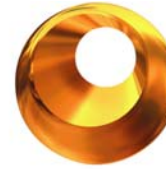


Reprografía Digital
Gestión Documental
Facilities Management



Service Point



Junta General de Accionistas

6 de Mayo de 2005

www.servicepoint.net

Junta General de Accionistas

6 de Mayo de 2005

Don Juan José Nieto

Presidente

Éxito en la emisión: Resumen magnitudes

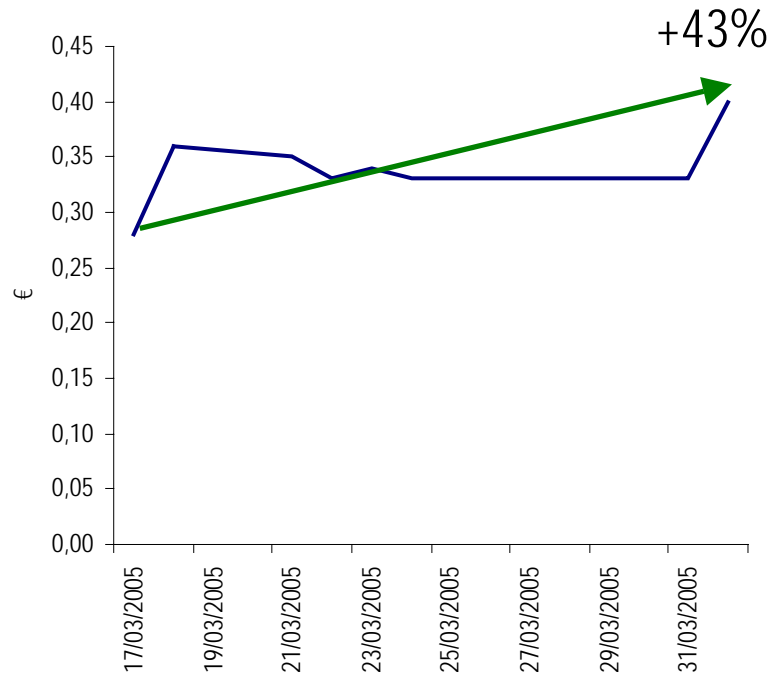
La emisión de obligaciones se cerró el 13 de abril de 2005

✓ Emisión obligaciones suscrita por mercado	100% en primera ronda
✓ Exceso de demanda de obligaciones	20% demanda adicional
✓ Elevado volumen de contratación de derechos	116% rotación durante la oferta
✓ Elevado volumen de contratación de las acciones	66% capital rotado durante la oferta
✓ Evolución precio acción	+43% durante emisión, +70% en 2005
✓ Elevada participación de instituciones	32% suscrito por instituciones
✓ Incremento inversores extranjeros	9% emisión suscrita por extranjeros
✓ Firmado préstamo subordinado	€11,4 millones para crecimiento
✓ Emisión warrants	Strike €0,41, posible ingreso €25,4m

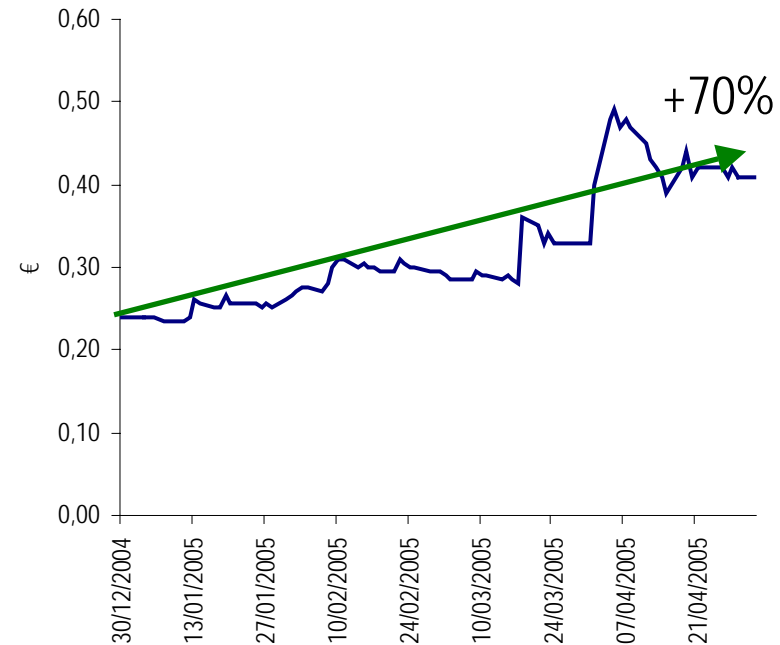
Todos los datos indican un pleno éxito de la emisión.

Éxito en la emisión: Resumen magnitudes

Evolución Acción SPS durante la emisión



Evolución Acción SPS en 2005



- ▶ Los precios históricos (i.e. Antes del 18 de Marzo de 2005) han sido ajustados para tener en cuenta el efecto de la emisión de obligaciones convertibles con derecho de suscripción preferente entregado a los accionistas de SPS. Fuente Reuters y Bloomberg

Éxito en la emisión: Resumen magnitudes

Formación precio ejercicio warrants

	Fechas	Cambios medios €
20 días naturales	18-mar	0,35
	21-mar	0,35
	22-mar	0,33
	23-mar	0,33
	24-mar	0,33
	29-mar	0,33
	30-mar	0,32
	31-mar	0,32
	01-abr	0,37
	04-abr	0,46
	05-abr	0,50
06-abr	0,48	
	Media	0,37
	Media + 10%	0,41

- ▶ Número warrants: 61.893.333
- ▶ Período de ejercicio: 5 años
- ▶ Posible entrada fondos: €25,4m

- ▶ Precios calculados por Bolsa de Barcelona
- ▶ Revisión cálculos Auditor nombrado por Registro Mercantil de Barcelona

Éxito en la emisión: Impacto para SPS

En la Junta de 25 de febrero de 2005, hablamos de 4 objetivos

Reducción del
endeudamiento
bancario:

- ▶ €26,2 m reducción deuda
- ▶ Mejora en las condiciones de nuestra deuda
 - ▶ Reducción tipos
 - ▶ Reducciones en repago
 - ▶ Incremento flexibilidad

Desarrollo plan de negocio en
servicios de outsourcing
documental:

- ▶ € 25 m fondos para plan de desarrollo ya disponibles
- ▶ €25 m fondos adicionales en caso de ejecución de warrants

Remuneración
para el accionista:

- ▶ 2 Juntas con prima de asistencia en 2005
- ▶ 2 ampliaciones liberadas en 2005

Refuerzo del
posicionamiento
bursátil

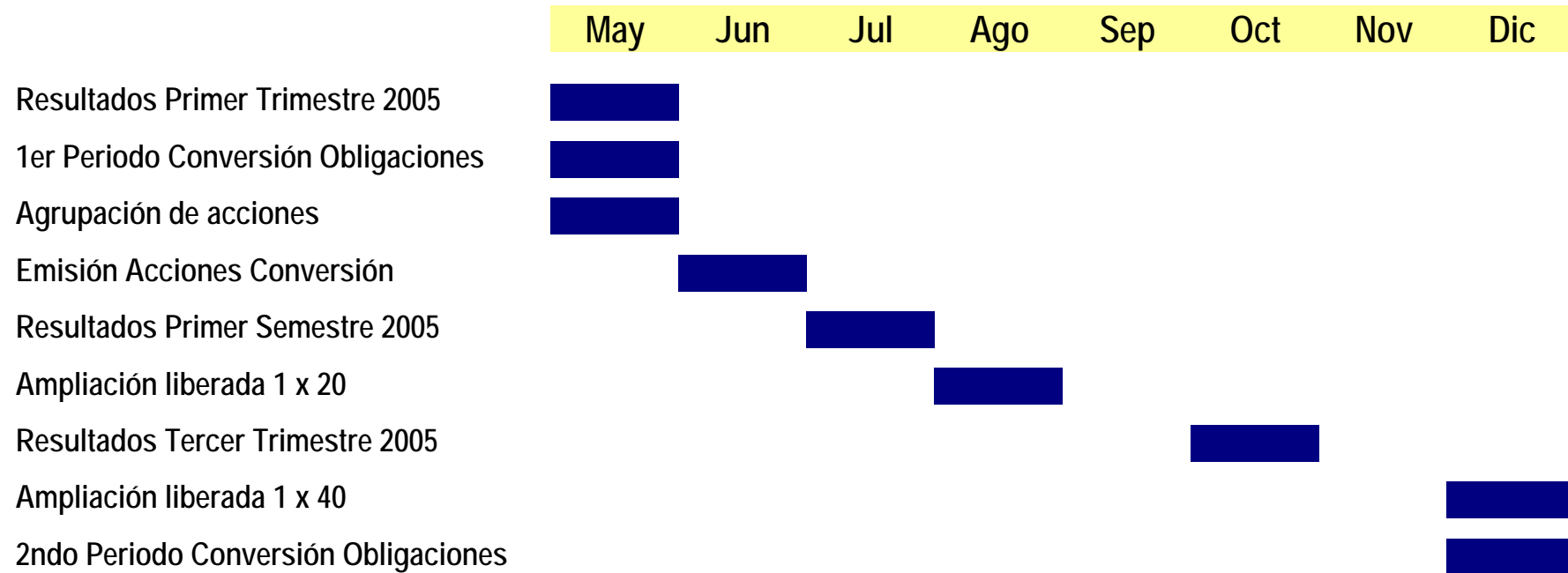
- ▶ Incremento capitalización bursátil
- ▶ Roadshow a 60 instituciones

Hoy SPS es más fuerte y puede contar con más recursos



Calendario Institucional

Calendario institucional 2005 (sujeto aprobación puntos al orden del día de JGA)



- ▶ Adicionalmente SPS realizará durante el año una Junta General de Obligacionistas

Conclusiones

Conclusiones

- ▶ El apoyo de nuestros accionistas ha sido fundamental para crear una compañía más fuerte, más sólida y con más potencial.

Muchas gracias

Junta General Extraordinaria de Accionistas

6 de Mayo de 2005

Don Rafael López-Aparicio
Consejero Delegado

Cuentas anuales 2004

€ Miles	2004	2003	% Diferencia
Ventas	95.857	98.506	-2,7% + 2% A tipos de cambios constantes
Margen Bruto	70.132	71.406	-1,8% + 3% A tipos de cambios constantes
EBITDA	14.988	14.998	-0,1% + 4% A tipos de cambios constantes
EBIT	4.274	4.755	-10,1% Coste depreciaciones nuevas inversiones
Beneficio Neto	325	222	46,4% Incremento beneficio Neto
Deuda Neta	64.841	61.692	5,1% Inversiones de € 8m

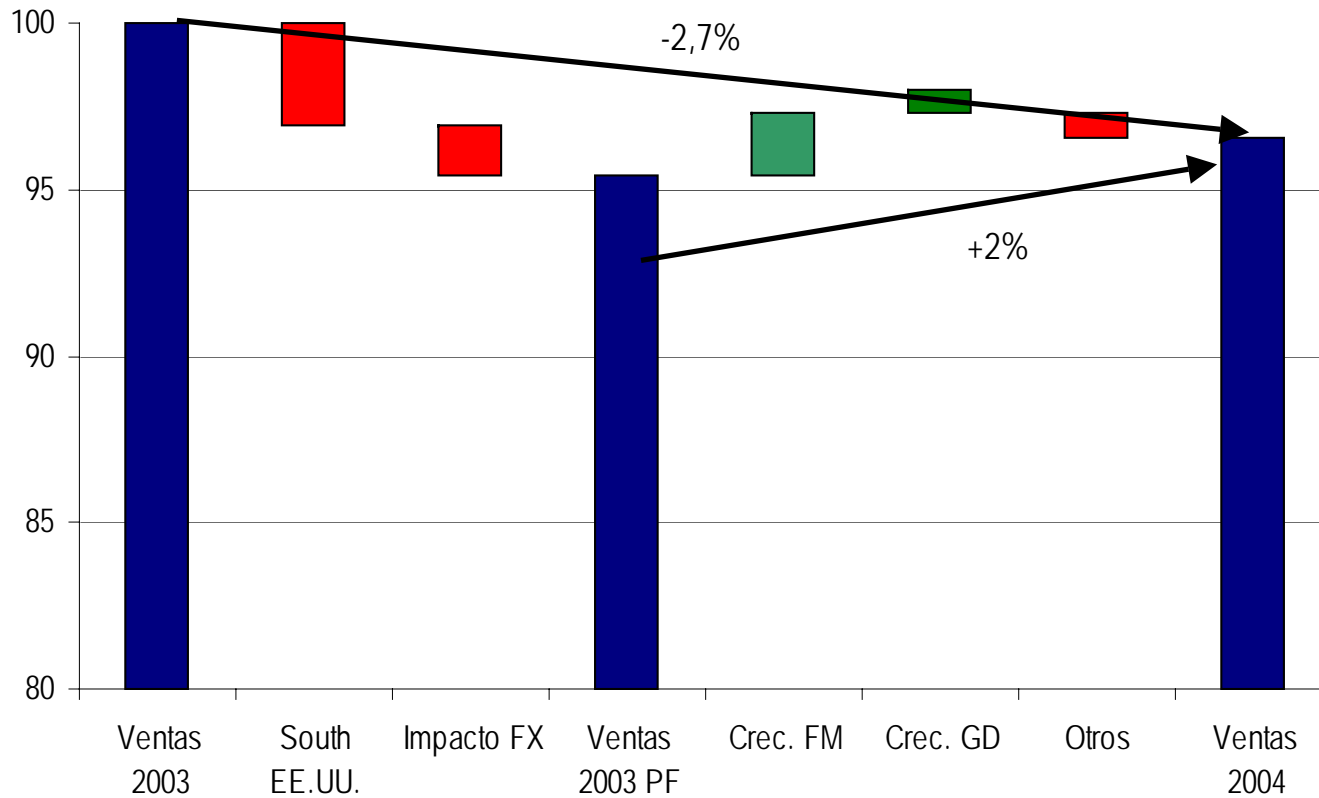
% Sobre Ventas			
Margen Bruto %	73,2%	72,5%	+0,7 p.p. Mejora mix de ventas
EBITDA %	15,6%	15,2%	+0,4 p.p. Reducción gastos fijos y mejor eficiencia
EBIT %	4,5%	4,8%	-0,3 p.p. Coste depreciaciones nuevas inversiones

USD vs Euro	1,24	1,13	-9,9%
GBP vs Euro	0,68	0,69	1,9%

Los resultados de 2004 reportados en las cuentas anuales confirman los datos preliminares presentados a la JGA en Febrero de 2005

Evolución ventas 2003 - 2004

*Evolución ventas 2003 - 2004 en base 100
(Ventas 2003 = 100)*



El negocio continuado de SPS a tipos de cambios constante ha crecido un 2% en 2004

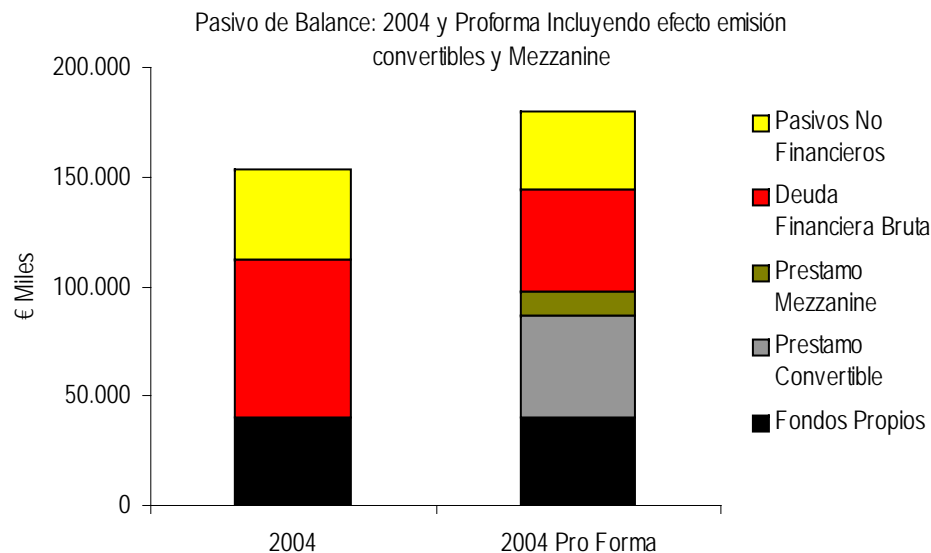
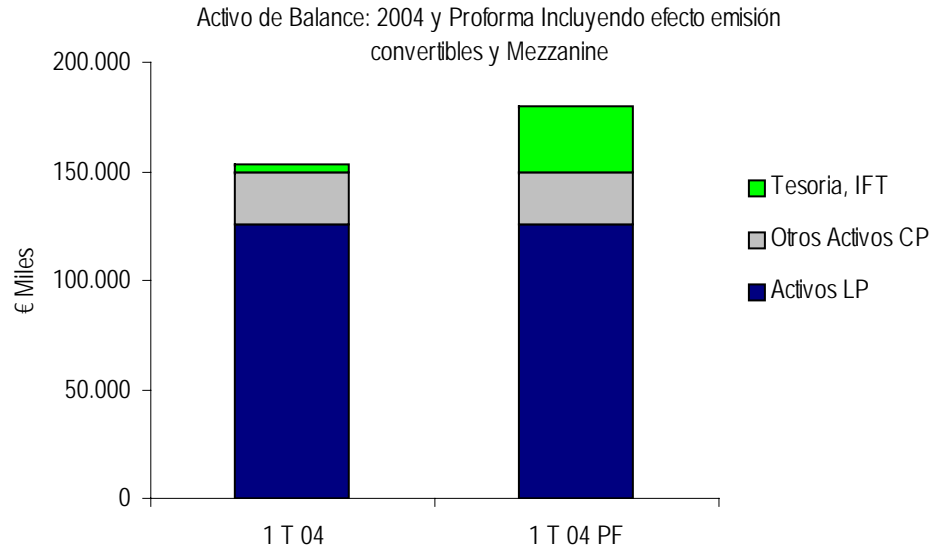
Resultados Primer trimestre de 2005

Euros '000	1 T 2004 Normativa Contable Española	1 T 2004 NIIF	1 T 2005 NIIF	2004 - 2005 Dif. % NIIF
Ventas	24.544	24.544	23.890	-2,7%
EBITDA	3.579	3.590	3.882	8,2%
EBIT	1.126	1.171	1.576	34,6%
Beneficio Neto	65	229	279	21,8%
% Sobre Ventas				
EBITDA %	14,6%	14,6%	16,2%	+ 1,7 p.p.
EBIT%	4,6%	4,8%	6,6%	+ 1,8 p.p.
USD vs EUR	1,25	1,25	1,31	-4,8%
GBP vs EUR	0,68	0,68	0,69	-2,0%

*Los datos del primer trimestre de 2005, confirman la evolución positiva del negocio operativo de SPS.
Los efectos de la transacción no están todavía incluidos a Marzo de 2005*

Balance Pro Forma después transacción

La emisión de Convertibles 2005 ha hecho posible una importante mejora de balance



Recursos y criterios de inversión

- ▶ Disponibilidad de €25 m para el crecimiento orgánico y vía adquisiciones (sin considerar los warrants).
- ▶ Target ROCE inversiones FM > 30%
- ▶ Target adquisiciones: precio < 5x EBITDA

Objetivos de inversión 2005

- ▶ > €7m para el canal de Facility Management
- ▶ > € 1m para desarrollar gestión documental
- ▶ 1-2 adquisiciones estratégicas

Iniciativas de crecimiento 2005

Plan de desarrollo orgánico y vía adquisiciones

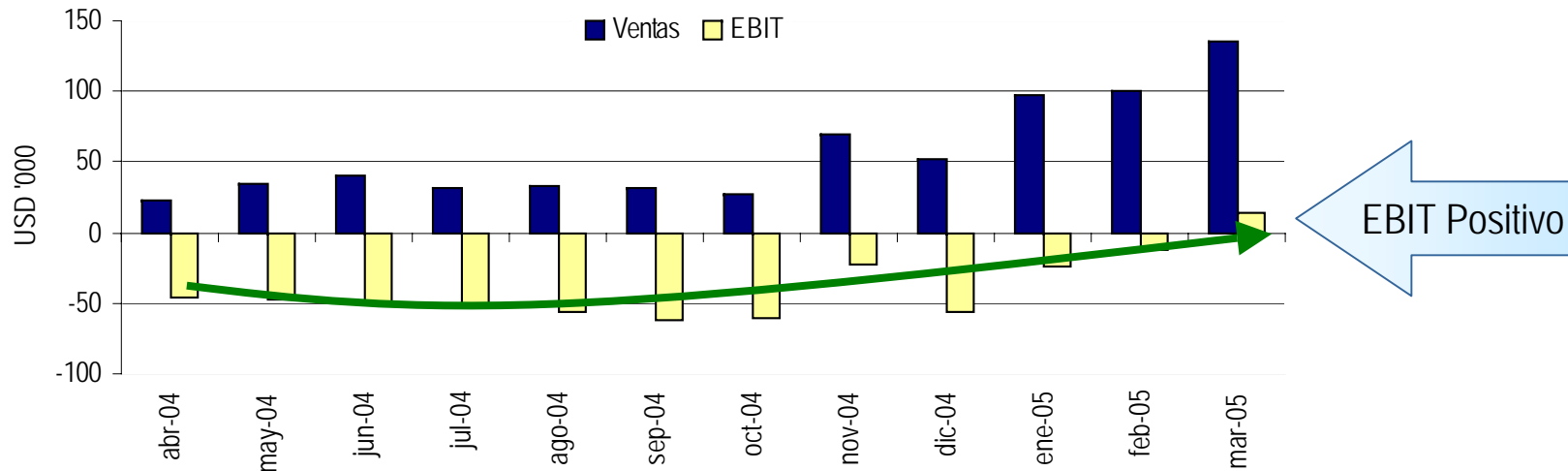
- ✓ Desarrollo centro de servicio abierto en Nueva York
- ✓ Crecimiento nuevos centros gestión documental (Boston, Leeds) abiertos en 2004
- ✓ Refuerzo oferta en segmentos de mercado externo a AEC
- ✓ Incremento servicios a lo largo de todo el ciclo de vida de los documentos
- ✓ Aumento continuado ventas recurrentes y contratos Facility Management
- ✓ Aprovechamiento know how local de cada una de las compañías del grupo
- ✓ Mejora productividad fuerza de ventas a través de programas de entrenamiento
- ✓ Incremento de la cobertura geográfica a través de puntos de servicios y FM
- ✓ Desarrollo de oportunidades de adquisiciones que puedan crear valor



*Con un balance saneado,
SPS cuenta con un claro plan industrial para acelerar su crecimiento*

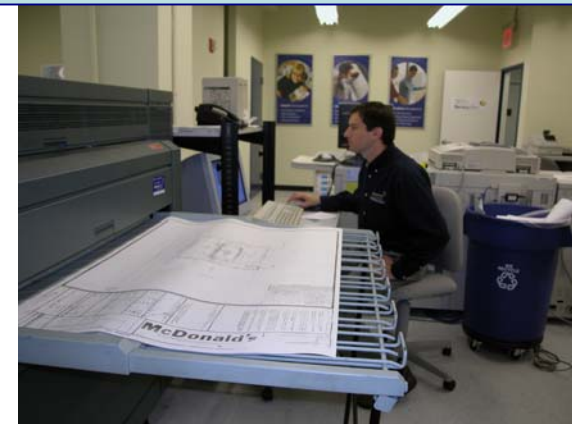
Nueva York, ejemplo de crecimiento orgánico

Evolución Ventas, EBIT centro de N. York (en miles de dólares)



Gran potencial de crecimiento, potenciación negocio FM

- ▶ Ubicado en el centro de Manhattan
- ▶ Centro de apoyo para crecimiento vía FM en Nueva York
- ▶ Cuota de mercado estimada después de 1 año: 1% mercado AEC de N. York.
- ▶ Generación de beneficios en 12 meses



Crecimiento servicios gestión documental

Desarrollo Planlink

	2002	2003	2004
Documentos	91.000	108.000	112.000
Miembros	1.231	4.836	7.298
Ordenes	3.453	11.264	18.980
Sitios	22	36	51
Logins	14.326	43.290	76.771

Returning Member

Username:

Password:

[Click here if you've forgotten your password.](#)

Sign Up!

What is PlanLink?

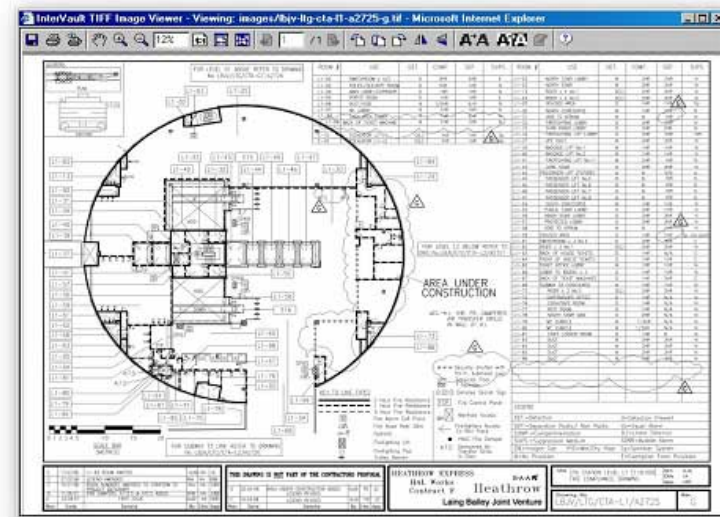
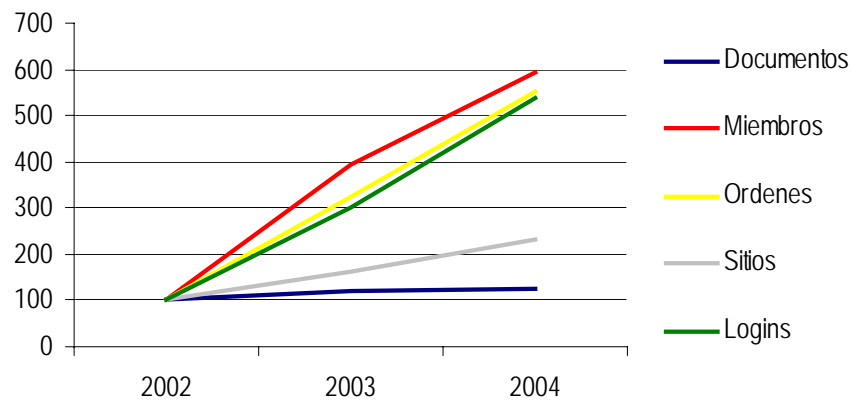
Simply stated, PlanLink provides Web access and functionality to building plans and specifications and the tasks associated with them.

- A/E/C professionals benefit from increased control, security and speed when processing or archiving building documents using PlanLink.
- For contractors, PlanLink is a valuable tool to manage building project plans through its ease of exposure to subs for bidding, print ordering and revision posting.
- For building owners & managers, PlanLink provides secure archiving, organization and document access on a moment's notice.

Thanks for visiting the PlanLink Plan Room. Becoming a member of the PlanLink community gives you the tools you need to stay connected to construction project plans during the bid process, construction and post-construction maintenance.

Before you can enter the site you must sign-up. Just click the New Member button to get started!

Evolución en base 100



Aprovechamiento know how - Modelo CRM

Sales Dashboard

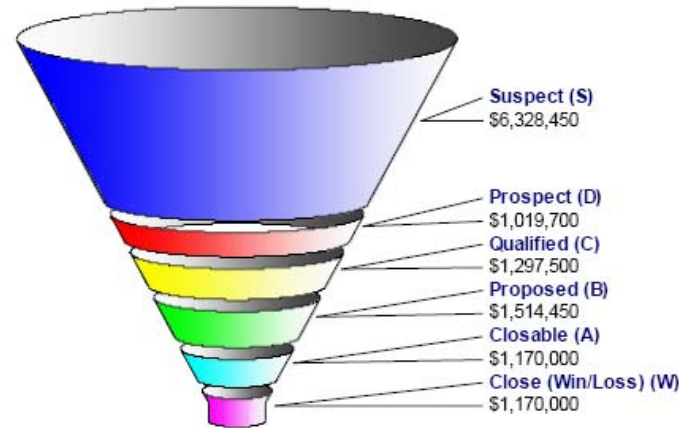
Leads By Source

Marketing	48%
Sale Prospect	26%
Existing Account	11%
Employee Referral	5%
External Referral	3%
Target	2%
Web Lead	1%
Inbound Phone Call	1%
Partner Referral	0%
Not Specified	2%

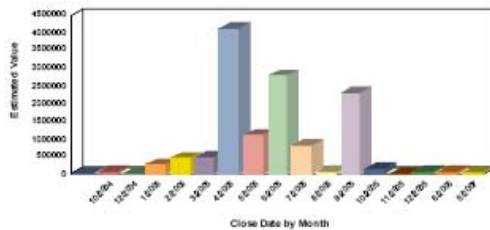
Opportunities by Source

Employee Referral	1%
Existing Account	29%
External Referral	4%
Inbound Phone Call	2%
Marketing	12%
Partner Referral	1%
Sale Prospect	48%
Target	2%

Sales Pipeline (Total)

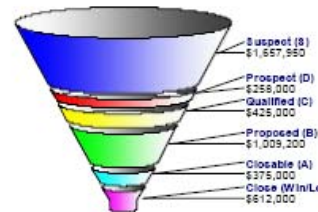


Opportunities by Close Date



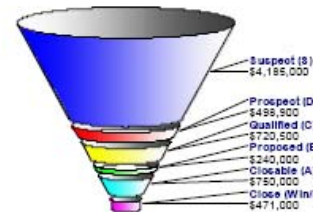
42% de la facturación es recurrente

Repro Pipeline



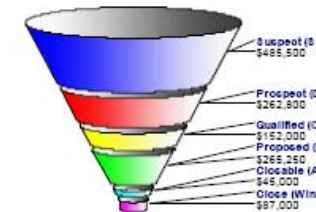
Sales Stage: Suspect (S)	105
Sales Stage: Prospect (D)	28
Sales Stage: Qualified (C)	25
Sales Stage: Proposed (B)	30
Sales Stage: Closable (A)	10
Sales Stage: Close (Win/Loss) (W)	37
Total of 235 Opportunities	
Total Potential Revenue: \$4,337,150	
Total Weighted Revenue: \$1,942,445	
Average Deal Size: \$18,456	

OSS Pipeline



Sales Stage: Suspect (S)	26
Sales Stage: Prospect (D)	9
Sales Stage: Qualified (C)	19
Sales Stage: Proposed (B)	4
Sales Stage: Closable (A)	6
Sales Stage: Close (Win/Loss) (W)	5
Total of 69 Opportunities	
Total Potential Revenue: \$6,865,400	
Total Weighted Revenue: \$2,093,775	
Average Deal Size: \$99,499	

Innovations Pipeline



Sales Stage: Suspect (S)	43
Sales Stage: Prospect (D)	24
Sales Stage: Qualified (C)	11
Sales Stage: Proposed (B)	12
Sales Stage: Closable (A)	10
Sales Stage: Close (Win/Loss) (W)	10
Total of 110 Opportunities	
Total Potential Revenue: \$1,297,550	
Total Weighted Revenue: \$475,788	
Average Deal Size: \$11,796	

Modelo de negocio consolidado

Reprografía Digital

- 69 centros de producción
 - ✓ Todos los centros son rentables
 - ✓ 6-10 trabajadores por centro
- Cash-Flow predecible y recurrente
- Capex de Mantenimiento 5% sobre ventas
- Capex inicial aprox. un 50% sobre ventas
- Break-even point de los nuevos centros entre 12 y 18 meses
- EBITDA 15% - 25%

Crecimiento

Valor añadido



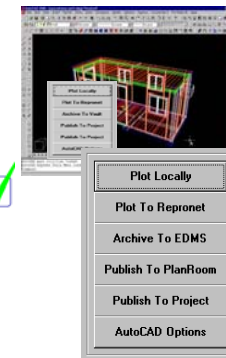
Facilities Management

- 492 Facility Management y On Site Services
- Tamaño medio de los contratos de FM entre 0,2 M de € y 1 M de €
- Tamaño medio de los contratos de OSS entre 20.000 € y 1 M de €
- Duración contrato: entre 2 y 5 años
- Capex variable relacionado con contratos
- Capex en la etapa de Start-Up aprox. un 50% sobre ventas
- Break-even point de los nuevos centros entre 3 y 4 meses
- EBITDA 25% - 30%
- ROA objetivo 30% - IRR objetivo 25%



Gestión Documental

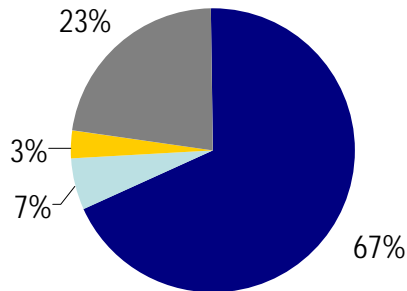
- 700 clientes de cartera inicial
- 5-10 proyectos por año (50.000 € - 100.000 €)
- 3 centros de digitalización de documentos
- Duración del contrato: entre 1 y 5 años
- Servicios de consultoría
- Capex entre un 6% y un 7% sobre ventas
- EBITDA 20% - 25%



Plan de crecimiento

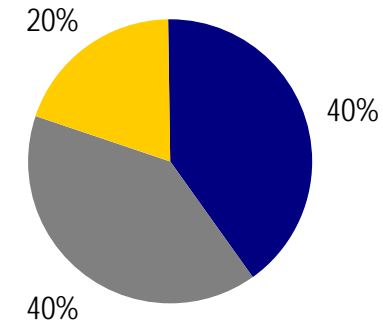
Mejora esperada en business mix

Mix de Producto Actual



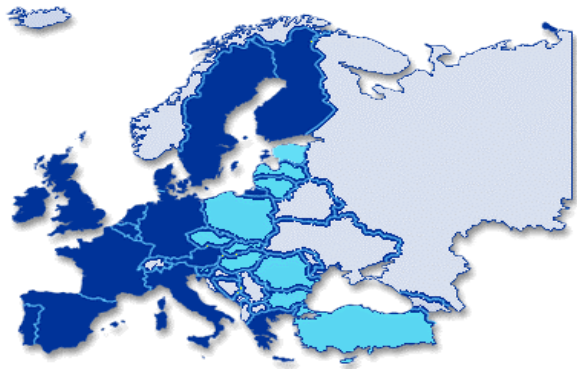
- Reprografía Digital
- Material de oficina
- Gestión Documental
- FM/OSS

Mix de Producto Objetivo



- Reprografía Digital / Material de oficina
- FM/OSS
- Gestión Documental

Áreas estratégicas de crecimiento



Atractivos de SPS para el futuro

- ▶ **Modelo de negocio consolidado.**
- ▶ **Claro plan industrial** centrado en los servicios de reprografía digital, gestión documental y facilities management.
- ▶ **Disponibilidad de recursos** para apoyar el crecimiento tanto orgánicamente como vía adquisición.
- ▶ **Tendencias de mercado favorecen** compañías con el posicionamiento de SPS.
- ▶ **Constante apoyo de la base de accionistas.**

Muchas gracias



Service Point: Creando valor para su accionista

Muchas Gracias

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 profesional 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.