

Service Point alcanza unas ventas de €108m en el primer semestre de 2012

- Destaca el buen comportamiento de los mercados escandinavos con crecimiento relevante en ventas y EBITDA respecto a 2011
- El Grupo procede a sanear su balance registrando 3,5 millones de euros de costes no recurrentes, y negocia importantes mejoras en su estructura financiera a través de la refinanciación de su pasivo
- La implementación de nuevas iniciativas para fomentar las ventas, reducir los costes y acelerar la generación de caja permitirán a la compañía conseguir beneficios positivos y recurrentes a partir de 2013

27 de Agosto de 2012. – **Service Point** cierra el primer semestre de 2012 con una cifra de ventas de €108,1m, un 2% por debajo de las obtenidas en el mismo semestre del año 2011 dentro de un contexto económico internacional muy difícil.

El negocio en los países donde operamos sigue sufriendo por el entorno económico del mercado, sobre todo en Europa Central. Asimismo, los resultados de este periodo se han visto afectados por la reducción de transacciones financieras en el sector bancario, que ha afectado el volumen de ventas en servicios de impresión relacionados con las salidas a bolsa en la filial británica y por el proceso de reestructuración que se está llevando a cabo en la filial holandesa. En Holanda en particular el Grupo ha llevado a cabo la reducción de un 20% de la plantilla con efecto diciembre de 2012, lo que permitirá el regreso a los beneficios de la filial a partir de finales de 2012.

Destaca el buen comportamiento general de los mercados escandinavo y alemán con crecimientos orgánicos relevantes en ventas y EBITDA respecto a 2011, impulsados por un fuerte dinamismo de la actividad local y de la introducción en el mercado de nuevos servicios, que serán pronto trasladados a otros países. La diversificación geográfica de Service Point nos dota de una mayor visibilidad y estabilidad en la gestión del negocio.

El primer semestre de 2012 ha sido un semestre de continuación en la toma de medidas para recuperar niveles de rentabilidad necesarios para una evolución positiva durante los próximos meses. Se ha enfocado en potenciar las oportunidades de negocio futuro y el Grupo cuenta con una cartera potencial de clientes y proyectos significativa que incrementará la línea de ventas en el segundo semestre del año. A la vez ha seguido con un estricto control de costes para intentar reducir aún más la base de costes operativos. Asimismo, se ha reducido la plantilla del Grupo de 2.140 empleados en junio de 2011 a 1.949 en 2012. Una vez sean plenamente efectivas las medidas tomadas en Holanda y otros ajustes planificados para el tercer trimestre, la plantilla del Grupo estará de en torno a 1.800 personas.

Resumen Magnitudes Principales (€ Miles)

€ Miles	1 Semestre 2011	1 Semestre 2012
Ventas	110.554	108.059
Margen Bruto	70.694	69.102
EBITDA	9.238	4.554
EBIT	4.281	-1.998
Beneficio Neto Atribuible	-795	-8.613

El Margen Bruto se ha situado en línea a nuestros objetivos con la excepción del negocio en Holanda donde el peso de la actividad de franqueo y la menor actividad de impresión de nuestros clientes han empeorado levemente el objetivo de Margen Bruto de la filial. El Margen Bruto ha sido del 63,9% igual que en el primer semestre de 2011 (excluyendo la línea del franqueo en los Países Bajos el Margen Bruto en el primer semestre de 2012 sería 69,2%).

La reducción en el EBITDA y EBIT comparado con el mismo periodo de 2011 refleja el coste de las medidas adicionales que se han tomado, sobre todo en la filial británica y holandesa, para recuperar un nivel de rentabilidad aceptable en el futuro, que han supuesto costes de reestructuración de casi 1 millón de euros, así como otros costes de saneamiento de balance que a nivel de beneficio neto han impactado en 3,5 millones de euros (1,8 millones a nivel de EBIT). La compañía ha decidido anticipar la depreciación de activos principalmente relacionados con inversiones históricas, ya que el desarrollo actual y futuro pasa por nuevas tecnologías de impresión digital y de comercio electrónico, que se están introduciendo en el mercado con un elevado nivel de éxito. Estas depreciaciones asimismo permitirán a la compañía mantener un gasto operativo más reducido a lo largo de los próximos años.

A pesar de la reducción en EBITDA y EBIT, la compañía ha mantenido la generación de caja en línea con su presupuesto a lo largo del primer semestre a través de una continua disciplina en la gestión del capital circulante y de las inversiones.

La compañía ha acordado con los bancos los términos de su refinanciación de balance y está actualmente negociando la documentación con el objetivo de formalizar todos los acuerdos para su implementación antes de finales de Septiembre de 2012. Dicha refinanciación permitirá reducir los costes financieros en aproximadamente 3 millones de euros anuales, disminuir el endeudamiento senior en 25 millones de euros y extender los plazos de vencimiento hasta 2015 / 2016. Este acuerdo permitirá a la compañía disponer de un balance más fuerte y unos ratios financieros más adecuados para el actual entorno económico. La refinanciación ha obtenido el respaldo de las entidades financieras al plan de desarrollo del Grupo para 2013-2016, donde se prevé una significativa mejora en la rentabilidad y en la generación de caja del Grupo.

Iniciativas de negocio

Al final del primer semestre de 2012, tal y como se ha comunicado a la Junta General de accionistas celebrada el 28 de junio, la compañía ha realizado unos cambios en el seno del consejo de administración que conllevan la toma de una serie de decisiones y el desarrollo de un plan enfocado en tres componentes claves: ventas, costes y generación de caja.

- Ventas – desarrollar iniciativas ya existentes en algunas divisiones, que pueden ser trasladados a otros países, sobre todo en las áreas de soluciones de impresión bajo

demanda, de las foto-álbums, de la impresión y distribución de informes para el sector financiero e iniciativas online.

- Costes – mantener el estricto control sobre los costes operativos. Como consecuencia de la implementación de un plan adicional de reducción de plantilla de 120 personas en Holanda, se verá un ahorro en la base de costes netos de 3,5 millones de euros. Asimismo, se ha implementado un plan de reducción de costes generales por importe de 2 millones de euros para el segundo semestre de 2012.
- Generación de caja – seguir actuando sobre la gestión del circulante, un control estricto sobre las inversiones en equipos nuevos y reestructuración de los planes de pensiones de prestación definida, con el objetivo de seguir mejorando la generación de caja libre del negocio

Outlook

Tras un primer semestre, todavía difícil por el entorno económico, pero donde el Grupo ha tomado muchas iniciativas de gestión de su negocio, la compañía espera una mejora en sus resultados para el segundo semestre del año y especialmente para 2013, gracias a medidas tomadas durante estos últimos meses.

La implementación de estas medidas, junto con la reducción significativa del gasto financiero como consecuencia de la refinanciación de la deuda, mejorará los resultados del Grupo y permitirá a SPS crear una plataforma sólida para el 2013 con una oferta de productos y servicios más amplia y una base de costes más flexible. El refuerzo del balance tras la refinanciación representa un paso muy importante de cara al futuro del Grupo,

Objetivo prioritario para la dirección de la compañía y su Consejo de Administración es la consecución de beneficios netos positivos y recurrentes a partir de 2013.

Sobre Service Point

Service Point Solutions (www.servicepoint.net) proporciona una solución integral para los clientes que desean tener toda su información procesada, comunicada o gestionada por un *partner*. Nuestros 2.140 profesionales en diez países (Alemania, Bélgica, España, Estados Unidos, Francia, Holanda, Noruega, Reino Unido, Rusia y Suecia) proporcionan productos y servicios a través de una red de 130 puntos de servicio y 800 programas de gestión. Service Point Solutions tiene su sede central en España y cotiza en las bolsas de Madrid y Barcelona (ticker: SPS.MC).

Para más información

Miguel Ramos / mramos@newsline.es