

Verdere stijging klanten en omzet

De positieve ontwikkeling die zich in de tweede helft van het vorig jaar had ingezet, heeft in de eerste helft van dit jaar doorgezet. In deze periode hebben wij 7 nieuwe klanten voor ons Ceyenne WMS weten te enthousiasmeren. Het totaal aantal bedrijven dat van onze software gebruik maakt voor de aansturing van haar magazijn, komt daarmee op 58.

In de eerste helft van dit jaar hebben wij geen gevolgen van de maatregelen met betrekking tot COVID-19 kunnen waarnemen. Zowel aan de verkoopkant, als aan de operationele kant lijkt de markt zich te hebben aangepast. Het on-line en thuiswerken, lijken zelfs een positief effect te hebben op de productiviteit. Op verkoop- en marketinggebied, waren er nog geen beurzen, in deze periode, waar wij van oudsher wel succesvol zijn. Voor de tweede helft van het jaar staan er wel weer enkele gepland.

De omzet over het eerste half jaar steeg met ruim 27% ten opzichte van de vergelijkbare periode in 2020. De recurring omzet steeg zelfs nog sneller en was 34% hoger dan H1 van het vorig jaar.

Kerncijfers H1 2021 vergeleken met H1 2020

Kerncijfers

Bedragen euro's x 1.000

	H1 2021	H1 2020
Ceyenne WMS klanten	58	42
Omzet totaal	1.955	1.541
Omzetgroei %	27%	
Recurring omzet	748	560
Recurring omzet % totaal	38%	36%
Recurring omzet groei %	34%	
EBITDA	354	75
EBITDA % omzet	18%	5%



Toelichting kerncijfers

Uiteraard heeft de stijging van de omzet ook een positief effect gehad op het resultaat. De EBITDA steeg verder naar 18% (14% over geheel 2020) en voldeed daarmee ruim aan de gestelde doelen. De in 2019 gerealiseerde kostenbesparing, voornamelijk vanwege forse personeelsreductie, hebben we weten te behouden.

De productiviteitsstijging die in 2020 al zichtbaar was, heeft zich verder doorgezet, gedeeltelijk veroorzaakt door een betere verhouding tussen de recurring en overige omzet. De voornaamste oorzaak van deze stijging komt echter voort uit efficiëntere werkprocedures. De investeringen die in het verleden gedaan zijn in de ontwikkeling van het product, maken het mogelijk om zowel de implementatie van de software, als het beheer, met minder inspanning uit te voeren. Daarnaast hebben we de operationele afdelingen anders ingericht. Waar er tot begin dit jaar nog twee software ontwikkelafdelingen waren, zijn deze inmiddels samengevoegd tot één. Eveneens hebben we een concretere invulling gegeven aan de afdelingen Customer Onboarding en Customer Succes. Met deze aanpassingen zullen we onze klanten nog betere service kunnen verlenen en de productiviteit verder verhogen.

Deze resultaten zijn ook weer direct zichtbaar in de kasstroom, welke zich in verhouding bleef ontwikkelen. De investeringen, vrijwel geheel in product development, bleven op hetzelfde niveau als eerdere jaren. De reeds in 2017 ingezette ontwikkeling van een nieuw software platform, blijven we hiermee voortzetten. Zowel in een verdere uitbreiding van de functionaliteiten van de software, als in een continue verbetering van de techniek en performance. Meerdere nieuwe en verbeterde functionaliteiten, zoals bijvoorbeeld de dockplanning module en de integratie met de Pro Glove display, zijn in H1 opgeleverd. Dit maakt het niet alleen mogelijk om meer nieuwe (potentiële) klanten beter te bedienen, maar ook bestaande klanten profiteren van deze verbeteringen.

Na zeven jaar als CFO/COO, en medeaandeelhouder, actief te zijn geweest voor Diract, heeft Richard Reeskamp per 1 juni jongstleden het bedrijf verlaten. Deze beslissing is in goed, langdurig, overleg tot stand gekomen. Beide eigenaren waren het erover eens dat dit zowel voor Richard, als Diract, in deze fase een goede beslissing was. Richard heeft een zeer belangrijke rol gespeeld in het doorvoeren van de veranderingen in de afgelopen vier jaar. Hij laat Diract achter met een zeer solide basis voor verdere groei en succes in de komende jaren. Tot het eind van dit jaar zal hij als consultant nog betrokken blijven waar nodig.

De functie van CFO zal niet opnieuw worden ingevuld. Voor zover nodig, zal deze rol door de huidige CEO André van Rijn worden uitgevoerd. Per 1 juli jl. vervult Tomas Straathof de functie van Operationeel Directeur (COO). Tomas werkt sinds 2013 voor Diract en heeft in deze periode verschillende commerciële en operationele rollen gehad. In de afgelopen vier jaar heeft hij in de functie van Operationeel Manager al uitvoering gegeven aan de operationele veranderingen die Diract heeft doorgemaakt. Met de aanstelling van Tomas is Diract ervan overtuigd de doelstellingen voor de komende jaren te gaan behalen.

