

grupo



FERIA DE VALENCIA
SALON DE LA FRANQUICIA 1999

SECCION DE ECONOMIA

**Picking Pack Service Point ha crecido en España
un 35% en facturación y su red alcanza ya 170
franquiciados y 14 puntos propios**

- *En el año 2000 tiene previsto abrir "Megaservices" enfocados a la reprografía digital en Valencia, Sevilla y Bilbao*
- *La facturación prevista para el año 2000 en España prevé alcanzar sin incluir las nuevas aperturas más de 4.600 millones de pesetas, un 31% más que la esperada para el cierre de este año*
- *Se mantiene el canon de entrada a 2 millones de pesetas hasta diciembre de 1999, para pasar a 2,8 millones a partir de enero del 2000, y continúa la ausencia de royalties*

El Prat de Llobregat (Barcelona), 19 Octubre 1999.- Picking Pack Service Point, filial de **Grupo Picking Pack**, acude un año más al Salón de la Franquicia de Valencia con un resultado consolidado de negocio en fuerte crecimiento.

Así, durante el presente año la actividad de la filial en España sigue siendo la más dinámica, con un total de 170 puntos de servicio -30 aperturas en 1999- 3 nuevos *facility management* y numerosos contratos de EDMS (Gestión Electrónica de Documentos).

En cuanto a sus resultados, ha incrementado en España su cifra de negocio de manera significativa, pasando de 2.600 millones de pesetas en 1998 a 3.500 millones de pesetas de previsión a cierre del presente año, lo que supone un crecimiento del 35%. Para el año 2000 la previsión de ventas sin incluir las nuevas aperturas alcanza 4.600 millones de pesetas, un 31% más que el volumen que se espera para el presente año.

Paralelamente a esta evolución de los resultados, **Picking Pack Service Point** ha procedido en España durante 1999 a desarrollar un amplio mix de ventas estructurado en cuatro actividades principales: los servicios de

reprografía digital (40% de la cifra de negocio), productos de material de oficina especializado (30%), informática (19%), papel (10%) y *facility management* (1%).

También en 1999 **Picking Pack Service Point** ha desarrollado nuevos conceptos de negocio en sus tiendas franquiciadas, como son los servicios de traducción a través de Internet y el network para el envío de ficheros complejos Repronet, especialmente indicado para los profesionales del diseño gráfico, arquitectos e ingenieros en general. Igualmente ha realizado un modelo de gestión personalizado con proyección de cuenta de resultados a medida de cada franquiado.

Un canon de 2'8 millones de pesetas a partir de enero del 2000 y ausencia de royalties

La política de captación de franquiciados por parte de **Picking Pack Service Point** continuará en la misma línea, con un canon de entrada de los más económicos del mercado teniendo en cuenta las franquicias de inversión similar -2,8 millones de pesetas- y ausencia de royalties.

Los contratos con los franquiciados pasan a ser de larga duración -hasta 8 años-, con una recuperación de la inversión -en torno a 20 millones de pesetas global- al cuarto año de funcionamiento en términos generales.

El objetivo de aperturas en España para el año 2000 es repetir el índice de 1999, en decir, abrir una franquicia cada diez días. Sus áreas de expansión se centran fundamentalmente en el País Vasco, Madrid y Barcelona.

Grupo Picking Pack (www.pickingpack.net) ofrece servicios de outsourcing integrados de reprografía digital y suministros de material de oficina especializado vía Internet y otros canales para los sectores de Arquitectos, Ingenieros, Construcción y Diseño Gráfico. Emplea a más de 1.950 personas en 8 países y tiene un total de 355 puntos de servicio en su red internacional. Con sede central en España, **GPP** cotiza en la Bolsa española.

