

Algemene Vergadering van Aandeelhouders Ctac N.V.

15 mei 2019



- TERUGBLIK 2018

- FINANCIËN

- MISSIE, VISIE & STRATEGIE

Highlights 2018 (1)



Gerapporteerde cijfers:

- omzet van EUR 81,6 miljoen naar EUR 83,0 miljoen
- bedrijfsresultaat van EUR 3,7 miljoen naar EUR 2,4 miljoen
- nettoresultaat van EUR 2,8 miljoen naar EUR 1,7 miljoen

+ 1,7%

- 34,3%

- 38,8%

Genormaliseerd voor incidentele posten:

- omzet van EUR 81,6 miljoen naar EUR 84,5 miljoen
- bedrijfsresultaat van EUR 3,7 miljoen naar EUR 3,9 miljoen
- nettoresultaat van EUR 2,8 miljoen naar EUR 3,0 miljoen

+ 3,6%

+ 7,0%

+ 5,7%

Verskil gerapporteerd / genormaliseerd: accounting LeaseWeb procedure

Highlights 2018 (2)



- **Kasstroom** uit operaties van EUR 3,0 miljoen naar EUR 6,6 miljoen
- **Solvabiliteit** verbeterd van 45,1% naar 47,3%
- **Dividend** gehandhaafd op EUR 0,08 op basis van onderliggende resultaten, cashflow en solvabiliteit
- **Verwachting nettoresultaat 2019:** hoger dan in 2018 (behoudens exogene omstandigheden)

- **Dividend over boekjaar 2018:**

uitkering dividend EUR 0,08 per gewoon aandeel naar keuze, in cash of in aandelen.

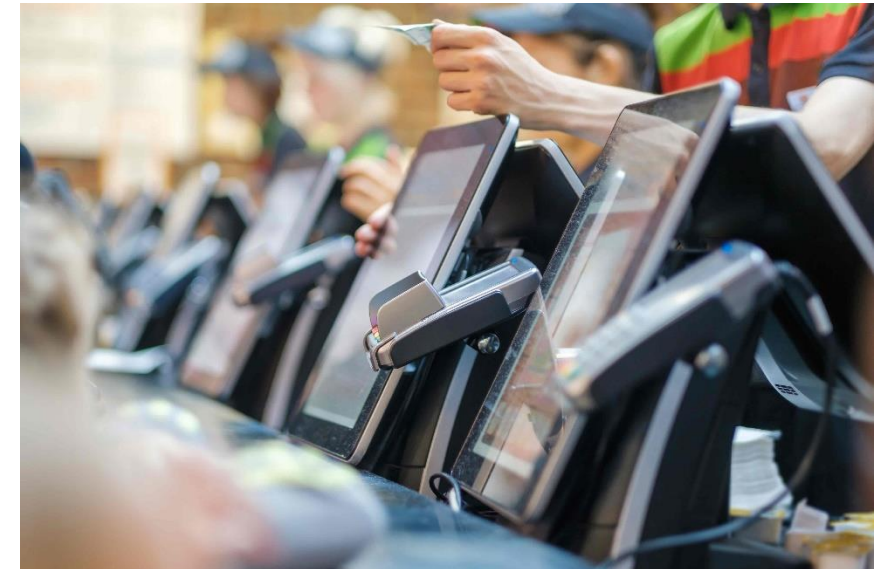


- **Handhaving dividendbeleid:**

- het dividendbeleid van Ctac is in principe gericht op het uitkeren van 30% tot 40% van de nettowinst aan de aandeelhouders. Met het oog op het financieren van toekomstige groei is het mogelijk dat Ctac van dit beleid afwijkt;
- naar aanleiding van specifiek geuite wensen tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 11 mei 2016 is besloten het dividendbeleid aan te passen door in de toekomst in het voorkomende geval uit te gaan van een keuzedividend.



- Netto-omzet daalt met 3,3%
- Afname bedrijfsresultaat met 11,5%
- Nettoresultaat blijft gelijk
- Gevolgen opschoning productportfolio
- Meer presalesactiviteiten
- Enigszins terughoudende consultancymarkt
- Uitstel grote projecten
- Verwachting 2019 blijft gehandhaafd





- Enabling your Ambition
- Omzet en winst cloudactiviteiten verbeteren verder
- Getransformeerd van IT-supplier naar Value Partner
- Value Propositions
- Business & Cloud Integrator

- Doelstellingen
 - Ontzorging; zo compleet mogelijk portfolio
 - Ontwikkeling naar een onderscheidende Business/Cloud Integrator
 - Composed Solutions leveren, w.o. eigen producten, eigen IP belangrijk voor imago en winstgevendheid

- Innovation Partner
 - Focus op de toekomst



- Drie domeinen
 - Consulting (NL/B)
 - Brancheoplossingen (Retail, Wholesale & Manufacturing, Logistics en Real Estate)
 - Algemene oplossingen
 - Cloud Services (NL/B)
 - Resourcing (NL/B)

- Frankrijk alleen detachering (SAP & Winshuttle) en licenties (Winshuttle)



- Branches
 - Retail (XV 5.0 POS)
 - Wholesale
 - Manufacturing
 - Real Estate (Fit4Woco/Fit4RE)
- Businessintegratie en -optimalisatie
 - Sparren/optimaliseren/innoveren van bedrijfsprocessen
- Organisatie ontwikkelen naar marktmogelijkheden en continuïteit waarborgen naar alle stakeholders



- Specialismen (over alle markten heen)
 - Business Intelligence
 - Cloud(-integration)
 - Business Productivity
 - CRM, Sharepoint, Collaboration, Communication, Document Management
 - Office Automation
 - Customer Engagement & Commerce (CEC)
 - Application Management & Business Applications
 - Learning en Change Management



- Specialismen (over alle markten heen)
 - Datamanagement
 - App ontwikkeling
 - Beheer
 - XV Retail Suite
 - Fit4Woco & Fit4RE



- Cloud

- Trend tot integrale uitbesteding
- Meerdere Clouds
- iPaaS-platform
- Schaalgrootte en certificering
- Flexibiliteit





- Belangrijkste ontwikkelingen (1)
 - Van Powerhouse naar een Powerfull Ctac-huis
 - Een woning met veel kamers
 - Reisleider
 - Een voordeur
 - Enabler en accelerator
 - Intellectual Property
 - Eigen software oplossingen
 - XV
 - iPaas
 - Fit4Woco & Fit4RE
 - Standaard cloudoplossing
 - Schaalbare oplossing, betaling per VHE
 - Ontzorging via een totaal oplossing



XV Retail: A brief introduction




> 100.000.000
Sales transactions each week


> 1.000.000
Registered articles




> 2.500.000
Registered consumers


> 15
Years of POS experience



Fit4Woco

Fit4Woco, voor wie van zijn huurders houdt

SAP® Qualified
Partner-Packaged Solution





- Belangrijkste ontwikkelingen (2)
 - Uitbreiding Customer Engagement activiteiten
 - Verstevinging omnichannel strategie dankzij platinum partnership met inRiver
 - Partnership Custom Connect t.b.v. cloudintegratie service
 - Ctac zet strategisch in op Datamanagement en Analytics
 - Ctac zet strategisch in op Public Cloud
 - Samenwerking met Microsoft op het gebied van SAP en Azure
 - Cloud Solution Provider-partnership verder vestevigd
 - Business Productivity en Desktop-as-a-service
 - Ctac eerste partner die SAP Enable Now meelevert



- Belangrijkste ontwikkelingen (3)

- Ondersteuning groeistrategie Action met doorontwikkeling POS systeem
- Raad voor Rechtsbijstand brengt IT-infrastructuur onder bij Ctac
- 3 SAP kwalificaties voor partneroplossingen
- Partnership of the year Benelux award en Marketplace award door inRiver
- SAP certificeringen
- ISAE 3402
- ISO certificeringen voor informatiebeveiliging en kwaliteit
- SNA keurmerk/NEN4400-1



Financiën

Gerapporteerde cijfers 2018

Meer omzet
Minder winst
Minder winstgevendheid
Sterkere balans
Positieve cash flow
Stabiel dividend

Business performance 2018

Meer omzet
Meer winst
Meer winstgevendheid
Sterkere balans
Positieve cash flow
Stabiel dividend

IP-producten: XV Retail (kassa's) / Fit4Woco (woningcorporaties)

Ontwikkeling eigen toepassingen:

- basis voor toekomstige marktpositie en winstgevende omzet;
- activering alleen in combinatie met launching customers & positieve business cases.

- RESULTAAT

- BALANS

€ mln (tenzij anders vermeld)

<i>Gerapporteerd</i>	2018	2017	Bedrag	%
Netto-omzet	83,0	81,6	1,4	1,7
Brutomarge	56,4	57,3	-0,9	-1,5
Brutomarge (%)	68,0	70,2	-2,2	-3,1
Bedrijfslasten	-54,0	-53,6	-0,4	0,8
Bedrijfsresultaat	2,4	3,7	-1,3	-34,3
Financieel resultaat	-0,1	-0,2	0,1	-50
Nettoresultaat	1,7	2,8	-1,1	-38,8

€ mln (tenzij anders vermeld)

<i>Genormaliseerd</i>	2018	2017	Bedrag	%
Netto-omzet	84,5	81,6	2,9	3,6
Brutomarge	57,9	57,3	0,6	1,2
Brutomarge (%)	68,6	70,2	-1,6	-2,3
Bedrijfslasten	-54,0	-53,6	-0,4	0,8
Bedrijfsresultaat	3,9	3,7	0,2	7,0
Financieel resultaat	-0,1	-0,2	0,1	-50
Nettoresultaat	3,0	2,8	0,2	5,7

- RESULTAAT

- BALANS

€ mln (tenzij anders vermeld)

	31-12-18	31-12-17		31-12-18	31-12-17
Goodwill	13,9	13,9	Eigen Vermogen	19,1	17,9
Software/ self developed assets	3,7	2,1	Derden	-	-
Materiële vaste activa	1,4	1,8			
Latente belastingen	<u>1,2</u>	<u>1,2</u>	<u>Langlopende verplichtingen</u>		
VASTE ACTIVA	20,2	19,0	Overige	<u>0,4</u>	<u>1,0</u>
				0,4	1,0
			<u>Kortlopende verplichtingen</u>		
Debiteuren en overige	19,8	20,6	Bank	0,7	2,2
Liquide middelen	<u>0,4</u>	<u>-</u>	Overige	<u>20,2</u>	<u>18,5</u>
VLOTTENDE ACTIVA	<u>20,2</u>	<u>20,6</u>		<u>20,9</u>	<u>20,7</u>
	40,4 ====	39,6 ====		40,4 ====	39,6 ====

€ mln (tenzij anders vermeld)

	31-12-2018	31-12-2017	31-12-2016	31-12-2015	31-12-2014
Liquide middelen	0,4	0	0	0,1	0,6
Bank LT	0	0	0	0	0
Bank KT	<u>-0,7</u>	<u>-2,2</u>	<u>-1,7</u>	<u>-2,8</u>	<u>-3,7</u>
Netto bankschuld	-0,3 =====	-2,2 =====	-1,7 =====	-2,7 =====	-3,1 =====

€ mln (tenzij anders vermeld)

	31-12-2018	31-12-2017	31-12-2016	31-12-2015	31-12-2014
Eigen vermogen	19,1	17,9	15,4	13,6	11,2
Balanstotaal	40,4	39,6	39,8	40,4	36,1
Solvabiliteit	47,3%	45,1%	38,8%	33,7%	31,1%



Strategie

Ctac Mission Statement



Enabling ambitions by transforming Information Technology into Business Value

Ctac Group Ambitions



**We want to be a Business Integrator for
Retail, Wholesale, Manufacturing and Real Estate
Providing services on any cloud**

We want to be a Business Integrator for Retail, Wholesale, Manufacturing and Real Estate, Providing services on any cloud

- We willen binnen deze industrieën als een van de beste 'system integrators' erkend en herkend worden
- Total Service Provider -> Business Integrator
- Part of the business willen zijn
- Organisaties uitdagen:
 - Enabling ambitions requires challenging
- Vereist hoogwaardige proces- en productkennis
- Totaal oplossingen -> One Stop Shopping

We want to have a best-in-class and balanced workforce in age and experience



We want to have a best-in-class and balanced workforce in age and experience

- Veranderde markten vereisen andere expertise
- Focus op 'high & young' potentials (heeft reeds een behoorlijke optimalisatie plaatsgevonden)
- Balans in leeftijd en salariskosten
- Attractieve werkgever op alle fronten: remuneratie, projecten/werkzaamheden, cultuur
- Structurele wervingsaanpak gedefinieerd
- Presentaties op universiteiten en hogescholen
- Professionele recruiters aangenomen

**We want to create business value
by applying innovation**



We want to create business value by applying innovation

- We willen herkend en erkend worden als innovatief bedrijf
- Innovatie moet de creatie van toegevoegde waarde voor onze klanten centraal stellen (geen 'Willy Wortel innovatie'), maar meer "early adaptor"
- Adoptie van innovatieve ontwikkelingen van onze leveranciers en het inpassen van deze ontwikkelingen binnen onze portfolio, waarbij de marktvraag centraal staat
- We zijn actief in de praktijk met innovatie bezig bijvoorbeeld TDI, CAR, EWN, HANA, waarbij de uitgangspunten zijn:
 - product (SAP, Microsoft, Winshuttle, TranspariX)
 - klant/markt (Retail, etc,)
 - behoefte van de klant
- We zijn de social media meer gaan gebruiken; we bloggen/vloggen meer over belangrijke thema's



We want to have an optimized portfolio based on SAP and Microsoft solutions

We want to have an optimized portfolio based on our chosen Ctac solutions

- De combinatie van SAP, Microsoft, Winshuttle & TranspariX oplossingen is zeer aantrekkelijk voor onze markten en klanten binnen deze markten
- Focus op professioneel portfolio management (oplossingen over platformen, leveranciers en landen heen)



We want to reach a turnover of € 100 mln with an EBIT of 8%

We want to reach a turnover over € 100 mln with an EBIT of 8%

- Winstgevendheid kan omhoog door een gezonde mix te bereiken van:
 - Verkoop licenties
 - Cloud Services
 - Projecten
 - Detachering
- Focus op beter marge management op zowel klant als contract niveau (verhoging uurtarief, meer facturabele uren)
- Met bestaande overhead kunnen we substantieel meer omzet aan
- Project- en programmamanagement is op een hoger niveau gebracht
- Winstgevendheid en cash belangrijker dan omzet

**We want an efficient and collaborative
organization delivering high quality**



We want an efficient and collaborative organization delivering high quality

- Onze interne bedrijfsprocessen zijn verder verbeterd; meer efficiency, streven naar meer optimalisatie
- Interne en internationale samenwerking is verder verbeterd
- Mindset, cultuur & tools zijn over de landen en units heen verder geoptimaliseerd



**We want to realize sustainable growth by becoming
a leading Cloud company**

We want to realize sustainable growth by becoming a leading Cloud company

- Cloud portfolio is bijzonder aantrekkelijk vanwege het 'recurring' karakter
- Binnen 5 jaar aanzienlijk minder "on premise" (eigen Cloud) omgeving in eigen huis
- De balans tussen recurring & non-recurring moet nog gezonder worden om de continuïteit beter te kunnen waarborgen
- Integratie van private cloud & public cloud activiteit (integrator rol)
- Verdere automatisering van processen moet er toe leiden dat er meer omzet gerealiseerd kan worden met hetzelfde aantal medewerkers
- Nieuwe proposities zoals Azure en Amazone Cloud zijn beschikbaar

Trends in de markt

Trends in de markt

Algemene trends

- Tekort aan ICT personeel trekt een wissel op omzetgroei.
- Digitalisering stuwt de omzet in de ICT branche omhoog en is een enabler voor business change.

Acties

1. Actieve wervingscampagnes op alle fronten.
2. Relevant voor Ctac is het volgen van de Cloud First strategie van SAP en Microsoft (Public Cloud).
3. Actie wervingscampagne op alle fronten.
4. Specialisatie zorgt voor marge optimalisatie. Eigen oplossingen zorgen voor relevantie/winst.
5. Verder groeien in Business consultancy dienstverlening.
6. Verder transformeren van Cloud Service Provider naar Business & Cloud Integrator.

Marktkeuze

Marktkeuze

Huidige situatie

- Core markten: Retail, Wholesale, Manufacturing, Real Estate en Logistics.
- Cloud Services wordt gepositioneerd als horizontaal over meerdere niet strategische markten.
- Functioneel beheer wordt gepositioneerd als horizontaal over meerder niet strategische markten.

Acties

1. Handhaven strategische markten.
2. Cloud Services ook buiten deze markten positioneren.
3. Delivery model beheer verankeren aan strategische markten en klanten A/B.
4. Cloud First strategie voor Manufacturing.
5. Cloud First strategie voor Wholesale (Lower GB).
6. Hybride Cloud strategie voor Retail en Wholesale.
7. Hybride Cloud strategie voor Real Estate.

Ctac is klaar voor de toekomst!

Algemene Vergadering van Aandeelhouders Ctac N.V.

15 mei 2019



Ctac N.V.



Controle van de jaarrekening 2018

15 mei 2019

Controle van de jaarrekening 2018 | Ctac N.V.

- **Introductie**

- BDO voor het 7^e jaar onafhankelijke externe accountant

- **Kader**

- Wettelijk kader (IFRS, BW 2 titel 9 alsmede Controlestandaarden NBA)
- Uitgebreide controleverklaring en accountantsverslag aan RvC en directie

- **Reikwijdte**

- Jaarrekening Jaarrekening als geheel, geen uitspraak over individuele posten
- Bestuursverslag Toetsen dat jaarverslag geen materiële onjuistheden bevat en vaststellen dat specifieke elementen zijn opgenomen
- Overige gegevens en andere informatie

Controle van de jaarrekening 2018 | Ctac N.V.

Het controleproces

- **Planning en Risico analyse** Op basis van omvang en complexiteit
Materialiteit op basis van omzet
- **Interimcontrole**
Aandachtspunten bij Ctac
Testen van interne beheersing op processen voor zover van belang voor de jaarrekening
 - Omzetverantwoording / Personeelskosten
 - Geautomatiseerde gegevensverwerking
- **Balanscontrole**
Aandachtspunten bij Ctac
M.n. gericht op eindstanden en juiste toelichtingen
 - Waardering goodwill
 - Geactiveerde ontwikkelingskosten
 - Voorzieningen
 - Omzetverantwoording / IFRS 15
 - Projectrisico's / rechtszaken
 - Continuïteitsveronderstelling

Controle van de jaarrekening 2018 | Ctac N.V.

Het oordeel en de controleverklaring

- Controleverklaring met een goedkeurend oordeel afgegeven
- Controleverklaring ziet toe op de geconsolideerde jaarrekening en de enkelvoudige jaarrekening
- Verantwoordelijk voor de gehele groepscontrole
- De kernpunten van onze controle:
 - Waardering goodwill
 - Omzetverantwoording / IFRS 15
 - Projectrisico's / rechtszaken
 - Geactiveerde ontwikkelingskosten
- Bestuursverslag:
 - Het bestuurverslag is verenigbaar met de jaarrekening en bevat geen materiële afwijkingen
 - Het bestuursverslag bevat alle informatie die op grond van de wet vereist is

Controle van de jaarrekening 2018 | Ctac N.V.

- **Communicatie**

- Bijwonen vergadering RvC/auditcommissievergadering 3 x per jaar (ook buiten aanwezigheid RvB)
- Bespreking audit plan, management letter en accountantsverslag
- Uitgebreide controleverklaring zoals opgenomen in de jaarrekening
- Presentatie tijdens Algemene vergadering van Aandeelhouders



WWW.BDO.NL