

Junta General de Accionistas Service Point 2012

Barcelona, 28 de junio de 2012



Agenda

1

Service Point en 2011.

Perspectivas y prioridades para 2012.

Proyecto de transformación de Service Point.

Consejo de administración.

Agenda

2

Service Point en 2011.

Perspectivas y prioridades para 2012.

Proyecto de transformación de Service Point.

Consejo de administración.

Service Point en 2011

3

2011 en resumen

- Entorno económico débil que ha impactado la demanda. Ingresos reducidos respecto a las expectativas.
- Pérdidas elevadas por el saneamiento del fondo de comercio y costes de reestructuración.
- Ampliación de capital por los accionistas con menor descuento que otras realizadas en el mercado.
- Adquisición de Holmbergs: lógica industrial y creación de valor.
- Refinanciación a largo plazo: con términos y condiciones más flexibles.
- Estricto control de costes nos ha permitido reducir los costes operativos en €21,9m anuales vs 2008 (un 15%).
- Evolución modelo de negocio hacia soluciones online para fomentar el crecimiento a medio plazo.

Service Point en 2011

Resultados consolidados 2011

€ millones	2010	2011	Variación
Ventas	205,4	218,6	+6,4%
Margen bruto	136,9	137,9	+0,7%
EBITDA	8,5	14,0	+64,1%
EBIT	(2,5)	1,8	NA
Gasto financiero	(8,4)	(10,7)	NA
Excepcionales*	(5,4)	(31,3)	NA
Impuestos y minoritarios	3,4	0,4	NA
Beneficio neto	(12,9)	(39,8)	-207,3%

* Incluye saneamiento del fondo de comercio de €27,5m y gastos de reestructuración

Service Point en 2011

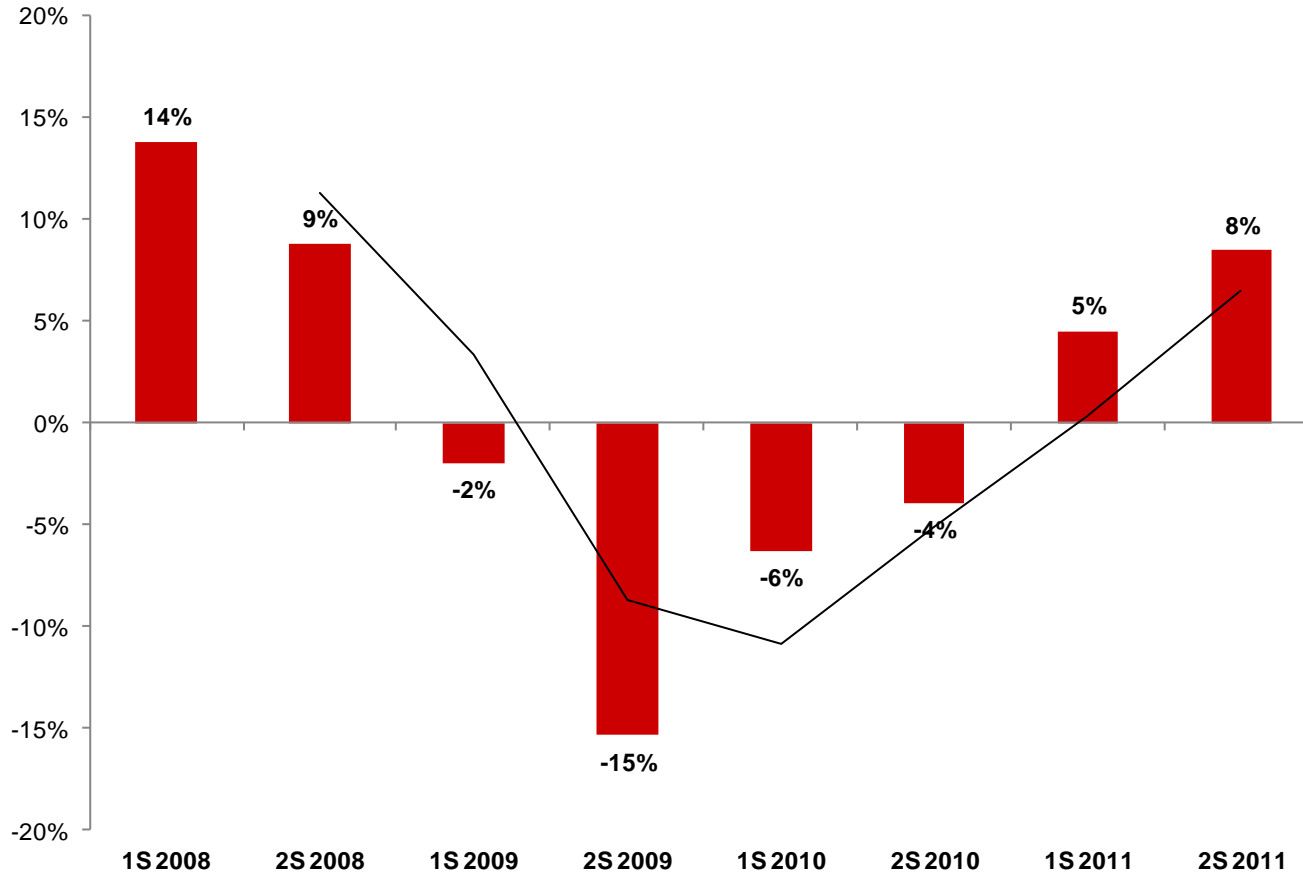
Resultados por áreas geográficas

€ millones	2010	2011	Variación
Ventas	205,4	218,6	+6,4%
Escandinavia*	33,8	45,4	+34,1%
Europa continental	101,0	103,6	+2,6%
Reino Unido	54,2	53,1	-2,1%
Estados Unidos	16,4	16,5	+0,5%
EBITDA	8,5	14,0	+64,1%
Escandinavia*	5,4	7,2	+31,6%
Europa continental	1,6	3,3	+103,3%
Reino Unido	4,1	5,0	+22,6%
Estados Unidos	1,6	1,1	-28,2%
Costes corporativos	(4,2)	(2,6)	+37,6%

* Escandinavia incluye resultados de Suecia desde el 1 de mayo de 2011

Service Point en 2011

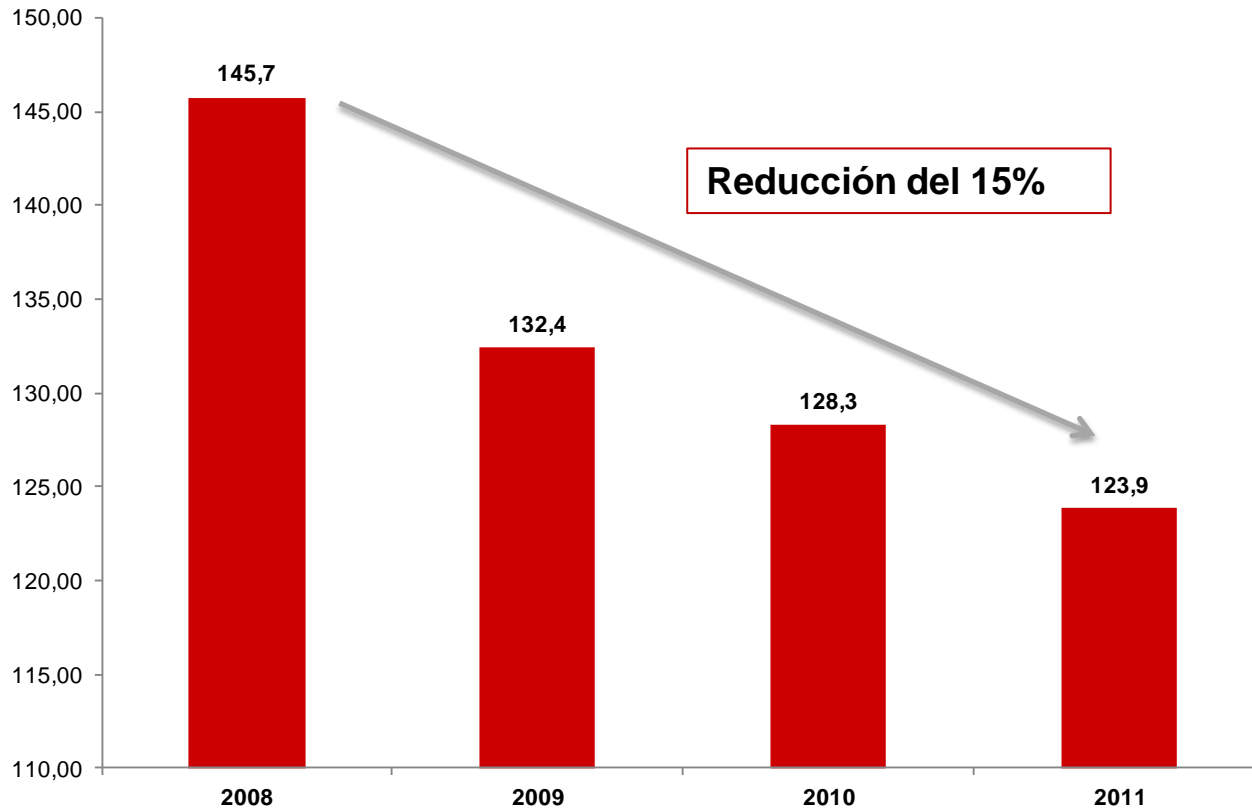
Evolución de ventas



Evolución semestral de las ventas frente al mismo semestre del año anterior.

Service Point en 2011

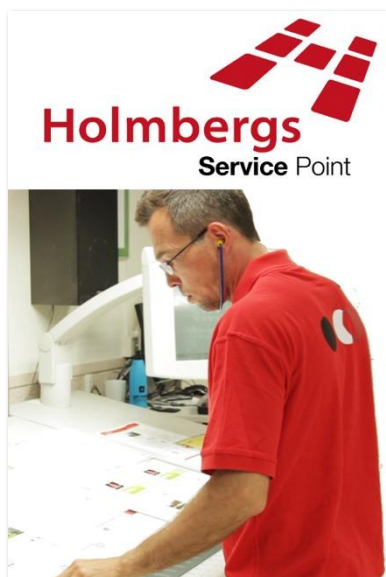
Evolución de costes operativos



Service Point en 2011

Ampliación de capital. Adquisición de Holmbergs.

- En abril de 2011, se realizó la **ampliación de capital** parcialmente liberada por un total de **€14,5m** en efectivo.
- Los fondos se destinaron a reforzar el balance, apostar por el desarrollo orgánico y la potenciación de su canal on-line y para la adquisición de Holmbergs.



- **Adquisición de Holmbergs** (Suecia) a principios de mayo de 2011:

- I. Líder en el mercado escandinavo: área con fuerte crecimiento económico esperado en los próximos años.
- II. Transacción con fuerte racional industrial y generación de valor económico y financiero.
- III. Compañía atractiva, bien gestionada, complementaria a SPS:

Ventas 2011: €14,7m

EBITDA 2011: €1,6m

Service Point en 2011

Refinanciación a largo plazo

- Acuerdo con 100% de los bancos del sindicato bancario en abril de 2012.
- Nuevos términos:
 - I. Nuevo **vencimiento hasta diciembre 2015** con extensión adicional hasta diciembre 2016.
 - II. Reestructuración de la deuda en **dos instrumentos**:
 - €70m deuda a largo plazo pagadera en un 95% al vencimiento.
 - €25m bonos convertibles, que podrán convertirse en acciones en 2015.
 - III. Margen de **intereses** de la deuda de 425 puntos básicos y se puede reducir hasta 250 puntos básicos. Los bonos convertibles no llevan aparejado coste financiero. **Reducción significativa del gasto financiero** de aproximadamente **€3m anuales**.
 - IV. Acceso a una línea de financiación adicional por importe de €3m.
 - V. Nuevos **covenants financieros** para el período 2012-2016 que tienen en cuenta los entornos macroeconómicos actuales.

Service Point en 2011

10

Evolución hacia servicios online – Puesta en marcha de iniciativas para el futuro

iDekor

- Servicios B2C impresión arte en nuevos materiales.
- Lanzamiento en Noruega.
- € 0,5m en ventas en primer año, con fuerte crecimiento.



Web2Print

- Intranet personalizado para impresión en remoto B2B.
- Reduce coste transporte y fideliza clientes.
- 60% clientes conectados en Francia.



Oasisprint

- Start up impresión online para pymes.
- Foco en mercado tarjetas de visitas y letterhead.
- Doble dígito en crecimiento mensual.



Zip-Posters

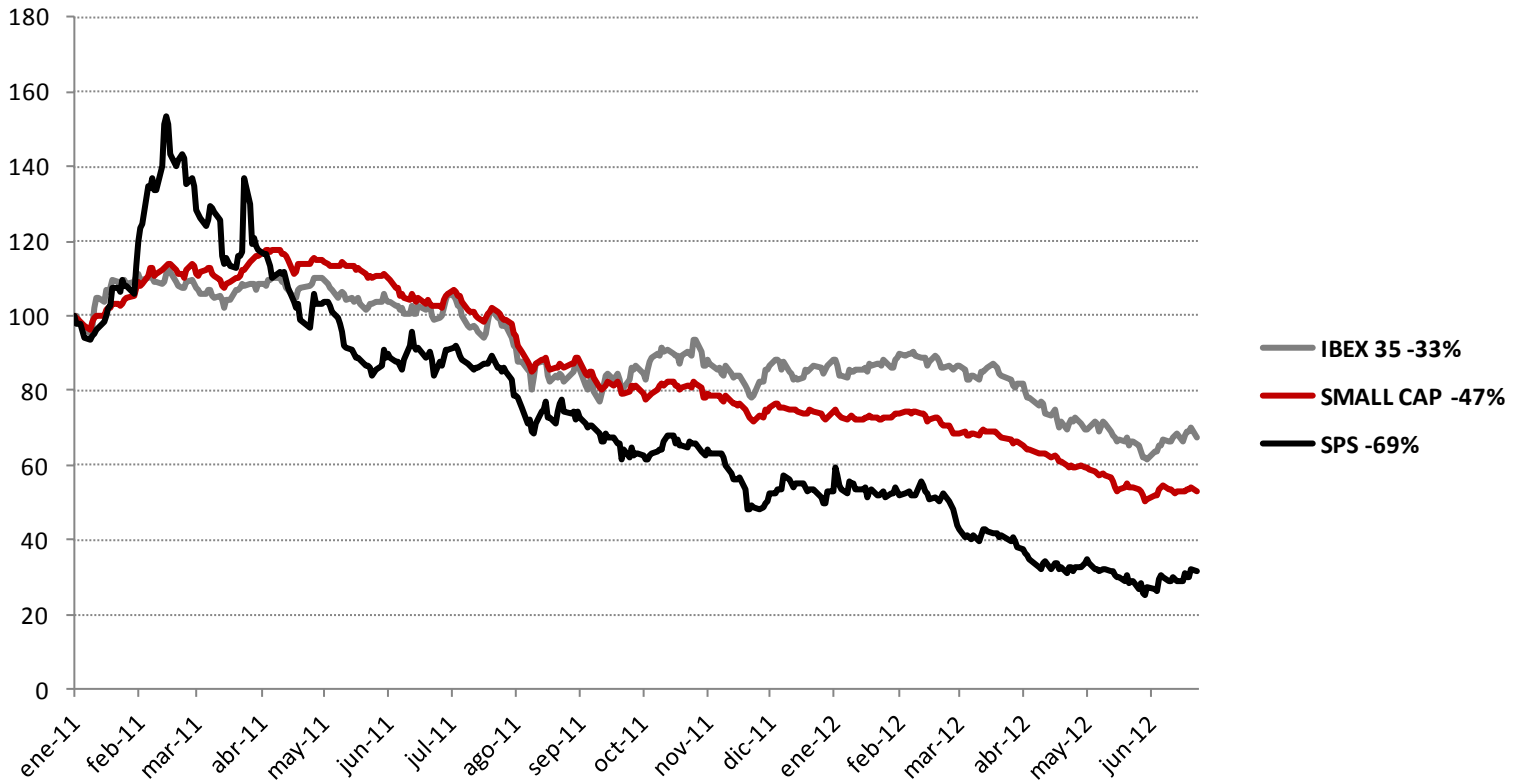
- Impresión poster online, mercado pymes y despachos profesionales.
- Lanzado en Reino Unido.
- €1m ventas en 1 año.



Service Point en 2011

11

Evolución en Bolsa



Agenda

Service Point en 2011.

Perspectivas y prioridades para 2012.

Proyecto de transformación de Service Point.

Consejo de administración.

Perspectivas y prioridades para 2012

13

2012 en resumen

- Entorno económico peor vs. 2011, sobretudo en Reino Unido y Europa Continental.
- Reestructuración adicional se está implementando en Países Bajos y Francia.
- Reducción de coste de personal: flexibilidad de plantilla y de jornada laboral.
- Ajuste significativo en la estructura de costes corporativos y los costes indirectos de los países.
- Potenciar los áreas de negocio de crecimiento:
 - Impresión bajo demanda
 - Impresión on-line

Agenda

Service Point en 2011.

Perspectivas y prioridades para 2012.

Proyecto de transformación de Service Point.

Consejo de administración.

Proyecto de transformación de Service Point

Nuestro sector ha vivido una profunda transformación.

- Desde el papel hacia la gestión digital de los procesos (por ejemplo sector construcción, sector financiero, etc) de los clientes.
- Reducción significativa en el número de proyectos de infraestructura (que en el año 2005 representaba el 85% de las ventas de SPS).
- Desaparición de imprentas tradicionales (en España es el segundo sector en destrucción de empleo).

SPS se ha adaptado y lidera los cambios en el sector.

- Creación del mercado impresión bajo demanda que sustituye el mundo offset (tiradas cortas y personalizadas).
- Nuevos servicios basados en tecnologías online.
- Transformación de fuerza de venta y activos productivos (que han supuesto costes de reestructuración) y flexibilización de estructura de costes.
- Desarrollo de nuevos segmentos de clientes (educación, sector público, etc).

SPS ha conseguido mantener la cifra de ventas (€210-220m) y focalizarse en servicios de futuro con alto potencial.

Proyecto de transformación de Service Point

16

Utilización de la tecnología, como producto, servicio y herramienta

Tecnología e innovación

Como producto...

PROJECT VAULT

- ♦ Gestión Documental para Proyectos de AEC
- ♦ *Software as a Service (SaaS)*
- ♦ Colaboración online entre todos los componentes de un proyecto de construcción
- ♦ Extensión internacional
- ♦ Todos los documentos con meta data, historial de cambios, con seguridad ante problemas legales, etc...

AEC / FONDOS de
INVERSION MOBILIARIA

Como servicio...

1:1 POD

- ♦ Producir libros según la demanda real del mercado
- ♦ Libros *just-in-time*: 0 Stock, 0 Pérdida
- ♦ Libros en PDF en servidor (preparados para imprimir), en lugar de físicamente en el almacén
- ♦ 0 Destrucción (40% de títulos actualmente destruidos)
- ♦ Cambio de modelo para las editoriales: enfoque 100% en creación y comercialización de libros

EDITORIALES / FORMACION

Como herramienta...

VDP

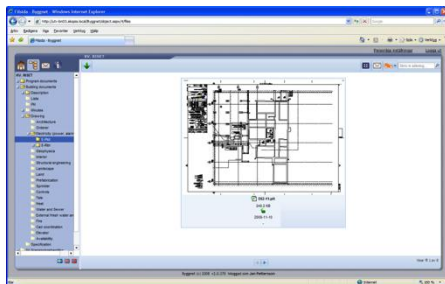
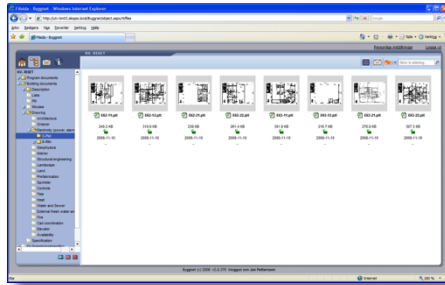
- ♦ Textos e imágenes personalizados para cada cliente
- ♦ Mensajes más relevantes >> marketing más efectivo
- ♦ Marketing multi-canal: impresión >> Código QR >> Pagina Web
- ♦ Materiales de Marketing con impresión digital en color de alta calidad

MARKETING

SECTOR

Proyecto de transformación de Service Point

El producto tecnológico: Project Vault



Proyectos de ingeniería y construcción gestionados online

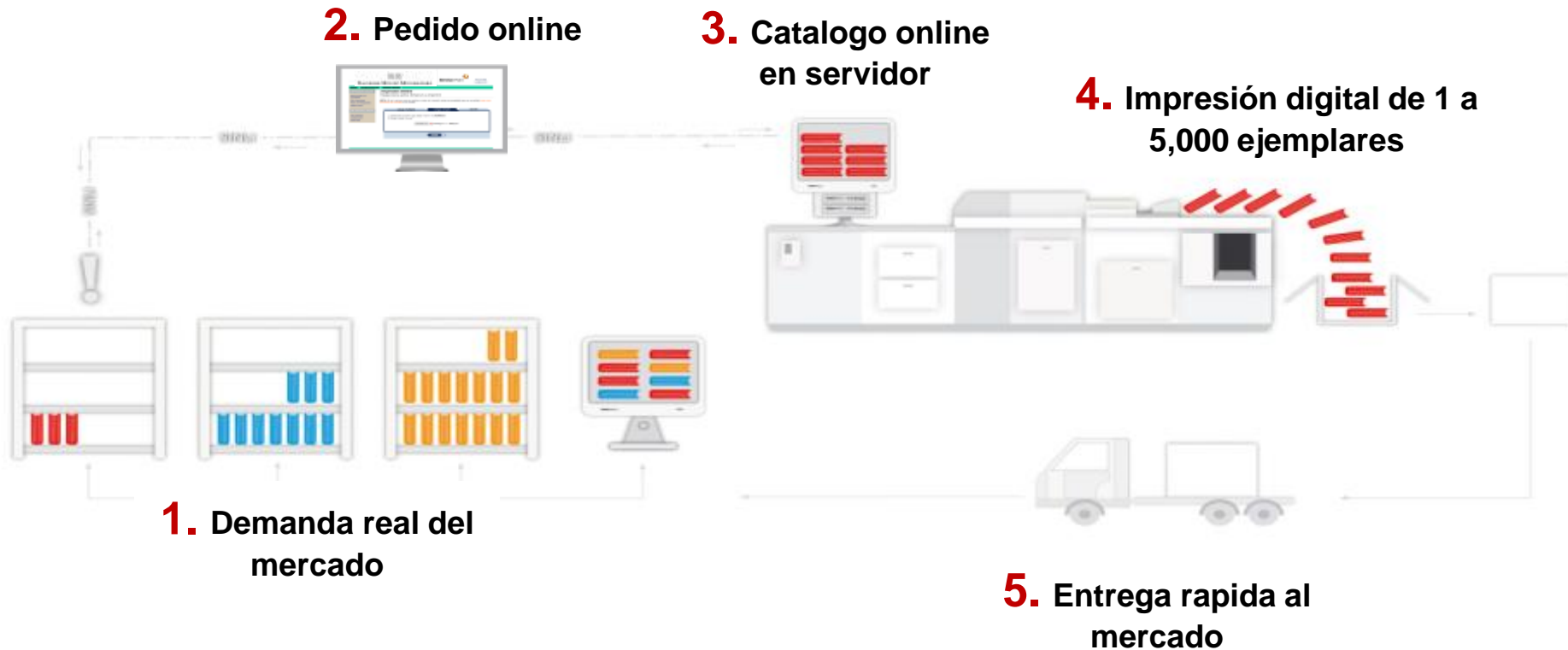
- SaaS (Software as a Service) = pagar por proyecto, no por licencia y software.
- Servicio en la nube: acceder desde cualquier lugar y dispositivo.
- Gran incremento de eficiencia: cada profesional de un proyecto accede al mismo sitio y ve quién y cuándo se han hecho cambios.
- Utilizado por Morgan Stanley para su portfolio de activos de inmobiliaria.



Proyecto de transformación de Service Point

18

Impresión de Libros 1x1: libros *just-in-time*



Proyecto de transformación de Service Point

19

Impresión con Dato Variable: Mensaje enfocado 100% al cliente individual

3. Marketing personalizado

TEXTO

Maria, un perfume es muy personal... **IMAGEN**

Con tu carnet VIP de Shopalia conseguirás descuentos de hasta **25%** en tu perfume favorito.

IMAGEN

Shopalia - Muy cerca de ti

Ariadna, un perfume es muy personal... **IMAGEN**

Con tu carnet VIP de Shopalia conseguirás descuentos de hasta **45%** en tu perfume favorito.

Shopalia - Muy cerca de ti

Noelia, un perfume es muy personal... **IMAGEN**

Con tu tarjeta de Shopalia conseguirás descuentos de hasta **18%** en tu perfume favorito.

Shopalia - Muy cerca de ti

2. Base de Datos

ID	Nombre	Apellido	Fecha	Descuento
1	Maria	García	2023-10-27	25%
2	Ariadna	Robles	2023-10-27	45%
3	Noe	Alvarez	2023-10-27	18%

Maria

Ariadna

Noe

1. Cliente



Proyecto de transformación de Service Point

Comunicación impresa con códigos QR: Marketing multi-canal

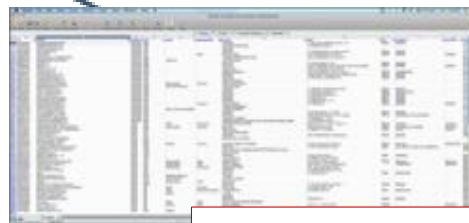
Página web personalizada

Impresión personalizada

SMS personalizado



Código QR



Base de datos



Mejores Retornos para Marketing

Ser relevante y ser personal repercute directamente a la ROI de acciones de marketing. La personalización de contenido incrementa la efectividad de los mailings en un 500% (según un estudio del Rochester Institute of Technology 2007).

Proyecto de transformación de Service Point

Conclusiones

- No esperamos crecimiento significativo en ventas totales, pero una migración hacia negocios de futuro y con una menor base de costes. Ya tenemos la base:
 - **Crecimiento** en servicios on-line y valor añadido.
 - **Reducción de gastos operativos** y flexibilización en la base de costes.
 - **Menores gastos financieros.**

2012 será un año de transformación y evolución.

Vamos a obtener beneficios netos positivos recurrentes a partir de 2013.

 ServicePoint

Thanks X
WITH COMPLIMENTS

Sed enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.

Agenda

Service Point en 2011.

Perspectivas y prioridades para 2012.

Proyecto de transformación de Service Point.

Consejo de administración.

Consejo de administración

Cambios en el consejo

- Se **reduce** de 10 a 7 el **número de miembros** del consejo de administración.
- Entrada de un director general de Suecia como consejero potencia el **conocimiento industrial** del consejo.
- **Fuerte involucración de los accionistas dominicales** (representan un 32% del capital social de SPS).
- **Línea de continuidad** con el seguimiento del ex-Presidente en el consejo.
- Se reduce la **retribución** de los consejeros en el 60%.
- La **composición** del nuevo consejo de administración es la siguiente:

Aralia Asesores, S.L. (representada por D. José Manuel Arrojo)	Presidente
D. Jimmie Holmberg	Consejero delegado
D. Juan José Nieto	Consejero ejecutivo
D. Pedro Navarro	Vocal
Paosar ,S.L. (representada por D. Jaime Castellanos)	Vocal
Inmouno, S.L. (representada por D. José Antonio Moratiel)	Vocal
D. Carlos Cuervo-Arango	Vocal

Gracias por su atención

