

Service Point



Junta General Accionistas'06

Discurso

de

Don Juan José Nieto

Presidente

Buenos días señoras y señores accionistas,

Muchas gracias por acompañarnos en esta Junta de Accionistas.

Un año más me dirijo a todos ustedes con el fin de poderles ilustrar la evolución de su Compañía en el último ejercicio y los planes sobre los que estamos trabajando.

El 2005 ha sido un año de una considerable actividad en todos los frentes y donde hemos crecido orgánicamente y vía adquisiciones. El 2005 orgánicamente ha supuesto la consolidación de SPS dentro del sector de la reprografía y la gestión documental enfatizando la gestión comercial en los países en que estamos presentes.

Esto ha significado un mayor peso hacia segmentos de mercado como el industrial, sector público o de servicios, donde teníamos poca presencia.

Algunos ejemplos de nuevos clientes en el 2005 han sido: Vodafone, Grupo Damm o Panrico en España; VHB, una de las principales firmas de Ingeniería y el Museo de la Ciencia de Boston en Estados Unidos; o el proyecto de Liverpool como Capital Europea de la Cultura 2008 y DARA (Agencia Estatal de Aviación) en el Reino Unido.

Consecuencia de la cartera de trabajo que veníamos arrastrando y de los contratos firmados a lo largo de ese año el 42% de las ventas de su Compañía es recurrente lo que le proporciona una tremenda estabilidad a nuestros resultados.

Así y todo, SPS ha crecido con mayor rapidez en las áreas de negocio más rentables como son la gestión documental con un 48% de crecimiento respecto al 2004, esto nos ha permitido doblar hasta el 6% el peso del segmento dentro de la distribución de las ventas por tipología de servicio.

En cuanto al crecimiento por adquisiciones, en el cuarto trimestre de 2005 culminamos la adquisición de una compañía del sector de reprografía en España, Repocopy, la cual ha ido acompañada de cinco adquisiciones más en 2006: dos en el Reino Unido, Imagetek y DocScan centradas en el mundo de la gestión documental, MIC en España, líder en el segmento de reprografía y gestión de proyectos en Madrid, Open Archive centrada a su vez en gestión documental, en Estados Unidos, y Koebcke, en Alemania anunciada el pasado jueves 22 de junio.

Dichas adquisiciones de haberse producido conjuntamente el 1 de enero supondrían aumentar nuestras ventas en un 15%.

El precio de adquisición de las mismas está en línea con los criterios de SPS y el plan de integración se está cumpliendo según lo previsto y nos dota de más solidez para seguir haciendo crecer el negocio en su vertiente ordinaria.

En cuanto a la última adquisición anunciada, Koebcke, la cual será descrita con mayor detalle por el Consejero Delegado, me gustaría comentar el encaje estratégico de ésta por lo que ha significado entrar en un nuevo mercado ya que nuestra presencia en ese país con un único punto de servicio era muy limitada y poco viable:

1-Sitúa a SPS como líder en reprografía digital de gran formato y gestión documental en Europa

2-Permite aumentar la oferta de servicios de SPS en gestión documental y facilities management así como una mejora en el mix de clientes

3-Con la integración en SPS, podemos consolidar nuestro crecimiento en Alemania, como ya hacemos en Inglaterra, España y Estados Unidos.

4-Incrementa los ingresos en Euros reduciendo la exposición en el dólar y la libra, en línea con el objetivo de SPS de incrementar su porcentaje de ventas en Euros.

5-Refuerza el equipo directivo internacional.

Hablemos ahora de resultados. Nuestros resultados en 2005 han mejorado a todos los niveles. Una evolución positiva de las ventas y la mejora en la gestión operativa han permitido, junto con la reestructuración financiera que acometimos con la emisión de convertibles aprobados en los primeros meses de 2005, obtener unos márgenes superiores respecto al ejercicio anterior y así la mejora trimestre a trimestre ha permitido en 2005 presentar un beneficio operativo tres veces superior al del 2004 y un resultado neto de más de un millón de euros.

La emisión de obligaciones convertibles para reestructurar nuestro balance y su posterior conversión masiva en acciones ha supuesto reducir el endeudamiento bancario del ejercicio en 29,5 millones de euros, por lo que al cierre de 2005 teníamos un 45% menos de deuda que en el 2004.

Quiero informarles que el segundo periodo de conversión de las obligaciones convertibles que finalizó el 31 de Mayo ha supuesto una entrada adicional de fondos de 1 millón de euros los cuales se han destinado a reducir deuda. Con ello el porcentaje total de obligaciones convertidas respecto a las emitidas es del 93,4%.

En cuanto a la evolución bursátil, el entorno macroeconómico de subidas de tipos de interés en Europa y Estados Unidos ha causado una fuerte corrección de todos los mercados de renta variable, motivando la ruptura de la tendencia alcista y un aumento de la volatilidad.

La corrección del mercado ha supuesto desde inicios de mayo una corrección en todos los índices de la bolsa española, corrección más acentuada en los valores de pequeña capitalización. Ello se ve reflejado por el descenso de un 20% del índice Small Cap al cual pertenece SPS.

Somos conscientes que la estrategia de crecimiento seguida en el último año así como la mejora no sólo del negocio sino del perfil financiero no se han visto reflejados en la cotización. En ocasiones desalienta observar cómo nuestra acción sigue siendo territorio de especuladores que no confían ni muestran interés por lo hecho y por el futuro de SPS. Nuestra acción está claramente infravalorada en Bolsa.

Pero no desistimos y sabemos que el tiempo pone todo en su sitio. La evolución de la cotización depende de factores macroeconómicos como anteriormente hemos mencionado así como de la visibilidad del valor y la rentabilidad del mismo.

En ese sentido nuestros esfuerzos van encaminados a aumentar esa visibilidad en aquellas variables que dependen de nosotros: seguir creciendo de forma rentable y comunicarlo más y mejor al mercado, atrayendo a inversores institucionales para poder dar una mayor estabilidad al valor.

En cuanto a la retribución, en 2005 ofrecimos dos primas de asistencia a Junta y una ampliación liberada de 1 X 20 en noviembre. Ya en el 2006 se aprobó una nueva ampliación gratuita de 1X40 que se ejecutó en febrero y en esta Junta proponemos una nueva ampliación de 1x30 para llevarla a cabo a finales del ejercicio, tal como se puede observar en el calendario que les mostramos.

Queremos compartir con ustedes que el Consejo de Administración: a la vista de que (i) nuestra Compañía ha comenzado a obtener beneficios que no deberían hacer más que consolidarse y aumentar, (ii) nuestra estructura financiera seguirá mejorando ya que la marcha y previsiones de resultados futuros contribuirán a la reducción del endeudamiento, va a estudiar con detalle poder comenzar a pagar dividendos a sus accionistas en 2007.

Acordarán conmigo que este es por todo lo que entraña y el significado que tiene uno de los mejores mensajes que se puede dar en una Junta.

Como todos ustedes conocen en los últimos años aprobamos un plan de opciones para los empleados más representativos del grupo. El primero de estos planes se ha podido comenzar a ejecutar en 2006 y sabemos que esto ha generado ciertas dudas entre algunos de ustedes.

Al objeto de confirmarles nuestra creencia sobre el potencial de valor de nuestra acción, ni el Consejero Delegado, ni el Director Financiero ni yo mismo como Presidente, ni colectivamente los tres como las tres personas del grupo con más conocimiento sobre el desarrollo y planes futuros de la Compañía, hemos ejecutado toda la asignación de opciones que teníamos y para las que todavía tenemos unos años por delante para ejecutar.

Esto vuelve a ser una indicación más de que creemos que con la acción de SPS se debe ganar más y quiero volver a insistir con este hecho en que nuestra acción está barata en Bolsa.

Las ventas de acciones que puedan haber visto y/o leído sobre las tres personas anteriormente mencionadas tiene que ver con la ejecución parcial del plan de opciones que fue asignado, junto con más de treinta empleados de la compañía, hace ya tres años.

En lo que respecta a nuestros Órganos de Gobierno en esta Junta les vamos a proponer el nombramiento de tres nuevos consejeros independientes, personas de una dilatada carrera profesional y prestigio como son Doña Aurora Catá –Directora General de Recoletos en Barcelona-, D. Pedro Navarro -exPresidente de Accenture y entre otros muchos cargos Vicepresidente Ejecutivo de ESADE – y D. Eduardo Paraja-Consejero Delegado de Prosegur y profundo conocedor de primera mano del mundo de los servicios-. Estos sustituyen a D. Robin Holland-Martin, a D. Ignacio López-Balcells que aunque seguirá siendo Secretario del Consejo no tendrá carácter de consejero en línea con las mejoras prácticas de Gobierno Corporativo, y D. Ugo Giorcelli, quien dejó el Consejo en agosto 2005.

Atraer a tres nuevos Consejeros de prestigio como los que hoy se incorporan a su Compañía es una muestra más del futuro que transmite Service Point.

También hemos mejorado la visibilidad de la información a accionistas e inversores en nuestra web corporativa, así como el apartado de Responsabilidad Corporativa de nuestra memoria '05. en Mayo publicamos el Informe de Gobierno Corporativo '05 el cual está disponible en nuestra web y la de CNMV.

Por último, el año pasado dije que 2005 había sido el punto de inflexión que nos iba a permitir, iniciar una nueva fase de expansión y desarrollo.

Juzguen ustedes mismos a la vista de todo lo realizado desde ese momento y hasta hoy. Su Compañía ha obtenido un atractivo resultado en el primer trimestre de 2006 con un crecimiento de las ventas a nivel orgánico del 10%. Hemos realizado cinco adquisiciones en lo que va de año y seguimos con ganas de crecer –siempre de forma ordenada-, rentable y en nuestro sector y acabamos de anunciarles que el Consejo va a estudiar poder retribuirles con un dividendo desde 2007.

Todo esto nos hace observar con ilusión el futuro de la Compañía y sabemos que todas estas medidas se traducirán necesariamente en que el mercado otorgue a Service Point el valor que sus acciones merecen.

Muchas gracias señores accionistas, les dejo con nuestro Consejero Delegado D. Rafael López-Aparicio.

Service Point



Junta General Accionistas'06

Discurso

de

Don Rafael López-Aparicio

Consejero Delegado

Gracias Juanjo,

Muy buenos días, señores y señoras accionistas, gracias por asistir a una nueva Junta de Accionistas de Service Point.

El reflejo del valor de una acción y la confianza depositada por sus inversores, se apoya no solo en los resultados obtenidos trimestre a trimestre, sino también en lo atractivo del plan de negocio que lo sustenta y las expectativas futuras junto con la capacidad de su realización.

Centraré por lo tanto mi presentación en el ejercicio 2006 en curso. Por un lado trataré la evolución de la compañía en el ámbito de crecimiento orgánico e ilustraré con algún ejemplo este importante área. Posteriormente haré referencia a lo que es nuestra estrategia de expansión adquisitiva, y como estamos cumpliendo con rigor los objetivos que nos marcamos el año pasado. Creo es importante acompasar las oportunidades de futuro de su compañía con la realidad del presente, creando valor desde el primer momento.

Los resultados del primer trimestre 2006 muestran la buena marcha de la compañía con un incremento de ventas, por cuarto trimestre consecutivo, cercano al 10%. A nivel financiero el endeudamiento se ha reducido notablemente hasta los 40,2 millones de euros, un 40% menos respecto al mismo período del 2005.

Gracias a los buenos resultados operativos, a la reducción del coste de servicio de la deuda y al haber cancelado un instrumento de cobertura de la misma, el Beneficio Neto ha sido de casi Un Millón más que en el mismo periodo del 2005.

Todo ello refleja como los recursos que se captaron en 2005 a través de la emisión y posterior conversión del Bono Convertible se destinaron según el compromiso adquirido con todos ustedes y se están invirtiendo de manera eficiente.

Cabe resaltar que los resultados y el crecimiento, tanto en 2005 como en el primer trimestre 2006, son mayoritariamente orgánicos, con apenas impacto de las adquisiciones al haber sido muy recientes.

Sobre iniciativas de crecimiento orgánico quisiera ilustrar dos ejemplos.

Una de las principales firmas de ingeniería y consultoría de Estados Unidos, Vanasse Hangen Brustlin (VHB), otorgó a finales de 2005 a Service Point Estados Unidos, el mayor contrato de On-Site Services de su historia.

En esta diapositiva pueden ver algunos de los proyectos de VHB: La mejora de accesos de la Autopistas Interestatal I-95, en Providence, el desarrollo e implementación en colaboración con el Federal Transit Administration Rail de nuevas tecnologías para la mejora de la gestión del tráfico ferroviario y el diseño de las infraestructuras y accesos del Center for Life Sciences Boston.

Service Point da servicio In Situ a todas las 17 oficinas de VHB en el país. La colaboración es total e incluye personal dedicado además de tecnología propia y un avanzado sistema de gestión y control adaptado a las necesidades del cliente. En sus primeros meses de implantación, este contrato ya ha generado unas ventas mensuales promedio por encima de 205.000 \$ con una rentabilidad del contrato de un 37%, impulsando el crecimiento de ventas OSS en USA en un 12%. Este es, sin duda, un buen ejemplo de nuestro crecimiento rentable

Recordarán que ya el año pasado les hablé en la Junta del buen arranque del entonces recién abierto centro en Nueva York.

Pues bien, me complace ahora él traerles buenas noticias sobre su evolución. La positiva y sostenida evolución de las ventas se refleja en un incremento acumulado de las mismas del 56% a mayo 2006 con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, por encima del presupuesto, y con una tasa de rentabilidad operativa creciente que ya supera al 10%. Con ello vemos aquí también cumplido el objetivo de crecimiento orgánico rentable.

Antes de pasar al crecimiento adquisitivo, permítanme recordarles brevemente cuales son las líneas estratégicas de crecimiento de Service Point para que así quede más claro cual es el encaje dentro de nuestro modelo de crecimiento de las adquisiciones recientes y futuras.

El crecimiento de ingresos y rentabilidad, tiene dos ejes estratégicos básicos: Por un lado el ampliar la oferta de servicios a lo largo del ciclo de vida del documento, desde su creación y distribución hasta su mantenimiento y archivo. Esto es, aumento de la venta de servicios de Gestión Documental.

Por otro, el ampliar nuestra base de clientes y captar nuevos segmentos en los cuales ofrecer nuestros servicios de "Outsourcing" Desde Industria, hasta Servicios o sector público. Ampliando así nuestro mercado potencial, y reduciendo la dependencia de ciclos más allá del sector AEC. Esto lo venimos ya haciendo con éxito tal como les ha mostrado nuestro Presidente con los ejemplos de contratos recientes.

Nuestra estrategia de crecimiento vía adquisiciones debe por lo tanto responder a esos criterios. Por consiguiente los objetivos que nos tenemos marcados son: i) mejorar la oferta en gestión documental, ii) incrementar la cobertura geográfica en los mercados actuales y en nuevos mercados, y iii) aumentar el peso de nuevos segmentos de clientes. Si ejecutamos correctamente, a medio plazo sin duda, ello deberá traducirse en una mayor valoración de Service Point y un aumento de su capitalización bursátil.

Para ello seguimos los siguientes criterios:

- i) adquirir compañías establecidas y rentables dentro del mismo sector
- ii) valorarlas a un múltiplo EBITDA razonable (5.0x – 6.0x)
- iii) retención del equipo directivo
- iv) tener la posibilidad de materializar sinergias con SPS
- v) y de realizar el pago parcial con acciones de SPS, cuando sea posible

Permítanme que les exponga como las 5 adquisiciones realizadas en el 2006 cumplen todos los criterios establecidos.

En primer lugar, desde el punto de vista económico y de criterio de múltiplo de valoración, pueden ver en esta tabla como en su conjunto las cinco adquisiciones han sido adquiridas por un múltiplo de valor de empresa no superior al de 5 veces EBITDA. Adicionalmente, las dos mayores adquisiciones se han hecho con un pago parcial en acciones de más de la mitad de su precio, lo que, teniendo en cuenta el múltiplo al que cotiza Service Point, beneficia aún más al accionista y permite una mejor utilización de caja.

Todas ellas se enmarcan dentro del plan estratégico y responden expresamente a los objetivos planteados; i) aumento de ventas de gestión documental, ii) Nuevos Clientes y iii) nuevos mercados.

La adquisición del 51% de Koebcke ,como ya a comentado previamente nuestro Presidente responde a esa estrategia.

Con unas ventas de € 8,6 millones , Koebcke es una de las empresas líderes en reprografía digital y gestión documental de su sector en Alemania □ Fundada en 1967, con central en Berlin, cuenta con 10 centros a lo largo del país (Berlin, Hamburg, Dusseldorf, Essen, Dresden, Leipzig y Frankfurt). Su modelo de negocio koebcke es muy similar al de SPS: la reprografía digital supone un 55% de las ventas, el área de facilities management y On-site services un 31% y la gestión documental un 14%. Asimismo cuenta con una cartera de más de 1.000 clientes de gran prestigio con un elevado porcentaje de ventas recurrentes. Por segmento, un 58% de sus clientes son empresas de construcción, infraestructuras y energéticas, mientras que el restante 42% son empresas del sector público, farmacéutico y de servicios.

Entre los clientes de Koebcke se cuenta el Parlamento Alemán (Bundesrat & Bundestag). El Parlamento Alemán representa un contrato de Facilities Management bajo el que Koebcke realiza la integración entre la gestión documental y la impresión digital, con una capacidad de 324 millones de páginas.

En Düsseldorf, Koebcke participa en el proyecto de la construcción del Estadio deportivo, un proyecto de 220M€, prestando servicios de gestión documental para la automatización de procesos y la impresión, distribución y archivo de documentación técnica incluyendo 725.000. planos.

En la región Rhine-Main, Koebcke participó en el proyecto de construcción del tren alta velocidad, de 6.000 M€. Proporcionando la clasificación estructurada y búsqueda de 200.000 documentos, su captura en microfilm y la distribución de información a través de la base de datos del programa propietario Regeo®.

Como segundo ejemplo en nuestra iniciativa de crecimiento se encuentra la compañía MIC Print.

Empresa de reprografía digital y gestión documental con actividad en toda la Comunidad de Madrid, cuenta con 500 clientes con un elevado porcentaje de ventas recurrentes y 42 empleados. Esta operación está también plenamente en línea con nuestra estrategia y política de expansión, contribuyendo a mejorar significativamente la rentabilidad de SPS España, Las ventas resultantes de nuestra filial en España se incrementarían en 50%, duplicando su beneficio operativo bruto.

Lo que es aún mejor, la integración de MICPrint está totalmente completada en poco más de un mes. Desde empleados y sistemas, hasta proveedores y clientes. Por todo ello podemos afirmar que hoy MIC Print está integrada al 100% en SPS, y generando valor para el accionista.

Un buen ejemplo del aumento de la oferta de servicios, resultado de las adquisiciones llevadas a cabo, es Open Archive.

La compañía estado unidense tiene soluciones de software de desarrollo propio, como, el gestor de documentos y planos e-chive , o el gestor de imágenes digitalizadas Renew. Open Archive está asimismo en fase avanzada de lanzar una nueva solución: el eCopy Connector, para la captura de documentos a través de equipos multifuncionales e integración en sistemas documentales. La compañía proporciona Servicios de consultoría, instalación, formación y desarrollo de soluciones a medida.

La oferta de soluciones como E-chive permite claramente a SPS ampliar su oferta dentro del ciclo de vida documental, y aumentar así el peso de ingresos de gestión documental a lo largo del ciclo de vida de la información.

El resultado de todo ello es un aumento de servicios que SPS puede ofrecer a sus clientes, para Open Archive supone también una mayor oferta de servicios para sus muchos cientos de clientes, y un incremento de ingresos. La integración de Open Archive a SPS supone el ofrecer una solución completa a nuestros clientes presentes y futuros.

El impacto de las adquisiciones a nivel de cuenta de resultados y mix de ventas deberá ser significativo.

Si observamos su impacto proforma anualizado con integración hipotética desde el 1 de enero, y lo sumamos a los resultados de SPS del pasado ejercicio, vemos como su impacto es significativo y positivo a todos los niveles. Las ventas reflejan un incremento superior al 15%, y el EBITDA de un 20%. Supone de nuevo una creación de valor para el accionista desde el momento de la integración de las compañías.

Por último,

En el mix de ventas podemos comprobar que las adquisiciones avanzarán el porcentaje de ventas en gestión documental y Facilities management. Dos áreas clave según nuestra estrategia de crecimiento.

Espero haber podido transmitir nuestro entusiasmo hacia el crecimiento que anticipamos puedan generar las adquisiciones llevadas a cabo, Fortalecen nuestra presencia y cobertura geográfica así como aumentan claramente la diferenciación que SPS ofrece.

Nuestra visión y estrategia son claras. El proyecto Service Point cuenta con una sólida capacidad de crecimiento orgánico que unido a las adquisiciones ya realizadas y a la cartera actual de proyectos para posibles nuevas compras no pueden más que repercutir positivamente en el valor de SPS.

Como conclusión decirles que los objetivos de la compañía son el seguir con la mejora de la gestión operativa y financiera, potenciar el crecimiento orgánico, así como seguir con la adquisición de compañías rentables establecidas en el sector.

Con la renovada confianza y con el crucial apoyo de todos nuestros accionistas continuaremos trabajando con ilusión en el presente y seguiremos construyendo el futuro con el claro e inequívoco objetivo de generar valor para nuestros accionistas e inversores que así depositen su confianza.

Ése es el compromiso de todos y cada uno de los miembros del equipo que integramos su Compañía, Service Point. Muchas gracias.