

grupo




## HECHO RELEVANTE

El Prat de Llobregat, 12 de Diciembre de 2000

En cumplimiento de lo establecido en la Norma tercera punto dos de la circular 1/2000, de la CNMV adjunto me complace remitirle una presentación que incluye la información explicativa de la evolución y perspectivas del negocio y de los planes de inversión y financiación previsto para su futuro desarrollo y expansión.

Dicha presentación será asimismo expuesta antes diversos analistas y medios de comunicación en las Bolsas de Valores de Barcelona y Madrid en los días 12 y 13 de diciembre respectivamente a las 12:30 horas.

  
Carlo U. Bonomi  
Presidente  
Grupo Picking Pack S.A.

# grupo



**Un siglo de experiencia con el potencial de crecimiento de las nuevas tecnologías para liderar el nuevo milenio en las pymes**

---

**Barcelona, 12 de Diciembre de 2000**

*Los comunicados y notas de prensa aquí difundidos reflejan la opinión de GRUPO PICKING PACK, S.A. sobre la situación y probable evolución futura de la compañía. Dichos comunicados y notas pueden incluir datos, informaciones y valoraciones basadas en y relativas a expectativas de futuro, por lo que deben ser tomados con la debida prudencia, y entendidos y valorados como tales. Dada la elevada volatilidad de las acciones de compañías vinculadas a los nuevos sectores tecnológicos, GRUPO PICKING PACK, S.A. aconseja al inversor el previo asesoramiento específico en la materia a través de empresas, entidades y/o profesionales debidamente cualificados.*

grupo



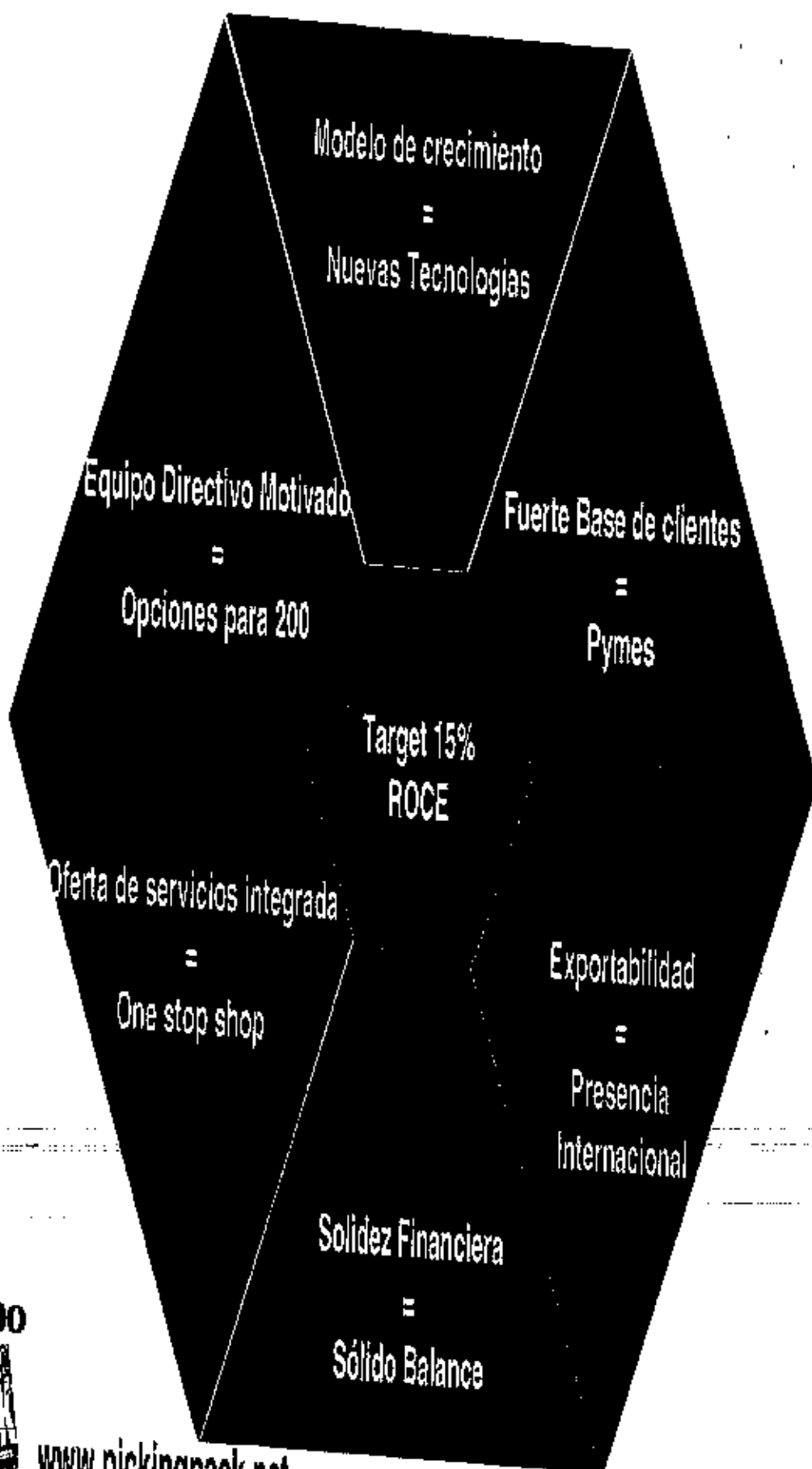
[www.pickingpack.net](http://www.pickingpack.net)

---

# Modelo de inversión de una flexible / focalizada "pocket multinational"

Grupo Picking Pack ofrece una solución de "one stop shop" para las pymes combinando la escalabilidad de la Nueva Economía con la sólida base industrial y financiera de la vieja Economía.

## El modelo de GPP



# grupo

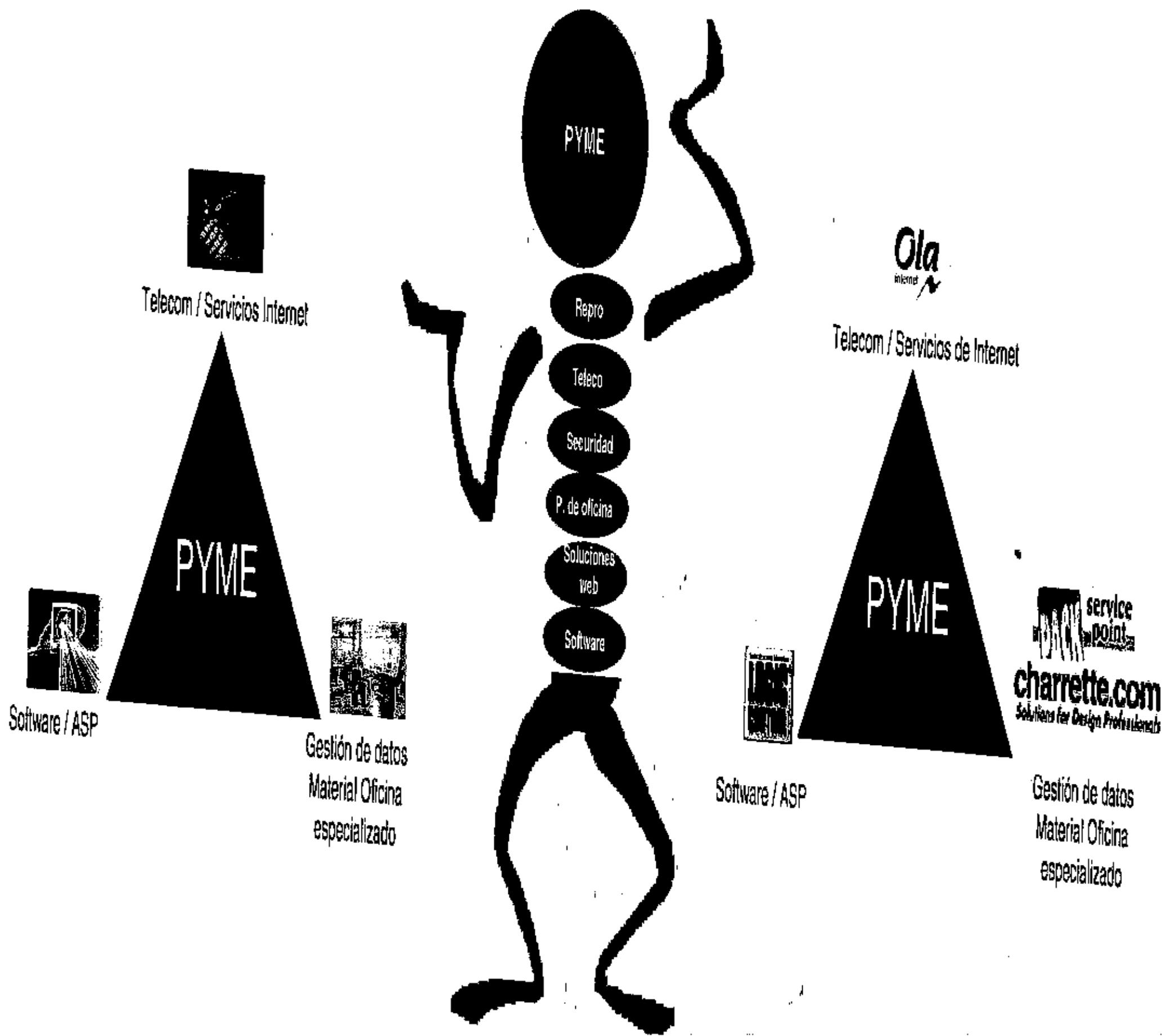


grupo



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

# La misión: ser la "espina dorsal" para las pymes



grupo



## Gestionamos voz, datos e imágenes para las PYMES

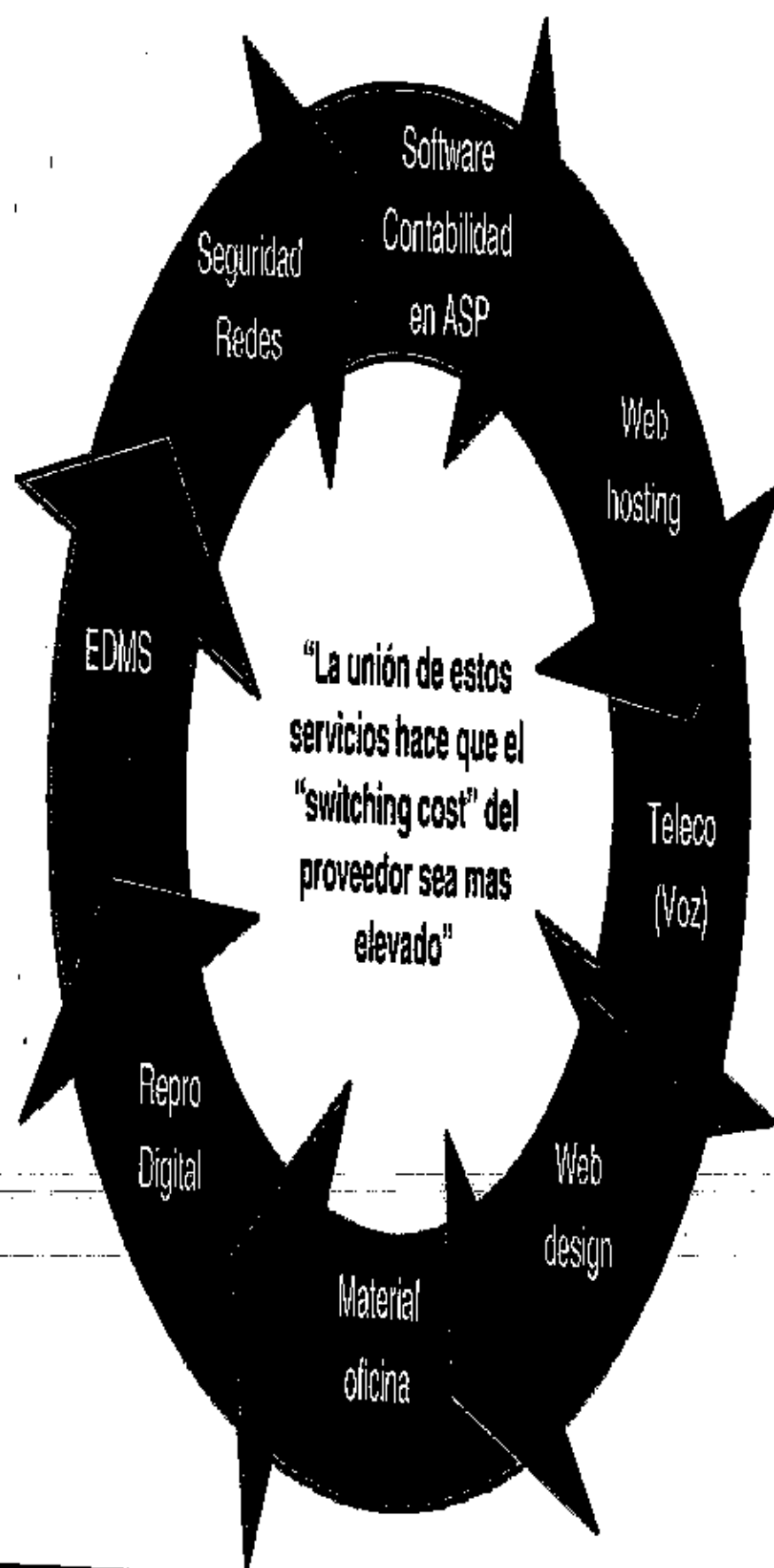
[www.pickingpack.net](http://www.pickingpack.net)

# "Switching cost"

A través de una oferta de servicios integrados de "back office" para las pymes, GPP pretende fidelizar los clientes y aumentar las barreras de salida consecuencia de un cambio de proveedor "switching cost"

Area "Switching cost" Elevado

Area "Switching cost" Medio / Bajo

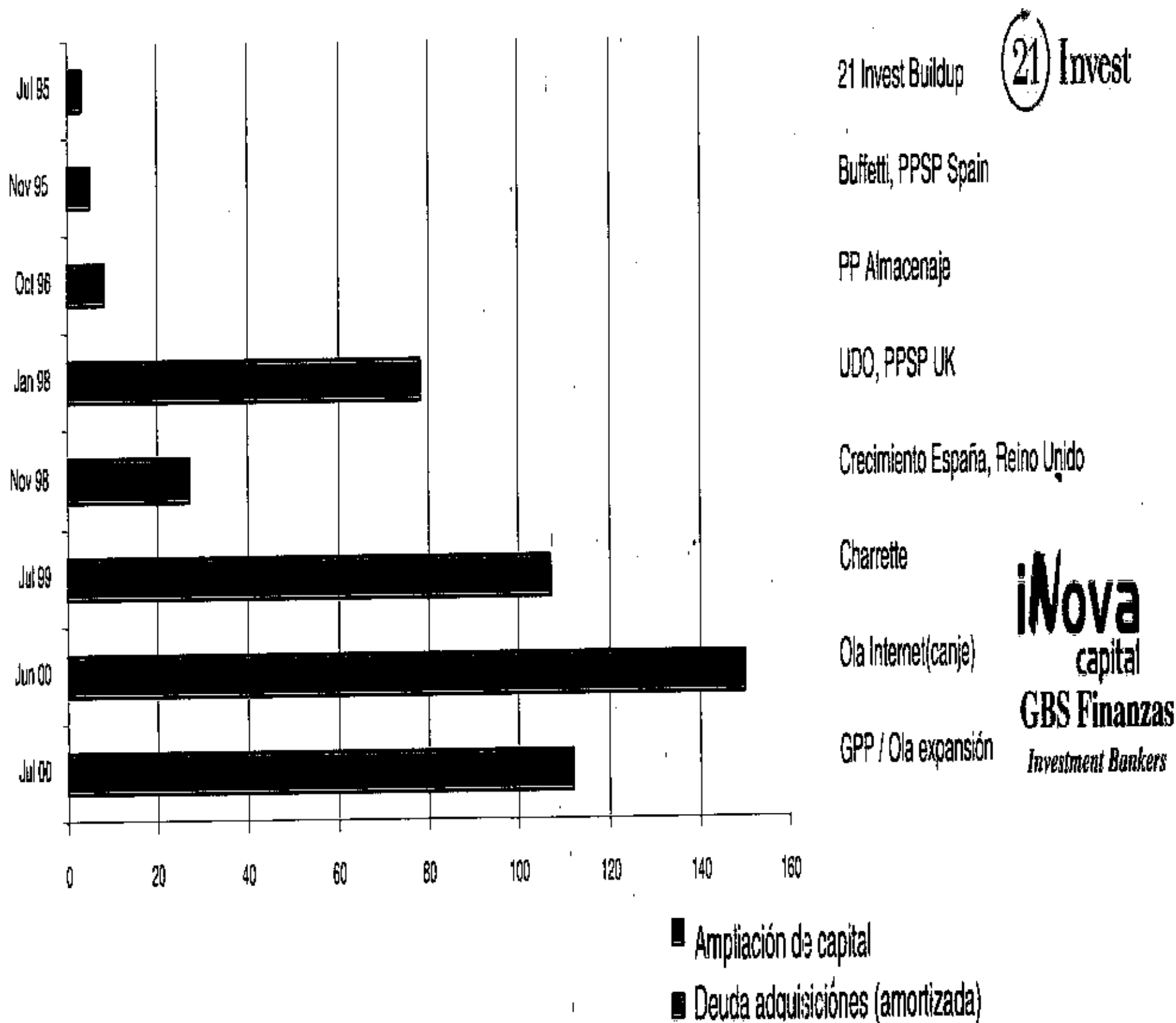


grupo



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

# La breve historia de GPP que ha creado valor y conseguido objetivos

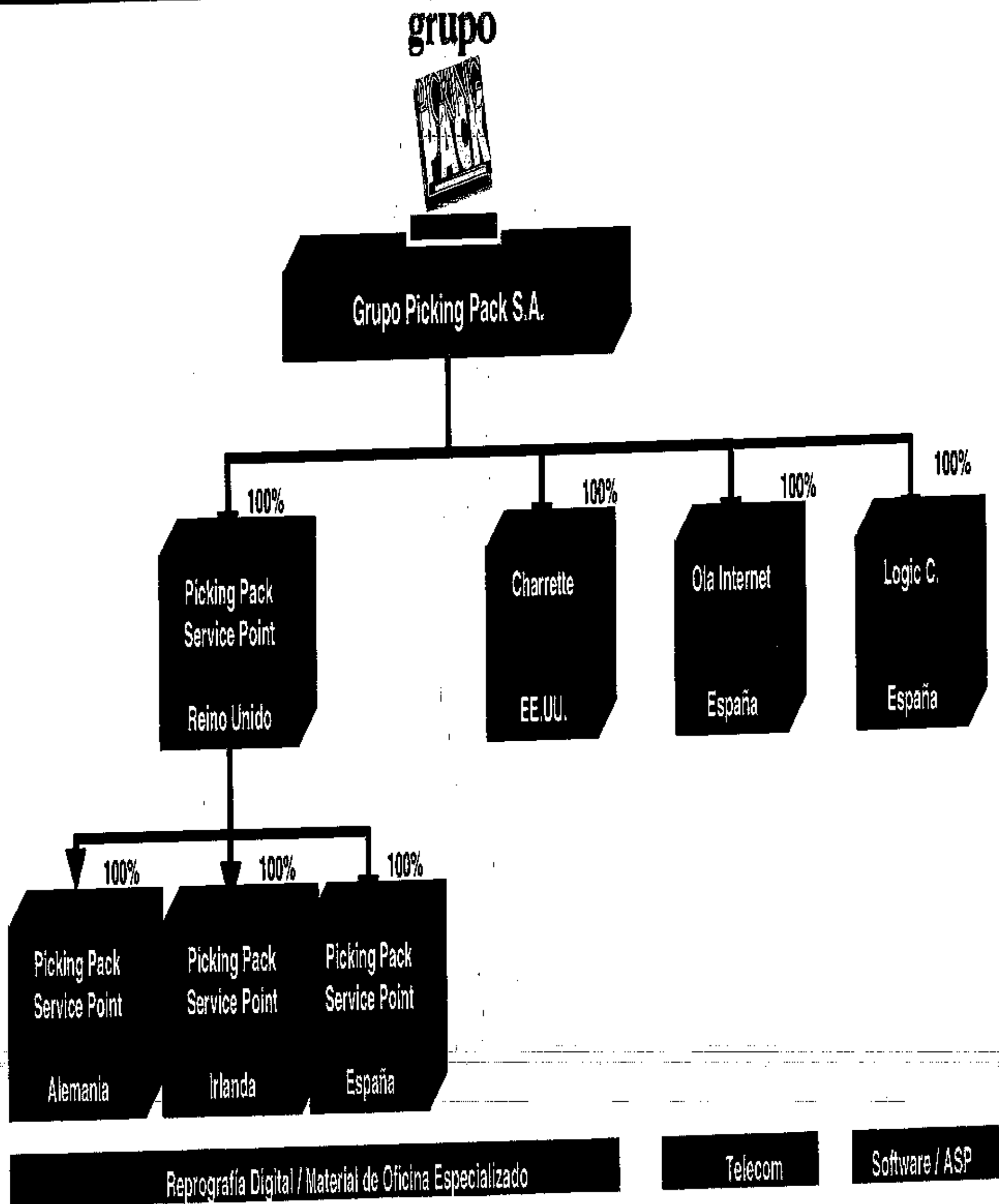


grupo



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

# Estructura Operativa integrada con diversificación geográfica / de producto



grupo



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

# Teleco y Servicios de Internet focalizado a las pymes, con "bajas" inversiones

- ◆ GPP, a través de su filial Ola Internet, es el primer operador español en transmitir 100% voz y datos mediante una avanzada red IP (Lucent Technologies)
- ◆ Proveedor integral de servicios de comunicaciones "one-stop-shop" para Pymes
- ◆ Único producto en el mercado de tarifa plana (7,500 Pts - voz)
- ◆ Última generación de tecnología IP para desarrollar nuevos servicios
- ◆ Portafolio único de servicios de valor añadido (XDSL, MU, VoIP, VPN, Hosting)
- ◆ Especialmente focalizado en el mercado Pyme
- ◆ Equipo directivo profesional con amplia experiencia en teleco y datos
- ◆ Inversiones entre 50 y 60 mln Euros (completadas al 50%)



## ◆ Tendencias de mercado

- Transición de Telefonía tradicional a VoIP - reducción de Inversiones y costes
- Acceso Internet de alta velocidad - cable + XDSL etc...
- Liberalización bucle local - 2001
- Demanda servicios de hosting y housing - integrados en un operador
- Fuerte soporte a clientes y servicio personalizado - flexibilidad
- 80% tráfico de voz será a través de IP en el 2004

grupo



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



# Software: fuerte base de clientes con crecimiento potencial en ASP

---

- ◆ GPP, a través de su filial Logic Control, desarrolla software para Pymes basado en un modelo integrado ERP y tomando beneficio de la oportunidad del ASP
- ◆ Desarrollo y distribución de Software: Finanzas, RR. HH., Impuestos, Gestión de ventas
- ◆ Venta de hardware y soluciones de mantenimiento
- ◆ Conectividad, hosting & integración de redes
- ◆ Focalización en Pymes y Despachos Profesionales:
- ◆ Desarrollo de ERP en entorno ASP para Pymes
- ◆ Fuerte imagen de marca: muy reconocida en el mercado español
- ◆ Alto porcentaje de ventas recurrentes (contratos de mantenimiento)
- ◆ Alta fidelización de clientes
- ◆ Liderazgo en Pymes y Despachos Profesionales en software de gestión



- ◆ **Tendencias de Mercado**

Migración al modelo ASP (Application Service Provider) - 12 a 24 meses

Fuerte crecimiento en productos con necesidad de actualizaciones periódicas

Servicio de soporte como factor clave- uso personalizado, actualizaciones, etc.

Mantenimiento remoto de aplicaciones de software - ingresos recurrentes

Integración en una operadora por sinergias - "switching cost" elevado

ASP creciendo a más del 80%

grupo



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

# Reprografía Digital, Gestión de Datos y Material de Oficina Especializado

- ◆ GPP, a través de sus filiales Picking Pack Service Point y Charrette establece un sistema de información de documentos global y gestionando el negocio de la imagen para las pymes
- ◆ Focalizado en PYMEs y AECGD (Arquitectos, Ingenieros, Construcción y Diseñadores Gráf.)
- ◆ Ofrece soluciones de e-sourcing y aplicaciones de red.
- ◆ Migración del Material de Oficina Especializado a ventas .com. Charrette.com llegará a unas ventas de 4 m EUR en el año 2000 (8 veces 1999). En Diciembre 2000 se ha lanzado pickingpack.es
- ◆ Formula de Facility Management en la sede de los clientes para empresas de mas de 500 empleados
- ◆ GPP participa en [www.citadon.com](http://www.citadon.com), ofreciendo servicios de reprografía y gestión de datos mediante tecnología on-line. Accionistas de referencia son **GE Corporation, Bechtel Industries, GPP, Internet Capital Group,, Warburg Pincus, Goldman Sachs and the Oracle Venture Fund**

- ◆ *Flujo de Documentos de Información*

- *Diseño (Instrumentos y software)*
- *Archivo(EDMS - Soluciones web)*
- *Visualizaciones (EDMS - Soluciones web)*
- *Impresión (Repro Digital)*



- ◆ **Tendencias de Mercado**

- Migración a color (crecimiento 7 veces superior a BN)
- Incremento del pequeño formato digital( personalización documentos, PDF..)
- Mayor trasferencia digital y visualización de imágenes / documentos
- Movimiento hacia el e-sourcing (diseño Web, ASP, EDMS)
- Caída en el precio de la tecnología
- 20% crecimiento en ventas de equipos de tecnología
- Mayor tendencia de "outsourcing" en periodos de recesión
- Incremento de gráficos color de gran formato (POS / Exhibiciones gráficas)

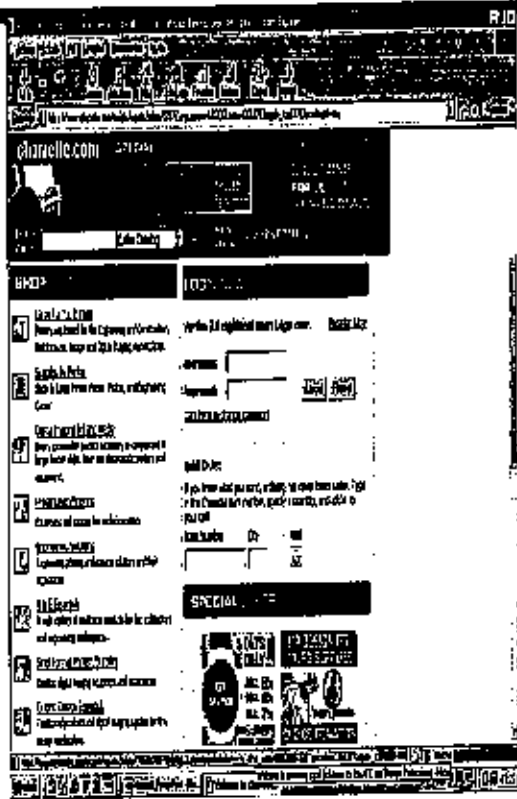
grupo

**Citadon.**

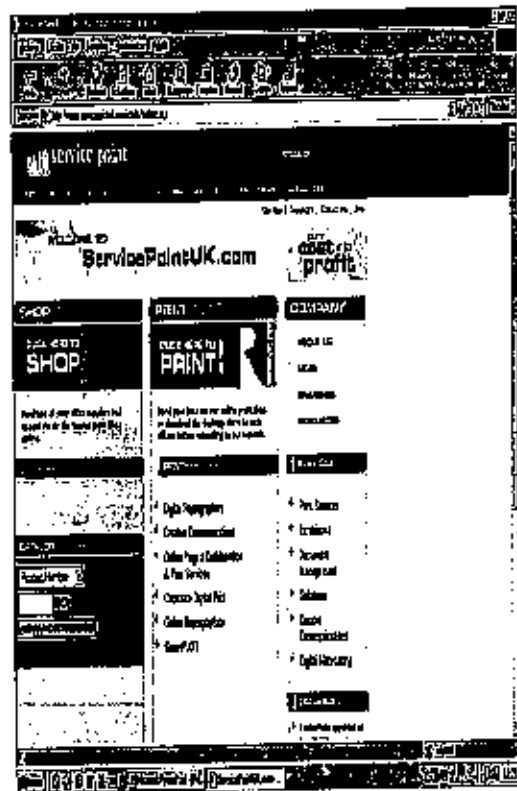


[www.pickingpack.net](http://www.pickingpack.net)

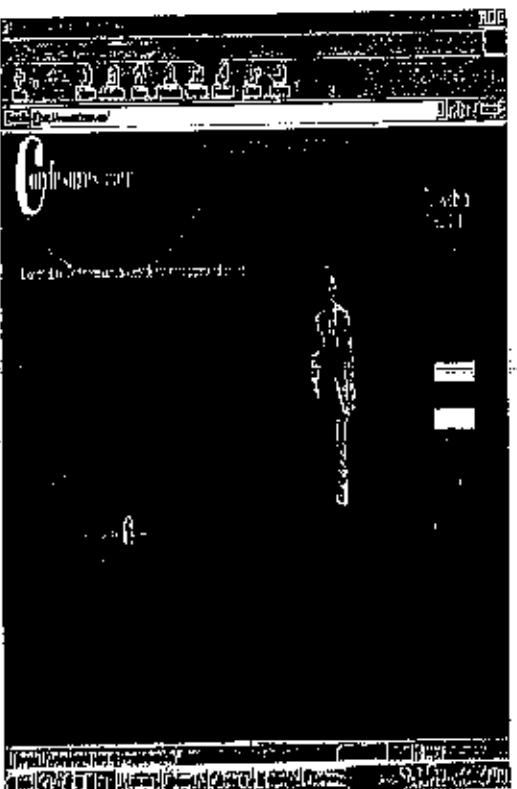
# GPP Websites principales que convergerán a una creando "EL PORTAL"



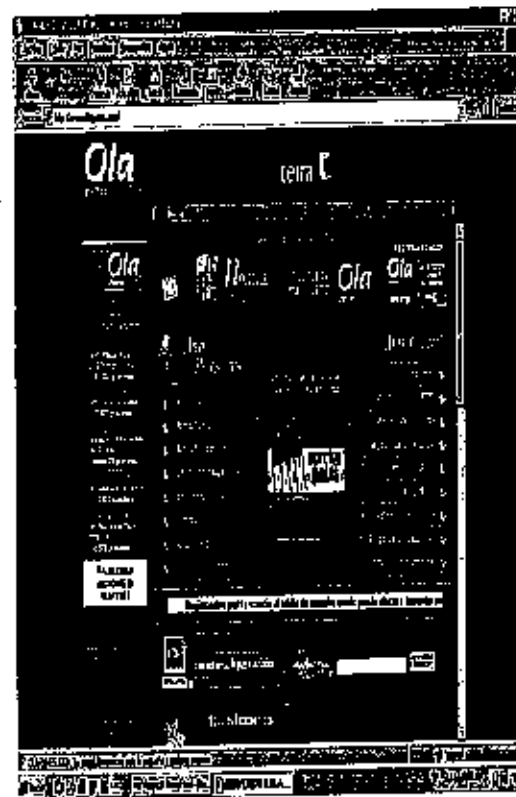
- ♦ Mat. Oficina especializado y gestión de datos en EE.UU.
- ♦ Ventas año 2000 actuales 4m Eur (anualizadas 6m Eur)
- ♦ 8 veces ventas de 1999
- ♦ Margen Bruto 34%
- ♦ SAP Integrado



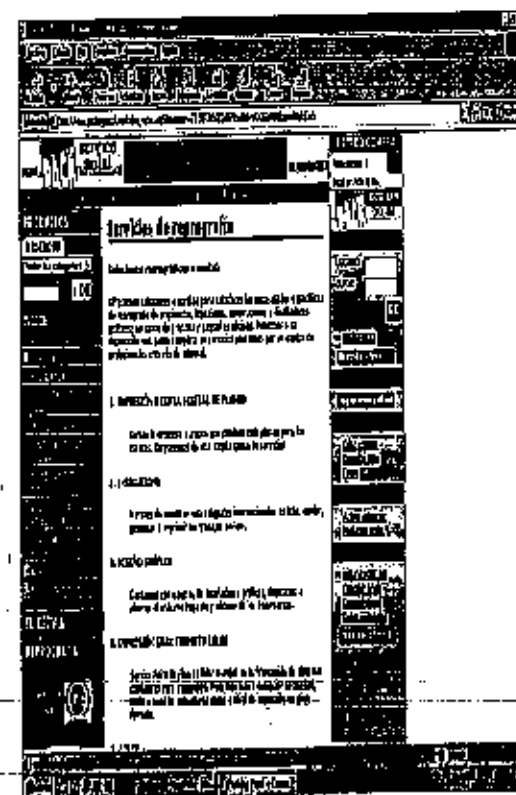
- ♦ Mat. Oficina especializado y gestión de datos en UK
- ♦ Repronet 2.0
- ♦ EDMS
- ♦ Data Vaulting
- ♦ Distribución e impresión



- ♦ Portal para despachos profesionales de Logic Control
- ♦ Servicios de consultoría



- ♦ Portal español para Pymes
- ♦ Compra virtual
- ♦ Venta de servicio de terceros



- ♦ Mat. Oficina especializado y gestión de datos en España
- ♦ Liderazgo venta online en España
- ♦ Portal para las pymes

# Los portales para pymes convergerán a uno con ingresos también de terceros


BIENVENIDO A OLA PYMES - Microsoft Internet Explorer


Archivos Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Inicio Búsqueda Favoritos Historial Conexión

Dirección: http://www.olapymes.com/

---





Jueves, 07 de diciembre de 2000

**Productos**

**Grupo Ola**  
Internet

Clientes de Ola Internet  
Consulta de la factura

Teléfono Internet  
Tarifa plana, Plana las 24 horas del día  
17.000 ptas/mes

Ola @estíms  
Tarifa Plana de Telefonía  
7.500 ptas/mes

Buro Ola  
Llamadas nacionales y de 11 a móvil  
desde 20 ptas/min.

Hosting Compartido  
con dominio propio desde  
2.900 ptas/mes

Vendas Virtuales  
con Pasarela de Pagos  
integrada  
8.000 ptas/mes

**PUBLICIDAD:  
ANUNCIATE EN  
OLAPYMES**

Hosting Dedicado  
servidor en exclusiva al  
usuario del cliente

Hosting Dedicado  
servidor en exclusiva al  
usuario del cliente  
con Pasarela de Pagos  
integrada

Conexión a Internet  
Consulta de Factura de  
Telefonía de Ola

**Noticias**  
Económicas

SOLICITUD DE PRESUPUESTO

**Ola**  
pymes

REGISTRATE AQUÍ

INTRODUCIR LOGIN Y PASSWORD

REGISTRO

---

**Area Profesional**

Los mejores servicios de cada sector de actividad

- Area Financiera
- Area Jurídica
- Area Marketing
- Creación Empresas
- Info Empresarial
- Formación
- RR.HH. y Empleo
- Comercio exterior

**Area General**

- Seguros
- Informática: WWW
- Area Inmobiliaria
- Agencias de Viajes
- Turismo y Ocio
- Logística
- Material de Oficina
- Regalos de Empresa
- Servicios Generales

Registrándote podrás acceder al tablón de anuncios donde podrás ofertar o demandar tus servicios

**Noticias Económicas**


REGISTRATE AQUÍ

INTRODUCIR LOGIN Y PASSWORD

REGISTRO

---

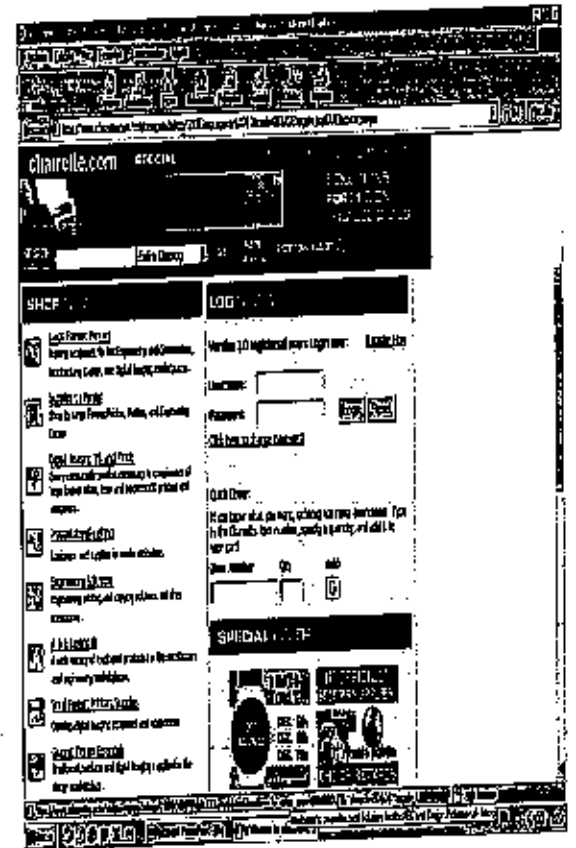
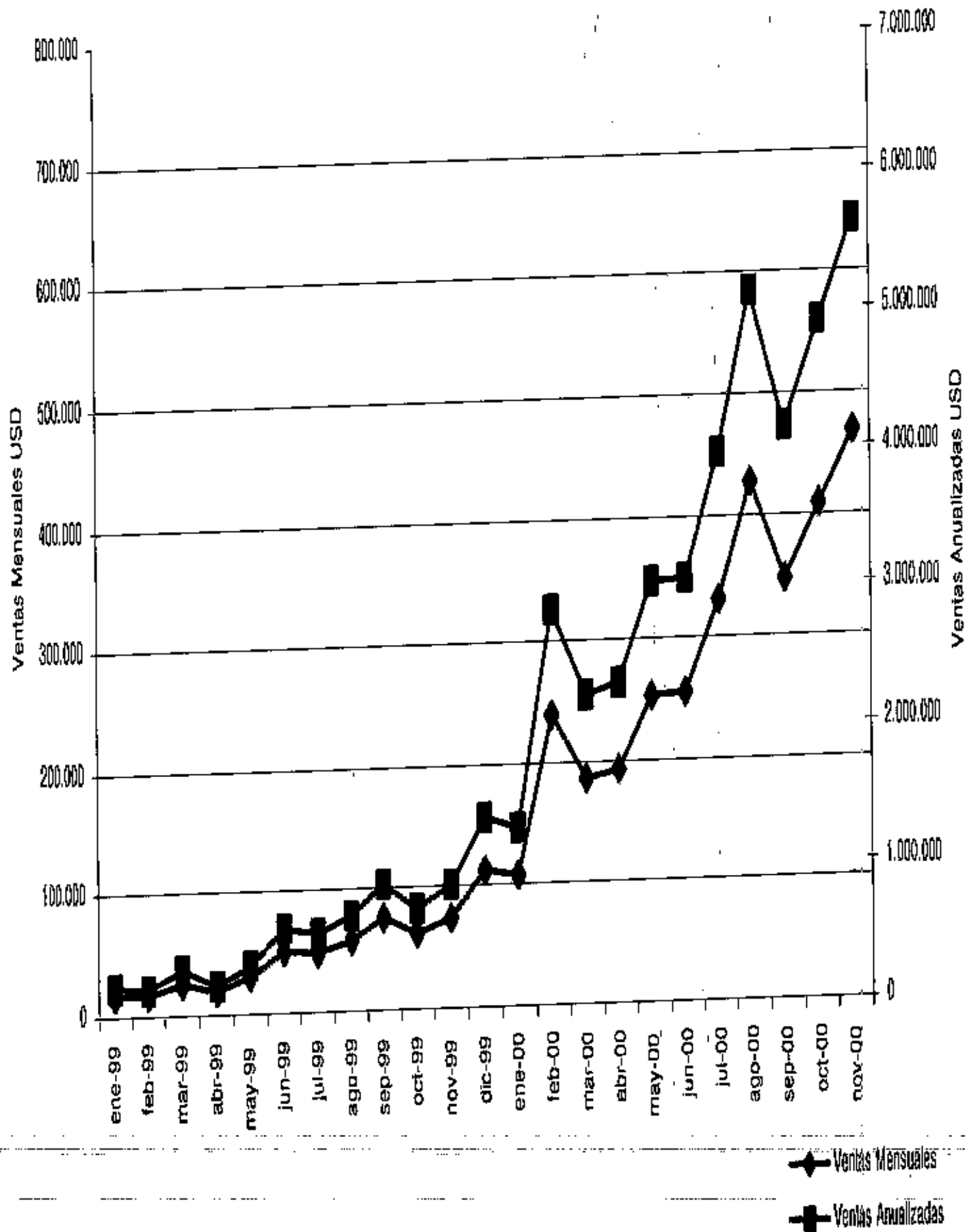
OLAPYMES.COM Su portal de servicios para la pyme y mediana empresa

Inicio  BIENVENIDO A OLA ...



# Charrette.com un ejemplo de éxito con solo 1 año de experiencia

## Ventas mensuales y anualizadas



grupo

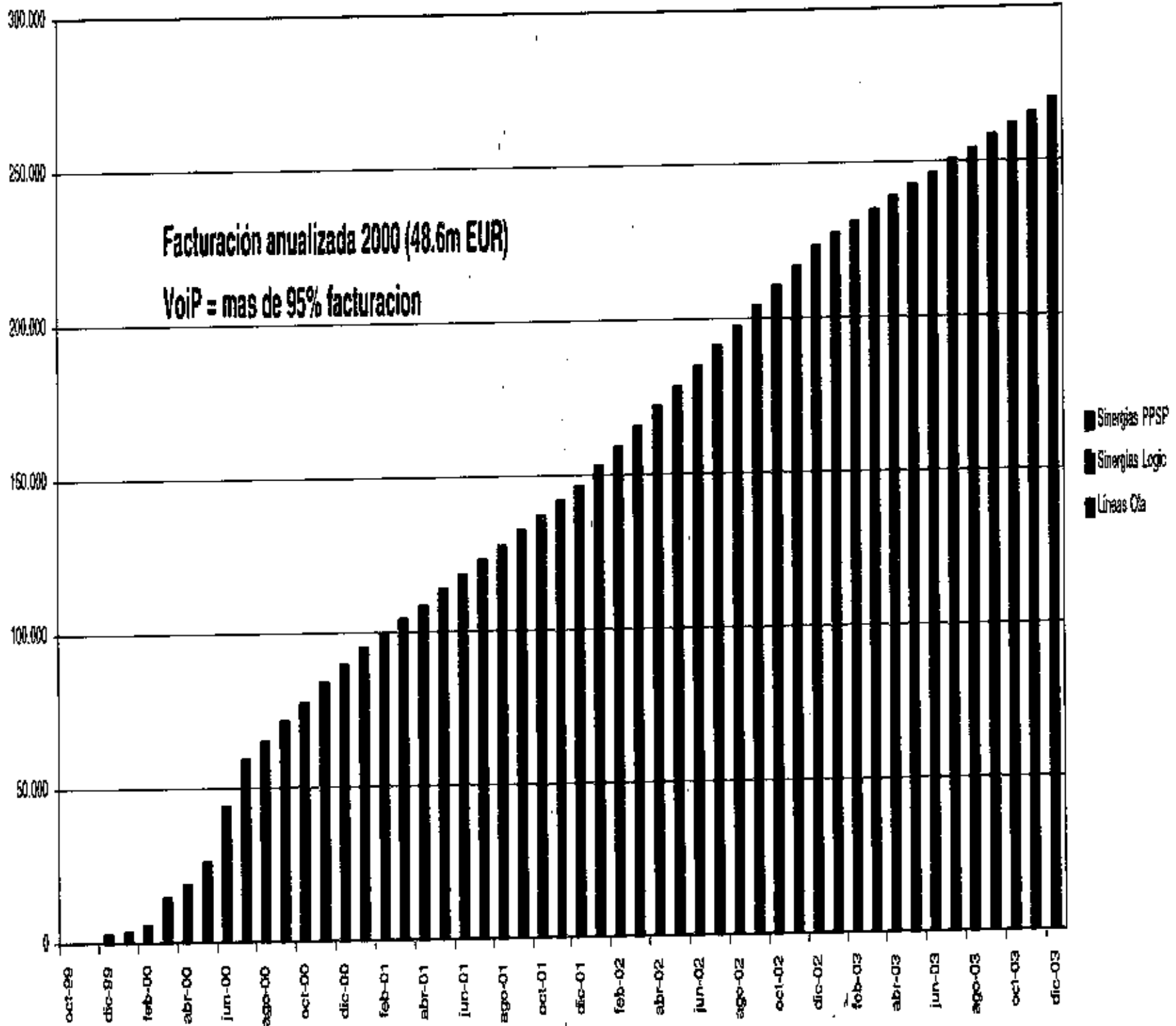


www.pickingpack.net

# Primer producto lanzado por Ola: Lineas VoIP a tarifa plana

Lineas VoIP (acumuladas)

VoIP representará menos de 50% facturación de Ole



\* Datos reales a Septiembre 2000. Estimaciones Sep 2000- Dic 2003

\* A fecha de Sep 2000, PPSP España ha aportado aprox. 1000 líneas a Ola Internet

grupo



www.pickingpack.net

# Una gama completa de servicios en Tecnología IP es la convergencia.

---

La tecnología IP de alta calidad es la apuesta de GPP para aportar un mayor servicio a las pymes. A fecha de hoy estamos adelantados, con todos sus riesgos, en 2 años al mercado



---

**"We will switch our transit network to IP in the coming two years" - Vicente San Miguel GM Telefónica Infraestructuras**

**"We will switch our transit network to IP in the coming two years" - Vicente San Miguel GM Telefónica Infraestructuras**

grupo

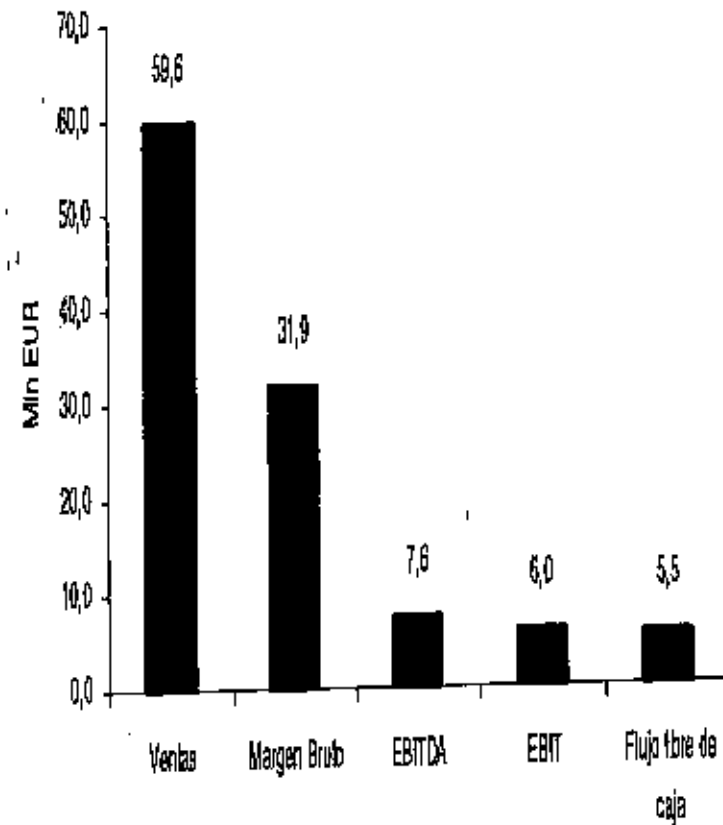


[www.pickingpack.net](http://www.pickingpack.net)

---

# La adquisición de Logic Control (pendiente de formalización de auditoría)

## ◆ Datos financieros / económicos (1999)

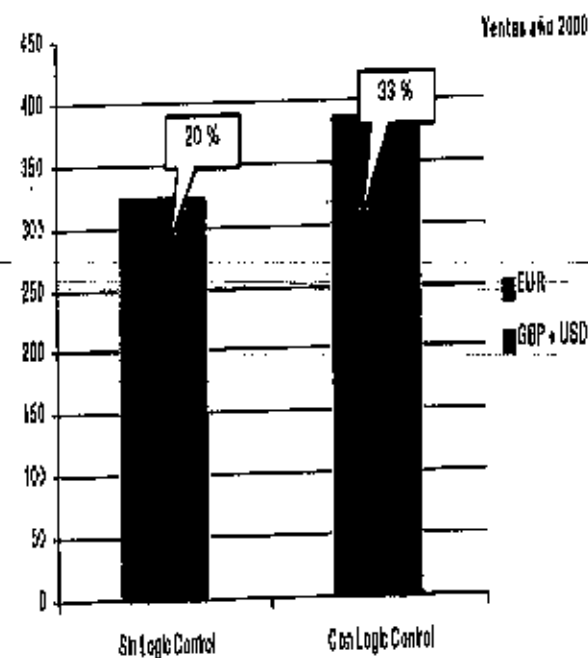


## ◆ Las sinergias (valoradas entre 4 - 6 mln EUR)



- Migración a ASP de productos actuales
- Inversión en marketing e imagen
- Continuar inversión en I+D
- Inversión en recursos humanos
- Generar un retorno para los accionistas de GPP
- Utilización de infraestructura de telecomunicaciones de Oia
- Aprovechar sinergias procedentes de un grupo multinacional
- Solidez financiera que permita crecer de manera desahogada
- Capacidad técnica en comunicaciones

## ◆ Exposición a divisas



g!



www.pickingpack.net

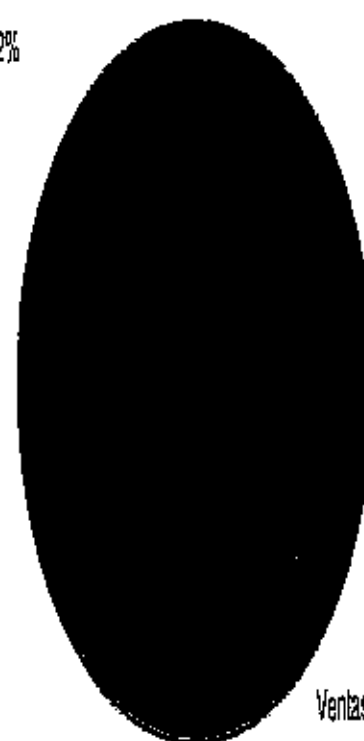


# Adquisiciones año 2000: solidez adicional a la oferta de GPP

EUR'000	Venta anuales	País	Servicio
	59.600	Spain	Software / ASP
	48.600	Spain	Teleco
	3.300	USA	Reprografía
	1.900	USA	Reprografía
	4.800	USA	Reprografía
	9.500	USA	Reprografía
	7.000	USA	Reprografía
	1.100	USA	Reprografía
	540	USA	Reprografía
		NM USA	EDMS / Internet.

**Ventas Totales 136.340**

Ventas en USD  
22%



Ventas en Euros  
78%

En el año 2003, 54% del total de ventas de GPP serán de la zona euro, como resultado de las adquisiciones realizadas hasta la fecha y crecimiento orgánico.

\* Ventas de Ola Internet anualizadas con facturación de Dic 00

grupo



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

# Grupo Picking Pack: Solidez de sus operaciones con más de 100 años de historia

**charrette.com**  
Solutions for Design Professionals

- ◆ 25 % de los activos de GPP
- ◆ Ventas EUR 150m
- ◆ EBITDA EUR 15m
- ◆ 800 trabajadores
- ◆ 37 años de historia
- ◆ 42,000 clientes AECGD



- ◆ 20% de los activos de GPP
- ◆ Ventas EUR 90m
- ◆ EBITDA EUR 14m
- ◆ 900 empleados
- ◆ 40 años de historia
- ◆ 40,000 clientes AECGD



- ◆ 15 % de los activos de GPP
- ◆ Ventas EUR 60m
- ◆ EBITDA EUR 8m
- ◆ 690 trabajadores
- ◆ 29 años de historia
- ◆ 22,000 clientes PYMEs

60% de los activos de GPP  
106 años de historia  
104,000 clientes PYMEs  
2,400 empleados

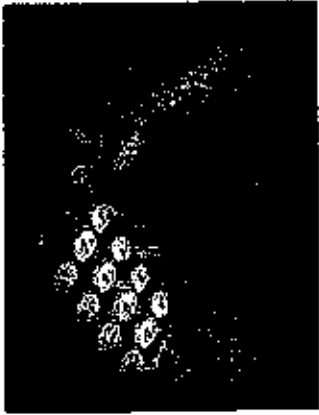
grupo



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

# Grupo Picking Pack: Potencial de crecimiento de los activos (1)

---



Teleco / Internet

- ◆ Deregularización de la industria de telecomunicaciones
- ◆ Mercados Hosting y Housing
- ◆ Crecimiento de las necesidades de seguridad en red
- ◆ Necesidad de ancho de banda
- ◆ Incremento de la tecnología utilizada en las PYMEs



Software / ASP

- ◆ Conversión al Euro
- ◆ Modelo ASP
- ◆ ERP para Pymes
- ◆ Incremento de la tecnología utilizada en las PYMEs



Gestión de datos

- ◆ Tendencia al outsourcing
- ◆ Concepto de Facility Management
- ◆ E-sourcing (EDMS, ASP)
- ◆ Incremento de la tecnología utilizada en las PYMEs

grupo



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

# Grupo Picking Pack: Factores clave de éxito para incrementar beneficios (2)



Teleco / Internet

- ◆ Sistema de facturación
- ◆ Lanzamiento de nuevos productos
- ◆ Completar el equipo directivo
- ◆ Versión nueva de Lucent
- ◆ Adelanto al mercado telco.



Software / ASP

- ◆ Integrar los equipos de I+D y teleco
- ◆ Materializar las sinergias en Teleco
- ◆ Incrementar el peso de software y servicios
- ◆ Adaptación por parte de las pymes en ASP



Gestión de Datos

- ◆ Incrementar el peso de la reprografía (USA y España)
- ◆ PPSP España: alcanzar la misma rentabilidad que UK
- ◆ Mat de Oficina especializado a .com
- ◆ Integración con otras operaciones

**Oferta  
integrada  
para PYMEs**

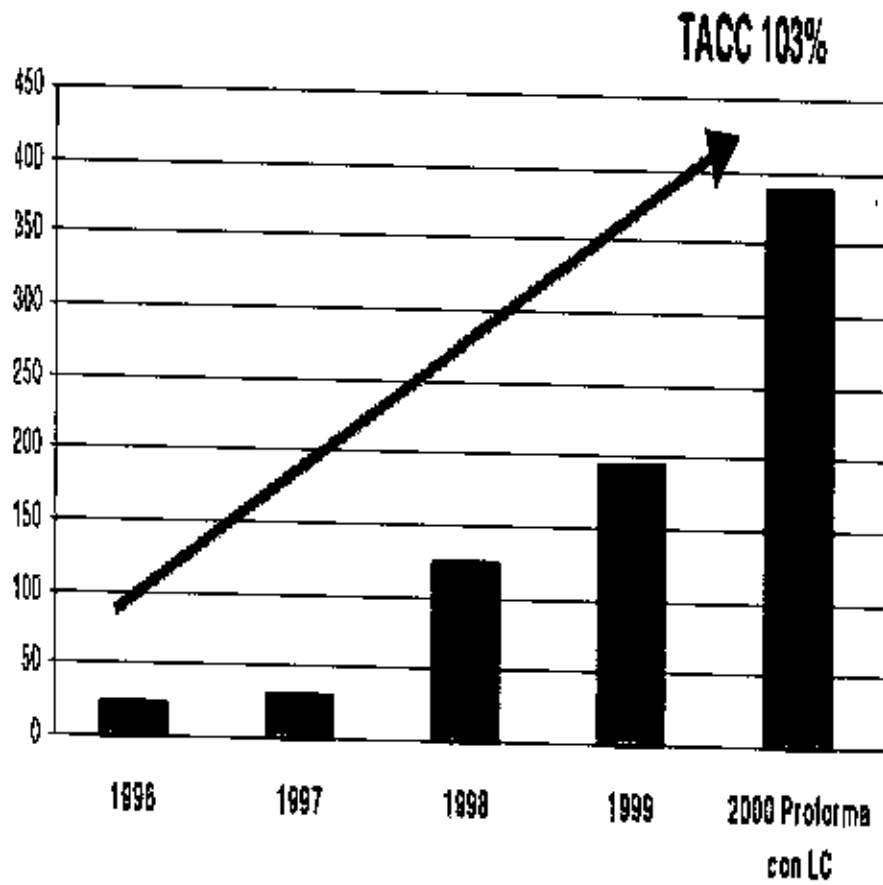
grupo



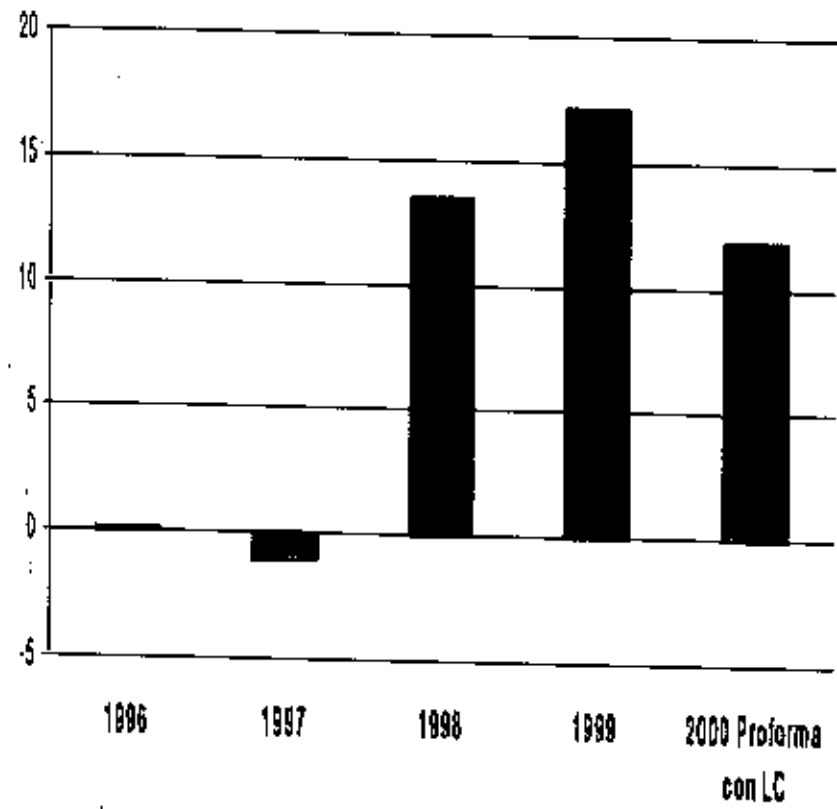
[www.pickingpack.net](http://www.pickingpack.net)

# GPP crecimiento financiero histórico

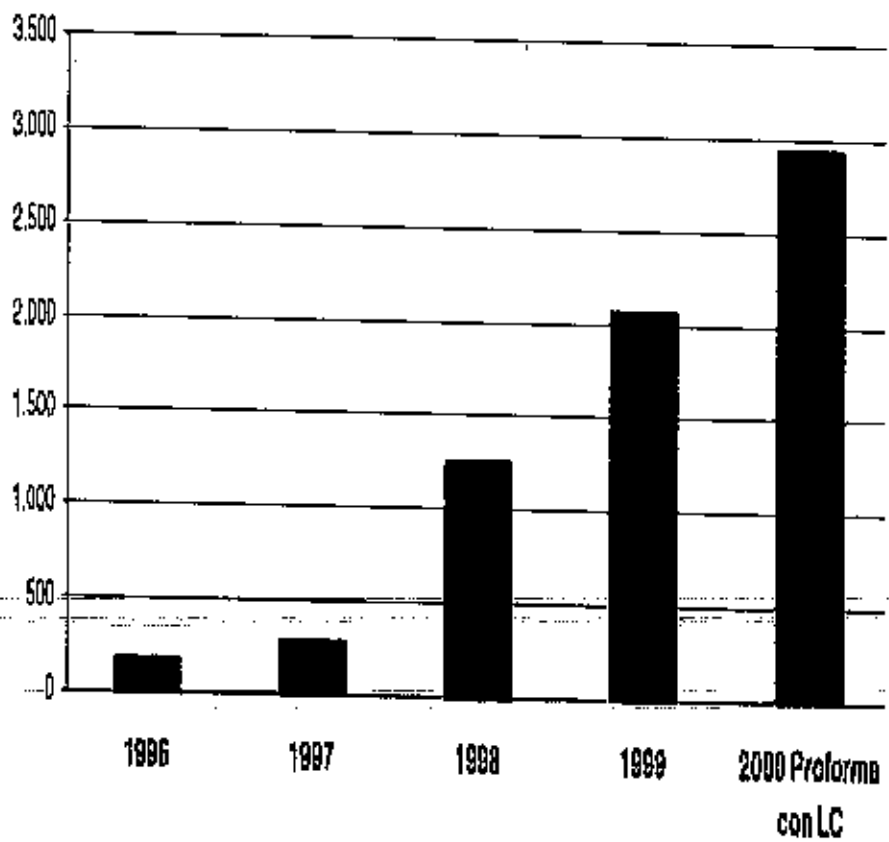
Ventas (Mln Euros)



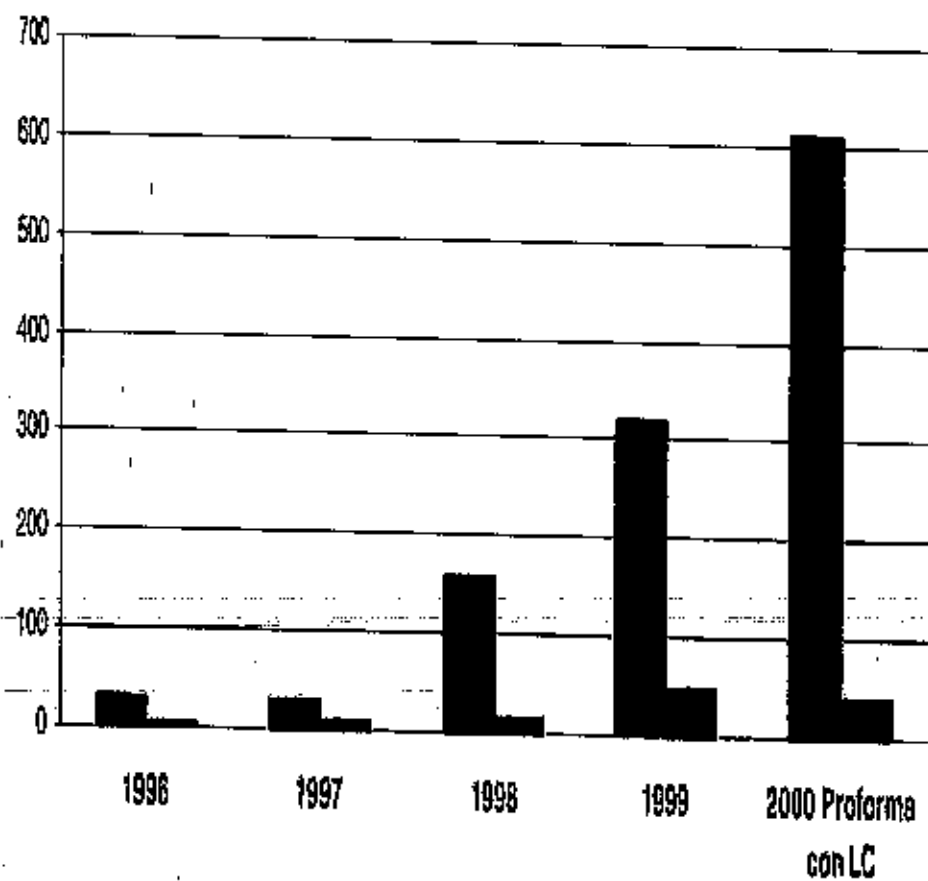
EBITDA (Mln Euros)



Nº Empleados



Activos Netos / Deuda Neta (Mln Euros)

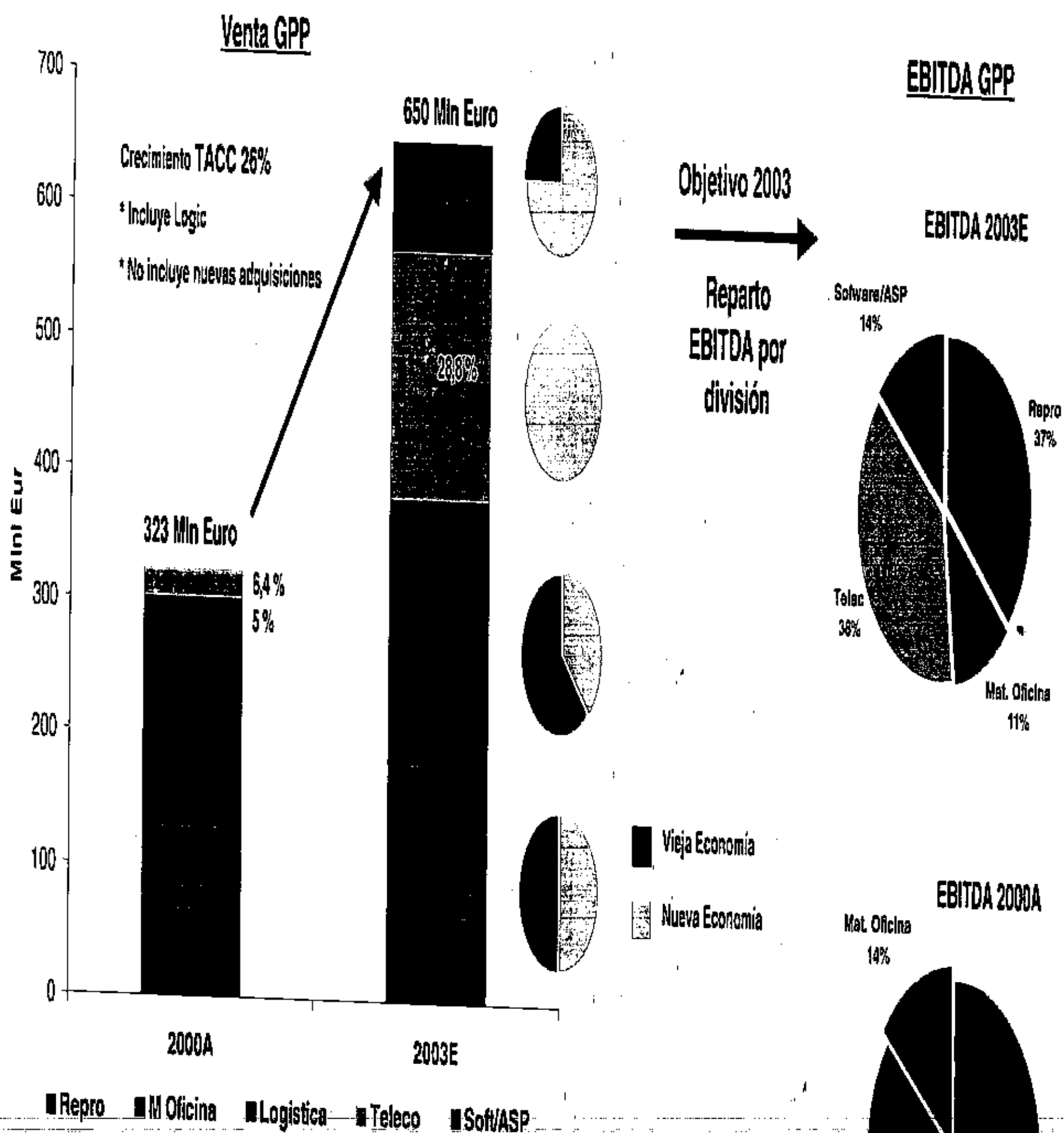


grupo



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

# Objetivo GPP 2003: Ventas diversificadas con crecimiento y un 63% en la NE

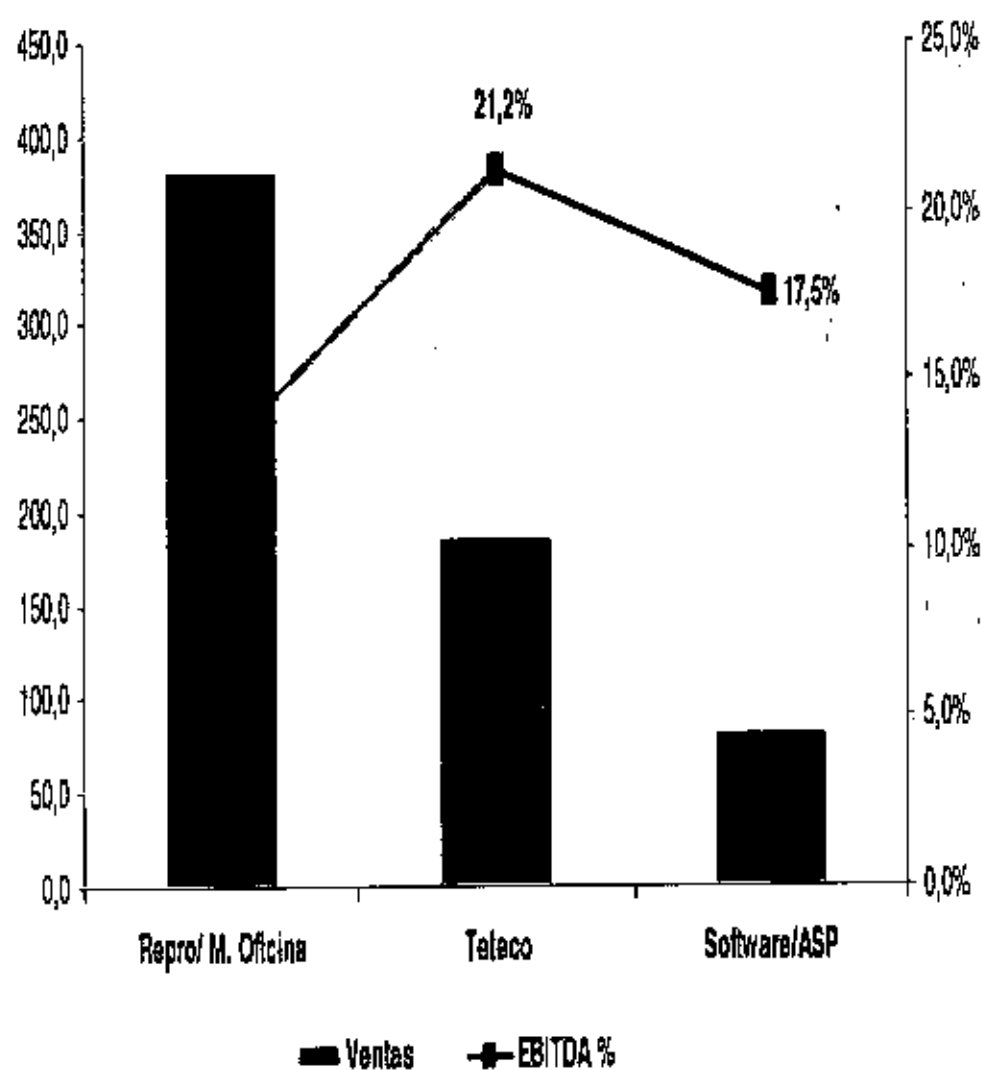


grupo

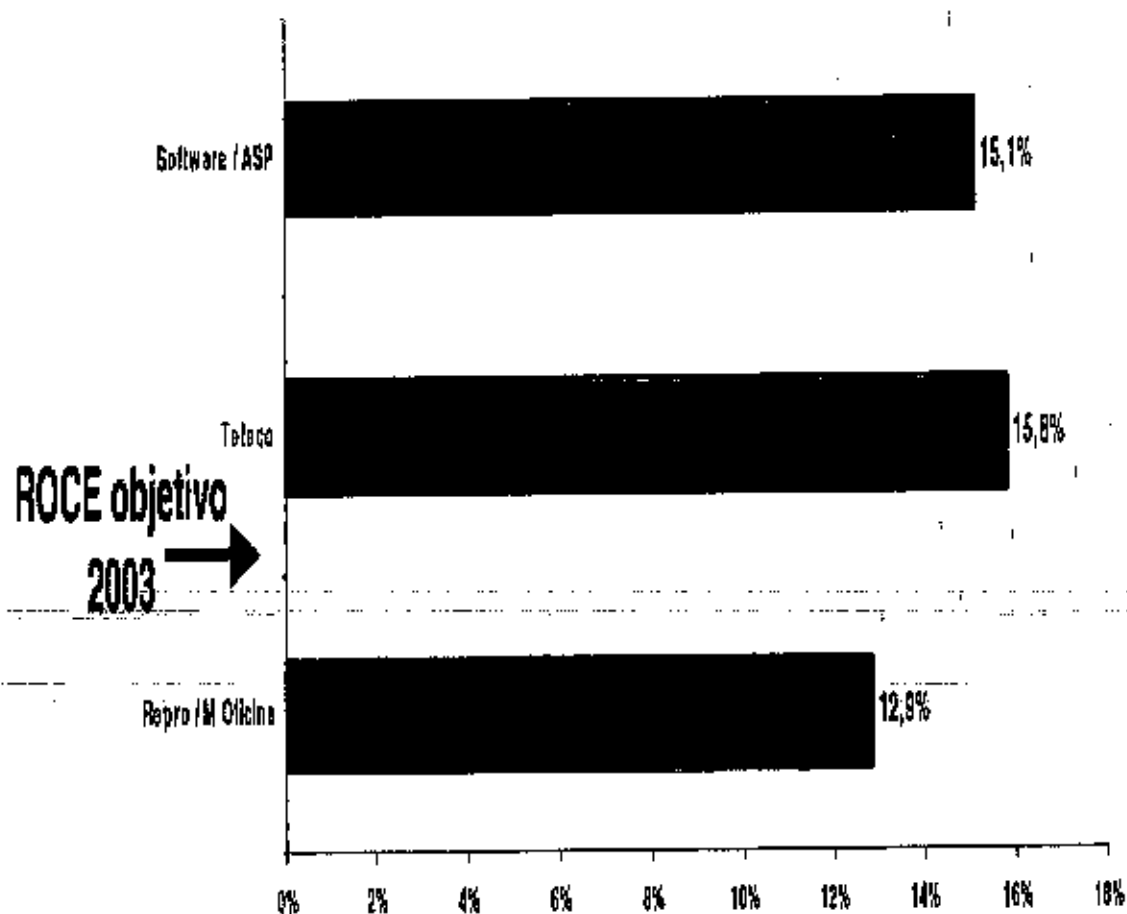


www.pickingpack.net

# Objetivo GPP 2003



\* Material de Oficina incluye las ventas y márgenes .com



• **Repro / Material Oficina:** finalización del proceso de aprendizaje del proceso productivo de reprografía de USA y España, lo que implica una mayor eficiencia en costes. **M Oficina:** migración a ventas .com, lo que supone una mejora de márgenes

• **Teleco:** voz y datos mediante red propia, implicando un ahorro en costes a terceros. Lanzamientos de nuevos productos

• **Software /ASP:** cambio en el mix de ventas hacia el software de desarrollo interno y servicios de mantenimiento con márgenes más elevados

## ROCE por País (excluye impuestos)

País	1999	2000E	2001E	2002E
Europa	8,8	7,8	11,9	11,9
Zona Euro	9,6	10,3	11,6	11,1
Países Nórdicos	13,6	17,0	18,8	20,7
Austria	9,3	11,2	10,5	9,2
Finlandia	13,6	16,6	19,8	22,1
Francia	10,8	11,3	12,6	9,5
Alemania	7,7	7,7	9,3	10,4
Italia	11,1	10,3	10,7	11,3
Holanda	11,9	17,7	18,2	18,8
Portugal	10,5	12,3	12,8	11,9
España	9,0	11,6	12,4	11,7
Suecia	16,9	19,4	20,4	22,7
Suiza	13,4	13,2	15,5	17,8
Reino Unido	10,3	10,9	11,3	11,7
<b>Media</b>	<b>11,2</b>	<b>12,7</b>	<b>14,0</b>	<b>14,3</b>

\* Fuente: Deutsche Bank

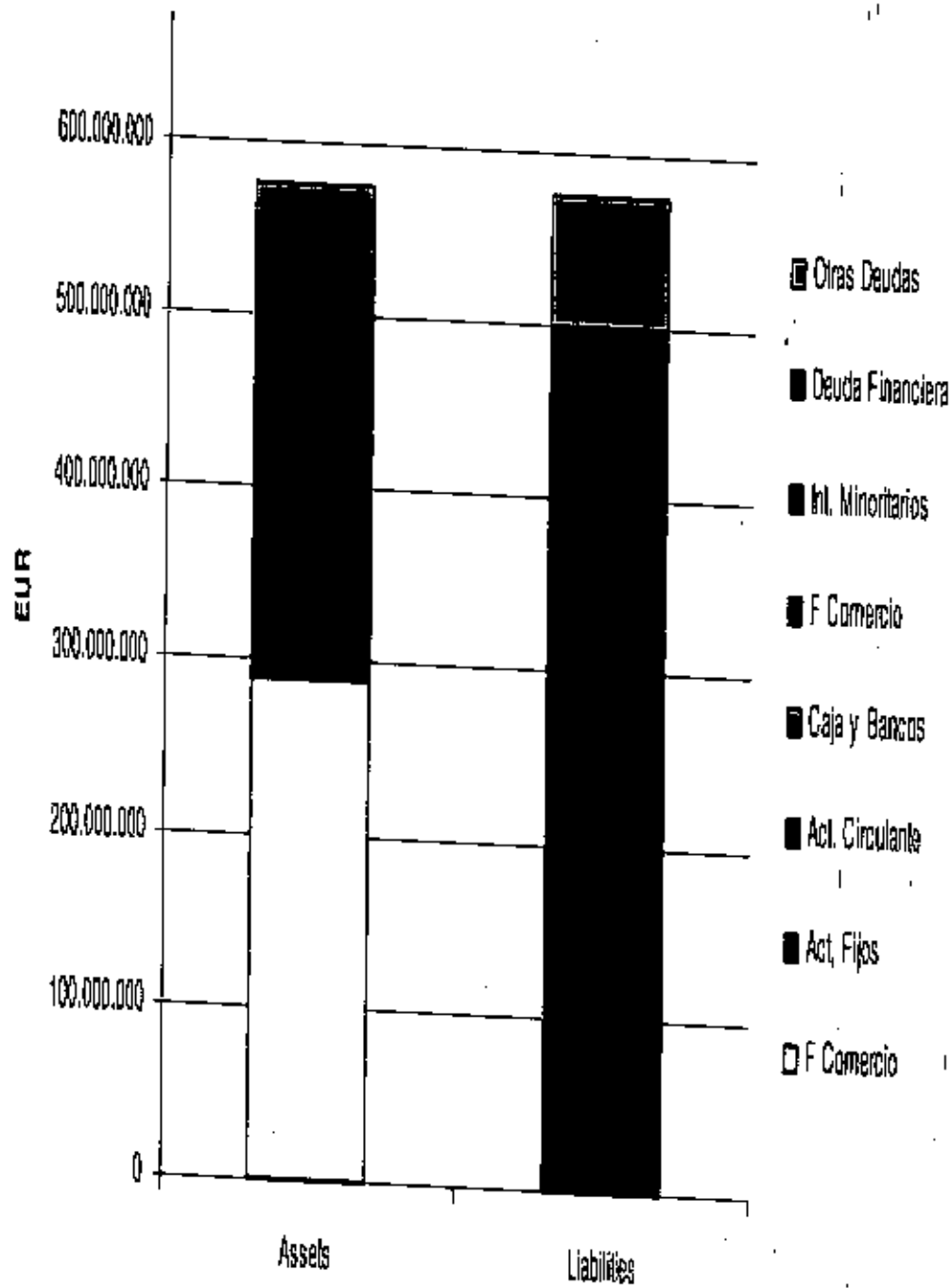
grupo



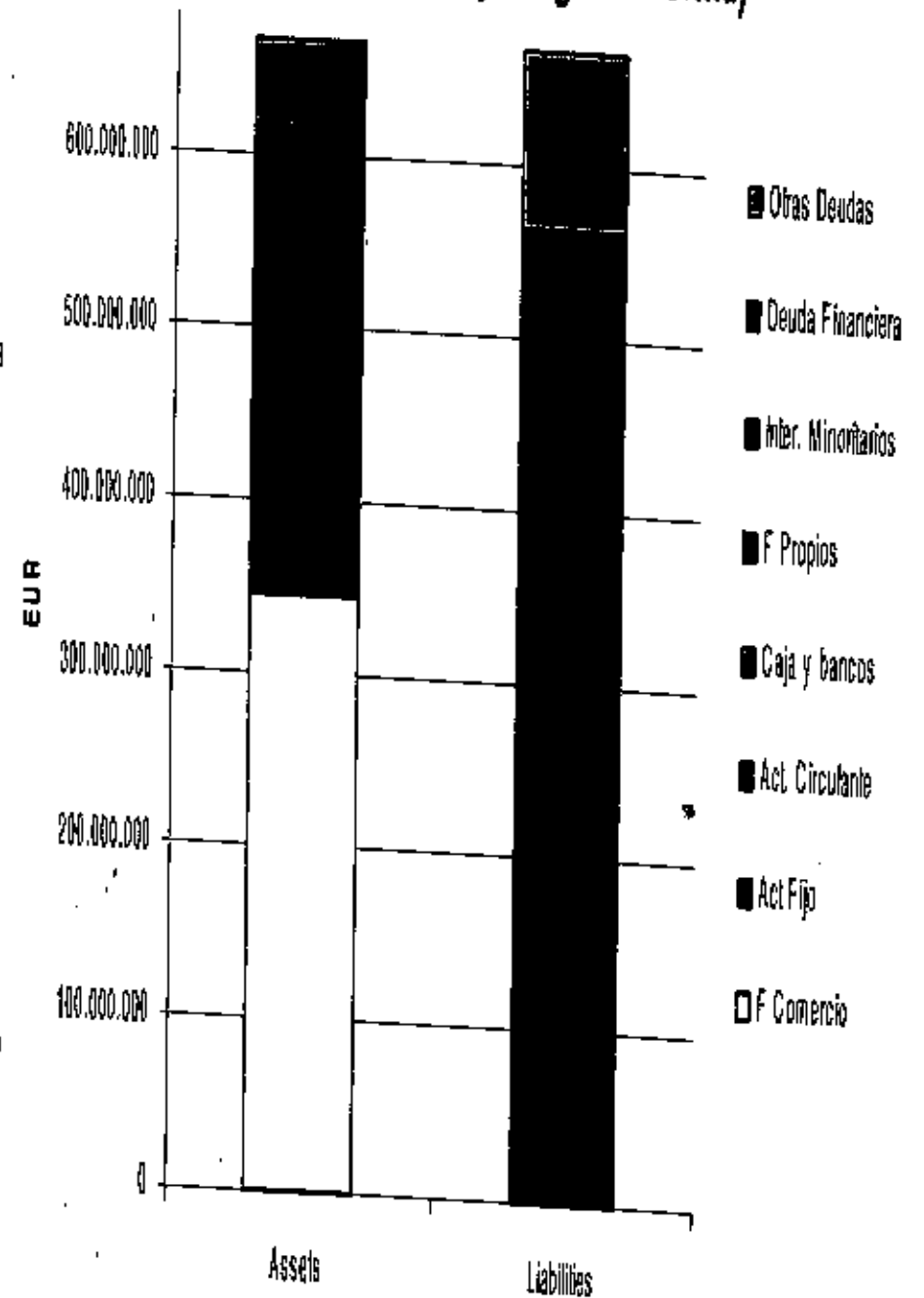
www.pickingpack.net

# Balance 30-9-2000 y 31-12-2000E: equilibrado y con potencial de apalancamiento

30 Sept 2000



31 Dic 2000E (incluye Logic Proforma)



Deuda Neta EUR 4.6m  
 Fondos Propios EUR 443m  
 Apalancamiento 1% deuda / f.propios  
 EBITDA vieja economia EUR 37m  
 Objetivo EPS 2003 EUR 32 centavos  
 Objetivo ROCE 15%

Deuda Neta EUR 92m  
 Apalancamiento 20-25%

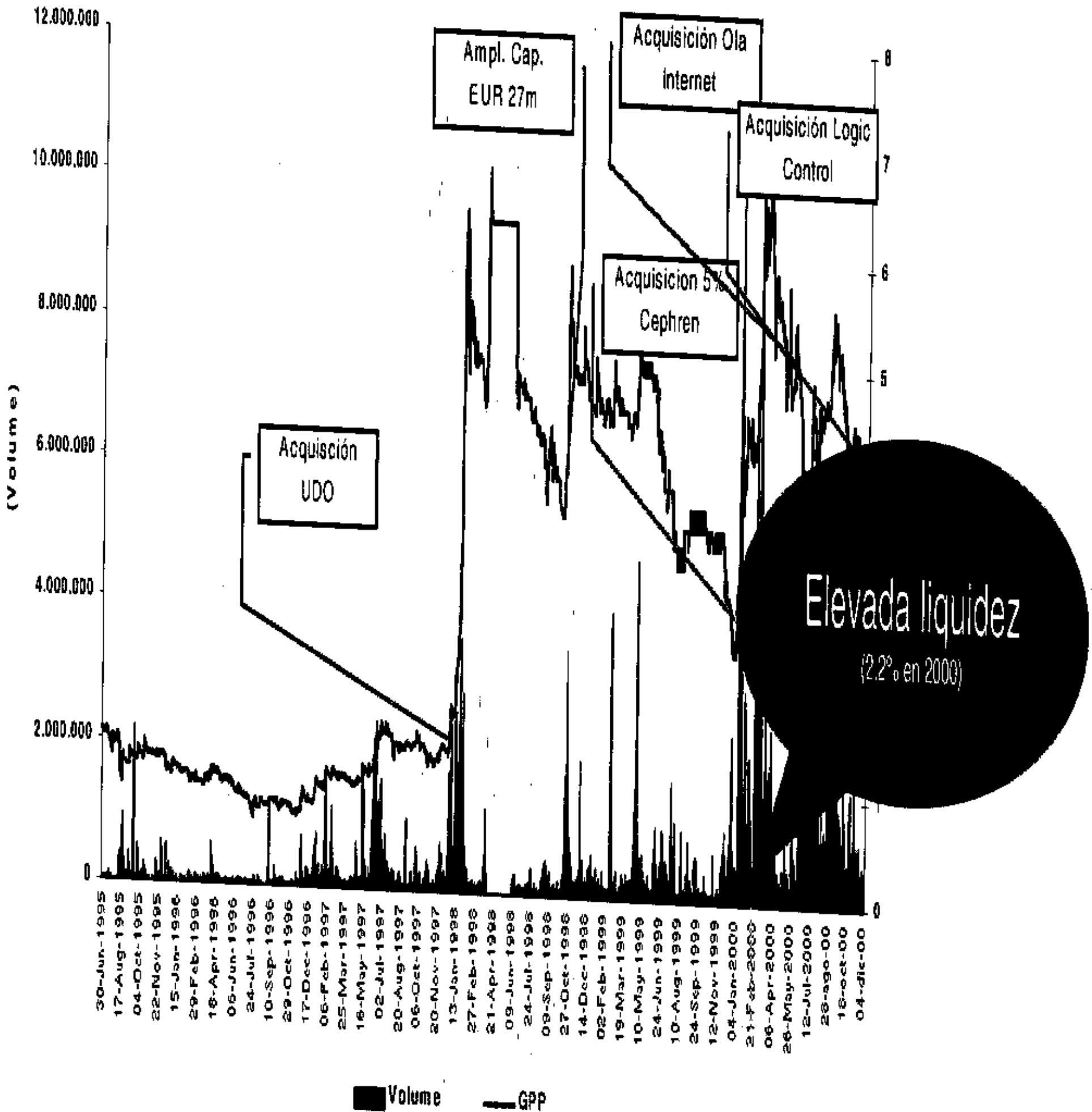
grupo



www.pickingpack.net



# Precio de la acción GPP: a pesar de las ampliaciones se ha generado un TIR de un 36%



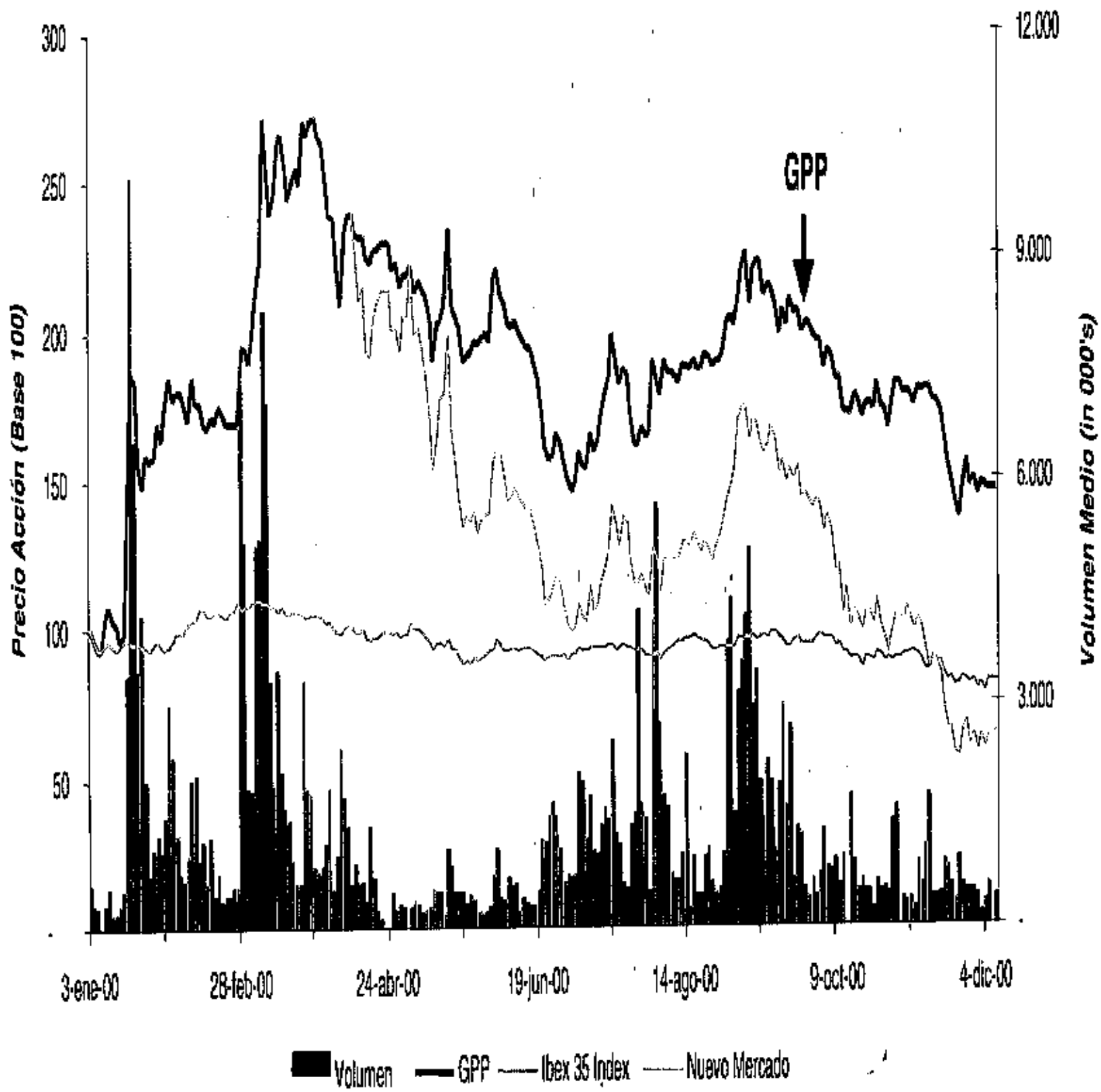
TIR 36% (1 Julio - 30 Sep. 00)  
 Liquidez diaria desde 1995 1.2%  
 GPP cotiza en el Nuevo Mercado

grupo



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

# Precio acción GPP comparado con IBEX y Nuevo Mercado (año 2000)

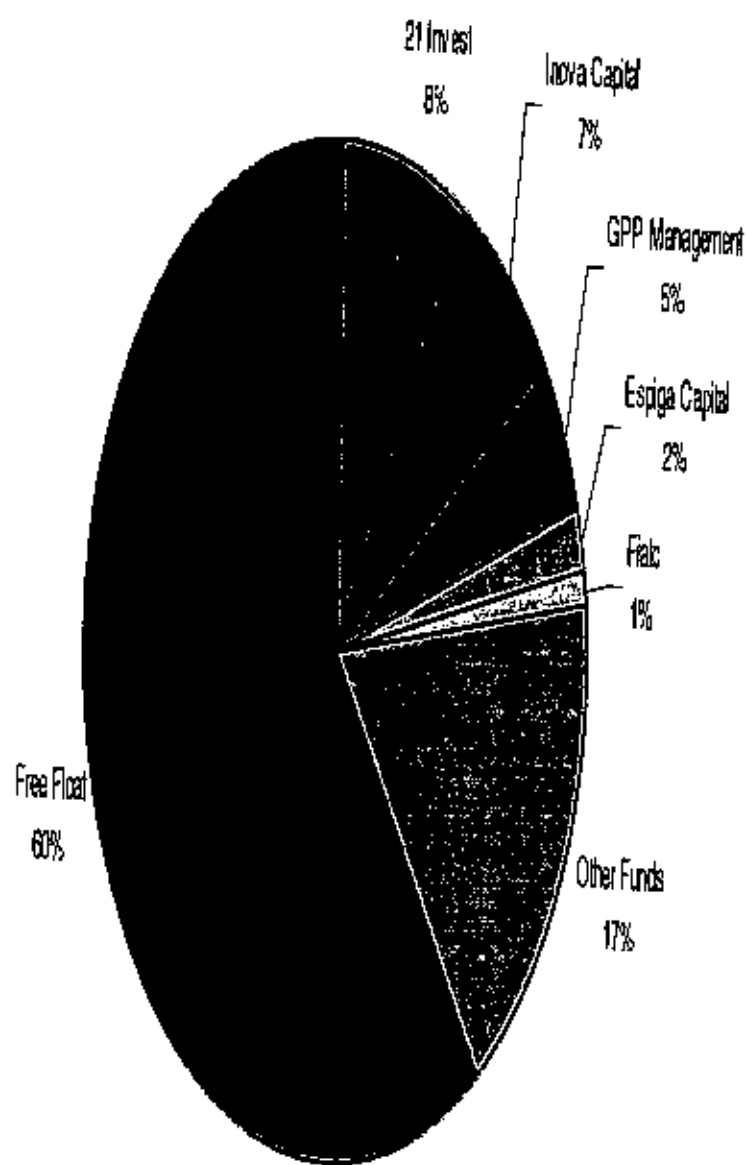


grupo



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

# Accionistas: Industriales, Financieros, Equipo Directivo y 60.000 accionistas



**21 Invest**

8%

**21 Invest:** compañía privada de capital creada en 1992. Perteneciente a las familias Benetton, Bonomi, y a otras instituciones como Generali, Banca Intesa, Fininvest entre otros. 21 Invest posee mas de 20 holdings y mas de 600 m Eur en activos gestionados. Invierte en Italia, España, Francia y Uk

**iNova capital**

7%

**Inova Capital:** Firma de capital riesgo especializada en telecomunicaciones, Internet / e-commerce y sectores de Tecnologías de la Información. Fundada en el 2000, tiene unos fondos iniciales de accionistas de 90.7 mill de Euros y una cartera de mas de 20 compañías. La estructura de Inova Capital esta compuesta por inversores como Ibersuizas, Torreal, Inversiones GB Balboa y el Banco Pastor.

**grupo**



5%

**GPP Management:** son los terceros accionistas mas importantes de GPP. Además serán titulares de aproximadamente un 4% de acciones de GPP a través de esquemas de opciones en 4 años

Como consecuencia de la adquisición de Ola por intercambio de acciones, el 30% de las acciones de GPP estan sujetas a diferentes niveles de "Lock Up" hasta un máximo de 3 años.

**grupo**



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

**Analistas (5 han entrado en los últimos 6 meses)**

---

**Deutsche Bank**

**IBERSECURITIES AVB**

**MORGAN STANLEY DEAN WITTER**



**SCHRODER SALOMON SMITH BARNEY**



**BSCH Investment**  
**Santander Central Hispano**

**CAJA MADRID BOLSA**  
Sociedad de Valores y Bolsa

**CHEUVREUX**

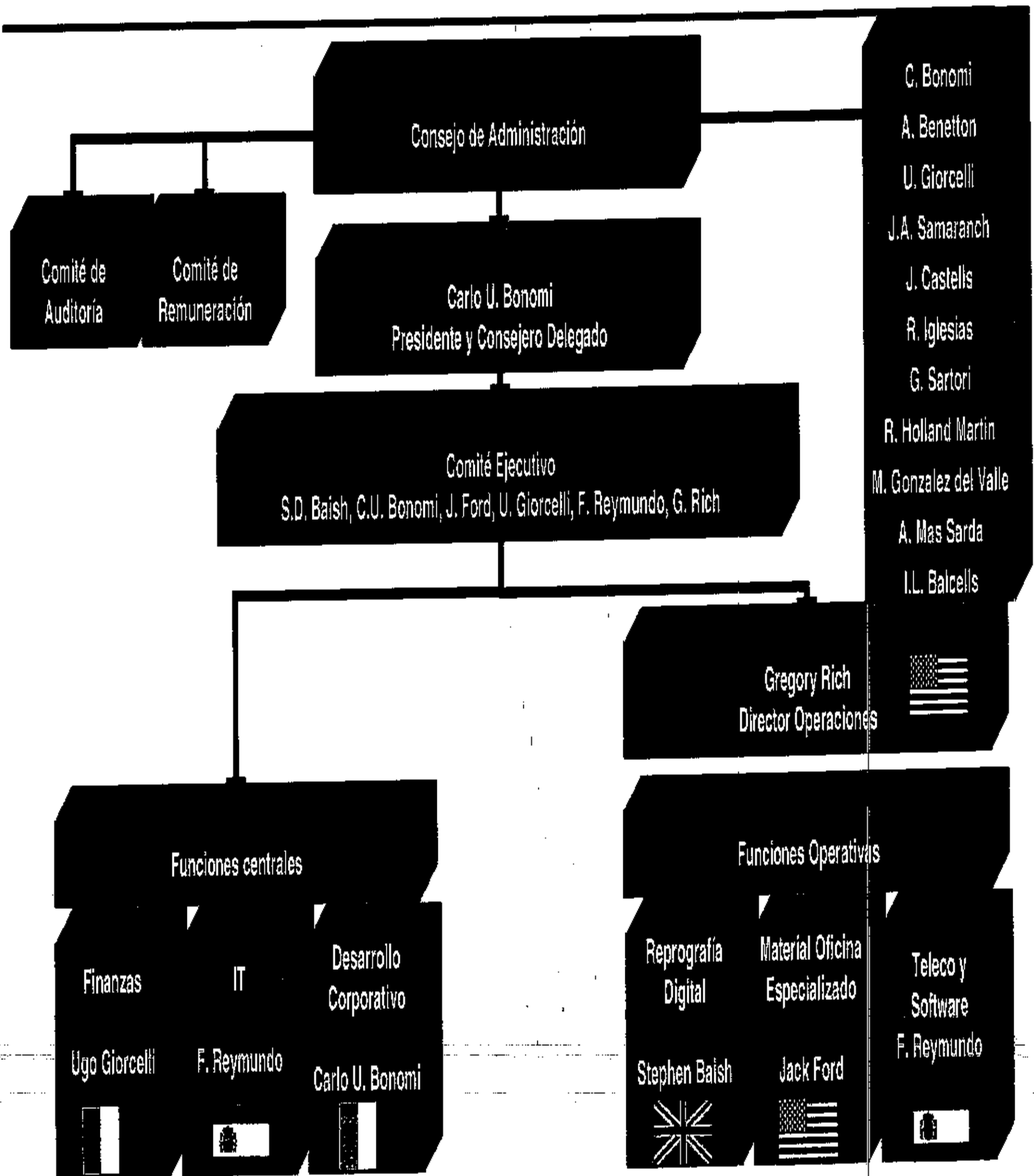
Precio objetivo medio de la acción EUR 6.75 12 meses

grupo



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

# Estructura de Management Internacional / Industrial



grupo



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

# CVs con experiencia diversa e internacional

---

♦ Carlo U. Bonomi (34)



Fundador, Presidente y *Chief Executive Officer* GPP SA

Licenciado en Administración de Empresas (American College - UK)

2 años en Banca de Inversión - Brown Brothers Harriman Nueva York y Londres

Ha lanzado un grupo de venta por correo en España (EUR 30 Mln)

Diseño de 7 ampliaciones de capital por un total de EUR\$ 450 Mln

Adquisición de 6 compañías por un total de EUR\$ 4455 Mln

♦ Ugo Giorcelli (40)



*Chief Financial Officer*

Licenciado en Administración de Empresas (Università Cattolica - Milan)

5 años de auditoria y servicios de transacción en KPMG

3 años en Director Financiero Infotec Italia

5 años como CFO y miembro del Comité Ejecutivo de Danka International

♦ Gregory Rich (49)



*Chief Operating Officer*

Licenciado en Ciencias Economicas por California State Polytechnic University Pomona

Vicepresidente de Alpha Therapeutic Corporation, Los Angeles, CA

Creación y gestión de diversas divisiones en el Sur de Europa

3 años de Manager General en Wellfide International Corporation, Los Angeles, CA

grupo



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

## CVs con experiencia diversa e internacional

---

- Fernando Reymundo (38)



*Chief Operating Officer GPP Innovación*

Chief Executive Officer de Ola Internet desde 2000

Ingeniero de Telecomunicaciones

5 años de director en Unitronics

7 años de director de gestión de Cisco Corp. Iberica

- Stephen D. Baish (40)



*Chief Operating Officer Reprografía GPP*

Presidente y Chief Executive Officer de PPSP UK desde 1998

Director de UDO Holdings plc (ventas de 100m Euros)

13 años de experiencia relevante en la industria reprográfica europea

- Jack Ford (51)



*Chief Operating Officer Products GPP*

Presidente y Chief Executive Officer de Charrette desde 1999

Licenciado en Administración de Empresas por la Univerisdad de Massachusetts

20 años de experiencia en diseño de productos y en la industria de la reprografía



## Objetivos del P & L 2001: crecimiento e integración / sinergias

---

- ◆ Mantenimiento de crecimiento en ventas de reprografía y mejora del mix de negocio en todas las áreas geográficas, gracias también a los contratos de Facility Management por las grandes compañías
- ◆ Mejora de Márgenes EBITDA y EBIT entre 100 y 200 puntos básicos en el área de reprografía
- ◆ EBITDA de Teleco positivo en Q4 2001
- ◆ Consolidar Logic Control desde Enero 2001
- ◆ Plan de desinversiones no "core business"
  - ◆ Negocio Logístico (Distribución y Almacenaje) - Q1 2001
  - ◆ Eequality (Portal español de B2C). Q 3 2000
  - ◆ Iberica (Portal español de viajes) y Area b2b Q1 - Q2 2001
- ◆ Materialización de sinergias (Logic - Ola) año 2001
- ◆ Finales del 2001 130.000 líneas de voz y datos con alta calidad y elevado valor añadido
- ◆ Iniciar la conversión hacia ASP de la base de clientes de Logic: 22.000 clientes pymes
- ◆ Apalancar el balance de Situación en aproximadamente 30% o 40% invirtiendo principalmente en crecimiento orgánico
- ◆ Reforzar el management de Ola
- ◆ Subcontratar toda la red de tráfico troncal sin hacer inversiones directas
- ◆ Utilizar última tecnología de Lucent para implementar servicios de valor añadido en la red (XDSL, Móvil, reventa de minutos)

grupo

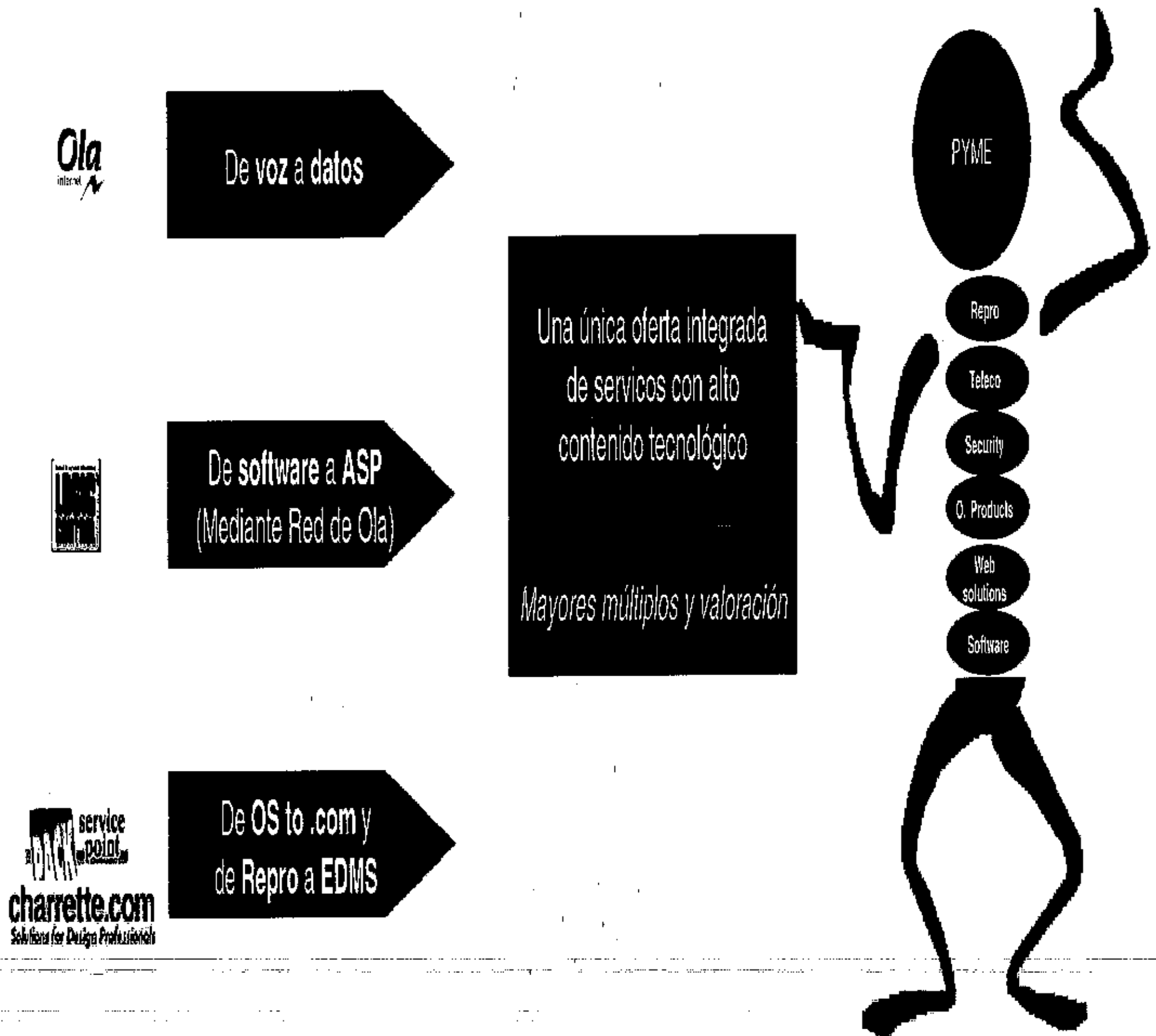


[www.pickingpack.net](http://www.pickingpack.net)



# GPP : Dirección del Modelo de Negocio para generar multiples mas elevados

---



## Gestionamos voz, datos e imágenes para PYMEs

grupo



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

# Sumario de 5 años de trabajo y previsiones de los proximos 12 / 36 meses

---

- ♦ Oferta única de servicios  
Voz, datos e imágenes en un paquete "integrado"
- ♦ Objetivo potencial de mercado  
Pymes entrando en el modelo de la Nueva Economía
- ♦ Fuerte Balance de Situación  
445 mln Euros Balance de Situación. 1% Deuda / F Propios
- ♦ Base de Clientes consolidada  
60% de Activos Fijos con mas de 40 años de experiencia
- ♦ Base de Accionistas  
Incrementar el peso de inversionistas institucionales
- ♦ Completa Integración  
1 sola marca
- ♦ Rentabilidad  
Objetivo 15% ROCE en 2003
- ♦ Oportunidad Ibex 35  
Mas de "0% de liquidez diaria en el 2000
- ♦ Synergias  
4-6 mln de Eur
- ♦ Internacionalizacion  
Solo una vez que el modelo IP sea ebitda neutral (beta test Q3 2001)

grupo



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

---