

Reprografía Digital  
Gestión Documental  
Facilities Management



# Service Point



## Resumen resultados Tercer Trimestre 2005

Noviembre 2005

[www.servicepoint.net](http://www.servicepoint.net)

# Resumen evolución SPS 3T 2005

✓ Positiva evolución de las ventas	+5,5% en tercer trim. (Jul -Sep)
✓ Mejora mix hacia servicios mayor valor	Margen Bruto +0,5 p.p. (3T acumulado)
✓ Incremento EBITDA por mejoras operativas	+22% vs 2004 (3T acumulado)
✓ Evolución negocio en EE.UU.	EBITDA USA +34% (3T acumulado)
✓ Evolución negocio en R. Unido	EBITDA R.U. +12% (3T acumulado)
✓ Evolución negocio en España	EBITDA España +99% (3T acumulado)
✓ Reducción endeudamiento	-46,4% (3T acumulado)
✓ Fortalecimiento fondos propios	+42,1% (3T acumulado)
✓ Recursos disponibles	€22 millones para crecimiento

***La compañía ha mejorado su evolución operativa en todos los niveles y cuenta con los recursos para su próxima fase de crecimiento***

# Datos periodo Junio – Septiembre 2005

	3T 2004	3T 2005	% Diferencia
Total Ingresos	23.261	24.537	5,5%
EBITDA	1.939	3.413	76,1%
EBIT	-1.010	1.090	NA

- ✓ Mejora en la tendencia trimestral en ventas (*hasta Junio las ventas de 2005 eran -1% vs mismo periodo de 2004*) gracias a nuevos contratos con clientes firmados en los últimos meses
- ✓ Incremento de EBITDA (€1,5m) por impacto crecimiento de ventas y gracias a mejoras operativas.
- ✓ Mejora EBIT (€2,1m) gracias a incremento EBITDA y reducción amortizaciones (mejora utilización capacidad parque de equipos existentes).

Nota: Datos 2004 preparados en acuerdo con las Normas de Información Financiera adoptadas en colaboración con los auditores de la compañía.

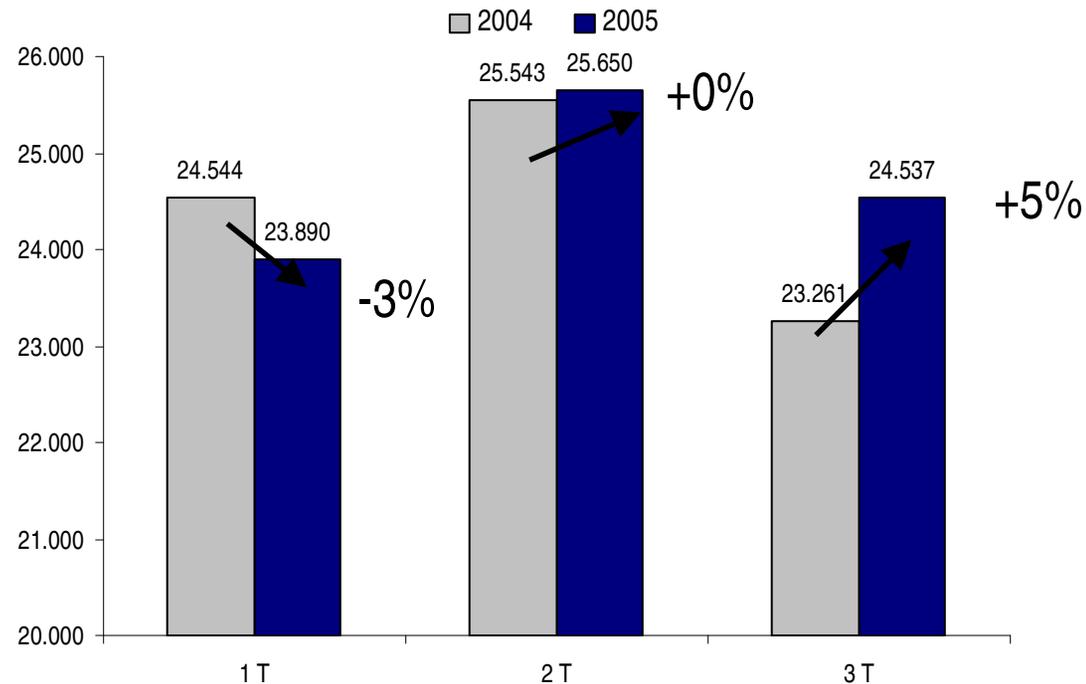
# Datos acumulados a Septiembre 2005

	3T 2004	3T 2005	% Diferencia
Total Ingresos	73.348	74.077	1,0%
Margen Bruto	53.771	54.649	1,6%
EBITDA	9.500	11.588	22,0%
EBIT	1.440	4.523	214,0%
Beneficio Neto	-2.662	722	NA
Deuda Neta	69.373	37.218	-46,4%
Fondos Propios	57.837	82.167	42,1%

- ✓ Mejora de €3,4 m en beneficios netos gracias a incremento de EBIT (€3,1m) y reducción gastos financieros (€0,3m).
- ✓ Fuerte reducción de endeudamiento gracias a conversión obligaciones convertibles y generación flujos de caja positivos (especialmente en Reino Unido)
- ✓ Mejora estructura patrimonial, fondos propios +42,1%

Nota: Datos 2004 preparados en acuerdo con las Normas de Información Financiera adoptadas en colaboración con los auditores de la compañía.

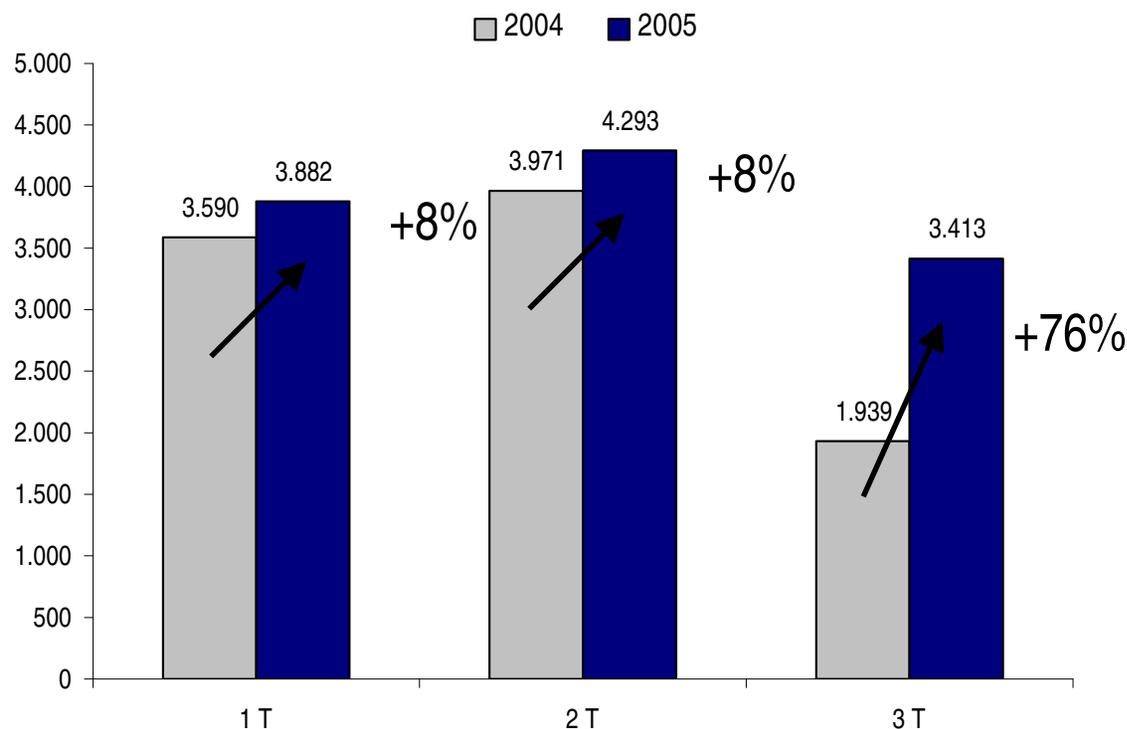
# Evolución Ventas trimestrales (€'000)



***En el tercer trimestre ha mejorado notablemente la comparativa respecto al mismo periodo del año pasado***

Nota: Datos 2004 preparados en acuerdo con las Normas de Información Financiera adoptadas en colaboración con los auditores de la compañía.

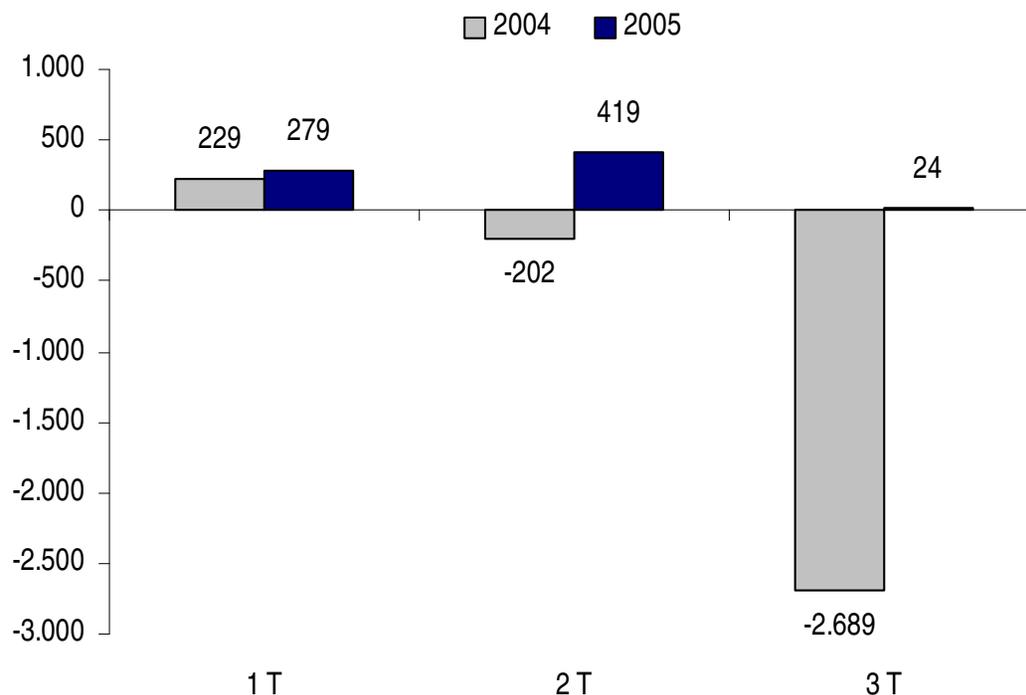
# Evolución EBITDA trimestral (€'000)



***El EBITDA ha crecido en cada trimestre de 2005 comparado con el mismo periodo de 2004***

Nota: Datos 2004 preparados en acuerdo con las Normas de Información Financiera adoptadas en colaboración con los auditores de la compañía.

# Evolución beneficio neto trimestral (€'000)



***El beneficio trimestral ha crecido en cada trimestre de 2005 comparado con el mismo periodo de 2004***

Nota: Datos 2004 preparados en acuerdo con las Normas de Información Financiera adoptadas en colaboración con los auditores de la compañía.

# Evolución por área geográfica

3T 2005	USA	R. Unido	España	Otros/C.cent.	Total
Ventas	21.838	44.796	6.706	737	74.077
EBITDA	4.891	7.327	586	-1.216	11.588
EBIT	1.663	4.443	-168	-1.415	4.523
3T 2004	USA	R. Unido	España	Otros/C.cent.	Total
Ventas	21.468	44.336	6.693	851	73.348
EBITDA	3.635	6.567	294	-996	9.500
EBIT	559	3.431	-1.311	-1.239	1.440
Diferencias	USA	R. Unido	España	Otros/C.cent.	Total
Ventas	1,7%	1,0%	0,2%	-13,4%	1,0%
EBITDA	34,6%	11,6%	99,3%	-22,1%	22,0%
EBIT	197,5%	29,5%	87,2%	-14,2%	214,1%

***Mejora en la rentabilidad en los tres mercados principales***

# Iniciativas de crecimiento tercer trimestre

- ▶ **Crecimiento en nuevos segmentos de clientes:** industria, alimentación, transporte, servicios, etc. (Nuevos clientes tales como Aguas Eden, Vodafone, Damm, VHB, Museo de la Ciencia de Boston o la firma legal británica Hammond Suddards entre otros). Service Point tiene previsto ampliar su mercado objetivo para poder aprovechar más oportunidades de crecimiento dentro del sector de reprografía digital y gestión documental.
- ▶ **Desarrollo de soluciones de gestión documental:** inversiones en el desarrollo de nuevas soluciones y servicios de valor añadido, especialmente en el ámbito de la gestión documental. Las ventas de servicios de gestión documental durante los primeros nueve meses del año, aumentando éstas en un 25% respecto al mismo período del año anterior
- ▶ **Continuo refuerzo del área comercial:** nueva dirección de ventas para el canal de Facilities Management y para el mercado de Londres en el Reino Unido; se han incorporado nuevos comerciales en EE.UU. y una nueva dirección comercial para la zona este en España. Adicionalmente se ha puesto en marcha un nuevo sistema de “customer relationship management” para mejor seguimiento y desarrollo de oportunidades de mercado.

# Recursos y planes de crecimiento

**Service Point Solutions cuenta con los recursos financieros y los ratios para la ejecución de su plan de expansión en Europa y EE.UU.**

- ✓ € 22 m de recursos en caja
- ✓ € 25 m posibles en 3 años por ejercicio warrants
- ✓ € 11 m posibles por ejercicio planes de opciones
- ✓ Ratio de endeudamiento < 2,50 veces

**Service Point Solutions cuenta con un plan industrial atractivo para consolidar su posición en el Mercado**

- ✓ Adquisición de compañías a 4-5 veces EBITDA
- ✓ Inversión de € 4-6 m anuales en nuevos F. Management
- ✓ Inversión de € 1 m anual en oferta de gestión documental
- ✓ Desarrollo en nuevos segmentos de clientes
- ✓ Refuerzo posición competitiva especialmente en España