

PORTHUS ZET TRACKRECORD VAN GROEI VOORT EN VERWACHT GROEI VAN 20% IN CORE BUSINESS

Lier, België – 20 mei 2009 – 7:30 AM CET – Porthus (Alternext: ALPTH), een toonaangevende leverancier van OnDemand IT-oplossingen, geeft vandaag een trading update vooruitlopend op de resultaten voor het boekjaar dat wordt afgesloten op 30 juni 2009.

Voor het boekjaar 2009 heeft Porthus er vertrouwen in dat het bedrijf zijn trackrecord van duurzame groei kan voortzetten ondanks de moeilijke economische omstandigheden.

Verwachte prestatie boekjaar 2009

- Verwachte groei Solutions van 20%
- Brutowinstmarge van 43% vs 40,7% in 2008
- EBITA boven € 2.000K
- Groei van 6% van de recurrente opbrengsten

Het bedrijf kondigde eerder een verwachte groei met 25% aan voor de Solutions opbrengsten. Gezien de tragere implementatietijd van IT-projecten als gevolg van de economische crisis, stelt Porthus dit groeipercentage bij van 25% naar 20%. Porthus verwacht dat de Solutions opbrengsten zullen groeien van € 11.581K vorig jaar tot € 13.850K. De Professional Services opbrengsten zullen oplopen tot €8.300K in vergelijking met € 7.740K in het boekjaar 2008.

De brutowinstmarge zou 43% bedragen in vergelijking met 40,7% in het jaar voordien. Porthus verwacht een EBITA te behalen van boven € 2.000K, in vergelijking met € 1.822K in het boekjaar 2008.

Luc Burgelman, Chief Executive Officer van Porthus, merkt op: 'Terwijl de IT-sector onder grote druk staat omwille van de economische crisis, laat Porthus zijn business verder groeien en leggen we betere winstcijfers voor. We verstevigen onze positie in de markt en blijven investeren in R&D. We hebben die investeringen in boekjaar 2009 zelfs aanzienlijk opgetrokken. Bovendien beschikken we over een stevige balans en een sterke liquiditeitspositie en is ons bedrijf dus voldoende gewapend om te blijven groeien in deze onzekere economische tijden.'

De volledige jaarresultaten worden gepubliceerd op maandag 21 september 2009.

Speciale opmerking

Dit persbericht bevat toekomstgerichte verklaringen, die risico's en onzekerheden inhouden. Hoewel de onderneming meent dat haar verwachtingen die in deze toekomstgerichte verklaringen worden weergegeven, op redelijke veronderstellingen zijn gebaseerd, kan er geen waarborg worden gegeven dat die toekomstverwachtingen zullen worden vervuld. Iedere toekomstgerichte verklaring van deze aard moet worden beschouwd rekening houdend met de mogelijkheid dat de feitelijke gebeurtenissen of resultaten aanzienlijk kunnen verschillen van deze voorspellingen ten gevolge van onder meer politieke, economische of wettelijke veranderingen op de markten waar Porthus actief is, ontwikkelingen op het vlak van de concurrentie of risico's die inherent zijn aan het bedrijfsplan van de onderneming.

Over Porthus

Porthus (Alternext: ALPTH) is een toonaangevende leverancier van OnDemand IT-oplossingen, waarmee organisaties complexe bedrijfsprocessen over de bedrijfsgrenzen heen kunnen beheren. Porthus biedt haar klanten

met behulp van innoverende technologieën en oplossingen de kans om op een betrouwbare, rendabele en veilige manier in wisselwerking te staan en zaken te doen met meerdere commerciële partners. Porthus ontwikkelt, host en beheert softwaretoepassingen op een centraal platform: Porthus.net. Het gebruik van deze toepassingen wordt 'OnDemand' aan de klanten aangeboden. Hierbij heeft de klant 24 uur per dag en 7 dagen per week via het internet toegang tot de diensten. De klant betaalt een vergoeding per transactie of een maandelijks bedrag per gebruiker. Porthus biedt Professional Services, Managed Services en software-oplossingen aan in heel specifieke markten waarin het bedrijf intussen een grote kennis en ervaring heeft verworven. Porthus levert haar B2B OnDemand-oplossingen intussen al aan meer dan 1.000 ondernemingen in heel Europa en daarbuiten. Meer informatie en recent nieuws vindt u op www.porthus.com.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met

Ina Suffeleers
Corporate Communications & Investor Relations Manager
Gsm: +32 (0)495 59 02 32
E-mail: ina.suffeleers@porthus.com