

Persbericht NPEX

In 2018 heeft DirAct IT 10 nieuwe klanten verwelkomd, waarvan 8 Ceyenne klanten, waar wij in het hele boekjaar 2017 met 5 nieuwe klanten een samenwerking aangingen.

In 2019 hebben wij tot op heden 3 nieuwe klanten aangehaakt. Hiermee lopen we achter op onze groei-doelstellingen. Op dit moment zijn wij met 2 prospects in afrondende gesprekken. Ter vergelijking: in het eerste halfjaar van 2018 noteerden wij uiteindelijk 7 nieuwe Ceyenne klanten.

Bij een totale omzetstijging van 9% nam de omzet uit onze Ceyenne software in 2018 met 13% toe ten opzichte van 2017. Het recurring aandeel in de totale omzet groeide met 25%.

De resultaten over 2018 lichten wij hieronder verder toe.

De 2018 jaarrekening is gedeponneerd en tegelijk met dit persbericht ook gepubliceerd op de NPEX site.

Groei investeringen in eerste jaarhelft van 2018

De groeifinanciering is in 2018 ten goede gekomen aan investeringen aan product development en de versterking van de operationele organisatie (“operational excellence”) en verkoop & marketing.

Hieronder lichten wij deze investeringen toe

Product Development

In 2018 hebben we een nieuw mobiel platform ontwikkeld dat op het punt staat om live te gaan bij de eerste klanten (in mei en in juni). Dit platform sluit aan op de modernste technologie en heeft meer functionaliteiten en mogelijkheden. Er is veel aandacht besteed aan de ontwikkeling van apps teneinde de mogelijkheden om de Ceyenne software mobiel te kunnen gebruiken verder te vergroten. Alle magazijnprocessen kunnen met de nieuwe scanner applicaties gebruikersvriendelijker en daarmee effectiever worden uitgevoerd. Er wordt inmiddels ook gewerkt aan een RFID toepassing welke bij onze nieuwste klant in België zal worden gebruikt.

Door onze totaaloplossingen steeds verder te standaardiseren, zien we een verhoging van de kwaliteit en productiviteit in ons implementatieproces.

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 zal daarbij hand in hand gaan met een toenemende productiviteit en winstgevendheid.

Organisatie:

In lijn met de realisatie van onze strategie om te komen tot de geïntegreerde Ceyenne 2020 software, hebben we in de laatste anderhalf jaar de organisatie “gekanteld”: waar we voorheen teams hadden per softwareoplossing zijn ze nu samengesteld naar type dienstverlening: van business consultancy en implementatie tot doorontwikkeling en support.

Training & Opleiding:

In 2018 zijn we gestart met bedrijfsbrede kennisdeling-, teambuilding en innovatie dagen (circa 10 per jaar).

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 te 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.

De instroom van veelbelovend jong talent wordt actief nagestreefd door het creëren van aantrekkelijke stageopdrachten. Hiermee hebben wij vanaf zomer 2018 6 stagiaires binnengehaald, waarvan er inmiddels één ook in dienst getreden is.

Verkoop & Marketing

Wij zijn verheugd te kunnen melden dat directeur André van Rijn na zijn afwezigheid om medische redenen sinds oktober 2018 (zoals ook gedeeld in de obligatiehouders vergadering) in maart weer is begonnen met zijn werkzaamheden.

De commercie is daarbij zijn eerste aandachtspunt.

Met name op het terrein van het opzetten van een sales partners netwerk zijn we de eerste stappen aan het zetten.

De sales trainingen door een daarin gespecialiseerd extern bureau, zijn in de tweede helft van 2018 afgerond en zullen verder intern bijgehouden worden.



De samenwerking met Microsoft is verder geïntensiveerd. 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. Na een serieuze verkenning van de Duitse markt, middels inzet van consultants en presentatie op de CEMAT beurs in Hannover, is besloten de investeringen hier tijdelijk stop te zetten bij uitblijven van de beoogde resultaten (aanhaken eerste klant in 2018 niet gerealiseerd) en de te verwachten hoge investeringen om wel klanten aan te trekken. Voor België wordt een verder geïntensiveerde samenwerking voorzien met CaptureTech, onze partner voor hardware en infra zaken in Nederland.

Kerncijfers

Kerncijfers	2018	2017
bedragen in euro's x 1,000		
Klanten totaal	49	43
Klanten Ceyenne	38	32
Omzet totaal	3.533	3.235
omzetgroei %	9%	
Omzet Ceyenne	3.350	2.955
omzetgroei Ceyenne %	13%	
Recurring revenues Ceyenne	786	628
Ceyenne recurring revenues % sales groei % recurring revenues	25%	
EBITDA incl. groei investeringen in bedrijfskosten	119	-66
EBITDA incl. groei inv. % omzet	3%	-2%
EBITDA excl. groei investeringen in bedrijfskosten	500	36
EBITDA excl. groei inv. % omzet	14%	1%
Cash Flow* incl. groei investeringen	-546	-486
Groei investeringen in bedrijfskosten	381	102
Groei investeringen in product development	249	114
Cash Flow* excl. groei investeringen	84	-270

* Cash Flow uit operationele en investeringsactiviteiten



Toelichting kerncijfers

De ontwikkeling van omzet en klantenbasis is hiervoor al toegelicht.

De EBITDA (resultaat voor aftrek van afschrijvingen, financieringslasten en belastingen) lag ondanks de groei investeringen boven het niveau van 2017, hetgeen een weerspiegeling is van de in 2018 verbeterde productiviteit van Diract.

Exclusief groei investeringen bedroeg de EBITDA 14 % van de omzet.

De cash flow was in 2018 wat lager dan in 2017, grotendeels als gevolg van de groei investeringen. Exclusief groei investeringen was de cash flow in 2018 positief.

Voor 2019 streven wij naar een positieve cash flow vóór aftrek van de in 2019 nog voortgaande groei investeringen.

Deze laatste zullen op een lager niveau liggen dan in 2018 voor zowel de bedrijfskosten (sales en operations kosten) als te activeren product development.

Gegeven de lager dan geplande sales resultaten (minder aanwas nieuwe klanten) nemen wij maatregelen in de kostensfeer om bij te dragen aan de doelstelling van een positieve cash flow.

Onze doelstelling blijft om vanaf het eerste kwartaal van 2020 structureel cash flow positief te zijn waarbij (groei-) investeringen dan ook gedekt moeten zijn.

