



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

<u>Datum:</u>	11 oktober 2018
<u>Locatie:</u>	kantoor DirAct It, Versterkerstraat 12, 1322 AP Almere
<u>Aanwezig:</u>	<ul style="list-style-type: none">• Richard Reeskamp - CFO van de uitgevende instelling• Stephan Roes (NPEX)• Mark Olie (Stichting Obligatiehoudersbelangen, voorzitter van de vergadering)• 4 beleggers die in totaal 66 obligaties houden, 4,4% van het totale obligatielening vertegenwoordigend

1. Opening

De heer Olie opent de vergadering en heet de aanwezigen welkom. De heer Reeskamp meldt dat de heer van Rijn om gezondheidsredenen niet aanwezig kan zijn. Zijn taken worden de komende tijd vervuld door de heer Reeskamp en andere medewerkers.

2. Binnengekomen stukken; mededelingen Stichting Obligatiehoudersbelangen

Er zijn geen binnengekomen stukken. Evenmin zijn er mededelingen van Stichting Obligatiehoudersbelangen.

3. Toelichting jaarrekening 2017

4. Presentatie over het lopende boekjaar 2018, trends en ontwikkelingen¹

De heer Reeskamp licht de jaarrekening 2017 toe. Hij verklaart dat de belangrijk lagere omzet voor een groot deel het gevolg is van het verlies van een tweetal belangrijke klanten (Rebound, waaronder de iCentre keten, en Phonehouse) Verder werd ook de dienstverlening bij andere klanten afgebouwd, waar dit niet-Ceyenne dienstverlening betrof. Met Ceyenne werd in 2017 een sterke omzetgroei gerealiseerd.

¹ Onderwerpen 3 en 4 zijn gezamenlijk behandeld.

Een belegger vraagt op welke klanten/marktsegmenten de uitgevende instelling zich richt. De heer Reeskamp antwoordt dat de uitgevende instelling zich niet exclusief op bepaalde klanten of marktsegmenten richt. De relatief sterke positie in Fashion is historisch gegroeid.

Een andere belegger vraagt of er ook andere marktsegmenten zijn waarop de uitgevende instelling zich richt. De heer Reeskamp antwoordt dat zij zich ook actief richten op wholesalers, pure e-commerce bedrijven ("e-tailers") en 3rd party logistics providers (3PL bedrijven).

Een belegger vraagt hoe de uitgevende instelling aan leads komt. De heer Reeskamp antwoordt dat zij gebruik maken van zgn. lead generation bureaus, welke tegen betaling regelmatig leads aanbrengen. Daarnaast spelen tevreden bestaande klanten leads door, en wordt het eigen netwerk steeds actiever bewerkt, onder meer via social media.

De heer Olie vraagt of de omzet voldoende groeit om het omzetverlies in 2017 te compenseren. De heer Reeskamp geeft aan dat in het derde kwartaal van 2018 de omzet licht is gegroeid ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, en dat de verwachting is dat dit in het vierde kwartaal ook het geval zal zijn. Voor Ceyenne zal in de tweede jaarhelft naar verwachting sprake zijn van een duidelijke omzetgroei. De uitdaging is om de implementatie van de producten goed te laten verlopen. Verder is het zaak om in de schaarse markt voor IT personeel, de juiste mensen vast te houden en aan te trekken om de klantvraag te kunnen bedienen. Voor wat betreft de bewaking van resultaten en cash flow geeft hij aan dat er in geval van tegenvallende omzetontwikkeling voldoende mogelijkheden zijn om deze op te vangen.

De heer Olie vraagt verder of de resultaten van de uitgevende instelling ook onderhevig zijn aan seizoensinvloeden. De heer Reeskamp antwoordt dat in het algemeen in de zomermaanden en de maand december minder omzet wordt gerealiseerd, en dat er proactief aandacht wordt besteed aan goede vulling van de opdrachtenportefeuille voor deze periodes.

Een belegger vraagt of er ook extra omzet zou kunnen worden gerealiseerd door extra aandacht te besteden aan bestaande klanten. De heer Reeskamp antwoordt dat zij dit reeds bij een aantal bestaande klanten doen, en dat hier ook in de nabije toekomst aandacht aan besteed blijft worden.

De heer Olie geeft aan dat hij op grond van het bericht over het eerste halfjaar van 2018 aanneemt dat er over het gehele boekjaar 2018 geen winst zal worden gemaakt. De heer Reeskamp beaamt dit. Hij verwacht pas eind 2019/begin 2020 een structureel positieve cashflow te genereren, zoals ook aangegeven in het op de NPEX gepubliceerde halfjaarbericht.

5. Rondvraag

In het licht van de financiële resultaten over 2017 en het eerste halfjaar van 2018 verzoekt de heer Olie de heer Reeskamp om begin 2019 een bericht over het tweede halfjaar van 2018 te publiceren. Verder verzoekt hij hem de jaarrekening over 2018 tijdig te publiceren.

Een tweetal obligatiehouders geeft ten slotte aan dat zij de uitgevende instelling graag van dienst zijn bij commerciële en aanverwante vraagstukken.

6. Sluiting

De heer Olie sluit de vergadering en dankt de heer Reeskamp voor de gastvrijheid.