



RESULTADOS

Primer Semestre 2010

6 de agosto de 2010

INDICE

| | | |
|-----|---|--------|
| 1. | Resumen de conclusiones..... | pág. 3 |
| 2. | Evolución Grupo 1S2009-1S2010..... | pág.4 |
| 2.1 | Principales magnitudes y evolución..... | pág.4 |
| 2.2 | Plan de optimización 2010..... | pág.6 |
| 2.3 | Evolución geográfica de los negocios..... | pág.7 |
| 2.4 | Plan de reestructuración de la participada Reprotectique en Francia (Service Point 51%)..... | pág.7 |
| 3. | Crecimiento por adquisiciones..... | pág.8 |
| 3.1 | Plan de crecimiento..... | pág.8 |
| 4. | Previsiones..... | pág.8 |

1. Resumen de conclusiones

Los ingresos y resultados del primer semestre de Service Point mantienen una evolución positiva en línea con nuestras previsiones de mejora sostenida durante el ejercicio 2010 y en comparación al último semestre de 2009.

Los ingresos del primer semestre alcanzan los 105,7 millones de euros, y reducen el diferencial con el 2009 en un 6,3% frente a una caída en el primer trimestre del 10,9%. Los ingresos estancos del segundo trimestre 2010 frente al segundo trimestre 2009 redujeron notablemente su contracción hasta solo un 1,2%, mostrando crecimiento de venta neto en el mes de Junio 2010 (+1,1%). Esta evolución de las ventas refleja el impacto progresivo de las medidas tomadas, lo que también se traduce en una mejora sostenida de los márgenes para servicios prestados comparables.

En junio 2010, cinco de los ocho países donde está presente Service Point mostraron un aumento en las ventas, a pesar de la debilidad que todavía experimenta el segmento de AEC (arquitectura, ingenieros y construcción) que se vio compensado por el crecimiento de la impresión bajo demanda, educación (que está demostrando ser anti-cíclico con nuevos contratos en Alemania e Inglaterra) y financiero de impresión (+28% en el mes de junio respecto al mismo periodo del año pasado).

La evolución de la contratación y cartera de clientes junto con las medidas de ahorro continuas adoptadas, nos dan confianza para terminar el ejercicio con un nivel de ventas superior a 2009 y un crecimiento importante a nivel EBITDA y EBIT.

El EBITDA a 30 de junio de 2010 fue de 8,0 millones de euros que representa también un avance en la reducción de diferencial respecto al ejercicio anterior. Es importante destacar que todos los países en los que opera el Grupo han contribuido positivamente al EBITDA de la Compañía, excluyendo nuestra participada (51%) en Francia, Reptechnique.

El EBIT (Beneficio operativo) correspondiente al segundo trimestre, supera la cifra obtenida en el mismo periodo del año pasado.

El pasado 3 de agosto los accionistas de Reptechnique (Service Point 51%) solicitaron la situación de "Redressement Judiciaire" al objeto de acometer una profunda revisión operativa y económica que haga viable lo antes posible a esta participada.

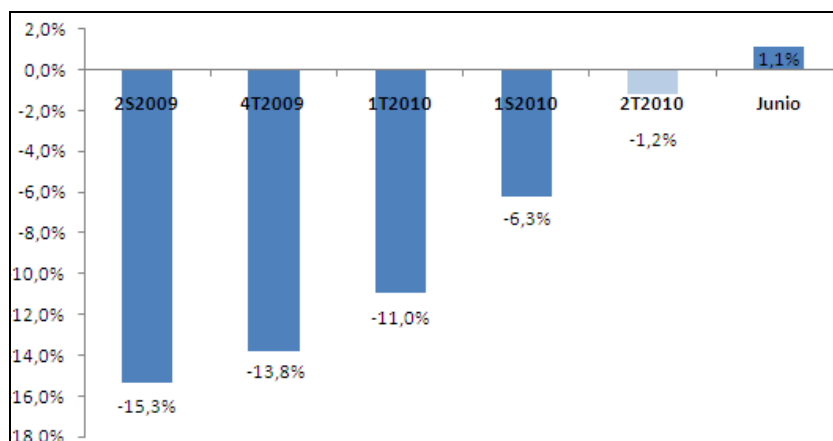
Finalmente, como ha anunciado la compañía en la Junta General de Accionistas negocia de manera selectiva en las dos zonas definidas claves para el desarrollo del grupo, - Escandinavia y Alemania- su fase de crecimiento. Estimamos poder cerrar nuestra primera adquisición en 2010 a finales del tercer trimestre.

2. Evolución primer Semestre 2010

2.1 Principales magnitudes y evolución;

El foco comercial, el fortalecimiento de algunas economías y el aumento de base de actividad de nuestros clientes nos ha permitido mejorar el avance de ingresos en los últimos trimestres.

Cuadro 1.1 Evolución de las ventas 2010 vs. Mismo periodo 2009



El apalancamiento del modelo de negocio de nuestra filial en Inglaterra para desarrollar una presencia mundial en el segmento financiero, continúa su buen comportamiento con un crecimiento del +28% en el mes de junio respecto al mismo periodo del año pasado. Este sector junto con el de educación, mediante el desarrollo de soluciones específicas por parte de Service Point, son los dos principales sectores de crecimiento de la compañía en la actualidad. El sector Industrial, Publico y Corporativo en menor medida están mostrando claros síntomas de recuperación. Estas evoluciones deben permitir que las ventas al término de 2010 superen las de 2009. El comportamiento estos segmentos debe consolidarse a lo largo del año compensando la debilidad del sector AEC (arquitectura, ingenieros y construcción).

A continuación mostramos en el cuadro 1.2 las principales magnitudes de Service Point durante los últimos tres semestres:

Cuadro 1.2 Pérdidas y ganancias 2009/2010

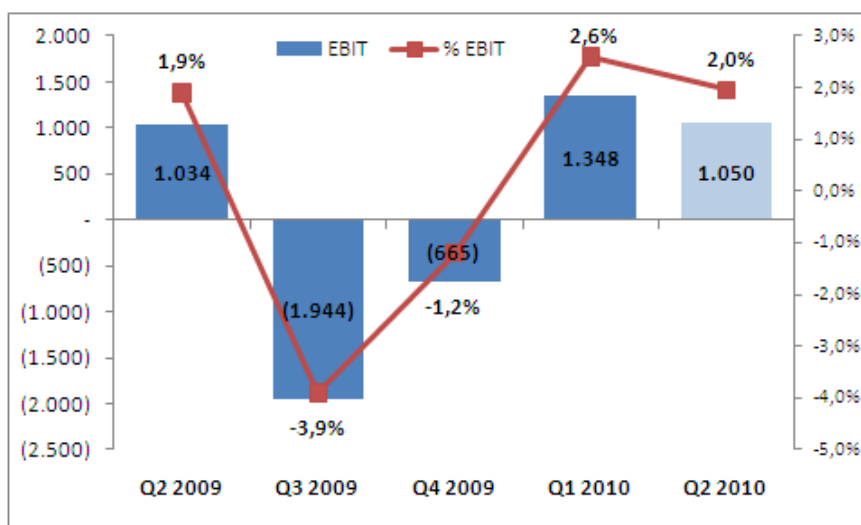
| Euros ´000 | 1S2009 | 2S2009 | 1S2010 |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|
| Ventas | 112.819 | 103.673 | 105.765 |
| Margen Bruto | 77.007 | 69.137 | 71.384 |
| EBITDA | 9.903 | 3.818 | 8.024 |
| EBIT | 2.876 | -2.609 | 2.398 |
| Bº Neto | 867 | -7.824 | -328 |
| Margen Bruto | 68,3% | 66,7% | 67,5% |
| EBITDA | 8,8% | 3,7% | 7,6% |
| EBIT | 2,5% | -2,5% | 2,3% |

| Euros ´000 | 1T2009 | 2T2009 | 1T2010 | 2T2010 |
|--------------|--------|--------|--------|--------|
| Ventas | 58.688 | 54.131 | 52.256 | 53.509 |
| Margen Bruto | 40.150 | 36.857 | 35.396 | 35.988 |
| EBITDA | 5.867 | 4.036 | 4.357 | 3.667 |
| EBIT | 1.842 | 1.034 | 1.348 | 1.050 |
| Bº Neto | 786 | 81 | -334 | 6 |

| Variaciones % | 1T10/1T09 | 2T10/2T09 | 1S10/1S09 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|
| Ventas | (11,0) | (1,2) | (6,3) |
| Margen Bruto | (11,8) | (2,4) | (7,3) |
| EBITDA | (25,7) | (9,1) | (19,0) |
| EBIT | (26,9) | 1,5 | (16,7) |

La evolución del EBIT de Service Point ha sido satisfactoria en el segundo trimestre de 2010 mostrando un resultado superior al del mismo periodo de 2009.

Cuadro 1.3 Evolución EBIT 2T2009/1S2010 (Miles. €)



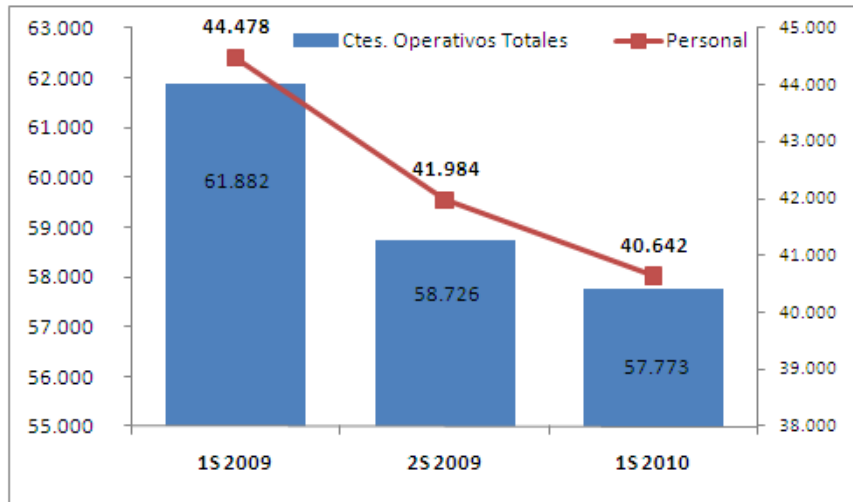
El grupo continúa con un férreo control de las inversiones en equipamiento y tecnología (capex). Durante el presente ejercicio se han reducido un 44% respecto al ejercicio 2009 comprometiendo únicamente inversiones a aquellos proyectos sujetos a contratos. Recordemos que la duración de los contratos de Service Point Solutions es de entre tres y cinco años de duración y su renovación superior al 95%.

2.2 Plan de optimización 2010;

Durante el ejercicio 2010 la compañía ha continuado la optimización de su estructura de costes que comenzó a implantar con éxito a finales de 2008 y que ya ha alcanzado de manera anualizada más de 21 Millones de Euros en ahorros.

Durante el primer semestre del año los gastos de personal han continuado disminuyendo respecto a los dos semestres anteriores, como se puede observar en el siguiente gráfico.

Cuadro 1.4 Evolución Costes operativos 1T2009/1T201 (Miles. €)



La compañía continúa persiguiendo ahorros que mejoren márgenes y aumenten sus resultados operativos. En los dos próximos trimestres pondrá su foco en la centralización de partidas de costes que afectan a todo el grupo como son mantenimiento, la compra de papel, y la adquisición de equipamiento. Desde un punto de vista más focalizado en los componentes operativos, perseguirá medidas de incremento de la eficacia y productividad a partir de una mejor gestión de sus costes laborables.

2.3 Evolución geográfica de los negocios;

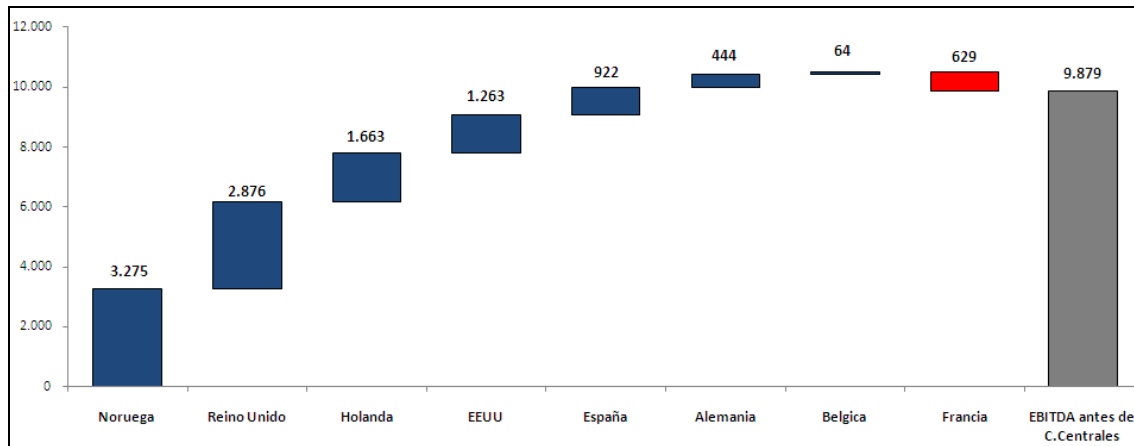
La comparación trimestral muestra una mejora progresiva en el periodo de comparación. Adicionalmente todos los países excluyendo Reprotechnique en Francia participada en un 51% por Service Point, contribuyen positivamente al EBITDA de la compañía.

Noruega, Reino Unido, Holanda y Estados Unidos se han convertido en la primera parte del ejercicio 2010 en los principales contribuidores a la generación de caja del grupo. Alemania, España y Bélgica siguen progresivamente un aumento de la actividad destacando que la filial española en el mes de Junio ha tenido un aumento del 15% en sus ingresos respecto al mismo mes del ejercicio 2009.

Mediante las soluciones de “E- commerce B2B” implantadas recientemente se ha aumentando la fidelidad de clientes y cobertura para ofrecer nuevos servicios que están permitiendo mejorar los resultados en países con menor crecimiento en el momento actual. También se está potenciando al mismo tiempo, la gama de servicios como son la impresión bajo demanda, impresión de datos variables e impresión de cartelería gráfica.

La contribución al EBITDA de la compañía por país es la siguiente:

Cuadro 1.5 Contribución por país EBITDA 1S2010 (Miles. €)



Podemos destacar, que todos los países muestran síntomas de estabilización y mejora progresiva de sus ingresos y resultados globales.

2.4 Plan de reestructuración de la participada Reprotechnique en Francia (Service Point 51%);

Los accionistas de Reprotechnique, compañía francesa en la que Service Point posee una participación del 51% adquirida en Junio 2008, han procedido a la declaración oficial de la situación de "Redressement Judiciaire" con el objetivo de encauzar su trayectoria económica y acometer un plan que haga viable dicha filial, al tiempo que no suponga una carga financiera adicional a los recursos de los accionistas.

Si dejara de consolidarse por integración global en los resultados de Service Point el EBITDA en 2009 hubiera sido 1,4 Millones de euros superiores y 0,6 Millones de euros para el semestre de 2010.

El objetivo del "Redressement Judiciaire" es acometer una profunda reestructuración operativa y económica que mantenga únicamente los centros productivos que dan beneficios, reestructurando o cerrando los que no lo son. El proceso permite congelar la partida de acreedores de la compañía y poder negociar en tiempo y forma para poder gestionar una compañía económicamente viable. Bajo esta circunstancia el mercado francés continúa siendo de interés para Service Point.

La filial participada Reprotechnique es la única unidad de Service Point que ha tenido resultados negativos operativos en 2009 y 2010. Se están tomando medidas drásticas para corregir sus resultados, con el fin de evitar que puedan reducir los resultados del grupo y con el objetivo último de generar caja tras la aplicación del plan de viabilidad.

Se estima que Reprotechnique estará en situación de “Redressement Judiciaire” durante un periodo de un año en el cual la compañía continuará operando y atendiendo a sus clientes como hasta la fecha.

Esta decisión se toma para blindar a los accionistas y no perjudicar la caja del grupo al igual que los resultados. Mediante esta reestructuración la filial participada en un 51% por Service Point podrá salir reforzada del negocio Francés.

3. Crecimiento por adquisiciones

3.1 Plan de crecimiento;

Como se anunció en la última Junta General de Accionistas. Service Point pretende recuperar el proceso de crecimiento por adquisiciones estratégicas de compañía sólidas y de larga trayectoria realizadas a múltiplos de valoración atractivos.

En la actualidad Service Point se encuentra en la fase de verificación legal y contable de una adquisición cuyo resultado está trascurriendo satisfactoriamente y cuya integración antes de tener en cuenta economías de escala y sinergias de costes e ingresos contribuye positivamente a todas las magnitudes de la cuenta de resultados y balance de Service Point.

Las dos zonas definidas como claves por el Consejo de Administración de la sociedad, son Escandinavia y Alemania, por sus posibilidades, oportunidades de crecimiento y buen comportamiento en nuestro sector de actuación. Por otro lado desde un punto de vista estratégico, nuestras filiales en Noruega y Alemania muestran mayor grado de sinergias con las compañías estudiadas.

Estimamos tener cerrada esta adquisición a finales del tercer trimestre.

4. Previsiones

Las ventas del grupo continúan reduciendo el diferencial con el 2009 y los ingresos estancos del segundo trimestre 2010 frente al segundo trimestre 2009 redujeron notablemente su contracción hasta solo un 1,2%, mostrando crecimiento de venta neto en el mes de Junio 2010 (+1,1%).

El enfoque principal del equipo de gestión está centrado en aumentar la tendencia de ingresos alcanzada en el mes de Junio, con crecimientos orgánicos en los dos últimos trimestres del año que permitan superar las ventas obtenidas en 2009. El esfuerzo en la gestión de las partidas de costes de ventas y de mejoras operativas por la vía del incremento de la eficacia y la gestión de costes laborables como se ha explicado anteriormente, deben permitir volver a obtener una mejor comparativa de costes en 2010 frente a la muy importante obtenida en 2009 que redundará por tanto en un mejor comportamiento de la magnitudes de EBITDA y EBIT para el conjunto del año.

Adicionalmente el foco de Service Point estará en acelerar la presencia en sectores que ofrecen alto potencial de crecimiento y donde el grupo puede beneficiarse de su capilaridad internacional, para ofrecer nuevos servicios como serían los segmentos de impresión bajo demanda, financiero y educación. Estos segmentos compensarán la debilidad que todavía muestrea el sector AEC y ayudaran a que la velocidad de crecimiento de los ingresos orgánicos de Service Point se manifieste de manera visible.

La decisión adoptada respecto nuestra participada en Francia al objetivo de situar a la empresa en situación “Redressement Judiciaire”, tiene como finalidad la de poder acometer un importante plan de viabilidad y limitar la exposición de recursos financieros de sus accionistas.

Por último la posible adquisición como esperamos de la compañía que tenemos actualmente en estudio y otras adquisiciones en las que hemos empezado a trabajar en nuestras zonas de interés, supondrá volver a dotar a Service Point de un vector de crecimiento y generación de resultados importante.