

Service Point aumentó sus ventas el 11,2% y el EBITDA normalizado el 4,8% en 2008

- **Service Point prevé incrementar el EBITDA entre un 20% y un 35% este año por las medidas adoptadas en el último trimestre de 2008**

Barcelona, 26 de febrero de 2009. Service Point Solutions (SPS) cerró 2008 con unas ventas de 237,7 millones de euros, cifra que supone un crecimiento del 11,2% respecto al año anterior y que fue posible, en gran medida, por la alta recurrencia de los clientes actuales, superior al 90%, y el aumento de facturación de los 25 mayores clientes en más de un 6%.

Los fundamentos de Service Point se mantuvieron sólidos durante el pasado año, tal y como pone de manifiesto la evolución de los datos ajustados (*) de 2008, con crecimientos en las ventas y el EBITDA, que aumentó el 4,8%, hasta los 26,3 millones de euros. El beneficio neto se situó en 2,5 millones de euros, mientras que el beneficio neto ajustado fue de 5,5 millones, un 16% menos que en 2007.

El cuarto trimestre de 2008 fue el mejor del año y supuso, respecto al mismo periodo de 2007, un crecimiento del 9,4% en las ventas y la confirmación de la efectividad de las medidas aplicadas y el cambio de tendencia de los resultados recurrentes.

Los resultados anuales se vieron impactados por la depreciación de la libra esterlina, el dólar estadounidense y la corona noruega, así como por los gastos de implantación de la reestructuración puesta en marcha en el último trimestre, que finalizará en el primer cuarto de 2009.

Plan de reestructuración

Para afrontar el difícil entorno económico, Service Point ha decidido paralizar temporalmente el plan de adquisiciones y centrarse en la gestión interna de los negocios, en los ocho países en los que opera para aprovechar sinergias, y reforzar su base de clientes. El enfoque actual está orientado, además, hacia la mejora de márgenes y la generación de caja.

En esta línea, Service Point lanzó en el último trimestre de 2008 un plan de reducción de costes e inversiones que supondrá ahorros de al menos 9,5 millones de euros en la base de costes para el año 2009.

Service Point recuperará el ritmo de inversiones y adquisiciones una vez que se despeje la incertidumbre económica y la situación vuelva a la normalidad en los ocho países en los que el grupo opera.

Objetivos para 2009

Service Point confía en que la estrategia dirigida a afrontar el actual contexto económico tenga un impacto positivo en el EBITDA durante 2009, con un aumento de entre el 20% y el 35%, que lo situaría en el entorno de los 28-32 millones de euros.

Service Point cuenta con un potencial importante de creación de valor por su amplia presencia internacional (España, Reino Unido, Francia, Bélgica, Holanda, Alemania, Noruega y Estados Unidos) y por las oportunidades que existen en el sector.

[Service Point Solutions](http://www.servicepoint.net), (www.servicepoint.net) ofrece servicios de reprografía digital y gestión de documentos para el sector de infraestructuras, industrial, público y de servicios. Opera en 8 países (Reino Unido, Estados Unidos, España, Alemania, Holanda, Bélgica, Noruega y Francia) y tiene un total de 140 puntos de servicio en su red internacional, así como más de 800 programas de Facilities Management. Con sede en España, cotiza en la Bolsa de Madrid y Barcelona (Ticker: SPS.MC)

(*) Datos ajustados:

- No recurrentes del 2008: Plan de ahorro de costes base con un impacto neto de 1 millón de Euros y reestructuración Holanda 2 Millones de euros

- No recurrentes del año 2007: Ganancia extraordinaria por la liquidación de un plan de Pensiones de Holanda, contrato no recurrente con Fraport y la periodificación del plan de opciones de alta dirección con un efecto total de 2,6 millones de euros;

Para más información:

Service Point Solutions, S.A
Pablo Divasson del Fraile
pablodivasson@servicepoint.net
Tel +34 93 5082400
Fax +34 93 5082442

Deva Comunicación Financiera
Elena Leal
eleal@deva.es
+34 91 360 16 69
+34 91 360 16 70