

Consolidando el sector:

Ampliación de capital de 54,3 millones de euros

Digital Reprographics
Document Management
Facilities Management



Service Point



Agenda

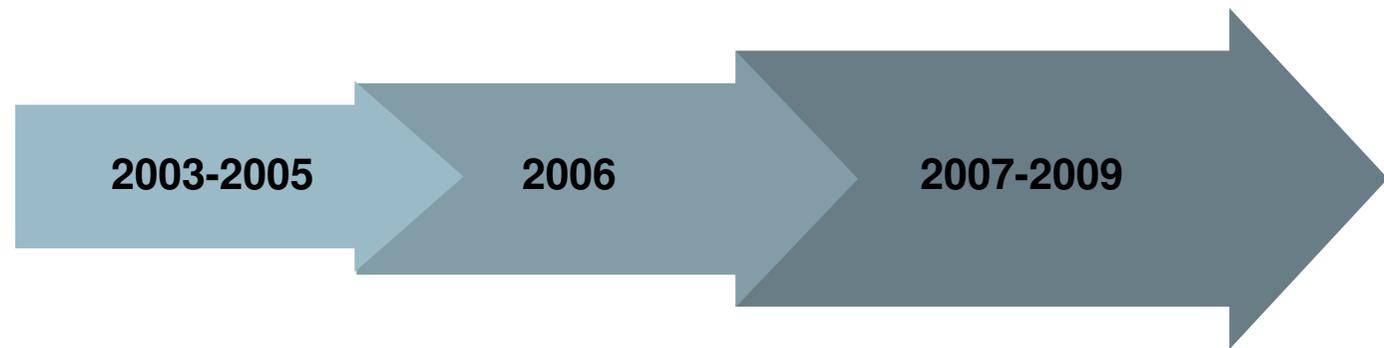
- Introducción a SPS
- Cendris Document Management, B.V
- Resultados
- Descripción de la transacción
- Atractivos de la inversión



Service Point Solutions

Estrategia

“SPS aspira a ser el principal proveedor de servicios en los mercados donde está presente creando a la vez valor para sus accionistas”



- Reestructuración industrial
- Reestructuración financiera
- Refinanciación
- Crecimiento orgánico
- Inicio fase expansión
- Crecimiento orgánico
- Expansión: *Build up* sector en consolidación
- Creación de valor para el accionista

SPS aspira a:

- Tener una posición de liderazgo a nivel mundial en los segmentos de mercado estratégicos de Facilities Management y Gestión Documental
- Obtener una mayor rentabilidad del negocio, generando flujos de caja de forma sólida y recurrente que creen valor para los accionistas





Service Point Solutions

Estrategia

Combinación

- La adquisición de Cendris DM, junto con el resto de adquisiciones llevadas a cabo en 2006, crea un sólido grupo internacional de soluciones integradas de servicios de gestión documental
- Resultados (2005 pro-forma con adquisiciones realizadas en 2006)
 - Ingresos 186 M€ (+87%)
 - EBITDA 24 M€ (+57%)
 - EBIT 13 M€ (+110%)
 - Impacto positivo en Cuenta de Resultados de las adquisiciones desde su consolidación

Financiación

- Aplicación de los 54,3 M€ resultantes de la ampliación de capital:
 - Cancelación del crédito puente de 35 M€ contratado con Ahorro Corporación como financiación inicial de la adquisición del 100% de Cendris Document Management, aplicando los 19,3 M€ restantes a :
 - Reforzar el balance de la compañía
 - Continuar con los planes estratégicos de crecimiento orgánico y vía adquisiciones



Service Point Solutions

Perfil

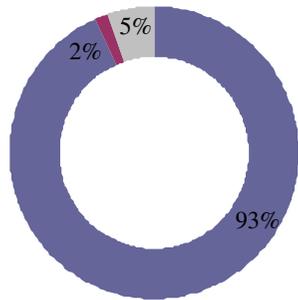
- **Líder en el sector de gestión documental**
 - Servicios de valor añadido
 - Presencia internacional
 - Sólido balance
 - Equipo gestor internacional
- **Negocio sólido y recurrente**
 - Consolidada posición en el mercado
 - Sólida base de clientes
 - Ingresos bajo contrato
- **Cotizada en la Bolsa 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 250 M€ ⁽¹⁾**
- **Número de empleados 2.292**
- **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**



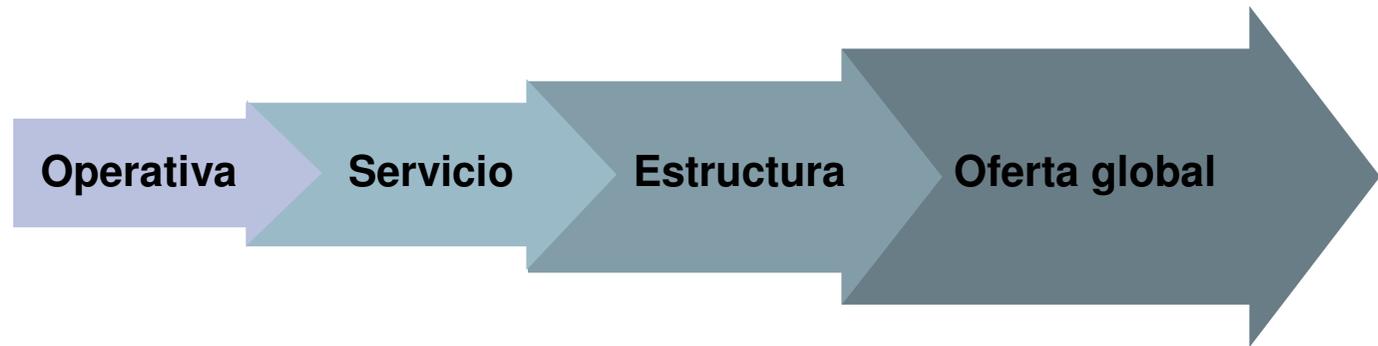
- GlobalgrafixNet: Red global de empresas asociadas de reprografía
 - 42 Ciudades en todo el mundo • 165 Centros
- Service Point: Red integrada de servicios
 - 85 Centros propios • 714 FM y OSS ⁽¹⁾ • 2.292 empleados



Service Point Solutions

Oferta de servicios

“SPS ofrece soluciones de valor añadido en gestión documental a sus clientes a través de infraestructuras de servicios off-site, on-site y on-line”



- 90 años
- Independiente
- I+D interno
- Local/Global
- 24/7 operativos
- On-Site, Off-site y Online
- Capacidad/Calidad
- Acreditación ISO

- Cualquier:
 - Cliente
 - Proyecto
 - Documento
 - Formato
 - Tamaño
- En cualquier:
 - Lugar
 - Momento

- Conectando:
 - Centros
 - Equipos
 - Plataformas
 - Procesos
 - EDM propios

- **Soluciones Off-Site (85 centros)**
 - Reprografía Digital:*
 - Impr./ digitalización pequeño formato
 - Impr./ digitalización gran formato
- **Facilities Management/ On-Site solutions (OSS)**
 - Reprografía Digital*
 - Servicios de Mailroom*
- **Gestión Documental**
- **Productos y material de oficina**



Service Point Solutions

Cartera de clientes

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

Infraest. & A/E/C



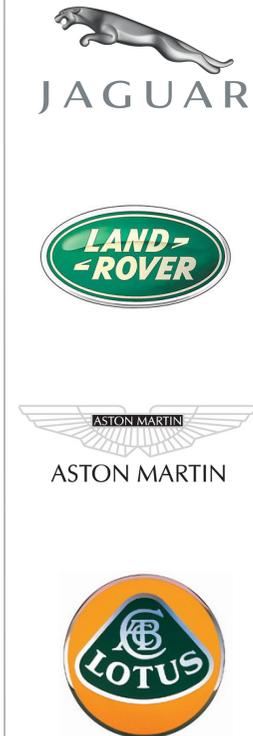
Sector Público



Corporación & Energía



Automoción





Service Point Solutions

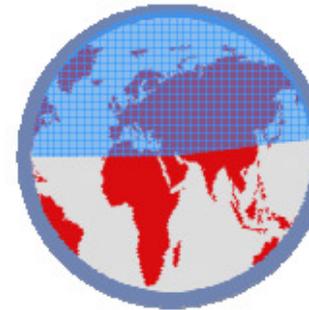
Perfil de ingresos

▪ Ingresos por área

- ✓ 51% en Euro
- ✓ 49% en Usd y Gbp



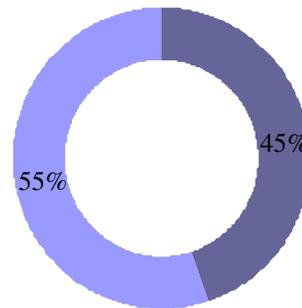
■ EEUU 16%



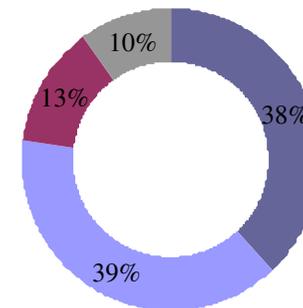
- R. Unido 33%,
- Holanda 38%
- España 8%
- Alemania 5%

▪ Ingresos por categoría

- ✓ 55% contractuales
- ✓ 51% FM y GD



- Ingresos contractuales
- Ingresos no contractuales



- Reprografía Digital
- Facilities Management
- Gestión Documental
- Otros



Sector del outsourcing documental

Tamaño y perspectivas de crecimiento

Segmentos de Gestión Documental

Atractivo/ Crecimiento

- **Impresión de datos variables**

(€ 2,6 Bn*)

Estable

- **Servicios reprográficos**

(€ 13 Bn*)



- **Facilities Management**

(€ 3,1 Bn*)



- **Gestión documental**

(€ 0,5 Bn*)



Factores claves del outsourcing documental

- Requisitos para la reducción de costes y el incremento de la eficiencia
- Enfoque centrado en el core business
 - Delegación en especialistas externos para desarrollar servicios no relacionados con el core business
- Proveedores de servicios integrales con una amplia gama de servicios
- Continua migración hacia procesos digitales
- Continua demanda de un amplio abanico de servicios
- Reducción por parte de las empresas del número de proveedores
- Incremento de la concienciación por la necesidad existente de gestionar los procesos de información y documentación internos con mayor eficiencia
- El outsourcing de la gestión documental facilita e integra las siguientes actividades: Digitalización y captura, almacenaje, recuperación, consulta, revisión y distribución de información





Sector del outsourcing documental

Factores de creación de valor

▪ **Motivos de externalización**

▪ **Tendencias del sector**

▪ **Consideraciones a corto plazo:**

- Reducir y controlar los costes operativos
- Recursos no disponibles internamente
- Iniciativas Públicas / reguladas
- Requerimientos de caja
- Gestión operativa dificultosa

▪ **Consideraciones a largo plazo:**

- Mayor focalización en el negocio
- Acelerar los beneficios del servicio contratado
- Restricciones laborales
- Reducir los riesgos del negocio
- Acceso a soluciones de alto valor añadido

▪ **Bajo nivel de externalización de servicios de gestión documental**

▪ **Proceso de consolidación impulsado por:**

- Mercado fragmentado con precios razonables para la adquisición de empresas líderes
- Dilución de costes centrales y administrativos
- Tendencia a los contratos multinacionales como resultado de la tendencia a largo plazo a tener un único proveedor



Service Point Solutions

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

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

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

Crecimiento Valor Añadido

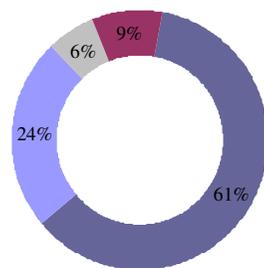




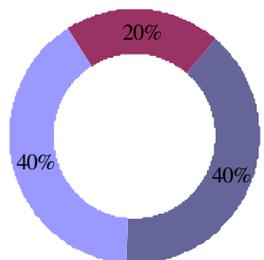
Service Point Solutions

Directrices estratégicas

Mix de ventas SPS 2005



Mix de ventas objetivo



- Reprografía Digital
- Facilities Management
- Gestión Documental
- Otros

Digital Reprographics
Document Management
Facilities Management

Service Point



Factores de creación de valor

- Incrementar la capacidad de la fuerza de ventas
- Diversificar la cartera de clientes para acceder a un mayor mercado objetivo
- Ampliar la gama de servicios a lo largo de todo el ciclo del documento: creación / diseño / producción / distribución / archivo / acceso / actualización
- Oportunidades de venta cruzada (cross-selling)
- Incrementar DM y FM como % del total de ventas (ventas contractuales)
- Reducción del riesgo de cambio

Crecimiento vía expansión:

- Adquisiciones vs proyectos en fase inicial (greenfield):
 - Mercado fragmentado → oportunidades de adquirir operadores locales a valoraciones atractivas
 - Negocio local → acceso a una base estable de clientes
 - Demanda creciente de contratos multinacionales
 - Riesgo de tipo de cambio equilibrado
 - Tendencia a centralizar las decisiones de outsourcing
 - Mayor rapidez en el retorno de la inversión



Service Point Solutions

Inversiones en expansión: 2006

- ✓ Ejecución
- ✓ Integración
- ✓ Creación de valor

■ Criterios de adquisición:

- Compañías rentables dentro del sector
- Sinergias con SPS
- Múltiplo EBITDA razonable (alrededor de 6.0x)
- Que cumplan las directrices estratégicas
- Retención del equipo directivo

('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



Cendris Document Management B.V

Descripción de la transacción



- *Compañía líder en Holanda*, con más de 15 años de presencia en el mercado
- *Sólida base de clientes*: Philips, ABN Amro, KPN, Corus, ING, etc...
- *Más del 70% de las ventas contractuales*, generando ingresos recurrentes
- *Excelente equipo directivo*, el cual ha liderado una exitosa reestructuración
- *11 centros de producción*
- *190 clientes de FM*
- Ventas de 74 M€ (Pro-forma 2005)
- *EBIT of 5,4 M € (Pro-forma 2005)*
- Adquirido el 100% por SPS en Octubre '06 por 34,5 M€ (VE)



Cendris Document Management B.V

Actividad de Mailroom y Reprografía Digital (12 m'05)

Actividad	Gestión de Mailroom	Reprografía	Máquinas de oficina	Otros servicios
Nº contratos	142	48	2.700 máquinas	--- ---
Cifra de negocio (% del Total)	28,9 M€ (51%)	19,8 M€ (35%)	6,9 M€ (12%)	0,6 M€ (2%)
Empleados directos	395	165	2	n/d
Margen (antes de Central)	17,6%	21,8%	11,6%	n / d



Cendris Document Management B.V

Actividad de Gestión Documental (12 m'05)

Actividad	Cumplimentación	Digitalización	Entrada de datos
Cifra de negocio (% del Total)	7,5 M€ (41%)		10,5 M€ (59%)
Empleados directos	40		219
Margen (antes de Central)	43,0%		24,5%



Cendris Document Management B.V

Encaje estratégico

“CDM cumple con todos los factores de creación de valor que tiene marcados la compañía”

• Factores de creación de valor

- ✓ ▪ Incrementar la capacidad de la fuerza de ventas
- ✓ ▪ Diversificar cartera de clientes para una mayor mercado objetivo
- ✓ ▪ Ampliar la gama de servicios a lo largo de todo el ciclo del documento:
creación / diseño / producción / distribución / archivo / acceso / actualización
- ✓ ▪ Oportunidades de venta cruzada
- ✓ ▪ Incrementar DM y FM como % del total de ventas (ventas contractuales)
- ✓ ▪ Reducción del riesgo de cambio

Excelente encaje estratégico, financiero y cultural

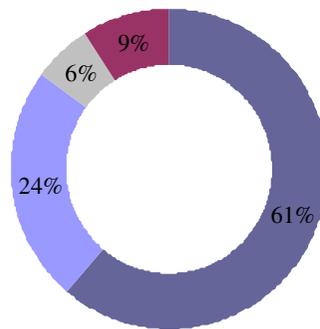


Cendris Document Management B.V

Encaje estratégico

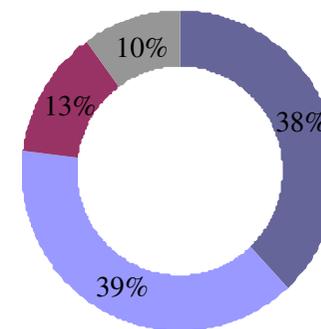
La adquisición refuerza la posición de SPS en áreas de servicios complementarios como el Mailroom, en la cual CDM tiene una experiencia probada, al mismo tiempo que mejora el mix de ventas:

SPS 2005



- Reprografía Digital
- Facilities Management
- Gestión Documental
- Otros

SPS 2005 pro-forma post-adquisiciones '06



- Reprografía Digital
- Facilities Management
- Gestión Documental
- Otros

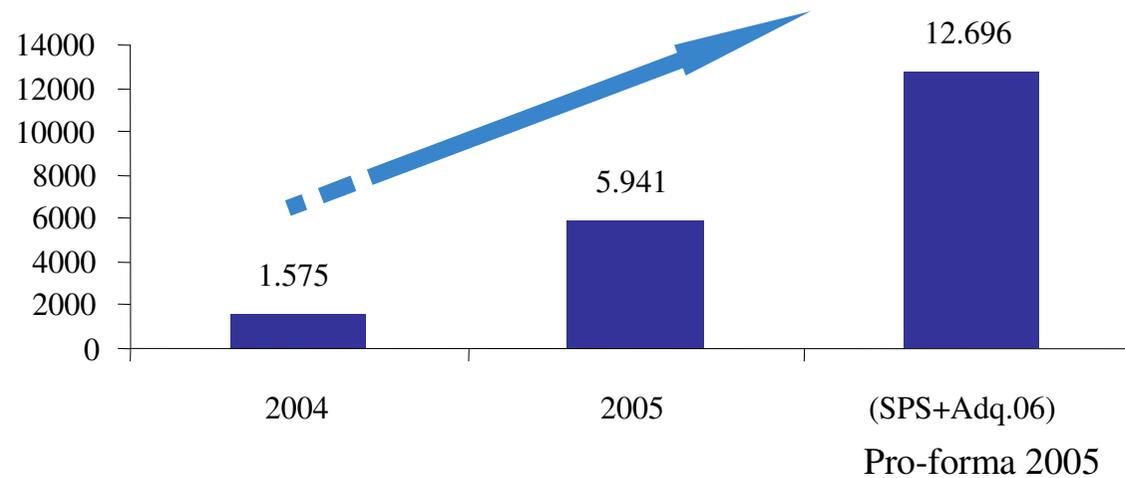


Cendris Document Management B.V

Encaje estratégico

“El crecimiento de SPS viene acompañado de una positiva evolución en todos los niveles de la cuenta de pérdidas y ganancias, creando valor para los accionistas”

Evolución del EBIT



- La evolución del EBIT refleja la positiva evolución de la compañía en términos operativos y financieros



Service Point Solutions

Resultados consolidados

“Crédito fiscal de aproximadamente 255 M€ aplicable hasta el 2020”

SPS + Cendris ⁽¹⁾ pro-forma

(‘000)	Ene-Sep 05	Ene-Sep 06	Var %	Ene-Sep 06
Ingresos totales	74.077	84.701	14,3%	131.590
Margen Bruto	54.649	62.119	13,7%	96.554
EBITDA	11.588	12.903	11,3%	16.696
EBIT	4.523	5.020	11,0%	8.241
Beneficio Neto	722	3.049	422,3%	5.407
Deuda Neta	37.218	43.980	18,2%	28.559
Fondos Propios	82.205	91.006	10,7%	144.756
<i>% Sobre Ventas</i>				
Margen Bruto	73,7%	73,3%	-0,4%	73,4%
EBITDA	16,5%	15,2%	-1,3%	12,5%
EBIT	6,9%	5,9%	-1,0%	6,1%
Beneficio Neto	1,0%	3,6%	+2,6%	4,1%

- 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

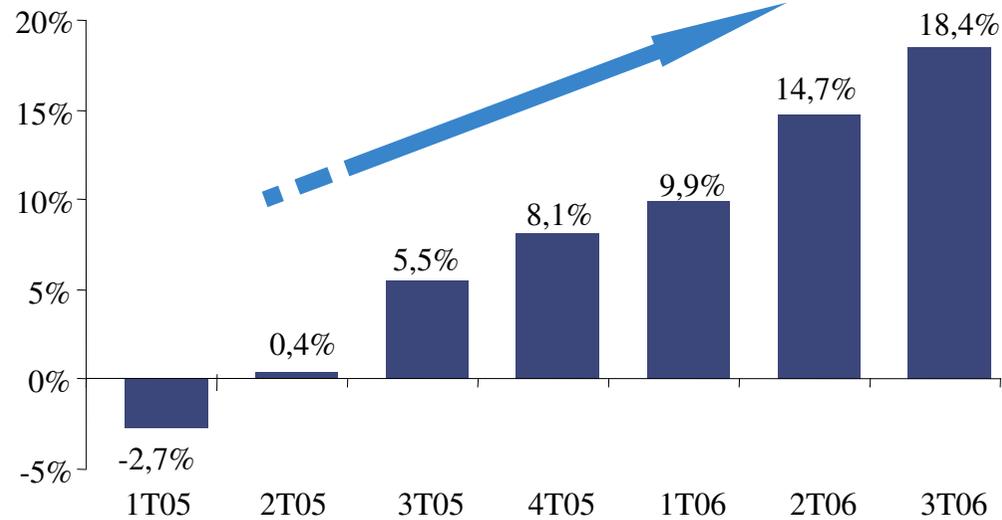


Service Point Solutions

Resultados consolidados

“SPS está acelerando su crecimiento, con un componente orgánico del 6-8% sumado al crecimiento vía adquisiciones”

Evolución trimestral de las ventas



- Resultados trimestrales con crecimiento orgánico del 6-8% y positiva contribución de las adquisiciones



Service Point Solutions

Logros financieros

- ✓ Reestructuración
- ✓ Refinanciación
- ✓ Crecimiento

- Marzo '05 ➡ 46,4 M€ Obligaciones convertibles (2010), 95,4% de conversión a 30 Nov.'06
- 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

- SPS tiene recursos disponibles para continuar con su proceso de consolidación del sector, con un ratio de Deuda Neta/EBITDA de 1,2x.

- 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, post-ampliación de capital.



Service Point Solutions

Ampliación de capital- resumen de la transacción

Importe efectivo:	€ 54.315.607,50 asegurada 100% por Ahorro Corporación Financiera
Acciones a emitir:	31.037.490 acciones ordinarias
Precio de emisión:	1,75 € por acción (0,6€ valor nominal; 1,15 € prima)
Valor teórico del derecho (VTD):	0,44 €, con la cotización de cierre del 9 de febrero
Descuento (pre-ampliación):	$1,75 / 3,27 = 46,5\%$ ⁽¹⁾
Ratio de conversión:	Cada 12 (doce) derechos de suscripción preferente darán derecho a suscribir 5 (cinco) acciones nuevas
Derecho de suscripción preferente:	La emisión de acciones podrá ser suscrita por quienes sean los accionistas, titulares de obligaciones convertibles SPS 2005, y titulares de Warrants y que lo sean al final del día inmediatamente anterior al inicio del período de suscripción preferente (previsiblemente el 9 de febrero), así como por los inversores que, con posterioridad y durante el mencionado período de suscripción preferente, adquieran y ejerciten los correspondientes derechos de suscripción preferente.
Periodo de suscripción:	Del 12 al 26 de febrero, ambos inclusive
Admisión a cotización:	Las nuevas acciones serán admitidas a negociación en la Bolsa de Madrid y Barcelona en el mes de abril (estimado): <ul style="list-style-type: none">- SPS.MC (Reuters)- SPS.SM (Bloomberg)



Service Point Solutions

Ampliación de capital - Calendario

- ① Registro del Folleto por la CNMV
- ② Periodo de suscripción preferente
- ③ Fin del periodo de suscripción preferente
- ④ Periodo de Asignación de las Acciones Sobrantes ⁽¹⁾
- ⑤ Periodo de Asignación Discrecional
- ⑥ Cierre de la ampliación de capital y otorgamiento de la escritura pública
- ⑦ Admisión a negociación y entrega de las nuevas acciones (estimado)

	Febrero	Marzo	Abril
①	6		
②	12 al 26		
③	26		
④	27		
⑤	28	1	
⑥		5	
⑦			5



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

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.
- ❑ Para más información sobre la emisión, les rogamos consultar el Folleto Informativo registrado en la CNMV y toda la documentación a disposición del público que puede encontrar en la web www.servicepoint.net o que puede pedir al número 902 999 203. Asimismo les rogamos utilizar adecuado asesoramiento independiente.

Datos de contacto

Service Point Solutions, S.A.

Oficina de atención al accionista:

Dirección:
Edificio Muntadas
C/ Solsonés, 2,
Parque de Negocios Mas Blau
08820 El Prat de Llobregat
Barcelona-España

Teléfono: 902 999 203

E-mail:
accionistas@servicepoint.net

Web: www.servicepoint.net

Entidad Directora y Aseguradora de la operación:





Muchas gracias...



Digital Reprographics
Document Management
Facilities Management



Service Point