



Madrid, 6 de mayo de 2008

Estimados accionistas, inversores y analistas financieros,

Tras las presentaciones mantenidas en las Bolsas de Madrid y Barcelona los pasados 25 y 30 de abril respectivamente con el objeto de presentar el plan de negocio y estratégico de Service Point Solutions, S.A. ("SPS") queremos resaltar aquí las principales líneas del mismo que pueden consultarse con mayor profundidad en la presentación registrada en la CNMV.

SPS es una oportunidad de inversión atractiva basada en un modelo de negocio que presenta una combinación equilibrada de crecimiento y estabilidad, construido a partir de ofrecer una gama completa de soluciones y servicios en torno a la gestión documental, de impresión e información, operando en un sector atomizado y con gran potencial de crecimiento. SPS es la única compañía europea con la capacidad financiera y de gestión necesaria para liderar cualquier proceso de concentración del sector.

Durante los últimos dos años, hemos demostrado que sabemos aunar crecimiento orgánico en nuestra actividad diaria con la integración exitosa de adquisiciones. SPS opera una red internacional de alcance global con más de 2.600 empleados en 7 países (Reino Unido, Benelux, Noruega, España, Estados Unidos y Alemania) a la que se unirá Francia, donde acabamos de anunciar la adquisición de Reprotechnique, una de las compañías líderes del sector en ese país y que esperamos culminar en las próximas semanas. En la mayoría de países donde estamos presentes somos líderes destacados o mantenemos una holgada posición como número uno.

Nuestra compañía facilita soluciones y servicios documentales a instituciones y empresas a partir de tres líneas de negocio:

- (i) **impresión de documentos** (consistente en reproducir e imprimir digitalmente cualquier tipo de documento en cualquier formato a partir de 119 centros operativos, todos ellos rentables y presentando una generación de cash-flows estables en siete países, la adquisición de Reprotechnique en Francia nos aportará 20 centros adicionales en este país),
- (ii) **implantaciones "Facilities Management"** (provisión de servicios relacionados con la reproducción digital y de gestión documental prestados en las instalaciones de nuestros clientes a partir de 804 implantaciones que le dan visibilidad a nuestros ingresos y EBITDA por su carácter contractual y recurrente en el tiempo) y
- (iii) **gestión documental** (aportando soluciones a medida para la gestión de documentos a lo largo de su vida útil con servicios como: digitalización, captura de datos, transmisión y distribución y almacenamiento de información y documentos).

Nuestro modelo de negocio permite que nuestros ingresos estén muy diversificados. El mayor cliente de SPS representa algo menos del 1,5% de nuestros ingresos y los 25 primeros clientes el 22%. Los ingresos bajo contrato representan cerca del 50% de los mismos por lo que nuestra gestión operativa unida a la diversificación geográfica de nuestra actividad hacen que presentemos un perfil de ingresos muy sólido.

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.

Av. Sarriá 102-106, 8ª planta - 08017 BARCELONA (Spain)

Tel. + 34 93 508 24 00 - Fax. + 34 93 508 24 42

info@servicepoint.net · www.servicepoint.net



En 2007, SPS ha obtenido los mejores resultados de su historia, ha reforzado de manera notable su situación financiera presentando un ratio de apalancamiento financiero de solo 1,4x su EBITDA al cierre de ese año y por primera vez ha pagado un dividendo a sus accionistas de dos céntimos por acción que pretendemos doblar este año hasta cuatro céntimos.

2007 ha sido también un ejercicio de fuerte expansión y desarrollo, nuestros ingresos han alcanzado los €213,7m (desde €99,5m en 2005), nuestro EBITDA ha sido de €27,8m (desde €14,6 en 2005) y nuestro Beneficio Neto de €9,0m (desde €0,2m en 2005). Teniendo en cuenta el efecto anualizado de las adquisiciones realizadas durante 2007 nuestras magnitudes pro-forma de ingresos, EBITDA y Beneficio Neto habrían sido de €234,4m, €30,1m y €10,3m respectivamente. Nuestro objetivo para 2008 es que nuestros ingresos y EBITDA anualizados por la combinación del avance de las operaciones y las adquisiciones que realicemos durante este año nos permitan alcanzar una cifra de €290m y €40m respectivamente.

SPS articulará su crecimiento a partir de dos motores de creación de valor: (i) **crecimiento orgánico** a través de expandirnos a nuevos sectores de actividad, aumentar la oferta de servicios prestados dentro del ciclo de vida del documento, continuar aumentando nuestro mix de ventas hacia actividades de mayor valor añadido como las implantaciones "Facilities Management" y gestión documental que aumenten el grado de recurrencia de nuestros ingresos y (ii) **aportar crecimiento y rentabilidad a nuestra compañía a partir de las adquisiciones** de compañías del sector, rentables, donde retengamos al equipo directivo y adquiridas a múltiplos de EBITDA razonables (el promedio de múltiplo de EBITDA pagado en las adquisiciones de los dos últimos años ha sido de 4,5x) que nos permitan mejorar la rentabilidad de la empresa adquirida tras su integración por nuestra aportación inmediata a su gestión.

Las adquisiciones junto con un crecimiento orgánico a tasa de cambio constante entre el 4-7% nos debería permitir crecer nuestro perímetro a una media anual del 15-18% hasta 2013 con el objetivo de duplicar en este periodo nuestro ROCE -rentabilidad que obtenemos sobre el capital invertido- desde el 7% actual hasta el 15%. La trayectoria de SPS en los últimos años avala que hemos sabido gestionar nuestra transformación a un negocio de crecimiento rentable, sólido y líder en su sector.

Por último, nuestro modelo de negocio es atractivo y difícilmente replicable, tenemos ingresos recurrentes de calidad, contamos con la capacidad financiera para continuar liderando el proceso de concentración del sector, hemos demostrado que sabemos integrar rápidamente las adquisiciones realizadas y queremos seguir creciendo sobre bases sólidas y duraderas. El compromiso del equipo directivo y del Consejo de Administración de Service Point con sus accionistas pasa por gestionar muy activamente el negocio para construir una compañía de referencia, integrada, cada vez más rentable y de mayor envergadura.

Encontrándonos a su disposición, atentamente

Juan J. Nieto
Presidente