



# **Junta General de Accionistas Service Point 2018**

Madrid, 27 de junio de 2018

# AGENDA

## Junta General De Accionistas 2018

Grupo Service Point 2017

El Plan Estratégico

Conclusiones

# AGENDA

## Junta General De Accionistas 2018

Grupo Service Point 2017

El Plan Estratégico

Conclusiones

# SERVICE POINT EN 2017

## HITOS RELEVANTES

- ✓ Apoyo continuado de Grupo Paragon como accionista mayoritario
- ✓ Creación de una plataforma solida para crecimiento futuro
- ✓ Plan de Negocio nuevo aprobado para la filial española
- ✓ Plan de Adquisiciones diseñado
- ✓ Cumplimiento de fase de convenio por el juzgado para la matriz y filial belga
- ✓ Más del 99,7% de los créditos concursales pagados
- ✓ Medidas de ahorro y reducción de costes estructurales
- ✓ Estabilidad en el precio de cotización de acciones

# SERVICE POINT EN 2017

GRUPO PARAGON CUENTA CON UNA PARTICIPACIÓN DE MÁS DEL 80%



- Líder europeo en la provisión de servicios tecnológicos
- Consolidada experiencia industrial
- Sólido crecimiento orgánico y adquisitivo

## Grandes magnitudes Paragon (Junio 2017)

Cifra de negocio consolidada:	€442m
Crecimiento ventas vs 2016:	11%
EBITDA:	€31m
Deuda/EBITDA:	2.8x
Empleados:	4.000

## Proforma 2017\*

€642m
60%
€41m
2.1x
5.000

## Proforma 2018\*

€720m
12%
€42m
1.9x
5.500

- Ventas en más de 45 países

\* Proforma incluye 12 meses de adquisiciones

# SERVICE POINT EN 2017

6

## RESULTADOS CONSOLIDADOS 2017 vs. 2016

<i>Miles de Euros</i>	2016	2017
<b>Ventas</b>	<b>9.133</b>	<b>8.771</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>6.353</b>	<b>5.963</b>
<i>EBITDA</i>	329	(203)
<b>EBITDA recurrente</b>	<b>376</b>	<b>104</b>
<i>EBIT</i>	190	(332)
<b>EBIT recurrente</b>	<b>237</b>	<b>(25)</b>
<i>Resultado Neto</i>	327	(400)
<b>Resultado Neto recurrente</b>	<b>374</b>	<b>(93)</b>
<b>% Margen Bruto</b>	<b>69,6%</b>	<b>68,0%</b>
<b>% EBITDA</b>	<b>4,1%</b>	<b>1,2%</b>
<b>% EBIT</b>	<b>2,6%</b>	<b>-0,3%</b>

# SERVICE POINT EN 2017

## RESULTADOS CONSOLIDADOS 2017 vs. 2016

- Durante el año 2017, el Grupo ha creado una plataforma sólida para el crecimiento futuro del mismo, tras el saneamiento del balance y la vuelta a cotización de las acciones.
- La reducción en las ventas totales del ejercicio 2017 se debe a la desvinculación de un cliente de BPO que aportaba un margen alto, y una reducción general en volúmenes contratados en los primeros nueve meses del año.
- A partir del cuarto trimestre de 2017, se demuestra una mejora en las ventas trimestrales del Grupo.
- El proyecto de Print Management ha tenido una implementación más lenta que lo esperado .
- EBITDA recurrente excluye los costes asociados con el proyecto de Print Management.

*Una plataforma sólida para el crecimiento futuro*

# SERVICE POINT EN 2017

## RESULTADOS TRIMESTRALES 2017

<i>Miles de Euros</i>	1T	2T	3T	4T
Ventas	2.305	2.236	1.754	2.476
Margen Bruto	1.544	1.530	1.212	1.676
EBITDA recurrente	91	58	(142)	97
EBIT recurrente	52	26	(170)	67
<i>% Margen Bruto</i>	67,0%	68,4%	69,1%	67,7%
<i>% EBITDA</i>	3,9%	2,6%	-8,1%	3,9%
<i>% EBIT</i>	2,3%	1,2%	-9,7%	2,7%

*Mejora en ventas y rentabilidad a partir del último trimestre del año*



# SERVICE POINT EN 2017

## BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO 2017 vs. 2016

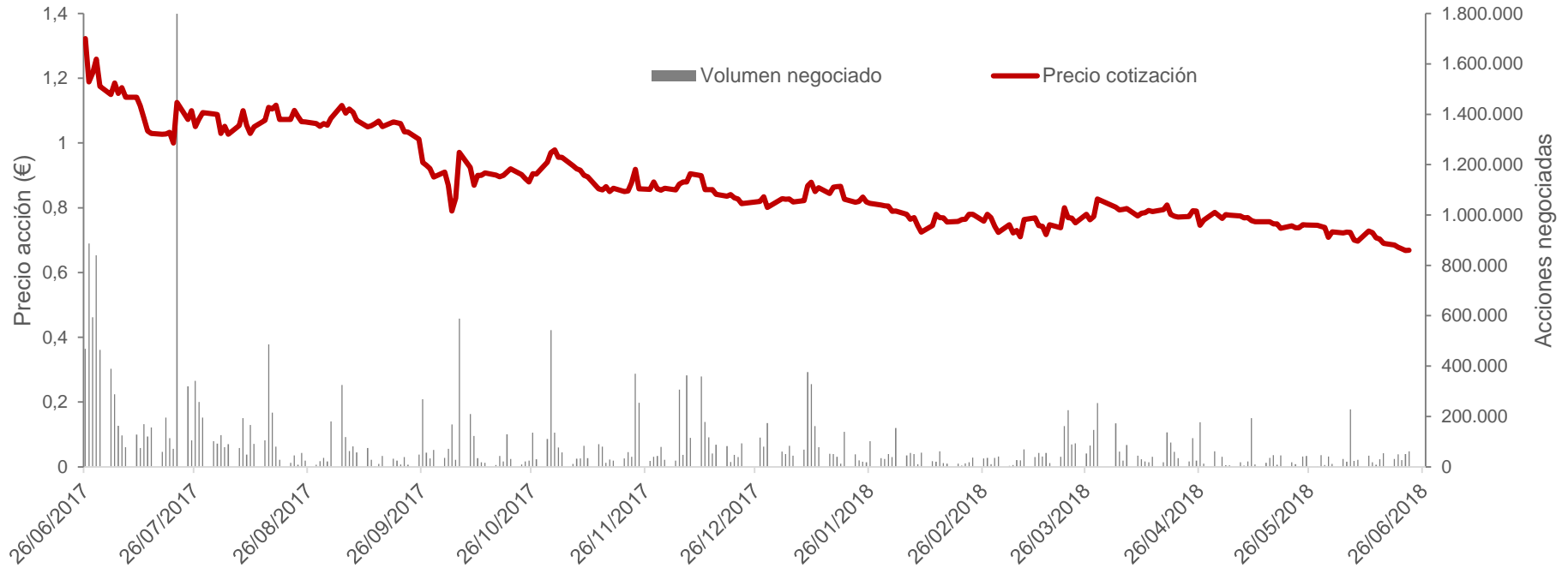
<i>Miles de Euros</i>	2016	2017	Variación 2017 vs 2016
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>2.323</b>	<b>2.385</b>	<b>2,7%</b>
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>512</b>	<b>565</b>	<b>10,3%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2.836</b>	<b>2.951</b>	<b>4,1%</b>
Pasivo financiero corriente	384	185	-51,8%
Pasivo financiero corriente de convenio de acreedores	129	85	-33,9%
Otro Pasivo Corriente	2.563	2.926	14,2%
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>3.076</b>	<b>3.196</b>	<b>3,9%</b>
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>1.128</b>	<b>1.498</b>	<b>32,8%</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>(1.368)</b>	<b>(1.744)</b>	<b>-27,5%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>2.836</b>	<b>2.951</b>	<b>4,1%</b>

*Una plataforma sólida para el crecimiento futuro*

# EVOLUCIÓN EN BOLSA

## DESDE EL AÑO PASADO

*Evolución bursátil: Julio 2017 – Junio 2018*



*El objetivo de Service Point es generar valor para sus accionistas*

# AGENDA

## Junta General De Accionistas 2018

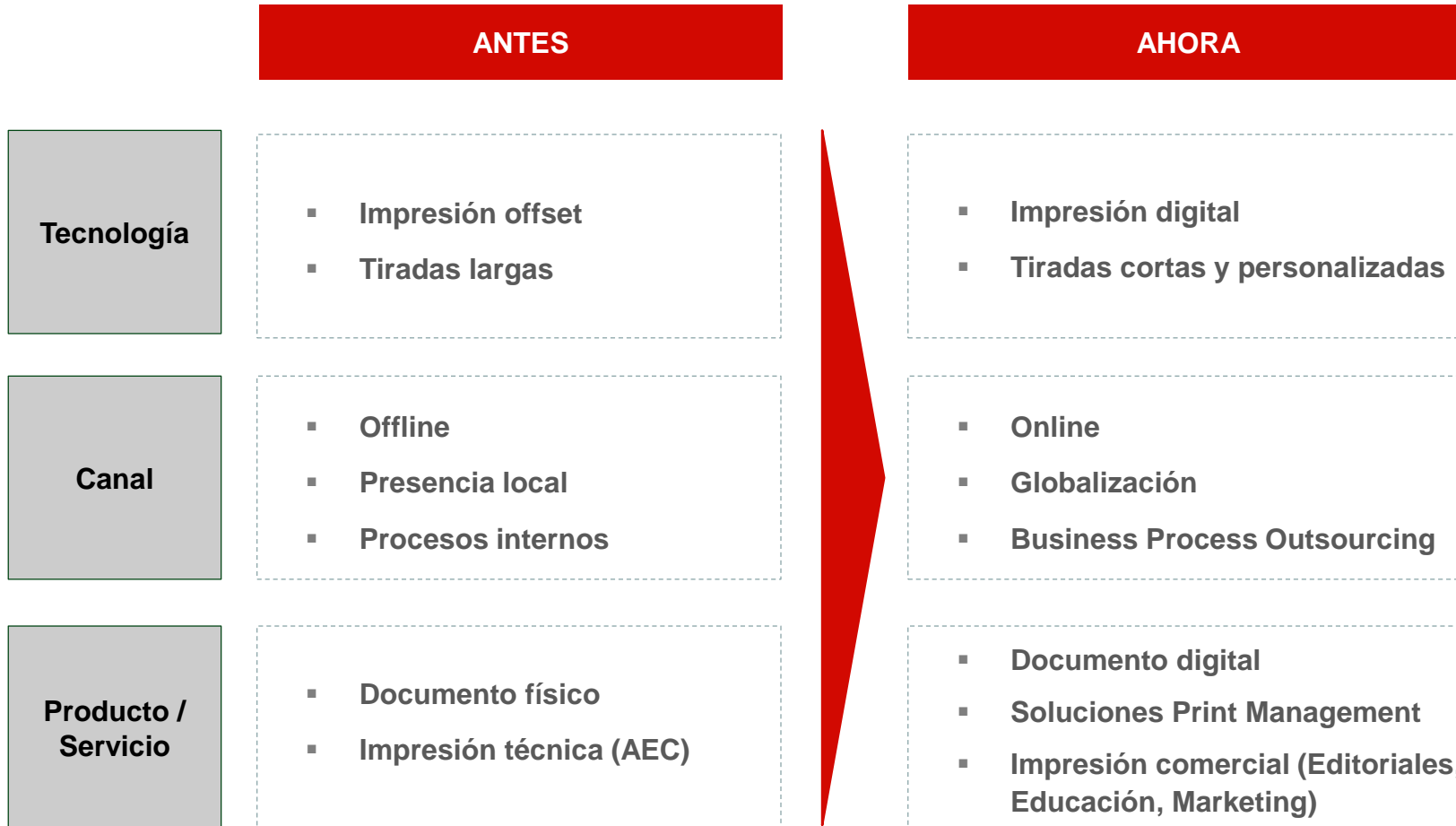
Grupo Service Point 2017

El Plan Estratégico

Conclusiones

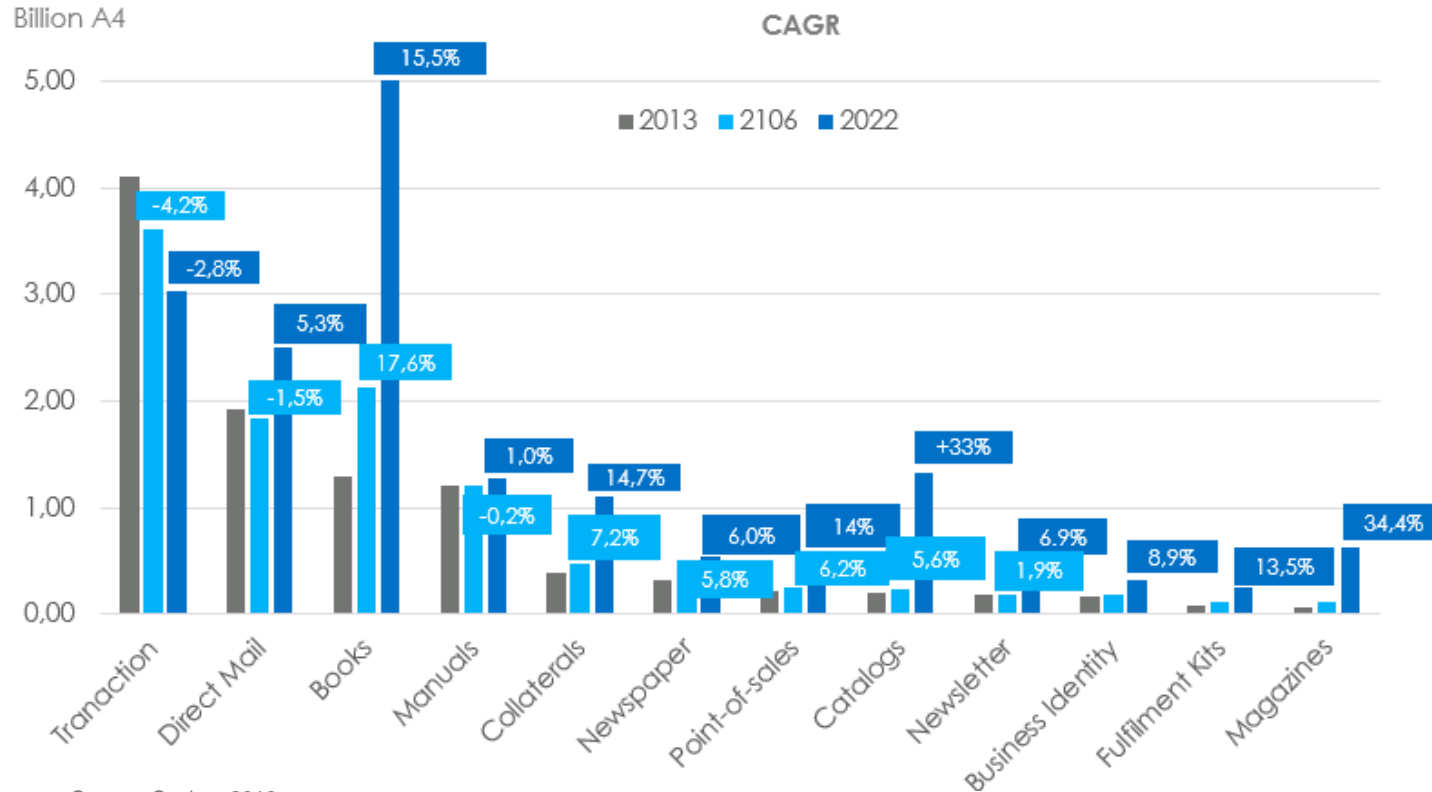
# VIABILIDAD DEL NEGOCIO

## FACTORES CLAVES DEL SECTOR



# VIABILIDAD DEL NEGOCIO

## Productos potenciados por la impresión digital en España



Source: Caslon, 2016

**La impresión comercial e impresión bajo demanda de libros ofrecen posibilidades de crecimiento importantes en España**

# EL PLAN ESTRATÉGICO

## Crecimiento del Grupo: un factor clave

### *Crecimiento orgánico*

- Como consecuencia de la crisis financiera en España y el proceso concursal, la filial española no ha realizado inversiones en equipos de producción durante más de 10 años.
- Nuevo Business Plan aprobado incluye la inversión en equipos y en personas para mejorar la competitividad y eficiencia de la compañía en todas sus líneas de negocio.

### *Crecimiento vía adquisiciones*

- Desde el levantamiento de la cotización de las acciones de SPS, el equipo directivo ha estado en proceso de estudio de varios proyectos de adquisición en el área de comunicaciones con clientes y soluciones gráficas.
- Dichos proyectos tienen que contar con un encaje con el negocio actual y a un precio adecuado.

*El factor clave es invertir para impulsar el crecimiento del Grupo*

# EL PLAN ESTRATÉGICO

## DESARROLLO ORGÁNICO: ENFOQUE EN LÍNEAS DE NEGOCIO DE CRECIMIENTO

Linea de negocio	Por qué esta línea?	Nuestro punto fuerte
<b>Impresión comercial en color</b>	Crecimiento previsto en el sector es de más del 40%	Éxito demostrado en soluciones inovativas para impresión commercial
<b>Impresión bajo demanda (BOD)</b>	Crecimiento anual previsto de un 15%	Ya trabajamos con un 22% de los editoriales y un 8% del sector de educación. Representa un 30% de nuestro negocio actual
<b>Gestion documental y BPO</b>	Ofrece márgenes altos y estabilidad. Tendencia creciente de externalización de servicios	Ofrecemos soluciones flexibles
<b>Print Management</b>	Proyecto implementado y potencial para crecimiento es alto, con clientes grandes	Equipo con mucha experiencia trabaja con un pool de proveedores muy grande

*2018: Desarrollo y crecimiento de negocio*

## CRECIMIENTO VÍA ADQUISICIONES

- El objetivo es hacer en los próximos años varias operaciones corporativas con el fin de penetrar en nuevos segmentos como en nuevos mercados.
- El objetivo es comenzar con adquisiciones más cercanas al “core business” del negocio actual y culminar en un cambio transformacional que consolide la posición de liderazgo de Service Point en el sector.

### *Generar valor a corto plazo*

- Realizar inversiones que comiencen a generar valor en el corto plazo, que sean coherentes con la estrategia de Service Point y que presenten unos niveles mínimos de rentabilidad y solvencia.
- Se está en contacto con varios candidatos que presenten una clara oportunidad a nivel de mejoras de gestión, incrementando productividad y sinergias.

### *Adquirir a un precio adecuado*

- Análisis de operaciones en las que exista una oportunidad clara de generar plusvalías por el valor al que se adquieran las compañías.
- La experiencia adquirida por equipo de Paragon durante los últimos años permite generar valor en el sector.



# AGENDA

## Junta General De Accionistas 2018

Grupo Service Point 2017

El Plan Estratégico

Conclusiones



- Apoyo de Paragon, accionista mayoritario de SPS, ha sido fundamental para dar la viabilidad al Grupo Service Point de cara al futuro
- Grupo Service Point ha mejorado su rentabilidad
- Cumplimiento de convenio de la matriz y más del 99,7% de los créditos concursales pagados quedando pendientes los saldos a pagar en efectivo a acreedores públicos conforme al plan de pago establecido en una filial
- Clave para el futuro: inversión para impulsar el crecimiento orgánico y vía adquisiciones



**Gracias por su atención**