

**Grupo Picking Pack**

**Presentación Roadshow**

[www.pickingpack.net](http://www.pickingpack.net)  
GPP. MC

*Junio - Julio de 2000*

## Equipo directivo

grupo



### Carlo Umberto Bonomi, 34

- Fundador (1995), Presidente y CEO
- Tres años CEO de Postalmarket (venta por catálogo)
- Dos años de experiencia en banca de inversión en NY (Brown Bros. Harriman)

### Ugo Giorcelli, 41

- Chief Financial Officer
- Siete años CFO y consejero de Danka International
- Cinco años de experiencia en auditoría y consultoría (KPMG)

### Fernando Reymundo, 38

- COO División Telecomunicaciones e Internet
- Siete años Director General de Cisco España y Portugal
- Cuatro años Director de la División de Redes y Comunicaciones de Unitronics

# La misión

“Convertirnos en el proveedor principal de soluciones de outsourcing para el sector de la PYME<sup>VA</sup> y los profesionales independientes”

GPP es la espina dorsal de la PYME<sup>VA</sup> y de los profesionales independientes



- Material Esp. Oficina
- Reprografía
- Telecom
- Seguridad de redes
- Soluciones E-commerce
- E- fulfilment

# Soluciones globales para la PYME<sup>VA</sup>

El nuevo GPP



GPP combina con éxito la antigua y la nuev@ economí@, creando un grupo líder en la provisión de soluciones para la PYME

# La evolución de la PYME<sup>VA</sup>

“Track record” de GPP



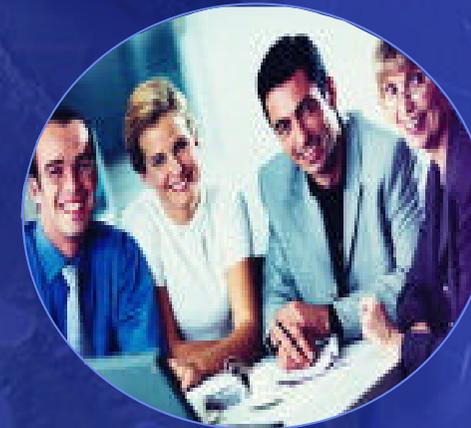
Ayer



- ↓ Ambito de operaciones local
- ↓ Con un único centro de operaciones
- ↓ Sin conexión digital
- ↓ “Outsourcing” de un número limitado de actividades
- ↓ Moderado nivel de especialización

Nuev@  
Económí@

Hoy



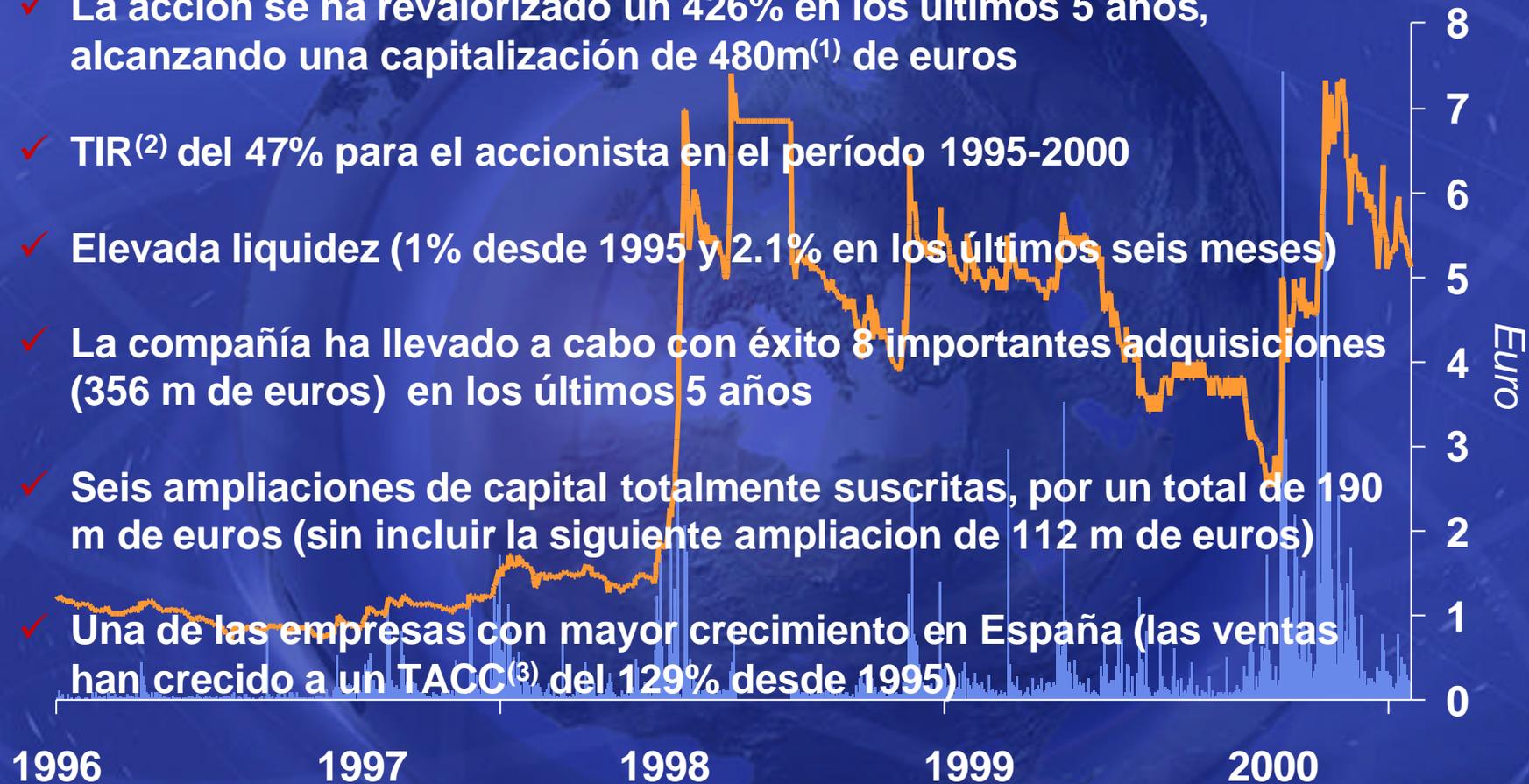
- ↑ Competencia con las multinacionales
- ↑ Múltiples centros de operaciones
- ↑ Demanda creciente de información en tiempo real
- ↑ Outsourcing de las actividades no estratégicas
- ↑ Alto grado de especialización
- ↑ Se persigue la eficiencia en los procesos de compra

# Un “track record” brillante

“Track record” de GPP



- ✓ La acción se ha revalorizado un 426% en los últimos 5 años, alcanzando una capitalización de 480m<sup>(1)</sup> de euros
- ✓ TIR<sup>(2)</sup> del 47% para el accionista en el período 1995-2000
- ✓ Elevada liquidez (1% desde 1995 y 2.1% en los últimos seis meses)
- ✓ La compañía ha llevado a cabo con éxito 8 importantes adquisiciones (356 m de euros) en los últimos 5 años
- ✓ Seis ampliaciones de capital totalmente suscritas, por un total de 190 m de euros (sin incluir la siguiente ampliación de 112 m de euros)
- ✓ Una de las empresas con mayor crecimiento en España (las ventas han crecido a un TACC<sup>(3)</sup> del 129% desde 1995)



(1) Capitalización bursátil a 16 de Junio de 2000

(2) Tasa interna de retorno para un inversor que ha suscrito todas las ampliaciones llevadas a cabo por la compañía

(3) Tasa anual de crecimiento compuesto

# La adquisición de Ola Internet

La adquisición de Ola



- Adquisición de la totalidad de las acciones de Ola Internet para crear la primera compañía de servicios globales de outsourcing para la PYME, <sup>VA</sup> añadiendo a su espina dorsal, una nueva gama de servicios de la nuev@ economí@



- Reprografía digital
- Material Especializado de oficina
- Logística
- Servicios on-line

Cartera de clientes nacional: 90,000



Mat. Oficina.

Reprografía

Telecom

Seguridad de redes

E-commerce

E-fulfilment

- Servicios de telecomunicaciones
- Servicios de seguridad en red
- Comercio electrónico
- Contenido vertical de Internet

Cartera de clientes nacional: 10,000

Gama de productos de alto valor añadido para el sector AECGD<sup>(1)</sup> y para la PYME

(1) Arquitectos, constructores, ingenieros y diseñadores gráficos

## Lógica de la transacción

Clave

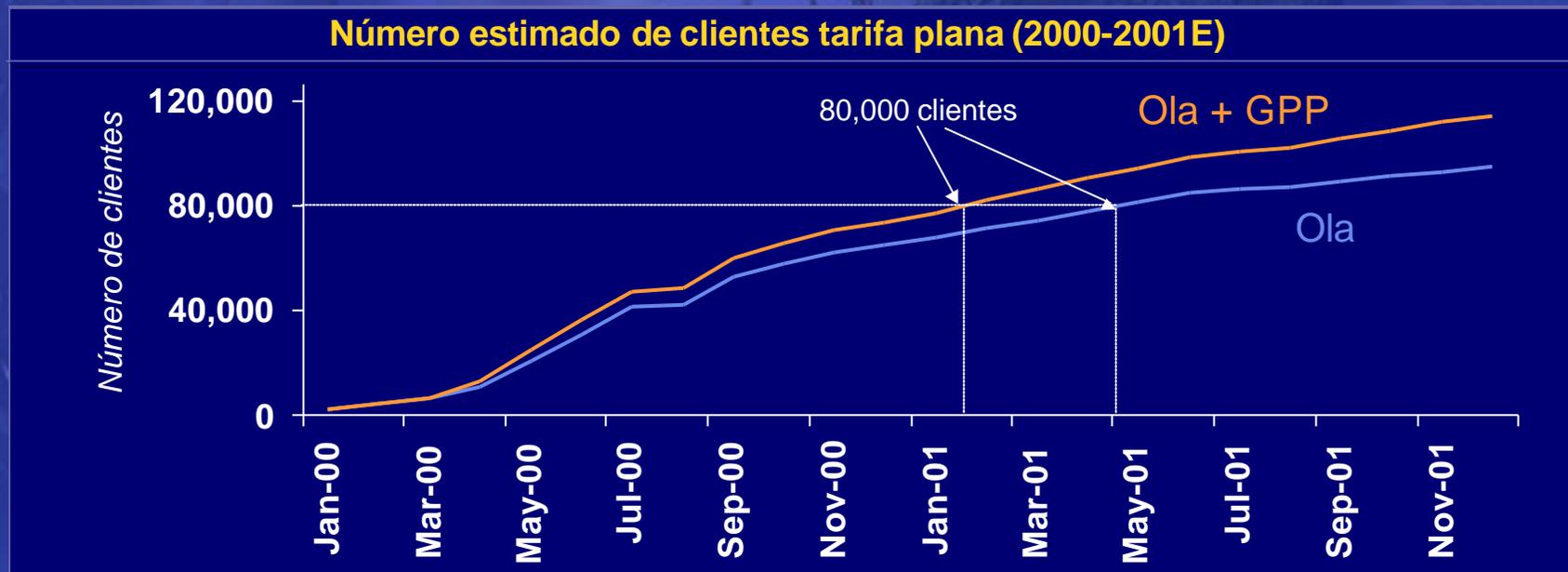
- \* Incremento de la oferta de servicios para el sector AECGD y para la PYME, <sup>VA</sup> añadiéndose productos de alta tecnología a la actual cartera de GPP
- \* Oportunidades de venta cruzada de productos
- \* Traslado de la cartera de productos tradicionales a la red, liderado por un cualificado equipo directivo
- \* Combinación de esfuerzos para expandir internacionalmente el modelo de servicios integrados de GPP

Otras ventajas

- \* Se incrementa el porcentaje de ventas en Euros
- \* Ahorros en coste de telecomunicaciones
- \* Oportunidad de entrada en el IBEX 35, aumento de la visibilidad en el mercado

## Sinergias y ahorros de costes

- Se crearán sinergias comerciales, derivadas principalmente de la venta de productos de Ola a clientes de GPP
- Permite a Ola adelantar su punto de equilibrio (80,000 clientes) en el plan de negocio
- Ahorro anual en gasto de comunicaciones y red comercial



# Posicionamiento

El nuevo GPP



España

Resto del mundo

- ✓ Primera compañía en España que ofrece soluciones globales para la PYME<sup>VA</sup>
- ✓ GPP posee la red más extensa de servicios reprográficos y de material de oficina
- ✓ Primera compañía que ofrece tarifa plana para sus servicios de voz
- ✓ Red logística líder para pedidos de marketing directo y de e-commerce
- ✓ Servicios de internet de valor añadido
- ✓ 90,000 clientes PYME<sup>VA</sup>

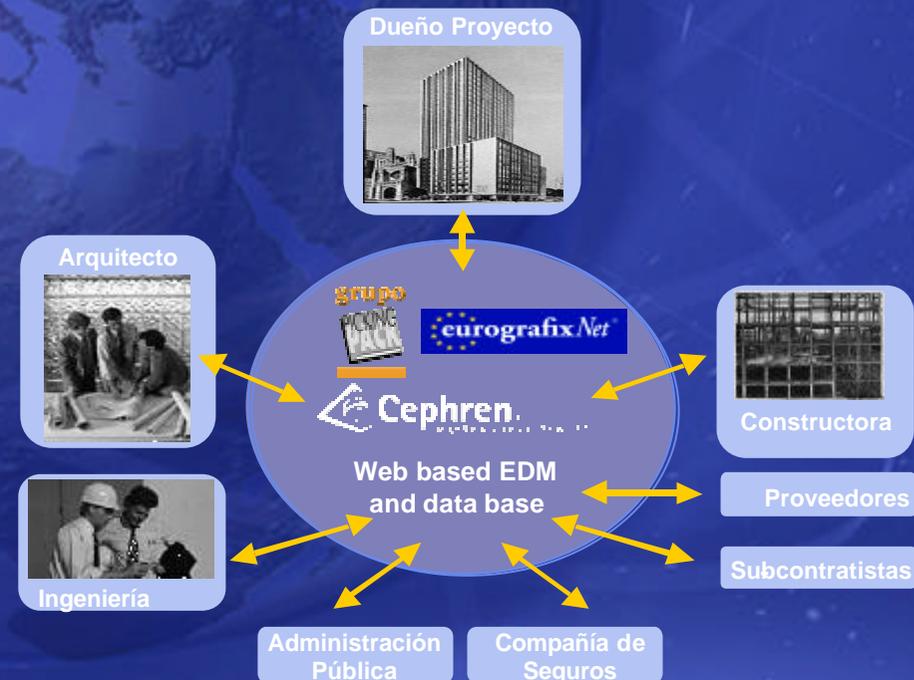
- ✓ La más extensa y avanzada red de reprografía en el mundo
- ✓ Líderes en la reprografía para el sector AEC en el Reino Unido
- ✓ 80,000 clientes PYME (40,000 en EE.UU. y 40,000 en el Reino Unido)

# Reprografía digital - Servicios de última generación



- Avanzada tecnología y soluciones de servicio
- Mercado objetivo: PYME,<sup>VA</sup> profesionales independientes, y AECGD

- Tecnología EDMS <sup>(1)</sup>
- GPP posee un 5% de **Cephren** (US)
- GPP es fundador / accionista de **EurografixNet** (50%)
- Fórmula de Facility Management



(1) Electronic document management system

# Material Especializado de Oficina

- Gama completa de productos de diseño y equipamiento de última tecnología, para el sector AECGD y para las PYMES <sup>(VA)</sup>
- Un producto y una clientela que son fácilmente trasladables al comercio electrónico

Web	Inicio
charrette.com	Ene-99
servicepoint.es	Sep-00



# “e-fulfilment” - una gran oportunidad en el mercado español

- Líder en España en el mercado “Cash On Delivery”: 2.8 millones de paquetes entregados por año
- Adjudicación de contratos con importantes “retailers” (El Corte Inglés).
- Posicionado para convertirse en el mayor proveedor de soluciones de “e-fulfilment”, aprovechando su know-how en logística

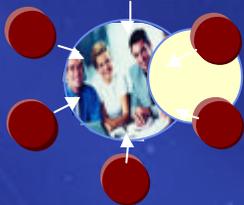
## Modelo de “e-fulfilment”



## Servicios de telecomunicaciones para la PYME<sup>VA</sup>

- Servicios de comunicación de voz y datos a través de una red nacional IP (Internet Protocol) exclusiva
- Las redes IP reducen significativamente los costes, y el grado de utilización de ancho de banda
- Ola es la única empresa en España que ofrece tarifa plana para llamadas de voz provinciales e interprovinciales
  - ✓ 15,000 líneas contratadas a 31 de Marzo de 2000
  - ✓ Objetivo: 65,000 clientes al final del 2000
  - ✓ Producto muy atractivo para la PYME
  - ✓ Importante fuerza de ventas (700 agentes)

Servicios de telecomunicaciones



# Telecomunicaciones: ventajas competitivas

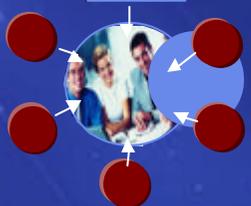
El nuevo GPP



- Ola es el primer operador español que transmite el 100% de sus servicios de voz y datos a través de su red IP
  - ✓ Su mercado objetivo es la PYME,<sup>VA</sup> a la que ofrece una atractiva e innovadora tarifa plana
  - ✓ Baja inversión requerida, en comparación con otros negocios de telecomunicaciones
  - ✓ Efecto disuasorio a la entrada de empresas tradicionales de telecomunicaciones en el mercado IP, debido a los altos costes de amortización de sus propias redes
  - ✓ El “time to market” es crucial
  - ✓ Servicios de valor añadido (web hosting/housing, VPN, seguridad...)
  - ✓ Equipo directivo altamente cualificado y experimentado



Servicios de telecomunicaciones



# Presencia en la nuev@ economí@



Portal vertical  
para el sector  
AECGD



Voz y datos a  
través de red IP



Red de  
reprografía digital



Seguridad  
en red



Comercio  
electrónico B2B



Comercio  
electrónico  
B2B2C



Comercio  
electrónico  
B2C



Contenido:  
turismo

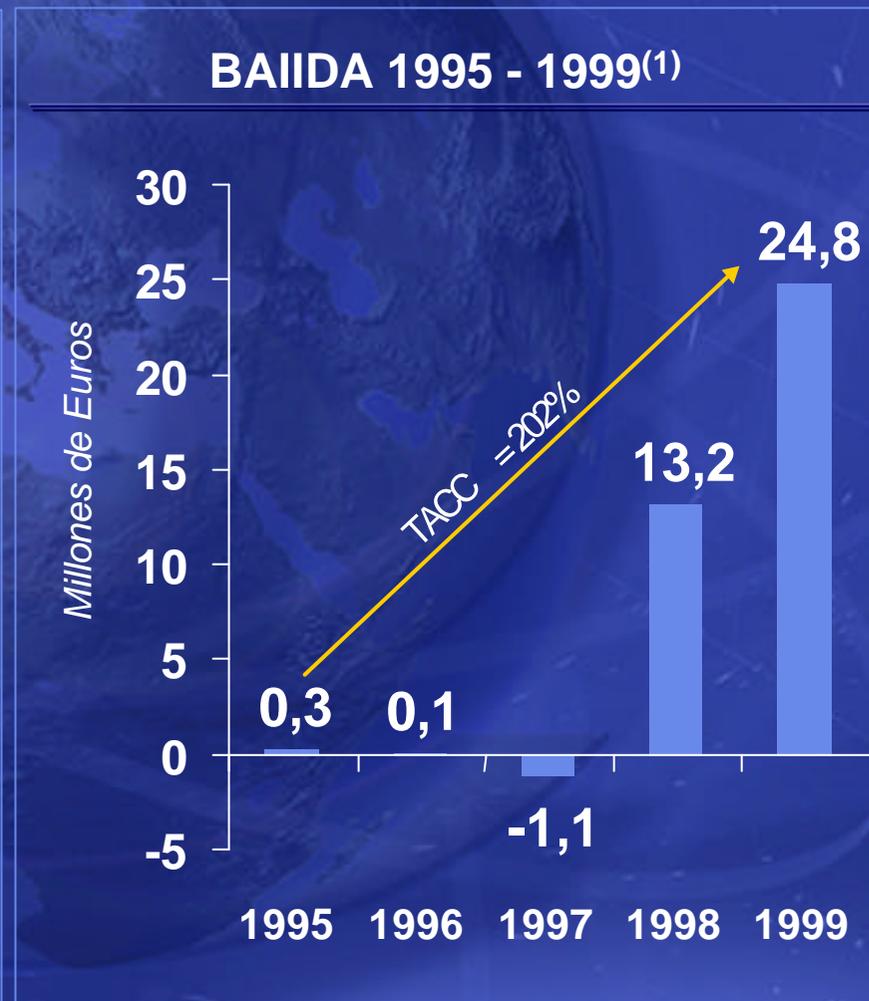
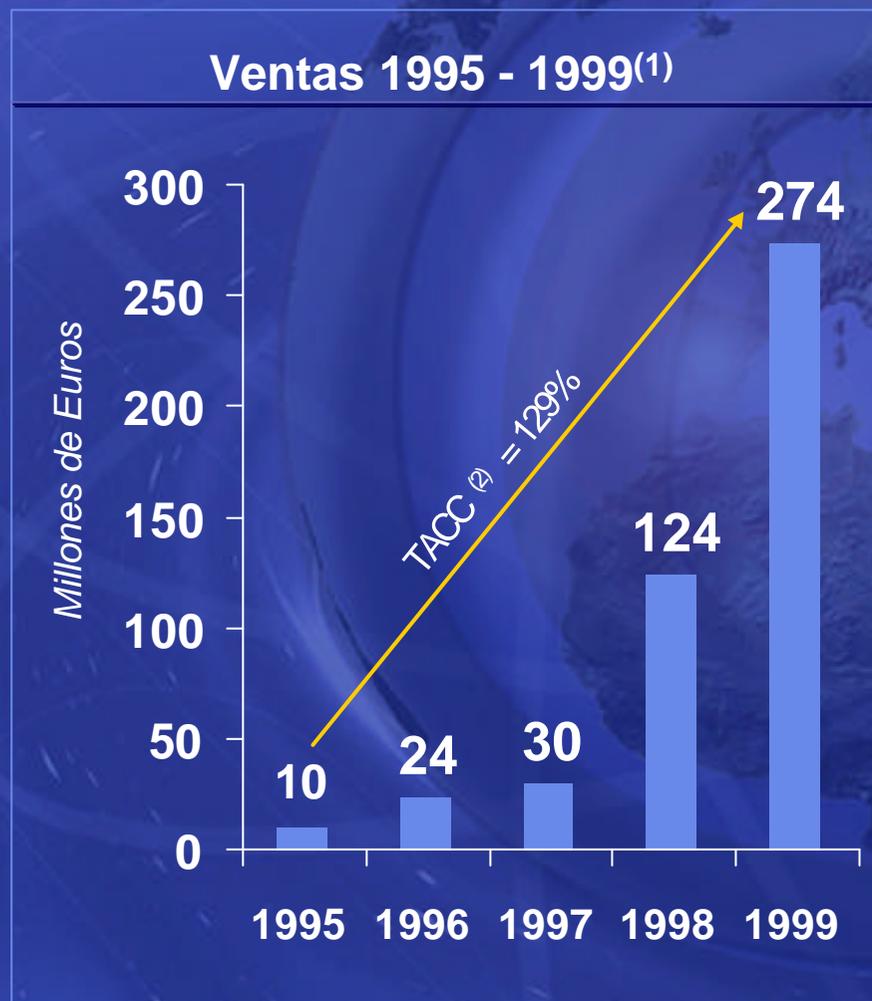
# Atractivo plan de expansión internacional

- El nuevo grupo tendrá capacidad de expandirse a nuevos mercados y consolidar su negocio en Europa, aprovechando su sólido balance





# Situación financiera

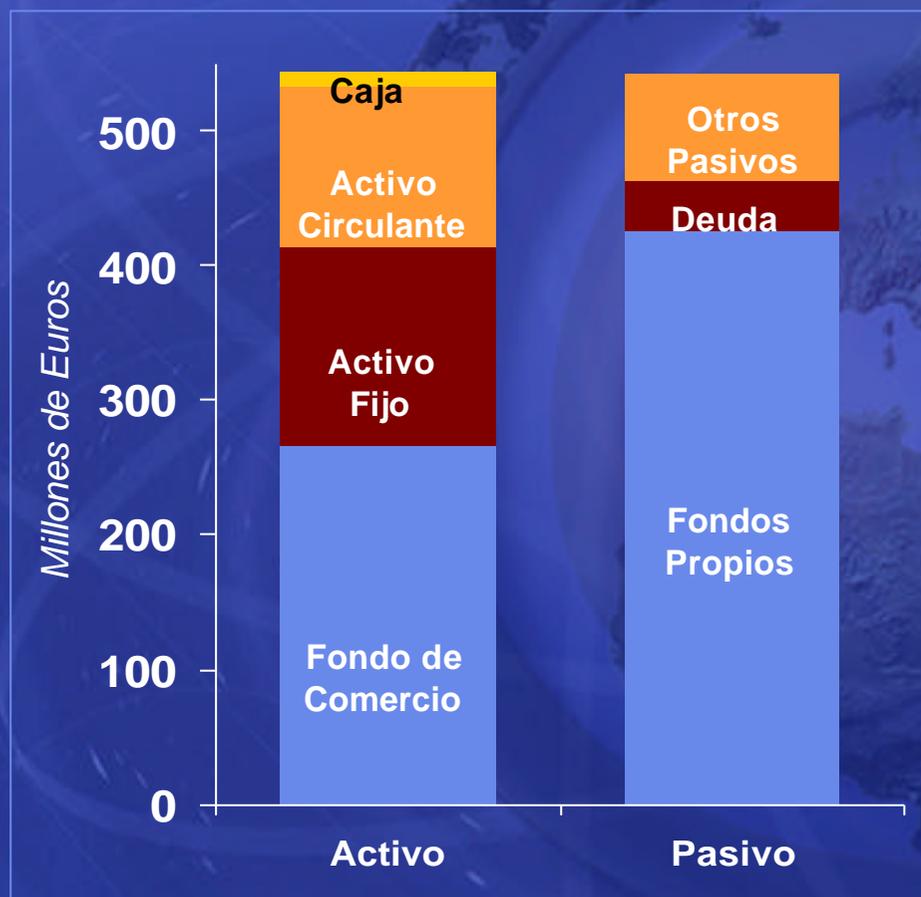


(1) Pro Forma 100% Charrette para el año 1999

(2) Tasa anual de crecimiento compuesto

# Balance con fuerte capacidad de endeudamiento

31 Diciembre 2000



■ Deuda Neta (EUR)	10m
■ Fondos Propios (EUR)	439m
■ Capitalización <sup>(1)</sup>	592m
■ Deuda Neta/Capitaliz. <sup>(1)</sup>	1.7%
■ Capacidad mínima estimada de endeudamiento (EUR)	150-200m
■ Deuda Neta Potencial/ Capitaliz.	27%-35%
■ ROCE <sup>(2)</sup> 2000E	-10%
■ ROCE 2003E	15%

Fuente: Estimaciones de Deutsche Bank

(1) Capitalización bursátil a 16 de Junio de 2000, más 112.5 millones de Euros de caja después de la ampliación de capital

(2) ROCE: Return On Capital Employed, incluye pérdidas de Ola Internet

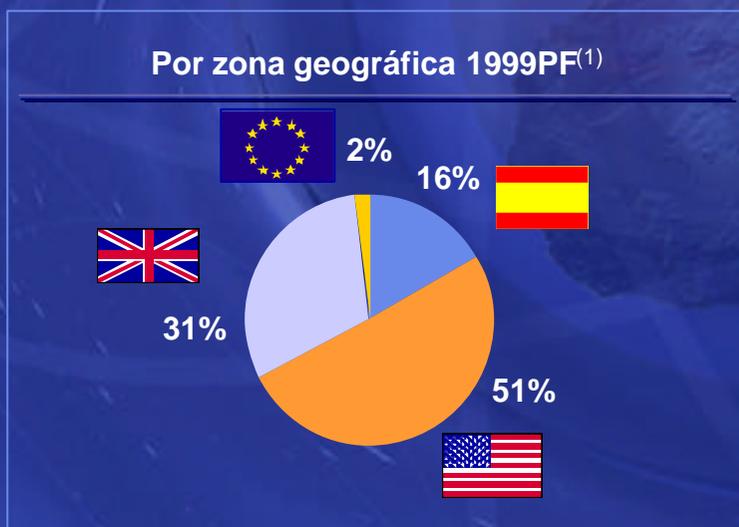
# Ampliación de capital de EUR112.5m (ESP 18,716m)

- 2 nuevas acciones por cada 5 antiguas
- Número de acciones a emitir: 37.5 millones
- Número total de acciones después de ampliación : 131.2 millones
- Precio de emisión: EUR3.00 (ESP 500)
- Periodo de suscripción: 23 de Junio - 7 de Julio
- Totalmente asegurada por : Deutsche Bank, BSCH, 21 Invest, Société Generale y ACF. Deutsche Bank es el director, y Riva y García el co-director de la transacción

Deutsche Bank

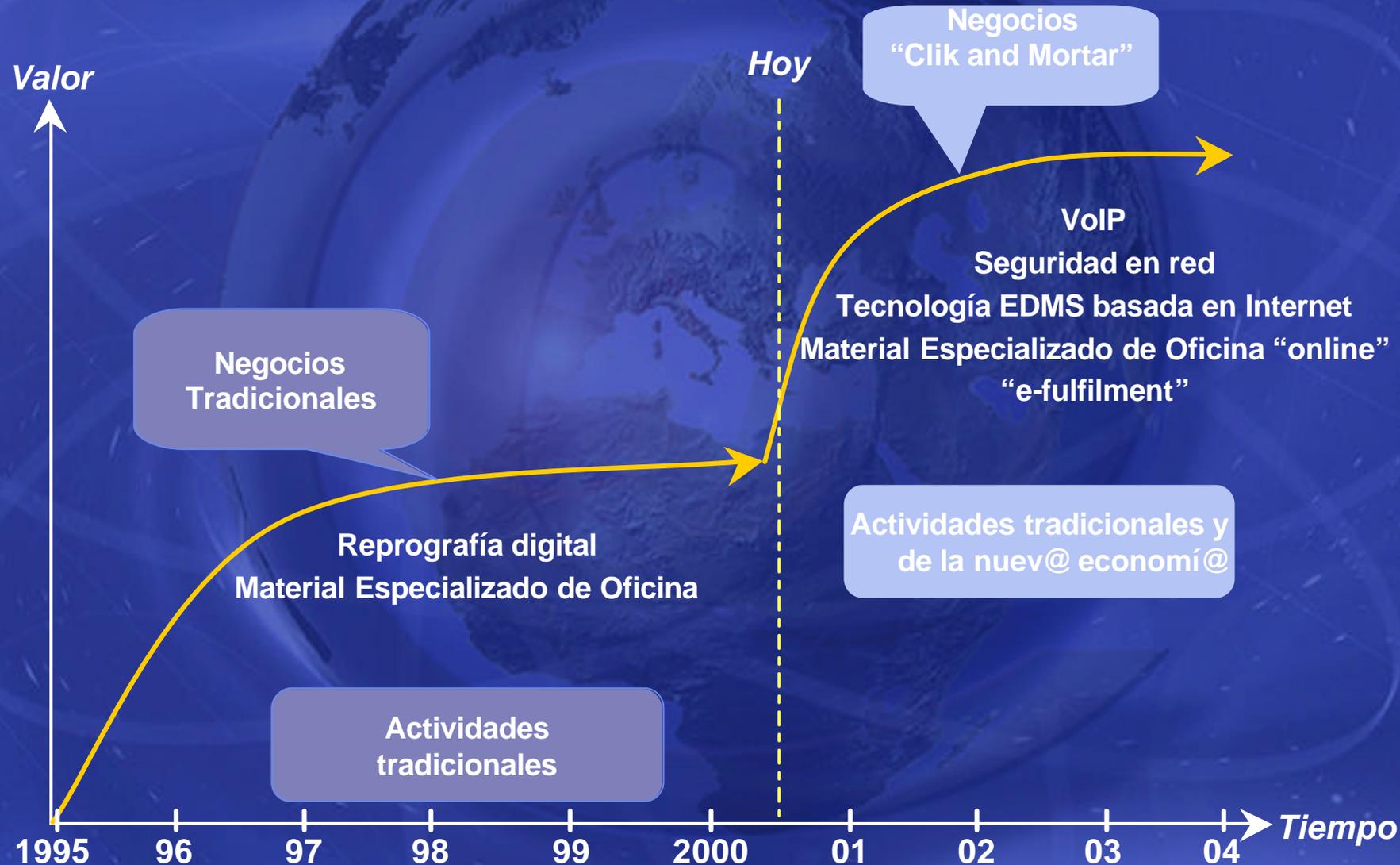


# Desglose de ventas



(1) Pro Forma 100% Charrette  
 (2) Incluye Alemania, Italia e Irlanda

# Dos etapas en la oferta de servicios de GPP



# Conclusiones

“La fuerza del negocio tradicional y las oportunidades de la nuev@ economí@”

■ Cash flow sólido	▶	PPSP UK, Charrette, 30 años de historia
■ ROCE subyacente	▶	16% en el Reino Unido
■ Mercado objetivo en transición a la web	▶	AECGD, PYME
■ Balance sólido	▶	439 m de euros en Activos Netos
■ Entrada en el IBEX 35	▶	592m de market cap, y 3% de liquidez
■ Red en consolidación y crecimiento	▶	350 puntos de venta, en 6 países
■ Futuro de las telecomunicaciones	▶	Telecomunicaciones IP
■ Nuevos hábitos de compra	▶	Comercio electrónico
■ Combinación directivos jóvenes y experimentados	▶	Consejeros con 50 años de experiencia

## Anexos

Otros servicios

Objetivos de GPP

Plan de inversiones

Composición accionarial

El mercado VoIP

# Otros servicios - completando la espina dorsal de la PYME<sup>VA</sup>



Anexos

Instalación de "Firewalls"	Red virtual privada
Sistemas de auditoría	Servicios de consultoría

- Servicios de seguridad para la protección de redes en empresas
- Diseño de página web, "hosting" y mantenimiento, para la PYME<sup>VA</sup> y los profesionales independientes

- Sistema de mensajería unificado, que permite la recepción de toda la información en "una sola caja"



- Desarrollo de portales verticales y horizontales B2B: actualmente, un portal de joyería en funcionamiento



## Objetivos de GPP en España (6-12 meses)

- 👍 Consolidar la base de clientes de telefonía en España, aprovechando oportunidades de venta cruzada de productos
- 👍 Aumentar los servicios de reprografía digital a través de las franquicias de GPP
- 👍 Desarrollo del comercio B2B para material de oficina a través de la página [www.servicepoint.es](http://www.servicepoint.es)
- 👍 Completar la plataforma de “e-fulfillment” en España
- 👍 Fuerte política de adquisiciones
- 👍 Mejora y extensión de los servicios de valor añadido para la PYME<sup>VA</sup> (mensajería unificada, seguridad...)
- 👍 Desarrollo de plataformas verticales B2B y aprovechamiento de sinergias para la creación de plataformas horizontales B2B

## Objetivos de GPP en otros mercados (6-12 meses)

- 👍 Consolidación de la presencia en EE.UU y Europa en el sector de la reprografía digital
- 👍 Desarrollo de sinergias en reprografía aprovechando la participación en Cephren
- 👍 Conexión puntos de reprografía digital, aprovechando tecnología de Ola
- 👍 Llevar el modelo de Cephren a Europa utilizando EurografixNet como principal plataforma
- 👍 Conversión de las ventas de Material Especializado de Oficina al .com ([www.charrette.com](http://www.charrette.com))
- 👍 Implantación de red de telecomunicaciones IP en varios países de Sudamérica

## Objetivos financieros

- 👍 Crecimiento de las ventas en un 25% anual durante el período 1999 – 2003
- 👍 Margen de BAIIDA consolidado del 15% en el 2003
- 👍 Aumento del BAIIDA del 51% anual durante el período 1999-2003
- 👍 ROCE superior al 15% en el año 2003
- 👍 Ratio de endeudamiento 1:1 en el año 2003

# Objetivos bursátiles

- Aumento del volúmen de contratación media a 2.5 millones de títulos diarios
- Ampliación del número de analistas nacionales y extranjeros que siguen el valor (objetivo: 10 analistas a finales del año 2000)
- Entrada en el IBEX 35 en el año 2000
- Plan de opciones para directivos y empleados



# Un atractivo plan de inversiones

Servicios para PYMES<sup>VA</sup> y profesionales independientes con alto valor añadido



Desarrollo de la red de telefonía IP en España y Sudamérica

Desarrollo de productos de Internet de alto valor añadido para la PYME

Inversión en logística para liderar el sector de e-fulfilment en España

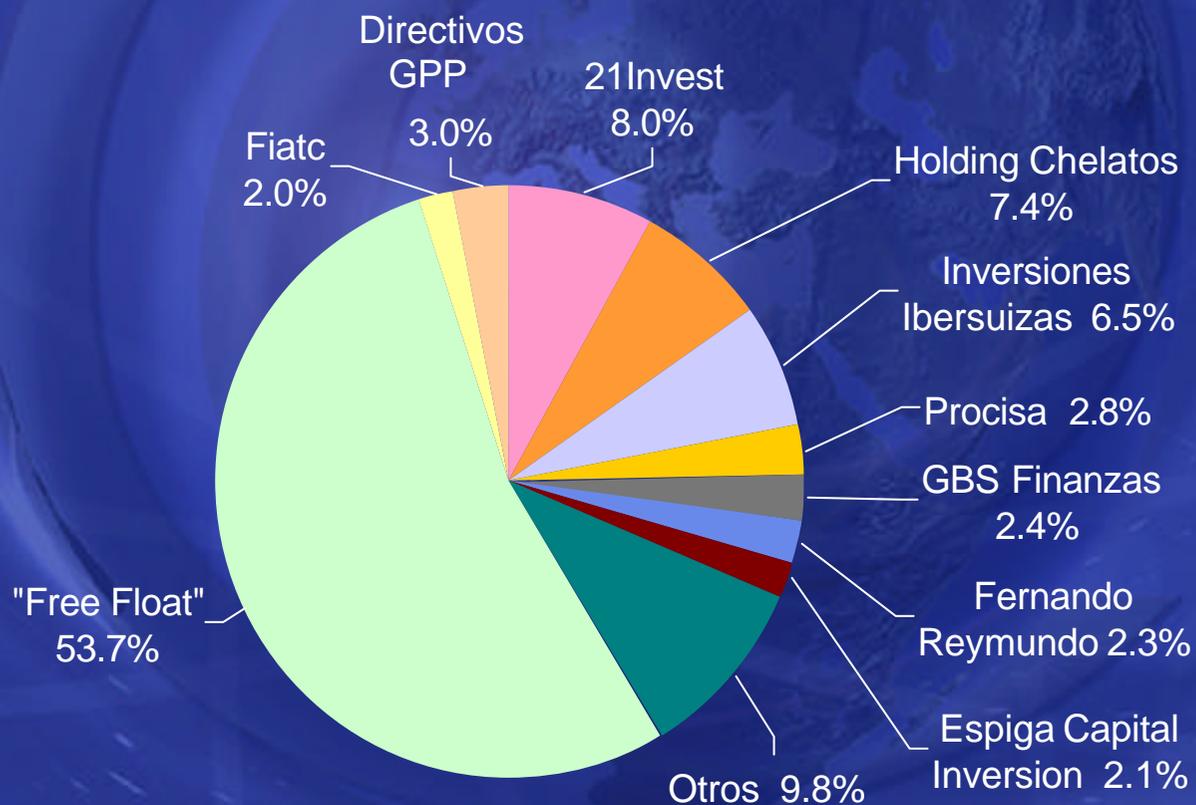
Integración del negocio de material especializado de oficina en la venta a través de Internet

Desarrollo de aplicaciones en la web para el sector de la reprografía

Refuerzo de la red en la fragmentada industria de la reprografía digital

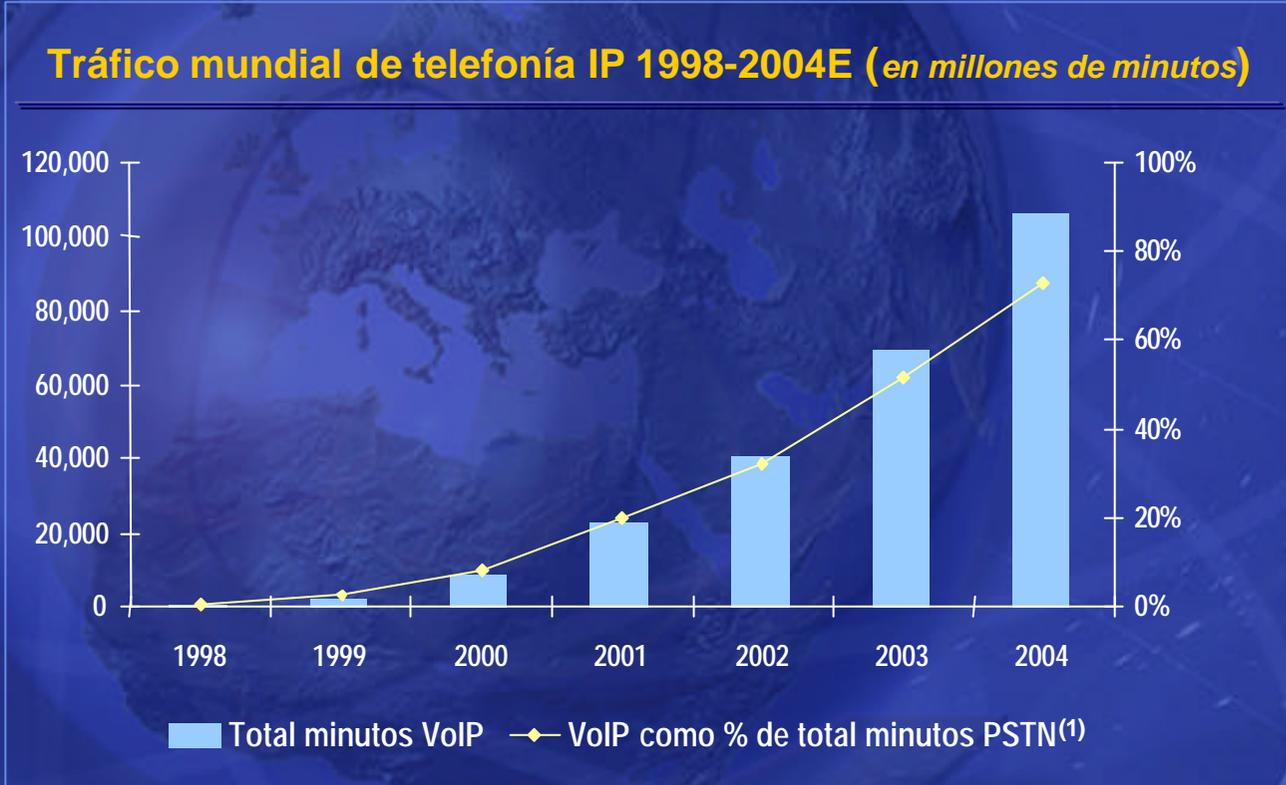
# Composición accionarial

- Una importante conjunto de accionistas institucionales profundamente comprometidos con la compañía



# El mercado VoIP

■ En el año 2004, la telefonía IP representará el 70% del total de minutos de llamadas telefónicas en el mundo



Fuente: Yankee Group, IDC

(1) Public Switched Telephone Network