

KAMGROEP.

Consultancy | Academy | Digital | Staffing

Beleggerspresentatie NPEX
‘Van norm naar Groei’

Introductie

Ralph de Brouwer, Partner binnen KAM Groep

- ▶ 32, Breda
- ▶ Passie: Sport & Winnen als team
- ▶ Verantwoordelijk voor Business Development, Sales en Marketing



KAM Groep en markt introductie

KAM Groep

KAM Groep is gespecialiseerd in het begeleiden van organisaties en personen bij het opzetten, implementeren en onderhouden van managementsystemen voor certificeringen op het gebied van:

- **Kwaliteit**
- **Arbo & Veiligheid**
- **Milieu**
- **Informatiebeveiliging**
- **ESG**

▶ **Amersfoort**

Breda

Roermond

KAM Groep

2011	Oprichting KAM Consultants door Joost Vaessen te Roermond
2015	Van ZZP naar personeel
2020	Start forse groei ondanks Covid
2021	Doorbreken omzetbarriere van 1 miljoen
2022	Verhuizing hoofdkantoor naar Amersfoort
2023	Afronding 1ste versie ISO Genius software Oprichting Impact Certification Group
2024	Vorming strategie voor groeiversnelling
2025	Afronding invulling MT

KAM Groep

▶ Wij willen:

Organisaties en professionals inspireren om managementsystemen te benutten als een **strategische troef** voor groei, innovatie en duurzaamheid.

▶ Wij geloven:

Dat organisaties van de toekomst alleen bestaansrecht hebben als ze hun managementsysteem niet zien als verplichting, maar als **aanjager van continue verbetering, risicobeheersing en maatschappelijke verantwoordelijkheid**.

▶ Wij bouwen aan:

Een bruisende community van collega's, klanten en partners die tegen 2031 de certificeringsmarkt fundamenteel heeft getransformeerd. Samen maken we impact, delen we kennis en zetten we nieuwe standaarden neer in de sector.

KAM Groep

In 2026 lanceren wij daarbij een duidelijk Slogan om onze missie en visie te ondersteunen:

Van norm naar groei

Een herkenbaar begrip in al onze communicatieve uitingen.

Een **krachtige, herkenbare en concrete invulling** aan onze missie, visie en ambitie. Deze slogan vormt voortaan het **anker van onze positionering**, ons merkverhaal én onze **dagelijkse werkwijze**.

KAM Groep

“Van Norm naar Groei” is de kapstok waar al onze labels, diensten en kernwaarden samenkomen. Het is onze belofte aan de markt én aan elkaar.

- ▶ *KAM Consultants: Van certificeren naar continu verbeteren*
- ▶ *KAM Academy: Van kennis over normen naar blijvende professionele groei.*
- ▶ *KAM Staffing: Van vacature naar duurzame waardevolle versterking.*
- ▶ *KAM Digital: Van vastlegging naar vernieuwing*



Simpel

De kracht van eenvoud



Groei

Dankzij vernieuwing en ambitie



Succes gegarandeerd



Persoonlijk

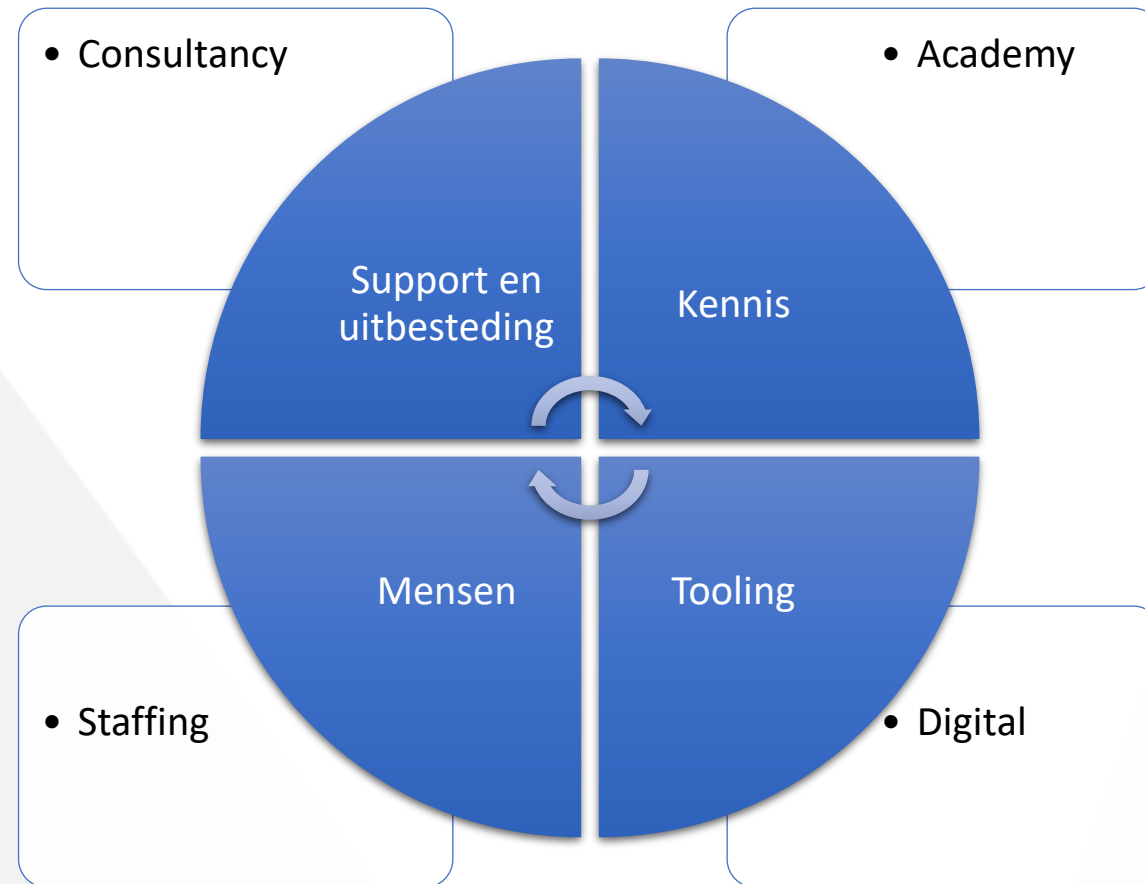
Betrokken partner



Enthousiasme

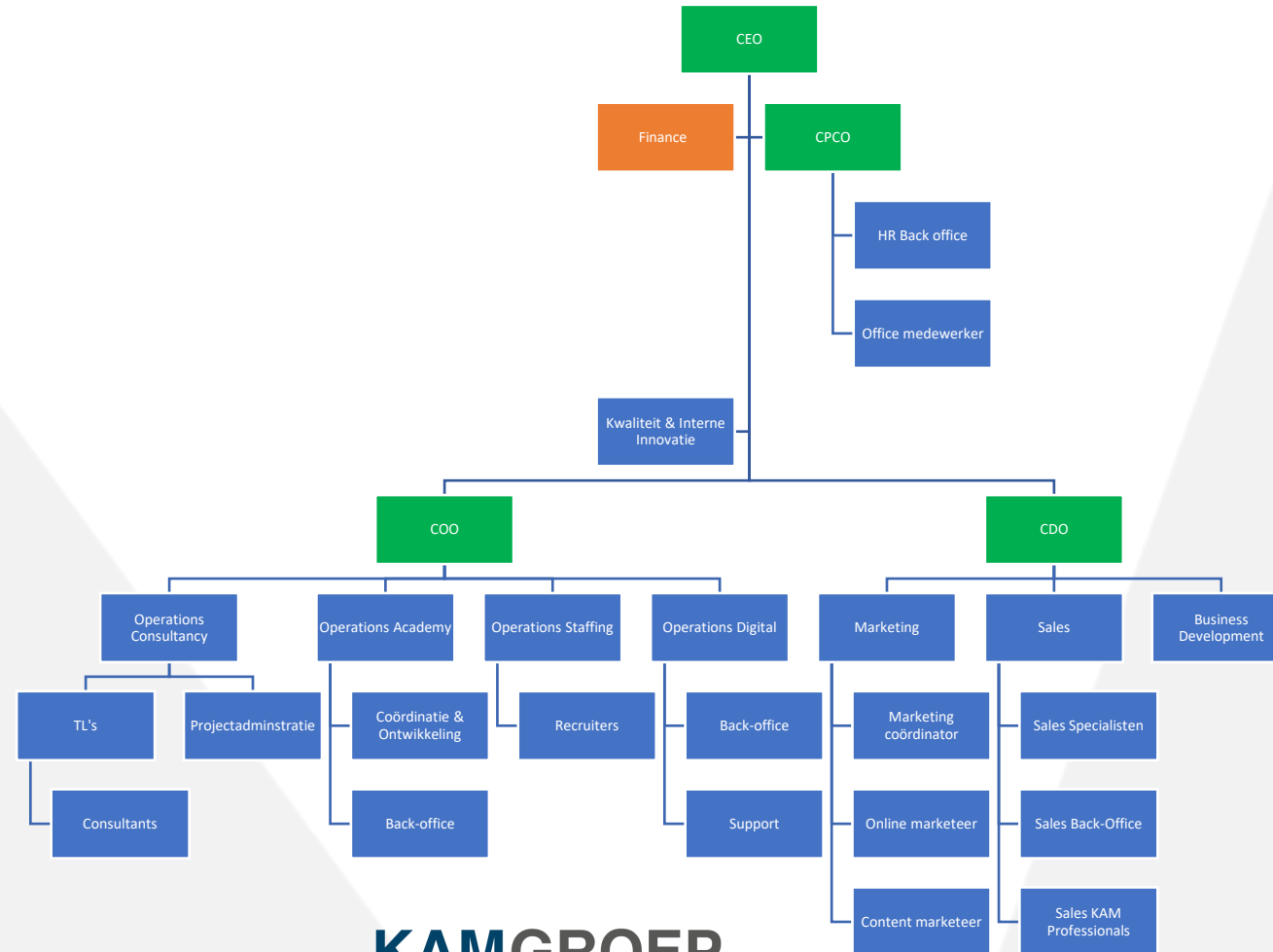
Plezier en motivatie

KAM Groep



KAM Groep

Organisatie



Markt en Doelgroepen

De markt van certificeringen is terug te vinden in vrijwel iedere branche, waar certificeringen meer en meer een license-to-operate en noodzakelijk zijn geworden. Dit onder het MKB-kleinbedrijf, en MKB+ en ook grote multinationals.

We zijn als KAM Groep actief in een breed aantal branches, waaronder:

- Zakelijk dienstverlening
- IT / Software Development Sector
- Detachering en Uitzendbranche
- Overheid
- Infrastructuur (Gas, Water, Licht, Installatie, New Energy)
- Industrie, waaronder defensie-industrie
- Bouw
- Zorg

Markt en Doelgroepen



Markt en Doelgroepen

Groefactoren en kansen

1. **License to Operate:** Certificeringen worden voor bedrijven meer en meer een license to operate.
2. **Veranderende wet- en regelgeving:** Nieuwe wetgeving, zoals de NIS2, verplicht bedrijven tot het implementeren van managementsystemen op het gebied van informatiebeveiliging.
3. **Toenemende focus op duurzaamheid:** De CO₂-Prestatieladder en andere milieucertificeringen worden steeds belangrijker voor bedrijven die hun ecologische voetafdruk willen verkleinen.
4. **Digitalisering en informatiebeveiliging:** Met de opkomst van digitale transformatie groeit de vraag naar certificeringen zoals ISO 27001 om informatiebeveiliging te waarborgen.
5. **Maatschappelijke druk en reputatiemanagement:** Bedrijven streven naar certificeringen om hun maatschappelijke verantwoordelijkheid te tonen en hun reputatie te versterken.
6. **Krapte in KAM professionals.** Bedrijven die een KAM Professional intern zoeken in een complexe markt met weinig aanbod.

Markt en Doelgroepen

Groefactoren en kansen

- 7. Bedrijven kiezen voor uitbesteding:** Steeds meer bedrijven willen hun certificeringen niet afhankelijk maken van 1 functionaris in de organisatie.
- 8. Wereldwijde potentie:** Normen zijn wereldwijd gelijk, waardoor onze markt niet beperkt blijft tot Nederland.
- 9. Continue karakter van normen:** Jaarlijks terugkerende audits en regelmatig nieuwe versies van normen.



2025 en resultaten tot nu toe

Kenmerken 2025

- ▶ Groei: Van 16 inzetbare consultants dec-24 naar 27 inzetbare consultants in dec-25
- ▶ Groepsbranding neergezet
- ▶ Nieuwe website ontwikkelt
- ▶ Uitbreiding sales en herzien marketing processen
- ▶ ISO Genius aangekocht binnen de groep en doorontwikkeling software
- ▶ Dure lening geherfinancierd door middel van NPEX
- ▶ Opening kantoor Breda
- ▶ Wervingcampagnes investeringen voor nieuwe collega's
- ▶ Nieuwe collega's ook op andere afdelingen:
 - ▶ HR Medewerker
 - ▶ Sales binnendienst
 - ▶ Back office medewerker Academy & Digital
 - ▶ Recruiter
 - ▶ Marketeer
 - ▶ Projectsupport consultancy

Kenmerken 2025

- ▶ Declarabiliteit:
 - ▶ ~72% (incl. onboarding)
 - ▶ ~87% (onboardingsperiode gefilterd)
- ▶ Projecten:
 - ▶ Aangemaakt YTD: 519 (+23%)
 - ▶ Gemiddelde opdrachtwaarde YTD: €7.275,-
- ▶ Projectresultaten:
 - ▶ Gemiddeld uurtarief gerealiseerd: €125,72 (+14%)
- ▶ Klanttevredenheid:
 - ▶ KTO score: 8,02
 - ▶ Aantal scores lager dan 7: 4 (~8,5%)
- ▶ Groei: Van 16 inzetbare consultants dec-24 naar 27 inzetbare consultants in dec-25

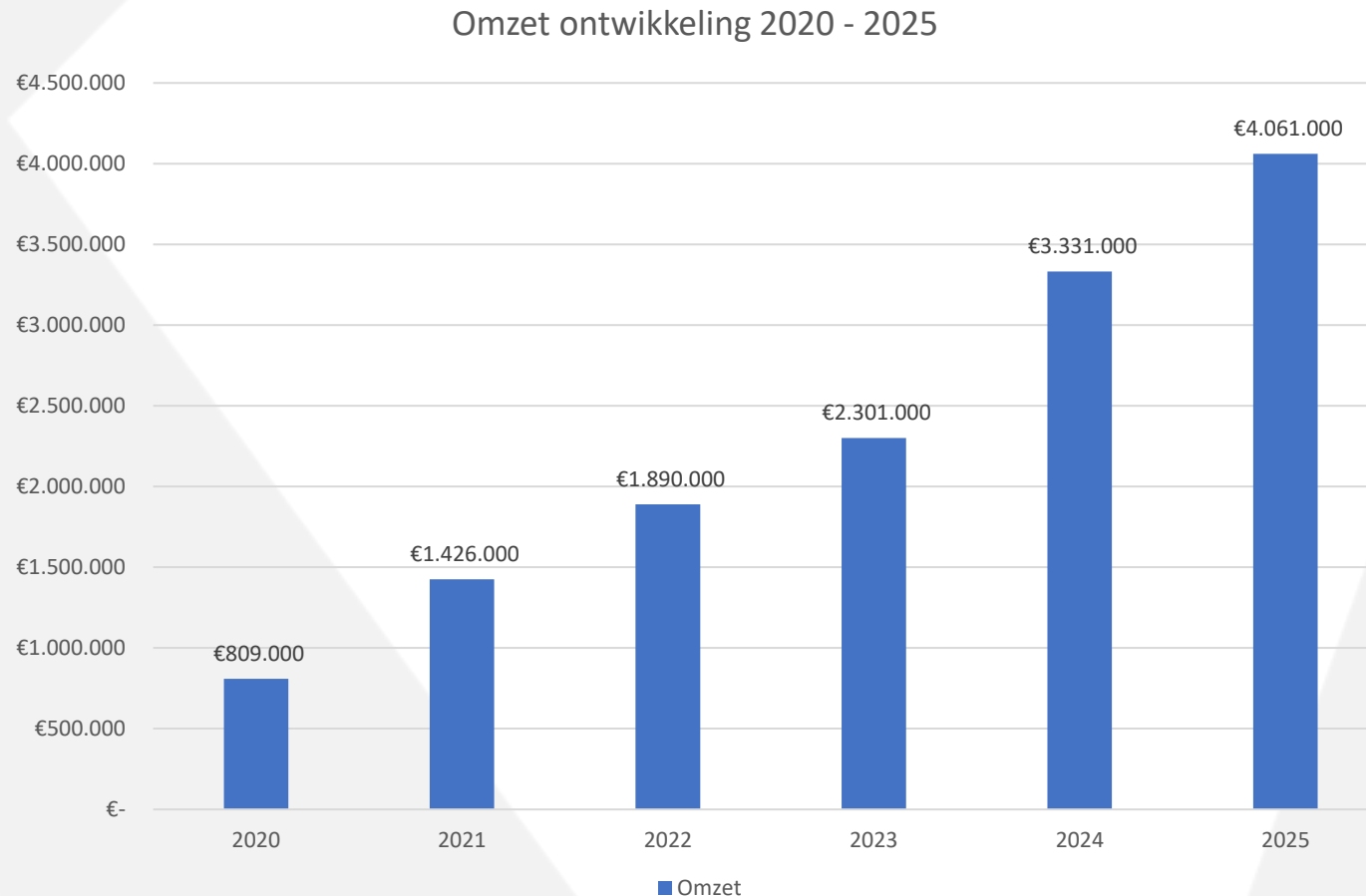
Kenmerken 2025

- ▶ Klantsuccessen:
 - ▶ Binnenhalen van namen als:
 - ▶ Achmea
 - ▶ VDL
 - ▶ Heutink Groep
 - ▶ GrowWork Group
 - ▶ Crisp
 - ▶ Waternet
 - ▶ Uitbreiding van opdrachten bij namen als:
 - ▶ VodafoneZiggo
 - ▶ QBuild
 - ▶ Van Halteren technologies

Kenmerken 2025

- ▶ Daarmee was 2025 vooral een jaar van investeren. Doordat we diverse investeringen pas in het 2^{de} half jaar hebben kunnen inzetten, hebben we gemerkt dat de omzetgroei daardoor pas later op gang is gekomen. (€ 4.061.000,- ten opzichte van verwacht € 5.000.000,- indien investeringen eerder waren gedaan)
- ▶ Prognose was gebaseerd op het doen van de investeringen in de periode maart tot en met juli. Dit werd juli tot en met november. Hierdoor zijn de vruchten nog niet geplukt en is er in 2025 een negatief EBITDA van € 230.000,- gedraaid.
- ▶ Outlook wel zeer positief. Hierdoor verwachten we in 2026 een versnelling van de groei. In 2025 is een omzetgroei van bijna 22% bereikt.

Omzet ontwikkeling 2020 - 2025



Winst ontwikkeling 2020 - 2025



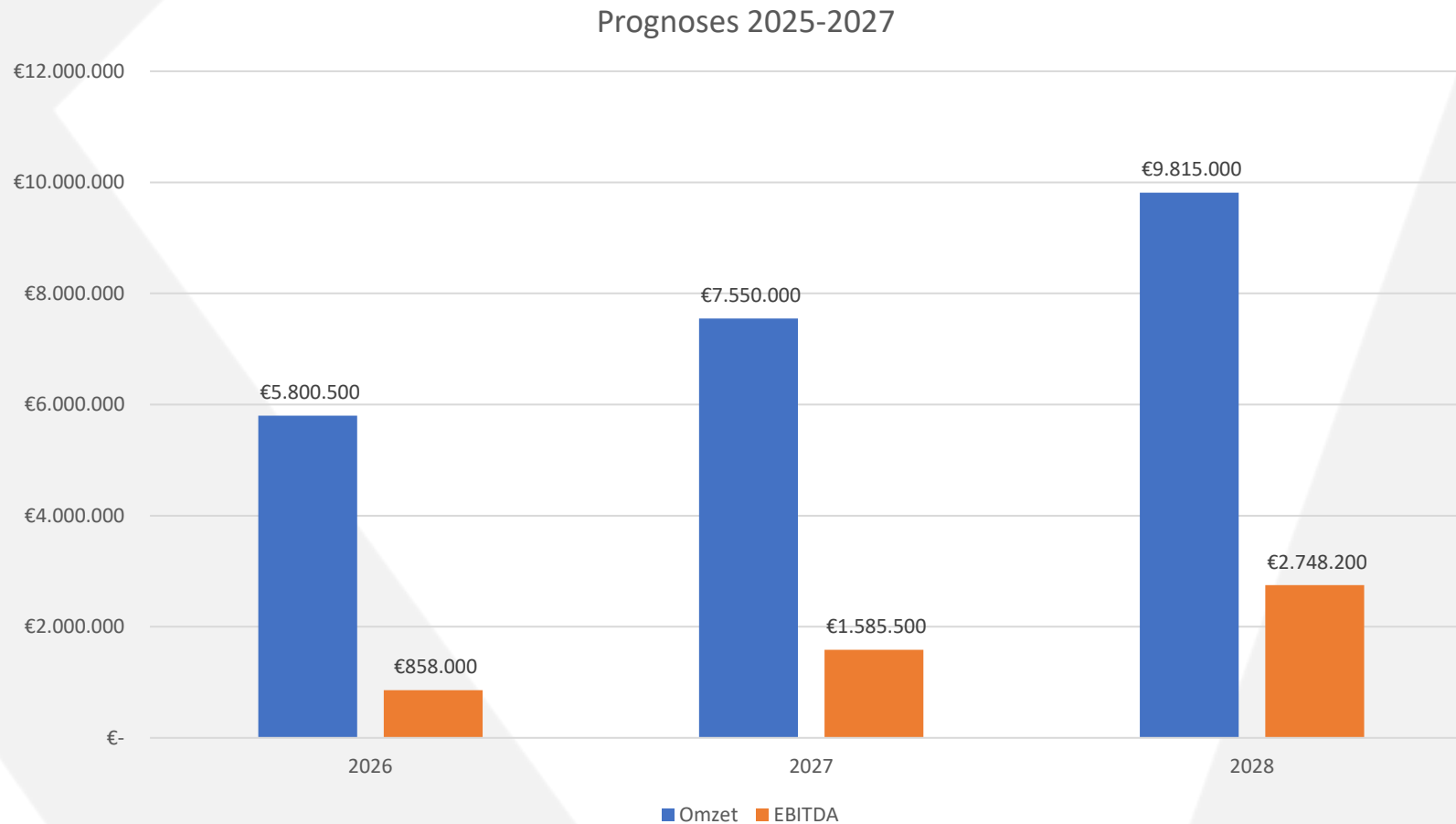


Focus en prognose 2026-2028

Wat is onze focus in 2026-2028

1. Laten renderen van investeringen in marketing en sales, met verstevigd Accountmanagement.
2. Lancering van een nieuw concept voor volledige uitbesteding (As a Service) gericht op het MKB, met karakter van recurring 50k+ projecten.
3. Uitbreiding van ons team informatiebeveiliging en ESG
4. Lanceren van minimaal 10 nieuwe trainingen en uitbreiding met online trainingen
5. Uitrol van verbeterde versie van ISO Genius Software en deze integreren in Consultancy aanbod
6. KAM Community betalende leden voor een recurring Academy Model
7. Succesvol uitrollen van KAM Staffing
8. Uitrol KAM Professional Propositie: De partner van de KAM Professional
9. Focus op complexere normen voor verdere tariefverhogingen en verhoging gemiddelde projectgrootte.
10. Versterking van de rol van AI binnen de processen van KAM Groep
11. Toevoegen van dienstverlening gefocust op recurring omzet, met daarbij als target 60%+ recurring omzet in 2028.
12. Target Driven organisatie bouwen.

Prognoses 2026-2028





Financieringsbehoefte

Resterende financieringsbehoefte

Totale financieringsbehoefte: € 1.200.000,- (aanbod 8,16% rente)

Reeds ingevuld: € 900.000,-

Nog in te vullen: € 300.000,-

- 1. Werkkapitaal voor opschaling van de organisatie (€ 150.000,-)**
- 2. Versnelling van onze digitale propositie (€ 150.000,-)**

KAM Klanten



BUKO.



Dolmans



ionbond

Mysolution



SUNROCK



KAMGROEP.
Consultancy | Academy | Digital | Staffing

Bedankt voor jullie aandacht

[https://www.npex.nl/effectenbeurs/kam-groep/
investors@kam-groep.nl](https://www.npex.nl/effectenbeurs/kam-groep/investors@kam-groep.nl)

KAMGROEP.

Consultancy | Academy | Digital | Staffing