



Service Point

document management | facilities management | reprographics








Marzo de 2003

www.servicepoint.net



Objetivos ejecutados y cumplidos en 2002

► En el cuarto trimestre de 2001 SPS ha puesto en marcha un plan de focalización hacia su negocio central con el objetivo de mejorar su perfil económico y financiero

Estructura corporativa 	Estructura Eco - Fin 	Desarrollo Industrial 	Recursos Humanos 	Imagen en los mercados 
<ul style="list-style-type: none"> ► Venta Logic Control ► Desinversión 100% Ola ► Desinversión activos material de oficina EELUJ + España 	<ul style="list-style-type: none"> ► Vuelta a beneficios positivos en cada trimestre de 2002 ► EBITDA +41% ► Reducción Déficit Neta -14% ► Equity Line con Soc Gen (35-50m Euros) ► Mejora en el margen bruto: +8% hasta 57% sobre ventas 	<ul style="list-style-type: none"> ► Desarrollo canal Facility Management +18% en ventas ► Desarrollo nuevos servicios tecnológicos para sector AFC (Firepro, gestion documental, etc.) ► Participación en proyectos emblemáticos con FM (Heathrow, Honim 2004, Starajas, etc.) ► Desarrollo infraestructura de reprografía en España 	<ul style="list-style-type: none"> ► Juan José Nieto Presidente ► Refuerzo equipo directivo a nivel de operaciones ► Refuerzo fuerza de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> ► Lanzamiento nueva marca Service Point ► Mejor percepción por parte de analistas (mejora en recomendación de SCH e Ibersegurites)

Completo enfoque en 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**

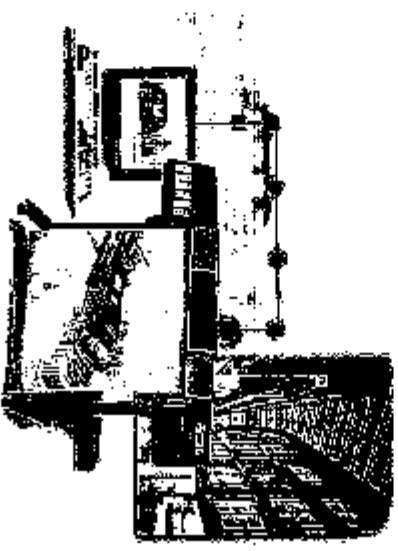
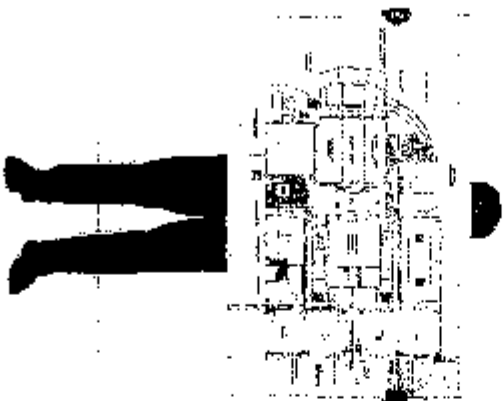


≡ ***Ser líder de gestión documental en la reprografía digital***
para el sector AEC (Architects, Engineers, Constructions)

La Gestión Documental en la reprografía digital

≡ La Gestión Documental en la reprografía digital es el proceso de recibir, imprimir, reproducir, almacenar y distribuir digitalmente un documento tecnico (planos) en cualquier formato, blanco/negro y color con la posibilidad por parte del cliente de acceder (in situ o en remoto) y manipular sus datos en cualquier momento (Document Management / Print on demand)

≡ SPS opera principalmente en el mercado AEC (Architects, Engineers, Constructors) que es el segmento de mercado con mayor valor añadido.



Una industria de valor añadido y fragmentada

- ≡ El mercado tiene un tamaño de 850.000 M.€, de los cuales SPS se concentra en el segmento AEC que supone 15.000 M.€
- ≡ Los márgenes y crecimientos son relativamente altos especialmente con la implantación de FM, OSS y aplicaciones de e-repro. El sector de outsourcing crece a una tasa del 23% anual.
- ≡ Los retos para las pequeñas compañías :
 - ✓ Falta del 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 de SPS

Industria de la reprografía digital Tamaño a nivel mundial 850.000 M€				
AEC <small>(Architects, Engineers and Construction)</small>	Industrial <small>(Compañías productoras)</small>	Diseño Gráfico <small>(Publicidad)</small>	Corporate <small>(Bancos, compañías de seguros)</small>	Retail
M876-75% Servicios ↳ Digital Repro. ↳ EDMS ↳ FM/OSS Tamaño 15.000 M.€	M8 58-55% Servicios ↳ Reprografía digital ↳ EDMS ↳ Soluciones tecnológicas Tamaño 75.000 M.€	M8 76-75% Servicios ↳ Reprografía digital ↳ Color, Acabados ↳ Expositores gráficos Tamaño 10.000 M.€	M8 60-65% Servicios ↳ Reprografía digital en formato pequeño ↳ Variable data printing ↳ Consulting Tamaño 500.000 M.€	M8 35-40% Servicios ↳ Pequeño formato ↳ Blanco y negro Tamaño 250.000 M.€

Algunos de los proyectos gestionados por SPS

Aeropuerto de Barajas, Madrid: España

Project Collaboration con los arquitectos Llaneza (Madrid) and Richard Rogers (London), los ingenieros Intec y las compañías constructoras ACS, Ferrovial and FCC.



Heron City, Barcelona : España

Central management de todos los documentos del proyecto de construcción de Heron City en Barcelona y servicios de reprografía digital



Millennium Dome : Reino Unido (RU)

Gestión del proyecto de construcción para la exhibición en 2000. Servicios de reprografía digital.



Terminal 5, Heathrow Airport : RU

Un contrato de reprografía digital y Facility Management para la construcción de la nueva terminal de Heathrow



Mc Donald's: Estados Unidos + RU

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



Chek Lap Kok Airport : Hong Kong

Project Management, Facilities Management, Scanning, Electronic Management of documents and remote printing



Jaguar Engineering : Europa

Digital Reprographics 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 Berlin. Remote reprographics para siete países.



DBI Architects, Washington (EE.UU.)

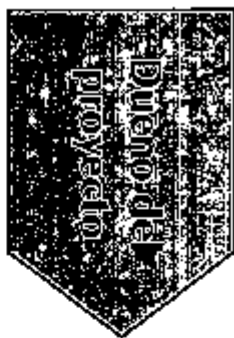
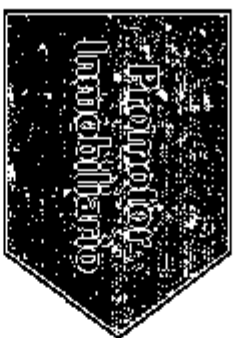
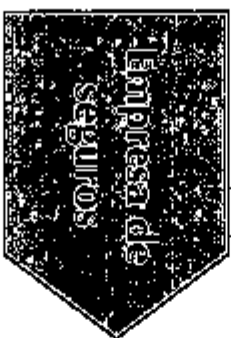
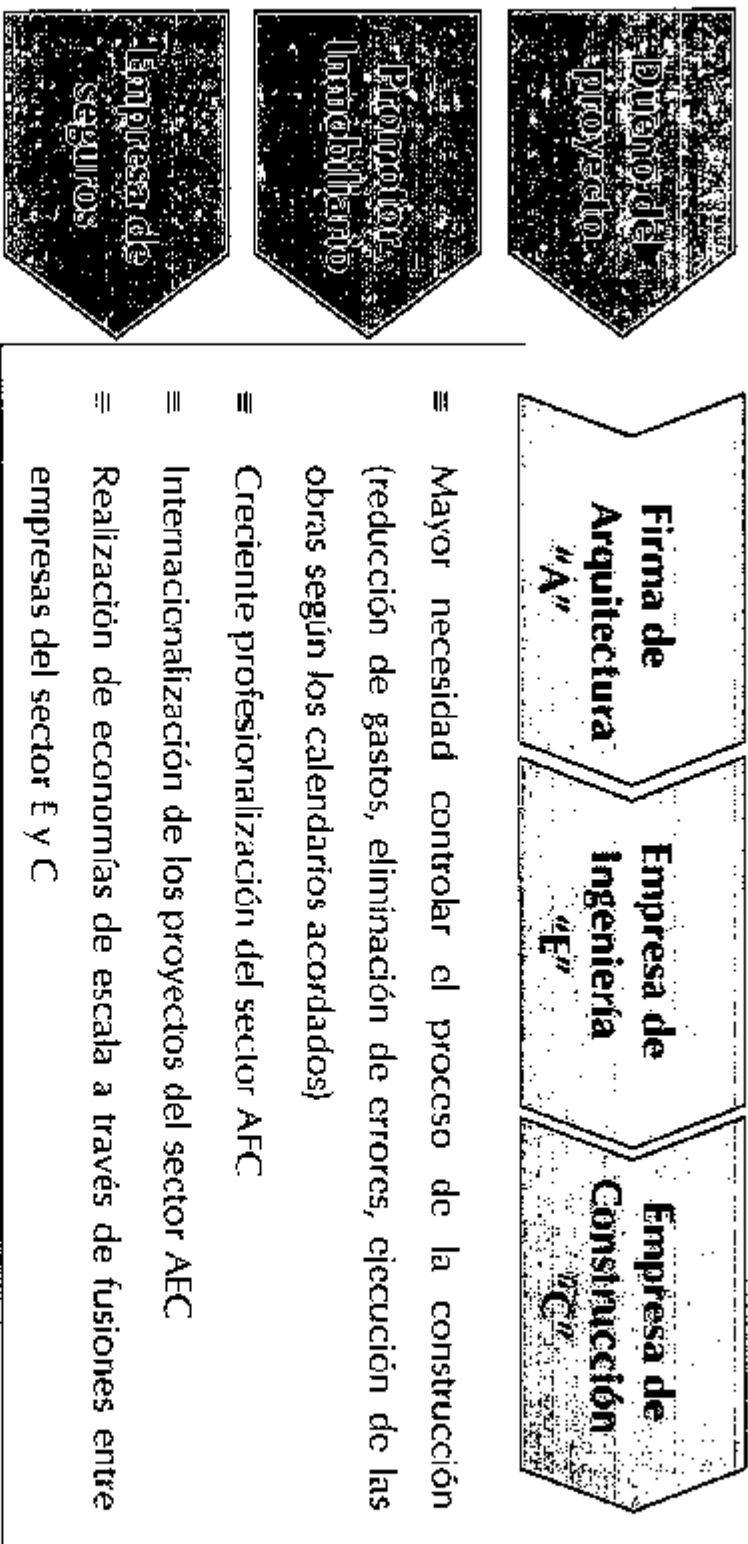
Facility Management para DBI una de las firmas principales de arquitectura en el área de Washington



Ningún cliente representa más del 0,5% de las ventas totales de SPS

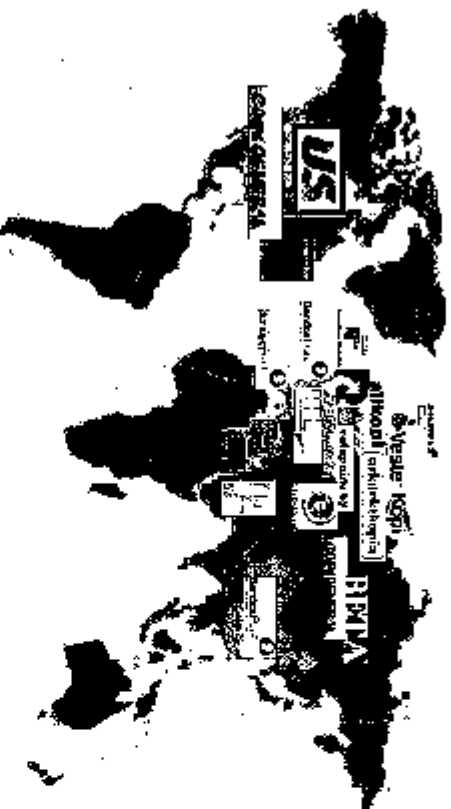


Mercado AFC = Clientes de SPS



El sector AFC está enfrentándose a unas dinámicas internas (optimización de recursos, mejora de márgenes, etc) y externas (mayores controles por parte de los dueños de los proyectos y empresas de seguros) que están impulsando una **creciente demanda de servicios de gestión documental** por un mejor control y eficiencia del proceso constructivo.

Empresas como SPS pueden verse beneficiadas por la creciente profesionalización del sector y por su desarrollo en escala internacional, procesos que permitirán aumentar cuota de mercado frente a las pequeñas compañías familiares de servicios de reprografía tradicional.



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
Ireland	Netherlands	Spain	

www.globalgrafix.net

- ≡ La mayor red de distribución e impresión digital al mundo
- ≡ Globalgrafixnet se ha expandido hasta 400 puntos de servicio (60 nuevos en 2002)
- ≡ Expansión continuada en nuevos países Europa del Este, Latinoamérica y Asia
- ≡ Partnership con USRN, la mayor red en USA, para desarrollar tecnología y dar soporte a los clientes multinacionales
- ≡ Tamaño empresas socias 5-10 Millones de euros de ventas
- ≡ Esta red es propiedad en un 50% por SPS y proporciona un know-how futuro para que SPS conozca candidatos para adquirir.

 globalgrafixnet

Estructura simple y concentrada en un solo sector

Ticker: SPS,SM
 Ticker: SPS,MC

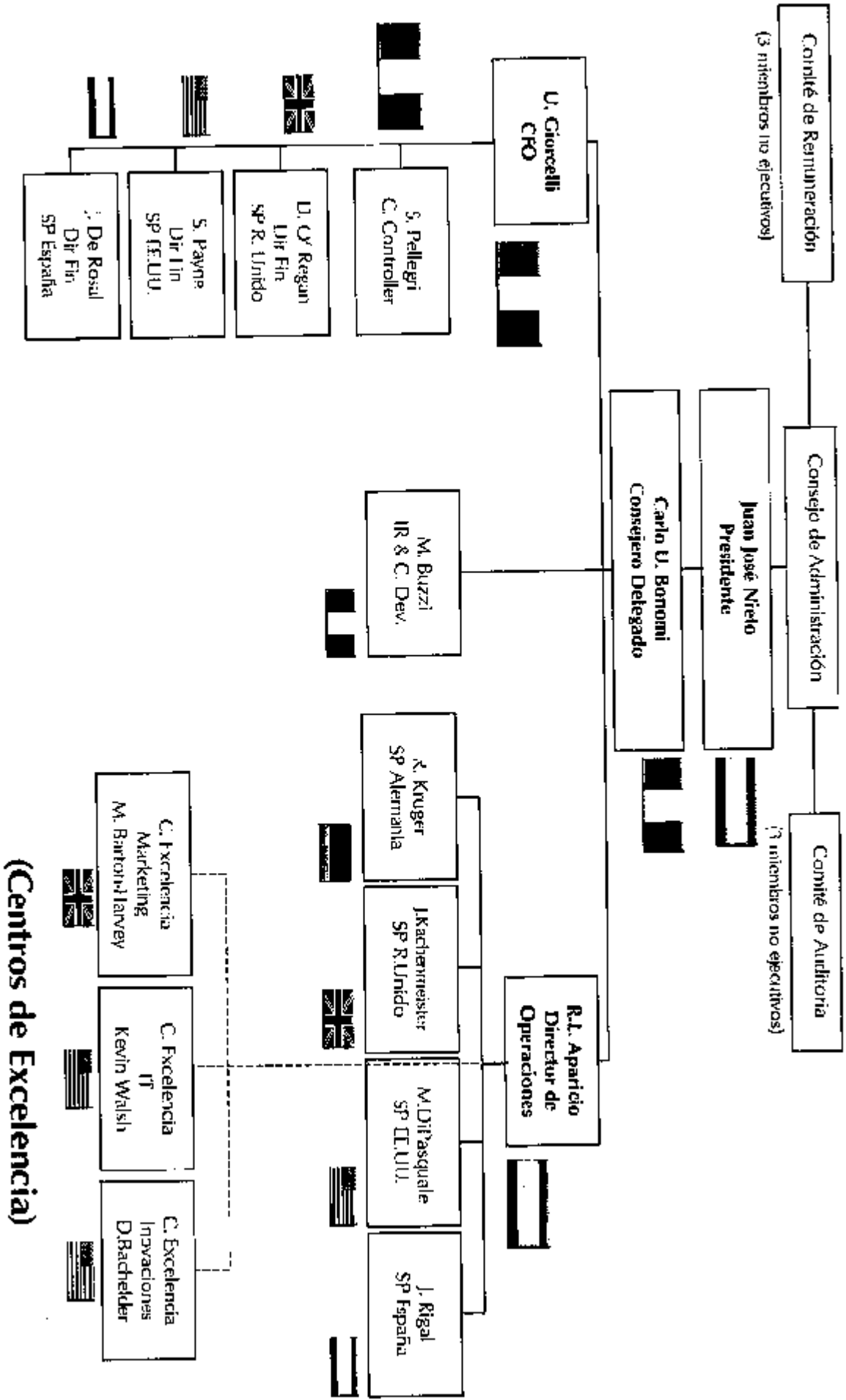


Ventas 2002 P	42 M.€	64 M.€	9 M. €	1 M.€
Margen Bruto	76%	73%	53%	58%
EBITDA	22%	15%	NA	5%
EBIT	10%	7%	NA	NA
ROCE	16%	20%	NA	NA

Sector	EDM/Repro	EDM/Repro	EDM/Repro	EDM/Repro
Cuota mkt AEC	3%	15%	5%	0,2%
Puntos servicio	21 puntos	43 puntos	7 puntos	1 punto
Puntos FM/OSS	239	190	6	
% participación	100%	100%	100%	100%

* Cifras Proforma

Equipo directivo complementario y experimentado



Curriculum Vitae Management

Juan José Nieto (36), Chairman SPS



- Presidente SPS 2002
- Business Administration (B.A.) y Master en BA (Middlesex University)
- 9 años en Investment Banking en Natwest, Goldman Sachs y Bankers Trust. 3 años como CFO de Antena 3. 2 años como presidente y CEO de Admira (ex Telefonía Media). Otras responsabilidades en Grupo Telefónica: Presidente de Vía Digital, Endemol, Orilla Cero Radio, Miembro del consejo de Fundación Telefónica y miembro del comité ejecutivo de Telefónica

Carlo U. Bouioni (36), CEO SPS



- Chief Executive Officer de SPS desde 1995
- BA en Science of Business Administration (American University - UK)
- 2 años en Investment Banking - Brown Brothers Harriman. Lanzó una compañía de venta por correo en España de EUR 30 millones de ventas. Ha realizado 5 importantes operaciones de adquisición a nivel internacional y llevado a cabo un proceso de desinversión de las filiales no estratégicas de SPS.

Ugo Giorcelli (43) CFO SPS



- Chief Financial Officer desde 1999
- BA en Science of Business Administration (Universidad Católica - Milan)
- 5 años en auditoría y transacciones en KPMG. 3 años PD Infotec Italia. 5 años CFO y miembro del comité ejecutivo de Danke.

Rafael Lopez-Aparicio (48) COO SPS



- Chief Operating Officer desde 2001
- Licenciado en Ingeniería (University of Cologne). MBA en Marketing y Finanzas (Instituto Empresa - Madrid). MBA en Management Comercial (ICADE - Madrid).
- Kodak: Marketing Internacional, Management en Latinoamérica, General Manager de Kodak en el Este de Europa y General Manager de la Digital Capture/Health Imaging Division.

Jim Kachenmeister (53), CEO SP UK



- **CEO SP UK desde 2001**
- **licenciado en administración de empresas en la Ohio University, Kellogg Management Institute & Northwestern University.**
- **Kadaka: 26 años como rep de ventas, coordinador de marketing, Manager de ventas regionales, Director de marketing de Europa, Regional VP, Nordic, General Manager, 1997 Senior VP, Danika Services International, 1995 Senior VP, Managing Director, FM Business - Danika UK**

Mark Di Pasquale (37), CEO SP US



- **CFO de SPS EE.UU. desde 1999**
- **Graduado en Operations Management e Information Systems en Syracuse University (USA) en 1988**
- **Se une a Chavelle en 1992 como director de FM/CSS. Ex - propietario y manager de una compañía de reprografía en Nueva York.**
- **21 años de experiencia en la reprografía**

Javier Rigal (45), CEO SP España



- **CFO de SPS España desde 2002**
- **Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Comercial de Deusto**
- **Serit: director de la región centro y director general de una filial de consultoría en proyectos de outsourcing**
- **Bull: 4 años como director de unidad de negocio dedicada a servicios de consultoría e IT**

Resultados Consolidados 2002

Comparativa 2001 - 2002

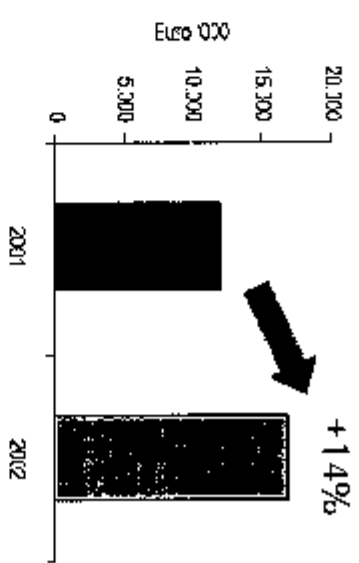
	2002	2001	% Diff
EURO '000			
Ventas	182.580	357.921	-49%
Margen Bruto	103.589	176.176	-41%
Margen Bruto %	57%	49%	8%
EBITDA	16.852	11.962	41%
EBITDA %	9%	3%	6%
EBIT	3.963	-16.770	NM
EBIT %	2%	-5%	7%
BDI	3.462	-110.783	NM
BDI %	2%	-31%	33%

Recursos Propios	81.524	152.893	-47%
Total Activo	208.146	374.325	-44%
Deuda Neta	77.182	89.971	-14%

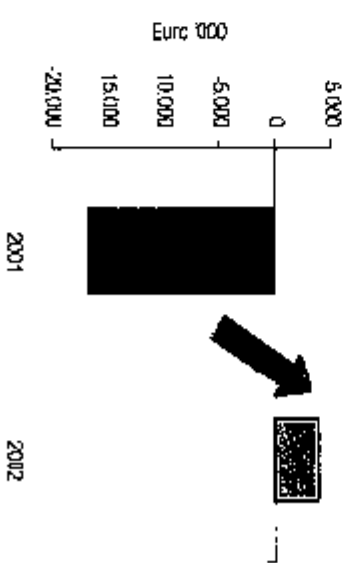
- ▶ **Deuda Neta / Recursos Propios** 95% 2002 vs 59% 2001
- ▶ **Deuda Neta / EBITDA** 4,6x 2002 vs 7,5x 2001
- ▶ Reducción en facturación por venta de activos no estratégicos / poco rentables
- ▶ Mejora en margen bruto gracias a mejor mix de ventas hacia servicios de reprografía digital y gestión documental especialmente a través de contratos a largo plazo con ventas recurrentes.
- ▶ Reducción en total activo debido a la de consolidación de negocios no estratégicos
- ▶ Impacto en recursos propios de eliminación fondo de comercio de operaciones no estratégicas
- ▶ Continua reducción en la deuda neta (-14% en 2002)

EBITDA y EBIT

Evolución EBITDA



Evolución EBIT



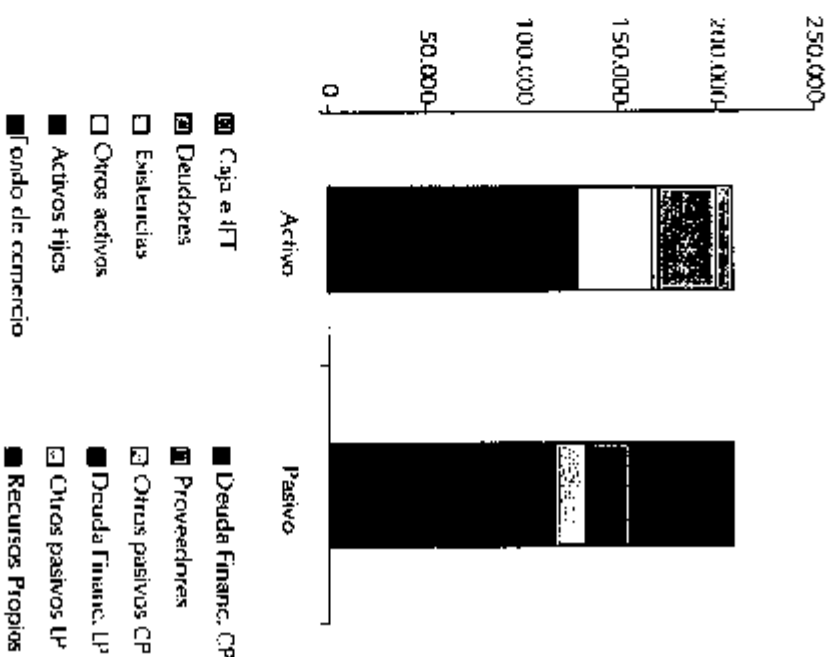
Balance Consolidado 2002

Comparativa 2001 - 2002

Euro '000	2002	2001	2002	2001
Caja IFT	8.107	44.481	Deuda Financ. CP	53.230
Deudores	30.260	74.022	Proveedores	23.049
Existencias	2.357	17.164	Otros pasivos CP	15.178
Otros activos	39.357	44.320	Deuda Financ. LP	33.336
Activos Fijos	23.711	43.008	Otros pasivos LP	1.829
Fondo de comercio	104.274	151.330	Recursos Propios	81.524
Total Activo	208.146	374.325	Total Pasivo	208.146
				374.325

- ▶ Reducción en fondo de comercio por amortización de parte correspondientes a operaciones no estratégicas vendidas durante 2002
- ▶ El goodwill en 2002 corresponde en 61 millones de euros a los activos de la filial americana y en 43 millones a la filial Británica
- ▶ El 87% de los activos se refieren a activos localizados en los Estados Unidos y en el Reino Unido donde la compañía cuenta con una trayectoria de más de 30 años en el mercado
- ▶ La deuda neta ha sido reducida por venta filiales no estratégicas, mejora en EBITDA 2002 y modelo de negocio con inversiones solo relacionadas a contratos a largo plazo
- ▶ La deuda financiera incluye unos 11 millones de euros en leasing de equipos operativos para la reprografía digital y gestión documental
- ▶ SPS cuenta con unas bases fiscales negativas de aproximadamente 150 millones de euros a compensar contra los beneficios de los próximos 15 años.

Balance Diciembre 2002



Recortes de gastos ya implementados en 2002

- ≡ Desarrollo de contratos internacionales con proveedores (HP, Océ, Ilkon, etc.)
 - ✓ Ahorro de 0.5 m de euros utilizando poder de compras con proveedores (renovaciones gratuitas de las maquinas, costes de mantenimiento, etc)
 - ✓ Flexibilidad en mover maquinas entre países sin costes
- ≡ Programas de reducciones de gastos fijos (outsourcing de funciones de backoffice y de picos de producción)
- ≡ Plataforma internacional de SAP
 - ✓ Mejores controles y análisis de la evolución de los negocios
 - ✓ Racionalizaciones de procesos
- ≡ Mejoras en productividad y reducción de personal (40 personas en 2002)

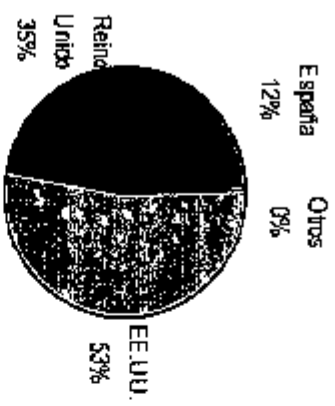
Acciones de mejoras de los márgenes implementadas en 2002 (impacto neto total en 2003)

	Impactos		
	Personal	Otros Gastos	Neto
Outsourcing de mensajeros	-0.5	0.3	-0.2
Reduccion personal administrativo y de backoffice	-0.9		-0.9
Unificación de programas de marketing		-0.2	-0.2
Acuerdos con proveedores internacionales		-0.5	-0.5
Total Impacto	-1.4	-0.4	-1.8

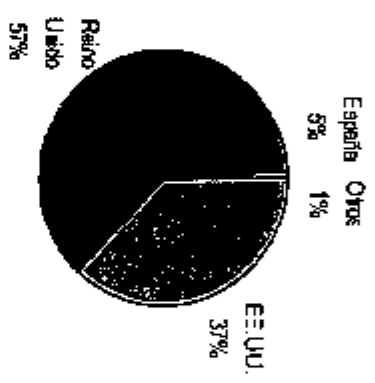
Composición de ventas por país

Ventas por país





Ventas 2002 Consolidadas








Ventas 2002 Proforma
 (excluye operaciones discontinuadas)



Oportunidades de crecimiento

-  Expansión geográfica, desarrollo modelo FM / OSS
-  Servicios tecnológicos / e-repro
-  Pipeline Facility Management
-  Mercado de Madrid
- Know how EE.UU + Reino Unido
- Rentabilización de infraestructura 1999-2002

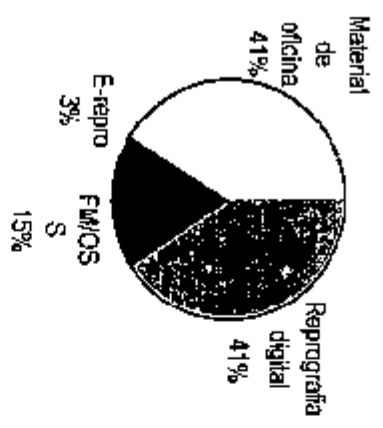
Acciones en marcha

-  Introducción modelo OSS en área del Sur
-  Nueva versión planlink
-  Pipeline robusta de contratos para el Q1 2003
-  Nuevo CEO con base en Madrid
-  Refuerzos en equipo de ventas

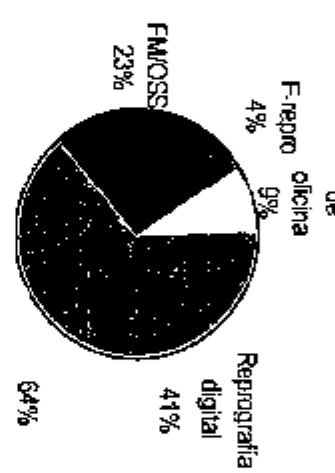
Composición de Ventas por canal

Ventas por canal

Ventas 2002 Consolidadas



Ventas 2002 Profóoma
 (excluye operaciones discontinuadas)



Oportunidades de crecimiento

Canal tradicional

Pequeñas compañías pierden cuota de mercado

FM / OSS

Tendencia al outsourcing

Participación en proyectos AEC internacionales

E-repro

Incremento en la utilización de tecnologías de gestión doc.

Oportunidades de crecimiento

Optimización de centros de producción

Participación en proyectos emblemáticos

Pipeline de proyectos

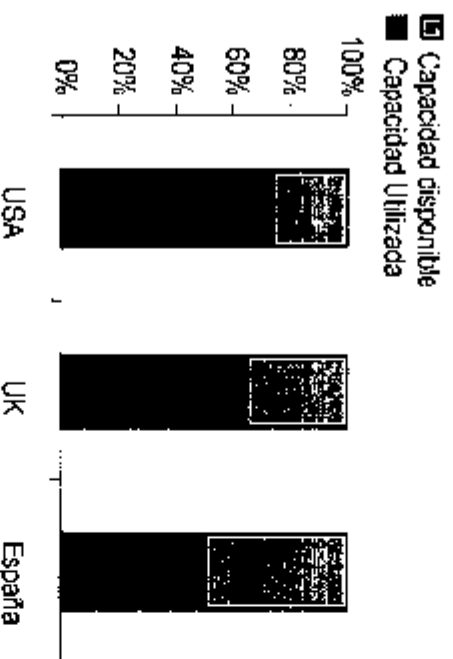
Desarrollo nuevas soluciones de servicios

Capacidad operativa de producción adicional

≡ Gran parte de las inversiones ya han sido realizadas y SPS tiene todavía capacidad disponible que permitirá realizar "sólo" inversiones de mantenimiento en el futuro:

- ✓ Durante el 2000 y 2001 SPS finalizó su implantación de SAP. El coste ha sido de aprox. 5 millones de euros
- ✓ SPS ha finalizado la digitalización de su red de puntos de servicio. Todos los puntos de servicio están digitalmente conectados

- ✓ Gracias a los FM/OSS, la inversión se puede variabilizar en función de las ventas
- ✓ SPS tiene una capacidad disponible (= posibilidad de incrementar el volumen de reprografía sin incrementar el número de equipos actuales
- ✓ La capacidad disponible en USA es menor (gracias a la implantación de FM/OSS se puede ajustar la inversión a las ventas con mayor precisión) y más alta en España donde los servicios de reprografía digital han sido lanzados más recientemente.



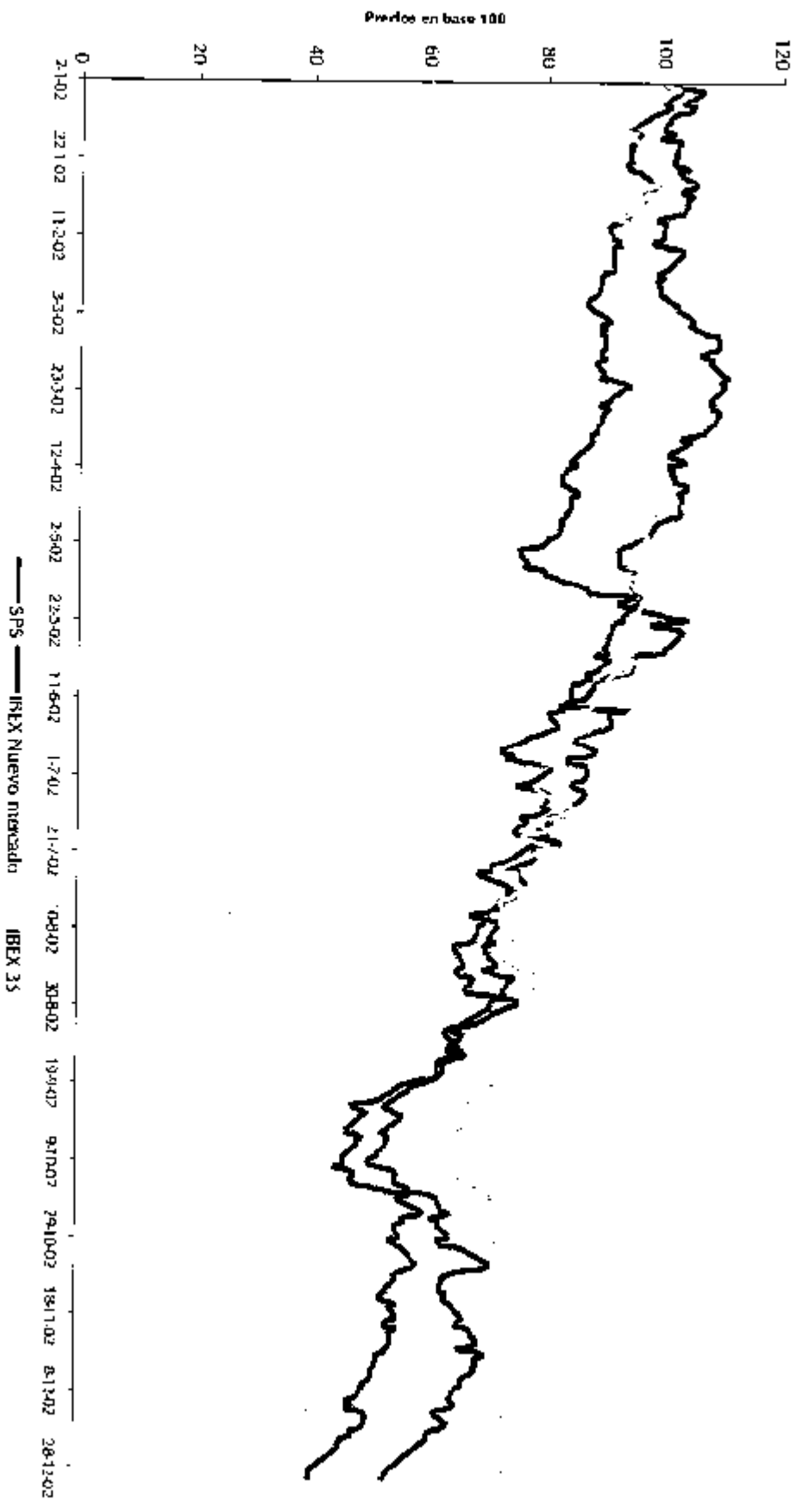
SPS cuenta con una sólida infraestructura para poder aumentar sus servicios con la capacidad ya existente



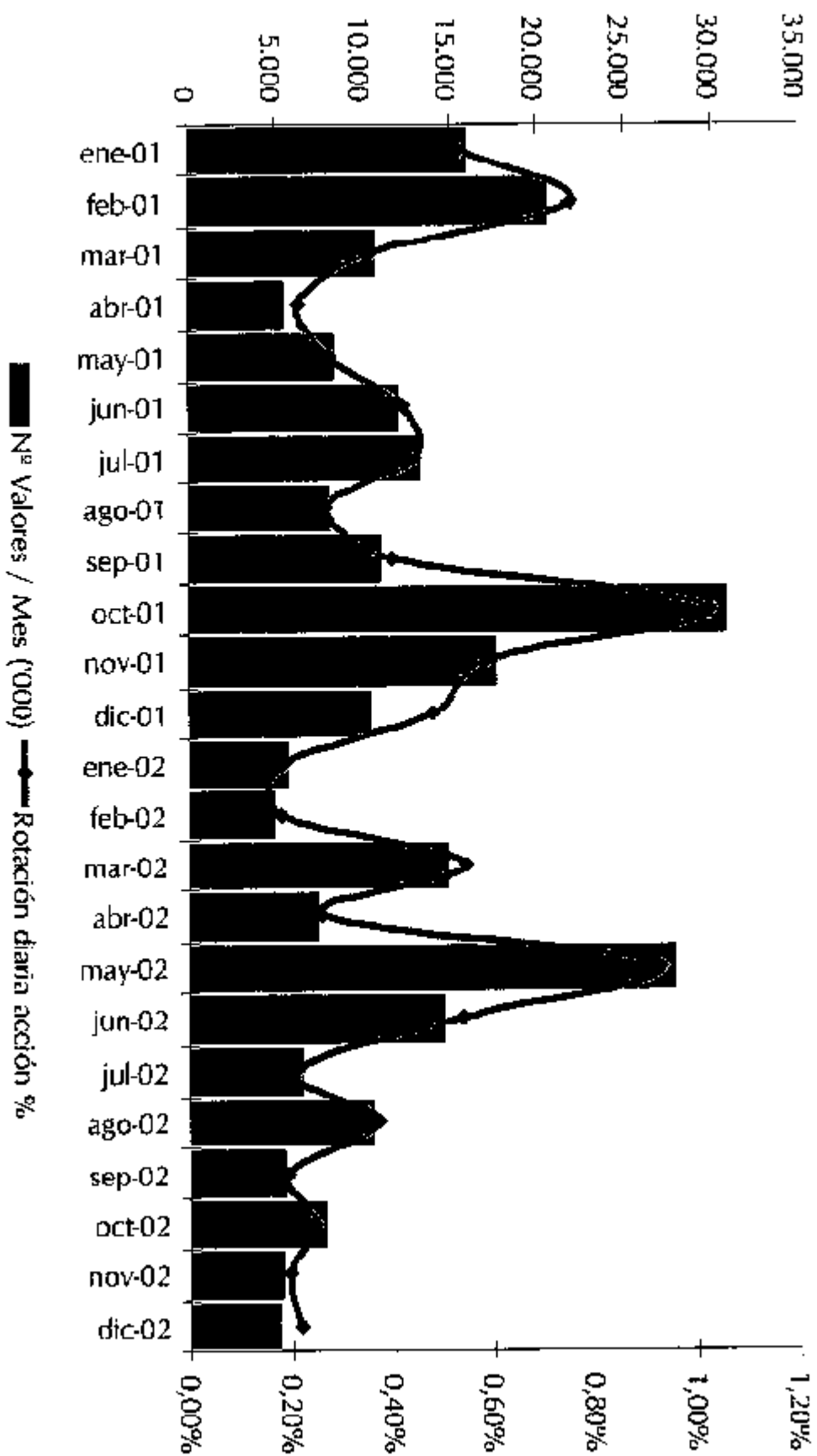
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">≡ 15.000 clientes AEC y ninguno con mas del 0,5% de la facturación≡ Líder de mercado en UK y Costa Noreste de USA≡ Equipo directivo complementario y experimentado≡ Red de puntos de servicio (80) + 400 puntos globalgrafix net≡ Completa oferta de servicios tecnológicos e-repro≡ Fuerte relación de liderazgo con proveedores≡ 30 años de historia	<ul style="list-style-type: none">≡ Adaptación por parte de la industria AEC de nueva tecnologías de gestión documental en España≡ Oferta todavía no homogénea por país≡ Adaptación del Outsourcing en España≡ El pasado de SPS en su diversificación
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">≡ Tendencia creciente sector de outsourcing≡ Potencial de mayor utilización de la infraestructura de reprografía existente≡ Consolidar una industria altamente fragmentada≡ Expansión de Globalgrafixnet≡ Mejora en la gestión gracias a SAP≡ Digitalización de la industria con la eliminación de pequeños competidores≡ Crecimiento gracias a tendencias de la industria (internacionalización, e-repro, outsourcing)	<ul style="list-style-type: none">≡ Exposición a tipos de cambio≡ Entorno económico AFC≡ Aumentada competencia por parte de los fabricantes de equipos en el canal FM≡ Entendimiento por el mercado bursátil del sector de Outsourcing/Reprografía Digital

Evolución de SPS vs. IBEX 35 e IBEX Nuevo Mercado

Service Point Solutions - IBEX 35 - IBEX Nuevo Mercado



Alta Liquidez del título de SPS en bolsa



Atractivos de SPS – no identificados por el mercado bursátil

≡ Cambios ejecutados y no valorados completamente por el mercado:

- Orientación estratégica finalizada
- Vuelta a los beneficios,
- Equipo directivo reforzado y complementario proveniente de multinacionales del sector
- Oportunidad de crecimiento FM,
- Negocios históricamente rentables,
- SPS es líder en su sector a nivel internacional
- Equity line para financiar crecimiento orgánico



≡ Oportunidades de apalancamiento operativo:

- Centros operativos de excelencia para reducir costes
- Evolución prevista del entorno AEC (outsourcing, internacionalización...)
- Crecimiento del sector y leadership de SPS
- Leadership en oferta tecnología



Atractivo de SPS desde la perspectiva Negocio

- ≡ Una **fuerte experiencia** y **track-record** en servicios de **reprografía digital** y **gestión documental** para satisfacer las **necesidades diarias** y **cambiantes** de la comunidad AEC.
- ≡ **Compañía concentrada** en un segmento de mercado específico que ofrece oportunidades de **personalizar los servicios** y **obtener altos márgenes** y **índexes de fidelidad** de los clientes.
- ≡ Una **compañía con ventas recurrentes, cash-flow estables** y una **base de clientes sólida** y diversificada compuesta por más de 15.000 clientes
- ≡ **Posición de liderazgo Internacional en mercados avanzados como Reino Unido y Estados Unidos.**
- ≡ **Sólida infraestructura de servicios** (con inversión ya realizada) cuya rentabilidad viene por un **aumento de ventas** (apalancamiento operativo positivo)
- ≡ **Equipo directivo accionista, internacional / complementario, con una amplia experiencia en el sector** y en **operaciones corporativas** (adquisiciones, implantación de sinergias, cross border developments etc..)
- ≡ **Plataforma preparada y posicionada para crecer orgánicamente, tecnológicamente y vía adquisiciones**
- ≡ **Fuerte potencial de crecimiento vía FM/OSS y con el apoyo de nuevas tecnologías (orgánico y vía adquisiciones)**