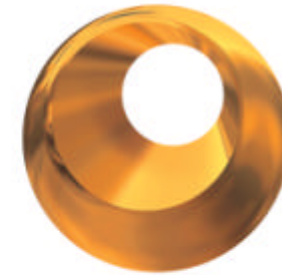


Privado y Confidencial



Service Point
document management | facilities management | reprographics

Enero de 2003

www.servicepoint.net

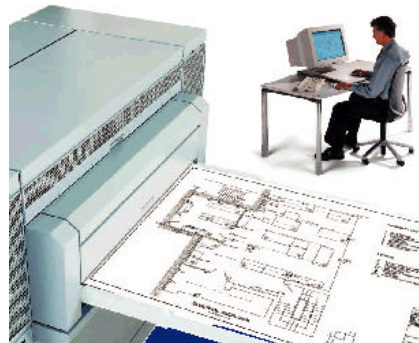
Una misión clara



? ***Ser líder de gestión documental en la reprografía digital para el sector AEC (Architects, Engineers, Constructions)***

La Gestión Documental en la reprografía digital

- ? La Gestión Documental en la reprografía digital es el proceso de **recibir, imprimir, reproducir, almacenar y distribuir digitalmente un documento tecnico (planos) en cualquier formato, blanco/negro y color con la posibilidad por parte del cliente de acceder (in situ o en remoto) y manipular sus datos en cualquier momento (Document Management / Print on demand)**
- ? SPS opera sólo en el **mercado AEC** (Architects, Engineers, Construction) que es el segmento de mercado con mayor valor añadido.



Una industria de valor añadido y fragmentada

- ? El **mercado** tiene un **tamaño** de **850.000 M.€** de los cuales **SPS se concentra solo** en el segmento **AEC** que supone **15.000 M.€**
- ? Los **márgenes y crecimientos** son relativamente **altos** especialmente con la implantación de **FM, OSS** y aplicaciones de e-repro.
- ? El sector de **outsourcing** crece a una tasa del **23% anual**.
- ? Los retos para las **pequeñas compañías** :
 - ✍ **Falta del 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**
 - ✍ **Falta de poder negociador** con proveedores

Ventaja Competitiva de SPS

Industria de la reprografía digital Tamaño a nivel mundial 850.000 M.€				
AEC (Architects, Engineers and Construction)	Industrial (Compañías productoras)	Graphic Design (Publicity)	Corporate (Banks, Insurance,..)	Retail
MB 70-75% Servicios <ul style="list-style-type: none"> □ Digital Repro. □ EDMS □ FM/OSS Tamaño 15.000 M.€	MB 50-55% Servicios <ul style="list-style-type: none"> □ Reprografía digital □ EDMS □ Soluciones tecnológicas Tamaño 75.000 M.€	MB 70-75% Servicios <ul style="list-style-type: none"> □ Reprografía digital □ Color, Acabados □ Exposiciones gráficas Tamaño 10.000 M.€	MB 60-65% Servicios <ul style="list-style-type: none"> □ Reprografía digital en formato pequeño □ Variable data printing □ Consulting Tamaño 500.000 M.€	MB 35-40% Servicios <ul style="list-style-type: none"> □ Pequeño formato □ Blanco y negro Tamaño 250.000 M.€

Proceso integrado de la cadena de valor

- ? 5.00pm: supongamos un **arquitecto** trabajando en un **proyecto de diseño y construcción** de 50 M.€. Ha terminado un complejo CAD file.
- ? Ahora tiene que:
 - ⌘ **Imprimir** una check print para el managing partner via un inhouse print room
 - ⌘ **Enviar** 50 copias a un **centro de reprografía**
 - ⌘ **Enviar** el archivo al **sistema de gestión documental interno** de la compañía
 - ⌘ **Enviar** el archivo al **sistema de gestión documental** al que pueden acceder **otros players** del proyecto
 - ⌘ Enviar a la compañía de seguros, ayuntamientos etc...

CAD File →



FM / OSS →



Envío físico o digital →



Document Management Services →



ProjectNET



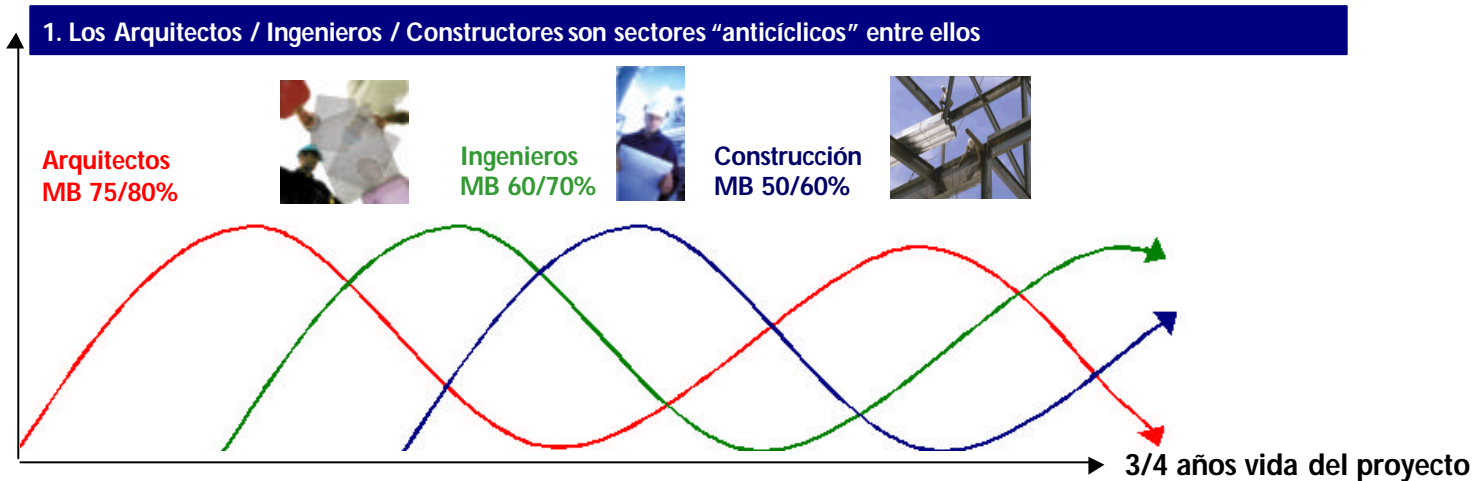
- ? La **completa digitalización del proceso documental** permite una fuerte **reducción en el espacio de archivo**, **minimiza el riesgo de pérdida de documentos** y **mejora la gestión del proceso**. De esta forma se tiene un **control completo del proceso de construcción** durante y después de haber finalizado las obras. Se puede acceder a estos datos directamente vía Internet sin tener que hacer aplicaciones nuevas. Ej: www.planlink.biz, www.servicepointuk.com

La industria: una oportunidad de consolidación

- ? El **mercado de la Gestión Documental en la reprografía digital** tiene unas peculiaridades que prestan a la consolidación
- ? **Base de clientes evolucionando a las multinacionales**
 - ✍ Constructores, Ingenieros, Utilities, Telecomunicaciones etc...están integrándose en grandes grupos que requieren proveedores homologados, internacionales etc...
- ? **Industria altamente fragmentada**
 - ✍ Aprox. 15.000 pequeñas compañías familiares (de media tienen entre 1,5M./10 M.€de ventas y 25 empleados) que no pueden satisfacer la demanda en la era digital.
- ? **Industria en fuerte transición**
 - ✍ Analógica ✍ Digital
 - ✍ Local ✍ Global y 24 horas
 - ✍ Impresión ✍ Servicios de valor añadido
 - ✍ Distribución Física ✍ Networking
 - ✍ In-sourcing ✍ Outsourcing (FM/OSS)
- ? **Oportunidades de fuerte crecimiento apalancando SPS su leadership**
 - ✍ Digital Colour, Archiving, Document Management, Outsourcing (OSS – FM)



Negocio recurrente con "baja" exposición a los ciclos económicos

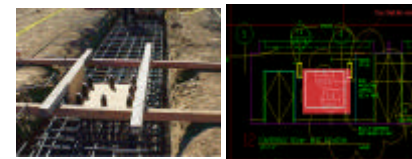


2. La tendencia al outsourcing es alta sobretodo en un ciclo económico de ralentización

- ⌘ Gestión de las necesidades de reprografía en las instalaciones del cliente / Servicios On Site en grandes proyectos de construcción son servicios siempre mas requeridos sobretodo en un fuerte trend de Outsourcing actual.

3. Los servicios están "poco" expuestos a presiones de precios por parte de los clientes

- ⌘ La gestión documental y los servicios de reprografía representan sólo un 0,5%-1% del coste total del proyecto.
- ⌘ Sin embargo, el coste de retraso (gestión documental deficiente, ruptura stocks) puede afectar significativamente al proceso de construcción y aumentar significativamente los costes.
- ⌘ Cada vez más las empresas de seguros que se ocupan de proyectos AEC aprecian la existencia de sistemas eficientes en el control de documentos



Construcion = 99.5% del coste final DMS/Repro = 0.5% del coste total

Algunos de los proyectos gestionados por SPS



Aeropuerto de Barajas, Madrid: España

Project Collaboration con los arquitectos Lamela (Madrid) and Richard Rogers (London), los ingenieros Initec y las compañías constructoras ACS, Ferrovial and FCC.



Terminal 5, Heathrow Airport : RU

Un contrato de reprografía digital y Facility Management para la construcción de la nueva terminal de Heathrow



Chek Lap Kok Airport : Hong Kong

Project Management, Facilities Management, Scanning, Electronic Management of documents and remote printing



Jaguar Engineering : Europa

Digital Reprographics y Facilities Management (on-site) para todos los documentos técnicos



Nordic Embassies, Berlin : Alemania

Proyecto para las embajadas de los 5 países nórdicos en Berlín. Remote reprographics para siete países.



Heron City, Barcelona : España

Central management de todos los documentos del proyecto de construcción de Heron City en Barcelona y servicios de reprografía digital



Millennium Dome : Reino Unido (RU)

Gestión del proyecto de construcción para la exhibición en 2000. Servicios de reprografía digital.



Hewlett Packard HQ : España

Reprografía Digital y Gestión documental de los servicios centrales de HP Europa para la producción plotters



Proyecto Forum 2004: Barcelona

Contrato de Facility Management, Reprografía y servicios de gestión documental



Foxboro Stadium, Massachusetts

Posters y carteles de gran formato para el estadio de fútbol más grande de Nueva Inglaterra.





Competencia

- ? Que ofrece SPS como diferencia a la mayoría de competidores:
 - ✍ Tamaño / Historia / Conocimiento / Goodwill con clientes
 - ✍ Extensa presencia nacional/internacional
 - ✍ Elevada calidad y amplitud de servicios
 - ✍ Equipo directivo internacional, complementario y accionista
 - ✍ Todo tipo de FM/OSS y aplicaciones de e-repro

Oferta / Empresas	SPS	Pequeña empresa de Repro	Compañías nacionales	Fabricantes de equipos
Reprografía general	SI	SI	SI	No
IT y aplicaciones e-repro	SI	NO	NO	SI
Facilities Management (FM)	SI	NO	NO	SI
OSS (FM sin personal)	SI	NO	NO	NO
Presencia Global	SI	NO	NO	SI
Servicios de consultoría	SI	NO	NO	SI

Ejemplos de los clientes "Top Tier"



Ningún cliente representa más del 0,5% de las ventas totales de SPS

Relaciones sólidas con proveedores globales

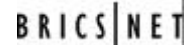
Hardware



Servicios



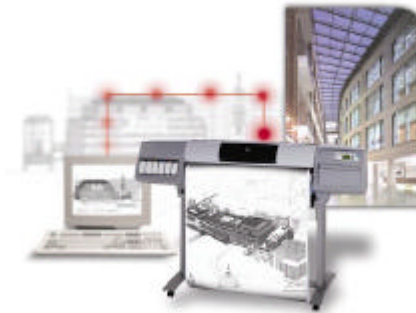
Software



Telecomunicaciones e infraestructura



Networking



Globalgrafixnet – “La interflora de la Repro”

www.globalgrafix.net



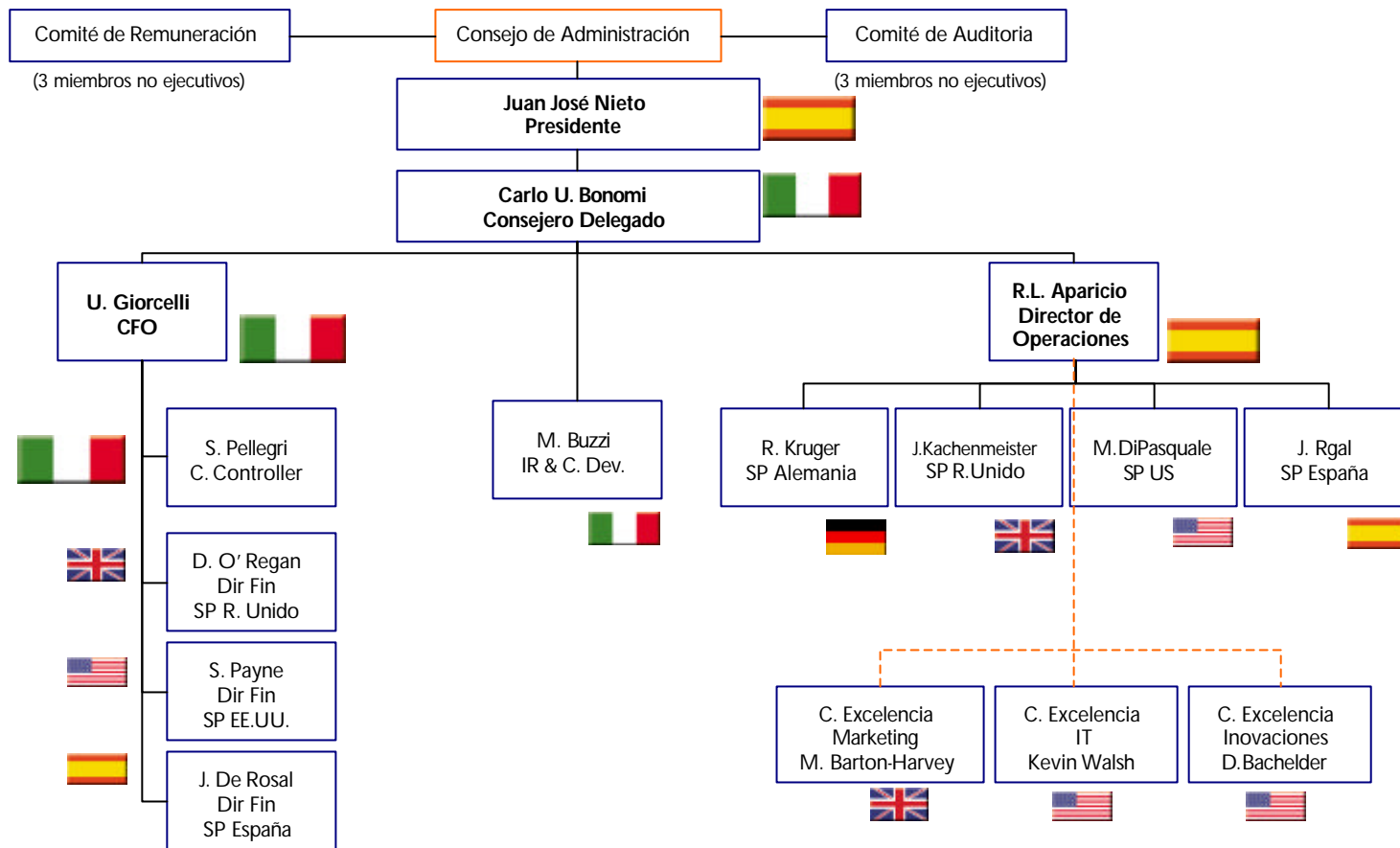
- ? La mayor red de distribución e impresión digital al mundo
- ? Globalgrafixnet se ha expandido hasta **400 puntos de servicio** (60 nuevos en 2002)
- ? Expansión continuada en nuevos países Europa del Este, Latinoamérica y Asia
- ? Partnership con USRN, la mayor red en USA, para desarrollar tecnología y dar soporte a los clientes multinacionales
- ? Tamaño empresas 5-10 mln euros
- ? Esta red esta gestionada en un 50% por SPS y proporciona un know-how futuro para que SPS conozca candidatos para adquirir.



Análisis DAFO










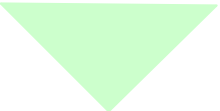
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> ? 15.000 clientes AEC y ninguno con mas del 0,5% de la facturación ? Líder de mercado en UK y Costa Noreste de USA ? Equipo directivo complementario y experimentado ? Red de puntos de servicio (80) + 400 puntos globalgrafix net ? Completa oferta de servicios tecnológicos e-repro ? Fuerte relación de liderazgo con proveedores ? 30 años de historia 	<ul style="list-style-type: none"> ? Oferta todavía no homogénea por país ? Adaptación por parte de la industria AEC de nueva tecnologías de gestión documental en España ? Adaptación del Outsourcing en España
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ? Tendencia creciente sector de outsourcing ? Potencial de mayor utilización de la infraestructura de reprografía existente ? Consolidar una industria altamente fragmentada ? Expansión de Globalgrafixnet ? Mejora en la gestión gracias a SAP ? Digitalización de la industria con la eliminación de pequeños competidores ? Crecimiento gracias a tendencias de la industria (internacionalización, e-repro, outsourcing) 	<ul style="list-style-type: none"> ? Exposición a tipos de cambio ? Entorno económico AEC ? Aumentada competencia por parte de los fabricantes de equipos en el canal FM ? Entendimiento por el mercado bursátil del sector de Outsourcing /Reprografía Digital

Equipo directivo complementario y experimentado



Objetivos ejecutados y cumplidos en 2002

↓ En el cuarto trimestre de 2001 SPS ha puesto en marcha un plan de focalización hacia su negocio central con el objetivo de mejorar su perfil económico y financiero

Estructura corporativa 	Estructura Eco - Fin 	Desarrollo Industrial 	Recursos Humanos 	Imagen en los mercados 
<ul style="list-style-type: none"> ↓ Venta LogicControl ↓ Desinversión 100% Ola ↓ Desinversión activos material de oficina EE.UU + España 	<ul style="list-style-type: none"> ↓ Vuelta a beneficios positivos en cada trimestre de 2002 ↓ EBITDA 2002 + 107% Q3 2002 vs Q3 2001 ↓ Reducción Deuda Neta -35% Q3 2002 vs Q3 2001 ↓ Equity Line con Soc Gen (35-50m Euros) ↓ Mejora en el margen bruto hasta el 55% sobre ventas (en Q3 2002 vs 48% en Q3 2001) 	<ul style="list-style-type: none"> ↓ Desarrollo canal Facility Management +18% en ventas ↓ Desarrollo nuevos servicios tecnologicos para sector AEC (E-repro, gestion documental, etc.) ↓ Participación en proyectos emblemáticos con FM (Heathow, Forum 2004, Barajas, etc.) ↓ Desarrollo infraestructura de reprografía en España 	<ul style="list-style-type: none"> ↓ Juan José Nieto Presidente ↓ Refuerzo equipo directivo a nivel de operaciones ↓ Refuerzo fuerza de ventas (15 nuevos vendedores provenientes del sector) 	<ul style="list-style-type: none"> ↓ Lanzamiento nueva marca Service Point ↓ Mejora en imagen con analistas (mejora en recomendación de SCH e Ibersecurities)
				
Completo enfoque en 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



Conclusiones

- ? Una **fuerte experiencia** y **track-record** en servicios de **reprografía digital y gestión documental** para satisfacer las **necesidades diarias y cambiantes** de la comunidad AEC.
- ? Compañía **concentrada** que ofrece oportunidades de **personalizar los servicios** y **obtener altos márgenes** y fidelidad de los clientes.
- ? Una compañía con **ventas recurrentes, cash-flow estables** y una **base de clientes sólida** y diversificada compuesta por más de 15.000 clientes
- ? Posición de **liderazgo Internacional** en **mercados avanzados como Reino Unido y Estados Unidos**.
- ? Sólida **infraestructura de servicios** (con inversión ya realizada) cuya rentabilidad viene por un **aumento de ventas** (apalancamiento operativo positivo)
- ? Equipo **directivo accionista, internacional / complementario**, con una **amplia experiencia en el sector** y en **operaciones corporativas** (adquisiciones, implantación de sinergias, cross border developments etc..)
- ? Plataforma **preparada para crecer orgánicamente, tecnológicamente y vía adquisiciones**
- ? **Fuerte potencial de crecimiento** vía FM/OSS interno y externo con el apoyo de **nuevas tecnologías**