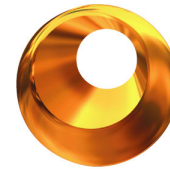


Reprografía Digital
Gestión Documental
Facilities Management



Service Point



Emisión de warrants y obligaciones convertibles Marzo de 2005

Para más información sobre la emisión, les rogamos consultar el Folleto Informativo y el Tríptico registrados en la CNMV y toda la documentación a disposición del público que puede encontrar en la web www.servicepoint.net o que puede pedir al número 902 999 203

Advertencia

- ❑ Este documento contiene información que constituye previsiones. Estas previsiones aparecen en numerosas ocasiones en este documento y hacen referencia a la mejor estimación de la compañía sobre la evolución futura de la actual base de clientes, el crecimiento futuro de las diversas líneas de negocio, el negocio global, la cuota de mercado, los resultados financieros y otros aspectos de la actividad de la compañía.
- ❑ Las proyecciones realizadas en este documento se pueden identificar a través del uso de palabras tales como “se espera”, “se prevé”, “se piensa”, “se cree” o expresiones similares, la negativa de las anteriores o a través de afirmaciones sobre las proyecciones, estrategia, planes o intenciones de la compañía.
- ❑ Dichas proyecciones no son garantía de la evolución futura de la compañía e implican riesgos e incertidumbres que pueden desviarse materialmente de los resultados actuales como consecuencia de diversos factores.
- ❑ Se advierte a los analistas e inversores que deben analizar las proyecciones financieras presentadas en este documento con cautela, siendo válidas únicamente a la fecha de la redacción de este documento. Service Point Solutions no asume ninguna obligación sobre las desviaciones de las proyecciones presentadas en este documento, que puedan aparecer con posterioridad a la fecha de realización de esta presentación, incluyendo, sin limitación, cambios en el negocio de SPS, su estrategia de adquisiciones o la aparición de eventos inesperados. Se insta a los analistas e inversores a consultar la memoria anual así como la información periódica de la compañía disponible en la página web de la Comisión Nacional de Mercados y Valores.
- ❑ Para más información sobre la emisión, les rogamos consultar el Folleto Informativo y el Tríptico registrados en la CNMV y toda la documentación a disposición del público que puede encontrar en la web www.servicepoint.net o que puede pedir al número 902 999 203. Asimismo les rogamos utilizar adecuado asesoramiento independiente.

Equipo directivo SPS

Juan J. Nieto



Presidente SPS, desde 2002

Presidente y Consejero Delegado Palmera Capital y Servicios
Anteriormente Miembro de Comités Ejecutivos de Telefónica
Consejero Delegado Antena 3
Bankers Trust y Goldman Sachs

Rafael López-Aparicio



Consejero Delegado SPS, desde 2004

Anteriormente Director Operaciones (COO) SPS desde 2001
Director General división de "Digital Health Imaging" de Eastman Kodak
Presidente y Director General de Eastman Kodak Mercados Emergentes

Ugo Giorcelli



Director Financiero (CFO) SPS, desde 1999

Anteriormente CFO y Miembro de Comites Ejecutivos de Danka
Director Financiero de Infotec
KPMG (división de "Transaction Services")

Juan José Nieto

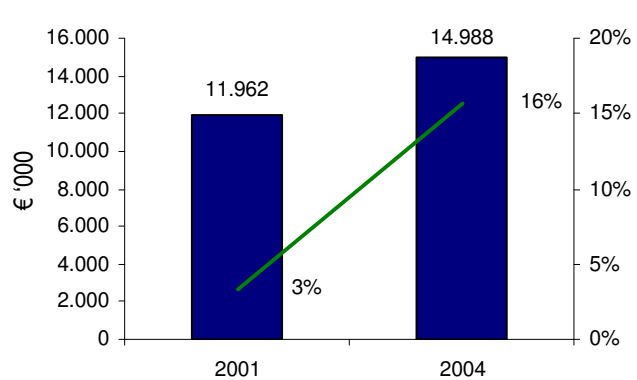
Presidente

Service Point Solutions S.A.

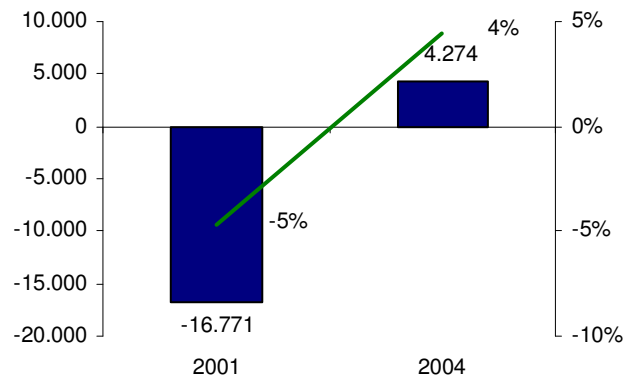
SPS en 2001, SPS en 2004

- ▶ Proceso de concentración en negocio estratégico.
- ▶ Mejora en resultados operativos, reducción endeudamiento.
- ▶ Endeudamiento no perteneciente a actividad actual de SPS, limita el potencial de desarrollo.
- ▶ Gastos financieros en 2004 representaron 117% EBIT.

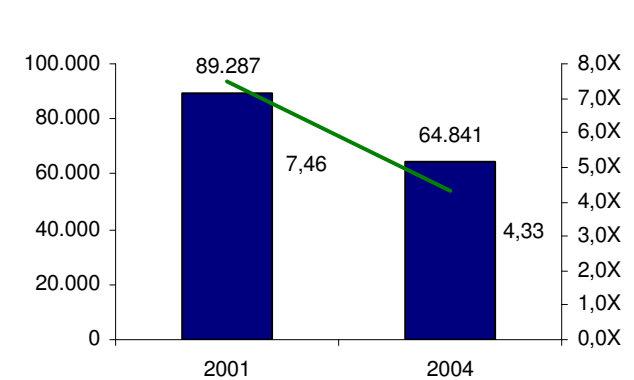
Evolución EBITDA y EBITDA sobre ventas



Evolución EBIT y EBIT sobre ventas



Evolución Deuda Neta y Deuda Neta/EBITDA



Logros principales ejercicio 2004

Un año importante para SPS

- | | |
|----------------------------------------------------|-------------------------------------|
| ✓ Nueva estructura organizativa | Nuevo Consejero Delegado |
| ✓ Mejoras en la rentabilidad en todos los mercados | + 0,4p.p. EBITDA / ventas (04vs 03) |
| ✓ Gestión de la calidad de las ventas | 42% ventas recurrentes |
| ✓ Enfoque en gestión de la deuda neta | Deuda Neta / EBITDA 4,33x |
| ✓ Resultados ascendentes trimestre a trimestre | +28,8% EBITDA Q4 04 vs Q4 03 |
| ✓ Aplicación continua Código Buen Gobierno | Transparencia |
| ✓ Elevada liquidez acción | 0,6 % rotación diaria |
| ✓ Incremento de fondos “institucionales” | Alcanza 11% del capital |

SPS ha ido reforzando su modelo de negocio

“Ser el líder internacional en la oferta de servicios servicios de reprografía y gestión documental de alto valor añadido a través de soluciones de outsourcing”



Estructura corporativa

Consejo de Administración y Comités

Consejo de Administración

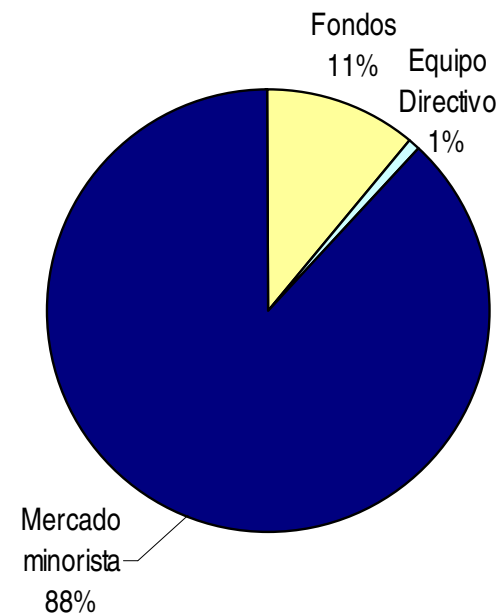
J.J. Nieto – Presidente
J.A. Samaranch – Vicepresidente
R.L. Aparicio – Consejero Ejecutivo
U. Giorcelli – Consejero Ejecutivo
I. López Balcells – Consejero
R. Holland Martin – Consejero
A. De Remedios – Consejero

Comité de Auditoria

Comité de Remuneración

- ▶ *SPS adopta activamente las practicas de Buen Gobierno.*

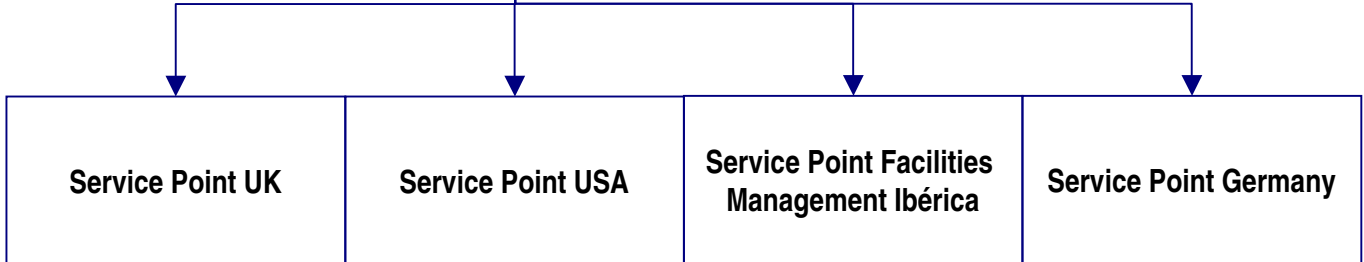
Composición accionarial (JGA Febrero 2005)







- ▶ *Base de 65.000 accionistas*
- ▶ *Plan de opciones sobre 4% capital para empleados y directivos de SPS*

Estructura operativa

Service Point Solutions S.A.
 (cotiza en la Bolsa Española)



				
	Service Point UK	Service Point USA	Service Point Facilities Management Ibérica	Service Point Germany
Ventas 04 (€'000)	58.678	27.721	8.739	719
EBITDA 04 (€'000)	9.083	6.983	508	34
Cuota de mercado	20%	30% (mercado Este)	5%	NA

Objetivos a medio plazo

SPS estableció hace tres años cuatro objetivos prioritarios

Reducción del endeudamiento bancario:

Una parte relevante de la deuda financiera de SPS es resultado de su anterior proceso de diversificación

Desarrollo plan de negocio en servicios de outsourcing documental:

Fortalecimiento del plan de negocio y flexibilidad operativa, actualmente limitada por restricciones de los bancos

Remuneración para el accionista:

Prima de asistencia a la Junta, ampliación liberada prevista

Refuerzo del posicionamiento bursátil:

Visibilidad en los mercados financieros y atracción de inversores institucionales

SPS espera poder alcanzar estos objetivos con la transacción que presentamos a continuación

Sinopsis de la transacción financiera

Obligaciones convertibles en acciones de SPS, SA:

Importe de €46,4 millones. Derecho de suscripción preferente para los accionistas.

Deutsche Bank AG London (Deutsche Bank) y Archie garantizan la suscripción de las obligaciones.

Precio de emisión 0,12 euros – Convertibles a la par en acciones de SPS.

Remuneración con un interés del 5,25% fijo anual hasta Marzo de 2010.

Warrants

Deutsche Bank y Archie recibirán warrants sobre el 10% del capital de la compañía post-conversión.

Precio de ejercicio es el 110% respecto al precio de la acción, calculado sobre una base de 20 sesiones bursátiles.

El ejercicio de los warrants supondría en su caso una entrada de aproximadamente €15 - € 20 millones para SPS.

Préstamo Mezzanine

En el caso que Deutsche Bank y Archie suscriban menos de 11,4 millones de euros de obligaciones convertibles, SPS tomará un préstamo mezzanine de 11,4 millones de euros con Deutsche Bank y Archie.

La transacción se compone de tres elementos: obligaciones convertibles, warrants y préstamo mezzanine.

Los términos completos de la transacción se detallan en el Folleto Informativo registrado en la CNMV en el mes de Marzo de 2005.

Objetivos de la transacción

SPS espera que la transacción permitirá cumplir sus objetivos estratégicos

Reducción del endeudamiento bancario:



La transacción permite reducir en 26,2 millones la deuda bancaria (aunque la deuda financiera se vería incrementada en el corto plazo hasta el momento de la conversión)

Desarrollo plan de negocio en servicios de outsourcing documental:



La transacción permite incrementar en €15 millones los recursos para el crecimiento

Remuneración para el accionista:







Las obligaciones convertibles ofrecen la posibilidad de conversión en acciones de SPS

Refuerzo del posicionamiento bursátil



La transacción permite incrementar el tamaño de SPS y atraer nuevos inversores

Atractivos de la transacción

-  Se ofrece a los actuales accionistas de la compañía la posibilidad de participar en la emisión a través del ejercicio de sus **derechos de suscripción preferente** para la emisión de obligaciones convertibles.
-  Precio de conversión de las obligaciones convertibles con un **importante descuento potencial** respecto al valor de mercado actual de las acciones.
-  Posibilidad de conversión en acciones a través de un **periodo de conversión inicial** durante los meses de abril y mayo de 2005 y semestralmente.
-  **Rentabilidad** a través del cobro del cupón. Interés fijo anual del 5,25%.

SPS ha preparado un instrumento diseñado para sus accionistas e inversores

Rafael López-Aparicio







Consejero Delegado

Service Point Solutions S.A.

Outsourcing Documental

Segmentos de Gestión Documental

Atractivo/ Crecimiento

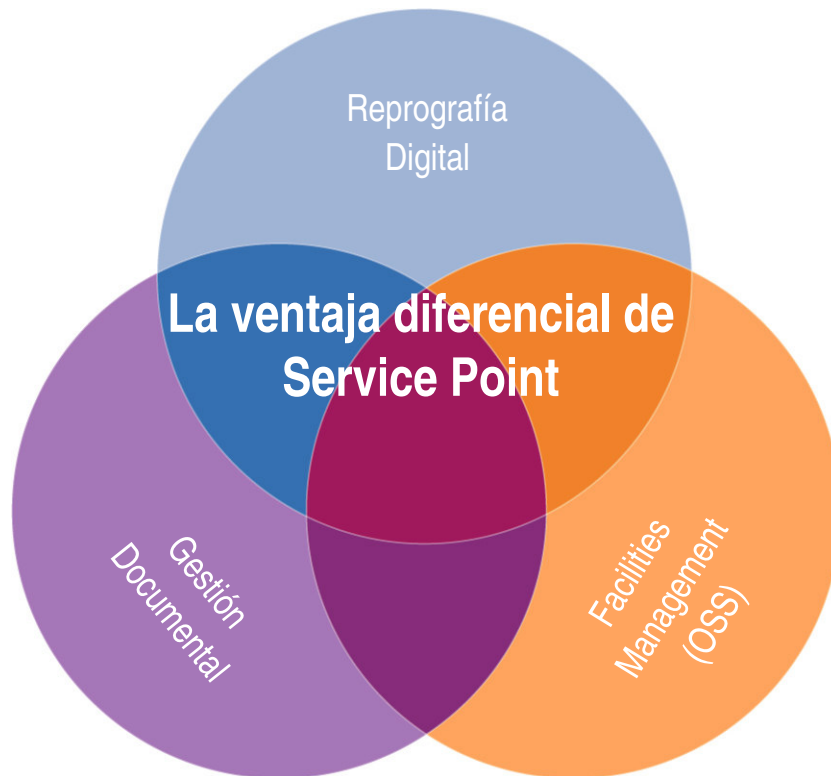
- ▶ **Impresión de datos variables**
(€ 2,6 Bn*) Estable
- ▶ **Servicios reprográficos**
(€ 13 Bn*) 
- ▶ **Facilities Management**
(€ 3,1 Bn*)  
- ▶ **Gestión documental**
(€ 0,5 Bn*)   

Fuente: Infotrends

** Mercado Europa Occidental*

Factores Claves del Outsourcing Documental

- ▶ Requisitos para la reducción de costes y el incremento de la eficiencia
- ▶ Enfoque centrado en el core business
 - ▶ Delegación en especialistas externos para desarrollar servicios no relacionados con el core-business
- ▶ Proveedores de servicios integrales con una amplia gama de servicios
- ▶ Continua migración hacia procesos digitales
- ▶ Continua demanda de un amplio abanico de servicios
- ▶ Reducción por parte de las empresas del número de proveedores
- ▶ Incremento de la concienciación por la necesidad existente de gestionar los procesos de información y documentación internos con mayor eficiencia
- ▶ El outsourcing de la gestión documental facilita e integra las siguientes actividades: Digitalización y captura, almacenaje, recuperación, consulta, revisión y distribución de información



La **Reprografía Digital** es el proceso de impresión o reproducción de un documento en cualquier formato a través de medios digitales.

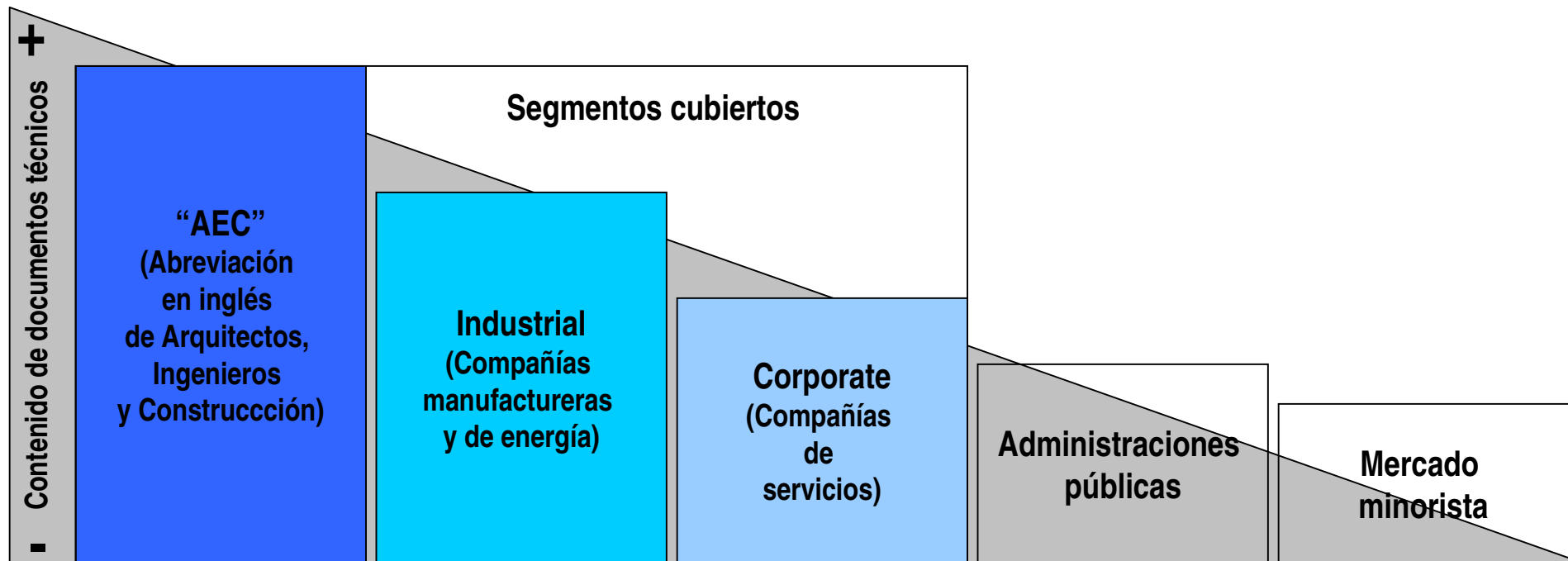
Facility Management engloba la prestación de servicios de reprografía digital en las mismas instalaciones del cliente a través de una serie de puntos específicos de servicio (outsourcing).

La **Gestión Documental** se compone de una oferta de soluciones de alto valor añadido que abarcan desde la fase inicial de creación del documento hasta su impresión y archivo digital en su fase final.

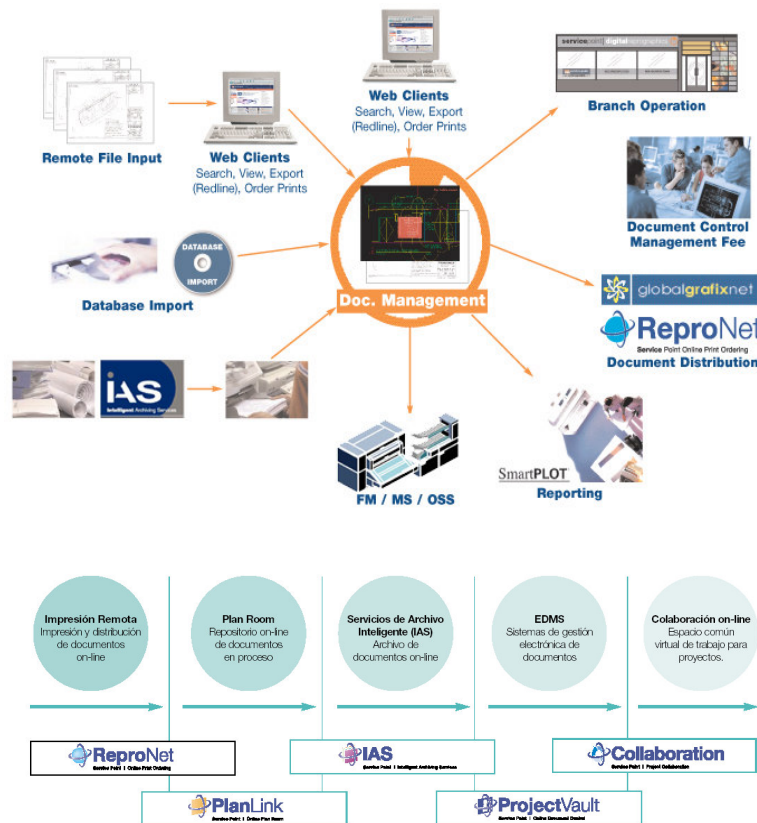


Concentración por segmento de mercado

- ▶ Industria valorada en 850.000 M de €
- ▶ SPS se centra principalmente en el segmento AEC, valorado en 15.000 M de €



La oferta de SPS



- ▶ Operaciones en Centros de Servicio
- ▶ Plataformas de Servicio a través de la Web
- ▶ Control & Distribución del Documento
- ▶ Soluciones Integradas de Gestión Documental
- ▶ Facilities Management / OSS
- ▶ Servicios de Archivo Inteligente (IAS)
- ▶ Acceso Gestión Remota y Plataformas de Colaboración.
- ▶ Gestión y tratamiento de Bases de Datos
- ▶ Servicios de consultoría en relación al procesamiento de documentos y flujo del trabajo
- ▶ Gestión de activos intelectuales en relación al hosting de clientes on-line y otros almacenamientos de datos del cliente

Áreas de negocio de SPS

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

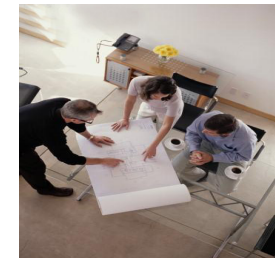


Valor añadido



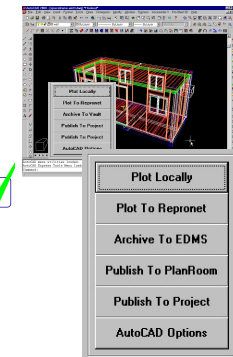
Facilities Management

- 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%



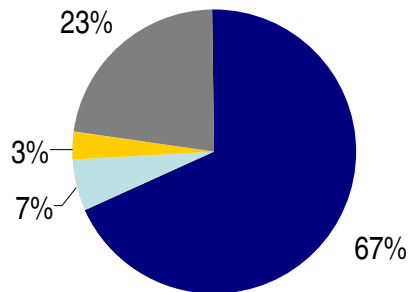
Gestión Documental

- 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%

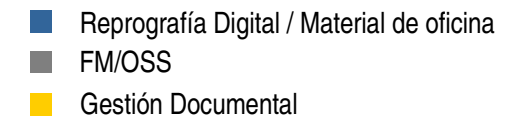
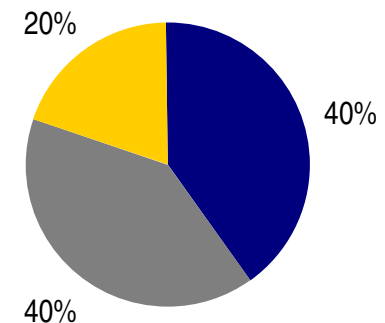


SPS Estrategia del negocio: Evolución prevista del Mix de Producto

Mix de Producto Actual



Mix de Producto Objetivo



El plan de negocio de la compañía está orientado en tres áreas distintas:

- ✓ Expansión hacia otros segmentos de mercado con necesidades de impresión de documentos técnicos (no sólo en AEC)
- ✓ Prestación de servicios de reprografía adicionales a lo largo de toda la cadena de valor del ciclo de vida de un documento
- ✓ Incrementar la cuota de mercado a través de adquisiciones selectivas y alianzas estratégicas

Adquisiciones de clientes en 2004

Primer Semestre

- ▶ Reprografía para la nueva terminal del aeropuerto de Barcelona



- ▶ Reprografía para rehabilitación metro de Londres



- ▶ Contrato FM con Ferrovial



- ▶ Contrato FM con SSOE (Ohio)



- ▶ Nuevo centro de servicio en New York



- ▶ Adquisición de Zorita en Madrid



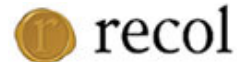
- ▶ Contrato de gestión documental con Panrico



- ▶ Nuevo centro de IAS en Boston



- ▶ Contrato de gestión documental con Recol



Segundo Semestre

- ▶ Contrato FM con Wates



- ▶ Contrato FM con Chapman Taylor



- ▶ Contrato FM con Anthony Hopkins



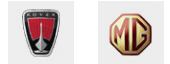
- ▶ Contrato de Gestión Documental con Brooks Pharmacy



- ▶ Contrato FM con Cubellis



- ▶ Contrato FM con MG Rover



- ▶ Contrato de reprografía para Repsol



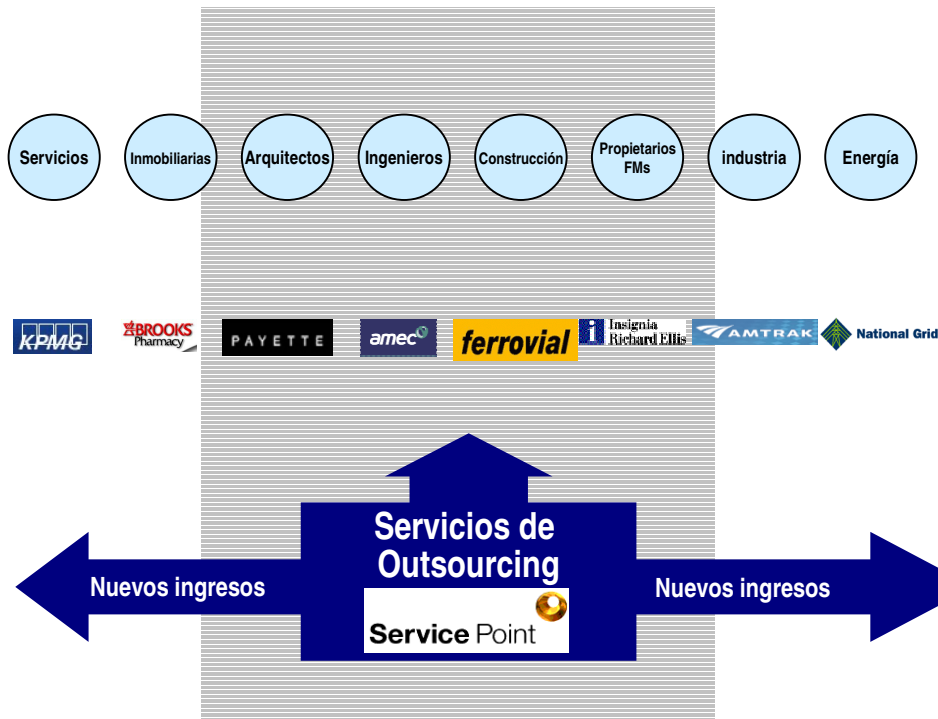
- ▶ Nuevo contrato de reprografía para Exxon Mobil



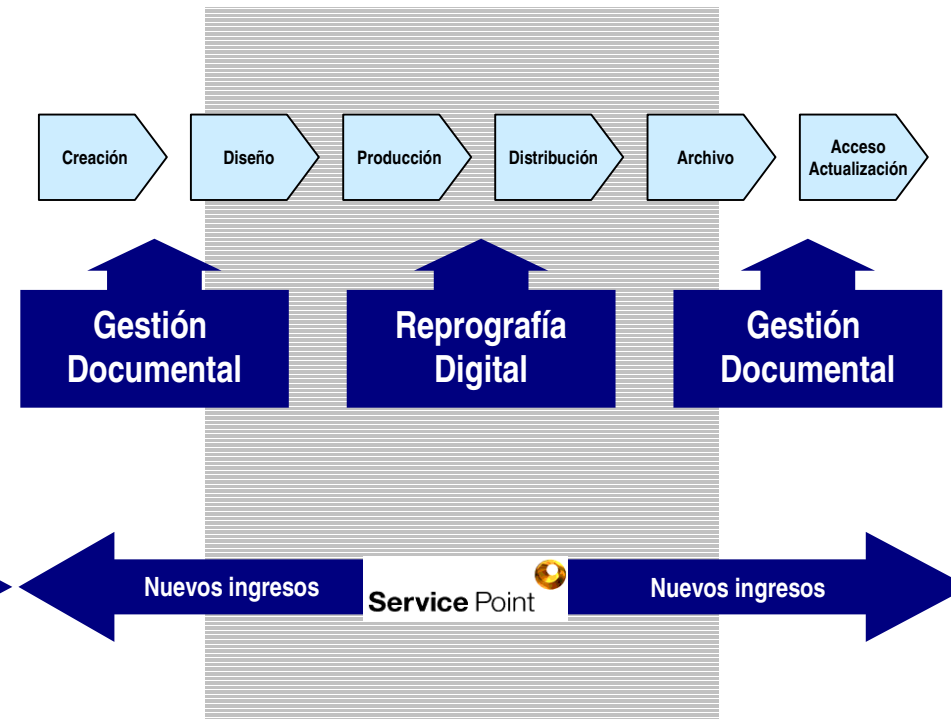
Durante todo el año se ha continuado ganando clientes de primer nivel y llevado el volumen de ventas bajo contrato a más del 42% del total

Estrategia de SPS: Vectores de crecimiento

Segmentos de mercado



Ciclo de vida del documento



SPS ha reforzado su oferta hacia otros segmentos de mercado dentro del ciclo documental. En este sentido la compañía ya ha desarrollado proyectos para clientes como: MG Rover, Lotus, Jaguar, Brooks y McDonalds, Woods Harwick

Las áreas de producción y distribución del ciclo de vida del documento son las que la compañía ha atendido tradicionalmente. La experiencia y el Know-how adquiridos a lo largo de los años posibilitarán una extensión del servicio a las áreas de creación, diseño, archivo, acceso y actualización de la información mediante los servicios de gestión documental

Resultados preliminares 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%

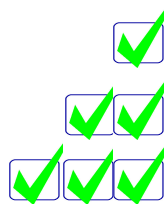
Los resultados de 2004 han estado en línea con lo previsto a pesar del impacto negativo de los tipos de cambio

Plan de creación de valor

2004

▶ **Incremento de ventas recurrentes**

- ▶ Servicios reprográficos
- ▶ Facilities Management
- ▶ Gestión documental

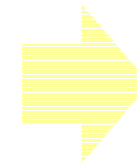


▶ **Mejora en rentabilidad operativa**

- ▶ EBITDA R. Unido (a tipos constantes) +1,7%
- ▶ EBITDA EE.UU (a tipos constantes) +2,1%
- ▶ EBITDA España +12,7%

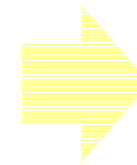
Futuro

▶ **Incremento de recursos**



Crecimiento EBITDA

▶ **Reducción de deuda bancaria**



Crecimiento beneficios netos

Emisión SPS 2005

Ugo Giorcelli

CFO

Service Point Solutions S.A.

Condiciones de la emisión de obligaciones

Emisión de obligaciones convertibles en acciones de SPS por un importe de €46,4 M

- ▶ Proporción: 5 obligaciones convertibles por cada 3 acciones
- ▶ Número de obligaciones a emitir: 386.833.330
- ▶ Valor nominal de la obligación: € 0,12
- ▶ Valor de suscripción: € 0,12 (canjeando la obligación a la par, sin coste adicional)
- ▶ Importe total de la emisión: € 46.419.999,60
- ▶ Vencimiento: 5 años
- ▶ Interés anual: 5,25% fijo anual, pagadero por semestre vencido
- ▶ Opción de conversión: El obligacionista dispondrá de una opción de conversión cada 6 meses. Las obligaciones no convertidas en acciones a su vencimiento, serán reembolsados a su valor nominal.
- ▶ Periodo inicial de conversión: En Abril / Mayo de 2005 (un mes desde la admisión a cotización).
- ▶ Liquidez: Las obligaciones serán cotizadas en el mercado español

La emisión está garantizada por parte de las instituciones Deutsche Bank y Archie

Utilización de los fondos (obligaciones convertibles)

Repago anticipado de €26,2 M de deuda bancaria

▶ Reducción de la deuda bancaria: repago anticipado de € 26,2 M de deuda bancaria

€ 26,2 M serán destinados a la reducción de la deuda bancaria lo que permitirá modificar el contrato de préstamo sindicado liderado por BBVA para mejorar significativamente las condiciones del mismo:

- ▶ Reducción tipo de interés (125 puntos básicos sobre financiación sindicada)
- ▶ Tabla de repago más flexible (flujos de caja se podrán destinar al crecimiento y no al repago de deuda)
- ▶ Incremento en la flexibilidad operativa (reducción de las obligaciones y compromisos asumidos por la compañía en el contrato de financiación sindicada)

Desarrollo del Plan de Negocio

▶ Aportar € 15 M para desarrollar el plan de crecimiento de la compañía tanto orgánico como vía adquisiciones

- Aprovechar el know-how actual para acelerar el crecimiento del negocio especialmente en el área de Facility Management y Gestión Documental
- Acceder a nuevos segmentos de clientes y productos con necesidades de impresión y gestión de documentos técnicos
- Adquisiciones selectivas para reforzar el negocio actual AEC y nuevos segmentos de clientes y servicios

Los fondos permitirán a SPS cumplir con sus objetivos estratégicos

Obligaciones convertibles en acciones

Impacto conversión obligaciones

	31 Dic. 2004	Pro Forma Emisión Convertible	Pro Forma Conversión Convertible
Endeudamiento Financiero Bruto	72.586	92.806	46.386
Endeudamiento Financiero Neto	68.795	73.795	27.375
Deuda Neta	64.841	69.841	23.421
Fondos Propios	58.149	58.149	99.569
EBITDA	14.988	14.988	14.988
Deuda Neta / F. Propios	1,12	1,20	0,24
Deuda Neta / EBITDA	4,33	4,66	1,56

Impacto Mezzanine + Warrants

- ▶ El Préstamo mezzanine, aumentaría los recursos en € 11,4 M para el crecimiento
- ▶ El ejercicio de los warrants incrementaría los recursos de SPS en aprox. € 15 - € 20 M
- ▶ El ejercicio de los warrants reduciría el ratio de deuda / EBITDA en 1 vez.

La operación gracias a la posible conversión de las obligaciones, mejoraría significativamente los ratios financieros y patrimoniales

Mejoras en las condiciones de financiación sindicada a través de un repago de la deuda

Áreas de mejora*	Situación Actual	Implementación acuerdo con bancos sujeto al repago anticipado de 24 M €
<input type="checkbox"/> Tipo de Interés financiación sindicada	<input type="checkbox"/> Euribor +2,50%	<input type="checkbox"/> Euribor +1,25%
<input type="checkbox"/> Tabla de repago	<input type="checkbox"/> € 8,6 M en 2005 <input type="checkbox"/> € 8,6 M en 2006 <input type="checkbox"/> € 11,5 M en 2007 <input type="checkbox"/> € 25,4 M en 2008	<input type="checkbox"/> € 1,4 M en 2005 <input type="checkbox"/> € 3 M en 2006 <input type="checkbox"/> € 4,4 M en 2007 <input type="checkbox"/> € 21,4 M en 2008 <input checked="" type="checkbox"/> Los flujos de caja futuros se destinan al crecimiento y no al repago de la deuda
<input type="checkbox"/> Inversión máxima en leasings	<input type="checkbox"/> € 7 M p.a	<input type="checkbox"/> € 10 M p.a <input checked="" type="checkbox"/> Mayor flexibilidad y recursos para crecer
<input type="checkbox"/> Garantías	<input type="checkbox"/> Todas las filiales	<input type="checkbox"/> Se elimina la garantía de los activos de SP USA (30% del negocio de SPS). Como consecuencia, SPS no tiene que pagar aprox. 10 M € de deuda bancaria y de leasings en EE.UU.
<input type="checkbox"/> Adquisiciones	<input type="checkbox"/> Necesario el consenso previo de los bancos	<input type="checkbox"/> Hasta 10 M € sin autorización bancos. Mayor flexibilidad para crecer

* Acordado el texto de la revisión contractual con los bancos y pendiente de firma

Como resultado de la presente operación, SPS tendrá con sus bancos nuevas condiciones contractuales en mejores términos: Mejora en la visibilidad del beneficio neto

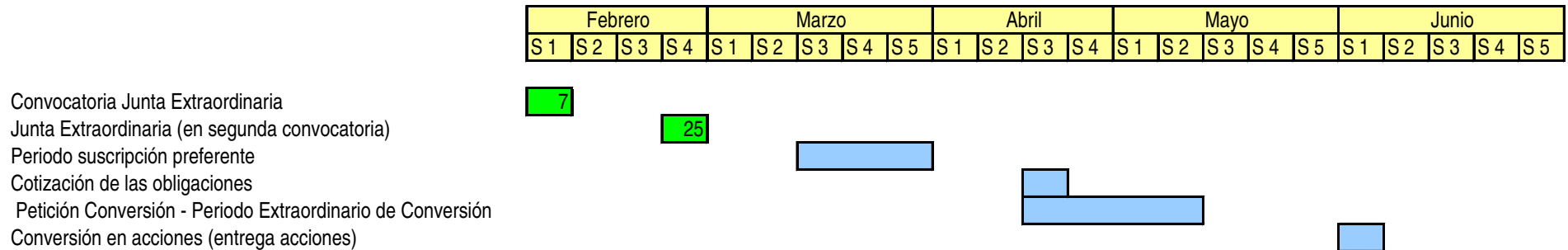
Actuaciones para el desarrollo de SPS

- ✓ Crecimiento orgánico a través de inversiones para captar nuevos clientes y mejorar las ventas recurrentes.
- ✓ Adquisiciones estratégicas de compañías rentables. Existen oportunidades de adquisición a 5x veces EBITDA de compañías que:
 - ▶ Pueden reforzar el posicionamiento estratégico de SPS en servicios de outsourcing
 - ▶ Pueden incrementar la cobertura de servicios a nivel geográfico
 - ▶ Complementan la oferta de servicios de gestión documental
 - ▶ Pueden permitir a SPS acceder a nuevas categorías de clientes en su sector estratégico

**Zorita 10:
un ejemplo
de adquisición
con éxito**

- ▶ **Facturación de € 2 m, EBITDA € 0,4. Precio de adquisición € 1,7m**
- ▶ **Integración de las oficinas, clientes, personales, y sistemas informáticas en 2 meses**
- ▶ **Resultados de 2004: 10% por encima del presupuesto**

Calendario previsto de la emisión



- Existe un primer periodo de conversión inicial que tendrá lugar durante los meses de Abril / Mayo de 2005**
- Existirán periodos de conversión semestrales hasta vencimiento (en Junio y Diciembre de cada año a partir de Diciembre de 2005). Existirá además un periodo de conversión final en Marzo de 2010.**

Atractivos de la transacción

- ✓ Se ofrece a los actuales accionistas de la compañía la posibilidad de participar en la emisión a través del ejercicio de sus **derechos de suscripción preferente** para la emisión de obligaciones convertibles.
- ✓ Precio de conversión de las obligaciones convertibles con un **importante descuento potencial** respecto al valor de mercado actual de las acciones.
- ✓ Posibilidad de conversión en acciones a través de un **periodo de conversión inicial** durante los meses de abril y mayo de 2005 y semestralmente.
- ✓ **Rentabilidad** a través del cobro del cupón. Interés fijo anual del 5,25%.

SPS ha preparado un instrumento diseñado para sus accionistas e inversores

Muchas Gracias

Service Point Solutions es una compañía cotizada en el mercado continuo, en consecuencia, 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.

Para más información sobre la emisión de warrants y obligaciones convertibles les rogamos consultar toda la documentación a disposición del publico en la web www.servicepoint.net o en www.cnmv.es

Anexos

Los Beneficios de la Gestión Documental para la industria AEC

Cliente

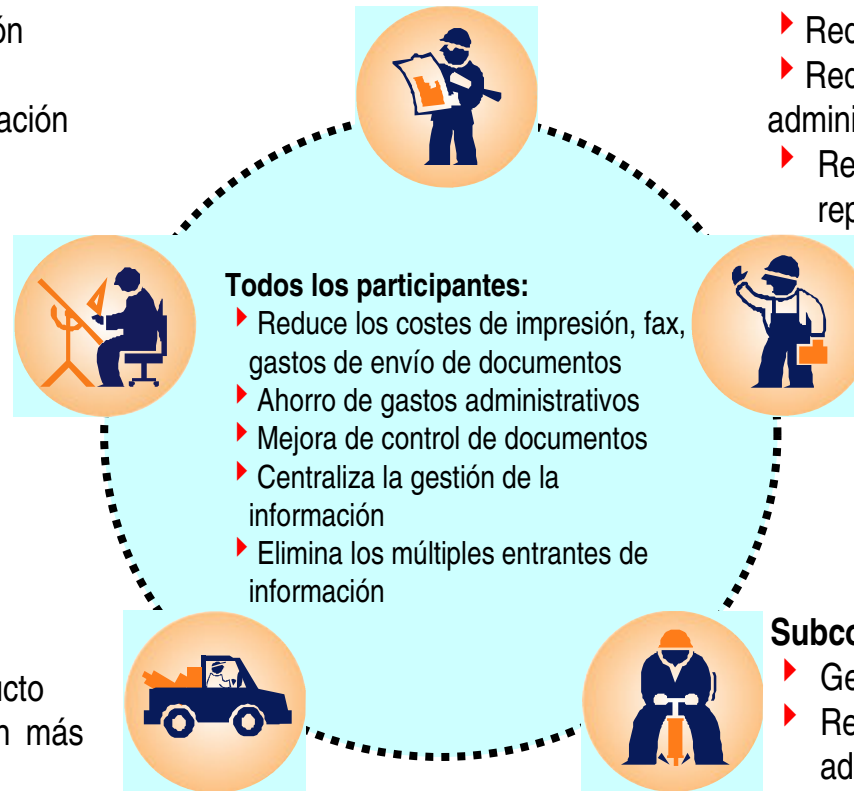
- ▶ Controlar que el proceso se desarrolle eficientemente
- ▶ Reducir los plazos de entrega
- ▶ Controla la instalación de forma eficiente

Consultor/Arquitecto

- ▶ Reducción de costes de distribución
- ▶ Mejora el control del contrato
- ▶ Incrementa la gestión de la información

Promotor

- ▶ Reducción de costes de distribución
- ▶ Reducción de coste de administración
- ▶ Reduce los fallos del proyecto y repetición de trabajos



Proveedor de materiales

- ▶ Reduce los gastos de marketing
- ▶ Permite la diferenciación de producto
- ▶ Acceso a canales de distribución más amplios y más clientes

Subcontratistas

- ▶ Gestión y prácticas más eficientes
- ▶ Reducción de coste de administración
- ▶ Gestiona el contrato de forma eficiente

*Fuente: www.aconex.com

Base de clientes de SPS

Base de clientes

- ▶ 15.000 clientes activos
- ▶ Los clientes AEC comprenden aproximadamente el 60% de las ventas
- ▶ Los 25 clientes más importantes representan:
 - En Reino Unido un 29% de las ventas locales
 - En los EEUU un 32% de las ventas locales
 - En España un 43% de las ventas locales

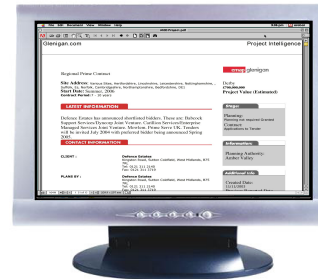
Fidelización del cliente

- ▶ 42% de las ventas contratadas a medio / largo plazo
- ▶ La fidelización histórica de los clientes se sitúa sobre el 95%



Oportunidades de mercado

- ▶ Seguimiento constante de las nuevas oportunidades de mercado
- ▶ Cartera de proyectos de 15 M de €
- ▶ En promedio, entre un 20% y un 25% de las nuevas oportunidades de mercado se materializan en ingresos
- ▶ La *Fecha de Cierre* promedio se sitúa entre 6 y 9 meses para contratos a largo plazo de FM
- ▶ Implementación procesos de CRM



Oportunidad de ventas cruzadas

- ▶ Programas de formación internos de SPS para promover nuevos servicios de valor añadido
- ▶ Contratos internacionales proporcionan ventajas competitivas
- ▶ FM/OSS generan un 30% de volumen adicional al que se generan en los centros de producción (en el caso de EE.UU. y con referencia a los OSS este porcentual puede alcanzar el 50%)



Datos Consolidados Proforma de SPS

Datos NO auditados proforma *

Miles de €	PROFORMA			REAL
	2001	2002	2003	2004
Ventas	104.219	96.119	93.685	95.857
EBITDA	9.894	11.715	14.425	14.988
<i>EBITDA %</i>	<i>9,5%</i>	<i>12,2%</i>	<i>15,4%</i>	<i>15,6%</i>
EBIT	-1.947	1.665	4.833	4.274
<i>EBIT %</i>	<i>-1,9%</i>	<i>1,7%</i>	<i>5,2%</i>	<i>4,5%</i>

- ▶ Mejora en el margen operativo bruto sobre ventas en el periodo 2001-2004
- ▶ Focalización en reducción de la deuda ha limitado el crecimiento
- ▶ Cierre de segmentos de servicios no rentables
- ▶ Incremento en amortizaciones en 2004 por costes nuevos centros e inversiones
- ▶ En 2004 la compañía ha aumentado su contribución al fondo pensiones en el Reino Unido en 0,2 millones de euros respecto al 2003. La compañía estima necesario aumentar esta contribución en 0,2 millones de euros también en el 2005 y mantenerla en dicho nivel a partir de entonces.
- ▶ SPS cuenta con perdidas fiscales a compensar por importe de aproximadamente 320 millones de euros.

* Los datos proforma han sido elaborados con los tipos de cambio medios del año 2004.

Asimismo, sólo se incluye el negocio actual de la compañía (reprografía digital, gestión documental y facilities management)

Datos de contacto



Advertencia

Service Point Solutions es una compañía cotizada en el mercado continuo, en consecuencia, 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 emisión de obligaciones convertibles, existe un folleto registrado en la CNMV.

Relación con inversores

Matteo Buzzi

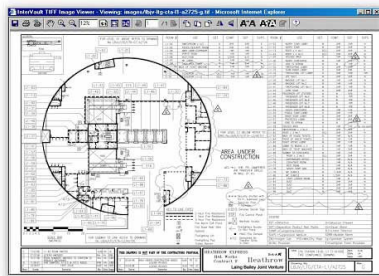
matteobuzzi@servicepoint.net

Información adicional

www.servicepoint.net

www.cnmv.es

**Call Center /Atención al accionista
(de 10:00 h a 18:00 h)
Tel. 902-999-203**



Entidad Directora de la operación



Grupo Financiero Riva y García es la entidad directora, colocadora y agente de la emisión de warrants y obligaciones convertibles y ha participado en su diseño.