

Persbericht NPEX inzake DirAct It Resultaten eerste jaarhelft 2020

Klanten en omzet

In de eerste helft van 2020 heeft DirAct It 4 nieuwe Ceyenne WMS klanten mogen verwelkomen. Op het moment van het verschijnen van dit bericht zijn dat er 8 (in gehele kalenderjaar 2019: 8 nieuwe klanten).

Wij hebben de gevolgen van COVID-19 in termen van klantenaanwas en omzet flink gevoeld. Dankzij de door ons genomen maatregelen zijn wij in staat geweest zowel het verkoop- als het operationele proces gaande te houden, een aantal closing gesprekken door te voeren en na het opheffen van de lock down weer tot conversie te komen. Na een periode van bijna 3 maanden waarin een groot deel van de closing trajecten stil gelegen heeft, konden wij daarna een 6-tal nieuwe klanten optekenen.

De omzet lag 14% onder die in 2019, waarbij COVID-19 een zwaarwegende negatieve invloed had. Gerekend zonder de eenmalige baten van € 125.000 uit licentieverkoop vorig jaar bedroeg de omzetsdaling 8%.

De resultaten over de eerste jaarhelft en de impact van, en onze maatregelen inzake, COVID-19 alsmede onze verwachtingen voor de rest van het jaar lichten wij hieronder verder toe.

Kerncijfers H1 2020 vergeleken met H1 2019

Kerncijfers	H1 2020	H1 2019
bedragen in euro's x 1,000		
Klanten Ceyenne	42	41
Omzet totaal	1.541	1.783
omzetgroei %	-14%	
Recurring revenues	560	480
Recurring revenues % omzet	36%	27%
Groei % recurring revenues	17%	
EBITDA	75	82
EBITDA % omzet	5%	5%
Kasstroom uit Operationele activiteiten	-2	-129
Kasstroom uit Investeringsactiviteiten	-148	-161
Mutatie liquide middelen	-150	-290



Toelichting kerncijfers inclusief COVID-19 maatregelen

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

De belangrijkste COVID-19 maatregelen die wij genomen hebben:

- Operations: Thuiswerken faciliteren inclusief uitbreiding TEAMS sessies tussen de collega's en met de klanten.
- Operations: Werken op kantoor conform COVID-19 voorschriften
- Operations: Ondanks de druk op de resultaten ons gehele operationele team in stand houden, en de focus op verdere verbetering van kwaliteit van onze processen blijven leggen. De omzet genererende capaciteit van ons team zal ook in de tweede jaarhelft van groot belang voor ons bedrijf zijn.
- Verkoop: Online demo's en referentiebezoeken met virtuele warehouse tour
- Verkoop: Constructief contact houden met onze prospects zonder daarin "storend" te zijn in de voor de prospect ook uitdagende tijden
- Marketing: Verder activeren en ontwikkelen van onze online aanwezigheid
- Verkoop & Marketing: versterkte aandacht aan de e-commerce kracht van onze WMS oplossing
- Algemeen: maandelijks een bedrijfsbrede company update door en voor de teamleden
- Finance: Aanvraag NOW subsidie gebaseerd voor periode mei-juni-juli gehonoreerd. Voor de maanden mei en juni is de NOW subsidie voor een omzetzak van 20% toegerekend als kostenvermindering aan de halfjaar resultaten, aangezien deze daling voor de genoemde periode ook een feit is geworden. Dit betreft een bedrag van € 60.000. Er is geen aanvraag voor NOW 2 ingediend, en wij verwachten deze ook niet voor NOW 3 te doen.

De belangrijkste impact van COVID-19 was en blijft ook in het tweede halfjaar die op de omzet: een sterk vertraagde timing van het aanhaken van nieuwe klanten, een aantal prospects in de closing fase die genoodzaakt door de nieuwe COVID-19 realiteit geheel afgehaakt zijn, één van onze grootste klanten die wegens het wegvallen van de business case (die was gelegen in het efficiënt verwerken van grote orderaantallen) op heeft moeten zeggen terwijl de go-live voor de deur stond, en een aantal klanten in het fashion segment dat de omzet fors heeft zien teruglopen. De klanten met een sterke online aanwezigheid hebben het veelal beter gedaan door de toegenomen internet bestellingen.

De impact van COVID-19 bedroeg in de eerste jaarhelft naar schatting ruim € 200.000 qua omzet waarvan het grootste deel in het gemiste omzet uit nieuwe implementatieprojecten zat.



Ondanks de omzetzak zijn we in staat geweest de recurring inkomsten verder door te laten stijgen met 17% met name als gevolg van verder toenemende licentie- en SLA inkomsten.

De EBITDA (resultaat voor aftrek van afschrijvingen, financieringslasten en belastingen) kwam uit op 1% van de omzet excl. de NOW subsidie (5% inclusief subsidie) en bleef daarmee achter op de 6% in 2019 en de doelstelling van meer dan 10% voor 2020. Door maatregelen die wij vorig jaar al in de kostensfeer hebben genomen is de impact van de omzetzak in het eerste halfjaar nog relatief beperkt gebleven. Verdere kostenreductie zou onze dienstverlenende en omzet genererende capaciteit aantasten voor zowel de korte als de langere termijn. Daarvoor is derhalve niet gekozen mede met het oog op een verwachte betere tweede jaarhelft.

De personeelsreductie van 25% die wij vorig jaar hebben gerealiseerd heeft geleid tot lagere personeelskosten en een hogere productiviteit per werknemer dit jaar. De omzet per werknemer (voltijds equivalent) steeg van € 41.000 vorig jaar (omzet exclusief eenmalige licentiebaten) naar € 51.000 dit jaar.

De kasstroom uit operationele activiteiten was € 2.000 negatief en daarmee wat beter dan vorig jaar (€ 129.000 negatief), met name als gevolg van een betere ontwikkeling van het werkkapitaal (mutatie debiteurenpositie in eerste halfjaar).

Na investeringen in met name product development kwam de kasstroom uit op € 150.000 negatief (2019: € 290.000 negatief).

We hebben onze doelstelling om over het kalenderjaar 2020 een positieve kasstroom na investeringen te realiseren helaas moeten loslaten door de hierboven toegelichte ontwikkelingen.

Wel verwachten wij, onvoorziene omstandigheden zoals een onverhoopte tweede COVID-19 golf in het najaar met impact op onze marktomstandigheden daargelaten, dat het tweede halfjaar een verbetering ten opzichte van de eerste jaarhelft zal laten zien.

Deze verwachting is met name gebaseerd op de projectportefeuille voor de sinds juni aangehaakte nieuwe klanten die nu in de implementatiefase zitten, alsmede de prognose voor ontwikkelwerk bij bestaande klanten.

Neerwaartse druk op de omzet als gevolg van COVID-19 is er ook in het tweede halfjaar. Onze klanten in het fashion segment verkeren, op een enkele uitzondering, na nog in uitdagende omstandigheden en de impact van het verlies van een grote klant weegt ook mee. Vergeleken met onze doelstellingen bij aanvang van dit kalenderjaar is de omzetzak van COVID-19 fors en bedraagt voor het gehele jaar naar onze huidige schatting circa € 500.000,-.

Voor additionele nieuwe klanten die we binnen zullen kunnen halen in de resterende periode van 2020 geldt dat de implementatie en de bijbehorende omzet grotendeels in het volgende boekjaar zal gaan vallen.

