



# DIRACT.INFO

*OUR SOFTWARE, YOUR SOLUTION*

DIRACT  
Our software, your solution

# JAARLIJKSE VERGADERING OBLIGATIEHOUDERS





# ALGEMENE INTRODUCTIE

*OUR SOFTWARE, YOUR SOLUTION*

**DIRACT**  
Our software, your solution

# ALGEMENE INTRODUCTIE



## OVER ONS

Wij zijn gek op het optimaliseren van logistieke processen met behulp van onze software!



## KLANTEN

Bij Diract staan onze klanten op één! In 2020 zijn we dan ook gestart met quality reviews!



## PROJECTEN

Gelijktijdig worden meer dan tien klanten voorzien van onze Warehouse Management Software.



## TEAM

Met meer dan 30 collega's mogen we ons dagelijks inzetten om onze klanten blij te maken.



## DEVELOPMENT

Ons product verbeterd iedere week! Dockplanning, de Equipment Module & de Pro Glove zijn enkele voorbeelden.

# ALGEMENE INTRODUCTIE



Ceyenne Software is volledig in eigen beheer, met 15 ontwikkelaars ontwikkelen we dagelijks aan onze software



Ceyenne bevat meer dan 10 modules, van een retouren app tot een dockplanning module



Ceyenne werkt op het Android besturings-systeem en de nieuwste hardware



Ceyenne bevat tientallen integraties met ERP systemen, webshops & carriers





# STRATEGIE

*THE ESSENCE OF STRATEGY IS CHOOSING WHAT NOT TO DO*

# STRATEGIE



## NIEUWE KLANTEN AANSLUITEN

Fundamenteel onderdeel van de strategie van Direct is om nieuwe klanten aan te sluiten.

Hiermee zijn we in staat onze recurring revenues te vergroten. Onze breed inzetbare oplossing stelt ons in staat een grote afzetmarkt te bereiken.



## BOUWEN VAN LANGDURIGE KLANT RELATIES

Direct wil langdurige klant relaties opbouwen.

Door een product te leveren wat van meerwaarde is en ons servicegericht op te stellen richting onze klanten willen we klanten tevreden houden en langdurig aan ons binden. Het bouwen van langdurige klantrelaties is belangrijk in het behouden van recurring revenues.

# STRATEGIE (EXCECUTIE)



## LEVEREN VAN EEN FUNCTIONEEL RIJK WMS

Ceyenne WMS is een oplossing die in verschillende markten inzetbaar is. Hiermee hebben wij een sterke positie t.o.v. de concurrentie.



## SEGMENTERING OPTIMALISEREN

Ceyenne WMS kent een GO! & een Pro variant. Middels templating kunnen wij de volgende markten bewerken: e-commerce, 3PL, groothandel, retail & industrie



## ONBOARDEN VAN NIEUWE KLANTEN

Door Ceyenne WMS te implementeren bij steeds meer klanten groeit de onderstroom aan recurring revenue. Dit is van vitaal belang voor Direct.



## VERKOPEN VAN MODULES

Door bestaande functionaliteiten aan te bieden bij huidige klanten kunnen we snel meerwaarde bieden & tegelijkertijd de recurring revenue vergroten.



## FOCUS OP KERNACTIVITEIT

Actief afscheid nemen van producten die geen onderdeel uitmaken van onze kernactiviteit. Focus volledig op Ceyenne WMS met aanpalende apps.



# DE MARKT

*COMPETITORS PUSH YOU TO ACHIEVE MORE*

# DE MARKT



Digitalisering van de keten



Retour logistiek steeds actueler



Orders worden steeds kleiner  
(parcel i.p.v. pallets)



Schaalbaarheid in magazijnen  
steeds meer noodzaak



De groei van e-commerce zet  
versneld door



Flexibiliteit steeds meer een  
vereiste



Grotere vraag naar traceability &  
inzicht (in magazijn & voor klant)



Toename in de logistieke  
dienstverlening/warehousing

# DE MARKT



## **MEER PARTIJEN BETREDEN DE MARKT**

De afgelopen tijd zijn er  
meer leverancier bij  
gekomen.



## **VERSCHUIVINGEN IN SEGMENTEN**

Partijen in de onderkant  
van de markt willen naar  
boven, partijen in de boven  
kant van de markt willen  
naar beneden.



## **ER VINDT INTER- NATIONALISERING PLAATS**

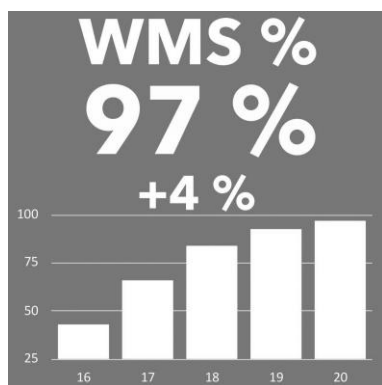
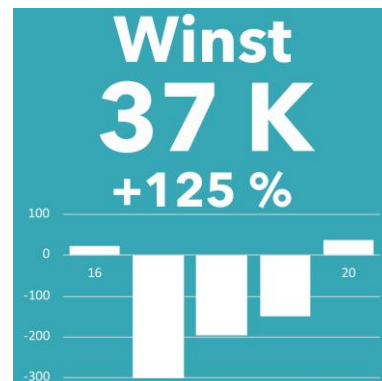
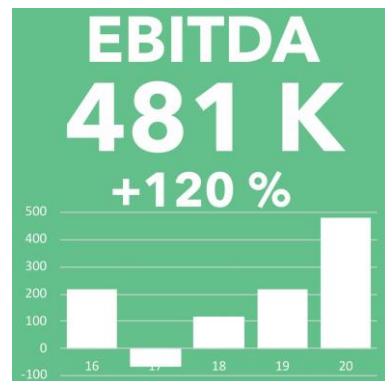
Partijen verkennen steeds  
meer de mogelijkheden  
buiten de thuis markt.



# FINANCIEEL

*HOPE IS NOT A FINANCIAL PLAN*

# FINANCIIEEL



De omzet is in 2020 met een paar procent toegenomen. Corona heeft in Q2/Q3 voor een forse Omzetzdaling gezorgd. In de laatste vier maanden is dit volledig hersteld.

Dankzij een fors gestegen bedrijfsresultaat kwam de EBITDA in 2020 op 14% van de omzet uit waarmee een goede stap richting de lange termijn doelstelling van minimaal 20% is gezet.

Na drie jaar van investeren in product en organisatie zijn we er in 2020 in geslaagd weer een positief nettoresultaat te realiseren.

In lijn met onze strategie is het omzetaandeel van Ceyenne WMS sinds 2015 gestegen van minder dan 30% naar 97% dankzij een forse klantengroei.

De recurring omzet groeide ook het afgelopen jaar door, dankzij het aanhaken van 12 nieuwe Ceyenne WMS klanten. In 5 jaar tijd steeg deze terugkerende omzet met 559% van 221 k€ in 2015 tot 1.148 k€ in 2020.



# SALES

*COMPETITORS PUSH YOU TO ACHIEVE MORE*

**DIRACT**  
Our software, your solution

# SALES



Over de afgelopen jaren heeft Direct een versnelling doorgemaakt in het aansluiten van nieuwe klanten. Door vorig jaar 12 nieuwe klanten te verwelkomen is het totaal boven de 50 klanten uitgekomen. Hiervan is bijna 90% een WMS Klant.

Inmiddels maakt ruim een derde van onze klanten van het Ceyenne Azure Cloud platform. Onder de nieuwe klanten van 2020 is dit aandeel zelfs bijna twee derde.

Tegelijkertijd wisten we de recurring omzet per klant in 2020 met 14% te vergroten. Omzet aandeel Recurring tov het totaal bedraagt inmiddels 34%. Dit is in lijn met onze strategie om tot een aandeel van ruim boven de 40% te komen.

De omzet per klant ontwikkelt zich al enige jaren in een dalende lijn. Dit komt enerzijds doordat we 'afscheid' hebben genomen van enkele grotere klanten, maar vooral ook doordat met name de omzet in support en maatwerk ontwikkeling bij klanten sterk is afgenomen. Dit is vooral een gevolg van de Product Ontwikkeling in de afgelopen drie jaar en in lijn met onze strategie.

# DE OPERATIE

*COMPETITORS PUSH YOU TO ACHIEVE MORE*



# DE OPERATIE

Operationeel zijn we in staat gebleken om met minder medewerkers hetzelfde werk te verzetten. Hierdoor zien we een toename in de productiviteit van 30%. Dit wordt deels veroorzaakt door een stijging van de recurring omzet, maar ook door een efficiëntere werkwijze voor Implementatie- en Developmentwerk.

Het behoud van kwaliteit binnen de operatie is terug te zien in de dalende support trend. De gemiddelde support per klant is met 38% verminderd. Dit is een gevolg van een toegenomen kwaliteit van het Ceyenne WMS en verbeterde support procedures.

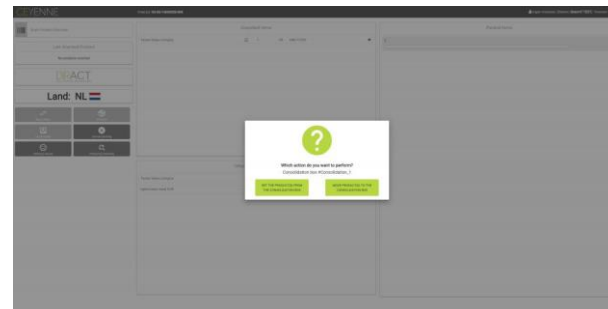
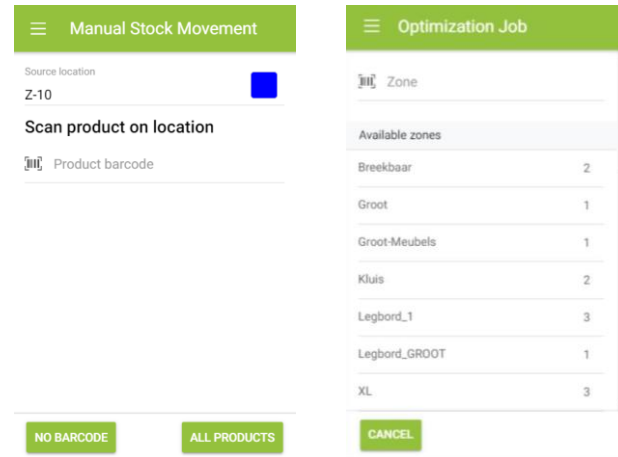
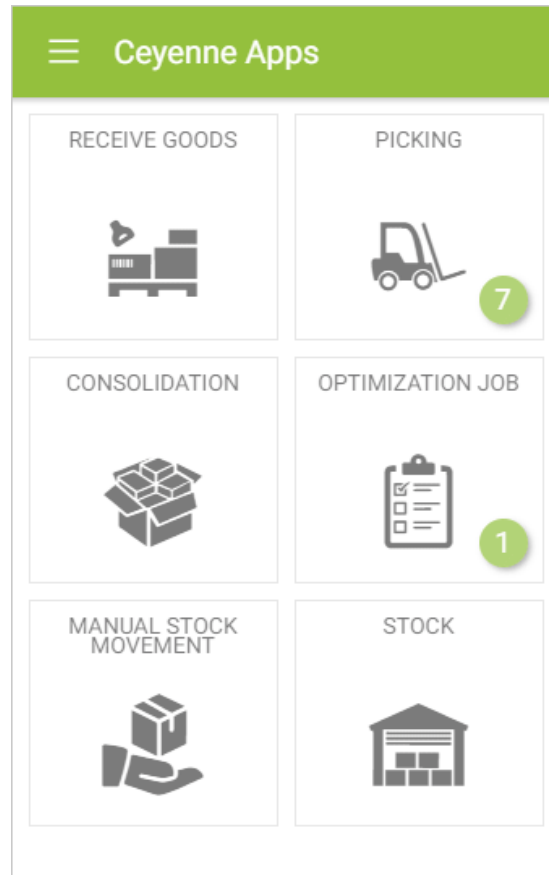




# PRODUCT DEVELOPMENT

*YOU'VE GOT TO START WITH CUSTOMER EXPERIENCE AND WORK BACK TO TECHNOLOGY*

# PRODUCT DEVELOPMENT



Over de afgelopen jaren heeft Direct een versnelling doorgemaakt in het aansluiten van nieuwe klanten. Door vorig jaar 12 nieuwe klanten te verwelkomen is het totaal boven de 50 klanten uitgekomen. Hiervan is meer dan 80% een WMS Klant. Verder draait meer dan een derde van onze klanten hun WMS op Azure.

Kijkend naar de omzet ontwikkeling per klant zien we dat we per klant minder omzet doen. Tegelijkertijd wisten we de recurring omzet per klant in 5 jaar tijd met 38% te vergroten. Hiermee wordt de verhouding recurring omzet t.o.v. de totale omzet gunstiger (2020: 34%).



# FORECAST

*THE MOST IMPORTANT THING IS TO FORECAST WHERE CUSTOMERS ARE MOVING,  
AND BE IN FRONT OF THEM*

# LOPEND BOEKJAAR 2021



NIEUWE KLANTEN

3



OMZET

'20 808K

'21 989K

+22%



EBITDA

'20 19K

'21 205K



RESULTAAT

'20 -87K

'21 +94K



# KANSEN IN DE MARKT

*OPPORTUNITY DANCES WITH THOSE ALREADY ON THE DANCE FLOOR*

# KANSEN IN DE MARKT



## **CEYENNE GO!**

Met onze Ceyenne GO! propositie kunnen wij invulling geven aan de onderkant van de markt! Een investering op integraties kan voor een flinke versnelling zorgen. Met name de e-commerce markt leent zich hier goed voor.



## **RETURNS MODULE**

Onze retouren applicatie biedt onze klanten veel voordelen. Deze applicatie zou echter ook los in de markt gezet kunnen worden (zonder ons WMS). Door te investeren in een installer kan dit als SAAS product worden aangeboden.



## **PARTNER NETWORK**

We werken al samen met verschillende partners. Van ERP leveranciers en integrators tot hardware leveranciers. Graag zouden we daar een implementatie netwerk aan toe willen voegen. Dit vereist een investering in documentatie & installers.



## **INTERNATIONAAL**

Direct is al actief op de Belgische markt. In deze markt liggen kansen voor een versnelling. Middels gerichte Sales & Marketing op de Belgische markt kan het aantal klanten in deze markt worden opgevoerd.



# VRAGEN?

*THE MOST IMPORTANT THING IS TO NEVER STOP ASKING*

**DIRACT**  
Our software, your solution