



Tussentijds bericht DOCDATA N.V. over derde kwartaal 2015

- **Potentiële verkoop van het e-commerce bedrijf Docdata**
- **Sterke groei in het derde kwartaal; Omzet gestegen met meer dan 20%**
- **Lagere operationele winst vanwege verlies voor IAI**

De directie van DOCDATA N.V. (Waalwijk) maakt het volgende tussentijds bericht bekend.

Potentiële verkoop van het e-commerce bedrijf Docdata

DOCDATA N.V. gaat haar aandeelhouders voorstellen om het e-commerce bedrijf Docdata te verkopen aan Ingram Micro. Er wordt verwezen naar het separate persbericht dat door DOCDATA vandaag werd gepubliceerd.

Met deze verkoop ronden we een belangrijke fase in de ontwikkeling van Docdata af, en creëren we de mogelijkheid om onderdeel van een sterke strategische partner met een wereldwijde dienstverlening en marktbenadering te worden. Wij geloven er sterk in dat deze transactie op het juiste moment komt voor al onze stakeholders, in het bijzonder voor onze klanten, medewerkers en aandeelhouders.

Wij zijn al sinds de beginjaren actief in de markt van e-commerce, en hebben heel veel betekend voor de business van onze klanten. Dankzij onze flexibiliteit, inventiviteit, schaalbaarheid en korte communicatielijnen hebben wij groei mogelijk gemaakt voor onze klanten, vaak zelfs spectaculaire groei. We hebben in fasen kunnen investeren en groeien mee met het succes van onze klanten. De e-commerce markt is nu duidelijk aan het veranderen. Waar deze in de beginjaren vooral uit start-ups bestond, waarvan enkelen succesvolle scale-ups werden, zien we nu dat de markt zich verder professionaliseert en dat schaalgrootte in toenemende mate van belang is voor e-commerce dienstverleners.

Hoewel klantfocus nog steeds belangrijk blijft, zien we in de huidige e-commerce markt steeds meer dat nieuwe en bestaande klanten alleen verkregen en bediend kunnen worden via intensieve aanbestedingstrajecten en hoge investeringen in volledig geautomatiseerde systemen. Het gaat niet meer over samen met de klant groeien maar om het opzetten van operaties die grote volumes moeten kunnen verwerken vanaf dag

één van de samenwerking. Wij verwachten de komende jaren een aantal belangrijke aanbestedingen waarbij sprake zal zijn van een langere contractduur dan in het verleden, omdat steeds meer gevraagd wordt naar volledig geautomatiseerde oplossingen.

Naast andere voordelen is het grote voordeel van de verkoop van Docdata aan Ingram Micro dat Docdata kan profiteren van de omvang van Ingram Micro, we kunnen samenwerken met professionals in veel landen. We kunnen investeren in onze mensen en in apparatuur om zo te kunnen participeren in grote aanbestedingen en zijn daarbij niet meer beperkt tot het implementeren van maar één of twee grote klanten per jaar. Onze huidige en toekomstige klanten zullen meer zekerheid hebben en toegang krijgen tot een wereldwijd netwerk van mensen en middelen.

De internationale omgeving zal ook een aanzienlijke invloed hebben op de carrièremogelijkheden voor onze medewerkers.

Door deze transactie kan Docdata zich verder ontwikkelen en nieuwe kansen grijpen om haar sterke marktpositie verder uit te breiden.

De Directie en de Raad van Commissarissen zijn voornemens akkoord te gaan met de verkoop van het e-commerce bedrijf Docdata aan Ingram Micro.

CEO Michiel Alting von Geusau, CEO van DOCDATA N.V.: "Wij zijn erg enthousiast over het samen gaan met Ingram Micro en zijn er van overtuigd dat deze transactie onze aandeelhouders een aanzienlijke meerwaarde zal bieden. Ik geloof sterk dat Ingram Micro de beste partner voor onze toekomstige business is en ik kijk er naar uit dat Docdata onderdeel wordt van een bedrijf dat wereldwijd wordt erkend en gerespecteerd."

Alain Monié, CEO van Ingram Micro: "De toevoeging van de brede reeks van e-commerce oplossingen van Docdata aan ons bestaande wereldwijde portfolio brengt de business van ons Commerce en Fulfilment Solutions bedrijf naar een substantieel hoger plan in Europa. Docdata is een toonaangevend en door merken en retailers hoog gewaardeerd e-commerce fulfilment bedrijf vanwege haar vermogen om klanten op tijd en kosten-efficiënt te leveren. De oplossingen van Docdata zijn een uitstekende aanvulling op onze bestaande e-commerce dienstverlening, inclusief ons snelgroeiende 'Shipwire service delivery platform'. Deze overname is volledig in lijn met ons strategisch doel om ons grote geografische bereik en onze wederverkopers en klanten van wereldniveau goed te benutten. We verwachten dat we de uitbreiding van de dienstverlening van Docdata over het hele continent en daarbuiten kunnen versnellen. Het Ingram Micro team en ikzelf kijken uit naar de nauwe samenwerking met Michiel Alting von Geusau en zijn geweldige team."

Post transactie

Na deze transactie bestaat het beursgenoteerde bedrijf uit een holding met de dochterbedrijven: IAI industrial systems en FEHA.

DOCDATA N.V. is voornemens een bedrag van ongeveer EUR 147 miljoen (EURO 21 per aandeel) als dividend uit te keren aan de aandeelhouders van DOCDATA N.V., deze uitkering is mogelijk onderworpen aan dividendbelasting. Het restant van de opbrengst van de verkoop van ongeveer EUR 8 miljoen wordt gereserveerd voor de afwikkeling van de holding activiteiten, de dekking van de kosten van de transactie, de afwikkeling van het Performance Share Plan (geraamd op EUR 5 miljoen in totaal) en om IAI en FEHA de komende periode van voldoende liquiditeit te voorzien (geraamd op EUR 3 miljoen).

De Directie en Raad van Commissarissen van DOCDATA N.V. zullen de mogelijkheid onderzoeken om over het boekjaar 2015 een slotdividend voor te stellen aan de jaarlijkse

Algemene Vergadering van Aandeelhouders, te houden in mei 2016, ten bedrage van EUR 0,55 per gewoon aandeel.

Algemene tussentijds bericht derde kwartaal

DOCDATA N.V. heeft het derde kwartaal 2015 afgesloten met een kleine winst bij een omzetgroei van meer dan 20% ten opzichte van hetzelfde kwartaal vorig jaar. Deze toename is volledig autonoom gerealiseerd binnen het e-commerce bedrijf Docdata. IAI leverde in het derde kwartaal vrijwel geen documenten beveiligingssystemen en werd geherstructureerd. Dit resulteerde in een aanzienlijk lagere operationele winst voor de totale groep. Docdata vertoonde een duidelijk hogere operationele winst in het derde kwartaal 2015 ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2014.

De financiële positie van DOCDATA NV bleef solide in het derde kwartaal 2015 met een sterke solvabiliteit en beperkte nettoschuld. Op 30 september bedroeg de netto schuld EUR 0,6 miljoen bij een solvabiliteitsratio van 49%.

Docdata

Het e-commerce bedrijf Docdata vertoonde een omzetgroei van bijna 30% in het derde kwartaal. De marges werden licht negatief beïnvloed door een veranderde samenstelling van de omzet, de operationele winst nam toe vergeleken met afgelopen jaar.

Onze klanten blijven groeien en de toegenomen verkopen die werden gerealiseerd compenseerden ruimschoots het vertrek van aan aantal van onze klanten in Duitsland. We hebben in het afgelopen kwartaal een aantal contracten met bestaande klanten kunnen verlengen en we zijn in een vergevorderd stadium met een aantal interessante nieuwe klanten.

In het derde kwartaal 2015 hebben we een aantal nieuwe warehouses geopend om de groei te faciliteren. Voor 2016 verwachten we nog meer opslagcapaciteit voor onze nieuwe klant in Polen (Allegro) nodig te hebben. Voor deze klant waren we binnen vier weken nadat we het contract ondertekenden live en zijn inmiddels de eerste orders verstuurd!

Docdata UK liet een aanzienlijke groei zien in het derde kwartaal 2015 en rapporteerde een winst in dit kwartaal.

In Italië zijn we er nog niet maar er wordt hard gewerkt aan de positie in de markt.

IAI industrial systems

Met betrekking tot IAI moeten we constateren dat we niet in staat zijn gebleken de ambitieuze groeiplannen te realiseren. Daarom hebben we besloten onze doelen bij te stellen, duidelijkere focus aan te brengen en het bedrijf te reorganiseren. In het derde kwartaal 2015 zijn we begonnen met het drastisch terugdringen van de kosten zodat deze weer in lijn komen met de herziene doelen. Deze besluiten werden genomen in het derde kwartaal 2015 en zijn inmiddels in gang gezet. Daarnaast heeft de CEO van DOCDATA N.V. de positie van de Algemeen Directeur op interim basis overgenomen.

We gaan ons richten op twee marktsegmenten, voor IAI industrial systems is dat de markt voor hoge kwaliteit veiligheidsdocumenten en voor FEHA de markt voor CO₂ lasers. Beide entiteiten opereren momenteel volledig zelfstandig. De komende maanden gaan we alle strategische opties voor beide bedrijven onderzoeken.

Genoemde ontwikkelingen impliceren dat een aantal investeringen sneller moeten worden afgewaardeerd en dat er uitgaven voor de reorganisatie dit jaar moeten worden verantwoord. Een en ander heeft een groot effect op de resultaten van zowel IAI als de groep. We zijn er van overtuigd dat IAI door de genoemde maatregelen weer een winstgevende operatie wordt in 2016.

Natuurlijk is het cruciaal dat we nieuwe orders binnenhalen, waarbij we nu kunnen aankondigen dat we in het eindstadium zitten met de onderhandelingen voor een order voor de levering van drie BMOOne systemen. Dit vooruitzicht betekent een uitstekende start voor het bereiken van onze doelstellingen voor 2016.

De pijplijn van IAI ziet er veelbelovend uit, hoewel aangemerkt moet worden dat de besluitvorming rondom aanbestedingen in deze markt een steeds langere doorlooptijd hebben ten opzichte van een aantal jaar geleden.

Geïnteresseerde pers is van harte uitgenodigd om de perspresentatie bij te wonen om 11.00 uur bij de Amsterdamse Beurs, Beursplein 5 te Amsterdam.

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

Docdata (www.docdata.com) is een Europese marktleider en speelt een belangrijke rol achter de schermen van vele A-merken, retailers en e-tailers. Docdata is actief in Nederland, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Italië, Polen, Zwitserland en Spanje. Klanten van Docdata zijn onder meer bol.com, de Bijenkorf, ASOS, Allegro en Zalando. Ondersteund door diensten van Docdata worden dagelijks meer dan honderdduizend transacties gerealiseerd. De wereld van e-commerce verandert snel. Daarom investeert Docdata continu in mensen, apparatuur, de ontwikkeling van IT-systemen en in diensten. Hierdoor kan Docdata haar klanten zowel operationeel als op strategisch niveau proactief bijstaan.

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, 13 oktober 2015

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

