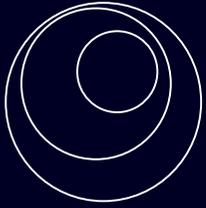


# **Service** Point

Junta General Accionistas'06



**Service Point**

Junta General Accionistas'06

Don Juan José Nieto

Presidente



# Crecimiento

## Posicionamiento estratégico

- Reprografía
- Gestión Documental
- Facilities Management

## Mejora gestión comercial

- Refuerzo equipo comercial: España, Reino Unido y EEUU
- Customer Relationship Management (CRM).

## Crecimiento hacia **nuevos segmentos de clientes**



**EEUU**

- VHB
- Museo Ciencia Boston
- Heery International



**Reino Unido**

- Proyecto Liverpool
- Westfield
- DARA



**España**

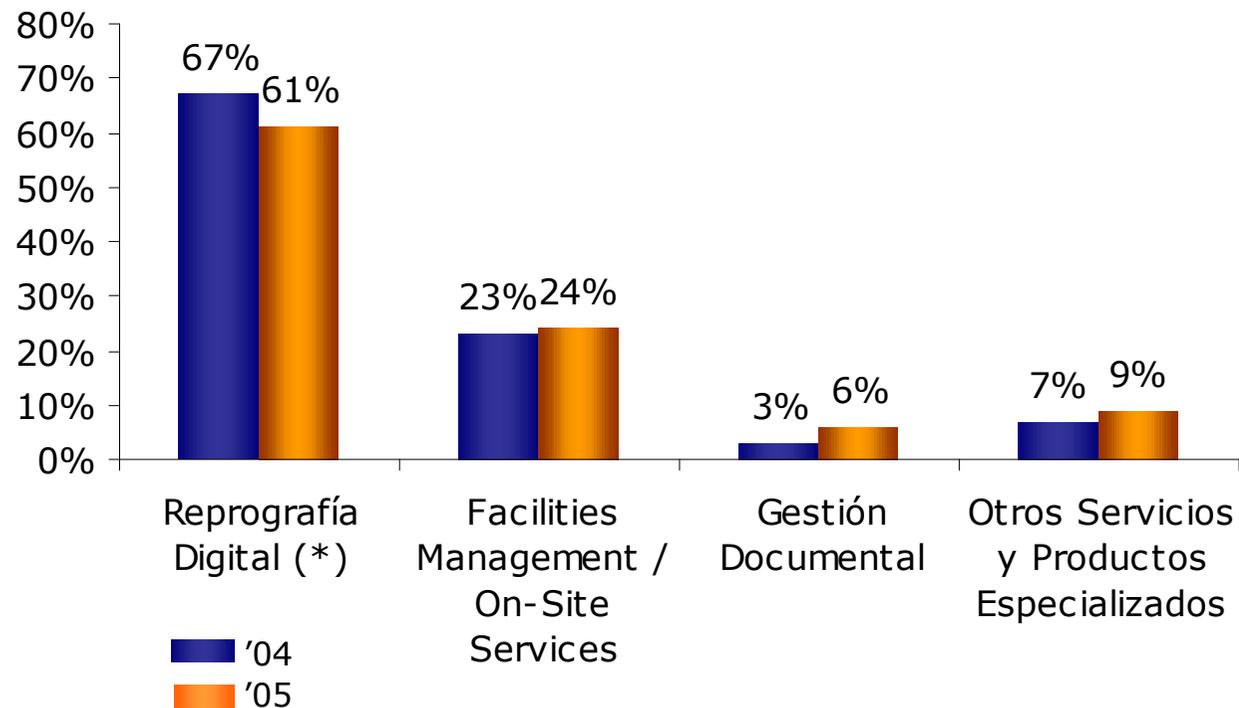
- Vodafone
- Grupo Damm
- Panrico



# Crecimiento

## Crecimiento en **servicios de mayor valor añadido**

- Gestión Documental (+ 48% vs 2004)
- Continuación mejora mix ventas





# Expansión



- +15% ventas pro-forma 2005
- Mejora mix ventas (sector y producto)
- Precio adquisiciones en línea con los criterios de SPS
- Plan integración de las compañías según lo previsto
- Creación de valor desde el momento de su integración



# Expansión

## Encaje estratégico adquisición 51% de Koebcke

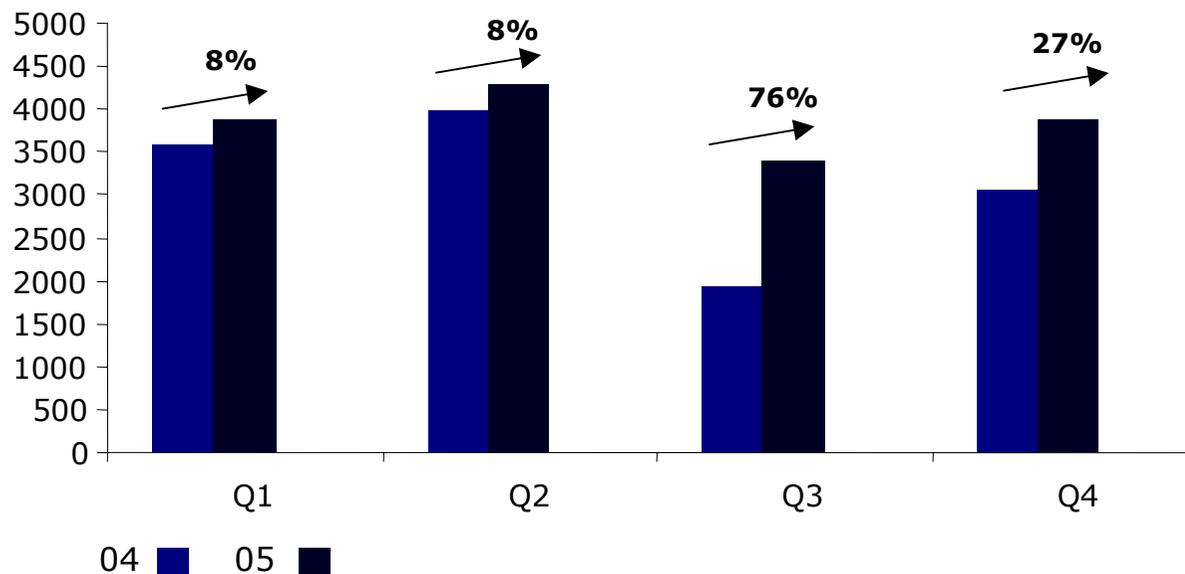
- Situa a SPS como líder en reprografía digital de gran formato y gestión documental en Europa
- Permite aumentar la oferta de servicios de SPS en gestión documental y facilities management así como una mejora en el mix de clientes
- Koebcke tendrá los recursos para seguir reforzando su expansión en nuevas ciudades alemanas
- SPS incrementa los ingresos en Euros reduciendo la exposición en el dólar y la libra
- Refuerzo del equipo directivo a nivel internacional



# Resultados 2005

(€'000)	2005	2004	% Var.
<b>Total Ingresos</b>	<b>99.531</b>	96.883	+3%
<b>EBITDA</b>	<b>15.472</b>	12.553	+23%
<b>Beneficio Neto</b>	<b>1.037</b>	- 4.874	n.a

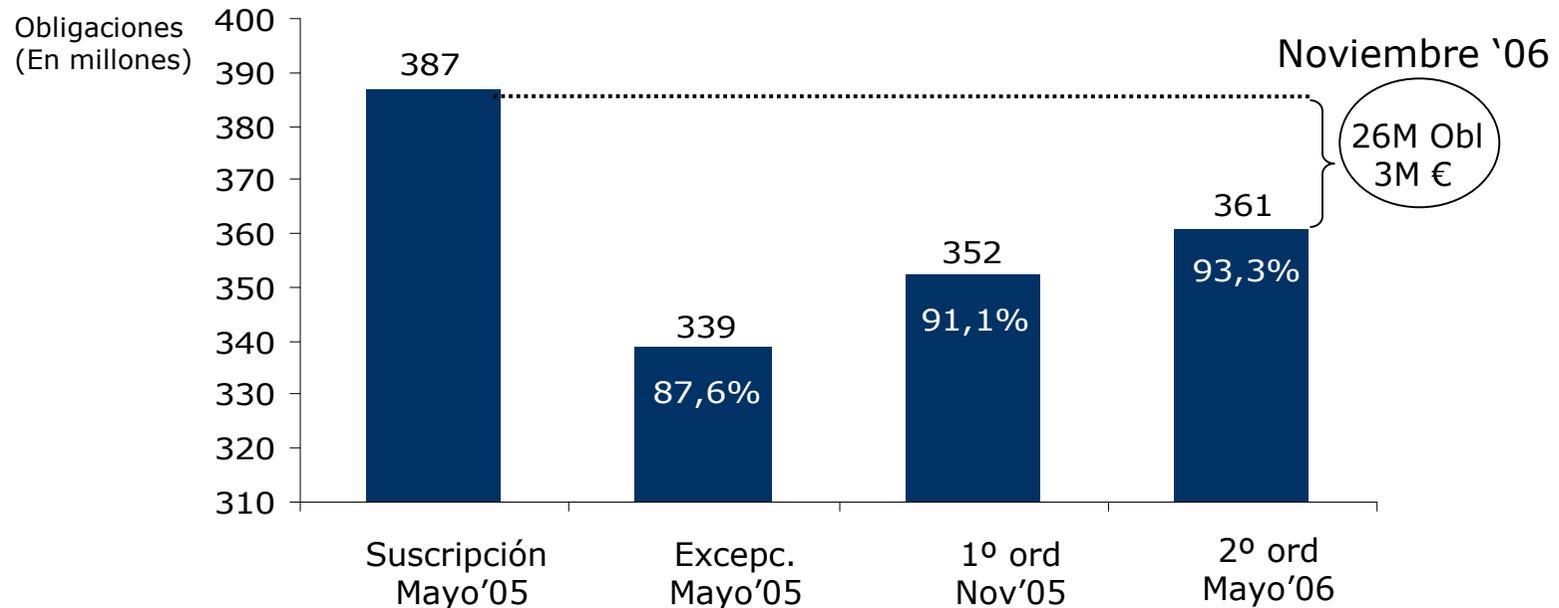
## Evolución Ebitda trimestral





# Perfil financiero

## Evolución conversión obligaciones (%)



Mayo'06

- 8,6 M Oblig. Convertidas
- 928.730 nuevas acciones
- -1M€ Deuda
- +1M€ Fondos Propios



# Entorno macroeconómico



Tipos Interés  
Europa y Estados Unidos



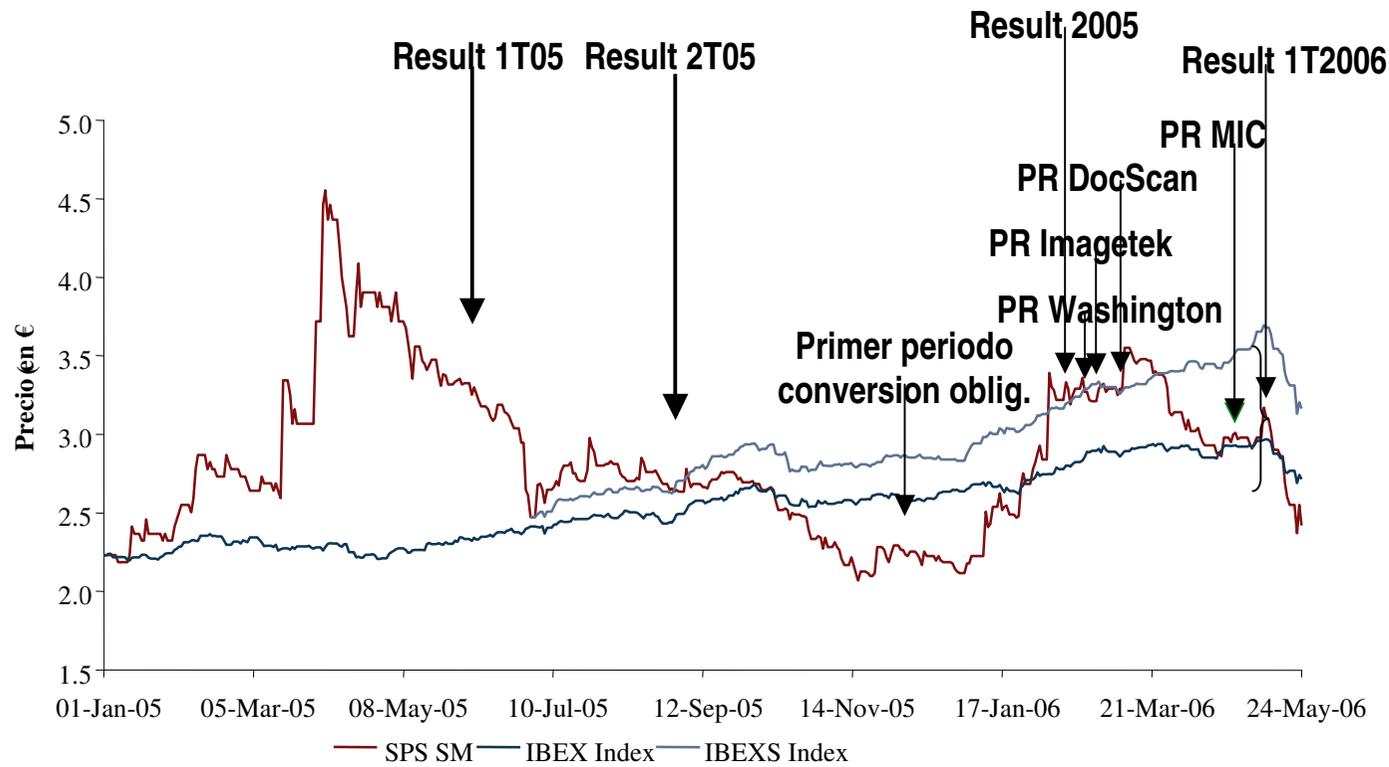
Volatilidad



Índices bursátiles



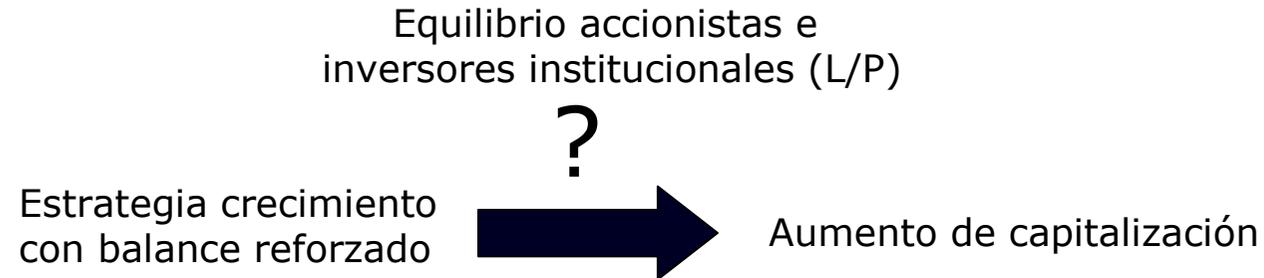
# Bolsa



Corrección en el índice Small Cap desde el máximo del '06 del -20 % por la subida de tipos de interés



# Capitalización



## Visibilidad

- Sector
- ✓. • Dimensión (Seguir creciendo de forma rentable)
- ✓. • Mayor y mejor comunicación al mercado

## Remuneración

- { • 2 primas asistencia
- { • Ampliación liberada 1x20
- ✓. { • Ampliación liberada 1x40 Feb.06
- ✓. { • Propuesta ampliación liberada 1x30 4T06
- ✓. { • Objetivo: dividendo + liberada



# Calendario institucional '06

(sujeto aprobación orden del día JGA)

	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Resultados 2T06		■					
Ampliación capital MIC		■					
3er periodo conv oblig SPS						■	
Resultados 3T06						■	
Ampliación liberada 1x30							■



# Responsabilidad Corporativa

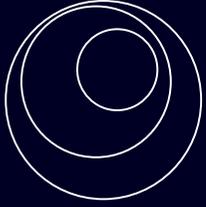
- ✓ ■ Plan Opciones
  - Alineación intereses empleados y accionistas
  - Retención capital humano clave para la empresa
- ✓ ■ Mejora accesibilidad “información accionistas e inversores” en web
- ✓ ■ Mayor visibilidad en Memoria '05 vs Memoria'04
- ✓ ■ Informe Gobierno Corporativo 2005
- ✓ ■ Incorporación al Consejo de nuevos miembros
  - Consejeros Independientes
  - Encaje de experiencia profesional con estrategia de SPS



## Conclusiones

- El ejercicio **2005** ha sido el punto de inflexión que ha permitido a SPS, gracias al apoyo de todos ustedes, iniciar su fase de expansión
- En el 2006 seguiremos centrando nuestro esfuerzo para que dicha expansión y el crecimiento del negocio sigan la tendencia ascendente en lo que es nuestro principio estratégico prioritario: la creación de valor para nuestros accionistas

# Muchas gracias



# **Service** Point

Junta General Accionistas'06

Don Rafael López-Aparicio

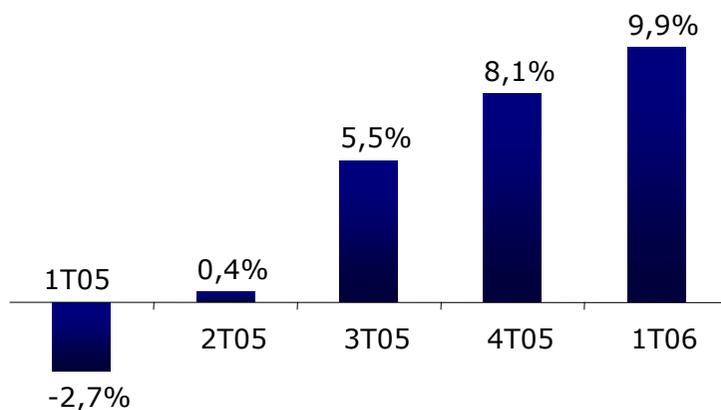
Consejero Delegado



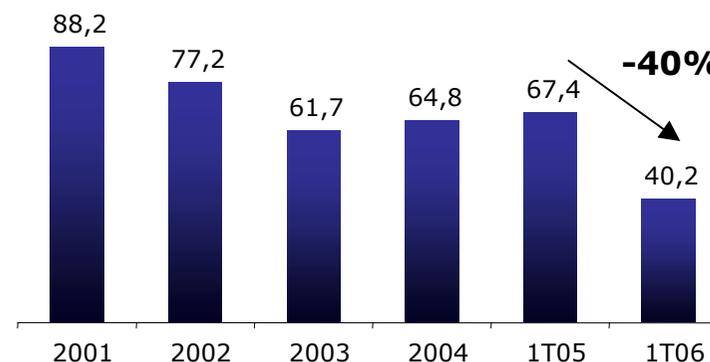
# Resultados 1T06

NIIF('000€)	1T05	1T06
Ingresos	23.890	26.243
Margen bruto	17.574	19.233
Beneficio neto	279	1.247
Fondos propios	45.150	88.687
Deuda neta	67.383	40.190

## Evolución trimestral de ventas



## Evolución deuda neta (€ millones)



Los resultados muestran el incremento de ventas sostenido a lo largo de los cuatro últimos trimestres y una reducción de deuda del 40% respecto al 1T05



# Crecimiento Orgánico - #1



## Autopistas Interestatal I-95, Providence

**Proyecto:** mejora accesos autopista interestatal I 95

**VHB:** actúa como consultor, realizando el diseño de la mejora de los accesos de la autopista interestatal 95 de Providence



## Federal Transit Administration Rail

**Proyecto:** Programa para la el desarrollo e implementación de nuevas tecnologías para la mejora de la gestión del tráfico.

**VHB:** La Administración Federal de Tráfico (FTA) ha contratado a VHB para ver la efectividad del programa en los medios ferroviarios urbanos de Washington y San Francisco entre otras ciudades



## Center for Life Sciences Boston

**Proyecto:** centro de investigación con 575.000 m2 y 750 plazas aparcamiento

**VHB:** actúa como consultor en diseño de la infraestructua y accesos así como la adjudicación de todos los permisos técnicos entre otros



# Crecimiento Orgánico - #1



- **Dimensión**

- 17 Oficinas
- Más de 800 empleados
- El mayor contrato de OSS en Estados Unidos

- **Colaboración (cadena de valor)**

- Total colaboración en proyectos (hybrid facilities)
- Equipo propio de VHB dedicado a "Repro-Program"
- Reporting adaptado a las características del proyecto

- **Rentabilidad**

- Promedio de 205.000 \$ mensuales en los últimos 6 meses
- Aumento de ventas OSS USA en un 12%
- Rentabilidad del proyecto: 37%

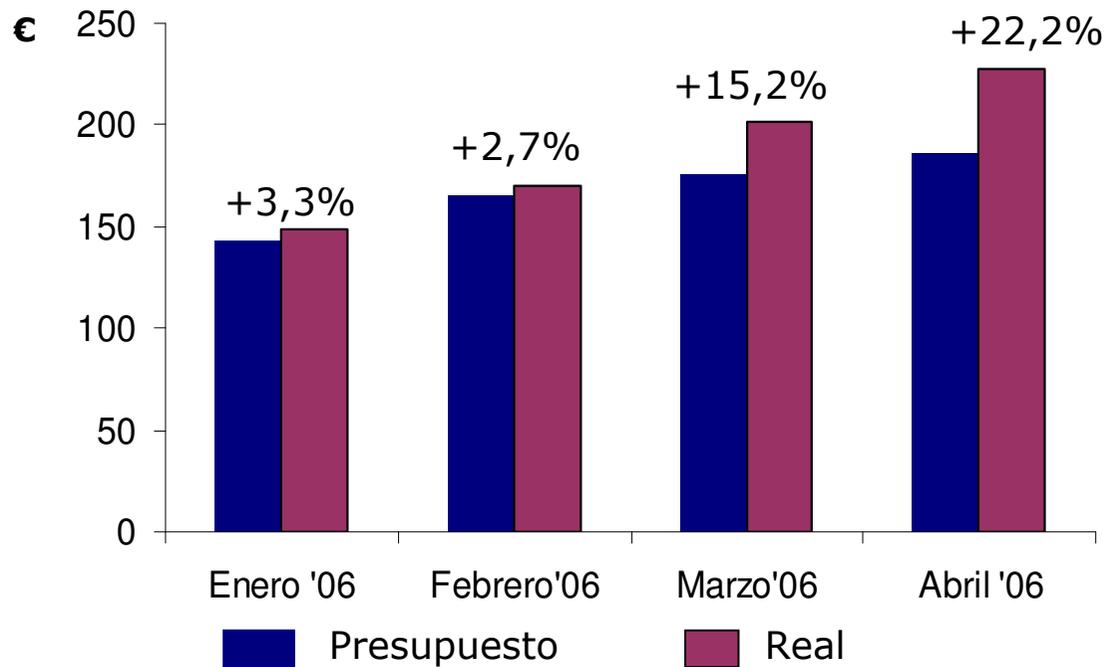




# Crecimiento orgánico – #2 Nueva York



## Evolución Ventas respecto a presupuesto



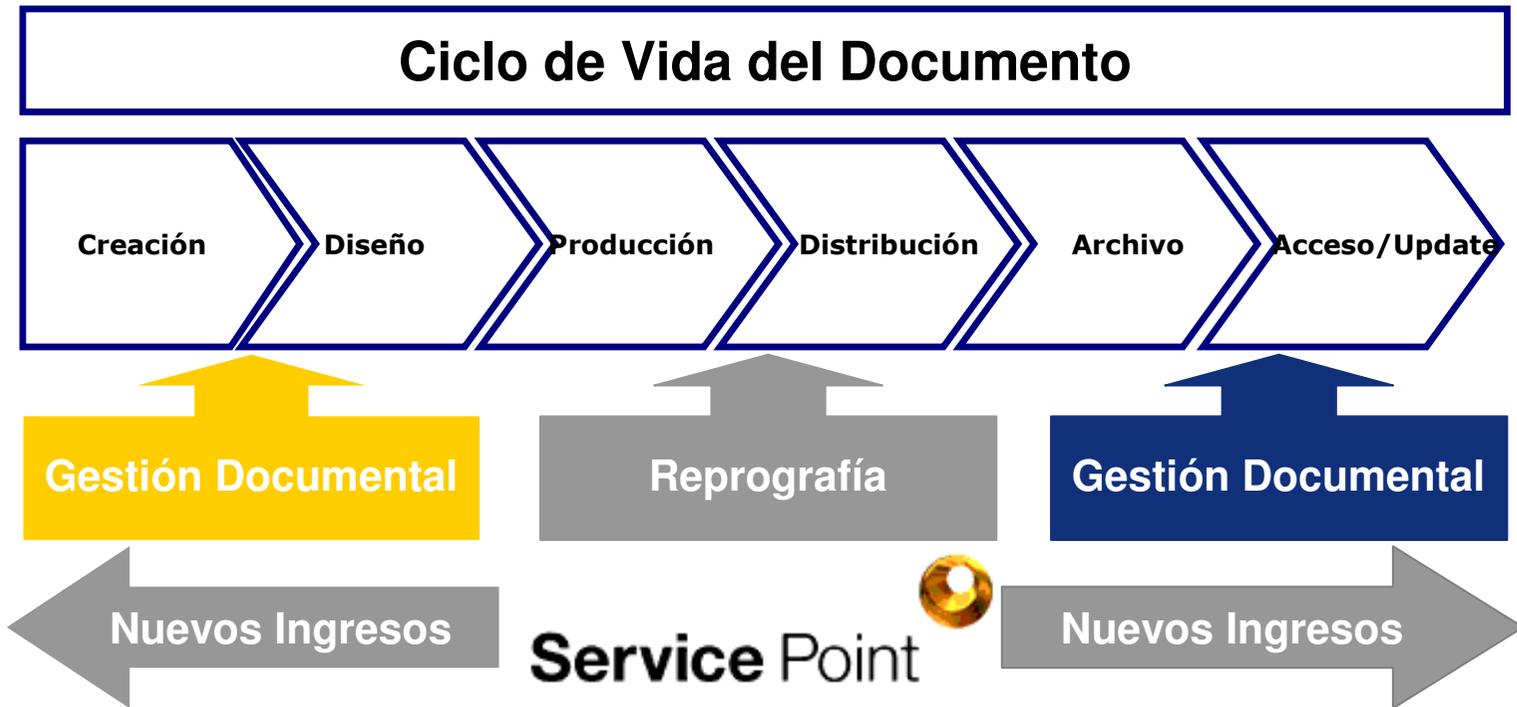
Ventas 5M/06 vs 5M/05 +56%

Margen Ebit > 10%

**Objetivo de crecimiento y rentabilidad cumplido**



# Estrategia crecimiento

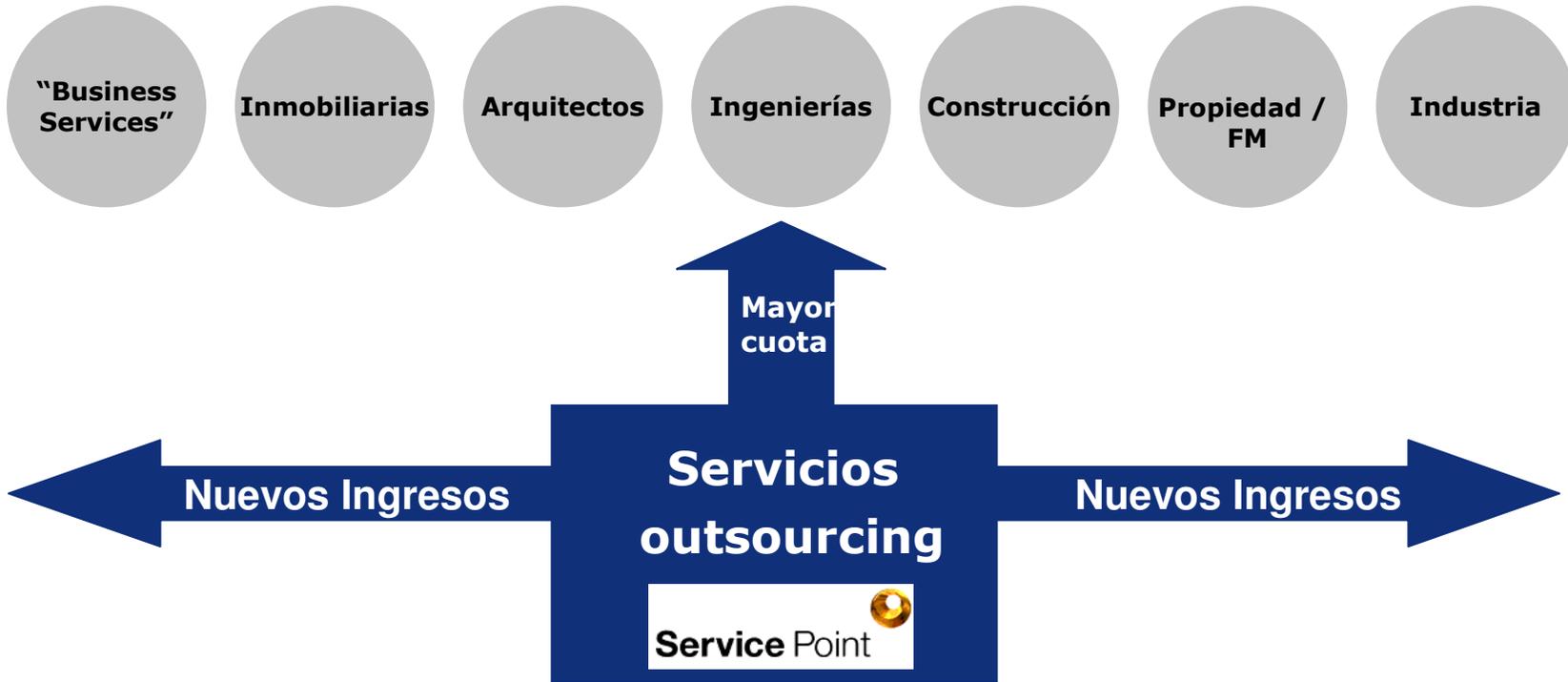


**SPS amplía la oferta de servicios a lo largo de toda la vida del documento, desde su creación a su archivo/mantenimiento, para generar nuevos ingresos**



# Estrategia crecimiento

## Segmentos de clientes



**SPS amplía su oferta a nuevos segmentos de clientes, para generar nuevos ingresos**



# Adquisiciones

## Objetivos política expansión

- Mejorar oferta en gestión documental
- Incrementar cobertura geográfica en los mercados actuales y en nuevos mercados
- Aumentar el peso de nuevos segmentos de clientes fuera del AEC
- Aumentar capitalización bursátil

## Criterios adquisición

- Compañías del mismo sector, rentables
- Multiplo EBITDA razonable (5.0x – 6.0x)
- Retención equipo directivo
- Posibilidad materializar sinergias con SPS
- Pago parcial con acciones de SPS cuando sea posible



## Adquisiciones recientes



Fecha	Ventas anuales	EBITDA	Margen EBITDA	Valor Empresa/ EBITDA
Feb-06	£431	£107	25%	3.5x
Mar-06	£971	£140	14%	5.6x
May-06	€5,364	€1,730	32%	3.5x
May-06	\$538	\$77	14%	7.0x
Jun-06	€8.642	€1,245	14,4%	5.0x

**En 2006 SPS ha concluido la adquisición de 5 compañías, todas dentro de los criterios establecidos**



# Iniciativas de crecimiento adquisitivo –Encaje estratégico

	Nuevos segmentos clientes	Ciclo del documento gestión documental	Mayor cobertura geográfica	Nuevos mercados
	✓	✓	✓	
	✓	✓	✓	
	✓	✓	✓	
	✓	✓	✓	
<b>KOEBCKE</b>	✓	✓		✓

**Las cinco compañías cumplen con la estrategia de SPS**



# Iniciativas crecimiento adquisitivo

## #1: Adquisición 51% de Koebcke - Alemania

- Ventas 8,6 M€, Koebcke GmbH
- Una de las empresas líderes en reprografía digital y gestión documental de su sector en Alemania
- Fundada en 1967, con central en Berlin, tiene un total de 10 centros a lo largo del país (Berlin, Hamburg, Dusseldorf, Essen, Dresden, Leipzig and Frankfurt).
- Asimismo cuenta con una cartera de más de 1.000 clientes de mucho prestigio con un porcentaje de ventas recurrentes muy elevado.
- Modelo de negocio de koebcke muy similar al de SPS: reprografía digital (55% ventas), gestión documental (14%de ventas) y facilities management (31% ventas).
- Un 58% de los clientes son empresas de infraestructuras, energéticas y constructoras, mientras que el restante 42% son empresas del sector público, farmacéutico y de servicios, entre otros.



# Iniciativas crecimiento adquisitivo

## #1: Adquisición 51% de Koebcke - Alemania



**Parlamento alemán** (Bundestag & Bundesrat), Berlín (Alemania)

**Proyecto:** 324 millones páginas

**Koebcke :**

- Integración entre la gestión documental y la impresión digital
- 324 millones de páginas digitalizadas e impresas en formato digital



**Düsseldorf, Alemania**

**Proyecto:** Estadio deportivo ( 220M€)

**Koebcke:**

- Software para la automatización de procesos
- Distribución de 725.000 polanos/ documentación técnica (73% digitalmente)
- Archivo
- Impresión on-site



**Rhine-Main, Alemania**

**Proyecto:** Tren alta velocidad 6.000 M€

**Koebcke:**

- Clasificación estructurada y búsqueda de 200.000 documentos
- Captura de la información en microfilm
- Distribución de información a través de la base de datos del programa Regeo®, CD, DVD



# Iniciativas crecimiento adquisitivo

## #2 : MIC Print - Madrid

### Descripción

- Reprografía digital y gestión documental en toda la Comunidad de Madrid
- 500 clientes con elevado porcentaje de ventas recurrentes
- 42 empleados

### Encaje estratégico

- En línea con nuestra política de expansión
- Mejora significativa de la rentabilidad de SPS España
- Contribución positiva a todos los niveles de cuenta de resultados desde la integración
- Incremento del 50% de las ventas y casi del 200% del Ebitda de SPS España



# Iniciativas crecimiento adquisitivo

## #2: MIC Print - Integración

### ➤ Integración

- Personal clave retenido
- Control de gestión desde SPS
- Proceso de iniciación completado
- Todos los clientes de MIC fueron facturados como SPS con integración de oferta y servicios
- En una semana fueron informados todos los clientes
- Los principales clientes fueron informados a través de reuniones personales
- En un mes finalizó la integración de nóminas y proveedores

**Hoy MIC Print está integrada al 100% en SPS,  
y generando valor para el accionista**



## Iniciativas de crecimiento adquisitivo - Aumento de Oferta



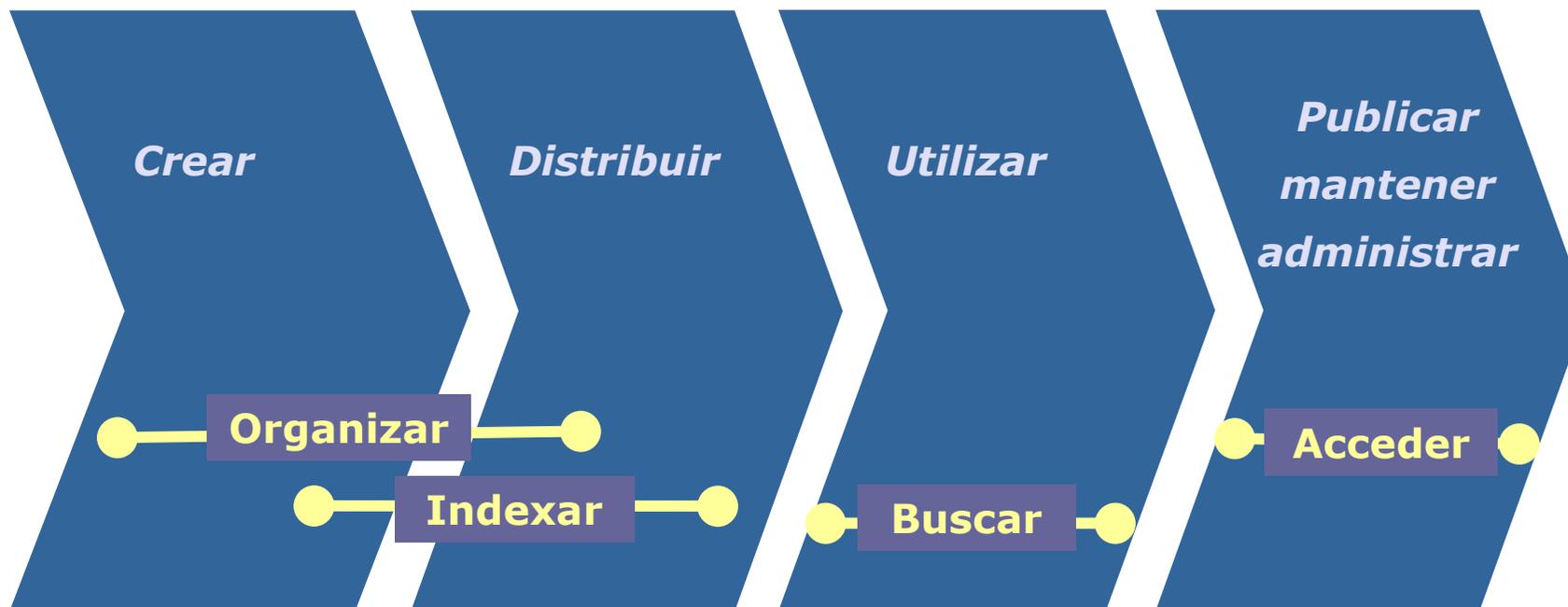
- **echive Series** – Gestor de documentos y planos
- **REnew Series** – Gestor de imagenes digitalizadas
- **eCopy Connectors** – captura de documentos e integración en sistemas documentales para archivo inteligente, envío e-mail, fax o copias de seguridad (back-up)
- **Servicios**-Instalación, formación y desarrollo de soluciones a medida



# Echive: procesos y componentes



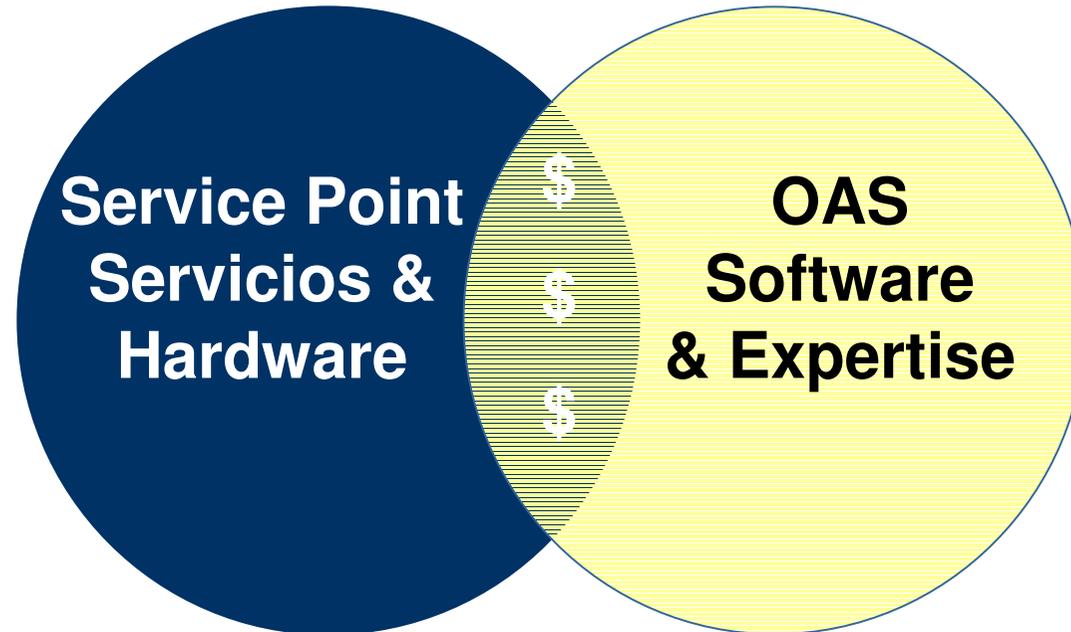
A Service Point Company



**La oferta de soluciones E-chive permite a SPS ampliar su oferta dentro del ciclo de vida documental**



## Una solución completa



- ◆ Incremento ingresos por servicio
- ◆ Mayor oferta de servicios para los clientes de SPS
- ◆ Mayor oferta de servicios para los clientes de OAS



## Impacto adquisiciones - proforma

( <sup>'000€</sup> )	SPS 2005	Imagetek	Docscan	MIC	Open Archive	Koebcke	FY 2005 Pro Forma
<b>Ventas</b>	<b>99.531</b>	625	1.407	5.364	445	8.642	<b>116.014</b>
<b>EBITDA</b>	<b>15.472</b>	155	122	1,730	64	1.245	<b>18.788</b>

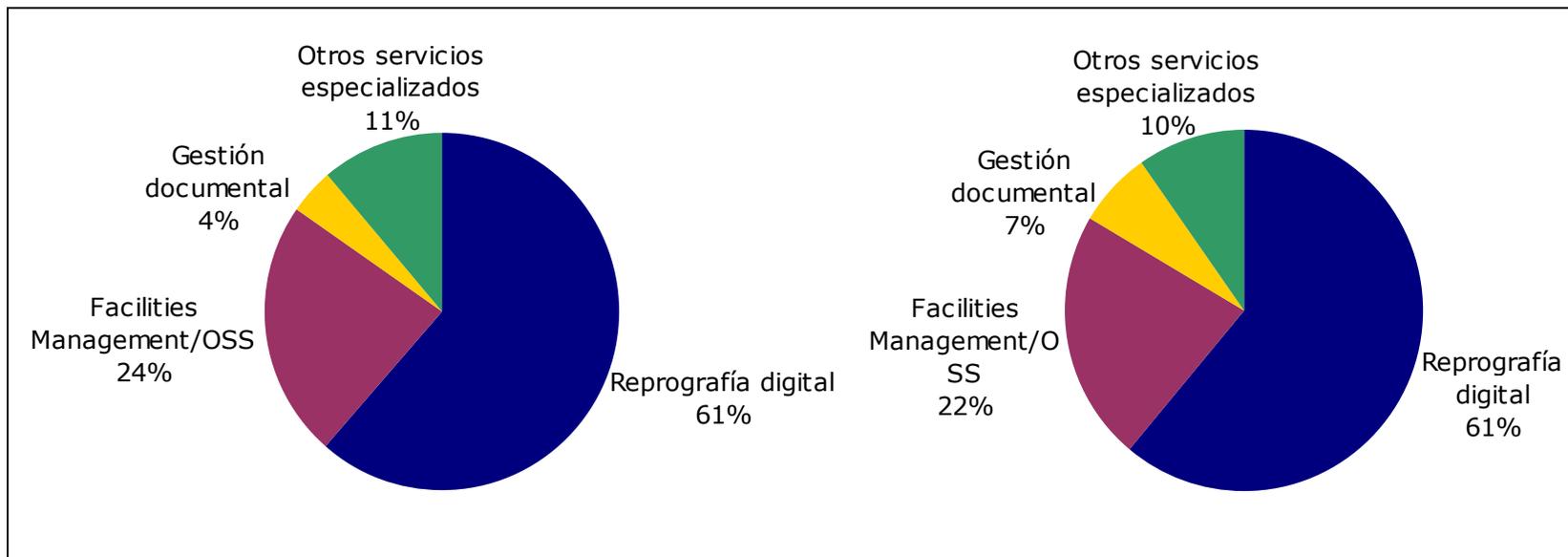
- Seguimiento plan de integración establecido
- Impacto positivo a todos los niveles en cuenta de resultados '06:
  - Crecimiento ventas > 15%
  - Crecimiento EBITDA > 20%
- Creación de valor para el accionista



# Impacto adquisiciones - mix ventas

**2005**

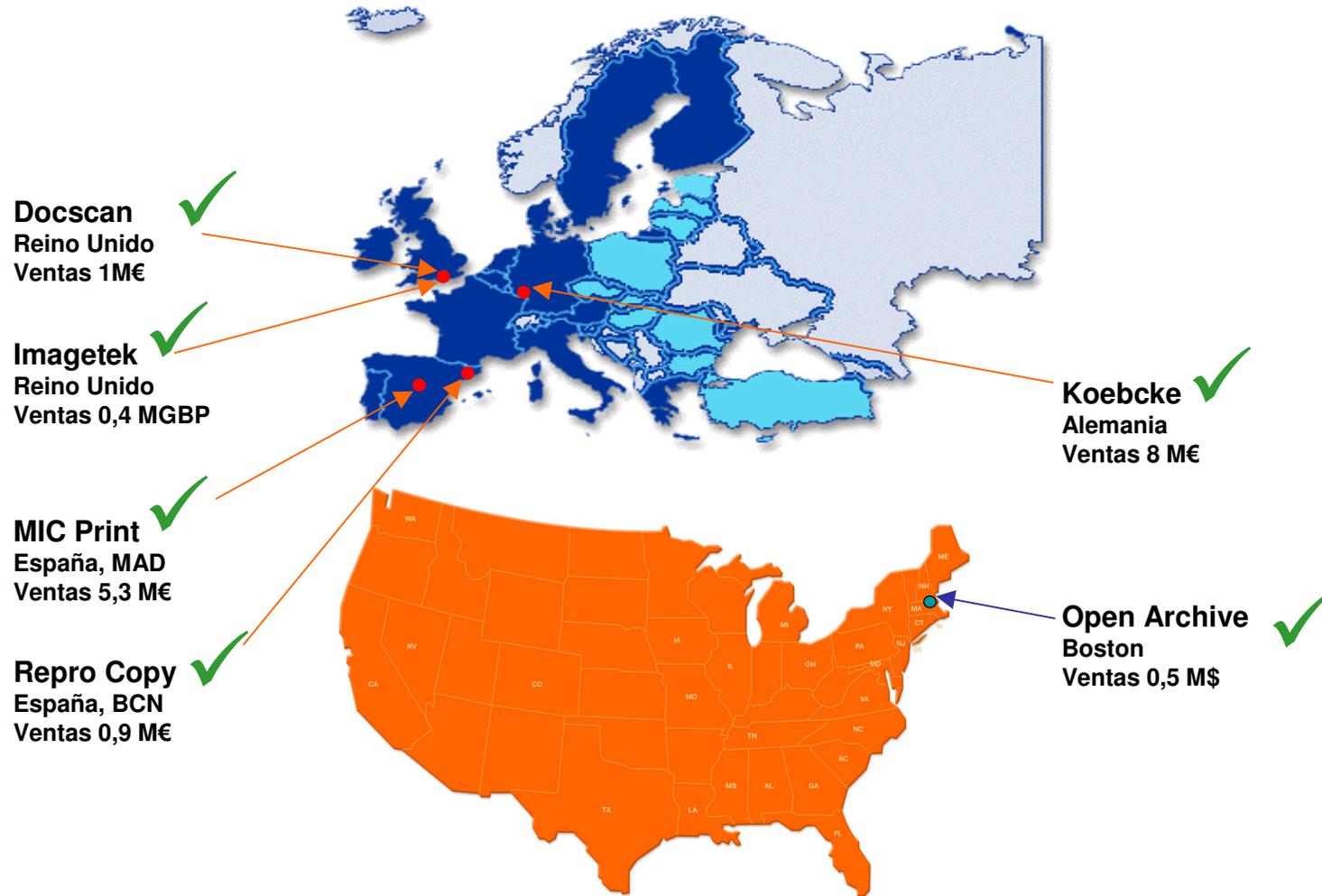
**2005 + adquisiciones 2006**



**Las adquisiciones llevadas a cabo hasta la fecha, aumentan el mix de ventas en el área deseada**



# Aumento de cobertura - adquisiciones



**Las adquisiciones y la cartera de prospectos aumentan la diferenciación y el valor de SPS**

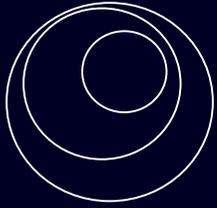


# Conclusiones

## Objetivos SPS

- ▶ **Seguir mejora gestión negocio a nivel operativo y financiero**
- ▶ **Seguir crecimiento orgánicamente y por adquisición de compañías rentables establecidas en el sector**
- ▶ **Mejorar la rentabilidad y potenciar el aumento del valor bursátil**
- ▶ **Generar recursos suficientes para seguir mejorando la retribución de nuestros accionistas**

**Muchas gracias**



# Service Point



Junta General Accionistas'06