



Service Point

document management | facilities management | reprographics

www.servicepoint.net

RESULTADOS PRIMER SEMESTRE 2002

**Service Point obtiene un beneficio neto de 3,3 millones de euros
(frente a unas pérdidas de 14,4 millones de euros en 2001),
alcanza un EBITDA de 10,6 millones de euros
(frente a los 6,2 millones de euros del 2001, con una mejora de un 71,6%)
y reduce en un 25% su deuda neta**

- El resultado bruto de explotación (EBITDA) se incrementa en un 71,6% respecto al importe del mismo periodo del 2001, alcanzando 10,6 millones de euros; además el EBITDA ha crecido en el segundo trimestre un 10% comparado con el primer trimestre del 2002.
- El beneficio neto de la compañía ha sido positivo alcanzando los 3,3 millones de euros, frente a una pérdida de 14,4 millones de euros durante el primer semestre del 2001.
- La deuda neta se ha reducido un 24,9% hasta 82,5 millones de euros en Junio del 2002, desde 109,8 millones de euros a finales del primer semestre del 2001.
- La facturación de la compañía asciende a 122,9 millones de euros: un 62% en los Estados Unidos, un 27% en el Reino Unido y un 11% en España.
- Los resultados confirman una línea ascendente y positiva, con lo que Service Point reafirma su intención de incrementar su resultado neto de explotación (EBIT) hasta alcanzar un mínimo de un 10% sobre ventas en línea con los resultados de la compañía en su división de reprografía digital y gestión documental en el mercado norteamericano.

Barcelona, 30 de julio de 2002.- Service Point Solutions ("SPS", www.servicepoint.net) ha recogido durante el primer semestre de 2002 unos importantes resultados derivados del proceso de enfoque estratégico comenzado a finales de 2001, cuyas principales líneas maestras han sido:

- **Vuelta a beneficios netos:** SPS ha conseguido un beneficio neto tanto en el primer como en el segundo trimestre de 2002.
- **Significativa mejora en ratios económicos, financieros y patrimoniales:** El margen bruto ha mejorado en cinco puntos porcentuales hasta el 52% respecto al mismo periodo del 2001 y SPS ha visto incrementarse su EBITDA en un 10% en el segundo trimestre del 2002 comparado con el trimestre anterior hasta los 10,6 millones de euros obtenidos en este semestre, empezando además a ser visibles los efectos del plan de reducción de gastos implementado. El EBITDA sobre ventas ha pasado de un 3,1% en el primer semestre de 2001 a un 8,6% en 2002. La deuda neta ha disminuido en un 24,9% respecto al mismo periodo del 2001 y en un 18,9% entre el primer y segundo trimestre del año.
- **Focalizar la estrategia:** SPS ha realizado su enfoque completo en la reprografía digital y gestión documental.
- **Refuerzo equipo directivo:** SPS ha consolidado su equipo con el nombramiento de Juan José Nieto como presidente de la compañía y de Rafael Lopez Aparicio como Director de Operaciones.

- **Venta compañías no estratégicas:** venta de Logic Control (Diciembre del 2001) y desinversión del 55% en Ola (Junio del 2002).
- **Salida de negocios "marginalmente" rentables:** venta en el segundo trimestre del 2002 de los activos de la división de material oficina especializado en EE.UU. con el objetivo de destinar los fondos a la reducción de la deuda neta y consecuentemente a la inversión en la actividad de reprografía digital y gestión documental.
- **Cambio de marca:** el proceso y los resultados anteriormente descritos han culminado al final del primer semestre con el cambio de la marca de la compañía a Service Point que, acorde con la estrategia de la compañía, refleja de manera más eficaz el posicionamiento de SPS en el mercado de la reprografía digital y gestión documental.
- **Evolución bursátil:** Fruto de esta focalización ha sido también la evolución bursátil de SPS, cuya cotización (-2% en el segundo trimestre de 2002) ha sido mejor que la del Ibex 35 (-16% en el periodo) y del IBEX Nuevo Mercado (-24% en el periodo) en un escenario de clara incertidumbre de los mercados bursátiles mundiales.
- **Plan de mejora de resultados:** habiendo culminado esta fase de focalización estratégica es ahora objetivo prioritario de SPS la continua mejora en sus márgenes. La tendencia de los resultados en estos últimos trimestre indica que la compañía puede alcanzar a nivel consolidado un margen de EBIT por encima del 10%, valor que posee en la actualidad la filial de reprografía digital y gestión documental en el mercado norteamericano.

Los resultados durante el Primer Semestre del 2002 son los siguientes:

EUR'000	1 Sem. 2002	1 Sem. 2001	% Var	
Ventas	122,900	197,514	-37.8%	Salida de Ola Logic Control y Ola en 2002
Margen Bruto	64,509	93,547	-31.0%	
Margen Bruto %	52.5%	47.4%	5.1%	Mejor mix hacia la reprografía digital y gest. documental
EBITDA	10,592	6,173	71.6%	
EBITDA %	8.6%	3.1%	5.5%	
EBIT	3,539	-8,432		Objetivo de tener como en los EE.UU. 10% EBIT consolidado en el medio plazo a nivel consolidado
EBIT %	2.9%	-4.3%		
BDI	3,255	-14,440		Beneficio Neto Positivo
BDI %	2.6%	-7.3%		
Fondos Propios	122,497	405,908	-69.8%	Reducción por venta Logic y desinversión en Ola
Total Activos	276,684	589,442	-59.9%	
Deuda Neta	82,460	109,810	-24.9%	En línea con objetivo reducción deuda neta
Numero Acciones '000	136,429	136,429		
Beneficio Por Acción Euro	0.024	-0.106		
Tipos de cambio 1 Sem 2002				
USD/Eur	0.897			
GBP/Eur	0.621			

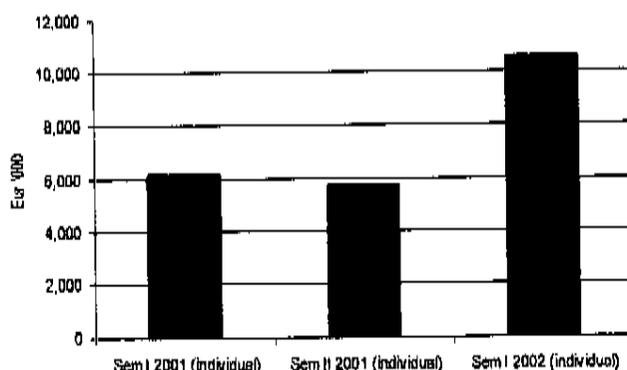
Las ventas de SPS han alcanzado en este primer semestre de 2002 los 122,9 millones de euros, lo que representa una disminución de un 37,8% respecto al mismo periodo del año anterior, como consecuencia del proceso de venta que SPS ha emprendido sobre sus activos no estratégicos: Logic Control y Ola. Durante el primer semestre, las ventas se han distribuido por país del siguiente modo: un 62% en los Estados Unidos, un 27% en el Reino Unido y un 11% en España.

SPS ha reforzado sus canales de venta estratégicos, en particular fortaleciendo las relaciones con clientes líderes dentro del sector AEC (firmas de arquitectura, Ingenieros e industria de la construcción), con acuerdos de facility management (centros dedicados exclusivamente a la prestación de servicios de reprografía y gestión de documentos ubicados en las oficinas del cliente que decide externalizar aquellas actividades que no forman parte de su negocio estratégico, aportando ventas recurrentes a SPS) y servicios de nueva tecnología en la reprografía digital y gestión documental.

El margen bruto ha mejorado en 5 puntos porcentuales hasta un valor de 53%, reflejando una mejora en el mix de ventas, enfocándose cada vez más a los servicios de reprografía digital y gestión de documentos en los tres principales países donde SPS opera: Estados Unidos, Reino Unido, España. La evolución esperada del margen bruto es positiva por haber SPS procedido, en línea con su enfoque en la reprografía digital y gestión documental, a la venta a finales del segundo trimestre de los activos de la división de material de oficina especializado de Charrette en Estados Unidos. Con esta operación el margen bruto medio de SPS será del 66%.

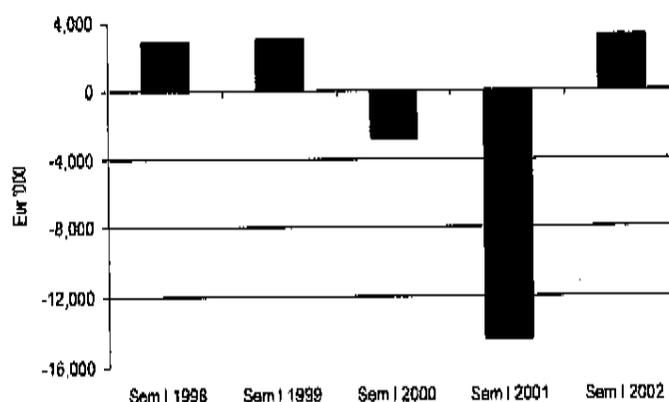
El Resultado bruto de explotación (EBITDA) ha alcanzado 10.6 millones de euros, un 71,6% superior al ejercicio del 2001. Claramente la compañía ha consolidado su tendencia de mejora respecto a los últimos semestres.

Evolución EBITDA consolidado semestral. Incremento de un 71,6% vs I Sem 2001



El Resultado neto de la compañía ha sido de 3,3 millones de Euros, lo que supone una sustancial mejora respecto a los -14,4 millones de euros negativos obtenidos durante el mismo periodo del año 2001.

Evolución Beneficio Neto consolidado semestral | Semestre 1998 - 2002



La deuda neta se ha reducido en un 24,9% bajando desde 109,8 millones de euros a finales del primer semestre del 2001 a 82,5 millones de euros a Junio del 2002. El enfoque en los facility management es una correcta decisión operativa y financiera, ya que no sólo proporcionan ventas recurrentes sino que vinculan el nivel de inversión (capex) de la compañía al número de clientes y a la facturación, de manera que se produzcan los costes adicionales de personal e inversiones solo si se firman los contratos que aporten nuevas ventas. El objetivo de Service Point es reducir su deuda por debajo de 2,9 veces EBITDA antes de finales del 2002.

Service Point Solutions (www.servicepoint.net) ofrece servicios de reprografía digital y gestión de documentos para el sector AEC (arquitectos, ingenieros e industria de la construcción). Emplea a más de 1.500 personas en 5 países y tiene un total de 220 puntos de servicio en su red internacional, 30 centros de facility management y más de 400 programas de OSS (servicios in situ de reprografía). Con sede central en España, Service Point cotiza en la Bolsa española (GPP.MC).

Para más información:

Service Point Solutions S.A.
Matteo Buzzi
mattenbuzzi@servicepoint.net
 Tel +34 93 5082424
 Fax +34 93 5081212

Newsline
Miguel Ramos
José Ángel Nerín
newsline@newsline-pr.com
 Tel +34 93 5806459
 Fax +34 93 5808854

Advertencia – Empresa cotizada en el Nuevo Mercado :

Service Point desea reiterar, 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, patrimoniales, tecnológicas y comerciales, de futuro que deben ser tomadas por los Accionistas e inversores con las debidas cautelas, puesto que podrían no materializarse. Por tanto, se ruega encarecidamente a los Accionistas e inversores que soliciten el adecuado asesoramiento independiente. Asimismo, la Compañía advierte de la posibilidad que sus acciones tengan una muy alta volatilidad en la Bolsa, en línea con las demás acciones de compañías vinculadas a las nuevas tecnologías.