

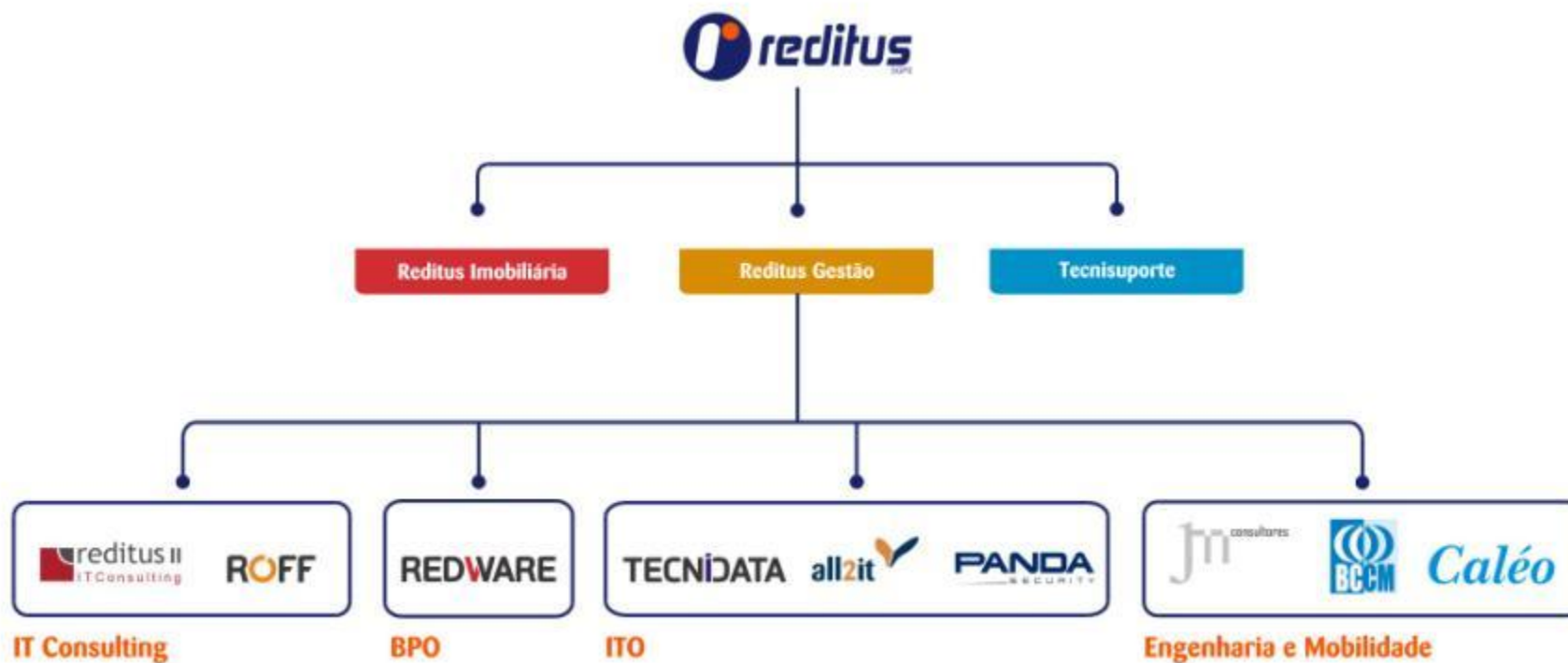


Apresentação de Resultados 2009

10 Março 2010

- ▶ Conclusão da integração das empresas adquiridas no final de 2008, Tecnidata e Roff
- ▶ Abertura de Centros de Serviços dedicados aos contratos de Business Process Outsourcing (Castelo Branco, Benavente, Lisboa Roma, Lisboa Expo)
- ▶ Abertura da fábrica de Software na Covilhã em parceria entre a Roff e a Câmara Municipal da Covilhã
- ▶ Aquisição do distribuidor exclusivo da Panda Security em Portugal
- ▶ Aumento das vendas internacionais
- ▶ Continuação da estratégia de racionalização e reestruturação que implicou a fusão por incorporação das sociedades que prestam serviços e fornecem soluções na área de infra-estruturas de TI e uma reorganização das sociedades que prestam serviços de suporte para o Grupo Reditus
- ▶ Crescimento na base de clientes existente e captação de novos clientes, tanto no mercado nacional como internacional

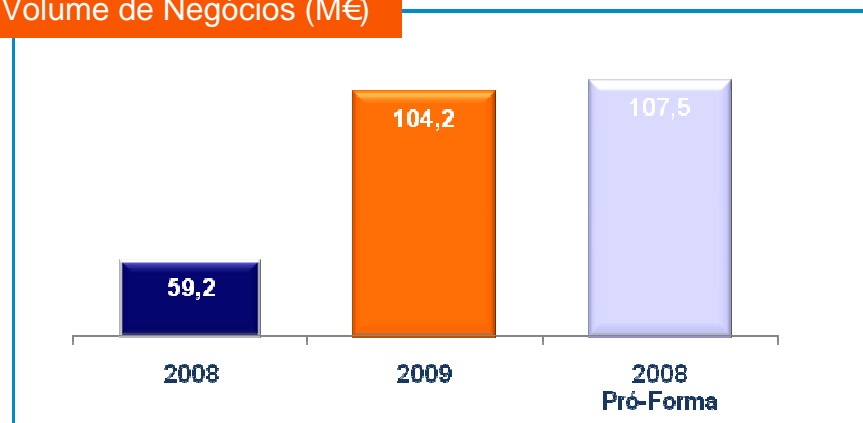
Organigrama do Grupo



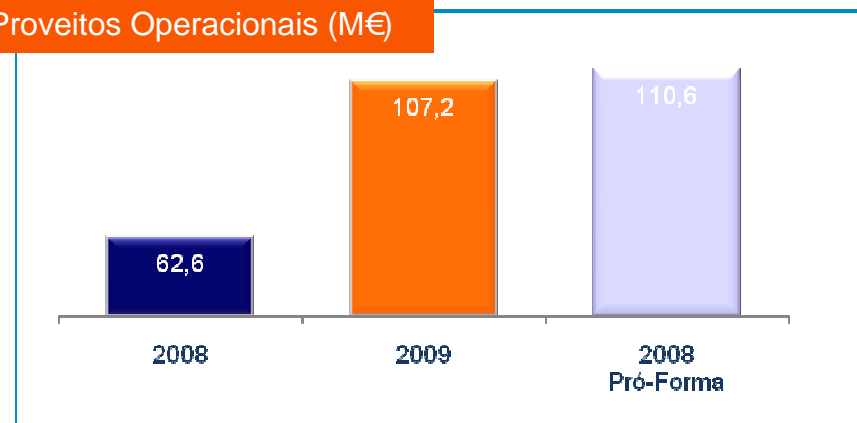
Indicadores Financeiros do Grupo



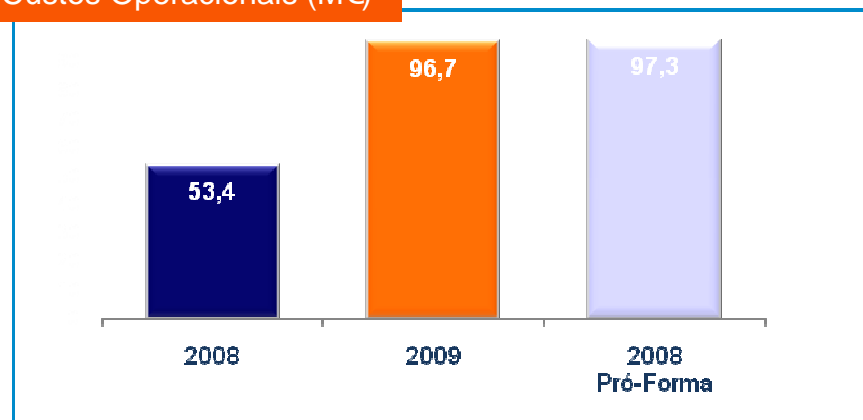
Volume de Negócios (M€)



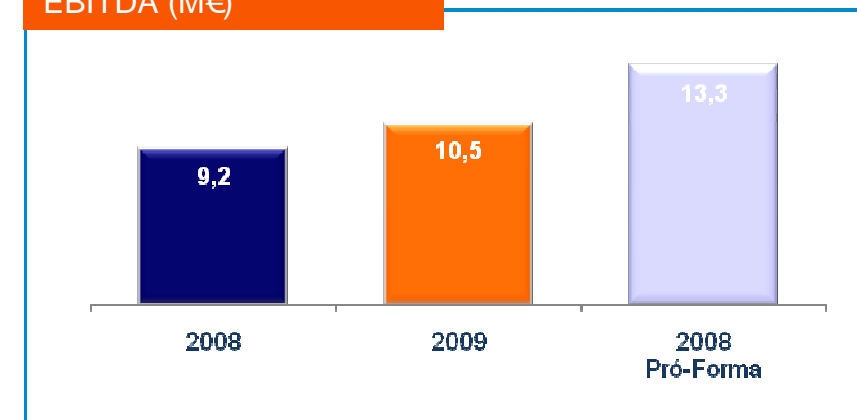
Proveitos Operacionais (M€)



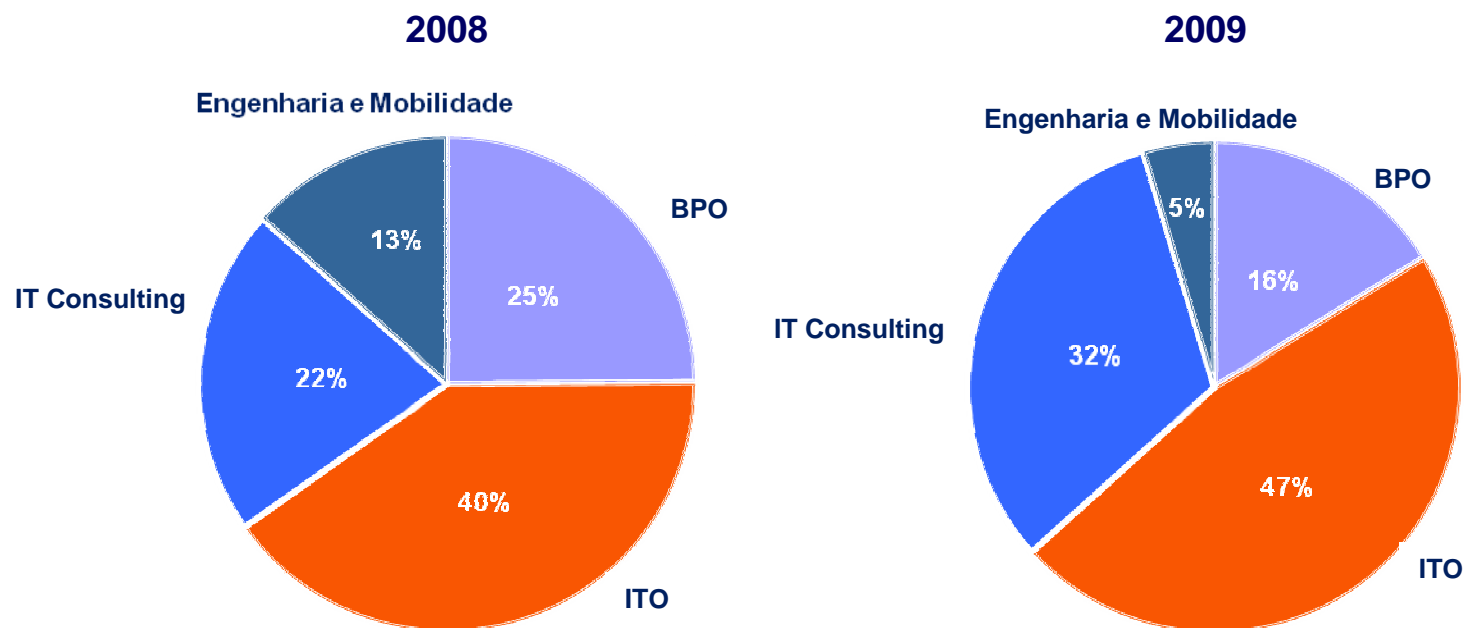
Custos Operacionais (M€)



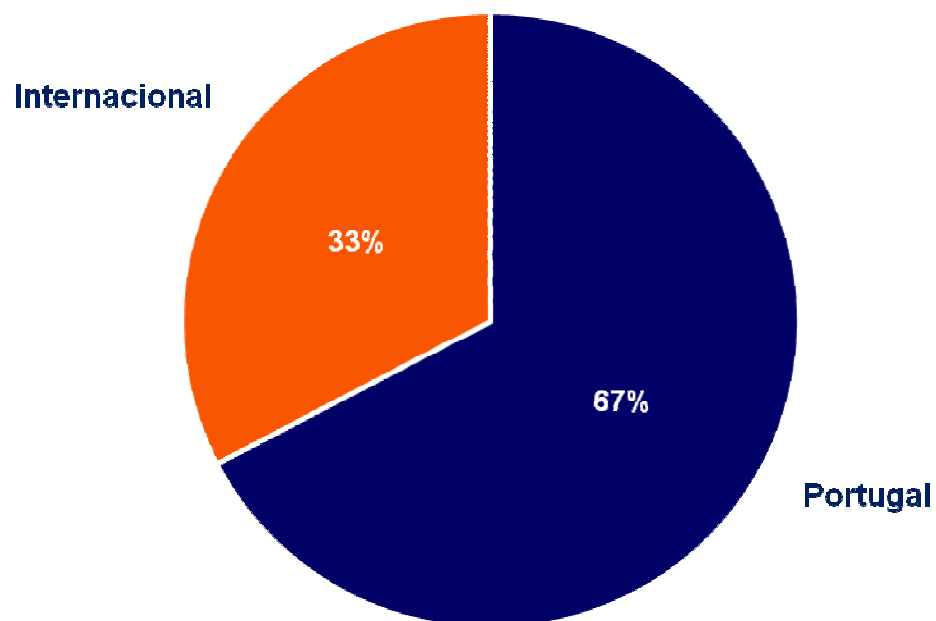
EBITDA (M€)



Volume de Negócios por Segmento de Actividade



Volume de Negócios por Segmento Geográfico

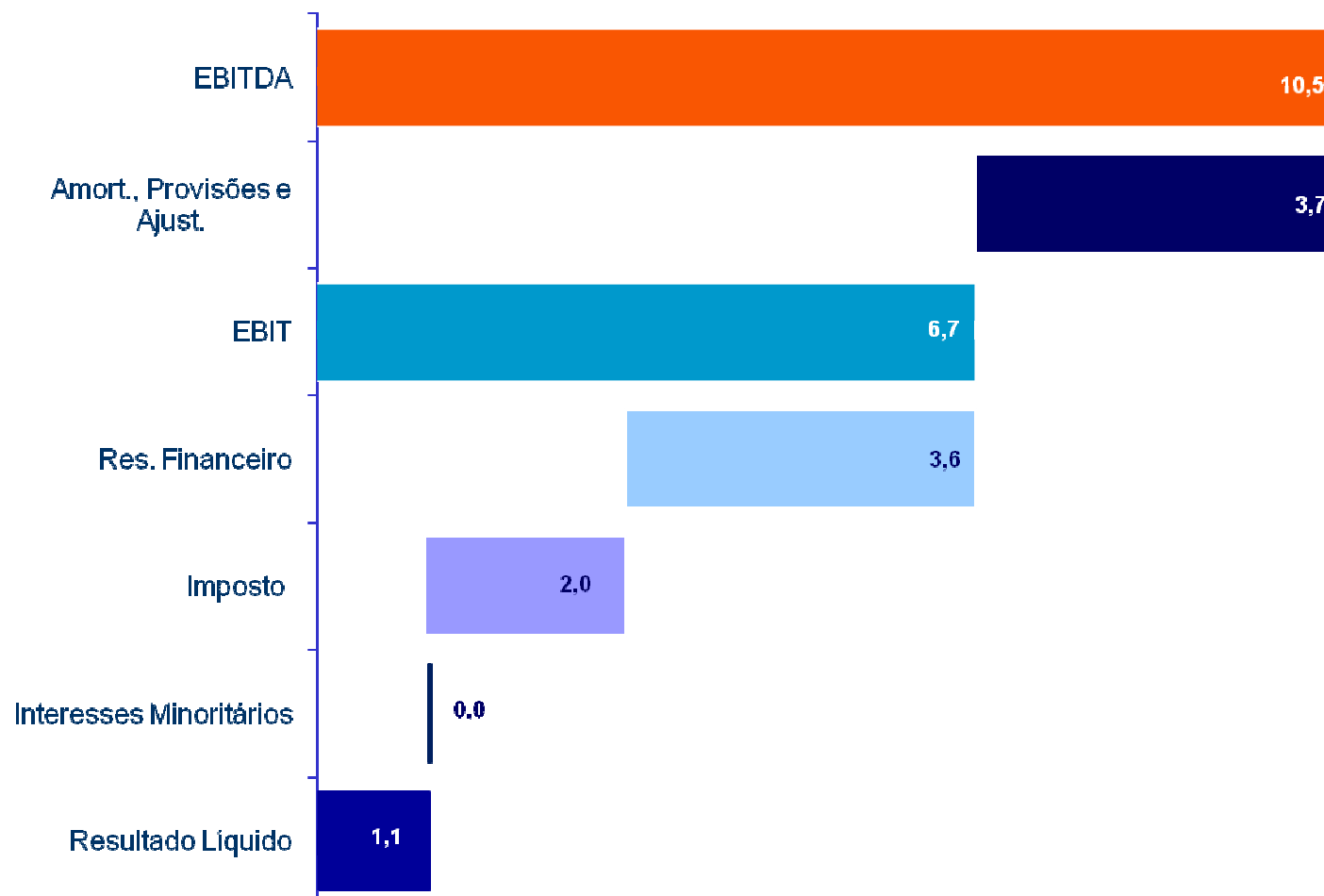


- ▶ A Reditus está presente internacionalmente em 18 países: França, Noruega, Irlanda, Espanha, Brasil, Angola, Suíça, Alemanha, EUA, Tunísia, Inglaterra, Áustria, Bélgica, Itália, Holanda, Roménia, China e Marrocos

Indicadores Financeiros do Grupo

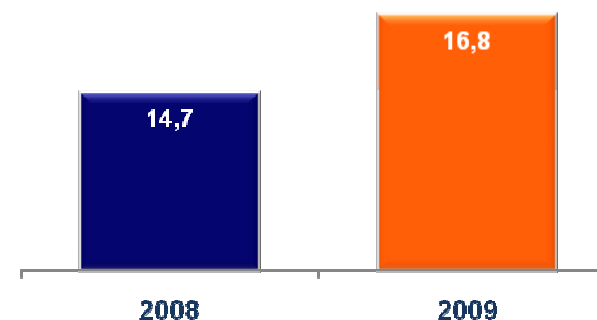


Do EBITDA ao Resultado Líquido (M€)
2009

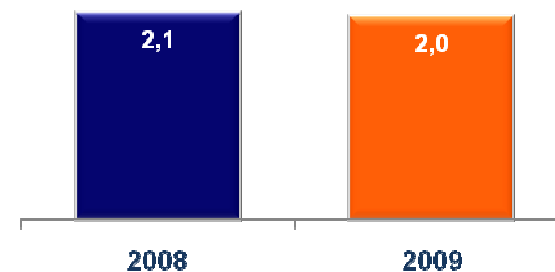


- ▶ BPO contribuiu com 16% para o Volume de Negócios total da Reditus e 21% do EBITDA total gerado em 2009
- ▶ Esta área apresentou um crescimento de 14% do seu Volume de Negócios para 16,8 M€ e a Margem EBITDA foi de 12,1%
- ▶ Arranque de novas operativas em 7 clientes existentes num total de 13 novos serviços
- ▶ Entrada em 7 novos clientes em mercados diversificados, incluindo uma primeira aproximação ao sector da Administração Pública
- ▶ Evolução do formato de BPO para BTO, fornecendo uma base estratégica para a mudança contínua do mercado
- ▶ Foram abertos 4 novos centros de serviços (Castelo Branco, Benavente, Lisboa Roma e Lisboa Expo) acrescentando 900 novas posições de operação, totalizando mais de 1.300 posições a capacidade instalada da Redware

Volume de Negócio (M€)

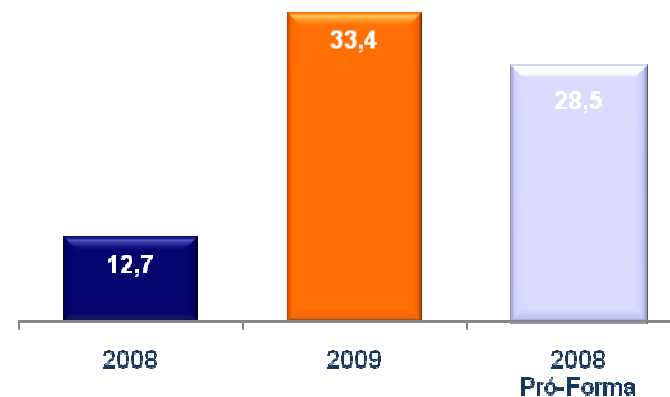


EBITDA (M€)

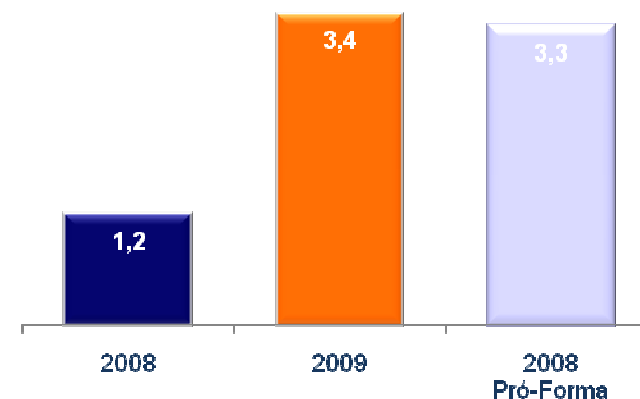


- ▶ IT Consulting representou 32% do Volume de Negócio e do EBITDA total da Reditus
- ▶ Volume de Negócios de 33,4 M€ e Margem EBITDA de 9,7%
- ▶ Aumento das Vendas Internacionais, que contribuíram com 40% da facturação total
- ▶ Roff inicia Fábrica de software na Covilhã em Abril de 2009
- ▶ Mais de 350 consultores
- ▶ Quota de mercado nacional SAP de 25%

Volume de Negócio (M€)

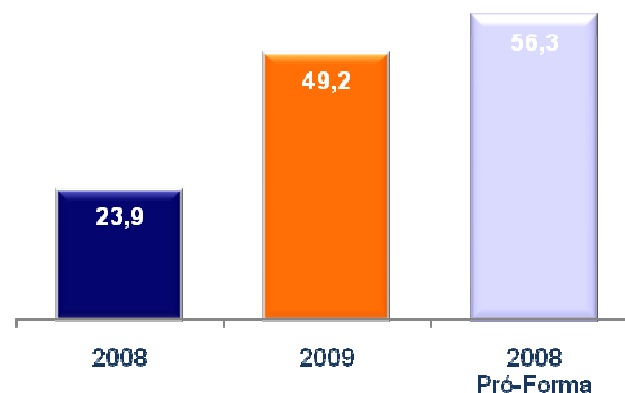


EBITDA (M€)

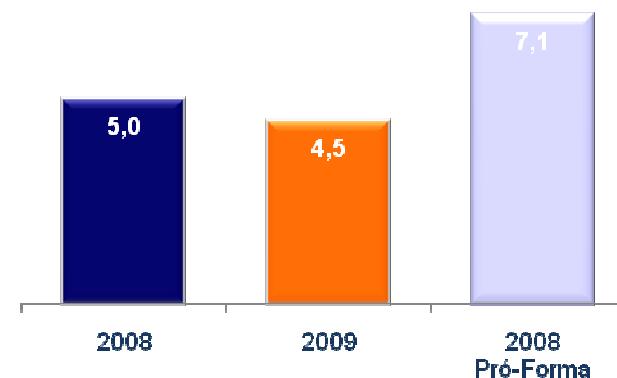


- ▶ ITO representou 47% do Volume de Negócios e 43% do EBITDA total da Reditus
- ▶ Volume de Negócios de 49,2 M€ e Margem EBITDA de 9,0%
- ▶ Simplificação da estrutura organizacional, através da fusão por incorporação de sociedades que prestam serviços na área de infra-estruturas de TI
- ▶ Taxa de renovação de contratos de outsourcing de 98%
- ▶ Novas ofertas de serviços de outsourcing e reforço das competências dos colaboradores nas principais tecnologias de TI

Volume de Negócios (M€)

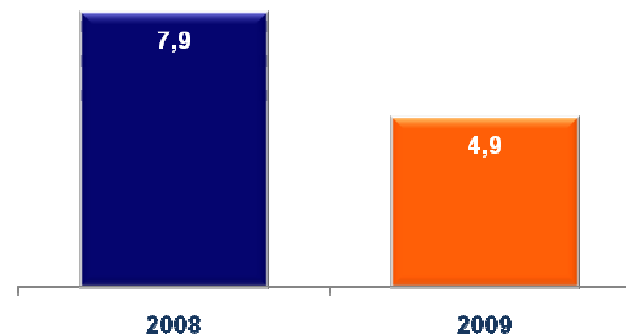


EBITDA (M€)

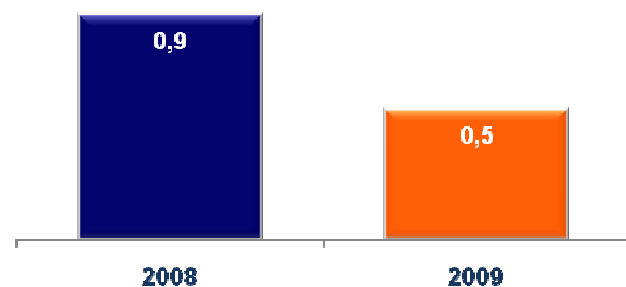


- ▶ Representa 4,7% da Facturação total do Grupo e 5,0% do EBITDA total
- ▶ O Volume de Negócios e o EBITDA apresentaram um decréscimo de 39% e 42%, respectivamente, devido à forte queda verificada no sector dos semicondutores
- ▶ Margem EBITDA atingiu 9,2%
- ▶ Para 2010 estima-se uma recuperação desta área de negócio, baseada na inversão completa do clima de investimentos em equipamentos para o sector dos semi-condutores, no nível de encomendas recebidas durante o início deste ano e no estado de evolução das negociações de diversos projectos

Volume de Negócios (M€)



EBITDA (M€)



Cientes de Referência

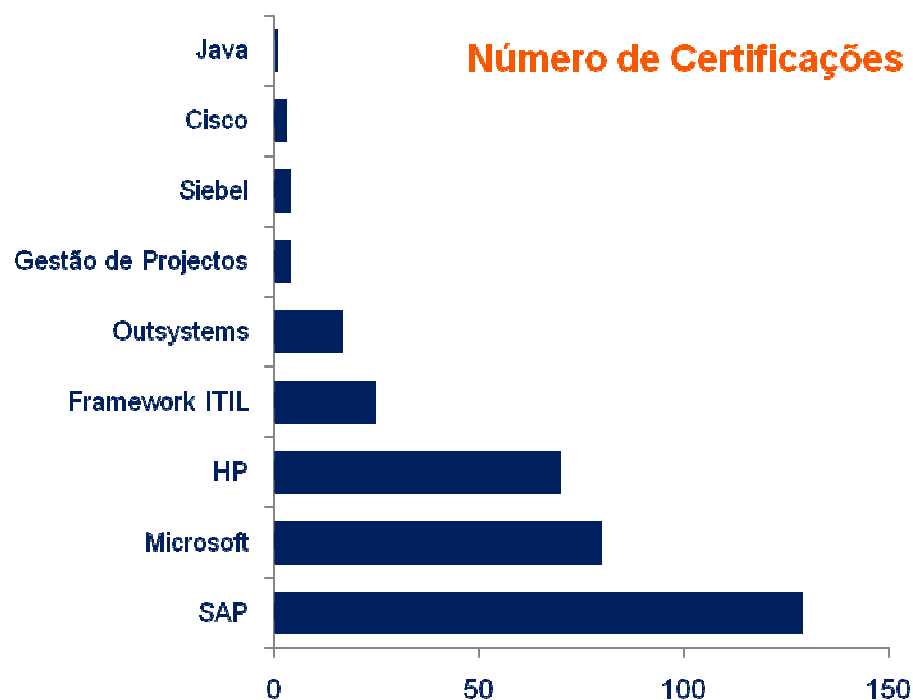


Business Process Outsourcing	 Tratamento de processos (BPO)	 Contact Center Comercial	 Back Office Crédito Habitação	 Contact Center	 Business Process Outsourcing
 Serviço de Atendimento a Clientes	 Tratamento de processos em Back Office	 Controlo da Qualidade do Atendimento	 Tratamento de Cartões (BPO)	 Portabilidade e Ativações	 Serviço de Apoio a Clientes

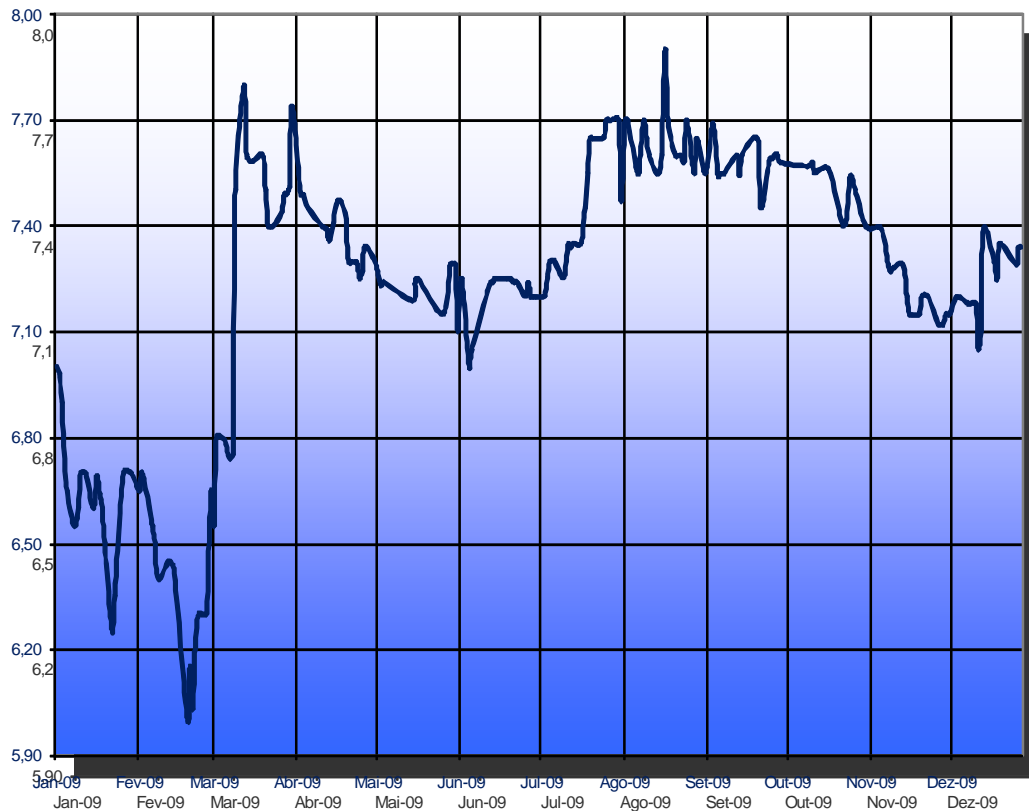
 Consultoria CRM e BI	 Implementação SAP	 Projecto de Fusão Solução SAP	 Radiofrequência em Armazéns e SAP BI	 Implementação SAP	IT Consulting
 Implementação SAP (em 19 empresas)	 Consultoria SAP	 Desenvolvimento Aplicacional	 Upgrade SAP	 Consultoria Java	 Consultoria MVS Cogen

 Suporte Técnico CITIUS	 Service Desk	 Hosting	 Consultoria Windows e Messaging	 Fornecimento Global de TI's	 Unified Communications
IT Outsourcing	 Service Desk Integrado	 Manutenção Office Printing	 Service Desk	 Operação de Data Center	 Manutenção do parque de servidores, storage e impressoras

 Sistema Integrado de Gestão de Transportes	 Unified Communications (OCS-MSFT)	 Virtualização de Servidores	 Sistema Integrado de Gestão de Transportes	 Soluções de Desktop	 Personalização de Documentos Financeiros
 Virtualização de Servidores	 Sistema Integrado de Gestão de Transportes	 Migração Tecnológica	 Rollout Parque de Pc's e Formação	 Unified Communications (OCS-MSFT)	Engenharia e Mobilidade

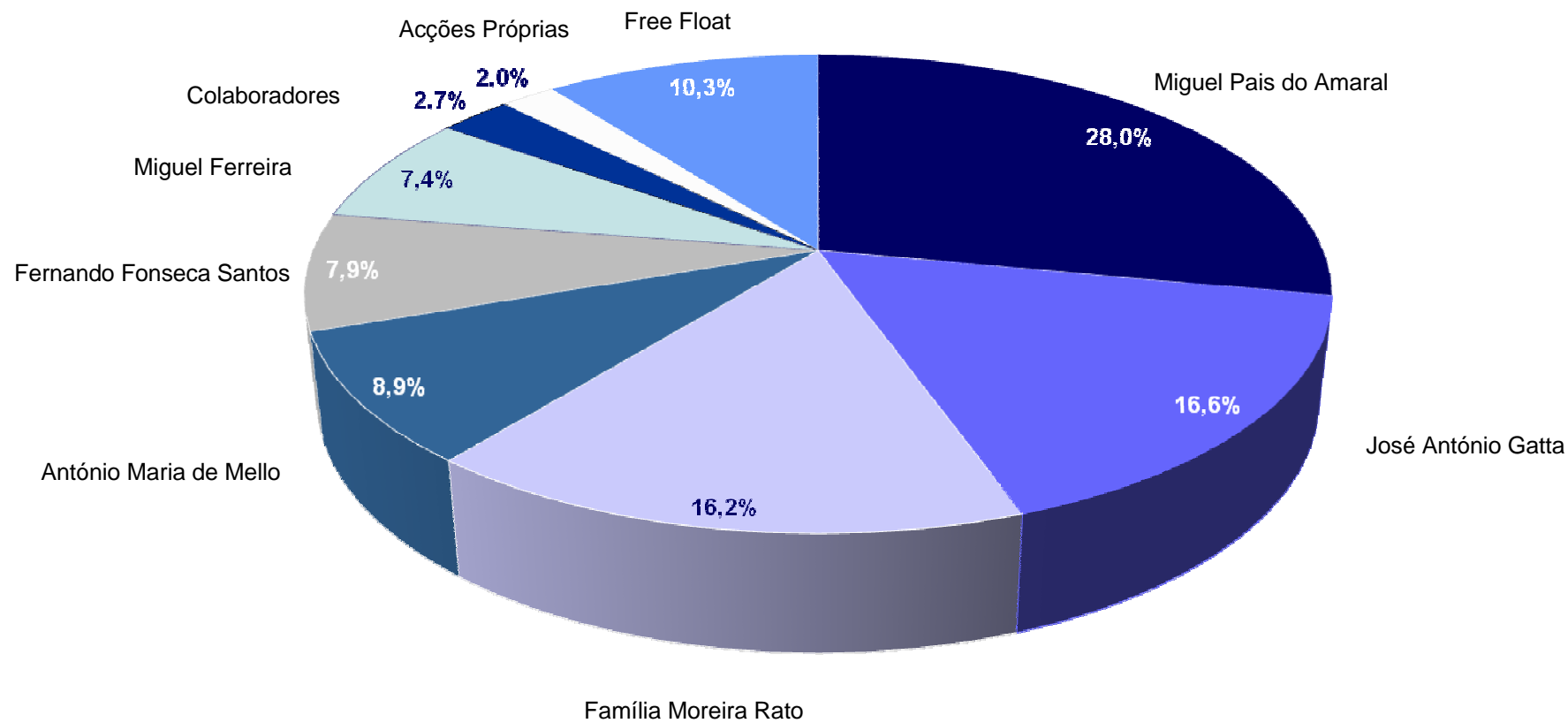


- ▶ Desenvolvimento do centro de formação *Reditus Business School*
- ▶ Aposta na Formação e Qualificação dos nossos Profissionais, através de Cursos e Certificações
- ▶ Foram realizadas um total de 89 acções de formação envolvendo 1.379 participantes e representando um volume de formação de 8.604 horas
- ▶ Certificações: 129 em SAP; 90 em tecnologias Microsoft; 70 em tecnologias HP; 25 em framework ITIL;
- ▶ Número médio de colaboradores em 2009 com vínculo permanente foi de 906



- ▶ A cotação de fecho das acções da Reditus em 2009 foi de 7,34 euros; 3,4% acima do preço de fecho do ano anterior de 7,10 euros
- ▶ Em termos de liquidez, foram transaccionadas durante o exercício cerca de 727 mil títulos da Reditus, representando um valor de transacção de 5,3 milhões de euros
- ▶ O número médio diário de acções transaccionadas fixou-se em cerca de 3,6 mil títulos, correspondente a um valor médio diário de cerca de 21 mil euros.

Estrutura Accionista



Os principais vectores de crescimento do Grupo Reditus para o ano de 2010 são:

- ▶ **Internacionalização** - Desenvolver a actividade nos vários países onde o Grupo já está presente, de forma a consolidar a sua presença internacional, e estando atento a novas oportunidades em países onde o Grupo ainda não desenvolve qualquer actividade, mas onde a sua oferta faça sentido
- ▶ **Cross-selling** - Explorar a forte complementaridade dos portfolios de serviços e de clientes das várias empresas do grupo, por continuar a existir uma forte oportunidade crescimento dos negócios na actual base de clientes
- ▶ **Rentabilidade** – Incrementar o esforço de racionalização dos custos, potenciando as sinergias e optimizações comerciais, técnicas, humanas e financeiras, assegurando permanentemente um elevado padrão de qualidade dos serviços

Apesar do contexto económico de 2010, temos a convicção de concretizar o objectivo de crescimento de Volume de Negócios e EBITDA, de forma consistente com o nosso passado recente.



Conheça as Soluções Reditus
em www.reditus.pt

Centro de Serviços Reditus - Alfragide I
Estrada do Seminário, 2
Edifício Reditus
2614-522 Alfragide

Tel: +351- 214 124 100

Fax: +351- 214 124 199

Email: geral@reditus.pt