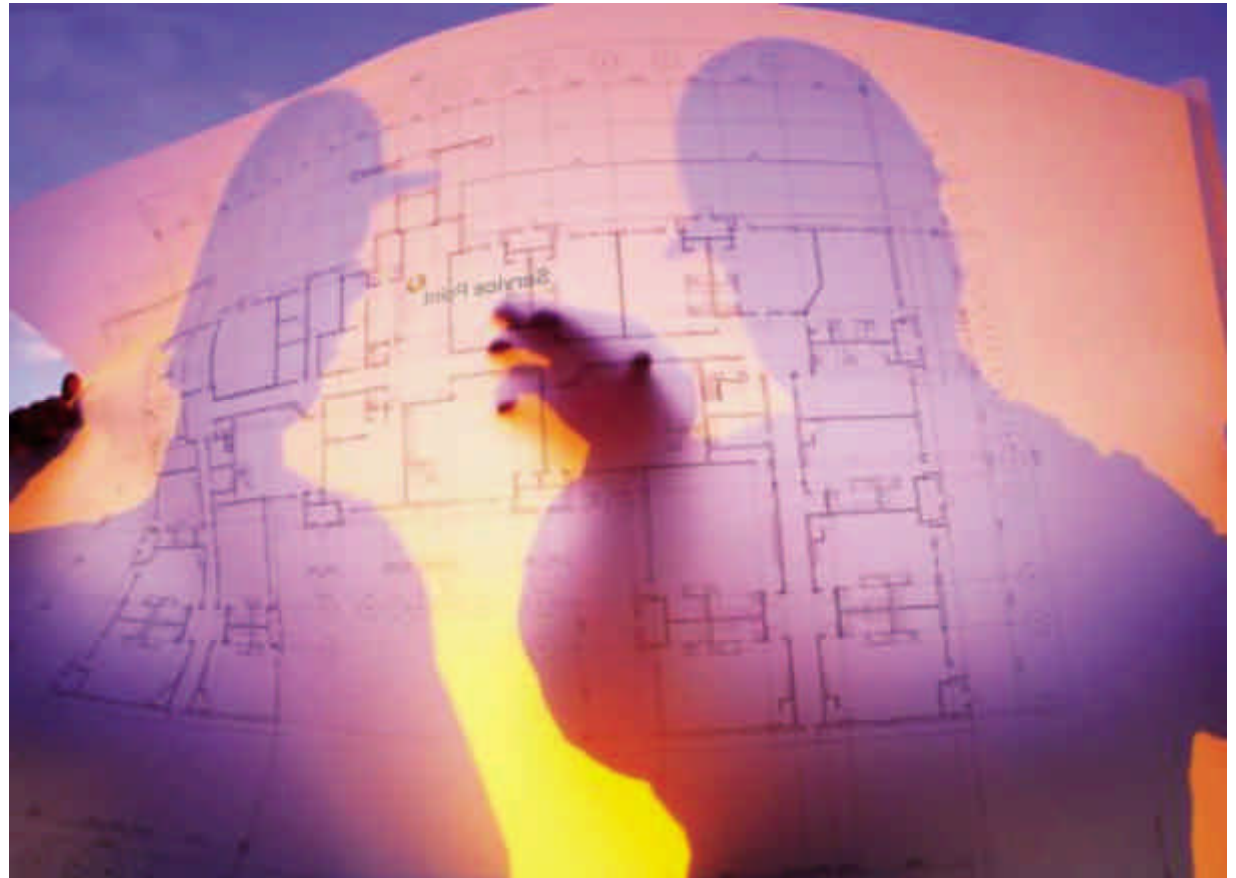


Service Point Solutions

Septiembre - Octubre
2003



www.servicepoint.net

1. **Service Point Solutions (SPS) hoy**
2. La compañía y su industria
3. Ampliación de capital

Objetivos ejecutados y conseguidos para centrarse en el core business

Estructura Corporativa

- ▶ Venta 100% división de software
- ▶ Venta 100% división telecomunicaciones
- ▶ Venta 100% activos material de oficina EE.UU y España
- ▶ 10,5 M € invertidos en reprografía digital, gestión de documentos y Facility Management (FM)
- ▶ Simplificación de la estructura de filiales

Rtdos Financieros

- ▶ Mejora en el margen bruto hasta 57% s/ventas en 2002R desde el 49% en el 2001
- ▶ Incremento EBITDA 2002 +41% vs 2001 (16.9 M €)
- ▶ Mejora margen EBITDA: primer semestre 2003 (15,4%) vs. primer semestre 2002 (8,6%)
- ▶ Continua reducción Deuda Neta bancaria hasta 79 M. € (-14% en 2002)
- ▶ Equity Line con Soc Gen (35M.-50M. €)
- ▶ Firma préstamo sindicado 59 €s (junio 2003, 92% de la deuda bancaria total es a LP)
- ▶ Vuelta a beneficio neto (2003)

Crec. Industrial

- ▶ Desarrollo canal Facility Management
- ▶ Las ventas recurrentes representaron un 26% en el primer trimestre de 2003
- ▶ Desarrollo nuevos servicios tecnológicos para el sector AEC
- ▶ Participación en proyectos de importantes en FM (Heathrow, Forum 2004, Jaguar, etc.)
- ▶ Desarrollo infraestructura de reprografía en España
- ▶ Consultoría reprográfica para el sector AEC

Recursos Humanos

- ▶ Refuerzo del equipo directivo a nivel de operaciones
- ▶ Desdoblamiento de los roles de presidente y primer ejecutivo
- ▶ Refuerzo de la red de ventas
- ▶ Implementación de 3 centros de excelencia para reducir costes
- ▶ Nuevo Director General de España proveniente de la multinacional Bull (division FM)
- ▶ Creación del departamento de operaciones en innovación

Percepción Mercado

- ▶ Implementación de la nueva marca SPS
- ▶ Publicación de nuevos informes de analistas que siguen el valor de la compañía
- ▶ Salida del nuevo mercado

Completo enfoque en la reprografía digital y gestión documental

Mejora en los ratios económicos y financieros

Sólida plataforma industrial para crecer y rentabilizar

Refuerzo Equipo Directivo

Plan de comunicación implementado

1. Service Point Solutions (SPS) hoy
- 2. La compañía y su industria**
3. Ampliación de capital

Una misión clara y definida

**Ser referente internacional de
reprografía digital y gestión
documental para la industria AEC***

* Architects, Engineers, Construction Companies (Arquitectos, Ingenieros y Compañías constructoras)

Gestión Documental, Reprografía Digital, Facility Management



- ▶ **Gestión Documental y Reprografía Digital** es el proceso de recibir, archivar, distribuir y reproducir digitalmente un documento técnico en cualquier formato (digital, papel, etc.), permitiendo al cliente acceder a los datos en cualquier momento y desde cualquier lugar.



- ▶ **SPS** opera principalmente en el **sector AEC** (Arquitectos, Ingenieros, Constructores), que es el **segmento de mercado** más adecuado para ofrecer **servicios de alto valor añadido**. Dicho sector es el que más rápidamente se está adaptando al **outsourcing** (subcontratación) / **Facility Management** y a la **gestión integral de la información**.



La industria de Service Point Solutions



1. Industria valorada en 850.000 M. de €, de los cuales SPS se centra principalmente en el segmento AEC, valorado en 15.000 M. de €.
2. Márgenes y crecimientos altos con la implantación de FM, OSS e innovadoras aplicaciones tipo e-repro.
3. El sector outsourcing en algunos países específicos crece un 23% anual.
4. Los desafíos para empresas pequeñas son:
 - ❑ Falta de capital necesario para la expansión y digitalización de los centros
 - ❑ Dificultad para estar al día en las nuevas tecnologías
 - ❑ Imposibilidad de gestionar proyectos complejos y extensos con FM / OSS
 - ❑ Imposibilidad de ofrecer servicios a nivel internacional a clientes multinacionales
 - ❑ Falta de poder negociador con proveedores

Ventaja Competitiva SPS



Industria Reprografía Digital (Valor Global 850.000 M. de €)				
AEC (Arquitectos, Ingenieros, Construcción)	Industrial (Compañías Automoción, electrón., etc)	Diseño Gráfico (Publicidad)	Corporate (Bancos, compañías de seguros, etc)	Retail (cliente minorista)
MB*: 70%-75% Valor: 15.000 M.€	MB :50%-55% Valor: 75.000 M.€	MB : 70%-75% Valor: 10.000 M.€	MB : 60%-65% Valor: 500.000 M.€	MB : 35%-40% Valor: 250.000 M.€

Fuente: Service Point Solutions

Alguna información de la industria AEC



15.000 M.€

→ Valor del mercado AEC de gestión documental y reprografía digital. Dicho mercado está altamente fragmentado

91 billones \$

→ Pérdidas anuales en el sector de la construcción motivados por errores en los documentos

54%

→ Proyectos de la construcción sufren retrasos por una gestión documental ineficiente

500 M. de \$

→ Se invierten anualmente en el transporte urgente de planos

20%

→ Tiempo perdido diariamente por el 50% de los ejecutivos buscando documentos

Con una facturación anual de 3.000.000 M. de €, el sector de la construcción es una de las industrias más grandes del mundo. En esta industria " No se mueve ni un sólo ladrillo sin la gestión documental y la reprografía digital".

Fuente: DTI – Construction Industry, KPI's Industry Progress Report 2002, Océ Report

Fortalezas del modelo de negocio

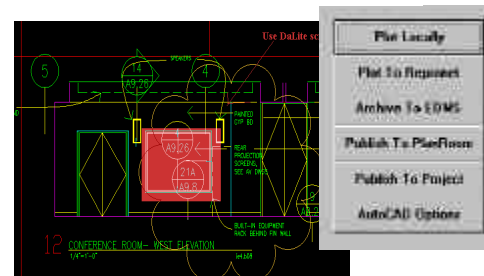
Reprografía Digital



Facilities Management



Gestión Documental



69 centros de servicios propiedad de SPS
+ 500 de la red Globalgrafixnet

- ▶ Relaciones estables históricas
- ▶ Clientela base (15.000 clientes AEC)
- ▶ Cash Flow predecible y recurrente
- ▶ 24 hrs servicio
- ▶ Networking con otros puntos de servicio

▶ Crecimiento = 1 ✓

35 FM (contratos recurrentes). Más de 400
contratos de OSS (On Site Services).

- ▶ Ventas recurrentes (3-5 años renovables)
- ▶ Capex variable relacionado con contratos
- ▶ Alta fidelidad de los clientes
- ▶ Tendencia creciente al outsourcing
- ▶ Duración contrato: entre 2 y 5 años

▶ Crecimiento = 2 ✓ ✓

Más de 100 Proyectos de Gestión Documental e
información

- ▶ Nuevas líneas de negocios con gran crecimiento
- ▶ Alta fidelidad de los clientes
- ▶ Almacenamiento y distribución de flujos de información
- ▶ Duración contrato: entre 1 y 5 años

▶ Crecimiento = 3 ✓ ✓ ✓

Un mercado con altas oportunidades de crecimiento

Reprografía
digital

Complementarios

IT / CAD

Procurement

Planificación

Diseño

Project
Management

- ✓ La **globalización** / “legislación” de la economía obliga a las empresas a utilizar **proveedores multinacionales**.
- ✓ Fuerte **tendencia al outsourcing** por parte de las empresas.
- ✓ SPS tiene actualmente sólo un **0,75%** de la cuota de mercado AEC.
- ✓ Mayor utilización de la **gestión documental** en los **procesos de la industria de construcción**.
- ✓ Las **empresas de seguros y promotores inmobiliarios** quieren cada vez más un **mayor control directo sobre la gestión de documentos**, con el fin de de reducir los costes administrativos y los costes motivados por errores en la gestión de documentos.



Globalgrafixnet: la "network" de la reprografía



globalgrafixnet LOCATIONS

- | | | | |
|--------------------------------|-----------------------------|------------------------------|--------------------------------------|
| Brazil | France | Norway | Sweden |
| China | Germany | Poland | Switzerland |
| Czech Republic | Hungary | Russia | Ukraine |
| Denmark | Latvia | Saudi Arabia | United Arab Emirates |
| Estonia | Lithuania | Singapore | United Kingdom |
| Finland | Netherlands | Spain | |

www.globalgrafix.net

- ▶ Mayor red de distribución e impresión digital del mundo
- ▶ Globalgrafixnet ha **incrementado** sus **puntos de servicios** hasta 500 (60 nuevos en 2002)
- ▶ **Expansión continua** en nuevos mercados de **Europa del Este, Latinoamérica y Asia**
- ▶ Socio de USRN, mayor red de USA, para desarrollar un soporte tecnológico a clientes internacionales
- ▶ **Tamaño de compañías** afiliadas entre **1-10 millones €**
- ▶ Esta red está gestionada en un 50% por SPS y proporciona el know-how necesario para descubrir potenciales oportunidades de negocio



Estructura simple y concentrada en un solo sector

Ticker: SPS.SM
 Ticker: SPS.MC



	USA	UK	Spain	Germany	Singapore	Italy/France	Globalgrafixnet
Ventas 2002 Comp*	42 M. €	64M. €	6 M. €	1 M.€	0,5 M.€	2,5 M.€	
Margen Bruto	76%	73%	55%	58%			
EBITDA	22%	15%	N.A.	5%			
Empleados	341	655	96				
Sector	Repro/DM/FM	Repro/DM/FM	Repro/DM/FM	Repro/DM	Repro	Repro	DM
Centros Servicio	21	43	4	1	0%	1%	1%
FM / OSS	239	190	6		1	2	500
% participación	100%	100%	100%	100%	10%	18%	50%
					No consolidan		
Crec. PIB 2003e**	2,3%	1,8%	1,9%	0,0%			
Crec. PIB 2004e**	3,4%	2,4%	2,6%	1,2%			

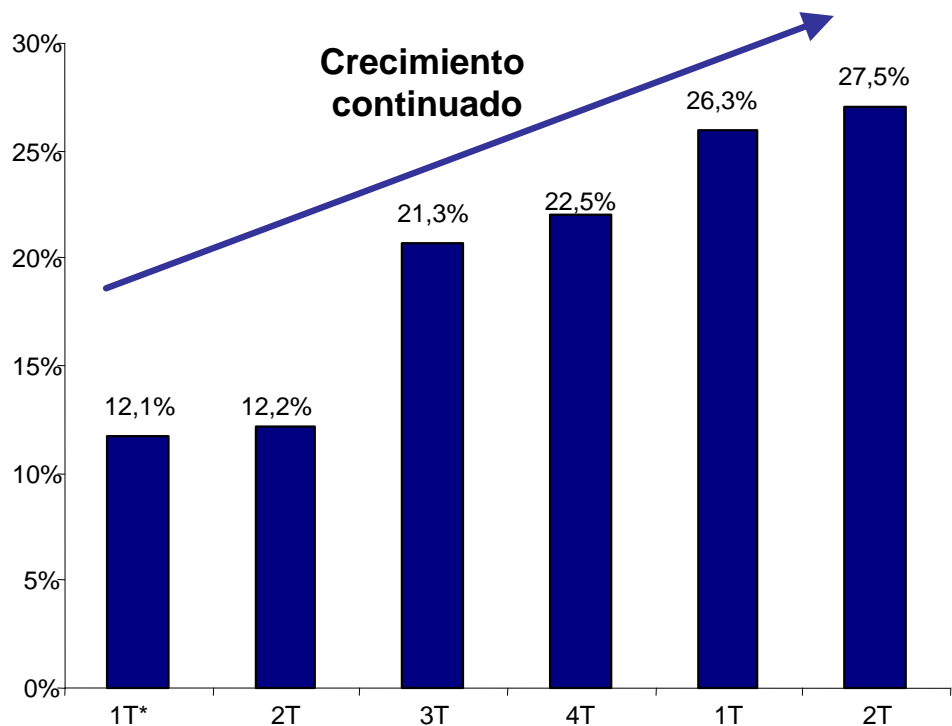
* Comp: Comparables tras la venta de la división de material de oficina de EE.UU. en junio de 2002 y de España en diciembre de 2002. ** Fuente: The Economist

Cuenta de resultados resumida 2002R – 2003e

'000 €	2002 Real	2002 Comparable	2003 estimado	% crec.	1er semestre 2003 R
Ventas	182.580	113.293	117.426	3,6%	52.007
Margen Bruto	103.571	82.774	84.755	2,4%	37.790
EBITDA	16.852	15.002	17.350	15,7%	7.961
EBIT	3.962	3.548	7.675	116,3%	3.073
BDI	-7.619	-8.033	3.166		568
% Margen Bruto	56,7%	73,1%	72,2%		72,7%
% EBITDA	9,2%	13,2%	14,8%		15,3%
% EBIT	2,2%	3,1%	6,5%		5,9%
% BDI	-4,2%	-7,1%	2,7%		1,1%

1. Las cifras del año 2002 Comparables excluyen los resultados de las divisiones no estratégicas de material de oficina de Estados Unidos y España ya vendidas.
2. Notable incremento del margen bruto, el margen de EBITDA y EBIT sobre ingresos.
3. El Beneficio Neto del año 2002 incluye un resultado extraordinario negativo de 11 millones de euros debido a un cargo (non cash) prudencial al plan de pensiones de UK. Sin dicho cargo, el beneficio neto hubiera sido de 3,5 millones de euros.
4. SPS tiene unas bases imponibles negativas de 300 millones a compensar en los próximos 15 – 20 años.
5. Mejora en la gestión de circulante gracias a SAP: plazo de cobro ha pasado de 82 días en 2002 a 72 días en junio 2003.
6. Tipo de cambio utilizado en 2003 estimado: 1€ = 1,12\$; 1€ = 0,69 £

Focalización en ventas recurrentes (FM / OSS)



FM / OSS sobre total de ventas

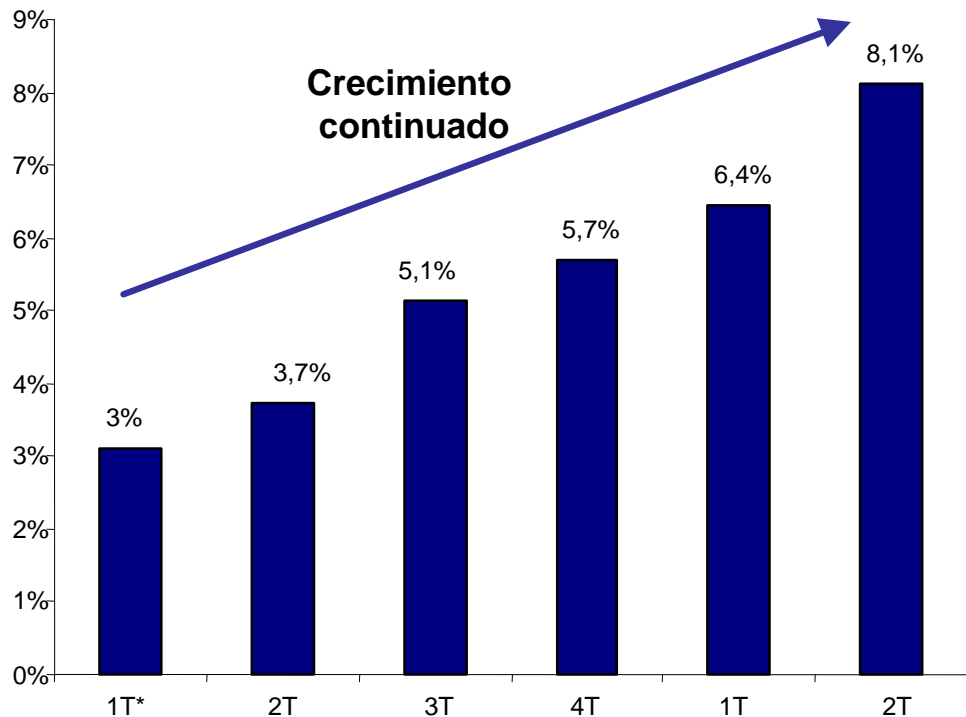
- ▶ Focalización continuada en FM / OSS a través de crecimiento orgánico
- ▶ Desarrollo de proyectos de FM en el mercado español.
- ▶ Duración del contrato: entre 2 y 5 años.

2002

2003

T*= Trimestre

Focalización en gestión documental



2002

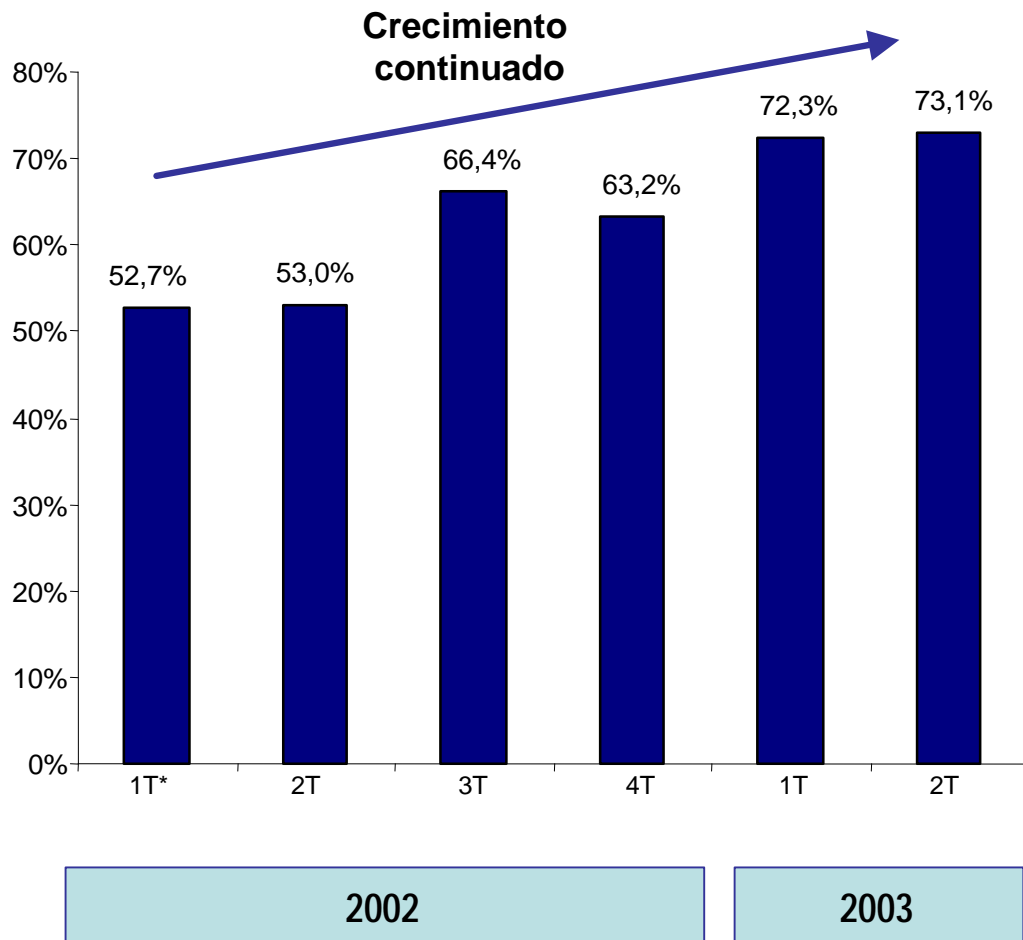
2003

Ventas de gestión documental sobre el total de ventas

- ▶ Tendencia a la utilización de gestión documental por parte de los clientes AEC.
- ▶ Lanzamiento constante de nuevos servicios.
- ▶ En el último año los servicios de gestión documental han doblado su peso en el mix de la compañía.
- ▶ Alianzas con compañías líderes de software para ofertar soluciones de gestión documental más integradas.

T*= Trimestre

Focalización en la mejora de márgenes - I

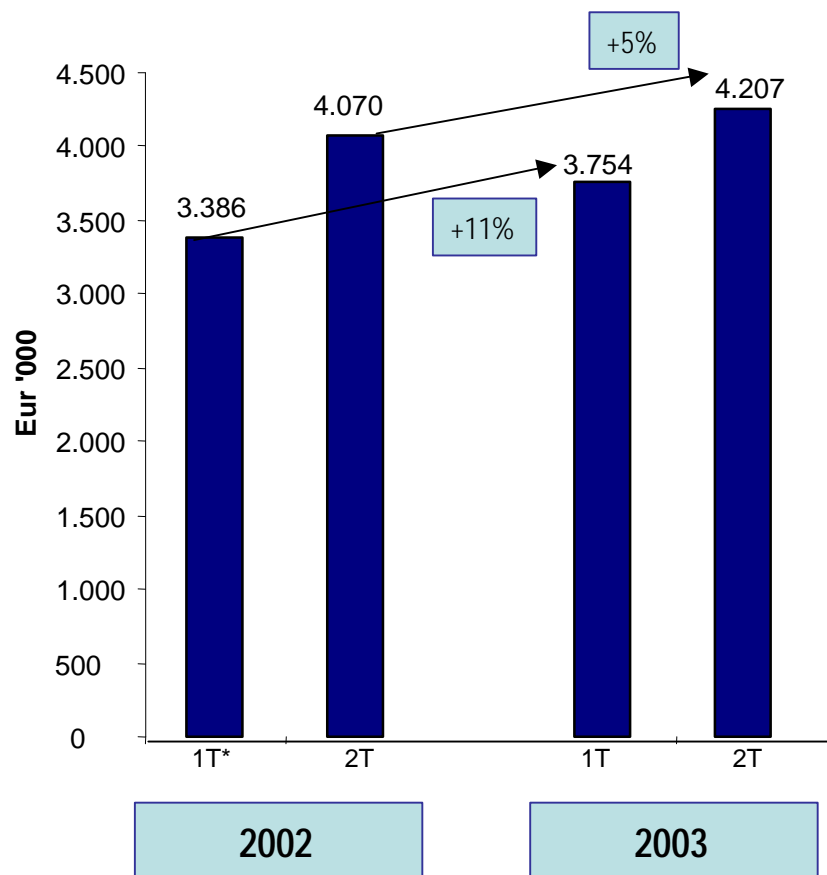


Evolución del margen bruto

- ▶ Impacto positivo por la focalización en el mercado AEC
- ▶ SPS se posiciona como una **marca de alto valor añadido**, de esta forma no entra en "guerra de precios" con el resto de competidores.
- ▶ **Focalización en FM** (27% de las ventas hoy) **impacta positivamente en el margen bruto**. El margen de FM es más alto que el de la reprografía digital por un mayor valor añadido del servicio.

T*= Trimestre

Focalización en la mejora de márgenes - II



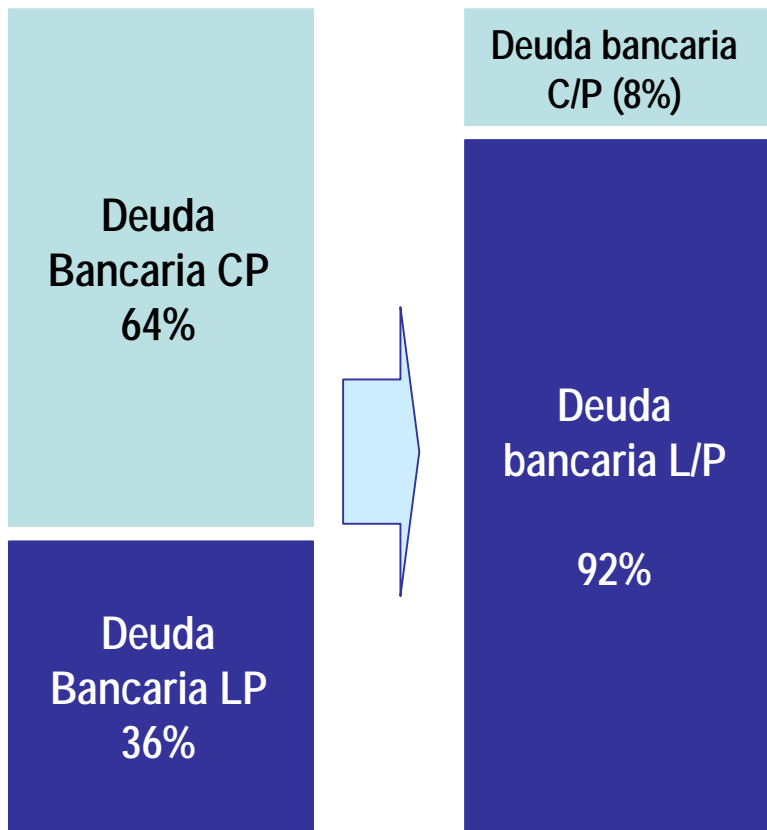
Evolución del EBITDA Comparable

- ▶ El EBITDA comparable del negocio actual (con el tipo de cambio del primer semestre de 2003) muestra un **incremento** del **11%** entre 1T 2002 vs. 1T 2003 y un **5%** entre el 2T de 2002 vs. el 2T 2003.
- ▶ El **2T 2003** ha sido el mejor trimestre hasta el momento con un **EBITDA de 4,2 millones** de euros gracias a la mejora de los márgenes y el plan de reducción de costes.

T*= Trimestre

Reducción y mejora de la calidad de la deuda bancaria neta

Perfil de la deuda bancaria

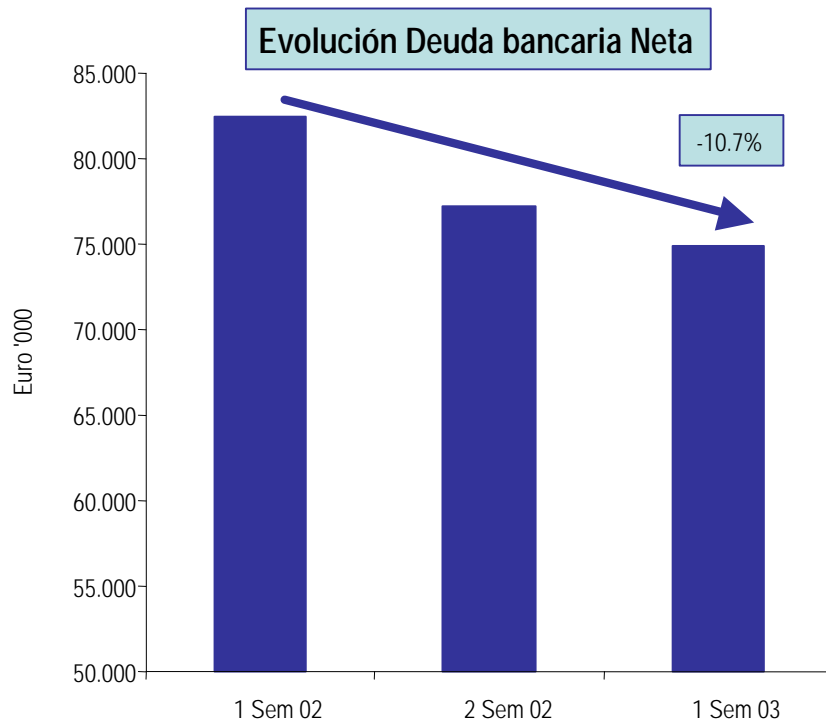


Diciembre de 2002

Junio de 2003

Préstamo sindicado firmado en junio 2003

- ▶ Importe: 59 M.€
- ▶ Plazo: 5 años
- ▶ Spread sobre Euribor: 250- 125 puntos básicos



Evolución Deuda bancaria Neta

-10.7%

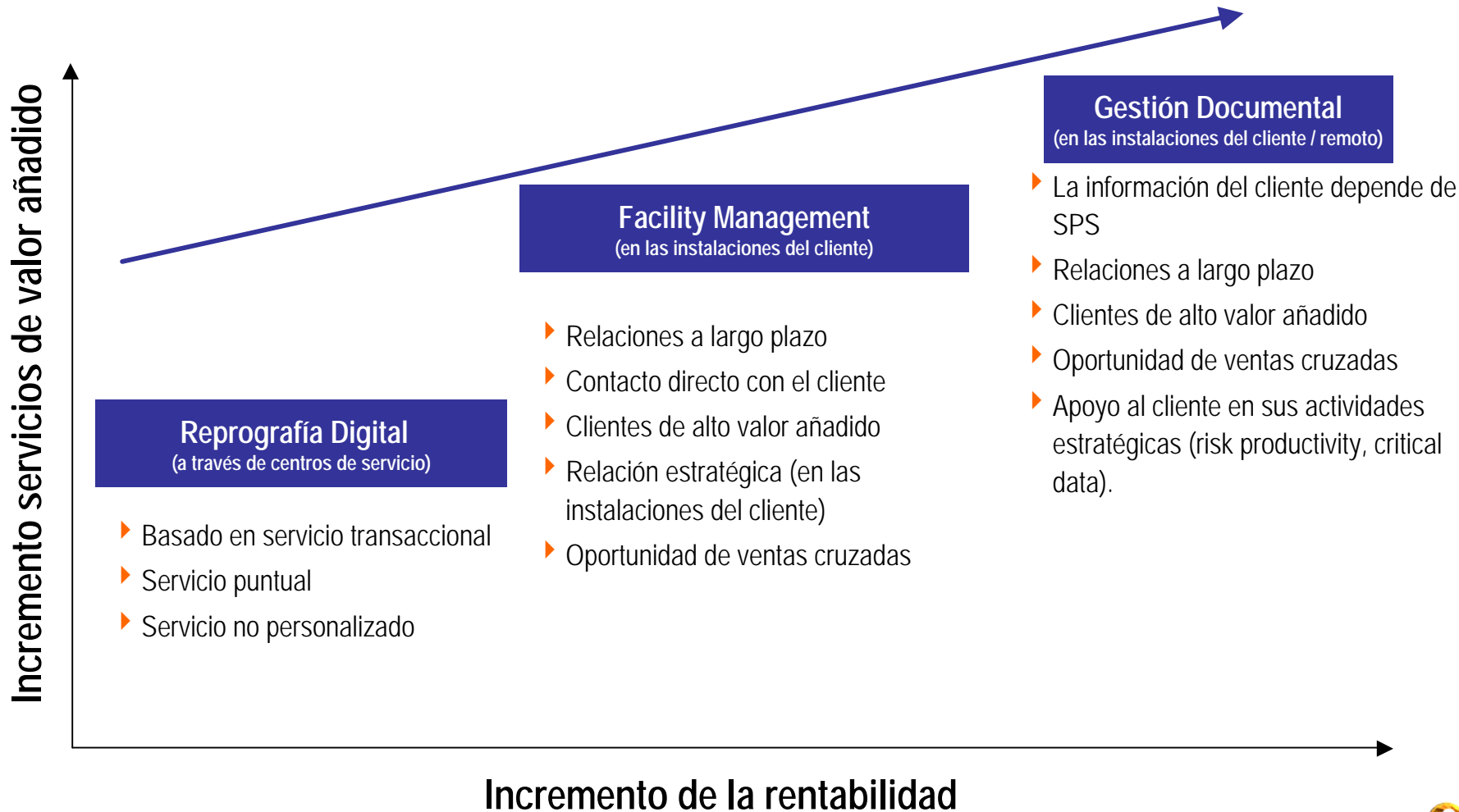
Euro '000

1 Sem 02

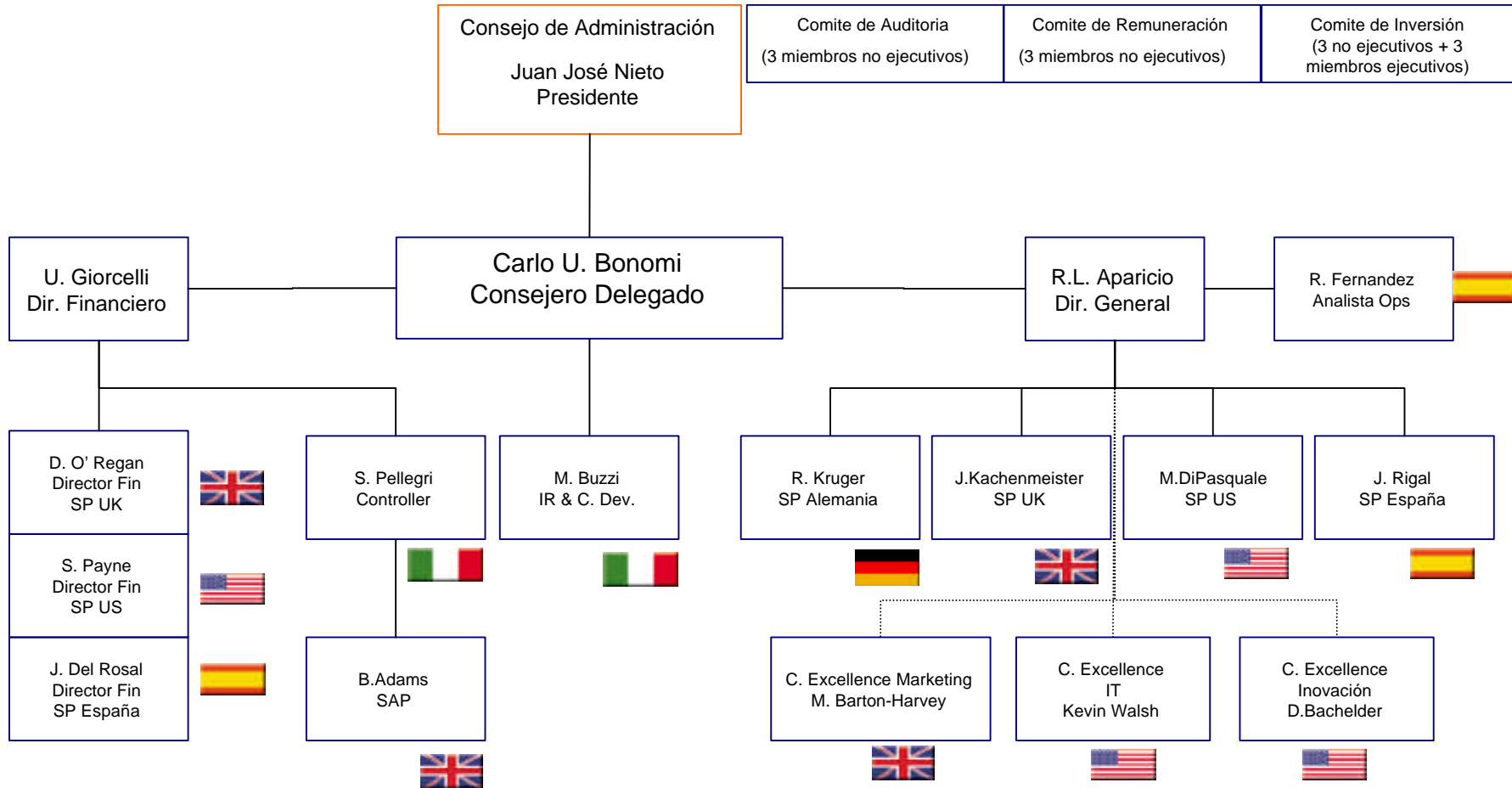
2 Sem 02

1 Sem 03

Hacia un mix de ventas con mayor valor añadido



Equipo equilibrado, experimentado e internacional



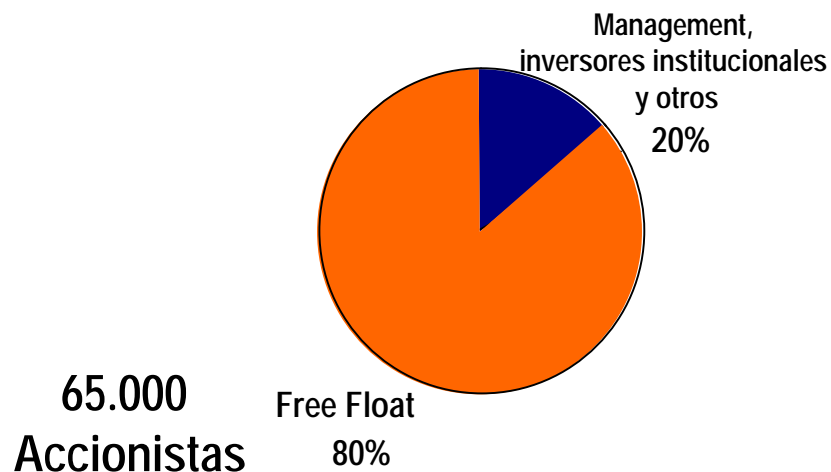
Precio de la acción y estructura accionarial

Precio de la acción



— Service Point Solutions

Estructura accionarial



65.000
Accionistas

Free Float
80%

Rotación diaria año 2002: 0,35%

Rotación diaria últimos 12 meses: 0,50%

Rotación diaria agosto 2003: 2,3%

Oportunidades del negocio

Oportunidad
desde el punto de
vista de negocio

- **Cambios que todavía no han sido completamente valorados por el mercado:**
 - ✓ Orientación estratégica ejecutada y finalizada con éxito.
 - ✓ Beneficio neto positivo.
 - ✓ Equipo directivo reforzado y proveniente de multinacionales del sector.
 - ✓ Tendencia del mercado al outsourcing / Facilities Management (crecimiento mercado +20%).
 - ✓ Incremento continuo de gestión documental / innovación.
 - ✓ Buena experiencia y rentabilidad histórica en USA y UK en reprografía.
 - ✓ Red multinacional (España, USA, UK, Alemania, Singapur).
 - ✓ Equity line para fortalecer el balance (35-50 millones de euros).
 - ✓ Préstamo sindicado firmado por 59 millones de euros (92% de la deuda bancaria está a LP).
- **Oportunidades del negocio actual de SPS:**
 - ✓ Existe capacidad de producción adicional con la infraestructura existente.
 - ✓ Centros de excelencia para reducir costes ya puestos en marcha.
 - ✓ Cobertura internacional con más de 15.000 clientes AEC.
 - ✓ Soluciones tecnológicas y aplicaciones e-repro en gestión documental.
 - ✓ Red Globalgrafixnet de 500 puntos para aprovechar la creciente internacionalización del sector AEC.

Índice

1. Service Point Solutions (SPS) hoy
2. La compañía y su industria
- 3. Ampliación de capital**

Ampliación de capital

Condiciones de la ampliación de capital

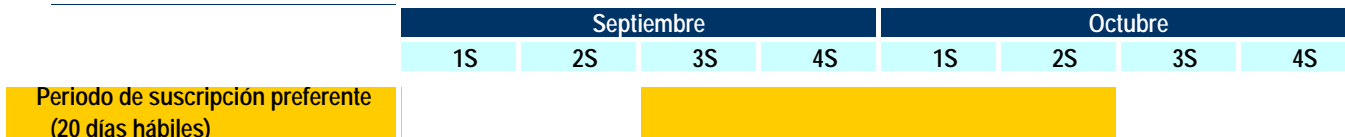
Condiciones:

- ▶ Proporción: 2 acciones nuevas por 3 antiguas
- ▶ Precio de emisión: 0,30 € acción
- ▶ Valor nominal: 0,06 € acción
- ▶ Prima de emisión: 0,24 € acción
- ▶ Importe total de la emisión: 27.285.838 €

- ▶ Cotización acción preampliación de capital: 0,72 €
- ▶ Valor teórico del derecho: 0,17 €
- ▶ Cotización acción postampliación de capital: 0,55 €

11 septiembre
2003

Calendario:



Destino de los fondos:

1. 10-12 millones de € → Desarrollo del canal FM / OSS
2. 10-15 millones de € → Adquisiciones selectivas / complementarias
3. 5 millones de € → Fortalecimiento del balance

Ampliación de capital

Un plan
atractivo de
crecimiento en
3 áreas

Desarrollo del canal FM / OSS con ventas recurrentes



- ▶ Aumentar ventas recurrentes a largo plazo
- ▶ Aprovechar la tendencia a externalizar servicios por parte de las empresas (outsourcing)
- ▶ Área de negocio con rentabilidad atractiva

Adquisición de compañías



- ▶ Potenciar la presencia internacional de la compañía: principalmente en Europa y Estados Unidos
- ▶ Estrategia de adquisición de **compañías pequeñas - medianas rentables especializadas en gestión documental** para el sector AEC.
- ▶ Adquisición de compañías de reprografía del sector AEC para **reforzar la actual red de centros de servicio y apoyar a la expansión de la red de FM / OSS.**
- ▶ Aprovechar la valoración atractiva de compañías por el ciclo económico bajista
- ▶ Consolidación del mercado fragmentado

Fortalecimiento del balance



- ▶ Mejora de los ratios de balance
 - ❑ Deuda bancaria neta / EBITDA: el objetivo es que este por debajo de 3X tras la ampliación de capital
 - ❑ Deuda bancaria neta / Fondos Propios: el objetivo es que este por debajo de 1X tras la ampliación de capital
- ▶ Balance también fortalecido con un préstamo sindicado ya concedido.

Adquisición de compañías no cotizadas

Ticker: SPS.SM
Ticker: SPS.MC



Otros países
Europa

FM / OSS



Gestión Documental

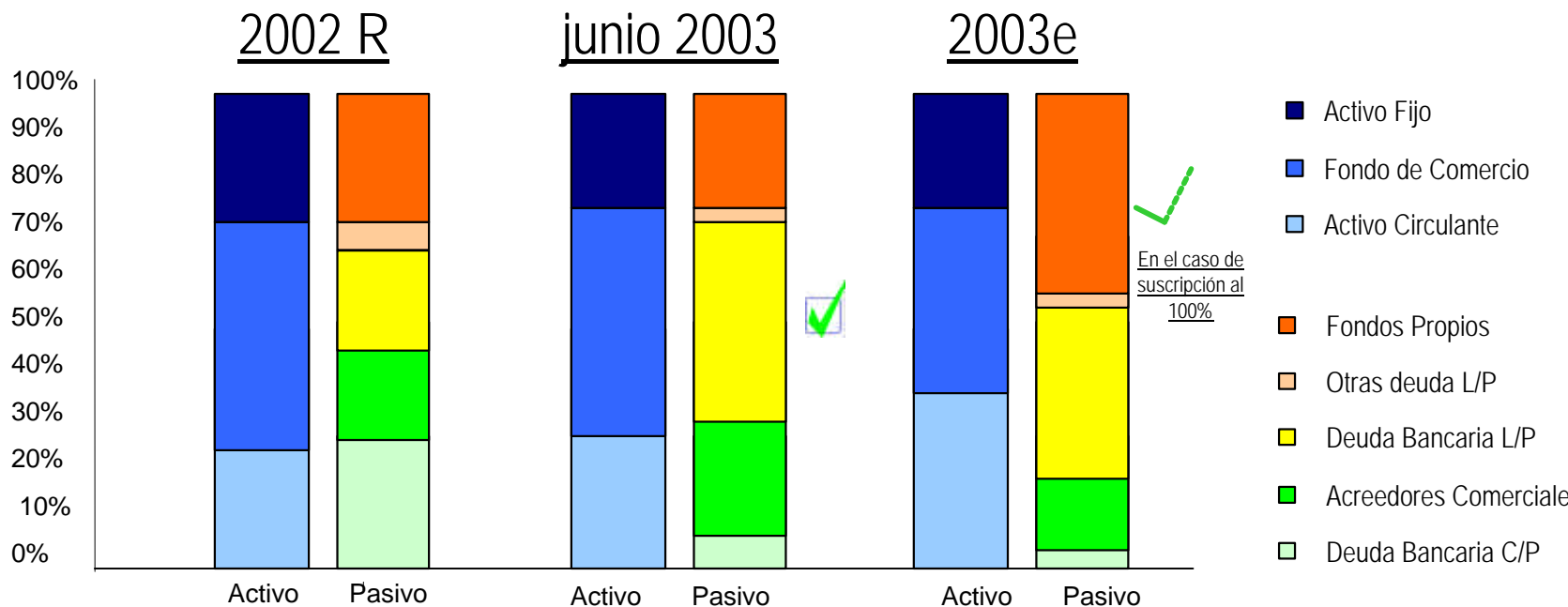


Reprografía



FM / OSS				
Gestión Documental				
Reprografía				

Fortalecimiento del balance



Deuda bancaria neta / EBITDA	4,7X	4,7X
Deuda bancaria Neta / FFPP	1,1X	0,8X
%deuda bancaria a L/P*	36%	92%

Préstamo sindicado a L/P por
 importe de 59 millones de euros
 firmado en junio de 2003

* Sobre total deuda bancaria neta

Conclusiones y Equity Story

- ✓ Estructura Corporativa centrada desde 2002 sólo en reprografía digital, gestión documental y FM para el sector AEC
- ✓ Mejora de márgenes y principales magnitudes (ventas recurrentes, gestión documental, mejora margen bruto...)
- ✓ Continua focalización en áreas de mayor crecimiento (outsourcing, gestión documental)
- ✓ Balance ya estructurado: 92% de la deuda bancaria neta a largo plazo. Potencial mejora con la ampliación de capital
- ✓ Plataforma industrial para crecer y obtener y aprovechar la inversión ya realizada
- ✓ Equipo directivo internacional y experimentado
- ✓ Presencia multinacional

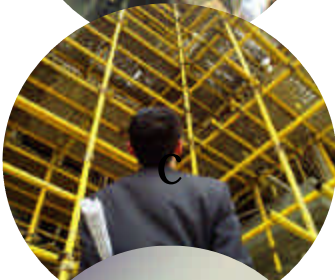
Modelo de negocio sólido

Equity Story atractivo con 6 áreas principales:

- ✓ Tendencia a la digitalización → Mayor valor añadido en gestión documental
- ✓ Internacionalización → Referente en los mercados donde está presente
- ✓ Outsourcing → Alta lealtad de los clientes (15.000 clientes). En crecimiento.
- ✓ Sector AEC → Importante base de clientes del sector AEC. Margen Bruto: 75%
- ✓ Consolidación → Industria fragmentada con sólo compañías familiares
- ✓ Crecimiento → Crecimiento vertical en la industria (nuevos servicios)

1. Crecimiento del canal de FM/OSS
2. Mayor gestión documental
3. Adquisiciones

Service Point Solutions



Disclaimer

El Folleto Informativo está registrado en la CNMV y a disposición del público junto con un tríptico resumen del mismo en la propia CNMV, en las sedes de las Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores de Barcelona, Madrid, Bilbao y Valencia, en la sede de Service Point Solutions, S.A. Y en las oficinas de Riva y García, 1877, A.V., S.A.

Relación con inversores

Matteo Buzzi

matteobuzzi@servicepoint.net

Stefano Pellegri

stefanopellegri@servicepoint.net

Tel +34 93 5082424

Fax +34 93 5081212

Información adicional

www.servicepoint.net

www.cnmv.es

Asesores Financieros de SPS



Grupo Financiero Riva y García es la entidad directora, colocadora y agente de la operación de ampliación de capital y ha participado en su diseño.

This document is based on information obtained from sources we believe to be reliable. It is not intended to form the basis on any investment decision, or any decision to provide finance in relation to the proposed transaction. No representation or warranty or undertaking, expressed or implied, is or will be made in relation to, and no responsibility or liability whatsoever is or will be accepted by Service Point Solutions S.A. or Riva y García or any of its employees as to, or in relation to, the accuracy or completeness of this document.