

NOTA DE PRENSA

Service Point incrementa sus ventas un 6,4% en 2011

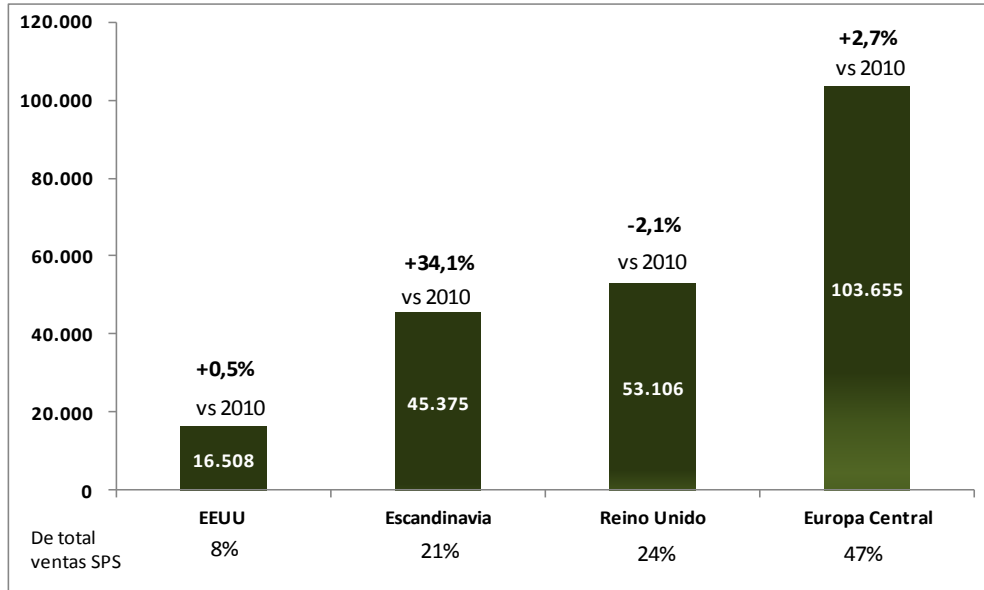
- La compañía, especializada en gestión de información y documental, alcanza unas ventas de 218,6M€.
- El EBITDA se sitúa en un 64% por encima del obtenido en 2010, alcanzando los 14M€.
- Sanea parte de los fondos de comercio de sus inversiones en España, Estados Unidos y Holanda por 27,5 M€.
- La integración de Holmbergs, compañía sueca adquirida durante el año, ha sido positiva y dicha filial ha permitido reforzar el liderazgo del grupo en Escandinavia y ha contribuido a la mejora en los resultados operativos.

29 de Febrero de 2012. – Service Point cierra 2011 con una cifra de ventas de 218,6M€, lo que supone un aumento del 6,4% respecto al ejercicio anterior.

En un contexto en el que sus principales competidores han experimentado un descenso en sus cifras de facturación, la compañía ha conseguido un incremento en su cuota de mercado gracias al continuo desarrollo de nuevos servicios como la plataforma de impresión online B2C, Oasis Print, webs de impresión de diseño gráfico e imagen, el desarrollo de los servicios de foto álbumes y la transformación de algunos de los centros de servicio hacia la impresión personalizada. Al mismo tiempo, Service Point ha realizado una apuesta por fortalecer las relaciones con su base de clientes B2B y por dinamizar la actividad de impresión bajo demanda.

La diversificación geográfica es una de las claves que explican el mejor posicionamiento de la compañía en el sector y su capacidad de resistir los vaivenes del mercado.

Ventas 2011 por zona geográfica, variación respecto a 2010 y % de las ventas totales



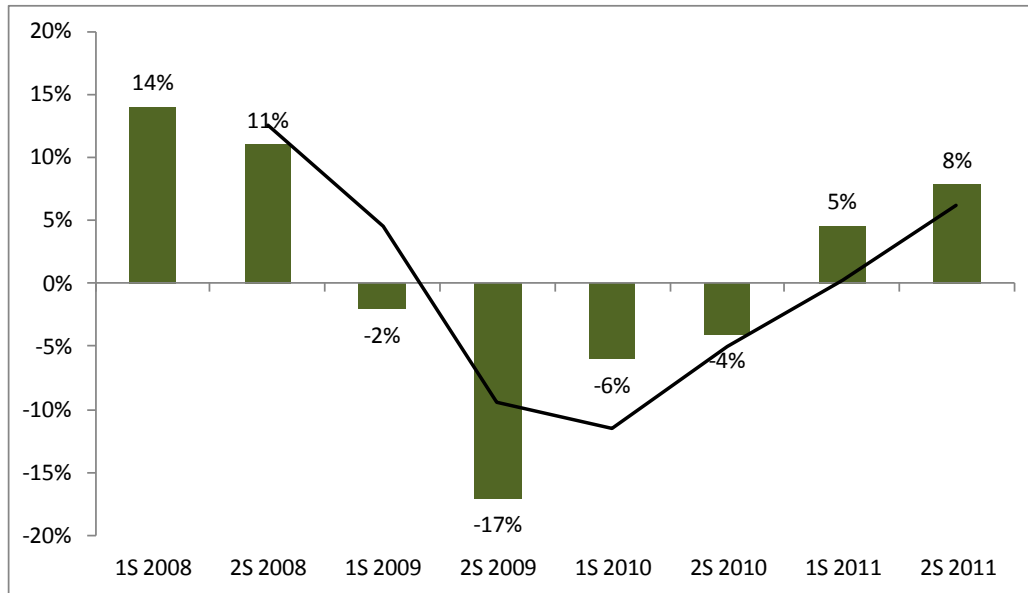
Estados Unidos ha mostrado una evolución de “menos a más” a lo largo del año, con un cuarto trimestre significativamente mejor que el mismo periodo de 2010.

La adquisición de Holmbergs en Suecia se ha integrado con éxito durante 2011 y ha sido un paso decisivo para consolidar la presencia de Service Point como la principal compañía de impresión digital en el mercado escandinavo.

En Reino Unido el comportamiento del negocio presenta ventajas frente a la competencia principalmente en su negocio financiero.

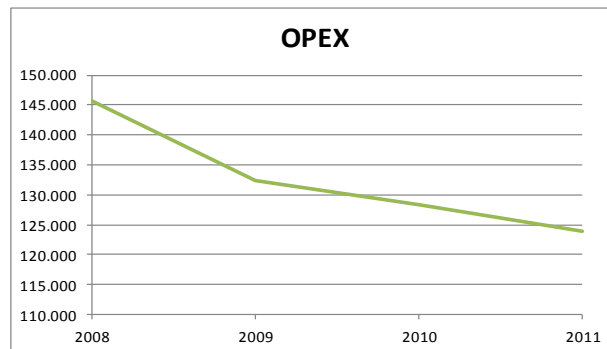
En Europa Central (España, Francia, Bélgica, Holanda y Alemania) la evolución ha sido mixta. España ha disminuido volumen de ventas debido a una menor demanda de los clientes, mientras que Alemania ha crecido gracias al dinamismo del negocio de foto álbumes. En Holanda ha aumentado el negocio en los servicios relacionados con la actividad de gestión de correo (mailroom y franqueo).

Inflexión en la evolución de ventas 2008-2011



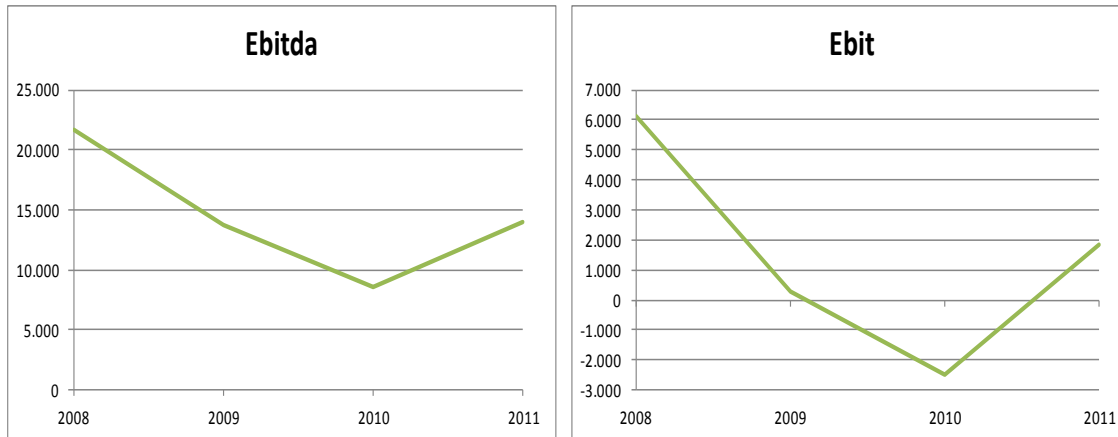
El Margen Bruto se ha situado en línea a nuestros objetivos con la excepción del negocio en Holanda donde el peso de la actividad de franqueo y la menor actividad de impresión de nuestros clientes han empeorado levemente el objetivo de Margen Bruto de la filial. El Margen Bruto ha sido del 63,1% frente al 66,6% obtenido en 2010 (excluyendo la línea del franqueo en los Países Bajos el Margen Bruto en 2011 sería 68,6% frente a 71,0% en 2010). La compañía ha seguido con su política exigente de reducción de costes operativos que ha compensado la reducción de Margen Bruto la base de costes operativos se ha reducido en €4,5 millones de euros en términos comparables respecto 2010.

Evolución de OPEX 2008-2011



El EBITDA ha crecido un 64% respecto al obtenido en 2010, alcanzando los 14 M€ y suponiendo una mejora de 5,5M€. El beneficio operativo ha sido de 1,8M€ frente a una pérdida operativa de 2,5M€ del ejercicio anterior.

Evolución de EBITDA y EBIT 2008-2011



Teniendo en cuenta el entorno y las previsiones negativas para 2012 de la mayoría de economías desarrolladas Service Point ha optado, siguiendo un criterio de prudencia, por acometer un saneamiento de parte de los fondos de comercio de nuestras inversiones en España, Estados Unidos y Holanda para reflejar correctamente su valor contable neto en relación a la previsión de resultados de sus planes de negocio en el medio plazo saneando fondos de comercio por un total de €27,5m. La amortización de los fondos de comercio es un registro contable que no afecta a la marcha operativa del negocio, ni su posición de caja, ni la solvencia y que se considera a efectos de resultado como extraordinario.

Evolución y Desarrollo del Modelo de Negocio

Durante el último trimestre del ejercicio, la compañía ha fortalecido su estructura de gestión al focalizar la dirección de los negocios en las áreas estratégicas y de creación de valor.

Se ha creado una dirección mundial para las actividades de comercio electrónico y online que han crecido un 30% en 2011; se han establecido cuatro direcciones geográficas para afrontar mejor las dinámicas de los mercados en los países donde opera Service Point (Escandinavia, Europa Continental, Reino Unido y Estados Unidos) y se han fortalecido las funciones centrales con una nueva dirección de marketing global y una función de compras internacionales.

A nivel geográfico esta estructura va a fortalecer el foco y la obtención de sinergias y de eficiencias tanto a nivel operativo como a nivel de clientes internacionales.

Negociaciones Sindicado

Service Point se encuentra actualmente negociando con los bancos que componen su sindicato una estructura financiera a largo plazo que reemplace a la actual cuyo vencimiento está previsto en julio de 2013. A fecha de hoy, las negociaciones avanzan de manera positiva y la compañía espera concluir las en los próximos dos meses.

Sobre Service Point

Service Point Solutions (www.servicepoint.net) proporciona una solución integral para los clientes que desean tener toda su información procesada, comunicada o gestionada por un *partner*. Nuestros 2.140 profesionales en diez países (Alemania, Bélgica, España, Estados Unidos, Francia, Holanda, Noruega, Reino Unido, Rusia y Suecia) proporcionan productos y servicios a través de una red de 130 puntos de servicio y 800 programas de gestión. Service Point Solutions tiene su sede central en España y cotiza en las bolsas de Madrid y Barcelona (ticker: SPS.MC).

Para más información

Pablo Biosca / Miguel Ramos pbiosca@newsline.es / mramos@newsline.es