

## Persbericht NPEX

### Resultaten 2019 vergeleken met 2018

In 2019 heeft DirAct It 8 nieuwe Ceyenne WMS klanten mogen verwelkomen, waarmee de aanwas gelijk was aan die in 2018.

Afgelopen jaar hebben een viertal klanten afscheid van onze Ceyenne software genomen voornamelijk doordat onze oplossing niet meer aansloot bij het door de jaren heen gewijzigde profiel en daarmee ook de software behoeften van de klant. Verder viel er een faillissement van een klant te betreuren.

Het aantal Ceyenne klanten nam in 2019 per saldo toe van 38 naar 41.

Bij een omzet die het afgelopen boekjaar 2% onder het niveau van 2018 lag, groeiden de recurring revenues met 16 % en nam het recurring aandeel in de totale omzet toe naar 26% (2018: 23%).

De resultaten over 2019 lichten wij onder “Kerncijfers” verder toe.

De jaarrekening over boekjaar 2019 wordt, tegelijk met dit persbericht, gepubliceerd op de NPEX website.

### Groei investeringen

De groei-investeringen die zijn gefinancierd met de NPEX obligatielening uit oktober 2017, zijn in het vierde kwartaal van 2019 afgerond, waarmee investeringen in de toekomst uit de eigen cash flow zullen moeten komen.

Ook in 2019 is de groeifinanciering ten goede gekomen aan product development, verkoop & marketing en operational excellence.

Hieronder lichten we dit kort toe.

### Product Development

De livegang van de eerste klanten op ons nieuwe mobiele platform voor Ceyenne WMS is in 2019 succesvol verlopen. De oplossing voldoet aan de klantverwachtingen, en de implementatietijd kan nu aanzienlijk verkort worden, hetgeen operationele en financiële voordelen voor zowel de klant als Diract heeft.

In de loop van 2019 zijn ook een aantal functionaliteiten (met name apps) aan ons platform toegevoegd zoals: het “guided put-away proces” voor het geoptimaliseerd wegzetten van producten in het magazijn, de “sorting & packing app” waarmee het pick-proces efficiënter kan worden afgerond en daarnaast optimalisaties in verschillende pick strategieën (single order line picking, pick-to -cart en pick-to-box).



Voorts zijn nog vermeldenswaardig de ontwikkeling van de “equipment module” waarmee opdrachten gericht geadministreerd en toebedeeld kunnen worden op basis van geselecteerd materiaal (terminals, heftrucks, etc.), het toevoegen van RFID functionaliteit, en uitbreiding van de hardware integratie, waarmee Ceyenne nu op de leidende scanner merken in de markt draait.

Ook de upgrade bij onze bestaande klanten naar onze nieuwe software is in de tweede helft van 2019 in gang gezet, en wordt volgens plan voortgezet in 2020.

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

## **Verkoop & Marketing**

De eerder ingezette professionalisering van het sales proces is in 2019 doorgezet. De in het verleden verzamelde informatie geeft steeds meer inzicht, wat tot betere focus en marktinzicht leidt. De standaardisatie en ontwikkeling van de software, geeft de mogelijkheid tot betere demonstraties aan prospects. Dit is vooral in de tweede helft van het jaar, onder meer op de beurzen, toepasbaar geworden. De sales cyclus blijft echter nog steeds langdurig en intensief. Focus en volharding zijn essentieel.

Diract heeft haar in 2018 ingezette online sharing campagne verder ontwikkeld en doorgezet. Hierin deelt Diract haar visie, ervaringen en klantreferenties inzake de aansturing van distributiecentra.

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. Als resultaat van onze investeringen in opleidingen en applicaties zijn we sinds juni 2019 Microsoft Azure Gold Partner.

De aanwezigheid op de Nederlandse beurzen is verder uitgebreid en geprofessionaliseerd. Voor wat betreft België is de samenwerking met CaptureTech, onze partner voor hardware en infra zaken, verder geïntensiveerd en hebben we ons ook dit jaar weer gezamenlijk op een beurs voor de logistieke sector in België gepresenteerd.

## **Operational Excellence**

Er is geïnvesteerd in senior project management, consultancy en development capaciteit. Met focus op teamwork en kennisuitwisseling is continu gewerkt aan stapsgewijze kwaliteitsverhoging en afstemming van onze bedrijfsprocessen, zowel intern als met de klant.



Het steeds meer werken volgens standaarden heeft bijgedragen aan reductie van de implementatietijd waarmee stijging van productiviteit mogelijk is gemaakt. De verbeterde kwaliteit van onze Ceyenne software en bedrijfsprocessen uit zich ook in een sterke afname van supportvraag vanuit de klant met als gevolg een hogere klanttevredenheid en het vrijspelen van capaciteit voor werkzaamheden met een voor de klanten hogere toegevoegde waarde.

## Kerncijfers 2019 vergeleken met 2018

Kerncijfers	2019	2018
bedragen in euro's x 1,000		
Klanten totaal	50	49
Klanten Ceyenne	41	38
Omzet totaal	3.469	3.533
omzetgroei %	-2%	9%
Omzet Ceyenne	3.409	3.350
omzetgroei Ceyenne %	2%	13%
Recurring revenues Ceyenne	916	786
Ceyenne recurring revenues % omzet	26%	23%
groei % recurring revenues	16%	25%
EBITDA	219	119
EBITDA % omzet	6%	3%
Kasstroom uit Operationele activiteiten	270	-54
Kasstroom uit Investeringsactiviteiten	-369	-492
Mutatie liquide middelen	-100	-546

## Toelichting kerncijfers

De ontwikkeling van omzet, klantenbasis en recurring revenues hebben we hierboven al toegelicht.

De 2% lagere omzet was het saldo van een lagere omzet uit projecten, development en support, welke voor een aanzienlijk deel gecompenseerd werd door stijging van recurring omzet en eenmalige licentiebaten.



Bij een project omzet (implementatieprojecten bij nieuwe klanten) die op hetzelfde niveau lag als vorig jaar, was sprake van een lagere development omzet met name veroorzaakt door afronding van een langdurig development traject bij één grote klant begin 2019, en een in het afgelopen boekjaar sterk gedaalde support omzet als gevolg van de verder gestegen kwaliteit van onze Ceyenne software.

De EBITDA (resultaat voor aftrek van afschrijvingen, financieringslasten en belastingen) kwam bij ook in 2019 nog voortgaande groei investeringen op 6% uit en verbeterde daarmee ten opzichte van de 3% in 2018, hetgeen een weerspiegeling is van de in 2019 verder gestegen productiviteit van Diract.

De kasstroom uit operationele activiteiten was het afgelopen boekjaar € 270.000 positief (2018: € 54.000 negatief) onder meer als gevolg van een afname van het werkkapitaal per jaareinde dankzij een forse reductie van de debiteurenpositie.

Na investeringen in met name product development kwam de kasstroom uit op € 100.000 negatief (2018: € 546.000 negatief).

Onze doelstelling om in 2020 een positieve kasstroom te realiseren staat nog steeds. Van essentieel belang voor het realiseren van deze doelstelling is het binnenhalen van voldoende nieuwe klanten.

Gezien omvang en kwaliteit van onze portefeuille met leads is onze verwachting op dit moment dat we in het huidige boekjaar minimaal 7 nieuwe klanten van gemiddelde omvang zullen kunnen aanhaken, waarvoor ook de implementatieprojecten geheel of voor een aanzienlijk deel zullen kunnen worden gerealiseerd.

Hiermee is er voldoende basis is om deze doelstelling te handhaven.

