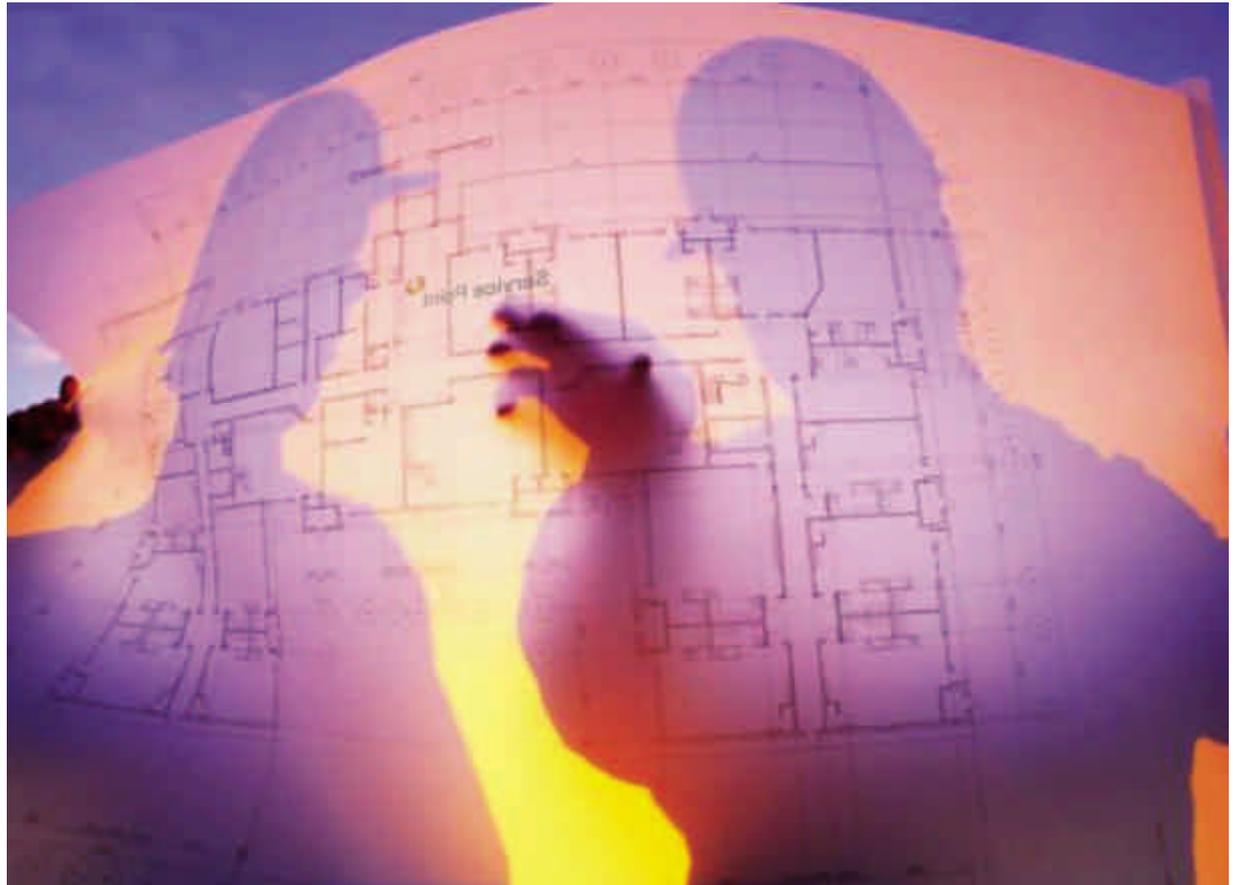


Service Point Solutions



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 Telco
- ▶ Venta 100% activos material de oficina EE.UU y España
- ▶ 7 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 hasta 79 M. € (-14% en 2002)
- ▶ Equity Line con Soc Gen (35M.-50M. €)
- ▶ Firma préstamo sindicado 60M €s (junio 2003, 92% de la deuda total de SPS es a LP)
- ▶ Vuelta a beneficios

Crec. Industrial

- ▶ Fuerte desarrollo canal Facility Management incrementando un 18% las ventas. Las ventas recurrentes representaron un 23% en el 2002
- ▶ Desarrollo nuevos servicios tecnológicos para el sector AEC
- ▶ Participación en proyectos de FM (Heathrow, Forum 2004, Exxon Mobil 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
- ▶ Mejora en la valoración de los analistas que siguen la compañía (Cambio en la recomendación)
- ▶ Publicación de nuevos informes de mercado de la compañía
- ▶ Cobertura positiva de la prensa
- ▶ 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 líder 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.€

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 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

50%

→ Proyectos que terminan por encima de presupuesto por una mala gestión documental

24%

→ Proyectos con errores por una mala gestión documental

20%

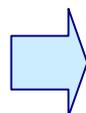
→ Tiempo perdido diariamente por el 50% de los ejecutivos buscando documentos

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".

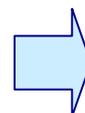
Fuente: DTI – Construction Industry, KPI's Industry Progress Report 2002, Océ Report

Fortalezas del modelo de negocio

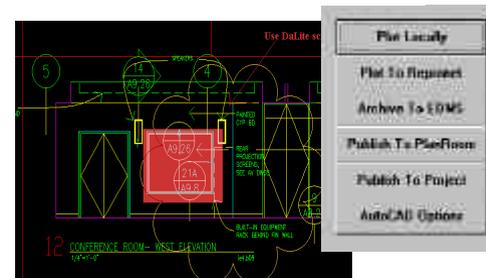
Reprografía Digital



Facilities Management



Gestión Documental



90 centros de servicios propiedad de SPS
 + 600 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

- ▶ Margen Bruto: 70%-75%
- ▶ EBITDA: 20%-25%
- ▶ Capex 5% sobre ventas
- ▶ ROCE: 20%
- ▶ Crecimiento = 1 ✓

30 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

- ▶ Margen Bruto: 80%
- ▶ EBITDA: 20%-25%
- ▶ Capex = 50% sobre ventas 1er año
- ▶ ROCE: 30%
- ▶ Crecimiento = 2 ✓ ✓

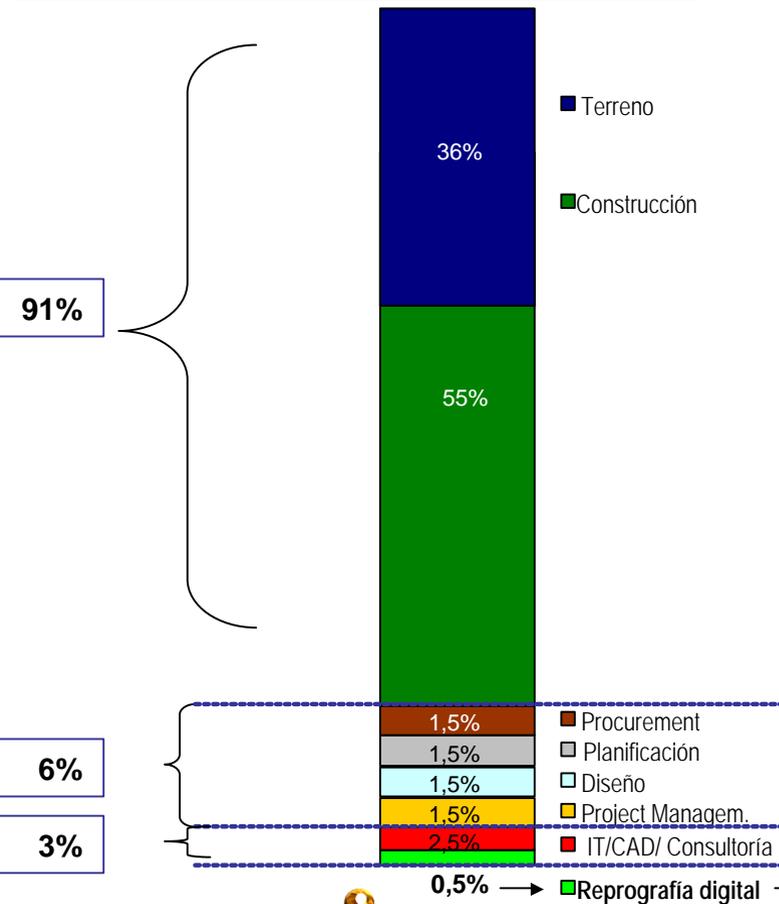
Más de 100 Proyectos de Gestión Documental e
 información

- ▶ 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

- ▶ Margen Bruto: 80%-85%
- ▶ EBITDA: 25%-30%
- ▶ Capex 5% sobre ventas
- ▶ ROCE: 30%
- ▶ Crecimiento = 3 ✓ ✓ ✓

Fuerte capacidad de incrementar ingresos con nuevos servicios en las distintas fases del ciclo de vida de documentos

Desglose aprox. de los costes en un proyecto de construcción



Reprografía digital y gestión documental representan "sólo" aprox. un 0,5% del total del coste de un proyecto.

Sin embargo, una gestión documental ineficiente puede afectar significativamente a todo el proceso de construcción. Repercutiendo sobre la fecha de finalización del proyecto y su coste de mantenimiento posterior.



Creciente importancia de la "document collaboration" y "workflow" para controlar el 91% de los costes de construcción.

FASE 2

FASE 1

0,5% → **Reprografía digital** → Mercado actual de SPS en reprografía. Cuota de mercado 0,75%.

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.



Algunos de los proyectos gestionados



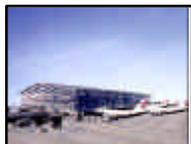
Aeropuerto de Barajas, Madrid: España

Proyecto en colaboración con los arquitectos Lamela (Madrid) y Richard Rogers (London), los ingenieros Initec y las compañías constructoras ACS, Ferrovial y FCC.



Heron City, Barcelona : España

Gestión central de todos los documentos del proyecto de construcción de Heron City en Barcelona y servicios de reprografía digital.



Terminal 5, Heathrow Airport : Reino Unido

Contrato de reprografía digital y Facility Management para la construcción de la nueva terminal de Heathrow.



ExxonMobil : Reino Unido

Gestión documental para 900 estaciones de servicio con el objetivo de cumplir la nueva ley británica sobre compañías petrolíferas y de gas.



Chek Lap Kok Airport : Hong Kong

Project Management, Facilities Management, Escaneo, Gestión electrónica y documental, impresión remota.



Mc Donald's: Estados Unidos + Reino Unido

Reprografía Digital y Gestión documental en la construcción de las franquicias de Mc Donald's en 4 estados de los EE.UU. También gestión documental del emblemático restaurante localizado en la Millenium Dome en Londres.



Jaguar Engineering : Europa

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



Proyecto Forum 2004: Barcelona

Contrato de Facility Management, Reprografía y servicios de gestión documental.



Nordic Embassies, Berlin : Alemania

Proyecto para las embajadas de los 5 países nórdicos en Berlín. Reprografía remota para siete países.



DBI Architects, Washington (EE.UU.)

Facility Management para DBI una de las firmas principales de arquitectura en el área de Washington.



Globalgrafixnet: la "interflora" 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 540 (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%			
ROCE	18%	22%	N.A.	N.A.			
Empleados	341	655	96				
Sector	Repro/DM/FM	Repro/DM/FM	Repro/DM/FM	Repro/DM	Repro	Repro	DM
AEC Cuota merc.	3%	15%	5%	0,2%	0%	1%	1%
Centros Servicio	21	43	4	1	1	2	600
FM / OSS	239	190	6				
% participación	100%	100%	100%	100%	10%	18%	50%
Crec. PIB 2003e**	2,3%	1,8%	1,9%	0,0%			No consolidan
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

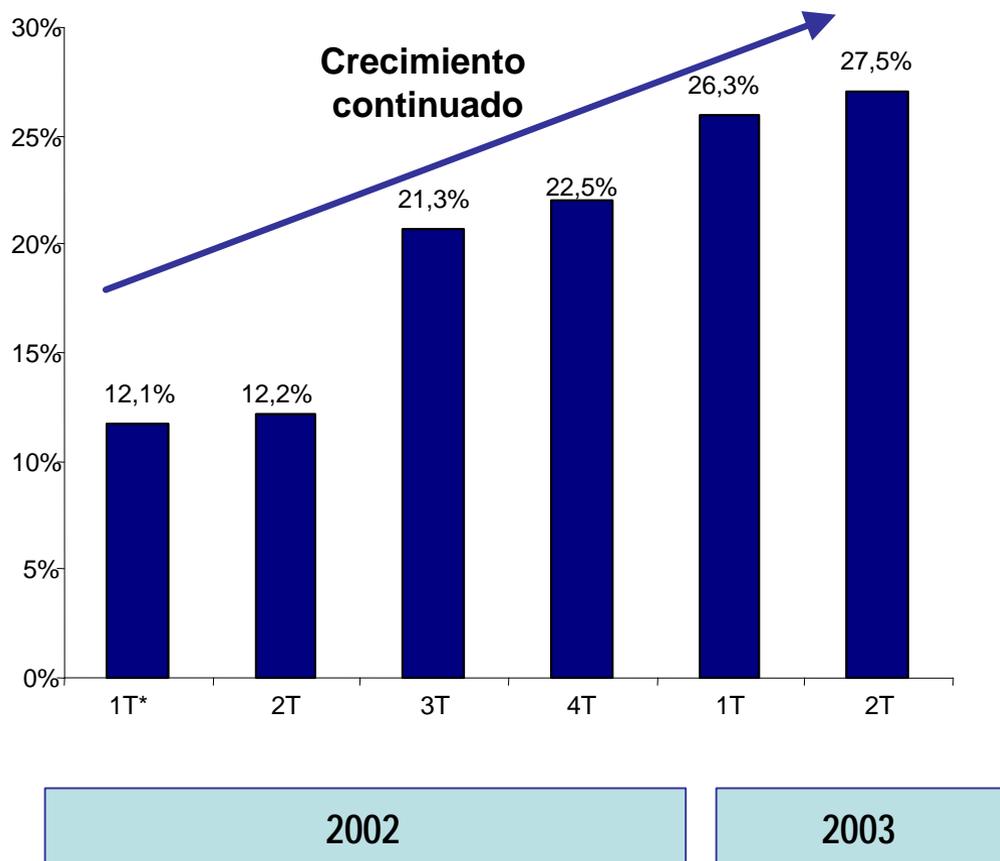
'000 €	2002 Real	2002 Comparable	2003 estimado	% crec.	1er semestre 2003 R
Ventas	182.580	113.293	117.426	3,6%	52.007
Margen Bruto	103.571	82.774	84.755	2,4%	37.790
EBITDA	16.852	15.002	17.350	15,7%	7.961
EBIT	3.962	3.548	7.675	116,3%	3.073
BDI	-7.619	-8.033	3.166		568
% Margen Bruto	56,7%	73,1%	72,2%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

Objetivos de rentabilidad

- ▶ Crecimiento orgánico mínimo: 5%
- ▶ Margen bruto mínimo: 75%
- ▶ % ventas FM / OSS: 40%
- ▶ % ventas gestión documental: 20%
- ▶ EBIT s/ventas mínimo: 10%
- ▶ ROCE mínimo: 15%
- ▶ Formación (horas año/empleado) 30
- ▶ Días de cobro: <60 días

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)

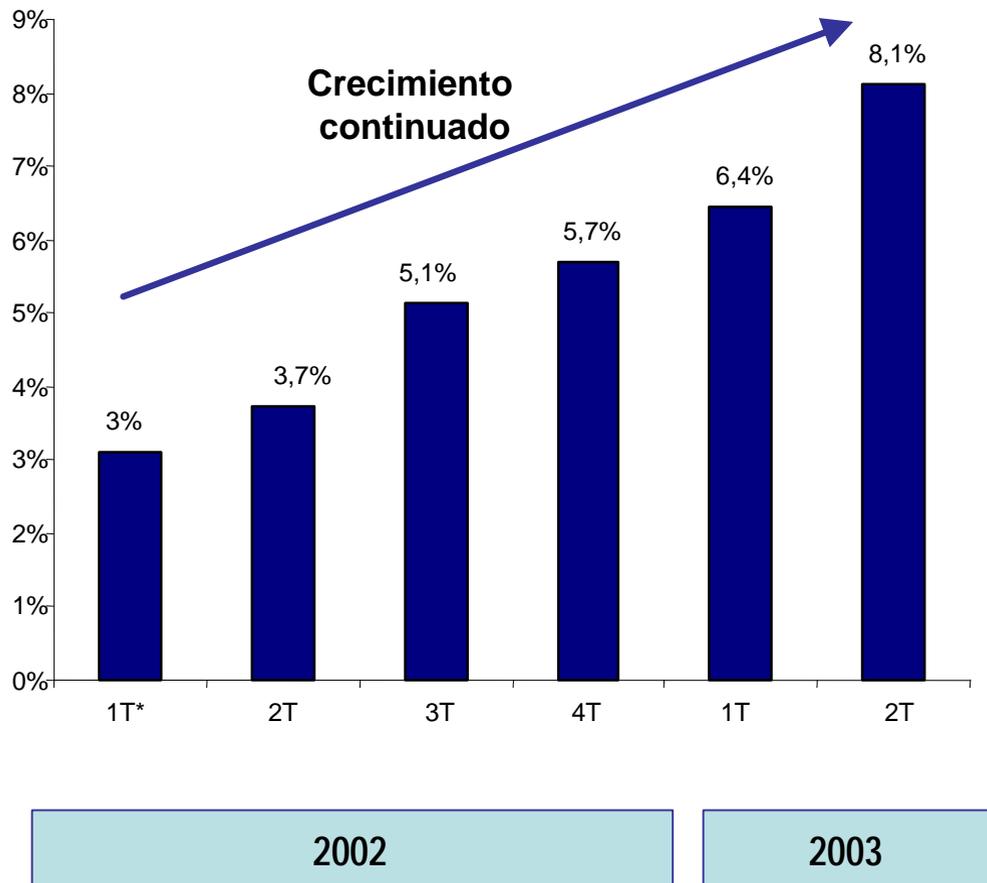


FM / OSS sobre total de ventas

- ▶ Focalización continuada en FM / OSS a través de crecimiento orgánico
- ▶ Desarrollo de proyectos de FM en el mercado español.
- ▶ Con fecha 30 de junio de 2003, SPS disponía de una cartera de propuestas de FM valorada en 15 millones de euros.
- ▶ Duración del contrato: entre 2 y 5 años.
- ▶ Se espera que las ventas de FM / OSS alcancen el 40% sobre el total de las ventas de SPS en el futuro.

T*= Trimestre

Focalización en gestión documental

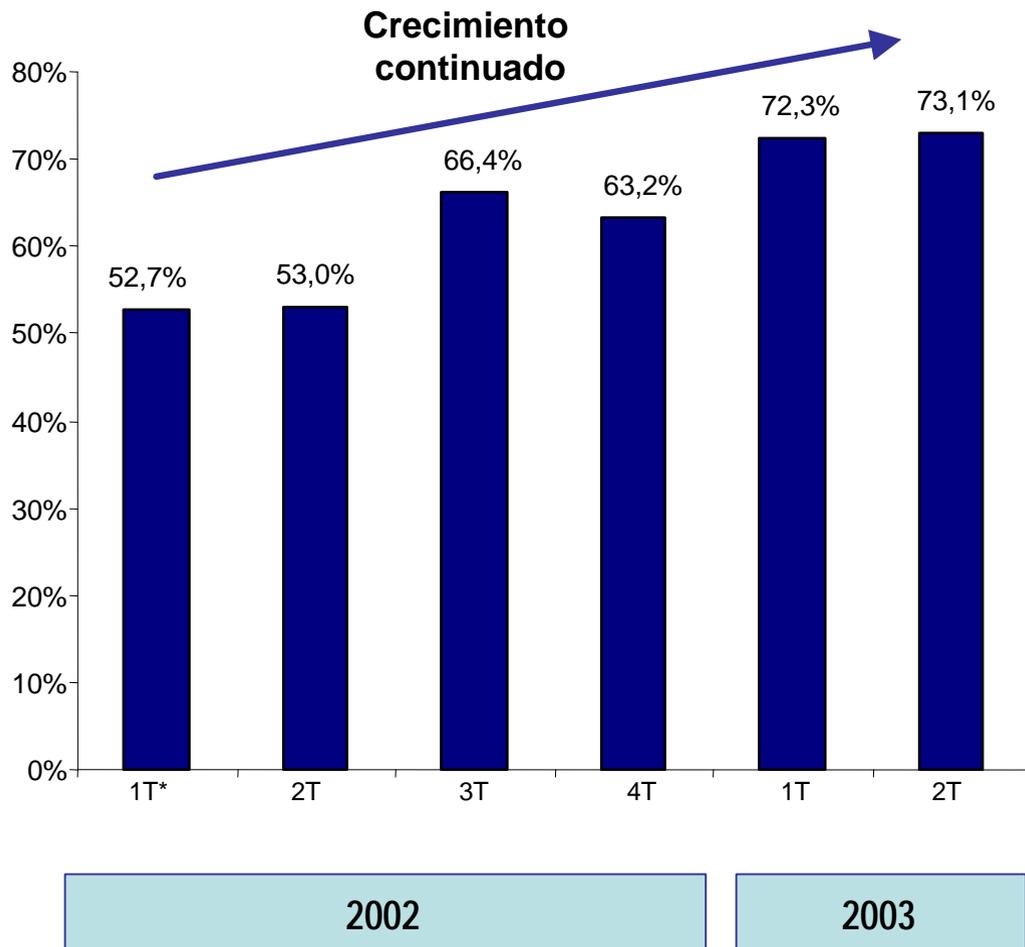


Ventas de gestión documental sobre el total de ventas

- ▶ 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.
- ▶ Se espera que la gestión documental alcance el 20% del total de ventas de SPS en el futuro.

T*= Trimestre

Focalización en la mejora de márgenes - I

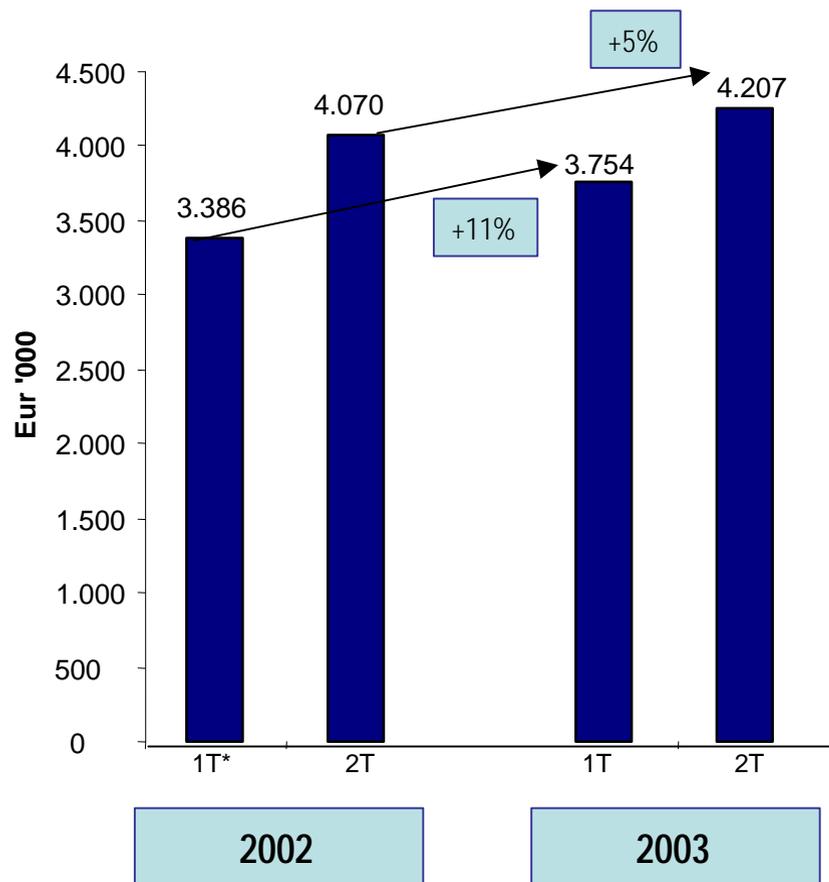


Evolución del margen bruto

- ▶ Impacto positivo por la focalización en el mercado AEC (**objetivo de futuro entre 75%-80% sobre ventas**).
- ▶ 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.
- ▶ El **margen bruto de los servicios de gestión documental** esta alrededor del **80%-85%**.

T*= Trimestre

Focalización en la mejora de márgenes - II



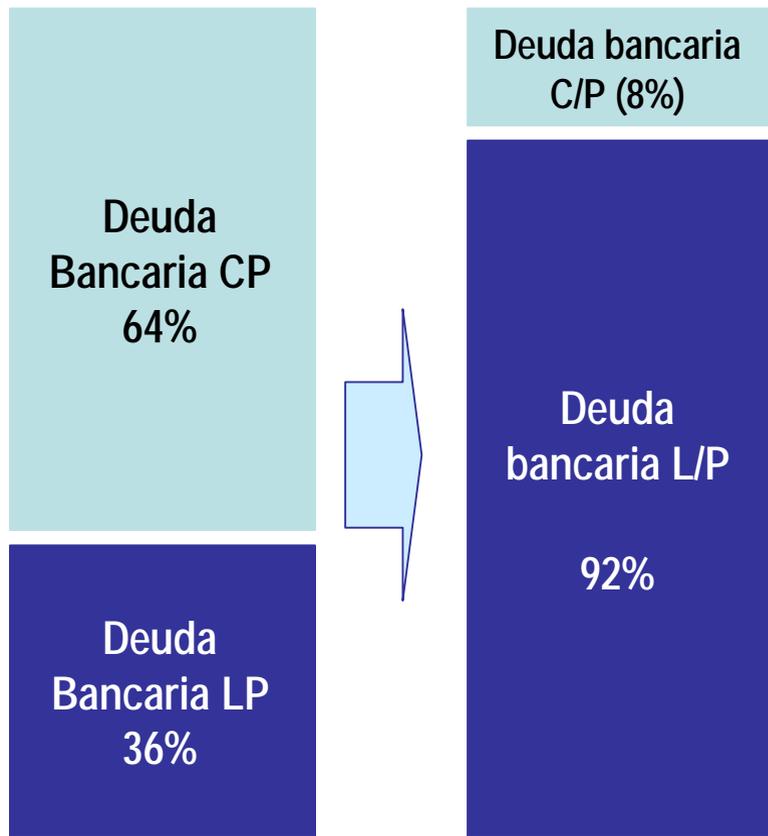
Evolución del EBITDA Proforma

- ▶ El EBITDA Proforma 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

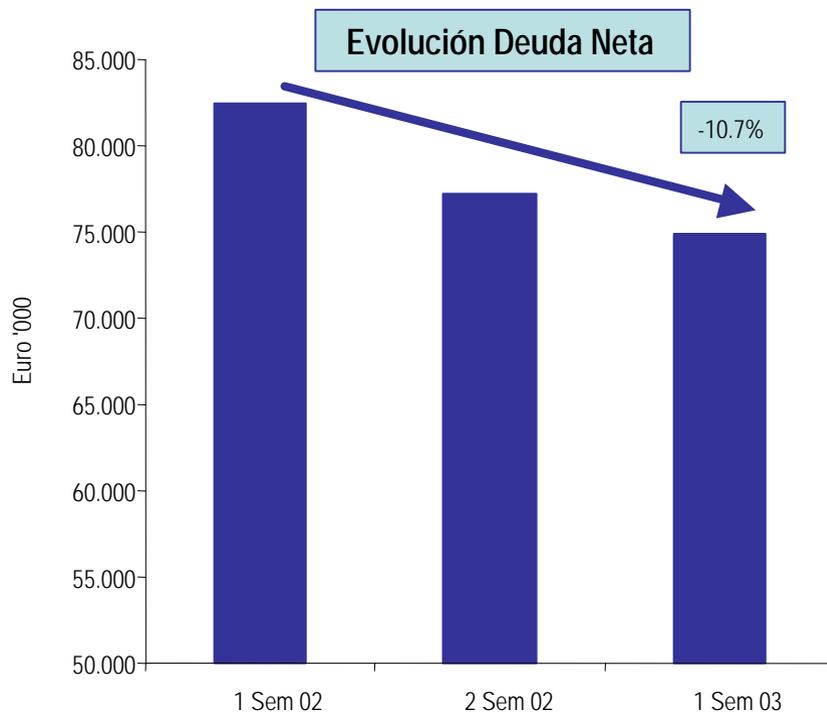


Diciembre de 2002

Junio de 2003

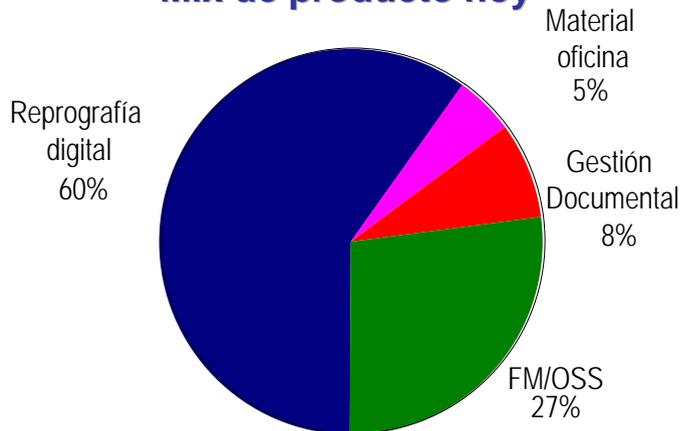
Préstamo sindicado firmado en junio 2003

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

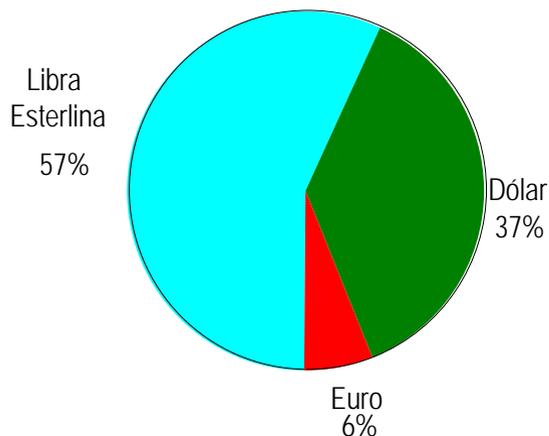


Hacia un mix de ventas más equilibrado geográficamente y con mayor valor añadido

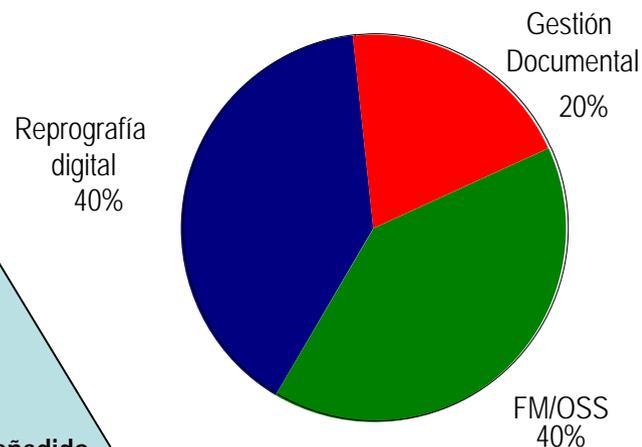
Mix de producto hoy



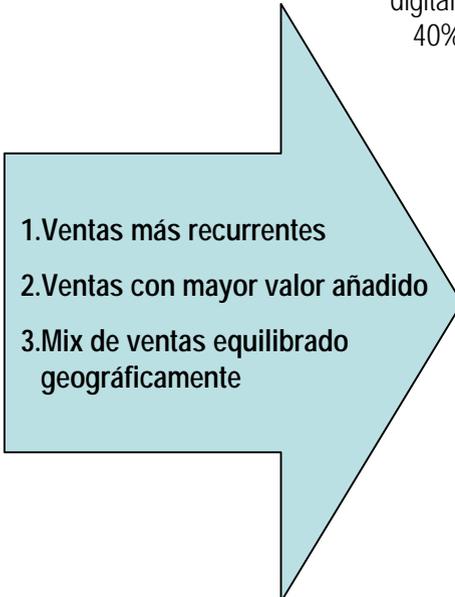
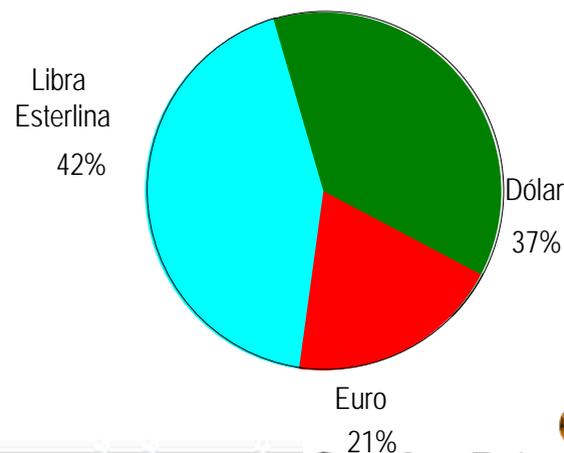
Ventas por país hoy



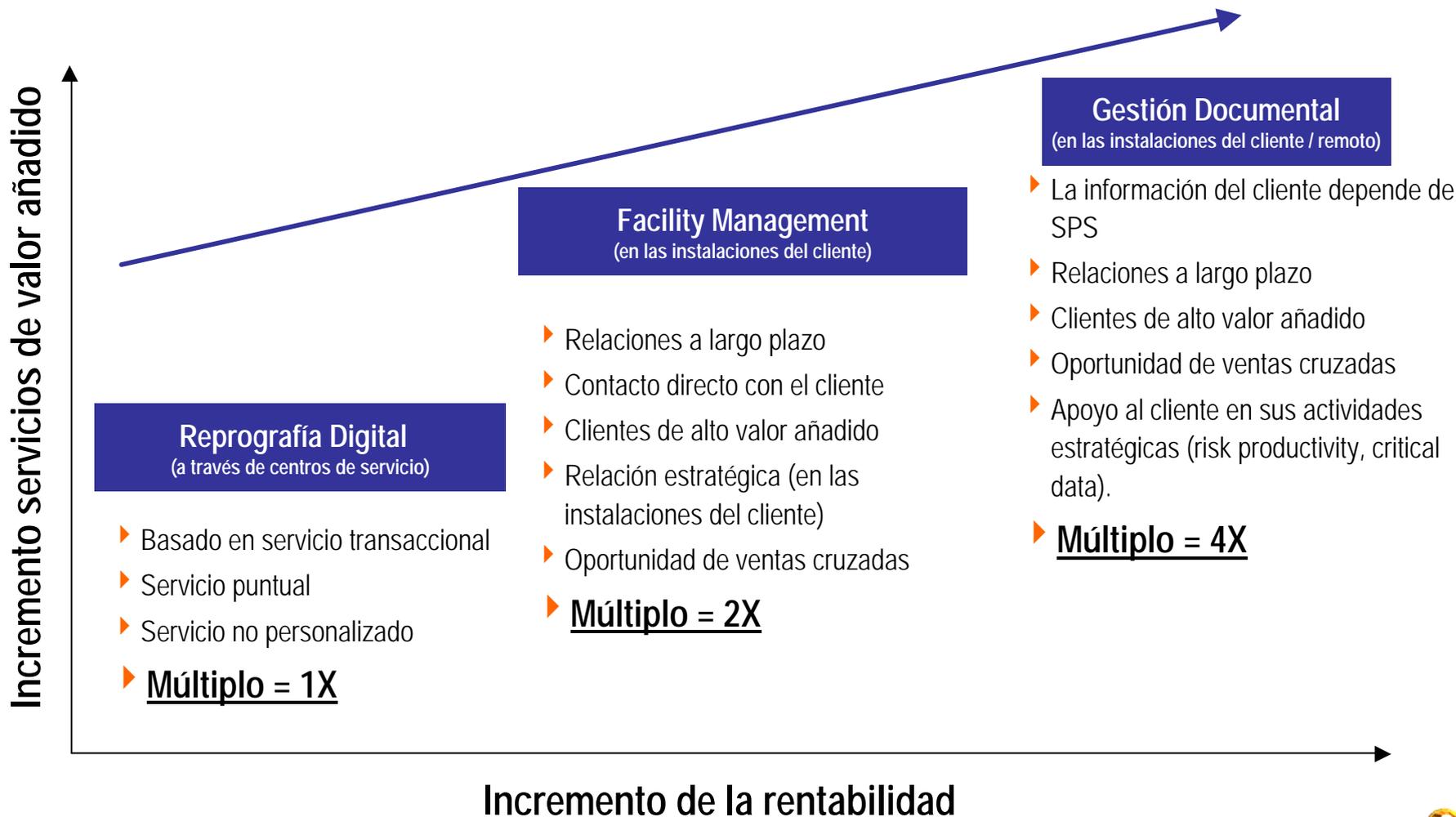
Mix de producto futuro



Ventas por país futuro

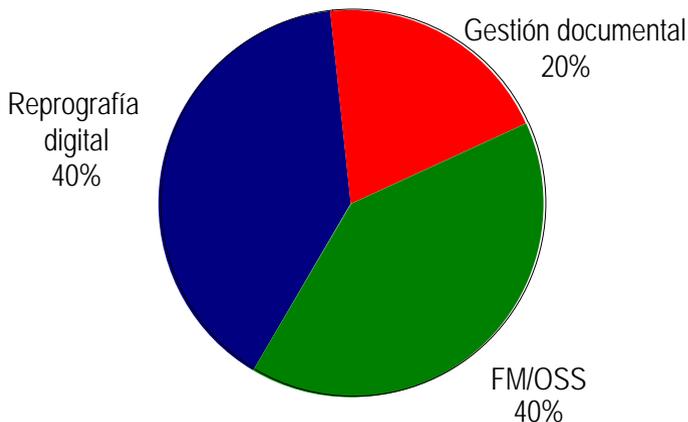


Hacia un mix de ventas con mayor valor añadido

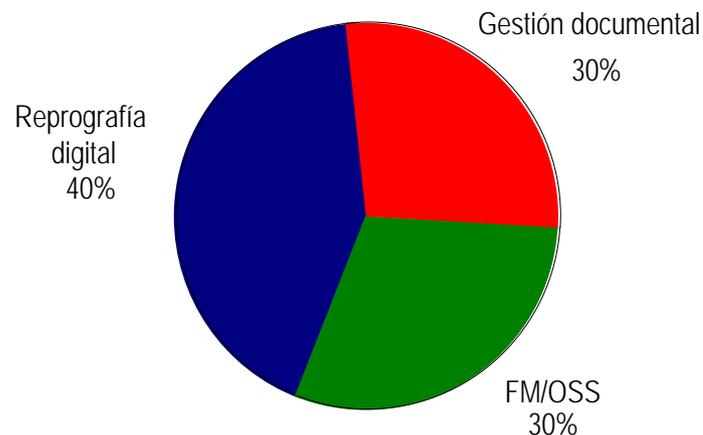


Hacia un mix de ventas con mayor valor añadido

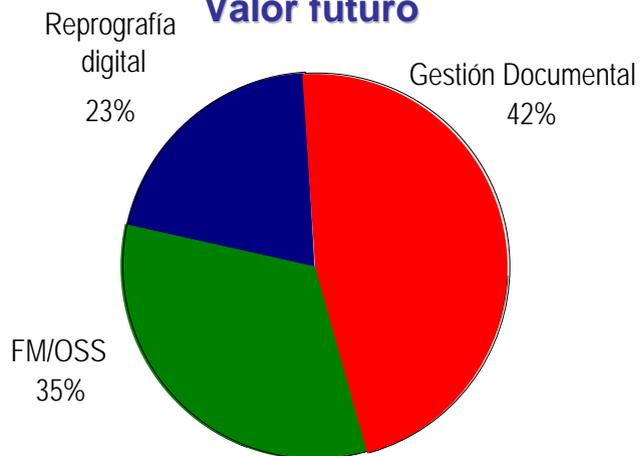
Mix de ventas futuro



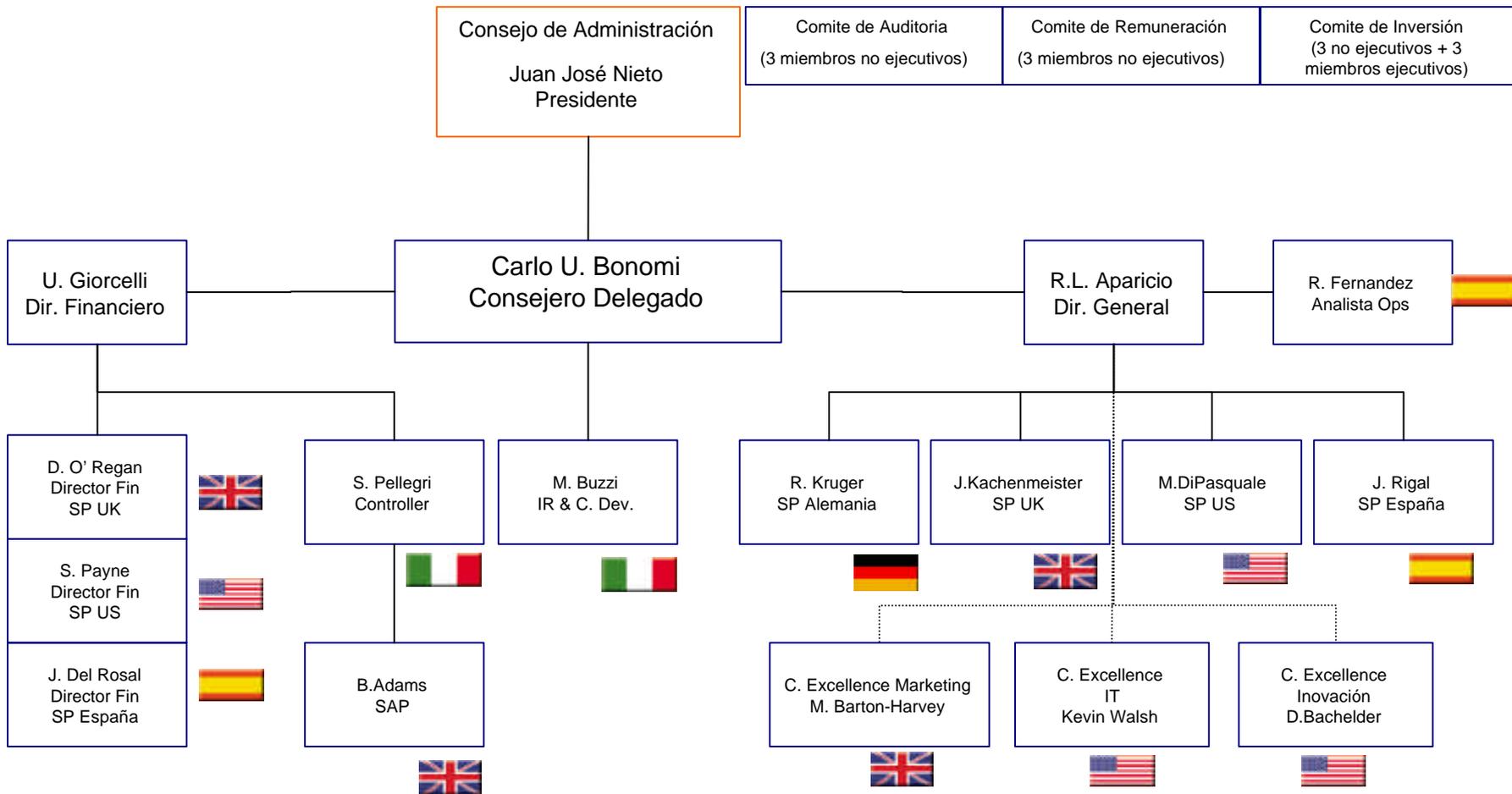
EBITDA futuro



Valor futuro



Equipo equilibrado, experimentado e internacional

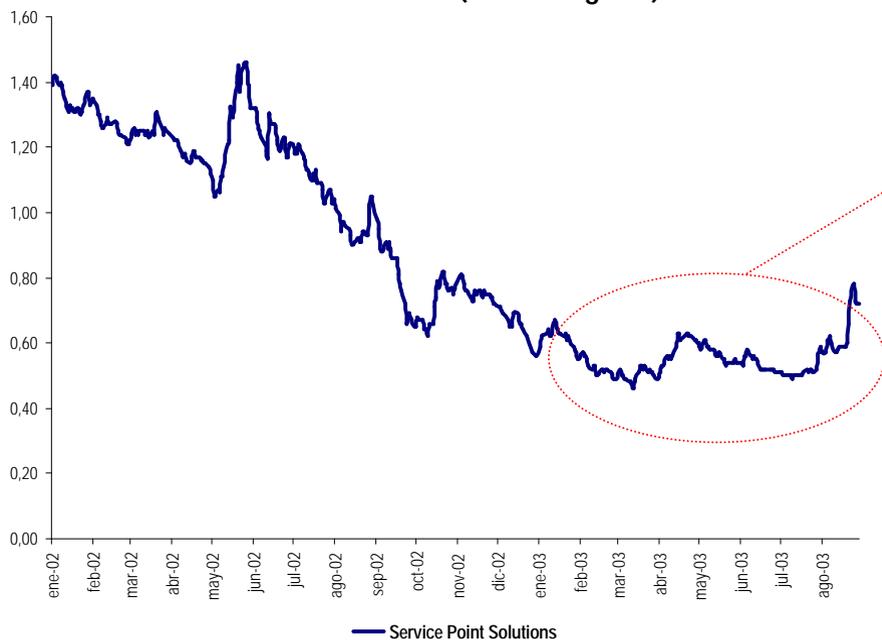


Precio de la acción

Precio de la acción 2002-2003

Mínimos históricos

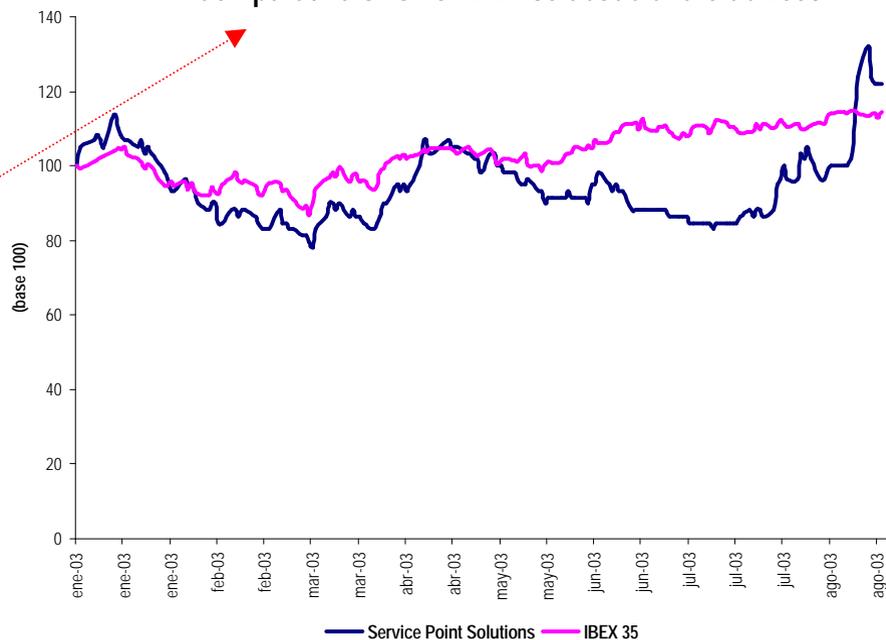
Precio acción SPS (ene 02 - ago 03)



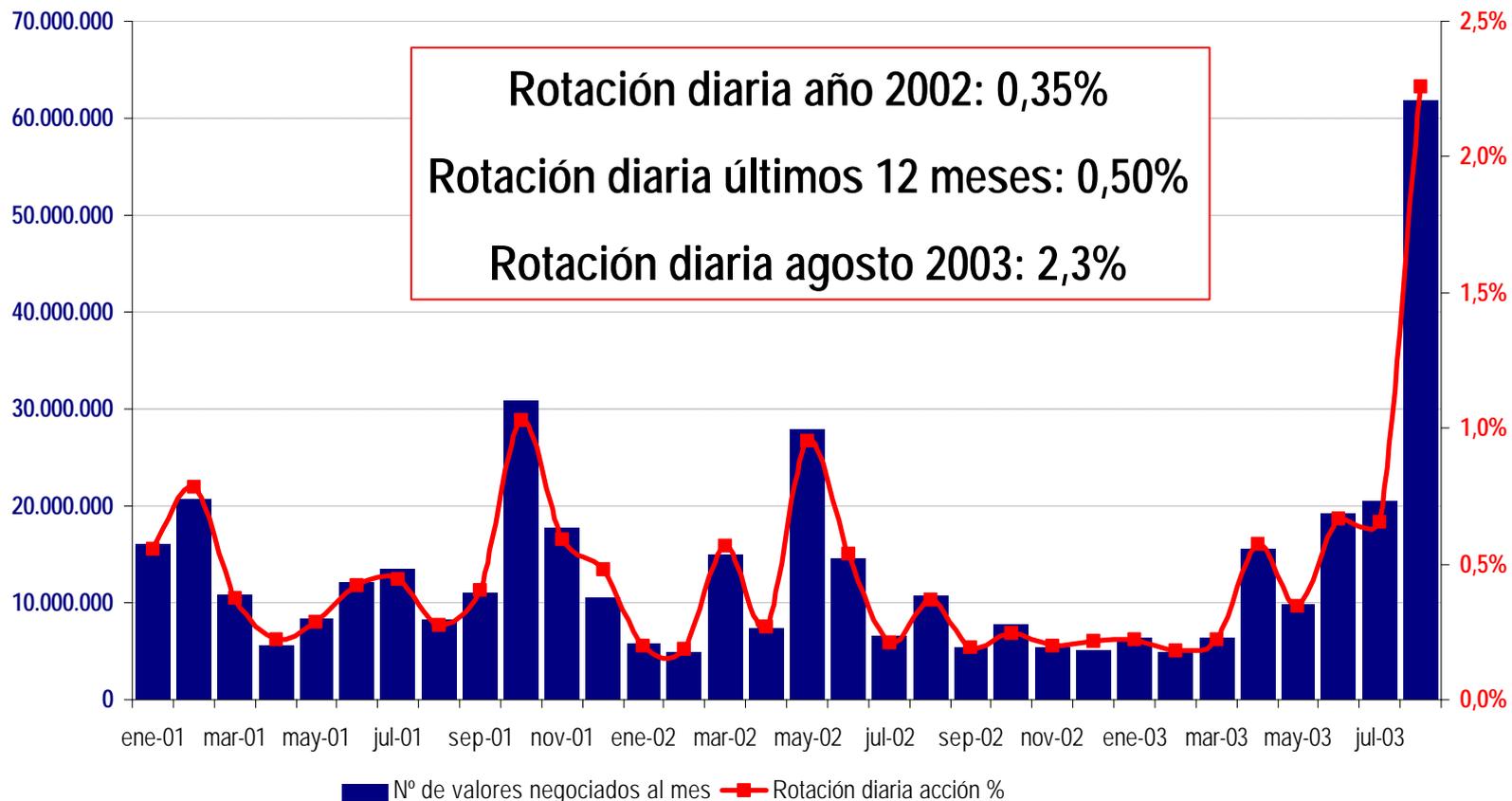
Precio de la acción desde 1 enero 2003

Rentabilidad en línea con el IBEX 35

Comparativa SPS vs. IBEX 35 desde enero de 2003

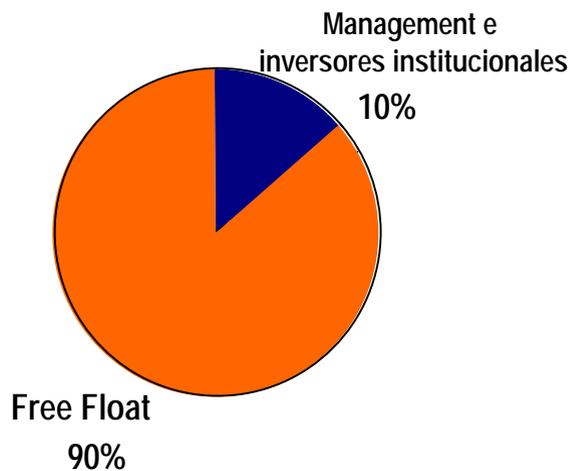


Alta y sostenida negociación diaria de la acción



Estructura accionarial: 65.000 accionistas y 90% free float

Estructura accionarial



Ranking rotación diaria de acciones

SPS vs. TOP 25 títulos del IBEX 35 (ene 03 - ago 03)

Posición	TÍTULO	Rotación diaria capital
1	ALTADIS	1,29%
2	BBVA	0,98%
3	SCH	0,96%
4	REPSOL	0,94%
5	ENDESA	0,93%
6	METROVACESA	0,92%
7	SOGECABLE	0,82%
8	NH HOTELES	0,77%
9	TELEFONICA	0,74%
10	ACERINOX	0,68%
11	INDRA	0,66%
12	IBERDROLA	0,66%
13	DRAGADOS	0,66%
14	BANCO POPULAR	0,65%
15	SERVICE POINT	0,64%
16	SACYR VALLERMOSE	0,61%
17	ACS	0,57%
18	RED ELECTRICA	0,55%
19	TERRA LYCOS	0,47%
20	ZELTIA	0,47%
21	IBERIA	0,44%
22	GAMESA	0,44%
23	AMADEUS	0,44%
24	ACCIONA	0,43%
25	FCC	0,41%
26	UNIÓN FENOSA	0,40%

Elevada rotación del título durante el año 2003

* Rotación diaria = Acc. negociadas diariamente promedio (enero - ago 2003) / total acciones SPS

Oportunidad de inversión

Oportunidad de inversión 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.
 - ✓ Única 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:**
 - ✓ 40% de capacidad de producción adicional con la infraestructura existente.
 - ✓ Centros de excelencia para reducir costes ya puestos en marcha (1 millón €/año).
 - ✓ Cobertura internacional con más de 15.000 clientes AEC.
 - ✓ Liderazgo en soluciones tecnológicas y aplicaciones e-repro en gestión documental.
 - ✓ Red Globalgrafixnet de 600 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

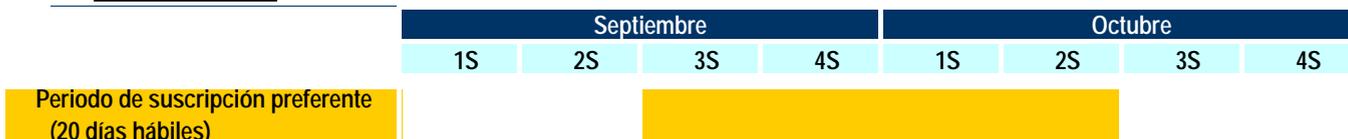
Condiciones:

- ▶ 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



- ▶ En el primer semestre del año 2003 SPS ha conseguido su **mayor cartera de propuestas para desarrollar FM / OSS** (15 millones de euros).
- ▶ Los fondos de la ampliación contribuirán a materializar dichas propuestas en contratos efectivos ya que la inversión en un FM se corresponde con el 50% de las ventas del primer año.
- ▶ **ROCE mínimo 30%.**
- ▶ El **objetivo** es conseguir incrementar las ventas de **FM a un mínimo del 40%** de las ventas totales de SPS.

Adquisición de compañías



- ▶ Países target **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.**
- ▶ Adquisición de compañías con **multiplicadores de valoración más bajos a los que cotiza SPS (4 / 6)**, lo que implica una **aportación de valor inmediata para SPS.**
- ▶ Aprovechar las bajas valoraciones actuales de las compañías.

Fortalecimiento del balance

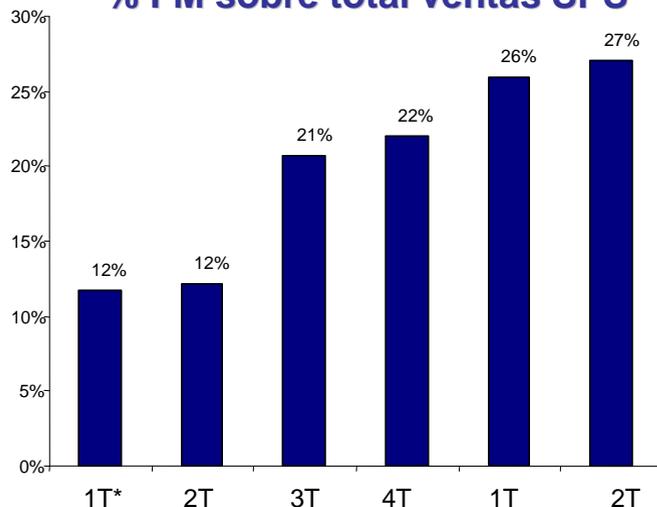


- ▶ **Mejora de los ratios de balance**
 - ❑ Deuda Neta / EBITDA se espera que pase de 4,7X en 2002R hasta 3,2X en 2003e después de la ampliación.
 - ❑ Deuda Neta / Fondos Propios se espera que mejore desde 1,1X en 2002R hasta 0,6X en 2003e después de la ampliación.
- ▶ **Balance también fortalecido con un Equity Line y un préstamo sindicado ya concedido.**

Desarrollo del canal de ventas recurrentes

...mediante la mejora del mix de ventas hacia ventas recurrentes vía outsourcing a través de FM / OSS

% FM sobre total ventas SPS



- ▶ Crecimiento trimestral continuado
- ▶ Inversión para conseguir FM / OSS (la inversión a realizar en un FM se corresponde con el 50% de las ventas del primer año del FM)
- ▶ Mercado objetivo Europa y EE.UU.
- ▶ Objetivo de cara al futuro 40% sobre el total ventas.

Ejemplo de rentabilidad de un FM

Millones €.	Año 1	Año 2	Año 3	Total
CAPEX	-0,3			-0,3
Ventas	0,6	0,6	0,6	1,8
EBITDA	0,15	0,16	0,20	0,51
EBIT	0,05	0,06	0,10	0,21
TIR				25% - 35%

T*= Trimestre

Adquisición de compañías

...y llevar a cabo un programa de adquisiciones selectivas en los próximos 12 meses

.....para crear valor para los accionistas

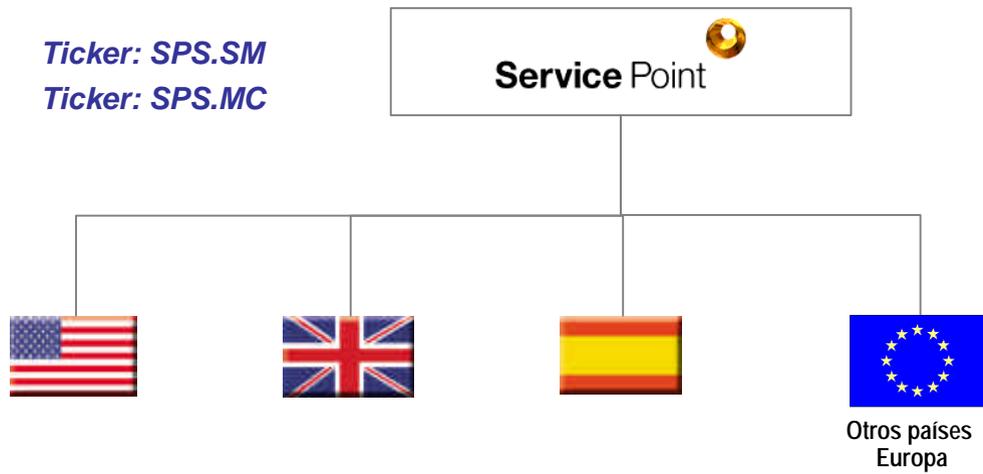
Adquisiciones con objetivo de ganar tamaño

- ▶ Compañías de reprografía digital
- ▶ Mix de ventas mínimo 70% en el sector AEC
- ▶ Orientadas a desarrollar la red de FM / OSS (se espera que den apoyo a la red actual de SPS)
- ▶ Tamaño: entre 1 y 20 millones de euros de ventas
- ▶ Precio pagado: multiplicador de EBITDA / EV entre 4 y 6 veces
- ▶ Mercados objetivos USA y Europa
- ▶ Sólo compañías en beneficios
- ▶ Sólo compañías con cash flows positivos
- ▶ Sinergias: entre 3% - 5% de las ventas
- ▶ Creación de valor a través de:
 - Multiplicadores bajos
 - Sinergias operativas
 - Apoyo a la red actual de FM

Adquisiciones para reforzar los servicios de gestión documental

- ▶ Compañías de gestión documental (Escaneo, CAD, Collaboration y servicios tecnológicos)
- ▶ Con el objetivo de incrementar las ventas por cliente
- ▶ Para incrementar la lealtad de los clientes
- ▶ Para controlar mejor el proceso de gestión documental ("quien controla la gestión documental, controla la impresión del documento")
- ▶ Sólo compañías con un business plan sólido y demostrado y con una amplia base de clientes
- ▶ Tamaño: entre 1 y 5 millones de euros
- ▶ Creación de valor a través de:
 - Mejorar el mix de ventas
 - Mejorar márgenes
 - Sinergias operativas

Adquisición de compañías no cotizadas



Potenciales compañías a adquirir

2 targets

1 target

1 target

2 targets

FM / OSS



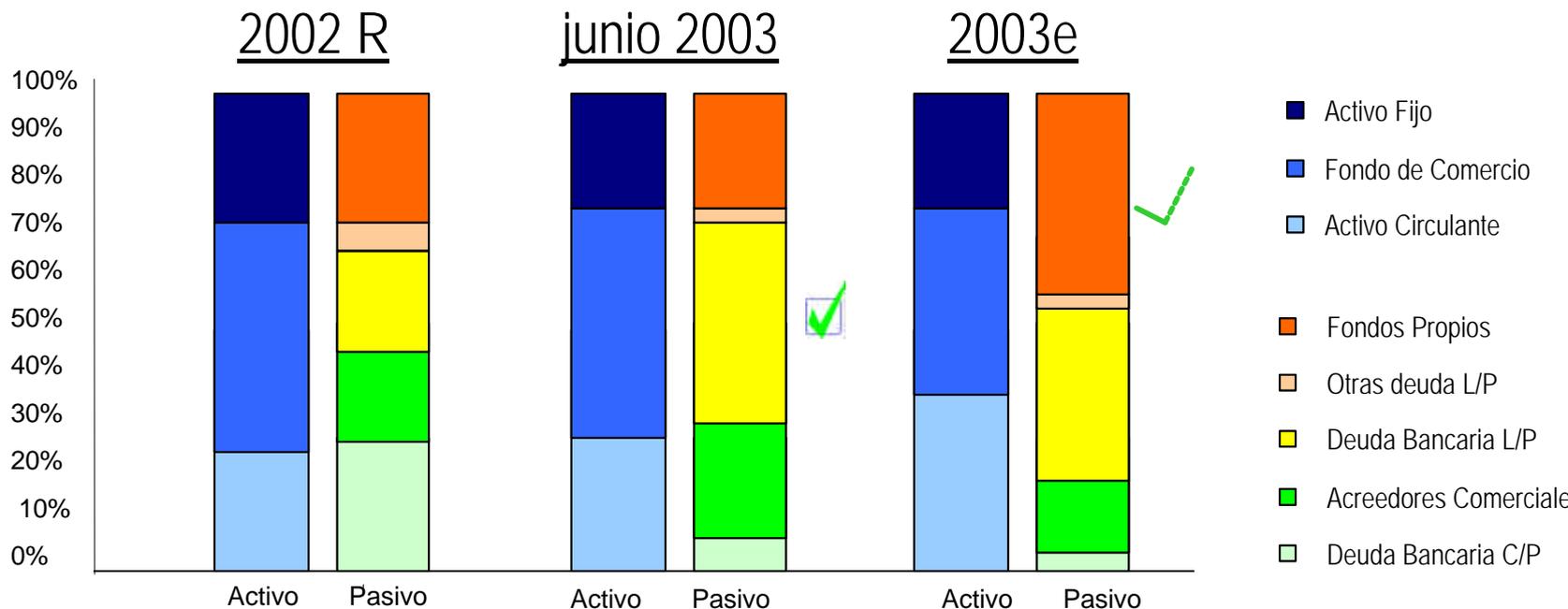
Gestión Documental



Reprografía



Fortalecimiento del balance



Deuda Neta / EBITDA	4,7X	4,7X	3,2X
Deuda Neta / FFPP	1,1X	0,8X	0,6X
%deuda a L/P*	36%	92%	92%

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

Ampliación de capital de 27 millones de euros en septiembre 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
- ✓ Sólida plataforma industrial para crecer y obtener rentabilidad y aprovechar la inversión ya realizada
- ✓ Equipo directivo internacional y experimentado
- ✓ Presencia multinacional

Modelo de negocio sólido

Equity Story atractivo y de gran valor en 6 áreas principales:

- ✓ Tendencia a la digitalización → Altos márgenes en gestión documental
- ✓ Internacionalización → Líder en los mercados más importantes
- ✓ Outsourcing → Alta lealtad de los clientes (15.000 clientes). En crecimiento.
- ✓ Sector AEC → Importante base de clientes del sector AEC. Margen Bruto: 80%
- ✓ 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

Service Point Solutions es una compañía cotizada en el mercado continuo, en consecuencia, siendo la volatilidad una característica de la inversión en renta variable, ruega a los Accionistas e inversores que soliciten adecuado asesoramiento independiente, así como que, en línea con las demás empresas cotizadas, tomen sus expectativas con las debidas cautelas antes de acometer cualquier inversión u operar con valores. Se recuerda a los inversores que con motivo de la ampliación de capital, existe un folleto registrado en la CNMV.

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.