



Omzet DOCDATA N.V. groeit in 2013 door naar bijna € 167 miljoen met een nettowinst van € 8,7 miljoen

- Zowel Docdata als IAI realiseren omzetgroei in 2013
- Bedrijfsresultaat voor financieringsresultaat en afschrijvingen (EBITDA) stijgt naar € 20,3 miljoen in 2013 (2012: € 17,4 miljoen)
- Orderportefeuille IAI groeit door naar € 10,5 miljoen per eind 2013 (2012: € 7,0 miljoen)
- Bijzondere waardevermindering van fulfilment activiteiten in het Verenigd Koninkrijk verantwoord van € 3 miljoen
- Voorstel om dividend van € 0,70 per aandeel uit te keren uit € 1,24 winst per aandeel (2012: € 0,55 dividend per aandeel uit € 1,09 wpa)
- Nieuwe strategie bepaald: 'Visie 2020: "Smart Growth"'

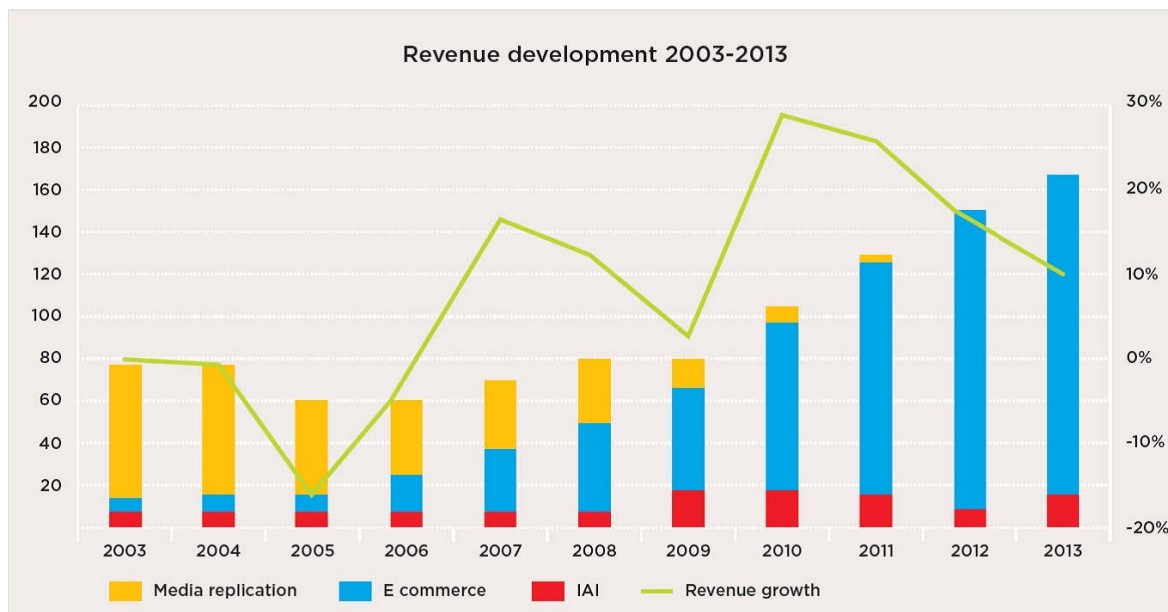
Michiel Alting von Geusau, CEO van DOCDATA N.V.: *"IAI en Docdata hebben een zeer goed jaar achter de rug met uitstekende resultaten. Beide bedrijven hebben bijgedragen aan de groei van de omzet en de winst. In 2013 hebben we activiteiten in Polen en Italië opgestart met eigen bedrijven. IAI heeft meerdere orders afgeleverd en enkele zeer veelbelovende orders weten binnen te halen. De druk op de brutowinstmarges blijft bij beide bedrijven aanwezig, wat ons er toe dwingt om blijvend op de kosten letten. Dit stimuleert ons om slimme en efficiënte oplossingen te vinden. Onze service en kwaliteit blijven daarbij hoog en daar zijn wij, maar ook onze klanten, trots op. De markten voor Docdata en IAI bieden volop kansen en mogelijkheden om verder te groeien. Wij hebben onze strategie voor 2020 met als motto 'Smart Growth' bepaald; een beschrijving daarvan zit als bijlage bij dit persbericht."*

De volgende tabel geeft een samenvattend overzicht van de belangrijkste financiële resultaten en financiële positie:

(in miljoenen, percentages en per aandeel uitgezonderd)	2013		2012	
	€	%	€	%
Omzet	166,9	100,0	152,8	100,0
Brutowinst	37,0	22,2	33,6	22,0
EBITDA	20,3	12,2	17,4	11,4
EBITA	15,6	9,3	12,9	8,4
Bedrijfsresultaat (EBIT)	11,1	6,7	11,0	7,2
Winst over het boekjaar	8,7	5,2	7,6	5,0
Winst per aandeel	1,24		1,09	
Balanstotaal	88,6		83,1	
Eigen vermogen	42,8		37,5	
Solvabiliteit (Eigen vermogen / Balanstotaal)	48,3%		45,2%	

Afbeelding 1: Tabel met belangrijkste aspecten van de geconsolideerde financiële resultaten en financiële positie voor 2013 respectievelijk 2012

De omzetontwikkeling van DOCDATA N.V. over de jaren 2003 tot en met 2013 kan als volgt grafisch worden weergegeven, waarbij de transformatie van het karakter van de ondernemingsactiviteiten en de omzetgroei over de jaren zichtbaar worden.



Afbeelding 2: Grafiek omzetontwikkeling 2003-2013

De omzet van DOCDATA N.V. is in 2013 gestegen met 9% tot € 166,9 miljoen. Deze omzetstijging is volledig autonoom gerealiseerd door een gestegen transactievolume bij Docdata en een groter aantal afgeleverde orders door IAI. Het aandeel van onze grootste klant in Duitsland in de totale omzet van de Groep is in 2013 conform verwachting gedaald naar 31%. In 2013 is het aandeel van onze grootste klant in Nederland in de totale omzet van de Groep weer boven de 10% uitgekomen.

Omzet	2013	2012	Groei
<i>(in duizenden, percentages uitgezonderd)</i>	€	€	%
Docdata	149.141	142.835	+ 4%
IAI	17.780	10.001	+ 78%
Totaal	166.921	152.836	+ 9%

Afbeelding 3: Tabel omzet 2013 en 2012

In 2013 is een hogere brutowinst behaald van € 37,0 miljoen ten opzichte van € 33,6 miljoen in 2012 die voornamelijk het gevolg is van de omzetgroei. De brutowinstmarge van 22,2% is in lijn met vorig jaar.

Het bedrijfsresultaat voor financieringsresultaat (EBIT) komt in 2013 uit op € 11,1 miljoen ten opzichte van € 11,0 miljoen een jaar eerder. In 2013 is echter voor € 2,6 miljoen aan incidentele ('non-recurring') kosten verantwoord als het saldo van overige bedrijfskosten en -opbrengsten. In 2012 was hiervoor per saldo een bedrag van € 0,9 miljoen aan kosten verantwoord. Exclusief deze eenmalige kosten in beide jaren zou de EBIT gestegen zijn van € 11,9 miljoen in 2012 naar € 13,7 miljoen in 2013. Zoals in het tussentijds bericht over het derde kwartaal 2013 aangegeven, zijn de ontwikkelingen in het Verenigd Koninkrijk sterk achtergebleven bij de verwachtingen. Om die reden is een bijzondere waardevermindering ('impairment') verantwoord van in totaal € 3,0 miljoen en is een herstructureringsvoorziening gevormd van € 0,2 miljoen.

De winst over 2013 bedraagt € 8,7 miljoen en ligt 14% hoger dan de winst over 2012 (€ 7,6 miljoen). Het netto nettofinancieringsresultaat was in 2013 € 0,1 miljoen negatief als gevolg van valutakoerseffecten (2012: nihil). De gedaalde belastinglast is voornamelijk het gevolg van een combinatie van eenmalige kosten voor de impairment van goodwill die fiscaal niet aftrekbaar zijn, het waarderen van latente belastingvorderingen voor beschikbare compensabele verliezen in Duitsland en een eenmalige belastingbate van € 1,3 miljoen die is gerealiseerd uit hoofde van het verantwoorden van het liquidatieverlies van de voormalige Franse Docdata replicatie activiteiten (€ 5,2 miljoen). Dit liquidatieproces is in september 2013 afgerond.

De financiële positie van DOCDATA N.V. is sterk gebleven met een solvabiliteitsratio van 48,3% per 31 december 2013 (31 december 2012: 45,2%). De verbeterde solvabiliteit is het gecombineerde effect van de belangrijkste mutaties in het eigen vermogen: de winst over het jaar (€ 8,7 miljoen) en het in mei 2013 uitgekeerde dividend uit de winst over 2012 (€ 3,9 miljoen). Het balanstotaal per 31 december 2013, geschoond voor het effect van de niet-ter-vrije-beschikking-staande banktegoeden van Stichting foundation docdata payments, is gestegen tot € 75,1 miljoen (31 december 2012: € 71,3 miljoen).

Investeringsen

In 2013 is voor ruim € 7 miljoen geïnvesteerd in materiële vaste activa voor de verdere uitbreiding van de capaciteit in Waalwijk, Großbeeren en Schwiebodzin (Polen). Dit betreffen hoofdzakelijk opslagfaciliteiten, slimme fulfilment en retouren oplossingen en IT-hardware voor Docdata. Verder is € 1,4 miljoen geïnvesteerd in immateriële activa. Dit betreft voornamelijk de afronding van de ontwikkeling voor de nieuwe generatie van het BookMaster One[®] systeem door IAI alsmede IT-ontwikkelingskosten voor het betaalplatform van Docdata. Deze investeringen dragen bij aan de groei van beide bedrijven om bestaande en nieuwe klanten de hoogste kwaliteit dienstverlening te kunnen bieden.

Personeel en organisatie

Het vaste personeelsbestand van de Groep is in 2013 toegenomen met 12% tot 1.266 medewerkers (1.211 FTE) als gevolg van autonome groei, voornamelijk van de activiteiten in Nederland en Duitsland (2012: 1.129 medewerkers; 1.062 FTE). Het vinden van de juiste personen die passen binnen de specifieke cultuur van ons bedrijf blijft voor ons een belangrijk speerpunt. Ons succes blijft onverminderd afhankelijk van onze vaste en ingehuurd medewerkers. De medewerkers die bij ons en voor ons werken vinden ons een goede werkgever. Ons beleid blijft erop gericht om dit te handhaven maar ook om verbeterpunten tijdig vanuit de organisatie te ontvangen en door te voeren.

Vooruitzichten

Het jaar 2014 zal een jaar worden waarin wij ons volledig richten op het binnenhalen van nieuwe klanten en orders om in 2015 weer groei te laten zien.

Voor 2014 verwachten wij voor Docdata een lagere omzet door de verwachte sterke afname van de omzet voor onze grootste klant. Begin 2014 is wel reeds een strategische samenwerking overeengekomen met enkele nieuwe klanten met potentie. Daarnaast heeft IAI een uitstekende orderportefeuille en een gezonde pijplijn die een prima basis vormen voor 2014 en daarna.

Wij lanceren vandaag onze nieuwe strategie 'Visie 2020: "Smart Growth"' die in 2014 geïmplementeerd zal worden.

Strategie: 'Visie 2020: "Smart Growth"'

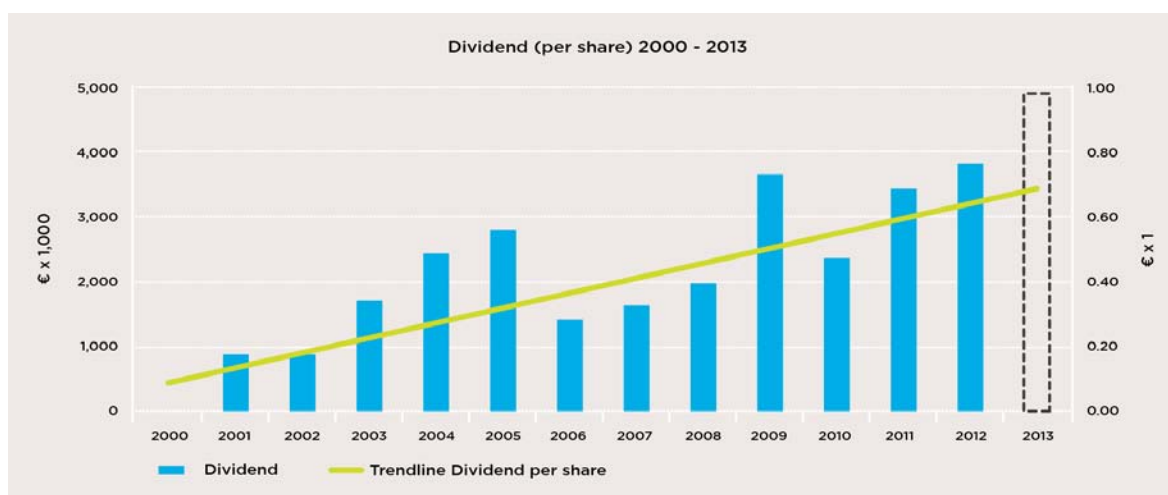
Onze strategie "Growth through Quality" is gerealiseerd en wij hebben de strategische route voor de komende jaren opnieuw uitgezet in de nieuwe strategie 'Visie 2020: "Smart Growth"'. Met deze visie brengen wij innovatieve oplossingen als maatwerk voor specifieke business modellen van onze klanten en de markten waarin zij actief zijn. Wij hebben onze Visie 2020: "Smart Growth" in de bijlage bij dit persbericht uiteengezet. Deze bijlage is eveneens te downloaden vanaf de corporate website van de onderneming, www.docdatanv.com.

Dividend

Het management van DOCDATA N.V. zal op de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders aan de aandeelhouders voorstellen om, overeenkomstig het bepaalde in artikel 28 van de statuten van DOCDATA N.V., een besluit te nemen tot het doen van een dividenduitkering uit de winst over het jaar 2013 aan de houders van gewone aandelen ten bedrage van € 0,70 per gewoon aandeel. Op de uitkering zal dividendbelasting worden ingehouden, tenzij door de aandeelhouder een bewijs kan worden overlegd waaruit blijkt dat deze aanspraak kan maken op de deelnemingsvrijstelling.

Het door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders vastgestelde dividendbeleid van DOCDATA N.V. is gericht op het realiseren van een hoog dividendrendement, waarbij een pay-out ratio van tenminste 50% het uitgangspunt zal zijn. Hierbij wordt rekening gehouden met de liquiditeits- en solvabiliteitspositie die vereist zijn voor het ten uitvoer brengen van de strategie. Het management van DOCDATA N.V. is van mening dat de bijzonder sterke liquiditeits- en solvabiliteitspositie van de onderneming de voorgestelde dividenduitkering van € 0,70 per aandeel mogelijk maken.

Het geplaatst aandelenkapitaal van DOCDATA N.V. bestond per 31 december 2013 uit 7.000.000 gewone aandelen met een nominale waarde van € 0,10 per aandeel. DOCDATA N.V. houdt momenteel geen gewone aandelen aan ter afdekking van het 'Performance Share Plan'. Gewone aandelen in eigen bezit worden niet meegenomen in de bepaling van de winst per aandeel. Indien de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, welke zal worden gehouden op dinsdag 13 mei 2014 te Waalwijk, instemt met dit voorstel zal op de door anderen dan door de vennootschap gehouden gewone aandelen in totaal een bedrag van € 4,9 miljoen als dividend uit de winst over 2013 worden uitgekeerd in mei 2014. Als gevolg van deze uitkering zal de solvabiliteitsratio van de onderneming met enkele procentpunten dalen.



Afbeelding 4: Grafiek ontwikkeling dividend (per aandeel) 2000-2013

Performance Share Plan en inkoop eigen aandelen

Op 17 juni 2014 (de zogenaamde 'vesting date') zullen de in 2011 onder het Performance Share Plan aan leden van de directie van DOCDATA N.V. en van het internationale management van DOCDATA toegekende Performance Shares onvoorwaardelijk worden toegekend in aandelen DOCDATA N.V. De 'performance' periode die voor deze Performance Shares geldt, omvat de boekjaren 2011, 2012 en 2013. Deze periode is reeds ten einde en de onafhankelijke externe remuneratieadviseur van de Raad van Commissarissen heeft in opdracht van de vennootschap bepaald dat de daadwerkelijk over deze performance periode door DOCDATA N.V. gerealiseerde jaarlijks gemiddelde TSR ('Total Shareholder Return') is uitgekomen op 26,64%. Deze TSR resulteert volgens het Performance Share Plan in een onvoorwaardelijke toekenning ('vesting') van 127,11% van het aantal voorwaardelijk in 2011 toegekende aantal Performance Shares. Het benodigd aantal eigen aandelen DOCDATA N.V. (49.269 stuks) dat voor deze onvoorwaardelijke toekenning benodigd is, zal door de vennootschap worden ingekocht in de periode vanaf heden tot 17 juni 2014 aangezien de vennootschap op dit moment geen aandelen DOCDATA N.V. meer in eigen bezit heeft.

Waarderingsgrondslagen

DOCDATA N.V. stelt de geconsolideerde jaarrekening op volgens de International Financial Reporting Standards zoals aanvaard binnen de Europese Unie (hierna genoemd IFRS). Voor een overzicht van de belangrijkste waarderingsgrondslagen onder IFRS wordt verwezen naar het Jaarverslag 2012, dat verkrijgbaar is bij de vennootschap en eveneens is te downloaden vanaf de corporate website van de onderneming, www.docdatanv.com. Vanaf 1 april 2014 zal daar ook het Jaarverslag 2013 te downloaden zijn.

Bijlage met financiële informatie

Voor een gedetailleerde behandeling van de jaarcijfers 2013 wordt verwezen naar de bijlage 'Financial Information for the year ended 31 December 2013' met Appendix.

Bijeenkomst voor financiële pers en analisten

Het management van DOCDATA N.V. zal vanochtend, 20 februari 2014, de jaarcijfers 2013 bespreken in een bijeenkomst, waarvoor zowel de financiële pers als analisten zijn uitgenodigd, die zal worden gehouden om 10.30 uur in de Mercurius zaal van het Financieel Nieuwscentrum Beursplein 5 van NYSE Euronext Amsterdam (Beursplein 5, 1012 JW Amsterdam, telefoon 020-5505505). Na afloop van deze bijeenkomst zal de aan de financiële pers en analisten getoonde presentatie te downloaden zijn vanaf de corporate website van de onderneming, www.docdatanv.com.

Belangrijke data

1 april 2014	Publicatie Jaarverslag 2013 (online)
15 april 2014	Registratiedatum stemrecht
23 april 2014	Tussentijds bericht eerste kwartaal 2014
13 mei 2014	Jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders te Waalwijk
14 mei 2014	Cum-date (positiedatum)
15 mei 2014	Datum ex-dividend notering
19 mei 2014	Registratiedatum dividendrecht
23 mei 2014	Betaalbaarstelling dividend
17 juli 2014	Publicatie halfjaarcijfers 2014
15 oktober 2014	Tussentijds bericht derde kwartaal 2014

Het beursgenoteerde DOCDATA N.V. bestaat uit twee "lines of business":

Docdata (www.docdata.com) is een Europese marktleider met een sterke basis in Nederland, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Docdata biedt een volledige e-commerce dienstverlening aan klanten zodat deze succesvol kunnen zijn op het internet.

IAI (www.iai-industrial-systems.com) is een hightech systeembouwer gespecialiseerd in het ontwikkelen en bouwen van systemen voor het zeer nauwkeurig en met hoge snelheid bewerken van verschillende soorten producten en materialen. Klanten bevinden zich wereldwijd in de volgende sectoren: het beveiligen en personaliseren van waardedocumenten, het bewerken van zonnecellen en -modules en het bewerken van andere materialen en producten.

Waalwijk, Nederland, 20 februari 2014

Verdere informatie: DOCDATA N.V., **M.F.P.M. Alting von Geusau**, CEO, Tel. 0416 631 100
Corporate website: www.docdatanv.com



Financial Information

The financial information is prepared in accordance with International Financial Reporting Standards as adopted by the European Union (hereafter “IFRS”) and its interpretations adopted by the International Accounting Standards Board (IASB).

Results for Docdata

<i>(in thousands, except for percentage figures)</i>	2013		2012	
	€	%	€	%
Revenue	149,141	100.0	142,835	100.0
Gross profit (margin as a % of revenue)	31,570	21.2	30,637	21.4
Selling and administrative expenses	(19,505)	(13.1)	(18,843)	(13.2)
Other operating income and expenses	(2,413)	(1.6)	(975)	(0.6)
EBITDA	18,005	12.1	16,928	11.9
Operating profit before financing result (EBIT)	9,652	6.5	10,819	7.6

Revenue of Docdata increased with € 6.3 million (+4.4%) to € 149.1 million. The major part of this growth was realised in the Netherlands due to autonomous growth of existing clients. As expected, revenue in Germany decreased mainly due to less volumes processed for our biggest client. The number of transactions increased with 8.5% to almost 52 million in 2013 (2012: almost 48 million). Revenue in the fourth quarter decreased as expected due to lower volumes processed for our biggest client in Germany.

The gross profit increased with € 0.9 million (+3%), which is a mix of the revenue growth and efficiency results in 2013. The gross profit margin is in line with last year and is the result of a higher gross profit margin in Germany and a lower gross profit margin in the UK. In Germany the gross profit margin increased resulting from a negative impact due to lower prices and higher costs and a positive impact as there were no exceptional (non-recurring) costs as in 2012. In the UK the gross profit margin decreased significantly due to issues with a large client in the UK.

The operating profit decreased with € 1.2 million (-/-10.8%) mainly as the result of the increased gross profit and higher selling and administrative expenses, as well as higher other operating expenses. The selling and administrative expenses have followed the growth of the organisation. Other operating income and expenses increased mainly due to an impairment loss of € 3 million in 2013 for the goodwill and customer contracts which has been recognised for the UK activities acquired with Braywood Holdings Ltd in 2006. In 2013 restructuring costs have been recognised for an amount of € 0.2 million.

International expansion

As international expansion is a key focus for Docdata, the Group has started on 5 June 2013 activities in Poland through Docdata Fulfilment sp. z o.o. This Group company is a private limited liability company incorporated to Polish law and is located in Swiebodzin in Poland, where a warehouse has been rented of approximately 2,500 square meters. A three-year contract has been signed with an existing client for return handling by this new subsidiary for returns coming from the German market and all returns from the Polish market. The business activities started in the fourth quarter of 2013. Now we have entered the Polish market, we expect to add more volume to this business in the coming years.

DOCDATA N.V. – Financial Information for the year ended 31 December 2013

On 8 July 2013, the Group has incorporated a new company in Italy named Docdata Italy Srl. and continued the business of a former partner. The current volumes are relatively low, but we are fully focusing on the Italian market to win new business.

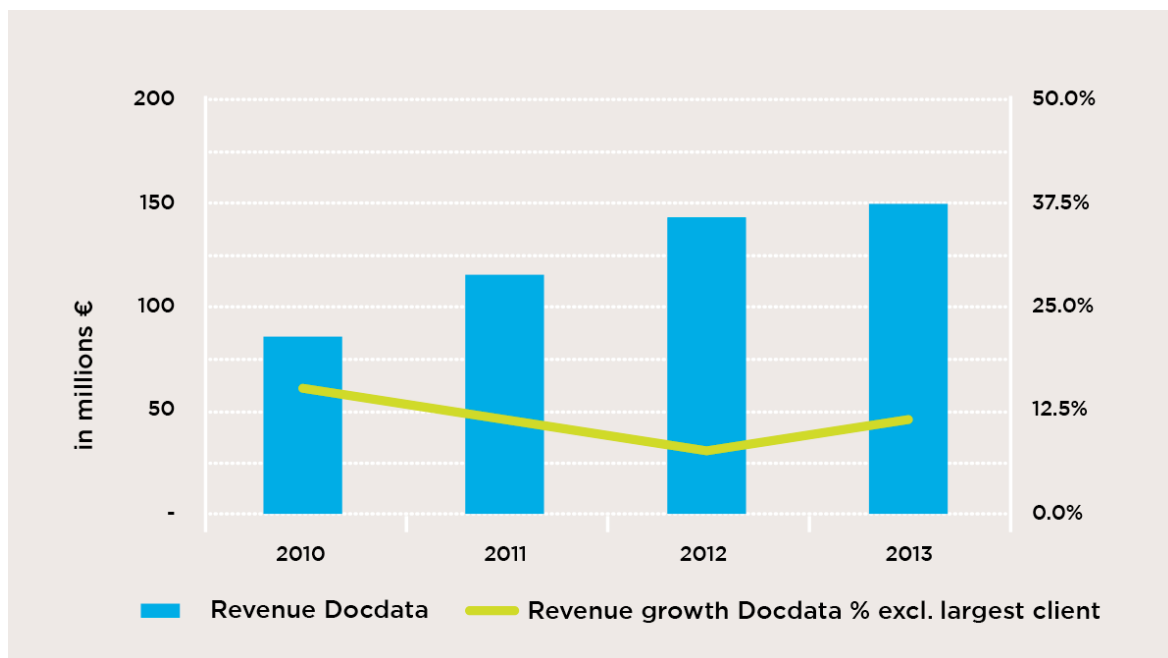


Exhibit 5: Development revenue Docdata and revenue growth Docdata excluding largest client

Results for IAI

<i>(in thousands, except for percentage figures)</i>	2013		2012	
	€	%	€	%
Revenue	17,780	100.0	10,001	100.0
Gross profit (margin as a % of revenue)	5,443	30.6	2,916	29.2
Selling and administrative expenses	(3,810)	(21.4)	(2,809)	(28.1)
Other operating income and expenses	(138)	(0.8)	46	0.4
EBITDA	2,255	12.7	513	5.1
Operating profit before financing result (EBIT)	1,495	8.4	153	1.5

Revenue of IAI increased with € 7.8 million (+78%) due to more system deliveries during 2013 compared to 2012, which year had a very low revenue level.

The gross profit increased with € 2.5 million (+87%) due to higher sales. The gross profit margin increased due to higher margins realised on delivered systems. The operating profit increased with € 1.3 million as a combined effect of higher gross profit and higher selling and administrative expenses, mainly resulting from the growing organisation of IAI to accommodate a higher capacity.



Exhibit 6: IAI order book development 2009-2013

DOCDATA N.V. – Financial Information for the year ended 31 December 2013

Consolidated Financial Statements

1. Consolidated statement of financial position

Financial position before appropriation of profit.

	Reference	31 December 2013	31 December 2012
(in thousands)		€	€
Assets			
Property, plant and equipment	6.6	22,016	19,599
Intangible assets	6.7	5,870	8,948
Investments in associates		-	-
Other investments		11	21
Trade and other receivables		360	-
Deferred tax assets		796	531
Total non-current assets		29,053	29,099
Inventories	6.8	7,135	6,240
Income tax receivables		2,038	729
Trade and other receivables		29,118	25,653
Cash and cash equivalents	6.9	20,518	20,655
Assets classified as held for sale		738	738
Total current assets		59,547	54,015
Total assets		88,600	83,114
Equity			
Share capital		700	700
Share premium		16,854	16,854
Translation reserves		(523)	(514)
Reserve for own shares		441	(477)
Retained earnings (from prior years)		16,626	13,461
Unappropriated profits (Profit for the period)		8,665	7,507
Total equity attributable to equity holders of the parent		42,763	37,531
Non-controlling interest		-	-
Total equity	6.11	42,763	37,531
Liabilities			
Interest-bearing loans and other borrowings		-	-
Deferred tax liabilities		980	1,210
Other non-current liabilities		418	268
Total non-current liabilities		1,398	1,478
Bank overdrafts		-	-
Interest-bearing loans and other borrowings		-	-
Income tax payable		1,839	1,062
Trade and other payables		40,725	41,546
Provisions		1,875	1,497
Total current liabilities		44,439	44,105
Total liabilities		45,837	45,583
Total equity and liabilities		88,600	83,114

Note: Cash and cash equivalents per 31 December 2013 includes restricted cash of Stichting foundation docdata payments in the amount of € 13.8 million, see also the disclosure notes 6.5, 6.9 and 6.10 (31 December 2012: € 11.9 million).

DOCDATA N.V. – Financial Information for the year ended 31 December 2013

2. Consolidated Income Statement

	Reference	2013		2012	
(in thousands, except for earnings per share)		€	%	€	%
Revenue		166,921	100.0	152,836	100.0
Cost of sales		(129,908)	(77.8)	(119,283)	(78.0)
Gross profit		37,013	22.2	33,553	22.0
Other operating income	6.12	994	0.6	1,025	0.7
Selling expenses		(6,683)	(4.0)	(5,729)	(3.8)
Administrative expenses		(16,632)	(10.0)	(15,923)	(10.4)
Other operating expenses	6.12	(3,545)	(2.1)	(1,954)	(1.3)
Operating profit before financing result		11,147	6.7	10,972	7.2
Financial income		114	0.1	234	0.1
Financial expenses		(231)	(0.2)	(228)	(0.1)
Net financing income / (expenses)	6.13	(117)	(0.1)	6	-
Share of profits / (losses) of associates		-	-	(9)	-
Profit before income tax		11,030	6.6	10,969	7.2
Income tax expense	6.14	(2,365)	(1.4)	(3,374)	(2.2)
Profit for the period		8,665	5.2	7,595	5.0
Attributable to:					
Equity holders of the parent		8,665	5.2	7,507	4.9
Non-controlling interest		-	-	88	0.1
Profit for the period		8,665	5.2	7,595	5.0
Earnings per share					
Basic earnings per share		1.24		1.09	
Diluted earnings per share		1.23		1.08	

DOCDATA N.V. – Financial Information for the year ended 31 December 2013

3. Consolidated Statement of Cash Flows

	Reference	2013	2012
(in thousands)		€	€
Cash flows from operating activities			
Profit for the period		8,665	7,595
<i>Adjustments for:</i>			
Depreciation and amortisation (including goodwill impairments)		9,113	6,469
Costs share options, performance shares and delivered shares		246	270
Loss / (Gain) on sale of property, plant and equipment		-	(271)
Financial income		(114)	(234)
Financial expenses		231	228
Share of losses of associates		-	9
Income tax expense		2,365	3,374
Cash flows from operating activities before changes in working capital and provisions		20,506	17,440
(Increase) / decrease in trade and other receivables		(3,695)	(4,522)
(Increase) / decrease in inventories		(895)	(1,804)
Increase / (decrease) in trade and other payables		(3,062)	7,382
Increase / (decrease) in provisions and other non-current liabilities		378	1,227
Cash generated from the operations		13,232	19,723
Interest paid		(132)	(240)
Interest received		114	204
Income taxes paid		(4,233)	(3,549)
Income taxes received		879	76
Net cash from operating activities	6.11	9,860	16,214
Cash flows from investing activities			
Acquisition of property, plant and equipment	6.6	(6,895)	(10,307)
Acquisition of intangible assets	6.7	(1,357)	(1,412)
Loans provided to associates and other investments		(110)	-
Proceeds from sale of property, plant and equipment		34	443
Proceeds from sale of associates and other investments		10	74
Acquisition of subsidiaries		-	310
Proceeds from sale of replication activities		-	375
Net cash from investing activities	6.11	(8,318)	(10,517)
Cash flows from financing activities			
Dividends paid		(3,850)	(3,457)
Proceeds from exercise of share options		425	275
Own shares bought		(245)	(124)
Acquisition of non-controlling interests		-	(1,250)
Repayment of interest-bearing loans and other borrowings		-	(100)
Net cash from financing activities	6.11	(3,670)	(4,656)
Net increase / (decrease) in non-restricted cash and cash equivalents		(2,128)	1,041
Cash and cash equivalents at the beginning of the period		8,801	7,781
Restricted cash and cash equivalents	(Note)	13,814	11,854
Effect of exchange rate fluctuations on cash held		31	(21)
Cash and cash equivalents at the end of the period	(Note)	20,518	20,655

Note: reference to disclosure notes 6.5, 6.9 and 6.10 for Stichting foundation docdata payments

DOCDATA N.V. – Financial Information for the year ended 31 December 2013

4. Consolidated Statement of changes in Shareholders' Equity

	Share capital	Share premium	Reserves	Retained earnings	Total equity attributable to equity holders of the parent	Non-controlling interest	Total equity
(in thousands)	€	€	€ (Note 1)	€ (Note 2)	€	€	€
2012							
Balance at 1 January 2012	700	16,854	(1,476)	17,740	33,818	340	34,158
Dividend distribution	-	-	-	(3,457)	(3,457)	-	(3,457)
Exercised share options	-	-	275	-	275	-	275
Delivered shares for remuneration	-	-	97	-	97	-	97
Own shares bought	-	-	(124)	-	(124)	-	(124)
Costs share options and Performance shares	-	-	173	-	173	-	173
Unrealised exchange rate results	-	-	64	-	64	-	64
Acquisition of non-controlling interest without a change in control	-	-	-	(822)	(822)	(428)	(1,250)
Profit for the period	-	-	-	7,507	7,507	88	7,595
Balance at 31 December 2012	700	16,854	(991)	20,968	37,531	-	37,531
2013							
Balance at 1 January 2013	700	16,854	(991)	20,968	37,531	-	37,531
Dividend distribution	-	-	-	(3,850)	(3,850)	-	(3,850)
Exercised share options	-	-	425	-	425	-	425
Delivered shares for remuneration	-	-	32	-	32	-	32
Own shares bought	-	-	(245)	-	(245)	-	(245)
Costs share options and Performance shares	-	-	214	-	214	-	214
Realised reserve for own shares	-	-	492	(492)	-	-	-
Unrealised exchange rate results	-	-	(9)	-	(9)	-	(9)
Profit for the period	-	-	-	8,665	8,665	-	8,665
Balance at 31 December 2013	700	16,854	(82)	25,291	42,763	-	42,763

Note 1: Reserves in the Consolidated Statement of Shareholders' Equity consists of the balances for Translation reserves and Reserve for own shares.

Note 2: Retained earnings in the Consolidated Statement of Shareholders' Equity consists of the balances for Retained earnings (from prior years) and Unappropriated profits, equal to the Profit for the period for both years ended 31 December 2012 respectively 31 December 2013.

DOCDATA N.V. – Financial Information for the year ended 31 December 2013

5. Consolidated Statement of recognised Income and Expense

	2013	2012
(in thousands)	€	€
Foreign exchange translation differences, net of tax	(9)	64
Income / (Expense) recognised directly in equity	(9)	64
Profit for the period	8,665	7,595
Total recognised income and expense for the period	8,656	7,659
Attributable to:		
Equity holders of the parent	8,656	7,571
Non-controlling interest	-	88
Total recognised income and expense for the period	8,656	7,659

6. Notes to the Consolidated Financial Statements

6.1 Reporting entity

DOCDATA N.V. (referred to as “DOCDATA” or the “Company”) is a company domiciled in Waalwijk, the Netherlands. The consolidated financial statements of DOCDATA N.V. as at and for the year ended 31 December 2013 comprise DOCDATA N.V. and its subsidiaries (together referred to as the “Group”) and the Group’s interest in associates and jointly controlled entities.

The consolidated financial statements of the Group as at and for the year ended 31 December 2013 will be published on 1 April 2014. The consolidated financial statements of the Group as at and for the year ended 31 December 2012 are available upon request from the Company’s registered office at Energieweg 2, 5145 NW in Waalwijk, the Netherlands, or at the Company’s corporate website, www.docdatanv.com.

6.2 Statement of compliance

These consolidated financial statements do not include all of the information required for full annual financial statements, and should therefore be read in conjunction with the consolidated financial statements of the Group as at and for the year ended 31 December 2012.

6.3 Significant accounting policies

The consolidated financial statements of the Group are prepared in accordance with the International Financial Reporting Standards as adopted by the European Union (“IFRS”). The accounting policies applied by the Group in these consolidated financial statements are the same as those applied by the Group in its consolidated financial statements as at and for the year ended 31 December 2012. For a summary of the significant accounting policies under IFRS, please refer to the Group’s Annual Report for the year ended 31 December 2012.

DOCDATA N.V. – Financial Information for the year ended 31 December 2013

6.4 Management representations

In the opinion of the management, these consolidated financial statements include all adjustments necessary for a fair presentation of the financial position, operating results and cash flows of all reporting periods herein.

In the consolidated financial statements for the year ended 31 December 2013, non-recurring adjustments have been recorded for the following topics:

- full impairment of the goodwill paid in 2006 for the acquisition of Braywood Holdings Ltd. in the UK (€ 2.9 million);
- accelerated amortisation (impairment) of the remaining book value of the customer contracts recognised as part of the purchase price allocation at the acquisition of Braywood Holdings Ltd. in the UK (€ 0.1 million);
- restructuring provisions (€ 0.2 million).

Non-recurring adjustments were recorded in the consolidated financial statements for the year ended 31 December 2012 for the following topics:

- full impairment of the remaining book value (€ 0.1 million) of the goodwill paid for the acquisition of Hitura Ltd. in the UK (docdata commerce Ltd.);
- full impairment of the goodwill paid (€ 1.0 million) for the acquisition of ICenT B.V. (docdata commerce B.V.);
- provisions and other liabilities for contract termination costs and dilapidations for rented warehouses in Germany (in total an effect of € 1.6 million);
- reporting as 'assets classified as held for sale' of the property (land, building and equipment) owned by Docdata e-Services B.V. in Tilburg (the Netherlands), following the sale of the last Docdata media replication business activities per 1 January 2012. These assets have not been sold yet during 2013 and remain on the balance sheet per 31 December 2013.

6.5 Consolidation

In the consolidated financial statements for the year ended 31 December 2013, the following treatment has been applied for the following incorporations and amendments in the consolidation structure of the Group:

- **Docdata Italy Srl.**: on 8 July 2013, the Group has incorporated through its intermediate holding company DOCdata International B.V. a limited liability company in Italy and named this new wholly-owned subsidiary Docdata Italy Srl. As of the incorporation date, the activities and results of this legal entity have been included in the DOCDATA consolidation;
- **Docdata Fulfilment sp. z o.o.**: on 5 June 2013, the Group has acquired through its intermediate holding company DOCdata International B.V. a limited liability (shelf) company in Poland and renamed this new wholly-owned subsidiary Docdata Fulfilment sp. z o.o. As of the acquisition date, the activities and results of this legal entity have been included in the DOCDATA consolidation;
- **Docdata Technology B.V.**: on 15 April 2013, the Group has incorporated through its group company Docdata Technology Beheer B.V. a limited liability company in the Netherlands and named this new wholly-owned subsidiary Docdata Technology B.V. As of the incorporation date, the activities and results of this legal entity have been included in the DOCDATA consolidation;
- **Docdata Technology Beheer B.V.**: on 15 April 2013, the articles of association of the wholly-owned Dutch subsidiary 4D upgrade B.V. were amended and the legal name of the company was changed into Docdata Technology Beheer B.V..

DOCDATA N.V. – Financial Information for the year ended 31 December 2013

6.6 Property, plant and equipment

	31 December 2013	31 December 2012
<i>(in thousands)</i>	€	€
Land and buildings	3,080	2,401
Machinery and equipment	16,150	14,040
Office equipment and other	2,665	2,940
	<u>21,895</u>	<u>19,381</u>
Under construction	121	218
Total	<u>22,016</u>	<u>19,599</u>

The book value of property, plant and equipment has increased with € 2.4 million in 2013, mainly as a combined result of capital expenditure for € 7.2 million and depreciation charges for € 4.7 million. Capital expenditure in 2013 relates for € 3.9 million to the investment by Docdata Fulfilment for the further expansion of the logistic centre in Waalwijk, the Netherlands (2012: € 6.0 million). Other capital expenditure of € 3.3 million mainly consists of investments for the expansion of fulfilment warehouses in Germany, predominantly in the Berlin region (€ 2.7 million) and investments in Poland (€ 0.2 million) and in the United Kingdom (€ 0.2 million), as well as the investments by IAI (€ 0.2 million). At 31 December 2013, € 0.1 million additional capital expenditure was committed in addition to the amount accounted for 'under construction'.

6.7 Intangible assets

	31 December 2013	31 December 2012
<i>(in thousands)</i>	€	€
Goodwill	2,444	5,381
Software (IT platforms)	2,010	1,912
Development costs	1,416	1,421
Customer contracts	-	234
Total	<u>5,870</u>	<u>8,948</u>

The book value for intangible assets has decreased with € 3.1 million in 2013, due to the following:

- capital expenditure for investments by Docdata Payments in the further development of their payment platform (€ 0.5 million), investments by IAI in costs for the development of second generation systems (e.g. BookMaster One®) for the security market (€ 0.5 million) and an investment in a software planning tool by Docdata Fulfilment (€ 0.3 million) (€ 1.4 million in total; rounded);
- amortisation charges for software (IT platforms), customer contracts and development costs (€ 1.4 million in total);
- full impairment of the goodwill paid in 2006 for the acquisition of Braywood Holdings Ltd. in the UK (€ 2.9 million);
- accelerated amortisation (impairment) of the remaining book value of the customer contracts recognised as part of the purchase price allocation at the acquisition of Braywood Holdings Ltd. in the UK (€ 0.1 million).

DOCDATA N.V. – Financial Information for the year ended 31 December 2013

6.8 Inventories

	31 December 2013	31 December 2012
<i>(in thousands)</i>	€	€
Finished goods	1,903	2,194
Work in progress	4,063	2,857
Raw and auxiliary materials	1,169	1,189
Total	7,135	6,240

The book value of inventories increased € 0.9 million in 2013, which is the combined effect of increased work in progress at IAI (€ 1.2 million) and a lower finished goods inventory level (€ 0.3 million). The lower finished goods inventory level is predominantly caused by a lower stock of corporate clothing by Docdata Fashion Services GmbH. The Company only bears a limited inventory risk on this stock, as the clients have accepted their obligation to take over this inventory should they terminate their contract with Docdata Fashion Services GmbH.

IAI's order book developed in 2013 from € 6.7 million at 31 December 2012 to € 10.2 million at 31 December 2013 resulting from systems' deliveries in 2013 with revenue of € 17.8 million and new orders booked with a total sales value of € 21.3 million. The increased order book is also reflected in the book value per 31 December 2013 of work in progress, as the largest part of the orders included in the order book value is scheduled for delivery in 2014. Production has already started in 2013 for some of these orders.

6.9 Cash and cash equivalents

	31 December 2013	31 December 2012
<i>(in thousands)</i>	€	€
Non-restricted cash and cash equivalents	6,704	8,801
Restricted cash and cash equivalents	13,814	11,854
Total	20,518	20,655

Restricted cash and cash equivalents only consists of the restricted cash and cash equivalents recorded in the balance sheet of Stichting foundation docdata payments, representing cash received from customers on behalf of the Docdata Payments merchants in the bank accounts of Stichting foundation docdata payments which shall have to be paid (net of charged Docdata Payments fees) to the merchants without any disposition of this cash balance to the Group.

DOCDATA N.V. – Financial Information for the year ended 31 December 2013

6.10 Stichting foundation docdata payments

The balance sheet of Stichting foundation docdata payments reads as follows:

	31 December 2013	31 December 2012
(in thousands)	€	€
Trade and other receivables	183	163
Restricted cash and cash equivalents	13,814	11,854
Total current assets	13,997	12,017
Total assets	13,997	12,017
Other non-current liabilities	418	268
Total non-current liabilities	418	268
Trade and other payables	13,579	11,749
Total current liabilities	13,579	11,749
Total liabilities	13,997	12,017

Of these items in the balance sheet of Stichting foundation docdata payments, the following items have certain restrictions which should be honoured by the Group:

- restricted cash and cash equivalents is fully restricted cash, as the balance concerns cash received from customers on behalf of the Docdata Payments merchants which shall have to be paid to the merchants, net of charged Docdata Payments fees;
- other non-current liabilities concerns advance payments received from merchants in depository accounts;
- trade and other payables reflect the payment obligations towards the merchants in view of the settlements for realised transactions for which money has already been collected from consumers that shall have to be paid to the merchants.

6.11 Liquidity and capital resources

The General Annual Meeting of Shareholders held on 14 May 2013 approved the proposal to distribute a dividend of € 0.55 per ordinary share outstanding, which had a decreasing impact of € 3.9 million on retained earnings within the equity of the Company in 2013. This dividend was paid by the Company on 24 May 2013 from the net cash available.

In February 2013, all remaining 66,000 share options outstanding per 31 December 2012 were exercised from the 2008 and 2009 series at an average exercise price of € 6.44 per share, after which the 2006 Personnel Options Plan came to an end. The underlying shares were delivered by the Company from the shares in stock. The proceeds of € 0.4 million have been credited to equity ('Reserve for own shares'). Per 31 December 2013, the Company has no own shares in stock, which is also the situation per today, 20 February 2014. The debit balance of the Reserve for own shares, created at the purchase of the own shares by the Company in previous years, was realised in the first half-year 2013 and the related debit reserve amount of € 492 thousand was released against retained earnings.

The Performance Shares granted conditionally in 2010 vested at 14 May 2013 with a vesting percentage of 91.62%, which was based on the average annual Total Shareholder Return growth realised over the three-year performance period covering the years 2010, 2011 and 2012. For a total number of 18,284 outstanding Performance Shares the Company has delivered 16,758 own shares, which were bought for an amount of € 213 thousand (average price: € 12.68 per share) through a broker on the Euronext Amsterdam stock market on the day following the publication of the 2012 results (i.e. purchase date 22 February 2013).

DOCDATA N.V. – Financial Information for the year ended 31 December 2013

Furthermore, a total number of 143,157 Performance Shares are outstanding per 31 December 2013, which have been granted conditionally in 2011 (38,755 Performance Shares; vesting date: 17 June 2014), in 2012 (63,387 Performance Shares; vesting date: 1 June 2015) and in 2013 (41,015 Performance Shares; vesting date: 16 May 2016). The own shares required at vesting of each of these Performance Share Plans will be bought by the Company, if and when needed in the future, through an external broker at the Euronext Amsterdam stock market. The 'Reserve for own shares' balance in equity per 31 December 2013 amounts to € 441 thousand (credit), representing the total of all costs recorded against income for the Performance Shares granted in 2011, 2012 and 2013. Each year when Performance Shares will vest, the balance will be partially released to retained earnings for the corresponding amount related to those specific Performance Shares.

As the Company holds no own shares anymore per date of 14 May 2013, following the above mentioned exercise of options and vesting of Performance Shares, the Company has disclosed per that same date its holdings in DOCDATA N.V. at 0%, in accordance with Chapter 5.2 of the Financial Supervision Act ('Wet op het financieel toezicht').

In 2013, the Group realised net cash from operating activities of € 9.9 million (2012: € 16.2 million). Furthermore, € 0.4 million in cash was received from the exercise of all the remaining outstanding share options. In total, this resulted in Group funding (cash-in) of € 10.3 million, while the Group did spent (cash-out) a total of € 12.4 million, containing the payment of the 2012 dividend (€ 3.9 million), capital expenditure in property, plant and equipment (€ 7.2 million of which € 6.9 million was paid in 2013, mainly for warehousing equipment in Waalwijk and Großbeeren) and intangibles (€ 1.4 million, mainly for IT development costs for the payments platform, development costs for second generation systems of IAI and a software planning tool of Docdata Fulfilment), the purchase of own shares necessary for the vesting of the Performance Share Plan 2010 (€ 0.2 million) and the distribution of a loan to associates and other investments (€ 0.1 million). As a result, the net cash position of the Group has decreased with € 2.1 million to a net cash surplus position of € 6.7 million per 31 December 2013 (31 December 2012: net cash surplus position of € 8.8 million), excluding the restricted cash position of € 13.8 million per 31 December 2013 of Stichting foundation docdata payments (31 December 2012: € 11.9 million).

6.12 Other operating income and expenses

	2013		2012	
	€	%	€	%
<i>(in thousands, except for percentage figures)</i>				
Other operating income	994	0.6	1,025	0.7
Other operating expenses	(3,545)	(2.1)	(1,954)	(1.3)
Net other operating expenses	(2,551)	(1.5)	(929)	(0.6)

Other operating income in 2013, as well as in 2012, predominantly consists of releases of accruals and provisions carried in the balance sheet at the end of the previous year.

Other operating expenses predominantly consist of impairment charges (2013: € 3.0 million, including € 2.9 million goodwill impairment and € 0.1 million accelerated amortisation of customer contracts, both for the UK activities acquired with Braywood Holdings Ltd.; 2012: € 1.4 million, including € 0.3 million additional depreciation German assets and € 1.1 million goodwill impairment of the Docdata Commerce activities acquired with ICenT B.V. in the Netherlands and Hitura Ltd. in the UK), restructuring expenses (2013: € 0.4 million; 2012: € 0.5 million) and expenses from prior years (2013: € 0.1 million; 2012: € 0.1 million).

6.13 Net financing income / (expenses)

Net financing expenses in 2013 amounted to € 117 thousand compared to net financing income of € 6 thousand in 2012. This decrease of € 0.1 million is predominantly caused by the foreign currency exchange result in 2013 (€ 98 thousand loss) compared to 2012 (€ 37 thousand profit) related to the British pound.

DOCDATA N.V. – Financial Information for the year ended 31 December 2013

6.14 Income tax expense

DOCDATA's effective tax rate in 2013 was 21.4% with an income tax expense of € 2.4 million on a profit before income tax of € 11.0 million. In 2012, the profit before income tax (excluding share of losses of associates) amounted to € 11.0 million and the income tax expense amounted to € 3.4 million (effective tax rate: 30.7%). The decreased effective tax rate predominantly reflects the impact of an income tax gain realised in the Netherlands in 2013, as mentioned below.

The income tax expense of € 2.4 million in 2013 is the result of the following tax treatments of the results per country, combined with an effect of some entries for the valuation of deferred tax assets per 31 December 2013 in relation to the realisation of net operating losses in the Netherlands and Germany, and some differences between commercial and fiscal treatment of certain assets and profit and loss items:

- In the Netherlands, income taxes are recorded at a corporate income tax rate of 25.0% on the taxable income for the Dutch fiscal entity as well as for the Dutch subsidiary Docdata Payments that is not part of this fiscal entity (2012: 25.0%). In 2013, an income tax gain of € 1.3 million has been recorded due to the realisation of the liquidation loss (€ 5.2 million) from the former French Docdata replication activities that can be claimed as the liquidation process (started in 2007) was completed by the competent Court in France per 16 September 2013.
- In the United Kingdom, income taxes are recorded against a blended corporate income tax rate of 23.25% (2012: 24.5%). No corporate income taxes have been recorded on the UK operating loss in 2013 and the goodwill impairment charge (€ 2.9 million) is not tax deductible for the Group.
- In Germany, income taxes are recorded at a corporate income tax rate of in general between 26% and around 32% on taxable income for the German entities when and where applicable, depending on the actual region in Germany of their legal seat (e.g. Berlin, Munich or Münster region). In 2013, the valuation allowance for deferred tax assets on net operating losses from prior years has been released due to improved profitability of the Münster operations, which has resulted in a tax profit of € 0.4 million.
- In Poland, income taxes are recorded against a corporate income tax rate of 19.0%.
- In Italy, income taxes are recorded against a corporate income tax rate of 27.5%.

DOCDATA N.V. – Financial Information for the year ended 31 December 2013

6.15 Segmented Consolidated Income Statements

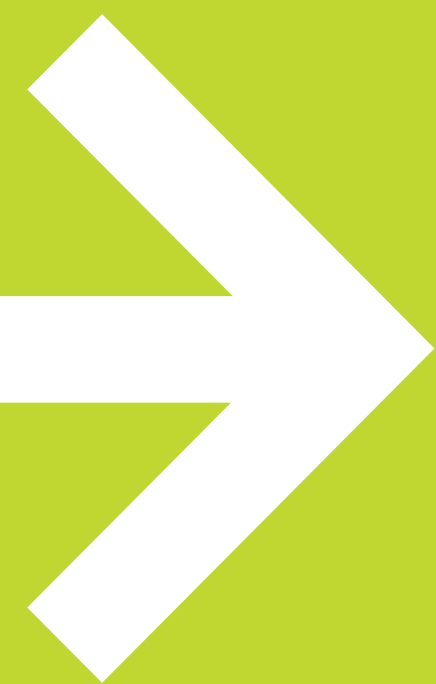
6.15.1 Docdata

(in thousands)	2013		2012	
	€	%	€	%
Revenue	149,141	100.0	142,835	100.0
Cost of sales	(117,571)	(78.8)	(112,198)	(78.6)
Gross profit	31,570	21.2	30,637	21.4
Other operating income	949	0.6	958	0.7
Selling expenses	(5,566)	(3.7)	(4,821)	(3.4)
Administrative expenses	(13,939)	(9.3)	(14,022)	(9.8)
Other operating expenses	(3,362)	(2.3)	(1,933)	(1.3)
Operating profit before financing result	9,652	6.5	10,819	7.6
Financial income	83	0.1	198	0.1
Financial expenses	(201)	(0.2)	(192)	(0.1)
Net financing expenses	(118)	(0.1)	6	-
Share of profits of associates	-	-	-	-
Profit before income tax	9,534	6.4	10,825	7.6
Income tax expense	(2,121)	(1.4)	(3,345)	(2.4)
Profit for the period	7,413	5.0	7,480	5.2
Attributable to:				
Equity holders of the parent	7,413	5.0	7,392	5.2
Non-controlling interest	-	-	88	-
Profit for the period	7,413	5.0	7,480	5.2

DOCDATA N.V. – Financial Information for the year ended 31 December 2013

6.15.2 IAI

(in thousands)	2013		2012	
	€	%	€	%
Revenue	17,780	100.0	10,001	100.0
Cost of sales	(12,337)	(69.4)	(7,085)	(70.8)
Gross profit	5,443	30.6	2,916	29.2
Other operating income	45	0.2	67	0.6
Selling expenses	(1,117)	(6.3)	(908)	(9.1)
Administrative expenses	(2,693)	(15.1)	(1,901)	(19.0)
Other operating expenses	(183)	(1.0)	(21)	(0.2)
Operating profit before financing result	1,495	8.4	153	1.5
Financial income	31	0.2	36	0.4
Financial expenses	(30)	(0.2)	(36)	(0.4)
Net financing expenses	1	-	-	-
Share of profits of associates	-	-	(9)	(0.1)
Profit before income tax	1,496	8.4	144	1.4
Income tax expense	(244)	(1.4)	(29)	(0.3)
Profit for the period	1,252	7.0	115	1.1
Attributable to:				
Equity holders of the parent	1,252	7.0	115	1.1
Non-controlling interest	-	-	-	-
Profit for the period	1,252	7.0	115	1.1



Visie 2020

DOC DATA N.V.

listed on Euronext





**”2013 was een recordjaar.
Veel dank aan al onze mede-
werkers en onze trouwe
klanten.”**



Voorwoord CEO

Het jaar 2013 was voor onze onderneming een recordjaar, waarin op alle fronten enorm hard is gewerkt. Niet alleen zijn onze klanten verder gegroeid, ook wij hebben ons verder ontwikkeld en worden steeds meer een grote internationale onderneming. Dit heeft als gevolg dat ik helaas niet meer alle medewerkers en klanten persoonlijk ken.

Wij zijn een onderneming met twee zeer verschillende bedrijfsonderdelen. Dit maakt ons uniek. Aan de ene kant zijn wij dagelijks betrokken bij duizenden en duizenden consumentenorders die bij één van onze klanten op internet besteld zijn; aan de andere kant leveren wij een relatief beperkt aantal hoogwaardige systemen af aan klanten van Azië tot Zuid-Amerika. Elk van onze bedrijven heeft zijn eigen specifieke dynamiek. Maar uiteindelijk zijn het de mensen die voor ons werken die dit elke dag weer mogelijk maken. Mensen op wie wij kunnen bouwen en op wie we elke dag opnieuw weer kunnen rekenen. Mensen die gezamenlijk verantwoordelijkheid nemen op elk niveau in onze organisatie.

Als ik in onze bedrijven de inzet en commitment van onze medewerkers

aanschouw én spreek met onze klanten, die uitermate tevreden zijn over onze dienstverlening en machines, dan ben ik ontzettend trots. Er is sprake van een ongekende drive om onvolkomenheden snel op te lossen en om onze processen continu te verbeteren. Die drive is belangrijk want stilstand betekent achteruitgang, zeker in de markten waarin wij actief zijn.

In 2014 viert ons e-commerce bedrijf Docdata haar 15-jarig bestaan. Daar mogen we ook trots op zijn als je bedenkt hoe jong de e-commerce markt zelf is. Ons bedrijf IAI industrial systems bestaat al 22 jaar en heeft in deze periode een toppositie in de wereldwijde markt van personalisatiesystemen verworven. Onze klanten blijken zeer loyaal te zijn, hetgeen vooral wordt ingegeven door de

hoogwaardige kwaliteit die wij continu leveren. Het jaar 2014 zal ook weer uitdagingen kennen. Sommige kennen we al, andere zullen ongetwijfeld op ons pad komen.

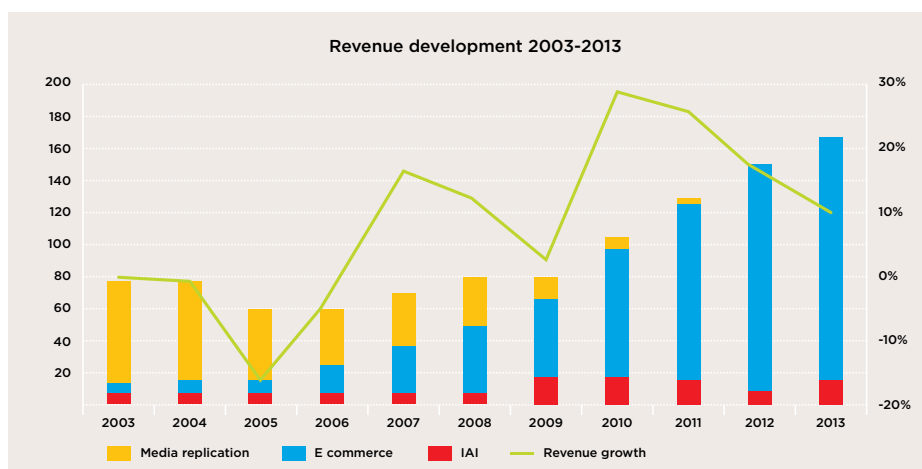
Passie, commitment en het streven naar de allerhoogste kwaliteit, zijn de ingrediënten om te kunnen blijven verbeteren en om te kunnen excelleren. De komende jaren zullen we veel tijd besteden aan de implementatie van onze nieuwe Visie 2020: Smart Growth. Ons succes, maar ook het succes van onze klanten, zal afhankelijk zijn van de mate waarin wij gezamenlijk slimme oplossingen kunnen bieden om de concurrentie voor te blijven. Hiervoor is het cruciaal dat we alle kennis op alle niveaus in de keten gebruiken.

Wij hebben samen in 2013 een recordjaar gedraaid met een omzet van € 167 miljoen en een netto winst van € 8,7 miljoen. We hebben ruim € 8 miljoen geïnvesteerd in onze bedrijven en er zijn vele nieuwe medewerkers aangenomen. Ik ben trots op hetgeen we samen bereikt hebben. Zonder de enorme inzet van onze medewerkers en de partnership-gedachte van onze klanten en leveranciers was dit nooit gelukt.

Ook in 2014 gaan we er weer vol tegenaan!

Nogmaals veel dank!

Michiel Alting von Geusau
Chief Executive Officer DOCDATA N.V.





Visie 2020

Smart Growth



Docdata

**Smart
in e-commerce
operations**



IAI

**Smart
with laser
technology**

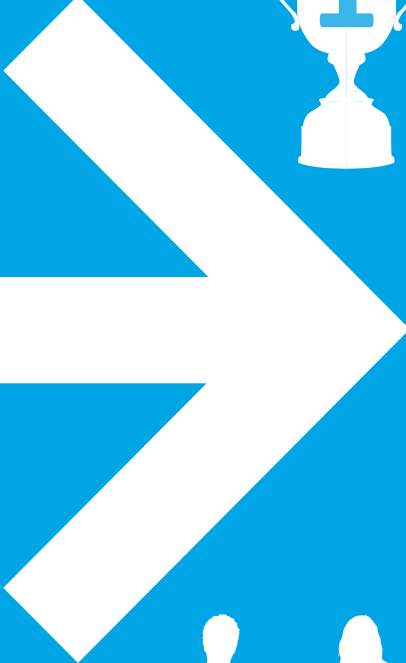




...a leading
European
ecommerce
operations
partner



...offering
smart solutions
throughout the entire
e-commerce chain



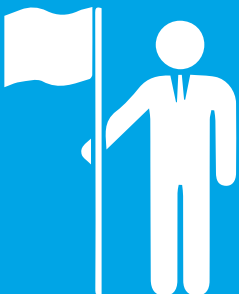
...a thought leader in
the field of ecommerce
solutions in Europe



...working for **successful**
online players, general resellers,
omni channel players, brands, deals resellers,
specialized resellers



...hands on with
a no-nonsense
attitude



...entrepreneurial and pioneering
with an unparalleled readiness for
change

Wij zijn Docdata, slim in e-commerce oplossingen

Wij zijn een toonaangevend internationaal e-commerce servicebedrijf waarbij de focus ligt op het aanbieden van e-commerce oplossingen aan klanten die via internet hun producten of diensten verkopen. Wij hebben activiteiten in Nederland, België, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Polen, Italië, Zwitserland, Spanje en Frankrijk.

Wij bieden diensten aan die nodig zijn om succesvol te zijn in e-commerce. Onze kernactiviteiten zijn B2C fulfilment, retouren logistiek, online betalingen, internationaal carrier management en gerelateerde diensten die toegevoegde waarde bieden.

Wij werken voor **General resellers** zoals bol.com en Zalando.

Omni channel spelers zoals de Bijenkorf en V&D, **Brands** zoals Brax en Livera, **Deals resellers** zoals Ibood en 1DayFly en **Specialized resellers** zoals Wine in

Black en Gekruid. Voor al deze spelers is de online propositie cruciaal. Wij zijn onderdeel van hun succes door het leveren van slimme oplossingen over de gehele keten.

Wij worden gezien als een flexibele partner met zowel geïntegreerde als modulaire ecommerce oplossingen. We zijn ondernemend en pionierend en we kunnen schakelen als geen ander. Wij worden graag gezien als kennisleider in de Europese e-commerce markt.

In the US pure players have 43% of the online market and the top 500 webshops more than 95%.

Wij kunnen dit omdat we medewerkers hebben die goed zijn in wat ze doen, **hands-on** zijn en een no-nonsense houding hebben. Zij worden ondersteund door specialistische IT-systemen en intelligente processen die kwaliteit, schaalbaarheid en flexibiliteit garanderen. Hierdoor kunnen onze klanten **online succesvol** zijn. In 2013 behaalde Docdata een omzet van € 149 miljoen met ongeveer 2000 medewerkers, zowel vaste medewerkers als uitzendkrachten.



Europese e-commerce oplossingen zijn ons vakgebied

De Europese e-commerce markt

De totale Europese e-commerce markt heeft een geschatte waarde van € 312 miljard voor producten en diensten. De groei in 2013 was ongeveer gelijk aan die in 2012. Opvallend hierbij zijn de sterke groeicijfers voor Centraal-, Zuid- en Oost-Europa in vergelijking met West- en Noord-Europa. Zij lijken hierbij hun achterstand in snel tempo in te halen. In Europa zijn er circa 250 miljoen online shoppers. Zij spenderen gemiddeld € 1.243 per jaar.

De business modellen in e-commerce

In de e-commerce markt onderscheiden wij vijf business modellen. Voor elk model bieden wij specifieke oplossingen die bijdragen aan het succes van de propositie van het betreffende business model.

General reseller

Een General reseller biedt een volledig assortiment artikelen in meerdere productcategorieën aan. Artikelen worden zelf of via een marktplaats-model aangeboden, een uitstekende zoekfunctie is daarbij een vereiste. Bij enkelen ligt er een duidelijke focus op zogenaamde hard-line artikelen. Naast assortiment zijn prijs en service cruciaal om succesvol te kunnen zijn. General resellers zijn (internationale) 'pure players' die gebruikmaken van hun uitermate gebruiksvriendelijke website, inkoopkracht, schaalvoordeel en een snelle time to market. In dit hoogste segment is slechts ruimte voor een beperkt aantal spelers vanwege de hoge investeringen die vereist zijn voor het bieden van een groot assortiment. Het grootste voorbeeld in dit segment is uiteraard Amazon en in de Benelux **bol.com**. Andere voorbeelden zijn ASOS en Zalando.

Omnichannel reseller

Een Omnichannel reseller biedt zijn producten en diensten in eigen regie zowel offline als online aan. Hierbij is het van belang dat de klant een gelijke dienstverlening ondervindt bij beide kanalen (One View of Customer) en dat er één overzicht is van de voorraad (One View of Stock). Door een sterke samenwerking tussen offline en online bestaat een eenduidige klantbeleving ('seamless customer experience'). Echter, een Omnichannel reseller moet rekening houden met hoge operationele en IT kosten. Slechts enkele spelers zullen in staat zijn om deze kosten te dekken. In dit segment is er plaats voor sterke lokale spelers. Het productassortiment zal altijd kleiner zijn dan voor de General reseller en meer gefocust moeten zijn op soft-line artikelen. Voorbeelden hiervan zijn de V&D en de Bijenkorf. Een gedeelte van de omnichannel spelers heeft een volledig geïntegreerd model waarbij ook de producten onder hetzelfde merk worden verkocht. Vooral in de fashionmarkt komt dit veelvuldig voor. Denk hier aan merken als Esprit en C&A.

Brands

Brands binden consumenten via emotie en merkbeleving. Brands zullen altijd 'multichannel' hun producten willen verkopen. Dit houdt in dat zij hun producten in meerdere online en offline kanalen zullen aanbieden. Het grootste gedeelte van de omzet zal dus via derden zijn. Hun eigen online kanaal zal meestal maar een beperkte omvang hebben. Wel is er een duidelijke trend aanwezig om de voorraad in Europa te centraliseren en ook de B2C-zendingen hieruit te leveren. Voorbeelden hiervan zijn Brax en Puma.

Deals reseller

Deals resellers trekken klanten voornamelijk op basis van een aanbieding. De propositie voor deze modellen is gebaseerd op prijs en impuls. Groei zal voornamelijk uit internationalisering komen, hetgeen overigens niet eenvoudig is omdat er al vele gelijksoortige modellen actief zijn. Voorbeelden van Deals resellers zijn Groupon en IBood.

Specialized reseller

Naast bovengenoemde modellen zal er in de e-commerce markt altijd plaats zijn voor slimme en gepassioneerde ondernemers die zich onderscheiden van de grote spelers door een unieke propositie. Dit kan op basis van gespecialiseerde kennis of kunde met betrekking tot een product, service of een unieke combinatie hiervan. De grootste uitdaging voor de Specialized reseller zal zijn om niet te concurreren met de andere modellen maar zich te blijven beperken tot de eigen niche of meerdere niches. Internationalisering is mogelijk maar is uitdagend omdat in elke lokale markt weer een unieke positie moet worden verworven, waarvoor veel lokale kennis nodig is. Hierbij is het belangrijk om te analyseren of de kennis van het product leidend is, of de kennis van lokale gewoonten, in combinatie met de doelgroep van klanten. Goede voorbeelden van succesvolle Specialized resellers zijn Nespresso, Wine in Black en Gekruid.

Productcategorieën

Zoals eerder genoemd zien wij in de markt een groot verschil tussen hard-line en soft-line producten.

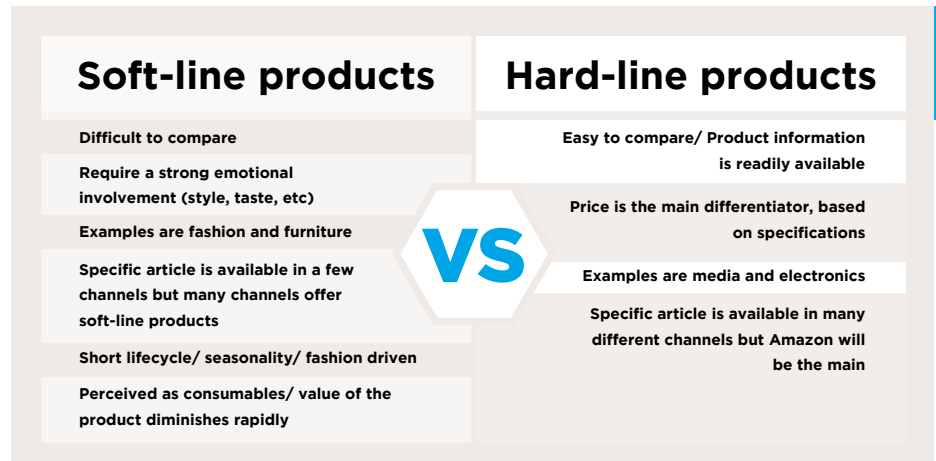
Hard-line producten:

- Eenvoudig vergelijkbare, duidelijke productinformatie is beschikbaar.
- Prijs maakt vaak het verschil.
- Voorbeelden zijn media en elektronica producten.
- Specifieke artikelen kunnen op vele plaatsen beschikbaar zijn.
- Lage retouren percentages.
- Markt wordt gedomineerd door Amazon.

Soft-line producten:

- Moeilijker te vergelijken.
- Hebben een emotionele binding door stijl en smaak.
- Voorbeelden zijn kleding en schoenen.
- Producten hebben een zeer korte levenscyclus en zijn seizoensgedreven.
- Waarde van product daalt snel en wordt vaak gezien als verbruiksartikel.
- Hoge retouren percentages.

Een focus op één van deze product-categorieën maakt steeds meer onderdeel uit van de strategie van een webwinkel. Een focus op soft-line producten stelt de webwinkel in staat om zich te onderscheiden van andere spelers. Een focus op hard-line producten eindigt vaak in een strijd om prijs en beschikbaarheid. Deze strijd zal uiteindelijk gewonnen worden door de General resellers.



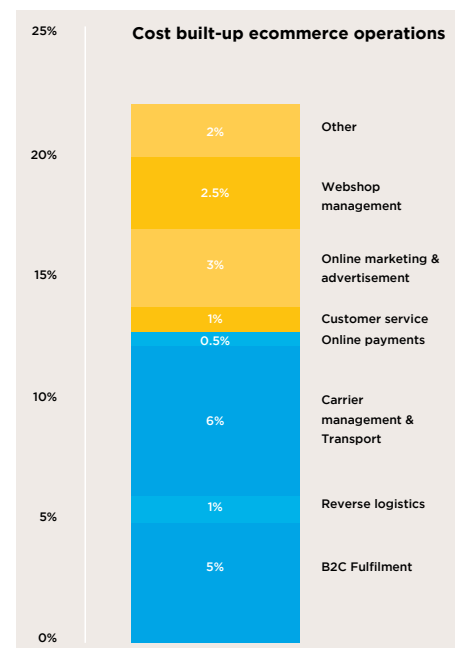
E-commerce oplossingen

Services die nodig zijn om succesvol e-commerce te bedrijven zijn:

- (Online) marketing.
- Webshop management.
- Online betalingen.
- B2C fulfilment.
- Carrier management & transport.
- Klantenservice.
- Retouren logistiek & terugbetalingen.
- Value added services.
- Software ontwikkeling en integratie.

Afhankelijk van het business model is er een voorkeur om bepaalde services zelf te doen dan wel uit te besteden. De exacte opbouw van kosten is afhankelijk van de propositie die de webshop biedt. De gemiddelde orderwaarde en de aard van het product zijn uiteraard bepalend voor de percentages. Het begrijpen van de kostenstructuur is cruciaal om slimme oplossingen aan te kunnen bieden die resulteren in lagere kosten over de gehele keten. Zo leidt bijvoorbeeld een snelle verwerking van retourorders tot lagere kosten bij klantenservice maar ook tot meer herhaalaankopen en lagere kosten voor incurante voorraden.

singen aan te kunnen bieden die resulteren in lagere kosten over de gehele keten. Zo leidt bijvoorbeeld een snelle verwerking van retourorders tot lagere kosten bij klantenservice maar ook tot meer herhaalaankopen en lagere kosten voor incurante voorraden.





Missie
To impress 500.000
online shoppers.....
every day!



Wij willen de nummer één partner zijn in e-commerce oplossingen

Visie 2015: 'Growth through Quality'

Wij willen ons onderscheiden door het leveren van de beste kwaliteit. Door een focus op kwaliteit, gecombineerd met een echte partnerschap gedachte, willen wij samen met bestaande en nieuwe klanten verder groeien. In 2014 zullen wij blijven investeren in de kwaliteit van onze dienstverlening zodat we de afgesproken Service Level Agreements (SLA's) met onze klanten overtreffen en hun consumenten blijven verbazen. De online shopper wordt steeds veeleisender waardoor een superieure service een gegeven moet zijn om ervoor te zorgen dat de consument ook in de toekomst zijn aankopen via dezelfde webshop zal blijven doen. Hierin spelen wij een cruciale rol waarvan wij ons bewust zijn en waarom wij ook continu investeren in onze dienstverlening.

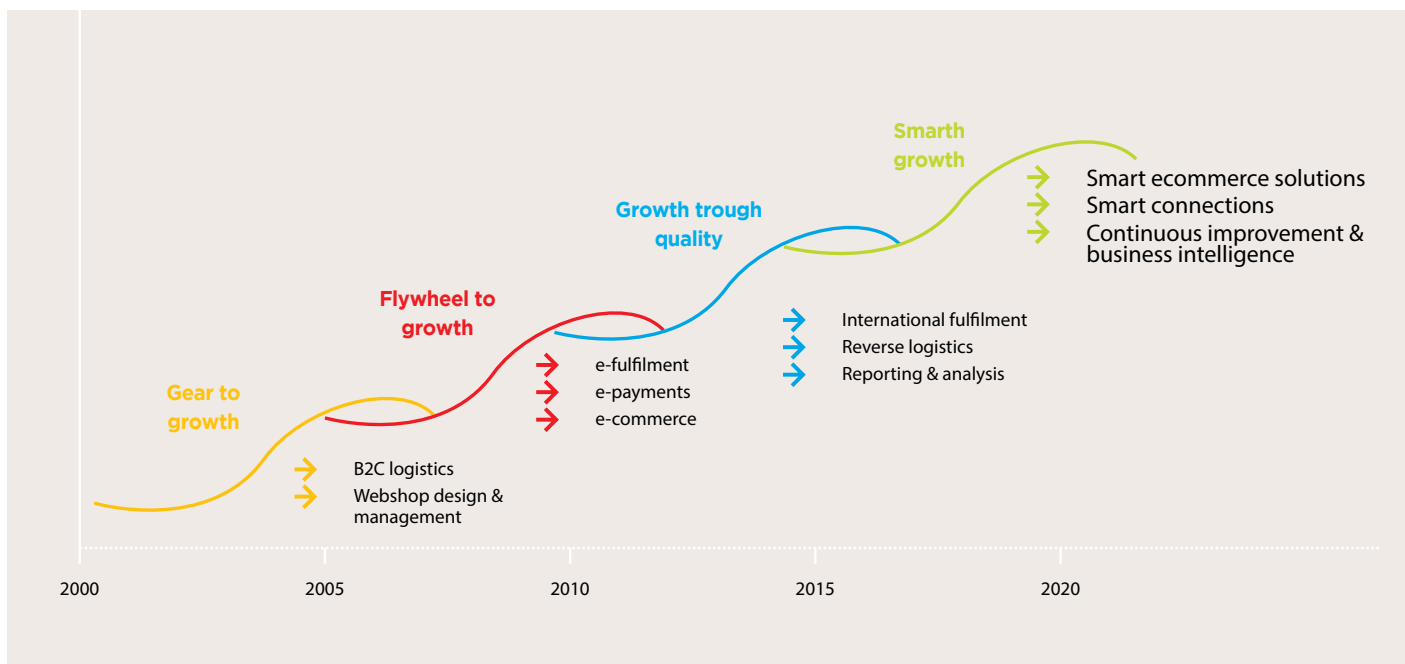
Om onze kwaliteit te waarborgen hebben wij de laatste jaren geïnvesteerd in onze IT systemen en hardware voor onze magazijnen. Wij zullen dat ook in 2014 en de komende jaren blijven doen om onze dienstverlening op een hoog niveau te garanderen en een goede basis te hebben om onze strategie 2020 op te bouwen.

Visie 2020: 'Smart Growth'

Op de lange termijn geloven wij in optimalisatie van de e-commerce keten. De focus bij onze klanten zal de komende jaren voornamelijk liggen op het winstgevend maken van het businessmodel en minder op exponentiële groei. Daarnaast zal het IT landschap voor e-commerce bedrijven steeds complexer worden en zal de analysecapaciteit moeten toenemen om

de enorme datastromen te kunnen gebruiken voor het verbeteren van de hele keten. In de markt wordt hier de term 'big data' aan gegeven. Samen met onze klant, zullen wij business model specifieke oplossingen ontwikkelen. Hiermee zullen wij in 2014 een begin maken door per business model een team samen te stellen. In elk team faciliteren wij kennisdeling tussen leveranciers, partners en klanten met als doel oplossingen te ontwikkelen die uniek zijn zodat onze klanten **online succesvol** kunnen zijn. Hierbij is uiteraard het succes van onze klant ook ons succes en realiseren wij gezamenlijk 'Smart Growth'.

**To impress 500.000
online shoppers.....
every day!**





820
million persons

529 million internet users



250
million E-shoppers

2 million e-commerce jobs



550.00
estimated online businesses



3.5 billion parcels

Total turnover e-commerce
€ 312 Billion + 19%

(estimated 5% of total retail)



Slimme oplossingen, operational excellence en een winnend team

Slimme oplossingen

E-commerce wordt steeds complexer. Toenemende omnichannel activiteiten, uitbreidingen van het productassortiment en internationalisering vragen om intelligente koppelingen tussen systemen en slimme oplossingen. Elk business model heeft zijn eigen specifieke uitdagingen waar oplossingen voor gevonden moeten worden.

Van belang is om de juiste data op de juiste tijd aan de juiste mensen aan te leveren, zodat zij betere beslissingen kunnen nemen. Met de implementatie van ons nieuwe Business Intelligence platform hebben wij een belangrijke stap voorwaarts gezet waar wij onze verdere strategie op kunnen bouwen. Middels IT en Business Intelligence kunnen wij aanzienlijke business value creëren voor onze klanten. Business Intelligence en IT zijn ons concurrentievoordeel geworden.

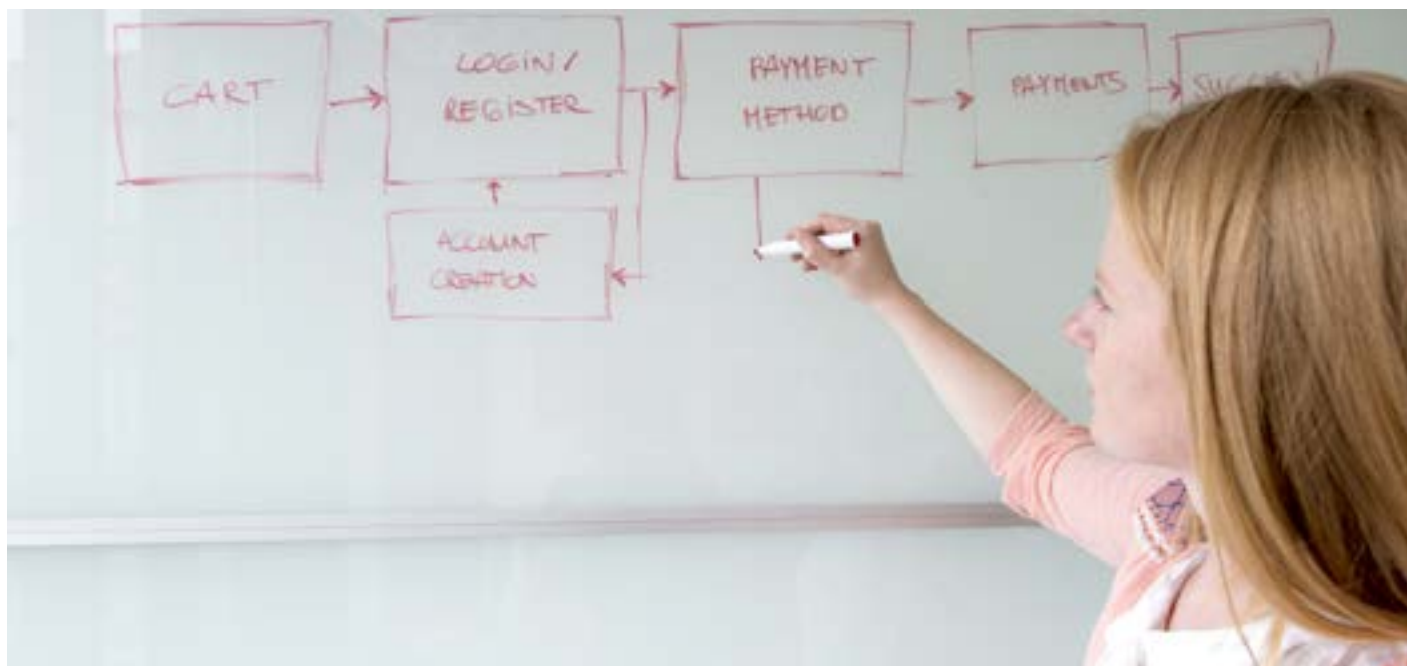
Operational excellence

Onze klanten weten wat ze van ons kunnen verwachten doordat er heldere SLA's zijn afgesloten en zij erop vertrouwen dat wij deze elke dag weer waarmaken. Deze garantie zorgt voor gemoedsrust bij onze klanten waardoor zij zich kunnen richten op hun core business. Het leveren van kwaliteit is cruciaal voor onze klanten aangezien de consument dit als onderdeel beschouwt van de gehele 'customer journey'. Wij excelleren in betrouwbaarheid op elke schaal zodat de propositie van onze klant altijd hetzelfde is, zelfs bij grote piekbelasting.

Wij blijven kritisch naar onze processen kijken en zijn volhardend in het continu optimaliseren daarvan. Hierdoor zijn wij in staat om ons kwaliteitsniveau hoog te houden tegen eerlijke voorwaarden. Daarnaast streven wij naar een organisatie waarbij een 'right first time' cultuur heerst. Kwaliteit is onderdeel geworden van onze dagelijkse operatie.

Winnend team

Wij willen samen met onze klanten een winnend team zijn. Onze klanten verwachten van ons een proactieve houding en zien ons als kennisleider op het gebied van e-commerce. Wij ondersteunen onze klanten in het begrijpen van de gehele e-commerce keten en het samenstellen van een e-commerce team. Door de complexiteit en de internationalisering van e-commerce is het noodzakelijk om onderdeel te zijn van een winnend team. Door onze ervaring in e-commerce hebben wij een duidelijk beeld van de specifieke uitdagingen voor elk business model. Daarnaast zijn wij in staat om nauw samen te werken met diverse partners. Hierdoor kan iedereen zich focussen op haar competenties. Door deze samenwerking met partners kunnen wij snel schakelen en innoveren. Dit resulteert in een "best solution" voor onze klant en haar consument.





Wij willen dat onze klanten succesvol zijn

In 2013 hebben wij de eerste stappen gezet om specifieke oplossingen per business model te ontwikkelen, in 2014 zullen wij deze route samen met onze klanten doorzetten. Voor elk business model zoeken wij klanten om dit verder vorm te geven.

General reseller

In 2013 hebben wij samen met bol.com onze kennis en kunde verbreed op het gebied van productcategorieën. Wij zijn nu in staat om nieuwe productcategorieën zoals bijvoorbeeld drogisterijartikelen, dierenbenodigdheden en huis-, tuin- en keukenartikelen te verwerken met dezelfde kwaliteit en snelheid als de andere productcategorieën. Schaalbaarheid op uurniveau is een steeds belangrijker thema geworden aangezien de consument steeds later bestelt en toch dezelfde 'next day delivery' service verwacht. Samen met bol.com zullen wij slimme oplossingen ontwikkelen om ook tijdens enorme piekperiodes het service-kader te garanderen.

Samen met Zalando hebben wij ons internationale retourenetwerk uitgebreid. Voor Zalando verwerken wij, soms in samenwerking met partners maar wel altijd op onze eigen IT systemen, retouren in zeven verschillende landen. Deze propositie is uniek in Europa en wordt gedeeltelijk ook gebruikt voor andere klanten. De komende jaren zullen wij verder gaan met het uitbreiden van dit netwerk.

Voor de komende jaren zullen wij voor dit business model de volgende projecten samen met onze klanten oppakken:

- Slimme fulfilment en retouren oplossingen voor een complex en veelomvattend productassortiment.

- Schaalbare en flexibele oplossingen voor extreme piekmomenten.
- Cross border retouren oplossingen inclusief lokale fulfilment vanuit retouren.
- 'Same day delivery' oplossingen.
- Open logistieke modellen, waarbij General resellers de mogelijkheid krijgen om hun logistieke kanaal ook te gebruiken voor partners.
- Hybride operationele oplossingen.

Omnichannel reseller

Voor de Omnichannel reseller stond 2013 in het teken van serviceverbetering en een nauwere aansluiting tussen het online en offline kanaal. Voor de Bijenkorf en V&D zijn diensten ontwikkeld waardoor de consument online kanaal ervaart als meerwaarde op het offline kanaal en vice versa. Ook het behoud van hetzelfde service kader gedurende piekmomenten was een belangrijke focus. Uitverkoopperiodes en andere piekmomenten maken een steeds groter deel uit van de jaarlijkse verkoop. Voor deze periodes leveren wij schaalbaarheid op dagbasis.

Voor de komende jaren zullen wij voor dit business model de volgende projecten samen met onze klanten oppakken:

- Schaalbare en flexibele oplossingen voor piekmomenten.
- Omnichannel oplossingen inclusief geïntegreerde B2C en B2B logistiek.
- Click & collect oplossingen inclusief

Free delivery heeft geleid tot een lagere orderwaarde en minder artikelen per order

vervoer.

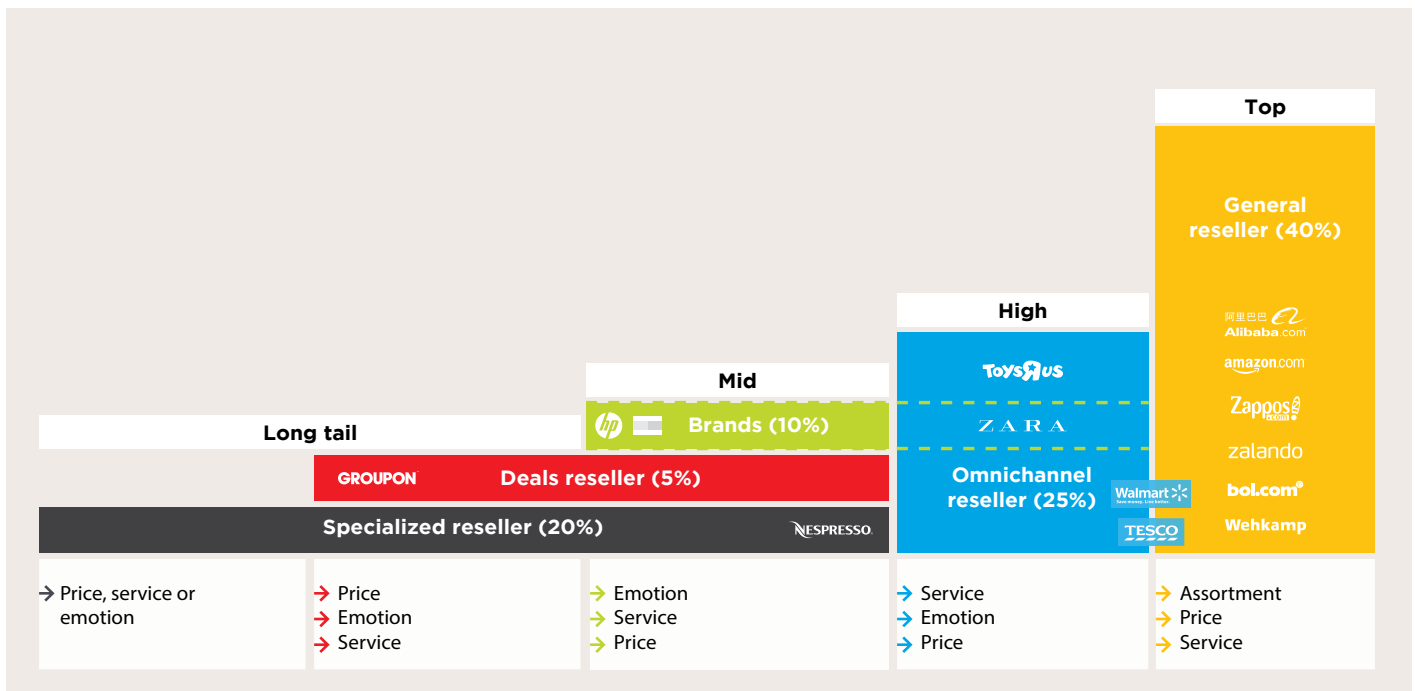
- Value added services voor retouren en speciale verpakkingen.
- 'One view of stock' oplossingen voor een hogere beschikbaarheid van producten.
- Point of sale betalingsoplossingen voor 'One view of Customer'.

Brands

Merkbeleving is cruciaal voor Brands. Zij streven naar een unieke en consistente merkbeleving in elk kanaal en land. Voor merken bieden wij de mogelijkheid voor een volledige integrale online oplossing zoals bijvoorbeeld voor Livera en HP. Het gehele traject van inkoop tot verkoop wordt volledig door ons geregeld. Voor Deutsche Bahn leveren wij een volledig geïntegreerde oplossing voor bedrijfskleding die medewerkers via een online tool kunnen bestellen. Hier gaan we zelfs zover dat we ook de bedrijfskleding inkopen en op voorraad hebben.

Daarnaast bieden wij merken (met Docdata Connect) naast een eigen online omgeving de mogelijkheid via diverse andere online kanalen hun producten te verkopen. Kanalen die wij met Docdata Connect aanbieden zijn online marktplaatsen zoals Zalando, bol.com, eBay en Amazon.





Voor de komende jaren zullen wij voor dit business model de volgende projecten samen met onze klanten oppakken:

- Op maat gemaakte en hoogwaardige logistieke oplossingen voor een perfecte en consistente merkbeleving.
- Cross border fulfilment en retouren oplossingen voor internationale (fashion) brands.
 - Additionele online kanalen via Docdata Connect.
 - Internationaal carrier management voor uitgaande stromen en lokale retouren oplossingen.
- Geïntegreerde Europese B2B / B2C oplossing.
- Eenvoudige internationale oplossingen voor online betalingen en reconciliatie.

Deals reseller

Voor Deals resellers hebben wij de afgelopen jaren oplossingen ontwikkeld om in korte tijd grote hoeveelheden van een beperkt aantal verschillende producten te verwerken en hierbij de

kosten zo laag mogelijk te houden. Voor de komende jaren zullen wij voor dit business model de volgende projecten samen met onze klanten oppakken:

- Fulfilment en retouren oplossingen tegen de laagste kosten door bijvoorbeeld dynamische capaciteitsplanning.
- Ketenoplossingen ontwikkelen door bepaalde activiteiten bij de leverancier te laten uitvoeren.

Specialized reseller

Door een nauwe samenwerking met succesvolle Specialized resellers zijn wij in staat om oplossingen te bieden die aansluiten bij de unieke propositie van deze spelers. Zo hebben wij in 2013 voor een partner diverse logistieke oplossingen geïmplementeerd die de verwerking van wijnflessen in ons magazijn optimaliseert. Daarnaast zijn oplossingen die wij voor andere business modellen hebben ontwikkeld ook in dit business model toepasbaar op kleinere schaal.

Slechts een aantal Specialized resellers zal succesvol zijn en voldoende groot worden. Wij hebben een tool ontwikkeld om de kans van succes uit te rekenen en zullen dit samen met onze Specialized resellers bespreken om ervoor te zorgen dat zij zich blijven richten op waar ze uniek in zijn en zich niet laten verleiden tot het betreden van markten waar de aantallen mogelijk groot zijn maar de marge flinterdun.

Voor de komende jaren zullen wij voor dit business model de volgende specifieke projecten samen met klanten oppakken:

- Specifieke fulfilment en retour oplossingen.
- Specifieke value added services.
- Gecombineerde payments en fulfilment oplossingen.
- Bieden van een stapsgewijze internationalisering.
- Business Intelligence en financiële analyses.



A man with short brown hair, wearing a red long-sleeved shirt and white safety glasses, is focused on his work. He is leaning over a piece of industrial machinery, which appears to be a laser cutting or welding machine, with a transparent safety enclosure. His hands are positioned on a metal workpiece. The background is slightly blurred, showing more of the industrial environment. A large white arrow graphic points from the left towards the text.

IAI **Smart** with laser technology

Wij zijn IAI, sterk in laser technologie

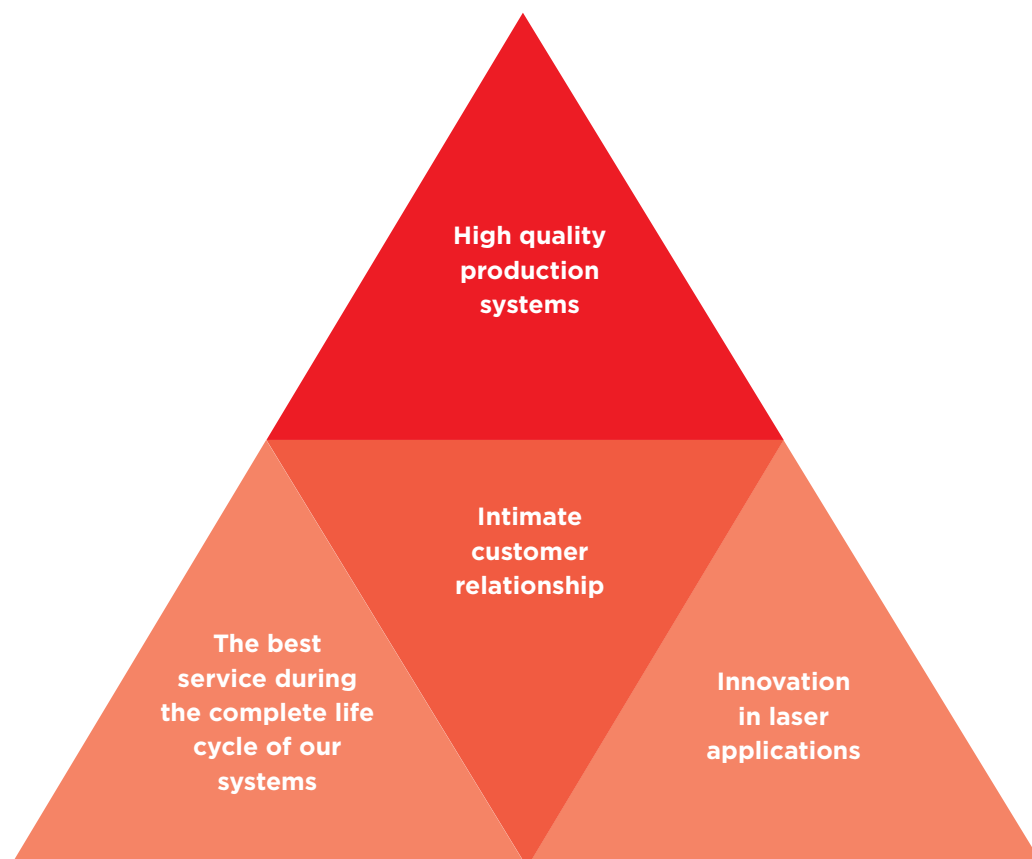
Wij zijn een hightech engineeringbedrijf gespecialiseerd in het ontwikkelen, bouwen, leveren en onderhouden van geavanceerde productiesystemen. Deze productiesystemen kunnen snel en nauwkeurig diverse producten en materialen bewerken. Onze kerncompetentie is de inzet van lasertechnologie in geautomatiseerde productiesystemen.

Naast kennis omtrent lasertechnologie en optica, hebben wij ook kennis van andere bewerkingstechnologieën, zoals inktjet printen en RFID ('Radio Frequency Identification'). Ook hebben wij competenties op het gebied van machineontwerp, besturingssoftware en producthantering. Deze competenties stellen ons in staat om diverse

technologieën te integreren in geautomatiseerde productiesystemen. Wij hebben veel kennis in huis over de interactie tussen de processen in de productiesystemen en de te bewerken materialen. Deze kennis vormt de basis voor onze geavanceerde machineontwerpen.

Wij willen deze unieke combinatie van kennis en ervaring daar inzetten waar we onze klanten aantrekkelijke systemen kunnen bieden. Die aantrekkelijkheid is meestal te vinden in het bewerken van producten of materialen waardoor unieke kenmerken kunnen worden aangebracht in combinatie met een product handling systeem dat producten snel, nauwkeurig en zonder kwaliteitsverlies door het systeem transporteert.

In 2013 behaalde de IAI groep een omzet van € 18 miljoen met gemiddeld 75 medewerkers (FTE's). IAI industrial systems is een bedrijf met haar hoofdkwartier in Veldhoven en een dochter in Halle, Duitsland, genaamd FEHA.





Wij ontwikkelen applicaties en bouwen systemen...

Op basis van onze kerncompetenties ontwikkelen wij steeds nieuwe markten. Onze kerncompetenties zijn:

- Het ontwikkelen en toepassen van procestechnologie in productiesystemen.
 - Dit betreft processen zoals lasergraveren, laserperforeren en printen op verschillende materialen.
 - Dit betreft het bewerken van materialen zoals papier, polycarbonaat, composieten en metalen.
- Het engineeren van productiesystemen gericht op geavanceerde en zeer nauwkeurige producthandling.

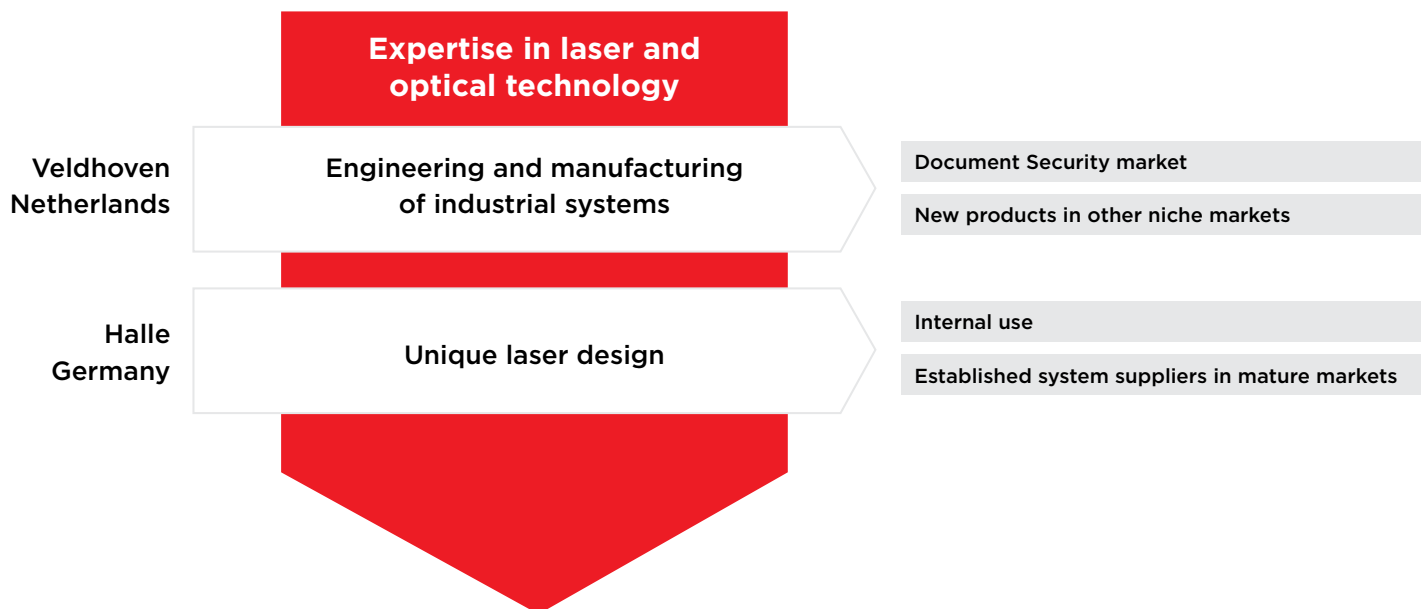
Voor FEHA wordt daaraan toegevoegd:

- Het ontwerpen en produceren van unieke CO₂ lasers.

Alles wat met lasers en de daarbij behorende optieken te maken heeft zit in onze genen. Van hieruit starten wij nieuwe ontwikkelingen omdat wij een diep inzicht opgebouwd hebben in de interactie tussen processen en materialen. Hierdoor zijn wij in staat nieuwe applicaties te ontwikkelen en in nieuwe markten toe te treden. Tevens hebben wij veel kennis in huis van mechatronica en de ontwikkeling van besturingssoftware. Deze kennis weten wij zeer effectief om te zetten in geavanceerde productiesystemen.

Wij beperken ons niet alleen tot lasertoepassingen. In de markt van documentenbeveiliging bieden wij

wereldwijd complete productiesystemen aan die het mogelijk maken allerlei soorten paspoorten, ID kaarten en andere veiligheidsdocumenten te personaliseren. Wij bieden voor elk veiligheidsdocument een complete oplossing aan onze klanten. Hiertoe ontwikkelden wij extra processen zoals UV-printen, chipprogrammeren maar ook de veiligheidscontroles met vision-systemen. Deze technologieën passen we ook toe voor de introductie van nieuwe veiligheidskenmerken en ze vormen een belangrijke input voor onze 'Technology Roadmap'. Ook ontwikkelen wij de proces- en materiaalkennis die noodzakelijk is om een innovator in de markt te blijven.





...waarbij onze klant centraal staat

Onze omzet wordt op dit moment voor het overgrote deel gerealiseerd in de markt van documentbeveiliging. Deze markt is echter aan het veranderen: de markt wordt 'mature' en het wordt stap voor stap een 'buyers market'. Dit houdt in dat de prijzen onder druk staan en de klanten veel-eisender worden. De klant staat voor ons centraal; wij willen een sterke band opbouwen met onze klanten ('**customer intimacy**'). Wij richten ons dus steeds meer op de specifieke wensen en eisen van onze klant.

Wij profileren ons als technologie-leverancier met onze drie pijlers:

- Hoogwaardige productiesystemen met een lange levensduur.
- Leider in innovatie, gezamenlijk met onze klanten.
- Ontzorgen van onze klanten door het aanbieden van de beste service gedurende de volledige levensduur van onze productiesystemen.

Wij gaan op verschillende organisatorische niveaus gesprekken met onze klanten aan over de verschillende pijlers om tot samenwerking en partnerships te komen. Samenwerking is de basis van een intiemere klantenrelatie en dit heeft **een lange termijn** karakter. Hierdoor worden we wederzijds afhankelijker van elkaar en hebben we elkaar ook nodig.

Met het General Management van onze klanten worden afspraken gemaakt over zakelijke modellen en mogelijkheden. Met Account Management worden afspraken gemaakt over IAI's 'Product Roadmap'. Met Development Managers worden afspraken gemaakt over IAI's 'Technology Roadmap' en met Operations en Maintenance Managers worden afspraken gemaakt over IAI's 'Service Portfolio', onze onderhoudsprestaties en verbeterprogramma's hieromtrent. Wij bieden

onze partners de mogelijkheid op al deze aspecten hun wensen om te zetten in gezamenlijke programma's. Hierbij nemen wij een duidelijke rol in de waardeketen in: wij zijn een onafhankelijke leverancier van productiesystemen en wij gaan niet op de stoel van de systeemintegrator zitten.

Wij hebben in 2013 een groeistrategie gedefinieerd en ons ambitieniveau naar boven bijgesteld. De doelstelling is enerzijds om in de markt van documentbeveiliging het markt-aandeel te vergroten en anderzijds nieuwe markten te ontwikkelen op basis van onze kerncompetenties.

Een prominent voorbeeld hiervan zijn applicaties gebaseerd op innovaties die toegepast worden op de bestaande CO₂ lasers van FEHA. Deze innovatie zal enerzijds als laserbron separaat in de markt gezet worden, anderzijds zal deze technologie worden ingezet in productiesystemen die ontwikkeld worden bij IAI. Om deze ambities waar te maken zijn de volgende maatregelen in 2013 doorgevoerd:

- Alle activiteiten worden integraal aangestuurd vanuit een nieuw gevormd managementteam.
- De **klant staat centraal** en er is een marktbenadering uitgewerkt op basis van de propositie.
- Intieme klantrelatie opbouwen door het leveren van:
 - hoogwaardige productiesystemen;
 - innovatie in applicaties en processen;
 - de beste service gedurende de volledige levensduur van onze systemen.
- De organisatie is ingericht om de gestelde doelen te kunnen realiseren.
- Er zijn procesverbeteringen in gang gezet om de beoogde groei te kunnen faciliteren.

Er is een begin gemaakt met:

- Lokaal in de regio's aanwezig te zijn met mensen voor Verkoop en Service activiteiten.
- Partnerships aan te gaan met kennisinstituten en universiteiten om innovatie te versnellen.
- Door middel van outsourcing maximaal gebruik te maken van de mogelijkheden van de Brainport regio rondom Eindhoven.

De strategische doelstellingen van IAI voor de komende jaren zijn:

- Het realiseren van groei in de markt voor documentbeveiliging.
- Het opbouwen van een positie in andere lasergelateerde marktgebieden waar IAI systemen met unieke oplossingen kan aanbieden.
- Het continu verdiepen van de competentiebasis.
- Het aangaan van samenwerkingsverbanden met klanten en technologiepartners.
- Het deelnemen in andere bedrijven, daar waar dat realisatie van bovenstaande doelstellingen ondersteunt.





Wij analyseren de markt en lopen voorop

Marktontwikkeling

Hoogwaardige veiligheidsdocumenten

Binnen de markt voor hoogwaardige veiligheidsdocumenten onderscheiden wij de volgende deelgebieden:

- Paspoorten, zowel met een papieren als een polycarbonaat houderpagina.
- Kaarten, waaronder identiteitskaarten, rijbewijzen en 'health cards'.
- Papieren documenten, waaronder geboortebewijzen, belastingbewijzen, verblijfstitels en eigendomsaktes.
- Bankbiljetten.

Paspoorten

De paspoortmarkt is voor IAI op dit moment de belangrijkste markt. Hier nemen we wereldwijd een prominente plaats in en genereren we het grootste deel van onze omzet. Belangrijke marktontwikkelingen in dit segment zijn:

- De markt wordt volwassen en meer en meer een kopersmarkt.
- De markt wordt een vervangingsmarkt omdat infrastructuur veelal aanwezig is.
- Polycarbonaat vervangt meer en meer de papieren houderpagina.
- Azië en Zuid-Amerika nemen een steeds belangrijkere plaats in de markt in de komende jaren.
- Innovatie drijft de introductie van nieuwe veiligheidskenmerken.
- Er is een beperkt aantal onafhankelijke systeemleveranciers actief in deze markt.

Een goede beveiliging tegen mogelijke fraude van paspoorten blijft een hoge prioriteit door de toegenomen dreiging van terrorisme in het afgelopen decennium. Dit is ook een stuwende kracht achter het steeds **vernieuwen van veiligheidskenmerken**. Daarbij zien

we een trend dat de papieren houderpagina vervangen wordt door polycarbonaat. Dit levert de mogelijkheid om een nieuw scala aan veiligheidskenmerken te introduceren, welke zeer goed passen bij de lasertoepassingen die IAI aanbiedt. Dit opent voor IAI de mogelijkheden voor een verdere groei in dit marktsegment. Het drijft de 'Technology Roadmap' voor het gehele marktsegment veiligheidsdocumenten.

Door het volwassen worden van de markt zien we dat naast bovengenoemde aspecten de prijs van een oplossing steeds belangrijker wordt. In sommige aanbestedingsprocedures voor productiesystemen is de prijs zelfs de doorslaggevende factor. Doordat bij de introductie van een nieuw paspoort de infrastructuur in veel landen reeds aanwezig is, nemen de productiesystemen zelf een steeds prominentere rol in bij de aanbestedingen. Dit heeft tot gevolg dat de toegevoegde waarde van de systeemintegrator in de traditionele zin afneemt en hun rol in de markt wijzigt. Voor het oude business model waarbij de systeemintegrator de contractpartner was en de leverancier van productiesystemen alleen de rol van onderaannemer vervulde is steeds minder plaats. In het oude business model werd er door de systeemintegrator een marge berekend over de geleverde productiesystemen. De huidige markt staat in veel gevallen geen marge over marge meer toe. Een belangrijke concurrent heeft ervoor gekozen om zich naast de rol van systeemleverancier ook de rol van systeemintegrator toe te eigenen. IAI heeft deze ambitie niet en blijft bij haar kerncompetenties.

Marktonderzoeken voorspellen dat de vraag naar hoogwaardige personalisatieapparatuur van veiligheidsdocumenten de komende jaren grotendeels van buiten Europa zal komen en wel voornamelijk uit Azië en Zuid-

Amerika. Dezelfde onderzoeken voorzien een afvlakkende groei van de markt voor documentbeveiliging in de komende jaren, gevolgd door een stabilisatie van de markt.

Kaarten

Omdat de nationale identiteitskaarten de controle van verblijf en in vele gevallen ook reizen mogelijk maakt, heeft de verbetering van dit document de aandacht van de autoriteiten. In een aantal landen dient het rijbewijs tevens als identiteitsdocument en wordt betere beveiliging nodig geacht. We zien voor rijbewijzen en identiteitskaarten een duidelijke **trend naar een kunststof veiligheidsdocument** in creditcardformaat. De verwachting is dat de hoogwaardige kaartenmarkt de komende jaren een verdere groei zal laten zien.

De kaartenmarkt is onder te verdelen in drie categorieën:

- Overheidskaarten (identiteitskaarten, rijbewijzen, verblijfsvergunningen).
- Zorgpassen; in het buitenland worden deze kaarten gebruikt om rechthebbende te kunnen identificeren en als authenticatie om patiëntgegevens in te kunnen zien.
- Bankkaarten (betaalpassen en creditcards).

We zien de trend dat meerdere functionaliteiten gebundeld gaan worden op één kaart met een hoger beveiligingsniveau tot gevolg. Het hoogste marktsegment identiteitskaarten door overheden uitgegeven maakt 5% van het volume uit maar vertegenwoordigt 10% van de waarde en sluit qua producten, klantcontacten en beschikbare technologie goed aan bij de paspoortmarkt. IAI heeft hier een klein marktaandeel maar de ambitie om sterk te groeien.



Andere beveiligde documenten

De tendens naar betere beveiliging zien we ook terug bij documenten zoals geboortebewijzen, diploma's en eigendomsaktes. Deze documenten worden meestal nog als papieren document uitgegeven. Naast het elektronisch beveiligen door middel van vastlegging in centrale registers is er aandacht voor het fysiek beveiligen van dit type documenten. Er zijn daarnaast vele documenten zoals cheques, vouchers, en echtheidscertificaten die niet via het raadplegen van centrale registers kunnen worden gecontroleerd door en voor het grote publiek en aanvullende herkenbare beveiliging nodig hebben.

IAI voert voor dit marktsegment twee verschillende productiesystemen in haar productportfolio. Deze systemen zijn o.a. geleverd aan Zuid Afrika, India, Roemenië en Polen. Gezien enerzijds

de beschikbaarheid van oplossingen en anderzijds de mogelijkheden in de markt heeft IAI besloten meer aandacht aan deze markt te gaan besteden.

Bankbiljetten

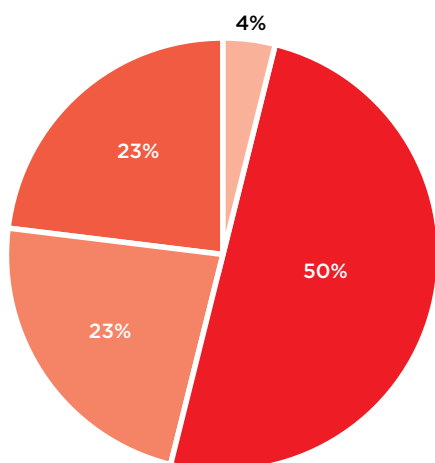
De bankbiljettenmarkt is een stabiele markt waar centrale banken veel aandacht hebben voor beveiliging tegen vervalsingen. Naast het economisch risico heeft dergelijke fraude een lange termijn invloed omdat gecompromitteerde denominaties vaak blijven circuleren. Dit kan leiden tot verlies van vertrouwen in het chartale geld. Het controleren van kenmerken zonder speciale hulpmiddelen door het grote publiek die eenvoudig kunnen worden onthouden en herkend, is een belangrijk criterium.

CO₂ lasers

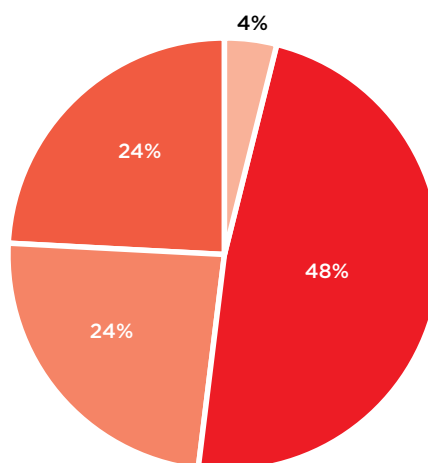
Door ons dochterbedrijf FEHA worden CO₂ lasers met specifieke bundelkwaliteiten ontworpen en verkocht in diverse markten. Deze worden als laserbron direct aan systeembouwers verkocht maar tevens toegepast in onze MicroPerf® productiesystemen voor bankbiljetten. IAI treedt hier op als systeemintegrator.

De totale markt van lasers groeit jaarlijks bescheiden en het aandeel CO₂ lasers hiervan blijft nagenoeg constant op ongeveer 50% van de totale lasermarkt. De CO₂ lasers zijn nog steeds de "werkpaarden" onder de lasers. Indien geschikt voor een applicatie zal er altijd eerst voor een CO₂ laser gekozen worden in plaats van een duurdere hightech oplossing door de prima prijs/prestatie ratio van CO₂ lasers.

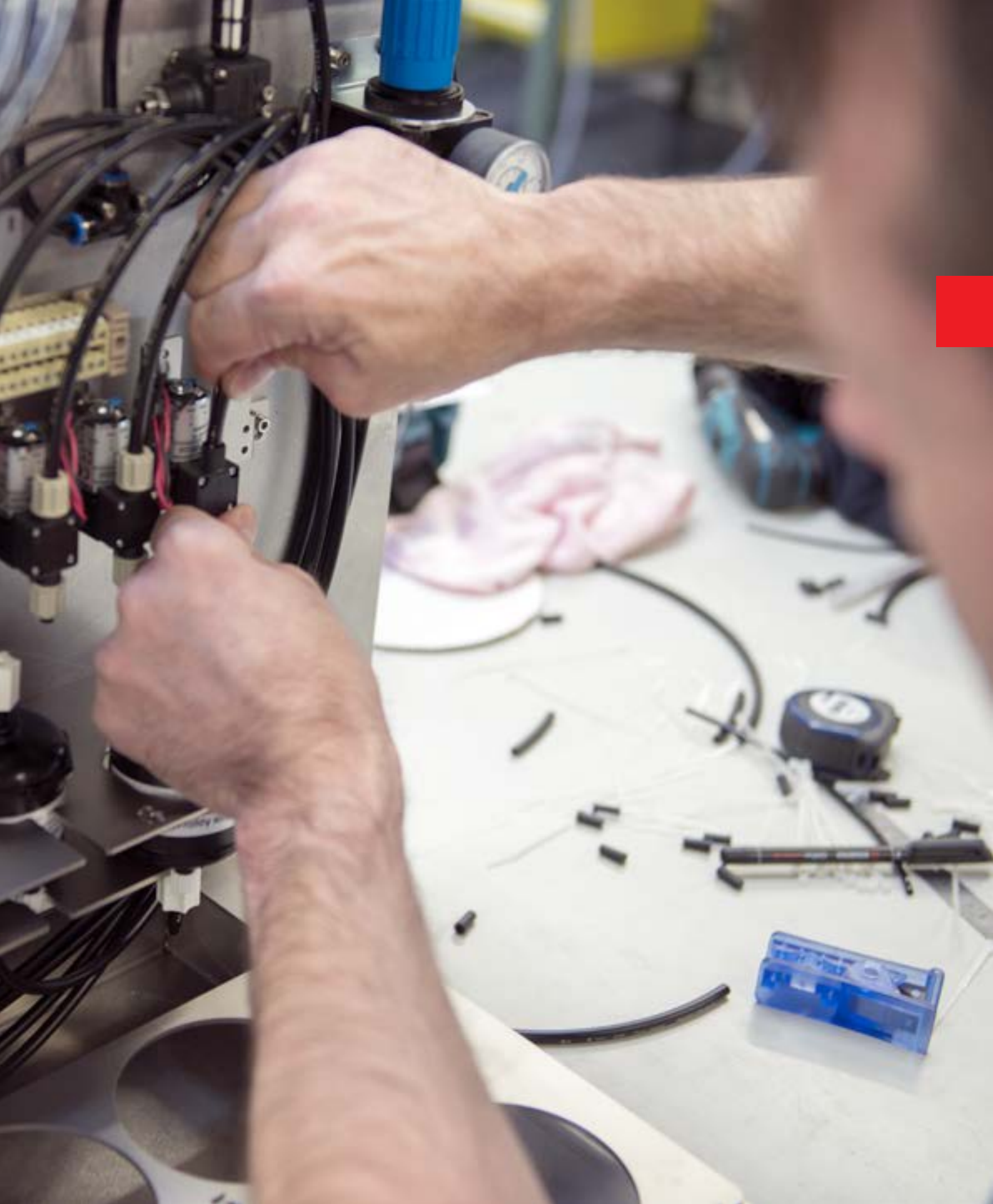
**Market size 2011:
1,96 miljard USD**



**Market size 2012:
2,06 miljard USD**



■ CO ₂	■ Solid State
■ Fiber	■ Diode & Excimer



Hoe bedienen we deze markten

Hoogwaardige veiligheidsdocumenten

De markt van hoogwaardige veiligheidsdocumenten is een wereldwijde nichemarkt. Er zijn verschillende typen spelers, die wij ieder op een specifieke manier benaderen. Wij hebben een aantal focusprojecten aangewezen, waar wij ons op gaan richten de komende jaren. Dit zijn projecten met een relatief hoge kans van slagen, of projecten met een belangrijke regio-functie. Voor ieder focusland is een plan opgesteld waarin wij de eindklant benaderen om een zogenaamde 'pull' te creëren voor IAI technologie richting onze klanten de systeemintegratoren. De systeemintegratoren blijven dus voor ons van belang. Door meer en meer als een partner op te treden willen wij voorkeursleverancier voor personalisatiesystemen worden en zodoende een 'push' creëren voor IAI technologie richting eindklanten.

Ook bewerken wij de markt via technologiepartners. Samen ontwikkelen wij nieuwe personalisatietechnologieën en veiligheidskenmerken en testen en verbeteren we processen. Het doel

hiervan is het versterken van onze positie in deze markt.

In de veiligheidsdocumenten markt die meer en meer een volwassen karakter krijgt komt er steeds meer druk op prijzen en marges. Om dit effectief te pareren ontwikkelen wij nieuwe business modellen met onze klanten.

Deze modellen bestaan uit:

- Het direct zelf aanbieden als de eindklant alleen systemen wenst.
- Een partnership aangaan met andere partijen en gezamenlijk aanbieden.
- Het optreden als subcontractor voor een system integrator.

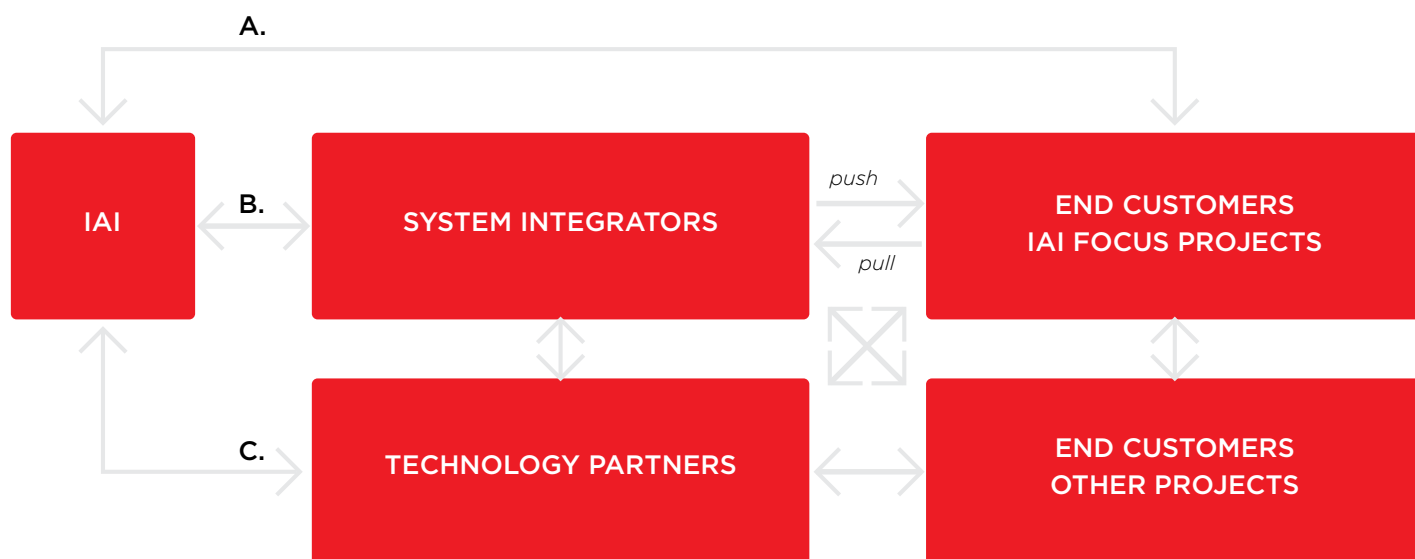
In het geval van een partnership kan afhankelijk van de lokale situatie gekozen worden voor een samenwerkingsvorm en een gezamenlijk verdienmodel.

Voor ons is de markt voor het beveiligen van hoogwaardige veiligheidsdocumenten momenteel veruit het belangrijkste. Om bovenstaande marktontwikkelingen het hoofd te bieden

heeft IAI in eerste instantie haar verkoopactiviteiten in de regio's buiten Europa (via contracten met agenten) opgevoerd, voornamelijk in Azië en Zuid-Amerika. Vanaf 2014 zullen we verder uitbreiden door middel van eigen lokale mensen voor Verkoop en Service.

We maken steeds meer gebruik van de mogelijkheden die Brainport, de hightech regio Eindhoven, biedt om bepaalde competenties uit te besteden. Flexibiliteit speelt hierbij een essentiële rol in een markt die sterk projectgedreven is. Om ons innovatieve karakter te versterken en een breed palet van nieuwe technologieën snel op de markt te kunnen zetten zullen wij meer en meer wereldwijde samenwerkingsverbanden aangaan met kennisinstituten en technologiepartners.

Wij blijven continu investeren in nieuwe producten en technologieën. Het blijft onze doelstelling om de beste systemen in de markt te leveren en onze klanten de mogelijkheden te bieden om zelf applicaties op de markt te brengen die zich onderscheiden van hun concurrenten. Wij bieden onze



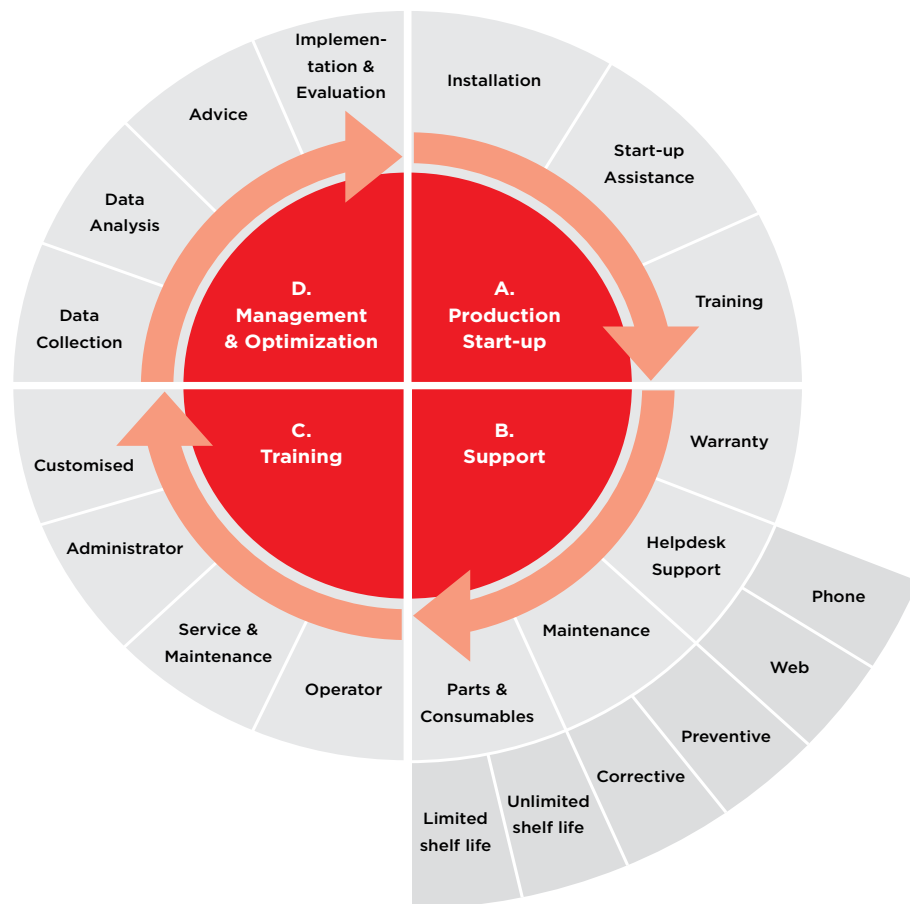
klanten ook service activiteiten aan gedurende de gehele levensduur van door ons geleverde machines. Hierdoor ontzorgen wij onze klanten en bieden hen de mogelijkheid tot introductie van verbeteringen en upgrades. Hiervoor hebben we een uitgebreid serviceportfolio samengesteld.

Product Roadmap

Voor het personaliseren van paspoorten en identiteitskaarten hebben wij unieke productiesystemen ontworpen. Zowel voor centrale als decentrale toepassingen kunnen deze producten door onze machines gepersonaliseerd worden. Dat betekent dat een blanco paspoortboekje in ons BookMasterOne® systeem voorzien kan worden van alle persoonlijke informatie van de houder en bij het verlaten van het productiesysteem volledig klaar is voor uitgifte. Ons CardMasterOne® systeem doet hetzelfde voor identiteitskaarten.

Vaak worden deze systemen uitgerust met een module voor het aanbrengen van ImagePerf® of ImagePerf/TLI®. Deze door IAI gepatenteerde veiligheidskenmerken worden reeds in vele landen toegepast, waaronder Nederland, België, Zwitserland, Ierland, het Verenigd Koninkrijk, Zweden, China, Rusland, Oekraïne, Canada, Portugal, Estland, Costa Rica, Polen, Marokko, Zuid Afrika, Bulgarije, Algerije, India, Oezbekistan en Roemenië.

Specifiek voor identiteitskaarten zullen we in 2014 een hoog-volume systeem (tot 1000 kaarten per uur) ontwikkelen die met onze hoogwaardige technologie een prijs/prestatie ratio realiseert die qua capaciteit precies past in het middensegment van de markt; een markt die wij op dit moment nog niet bedienen. Wij bieden hierbij ook de veiligheidskenmerken aan die ontwikkeld zijn in de paspoortmarkt. Deze nieuwe generatie Cardmasters moet



ons een sterkere positie brengen in de kaartenmarkt en ons marktaandeel van slechts 0,5% substantieel vergroten. Wij zien hier kansen voor onder andere identiteitskaarten, rijbewijzen, verblijfsvergunningen en kentekenbewijzen.

De specifieke instapstrategie is hier:

- Instappen in ID kaartenmarkt met veiligheidskenmerken uit de paspoortmarkt.
- Investeren in onze 'Product Roadmap' door het aanbieden van nieuwe systemen.

Voor documenten, zoals diploma's, geboortebewijzen, accijnsbewijzen, kentekenbewijzen en vele andere do-

cumenten die per land verschillend zijn en dus vrijwel geen standaardisatie kennen, ontwikkelden wij de SheetMasterFlex® en WebMasterFlex®. Deze systemen zijn in staat dergelijke producten gedrukt in vellen (Sheets) of in baan (Web) te bewerken. De bewerkingen omvatten vaak het aanbrengen van fijne perforaties in de vorm van nationale symbolen en/of unieke documentnummers. Dit productportfolio krijgt de komende jaren speciale aandacht. Hiervoor is een extra Verkoop Manager aangetrokken die de bestaande systemen gaat verkopen maar ook opnieuw de marktpotentie en klantbehoeften in kaart gaat brengen. Voor bankbiljetten hebben wij een systeem ontwikkeld dat het veiligheids-





kenmerk MicroPerf® kan aanbrengen dat nu onder andere in Zwitserse, Russische en Roemeense bankbiljetten wordt toegepast. In januari 2014 hebben we de opdracht ontvangen voor het ontwikkelen en leveren van een MicroPerf® systeem voor de China. Deze opdracht vormt de opstap naar mogelijke vervolgleveringen in de toekomst.

Technology Roadmap

Om onze vooraanstaande positie in de markt te kunnen behouden, moeten wij op de hoogte zijn van de eisen die aan veiligheidsdocumenten worden gesteld in de komende vijf jaar en hierop voorbereid zijn. Dit geeft ons de mogelijkheid om tijdig te innoveren, gezamenlijk met onze partners. We hebben in 2013 een nieuwe Director Development aangenomen om innovatie en nieuwe ontwikkelingen de aandacht te geven die het verdient. Eén van zijn eerste taken was het samenstellen van een 'Technology Roadmap', waarin de personalisatietechnologieën en veiligheidskenmerken die wij de komende jaren verwachten te ontwikkelen en verbeteren zijn opgenomen.

CO₂ lasers

Bij ons bedrijf FEHA worden op dit moment CO₂ lasers geproduceerd met een hoge bundelkwaliteit. Deze lasers bedienen nichemarkten. Op basis van nieuwe innovaties, beschermd door patenten, worden aan de bestaande lasers nieuwe kenmerken toegevoegd die uniek zijn in de markt. De verwachting is dat deze innovatie, Q-Switch genaamd, ons verkoopvolume de komende jaren substantieel zal verhogen. Dit biedt nieuwe kansen in onder andere de Automotive en PCB-markten.

Wij zullen deze vernieuwde CO₂ lasers als laserbron in de markt zetten. Deze

nieuwe CO₂ lasers creëren echter ook nieuwe toepassingen in bestaande markten. In deze gevallen kunnen wij ervoor kiezen de nieuwe laserbronnen te gebruiken om systeemoplossingen te ontwikkelen en op de markt te zetten.

Systeemoplossingen voor o.a. PCB-markten

Een andere veelbelovende toepassing is het op maat snijden van PCB's, Printed Circuit Board's, die worden toegepast in consumentenproducten zoals televisies en in de telecommunicatie producten zoals mobiele telefoons.

Hierbij kan onze systeemoplossing gebaseerd op onze vernieuwde laserbron het bestaande proces van het zagen van de PCB's vervangen. Dit levert onder andere het voordeel op dat de PCB's na separatie niet meer gereinigd hoeven te worden. Om de marktpotentie te realiseren hebben wij een traject ingezet om de organisatie in Halle te professionaliseren:

- De bestaande lasers worden compleet vernieuwd.
- Het personeelsbestand wordt uitgebreid.
- Een nieuwe hightech locatie wordt betrokken in het eerste kwartaal van 2014.
- Door middel van samenwerking met derde partijen en outsourcing zal de slagkracht en flexibiliteit vergroot worden.

Solar

Wij hebben in voorafgaande jaren enkele klantspecifieke productiesystemen geleverd die gebruikmaken van bijzondere laserbewerkingen. Deze systemen zijn uniek en voeren gedeeltelijk gepatenteerde soldeer- en graveerbewerkingen uit die nodig zijn binnen het productieproces van deze klanten. De Solar-markt heeft opnieuw een slecht

jaar achter de rug. Menig bedrijf, waaronder ook onze klanten, raakte in moeilijkheden door het goedkope aanbod van panelen uit China en hebben hun activiteiten gestopt. Wij nemen vooralsnog een afwachtende houding aan; wij onderhouden de opgebouwde contacten met bestaande en potentiële klanten, maar houden tegelijkertijd onze inspanningen, kosten en investeringen in deze markt beperkt.

Overige markten

Dankzij onze unieke combinatie van kerncompetenties, opgebouwd in de markt van veiligheidsdocumenten, zijn wij in staat om ook in andere dan de bovengenoemde markten bijzondere projecten te realiseren. Nieuwe projecten worden door eigen initiatieven en onderzoek of door middel van ons partnernetwerk gedefinieerd. Indien na zorgvuldig onderzoek blijkt dat een dergelijk project voor alle betrokken partijen aantrekkelijk en ook uitvoerbaar is, zal een project verder worden ontwikkeld.



