

ENABLING YOUR AMBITION

Juli 2020



Raad van Bestuur



Henny Hilgerdenaar

Chief Executive Officer
(CEO)



Pieter-Paul Saasen

Chief Financial Officer
(CFO)

Facts and figures

Opgericht in den Bosch, 1992 | Genoteerd op Euronext Amsterdam



OMZET > € 80 MLN
ONGEVEER 600 KLANTEN



(~85% VAN DE OMZET)



(~15% VAN DE OMZET)



STRATEGIE



VISIE

Dankzij digitalisering presteren organisaties beter en blijven zij relevant. Inzet van technologie alleen is echter niet voldoende. Ctac gelooft in een aanpak waarin samenwerking, vertrouwen, kennis en technologie de uiteindelijke doorslag geeft voor het realiseren van de ambitie van een toekomstbestendige organisatie.

STRATEGIE



MISSIE

'Enabling your ambition by getting you towards a future proof business'.

Het mogelijk maken van uw ambities middels het transformeren van uw onderneming naar een toekomstbestendige organisatie.

OVERZICHT

BELANGRIJKSTE BRANCHES EN GESELECTEERDE KLANTEN

<p>Retail</p>		<ul style="list-style-type: none"> – Wij passen templates toe, die afgesteld zijn op retailprocessen ontwikkeld na jarenlange ervaring in deze branche. Oplossingen die ondernemingen inzicht, analyse en efficiency bieden voor zowel hun 'clicks' als hun 'bricks' – De retailmarkt is volop in beweging. De klanten van Ctac gaan mee in de digitale transformatie. Fysieke winkels worden steeds meer en intensiever geïntegreerd met onlineshops. Ook daarbij kan Ctac als Business Integrator helpen
<p>Wholesale</p>		<ul style="list-style-type: none"> – Innovatieve groothandelsbedrijven kijken verder dan in- en verkoop, en bieden bijvoorbeeld ook verhuur en onderhoud aan. Ctac deelt deze ambitie voor vernieuwing en helpt organisaties aan een optimale informatievoorziening toegespitst op maximale ondersteuning van de kernprocessen. Makkelijk in gebruik en met software die voor alle spelers in de markt – van klein tot groot – beschikbaar is
<p>Manufacturing</p>		<ul style="list-style-type: none"> – De ideale fabriek staat op een solide fundament – een fundament dat wij bedrijven helpen realiseren. Het geeft ze maximaal inzicht in planningen, inkooporders, nacalculatie, leverbetrouwbaarheid en voorraden. Alles wat ze nodig hebben om de marges te bewaken, optimaal rendement te creëren door wendbaarheid weerbaar te worden
<p>Woningcorporaties & Vastgoed</p>		<ul style="list-style-type: none"> – Afgestemd op de markt van Vastgoed, bieden wij een vooruitdenkende vastgoedoplossing met een breed scala aan functies: Ctac Fit4Woco. Een doordachte oplossing die een nieuwe wereld ontsluit en totale controle geeft over processen die uniek zijn voor de branche. Voor elke organisatie die actief en ambitieus is in vastgoed. Het Ctac Vastgoed team is het grootste en meest ervaren SAP Vastgoed team van de Benelux

Ctac verleent services aan een breed scala aan klanten

1

Grote ondernemingen

Omzet per jaar : > € 700 mln
IT Medewerkers : Voltijds IT medewerkers, inclusief diverse specialisten
IT Vaardigheden : Een ruime variëteit aan generieke en specifieke vaardigheden

2

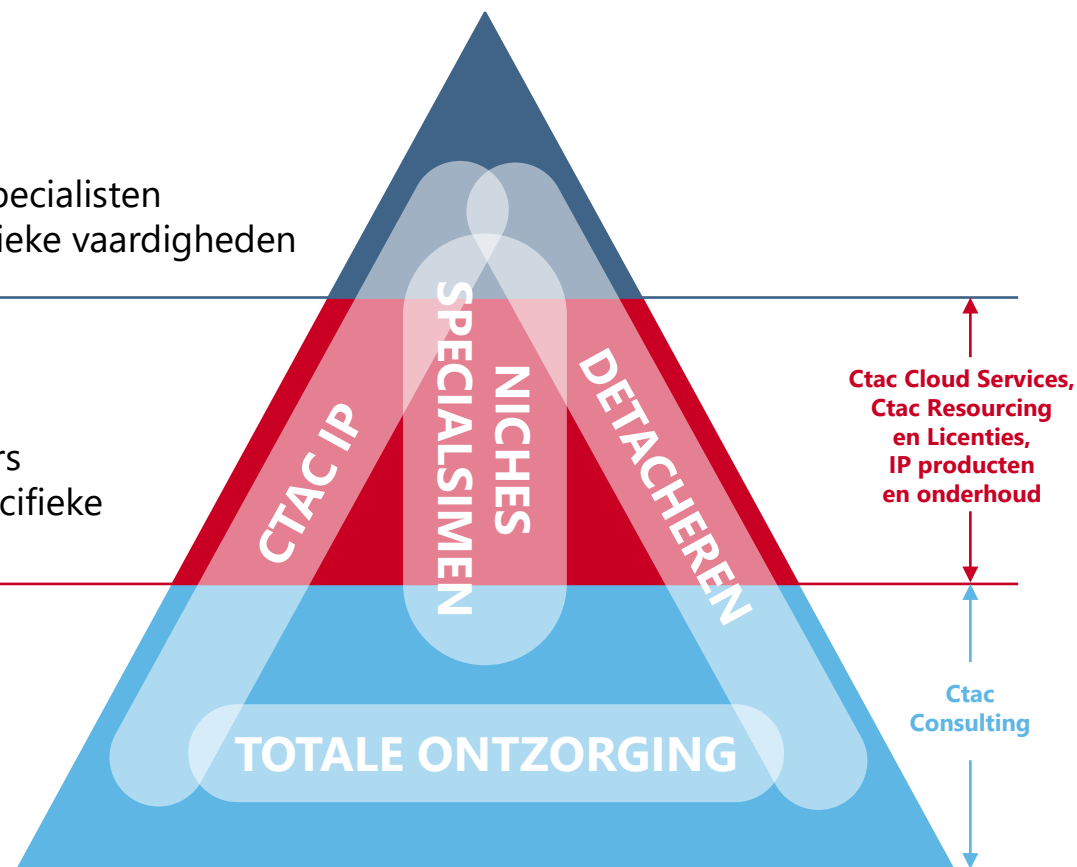
Middelgrote ondernemingen

Omzet per jaar : € 300-700 mln
IT Medewerkers : Een kleine groep tot meerdere medewerkers
IT Vaardigheden : Generieke vaardigheden. Meestal geen specifieke vaardigheden

3

Kleinere tot middelgrote ondernemingen

Omzet per jaar : € 50-300 mln
IT Medewerkers : Meestal één of enkele medewerkers
IT Vaardigheden : Bescheiden. Medewerkers leren meestal 'on the job'

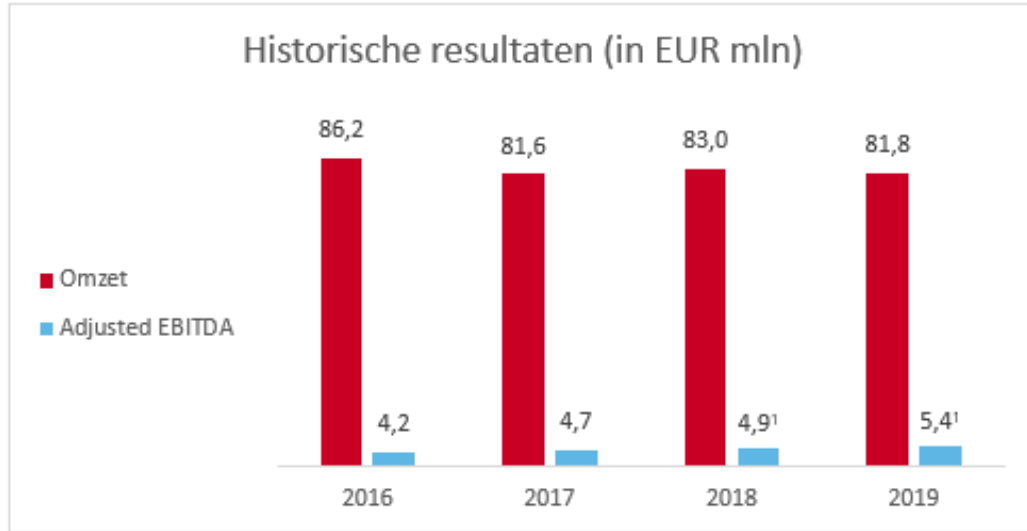


Operationele segmenten

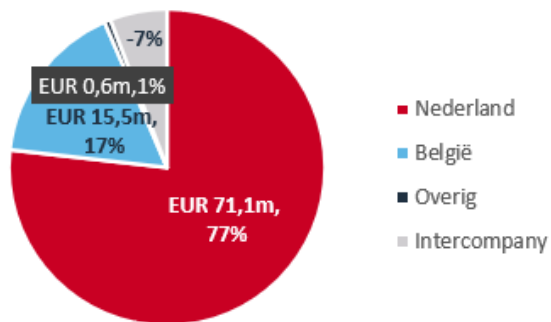
Ctac Cloud Services	41% van de omzet (2019)	Oplossingen: Cloud Diensten: Applicatiemanagement, Desktop as-a-Service
Ctac Consulting	30% van de omzet (2019)	Oplossingen: Customer Experience, Data & Analytics, Applicatieontwikkeling, SAP S/4HANA Diensten: Trainingen, Solution Adoption
Ctac Resourcing	17% van de omzet (2019)	Oplossingen: Voor organisaties die op zoek zijn naar extra kennis of capaciteit levert Ctac SAP of Microsoft-consultants op tijdelijke basis
Licenties, IP producten en onderhoud	12% van de omzet (2019)	Oplossingen: Point of Sale, Fit4Woco, Fit4RealEstate, Fit4Retail, XV Retail, iPaaS

Ctac's resultaten zijn de afgelopen jaren stabiel geweest...

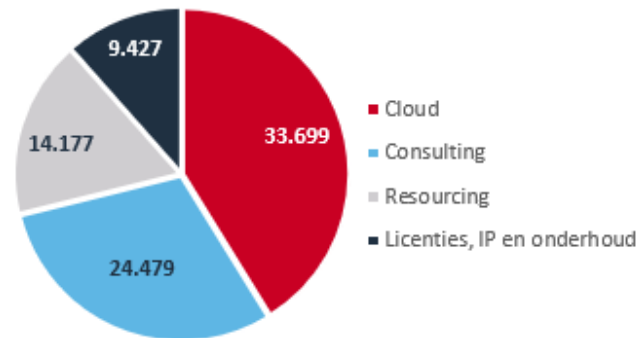
Belangrijkste ontwikkelingen



2019A omzetverdeling per land



2019A omzet per segment in EUR mln



1

Lichte daling consulting door uitstel omzet als gevolg van de toepassing IFRS 15 en de investering in ontwikkeling eigen gepatenteerde software (IP).

2

Toenemende Cloud Services omzet vanwege het feit dat steeds minder klanten gebruik maken van oplossingen op locatie

3

Toenemende Resourcing omzet omdat klanten kleinere projecten willen, wat resulteert in minder concentratierisico voor Ctac

4

Ctac heeft IP ontwikkeld, die in de toekomst licentie-, IP- en onderhoudsinkomsten zullen stimuleren en ook zal leiden tot een meer schaalbaar bedrijfsmodel met hogere marges

5

Focus op groei in kernmarkten Nederland en België; afbouw beperkte activiteiten in Frankrijk

Noot 1: 2018FY en 2019FY aangepast zoals beschreven in het 2010FY persbericht. 2019FY EBITDA is exclusief toepassing IFRS 16.

...met een solide operationale cashconversie



Solide operationele cash-conversie: Ctac heeft een solide operationele cash-conversie waarbij EBIT en de verandering in het werkkapitaal en de afschrijvingen de grootste bijdrage leveren aan de kasstroom uit operationele activiteiten



Investerings: Voor EUR 0,5 miljoen geïnvesteerd in materiële vaste activa. De investeringen bestonden uit vervanging van de ICT-infrastructuur en nieuwe computers. Daarnaast is in 2019 onder de immateriële vaste activa EUR 0,7 miljoen aan IP-producten geïnvesteerd



Lagere investeringsbehoefte voor de toekomst: In de (nabije) toekomst verwacht Ctac geen andere grote investeringen dan de onderhoudsinvesteringen van circa € 400k



De kasstroom uit financieringsactiviteiten bedroeg EUR 5,1 miljoen negatief. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door leasebetalingen EUR 4,2 miljoen als gevolg van toepassing IFRS 16.

Kasstroomoverzicht (EURk)	2018A	2019A
EBIT	2.413	2.061
Afschrijvingen materiële vaste activa	705	599
Afschrijving gebruiksrechten	-	4.129
Afschrijvingen immateriële vaste activa	285	736
Mutatie voorzieningen	903	-881
Waarderingsverschillen earn out-verplichtingen	167	55
Verandering in werkkapitaal	2.172	1.759
Ontvangen interest	1	-
Betaalde interest	-51	-222
Betaalde winstbelasting	-1.213	-144
Kasstroom uit operationele activiteiten	5.382	8.092
Investerings in materiële vaste activa	-319	-500
Investerings in immateriële vaste activa	-1.806	-729
Kasstroom uit investeringsactiviteiten	-2.125	-1.229
Betaling earn out-verplichtingen	-874	-107
Betaling aan aandeel derden	-1	-19
Dividend	-500	-673
Verstreking langlopende borg	-	-136
Aflossing leaseverplichtingen	-	-4.187
Kasstroom uit financieringsactiviteiten	-1.375	-5.122
Totale kasstroom	1.882	1.741

Hogere omzet bedrijfsresultaat in eerste kwartaal 2020



De omzet en het bedrijfsresultaat van 2020 Q1YTD hoger in dan 2019 Q1YTD. Stijging als gevolg van bijdrage Purple Square.



2020 Q1YTD EBITDA en EBIT worden negatief beïnvloed door:

- De acquisitiekosten van Purple Square die in Q1 ten laste van het resultaat zijn gebracht.
- COVID-19 met name impact in retail sector.



Voor het volledige jaar 2020 doet Ctac als gevolg van de COVID-19 uitbraak momenteel geen stellige uitspraken



Ongeveer 40% van de jaarlijkse omzet van Ctac wordt doorgaans vóór aanvang van dat jaar veiliggesteld, voornamelijk vanwege een sterke, steeds grotere orderportefeuille van Cloud Services. Voor 2020 is een groot deel van de beoogde totale omzet reeds veiliggesteld



Bovendien is de HR-strategie van Ctac opnieuw in balans gebracht met de nadruk op het aantrekken van de juiste en jongere kandidaten. Deze geherbalanceerde HR-strategie zal waarschijnlijk leiden tot een andere benadering van de strijd om talent met betere resultaten dan in het verleden

Current trading (EURm)	2019 Q1YTD	2020 Q1YTD
Omzet	20,6	22,1
EBITDA	2,0	2,1
EBIT	0,6	0,8

Markttrends

Richting het helpen van klanten in het waarmaken van hun ambities

1

VAN ORGANISATIE & PROCESSEN CENTRAAL NAAR KLANT CENTRAAL

Organisaties hebben zich lang gericht op de interne organisatie en bijbehorende processen (bijvoorbeeld kostenreductie en efficiëntie)

Omdat concurrentie toeneemt, is klantgerichtheid momenteel cruciaal

Het verschil wordt gemaakt in Customer Experience in plaats van Operational Excellence

2

BUSINESS LEIDEND IN IT KEUZES

De IT organisatie was leidend inzake oplossingen voor voorziening van bedrijfsinformatie

De nieuwe generatie van bedrijfsleiders is getuige van een wereld waarin digitale wendbaarheid het zakelijke succes bepaalt

De business zit nu in de driver seat, budgetten verschuiven van IT naar de business zelf

3

VAN FIT-2-PROCESS NAAR FIT-2-STANDARD

Fit-2-standard projecten: beperktere omvang en vereist een nieuwe manier van denken/werken

Van een aantal grote projecten per jaar naar veel kleinere projecten, met de daarbij behorende impact op het sales & delivery apparaat

Change management / transformatie wordt belangrijker dan de implementatie zelf

4

VAN BEST-OF-SUITE NAAR BEST-OF-BREED

Marktbrede adoptie van best-of-breed IT strategie in plaats van best-of-suite strategie

Het nadeel is de toenemende complexiteit in het IT landschap (integratie issues worden bijvoorbeeld minder ondersteund)

Klanten zijn steeds minder in staat om zelf hun multi-vendor IT-landschap te beheersen

5

VAN DECENTRAAL NAAR CENTRAAL EN (PUBLIEKE) CLOUD

Adoptie van public cloud oplossingen neemt rap toe, met horizontale en verticale ketenintegratie:

Horizontaal: Software producenten leveren hun producten steeds meer als online dienst (SaaS)

Verticaal: Hyperscale cloud-spelers schuiven op van infrastructuur naar (database) platform naar (micro)services

6

TO S/4HANA OR NOT TO S/4HANA

Enterprise architectuur, integratie en rol als SPOC / Cloudregisseur zijn belangrijk

Digitale transformatie richting S/4HANA

7

IT IS COMPLEXER DAN OOI TEVOREN

Het IT domein bij klanten neemt toe in zowel omvang als complexiteit

Het is vrijwel onmogelijk om een specialist te zijn die het hele IT-domein bestrijkt, klanten vertrouwen in toenemende mate op gespecialiseerde dienstverleners in nichegebieden

Ctac's strategie is gefocust op 5 marktdomeinen



BUSINESS TRANSFORMATIE

- Transformatie van de customer experience
- Genereren van nieuwe businessmodellen door inzet van business consultancy (marktkennis)
- Samenwerking (klant en intern) op basis van agile dev-ops, en scrum teams

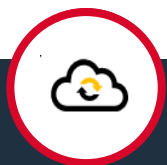
Strategische rationale

- Klanten moeten bedrijfsprocessen transformeren en consultants moeten specifieke klantprocessen volledig begrijpen, naast generieke IT-kennis, om hen het beste te bedienen

Portfolio pijler

- Digital & Consulting
- Customer Experience
- IP & Platforms

Significante groei, zowel organisch als door acquisities



IT MODERNISERING

- Modernisering IT landschap door cloudtransformatie
- Cloud first strategie voor het applicatieportfolio
- Standaardisatie van system of records (SAP ERP)
- Headless IT (Micro services, Rapid Application Development)
- Enterprise architectuur
- Regiemanagement (co-making en partnermgt)
- Business integratie door API mgt

Strategische rationale

- Klanten willen altijd en overal toegang tot hun gegevens.
- Mobiele apparaten en apps zijn een belangrijk hulpmiddel geworden binnen bedrijven
- Klanten ontzorgen

Portfolio pijler

- Business integratie
- Business support services
- IP & Platforms

Verbreding van huidig portfolio, organische groei



CONNECTED INTELLIGENCE

- Outcome based business door inzet digitale platformen, machine learning, AI en IoT
- Predictive Analytics

Strategische rationale

- IoT en AI worden steeds belangrijker
- Verschuiving naar Predictive analytics in plaats van data analytics

Portfolio pijler

- Data driven enterprise
- Business integratie
- IP & Platforms

Verbreding van huidig portfolio, organische groei



TRANSFORMATIE EN CHANGE MANAGEMENT

- Managen van organisatieverandering als gevolg van een transformatie
- Solution adoption

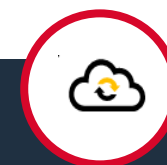
Strategische rationale

- Klanten moeten bedrijfsprocessen transformeren en consultants moeten specifieke klantprocessen volledig begrijpen, naast generieke IT-kennis, om hen het beste te bedienen

Portfolio pijler

- Digital & Consulting
- Business support services

Nieuw domein voor Ctac, organische groei



SECURITY & TRUST

- Security & privacy regelgeving in hybrid cloud omgevingen
- Security op de werkplek
- Cyber security services
- Blockchain technologie

Strategische rationale

- Diensten in toenemende mate in de cloud, risico's op hacking en focus op privacy en cyber security
- Hoe zorgen we ervoor dat klanten ongestoord zaken kunnen doen?

Portfolio pijler

- Business integratie
- Business support services

Significante groei door acquisities

...welke Ctac adresseert met 6 portfolio pijlers

Waar klanten naar op zoek zijn:



DIGITAL & CONSULTING

- Business consultancy
- Digital innovation journey
- S/4 Move in Motion
- Enterprise architectuur
- Change management

CTAC'S OPLOSSINGEN

- SAP
- Microsoft
- Dell Boomi
- Mendix
- InRiver
- Winshuttle



CUSTOMER EXPERIENCE

- Customer journey
- Salesforce automation
- Service & field service
- Commerce & CMS
- Marketing automation
- Product information
- Experience management
- Digital asset management
- Applicatie management

CTAC'S OPLOSSINGEN

- SAP C/4
- InRiver PIM
- Winshuttle
- Salesforce



DATA DRIVEN ENTERPRISE

- Business & Predictive Analytics
- Office of the CFO
- Data & architectuur
- Packaged solutions
- Data analytics & AI
- IoT

CTAC'S OPLOSSINGEN

- Microsoft PowerBI
- Microsoft Azure Cortana
- SAP Analytics Cloud
- SAP Leonardo IoT
- Winshuttle



IP & PLATFORMS

- Fit4Woco platform
- Fit4RealEstate platform
- XV platform
- Business integratie platform
- Business productivity platform
- Rapid application development
- Cloud en infrastructure services
- Cloud management
- Applicatiemanagement

CTAC'S OPLOSSINGEN

- Microsoft Azure, Microsoft 365
- RAD Mendix, SAP Cloud platform
- Dell Boomi / SAP CPI
- S/4HANA Public Cloud
- S/4HANA Onpremise
- SAP Leonardo Suite,
- SuccesFactors (P)



BUSINESS INTEGRATIE

- Enterprise architectuur
- Business integratie Ometa
- Applicatie integratie
- Master data management
- Business performance monitoring
- Regie management
- Security & IDM

CTAC'S OPLOSSINGEN

- Dell Boomi
- SAP CPI
- Winshuttle
- Blockchain
- SIEM



BUSINESS SUPPORT

- Business consultancy
- Enterprise architectuur
- Applicatie management
- Technisch beheer
- Regie management

CTAC'S OPLOSSINGEN

- SAP
- Microsoft
- Dell Boomi
- InRiver PIM
- Winshuttle

Ctac's ambitie en groeistrategie

Groei naar een bedrijf met € 100m – € 150m
en een sterke ambitie om de Small-Cap index te betreden



Aanpak

Organische groei: Hernieuwde focus op de 5 marktdomeinen

Acquisities: Versterken van het bedrijfsmodel door middel van relevante overnames die passen bij Ctac. Het toevoegen van waarde verhogende proposities aan het huidige dienstenaanbod van Ctac zal het bedrijf minder afhankelijk maken van haar SAP-aanbod, de winstgevendheid vergroten en duurzame groei en uiteindelijk aandeelhouderswaarde creëren

Stimulator van groei: Gebruik maken van Ctac's geherbalanceerde HR-strategie, gericht op het aantrekken van het juiste personeel

Dank voor uw aandacht

Deze presentatie bevat uitspraken die prognoses geven over toekomstige resultaten van Ctac N.V. en geeft bepaalde intenties, doelstellingen en ambities weer op basis van huidige inzichten. Dergelijke prognoses zijn uiteraard niet vrij van risico's en kennen, gezien het feit dat geen zekerheid bestaat over de omstandigheden die in de toekomst van toepassing zijn, een bepaalde mate van onzekerheid. Er is een veelheid aan factoren die eraan ten grondslag kan liggen dat de werkelijke resultaten en prognoses kunnen afwijken van hetgeen ter zake in dit document is beschreven. Dergelijke factoren kunnen onder meer zijn: de algemene economische en technische ontwikkelingen, schaarste op de arbeidsmarkt, het tempo van internationalisering van de markt voor IT solutions en consulting activiteiten alsmede toekomstige acquisities en/of desinvesteringen.