

Service Point 

Junta General de Accionistas

29 de junio de 2010

Somos expertos en gestionar los flujos de información y documentos de nuestros clientes.





1

El Proyecto

2

Service Point en 2009

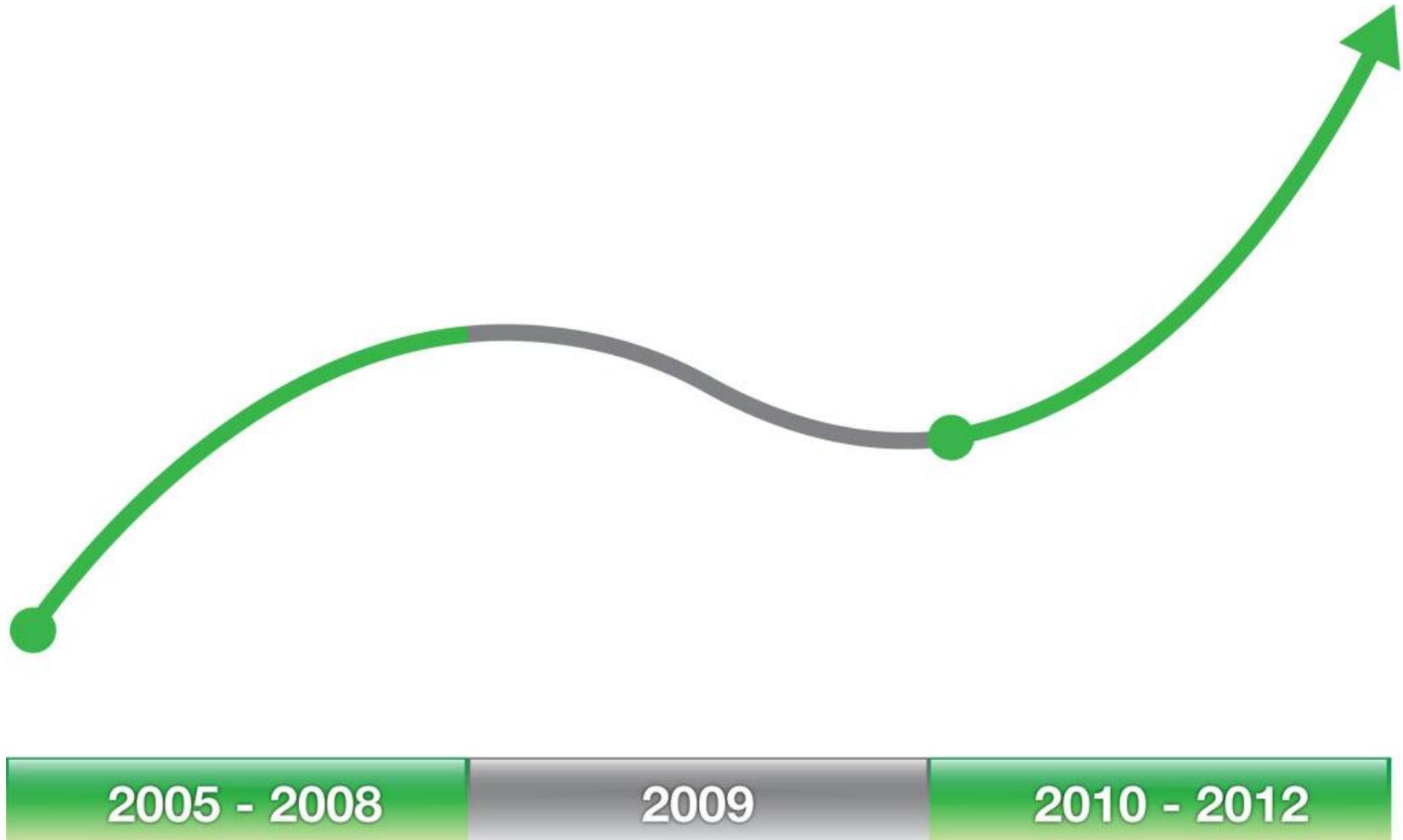
3

Perspectivas y objetivos 2010

4

Service Point en resumen

El Proyecto



El Proyecto 2005 - 2008

- De 3 a 8 países
- Multiplicamos ventas por 2,5 veces y doblamos EBITDA
- 4 adquisiciones de media al año
- Nuestra capitalización bursátil alcanzo máximo de 425€ M
- Nuestra cotización alcanzo máximo de 3,30€ en junio 2007
- Pagamos dividendos por primera vez en la historia de Service Point y su predecesora

2005 - 2008

2009

2010 - 2012

El Proyecto en 2009

- Nuestro sector nunca se había visto tan afectado por una crisis económica
- Reducción drástica de tamaño y negocio en el mundo de la construcción e infraestructura (SPS =30 % de los ingresos)
- Muchos de nuestros competidores han quebrado
- Competidores más comparables han tenido caídas de ingresos entre el 15% y el 30% (SPS en 2009 = 8,8%)

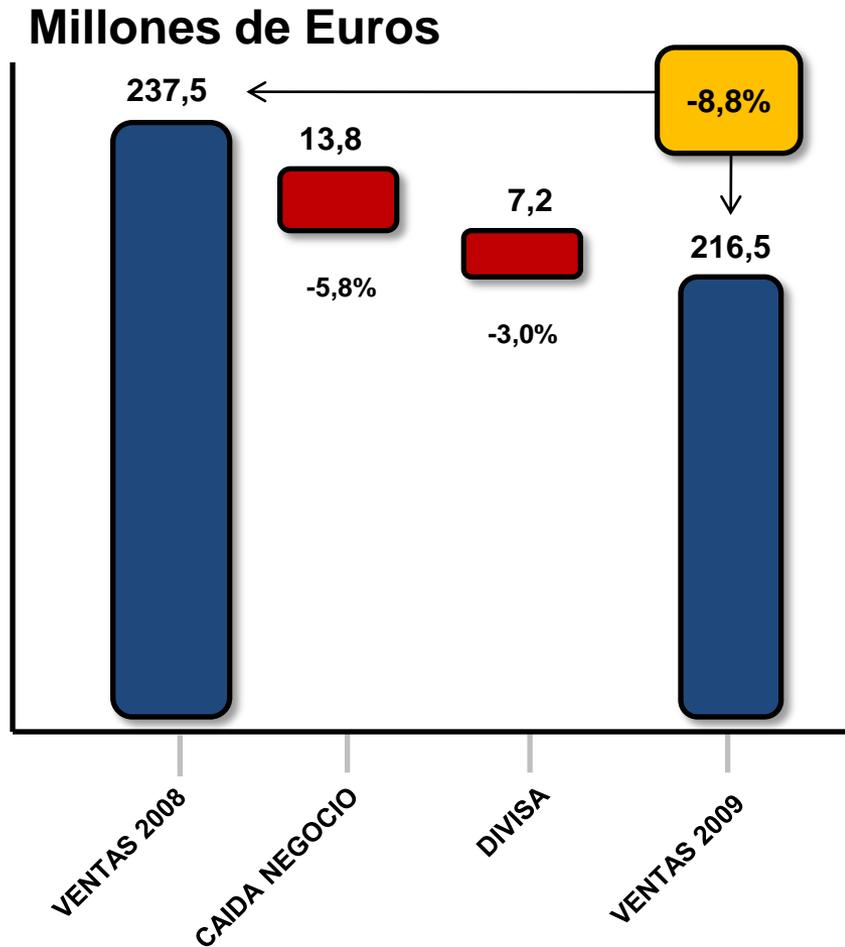
- En este entorno nos centramos en clientes y vender.
- Cambios en la estructura directiva para afrontar nuevo entorno
- Reducción muy relevante en la base de costes con ahorros significativos
- Nuestra fortaleza internacional (negocio fuera de España 92,5%) nos ha permitido “capear mejor el temporal” pero las divisas nos han afectado

2005 - 2008

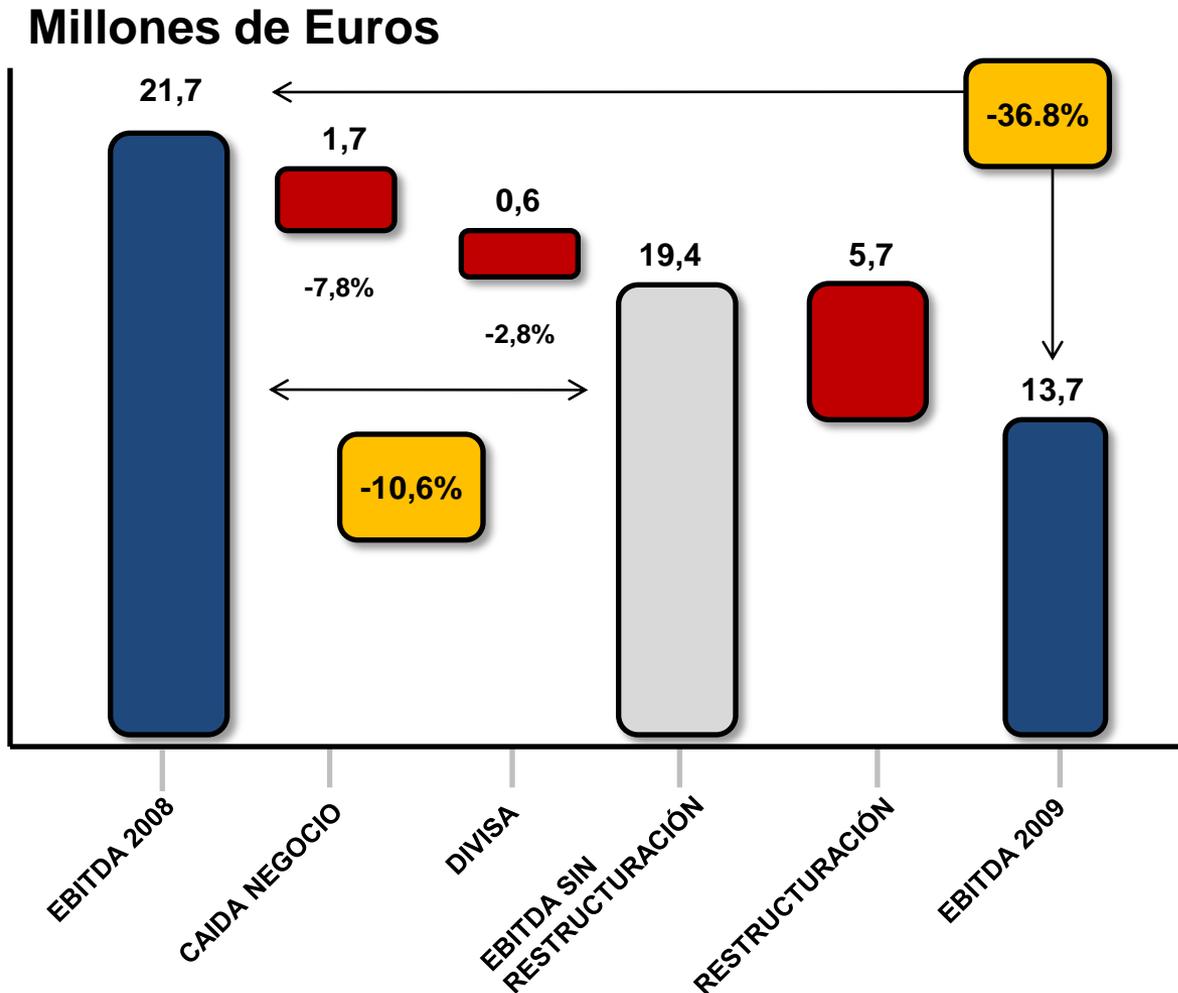
2009

2010 - 2012

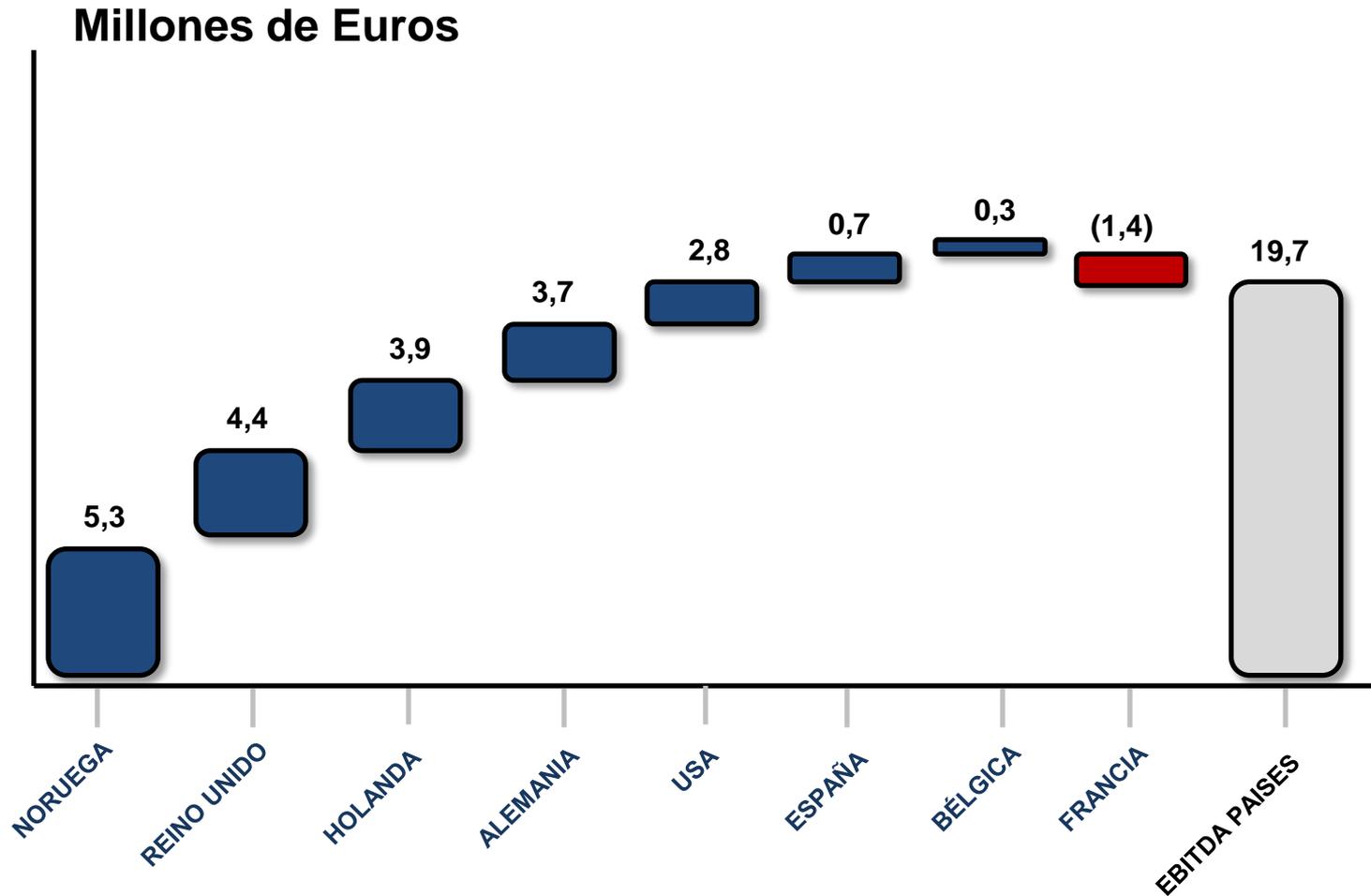
La situación de mercado afectó a nuestras ventas...



... y a nuestro Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)



... aun así nuestras operaciones fueron positivas salvo Francia

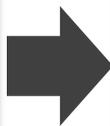


Reaccionamos con rapidez controlando costes, preservando balance y caja

Iniciativas

Impacto

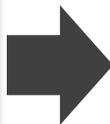
Controlar los
costes al
máximo



1. Restructuración laboral.
2. Reducción costes fijos y mejoras operativas.
3. Consolidación de centros

Costes de personal	-17%
Otros costes	-18%
Total ahorro OPEX	€ 21M

Preservar
balance y
caja



1. Reducción de inversiones (Capex).
2. Re-evaluación de contratos existentes y su rentabilidad.
3. Optimización y gestión del capital circulante.

Inversiones	-51%
Mejora Fondo Maniobra	+61%
Endeudamiento Neto	+5%

La reducción de ventas y los gastos extraordinarios lastraron nuestros resultados

Millones de Euros	2008	2009	Dif
Ventas	237,5	216,5	-21,0
Costes Directos	(70,1)	(70,3)	-0,2
Margen Bruto	167,4	146,1	-21,3
Costes Operativos	(43,6)	(36,9)	6,7
Costes de Personal	(102,2)	(95,5)	6,7
EBITDA	21,7	13,7	-7,9
Beneficio Operativo	6,1	0,3	-5,8
Beneficio D. Impuestos	(0,2)	(7,0)	-6,8

- Resultados corrientes afectados principalmente por caídas de ingresos (y divisa) en Estados Unidos, Reino Unido, España y Francia.
- Resultados corrientes en positivo y con mejora sobre 2008 en Alemania, Holanda y Noruega.

En definitiva

1

Nuestras ventas han caído un 8,8% frente al 15% - 30% de competidores comparables

2

Hemos reducido nuestros costes en €21M

3

Nuestro EBITDA sin tomar las medidas drásticas de reducción de costes habría sido de €19,4m (2008=€21,7m)

4

Nuestro EBIT sin costes de reestructuración habría sido de €5,4m (2008 = €6,1m)

5

Hemos reducido nuestro Capex €6,7 m (2008= €13,7 m)

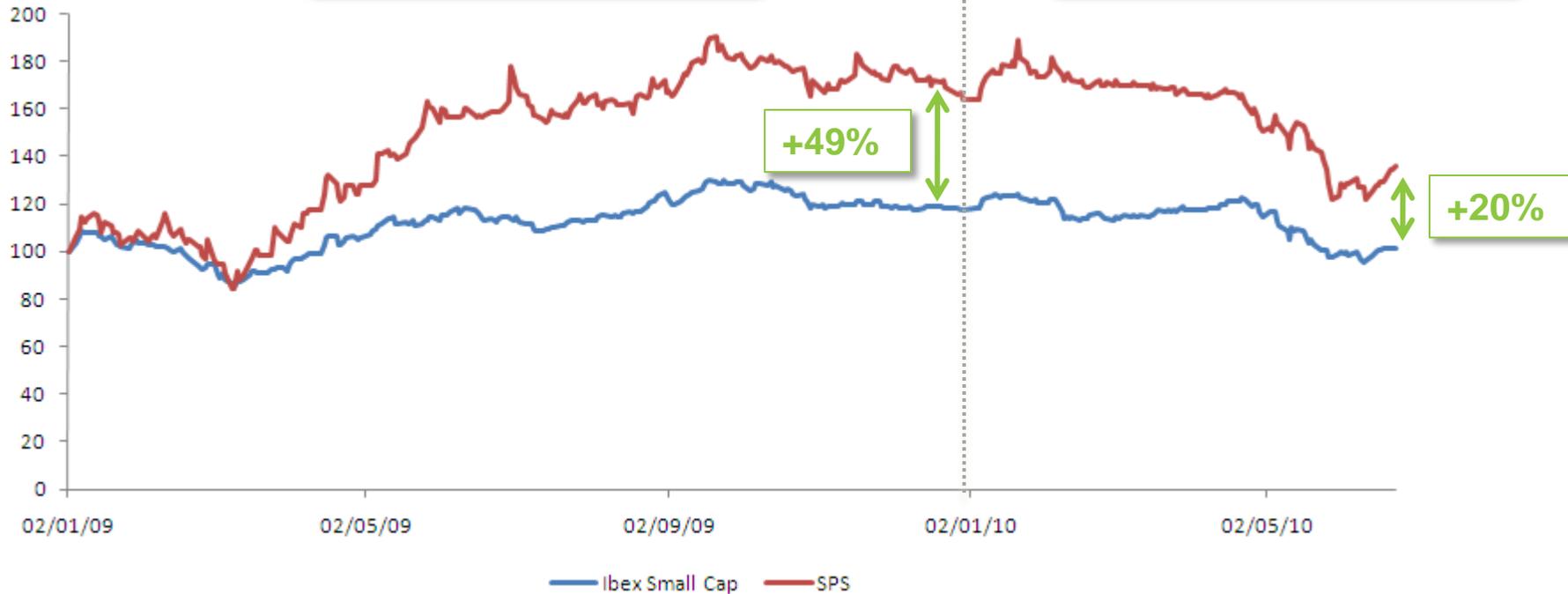
Service Point en Bolsa

Rentabilidades 2009

SPS; +67%
Ibex 35; +30%
Small Cap Index; +17%
11 mejor titulo bolsa española

Rentabilidades 2010

SPS; -29 %
Ibex 35; -19%
Small Cap Index; -16%



Perspectivas y objetivos 2010

- Revertir tendencia ingresos
- Continuar mejora equipos comerciales
- Enfoque en segmentos de mayor valor añadido
- Seguir controlando costes
- Oportunidad de crecer en un sector fragmentado
- Retomar proceso de adquisiciones



La oportunidad en nuestro sector reside ...

1

Impresión bajo demanda y web-to-print

2

El numero de empresas tiende a disminuir por falta de tamaño para competir

3

La gestión documental y captura de datos variables continua en ascenso

4

El mundo de la impresión de gran tirada tiene menos viabilidad que la impresión digital

La oportunidad para Service Point se basa...

1

Estructura centrada en clientes y vender

2

Apuesta clara por nuevos canales: impresión bajo demanda, Web-to-Print , Facilities Management, gestión documental online

3

Mayor tamaño relativo que nuestra competencia (10X que mayor competidor local)

4

Sin conflicto de intereses con nuestros canales y clientes

5

Apuesta internacional y poca presencia en España abre puertas al crecimiento

Perspectivas y objetivos en 2010

Entorno económico todavía frágil...

Nuestros clientes siguen controlando sus costes y reestructurándose

Algunos segmentos continúan débiles y no volverán a su tamaño de 2007

Somos cautos, no obstante...

Nuestro pipeline de oportunidades ha aumentado

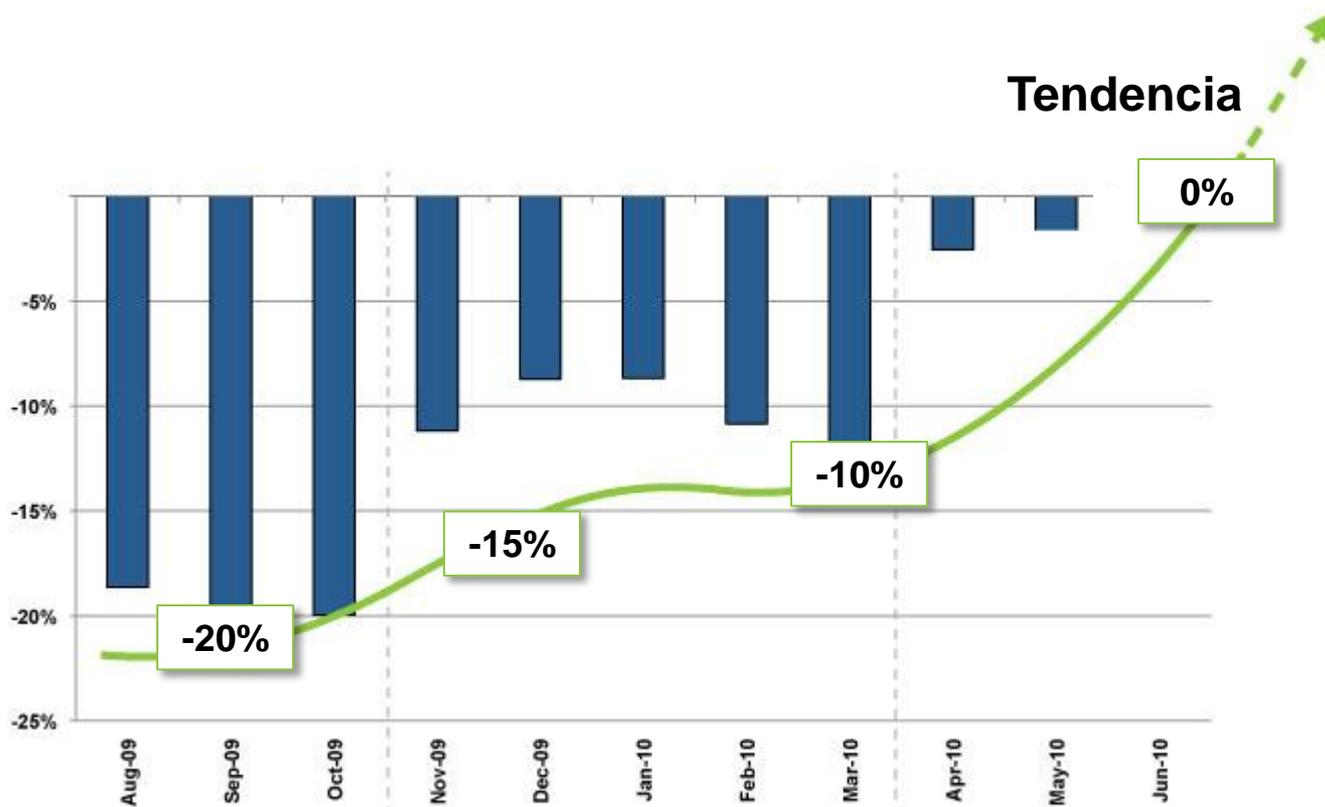
El control de nuestros costes a misma venta actúa como un multiplicador de resultados

2010 año de transformación ...

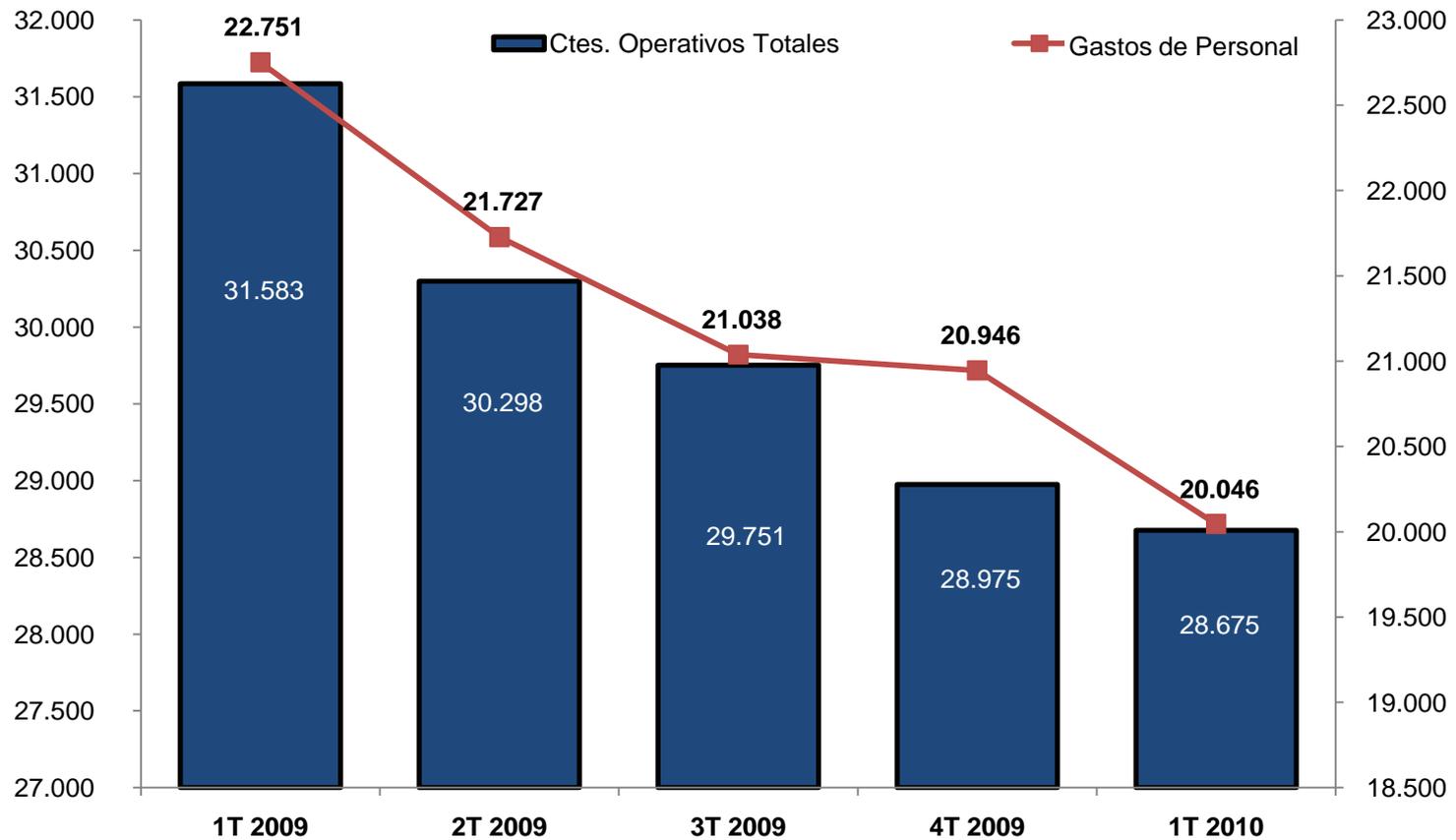
Recuperación de resultados por inflexión de ventas y adquisiciones

Mejorar nuestra estructura de capital

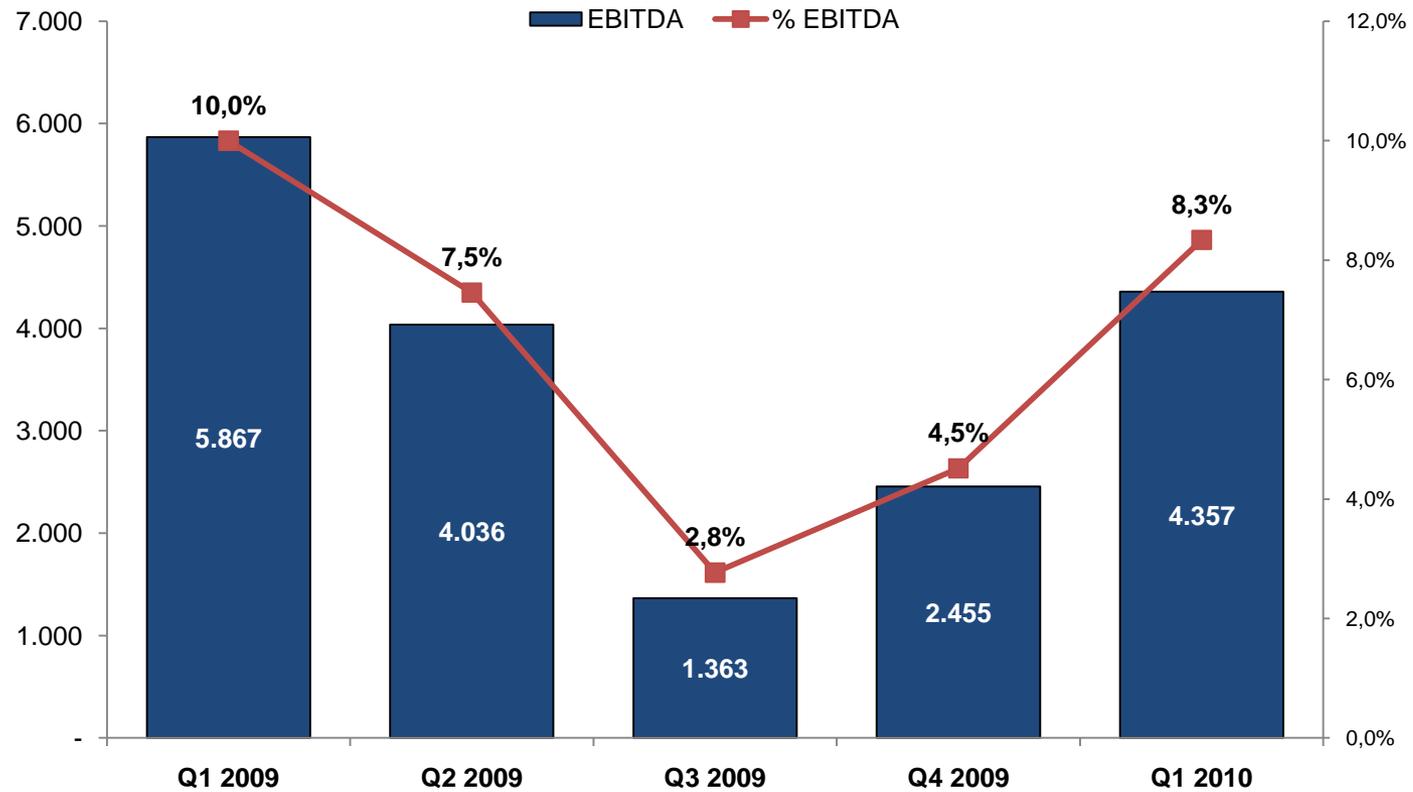
Nuestras ventas han alcanzado su punto de inflexión



Cruzada contra los costes (€'000)



Evolución EBITDA trimestral (€'000)



Que esperamos de 2010

Ingresos

Obtener ingresos superiores a 2009

Margen
Bruto

Centralización de compras y mejores prácticas para
aumentar margen bruto

Costes

El control de costes y su inercia nos permite compensar
la menor actividad económica de nuestros clientes

EBITDA

La inflexión en ventas y control de costes debe suponer
crecimiento notable

B⁰
operativo

Menor capex y aumento de EBITDA amplificarán el
beneficio operativo

Generación de valor para el accionista de Service Point



Como queremos hacerlo

Seis operaciones en fase de estudio y/o negociación (ventas y EBITDA agregado €85M y €13M)

Dos operaciones analizadas en detalle por el Consejo (ventas y EBITDA agregado €18M y €2,5M)

Adquisiciones a múltiplos razonables, parte del precio diferido y posibilidad de pago relativo en acciones

Contribuyen a resultados desde día -1 por gestión, rentabilidad y ahorros estimados. Permiten entrar en un nuevo país y mejorar la oferta de gestión documental

Objetivo es asegurar primeras adquisiciones con una ampliación de capital dirigida a los accionistas (por unos € 10M) a realizar final tercer trimestre

Realizar varias operaciones de capital en los próximos 12 meses en línea con la evolución del negocio/oportunidad de inversión , fortaleza de Balance y revalorización de la acción

Service Point en resumen

1

Una plataforma integrada atractiva y un equipo con ganas

2

Centrados con urgencia en obtener resultados operativos orgánicos para nuestros accionistas que confirmen la velocidad de nuestra recuperación

3

Con una oportunidad clara de volver a generar mucho valor haciendo crecer el negocio

4

Con el compromiso de volver a retribuir a nuestros accionistas con dividendos lo antes posible

Fin



Gracias
