



# ServicePoint

document management | facilities management | reprographics

***[www.servicepoint.net](http://www.servicepoint.net)***

---



***Liderar el proceso de la gestión documental  
y la industria de la reprografía digital***

No.

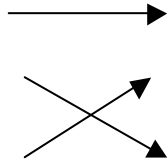
1

- ↴ **Relación con más de 100.000 empresas** clientes AEC (*firmas de arquitectura, ingenieros e industria de la construcción*)
- ↴ **Red internacional** de 250 puntos de servicios y más de 470 Facilities Management y On Site Services
- ↴ **Oferta integrada:** centros de servicios, FM/OSS y nuevos canales tecnológicos que constituyen un **modelo de negocio escalable** con capacidad de generar servicios de valor añadido de reprografía digital y gestión documental
- ↴ **Equipo de 1.800 profesionales** con una dilatada experiencia en la industria de la reprografía digital y gestión documental
- ↴ **Fuerte potencial de crecimiento** gracias a las nuevas tecnologías y a la tendencia de outsourcing de las industria AEC que es **exportable a nivel internacional**
- ↴ **Relación estable con proveedores** multinacionales líderes en la industria de la reprografía digital y gestión documental
- ↴ Amplia visibilidad y transparencia al ser Service Point **cotizada en Bolsa**
- ↴ **Industria altamente fragmentada** de un tamaño de más de **100.000 millones de euros**

# La evolución en la reprografía digital y gestión documental

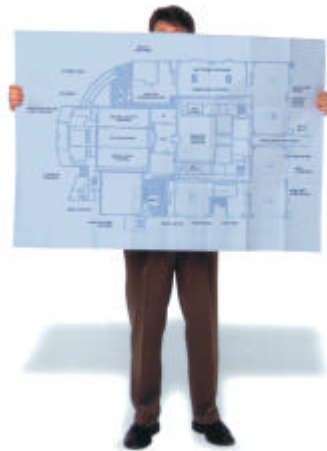
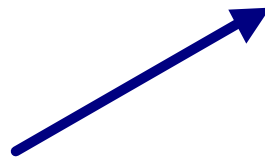
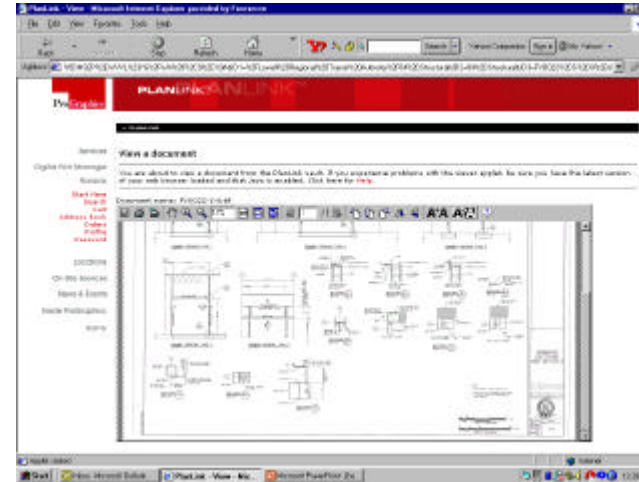
## Proceso reprografico Años 1980-1990s

1. Diseño
2. Impresión
3. Distribución



## Proceso reprografico Años 2000s

1. Diseño
2. Distribución
3. Impresión



## Tendencia de la industria de la reprografia digital y gestión documental

- |                        |   |                            |
|------------------------|---|----------------------------|
| 1. Analógica           | → | 1. Digital                 |
| 2. Local               | → | 2. Global y 24 horas       |
| 3. Impresión           | → | 3. Servicios valor añadido |
| 4. Distribución física | → | 4. Networking              |
| 5. In-sourcing         | → | 5. Outsourcing (FM /OSS)   |

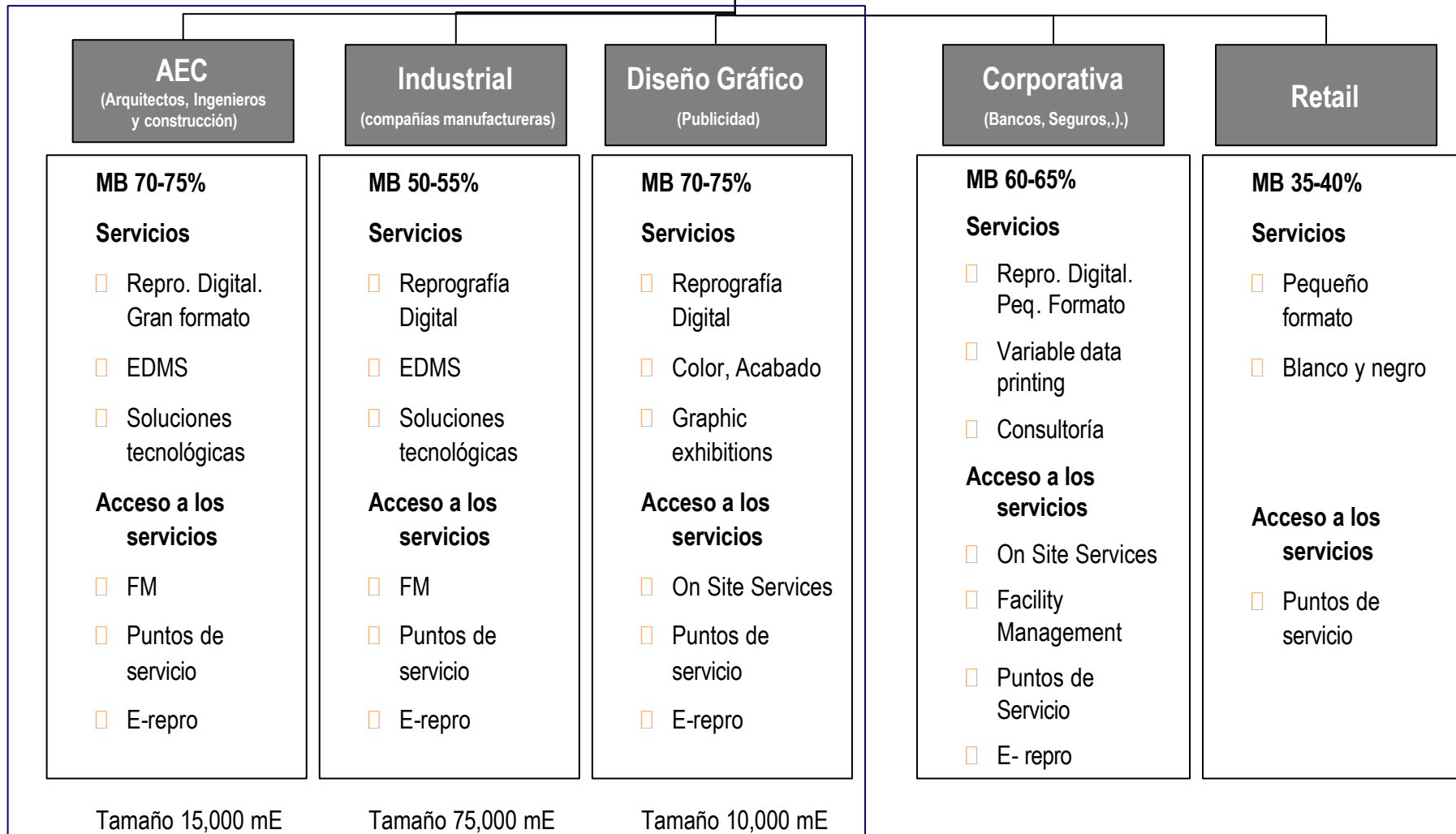
# Segmentos verticales industria reprografía digital / gestión documental



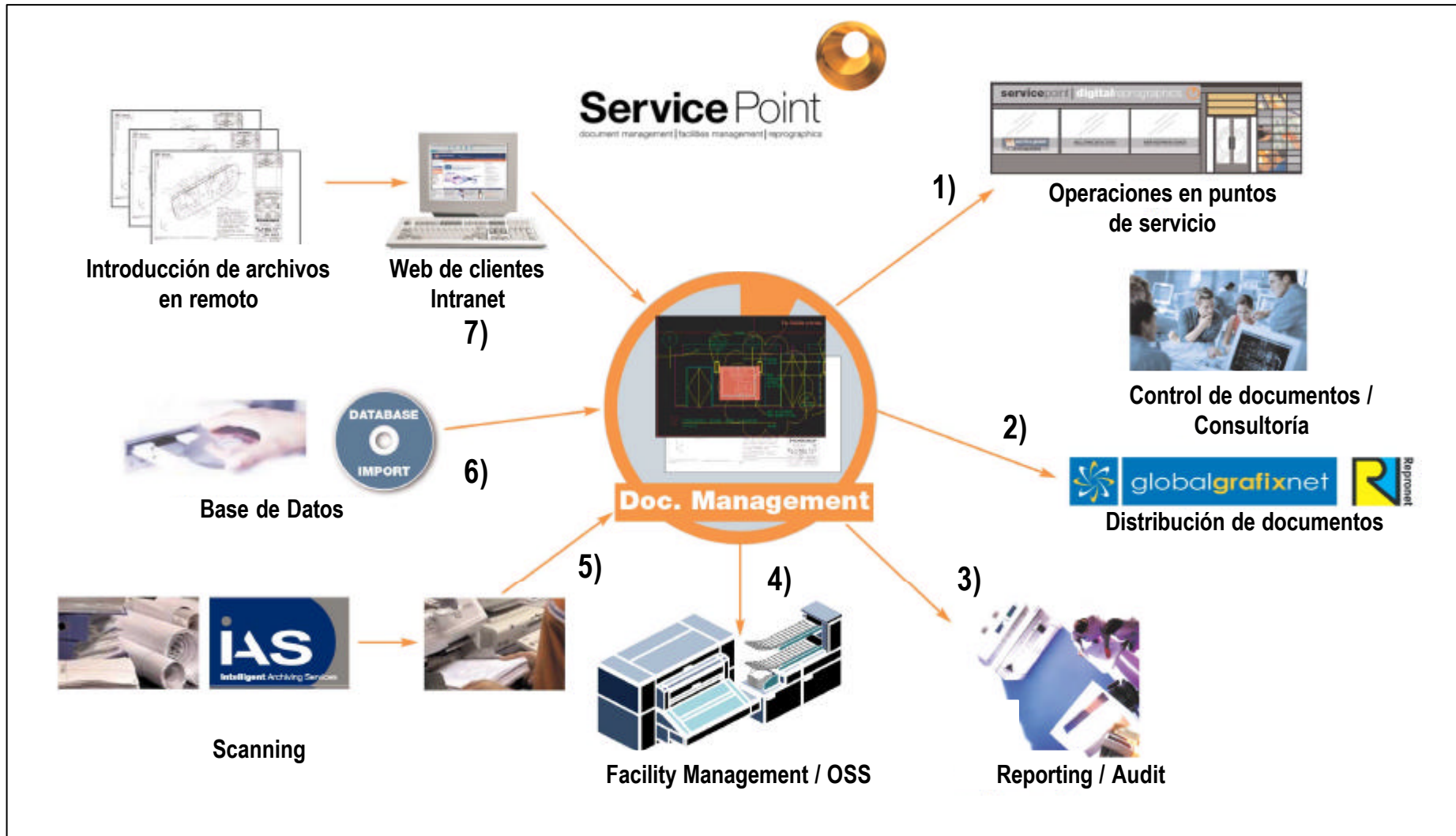
Tamaño de mercado 850.000 Mln euros  
 Mercado objetivo de SP 100.000 Mln euros

## Industria de la Reprografía Digital

Cuota de Mercado de SP: 0,2%  
 Cuota de Mercado de SP en segmento AEC: 1%

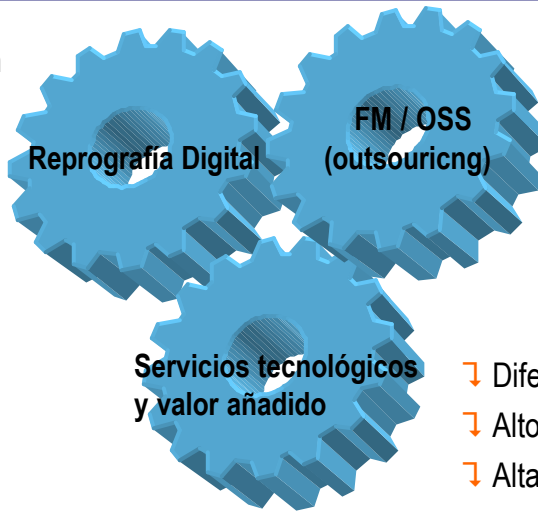


# Proceso de la gestión documental – Valor añadido de los servicios



# Modelo de negocio de Service Point – mix atractivo

- ↴ Estabilidad producción
- ↴ Buenos Cash Flows
- ↴ Base de Clientes AEC
- ↴ Relación con clientes



- ↴ Altas barreras de entrada
- ↴ Alta rentabilidad
- ↴ Ventas recurrentes
- ↴ Aumento lealtad clientes
- ↴ Alto crecimiento

- ↴ Diferenciación
- ↴ Alto crecimiento
- ↴ Alta rentabilidad
- ↴ Retención de clientes
- ↴ Elevados múltiplos



**18% ventas  
Service Point en  
1T 2002**

Evolución  
ciclos

## Anti – ciclicidad del sector AEC

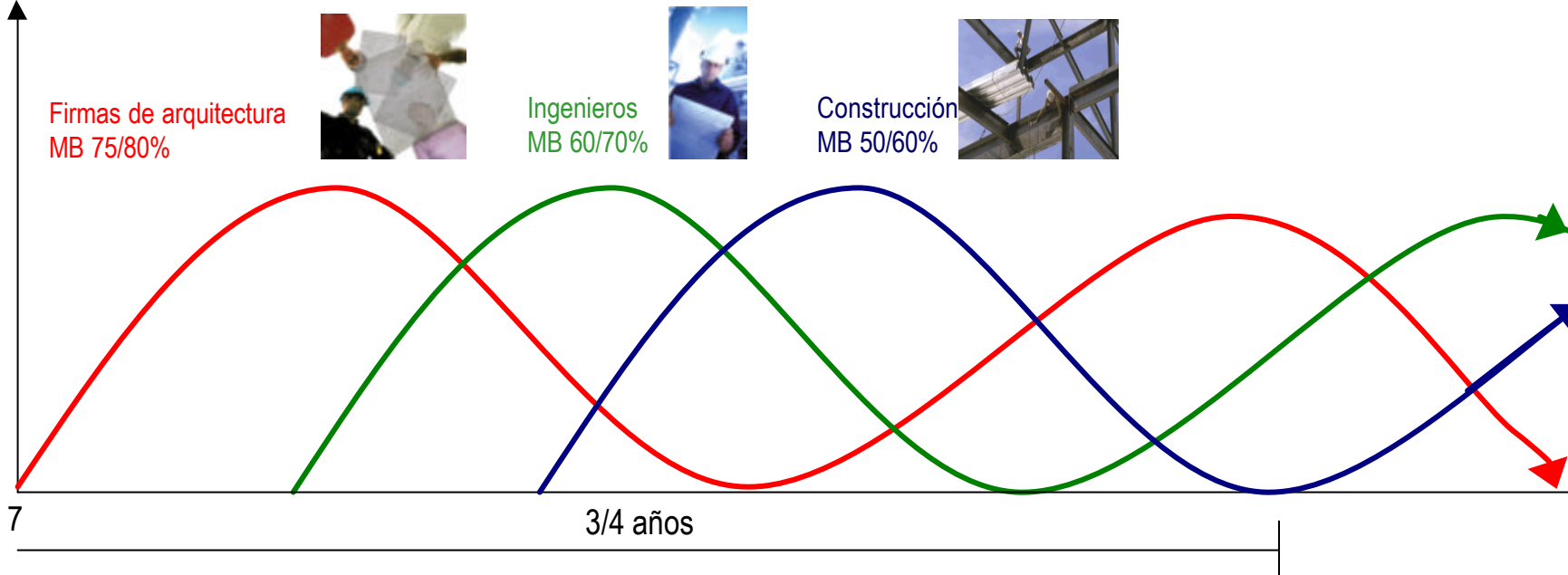
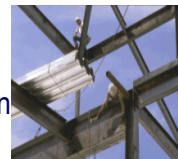
Firmas de arquitectura  
MB 75/80%



Ingenieros  
MB 60/70%

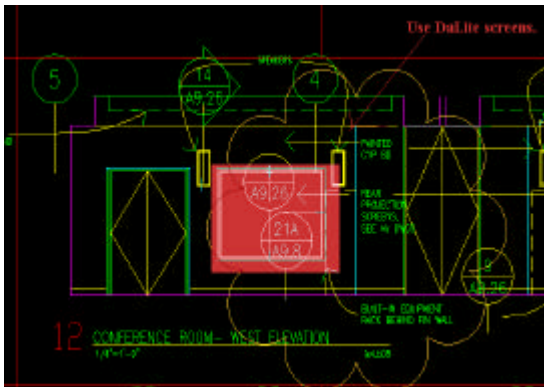


Construcción  
MB 50/60%





**99,5 % coste de la obra**



**Solo 0,5 % coste de la obra**

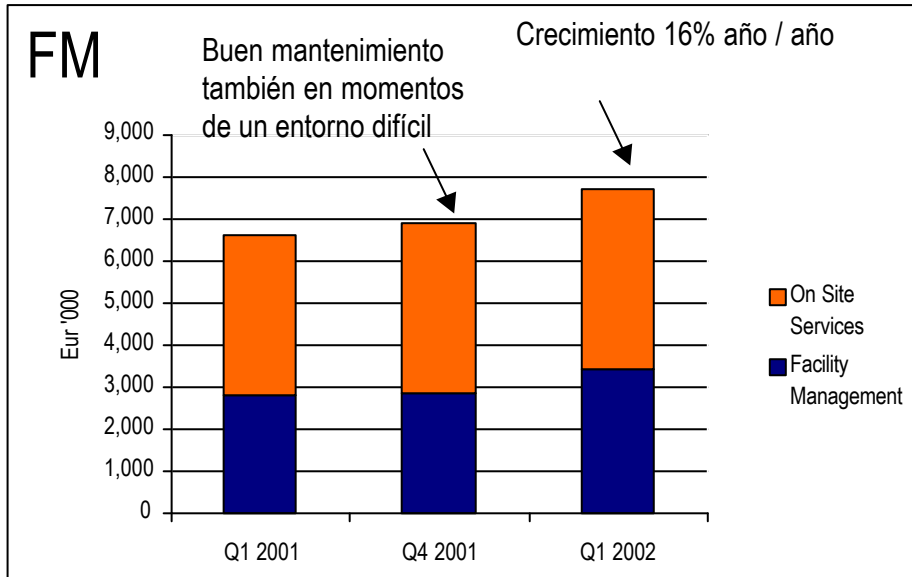
*La reprografía digital y gestión documental representan “solo” un 0,5% - 1% del coste de una obra: sin embargo el coste del retraso e inseguridad provocados por una ineficiente gestión documental puede afectar de manera muy relevante al proceso entero de construcción y a sus costes.*

1. Focalización en la industria AEC donde contamos con una posición de liderazgo
2. Enfoque en un segmento de mercado especializado y de gran tamaño
3. Tendencia hacia proyectos internacionales, estándares de calidad, tecnologías, impresión en remoto, gestión integral del documento en el proceso de la construcción.

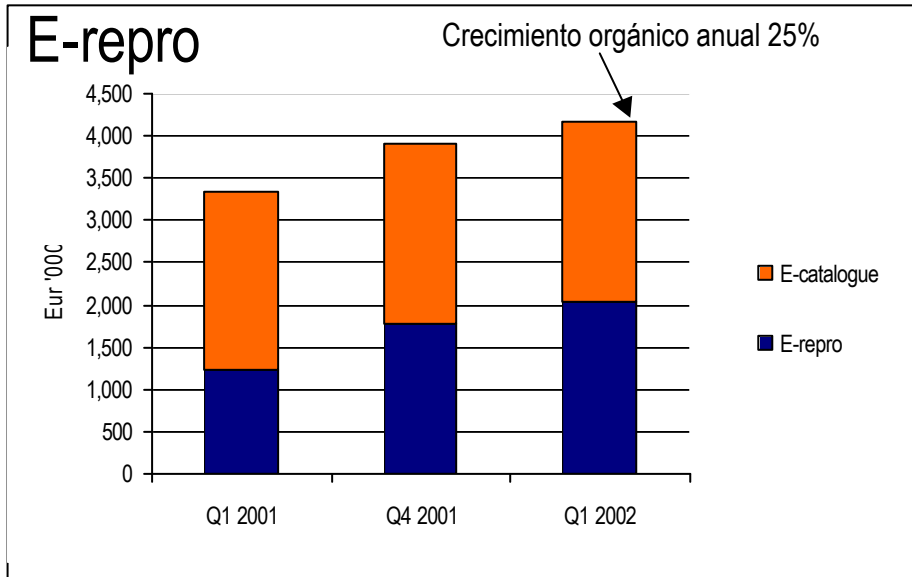
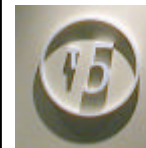
- ↴ *Tamaño de 100.000 millones de euros a nivel mundial (AEC+ Industrial + GD)*
- ↴ *Mercado altamente fragmentado con más de 20.000 empresas familiares*
- ↴ *Clientes de alto nivel “cultural” (AEC) y dispuestos a pagar por calidad de servicios y tecnología.*
- ↴ *No hay un líder “visible” en el mundo siendo Service Point el mayor con tamaño internacional*
- ↴ *En continua expansión del mercado con requisito de aplicaciones tecnológicas y de FM y OSS*



# Crecimiento de Service Point en los servicios estratégicos de futuro



- ↳ Trend cultura de outsourcing
- ↳ Contratos recurrentes (aprox 3 –5 años)
- ↳ Partnerships estrategicas (hardware + software)
- ↳ Clientes de primer nivel e internacionales



- ↳ Desarrollo nuevos productos y servicios
- ↳ Reducciones de costes operativos

- ↳ [www.servicepointuk.com](http://www.servicepointuk.com)
- ↳ [www.charretteprographics.com](http://www.charretteprographics.com)
- ↳ [www.servicepoint.es](http://www.servicepoint.es)
- ↳ [www.repronet.net](http://www.repronet.net)
- ↳ [www.globalgrafixnet.com](http://www.globalgrafixnet.com)

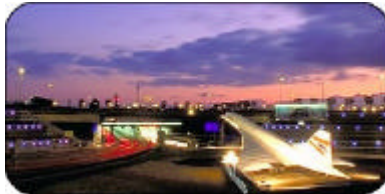


# Algunos de los proyectos gestionados por Service Point



Reprografía digital ampliación **aeropuerto de Barajas** en Madrid.

Colaboración con los estudios de arquitectura Lamela (Madrid) y Richard Rogers (Londres) y con la ingeniera Initec durante toda la fase de diseño y con las constructoras ACS, Ferrovial y FCC en la construcción.



Contrato más importante en la historia de Service Point por un valor de 40 millones de euros.

Reprografía digital para la construcción de la nueva **Terminal 5 Aeropuerto de Heathrow**



Facility Management para la realización del **Aeropuerto de Hong Kong**.

Gestión integral del proyecto, escaneo y gestión electrónica de documentos, impresión en remoto.



Reprografía digital y gestión de documentos técnicos en Facility Management (in situ) por **Jaguar**



Realización de **embajadas** de los 5 países Nórdicos en **Berlín**.

Reprografía obras realizada en 7 países



Control central de todos documentos del proyecto para la realización de **Heron City** en Barcelona y servicios de reprografía digital.



**Millenium Dome, Londres:** Gestion de todo el proyecto de construcción para la feria del año 2000 con servicios de reprografía digital y gestión documental.



Reprografía digital y gestión de documentos en el centro europeo de producción de plotters de **Hewlett Packard** en St Cugat – Barcelona, gestionado por un Facility Management de Service Point.



**Heathrow Express:** Enlace entre Heathrow y Paddington en Londres.


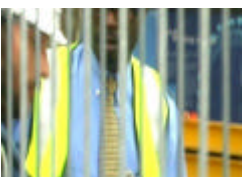

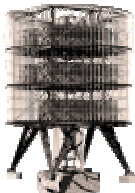


Gracias a la tecnología puntera de gestión y almacenamiento de datos permitió un notable ahorro en costes.



**Foxbroro Stadium, Massachussets:** producción carteleria para mayor estadio de fútbol de New England.

Reprografía digital color en gran formato.

# Ejemplos de clientes de primer nivel de Service Point

AEC = 69% del total de las ventas	Industrial = 11%	D. gráfico = 15%	Corp = 5%
 	 	 	 

# Relación estable con proveedores, multinacionales líderes

## Hardware



## Servicios



## Software



## Telecomunicaciones

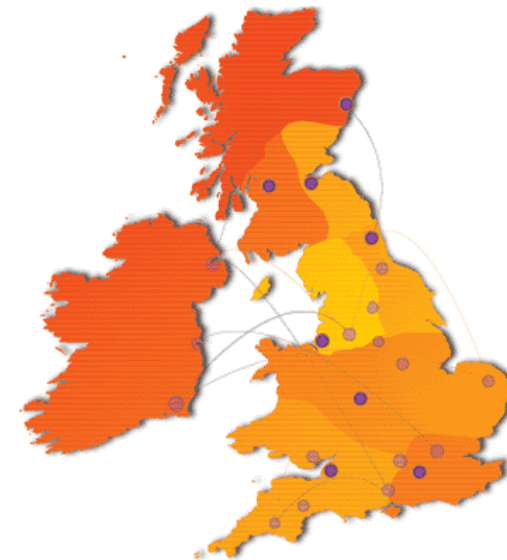


## Networking



# El tamaño del mercado (I): El Reino Unido

- ↴ *Industria de la construcción en el Reino Unido: aproximadamente 80.000 millones de euros*
- ↴ *0.5% del valor de un proyecto de la construcción consiste en reprografía digital y gestión documental = 400 millones de euros, - solo para la industria de la construcción*
- ↴ *Service Point cuenta con un 20% aproximadamente del mercado*
- ↴ *Los gastos en reprografía digital para la industria de la construcción están representados por: 1/3 diseño de la obra, 1/3 fase de subasta, 1/3 construcción*
- ↴ *1 cada 5 proyectos utiliza un sistema electrónico de gestión documental*
- ↴ *Competencia de Service Point: OEM (Fabricantes y solo en canal FM)  
Empresas locales familiares*
- ↴ *Oportunidades de Service Point: Red de puntos de servicio  
Aplicaciones de e-repro  
FM / OSS  
Consultoría documental  
Independencia tecnológica  
Presencia Internacional*



- ↴ *Industria AEC crece por encima de PIB desde 1998 (5.5 vs 2.8 % en 2001)*
- ↴ *Inversiones en Infraestructuras en España 2000-2007: 114.000 millones de euros*
- ↴ *Inversión anual en servicios de reprografía = 0,5% \* 114.000 millones / 7 años = 80 millones de euros, solo por infraestructuras publicas. Actualmente Service Point cuenta con una facturación de aproximadamente 4 millones de euros en servicios de reprografia digital para el sector AEC en España*
  - ↴ *Autovías: Construcción de nuevas autopistas*
  - ↴ *Ferrocarriles: Mejorar infraestructura de ferrocarriles*
  - ↴ *Aeropuertos: Abertura nuevos aeropuertos y ampliaciones*
  - ↴ *Puertos: Modernización puertos*
  - ↴ *Infraestructuras hidráulicas: Transferencia aguas Norte – Sur, riego territorios, etc.*
- ↴ ***Fuerte oportunidad de crecimiento en el mercado Español: Target 20% mercado = 16 millones de euros solo en sector Construcción***

## Factores de la industria

Una industria de grandes dimensiones



Un alto nivel de fragmentación



Economías de escala tangibles



Un fuerte potencial de crecimiento



## Factores de la compañía

Un equipo directivo experimentado



Anticiparse a las tendencias futuras



Buena plataforma de servicios



Reducción eficiente de costes












Crecimiento orgánico



**Es la única multinacional en el sector de la reprografía digital y gestión documental**

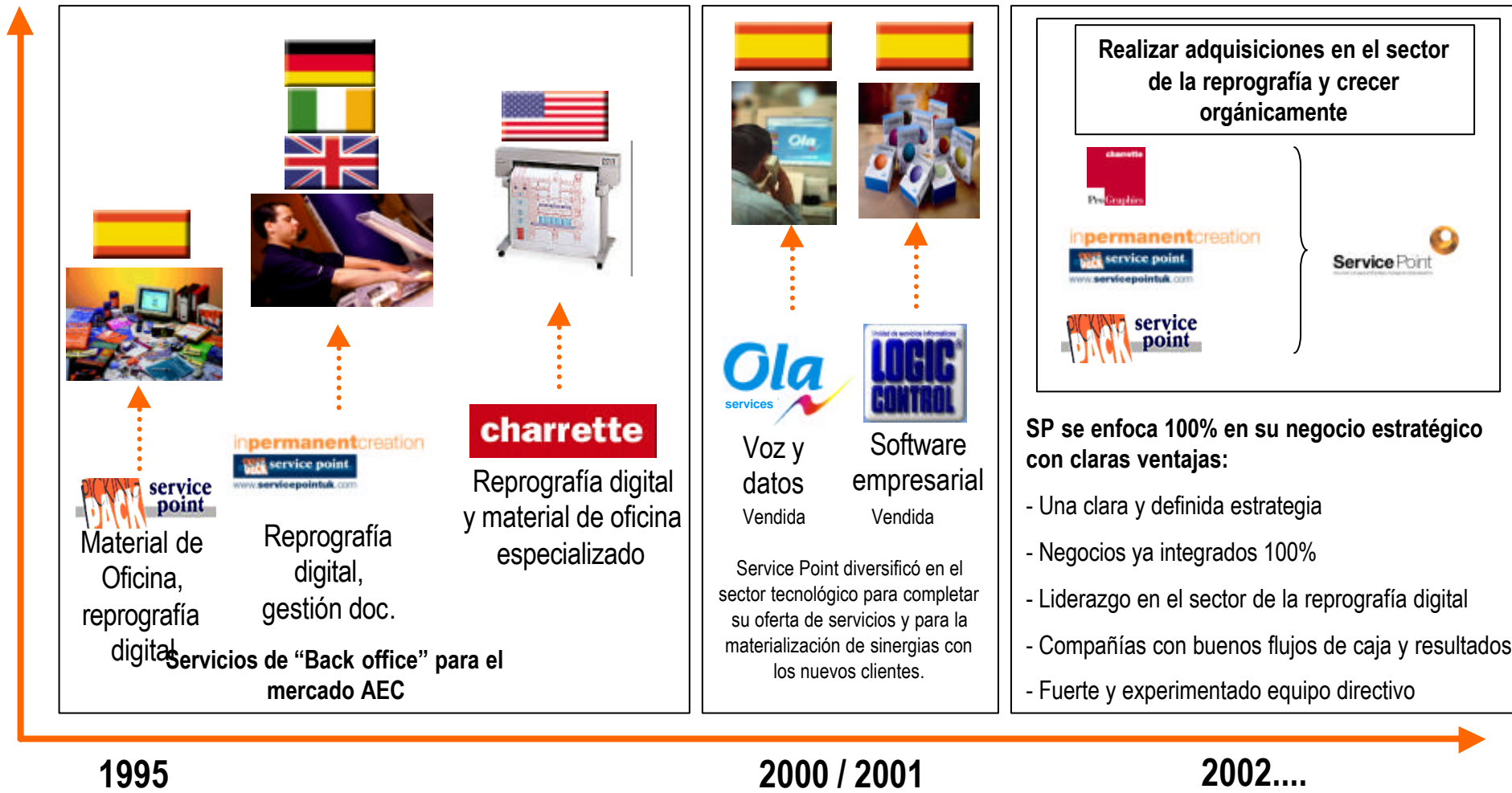


# Plan Octubre 2001: Objetivos concretos e inmediatos

- |  |   |   |
|--|---|---|
| 1. Regresar a los beneficios                       | Beneficio Neto en 1T  |    |
| 2. Focalizar la estrategia en AEC                  | Enfoque completo  |    |
| 3. Reforzar el equipo directivo                    | Presidente + COO  |    |
| 4. Vender Logic Control                            | Diciembre 2001  |    |
| 5. Vender Ola                                      | Junio 2002  |    |
| 6. Vender activos no estratégicos y poco rentables | Venta activos Charrette productos 2T  |    |
| 7. Informar a los mercados constantemente          | Folleto N. Mercado + notas adicionales  |   |
| 8. Cambio marca                                    |  Enfoque |  |
| 9. Poner en marcha un plan de crecimiento          | Adquisiciones puntuales y crec. organico más 10%  |   |
| 10. Liderar una industria                          | En progreso   |   |



# Historia de Service Point



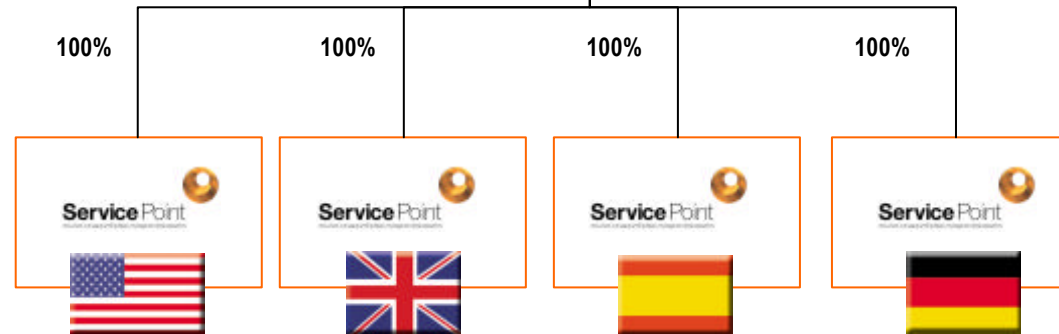
# Estructura focalizada y simple

www.servicepoint.net



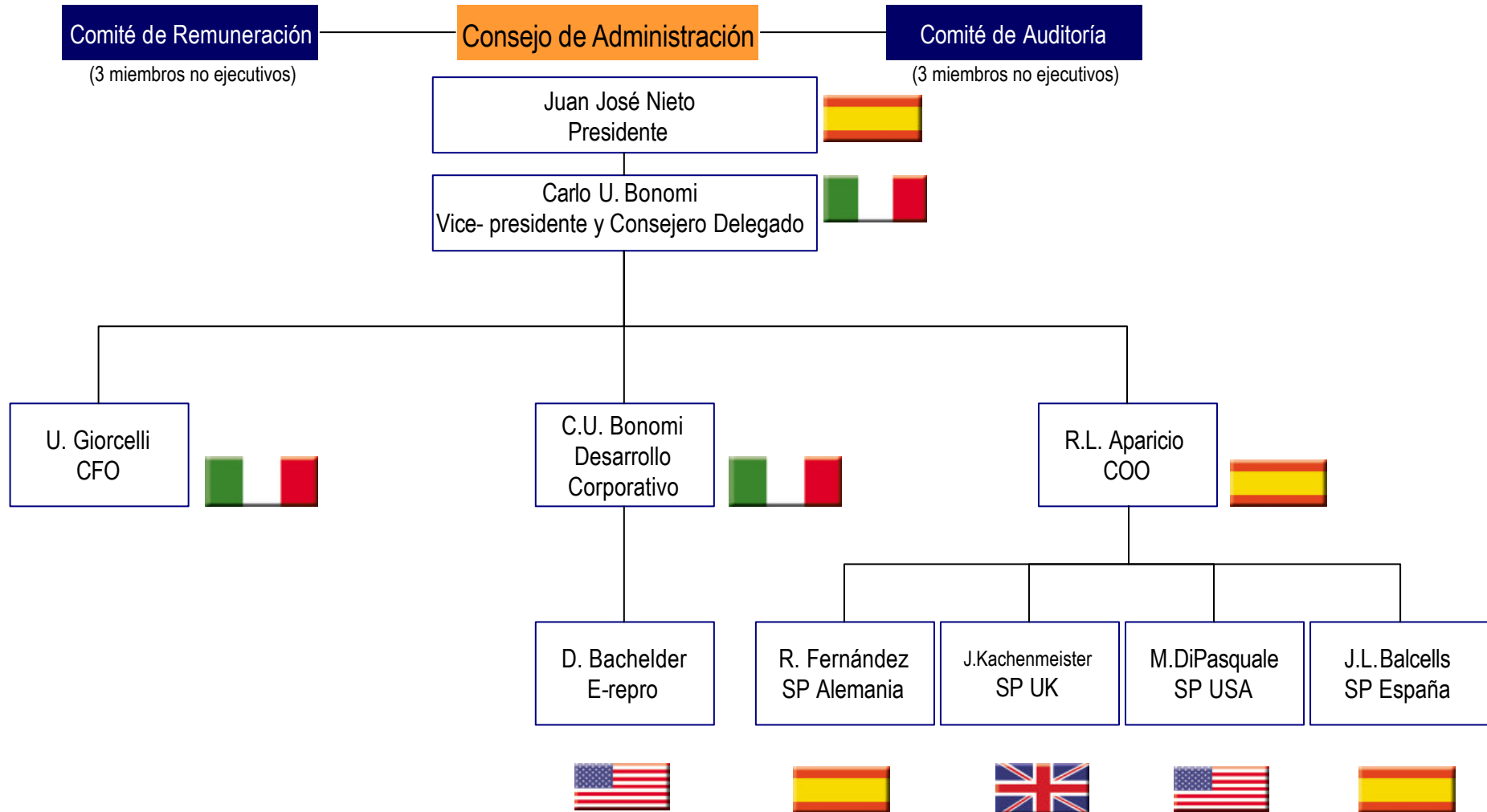
**Service Point**  
document management | facilities management | reprographics

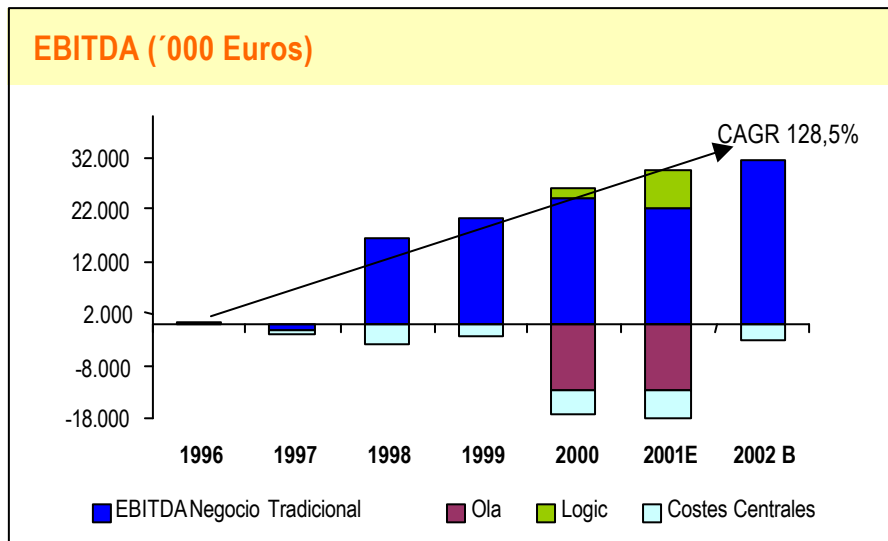
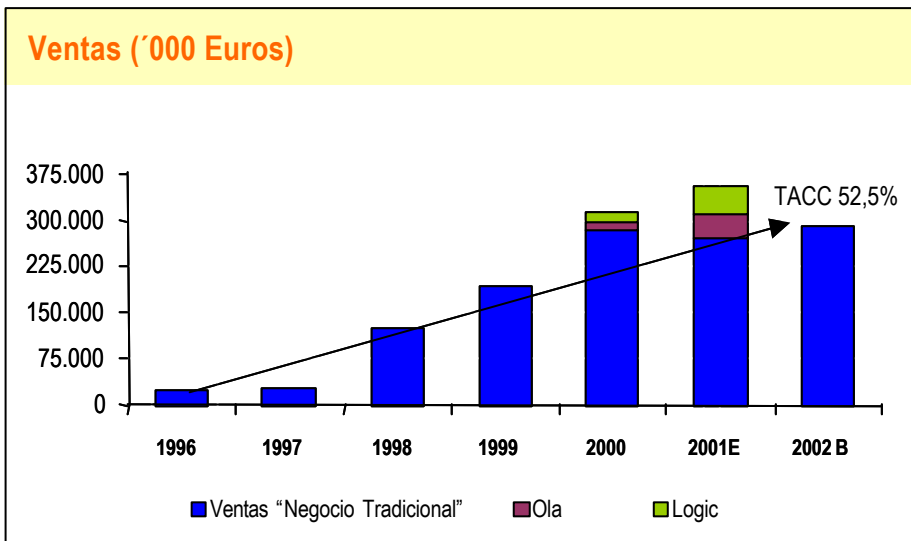
Reuters Ticker: GPP.MC (en futuro SPS.MC)



Ventas 2001	172m E	73m E	27m E	2m E
EBITDA 2001	14m E	8m E	1m E	0.6m E
Inversiones 2001	8m E	7m E	1m E	0m E
Sector	Repro dig / Gest doc.	Repro dig / Gest doc.	Repro dig / Gest doc.	Repro dig / Gest doc.
Enfoque	OSS/e-repro	FM/OSS/e-repro	Puntos servicio/e-repro	Puntos servicio / e-repro
Target mercado AEC	5%	25%	20%	1%
Empleados	830	791	224	12

# Equipo directivo experimentado e internacional





### Balance de Situación

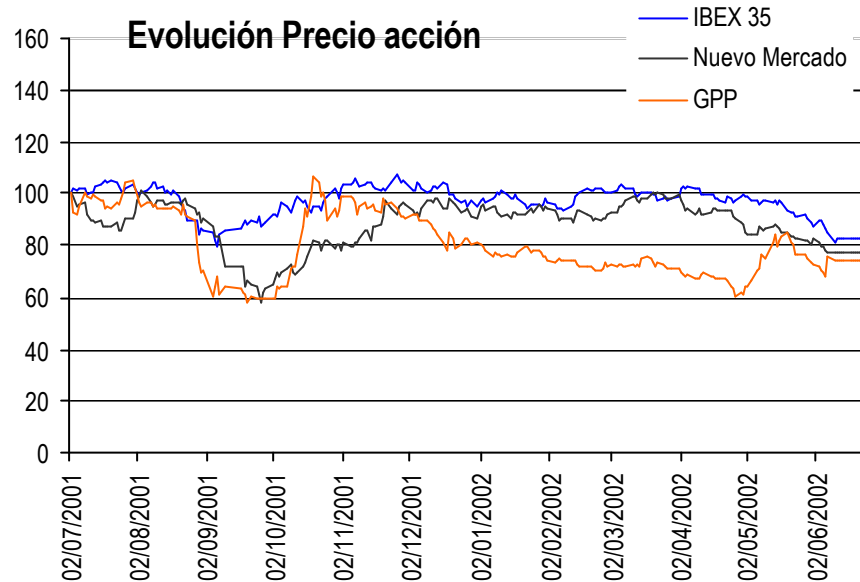
**Balance de Situación 2001 Auditado (Miles de Euros)**

Total Inmovilizado	83,042	Fondos Propios	152,893
Fondo de Comercio	151,330	Deuda financiera L/P	47,128
Gastos a distribuir	1,772	Otros acreedores L/P	13,804
Activo Circulante	117,765	Deuda financiera C/P	62,576
Caja + IFT	20,417	Otro pasivo circulante	97,925
<b>Total Activo</b>	<b>374,326</b>	<b>Total Pasivo</b>	<b>374,326</b>
<b>Deuda Neta</b>	<b>89,287</b>	<b>(incluye 19m leasings)</b>	

### Resultados Primer trimestre 2002 vs 2001

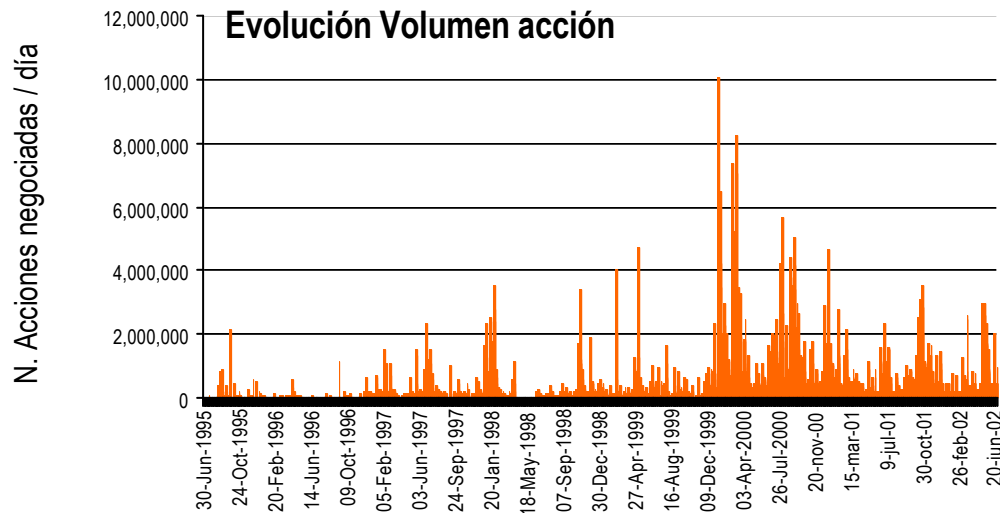
'000 Euros	CNMV Q1 2002	CNMV Q1 2001	% Differ
<b>Ventas</b>	<b>65,719</b>	<b>100,278</b>	<b>-34.5%</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>34,626</b>	<b>46,589</b>	
<b>% Ventas</b>	<b>52.7%</b>	<b>46.5%</b>	
<b>EBITDA</b>	<b>5,004</b>	<b>2,307</b>	<b>116.9%</b>
<b>% Ventas</b>	<b>7.6%</b>	<b>2.3%</b>	
<b>EBIT</b>	<b>911</b>	<b>-4,768</b>	<b>119.1%</b>
<b>% Sales</b>	<b>1.4%</b>	<b>-4.8%</b>	
<b>Beneficio Neto</b>	<b>1,367</b>	<b>-7,561</b>	<b>118.1%</b>

# Evolución acción Service Point









## Oportunidad por:

- ↳ Acción a “mínimos” históricos por Ola, evolución Nuevo Mercado, sector telco, etc.
- ↳ 100% enfoque reprografía digital + g. documental
- ↳ Industria 100,000 millones euros fragmentada
- ↳ Mejora resultados trimestre a trimestre
- ↳ Mejor posicionamiento por comparativa múltiplos bursátiles, en sector servicios / outsourcing



- ↳ Altos volúmenes históricos de contratación – 0.6% diario en 2002 (sin autocartera, ni aplicaciones).
- ↳ Objetivo: aumentar interés inversores institucionales, afianzando los altos volúmenes de contratación, gracias a la continua obtención de beneficios netos.

-  **Una compañía enfocada** con una clara misión en el negocio de la reprografía digital y la gestión documental para consolidar un mercado de 100.000 millones de euros y con 20.000 competidores
-  **Un sector con un 20% de crecimiento tecnológico** con unos cash flows operativos estables de negocios consolidados y de contratos a largo plazo (FM / OSS)
-  **Una compañía con una posición de liderazgo** en mercados selectos y punteros como el Reino Unido y los Estados Unidos
-  **Un equipo directivo internacional con alta experiencia** / conocimiento en el negocio de la reprografía digital, en la gestión de documentos y en compañías internacionales cotizadas.
-  **Una amplia oferta de servicios focalizada** en mejorar la gestión diaria de sus mas de 100,000 clientes
-  **Un modelo de negocio escalable** a nivel **internacional**

## *En resumen: una oportunidad*

1. Precio de la acción a “mínimos” históricos
2. Resultados en beneficio y en línea ascendente
3. Enfoque en FM y e-repro con altos crecimientos
4. Perdidas fiscales a compensar de 176m Euros
5. Compañía enfocada en sector altamente fragmentado

## *Advertencia*

*Service Point desea reiterar, de acuerdo con su política de prudencia, y en línea con las demás compañías cotizadas dentro del sector tecnológico que cotizan en el nuevo mercado, que los Accionistas e inversores deben considerar que las actividades de SP se enmarcan dentro del plan de expansión en el sector de nuevas tecnologías, de reciente implementación, lo que puede generar expectativas industriales, financieras, tecnológicas y comerciales de futuro que deben ser tomadas por los Accionistas e inversores con las debidas cautelas, puesto que podrían no materializarse, si bien los directivos y consejeros de SP consideran que su materialización es factible ante la situación actual de los mercados.*

*Por tanto, se ruega a los Accionistas e inversores que soliciten el adecuado asesoramiento independiente. Asimismo, la Compañía advierte de la posibilidad que sus acciones tengan una alta volatilidad en la Bolsa, en línea con las demás acciones de compañías vinculadas a las nuevas tecnologías*