

Persbericht NPEX

Softwareontwikkelaar DirAct IT heeft in het eerste halfjaar van 2018 een belangrijke groei in het aantal klanten gerealiseerd. Dankzij de obligatielening die in oktober vorig jaar via NPEX door beleggers is verstrekt, is het bedrijf in staat geweest om een aantal cruciale voorgenomen investeringen te doen.

De groeifinanciering die ter beschikking is gesteld, is ten goede gekomen aan investeringen in onder andere de versterking van het operationele- en verkoopteam en Product Development, vertelt directeur Richard Reeskamp. “Daarnaast hebben we de groei van ons Ceyenne-software-klantenbestand vanaf het eerste kwartaal van 2018 kunnen doorzetten. Dit maakt het voor ons mogelijk om vooruit te kijken en ons voor te bereiden op onze eerste stappen richting internationalisatie.”

In de eerste helft van 2018 heeft DirAct IT 9 nieuwe klanten verwelkomd, waarvan 8 Ceyenne klanten. Een grote vooruitgang voor het bedrijf, dat in het hele boekjaar 2017 met 5 nieuwe klanten een samenwerking aanging. Een aantal klanten waarmee de gesprekken in de tweede jaarhelft van 2017 al vergevorderd waren, tekende de contracten uiteindelijk pas in het eerste kwartaal van dit kalenderjaar. Daarmee kon ook de implementatie van Ceyenne bij deze nieuwe klanten later dan gepland worden opgestart.

Reeskamp: “Het uitblijven van de conversie in de tweede jaarhelft van 2017 heeft weliswaar tot een tegenvallende omzet en resultaat geleid, maar het heeft ons er niet van weerhouden volop te blijven investeren om weer een stijgende lijn te kunnen noteren. De inhaalslag die we tot op heden in 2018 gemaakt hebben, is daarvan het resultaat.”

Hoewel de omzet uit de Ceyenne-software slechts met 5% steeg ten opzichte van het eerste halfjaar van 2017, groeide het recurring aandeel in deze omzet met 28% mede dankzij de investeringen in de verschillende facetten van de bedrijfsvoering. Ook voor wat betreft het aantal potentiële klanten waar DirAct in het eerste halfjaar van 2018 actief mee in gesprek is werd een sterke groei van 27% ten opzichte van 2017 genoteerd.

Vergeleken met dezelfde periode vorig jaar wordt voor de tweede jaarhelft een belangrijke omzetgroei voor de Ceyenne omzet voorzien, grotendeels gevoed door extra omzet uit de in 2018 geacquireerde klanten.

Groei investeringen in eerste jaarhelft van 2018

Product Development

Op het gebied van Product Development hebben wij de afgelopen periode de voorgenomen investeringen gedaan. Zo is er veel aandacht besteed aan de ontwikkeling van apps teneinde de mogelijkheden om de Ceyenne software mobiel te kunnen gebruiken verder te vergroten. Daarnaast zijn er grote stappen gemaakt om met name het WMS als Cloud oplossing aan te kunnen bieden. Sinds 2017 is Diract officieel Microsoft Cloud Solution



Provider. Samen met partner Microsoft hebben we de Cloud mogelijkheden verder ontwikkeld. In combinatie met de verdere ontwikkeling in de standaardisatie van de software, heeft dit grote voordelen voor onze (potentiële) klanten opgeleverd.

Operational Excellence

Onze investeringen in deze categorie zijn erop gericht de kwaliteit en efficiency van onze processen en producten naar een steeds hoger niveau te tillen.

Verhoging van klanttevredenheid zullen daarbij hand in hand gaan met een toenemende productiviteit en winstgevendheid.

Training & Opleiding:

We zijn dit voorjaar gestart met gezamenlijke bedrijfsbrede kennisdeling- teambuilding en innovatie dagen (onze maandelijkse D-Days).

Ook organiseren we gezamenlijke sessies waarin we professionalisering van het hele traject van productontwikkeling en verkoop naar implementatie, development en support continu verbeteren door de geleerde lessen te delen en verbeterstappen te definiëren en implementeren in proces, procedures en organisatie.

Werving & Selectie:

Het aantrekken en vasthouden van goed en gemotiveerd personeel is wat ons betreft een succesfactor. In de huidige zeer schaarse markt voor ICT personeel investeren wij in een aantrekkelijke werkomgeving en ontwikkelingsperspectieven voor onze mensen.

Voor werving & selectie hebben we intern een functie gecreëerd en tevens het proces aangepast, waarbij de kandidaten aan het begin van het wervingstraject reeds kennismaken met onze mensen. Ook zijn we actiever geworden via social media, op recruitment sites en met het inschakelen van wervingsbureaus. Daarnaast blijven we doorgroeien in de samenwerking met zustermaatschappij Beluga IT (Sofia, Bulgarije).

Sales & Marketing:

De sales force wordt sinds begin dit jaar ondersteund door een sales support coördinator, waarmee voor de verkopers extra ruimte ontstaat voor het opvolgen van de leads en het bewerken van de prospects.

De sales trainingen door een daarin gespecialiseerd extern bureau, zijn ook in de eerste helft van 2018 voortgezet.

De samenwerking met Microsoft zal verder geïntensiveerd worden. Als Cloud Solutions Provider kunnen wij onze Ceyenne oplossing in samenwerking met Microsoft naar verwachting nog beter in de markt zetten.

De aanwezigheid op de Nederlandse beurzen is verder uitgebreid en geprofessionaliseerd. Op de vakbeurs CEMAT in Hannover, zette DirAct voor het eerst voet aan Duitse grond en presenteerde het zichzelf aan potentiële Duitse klanten. “Deze stap past uitstekend bij onze groeiambitie”, vertelt directeur Reeskamp. “We willen ons klantenbestand, naast onze solide basis in Nederland en België, op termijn uitbreiden in Duitsland. De gesprekken met de eerste geïnteresseerde prospects lopen inmiddels.”



Kerncijfers

Kerncijfers bedragen in euro's x 1,000	H1 2018	H1 2017
Klanten totaal	52	44
Klanten Ceyenne	40	33
Omzet totaal	1.765	1.714
omzetgroei %	3%	
Omzet Ceyenne	1.665	1.588
omzetgroei Ceyenne %	5%	
Recurring revenues Ceyenne	413	324
Ceyenne recurring als % sales	25%	20%
groei % recurring revenues	27%	
EBITDA incl. groei investeringen in bedrijfskosten	59	122
EBITDA incl. Groei inv. % omzet	3%	7%
EBITDA excl. Groei investeringen in bedrijfskosten	268	122
EBITDA excl. Groei inv. % omzet	15%	7%
Cash Flow incl. groei investeringen	-414	-189
Groei investeringen	-291	
Cash Flow excl. groei investeringen	-123	-189

Toelichting kerncijfers:

De ontwikkeling van omzet en klantenbasis is hiervoor al toegelicht.

De EBITDA (resultaat voor aftrek van afschrijvingen, financieringslasten en belastingen) lag als gevolg van de groei investeringen onder het niveau in de eerste helft van 2017, maar was nog wel positief.

Exclusief groei investeringen bedroeg de EBITDA 15% van de omzet. Het is onze doelstelling om met ingang van 2022 een EBITDA van 25% van de omzet te realiseren.

De Cash Flow was in de eerste helft van 2018 lager dan in 2017, grotendeels als gevolg van de groei investeringen.

Voor de tweede jaarhelft verwachten wij een licht positieve cash flow vóór aftrek van de voortgaande groei investeringen.

Wij verwachten vanaf het eerste kwartaal van 2020 structureel cash flow positief te zijn.

