



Algemene Vergadering  
van Aandeelhouders Ctac

16 mei 2018

• TERUGBLIK 2017 - HENNY HILGERDENAAR

• FINANCIËN - DOUWE VAN DER WERF

• MISSIE, VISIE & STRATEGIE - HENNY HILGERDENAAR

- Netto omzet daalt 5,4% naar EUR 81,6 mln
- Stijging bedrijfsresultaat met 20,2% naar EUR 3,7 mln
- Nettoresultaat stijgt met 7,2% naar EUR 2,8 mln
- EBITDA stijgt 11,3% naar EUR 4,7 mln
- Verdere verbetering financiële kengetallen
- Verwachting uitgesproken: netto resultaat in 2018 hoger dan in 2017

- Omzet stijgt met 2,7%
- Toename bedrijfsresultaat met 8,6%
- Nettoresultaat stijgt met 14,4%
- Verwachting 2018 blijft gehandhaafd

- Omzet en winst Cloudactiviteiten verbeteren verder
- Getransformeerd van IT Supplier naar Business Integrator on any cloud
- 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)

- Specialismen (over alle markten heen)
  - Business Intelligence
  - Cloud(-integration)
  - Business Productivity
    - CRM, Sharepoint, Collaboration, Communication, Document Management
  - Office Automation
  - e-Commerce
  - Application Management
  - Education

- Industries
  - Retail
  - Wholesale
  - Manufacturing
  - Real Estate
- Businessintegratie en -optimalisatie  
Sparren/optimaliseren/innoveren van bedrijfsprocessen
- Organisatie ontwikkelen naar marktmogelijkheden en continuïteit waarborgen naar alle stakeholders



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

- Nieuwe ontwikkelingen
  - 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
        - Standaard cloudoplossing
        - Schaalbare oplossing, betaling per VVE
        - Ontzorging via een totaal oplossing

- Veel nieuwe klanten en opdrachten binnengehaald:
  - Migratie Sap omgeving Kemetyl naar de cloud
  - Optimalisatie bedrijfsprocessen Jan van As
  - Fit4Woco Vivare
  - XV 5.0 Action
  - The Greenery zet Ctac iPaas-platform in.
  - De Technische Unie: SAP implementatie
- 25-jarig bestaan gevierd

- Partnerships en certificeringen:
  - Platinum status inRiver
  - Samenwerking met Mendix gestart
  - Partnership met inside SCM
  - Outstanding Systems award van IBM
  - SAP PCoE certificering verlengd
  - Platinum Partnership SAP
  - Authorised Premier Award van Winshuttle
  - ISAE 3402 (Type 2)



Financiën  
Douwe van der Werf

- Minder omzet
- Meer winst
- Meer winstgevendheid
- Sterkere balans
- Negatieve cash
- Hogere koers
- Meer dividend

## IP-producten: Retail / Real Estate (Fit4Woco)

- Uren \* commercieel tarief 2,0 miljoen
- Geactiveerd 1,4 miljoen
- In resultatenrekening 0,3 miljoen
- Gemiste marge 0,3 miljoen

• RESULTAAT

• BALANS

• AANDEEL



€ mln (tenzij anders vermeld)

	2017	2016	Bedrag	%
Netto omzet	81,6	86,2	-4,6	-5,3%
Bruto marge	57,3	57,9	-0,6	-1,0%
Bruto marge (%)	70,2	67,2		
Bedrijfslasten	-53,6	-54,9	-1,3	-2,4%
Bedrijfsresultaat	3,7	3,1	0,6	19,4%
Financieel resultaat	-0,2	-0,2		
Netto resultaat	2,8	2,6	0,2	7,7%

- RESULTAAT

- BALANS

- AANDEEL

€ mln (tenzij anders vermeld)

	31-12-17	31-12-16		31-12-17	31-12-16
Immateriële vaste activa	16,0	14,7	Eigen Vermogen	17,9	15,4
Materiële vaste activa	1,8	2,2	Derden	-	-
Latente belastingen	<u>1,2</u>	<u>1,1</u>			
VASTE ACTIVA	19,0	18,0	<u>Langlopende verplichtingen</u>		
			Overige	<u>1,0</u>	<u>1,2</u>
				1,0	1,2
			<u>Kortlopende verplichtingen</u>		
Debiteuren en overige	20,6	21,8	Bank	2,2	1,7
Liquide middelen	<u>-</u>	<u>-</u>	Overige	<u>18,5</u>	<u>21,5</u>
VLOTTENDE ACTIVA	<u>20,6</u>	<u>21,8</u>		<u>20,7</u>	<u>23,2</u>
	39,6	39,8		39,6	39,8
	===	=====		=====	=====

€ mln (tenzij anders vermeld)

	31-12-2017	31-12-2016	31-12-2015	31-12-2014	31-12-2013
Liquide middelen	0	0	0,1	0,6	0,1
Bank LT	0	0	0	0	-0,2
Bank KT	<u>-2,2</u>	<u>-1,7</u>	<u>-2,8</u>	<u>-3,7</u>	<u>-3,3</u>
Netto bankschuld	-2,2 =====	-1,7 =====	-2,7 =====	-3,1 =====	-3,4 =====

€ mln (tenzij anders vermeld)

	31-12-2017	31-12-2016	31-12-2015	31-12-2014	31-12-2013
Eigen Vermogen	17,9	15,4	13,6	11,2	8,9
Balanstotaal	39,6	39,8	40,4	36,1	35,9
Solvabiliteit	45,1%	38,8%	33,7%	31,1%	24,9%

- RESULTAAT

- BALANS

- AANDEEL

	31-12-2017	31-12-2016	31-12-2015	31-12-2014	31-12-2013
Aandeel	3,25	3,18	2,34	1,98	1,38
AEX	544,58	483,17	441,82	424,47	401,79
Aandeel stijging %	2,4	35,9	18,18	43,48	64,29
AEX stijging %	12,7	9,36	4,09	5,65	17,24

- Dividend over boekjaar 2017:  
uitkering dividend € 0,08 per gewoon aandeel
- 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.





Strategie  
Henny Hilgerdenaar

# 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.

### Akties

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.

### Akties

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.

# Positionering Ctac

## Positionering Ctac

### Huidige positionering

- Bij klanten voert Ctac haar core activiteiten nog grotendeels uit op het onpremise portfolio van SAP en deels Microsoft (>90%).
- Klanten zien Ctac (nog) onvoldoende als partij die nieuwe oplossingen adopteert.
- Klanten zien Ctac (nog) als een traditionele ERP implementatie- en beheerpartij.

### Akties

1. Focus op het brengen van 'snelle toegevoegde waarde' door inzet Strategisch Business Development team.
2. Focus op strategisch klantontwikkelen samen met partner SAP en Microsoft.
3. Focus op transformatie klanten naar digital core (S/4 en Dynamic365).
4. Positie veroveren binnen Manufacturing met Cloud First strategie.



Ctac is klaar voor de toekomst!



Algemene Vergadering  
van Aandeelhouders Ctac

16 mei 2018



Ctac N.V.



Controle van de jaarrekening 2017

16 mei 2018



## Controle van de jaarrekening 2017 | Ctac N.V.

- Introductie  
BDO voor het 6<sup>e</sup> jaar onafhankelijke externe accountant Ctac  
Partnerroulatie van toepassing met ingang van controle 2017
- 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 2017 | 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      Met name gericht op eindstanden en juiste toelichtingen
  - Waardering goodwill
  - Geactiveerde ontwikkelingskosten
  - Voorzieningen
  - Omzetverantwoording / Projectrisico's
  - Continuïteitsveronderstelling

## Controle van de jaarrekening 2017 | 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
  - Projectrisico's
  - 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 2017 | 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](http://WWW.BDO.NL)