

Persbericht NPEX inzake DirAct It Resultaten 2021

Februari, 2022

Positieve trend zet verder door

De strategie die zo'n vijf jaar geleden is ingezet komt ook in 2021 weer duidelijk tot uiting. De positieve trend die de afgelopen jaren al duidelijk was, wordt steeds beter zichtbaar. De groei in het aantal klanten, de omzet, de productiviteit en de winstgevendheid voldeed aan de verwachtingen.

Mede doordat we in 2021 weer 10 nieuwe klanten mochten verwelkomen, konden we een omzet stijging van ruim 15% realiseren. De omzet steeg hiermee tot boven de € 3.9 miljoen. De recurring omzet steeg met zo'n 45% zelfs nog harder en bedraagt nu meer dan 42% van de totaal omzet.

De COVID-19 situatie lijkt geen aanmerkelijke invloed te hebben gehad op de omzet en resultaten in 2021. Het thuiswerken is inmiddels de standaard geworden en zal dit in de toekomst ook blijven. Hoewel er ten opzichte van 2020 wel weer beurzen, waren deze aanmerkelijk minder goed bezocht en hebben we hier nog geen commerciële voordelen van ondervonden.

Kerncijfers 2021 vergeleken met 2020

Kerncijfers <i>Bedragen euro's x 1.000</i>	2021	2020
Ceyenne WMS-klanten	61	51
Omzet totaal	3.924	3.416
Omzetgroei %	15%	-2%
Recurring omzet	1.662	1.148
Recurring omzet % totaal	42%	34%
Recurring omzet groei %	45%	25%
EBITDA	691	481
EBITDA % omzet	18%	14%
Omzet per FTE	119	105
Omzet per FTE groei %	13%	19%



Toelichting kerncijfers

De positieve trend is uiteraard ook in het resultaat terug te zien. De EBITDA steeg van 14% in 2020 naar ruim 18% in 2021. De organisatorische wijzigingen die in 2021 zijn doorgevoerd om onze manier van werken nog beter aan te laten sluiten op onze strategie en de klanttevredenheid in de toekomst nog beter te kunnen garanderen hebben tot eenmalige extra kosten geleid. Verder hebben we de kosten net als in 2020 stabiel kunnen houden.

De productiviteitsstijging heeft zich ook in de tweede helft van het jaar goed doorgezet. Uiteindelijk hebben we de omzetstijging met slechts 0,5 FTE meer dan in 2020 behaald. Dit was mede mogelijk doordat vrijwel de gehele omzetstijging voor rekening van de recurring omzet kwam. De omzet uit services bleef vrijwel gelijk en hierbinnen daalde zoals gewenst de omzet uit supportwerkzaamheden verder. Daarnaast hebben de operationele wijzigingen in de organisatiestructuur ervoor gezorgd dat de capaciteit is vergroot. We hebben laten zien dat onze maximale capaciteit per maand verder omhoog is gegaan. Hierdoor zijn er geen investeringen in extra FTE nodig geweest om de mogelijke omzetstijging in het komend jaar op te kunnen vangen.

Ook in 2021 hebben wij weer aanzienlijk geïnvesteerd in productontwikkeling. Om ons Ceyenne WMS zowel voor huidige- als potentiële klanten toekomstbestendig te houden en verder uit te breiden met functionaliteiten hebben we in 2021 zelfs iets meer aan softwareontwikkeling uitgegeven dan in eerdere jaren. Deze investeringen hebben zich geuit in klantengroei, maar ook in het aantal bestaande klanten dat migreert naar de nieuwste versie van onze software. Op dit moment gebruikt meer dan 90% van onze klanten de nieuwe versie van ons Ceyenne WMS platform. Eveneens zien we de resultaten van ons Product Development terug in het aantal klanten dat ervoor kiest om het WMS in de Cloud af te nemen. Inmiddels zit ruim een derde van de klanten in de Cloud. Van de nieuwe klanten kiest zelfs bijna 70% voor deze variant.

