, podría presentar el siguiente perímetro proforma:
  - Ingresos por encima de €600 millones
  - EBITDA en torno a €100 millones
  - ROCE en línea con el 15%

Nota: asume que la compañía tiene acceso a recursos financieros suficientes para llevar a cabo el plan de crecimiento, y que realiza las adquisiciones a una media de 5.5X EBITDA



## Agenda de la reunión

1. El punto de partida
2. Descripción de la compañía
3. Información financiera
4. Estrategia y plan de negocio
- 5. Nuestro mensaje inversor**



***“Nuestro modelo de negocio presenta una combinación única de crecimiento con estabilidad”***

## Los mercados valorarán nuestro presente y nuestro futuro

- Service Point es una oportunidad de inversión única
  - Nuestro modelo de negocio es atractivo y difícilmente replicable
  - Tenemos una gama completa de soluciones y servicios documentales
  - Hemos demostrado el éxito de nuestra estrategia de expansión
  - Tenemos unos ingresos de calidad
- Operamos con gran potencial de crecimiento
  - Tenemos la capacidad financiera para liderar el proceso de concentración del sector
  - Vamos a crecer sobre bases sólidas y duraderas
  - Hemos demostrado que sabemos integrar rápidamente las adquisiciones
- Buscamos el crecimiento rentable: creación de valor y remuneración al accionista
- Tenemos un foco obsesivo en la entrega de resultados



Gestión Documental,  
de Impresión e Información



# Presentación Estratégica

Bolsa de Madrid  
25 de abril de 2008