

Halfjaarbericht Diract: Resultaten 2020

Klanten en omzet

In 2020 heeft DirAct It 12 nieuwe Ceyenne WMS klanten mogen verwelkomen (2019: 8). De tweede jaarhelft liet met 8 nieuwe klanten een forse verbetering zien vergeleken met de eerste 6 maanden waarin de lockdown ons commercieel parten speelde.

De omzet groeide met 2% (2019 exclusief eenmalige licentiebaten).

De recurring omzet steeg met 25% naar 34% van de omzet, en de EBITDA kwam uit op € 481.000,- en bedroeg daarmee 14% van de omzet (2019: 6%).

Dankzij de door ons genomen maatregelen (hieronder toegelicht) zijn wij in staat geweest zowel het verkoop- als het operationele proces in de eerste lockdown gaande te houden, een aantal closing gesprekken door te voeren en na het opheffen van de lockdown snel weer tot conversie en productiviteit te komen.

De resultaten over 2020 alsmede onze maatregelen inzake COVID-19 lichten wij hieronder verder toe.

Kerncijfers 2020 vergeleken met 2019

Kerncijfers	2020	2019
bedragen in euro's x 1,000		
Klanten totaal	54	50
Klanten Ceyenne	51	41
Omzet totaal	3.416	3.469
omzetgroei %	-2%	-2%
Omzet Ceyenne	3.355	3.409
omzetgroei Ceyenne %	-2%	2%
Recurring revenues Ceyenne	1.148	916
Ceyenne recurring revenues % omzet	34%	26%
groei % recurring revenues	25%	16%
EBITDA	481	219
EBITDA % omzet	14%	6%
Kasstroom uit Operationele activiteiten	467	234
Kasstroom uit Investeringsactiviteiten	-315	-333
Mutatie liquide middelen	152	-100



Toelichting kerncijfers

De kerncijfers zijn gebaseerd op de jaarcijfers zoals vervat in de concept jaarrekening 2020 die we in twee weken verwachten te publiceren.

Op dit moment leggen we ook de laatste hand aan de publicatie van de Diract 5 jaars trend. Deze zal, ná de publicatie van dit persbericht, te vinden zijn op www.diract.info.

Bij een 2% hogere omzet (2019 excl. eenmalige licentiebaten) zijn we in staat geweest de recurring inkomsten met 25% door te laten stijgen met waarmee deze het afgelopen boekjaar 34% van de omzet bedroegen (2019: 27%).

De verbetering van de resultaten was te danken aan een sterk tweede halfjaar. De orderportefeuille is na het opheffen van de lockdown in juni snel gevuld door conversie van prospects en is in operationeel opzicht ook productief geïmplementeerd. Ook het ontwikkelwerk bij bestaande klanten inclusief upgrade trajecten naar ons Android platform lag op een hoger peil dan in de eerste jaarhelft.

De EBITDA (resultaat voor aftrek van afschrijvingen, financieringslasten en belastingen) kwam uit op 14% van de omzet en eindigde daarmee boven de eerder gedeelde doelstelling van meer dan 10% voor 2020.

De personeelsreductie die wij in 2019 hebben gerealiseerd heeft geleid tot lagere personeelskosten en een hogere productiviteit per werknemer dit jaar. De omzet per werknemer (voltijds equivalent) steeg van € 85.000,- vorig jaar (omzet exclusief eenmalige licentiebaten) naar € 105.000,- dit jaar.

De kasstroom uit operationele activiteiten bedroeg € 467.000,- en verdubbelde daarmee ten opzichte van vorig jaar (€ 234.000,-). De toename kwam met name uit de resultaatverbetering.

Na investeringen in met name product development kwam de netto kasstroom uit op € 152.000,- (2019: € 100.000,- negatief). Na jaren van investering werd zo toch onze in 2017 geformuleerde doelstelling van een positieve kasstroom na investeringen in 2020 gerealiseerd.



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: Iedere drie weken een bedrijfsbrede company update door en voor de teamleden
- Finance: Aanvraag NOW subsidie ("NOW I") gebaseerd voor periode mei-juni-juli is gehonoreerd. Door de omzetsdeling in deze periode van ruim 25% vergeleken met de referentieperiode in 2019 is in de resultaten € 110.000,- subsidie als vermindering van de personeelskosten gerealiseerd. Verdere NOW aanvragen zijn niet aan de orde geweest.

De belangrijkste impact van COVID-19 trad op in de eerste jaarhelft: 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. Onze klanten met een sterke online aanwezigheid hebben het veelal beter gedaan door de toegenomen internet bestellingen.

De impact van COVID-19 bedroeg in 2020 naar schatting ruim € 250.000 qua omzet waarvan het grootste deel in gemiste omzet uit nieuwe implementatieprojecten zat.

