

# P E R S B E R I C H T

## Ctac boekt hogere omzet, EBITDA en nettoresultaat in derde kwartaal

's-Hertogenbosch, 29 oktober 2020 – Business & Cloud Integrator Ctac N.V. (Ctac) (Euronext Amsterdam: CTAC) maakt vandaag de trading update bekend over het derde kwartaal 2020.

### Kerncijfers

(x € miljoen) tenzij anders vermeld	2020 t/m Q3	2019 t/m Q3	Delta	2020 Q3	2019 Q3	Delta
Omzet	63,4	61,1	+3,6%	21,0	19,8	+6,1%
EBITDA	6,1	5,6	+8,9%	2,6	2,3	+13,0%
EBIT	2,3	1,5	+53,3%	1,3	1,1	+18,2%
Nettoresultaat	1,5	0,9	+66,7%	0,9	0,8	+12,5%

### Hoofdpunten derde kwartaal 2020

- Omzet stijgt met 6,1% naar € 21,0 miljoen
- EBITDA stijgt met 13% naar € 2,6 miljoen
- EBIT stijgt met 18% naar € 1,3 miljoen
- Nettoresultaat stijgt met 12,5% naar € 0,9 miljoen

### Hoofdpunten eerste negen maanden 2020

- Omzet stijgt met 3,6% naar € 63,4 miljoen
- Hogere vraag naar XV licenties
- Omzet Cloud Services stabiel
- Omzet Consulting stijgt met 7,8%, inclusief toename van EUR 3,7 miljoen (13,2%) als gevolg van acquisitie Purple Square.  
De autonome omzetzijging van deze activiteiten houdt verband met een daling van het gemiddeld aantal medewerkers binnen Consulting in 2020 (191) ten opzichte van 2019 (205) en is derhalve niet Covid-19 gerelateerd. Deze daling is inmiddels tot stilstand gebracht.
- Winstgevendheid hoger (met name als gevolg van hogere verkopen XV)

### Vooruitzichten 2020

- Covid-19 pandemie leidt tot aanhoudende voorzichtigheid bij klanten en druk op groei
- Aanvullende overheidsmaatregelen als gevolg van Covid-19 en overige onvoorziene omstandigheden voorbehouden wordt voor 2020 een stijging van de omzet en EBITDA verwacht ten opzichte van 2019

**Henny Hilgerdenaar, CEO van Ctac:**

*Ondanks de blijvende effecten van de pandemie op onze samenleving, kunnen wij betere prestaties rapporteren over het derde kwartaal ten opzichte van 2019. Wij zijn niet ontevreden met de ontwikkelingen die Ctac in 2020 tot op heden laat zien en gaan door met het doorvoeren van operationele verbeteringen en de review van ons product portfolio. Wij verwachten deze review in Q4 afgerond te hebben.*

*De verwachtingen van onze eigen IP-producten blijven positief, de commerciële inspanningen op deze producten zullen verder geïntensiveerd worden, teneinde de groei van deze producten verder te stimuleren. De komst van de nieuwe sales director voor Ctac Nederland gaat hieraan bijdragen.*

*In de afgelopen maanden is veel energie geïnvesteerd in het searchen naar talent, wat heeft geresulteerd in 10 nieuwe collega's per 1 oktober jongstleden. Ctac heeft een groeistrategie gedefinieerd, waarbij retentie en aantrekkingskracht op nieuw talent kritisch zijn in de realisatie van de ambities. Circa 35% van de new hires is afkomstig uit het persoonlijke netwerk van onze medewerkers. Deze referral programma's zijn succesvol. Om de aantrekkingskracht te versterken heeft Ctac het employer brand geactualiseerd en deze wordt in oktober 2020 geïmplementeerd. Dit geeft een impuls aan de relevantie op de arbeidsmarkt van Ctac voor de komende periode.*

**Pieter-Paul Saasen, CFO van Ctac:**

*Onze prestaties in het derde kwartaal vertonen een stijgende lijn. De omzet stijgt met name als gevolg van de acquisitie van Purple Square en door een hogere vraag naar XV licenties. De stijging van de EBITDA in het derde kwartaal toont het positieve effect van het kostenbeheersingsprogramma aan.*

*Na een uitdagend tweede kwartaal zien we in het derde kwartaal een licht herstel als gevolg van toegenomen consumentenvertrouwen. Dit vertaalt zich naar een groei in licenties & projecten in het Retail domein en onze XV Retail activiteiten. Recent hebben we ook de opdracht ontvangen van Galeria Inno waar momenteel onder leiding van Ctac een digitalisering van het gehele IT-landschap plaatsvindt. Daarmee mogen we ook Inno rekenen tot onze klantenkring die gebruikmaakt van ons omnichannel platform inclusief loyalty.*

*In de vastgoedbranche zien we momenteel beperkte investeringsbereidheid als het gaat om volledige re-platforming. Bij bestaande klanten loopt de business door en we zullen de resterende maanden van 2020 nog een livegang kennen van een klant die we binnen ons Fit4-platform hebben geadopteerd.*

*België heeft de eerste maanden van de Covid-19 uitbraak meer last gehad dan Nederland, inmiddels zien wij daar weer omzetgroei. Het is de verwachting dat België ondanks de relatief zware impact van de uitbraak in staat zal zijn om over 2020 een break-even resultaat te realiseren. In Frankrijk is overeenstemming bereikt over de afwikkeling van het in december 2016 beëindigde project. Dit brengt geen extra kosten met zich mee.*

**Resultaat derde kwartaal 2020**

Het nettoresultaat over het derde kwartaal 2020 bedroeg € 0,9 miljoen (derde kwartaal 2019: € 0,8 miljoen).

Het eigen vermogen steeg naar € 20,9 miljoen per ultimo september 2020 (31 december 2019: € 19,4 miljoen). Met name door de stijging van het balanstotaal als gevolg van de acquisitie van Purple Square en de toename van de geactiveerde gebruiksrechten onder

IFRS 16 nam de solvabiliteit (eigen vermogen/balanstotaal) af naar 36,0% per ultimo september 2020 (31 december 2019: 42,9%). Het werkkapitaal (vlottende activa minus kortlopende schulden) nam toe met € 1,9 miljoen. De allocatie van de koopsom (purchase price allocation) van Purple Square zal in Q4 in de cijfers worden verwerkt.

### **Kasstroom**

De netto kasstroom tot en met het derde kwartaal 2020 kwam uit op € 5,5 miljoen positief, mede als gevolg van uitgestelde betalingen. Actieve sturing op het werkkapitaal sorteert eveneens effect. De verwachting is dat over het hele jaar 2020 een positieve netto kasstroom wordt gerealiseerd en dat er per jaareinde geen sprake meer zal zijn van uitgestelde betalingen.

---

### **OVER CTAC**

Als Business & Cloud Integrator helpt Ctac haar klanten hun ambities waar te maken. Door continu te innoveren creëert Ctac daarvoor de benodigde business value. Ctac biedt een breed portfolio met oplossingen van SAP en Microsoft 'on any cloud' en levert diensten op het gebied van business consultancy, managed services, projecten, learning en detachering. Daarnaast heeft Ctac een aantal eigen producten waaronder de XV Retail Suite bestaande uit een omnichannel gedreven Point-of-Sale & Loyalty platform en SaaS-oplossingen voor de woningcorporatie en het commercieel vastgoed, respectievelijk Fit4Woco en Fit4RealEstate. Ctac bestaat in 2020 28 jaar en heeft in deze periode ruime ervaring en inhoudelijke kennis opgebouwd in de sectoren retail, wholesale, manufacturing en real estate. Over 2019 realiseerde Ctac een omzet van EUR 82 miljoen.

Ctac heeft op basis van leeftijd, kennis en ervaring een goed gebalanceerd personeelsbestand. Samenwerken om gemeenschappelijke doelen te bereiken staat hoog in het vaandel. Ctac is genoteerd aan Euronext Amsterdam (ticker: CTAC) en heeft haar hoofdkantoor in 's-Hertogenbosch naast vestigingen in Wommelgem (BE) en Parijs (FR).

Bij Ctac werken ultimo september 2020 405 medewerkers (ultimo 2019: 397 medewerkers). Meer informatie is te vinden op [www.ctac.nl](http://www.ctac.nl).

**Voor meer informatie**

Ctac N.V.  
Meerendonkweg 11  
5216 TZ 's-Hertogenbosch

Postbus 773  
5201 AT 's-Hertogenbosch  
[www.ctac.nl](http://www.ctac.nl)

Henny Hilgerdenaar | CEO  
Pieter-Paul Saasen | CFO  
T. +31 (0)73 - 692 06 92  
E. [info@ctac.nl](mailto:info@ctac.nl)

**Financiële agenda**

5 maart 2021 : publicatie jaarcijfers 2020  
12 mei 2021 : Algemene vergadering van Aandeelhouders

**Disclaimer**

*Dit persbericht 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.*