



Service Point

document management | facilities management | reprographics

www.servicepoint.net

SECCIÓN DE ECONOMÍA

RESULTADOS TERCER TRIMESTRE 2002

Service Point dobla su EBITDA hasta 14,3 millones de euros, obtiene un BENEFICIO NETO de 3,4 millones de euros frente a -25,8 millones de euros en 2001 y reduce su deuda neta un 35%

- El resultado bruto de explotación (EBITDA) se incrementa en un 107% respecto al importe del mismo periodo de 2001, alcanzando los 14,3 millones de euros
- El beneficio neto de la compañía ha sido positivo y alcanza los 3,4 millones de euros, frente a una pérdida de 25,8 millones de euros en el mismo periodo de 2001
- La deuda neta se ha reducido un 35%, hasta 80,4 millones en Septiembre del 2002 (124,1 millones de euros hace 12 meses)
- La facturación de la compañía asciende a 152,7 millones de euros: 57% en los Estados Unidos, 32% en el Reino Unido y 11% en España. Esto implica una reducción de un 45% respecto al mismo periodo de 2001 debida principalmente a la venta, a lo largo de este año, de las divisiones no estratégicas: Oia, Logic Control en España y la división de material de oficina en los EE.UU.
- En estos primeros 9 meses de 2002, Service Point ha puesto las bases para aumentar su rentabilidad en futuro y afianzar su crecimiento: venta de divisiones no estratégicas, refuerzo de su equipo directivo e implementación su modelo de negocio en la reprografía digital y gestión documental

Barcelona, 15 de Noviembre de 2002.- Service Point Solutions ("SPS", www.servicepoint.net) tras completar su proceso de posicionamiento estratégico en el sector de los servicios de reprografía digital y gestión documental durante la primera mitad de año, ha centrado su atención en la gestión diaria de las operaciones y en su crecimiento orgánico. Esto implica un constante esfuerzo para mejorar los márgenes operativos de su negocio, a la vez que la compañía ha incrementado el nivel de servicio para sus clientes del mercado AEC (Arquitectos, Ingenieros y Construcción). Gracias a esta gestión diaria, y a pesar del entorno económico desfavorable, la compañía ha obtenido una significativa mejora en sus cuentas.

- **EL MARGEN BRUTO** ha mejorado 7 puntos porcentuales si se compara con el mismo periodo del 2001; desde un 48% sobre ventas hasta un 55%, y en 3 puntos respecto a Junio de 2002 (un 52%). El incremento de este último trimestre ha sido posible gracias a la mejora en el "mix" de ventas, favorecido, entre otros, por la desinversión en la actividad de material de oficina en los Estados Unidos.
- **EL EBITDA** ha ascendido hasta los 14,3 millones de euros, un 107% más que durante el mismo periodo del año anterior (6,6 millones de euros). Además el EBITDA sobre ventas ha pasado de un 2% a Septiembre de 2001 hasta un 9% en Septiembre de 2002.
- **EL BENEFICIO NETO** ha sido de 3,4 millones de euros, frente a una pérdida de 25,8 millones de euros obtenida durante el mismo periodo de 2001.

- La **DEUDA FINANCIERA NETA** se reduce a 80,4 millones de euros. Esta reducción implica un 35% menos respecto a Septiembre de 2001 (124,1 millones de euros).

Los resultados durante los primeros nueve meses de 2002 han sido los siguientes:

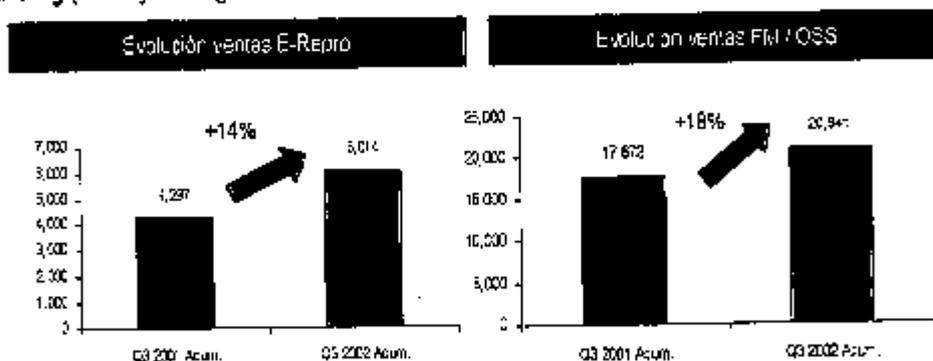
EURO '000	Q3 02	Q3 01	% DIF.	
	Acumulado	Acumulado		
Ventas	152,698	282,392	-46%	Ventas Ole, Logic Control y división productos en EE.UU.
Margen Bruto	84,876	135,892	-38%	
Margen Bruto %	55%	48%		Mejor mix de ventas hacia FM, OSS E-repro
EBITDA	14,281	6,889	107%	
EBITDA %	9%	2%		
EBIT	4,302	-15,510	NA	
EBIT %	3%	-5%		Objetivo de Medio plazo 10%, en línea con EE.UU.
BDI	3,436	-25,773	NA	Tercer trimestre consecutivo con beneficio neto positivo
BDI %	2%	-9%		
Provisiones Propias	110,118	378,588	-71%	Provision sobre activos de Ole realizada a finales de 2001.
Total Activos	255,079	650,398	-61%	Salida de Ole, Logic Control y división productos en EE.UU.
Deuda Neta	80,424	124,058	-35%	
Número Acciones '000	136,420	135,429		
Beneficio por Acción Euro	0,025	-0,180		

La facturación de la compañía ha alcanzado los 152.7 millones de euros. Esto supone una reducción del 46% respecto a las ventas del mismo periodo de 2001 a causa de la desinversión en los negocios no estratégicos: Logic Control, Ole, división de material de oficina de Estados Unidos y pequeñas unidades de negocios no centradas en los servicios al mercado AEC.

Con el objetivo de aumentar las ventas de servicios de reprografía digital y gestión documental, Service Point ha ido fortaleciendo sus motores de crecimiento:

El canal de **E-repro** (servicios tecnológicos que permiten la gestión de documentos técnicos) ha aumentado sus ventas un 14%.

El canal de **outsourcing** (Facility Management e On Site Services) ha incrementado en un 18%.



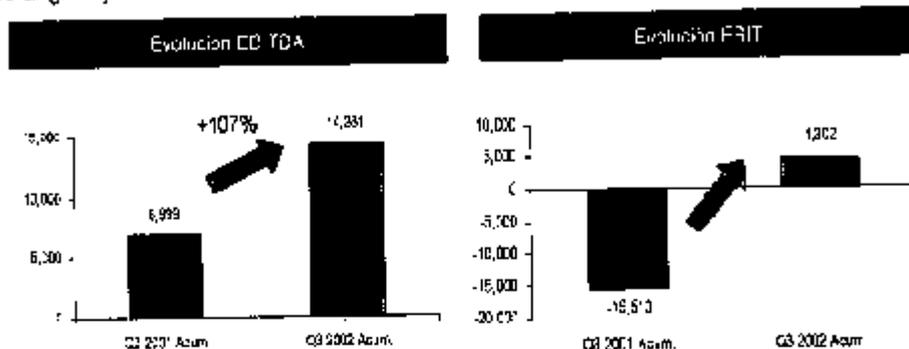
SPS se ha centrado en aumentar el nivel de servicio a los clientes gracias a ambos canales, aumentando su nivel de ventas recurrentes y estrechando sus relaciones con su base de clientes del mercado AEC.

Además, el canal de E-Repro se ha visto fortalecido con el lanzamiento de las nuevas funcionalidades online de Planlink, servicio disponible por el momento en el mercado estadounidense. Planlink (www.planlink.biz) es un conjunto de recursos que permite interconectar el trabajo de las diferentes partes que intervienen en un proyecto de la industria de la construcción. Planlink está permitiendo una importante evolución en la industria de la reprografía digital, ya que consiste en ofrecer a los clientes soluciones integrales en la gestión de todo el ciclo de vida de los documentos gracias a una amplia gama de servicios de valor añadido que van desde el archivo e impresión en remoto de documentos hasta la consultoría en el proceso documental. La gestión de documentos para el sector AEC estará cada vez más estrechamente ligada al desarrollo de sistemas informáticos que permitan el archivo electrónico de documentos y el manejo de la información, con una fuerte componente de reducción de costes.

SPS ha seguido su línea de aumento de márgenes gracias al mejor "mix" de ventas en los servicios de reprografía digital y gestión documental y también a acciones encaminadas a aumentar la rentabilidad en los tres mercados territoriales principales donde opera SPS: Reino Unido, EE.UU. y España.

El EBITDA acumulado a Septiembre de 2002 ha alcanzado los 14,3 millones de euros, más del doble del nivel conseguido en el mismo período del año anterior. Esto ha sido posible aún a pesar de dos factores:

- la baja estacionalidad, típica del tercer trimestre.
- Una evolución negativa de los tipos de cambios (que en el EBITDA del tercer trimestre ha tenido un impacto negativo del 6% debido a la revalorización del euro frente al dólar y a la libra), debido a la importancia de las operaciones de SPS en los mercados anglosajones.

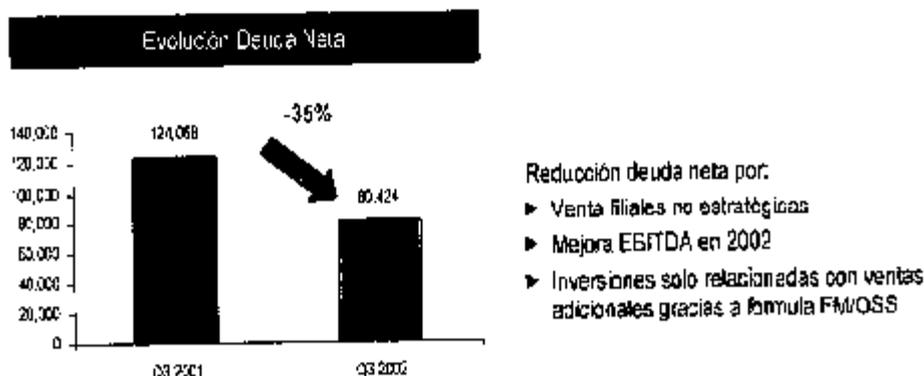


El margen de EBITDA ha alcanzado un 9,4% sobre ventas, comparado con un 2% sobre ventas durante el mismo período de 2001. Esta mejora no sólo es fruto de la desinversión en las divisiones de telecomunicaciones y software empresarial, sino también a la mejora en la gestión de la actividad central de la compañía, ya que el margen de EBITDA de este negocio ha pasado de un 7,7% a un 9,4% en los datos acumulados del tercer trimestre de 2001 y 2002 gracias al mejor "mix" de ventas de los servicios de Facility Management, On Site Services y E-repro, por un lado, y al continuo control de los costes, por otro lado.

El resultado neto de explotación (EBIT) ha llegado a los 4,3 millones de euros, comparado con los -15,5 millones de euros negativos obtenidos durante los primeros nueve meses de 2001. La tendencia de los resultados hoy anunciados, junto con la identificación de unas importantes áreas de crecimiento estratégico (como son los canales de E-repro y Facility Management en los tres países principales donde opera SPS y la mayor introducción en el mercado de Madrid en España) y la mejora operativa, reflejan que SPS aunque no ha alcanzado completamente los niveles esperados por el equipo directivo, está en el camino correcto para alcanzar a nivel consolidado un margen operativo (EBIT) por encima del 10% en todos sus mercados, valor que posee en los servicios de reprografía digital y gestión documental en los EE.UU.

La compañía ha confirmado su tercer trimestre consecutivo con beneficio neto positivo. El resultado neto ha sido positivo de 3,4 millones de euros comparado con una pérdida de 25,8 millones de euros en el mismo período de 2001.

La deuda financiera neta, por su parte, ha sido reducida a 80,4 millones de euros, un 35% menos con respecto a Septiembre de 2001. El objetivo de obtener una reducción de la deuda neta es una prioridad para la compañía, que prevé seguir esta senda en los próximos meses.



Un factor importante en un futuro próximo para reducir ulteriormente el nivel de endeudamiento financiero y que ayudará a la compañía en mejorar sus flujos de caja positivos es el continuo control de las Inversiones.

Por un lado, el modelo de negocio de SPS (donde los contratos de Facility Management y On Site Services asumen, cada vez más, un mayor peso específico) implica que las inversiones estén vinculadas a contratos ciertos y recurrentes.

Por otro lado, la compañía en los últimos años ha realizado importantes inversiones en sistemas de gestión y control (SAP) para la completa digitalización de su red de puntos de servicios de reprografía digital y gestión documental y en poner en marcha una infraestructura de servicios en el mercado español.

De esta forma, Service Point se encuentra ahora en una situación de potencial productivo adecuada para poder absorber un crecimiento adicional de facturación que le permita reducir el nivel de inversión a menos de un 4% sobre ventas.

Conclusiones

Service Point ha culminado su plan de enfoque total en los servicios de reprografía digital y gestión documental; ha mejorado sus márgenes a todos los niveles de la cuenta de explotación; ha reducido su nivel de deuda financiera y se ha centrado aún más en la gestión de las operaciones, poniendo así las bases para aumentar su rentabilidad y fomentar su crecimiento.

La rentabilidad obtenida en estos primeros nueve meses de 2002 aun no es la óptima, pero la compañía ha implementado unas acciones que han permitido mejorar significativamente la cuenta de explotación y poner las bases para un crecimiento futuro, dependiendo como normal de las condiciones de los mercados.

La compañía estima que los próximos meses serán importantes en el camino de SPS; tendrá que enfrentarse con un entorno macro-económico inestable y no perder de vista el objetivo de aumentar significativamente su rentabilidad actual. Los resultados obtenidos hasta Septiembre están en la senda correcta y se ha mejorado notablemente la rentabilidad que tenía la compañía hace 12 meses.

Service Point Solutions (www.servicepoint.net) ofrece servicios de reprografía digital y gestión de documentos para el sector AEC (arquitectos, ingenieros e industria de la construcción). Emplea a más de 1.500 personas en 5 países y tiene un total de 220 puntos de servicio en su red internacional, 30 centros de facility management y más de 400 programas de OSS (servicios in situ de reprografía). Con sede central en España, Service Point cotiza en la Bolsa española (GPP.MC).

Para más información:

Service Point Solutions S.A.
Mateo Buzzi
mateobuzzi@servicepoint.net
Tel +34 93 5082424
Fax +34 93 5081212

Newsline
Miguel Ramos
José Ángel Narir
newsline@newsline-pr.com
Tel +34 93 5806459
Fax +34 93 5808854

Advertencia – Empresa cotizada en el Nuevo Mercado :

Service Point desea reiterar, en línea con las demás compañías cotizadas dentro del sector tecnológico que cotizan en el nuevo mercado, que los Accionistas e inversores deben considerar que las actividades de SPS se enmarcan dentro del plan de expansión en el sector de nuevas tecnologías, de reciente implementación, lo que puede generar expectativas industriales, financieras, patrimoniales, tecnológicas y comerciales, de futuro que deben ser tomadas por los Accionistas e inversores con las debidas cautelas, puesto que podrían no materializarse. Por tanto, se ruega especialmente a los Accionistas e inversores que soliciten el adecuado asesoramiento independiente. Asimismo, la Compañía advierte de la posibilidad que sus acciones tengan una muy alta volatilidad en la Bolsa, en línea con las demás acciones de compañías vinculadas a las nuevas tecnologías.