

D. Rodrigo Buenaventura  
Director de Mercados Secundarios  
Dirección General de Mercados e Inversores  
CNMV  
Paseo de la Castellana nº 19  
Madrid

El Prat de Llobregat, 28 de junio de 2007

Muy Sr. Mío:

Por la presente ponemos en su conocimiento, a los efectos de dar cumplimiento a lo establecido en el artículo 82 de la Ley 24/1988, del Mercado de Valores y disposiciones concordantes el siguiente

#### **HECHO RELEVANTE**

En el día de hoy se ha celebrado la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de Service Point Solutions ,S.A. en segunda convocatoria, la cual fue convocada mediante anuncios publicados en La Gaceta de los Negocios, de fecha 25 de mayo de 2007 y en el BORME, de fecha 24 de mayo de 2007.

Han asistido a la Junta de Service Point Solutions, personalmente o mediante representación, accionistas titulares conjuntamente del 62,63% del capital social con derecho a voto.

La Junta ha aprobado con amplia mayoría (más del 99% de los votos a favor) todos los acuerdos relativos a los puntos del orden del día, que se indican a continuación.

**Primero.-** Aprobación de las cuentas anuales (Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Memoria) individuales de «Service Point Solutions, Sociedad Anónima» y del grupo consolidado, de los correspondientes informes de gestión, de la aplicación de resultados y la gestión del Consejo de Administración, todo ello correspondiente al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006.

**Segundo.-** Reelección de la firma de auditoría BDO Audiberia S.L., Auditores, por el plazo de un año, para auditar las cuentas individuales y consolidadas del ejercicio en curso que finalizará el 31 de diciembre del año 2007.

**Tercero.-** Elección en el cargo de Consejero de D. Ángel García-Cordero Celis, D. José Antonio Moratiel y la mercantil Paosar S.L. y la renovación en el cargo de Consejero de D. Juan José Nieto Bueso, D. Juan Antonio Samaranch Salisachs y D. Rafael López-Aparicio Areilza.

**Cuarto.-** Trasladar el domicilio social de la compañía a Barcelona, Avda. Sarrià, nº 102-106, planta 8ª, Edificio Sarrià Fórum y en consecuencia adaptar el artículo 4 de los Estatutos Sociales Traslado de domicilio social a Barcelona.

**Quinto.-** Aumento de capital social con cargo a reservas, mediante la emisión de una acción nueva por cada 30 acciones antiguas, delegando su ejecución en el Consejo de Administración, de conformidad con el artículo 153.1 a) de la Ley de Sociedades Anónimas.

**Sexto.-** Modificación del artículo 17.º de los Estatutos sociales relativo al número de los miembros del Consejo de Administración.

**Séptimo.-** Aumento de capital social con exclusión del derecho de suscripción preferente y delegación en el Consejo de Administración de la ejecución del acuerdo del aumento de capital de conformidad con el artículo 153.1 a) de la ley de Sociedades Anónimas para dar cobertura al Plan de Opciones Service Point Solutions 2003. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 159.1, de la Ley de Sociedades Anónimas, el tipo de emisión de las nuevas acciones es de 1,79 euros/acción, que podrá ser ajustado, en su caso, por el Consejo de Administración de conformidad con los procedimientos establecidos en el punto V del Informe del Consejo de Administración sobre la propuesta de acuerdo.

**Octavo.-** Aumento de capital social con exclusión del derecho de suscripción preferente y delegación en el Consejo de Administración de la ejecución del acuerdo del aumento de capital de conformidad con el artículo 153.1 a) de la ley de Sociedades Anónimas para dar cobertura al Plan de Opciones Service Point Solutions 2005. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 159.1, de la Ley de Sociedades Anónimas, el tipo de emisión de las nuevas acciones es de 2,55 euros/acción, que podrá ser ajustado, en su caso, por el Consejo de Administración de conformidad con los procedimientos establecidos en el punto VI del Informe del Consejo de Administración sobre la propuesta de acuerdo.

**Noveno.-** Autorización al Consejo de Administración para acordar un aumento de capital social, en una o varias veces, al amparo del artículo 153. 1.b) de la Ley de Sociedades Anónimas, dentro del plazo máximo de 5 años y hasta como máximo un importe equivalente a la mitad del capital social de la compañía, con facultad de excluir el derecho de suscripción preferente de conformidad con el artículo 159.2 de la ley de Sociedades Anónimas.

**Décimo.-** Autorización y delegación en el Consejo de Administración para emitir obligaciones simples, bonos, acciones rescatables, warrants, y/u otros valores similares, obligaciones y bonos convertibles y/o canjeables por acciones de la compañía, y en su caso, con facultad de excluir el derecho de suscripción preferente de conformidad con lo dispuesto en el artículo 159.2 de la Ley de Sociedades Anónimas, dentro del plazo máximo de 5 años, dejando sin efecto la autorización concedida por la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de fecha 26 de junio de 2006; ampliar el capital social en el importe o importes necesarios para atender la conversión.

**Undécimo.-** Autorización al Consejo de Administración para la adquisición derivativa de acciones propias, directamente o a través de sociedades filiales.

**Duodécimo.-** Ratificación de los acuerdos adoptados por la Asamblea General de Obligacionistas de la compañía en sesión celebrada en segunda convocatoria el día 22 de junio de 2007. La Asamblea de Obligacionistas de la compañía en sesión celebrada en segunda convocatoria el pasado 22 de Junio aprobó la modificación del plazo de conversión final de la Emisión de Obligaciones Convertibles en Acciones de SPS 2005 anticipando a noviembre 2007 el plazo de Conversión Final.

**Decimotercero.-** Se informa a la Junta General de Accionistas que el Consejo de Administración de fecha 5 de febrero de 2007, y en ejercicio de las facultades delegadas por la Junta celebrada el día 6 de mayo de 2005, aprobó un aumento de capital social por importe de dieciocho millones, mediante la emisión y puesta en circulación de 31.037.490 nuevas acciones ordinarias con una prima de emisión de 1,15 euros por acción, que fue totalmente suscrito y desembolsado

**Decimocuarto.-** Distribución de 2 céntimos de euros por acción como remuneración al accionista con cargo a la partida de prima de emisión del último balance aprobado.

**Decimoquinto.-** Delegación de facultades.

**Decimosexto.-** Ruegos y preguntas. Lectura y en su caso, aprobación del acta de la Junta.

Sin otro particular, aprovechamos la ocasión para enviarles un cordial saludo.

Rafael López-Aparicio  
Consejero Delegado

# Junta General de Accionistas 2007



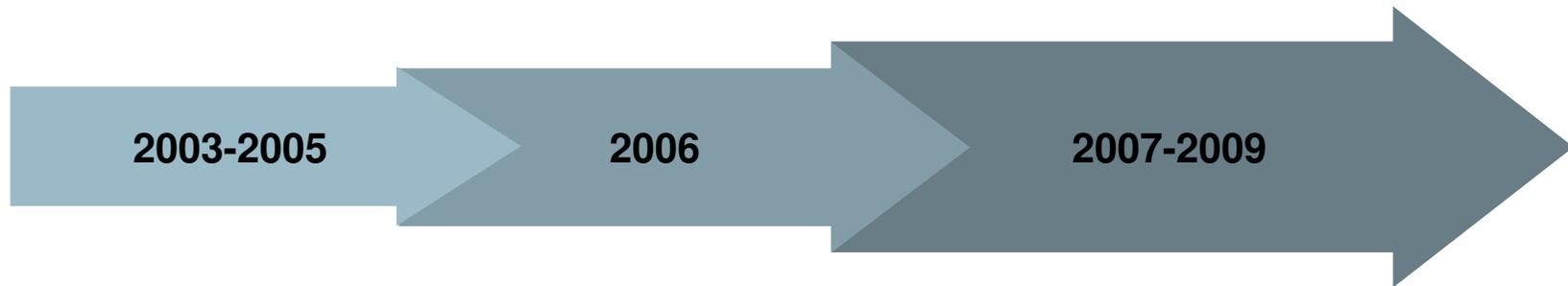
# Junta de Accionistas 2007

D. Juan José Nieto

Presidente



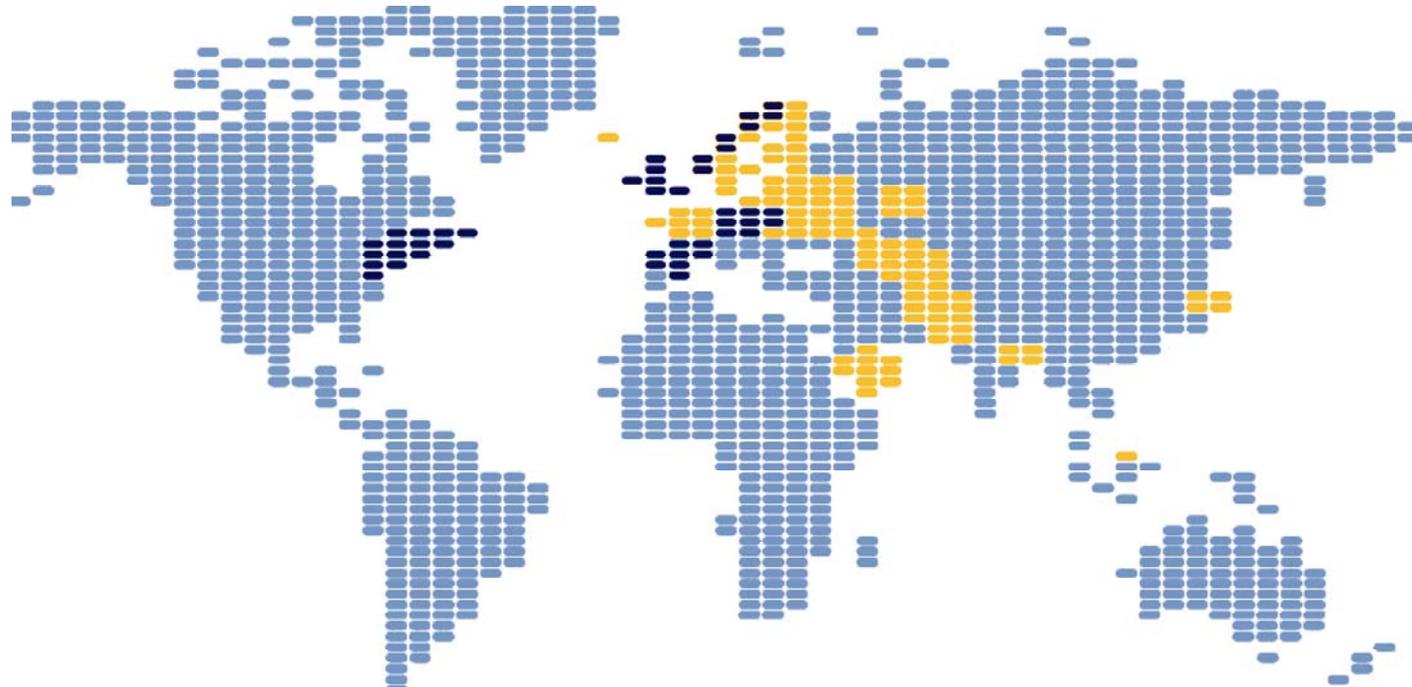
## Service Point – Avances logrados



- Reestructuración industrial
- Reestructuración financiera
- Refinanciación
- Crecimiento orgánico
- Inicio fase expansión
- Crecimiento orgánico
- Expansión: *Build up* sector en consolidación
- Pago del primer dividendo de SPS



## Service Point – Tamaño y presencia internacional



SPS:

Ingresos 221 M€  
Países 6  
Centros 112



GlobalgafixNet:

Países 21  
Centros 165



## Service Point – Adquisiciones



### Koebcke (Alemania)

Ingresos 9 M€  
Centros 10

### Cendris ( Holanda)

Ingresos 70 M€  
Centros 11

### Allkopi (Noruega)

Ingresos 32 M€  
Centros 27





## Service Point – Capacidad de inversión

- Refinanciación Lloyds TSB Bank-Capacidad endeudamiento
- Ampliación de capital 54,3-Recursos de caja disponibles
- Criterios de compra con múltiplos cerca de 6x EV /Ebitda

+

Ejecución de la estrategia

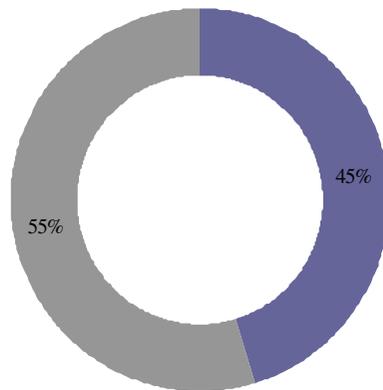


SPS más grande y más rentable

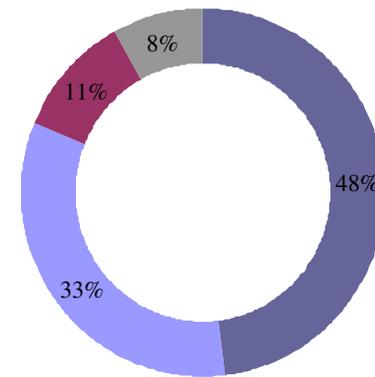


## Service Point – Capacidad de gestión

### Crecimiento orgánico de los ingresos > 7%



- Ingresos contractuales
- Ingresos no contractuales

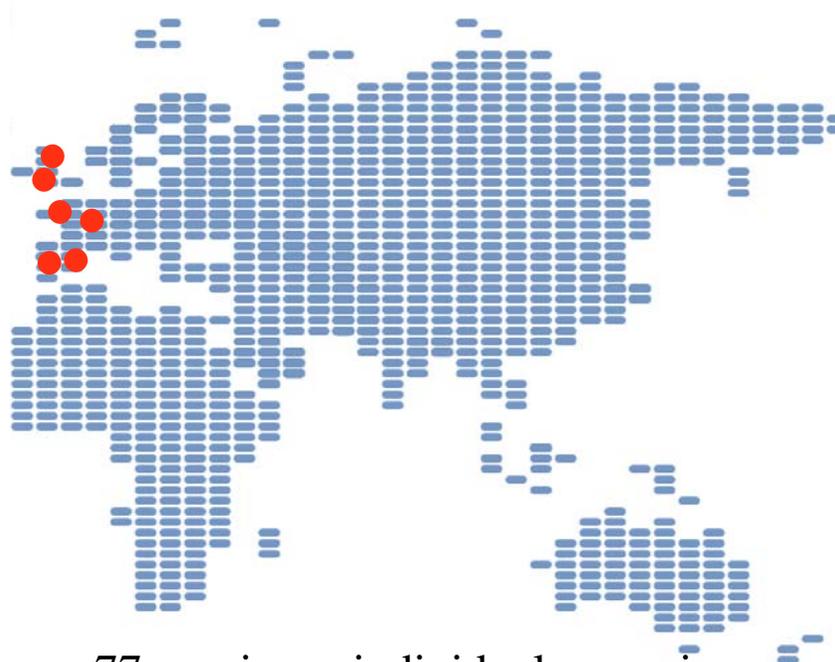


- Reprografía Digital
- Facilities Management
- Gestión Documental
- Otros



## Service Point – Transparencia

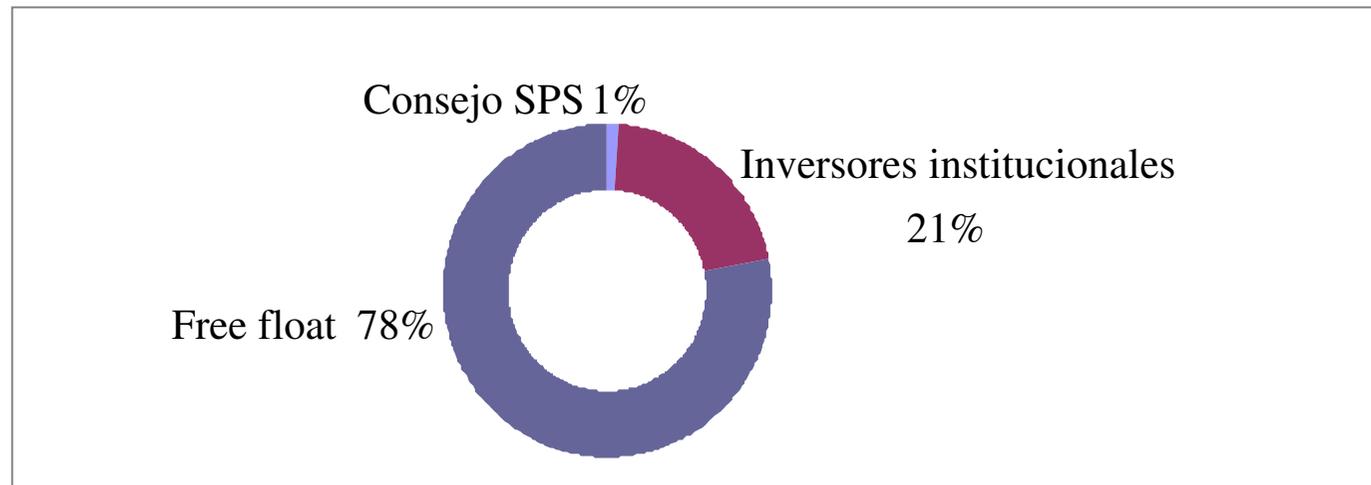
Madrid  
Barcelona  
Paris  
Londres  
Edimburgo  
Frankfurt



- 77 reuniones individuales con inversores
- 1.500 consultas a través de la Oficina del Accionista
- Nueva web corporativa
- Reunión anual con medios de comunicación
- 432 apariciones en medios



## Service Point – Presencia institucional

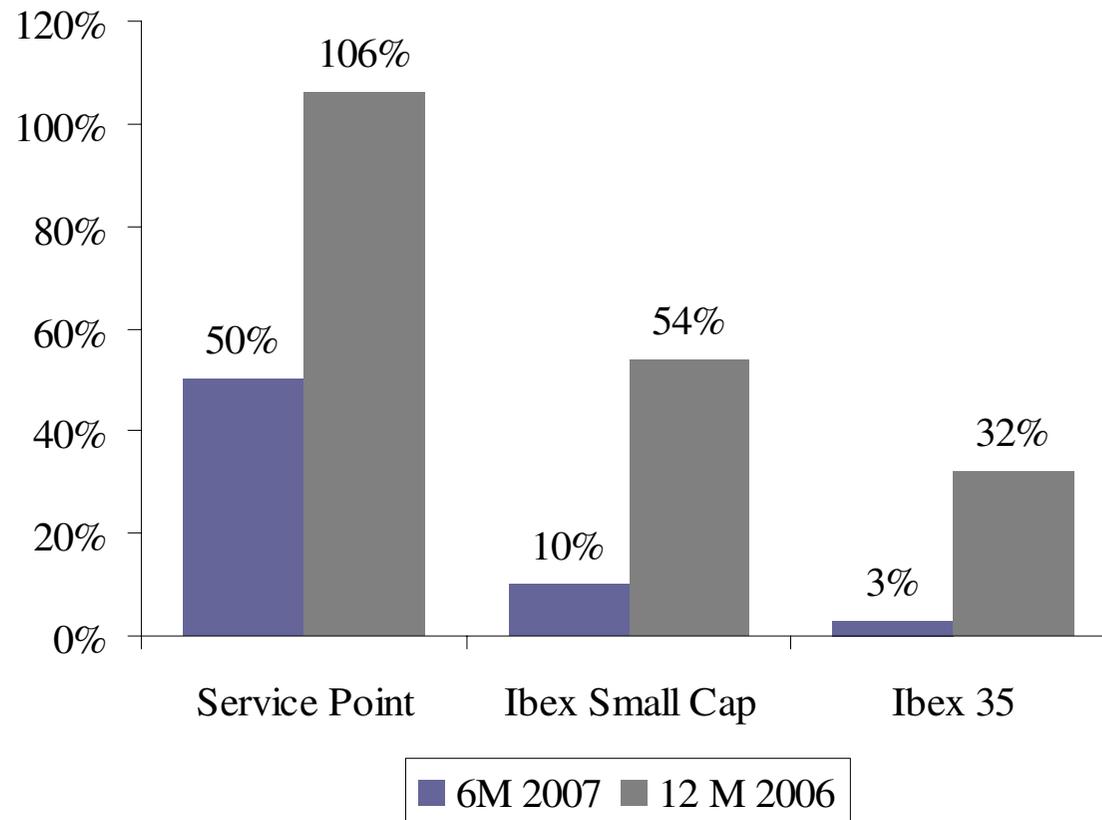


Mayor presencia institucional en SPS:

- Aspen Capital S.L (D.José Antonio Moratiel)
- Paosar S.L (D. Jaime Castellanos)
- Anta Inversiones y Asesoramiento S.L ( D. Ángel García-Cordero)



## Service Point – Evolución cotización





## Service Point – Remuneración

Primer dividendo en la historia de SPS:

- 2 céntimos netos / acción
- Julio 2007

Ampliación liberada:

- 1 acción nueva por cada 30 antiguas
- Primer semestre del 2008

**SPS: la capacidad de invertir y  
la disciplina de remunerar**



## Service Point – Equipo humano



SPS > 2.500 empleados:

- Capacidad ejecución
- Entusiasmo
- Labor infatigable



*Muchas gracias...*



# Junta de Accionistas 2007

D. Rafael López-Aparicio

Consejero Delegado



## Resultados 2006

('000 €)	Ene-Dic 05	Ene-Dic 06	Var %	SPS (1) pro-forma
				Ene-Dic 06
Ingresos totales	99.531	133.166	33,8%	185.229
Margen bruto	73.579	97.266	32,2%	135.561
EBITDA	14.623	19.386	32,6%	24.065 <sup>(2)</sup>
EBIT	5.092	8.493	66,8%	12.187
B° atrib. soc. dom	188	4.842	-	8.367
Deuda Neta	35.385	70.598	99,5%	19.298
Fondos Propios	88.039	96.364	9,5%	144.756
<i>% sobre ventas</i>				
Margen bruto	73,9%	73,0%		73,2%
EBIT	6,0%	6,4%		6,6%
B° atr.soc.dom	1,0%	3,6%		4,5%

- Ingresos:
  - + 7% orgánico
  - + 27% adquisitivo
  - + 86% pro-forma 2006
- EBIT + 67%
- Beneficio neto:
  - Capitalización recursos centrales
  - Rentabilidad adquisiciones

(1) Nota: SPS + 6 adquisiciones 2006 consideradas desde 1 de enero.

(2) CDM financia los equipos con leasings operativos (renting), luego el EBITDA de CDM no es comparable con el de SPS. En línea con la práctica de SPS, el nuevo equipo de CDM será financiado a través de leasing financiero, resultando un mayor EBITDA



## Balance 2006

(‘000 €)	Diciembre 05	Diciembre 06	Var. %
Activo CP	45.229	64.109	41,7%
Activos LP	142.104	198.837	39,9%
<b>Total Activo</b>	<b>187.333</b>	<b>262.946</b>	<b>40,4%</b>
Pasivo CP	29.793	85.183	286%
Pasivo LP	69.501	81.399	17,1%
Fondos Propios	88.039	96.364	9,5%
<b>Total Pasivo</b>	<b>187.333</b>	<b>262.946</b>	<b>40,4%</b>
<b>Deuda Neta</b>	<b>35.385</b>	<b>70.598</b>	<b>99,5%</b>

- **7/06:** Refinanciación Lloyds TSB de 60 M€ (15,2 M€ disponibles)
- **10/06:** Crédito puente de 35 M€ con Ahorro Corporación para adquisición de Cendris
- **2/07:** Ampliación de capital para cancelación crédito puente de 54,3 M€ (57% sobresuscrita)



## Resultados 1 Q2007

(‘000 €)	Ene-Mar 06	Ene-Mar 07	Var. %
Ingresos totales	26.243	50.560	92,7%
EBITDA	3.632	7.653	110,7%
EBIT	1.128	4.452	294,7%
B° atrib.soc.dom.	1.247	2.012	61,3%
Deuda Neta	40.190	25.279	-37,1%
Fondos Propios	88.687	148.044	166,9%
<i>% sobre ventas</i>			
EBITDA	13,8%	15,1%	
EBIT	4,3%	8,8%	

- Rentabilidad operaciones y adquisiciones
- Contrato filial alemana de SPS con las autoridades aeroportuarias de Fraport
- Ratio Deuda Neta (marzo 07)/ EBITDA (pro-forma 06)= 1x
- SPS dispone de 90 euros para invertir



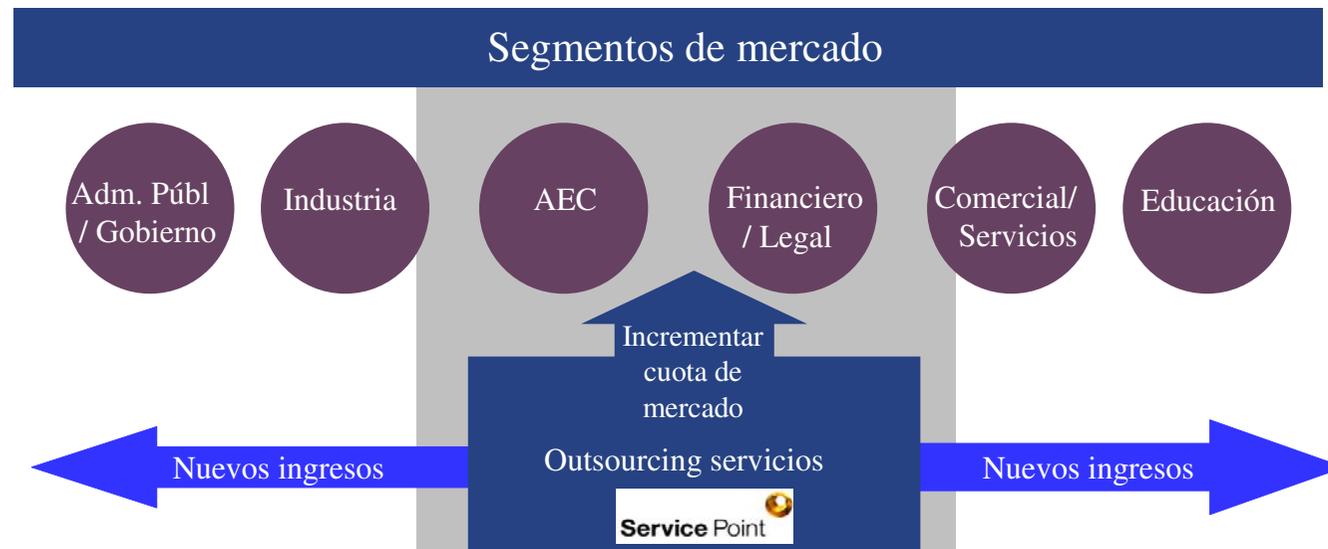
## Obligaciones Conv. SPS 05-Modificación plazo final conversión

- Conversión a 31 de mayo 2007: 96,27 % de la emisión
- Propuesta de modificación del plazo de conversión final a la segunda quincena del mes de noviembre del presente año 2007, con las siguientes ventajas:
  - Eliminar los *costes* administrativos del plan
  - Ganar una mayor *flexibilidad* operativa
  - Una *simplificación del balance* y mayor claridad del mismo frente al mercado
- Aprobación por el 99,91% de obligaciones presentes y representadas en Asamblea celebrada el 22 de junio 2007
- Los términos y condiciones de dicha conversión final permanecen inalterados
- Emitirán en diciembre 2007 la proporción de acciones resultantes de la conversión
- Reembolso a 31 diciembre 2007 del valor nominal de las obligaciones no convertidas (0,12 €/obligación)



## Estrategia crecimiento - Segmentos de clientes

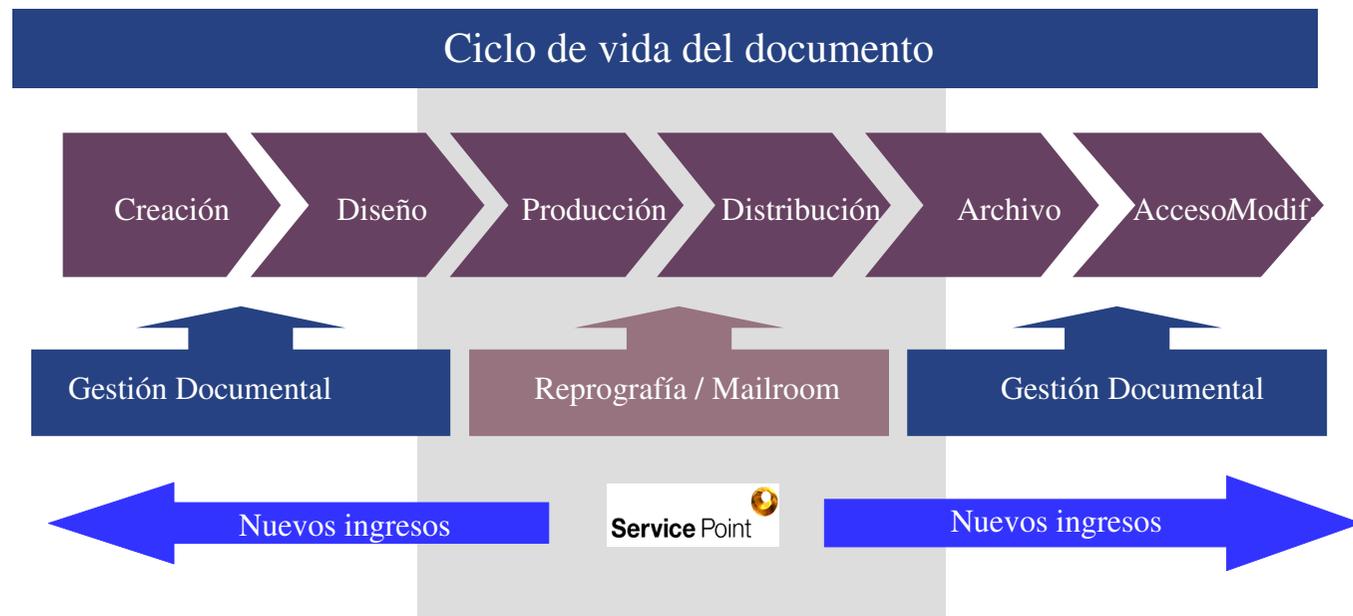
- La penetración en nuevos segmentos de clientes





## Estrategia crecimiento - Oferta de servicios

- Ampliación de la gama de servicios en todo el ciclo de vida del documento





## Estrategia crecimiento – Orgánico y Adquisitivo

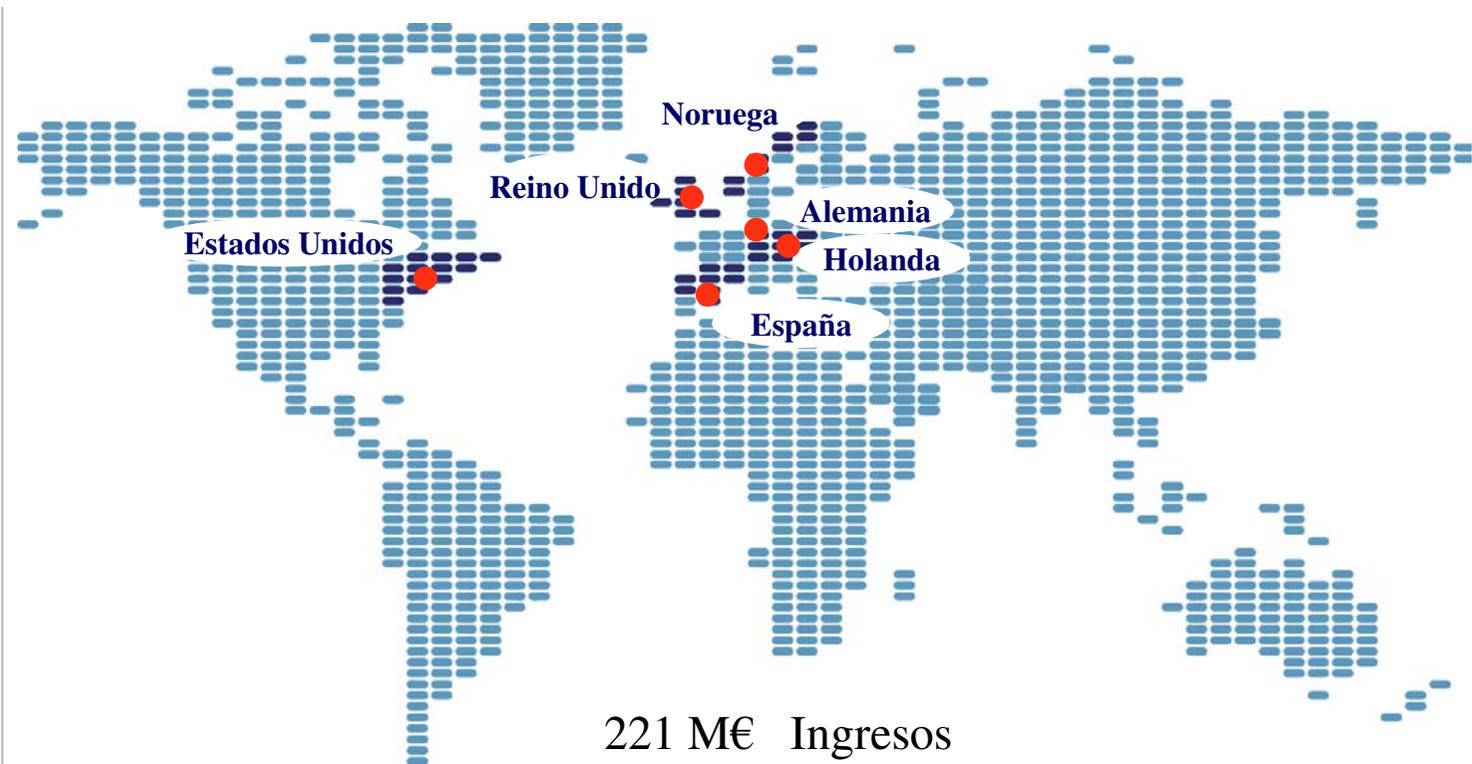
Incremento:

- Segmentos clientes
- Oferta servicios
- Ventas contractuales
- Gestión Documental
- Facilities Manag.





## Estrategia crecimiento – Plataforma internacional



221 M€ Ingresos  
112 Centros  
6 Países



## Estrategia crecimiento – Adquisiciones atractivas

- Posición consolidada en el sector
- Base recurrente de clientes que reporte sinergias (presencia geográfica y mayores servicios)
- Contribución a la rentabilidad del grupo desde su consolidación

(‘000)	País	Incorporación a SPS	Ventas anuales	EBITDA anual	Margen EBITDA	Valor Empresa/ EBITDA
	Reino Unido	Feb-06	£431	£107	25%	3,5x
	Reino Unido	Mar-06	£971	£140	14%	5,6x
	España	May-06	€5.364	€1.730	32%	3,5x
	Estados Unidos	May-06	\$538	\$77	14%	7,0x
	Alemania	Jun-06	€8.642	€1.245	14,4%	5,0x
	Holanda	Oct-06	€74.251	€6.086	7,2%	5,7x
	<b>Reino Unido</b>	<b>Junio-07</b>	<b>€7.894</b>	<b>€622</b>	<b>7,9%</b>	<b>4,2x</b>
	<b>Noruega</b>	<b>Junio-07</b>	<b>€31.701</b>	<b>€3.439</b>	<b>10,8%</b>	<b>5,6x</b>



## Estrategia crecimiento – Contribución adquisiciones

('000)	Ene-Dic 05	Ene-Dic 06	Var %
Ingresos totales	99.531	133.166	33,8%
Margen bruto	73.579	97.266	32,2%
EBITDA	14.623	19.386	32,6%
EBIT	5.092	8.493	66,8%
B° atrib. soc. dom	188	4.842	-
Deuda Neta	35.385	70.598	99,5%
Fondos Propios	88.039	96.364	9,5%
<i>% sobre ventas</i>			
Margen bruto	73,9%	73,0%	
EBIT	6,0%	6,4%	
B° atr.soc.dom	1,0%	3,6%	

Aportación al consolidado 12 meses de 2006:

Ingresos- Koebcke (6meses; 4,7%) / Cendris (3 meses; 12,5%) ←

EBIT- Koebcke (6meses; 6%) / Cendris (3 meses; 15,4%) ←



## Estrategia crecimiento – Adquisición (Reino Unido)

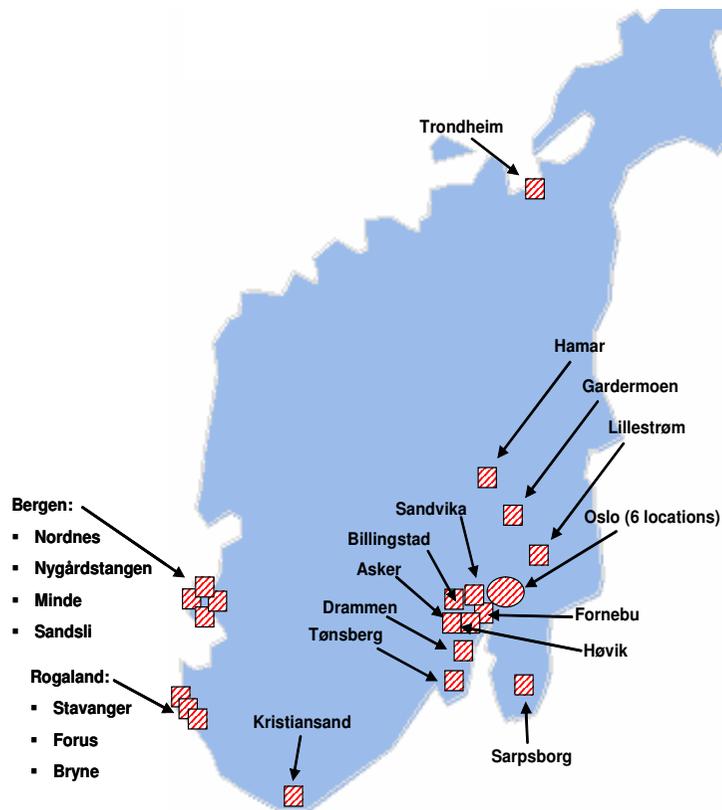
- Compañía de Gestión de Impresión con ventas aproximadas de 7 M€
- Sede en Birmingham y una oficina de ventas en Newcastle, cuenta con una plantilla de 39 empleados
- Especializada en prestar soluciones “llave en mano” a clientes de diversos sectores, como distribución, comercio y finanzas entre otros, abarcando todas las demandas relacionadas con la impresión.

### **Lógica de la operación:**

- Respuesta inmediata a la mayor demanda de soluciones integrales de impresión en el mercado británico
- La adquisición refuerza la oferta Off-Site, On-Site y On-Line en la licitación de servicios de gestión de “Documentos/Impresión/Mailroom”
- Sólida plataforma para la prestación en condiciones óptimas de un servicio “completo” de Gestión de Impresión a una amplia y dinámica base de clientes y proyectos que necesitan externalizar actividades no estratégicas.



## Estrategia crecimiento – Adquisición **allkopi** (Noruega)



- Líder noruego en Reprografía Digital y Gestión Documental
- Ventas anuales de 32 M€ , 235 empleados y 27 centros
- 50 años de experiencia

**Oslo**



**Fornebu**



**Billingstad**



**Bergen**

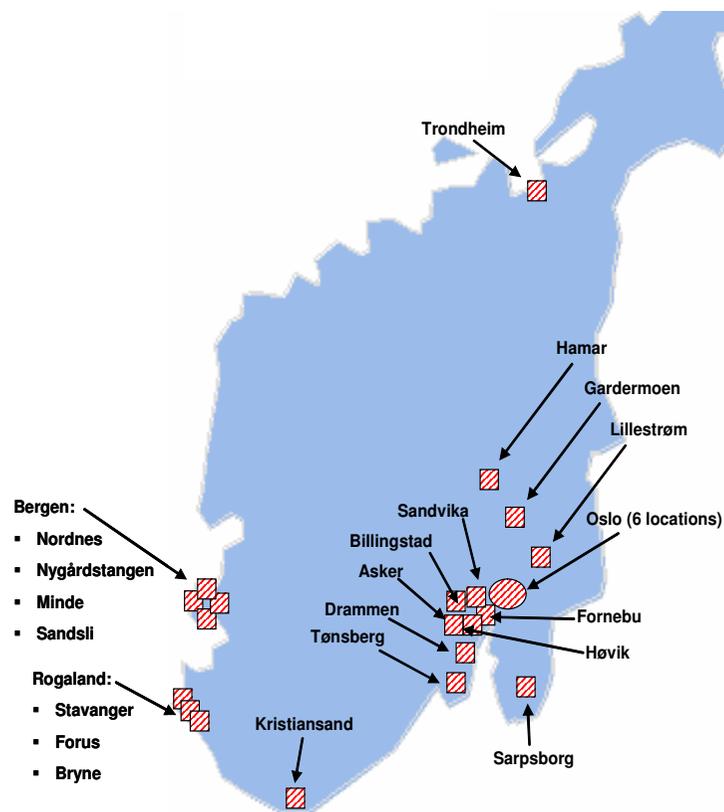


**Bryne**





## Estrategia crecimiento – Adquisición **allkopi** (Noruega)



Con Allkopi SPS podrá:

### 1. Seguir consolidando su crecimiento

Cifras Allkopi 2006:

- Ingresos: 31,7 M€, (+ 23,8% vs.SPS 06 )
- Ebitda: 3,4 M€ (17,5% vs. SPS 06)
- Ebit: 2,2 M€. (25,9% vs. SPS 06)

### 2. Adquirir la compañía líder en el mercado noruego facilitando la entrada de SPS en otros mercados escandinavos

### 3. Reforzar la oferta de servicios

### 4. Generar valor para el accionista: adquisición a 5,6x EV/EBITDA (19,1M€)



## Estrategia crecimiento – Aumento oferta servicios

### Reprografía / Mailroom

### Gestión Documental

SPS España:



Beauty & Fashion Group

SPS UK:

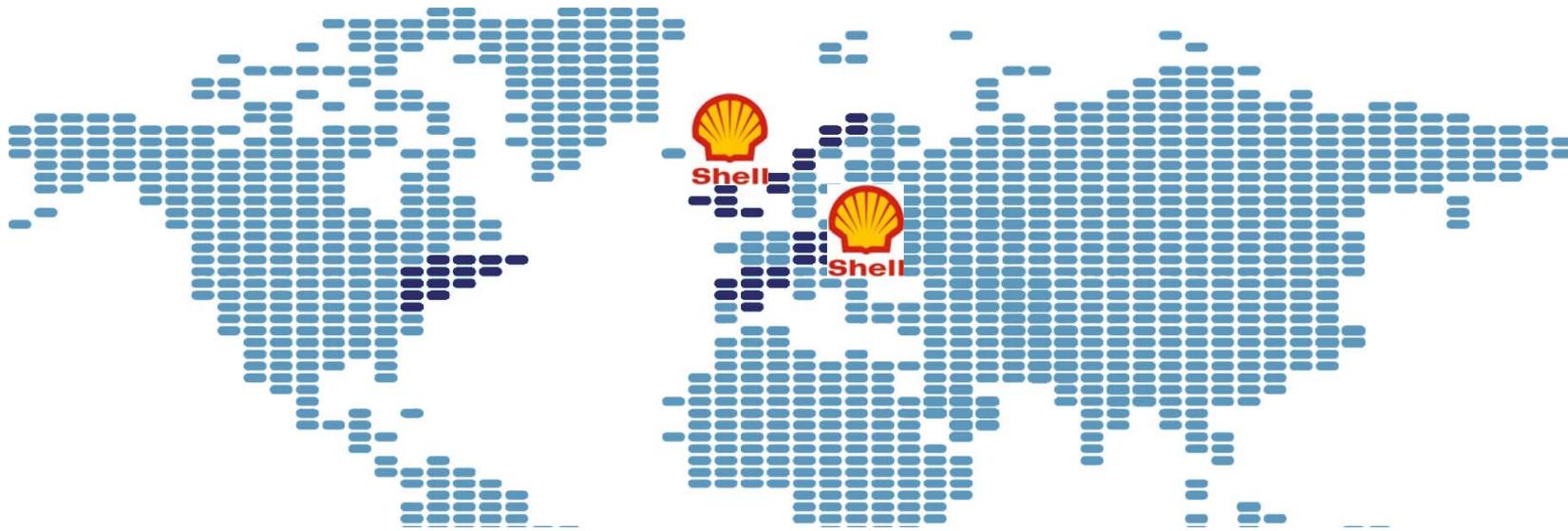


SPS US:





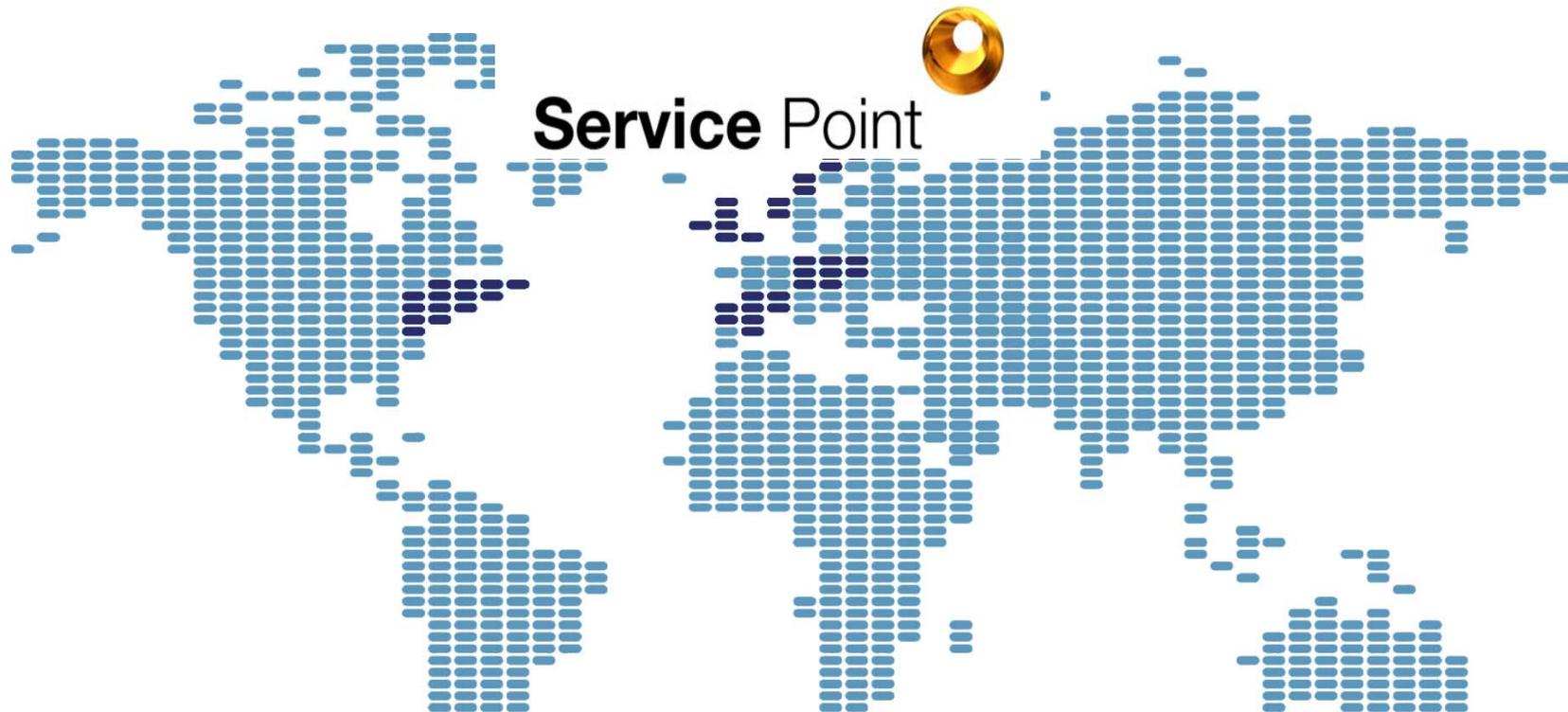
## Estrategia crecimiento – Sinergias



- 2 centros On-Sites en Reino Unido: Londres (Centro Shell de Waterloo) y Thornton (Situado al norte)
- 1 centro en Holanda : La Haya (Oficina Global central de Shell)
- Oferta integrada de soluciones de impresión: color y b/n así como servicios de acabado
- Equipo de 24 personas las cuales tienen el soporte de la red de centros de producción propios



## Service Point – Misión y equipo



- Convertirnos en el líder internacional “B2B” de la Gestión Documental, de Impresión e Información
- Con un equipo volcado en el servicio al clientes, creando a la vez valor para nuestros accionistas



*Muchas gracias...*



## Advertencia

- ❑ Este documento contiene información que constituye previsiones. Estas previsiones aparecen en numerosas ocasiones en este documento y hacen referencia a la mejor estimación de la compañía sobre la evolución futura de la actual base de clientes, el crecimiento futuro de las diversas líneas de negocio, el negocio global, la cuota de mercado, los resultados financieros y otros aspectos de la actividad de la compañía.
- ❑ Las proyecciones realizadas en este documento se pueden identificar a través del uso de palabras tales como “se espera”, “se prevé”, “se piensa”, “se cree” o expresiones similares, la negativa de las anteriores o a través de afirmaciones sobre las proyecciones, estrategia, planes o intenciones de la compañía.
- ❑ Dichas proyecciones no son garantía de la evolución futura de la compañía e implican riesgos e incertidumbres que pueden desviarse materialmente de los resultados actuales como consecuencia de diversos factores.
- ❑ Se advierte a los analistas e inversores que deben analizar las proyecciones financieras presentadas en este documento con cautela, siendo válidas únicamente a la fecha de la redacción de este documento. Service Point Solutions no asume ninguna obligación sobre las desviaciones de las proyecciones presentadas en este documento, que puedan aparecer con posterioridad a la fecha de realización de esta presentación, incluyendo, sin limitación, cambios en el negocio de SPS, su estrategia de adquisiciones o la aparición de eventos inesperados. Se insta a los analistas e inversores a consultar la memoria anual así como la información periódica de la compañía disponible en la página web de la Comisión Nacional de Mercados y Valores.

## Discurso de Don Juan José Nieto

Presidente



2006 será un año muy significativo en la historia de Service Point. Nuestra compañía ha avanzado de manera muy importante en todos los sentidos. Hemos empezado a recoger los frutos del duro trabajo de la reestructuración acometida en los últimos años y, sobre todo, se han sentado las bases de las muchas cosas positivas que acaban de llegar, como el pago del primer dividendo y las adquisiciones de CBF en Inglaterra y Allkopi en Noruega, así como otras que de manera continua seguirán produciéndose.

El ejercicio 2006 y los 6 primeros meses del 2007 ha supuesto pasar a gestionar una compañía de más doble de tamaño que tenía tan sólo dieciocho meses antes. Ello se traduce en unos ingresos de 221 millones de Euros considerando los doce meses del 2006 para todas las compañías y estar presentes en 6 países con un total de 112 centros propios. Presencia que se amplía hasta los 24 países y los 277 centros si consideramos la plataforma GlobalgrafixNet, red internacional de compañías de reprografía digital de la cual Service Point posee un 50%.

Este importante avance se ha dado por la buena evolución de la estrategia de crecimiento tanto a nivel orgánico, como adquisitivo. En cuanto a las inversiones en expansión, todas las compañías que teníamos en 2005 han realizado adquisiciones para ganar tamaño, entrar en nuevos segmentos de mercado donde no estábamos o adquirir productos y servicios que nuestra base de clientes nos pedía y no podíamos satisfacer. Aquí englobaríamos las adquisiciones que hemos realizado en Inglaterra – DocScan, Imagetek y CBF más recientemente -, España - MIC Print- o Estados Unidos - Open Archive. Todas ellas nos han aportado más tamaño, más resultado, más opciones de desarrollo y servicio para nuestros clientes y nuevos recursos humanos con los que seguir enriqueciendo la diversidad y desarrollo del grupo.

Más importante en lo referente a crecimiento por adquisiciones ha sido nuestra entrada en Alemania, Holanda y Noruega. En Alemania con la compra de una participación mayoritaria en Koebeke, empresa de Reprografía Digital con unas ventas anuales aproximadas de 9 millones de Euros con sede en Berlín y presencia a través de sus 10 centros en las ciudades más significativas de ese país. Su relación y servicios son muy cuidados con sus clientes, entre los que destaca el Parlamento Alemán o el Aeropuerto de Frankfurt (Fraport). Alemania es un país por el que Service Point claramente apuesta y donde veremos a nuestra compañía crecer tanto orgánicamente como por adquisiciones.

En Holanda adquirimos en octubre 2006 Cendris Document Management, B.V. , ahora Service Point Holanda, la cual nos convierte en líderes indiscutibles en Reprografía Digital, Mailroom y Gestión Documental en ese país. Con ventas de aproximadamente 70 millones de Euros y 11 centros de servicio, SPS Netherlands tiene una cartera de clientes amplísima formada por clientes nacionales e internacionales entre los que destacan Phillips o Shell.

La última gran adquisición anunciada el 20 de junio es Allkopi. Compañía con sede central en Oslo, Allkopi lidera el mercado noruego con ventas aproximadas de 32 M€ y 27 centros en las principales plazas del país. Posee una cartera diversificada de clientes, formada mayoritariamente por empresas de todos los ámbitos tanto del sector privado como público y constituye una inmejorable plataforma para el crecimiento de Service Point en un mercado con oportunidad de crecimiento como el escandinavo.

Todas estas adquisiciones, nuestro nuevo tamaño, nuestra insistencia en crecer de la mano de nuestros clientes representa una oportunidad única para su compañía de hablarle a cada vez un mayor número de clientes como una voz única en servicio en 6 países. Nuestra voluntad es seguir desarrollando nuestra expansión internacional, al mismo tiempo que nuestras operaciones en aquellos mercados donde ya estamos continúen ganando tamaño a partir de servicios de mayor valor añadido.

La refinanciación de toda la deuda agrupándola en una única operación bancaria liderada por una entidad de primer orden internacional, el aseguramiento de la totalidad de ampliación de capital realizada por Service Point en Febrero 2007 por una institución financiera española líder y por último la suma del alcance de nuestros recursos líquidos disponibles de cerca de 45 millones de Euros lo que unidos a la posibilidad de poder aumentar nuestro nivel de endeudamiento nos permite tener una capacidad financiera disponible a la fecha de más de 90 millones de Euros.

Teniendo en cuenta que, tal y como hemos hecho en 2006, sólo compramos negocios que ganan dinero, producen un buen margen operativo, y que pagamos como máximo en torno a seis veces el resultado operativo bruto de explotación que generan, nuestra disponibilidad líquida nos va a permitir a corto plazo tener una compañía ya no sólo significativamente más grande, sino sobre todo, más rentable.

No tengo dudas en este aspecto que un mayor tamaño supone una mayor oportunidad de crecer, lo que representara nuevas y cada vez mejores perspectivas de desarrollo para Service Point. Nuestro crecimiento será consecuencia de dos factores que ocurren en paralelo y que convergen en una sola palabra: ejecución. Ejecución en la gestión de nuestras operaciones para tener un crecimiento en dígitos simples altos y ejecución en la búsqueda, negociación y compra de oportunidades interesantes con las que seguir aumentando nuestro perímetro de actuación. Créanme: nuestra compañía tiene por delante un proyecto ilusionante y tremendamente atractivo.

Pero el aumento de nuestro tamaño no sólo se ha debido a las adquisiciones aquí comentadas, sino también a la velocidad de nuestro crecimiento orgánico. Si decíamos antes que hemos más que doblado el tamaño de la compañía con las ocho adquisiciones realizadas, debemos resaltar que en aquellas áreas donde comparar el crecimiento orgánico, éste ha superado el 7% anual en 2006, cifra que como conocen supera ampliamente el crecimiento de los respectivos referentes de crecimiento subyacente o inflaciones en los mercados donde estamos presentes.

La calidad de nuestras ventas continúa aumentando ya no sólo por el prestigio de nuestros clientes, sino porque las ventas contractuales -es decir aquellas que ya sabemos se van a producir durante el año por la existencia de un contrato - representan aproximadamente el 50% del total. Cabe esperar una consolidación de este dato con el sostenimiento y alza de nuestros márgenes operativos a medida que continuemos desarrollando el canal de Facilities Management y Gestión Documental.

En cuanto a la transparencia y comunicación al mercado, la compañía creó en febrero 2006 un área dedicada exclusivamente a inversores, accionistas y medios de comunicación, actividades hasta entonces llevadas desde el departamento financiero, con un aumento muy significativo en los últimos 18 meses en las actividades del mismo, tal como solicitaron ustedes en la Junta del año pasado.

A nivel de inversores institucionales se han llevado a cabo road shows en España (Madrid y Barcelona), Francia (Paris), Reino Unido (Londres y Edimburgo) y Alemania (Frankfurt), con un total de 62 reuniones individuales con inversores institucionales nacionales e internacionales. Asimismo se han realizado 15 reuniones individuales en la sede de Service Point y presentaciones de la compañía en Bolsa de Madrid y Bolsa de Barcelona.

En el ámbito de la comunicación con accionistas, la compañía ha reforzado el equipo que forma parte de la Oficina del Accionista para una mejor y más rápida atención de las consultas recibidas tanto a través de e-mail o correo, como por teléfono. En los seis primeros meses del 2007 se atendieron un total de 512 e-mails (un 80% de los recibidos en los 12 meses del 2006) y más de 1.000 llamadas telefónicas ( el 100% de las recibidas en los doce meses 2006).

También está finalizando el proceso de renovación de la página web corporativa, la cual permitirá una mayor facilidad de navegación y actualización ,así como una más amplia información en el apartado de accionistas e inversores y medios de comunicación, siempre bajo el estricto cumplimiento de la normativa de la comisión Nacional del Mercado de Valores.

En cuanto a medios de comunicación, la compañía estableció en 2006 el tener una reunión anual con los principales medios de comunicación del país en Madrid y Barcelona. En los 6 meses del 2007 Service Point ha aparecido un total de 432 ocasiones en medios escritos, digitales, en radio y televisión (un 78% del total de apariciones del 2006).

Conseguir un mayor nivel de presencia institucional estable y apoyando el largo plazo en Service Point es algo por lo que siempre hemos luchado. El cumplimiento de la estrategia junto con una mayor labor de comunicación al mercado ha conllevado frutos muy positivos para Service Point, con una mayor confianza de los inversores institucionales en la compañía. Prueba de ello es la entrada de tres inversores institucionales con una participación significativa estable superior en todos los casos al 5% en las últimas semanas, como son Aspen Capital S.L compañía administrada por D. José Antonio Moratiel, importante empresario y promotor inmobiliario, Paosar S.L sociedad de D. Jaime Castellanos, ex –presidente de Recoletos y también empresario de larga trayectoria y reconocimiento, y Anta Inversiones y Asesoramiento, S.L, la cual administrada D. Ángel García- Cordero. Con ello, el total en manos de estas instituciones es del 16,073 % en el capital de Service Point Solutions,S.A.

Todos los aspectos anteriormente referidos se han trasladado también al mundo de los analistas e inversores bursátiles, a la fecha de escribir esta carta todas las casas de análisis que nos siguen mantienen una recomendación de comprar sobre la acción y el interés que despertamos entre analistas e inversores es muy alto. Viendo la evolución reciente de nuestra acción, sabemos que estamos empezando a obtener resultados en la línea de nuestro objetivo de trasladar todo el valor de la compañía al mercado. Así, la

cotización de la acción de Service Point se ha revalorizado un 50% en los últimos 6 meses, frente a un 3% de variación del Ibex 35 y un 10% en el caso del Ibex Small Cap. Si consideramos la Junta de Accionistas del año pasado, es decir, ahora hace un año, la revalorización de SPS ha sido del 106%, frente al 32% del Ibex 35 y el 54% del Ibex Small Cap.

Quizás el aspecto que mas ilusión me produce como Presidente tiene que ver con la retribución a todos ustedes. Hace unos años, en los difíciles tiempos en que Service Point trabajaba contra reloj para asegurar su existencia y viabilidad queríamos hacer realidad dos necesidades diferentes. Por un lado que ustedes siguiesen apostando por el proyecto, y por otro, conseguir los resultados financieros necesarios que nos permitiesen garantizar a los bancos que cumpliríamos con las estrictas condiciones financieras que nos imponían.

Por primera vez en su historia, Service Point va a remunerar a sus accionistas con un dividendo contra la prima de emisión de 2 céntimos de euro netos por acción que abonaremos en el próximo mes de julio, unido a una ampliación de capital liberada de un nuevo título por cada treinta títulos que mantengan que realizaremos dentro de primer semestre de 2008. Estos dos acontecimientos unidos hacen que podamos ofrecerles ya no sólo un proyecto por el que apuesten, sino un proyecto que también pensando en ustedes, les retribuya de manera atractiva.

Service Point reúne hoy las dos variables clave para toda compañía que quiera liderar un proyecto a futuro con sus accionistas: la capacidad de **invertir** y la disciplina de **remunerar**. Invertir para seguir creciendo y alcanzar el liderazgo en los mercados donde esté presente y remunerar a través del incremento de rentabilidad de nuestras operaciones traducido en una mayor visibilidad de nuestra acción y sus dividendos.

Antes de finalizar mi intervención me gustaría resaltar la labor del equipo humano de Service Point - allá donde se encuentre su lugar de trabajo - en los cinco países donde estamos presentes y del equipo directivo todos ellos coordinados bajo la eficaz gestión de nuestro Consejero Delegado y ponerlos en un lugar muy destacado de esta presentación.

Si lo acontecido por Service Point se puede contar o leer estudiando la Memoria 2006, lo que ha hecho que todo ocurra ha sido la infatigable labor y entusiasmo de nuestro equipo formado por más de 2.300 personas. Mi más profundo agradecimiento por un trabajo bien hecho por todos y cada uno de ellos desde las responsabilidades que ocupan en nuestra compañía.

**Muchas gracias** señores accionistas



**Service Point**

Junta General de Accionistas ' 07

Discurso de Don Rafael López-Aparicio

Consejero Delegado



Muy buenos días Señoras y señores accionistas.

Les agradecemos un año más el interés en Service Point y les invito a que analicemos la evolución de su Compañía durante los últimos 18 meses y a que evalúen el excelente progreso alcanzado, no sólo en términos financieros sino, lo que es más importante, en el posicionamiento del negocio de cara al futuro. Todo lo anterior es consistente con la estrategia que venimos comunicando, con los compromisos de creación de valor contraídos con todos ustedes, aquí, hace un año..

Dicha creación de valor, se está llevando a cabo a través de una combinación de crecimiento orgánico y adquisiciones selectivas; en 2006, alcanzamos un crecimiento de los ingresos de casi el 34 %, del que un 7 % se generó orgánicamente de las actividades continuadas, mientras que el 27 % restante fue resultado de adquisiciones.

Teniendo en cuenta que las 6 adquisiciones realizadas en 2006 se produjeron espaciadamente a lo largo del año, y la mayor de ellas (Cendris Document Management, en Holanda) en octubre, los ingresos anuales pro-forma (es decir bajo un mismo perímetro de consolidación) habrían crecido en un 86 % respecto al ejercicio anterior. De hecho, en el último trimestre de 2006, los ingresos crecieron en un 92 % en comparación con el mismo período de 2005, crecimiento que se mantuvo en el primer trimestre del 2007.

El ejercicio 2006 también arroja un saldo favorable en términos de rentabilidad; el Beneficio Operativo creció un 67% y el Beneficio neto alcanzó los 4,8 millones de Euros. Esto refleja el apalancamiento de los recursos centrales a medida que crecemos, así como la rentabilidad de las adquisiciones llevadas a cabo, y que ya fueron integradas en las cuentas consolidadas en 2006.

Apoyado por la solidez de los márgenes, el flujo de caja se beneficia asimismo de un mix de negocio mejorado y el menor peso de la partida de Inversión y Amortizaciones correspondientes a Servicios On-site, Gestión Documental y Mailroom.

El balance es más sólido, con una mejor estructura de la deuda, menores costes de servicio de la misma y una posición neta de caja positiva, que permitirá financiar el plan de inversiones del negocio en el futuro. En julio de 2006, la compañía suscribió un acuerdo de préstamo sindicado con Lloyds TSB Bank, con el que canceló la totalidad de acuerdos de crédito anteriores.

Este nuevo préstamo sindicado también está estructurado de modo que la amortización tenga lugar al vencimiento, liberando así flujos de caja para reinvertir en el negocio. Del total de 60 millones de Euros autorizados, 15,2 millones de Euros seguían estando disponibles al cierre del primer trimestre de 2007.

La adquisición de Cendris Document Management se financió con un Préstamo Puente de 35 millones de Euros concedido por Ahorro Corporación Financiera, posteriormente objeto de amortización con los recursos captados en la exitosa ampliación de capital realizada en 2007 por importe de 54,3 millones de Euros (cabe resaltar que dicha ampliación fue sobre suscrita en un 57%, en un nuevo testimonio del apoyo de nuestros accionistas). Tras la ampliación de capital, con datos pro-forma 2006, Service Point poseía una disponibilidad de recursos aproximada de 45 millones de Euros, sin contar los 15,2 millones de Euros de la línea disponible con Lloyds.

La Deuda Neta se ha reducido drásticamente hasta los 25,3 millones de Euros a marzo 2007.

Como pueden ver en esta diapositiva, el primer trimestre del presente ejercicio no solo muestra como decía antes un crecimiento del 92% en ingresos, sino que el beneficio Operativo se ve casi triplicado. Ello ha sido posible gracias al buen comportamiento en todas nuestras operaciones y la rentabilidad de las compañías adquiridas en 2006, ayudado con la ejecución de un gran contrato en nuestra filial alemana para las autoridades aeroportuarias de Fraport.

La ratio de Deuda Neta a EBITDA, de nuevo a nivel pro-forma 2006, se sitúa en niveles entorno a 1 vez. Teniendo en cuenta que los covenants financieros de la compañía están establecidos en un ratio Deuda Neta / EBITDA de 3x, si se suman la disponibilidad de recursos a que me he referido y el apalancamiento de 2 veces adicional permitido por la generación de EBITDA, se observa que Service Point podría disponer de más de 90 millones de Euros en fondos para invertir y realizar nuevas adquisiciones.

La solidez del balance también viene dada por el alto nivel de conversión de las Obligaciones Convertibles SPS 2005; un 96,27% a 31 de mayo, fecha en que finalizó el quinto periodo ordinario de conversión. Este elevado porcentaje hizo que la compañía propusiera en la Asamblea General de Obligacionistas celebrada en segunda convocatoria el pasado 22 de junio, la modificación del plazo de conversión final, anticipando dicho plazo (inicialmente previsto para febrero de 2010) a la segunda quincena del mes de

Noviembre del presente año 2007. La Compañía somete a esta Junta la ratificación de dicho acuerdo, entendiendo que ello aportaría las siguientes ventajas:

- 1 ) Eliminar los costes administrativos del plan, en cuanto el porcentaje que estos costes representan sobre el saldo de obligaciones en circulación es extremadamente elevado
- 2)Dotar a la compañía de una mayor flexibilidad operativa al eliminarse los dos periodos anuales de conversión, que imposibilitan el llevar a cabo otras operaciones de capital
- 3) Una simplificación del balance de la compañía y una mayor claridad del mismo frente a inversores y entidades financieras.

Dicha propuesta fue aprobada por un 99,91% de los obligacionistas presentes y representados en la Asamblea, sometiéndola ahora a todos ustedes para su ratificación.

Los términos y condiciones de dicha conversión final permanecen inalterados. Todos los intereses devengados por los Obligacionistas hasta la nueva fecha de conversión final serán abonados íntegramente conforme a lo establecido en el plan.

La emisión de las acciones objeto de la conversión se llevará a cabo durante el mes de Diciembre de 2007. En caso que la propuesta fuera ratificada por la Junta de Accionistas, las obligaciones convertibles que no hayan sido convertidas en acciones de Service Point Solutions, S.A. durante el mes de Noviembre de 2007, serán reembolsadas a 31 de diciembre de 2007 a su valor nominal de 0,12 € por obligación.

Tal como mencionaba al principio de esta presentación el compromiso de SPS es ejecutar su plan estratégico e invertir en la creación de valor para nuestros accionistas. La estrategia de SPS, como ustedes recordarán, está basada en dos vectores de crecimiento de ingresos:

- Por una parte el crecer a través de aumentar el peso en ciertos sectores de clientes,
- Y por otra el aumentar nuestra oferta de servicios a lo largo de todo el ciclo de vida del documento.

Esta estrategia permite apalancar nuestros recursos productivos y conocimiento, desarrollando nuevas aplicaciones para generar crecimiento rentable y aumentar la recurrencia de las ventas. Ambos vectores se apoyan en nuestro modelo “Multicanal” de servicio (On Line, On Site y Off Site) y benefician el mix de ventas con un mayor peso de las áreas de servicio con mayor margen como son la Gestión Documental y el Facilities Management.

La implementación de la estrategia de crecimiento de la compañía se desarrolla tanto a nivel orgánico, como a través de adquisiciones de compañías del sector. Quisiera ahora repasar con ustedes la ejecución de la vertiente adquisitiva de nuestra estrategia.

Service Point ha realizado avances significativos en su posicionamiento gracias en gran parte a las adquisiciones. En 2006 hemos añadido dos importantes mercados a nuestra cartera: Alemania, Holanda, y más recientemente un tercero, Noruega. Todos ellos representan una excelente plataforma desde la que crecer o bien alcanzar el liderazgo de mercado, como en Holanda y Noruega, donde ya somos o nos convertimos en líderes (una vez llevado a cabo el cierre de la operación previsto para la primera quincena de Julio).

El crecimiento no es un objetivo en sí mismo si no va acompañado de beneficios y generación de caja. Al plantearnos las adquisiciones, una “compañía objetivo” debe contar con una posición consolidada, con una base de clientes recurrente capaz de reportar sinergias (tanto desde el punto de vista geográfico como de servicios) y contribuir a la rentabilidad desde el momento de su incorporación al grupo.

Me complace anunciar que las 6 adquisiciones realizadas en 2006 han sido integradas con éxito y han tenido una clara contribución a la rentabilidad durante el ejercicio.

Del total de más de un 33% de crecimiento en ingresos consolidados en el 2006, Koebcke, compañía de la cual Service Point adquirió el 51% en junio 2006, aportó un 4,7% de los ingresos y por su parte Cendris Document Management BV, apporto en los tres meses de su consolidación el 12,5% a los mismos.

A nivel de beneficio operativo (EBIT), el cual creció casi un 67%, la aportación fue de 6 y 15,4 puntos porcentuales respectivamente.

Me gustaría ahora ahondar un poco en las dos últimas adquisiciones anunciadas hace pocos días: CBF Print Management en el Reino Unido y Allkopi A.S., en Noruega.

CBF es una compañía de Gestión de Impresión con ventas aproximadas de 7 M de Euros. Con sede en Birmingham y una oficina de ventas en Newcastle, cuenta con una plantilla de 39 empleados. La compañía está especializada en prestar soluciones “llave en mano” a clientes de diversos sectores, como distribución, comercio y finanzas entre otros, cubriendo todas las necesidades relacionadas con la impresión. Conjugando sofisticadas soluciones basadas en Internet, diseño y herramientas de gestión de proceso, CBF ofrece una solución completamente externalizada que satisface los requisitos globales de impresión del cliente a la vez que reduce las ineficiencias al utilizar una capacidad de producción en gran medida virtual. Entre sus clientes se encuentran compañías internacionales como Interflora o Robert Half International. La adquisición de CBF refuerza la oferta multicanal de Service Point y potencia la capacidad de licitación de servicios de gestión de “Documentos/Impresión/Mailroom”, encajando en nuestra estrategia de diversificación de la base de clientes y aumento de la oferta de nuevos servicios.

Por su parte la compañía noruega Allkopi, cuenta con 50 años de experiencia y unas ventas anuales de 32 M€. Con 235 empleados y 27 centros de servicio, ofrece una plataforma única dentro del sector de la Reprografía Digital y Gestión Documental del mercado noruego, con un amplio abanico de soluciones para sus clientes.

La mayor parte de las ventas son a empresas pertenecientes al sector privado y público, con una cartera de clientes muy diversificada con presencia en sectores como el de la construcción, público, legal, financiero, consultoría, y energético, entre otros. Allkopi ofrece sus servicios a través de sus 27 centros en las principales plazas de Noruega, estando 4 de ellos situados en Oslo, donde se ubica su sede central. Allkopi tiene una fuerte presencia en todo el país como compañía líder con una excelente cobertura y reconocimiento de marca.

En línea con la estrategia de crecimiento de aumentar la presencia en el sector de la Reprografía Digital, Facilities Management y Gestión Documental, Service Point Solutions (SPS) a través de la presente adquisición podrá:

1. *Seguir consolidando su crecimiento.* Allkopi registró en 2006 ventas de 31,7 M€, Ebitda de 3,4 M€ y Ebit de 2,2 M€. Ello supondría un incremento del 23,8% en ingresos, un 17,5% en Ebitda y 25,9% en el Ebit respecto a los resultados SPS del ejercicio 2006.
2. *Adquirir la compañía líder en el mercado noruego,* uno de los mercados con más atractivo de crecimiento del sector, impulsando especialmente por las inversiones en las infraestructuras y el sector energético, facilitando la entrada de SPS en otros mercados escandinavos.
3. *Reforzar la oferta de servicios a través de la adquisición de una empresa sólida, estable y rentable.* Así, SPS y Allkopi son altamente complementarias en términos de segmentos de clientes y oferta de servicios
4. *Generar valor para el accionista,* ya que la adquisición se realiza a múltiplo de un máximo de 5,6 veces Ebitda 2006.

El importe total de la transacción, incluyendo el importe de la deuda financiera asumida al cierre, y dos pagos diferidos en función del crecimiento alcanzado en 2007 y 2008, es de 19,1 M€.

La compra de Allkopi, representa por lo tanto un paso muy significativo en el posicionamiento de liderazgo de SPS en Europa, consolidando el sector de la Reprografía Digital y la Gestión Documental.

Todas las adquisiciones que hemos realizado en los últimos 18 meses cumplen con los dos vectores que fundamentan nuestra estrategia: el aumento de la oferta de servicios y la captación de sectores de clientes.

En esta diapositiva podemos ver una ilustración del aumento de la oferta de servicios y clientes que han supuesto las adquisiciones, lo cual deberá repercutir en un sostenimiento del crecimiento orgánico de los ingresos de la compañía.

Uno de las grandes oportunidades que presenta el adquirir compañías establecidas es el poder expandir la cartera de clientes. Nuestra cartera por segmentos de clientes no sólo se ha ampliado de forma notable, sino que es mucho más sólida gracias a la incorporación de compañías globales de primer nivel que ofrecen la oportunidad de conseguir cuentas internacionales de mayor dimensión. Este es el caso, por ejemplo, del reciente contrato de Facilities Management suscrito con Shell, bajo el cual damos servicios tanto en el Reino Unido como en Holanda. Estamos centrando cada vez más los

esfuerzos de nuestros equipos en desarrollar y acceder a este tipo de cuentas globales, las cuales contribuirán también a la consolidación y estabilidad de nuestro crecimiento orgánico.

La meta que nos hemos trazado sigue estando clara: convertirnos en el líder internacional de la Gestión Documental, de Impresión e Información en el segmento “business to business”. Para ello, estamos centrando nuestros esfuerzos y nuestras inversiones en la ampliación de nuestra oferta de servicios y en el fortalecimiento de nuestra presencia en los mercados, tanto actuales como nuevos.

No quisiera terminar esta presentación a todos ustedes sin decir unas palabras acerca de nuestro equipo mundial. La clave para generar valor es la capacidad de ejecución, no la bondad de la estrategia ni la disponibilidad de recursos por sí solos.

Service Point cuenta en la actualidad con un equipo plenamente comprometido y dedicado que se ha visto sensiblemente reforzado en 2006, tanto a nivel de servicios centrales como de las Operaciones. A los directivos y empleados existentes hace un año, se han sumado los de las organizaciones adquiridas. Esto es tan deseable como necesario, pues uno de los criterios imprescindibles en cualquier potencial adquisición consiste en retener, motivar y obtener lo mejor de sus empleados y equipo directivo.

Me complace el poderles hablar del alto grado de entusiasmo, agilidad y empeño con los que todo el equipo de Service Point está volcándose en el servicio a los clientes, contribuyendo a la misión de crear valor para nuestros accionistas.

Es ese compromiso lo que permitirá redoblar el esfuerzo de este equipo que tengo el honor de liderar, y que conducirá a su Compañía hasta cotas aún más altas.

Muchas gracias señores accionistas.