



grupo

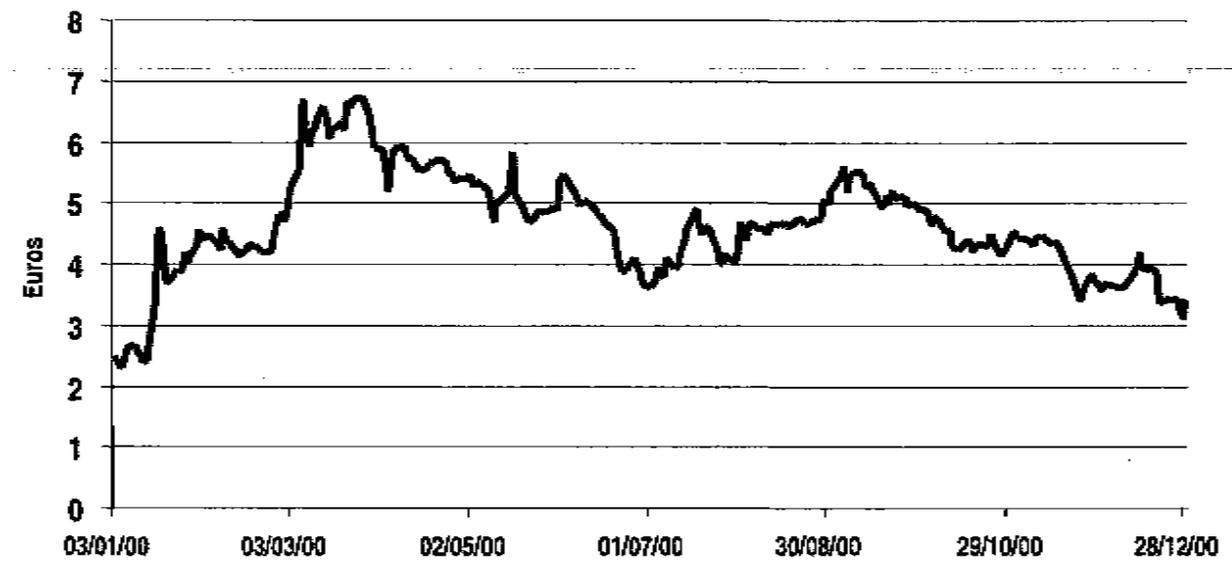


Junta General Ordinaria y Extraordinaria Grupo Picking Pack S.A.

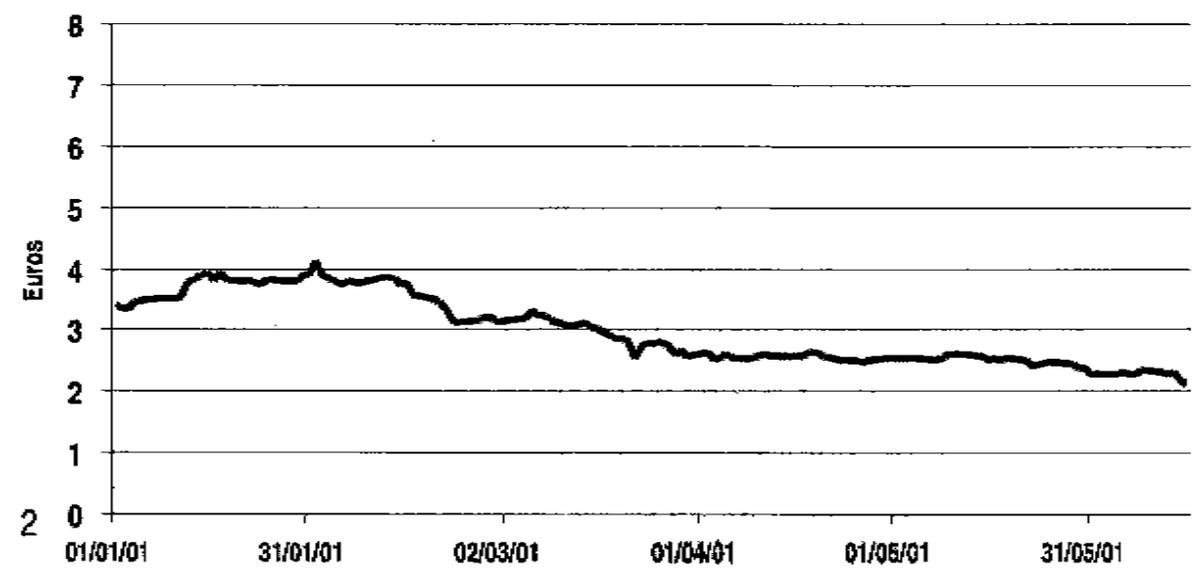
29 Junio 2001



Comportamiento bursatil



Año 2000



Año 2001

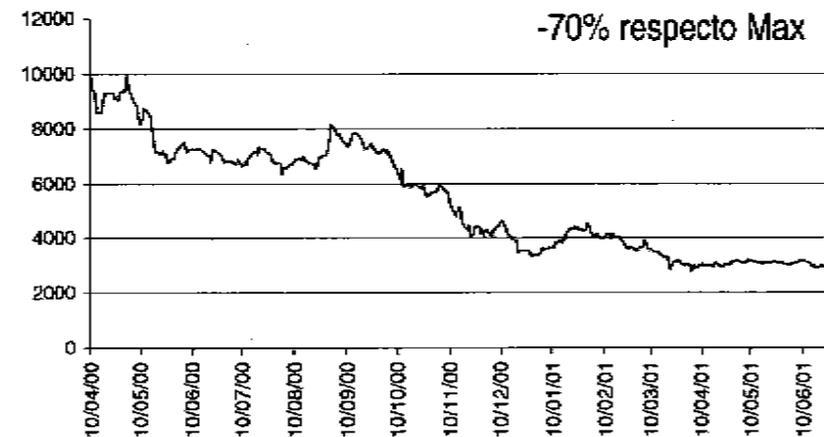
Comportamiento bursatil



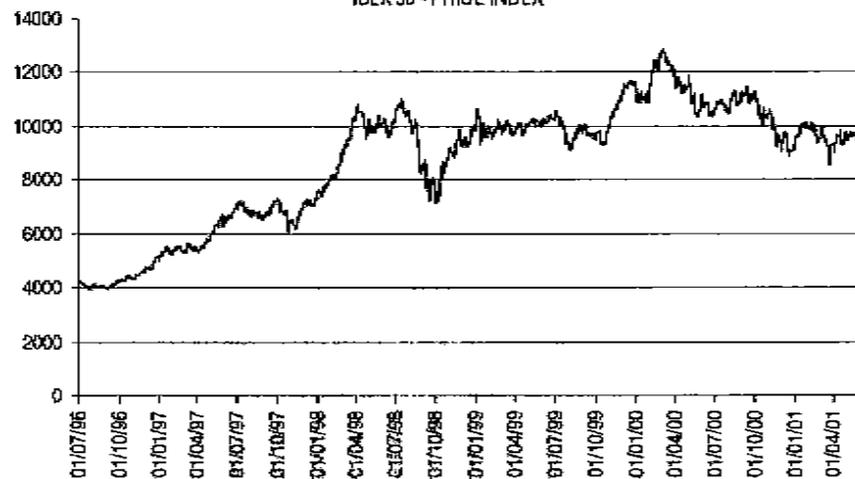
NASDAQ COMPOSITE - PRICE INDEX



SPANISH NUEVO MERCADO - PRICE INDEX



IBEX 35 - PRICE INDEX



Solidez de la “Economía Tradicional”



Año 2000:

PPSP UK

- ▶ N° de clientes 40.000
- ▶ Ventas 00 90 mln Eur
- ▶ N° empleados 885
- ▶ Años de experiencia 40

Charrette

- ▶ N° de clientes 42.000
- ▶ Ventas 00 170 mln Eur
- ▶ N° empleados 790
- ▶ Años de experiencia 37

Logic Control

- ▶ N° de clientes 22.000
- ▶ Ventas 00 64 mln Eur
- ▶ N° empleados 690
- ▶ Años de experiencia 30

Ola Internet

- ▶ N° de clientes 40.000
- ▶ Ventas 14 mln Eur
- ▶ N° empleados 290

**El 82% de las
ventas
provinieron de
empresas con
más de 30
años de
historia**

Solidez de la "Economía Tradicional"



PPSP UK ▶ N° de clientes 40.000 ▶ Ventas 00 90 mIn Eur ▶ N° empleados 885 ▶ Años de experiencia 40	Charrette ▶ N° de clientes 42.000 ▶ Ventas 00 170 mIn Eur ▶ N° empleados 790 ▶ Años de experiencia 37
Logic Control ▶ N° de clientes 22.000 ▶ Ventas 00 64 mIn Eur ▶ N° empleados 690 ▶ Años de experiencia 30	Ola Internet ▶ N° de clientes 40.000 ▶ Ventas 14 mIn Eur ▶ N° empleados 290

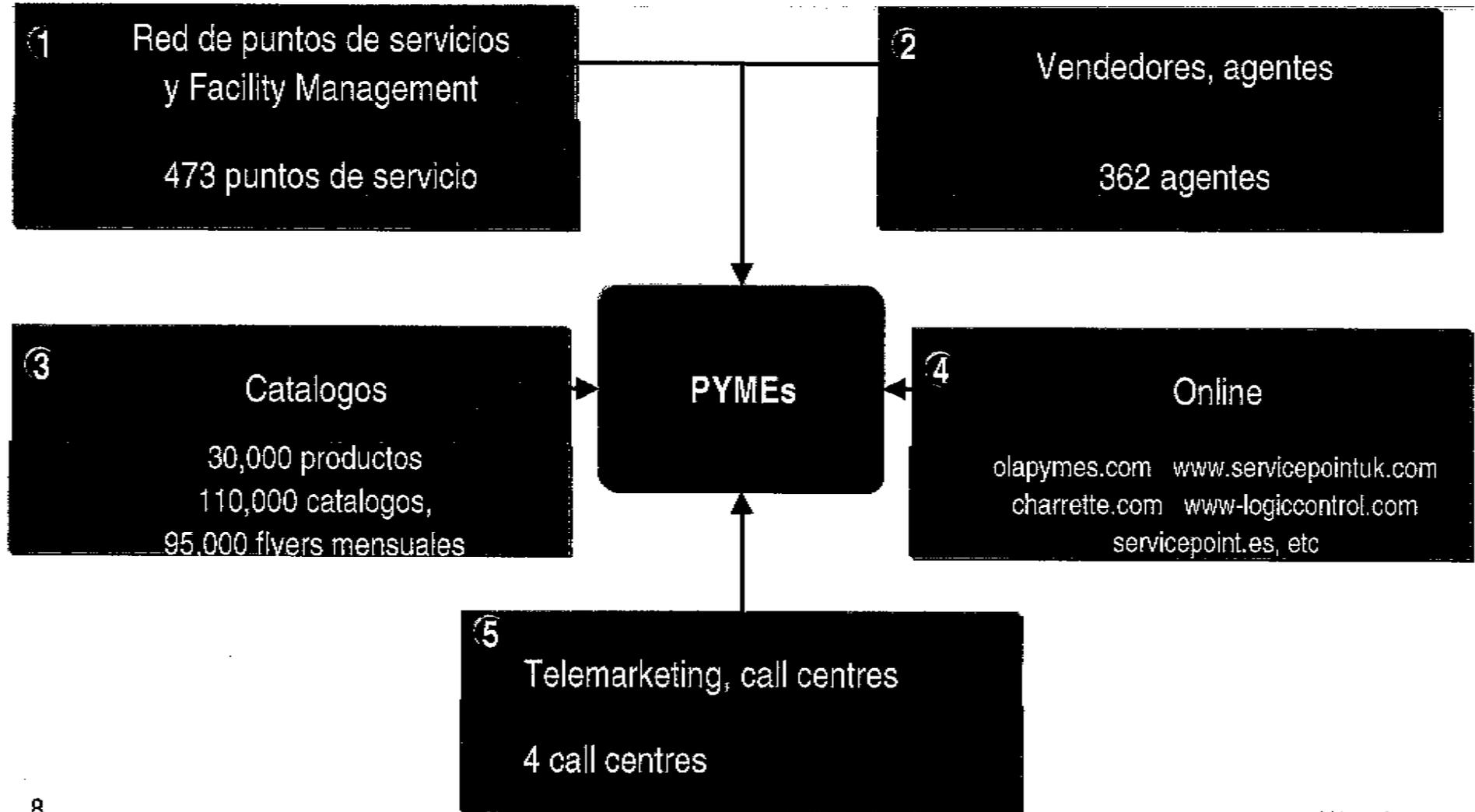
N. de clientes	104.000
Ventas 00 Proforma	324 mIn Eur
N. Empleados	2.365
Años acumulados	107
82% ventas GPP	

La misión de GPP



GPP ofrece una amplia gama de servicios integrados con alto contenido tecnológico para las pymes

Oferta multicanal



Características del modelo



- ➔ 1. "Facil" de exportar
- ➔ 2. Marcas reconocidas en sus sectores
- ➔ 3. Hay sinergias
- ➔ 4. No hay que fabricar nada
- ➔ 5. Potencial de crecimiento Nuevas Tecnologias
- ➔ 6. Entorno de compañías familiares
- ➔ 7. Know how en servicios para las pymes
- ➔ 8. Clientes históricos
- ➔ 9. Venta multicanal
- ➔ 10. Continua inversión en tecnologías de punta

Nos concentramos en la migración, no en la revolución de los servicios



Resumen transacciones año 2000



Transaccion	Importe
Inversión en Cephren (BLOL)	10 mln Eur
Canje accionarial Ola Internet	150 mln Eur
Ampliación de capital	112 mln Eur
Adquisición Logic Control	69 mln Eur
7 adquisiciones de repro en EE.UU	30 mln Eur
2 adquisiciones de repro en España	3 mln Eur
Total	374 mln Eur

Incorporaciones al equipo directivo durante el año 2000



- ➔ Director de operaciones GPP
- ➔ Director de operaciones Ola
- ➔ Director marketing Ola
- ➔ Directora reventas Ola
- ➔ Director redes Ola
- ➔ Director financiero Logic Control
- ➔ Controller Logic Control
- ➔ Director integración España
- ➔ Director de IT PPSP UK

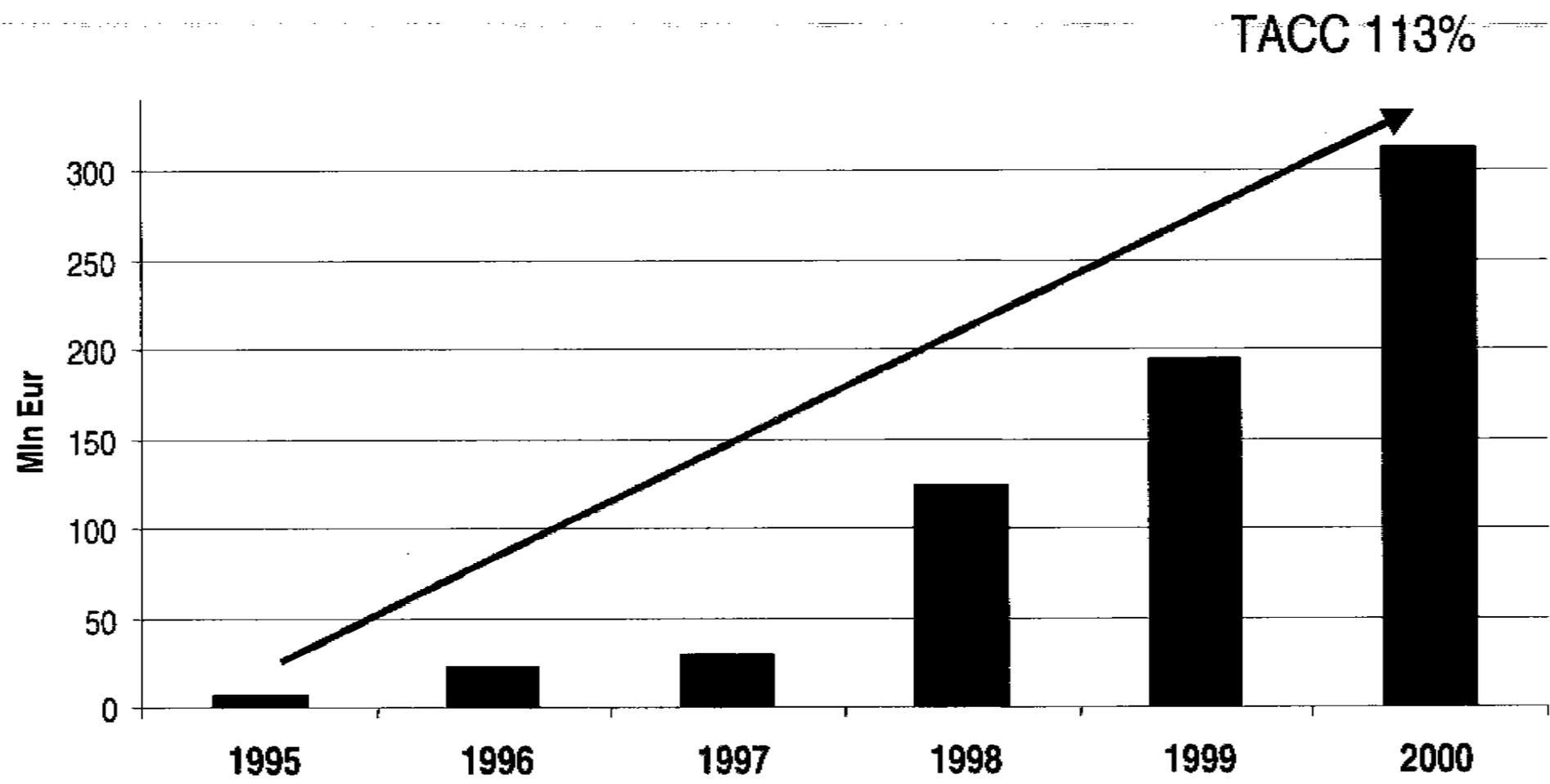
Que hemos adquirido



- ➔ Logic Control: compañía histórica española: 22,000 clientes, red de distribución capilar, beneficios, generación de caja, notoriedad de marca
- ➔ Ola Internet: equipo directivo experto en telecomunicaciones, tecnología punta para nuestros clientes, 40,000 clientes, fuerte potencial de crecimiento
- ➔ Compañías de reprografía en EE.UU.: mejora márgenes, masa crítica, cartera clientes, sinergias
- ➔ Inversión en Cephren: entrada en tecnologías punta futuro de la reprografía, relaciones con accionistas significativos, presencia en Silicon Valley
- ➔ Ampliación de capital: 112 millones de euros, aumento capital flotante, cobertura más amplia de analistas, entrada en el Ibex, mayor tamaño patrimonial



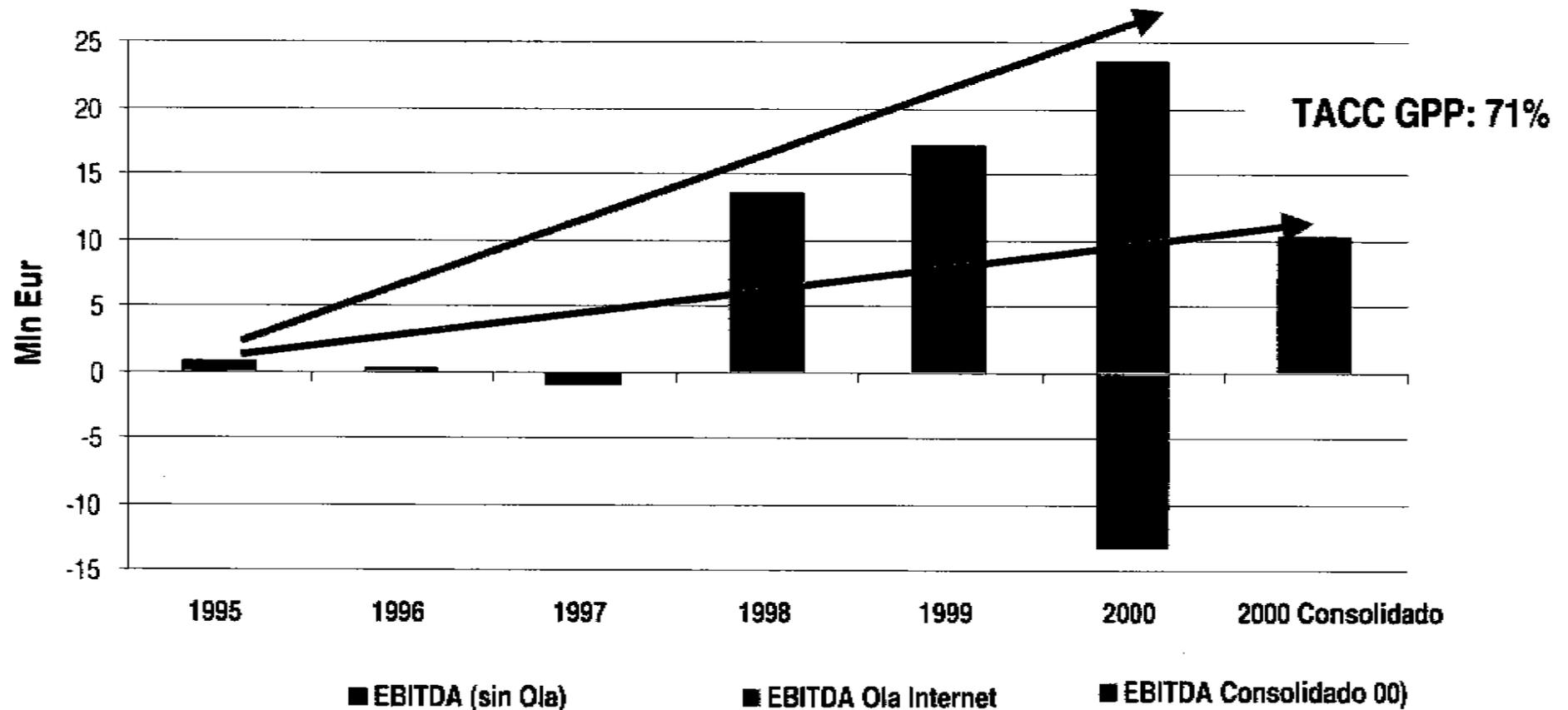
Evolución de ventas GPP



Evolución del EBITDA



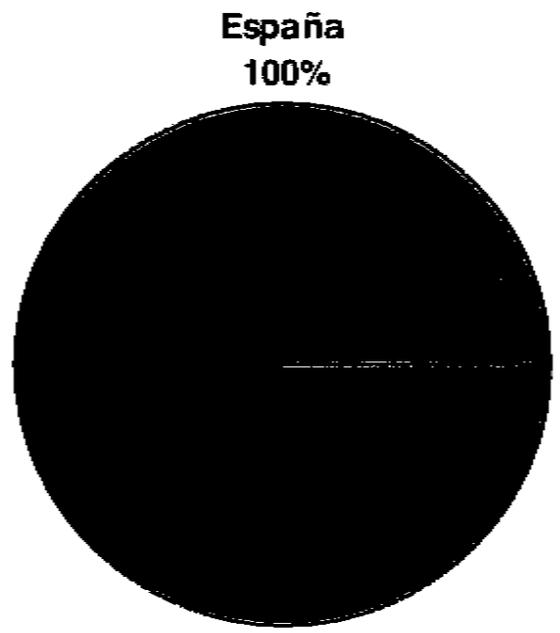
TACC "Vieja Economía": 102%



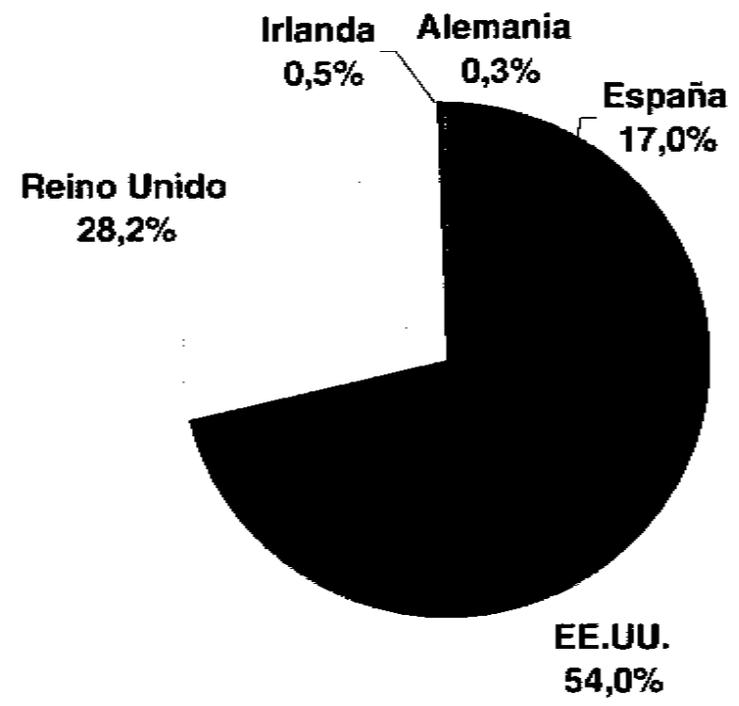
EBITDA: Beneficio bruto de explotación



Mix de ventas 2000 por país



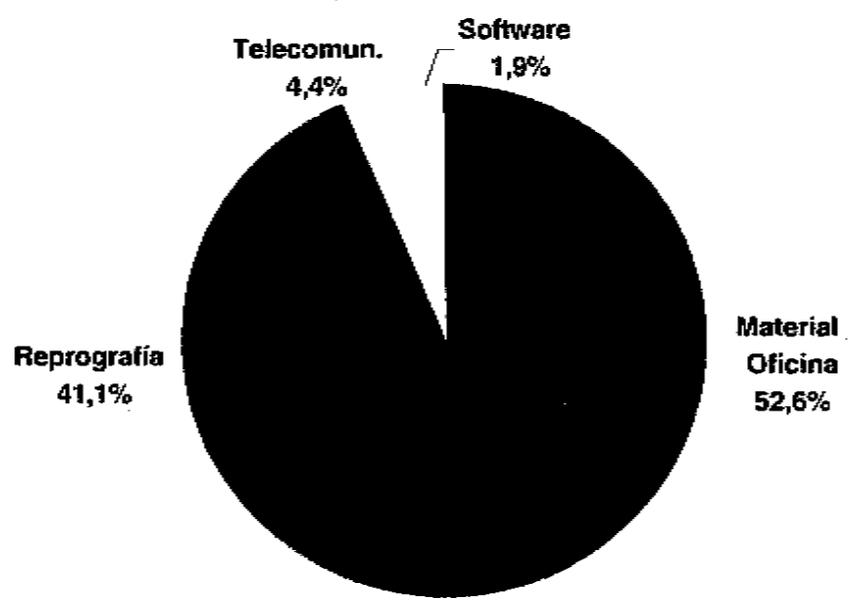
1995



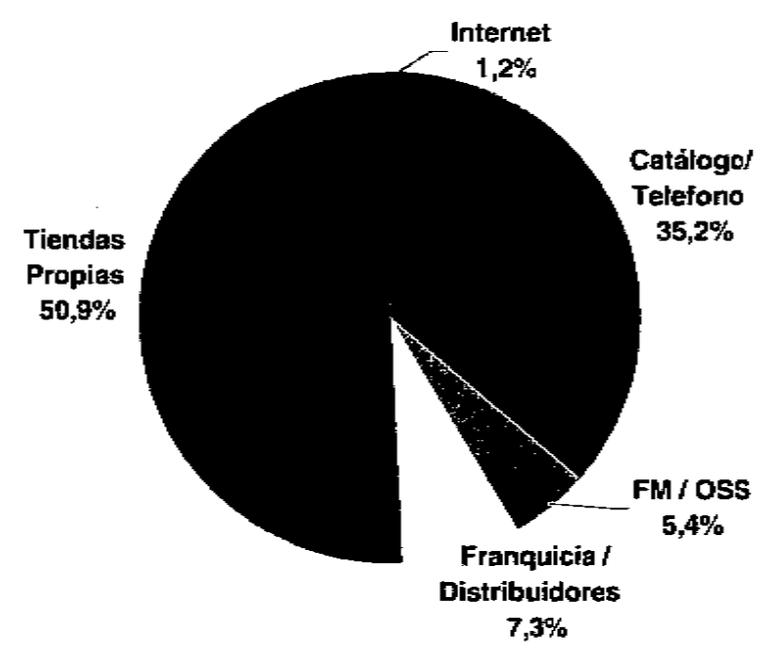
2000



Mix de ventas 2000

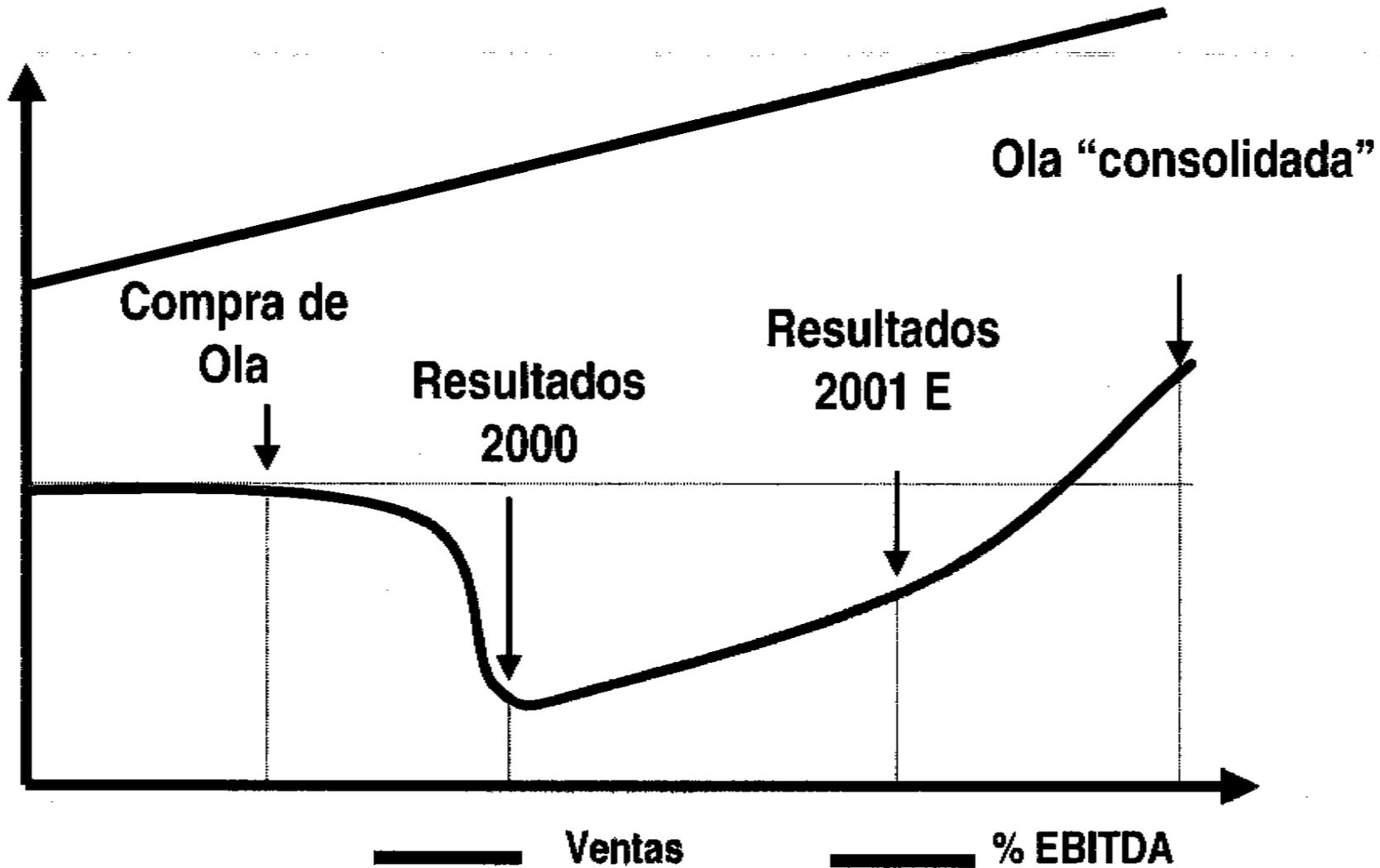


Ventas 2000 por División

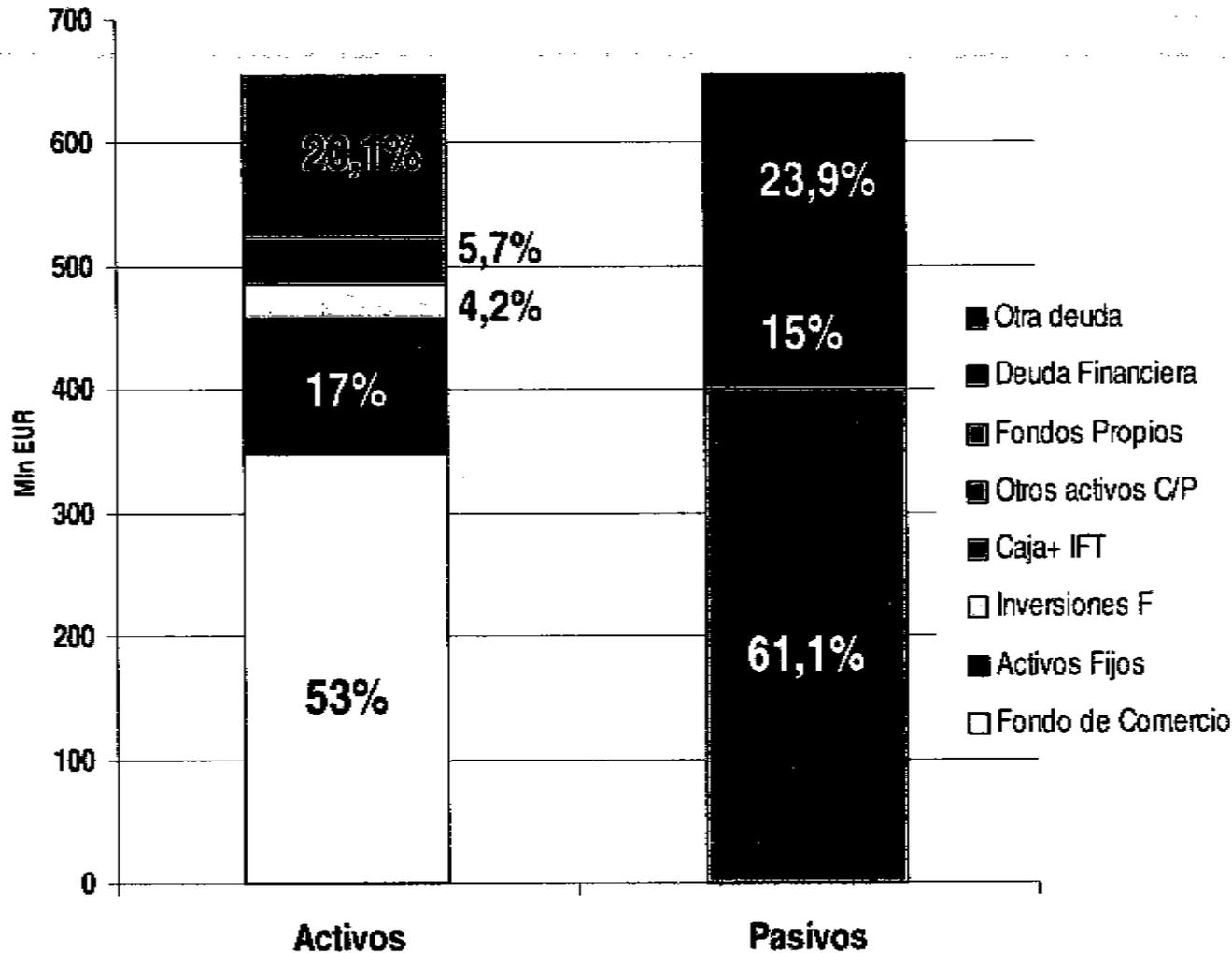


Ventas 2000 por Canal

Plan de mejora margenes



Balance a 31 / 12 / 00

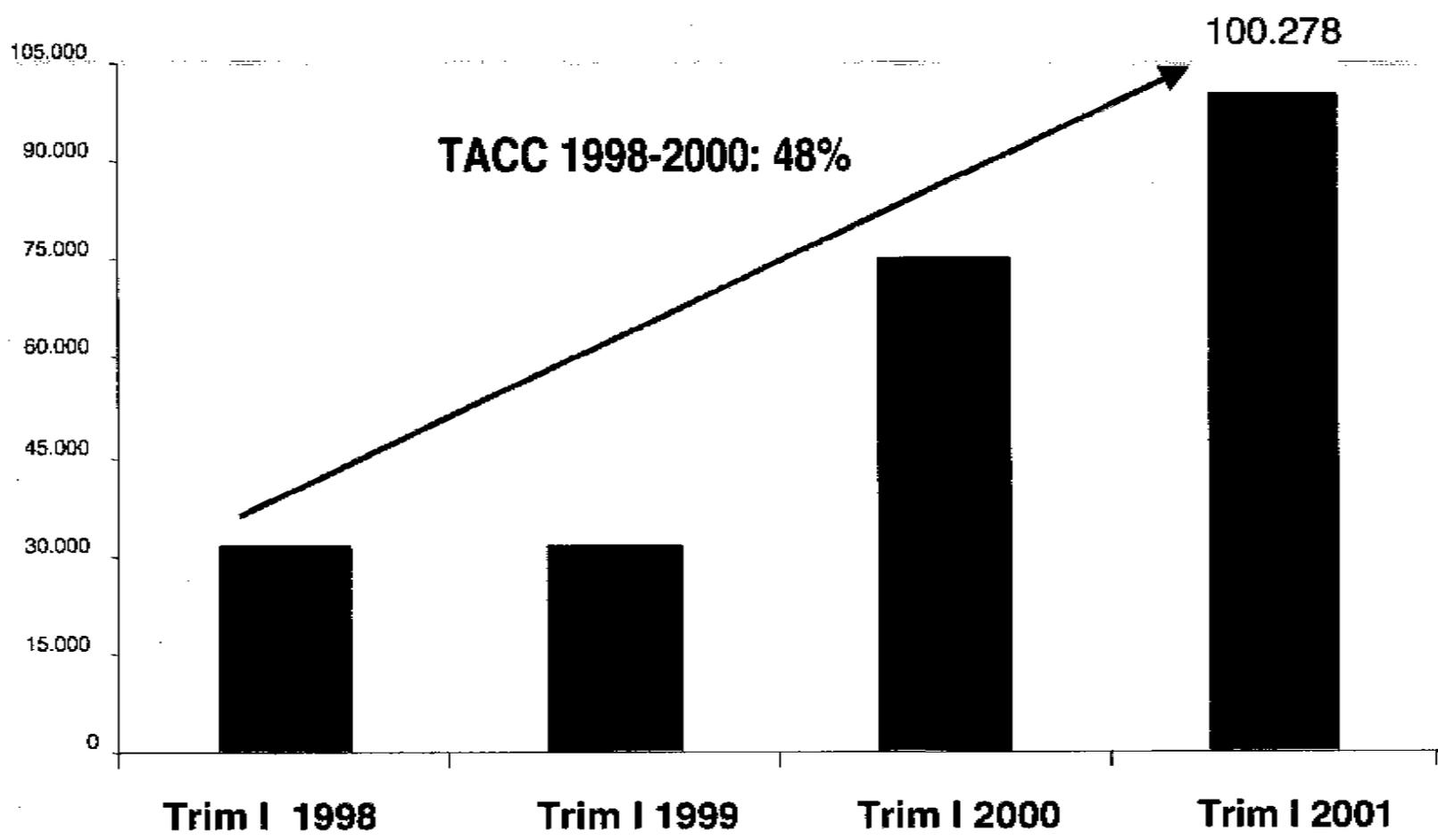


	<u>Mln Eur</u>
Total Activos	655
Fondos Propios	400
Deuda Neta	61
D. Neta / F Prop	15,3%
D. Neta / T.Act	9,3%
Fondo Comercio	347



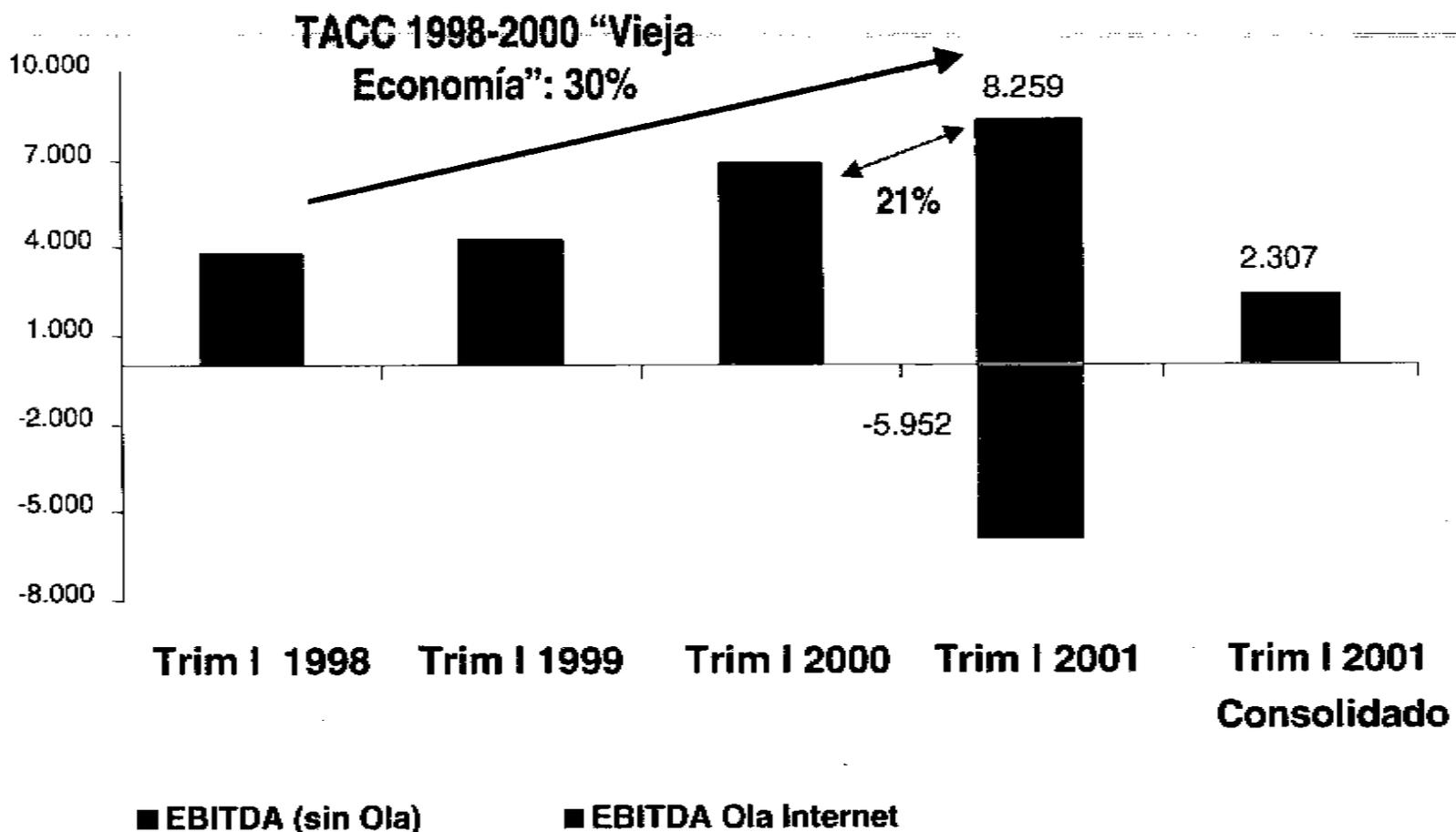
Análisis 1^{er} Trimestre 2001

Ventas
(Eur '000)

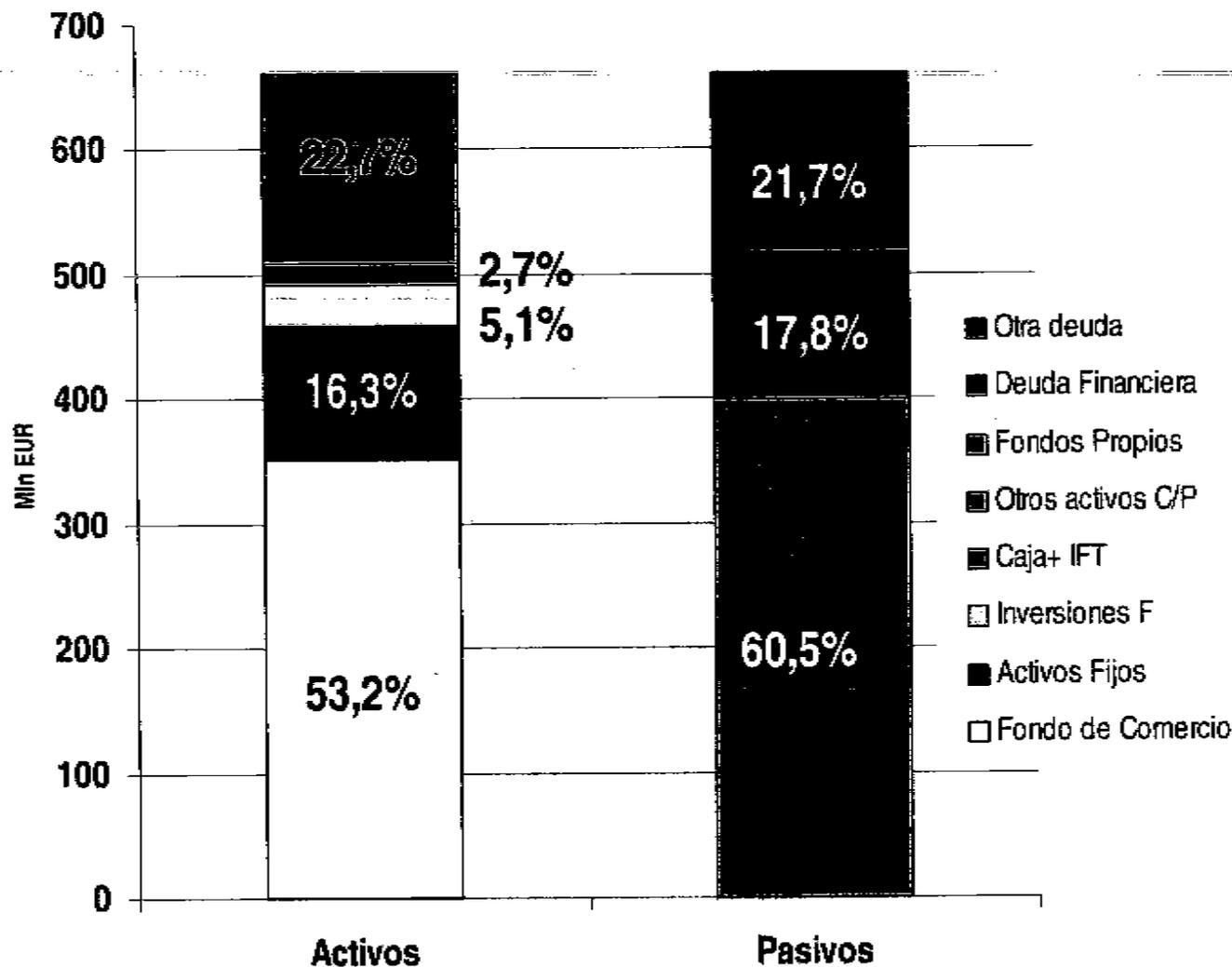


Análisis 1^{er} Trimestre 2001

EBITDA
 (Eur '000)



Balance a 31 / 03 / 01



	<u>Min Eur</u>
Total Activos	660
Fondos Propios	400
Deuda Neta	88
D. Neta / F Prop	21,9%
D. Neta / T. Act.	13,3%
Fondo Comercio	351

Que no es Ola Internet?

- ➔ Ola no es una cableadora
- ➔ Ola no es una empresa “punto.com”





Que es Ola Internet?

➔ Ola es una empresa de servicios de telecomunicación que utilizando tecnología IP y tecnología tradicional (ATM) ofrece al día de hoy solo a las pymes:

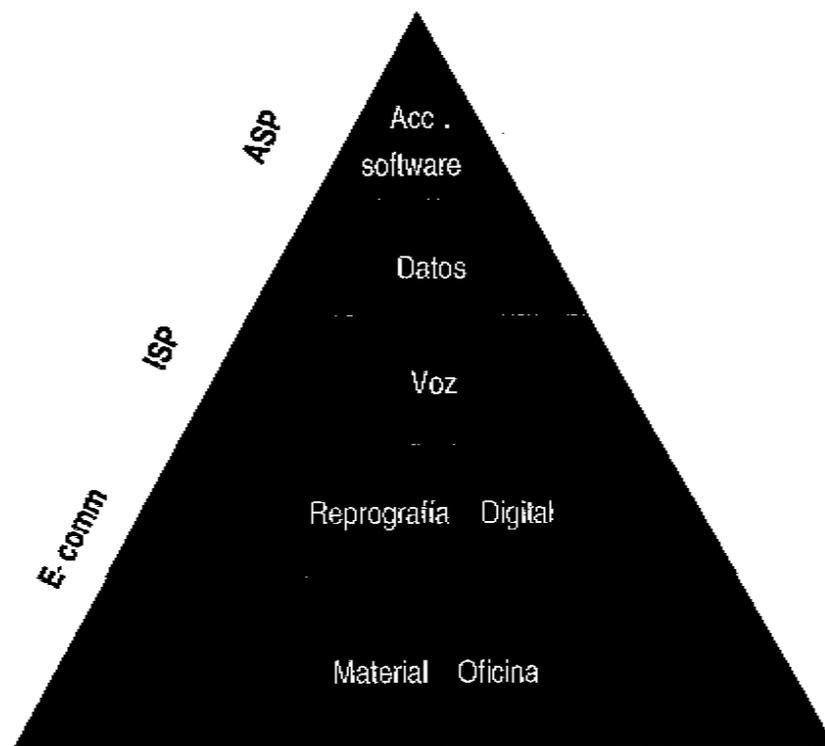
- ➔ Tarifa Plana de voz por llamadas prov. / interprov.
- ➔ Tarifa Metropolitana de minutos
- ➔ Acceso a Internet de pago y non
- ➔ Hosting y housing



Piramide de los servicios de GPP

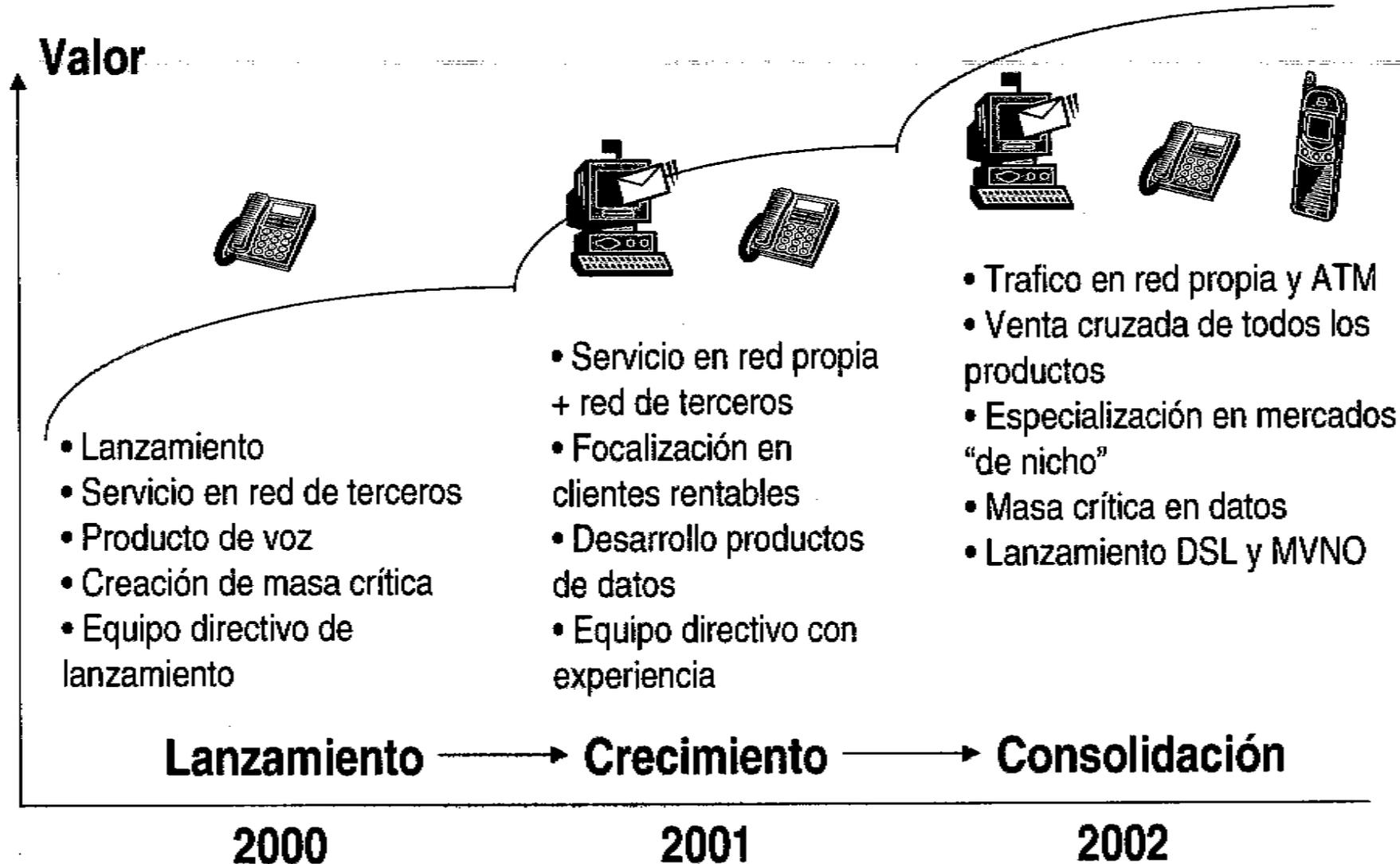


Pirámide de servicios e integración de GPP= Fuerte oportunidad de ventas cruzadas



Ratio de Fidelidad (0-10)	Compañía	Clientes	Historia (años)
9-10	Logic Control	22,000	30
7-8	Ola	10,000	2
6-7	Ola	40,000	2
5-6	PPSP / Charrette	10,000 España 30,000 UK / US	80
4-5	PPSP / Charrette	90,000 España 40,000 UK/US	80

Modelo de desarrollo de Ola



Ola es diferente de otros operadores



Espina dorsal de la red

Acceso Directo

Nivel de obras civiles

Tecnología

Clientes objetivos



Propia

CLEC: Fibra óptica
+LMDS

Alta

Telefonía trad.
+ IP para datos

Pymes



Propia

LMDS: Bucle
Local inalámbrico

Moderada

Telefonía trad.
+ IP para datos

Todos



Propia

LMDS: Bucle
Local inalámbrico

Moderada

Telefonía trad.
+ IP para datos

Todos



Propia

Fibra y cables

Muy alta

Telefonía trad.
+ IP para datos

Residencial



Alquilada

Solo si no
disponible por
terceros

No

Telefonía trad.
+ 100% IP
voz y datos

PYME /
SOHO

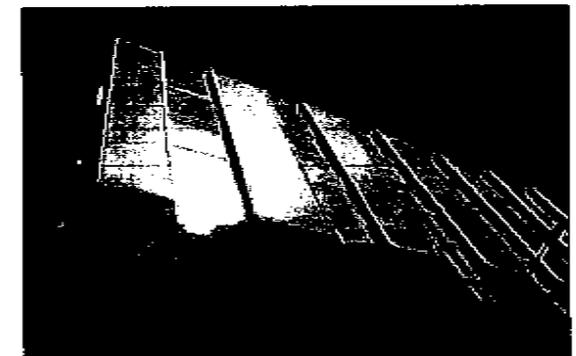
pickingpack.net



Que es Logic Control

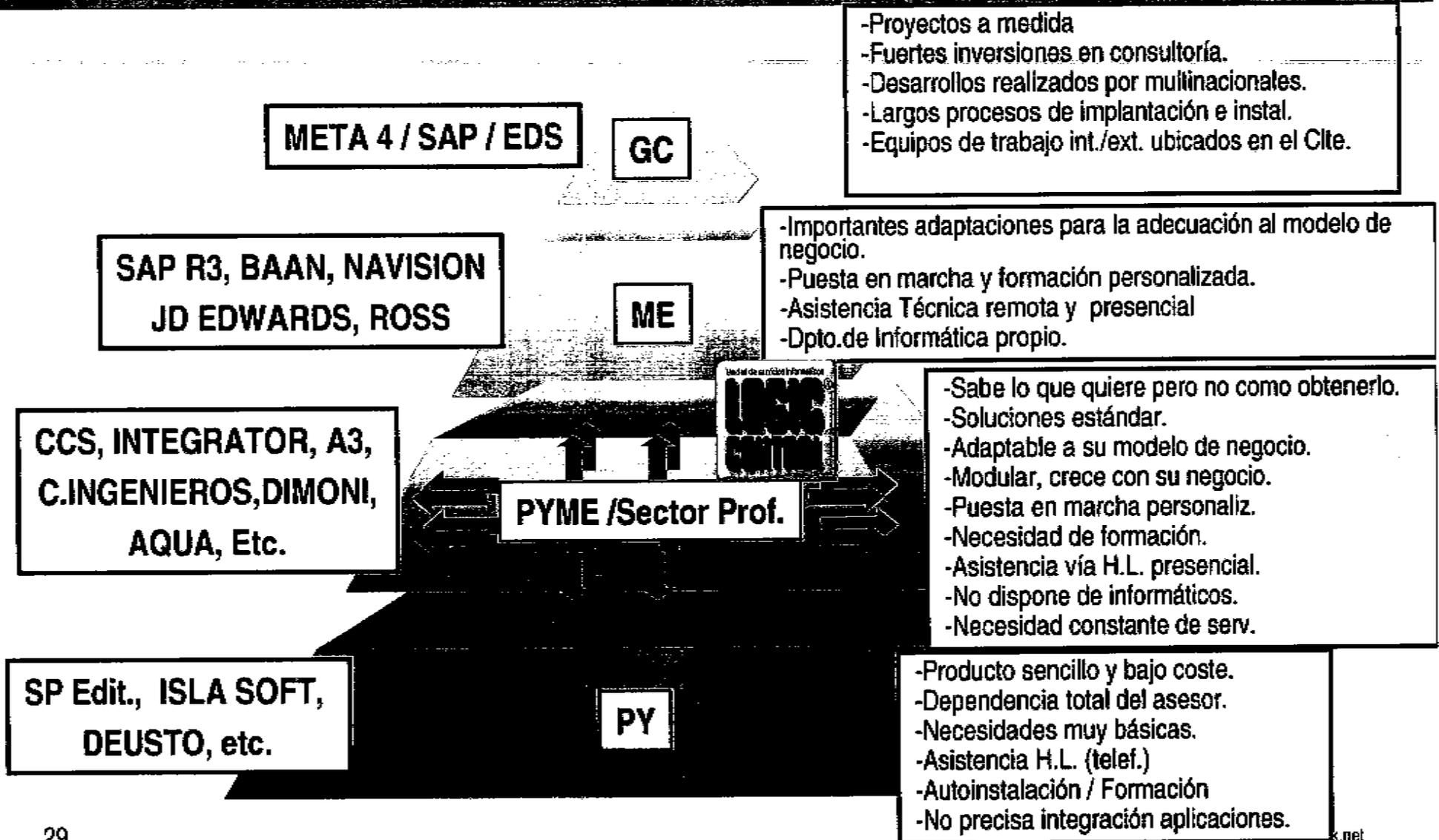
➔ **Compañía líder en España en la provisión de software empresarial para las pymes y despachos profesionales**

- ➔ Software empresarial (Contabilidad, Impuestos, Recursos Humanos, Stock, etc.)
- ➔ 22,000 clientes pymes y despachos profesionales
- ➔ 30 años de historia
- ➔ 690 empleados
- ➔ 22 puntos de ventas + 120 distribuidores



Mercado enfocado en las pymes

grupo



Estamos implementando sinergias



- ➔ Venta cruzada entre las compañías del Grupo, especialmente en España
- ➔ Oferta integrada productos de “backoffice”
- ➔ Negociación integrada con proveedores
- ➔ Utilización de la red de ventas de Logic y PPSP España para la venta de todos los productos de GPP en España
- ➔ Utilización de la plataforma de Ola Interent para el lanzamiento de ISP de Logic Control
- ➔ Sinergias departamentales
- ➔ **Sinergias totales estimadas 6 mln Eur**

Resumen situación industrial GPP



Oportunidades

→ Cartera clientes sólida y con amplia posibilidad de sinergias

→ Ventas cruzadas

→ Compañías con mas de 30 años de historia

→ Fuerte potencial de crecimiento de la división tecnologica

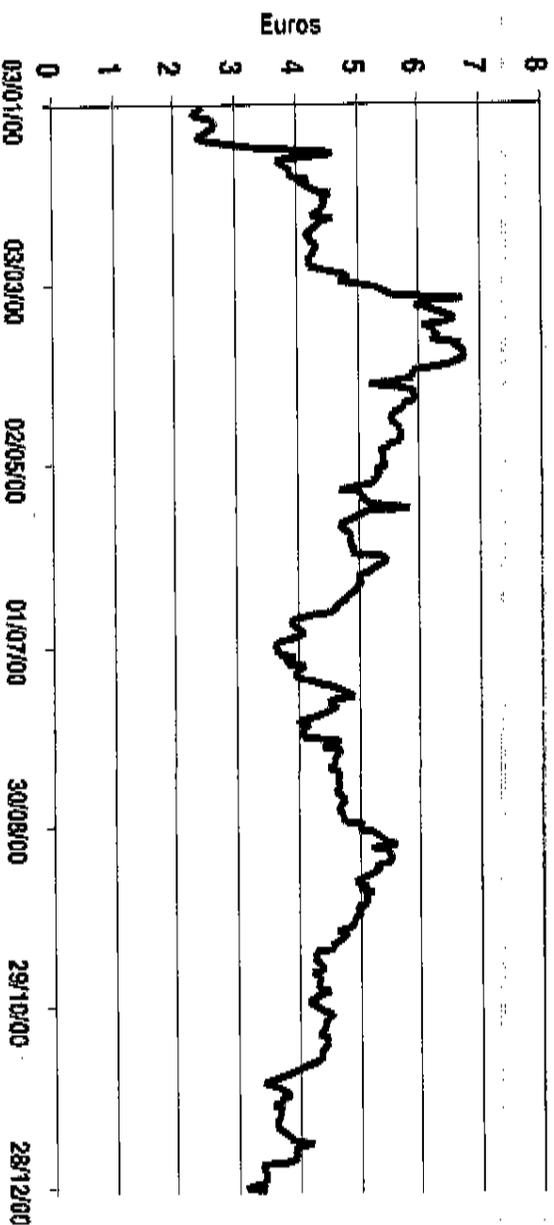
→ Mejora margenes gracias a sinergias y recorte gastos

→ Atraer management internacional gracias a la calidad del proyecto

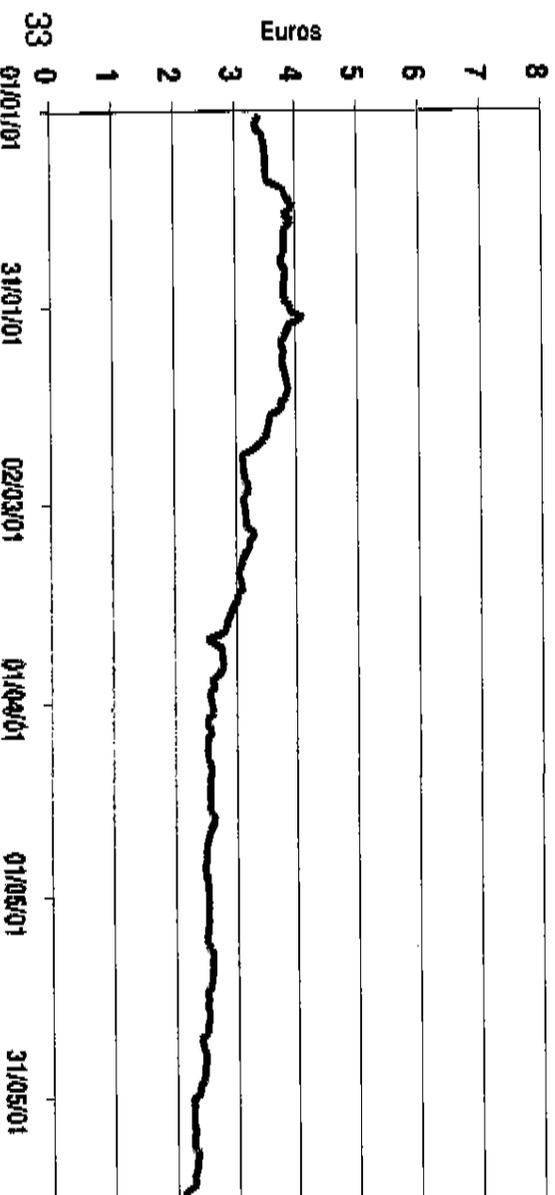
→ Ser el primer "integrador" de servicios para las pymes

→ Elevada liquidez y grado de conocimiento del titulo en Bolsa

Comportamiento bursatil



Año 2000



Año 2001

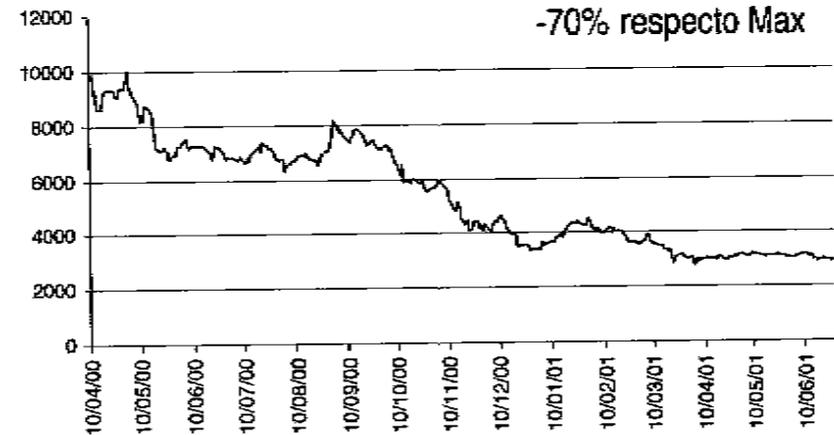
Comportamiento bursatil



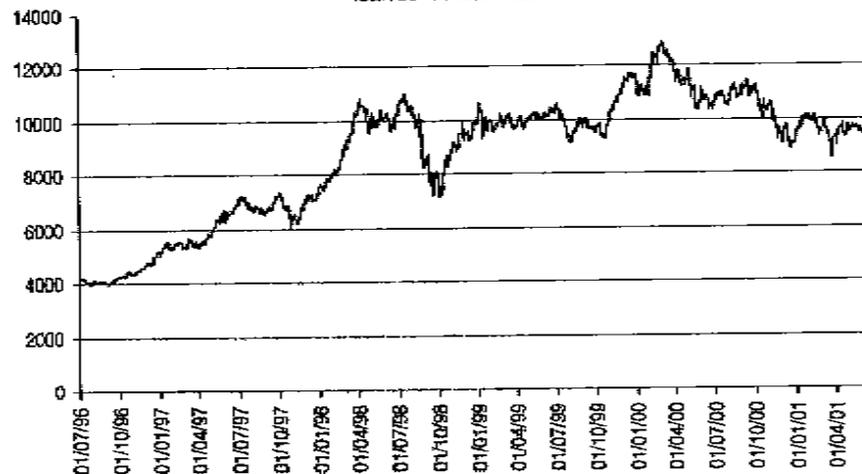
NASDAQ COMPOSITE - PRICE INDEX



SPANISH NUEVO MERCADO - PRICE INDEX



IBEX 35 - PRICE INDEX



Porque esto?



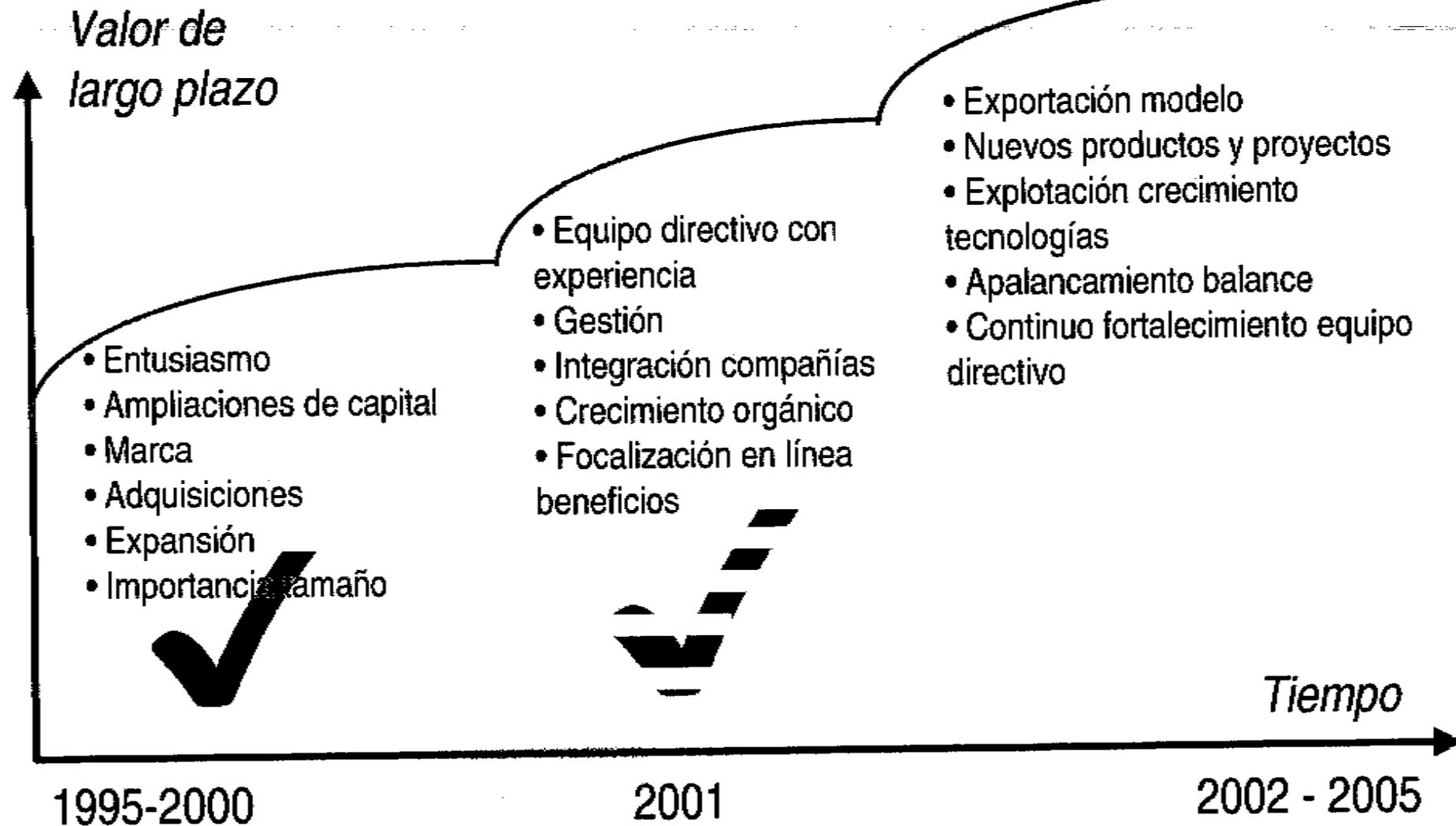
- ➔ Correcciones de las Bolsas a nivel mundial
- ➔ Salida de capital de las Bolsas en particular en las compañías de tecnología
- ➔ Expectativas de mercado focalizadas exclusivamente en los resultados de Ola
- ➔ Mal entendimiento del mercado bursatil en el modelo de negocio de GPP

Que vamos hacer



- ➔ Trabajar en materializar sinergias y gestión
- ➔ Continuar haciendo “mini roadshow” a analistas explicando que GPP no es una compañía de Internet, sino que un modelo de negocio transicional hacia el cliente
- ➔ Optimizar la reaccion de los mercados en el momento que se recupere el sentimiento positivo de mercado

Para conseguir la segunda fase de GPP



En conclusión



	1995	2000	TACC
Total Activo	18 mln Eur	655 mln Eur	104%
Fondos Propios	5	400	138%
Capitalización Bursatil	11 mln Eur	446 mln Eur	110%
Ventas	7 mln Eur	313 mln Eur	113%
Cientes	20,000	232,000	60%
Empleados	135	3,223	89%
Puntos de servicio	180	473	21%