

Jaarverslag 2018: Groei en investeringen Informed Group volgens plan

WOERDEN, 2 AUGUSTUS 2019

- Omzet en investeringen in lijn met prognose
- Aanbesteding Gemeente Amsterdam gewonnen
- Informed Academy zeer succesvol van start

Informed Group, leverancier van diensten en producten op het gebied van Enterprise Information Management (EIM), kijkt terug op een roerig jaar in 2018, waarin investeren in de toekomst en het verwerven van een obligatielening via NPEX centraal stonden.

Omdat de uiteindelijke start van de obligatielening bijna een jaar later was dan gepland, hebben wij onze prognose met een jaar verschoven. Dat wil zeggen dat we de resultaten van 2018 bekijken in het licht van de plannen voor 2017.

Markt

Na de overname van Documentum door OpenText in 2017 zagen we een afwachtende houding in de markt. In 2018 is die volledig omgeslagen. OpenText heeft met flinke investeringen laten zien vol te willen inzetten op verdere ontwikkeling van Documentum. Er is schaarste ontstaan op het gebied van Documentum consultants en de tarieven in de markt zijn gestegen. In 2018 zijn wij erin geslaagd om onze tarieven meer marktconform te maken, zowel bij onze bestaande als bij onze nieuwe klanten. We volgen nu de stijgende tarieven zoals deze in de nieuwe uitdagende IT-Markt conform zijn.

Young Professionals en Informed Academy

In maart 2018 is de tweede Young Professionals klas van start gegaan. Uit deze klas zijn wij gegroeid met drie gecertificeerde Documentum consultants, twee gecertificeerde Office365 consultants en een nieuwe Office365 gecertificeerde Inside Sales. Daarnaast zijn we van start gegaan met de Informed Academy: We hebben personeel gerecruteerd en opgeleid om in dienst te komen bij onze klanten ING en P-Direkt.

“Onze Young Professional Academy blijkt een zeer groot succes. Niet alleen hebben wij deze meermaals ingezet om intern medewerkers op te leiden, inmiddels is deze ook zeer succesvol gebleken voor andere bedrijven.”

MARTIJN VAN DOESSELAAR, MANAGER CONSULTANCY SERVICES

Ook hebben wij meer focus gegeven aan het opzetten en aanbieden van een gestructureerd trainingsprogramma voor onze klanten om zo de interne medewerkers van onze klanten meer kennis en inzicht te geven in de mogelijkheden en uitdagingen van onze oplossingen. Dat heeft geresulteerd in een aanmerkelijke verhoging van de omzet uit trainingen.

Klanten

In 2018 hebben wij een aanbesteding van de Gemeente Amsterdam voor ontwikkeling en support van Documentum gewonnen. Eind 2018 is het eerste deelproject van ongeveer € 400.000 binnen de

overeenkomst succesvol, op tijd en binnen budget opgeleverd. In 2018 zijn daarnaast nog drie nieuwe deelprojecten opgestart, waaronder de implementatie van ons product SPA4D.

P-Direkt neemt alleen nog bij Informed Group Documentum diensten af. Verschillende van onze Young Professionals zijn er met goed gevolg onder begeleiding van onze zeer ervaren seniors aan de slag gegaan.

Sales

Onder leiding van CEO Jeroen Jansen is het Sales team geherstructureerd en uitgebreid met een nieuw opgeleide Inside Sales uit de Young Professional Academy. Verhoogde zichtbaarheid in de markt door onder meer beursbezoek en verschillende mailcampagnes hebben geleid tot een goed gevulde pipeline.

“Na een lastige start eind 2017 hebben in het tweede deel van 2018 een zeer goede voorgang gemaakt met onze salesfunnel. De exposure van onze naam in de juiste marktsegmenten zoals Farmacie en Overheid geven het nieuwe salesteam de juiste middelen om door te pakken op de goede start. In 2019 gaan we hier zeker de vruchten van plukken”

JEROEN JANSEN, CEO

In 2018 zijn de productverkopten met een omzetsijging van 33 % duidelijk toegenomen t.o.v. 2017.

Helaas geldt dit niet voor DOLSR, ons product voor mid market Life Sciences bedrijven. Ondanks grote verkoopinspanningen bleek de gebruikersbeleving van de onderliggende Documentum Life Sciences Suite niet opgewassen tegen concurrenten in de markt. Een aangekondigde release van Documentum D2 voor de 2^e helft van 2019 zal met name de problemen met de gebruiksvriendelijkheid van de user interface oplossen.

Twee van onze producten worden via OpenText aan hun klanten wereldwijd aangeboden. Beide producten zijn toevoegingen op hun Life Sciences Suite oplossing. Ook daar zien we dat de verkoop in 2018 lastig was, gezien de matige performance ten opzichte van de concurrentie van OpenText Life Sciences Suite. De salesfunnel voor de Life Sciences oplossing is nog steeds zeer groot (ruim 400 prospects waar reeds contact mee gelegd is). Nadat de nieuwe interface beschikbaar is, zal vanuit Sales hierop weer volop gas gegeven worden.

Accountant

Het traject op weg naar de verwerving van de NPEX obligatielening maakte duidelijk dat de toenmalige accountant niet meer voldeed. Faillissement van één van de bedrijfsonderdelen van die accountant versnelde het proces van de overgang naar onze huidige accountant: Grant Thornton.

“Wij zijn ervan overtuigd met dat we met Grant Thornton de juiste partij gevonden hebben om ons te ondersteunen in het waarmaken van onze groeiambities.”

IMKE PHILIPOOM, CFO

Samen met Grant Thornton hebben we de afgelopen maanden gewerkt aan correcties in de boekhouding en rapportage. Doordat de voormalige accountant niet wilde meewerken aan een goede overdracht heeft dit meer tijd gekost dan gehoopt, waardoor de jaarrekening later is opgeleverd dan gepland. We hebben er vertrouwen in dat nu de basis gelegd is voor een beter proces en tijdige rapportage in de toekomst.

Ook hebben we met Grant Thornton succesvol de eerste stappen gezet op het gebied van subsidiëring: De eerste WBSO aanvraag voor innovatie en productontwikkeling is toegekend.