

informed consulting
Enterprise Information Management

NPEX

Geld voor Ambitie

**Let op! U belegt buiten AFM-toezicht.
Geen prospectusplicht voor deze activiteit.**





Obligatiehouder vergadering



11-12-2020

Agenda

1. Informed Consulting
2. Resultaten 2019
3. Cijfers 2019
4. Resultaten 2020
5. Schattingen 2020
6. Doelen 2021

Obligatielening

Specificaties Informed IT Holding B.V. 8% obligatielening

| | |
|-----------------|-------------------------------------|
| Looptijd | 5 jaar |
| Rente (bruto) | 8% per jaar, maandelijks uitgekeerd |
| Nominale waarde | € 1.000,- |
| Minimale afname | 1 obligatie (€ 1.000,-) |
| Lening | € 1.561.000 / 1.561 obligaties |

Datum uitgave van de obligaties:

21 augustus 2018

Planning versus realiteit van start 8-2018

- Startdatum niet 1-8-2017 zoals gepland, maar 1-9-2018
- Ruim een jaar verschil
- Omzetprognose op basis van verschoven jaren:
 - 2019: € 3.100.000
 - 2020: € 6.200.000
 - 2021: € 8.800.000

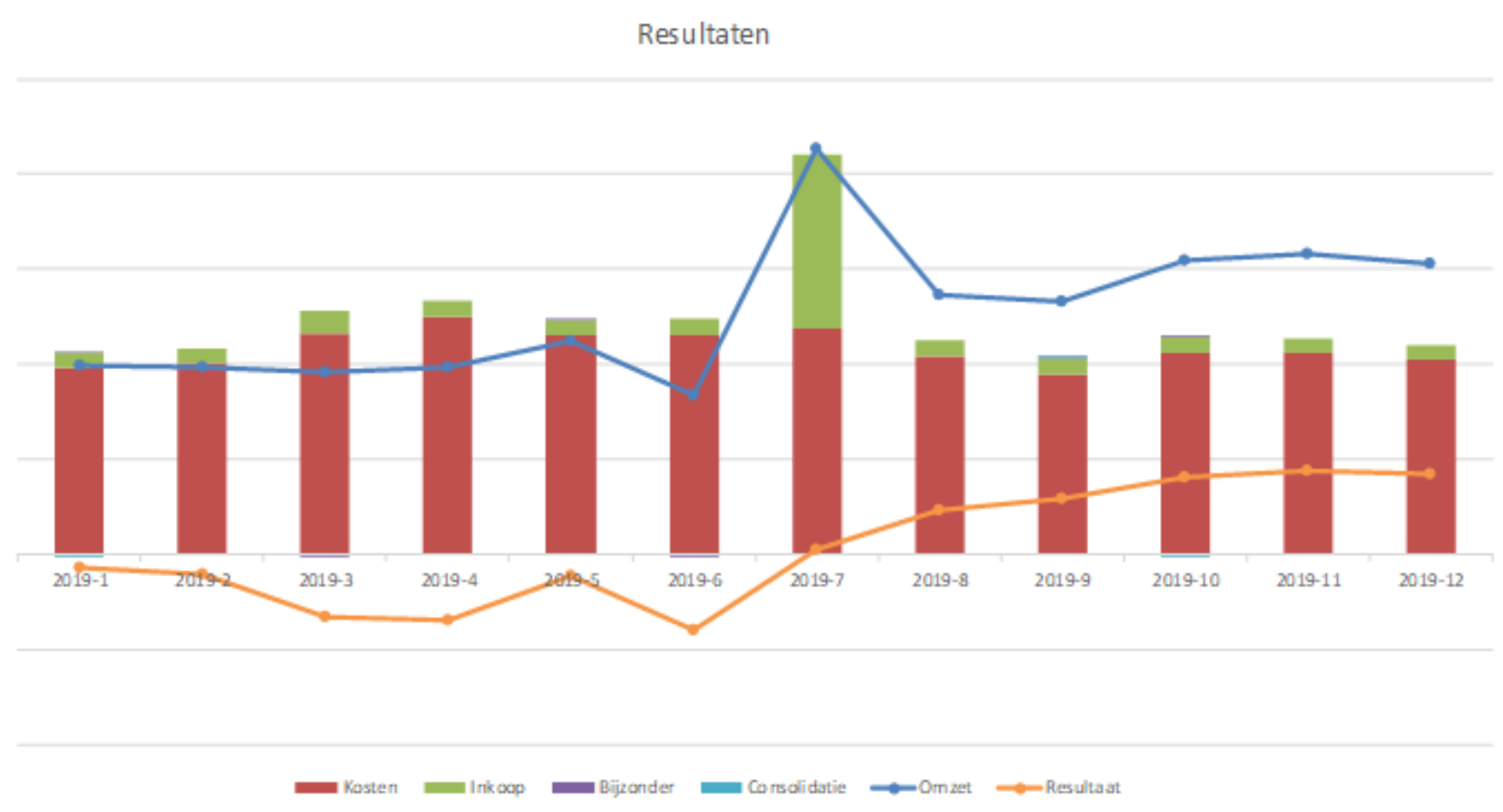
Resultaat 2019

- Hernieuwde visie uitwerking – Toevoegen OutSystems partnership en training
- 3de YPA klas afgerond
- Opzetten Externe training aanbod obv YPA klas.
- Belangrijke rol binnen Leadership counsel AIIM
- Interne herstructurering van product development naar business solutions en focus op opleveren koffertjes
- Start overhead reductie
 - MT van 6 naar 5
 - LT van 7 naar 5
- Afscheid Product Sales en opbouw nieuw Sales team voor Business Solution verkoop
 - Terug van 4 sales naar 3 sales
- (Door) Ontwikkeling Business Solutions:
 - DOLSR
 - Artikel 6/Legislation Builder (WIP)
 - Knowledge Protector
 - Controlled Collaboration
 - Automated testing framework
 - OutSystems 4 EIM (WIP)

Geschatte cijfers 2019

Omzet > € 3M

Marge: < € 1K



Resultaten 2019

| | 2019 | | 2018 | | Vershil |
|-------------------------------------------------|-----------|-------|-----------|-------|----------|
| | € | % | € | % | € |
| Netto-omzet | 3.019.941 | 100,0 | 2.499.112 | 100,0 | 520.829 |
| Kosten uitbesteed werk en andere externe kosten | 378.895 | 12,6 | 414.311 | 16,5 | -35.416 |
| Brutomarge | 2.641.046 | 87,4 | 2.084.801 | 83,5 | 556.245 |
| Kosten | | | | | |
| Personeelskosten | 1.216.599 | 40,3 | 1.686.347 | 67,5 | -469.748 |
| Afschrijvingen | 263.755 | 8,7 | 202.432 | 8,1 | 61.323 |
| Overige bedrijfskosten | 809.429 | 26,8 | 721.390 | 28,9 | 88.039 |
| | 2.289.783 | 75,8 | 2.610.169 | 104,5 | -320.386 |
| Bedrijfsresultaat | 351.263 | 11,6 | -525.368 | -21,0 | 876.631 |
| Financiële baten en lasten | -181.980 | -6,0 | -94.450 | -3,8 | -87.530 |
| Groepsresultaat voor belastingen | 169.283 | 5,6 | -619.818 | -24,8 | 789.101 |
| Belastingen | 643 | - | 122.855 | 4,9 | -122.212 |
| Groepsresultaat na belastingen | 169.926 | 5,6 | -496.963 | -19,9 | 666.889 |

Balans 2019

GECONSOLIDEERDE BALANS PER 31 DECEMBER 2019 (na winstbestemming)

| | | 31 december 2019 | | 31 december 2018 | |
|--------------------------|-----|------------------|-----------|------------------|-----------|
| | | € | € | € | € |
| ACTIVA | | | | | |
| Vaste activa | | | | | |
| Immateriële vaste activa | (1) | 1.561.609 | | 771.864 | |
| Materiële vaste activa | (2) | 52.478 | | 53.675 | |
| Financiële vaste activa | (3) | 64.936 | | 75.372 | |
| | | | 1.679.023 | | 900.911 |
| Vlottende activa | | | | | |
| Vorderingen | (4) | 694.809 | | 832.785 | |
| Liquide middelen | (5) | 226.922 | | 817.001 | |
| | | | 921.731 | | 1.649.786 |
| | | 31 december 2019 | | 31 december 2018 | |
| | | € | € | € | € |
| PASSIVA | | | | | |
| Groepsvermogen | (6) | 595.033 | | 425.107 | |
| Voorzieningen | (7) | 54.195 | | 103.007 | |
| Langlopende schulden | (8) | 1.530.973 | | 1.489.379 | |
| Kortlopende schulden | (9) | 420.553 | | 533.204 | |
| | | | 2.600.754 | | 2.550.697 |

Resultaten 2020



Goed en slecht

Doel begin 2020: Investerings en kosten (in € 1.000)

| Investering | Kosten 2017 | 2018 | 2019 (estimate) | 2020 (forecast) |
|------------------------------------------------------------------------------------|--------------|----------------------------|----------------------------|--------------------|
| YPA 2018/2019: Draaien van een Young Professional Klas voor nieuwe EIM Consultants | -- | € 393 (ex omzetderving) | € 325 (ex omzetderving) | € 0 |
| Sales | € 149 | € 375 | € 304 | € 220 |
| Product development/Business solution development | € 202 | € 475 (250 geactiveerd) | € 650 | € 96 |
| Kosten leadeshipteam en onderzoeken | € 60 | € 165 | € 235 | € 100 |
| Training Consultants | € 66 | € 214 | € 168 | € 85 |
| Marketing | € 120 | € 289 | € 345 | € 180 |
| Kosten ontwikkeling externe trainingen | € 0 | € 0 | € 150 | € 20 |
| Totaal | € 579 | € 1.911 | € 2.177 | € 701 |

Informed Group

- Started as a consulting firm we have outgrown the consulting only business
- Development of EIM Business solutions
- Internal & External education of information professionals



Informed Consulting

- Beperkt geraakt door de coronacrisis
 1. H1 minder goed. Met name in Maart, April, Mei uitstel van nieuwe projecten
 2. H2 zeer goed: Bezetting boven de 85%
- Krimp in plaats van groei
 1. Doel was om pas op de plaats te maken in de groei en maar met 2-4 mensen te groeien
 2. Is niet gelukt: Krimp met 3 medewerkers (2 consultants)
- Maar 2 nieuwe klanten
 1. Doel was groei met 4 nieuwe klanten
 2. Dit was niet mogelijk door crisis en vol zitten van de consultancy groep

Business Solutions

- Verkoop zwaar geraakt door de Coronacrisis
- Bij 5 klanten is akkoord over de inzet van de oplossing
- Alle 5 hebben de investering stil gelegd tot nader order
- Dit jaar alleen doorlopen van bestaande contracten (verlengen licentiesupport)
- Grote investering gedaan in Marketing en uitbouw solutions (met name H1)

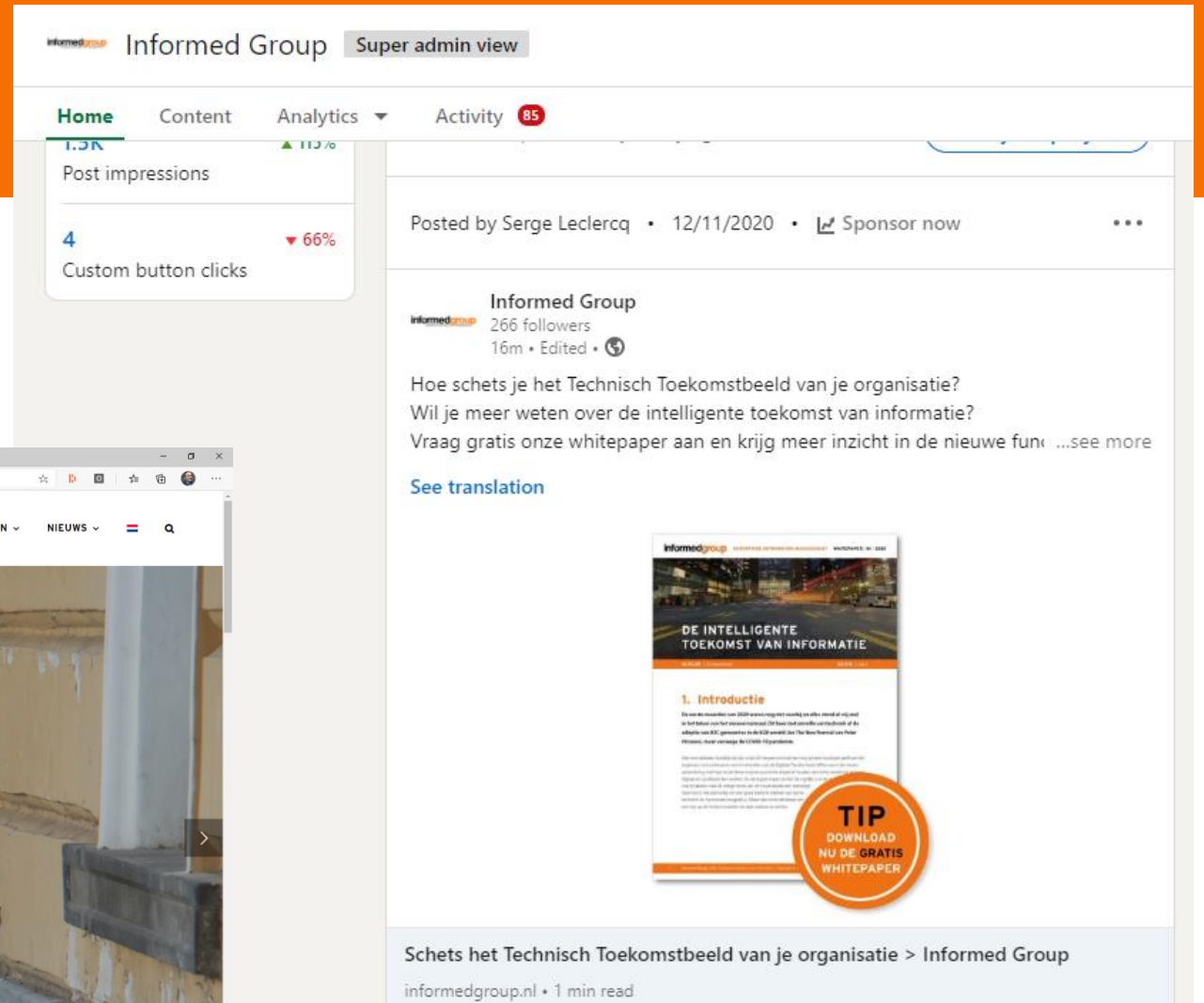
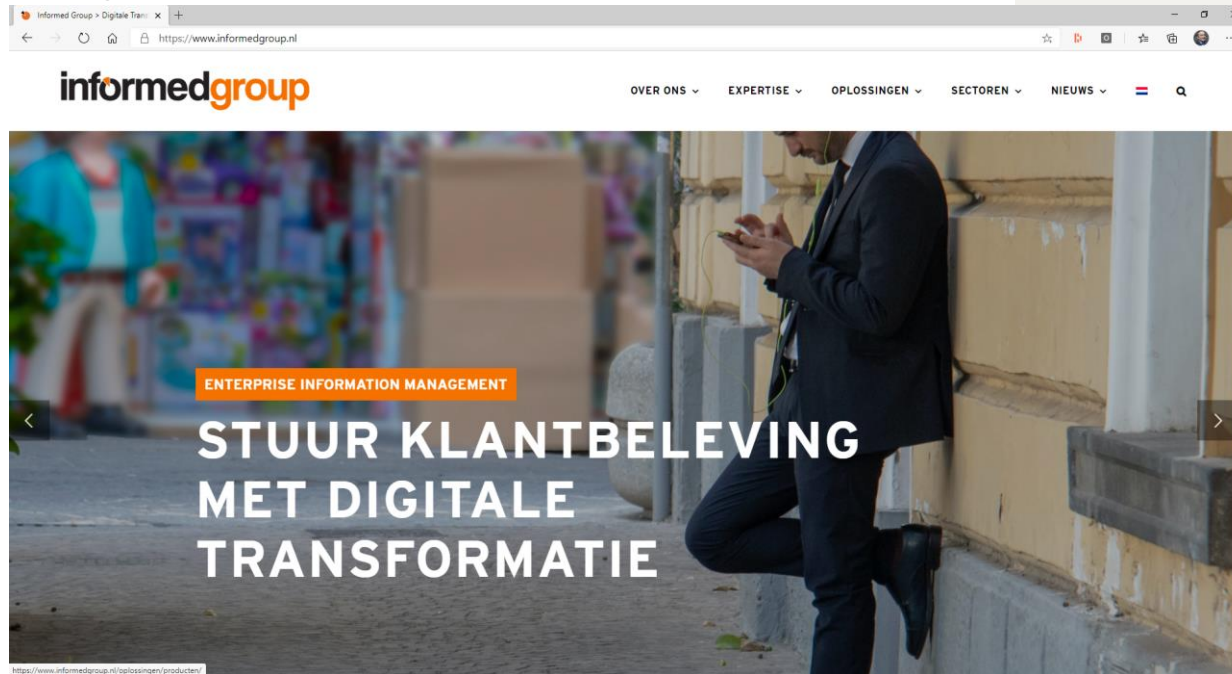
- Status Business Solutions:
 - DOLSR - Gereed
 - Artikel 6/Legislation Builder - 60% gereed. Drie demo's gegeven
 - Knowledge Protector - Gereed
 - Controlled Collaboration - 80% gereed. Twee demo's gegeven
 - Automated testing framework - Gereed. 3 demo's gegeven. 1 X verkocht (wordt pas in 2021 aangeschaft, nu PoC)
 - OutSystems 4 EIM - 90% Gereed

Academy

- Interne Academy niet gepland dit jaar
- Verwachting een groei bij 2 klanten
- 1 klant heeft training uitgesteld
- Andere training is uitgesmeerd over 2 jaar

Sales

- Nieuwe marketing strategy
- Nieuwe website
- Uitgebreid communicatieplan



2020: Doel versus realiteit

| | | |
|--------------------|--------------|---------------------|
| Consulting: | Doel: € 3M | Verwachting: € 2,2M |
| Academy: | Doel: € 250K | Verwachting: € 150K |
| BusSol: | Doel: € 3M | Verwachting: € 500K |
| TOTAAL: Doel: 6,2M | | Verwachting: € 2,9M |

Verwachting 2021



Nieuwe realiteit

De nieuwe realiteit:

2019: € 3.100.000

2020: € 2.900.000

2021: € 4.000.000

2022: € 6.200.000

2023: € 8.800.000

Financieel

1. Omzet \geq € 4.000.000
 - 1,8M per 1-7-2021
2. Marge \geq 7% = 280.000
 - Marge per 1-7-2021 $>$ 0%
3. Kosten Sales, Marketing, Finance, Huur+onderhoud en Management \leq 20% van omzet (BusSol zit hier niet in!)

Operationeel

1. Inzet consultants op huidige projecten gegarandeerd tot en met juni 2021
2. 2 nieuwe klanten overeenkomsten gesloten. Start januari 2021
3. 1 YPA klas
 - September 2021 als marge per 1-8-2021 $\geq 3\%$
4. Groei totaal aantal medewerkers ≥ 35 per 1-1-2022

Sales plan: Omzet groei

| Marketing gerelateerde omzet forecast* | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Totaal |
|----------------------------------------|----------|----------|-----------|-----------|--------------------|
| Documentum consultancy | | | | | |
| <i>Aantal gegenereerde leads</i> | 3 | 3 | 3 | 3 | |
| <i>Aantal opportunities</i> | 1 | 2 | 2 | 2 | |
| <i>Omzet</i> | € 35.000 | € 35.000 | € 65.000 | € 65.000 | € 200.000 |
| OutSystems consultancy | | | | | |
| <i>Aantal gegenereerde leads</i> | 2 | 3 | 3 | 5 | |
| <i>Aantal opportunities</i> | 0 | 1 | 1 | 2 | |
| <i>Omzet</i> | € 0 | € 25.000 | € 50.000 | € 50.000 | € 125.000 |
| Documentum business solutions | | | | | |
| <i>Aantal gegenereerde leads</i> | 2 | 2 | 2 | 2 | |
| <i>Aantal opportunities</i> | 0 | 1 | 1 | 1 | |
| <i>Omzet</i> | € 0 | € 0 | € 250.000 | € 750.000 | € 1.000.000 |
| OutSystems business solutions | | | | | |
| <i>Aantal gegenereerde leads</i> | 2 | 2 | 3 | 4 | |
| <i>Aantal opportunities</i> | 0 | 1 | 1 | 2 | |
| <i>Omzet</i> | € 0 | € 0 | € 50.000 | € 100.000 | € 150.000 |
| Totaal | | | | | € 1.475.000 |

*

Een lead is een 'contactmoment', dit kan zijn een informatieaanvraag maar ook een deelactie op LinkedIn

Een opportunity is een gekwalificeerde lead, m.a.w. er is behoefte en budget

Bedragen zijn orderwaarde en niet gefactureerde omzet

