



**Notulen van de Vergadering van Obligatiehouders
van DirAct It B.V. ("uitgevende instelling")**

<u>Datum:</u>	14 mei 2019
<u>Locatie:</u>	kantoor DirAct It, Versterkerstraat 12, 1322 AP Almere
<u>Aanwezig:</u>	<ul style="list-style-type: none">• Richard Reeskamp en André van Rijn - directie• Stephan Roes en Myra Meijering (NPEX)• Mark Olie (Stichting Obligatiehoudersbelangen, voorzitter van de vergadering)• 6 beleggers die in totaal 69 obligaties houden, 4,6% van het totale obligatielening vertegenwoordigend

1. Opening

De heer Olie opent de vergadering en heet de aanwezigen welkom. De heer van Rijn meldt dat hij sinds enige tijd weer werkzaam is na een aantal maanden waarin hij om gezondheidsredenen niet actief was.

2. Binnengekomen stukken; mededelingen Stichting Obligatiehoudersbelangen; vaststelling van de notulen van de vergadering van obligatiehouders van 11 oktober 2018

Er zijn geen binnengekomen stukken. De heer Olie geeft aan dat als agendapunt de vaststelling van de notulen van de vergadering van obligatiehouders van 11 oktober 2018 wordt toegevoegd. De concept-notulen van deze vergadering worden door de aanwezigen zonder wijziging vastgesteld. De aldus vastgestelde notulen zullen worden gepubliceerd op de NPEX website.

3. Toelichting jaarrekening 2018

De heer Reeskamp licht de jaarrekening 2018 toe. Hij geeft aan dat de ambitie m.b.t. de omzetgroei groter was dan de gerealiseerde 9%. De EBITDA is op ruim EUR 100.000 zijn uitgekomen.

De heer Olie vraagt om een toelichting op de balanspost immateriële vaste activa. De heer Reeskamp geeft aan dat het onderdeel "Kosten van ontwikkeling" op pag. 14 van de jaarrekening deels software betreft die gereed is en deels software betreft die in ontwikkeling is. Criterium voor het

activeren van deze software is dat deze op dit moment omzet genereert of binnen afzienbare termijn zal gaan genereren.

De heer Olie vraagt verder om een toelichting over de post “belastingen” in de resultatenrekening en de fiscale positie van de uitgevende instelling, zoals vermeld op pag. 10 van de jaarrekening. De heer Reeskamp licht de vragen van de heer Olie in de vergadering toe en geeft aan indien gewenst nog een afzonderlijke uitgebreidere toelichting te willen verschaffen.

De heer Olie vraagt waarom de beheervergoeding in 2018 is gestegen t.o.v. 2017 terwijl de uitgevende instelling verlies heeft geleden. De heer van Rijn geeft aan dat de stijging van deze post voortkomt uit de facturatie van de werkzaamheden van zijn echtgenote voor de onderneming. Waar deze in voorgaande jaren plaatsvond vanuit haar eigen onderneming en onder de post administratiekosten in de jaarrekening werd verantwoord, vindt deze facturatie nu plaats vanuit de holding van de heer Van Rijn, waarmee ze nu onder de post beheervergoeding vallen. Voor 2019 verwacht de heer van Rijn een gelijk bedrag aan beheervergoeding.

De belangrijkste factor voor een positief resultaat is het binnenhalen van nieuwe klanten. Volgens de heer van Rijn is het huidige personeelsbestand zowel in kwalitatief als kwantitatief opzicht in ieder geval tot medio 2020 voldoende om de groei aan te kunnen.

Een belegger vraagt wat het effect is van het faillissement van Coolcat. De heer Reeskamp geeft aan dat Coolcat goed was voor ong. 2% van de omzet van de uitgevende instelling. De uitgevende instelling heeft ong. EUR 15.000 aan uitstaande vorderingen op Coolcat moeten afschrijven. De directie heeft echter een goede onderhandelingspositie t.o.v. de curator, gezien het feit dat het nu doorstartende bedrijf voor een aantal kritische systemen afhankelijk is van de uitgevende instelling.

Ten slotte vraagt de heer Olie of de directie overweegt om de accountant m.b.t. het boekjaar 2019 een controleverklaring te laten opstellen. De heer Reeskamp antwoordt dat een controleverklaring een stuk duurder is dan een samenstellingsverklaring en dat een controleverklaring op dit moment voor de uitgevende instelling geen vereiste is. Bovendien zijn er adequate interne administratieve controles geïmplementeerd.

4. Presentatie over het lopende boekjaar 2019, trends en ontwikkelingen

De heer Reeskamp verwijst naar het persbericht van april 2019 en geeft nogmaals aan dat de uitgevende instelling vanaf het eerste kwartaal van 2020 een positieve cash flow als doelstelling heeft. Het aantal nieuwe klanten blijft achter op de doelstellingen en is ook minder dan de aanwas in dezelfde periode vorig jaar. De 5 nieuwe klanten dragen in de eerste 2 jaren gemiddeld EUR 100.000 per jaar per klant bij aan de omzet. In de daaropvolgende jaren is dit gemiddeld EUR 60.000 per jaar per klant.

Een belegger vraagt wat de status is van het resellers model van de uitgevende instelling. De heer van Rijn antwoordt dat dit verder wordt ontwikkeld en wel op zo'n manier dat de software oplossingen van de uitgevende instelling in de toekomst door de resellers zelf geïmplementeerd kunnen worden.

Een belegger vraagt of de uitgevende instelling ook wel eens een klant verliest. De heer van Rijn geeft aan dat dit wel eens gebeurt, bijv. als gevolg van een faillissement of een andere focus van de uitgevende instelling.

Een belegger vraagt welke maatregelen de uitgevende instelling treft om het aantal nieuwe klanten te verhogen. De heer van Rijn antwoordt dat men dit o.a. via partners wil doen, hetgeen op zich langzaam gaat. Hij wijt het geringere aantal nieuwe klanten o.a. aan concurrentie en een sales cycle die nog langer duurt dan eerder verwacht, mede doordat potentiële klanten het nu vaak te druk hebben om een nieuw warehouse management systeem te implementeren, omdat de economie op volle toeren draait. De uitgevende instelling beschikt over consultants die klanten in dat opzicht kunnen ontzorgen.

Een belegger vraagt wie de grootste concurrent is. De heer van Rijn antwoordt dat er niet sprake is van "een grootste concurrent" maar van een aantal Nederlandse partijen en wereldwijd opererende bedrijven dat met de uitgevende instelling concurreert. Er zijn diverse redenen waarom orders misgelopen kunnen worden in de closing fase: dat kan op grond van prijs zijn, maar bijvoorbeeld ook soms omdat de klant wordt teruggefloten door het internationale hoofdkantoor dat een mandaat afgeeft om de in de groep geprefereerde oplossing te implementeren.

Een belegger vraagt of er sprake is van consolidatie op deze markt. De heer van Rijn geeft aan dat daar inderdaad sprake van is.

Een belegger vraagt wat het effect is van de sales training die in 2018 aan de medewerkers is gegeven. De heer van Rijn antwoordt dat als gevolg van deze training verkopers beter in staat zijn gebleken aangeboden prijzen te handhaven en dat ook de niet-verkopers binnen het bedrijf zich meer verkoop-georiënteerd opstellen.

Een belegger vraagt wat de achtergrond van de consultants is. De heer Reeskamp antwoordt dat dit personen zijn met een logistieke achtergrond, met ervaring als warehouse manager.

Een belegger mist naar zijn zeggen een plan om de omzet te laten groeien. Volgens hem heeft de uitgevende instelling op zich goed door wat klanten nodig hebben en moet zij de potentiële klanten daarop selecteren (kijken waar zij de meeste toegevoegde waarde kan leveren). De heer van Rijn geeft aan dat dat plan er is. Het is ook bij bovengenoemde sales training aan de orde gekomen.

Een belegger vraagt wat de aandachtsgebieden van de individuele leden van de directie zijn. De heer van Rijn geeft aan dat hij zich m.n. richt op sales en product development. De heer Reeskamp geeft aan dat hij verantwoordelijk is voor de financiën en operations.

Een belegger vraagt wat de vooruitzichten voor de Android software zijn. De heer van Rijn geeft aan dat men ong. 1 ½ jaar geleden met de ontwikkeling van deze software is begonnen en dat deze software meer functionaliteit biedt dan de voorgaande versie, sneller en interactiever is, en efficiency verhogend werkt voor klanten. Het streven is om in de toekomst 1 Ceyenne software suite te hebben.

Ten slotte vraagt een belegger om in de volgende vergadering van obligatiehouders extra aandacht te besteden aan het verkoopproces. De heer van Rijn zegt toe dit te zullen doen.

5. Rondvraag

Er zijn verder geen vragen.

6. Sluiting

De heer Olie sluit de vergadering.