



one



stop



One-Stop-Shop
hardware + software + serviços

shop

Reunião APIMEC-SP Bematech



itag

abrasca
uma companhia associada



Nota Importante

Algumas afirmações nesta apresentação podem ser projeções ou afirmações sobre expectativas futuras. Tais afirmações estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estes riscos incluem entre outros, modificações na demanda futura pelos produtos da Companhia, modificações nos fatores que afetam os preços domésticos e internacionais dos produtos, mudanças na estrutura de custos, modificações na sazonalidade dos mercados, mudanças nos preços praticados pelos concorrentes, variações cambiais, mudanças no cenário político-econômico brasileiro, nos mercados emergentes e internacional.

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Visão Geral e Estratégia Bematech

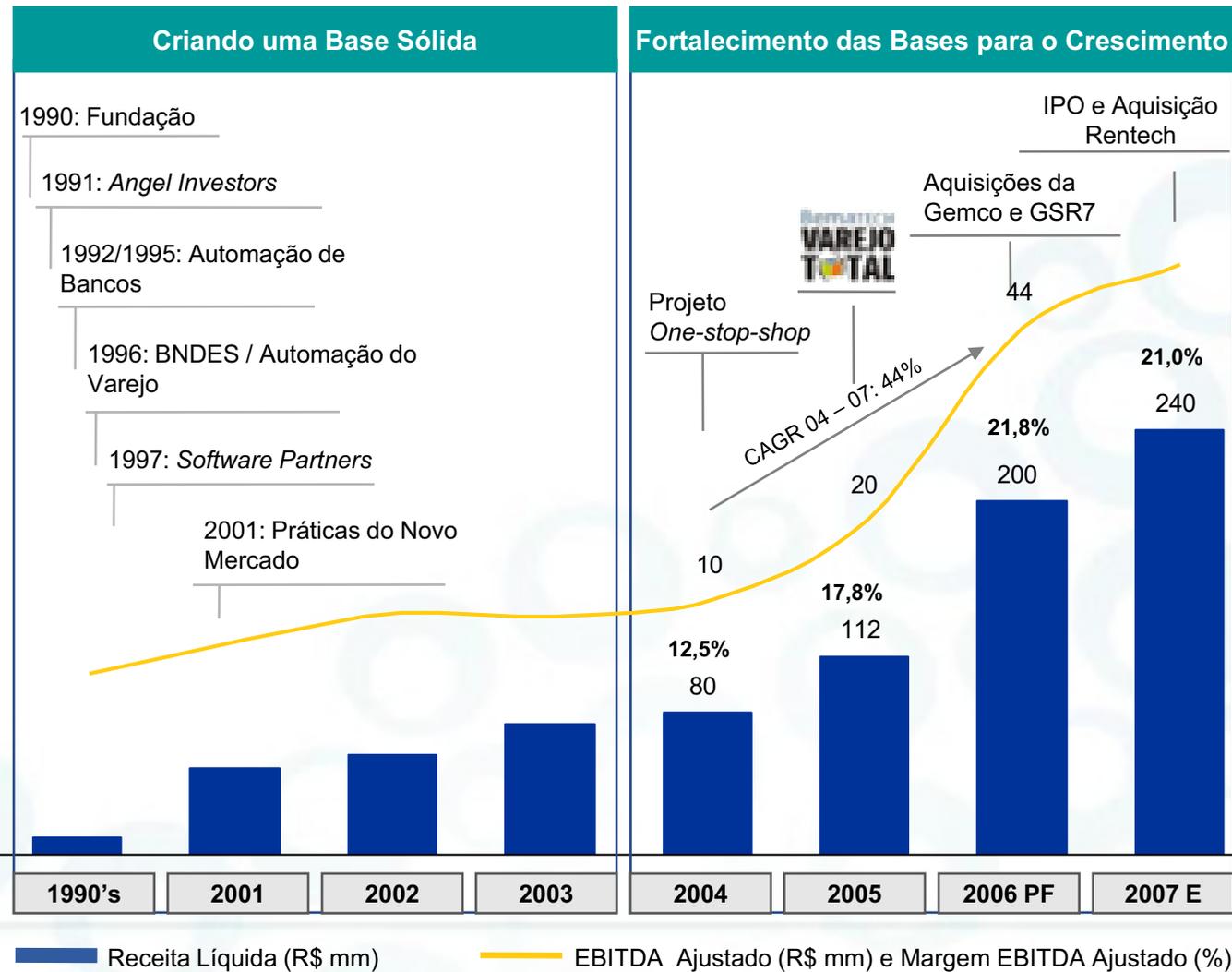
Marcel Malczewski - CEO



**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Histórico de Sucesso

Crescimento consistente através de diversos ciclos econômicos...



Note:

*PF = Pro-forma E = Estimado = Guidance

**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Visão Geral da Bematech



Provedor líder de soluções de automação comercial para o varejo incluindo Hardware, Software e Serviços Relacionados.

**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Oferta



DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

One Stop Shop em Automação Comercial para o Varejo

Nossa Estratégia

Expandir
posição de
liderança

Aumentar a
participação
nos gastos em
automação
comercial dos
clientes

Aumentar
a parcela
recorrente
da receita

Aumentar
nossas
vendas na
América
Latina

Perseguir
novas
aquisições

Desenvolver
novos
produtos

Criar valor para nossos acionistas

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

One Stop Shop em Automação Comercial para o Varejo

Nossa Estratégia

Expandir
posição de
liderança

Aumentar a
participação
nos gastos em
automação
comercial dos
clientes

Aumentar
a parcela
recorrente
da receita

Aumentar
nossas
vendas na
América
Latina

Perseguir
novas
aquisições

Desenvolver
novos
produtos

RL Bematech
equivalente a
soma dos 10
maiores *players*
de automação
comercial
do Brasil

C&C
Magazine Luiza
Superm. Modelo
Gabriela Calç.
Mahogany
Cosméticos
Direct Cell
Farmácia Idea
...

Crescimento de
Software
Serviços

Receita
Dobrando
Ano-Ano

Practico
Teraoka

SB 7000
SB 8000
MP 3000
MP 4000
MP 7000
Gaveta
BVT Light
Monitor Touch
Smart 205 e
2016 ...

**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

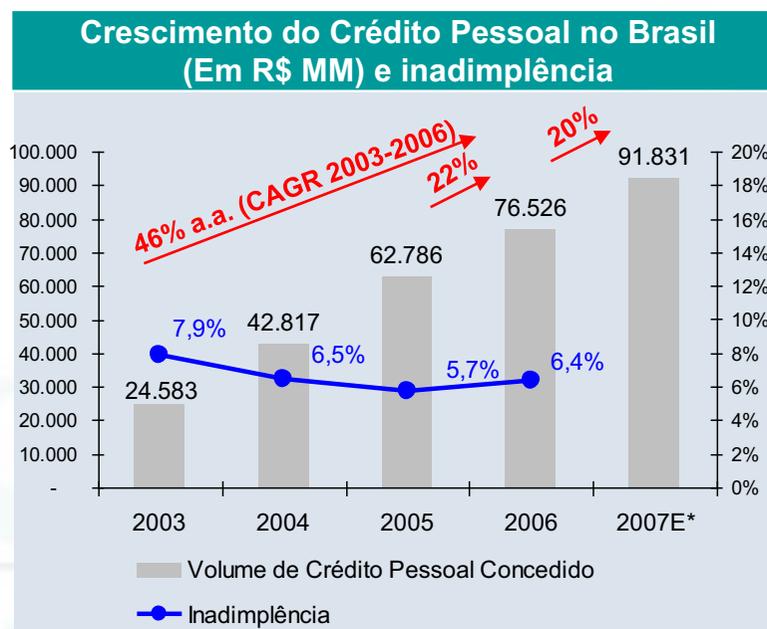
MODELO DE ATUAÇÃO



DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Vetores de Crescimento do Varejo

- Aumento do rendimento médio das famílias
- Aumento do volume do crédito sem aumento do índice de inadimplência
- As taxas de juros para crédito pessoal estão no seu menor nível da série histórica, iniciada em 1994
- O consumo das famílias deve crescer 4,8% em 2007, confirmando a tendência de crescimento

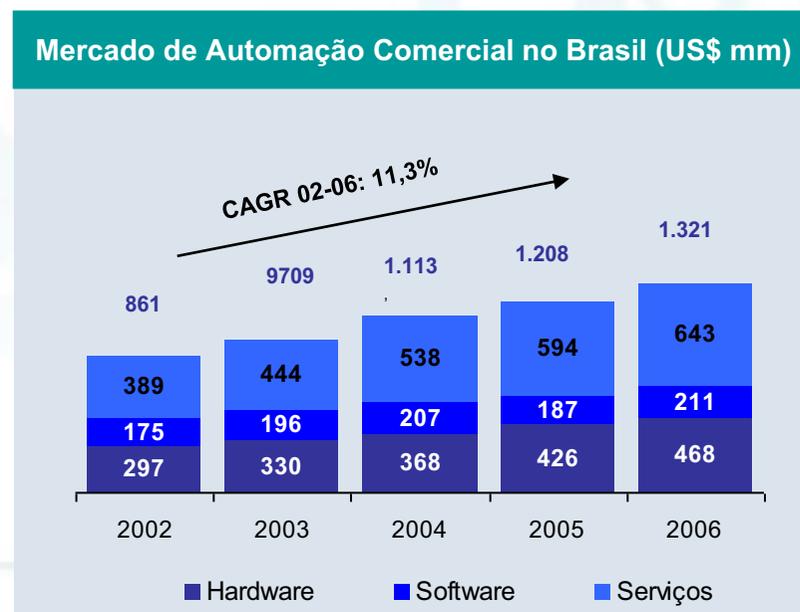
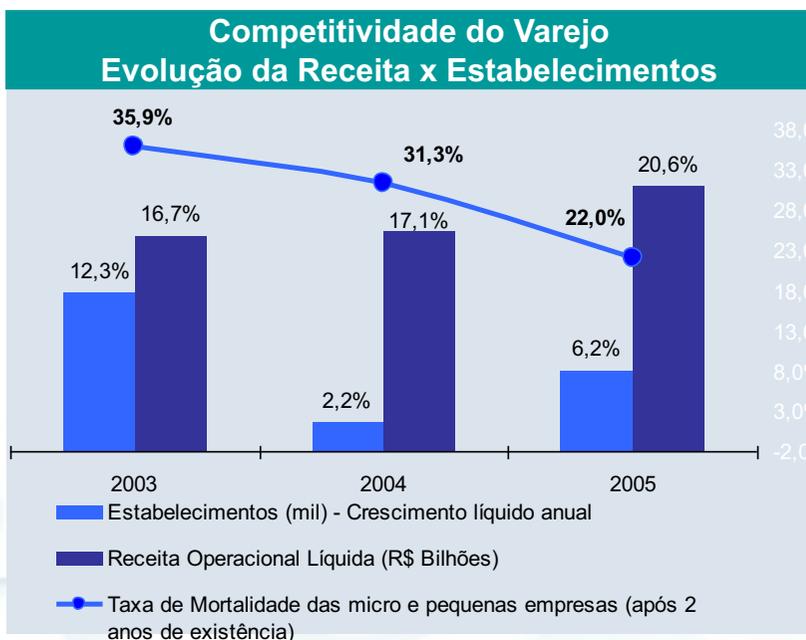


Fonte: BACEN e Fator Corretora

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Vetores de Crescimento do Varejo e TI

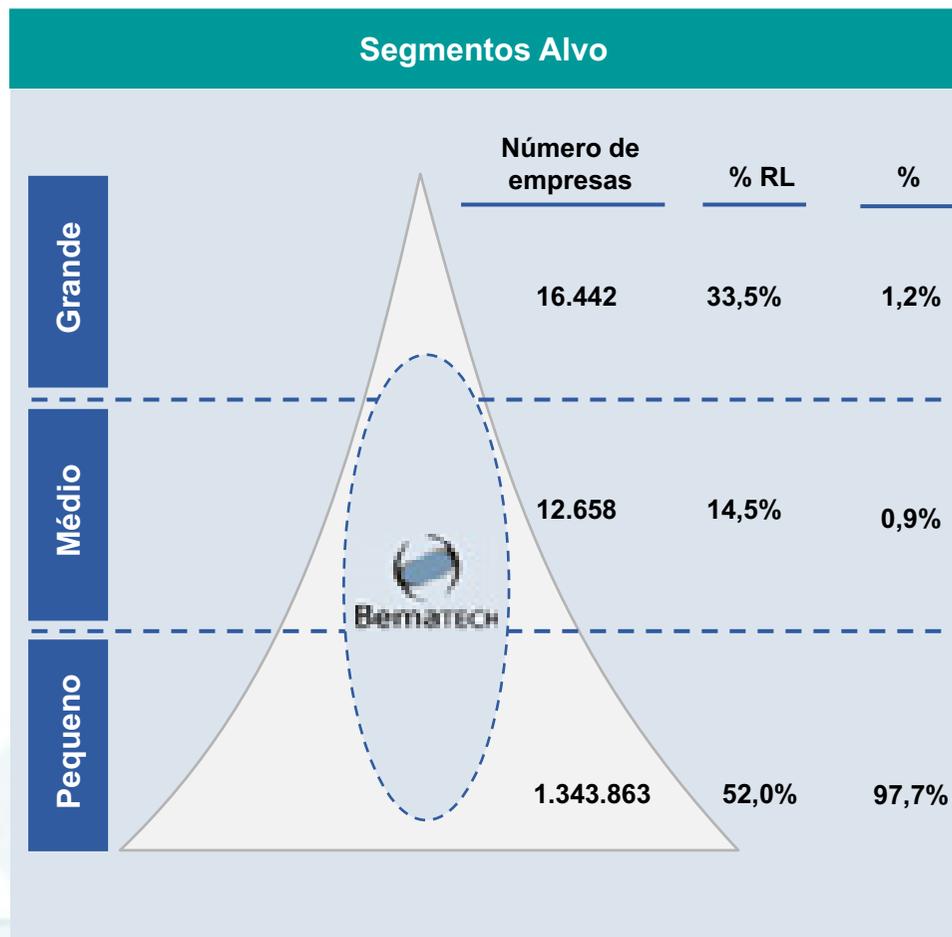
- Crescimento de receita no varejo maior do que o do número de estabelecimentos o que leva ao aumento do ticket médio
- Diminuição da taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas
- Crescimento constatado e tendência apontada dos investimentos de TI no varejo



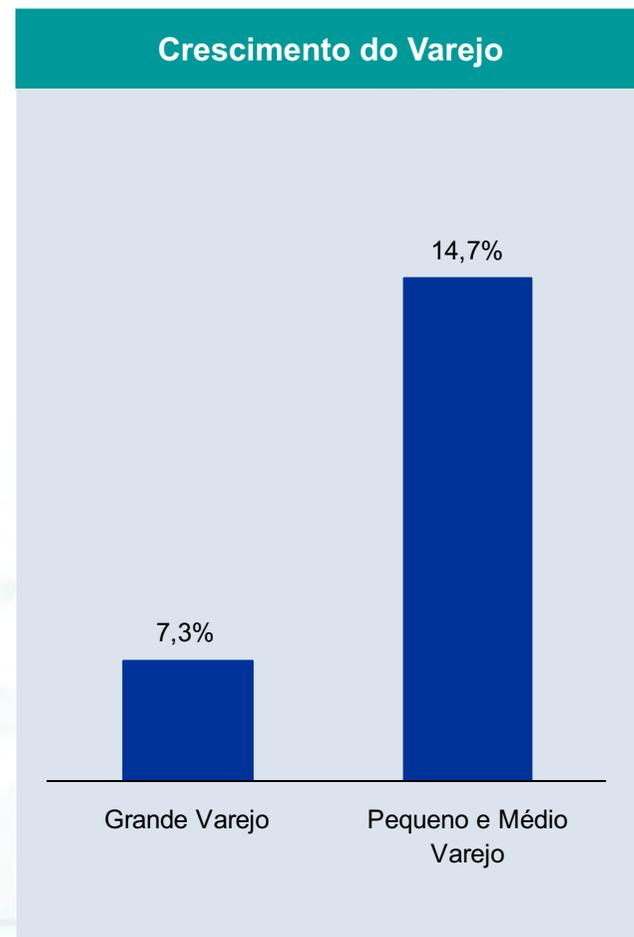
DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Múltiplos Vetores de Crescimento: Pequeno e Médio Varejo

O pequeno e médio varejo é o segmento de maior tamanho e mais rápido crescimento



Fonte: PAC-2005 / IBGE, comércio por atacado e varejista



Fonte: PAC-2005 / IBGE, crescimento com base na receita líquida do comércio por atacado e varejista em relação a 2004.

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Varejo – Perfil do Segmento

Redução das taxas de juros e aumento da disponibilidade de crédito ...

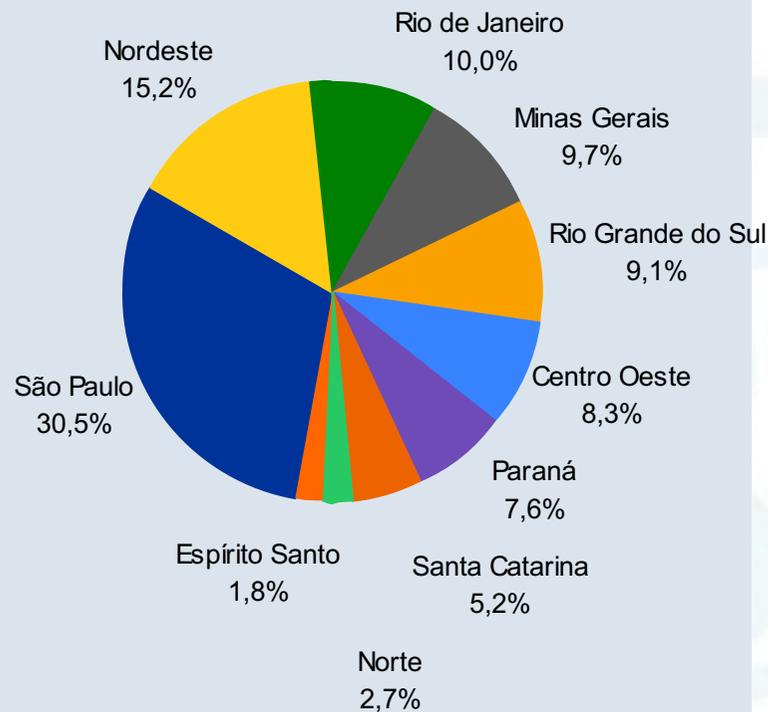
Abertura do Varejo Brasileiro por Segmentos



Fonte: PAC-2005 / IBGE, com base na receita líquida de revenda

Ressalva: O IBGE não considera restaurantes e lojas de serviços em geral como varejo.

Receita Varejista nas Principais Regiões do País



Fonte: IBGE (PMC e PAC)

Volume de Vendas = Receita Bruta de revenda

... contribuem diretamente para o crescimento do varejo em todos os seus segmentos

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Operação International

América Latina

Parcerias com Software Houses

Impressoras fiscais homologadas no Chile, Venezuela e Argentina (2º modelo Argentina em processo de homologação)

Vendas de produtos POS para todos os países da AL

Europa e USA

Acompanhamento das tendências do varejo mundial, vendas de produtos POS.



REPLICAR MODELO DE SUCESSO EM OUTROS PAÍSES

**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Capacitação

- Ampliação das atividades da Universidade Bematech
- Treinamentos de Formação Técnica
- Treinamentos de Gestão
- Salas do Conhecimento
- Parceiros e Clientes Finais



**UNIVERSIDADE BEMATECH COMO GESTORA DE QUALIFICAÇÃO PARA
CLIENTES INTERNOS E EXTERNOS**

**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Hardware

Portfolio Completo para o Ponto de Vendas. Escalabilidade.



Soluções Completas



Impressoras



Periféricos



Suprimentos

CPUs e Microterminais

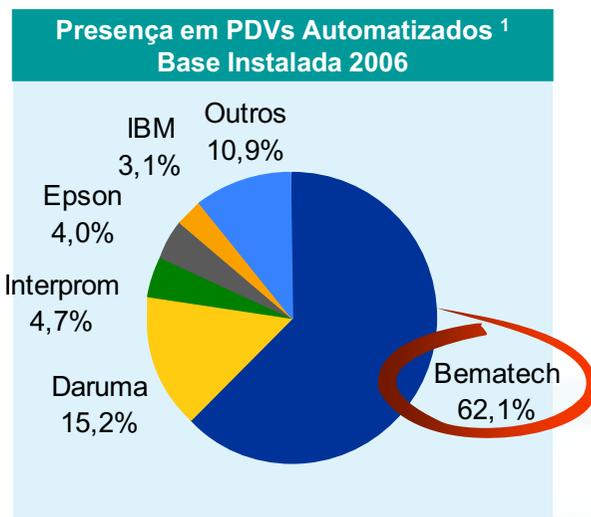
**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Hardware

PRESENTE EM 62% DOS ESTABELECIMENTOS AUTOMATIZADOS NO BRASIL;

Reconhecimento da marca

Qualidade, durabilidade, relacionamento com revendas e clientes.



Fonte: Relatórios Clarendon, em 2006

Nota:

¹ Base instalada de impressoras fiscais

IMPRESSORAS FISCAIS

- Troca de parque – Tecnologia matricial x térmica
- Maior rigor do governo para fiscalização
- Leis que incentivem a adoção de equipamentos fiscais

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Canais

Lauro Martins Jr – Diretor de Canais



DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Rede de Distribuição

Nosso canal de distribuição foi estruturado ao longo dos últimos 10 anos, representando uma importante vantagem competitiva.

Rede de Distribuição



	Matriz
	Filiais Próprias
	Revendas
	Rede de Assistência Técnica

Presença Nacional

- ▶ 1.900 revendas
- ▶ 1.000 *Software Partners*
- ▶ 400 assistências técnicas

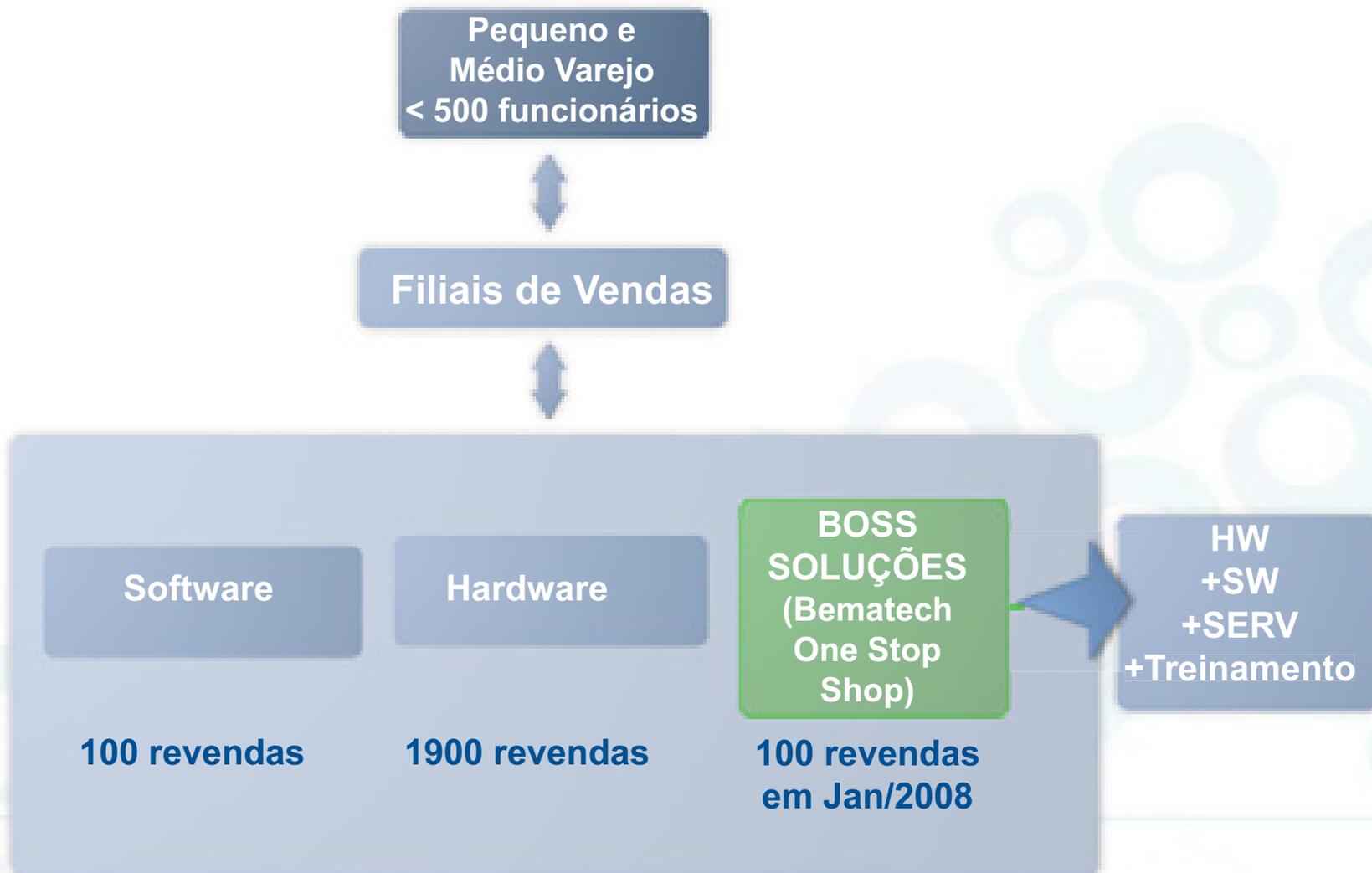
Estreito Relacionamento com o Canal

- ▶ 11 filiais com 80 executivos de vendas
- ▶ Treinamento
- ▶ Programa de categorização
- ▶ Marketing cooperado
- ▶ Forte parceria

Forte reconhecimento da marca maximiza a fidelização de nossos revendedores.

**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Estrutura de Canais



**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Canal de Hardware

CANAL DE DISTRIBUIÇÃO DE HARDWARE

RE VENDAS

- Foco no pequeno e médio varejista
- POCOM (Política Comercial) com preços mínimos
- Programa de marketing cooperado (investimento conjunto em mídia)
- Programa de categorização & fidelização de vendas

FILIAIS DE VENDAS

- 11 filiais próprias instaladas em todas as regiões do País
- 80 profissionais de vendas dedicados ao atendimento ao mercado
- Capacitação através da UB



DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Canal de Hardware

CANAL DE DISTRIBUIÇÃO DE HARDWARE - CATEGORIZAÇÃO



Revendas
Cadastradas
1911

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Canal de Software

CANAL DE DISTRIBUIÇÃO SOFTWARE

- Dezembro/2007: 100 revendas treinadas aptas a comercialização e implantação.
- 2008: Foco na ampliação da rede de revendas para cobertura de todo território nacional.
- Ações de Marketing: campanhas de aceleração de vendas (“Meu primeiro *Smart*” e “Aqui a revenda é *Smart*”)

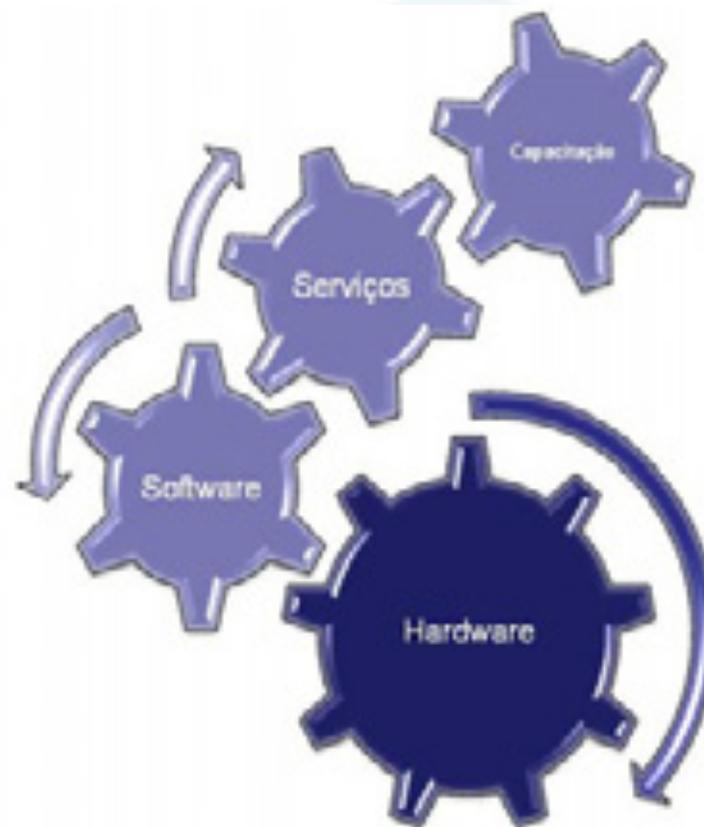


DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Canal BOSS

BOSS - Bematech One-Stop-Shop:

- Criação de canal exclusivo para venda de soluções
- Idéias inovadoras para fortalecimento do canal
- Engrenagem para escoamento de novos produtos e serviços
- Canal de soluções completas (HW + SW + SERV + Capacitação)



DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Canal BOSS

CANAL DE SOLUÇÕES COMPLETAS - CATEGORIZAÇÃO

Categoria	Pré-requisitos de vendas (médias mensais mínimas)			Pré-requisitos de certificação (# mínimo de profissionais treinados e certificados)		
	HW	SW	Serviços	HW	SW	Comercial
★ ★ ★ (3 estrelas)						
★ ★ (2 estrelas)						
★ (1 estrela)						

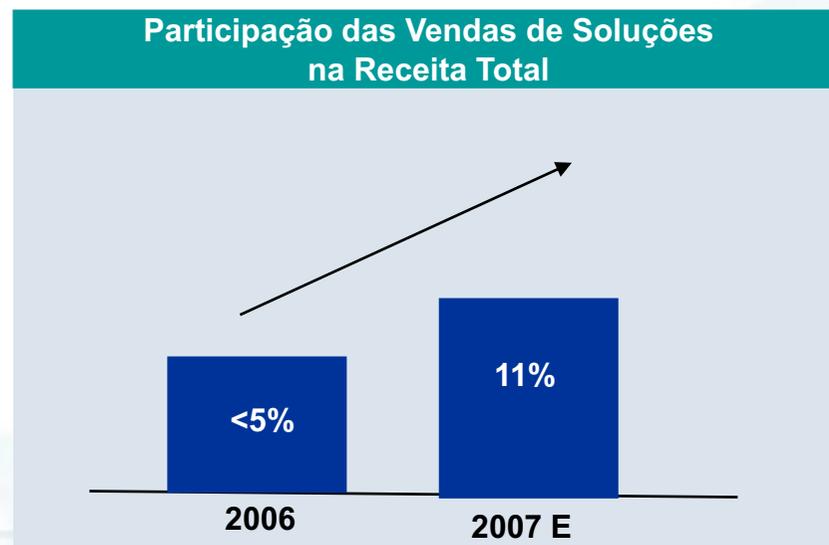
**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Venda de Soluções Completas (Hard+Soft+Serv)

O OBJETIVO É DE AO FINAL DE 2009 TERMOS 50% DE NOSSA RECEITA ATRELADA A VENDAS DE SOLUÇÕES.

Advindos principalmente do Canal Corporate e BOSS que deve contar com aproximadamente 100 revendas no início de 2008.

Capacitação para atender todas as verticais do varejo.



DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Canal Corporate



DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Soluções – Equipe Corporate

Atendimento a Grandes Clientes

Atendimento a carteira de 300 clientes potenciais selecionados

Atendimento exclusivo da fábrica de software para customizações

Portfólio Completo – Hardware, Software ERP e Smart para frente de Caixa – Modelo OSS

Pacote de Serviços diferenciados

Equipe exclusiva

Direção com forte experiência no varejo



Permite acompanhar as tendências de mercado

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Soluções – Equipe Corporate

- Produtos Customizados para atender o perfil específico de cada cliente
- Soluções segmentadas para cada vertical de varejo
- Cobertura Nacional
- Pesquisa de Desenvolvimento de Novas Soluções (Engenharia de Soluções e Pré-Vendas)
- Equipe de 10 executivos de vendas



Referência para Pequenos Varejistas

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Unidade Serviços

Pedro Ribeiro – Diretor Unidade de Serviços



**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Serviços

GSR7

Laboratório localizado em Diadema – Área de 5.800 m2

Unidade independente que atende a grandes clientes com diferentes expertise:

Ingenico – DLink – AOC – Positivo - Scopus

Aptidão para atendimento a diversas marcas de hardware

Parceria com fornecedores e grandes integradores

BEMATECH SERVIÇOS

Assistência completa a equipamentos para automação comercial

BEMATEF (transferência eletrônica de fundos)

Maior rede de assistência técnica do setor no Brasil

UNIVERSIDADE BEMATECH

Treinamento Técnico para Revenda

Qualificação Profissional para clientes finais

Salas do Conhecimento



**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Serviços - Integração

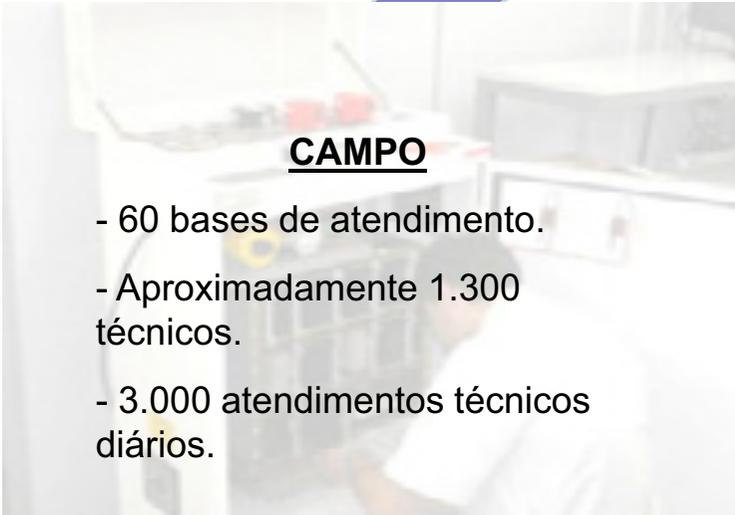
Transferência do laboratório de serviços Bematech para infra-estrutura da GSR7 em Diadema.

- **Ganhos de sinergia**
- **Redução de custos de pessoal e infra-estrutura**
- **Logística**
- **Mão de obra especializada**



**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Estrutura GSR7



CAMPO

- 60 bases de atendimento.
- Aproximadamente 1.300 técnicos.
- 3.000 atendimentos técnicos diários.



CALL CENTER

- Verificação do status do equipamento.
- Triagem 1 e 2 nível.
- Encaminhamento do chamado para campo.



Call Center

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Estrutura GSR7

SUORTE TÉCNICO

- Atendimento a técnicos de campo.
- Documentação dos procedimentos técnicos.
- Treinamento dos técnicos de campo.



Suporte



Call Center

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Estrutura GSR7



Logística

LOGÍSTICA

- Controle das entregas.
- Gestão dos estoques.
- Estoques estratégicos para atendimento nacional.



Suporte



Call Center

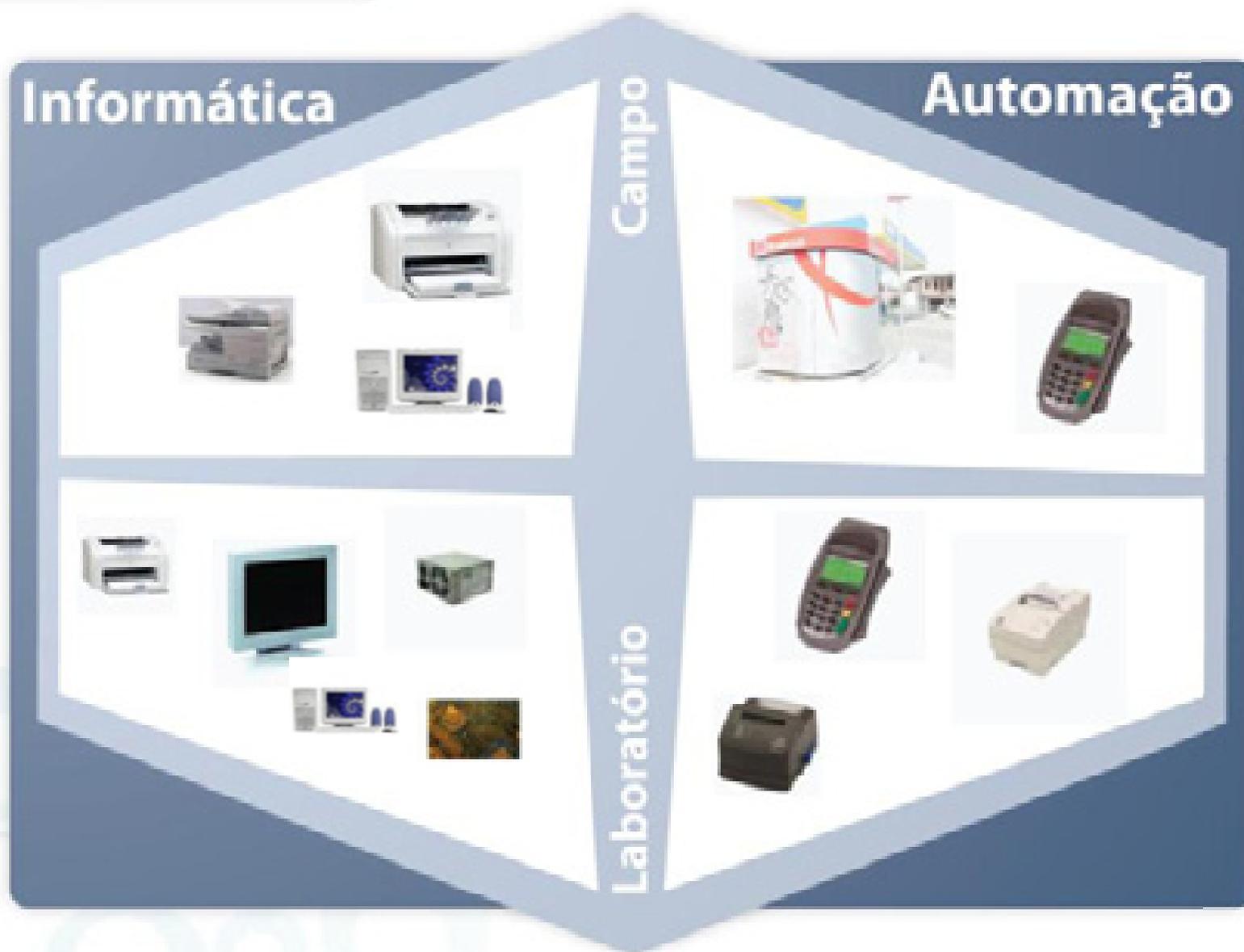
**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Estrutura GSR7



DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Principais Serviços



**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Serviços – Call Center

0800 BEMA

Atendimento a rats, revendas
e clientes finais

GEMCO

Suporte a clientes
Anywhere, *Smart* e Pharmacy

GSR7

Atendimento a clientes com
contratos de serviços



Estratégia: Consolidação da Central de Relacionamento

Ganhos de sinergia

Redução de Custos

Integração para os Clientes

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

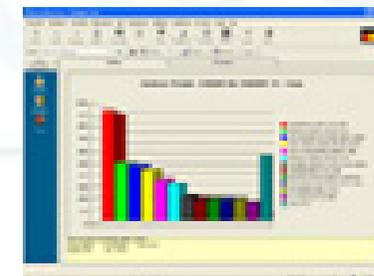
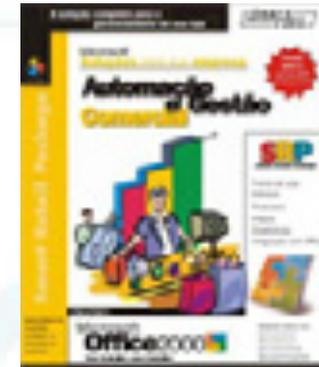
Software



DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Software

Softwares de gestão para o Pequeno, Médio e Grande Varejo...



DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Software

LIDERANÇA DO MERCADO DE SOFTWARES PARA AUTOMAÇÃO COMERCIAL



ATENDIMENTO A VARIADAS VERTICAIS DO VAREJO

Gemco Anywhere – ERP para o Grande Varejo

ERP específico para automação comercial

Software para Grandes Varejistas



SMART – SOFTWARE DE GESTÃO PARA PEQUENO E MÉDIO VAREJO

Atende a diversas verticais (Farmácias, Materiais de Construção, Óticas, Supermercados, Postos de Gasolina, Estacionamentos, Ect...)

Potencializador de aquisições



AQUISIÇÃO PRATICO SOFTWARE

Especializada nas verticais Cosméticos e Livrarias

Base de mais de 3.000 clientes

Cultura de venda de soluções



DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

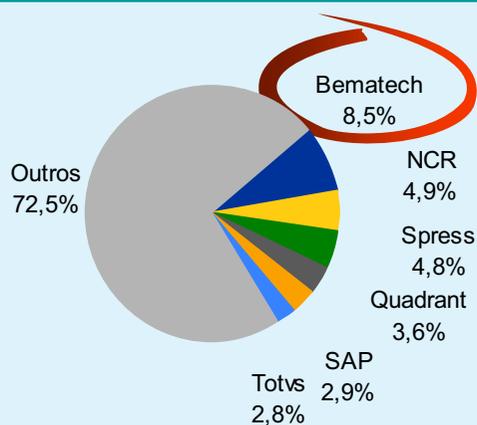
Software

LIDERANÇA EM UM MERCADO EXTREMAMENTE PULVERIZADO;

Reconhecimento da marca

Tecnologia, praticidade, preço competitivo

Participação em Software para Varejo



Fonte: Revista Série Estudos, baseado nas vendas em 2006

PRÊMIO MICROSOFT;

Prêmio Microsoft Partner of the Year para América Latina, na categoria ISV/Software Solutions e Innovation.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Software



SMART – SOFTWARE DE FÁCIL ACESSIBILIDADE:

Não necessita de customizações

Treinamentos específicos para as verticais

Em fase de desenvolvimento para a América Latina



PHARMACY – LIDERANÇA NO MERCADO DE SOFTWARE DE GESTÃO PARA FARMÁCIAS, ESTRATÉGIA DE PENETRAÇÃO PARA TODO O BRASIL.

Cases de Sucesso:

O Boticário

Responsável por toda a automação nas lojas, nos escritórios administrativos dos franqueados, de software e consultoria do Programa Fidelidade que conta com mais de 3,5 mil de clientes.



A Nobel é a maior rede de livrarias do Brasil, com mais de 150 lojas em operação com o Practico.

Nobel

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Pesquisa e Desenvolvimento

Milton Ribeiro

Diretor de Tecnologia e Inovação



Estratégia

- Criação de “Solução Completa” para o pequeno e médio varejo.
- Concentrar investimentos de P&D em produtos chave, onde domínio da tecnologia oferece “unfair competitive advantage”:
 - Mini-impressoras (fiscal e não-fiscal)
 - Software para o pequeno e médio varejo
- Demais produtos desenvolvidos em parceria (ODM/OEM)

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Pesquisa e Desenvolvimento



- ▶ Sinergia entre as equipes de software
- ▶ Customizações para clientes atendidos pelo Corporate (SP)

Mini-impressoras em Curitiba

- Centro de competência mundial
 - Total domínio da tecnologia, de A a Z:
 - Desenho industrial
 - Mecânica de precisão
 - Eletrônica aplicada
 - Firmware
 - Base fiscal
 - Grande diferencial competitivo
-

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Pesquisa e Desenvolvimento

ODM e TAIWAN

- Busca de sinergias no maior centro do negócio no mundo
- Menores custos, melhor qualidade
- Engenharia de produção
- Vendas para Ásia
- Equipe diversificada



**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Pesquisa e Desenvolvimento

Produtos e Parcerias

A IMPRESSORA MP4000 LANÇADA EM 2007 É A IMPRESSORA MAIS RÁPIDA DO MUNDO E POSSUI TODA A TECNOLOGIA DESENVOLVIDA PELA BEMATECH



A IMPRESSORA MP 3000 PRODUTO INTEGRADO NO BRASIL MATÉRIA-PRIMA TAIWAN



PRODUTOS CUSTOMIZADOS COM A MARCA BEMATECH

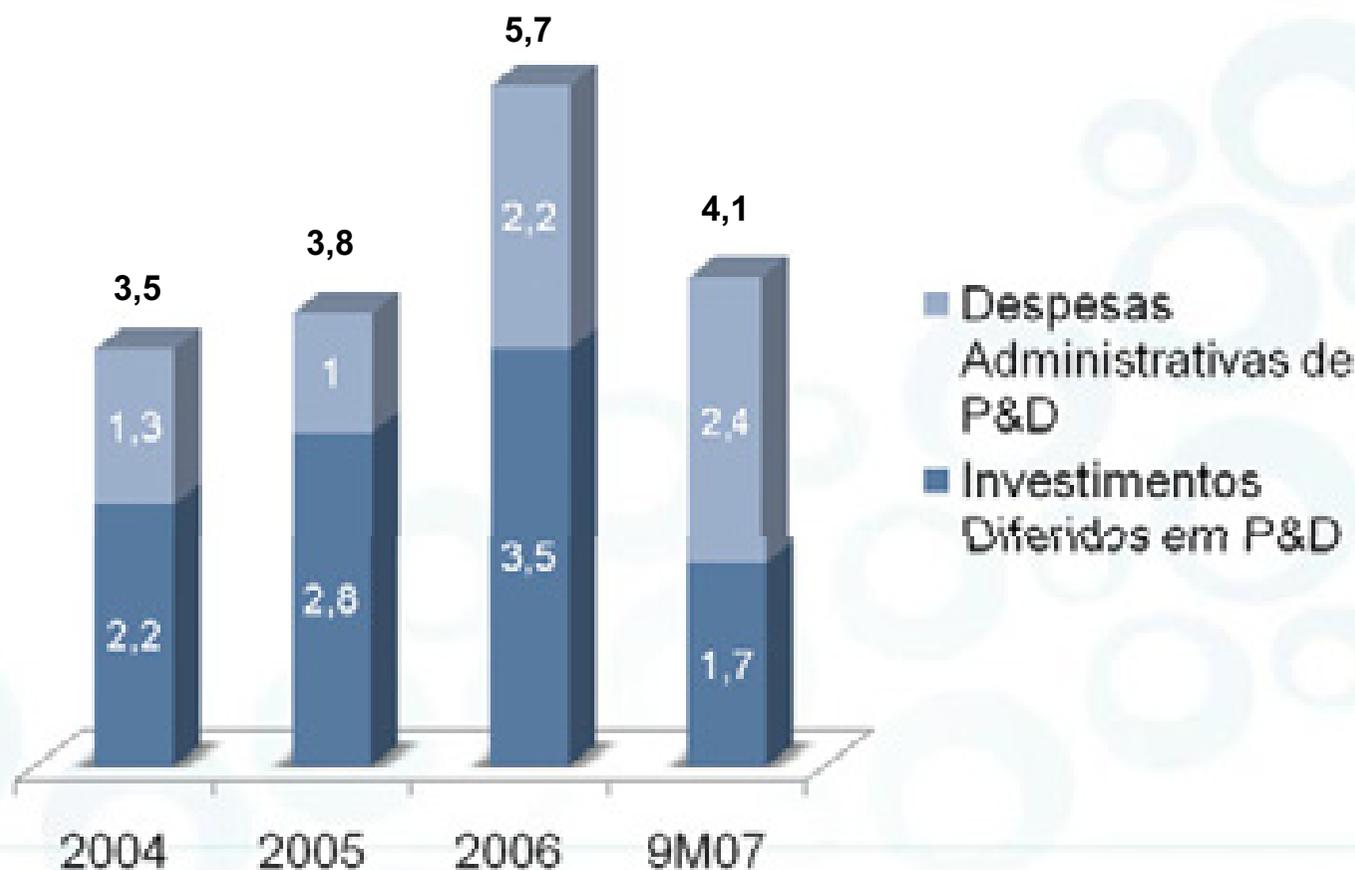


DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Pesquisa e Desenvolvimento

Mínimo de 4 % da Receita Líquida investidos em pesquisa e desenvolvimento anualmente :

Despesas e Investimentos (R\$ mm)



Note:

*Os dados referentes a 2004 até 2006 referem-se apenas ao resultado consolidado Bematech.

**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Pesquisa e Desenvolvimento

Equipe focada na pesquisa para acompanhar as tendências do varejo:

- **LATEC – Ctba: Laboratório moderno e possibilidade de utilização de conhecimentos da instituição.**
- **Revisão anual de RoadMap para lançamento de novos produtos.**
- **Produtos para o Mercado Interno e Externo**
- **Centro de pesquisa de classe mundial para automação comercial**



DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Destques Financeiros e Governança Corporativa

Luciano Sfoggia – CFO e Relação com
Investidores



DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Governança Corporativa

Presença dos sócios fundadores e administração profissionalizada, maximizando retorno minimizando riscos de performance



Prêmio do Instituto Brasileiro
de Governança Corporativa

Histórico de Parcerias com Investidores Institucionais e Individuais

- ▶ Governança Corporativa
- ▶ Controles internos
- ▶ Transparência

Alinhamento de Interesses entre Administração e Acionistas

- ▶ Programa de remuneração variável atrelado a metas corporativas
- ▶ Bematech Mais Valor
- ▶ Programa de *stock option*

Administração Experiente

- ▶ Amplo conhecimento do varejo e indústria de tecnologia
- ▶ Gestão equilibra presença dos fundadores com administração profissionalizada

Governança Corporativa

- ▶ 100% de tag along
- ▶ CEO não é membro do conselho
- ▶ Conselho fiscal (2004), membros independentes no conselho (2003), pulverização da base acionária (desde 1991)

Longo histórico de parcerias com investidores institucionais e individuais resultou em uma administração focada em resultados, com ferramentas rigorosas de controle e capacidade gerencial

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Estrutura Acionária

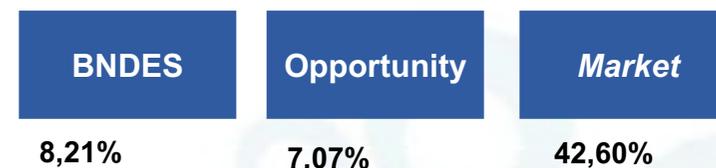


O *free float* atingiu 58% do capital total após o IPO.

Fundadores e Angels – 42%



Free float – 58%

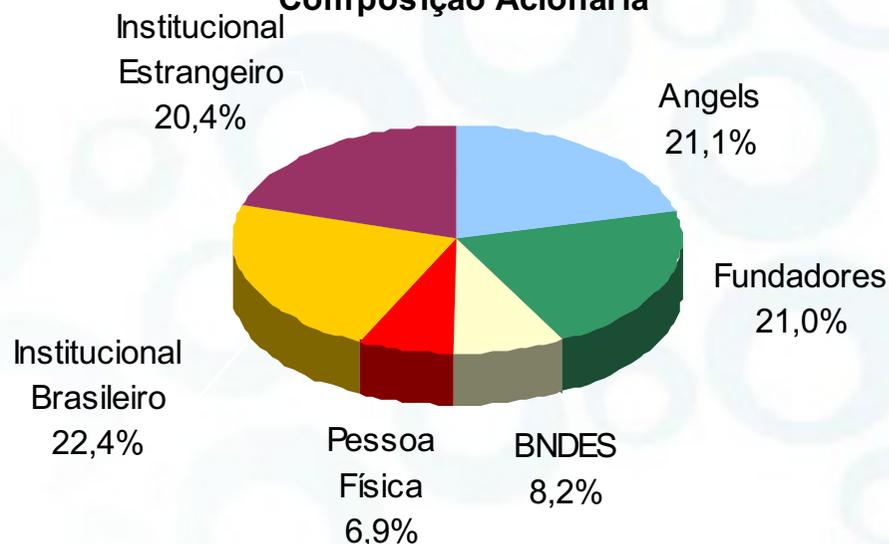


* Não há acordo de acionistas entre as partes

Liquidez - média 3T07

Volume – R\$ 3,5 milhões
Negócios – 106

Composição Acionária



Note:

1 Ex-acionista da GSR7, uma das empresas adquiridas recentemente

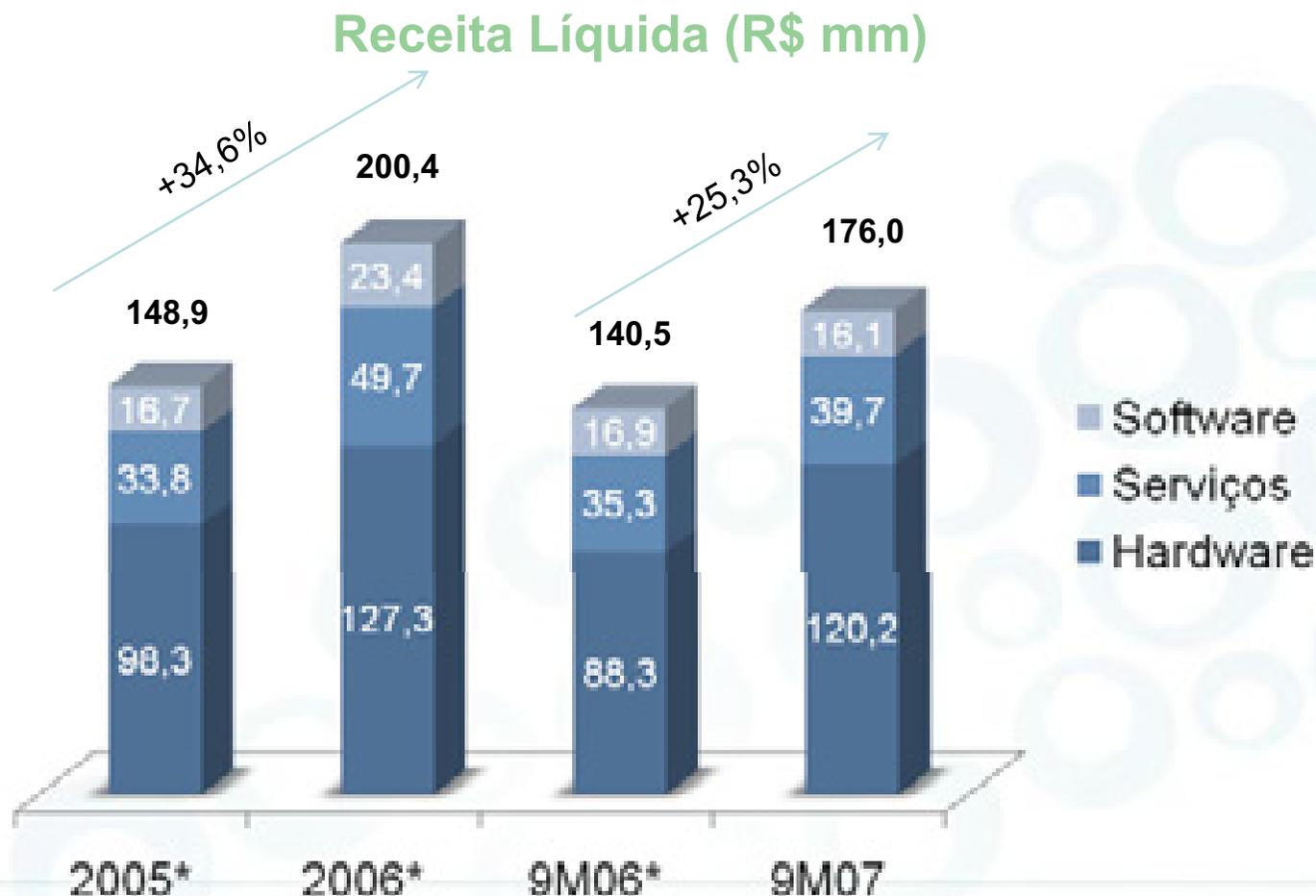
2 Três pessoas físicas e seis jurídicas, que não possuem acordo de acionistas entre si.

Compromisso com elevados níveis de governança corporativa desde a fundação: relacionamento com sócios institucionais e individuais por mais de 10 anos.

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Receita Líquida

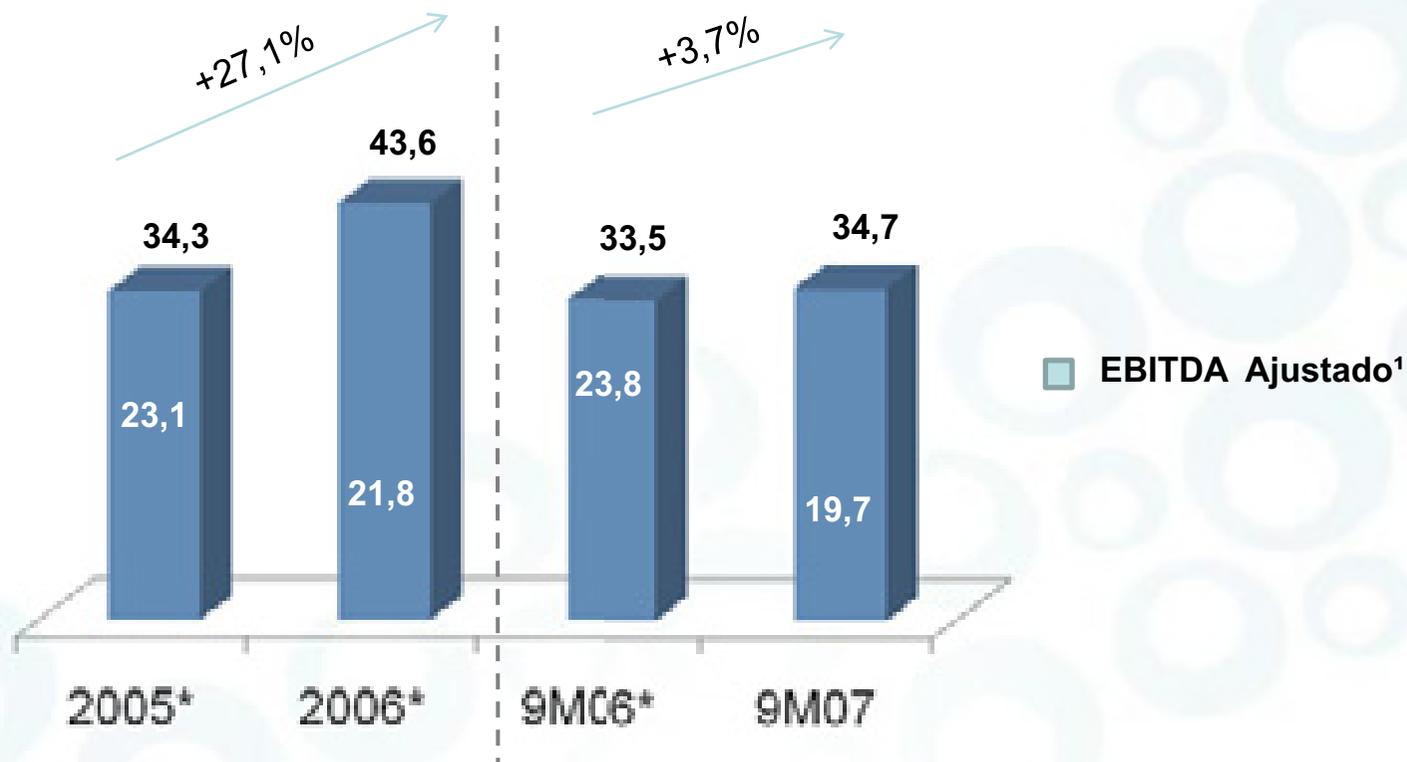
Sólido crescimento histórico. Forte crescimento nas vendas de hardware impulsionadas pelo excelente momento do varejo brasileiro.



Note:

*As informações financeiras pro forma refletem a aquisição da Gemco e GSR7 como se tivessem ocorrido em janeiro de 2005

EBITDA Ajustado (R\$ mm) e Margem EBITDA Ajustado (%)



Note:

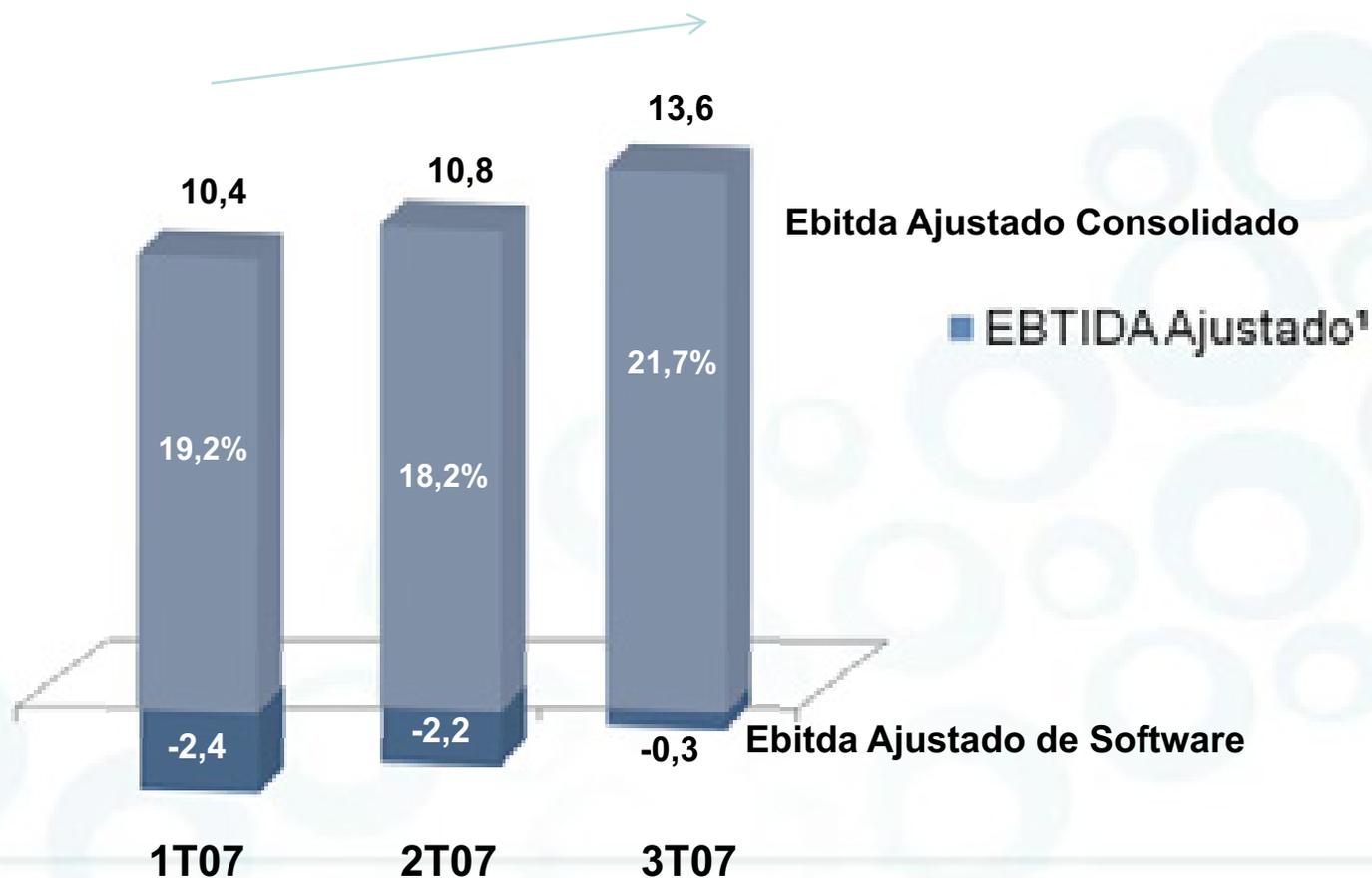
1 EBITDA mais a porção do ICMS que não representa desembolso de caixa

* As informações financeiras pro forma refletem a aquisição da Gemco e GSR7 como se tivessem ocorrido em janeiro de 2005

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Evolução do EBITDA 2007

EBITDA Ajustado (R\$ mm) e Margem EBITDA Ajustado (%)



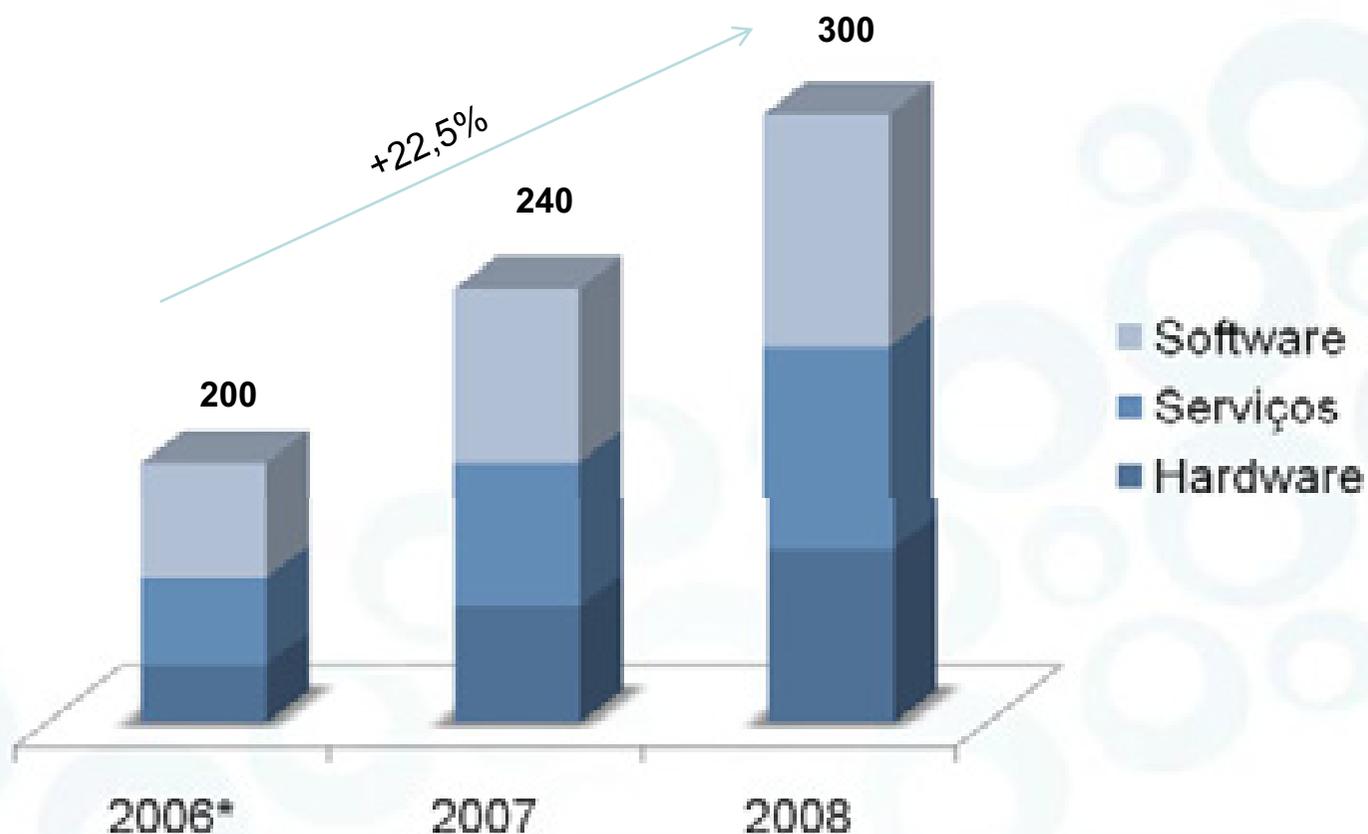
Note:

1 EBITDA mais a porção do ICMS que não representa desembolso de caixa

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Guidance 2007/2008

Receita Líquida (R\$ mm)



Note:

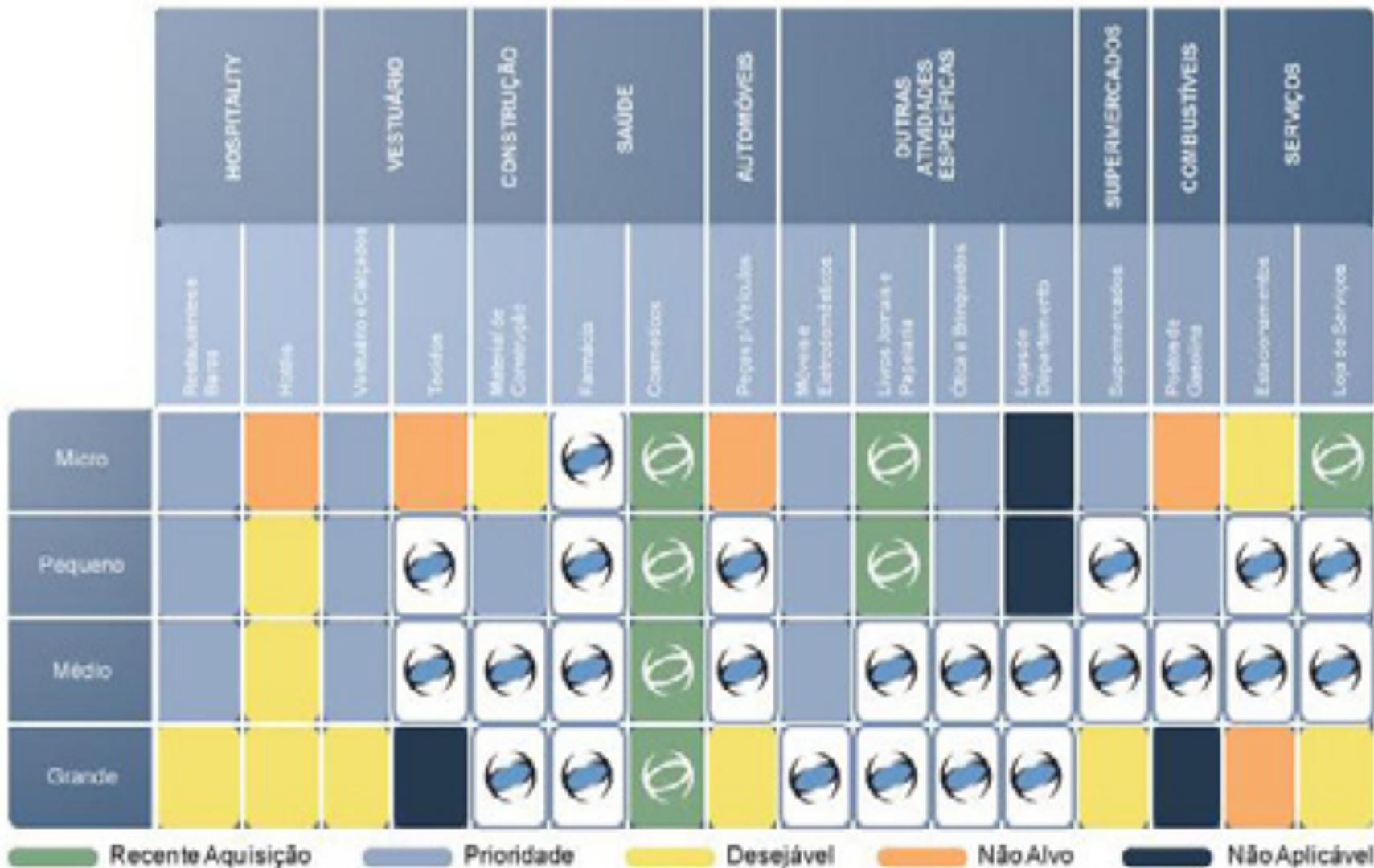
*As informações financeiras pro forma refletem a aquisição da Gemco e GSR7 como se tivessem ocorrido em janeiro de 2005

**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Estratégia de Aquisições

Soluções customizadas para cada vertical do varejo

Nichos mais atrativos claramente identificados e mapeados



DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Aquisições e Parcerias

Na linha estratégica de expandir a oferta de hardware e software, anunciamos os seguintes eventos em outubro:

- *Assinamos parceria com a fabricante Japonesa de balanças, **Digi Teraoka**.*
 - A balanças digitais serão produzidas pela Digi Teraoka, no sistema de ODM, com a marca Bematech by Digi.
 - Esta parceria, supre uma importante lacuna por verticais que representam cerca de 30% dos estabelecimentos comerciais do varejo e uma das potenciais aquisições que estava em estudo, no segmento de hardware.
- *Anunciamos a aquisição de alguns ativos selecionados da **Rentech**.*
 - Software para vertical de cosméticos, de livros, jornais e papelaria, além de lojas de serviços.
 - Pagamento da aquisição baseado em múltiplo de Ebitda (5x) sobre resultado futuro. (jul/07 a jun/09)
 - Principais ativos: código fonte do software Practico ®, carteira com mais de 3000 estabelecimentos comerciais, contratos de prestação de serviços e outros ativos selecionados.



**DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH**

Por que investir na Bematech

Nosso modelo de negócios e estratégia oferece a oportunidade de capturar o crescimento do varejo com as margens de TI.

**Líder no Mercado
Brasileiro**

**Mix de vendas
e oportunidades
de cross selling**

**Canal de
distribuição
e base de clientes**

**Soluções de
Automação
One-stop-shop**

**Gestão voltada
para criação
de valor**

**Alto nível de
governança
corporativa**

DESCOMPLIQUE
COM A BEMATECH

Visão de Futuro Bematech

“Ser a maior Empresa do
Mundo em Automação
Comercial para o Pequeno e
Médio Varejo até 2015”



one



stop



One-Stop-Shop
hardware + software + serviços

shop

Relações com Investidores

11 5033.4705

www.bematech.com.br/ri
ri@bematech.com.br

