



**Notulen van de Vergadering van Obligatiehouders  
van DirAct It B.V. ("uitgevende instelling")**

Datum: 16 juni 2020

Locatie: via Zoom videoconference

Aanwezig:

- Richard Reeskamp en André van Rijn - directie
- Myra Meijering (NPEX)
- Mark Olie (Stichting Obligatiehoudersbelangen, voorzitter van de vergadering)
- 4 beleggers

### **1. Opening**

De heer Olie opent de vergadering en heet de aanwezigen welkom.

### **2. Binnengekomen stukken; mededelingen Stichting Obligatiehoudersbelangen**

Er zijn geen binnengekomen stukken of mededelingen van de kant van Stichting Obligatiehoudersbelangen.

### **3. Toelichting jaarrekening 2019**

De heer Reeskamp licht de jaarrekening 2019 toe. Per saldo is de omzet in 2019 met ong. 2% gedaald. Er was sprake van minder "nieuwe" omzet maar meer *recurring* licentie-inkomsten en er was sprake van een eenmalige omzetbate. De development en support-gerelateerde omzet is gedaald. Dat laatste is volgens de heer Reeskamp in zekere zin positief omdat het een teken is van hogere kwaliteit. Gezien de resultaten is de solvabiliteit gedaald. De kosten zijn percentueel meer gedaald dan de omzet. De EBITDA is verbeterd ten opzichte van 2018 maar de doelstelling van 15% kan pas naar verwachting over een aantal jaren worden gehaald. De uitgevende instelling beschikt over een kredietfaciliteit ter hoogte van EUR 400.000.

Een belegger vraagt wat de gevolgen zijn van het lage werkkapitaal per ultimo 2019. De heer Reeskamp antwoordt dat de effecten op de cash flow vorig jaar substantieel waren door een forse verlaging van de debiteurenbestand en dat daarmee de potentie van verdere cash flow generatie dit jaar uit

werkkapitaalreductie zeer beperkt zullen kunnen zijn. Het betalingsgedrag is goed dankzij verder verbeterde kwaliteit en klanttevredenheid en de strakke debiteurenbewaking .

#### **4. Presentatie over het lopende boekjaar 2020, trends en ontwikkelingen**

De heer van Rijn licht aan de hand van een presentatie<sup>1</sup> de gang van zaken in 2020 toe. Hij vertelt eerst iets over de nieuwe applicatie CeyenneGO die vanaf het eerste kwartaal van dit jaar wordt vermarkt. De heer Olie vraagt of dit product een hogere marge oplevert. De heer van Rijn antwoordt dat bij dit product de verhouding tussen *recurring* licentie-inkomsten en support-inkomsten gunstiger is voor de uitgevende instelling. Vooral voor de Belgische markt lijkt interessant product te zijn omdat er meer kleinere bedrijven zijn waarvoor dit product geschikt is.

Als gevolg van Covid-19 werkt het personeel voornamelijk thuis. Volgens de heer van Rijn is hierdoor de productiviteit zelfs gestegen. Het ziekteverzuim is vrijwel 0.

De heer Olie vraagt of – gezien de toename van online verkopen als gevolg van Covid-19 – er meer vraag is naar de producten van de uitgevende instelling. De heer van Rijn antwoordt dat de e-commerce omzet inderdaad is gestegen. Daarentegen zijn er ook (potentiële) klanten die investeringen als gevolg van Covid-19 opschorten.

De heer Reeskamp geeft aan dat de omzet in het eerste halfjaar door het Corona effect achterblijft op vorig jaar en schetst ook de impact in de vorm van lagere development omzet bij bestaande klanten, met name in het Fashion segment, een stopgezet implementatieproject bij een grote klant en minder implementatieomzet bij nieuwe klanten door vertraagde realisatie van aanhaken van nieuwe klanten.

#### **5. Rondvraag**

Er zijn geen vragen voor de rondvraag.

#### **6. Sluiting**

De heer Olie sluit de vergadering.

---

<sup>1</sup> Deze presentatie zal worden gepubliceerd op de NPEX website.