

Una compañía focalizada en el crecimiento, ofreciendo una solución de "one stop shop" para las Pymes

grupo

PICKING
PACK



Presentación informativa para la prensa - 2 de Abril 2001 - Madrid

Misión: soluciones "one stop shop" para Pymes

grupo



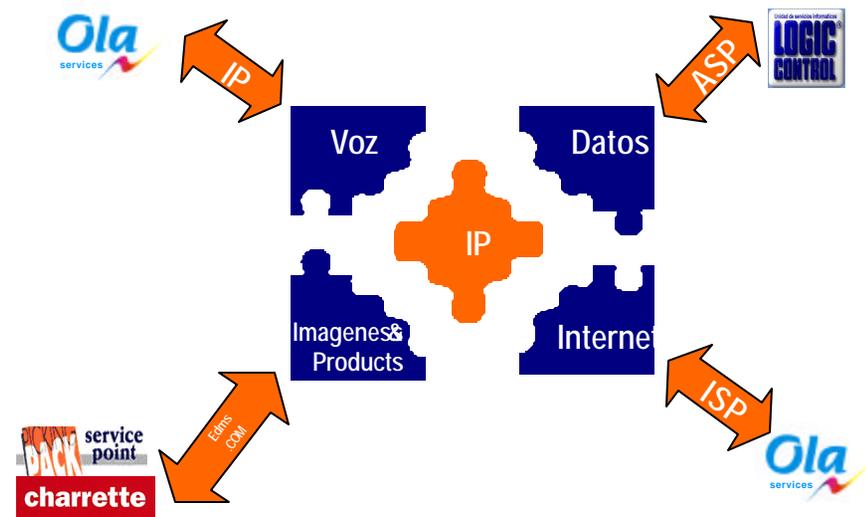
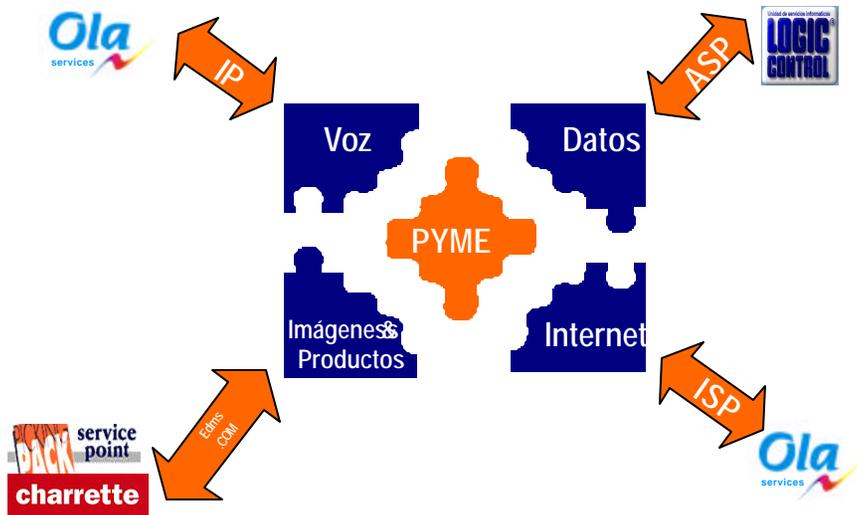
GPP ofrece servicios de telecomunicaciones, Internet (ISP, ASP), software, hardware, gestión de datos, reprografía y material de oficina

Divisiones	Compañías	Países	Nº clientes Pymes
Telco / Internet			35,000
Software			22,000
Repro Digital	charrette		40,000
Material de Oficina	charrette		130,000

GPP gestiona voz, datos e imágenes para Pymes

Oferta diversificada de "back office" dirigida a las Pymes Usando la misma tecnología IP

grupo

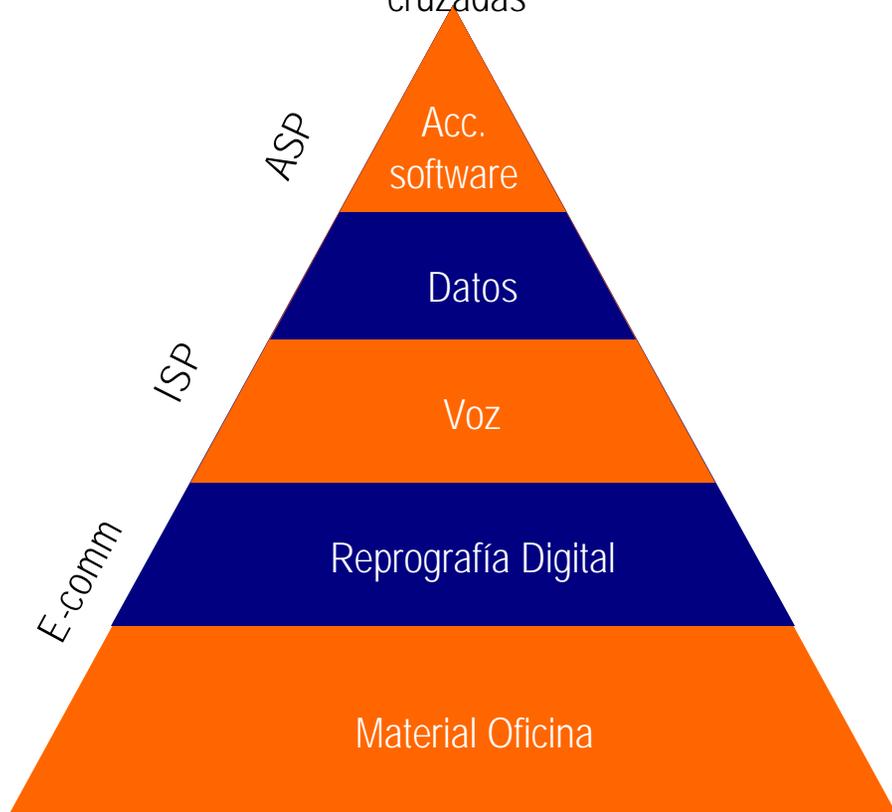


Crecimiento histórico de la base de clientes de GPP en una sólida plataforma

grupo



Pirámide de servicios e integración de GPP= Fuerte oportunidad de ventas cruzadas



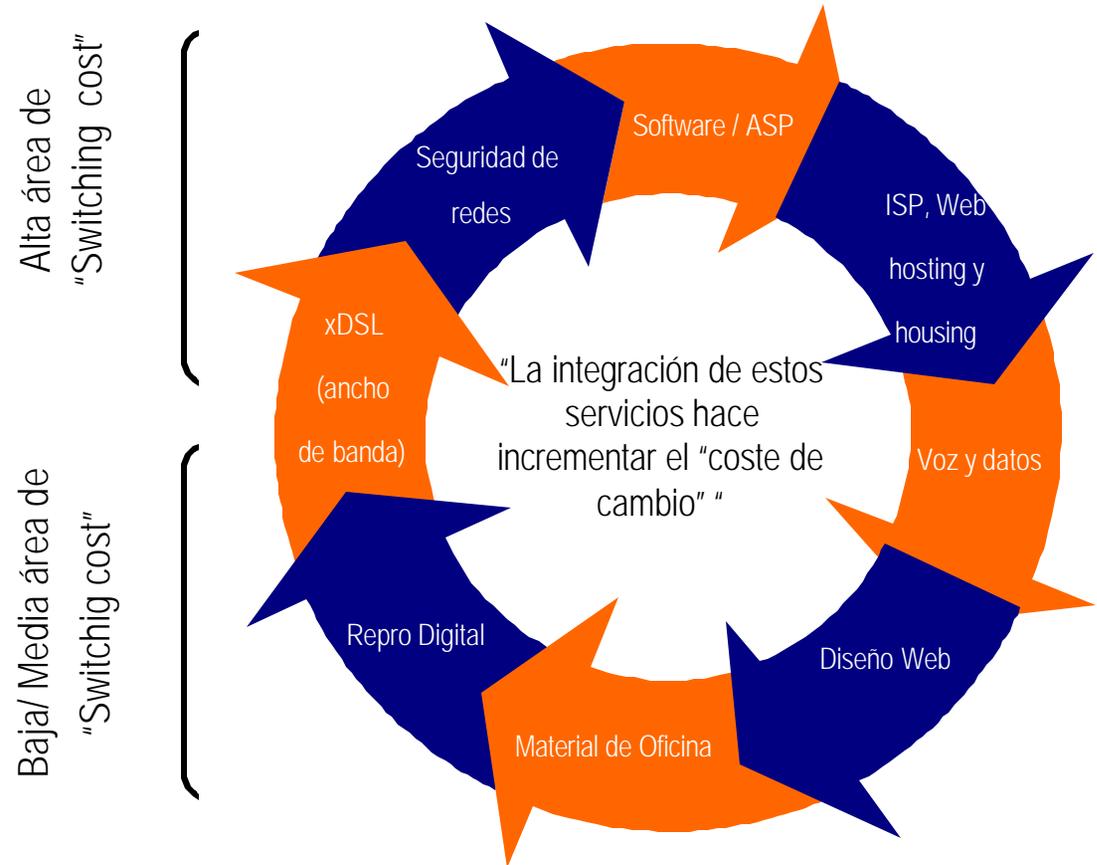
Ratio de Fidelidad (0-10)	Compañía	Clientes	Historia (años)
9-10	Logic Control	22,000	30
7-8	Ola	10,000	2
6-7	Ola	46,000	2
5-6	PPSP / Charrette	10,000 España 30,000 UK / US	80
4-5	PPSP / Charrette	90,000 España 40,000 UK/US	80

Desarrollo de un modelo de "fidelización de clientes"

grupo



A través de una oferta de servicios integrados de "back office" para las pymes, GPP pretende ganar y fidelizar los clientes y aumentar las barreras de salida y entrada consecuencia de un cambio de proveedor "**switching cost**"



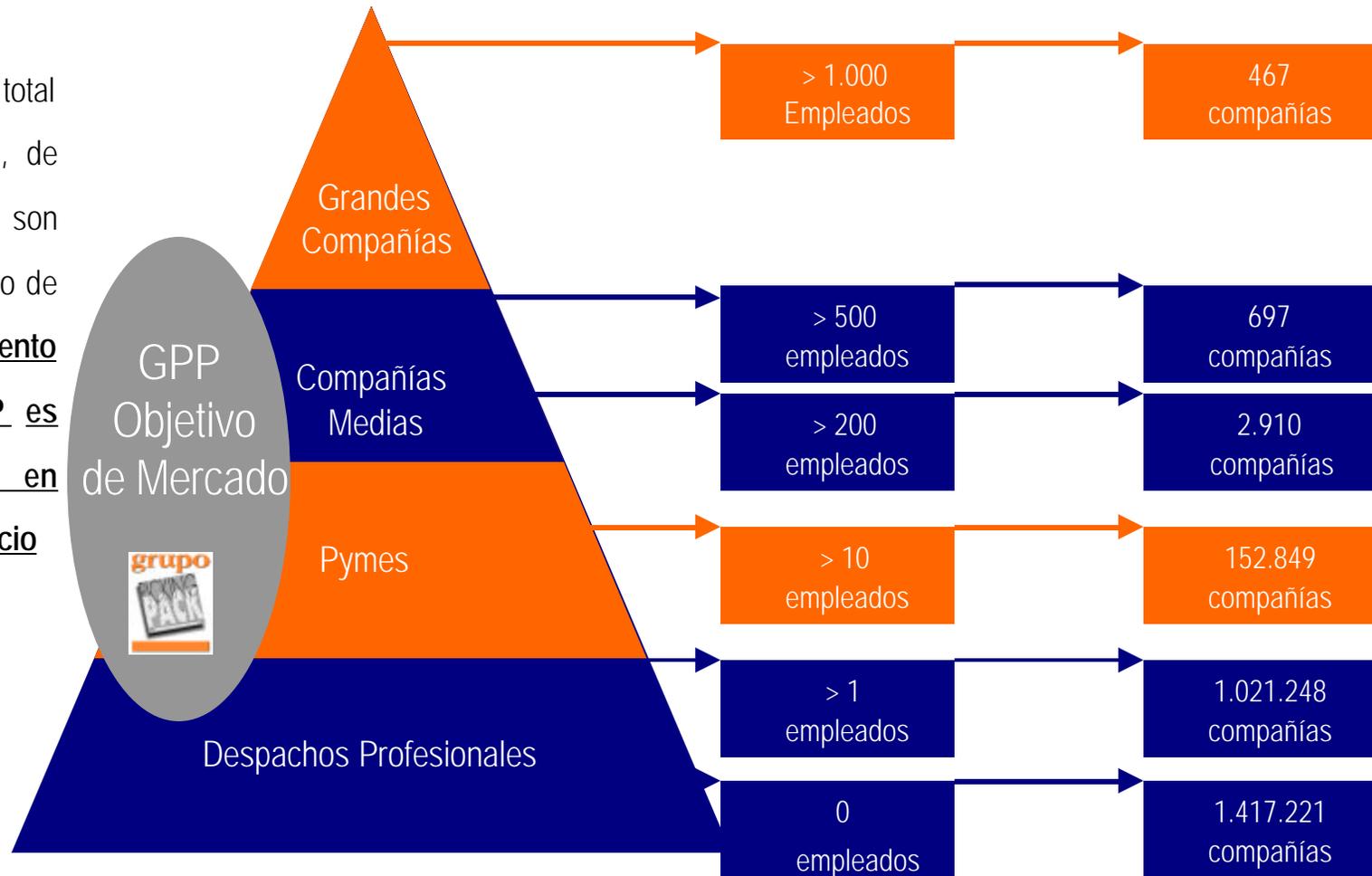
Objetivo de mercado de GPP: 1.200.000 PYMES

Alto potencial de crecimiento

grupo

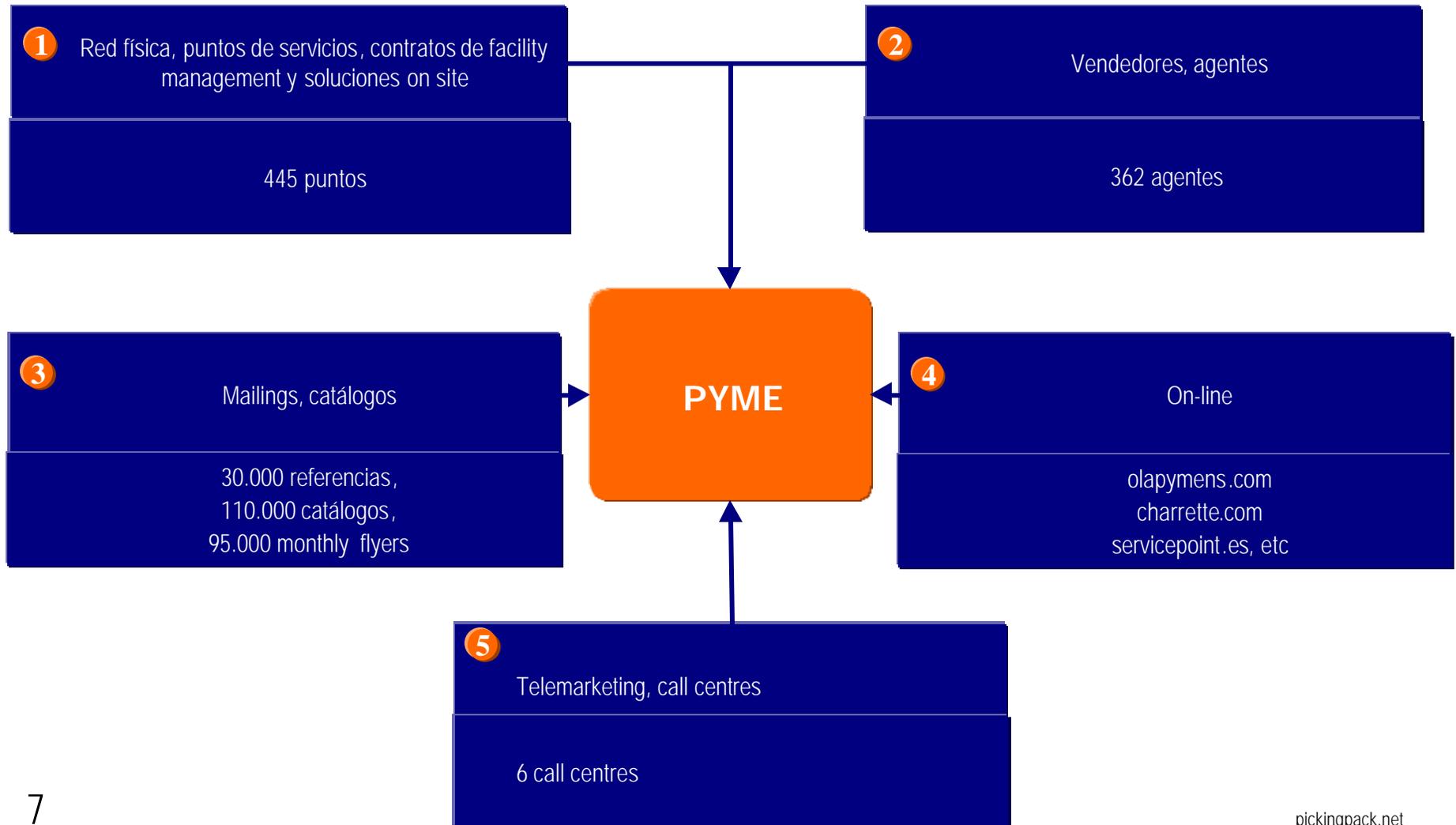


En España hay un total de 2,6 mln Pymes, de las cuales 1,2 son potencial de mercado de GPP. El crecimiento potencial de GPP es todavía elevado en cada línea de negocio



Canales de distribución de GPP: enfoque multicanal

grupo



... y el futuro para servir a las pymes es...

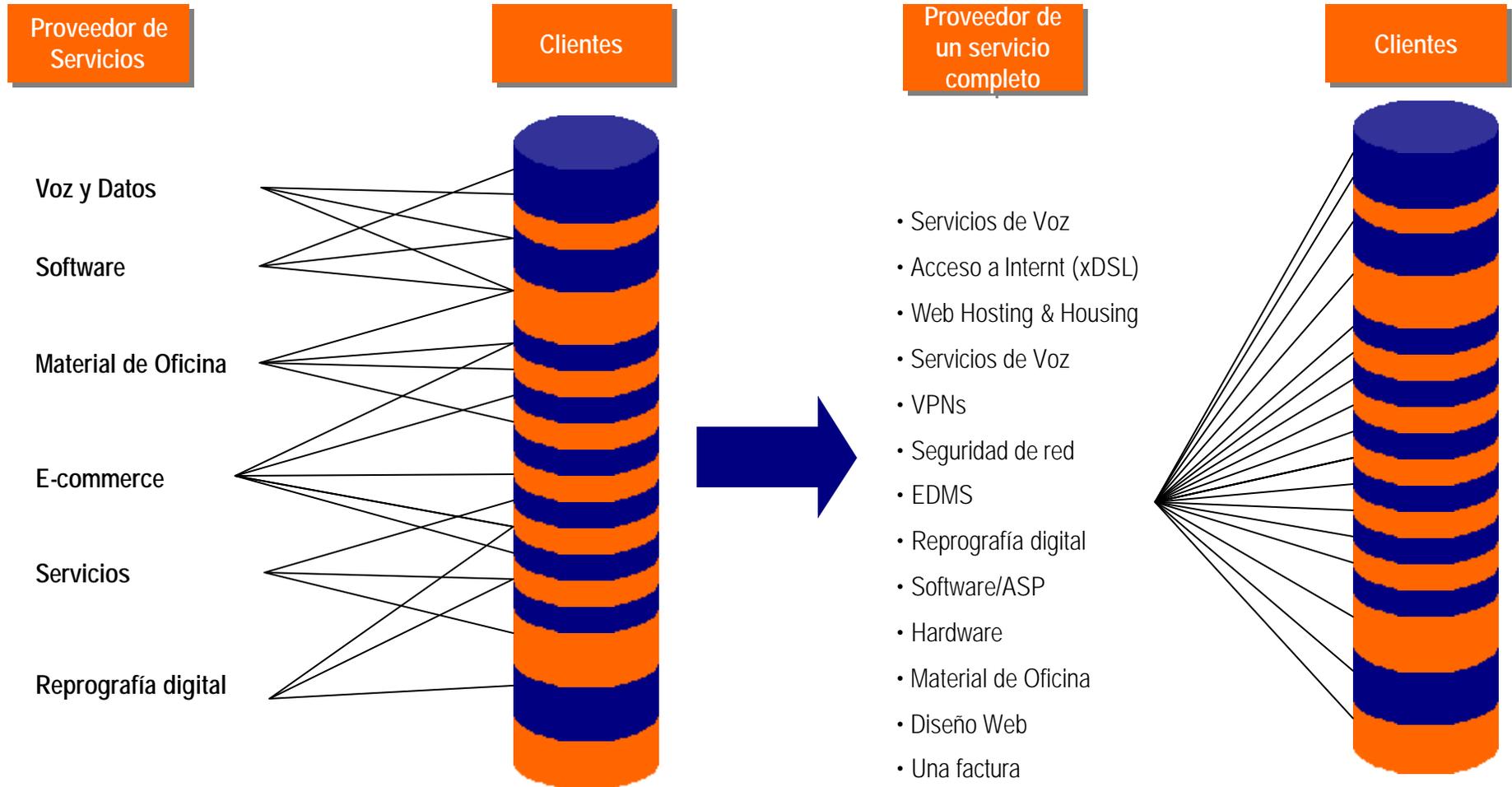
grupo

PICKING
PACK



De muchos servicios a muchos clientes a....un servicio integrado con muchos clientes

grupo



Webs principales de GPP con tráfico y beneficios que convergen a un único portal

grupo

PICKING
PACK



- ◆ Material de oficina especializado y gestión de datos en US
Año 2000 4m Eur en ventas



- ◆ Margen Bruto 35%
- ◆ Material de oficina especializado y gestión de datos en UK
- ◆ Electronic Document Management Services (EDMS)



- ◆ Portal español para pymes
- ◆ compra virtual
- ◆ Altos contenidos



- ◆ Material de oficina especializado y gestión de datos en España
- ◆ Líder español en material de oficina on-line
- ◆ Portal para pymes



- ◆ Servicios de consulta para Pymes
- ◆ Contenidos especializados
- ◆ Portal para pymes



- ◆ Generador de ventas
- ◆ Portal integrado "One stop shop" para pymes
- ◆ Un sistema único de facturación (una factura)
- ◆ Contenidos + Comercio Electrónico
- ◆ Soluciones ASP

Principales Webs de GPP con tráfico y ganancias que están generando ventas

grupo



BIENVENIDO A OLA PYMES - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Inicio Busqueda Favoritos Historial Correo Impresi

http://www.olapymes.com/

Ola pymes

terra

Inicio Web-Hall Chat Foro Tablón de Anuncios Contacto Mapa Web

Jueves, 07 de diciembre de 2000

grupos

Noticias Económicas

SOLICITUD DE PRESUPUESTO Ola pymes

REGISTRATE AQUÍ

Introducción Login y Password

REGISTRO

Área Profesional

Los mejores servicios de cada sector de actividad

ServicePoint te ofrece la posibilidad de comprar Material de Oficina on line.

Área General

Seguros

Informática: WWW

Área Inmobiliaria

Agencias de Viajes

Turismo y Ocio

Logística

Material de Oficina

Regalos de Empresa

Servicios Generales

Regístrate para poder acceder al Tablón de anuncios donde podrás ofertar o demandar cualquier servicio.

tiendas virtuales

con paquetes de pago incluidos

excite

buscar

Noticias Económicas

OLAPYMES.COM: Su portal de servicios para la pequeña y mediana empresa

Inicio Microsoft PowerPoint - Pre... BIENVENIDO A OLA ...

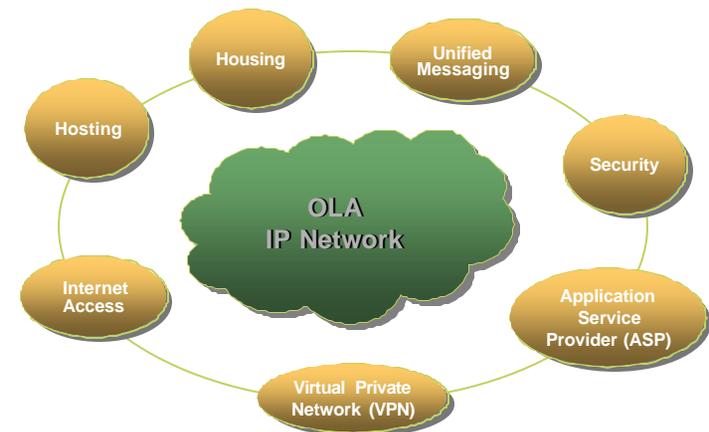


Telecom y Servicios de Internet focalizado a las pymes

grupo

PICKING
PACK

- ◆ GPP, a través de su filial Ola Internet, es el primer operador español en transmitir 100% voz y datos mediante una avanzada red IP
- ◆ Proveedor integral de servicios de comunicaciones “one-stop-shop” para Pymes
- ◆ Único producto en el mercado de tarifa plana (7,500 Pts - voz)
- ◆ Última generación de tecnología IP para desarrollar nuevos servicios
- ◆ Portafolio único de servicios de valor añadido (XDSL, MU, VoIP, VPN, Hosting)
- ◆ ISP
- ◆ Equipo directivo profesional con amplia experiencia en teleco y datos
- ◆ Inversiones entre 50 y 60 mln Euros (completadas al 50%)



◆ Tendencias de mercado

Transición de Telefonía tradicional a VoIP - reducción de Inversiones y costes

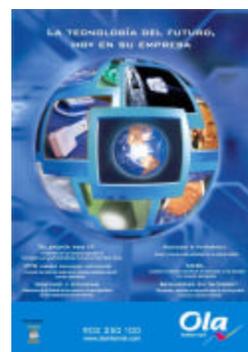
Acceso Internet de alta velocidad - cable + XDSL etc...

Liberalización bucle local - 2001

Demanda servicios de hosting y housing - integrados en un operador

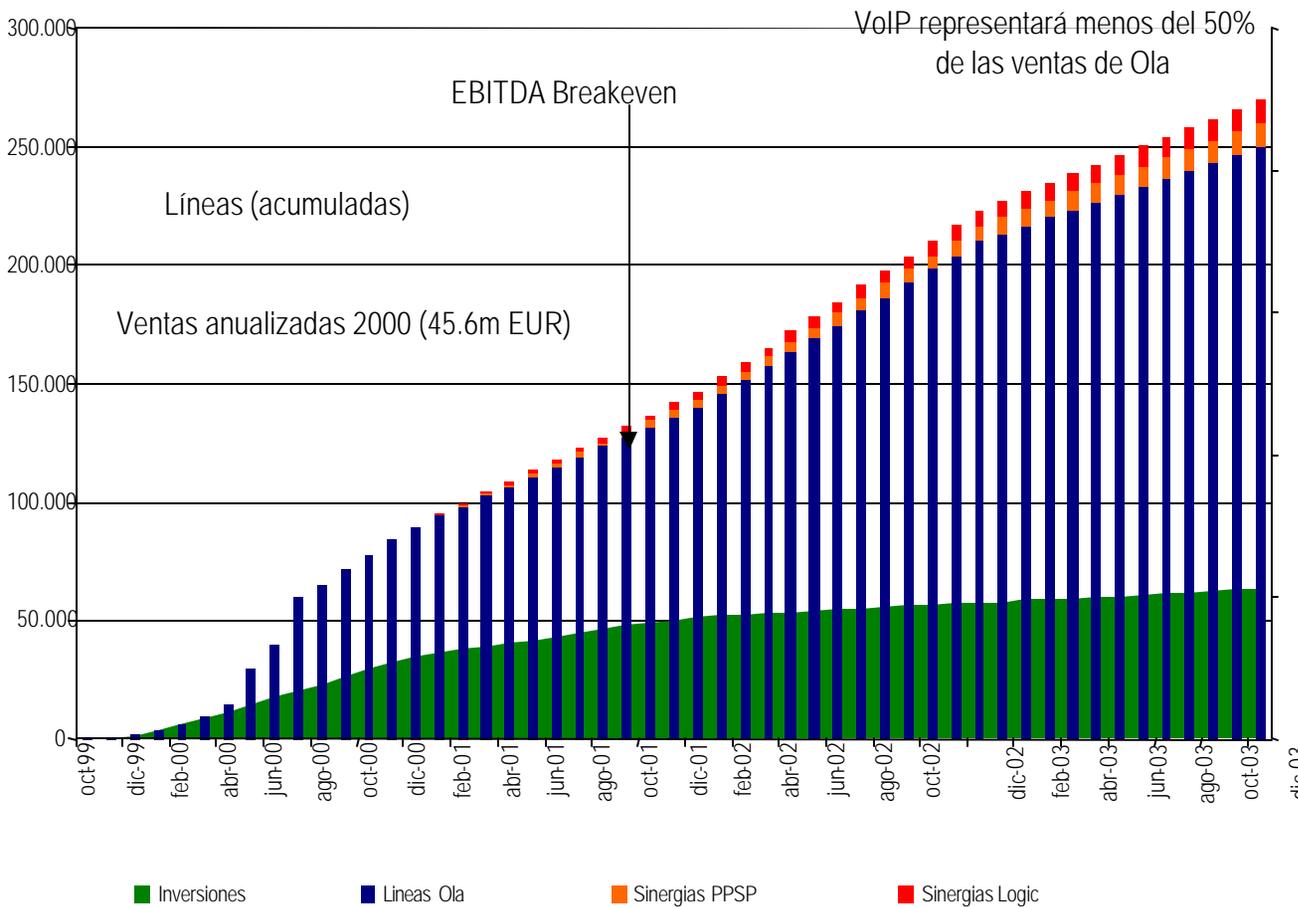
Fuerte soporte a clientes y servicio personalizado - flexibilidad

80% tráfico de voz será a través de IP en el 2004



El primer producto lanzado por OLA: líneas VoIP con una inversión "limitada". En solo 14 meses se han alcanzado las 88.000 líneas

grupo



7.500 pesetas

x

12 meses

x

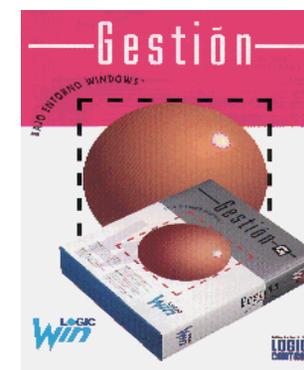
Nº de líneas

Aplicaciones Informáticas: fuerte base de clientes con crecimiento potencial en ASP

grupo

PICKING
PACK

- ◆ Desarrollo de software para Pymes basado en un modelo integrado ERP y ASP
- ◆ Software: Finanzas, RR. HH., Impuestos, Gestión de ventas
- ◆ Venta de hardware y soluciones de mantenimiento
- ◆ Conectividad, hosting, housing e integración de redes
- ◆ Enfocado a Pymes y Despachos Profesionales:
- ◆ Desarrollo de ERP en entorno ASP para Pymes
- ◆ Fuerte imagen de marca: muy reconocida en el mercado español
- ◆ Alto porcentaje de ventas recurrentes (contratos de mantenimiento)
- ◆ Alta fidelización de clientes: 22.000 clientes actualmente
- ◆ Liderazgo en Pymes y Despachos Profesionales en software de gestión



Sinergias Ola Logic



grupo



Ambas compañías están completamente centradas en las Pymes y sus necesidades técnicas y de servicios

La red IP de Ola con cobertura nacional permite ofrecer todo tipo de servicios de telecomunicaciones y será sobre la que se construya el modelo ASP

Ola+Logic ofrecen el completo conjunto de soluciones tecnológicas que una pyme puede demandar: hard, soft, telco, acceso a Internet e integración de red

Ola+Logic cuentan con una amplia red comercial con presencia física en más de 25 ciudades españolas y unos 600 comerciales

Ola es pionera en su sistema de facturación convergente, que permitirá disponer de una única factura para todos los servicios que se ofrecen a un cliente

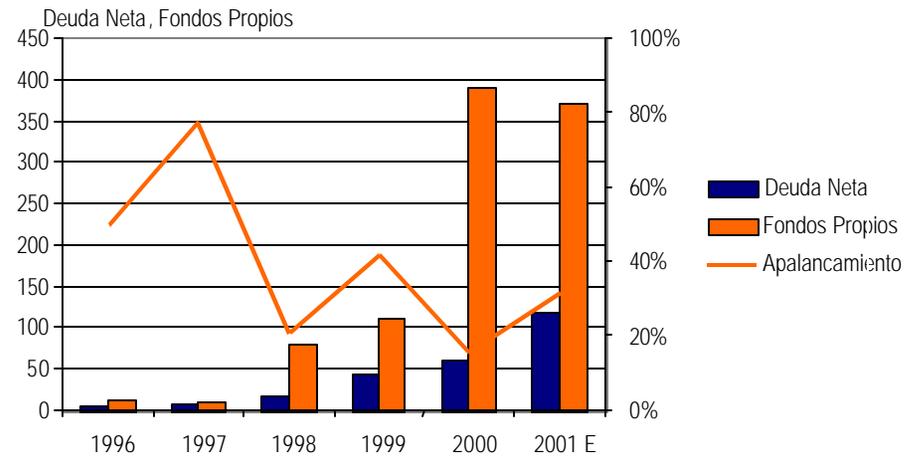
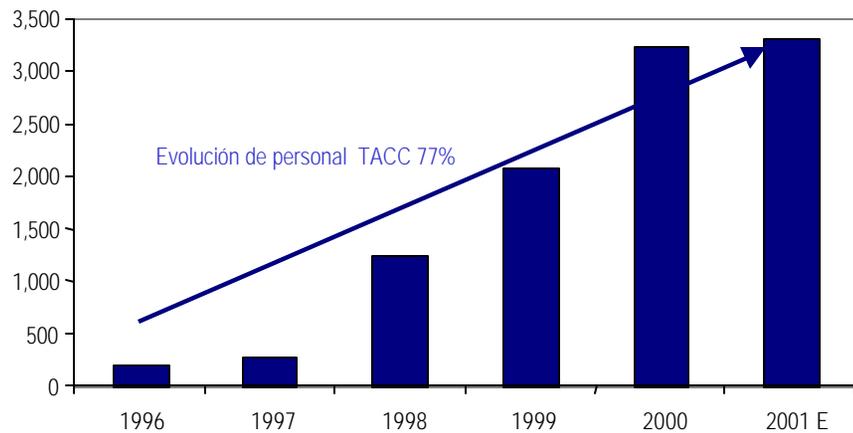
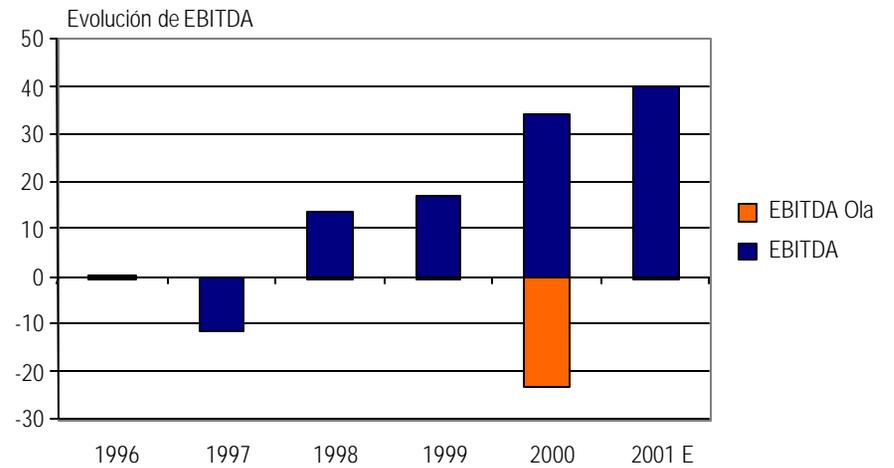
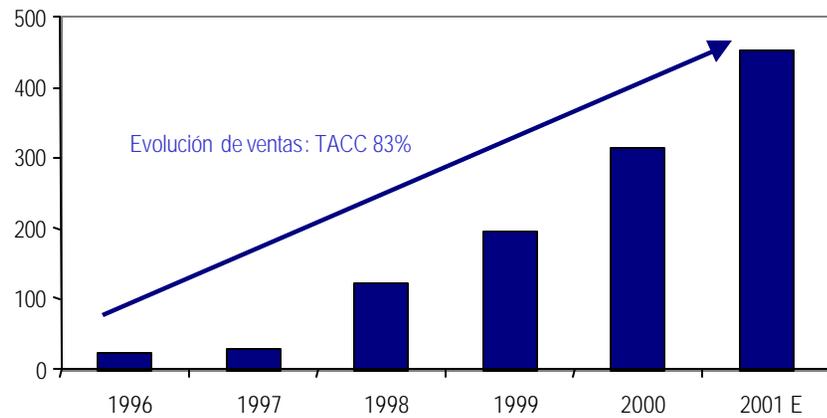
A través de un sistema de atención al cliente integrado, la compañía puede atender a las necesidades de la pyme, diseñando una solución a su medida

A través del personal de atención al cliente de Logic Control altamente cualificado, las pymes pueden externalizar todos sus servicios de TI y Telecomunicaciones



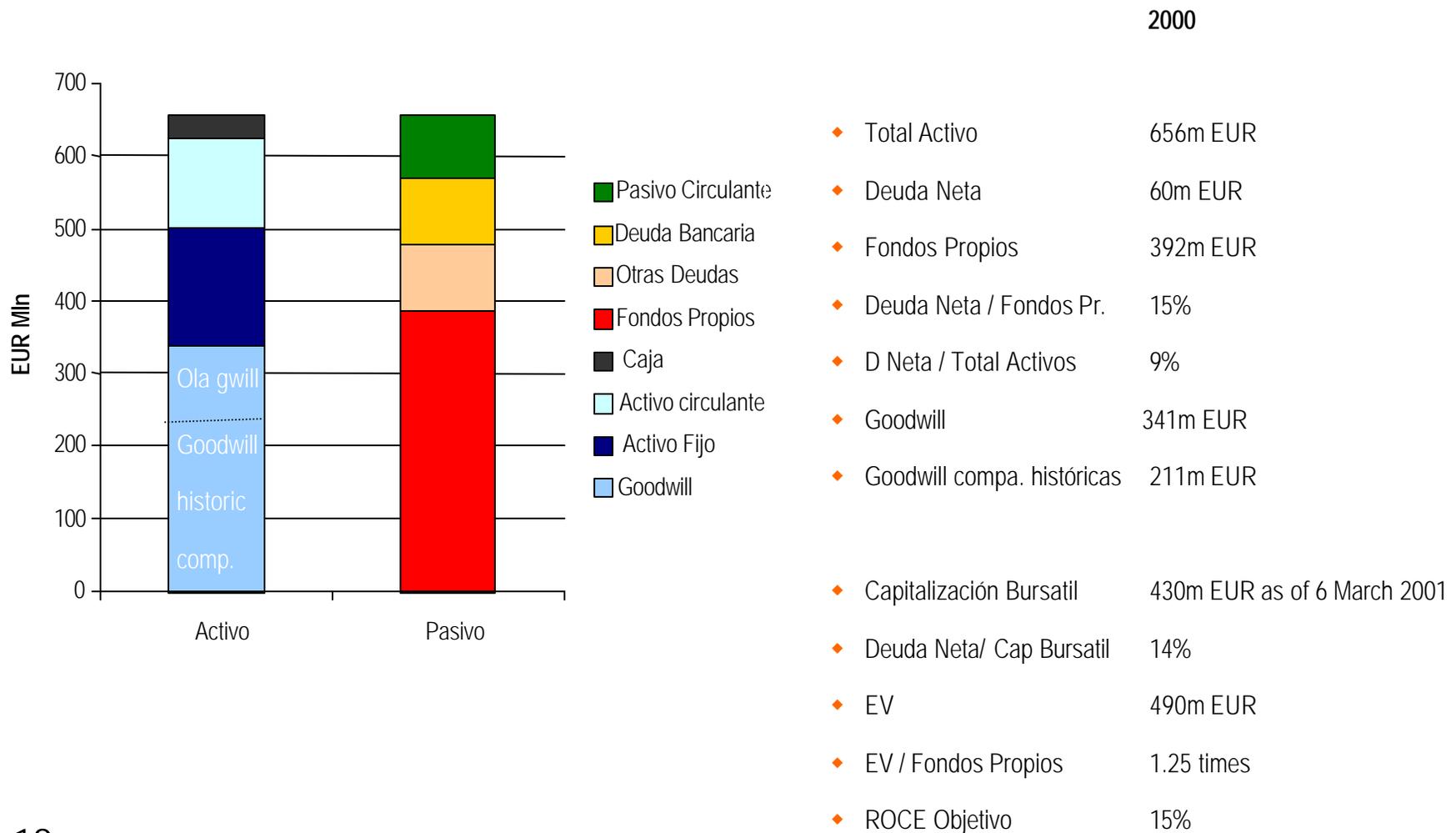
Crecimiento financiero histórico de GPP (EUR Mln)

grupo



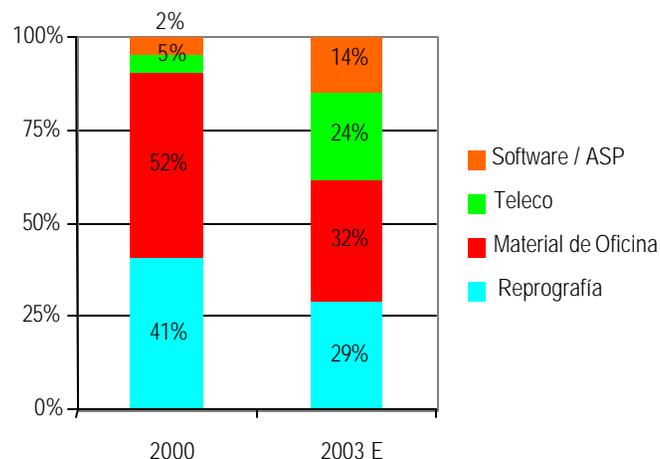
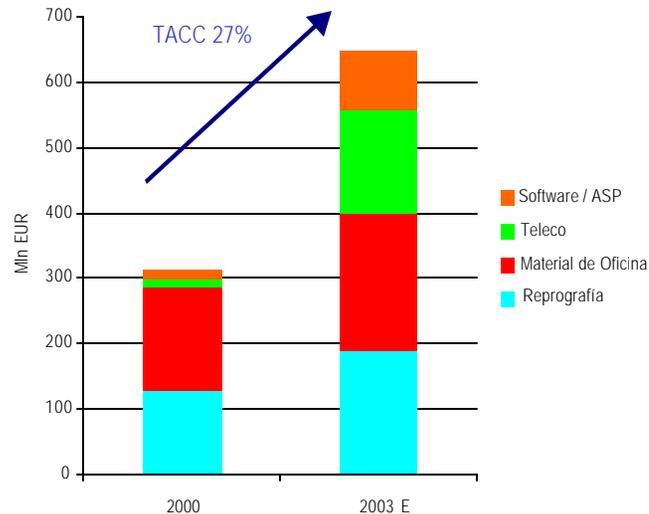
Sólido Balance de Situación con fuerte potencial de apalancamiento para crecer

grupo



Ventas 200 y 2003: mejora en crecimiento y mix de negocio

grupo

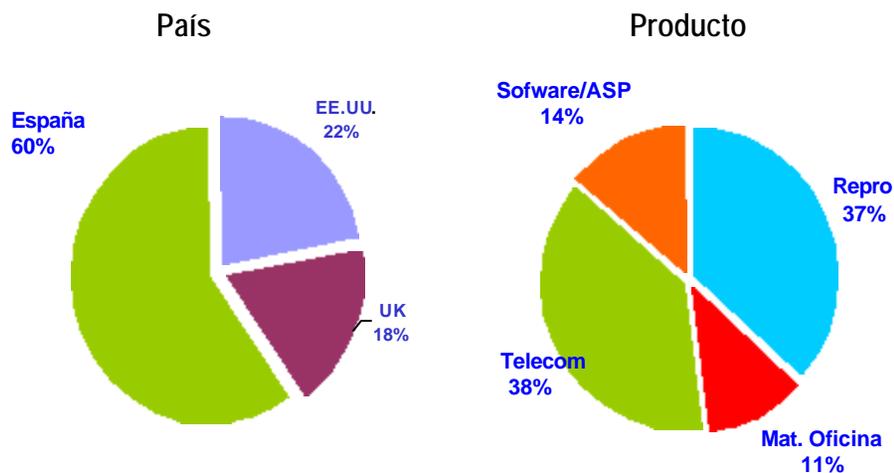


◆ Crecimiento en ventas (27% TACC sin adquisiciones)

- ◆ crecimiento orgánico de la reprografía (8% UK, 10% USA, 22% España)
- ◆ Consolidación de 7 compañías de reprografía en USA
- ◆ Ventas de material de oficina a través de internet (80% canibalización - 20% nuevas ventas)
- ◆ Conexiones VoiP hasta las 270.000 (135.000 clientes)
- ◆ Nuevos productos de Ola para Pymes (Movil, xDSL)
- ◆ Completa consolidación de Logic, 22.000 clientes en ASP y oferta completa de GPP
- ◆ Incrementar el nº de clientes de Logic, fuera de Cataluña y en el segmento alto (ERP). ASP
- ◆ Cruce de las bases de clientes y materialización de sinergias
- ◆ Oferta integrada (Telco + repro + software + material oficina). Portal ASP
- ◆ Exposición a Europa + América Latina (no incluido en el modelo)



EBITDA GPP 2003 E



Altamente diversificado por país y mix de producto

- ◆ Crecimiento de EBITDA (TACC 107%)
- ◆ Apalancamiento operativo en todas las áreas
- ◆ EBITDA positivo de Ola en Q3 2001
- ◆ EBIT positivo de Ola en Q4 2001
- ◆ Mejora del mix de ventas (repto vs producto, software vs hardware)
- ◆ ASP mejorará los márgenes
- ◆ Control de costes administrativos a través de crecimiento de ventas on-line
- ◆ Control de costes centrales mediante de SAP
- ◆ Disminución de costes directos de producción en el área de repto gracias a las nuevas tecnologías y a las inversiones realizadas en el 99 y 00
- ◆ Sinergias de EUR 9 million

Nuestra presencia y el equipo directivo - GREGORY RICH -

grupo

PICKING
PACK



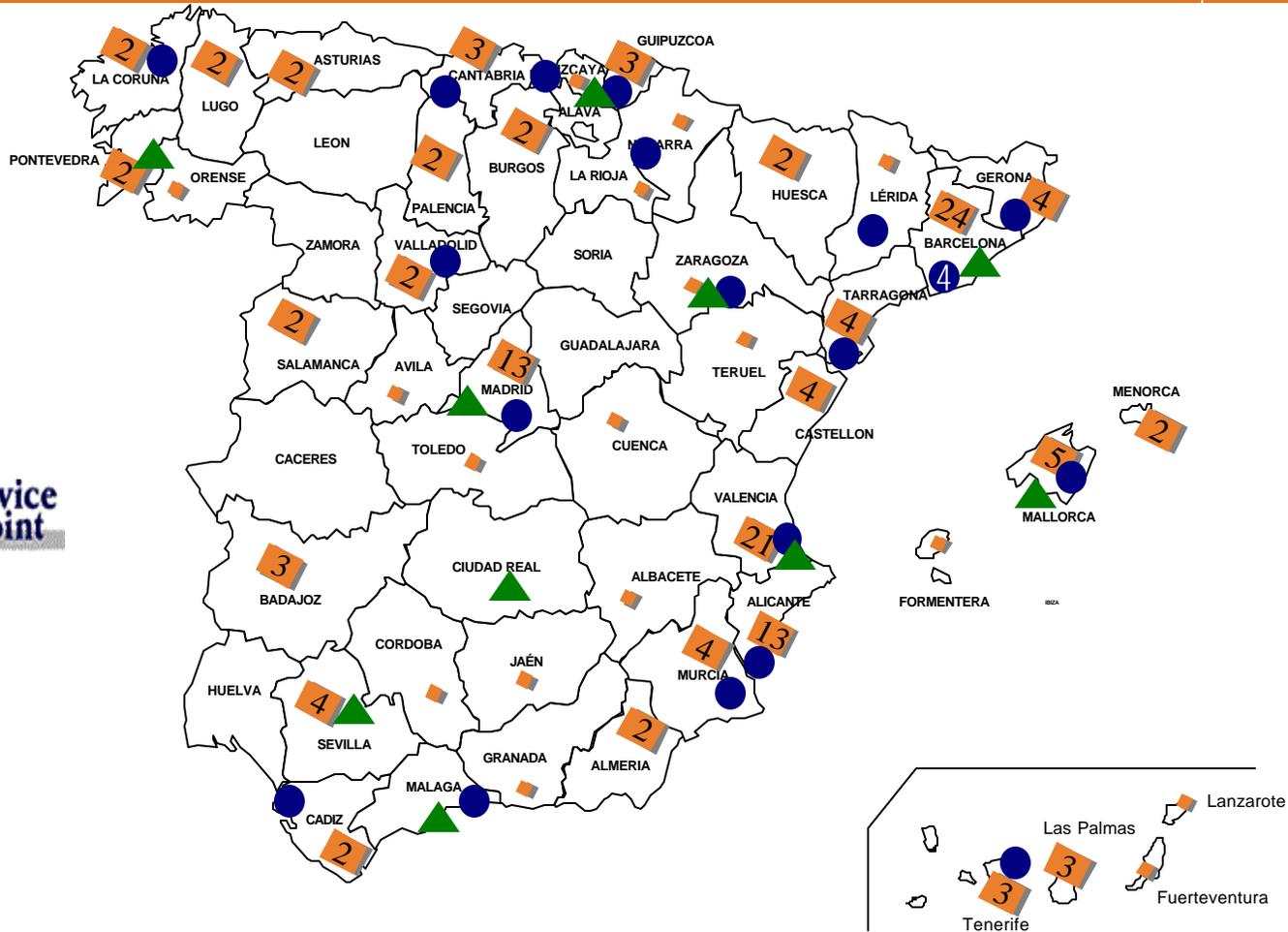
GPP actualmente tiene una presencia multinacional generadora de sinergias de "know how"

grupo



Presencia de GPP en España (excluye 157 distribuidores de Logic Control)

grupo



151



22



10



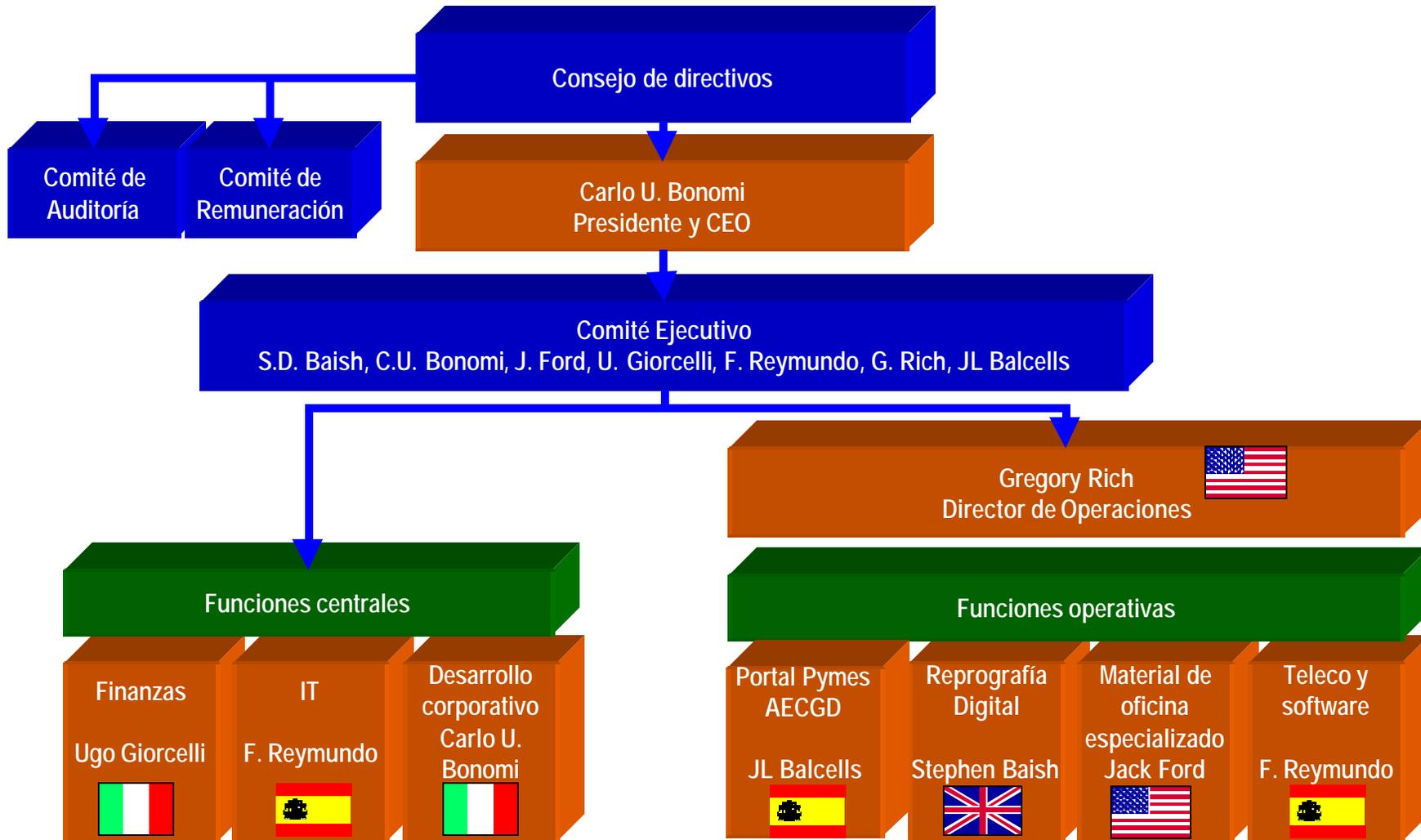
GPP en USA y Reino Unido

grupo



Estructura del Equipo Directivo

grupo



Principales logros del equipo de gestión desde 1995

grupo



- ◆ 8 ampliaciones de capital por un total de 445 mln EUR completamente suscritas
- ◆ Adquisición de 15 compañías
- ◆ Venta de 4 compañías pequeñas y no estratégicas
- ◆ Integración de mas de 3.000 empleados en 2 continentes
- ◆ Valor para el accionista (TIR) 36% desde Julio 1995 a finales de 2000
- ◆ Entrada en el IBEX 35
- ◆ Incorporación de un equipo directivo internacional (KPMG, Cisco, Telefonica, Ono, Danka, etc)
- ◆ Implementación de un plan de opciones para más de 200 empleados
- ◆ Desarrollo de la primera red nacional de tecnología IP para PYMEs

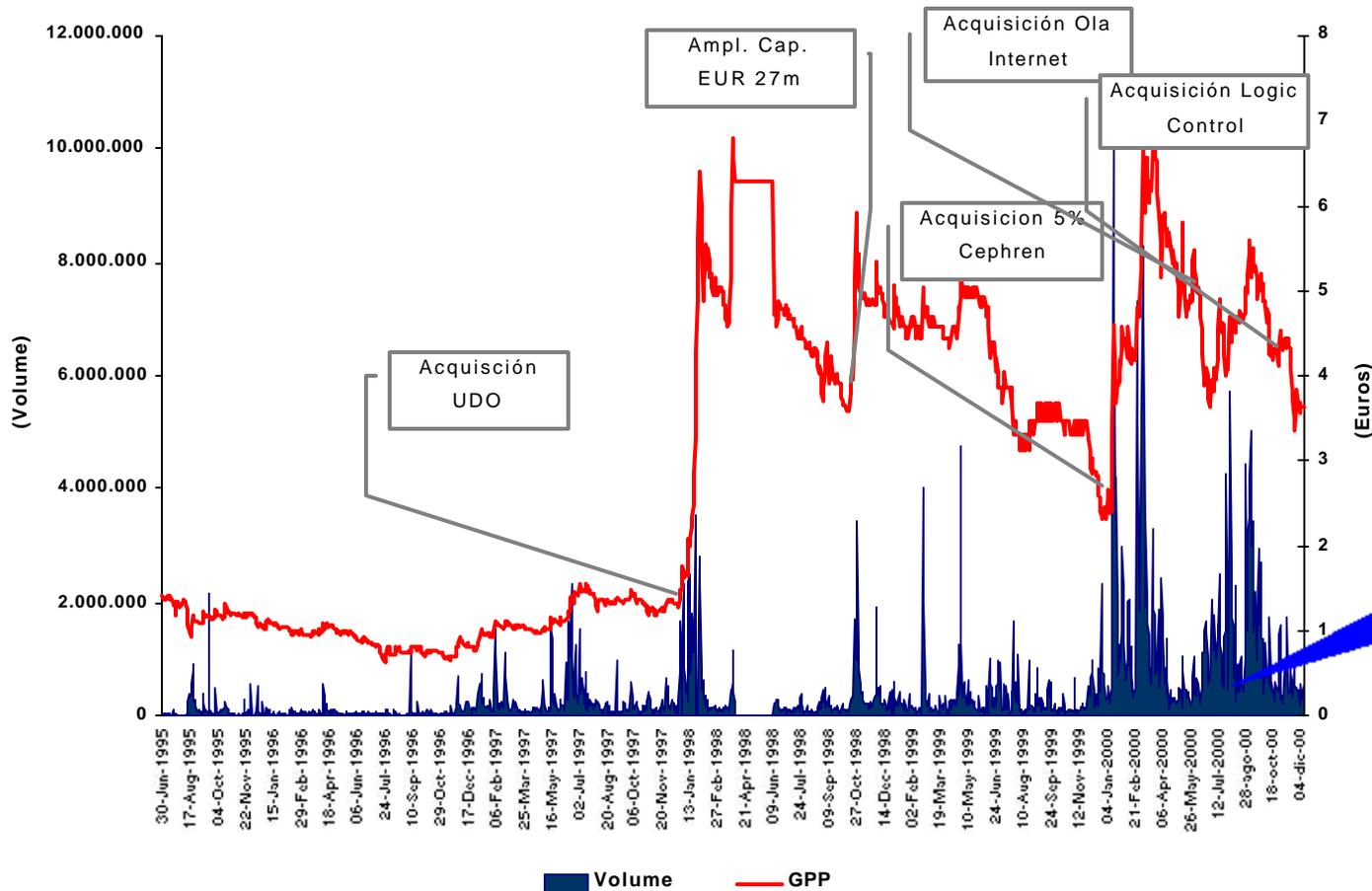
Mercado Bursátil - Carlo U. Bonomi -

grupo



GPP ha generado un TIR del 36% anual para los accionistas en los últimos cinco años

grupo



TIR 36% (1 Julio - 30 Sep. 00)
 Liquidez diaria: 1.2%
 GPP cotiza en el Ibex-35
 y en el Nuevo Mercado

Desde Enero 2001, GPP forma parte del IBEX-35, después de sólo 5 años

grupo



	Vol. Contratación Diaria (EUR Mln)	Capitalización Bursatil (EUR Mln)
1 Telefonica	619	83.207
2 Telef. Moviles	355	4.205
3 BBVA	147	49.467
4 BSCH	140	47.999
5 Terra	104	11.319
6 Repsol YPF	98	23.604
7 Endesa	90	20.963
8 Iberdrola	43	13.198
9 Altadis	26	9.084
10 Zeltia	26	3.355
11 Union Fenosa	23	6.511
12 Prisa	19	2.495
13 B. Popular	17	8.078
14 Amadeus - A	17	4.926
15 Bankinter	14	3.055
16 TPI	13	2.868
17 Gas Natural	10	5.053
18 Sogecable	9	2.411
19 Carrefour	8	2.496
20 Telepizza	8	631
21 Dragados	8	1.953
22 Acerinox	7	1.830
23 NH Hoteles	7	1.610
24 Acciona	6	2.301
25 Grupo Picking Pack	6	473
26 Indra	5	1.486
27 Acesa	5	2.492
28 FCC	5	1.490
29 Sol Mella	5	1.044
30 ACS	5	1.729
31 Corp. Fin. Alba	4	1.959
32 Hidrocarburo	4	2.511
33 REE	3	831
34 Acerallia	3	1.130
35 Ferrovial	3	1.829

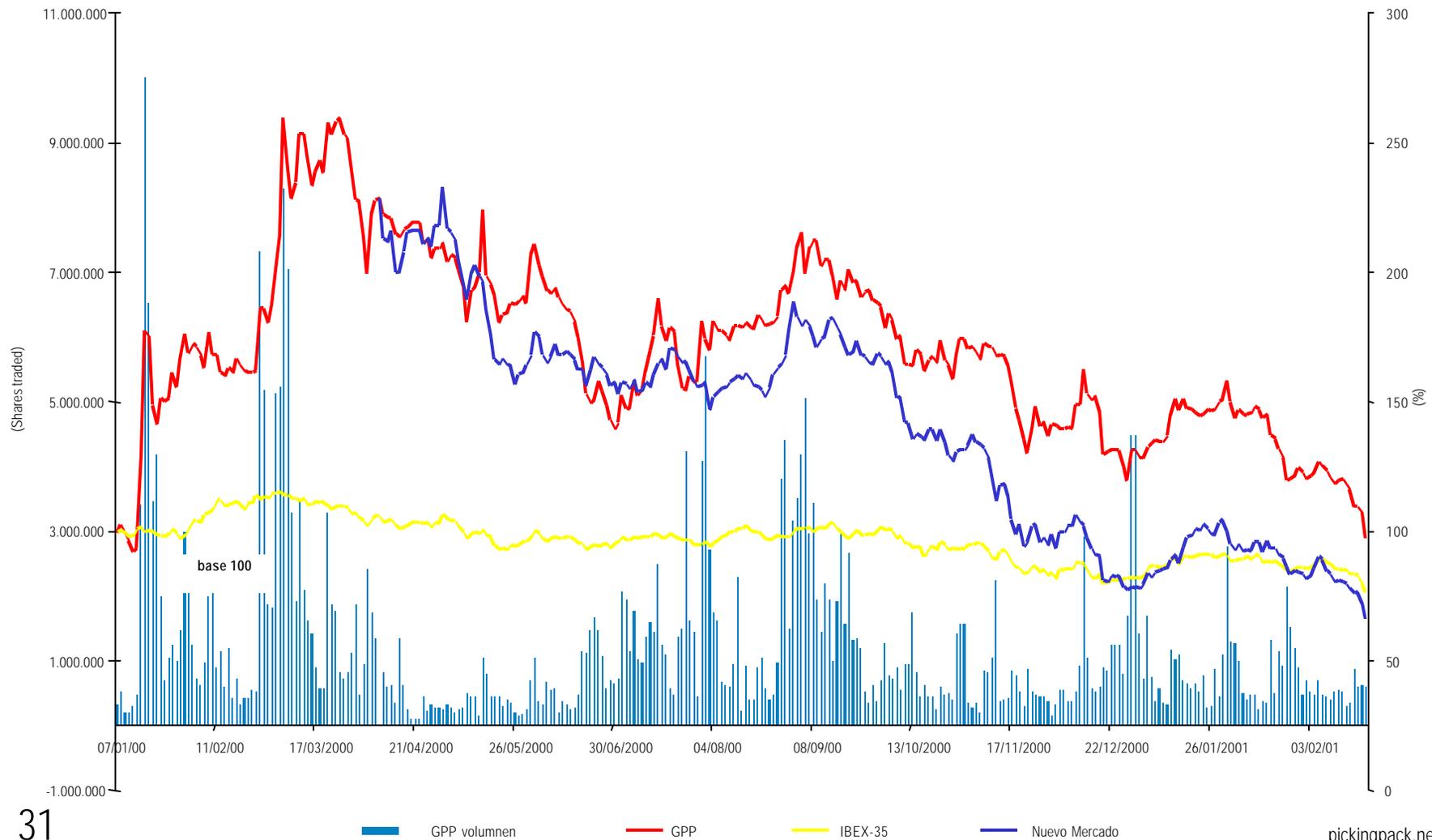
- GPP ha sido incluido en el Indice después de solamente 5 años
- Es una de las compañías con mayor liquidez en España, un 1,6% durante el 2000

Precio de la acción de GPP en relación al IBEX-35 y al Nuevo Mercado (año 2000)

grupo



GPP vs IBEX-35 y Nuevo Mercado (07 Jan 2000 - 22 March 2001)

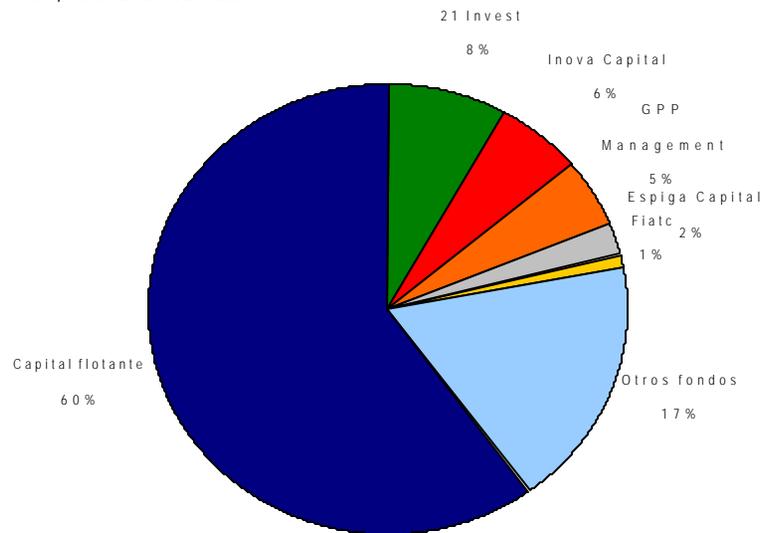


Accionistas diversificados con fuerte presencia del equipo de gestión y 60.000 pequeños accionistas

grupo



60,000 accionistas



Como consecuencia del canje de acciones de Ola, aproximadamente el 30% de las acciones de GPP están sujetas a diferentes niveles de "lock up" con un máximo de 3 años



8%

21 Invest: compañía privada de capital creada en 1992. Perteneciente a las familias Benetton, Bonomi, y a otras instituciones como Generali, Banca Intesa, Fininvest entre otros. 21 Invest posee mas de 20 holdings y mas de 600 m Eur en activos gestionados. Invierte en Italia, España, Francia y Uk



6%

Inova Capital: Firma de capital riesgo especializada en telecomunicaciones, Internet / e-commerce y sectores de Tecnologías de la Información. Fundada en el 2000, tiene unos fondos iniciales de accionistas de 90.7 mill de Euros y una cartera de más de 20 compañías. La estructura de Inova Capital está compuesta por inversores como Ibersuizas, Torreal, Inversiones GB Balboa y el Banco Pastor.

grupo



5% + 4%

GPP Management: son los terceros accionistas más importantes de GPP. Además serán titulares de aproximadamente un 4% de acciones de GPP a través de esquemas de opciones en 4 años

¿Hacia dónde vamos?

grupo

PICKING
PACK



Conclusión: prioridades de Equipo Directivo

grupo

