

# ALTIJD IN BEWEGING. DE BLIK VOORUIT.

HET JAAR 2019



# INHOUDSOPGAVE



4

VOORWOORD



6

COMPANY OVERVIEW

8

DE ZES PIJLERS VAN SIMAC



WERKMAAT-SCHAPPIJ

SIMAC IT NL

10



14

FAMILIEBEDRIJF SIMAC

16

SAMENWERKING MET PARTNERS

WERKMAAT-SCHAPPIJEN

SIMAC ICT BELGIË

SIMAC ICT TSJECHIË

SIMAC LUXEMBURG

WAVETEL ARANEA

SIMAC LEARNING SOLUTIONS

18



22

MVO

SIMAC'ERS

24



WERKMAAT-SCHAPPIJEN

SIMAC MASIC

SIMAC DOCUMENT SOLUTIONS

SIMAC QUADCORE SIMAC IDS

SIMAC ELECTRONICS

SIMAC TRIANGLE

26



30

SIMAC HART EN SPONSORING



33

TEAMNOLOGY

36 - 47

JAARCIJFERS 2019



# “NA EEN SUCCESVOL 2019 ZIJN WE IN EEN ONZEKERE PERIODE GERAAKT”

Het jaar 2019 was voor Simac succesvol. En de vooruitzichten voor 2020 waren positief. En toen was daar het coronavirus, dat hier uitbrak op het moment dat dit boekwerk klaar lag om te worden gedrukt. Het dompelt Europa en de wereld in bezorgdheid en plaatst van de ene op de andere dag alle ambities en plannen in een ander daglicht.

We zijn het afgelopen jaar als organisatie sterker geworden. In meerdere opzichten: in onze betekenis naar klanten toe, in onze financiële positie, in de uitbouw van onze eigen competenties en in ons technologisch en innovatief vermogen.

Mede dankzij de solide basis hebben we het afgelopen jaar veel energie kunnen steken in vernieuwing, zowel intern als naar onze klanten toe. Zo hebben we mooie cloud-oplossingen uitgewerkt, hebben we onze eigen dienstverlening verder geautomatiseerd, hebben we gewerkt aan applicaties voor het sociale domein (zoals voor de uitvoering van de WMO-wet en het verbeteren van de Jeugdzorg) en hebben we onze SAP-expertise uitgebreid. En we hebben vernieuwende activiteiten opgestart op het gebied van Internet of Things, platforms voor Smart Cities, digitale factuurverwerking, E-Learning en vision control.

Mooi om te constateren bovendien is dat die drang om te innoveren niet is opgelegd, niet van bovenaf komt, maar heel natuurlijk overal in de organisatie ontspringt. Dat wil zeggen dat de wens om op een constructieve en creatieve manier aan oplossingen voor onze klanten te werken, ‘eigen’ is geworden. Het is iets wat ons als Simac typeert en waar we met recht trots op kunnen zijn.

Kortom, de basis om door te groeien, is er. Het vertrouwen in de toekomst was er. Dat is er nog steeds. Maar we realiseren ons ook dat alle verhalen in dit jaarverslag zijn geschreven toen de wereld nog niet stilstond. De tijd zal leren wat de gewijzigde omstandigheden voor invloed hebben maar onze sterke uitgangspositie zal ons zeker helpen ook deze crisis te weerstaan.

*Eric van Schagen, CEO*

*Michael van Kasteren, CFO*

Eric van Schagen

Michael van Kasteren

# SIMAC COMPANY OVERVIEW

## WERKMAATSCHAPPIJEN

### INFORMATION TECHNOLOGY

- › Simac IT NL
- › Simac ICT België
- › Simac Technik
- › Simac PSF
- › Simac BMS
- › Simac Wavetel
- › Aranea

### SMART SOLUTIONS

- › Simac Document Solutions
- › Simac Electronics
- › Simac IDS
- › Simac Learning Solutions
- › Simac Masic
- › Simac QuadCore
- › Simac Triangle

## AANTAL SIMAC VESTIGINGEN

<b>9</b>	<b>NEDERLAND</b> Veldhoven / Ede / Hoogeveen / Weert / Drunen / Heerlen / Baarn / Eindhoven / 's-Hertogenbosch
<b>5</b>	<b>BELGIË</b> Kortenberg / Bastogne / Haasrode / Pulderbos / Lummen
<b>4</b>	<b>FRANKRIJK</b> Parijs / Lorient / Rennes / Metz
<b>2</b>	<b>LUXEMBURG</b> Leudelange / Bascharage
<b>2</b>	<b>TSJECHIË</b> Praag / Brno
<b>1</b>	<b>DUITSLAND</b> Keulen
<b>1</b>	<b>ENGELAND</b> Manchester



## DE 6 SIMAC PIJLERS

- 1** FINANCIËEL SOLIDE BASIS
- 2** SPREIDING VAN ACTIVITEITEN
- 3** LANGDURIGE CONTRACTEN MET KLANTEN
- 4** MEDEWERKER EN CULTUUR CENTRAAL
- 5** RUIMTE VOOR INNOVATIE
- 6** VERANTWOORD OMGAAN MET OMGEVING

## PARTICIPATIES

- › Aquestora
- › Centrale24
- › Chess Wise
- › GX International
- › Passengera
- › Sensite Solutions
- › Simac Professional
- › Treams
- › Vital10

## SPONSORDOELEN

Simac ondersteunt 98 maatschappelijke sponsordoelelen



## MEDEWERKERS

MEDEWERKERS

1.390

JUBILARISSEN

45

STAGIAIRS

29



## DIENSTVERLENING

### INFORMATION TECHNOLOGY

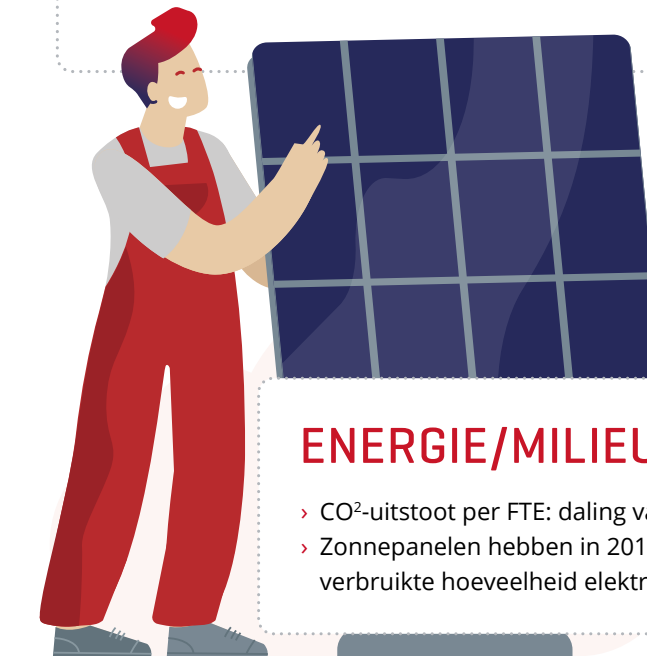
- › Networking
- › Cloud services
- › Workspace and mobility
- › IT security
- › Retail services
- › Healthcare services
- › Cabling & Infrastructure
- › Internet of Things
- › IT Staffing
- › IT Performance Monitoring
- › Smart City Technology

### INFORMATION TECHNOLOGY

- › Machine vision oplossingen
- › Mechatronica
- › Identificatie-oplossingen
- › Connectivity
- › Document automatisering
- › Factuurverwerking
- › Industriële automatisering
- › Managed print services
- › Installatie- en meetapparatuur
- › Cliëntvolgsystemen
- › E-learning

## ENERGIE/MILIEU

- › CO<sup>2</sup>-uitstoot per FTE: daling van 9,5% in 2019
- › Zonnepanelen hebben in 2019 17% van de verbruikte hoeveelheid elektriciteit opgewekt



## CIJFERS 2019

OMZET  
276.314

223.151  
258.619

BEDRIJFSRESULTAAT

11.159

10.336  
13.088

NETTOWINST

7.047

7.767  
10.883

EURO'S X 1.000

CIJFERS 2017  
CIJFERS 2018

## CERTIFICERINGEN

- › ISO9001 – Kwaliteit
- › ISO27001 – Informatieveiligheid
- › ISO14001 – Milieumanagement
- › ISO50001 – Energiemanagement
- › ISAE3402 Type II – Kwalitatieve dienstverlening
- › NEN 7510 – Informatieveiligheid zorgsector



## OPMERKELIJK IN 2019

- › Overname hmb
- › Overname 50% aandelen Centrale24
- › Nieuwe vestiging in Lummen (België)
- › Splitsing Simac QuadCore
- › Verkrijging certificaat ISO50001 voor energiemanagement
- › Nieuw kantoor Simac Triangle in Eindhoven



# SIMAC: GEBOUWD OP ZES PIJLERS



## PIJLER 1. FINANCIEEL SOLIDE BASIS

Wat zuurstof is voor de mens, is geld voor een bedrijf. Je hebt het nodig om te bestaan en te kunnen ondernemen. In 2013 hebben we de laatste lening bij banken opgenomen. Die was nodig om de beurs exit te kunnen financieren. Met een vernieuwd elan zijn we daarna in omzet en rendement gegroeid. Een financieel gezonde basis stelt ons in staat om onze eigen ambities na te streven, ons te richten op voortdurende verbetering en van onze fouten te leren; in plaats van dat we ons laten leiden door focus op groei. Geld dat wordt verdiend, zien wij als 'zuurstof' om onze positie en innovatiekracht te versterken.



## PIJLER 2. SPREIDING VAN ACTIVITEITEN

Van oorsprong zijn wij een system integrator: we combineren bestaande componenten tot geïntegreerde oplossingen voor onze klanten. We zijn actief in meerdere landen en breiden de activiteiten verder uit naar softwareapplicaties en high tech producten en systemen. Dat doen we mede om er voor te zorgen dat niet al onze eieren in één mandje zitten. Hierdoor zijn we minder kwetsbaar indien één van de activiteiten in de problemen komt. Op andere terreinen en markten loopt het dan wel goed door en zo blijven we in zijn totaliteit stabiel. Wij willen onze risico's spreiden.



## PIJLER 3. LANGDURIGE CONTRACTEN MET KLANTEN

Wij geloven in co-creatie. Dat je als klant en leverancier samen op moet trekken om tot innovatieve oplossingen te komen; ieder met inbreng van eigen middelen en expertise. Wij geloven in een vertrouwenscultuur, waarin je met wederzijds respect aan de uitdagingen van morgen werkt. Alleen als je elkaar door en door kent, kun je optimaal inspelen op wat er in de markt speelt. Daarom gaan we bij voorkeur langdurige contracten en relaties aan met al onze klanten. Langdurige contracten geven rust en zekerheid en dragen dus bij aan de continuïteit.



## PIJLER 4. MEDEWERKER EN CULTUUR CENTRAAL

Wij willen onze mensen een omgeving bieden waarin ze zich veilig en gewaardeerd voelen. Een omgeving waarin ze optimaal hun capaciteiten kunnen benutten en waar ze zich tot de professional en expert kunnen ontwikkelen die er in hen schuilt. Een open cultuur waar ruimte is voor nieuwe invloeden en ideeën. Waar mensen fouten kunnen maken, eerlijk kunnen communiceren en worden geprikkeld het beste uit zichzelf te halen. En waar ook nieuwe medewerkers zich snel thuis voelen.



## PIJLER 5. RUIJTE VOOR INNOVATIE

De vraag naar ICT stijgt en blijft stijgen, is onze overtuiging. Als één sector innovatief is en moet zijn, dan is het wel die van ons. Er dienen zich continu nieuwe ontwikkelingen aan op het ICT-pad, aangereikt door diverse partijen in de markt. Aan ons de taak om die te verkennen. Dat doen we kritisch, in samenwerking met onze klanten, met ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en in de wetenschap dat één van die nieuwe ontwikkelingen de standaard van de toekomst kan zijn.



## PIJLER 6. VERANTWOORD OMGAAN MET OMGEVING

Dit is geen keuze, vinden wij. Dit is een verplichting, naar onszelf en de toekomst toe. Naar onze omgeving en onze kinderen en kleinkinderen. We zijn ons bewust van de rol die we hierin als bedrijf en individuele professional kunnen en willen pakken. Dat doen we niet voor de vorm, niet voor het stempeltje dat we dan opgeplakt krijgen, maar om ons steentje bij te dragen aan de wereld om ons heen en de wereld van morgen.

Een stip op de horizon zetten? En daar als organisatie standvastig op afkoersen? Daar geloven wij niet zo in. Tenminste, niet voor Simac. Wij zitten immers in de ICT en high tech. De uitdagingen van morgen zijn totaal anders dan die van vandaag. De kunst is dan ook niet om ver vooruit te kunnen kijken en vast te houden aan dogma's, maar om alert te blijven en mee te bewegen met de markt. Daarom is groeien geen doel, maar is het borgen van continuïteit dat wel. Wij willen er niet alleen vandaag maar ook morgen toe doen. Om dat voor elkaar te krijgen, hebben we Simac gebouwd op zes pijlers.

# DIT IS HET JAAR DAT SIMAC IT NL ÉÉN WERD

Voor Simac IT NL stond het jaar 2019 mede in het teken van het afronden van de fusie van vier verschillende ICT-bedrijven. Op 1 januari van dit jaar is die fusie officieel bekrachtigd.

De noodzaak om samen te gaan was er niet perse, de wens was er wel degelijk. Steeds nadrukkelijker. De wens voor één Simac. Met alle vier de disciplines – ICT, Business Solutions, B.sis en Phobos – onder één dak. Dat biedt intern voordelen, maar vooral ook extern: klanten kunnen beter en volledig worden bediend, vanuit één aanspreekpunt bovendien.

In de twee jaren voorafgaand aan de fusie werden de vier werkmaatschappijen al vanuit één directieteam aangestuurd. De positieve reacties vanuit de markt op de nieuwe organisatie in wording waren de bevestiging dat dit pad het juiste was om in de sterk veranderde IT-wereld waarde toe te blijven voegen. En dus werd Simac IT NL per 1 januari 2020 definitief en officieel een feit.

### Overname hmb

In 2019 heeft Simac IT NL het bedrijf hmb overgenomen. Met die overname versterkt Simac IT NL haar marktpositie in het SAP-domein. Voorheen lag de expertise vooral in applicatiebeheer, zowel functioneel als technisch, en in housing en hosting. Met de entree van hmb biedt Simac met SAP ALM (Application Lifecycle Management) expertise in de volledige levenscyclus van SAP-applicaties.

>> zie ook het inzetje over hmb op op pagina 12 en 13



### Positionering als partner

Simac IT NL is de afgelopen jaren steeds meer een partner geworden van zijn klanten in plaats van leverancier. Om die rol naar volle tevredenheid in te kunnen vullen, is besloten om ons via een verticale benadering van de markt in vijf segmenten te gaan specialiseren: retail, zorg, industrie, publieke sector en finance.

Dankzij die verregaande specialisatie is Simac gesprekspartner geworden aan de voorkant van de processen, om daarna aan de achterkant aan de slag te gaan. Doel: zorgen dat de IT van onze klanten optimaal en betrouwbaar functioneert en dat er in alle lagen van de organisatie optimaal en vanzelfsprekend gebruik kan worden gemaakt van de IT-faciliteiten en de aanwezige data.

### Groei zet zich door

In 2019 heeft de toenemende specialisatie een positief effect gehad op de successen en resultaten van Simac IT NL:

- In de retail groeide de behoefte aan one-stop-shopping.
- In de zorg dacht Simac voor een groeiend aantal klanten mee over de vraag hoe zij meer dienstverlening op maat kunnen leveren met hetzelfde aantal mensen.
- In de industrie zorgde Simac voor waardevolle verbindingen tussen productieomgeving en kantooromgeving.
- In de publieke sector groeide de aanwezigheid van Simac mede dankzij een onderscheidende aanpak voor de WMO-uitvoering en de privacy-aanpak op de processen rondom de afhandeling van persoonsgegevens.
- In de finance groeide de belangstelling om als IT-bedrijf mee in te stappen op de marketingpropositie en te zorgen dat processen de ambities ondersteunen.

### De groep Simac'ers groeit

De afhankelijkheid van IT blijft toenemen. Tegelijkertijd staat de technologie niet stil. Zo is Simac zich steeds verder aan het specialiseren in security en public cloud.

De groei in werkzaamheden vertaalde zich het afgelopen jaar in een uitbreiding van het aantal medewerkers. Deze medewerkers maken nu en in de toekomst het verschil bij Simac. Met hen zullen we onze klanten kunnen blijven ondersteunen in nieuwe kansen en uitdagingen die de veranderende IT met zich meebrengen. ●



## SAMENGAAN MET HMB: "DE CIRKEL IS ROND"

Simac en hmb waren geen onbekenden van elkaar: steeds vaker troffen zij elkaar in de markt. Die samenwerking beviel beide zo goed dat de vraag bijna als vanzelf opkwam of zij hun krachten moesten bundelen? Het antwoord: ja.

## SAP-SERVICES

RETAIL HEALTHCARE INDUSTRIE PUBLIC



### Expert in SAP Solution Manager

In september 2019 werd het samengaan een feit. "SAP heeft altijd een eigen applicatie gehad om haar systemen te managen: SAP Solution Manager", vertelt Jos van der Laan, manager application management bij Simac. "Die applicatie was jarenlang het best bewaarde geheim van SAP. Ben Giezenaar en Hans van der Horst zijn zich in 2006 met hun bedrijf in SAP Solution Manager gaan verdiepen. Met succes. Ruim 100 klantorganisaties hebben met hmb zaken gedaan of doen dat nog steeds."

### Contacten in Duitsland

In Application Lifecycle Management (ALM) groeide hmb voor SAP Nederland uit tot een gerespecteerde partij, met goede

contacten bovendien bij het moederbedrijf in Duitsland. "Zij komen als een van de weinigen in de keuken van SAP zelf. Dat geeft je een enorme voorsprong in de markt. Nu we de krachten hebben gebundeld, gaan we harder en verder dan ooit."

### 'De cirkel is rond'

De markt reageerde positief op het samengaan van de twee partijen, ook vanwege het moment: "Er vindt een verschuiving plaats naar de cloud. Veel huidige monitoring tools zullen verdwijnen. Bovendien start met de komst van S/4HANA de levenscyclus van SAP bij klanten weer van vooraf aan. Die omgeving bieden wij aan, van beheer en housing & hosting tot en met lifecycle management. De cirkel is rond." ●

“WE WERKEN  
HARD EN  
LEGGEN DE LAT  
VOOR ONSZELF  
HOOG.”



# “WE ZIJN MET ZIJN ALLEN SIMAC”

In 2014 lukte het Simac om zich los te maken van de beurs. “Ik heb mijn vader zelden zo blij gezien als op die dag”, lacht Maartje van Schagen. Sindsdien is het bedrijf weer het trotse familiebedrijf dat zijn eigen koers kan varen, zonder voortdurende korte termijn interventie van externe aandeelhouders.

## “DE FAMILIE IS ER VOOR HET BEDRIJF, NIET ANDERSOM.”

Korte lijntjes. Dat je als medewerker wordt gezien en gewaardeerd. Dat je ruimte krijgt. In het bedrijf, om jezelf te zijn en om te groeien. Maar ook privé, als daar even de prioriteiten liggen. Het zijn zomaar een paar voorbeelden die Maartje van Schagen noemt als ze het heeft over de kracht van het familiebedrijf. “Er is geen druk van buitenaf. Wij doen wat we vinden dat we moeten doen. En ja, dat is zorgen dat je een gezond bedrijf bent. Maar het belang van de mensen die hier werken wordt daarin altijd meegenomen.”

### Loyaliteit

Thijs van Schagen ziet een enorme loyaliteit. Van Simac naar haar medewerkers toe. En andersom. Maar ook bij klanten, van wie veruit het grootste deel al langer dan 5 jaar zaken doet met Simac. “We werken hard. Leggen de lat voor onszelf hoog. We zijn kritisch op onze prestaties. Dat is geven en nemen. Dat doen we ook, omdat één gevoel overheerst: we zijn met zijn allen Simac. We staan voor wie we zijn en wat we doen. Dat voelt je als je hier werkt. Dat voelt ook de klant. Is die klik er met een klant, dan weet ik zeker dat je geen betere partner kunt hebben dan Simac.”

### Toekomst van het familiebedrijf

Neef Bas van Tilborg is ervan overtuigd dat Simac ook in de toekomst een familiebedrijf blijft. “Wie er op het stoeltje komt te zitten als mijn oom stopt? Dat kan een van ons drieën zijn, maar kan ook iemand van buitenaf zijn. Het gaat erom wat het beste voor het bedrijf is. Ook dat is een kracht van het familiebedrijf: de familie is er voor het bedrijf, niet andersom.” ●



# “WE HEBBEN EEN GEMEENSCHAPPELIJKE OPDRACHT”

“Veel leveranciers zijn partners”, stelt Thijs van Schagen, die binnen Simac verantwoordelijk is voor het managen van de ‘vendors’. “Alleen door nauw met hen samen te werken, op kennisniveau, komen wij bij onze klanten tot de beste oplossingen.”

Simac is in de basis een system integrator. “Elke oplossing die wij ontwikkelen is een ecosysteem van kennispartijen”, vertelt Thijs van Schagen. “Elke oplossing bestaat uit verschillende componenten. Dat kan hardware en software zijn. Elke component heeft zijn eigen specifieke eigen-

schappen. Het is onze taak om al die componenten naadloos met elkaar te laten samenwerken en communiceren. Dat kan alleen als je heel ‘close’ bent met de betrokken partijen.”

## Breed portfolio

Simac is selectief in haar partners, maar kiest wel bewust voor een breed portfolio: “Klanten mogen van ons verwachten dat wij altijd de beste oplossing aanreiken. Dat betekent dat wij per vraag kijken welke partners het beste aanbod hebben. We werken daarbij met partners die net als Simac staan voor innovativiteit en hoogwaardige kwaliteit. Dat betekent ook dat wij bij onze partners de hoogst mogelijke status willen hebben. Dat toont namelijk aan dat wij inderdaad expertise op hoog niveau hebben.”

## Gemeenschappelijke opdracht

Het mooie aan de ICT-keten, vindt Thijs van Schagen, is dat het besef er volmondig is dat alle partijen elkaar sterker maken. “We hebben een gemeenschappelijke opdracht: hoe kunnen we er samen voor zorgen dat ICT onze klanten en de samenleving helpt om optimaal te functioneren en renderen? Daarin hebben wij elkaar nodig. Wij hebben onze partners nodig, vanwege hun specifieke oplossingen. Zij hebben ons nodig, om hun oplossingen aan te laten sluiten bij de vraag van onze klanten.” ●

“WIJ HEBBEN ONZE PARTNERS NODIG EN ONZE PARTNERS HEBBEN ONS NODIG.”



# WERKMAATSCHAPPIJEN

## SIMAC ICT BELGIË

### NIEUWE KLANTEN PRIKKELEN DE AMBITIES

Simac ICT België is opgericht in 1972 en bestaat dus bijna net zo lang als de Nederlandse organisatie, die een jaar eerder van start ging. Simac groeide in België het afgelopen jaar op alle vier de domeinen waarin het actief is.

In 2019 opende Simac ICT België de vijfde vestiging. Het bedrijf wil graag dicht bij zijn klanten zitten. Daardoor kan het snel ter plekke zijn. Bovendien scheelt het de eigen mensen reistijd. En in een markt waar talenten relatief dun gezaaid zijn en op zoek zijn naar een goede werk/privé-balans, is dat een belangrijk criterium.



Simac ICT België is in vier domeinen actief:

- **Integration** haalde in het laatste kwartaal de grootste opdracht ooit binnen: het opwaarderen en onderhouden van de IT-infrastructuur in een grote zorginstelling. Dat het bedrijf mee aan het front opereert, blijkt onder meer uit het feit dat er voor 2020 mooie projecten op stapel staan met 'Internet of Things', 'Artificial Intelligence' en 'Blockchain'.
- **Business Management Solutions** opereert in een niche: in het inzichtelijk maken van netwerken en data voor internationale organisaties in de telecom en de financiële sector. Met de overname van 70% van de aandelen van Wavetel zette het bedrijf hierin een belangrijke stap naar meer klandizie in Frankrijk.
- **Professional Services** levert hoogwaardige engineers en consultants in langdurige projecten. In 2020 verwacht deze business afdeling de mijlpaal van honderd medewerkers te doorbreken. Voorwaarde is wel dat de afdeling zijn toegankelijke karakter bewaart. Dat is immers een van de pijlers die haar onderscheidt in de markt.
- **Cabling and Infrastructure** legt de basisstructuur aan om als organisatie efficiënt en veilig te kunnen communiceren. In 2019 haalde het bedrijf verschillende langlopende contracten binnen, onder andere bij grote banken, overheidsinstanties en datacenters. De ambitie ligt er om voor datacenters nieuwe diensten te ontwikkelen en aan de markt aan te bieden. ●

## SIMAC LEARNING SOLUTIONS



### HET JAAR VAN DE NIEUWE KANSEN

Simac Learning Solutions is een van de jongste werkmaatschappijen binnen Simac. Zij ontwikkelt en vermarkt e-learning producten binnen een eigen e-learning omgeving. Het jaar 2020 staat in het teken van het benutten van nieuwe kansen.

E-learning zit in de lift. Uitgeverijen, onderwijsinstellingen, brancheverenigingen en bedrijfsleven omarmen het online leren in toenemende mate. Voorwaarde is wel dat de digitale leeromgeving vriendelijk is en aansluit bij de wensen van de organisatie en de gebruiker. En daarin heeft Simac Learning Solutions in 2019 een flinke slag gemaakt.

#### Samenwerking met Author-e

De Simac werkmaatschappij is in 2019 een samenwerking aangegaan met Author-e. Daarmee biedt Simac Learning Solutions haar klanten een auteursstool om heel gemakkelijk zelf e-learning te maken; volledig naar eigen inzicht. Dat levert klanten in de regel een flinke tijdswinst en kostenbesparing op.

#### Leven lang leren

De samenwerking is al direct haar vruchten af gaan werpen. Uitgeverijen van onderwijs- en trainingsmateriaal maken al dankbaar gebruik van het gecombineerde aanbod van Simac Learning Solutions. Op die markt ligt voor 2020 dan ook de primaire focus. Daarnaast lonkt echter de zakelijke markt. Daar is het principe van 'een leven lang leren' aan het landen en neemt de behoefte aan maatwerk 'learning solutions' toe. ●

### ARANEA GAAT VOOR DE GIDSROL

Aranea is sinds 2018 onderdeel van de Simac holding. Het bedrijf adviseert het C-level management van haar klanten en pakt graag de gidsrol in de digitale transformatie die zij doormaken.

Nog meer dan in 2018 sloeg Aranea in 2019 de handen ineen met zustermaatschappij Simac IT NL. Bij een aantal grote accounts speelt Aranea een strategische rol zoals die van directeur innovatie bij een grote retail-organisatie. Verder werd gezamenlijk een onderzoek uitgevoerd naar een digitale strategie voor samenwerkende zorginstellingen in de

## ARANEA



brainport regio. Met goede nieuwe collega's en aansprekende nieuwe klanten gaat Aranea aan de slag met uitdagende opdrachten in business-IT strategie, digitale transformatie, agile transitie, enterprise architectuur, big data vraagstukken en informatieveiligheid.

# WERKMAATSCHAPPIJEN

## WAVETEL

### VOORLOPER IN HET ZICHTBAAR MAKEN VAN IT-PRESTATIES

Het Franse WAVETEL is onderdeel van Simac. Het bedrijf is sinds 20 jaar actief op de Franse markt. Inmiddels opereert het vanuit drie vestigingen: Parijs, Rennes en Larmor-Plage.

WAVETEL is gespecialiseerd in oplossingen voor het testen en meten in de telecommunicatie, netwerken, veiligheid en opto-elektronica. Daarnaast ontwikkelt het eigen apparatuur en beschikt het over oplossingen om data te verwerven en



signalen te verwerken. Klanten zijn hier vooral de telecom-bedrijven, de system integrators, de installateurs maar ook eindgebruikers en grote accounts.

#### Samenwerking met Simac BMS

WAVETEL werkt al verschillende jaren nauw samen met Simac BMS in België. Dat doet het met name in het testen en meten van prestaties van applicaties en netwerken. In de loop der jaren hebben de twee entiteiten gezamenlijk een ambitieus plan opgezet om een Europese voorloper te worden in het zichtbaar maken van IT-prestaties. Daartoe is in 2018 een strategische samenwerking aangegaan door 70% van de aandelen onder te brengen bij Simac.

#### Ambities

In 2019 heeft die samenwerking direct geleid tot operationele synergievoordelen. Daarnaast heeft zij de aanwezigheid van de Simac-groep in Frankrijk in een stroomversnelling gebracht. Vele nieuwe klanten hebben hun vertrouwen reeds uitgesproken in de organisatie en haar ambitie. Taak is nu om de positie te versterken en uit te breiden naar West-Europa en het noordwesten van Afrika. ●

## SIMAC LUXEMBURG

### PRESTIGIEUZE OPDRACHTEN LEIDEN TOT GROEI



## SIMAC ICT TSJECHIË

### STEEDS VOOROP IN INTELLIGENTE OPLOSSINGEN



Al bijna dertig jaar heeft Simac een vestiging in Tsjechië. Daar is het bedrijf in het high level segment actief. Dat doet zij als systeem- en netwerkintegrator en als leverancier van intelligente oplossingen voor grote klanten op de Tsjechische en Slowaakse markt.

Praag een stad met een rijk verleden? Ja. Maar ook een stad met een visie op de toekomst. Smart City Praag is namelijk in aanbouw. Doel is om via hoogwaardige technologie de kwaliteit van het leven in de stad met ruim 1,3 miljoen inwoners te verbeteren. Simac ICT Tsjechië bouwt mee aan Prague Smart City, onder meer via camera-intelligentie en sensors.

#### Vooraanstaande partner

In Tsjechië groeide Simac organisch naar de vooraanstaande partner die het nu is voor klanten als Skoda Auto, het Ministerie van Binnenlandse Zaken, de grootste spaarbank en de stad Praag. Die rol leidde bovendien al tot verschillende spin-offs. Een daarvan is Passengera sro. Dit is een wereldwijd opererend informatie- en entertainmentplatform voor transport operators waarin Simac financieel en inhoudelijk participeert.

#### Voortrekkersrol in Internet of Things

De pijlers liggen op het consolideren van de gestage groei en HRM. Daarnaast gaat Simac ICT Tsjechië nauwer samenwerken met Simac vestigingen op Internet of Things, om hierin nog nadrukkelijker een voortrekkersrol te nemen. ●

Simac PSF is een system integrator uit Luxemburg en op drie domeinen actief: in netwerken, in systemen en data en in security. Daarnaast heeft Simac PSF een sterke business tak in gestructureerde bekabeling.

#### Opdracht voor Europese Parlement

In 2019 kreeg Simac PSF de opdracht voor vijf jaar om de volledige IT-bekabeling in het Europese Parlement onder handen te nemen: in Luxemburg,

Brussel én Straatsburg. Het is een voorname opdracht voor een middelgrote system integrator, die mede dankzij de aanwezige expertise in combinatie met de korte lijntjes aan Simac PSF is gegund.

#### Inzetten op de cloud

Simac PSF zet in op groei. Dat doet het onder andere door haar expertise in hybride cloud-omgevingen uit te breiden. Daarnaast wil het meer diensten aanbieden aan bestaande klanten, om daarmee een nog sterkere partner te kunnen zijn.

#### Simac Professional

Daarnaast heeft Simac een 50% belang in Simac Professional in Luxemburg en Noordoost-Frankrijk. Dit bedrijf biedt IT-diensten aan, onder meer via consultants. In de hele Benelux heeft Simac Professional een exclusieve samenwerking met Hitachi Data Systems voor het onderhoud van alle materieel. Ook Simac Professional verwacht een sterke groei in 2020. Die is mede ingegeven door het feit dat het contract met een van de grootste staalproducenten ter wereld tot 2024 is verlengd. ●

# “WIJ NEMEN MVO SERIEUS OMDAT HET BIJ ONS PAST”

**MVO doe je niet omdat het moet. Dat doe je omdat je het wilt. Met het behalen van het ISO50001-certificaat hebben wij in 2019 een nieuwe stap gezet om MVO in de organisatie te verankeren.**

Wij willen dat maatschappelijk verantwoord ondernemen een serieuze plek op de agenda van het bedrijf heeft. Met die opdracht ging Peter Veraa in 2016 aan de slag. En 'serieus' wil zeggen: anticiperend op ontwikkelingen. "Wij wilden MVO tastbaar en verifieerbaar maken", vertelt Peter Veraa, die binnen Simac de MVO-kar trekt.

Een van onze eerste elektrische auto's op locatie in Heerlen.



## Doorpakken

Al in 2017 behaalden wij het ISO14001-certificaat. Daarmee toonden we aan de milieurisico's onder controle te hebben. We pakten direct door. ISO50001 werd de nieuwe stip aan de horizon. De opdracht was tweeledig: breng in kaart wat we per locatie aan energie verbruiken. En koppel daar een plan van aanpak aan vast om dat verbruik blijvend te verlagen; ook weer per locatie.

## Bevestiging vanuit de markt

In 2019 haalden we ook het ISO50001-certificaat. Met dank aan enkele grote investeringen, zoals het plaatsen van zonnepanelen; en aan veel relatief kleine ingrepen, zoals het vervangen van verlichting en het optimaliseren van de routes van engineers. "De markt geeft ons de bevestiging dat we een goede keuze hebben gemaakt om pro-actief met MVO aan de slag te gaan: steeds meer klanten vragen ons wat wij concreet aan energie-bezuiniging doen. Met één druk op de knop hebben we de gewenste cijfers voor hen paraat."

## Uitdagingen

Een van de uitdagingen voor de komende periode ligt in het meenemen van de recente overnames



Zonnepanelen op het dak van ons kantoor in Ede. ← Zonnepanelen op het dak van het hoofdkantoor in Veldhoven.

op de ingezette MVO-lijn. Peter Veraa: "Daarnaast zullen we een aantal gebouw gebonden installaties vervangen door onder andere warmtepomp-installaties; en blijven we kritisch op alle processen, locaties en installaties. Dat doen we met dezelfde intentie als waar we in 2016 mee zijn gestart: oprecht, onderbouwd en meetbaar." ●

# “WIJ HEBBEN BIJ SIMAC EEN SOCIALE WERKOMGEVING”

Onze medewerkers zijn de belangrijkste 'asset'. Het wordt zo gemakkelijk gezegd. “Maar binnen Simac is die aandacht voor de mens heel oprecht. Zo zijn wij gewoon”, vertelt HR-directeur Marina Bakker.

Waar die oprechtheid vandaan komt? “Dat zit in het dna van het familiebedrijf, denk ik”, aldus Marina Bakker. “We zijn een sociale werkomgeving. Er is oog voor je persoonlijke ontwikkeling, maar ook voor je privé-situatie. Met beide wordt waar mogelijk rekening gehouden.”

## Onbeperkt online trainingen volgen

Jezelf blijven ontwikkelen is inherent aan de business waarin Simac opereert. De markt ontwikkelt zich razendsnel. Wil je voorop blijven lopen, dan zul je in kennis moeten blijven investeren. Bovendien eisen de grote partners met wie we samenwerken dat je als professional trainingen blijft volgen om gecertificeerd te kunnen blijven.

“Om ook alle andere medewerkers de kans te geven zich te blijven ontwikkelen, is iedereen bij Simac geabonneerd op GoodHabitz. Dat is een platform waar je onbeperkt (korte) online trainingen kunt volgen. Dat varieert van talen en digitale vaardigheden tot persoonlijke en 'soft' skills.”

## Nieuwe medewerkers

Een van de speerpunten voor het nieuwe jaar blijft het werven van nieuwe medewerkers. “Dat is een continu proces. We onderhouden al jaren goede contacten met scholen en universiteiten. Zo hebben we samen een programma opgesteld waarbij hbo-studenten vier dagen werken en een dag naar school gaan. Dat zorgt mede voor nieuwe aanwas in ons bedrijf.” ●

“JEZELF BLIJVEN ONTWIKKELEN IS INHERENT AAN DE BUSINESS.”

“BINNEN SIMAC IS AANDACHT VOOR DE MENS HEEL OPRECHT. ZO ZIJN WIJ GEWOON.”



# WERKMAATSCHAPPIJEN

## SIMAC MASIC

### FOCUS GAF NIEUWE ENERGIE

Simac Masic is een hightech machinebouwer. Gevestigd in Heerlen is het bedrijf, dat zijn oorsprong onder andere vindt in het oude Philips, wereldwijd actief. In 2017 koos het voor een duidelijke focus. Dat werpt intussen zijn vruchten af.



Zo breed als de bedrijfsmechanisatie is, zo breed was Simac Masic actief. En dan ook nog eens als ingenieursbureau, handelsorganisatie én bouwer. In 2017 werd focus aangebracht: voortaan ging het bedrijf zich vooral toelagen op het ontwikkelen, bouwen, installeren en services van machines voor de mondiale farmaceutische industrie; en dan specifiek voor bedrijven die medicijnen verpakken.

#### Unieke opdracht

De focus bracht nieuw elan. In drie jaar tijd groeide Simac Masic met ruim twintig mensen. De omzet steeg met 70%. Klap op de vuurpijl is ongetwijfeld het leveren van een machine in 2019 aan een toonaangevend Japans bedrijf, dat voor het eerst in haar bestaan een machine buiten het eigen land bestelde.

#### Reputatie

De groei zal doorzetten. Dit vergt dat Simac Masic aan de eigen organisatie blijft werken. Zo zullen er dit jaar minimaal tien mensen bij komen. De aangebrachte focus heeft voorts nog gebracht wat het moest brengen: nieuwe schwing en een reputatie in een afgebakende markt als betrouwbare hightech organisatie. ●

## SIMAC QUADCORE

### INSPELEN OP INNOVATIES EN ONTWIKKELINGEN



Simac QuadCore bestaat dit jaar dertig jaar en ontwikkelde zich tot een middelgrote industriële automatiseerder die voor aansprekende bedrijven werkt. Simac QuadCore werkt op basis van detachering, projecten én 24/7 service voor haar klanten.

Korte lijnen en ontzorgen typeren de werkwijze richting engineers én klanten. Misschien is dat wel wat Simac QuadCore haar sterke positie in de markt geeft. Dit zorgt voor een heel eigen dynamiek en betrokkenheid en dit zijn eigenschappen die klanten weten te waarderen in het bedrijf.

#### Nieuwe mensen

Het bedrijf uit Veldhoven is binnen de industrie in vele marktsegmenten actief, waaronder de Automotive, Machinebouw, Food & Beverage, Water- en Milieutechnologie, Transport & Logistiek en Op- en Overslag. Afgelopen jaar heeft Simac QuadCore in elk van deze segmenten groei gerealiseerd. De vraag naar nieuwe software engineers van afgelopen jaren blijft onverminderd van kracht.

#### Platformonafhankelijke expertise

Richting toekomst ziet Simac QuadCore tal van innovaties en ontwikkelingen, zoals Industrie 4.0. Het verzamelen en analyseren van data om daar de juiste acties op te nemen wordt gemeengoed. Maar ook nieuwe technieken en programmeertalen maken hun intrede in de Industriële Automatisering. Om die reden wordt er volop ingezet in opleiding en nieuwe technieken zodat het team klaar is voor nu en de toekomst. ●

## SIMAC TRIANGLE

### OP DRIE FRONTEN STAPPEN GEZET



Het jaar 2019 stond voor Simac Triangle in het teken van de verandering. Het fuseerde met Simac Obec, manifesteerde zich nadrukkelijk op de Amerikaanse markt en zette een nieuwe applicatie op de markt voor het aantoonbaar borgen van de privacy.

De kernactiviteit van Simac Triangle ligt van oudsher bij de eigen applicatie voor Managed Print Services. Deze ondersteunt wereldwijd de printerverkoop, de service, de levering van supplies en de prijs-per-pagina-facturatie. Vooral in de Verenigde Staten groeide in 2019 de vraag naar deze applicatie.

#### Het sociaal domein in

Na het fuseren met Simac Obec kreeg Simac Triangle ook de softwareapplicatie Central Station in huis. Deze wordt ingezet in het sociaal domein: bij gemeentes en organisaties in Maatschappelijk Werk en Welzijn. In 2019 heeft de organisatie vooral veel energie gestoken in het professionaliseren van de organisatie en het nastreven van ultiem gebruiksgemak.

#### Nieuwe applicatie: Simac PIMS

Organisaties moeten aan steeds strengere eisen van de privacywetgeving voldoen. Het Privacy Informatie Management Systeem (PIMS) van Simac ondersteunt organisaties in het naleven hiervan. Het afgelopen jaar is hard gewerkt aan de softwareapplicatie. Intussen is het marktrijp en klaar om de markt ten dienste te zijn. ●

# WERKMAATSCHAPPIJEN

## SIMAC ELECTRONICS

### EXPERTISE GEEFT MEERWAARDE IN DE MARKT

Simac startte in 1971 als leverancier van meetapparatuur. Die roots zijn terug te vinden bij Simac Electronics. Het bedrijf levert, kalibreert en onderhoudt meer dan 10.000 instrumenten voor het lassen, testen en meten van verbindingen. Daarnaast ontwerpt en levert het de glasvezel- en RF-verbindingen voor die netwerken.

De kracht van Simac Electronics is dat het niet sec een leverancier is, maar feitelijk een ingenieursbureau met een enorme hoeveelheid meet- en verbindingso oplossingen. Het is een bedrijf met hoog opgeleide technici, die klantspecifieke oplossingen ontwikkelen. Dat doen zij onder andere voor de telecom, datacenters, industrie en defensie.

#### Service als meerwaarde

Die expertise geeft het bedrijf een unieke plek in de markt, naar leveranciers en klanten toe. Zo wordt Simac Electronics regelmatig ingeschakeld om praktijktrainingen te geven in het gebruik van apparatuur. Vanwege deze ontwerp- en praktijkkennis koos een internationale telecomprovider in 2019 voor Simac Electronics om een aantal zeer complexe landelijke knooppunten overzichtelijk met elkaar te verbinden.

#### Vol vertrouwen

In een competitieve markt kijkt Simac Electronics vol vertrouwen vooruit, waarbij het de vruchten gaat plukken van een intern automatiseringsproject. Dankzij de overname van een bedrijf in België wordt ook daar een lichte groei voorzien. ●



## SIMAC IDS

### SINDS 2019 DOORGROEIEN OP EIGEN BENEN

Het jaar 2019 was het eerste jaar dat softwarebedrijf Simac IDS op eigen benen stond. Deze stap volgde op een omzetgroei van meer dan 50% in 2018. Ook zelfstandig – met nog meer focus op de ontwikkelde oplossingen – zette die groei zich door.



IDS staat voor IDentification Solutions. Al meer dan vijftien jaar legt Simac zich toe op persoonsidentificatie en -registratie en op toegangsverlening. Dat doet zij met name in het onderwijs, de zorg, datacenters en vakantieparken. Naar de oplossingen Presto en Pronto blijkt zo veel vraag te zijn dat ze met ingang van 2019 zijn ondergebracht in een nieuwe werkmaatschappij: Simac IDS.

#### Engagement monitoring in Engeland

Veelzeggend is dat Simac IDS als relatief kleine speler voet aan de grond heeft gekregen bij Engelse universiteiten. Deze gebruiken de tool Presto als 'engagement monito-

ring' oplossing: software als middel om de aanwezigheid en betrokkenheid van een student vast te leggen, in contact te blijven met die student en proactief te begeleiden waar nodig.

#### Hoge betrouwbaarheid

Ook buiten het onderwijs zien steeds meer organisaties de meerwaarde van persoonsidentificatie- en registratie en toegangsverlening. Het is een perfect middel om klanten en bezoekers op maat te kunnen ondersteunen. De Simac IDS-oplossingen hebben een uitgebreide functionaliteit en een dermate bewezen betrouwbaarheid dat verdere groei in het verschiet ligt. ●

## SIMAC DOCUMENT SOLUTIONS

### BESTE JAAR OOI T IN 25 JAAR

Simac Document Solutions biedt oplossingen om formulieren en facturen automatisch te verwerken. Dat doet het Simac-bedrijf in Ede al 25 jaar voor veel grote namen, die vooral in de maakindustrie en de automotive sector actief zijn.

In iedere organisatie gaan veel documenten rond. Hoewel de oplossingen van Simac Document Solutions relatief eenvoudig aan te passen zijn op nagenoeg al die documenten, richt het bedrijf zich vooralsnog vooral op facturen en aanverwante formulieren. En dan specifiek op het herkennen en passend actie ondernemen. Alles geautomatiseerd en al dan niet in de cloud.

#### Beste jaar ooit

In 2019 realiseerde Simac Document Solutions een groei van 20%, zowel in omzet als in rendement. Er zijn twee redenen die dit beste jaar ooit verklaren. Of eigenlijk drie. De eerste reden is dat enkele grote nieuwe namen klant werden. De tweede is dat het bedrijf een portefeuille van een collega-bedrijf overnam. De derde reden is dat het bedrijf zich dusdanig dienstverlenend

opstelt dat bestaande klanten graag klant blijven.

#### Robotisering

De groei zal doorzetten, zo is de verwachting. Dat schept ruimte om het aanbod te verbreden en om te innoveren. Zo onderzoekt het bedrijf de rol die robotisering kan hebben in het verwerken van facturen. ●



# SIMAC ALS ONDERDEEL VAN DE WERELD

**SPONSORING:** In november 2018 vond het EK veldrijden plaats in Rosmalen. Simac was een trotse sponsor van dit evenement. Ook dit jaar zal Simac weer uitkomen als sponsor van het Europees Kampioenschap veldrijden.

Als bedrijf zijn we onderdeel van een groter geheel: van de wereld, de maatschappij en de directe omgeving. We zijn 'maar' een radertje. Tegelijkertijd beseffen we heel goed dat elk radertje een belangrijke rol heeft in dat geheel. Daarom vinden we het heel vanzelfsprekend om daarin onze verantwoordelijkheid te pakken.

Als onderdeel van ons MVO-beleid, steunen we goede doelen en initiatieven waar we ons mee verbonden voelen. Dat doen we op drie manieren:

## VIA SIMAC HART

Elk kwartaal mogen alle medewerkers van Simac een initiatief inbrengen waar zij bij betrokken zijn. Dat kan een collega zijn die een berg gaat beklimmen voor het goede doel; een Simac'er die vrijwilligerswerk doet in het hospice dat nieuwe meubels nodig heeft; of een Simac'er die lid is van een vereniging die zonnepanelen wil leggen. Elk kwartaal kiezen wij tien projecten uit die een financieel steuntje in de rug krijgen.



## VIA SPONSORING

Om in the picture te blijven bij een groot publiek, sponsoren wij een aantal grote clubs en evenementen. Zo zijn we onder andere hoofdsponsor van het EK Veldrijden 2020 en van wielervedstrijd Omloop der Kempen; we sponsoren grotere en kleinere voetbal- en hockeyclubs zowel landelijk als in de eigen omgeving. Daarnaast ondersteunen we diverse culturele activiteiten op het gebied van muziek en verschillende musea. Ook behoud van natuur en landschap is onderdeel van onze sponsoractiviteiten. Ook hier kijken we waar we impact kunnen hebben, met als extra doelstelling: zorgen dat de naam Simac wordt gezien.

## VIA SPORT- EN CULTUURBUDGET

De regio's waarin wij zijn gevestigd, bruisen vaak van de verenigingen en activiteiten. Onze mensen sporten daar, helpen daar, genieten daar, leren daar. Als zij zich lekker voelen, zijn wij daar als bedrijf ook bij gebaat. Dus stellen we jaarlijks een Sport- en Cultuurbudget beschikbaar. Daarmee steunen we lokale en regionale initiatieven. Dat varieert van plaatselijke sport- en toneelverenigingen tot musea en culturele evenementen.



## SIMAC HART



Voetbalclub Ardahanspor van collega Senol Sözen van Simac Document Solutions. In het eerste elftal van club Ardahanspor spelen alleen vluchtelingen uit Noord-Afrika, zij zijn via de gemeente Utrecht ondergebracht bij Ardahanspor. Zij spelen zo goed dat ze nu als eerste elftal uitkomen voor de club waar Senol actief is als vrijwilliger.

## SPONSORING



Het Simac-logo staat duidelijk zichtbaar op de dug-outs van Fortuna Sittard. Sowieso is Simac actief in sportsponsoring. Zo kunnen PSV, FC Eindhoven, UNA, Oranje-Rood, het EK-veldrijden en wielervedstrijd Omloop der Kempen rekenen op ondersteuning. Bovendien komt u bij veel lokale sportverenigingen Simac-logo's tegen.

## CULTUURBUDGET



Opera Zuid is al ruim vijftientig jaar hét epicentrum voor opera in Zuid-Nederland. Op cultureel vlak sponsort Simac ook philharmonie zuidnederland, de Nederlandse Bachvereniging, muziekgroep Capella Pratensis, Bold Opera on the Move, Muziekgebouw Eindhoven, het Van Abbemuseum, het Noordbrabants Museum en diverse lokale initiatieven.

# ALLES DRAAIT OM TEAM-NOLOGY

“WAAROM KLANTEN VOOR ONS KIEZEN? WIJ GRAVEN ALTIJD NET WAT DIEPER”



MAARTEN SOEN  
CONSULTANT

Teamnology is een samentrekking van 'team' en 'technology'. Het zijn de twee woorden die onze organisatie het meest van alles typeren. Simac medewerkers vertellen hun eigen teamnology verhaal.

“Wij zijn specialist in geautomatiseerde factuurverwerking. Wij werken veel voor grote partijen die actief zijn in onder andere de industrie, de retail en de automotive. En dat vaak met veel vestigingen. Waarom zij voor ons kiezen? Wij graven altijd net wat dieper, denk ik. Wij zijn altijd op zoek naar de vraag achter de vraag. En dat is precies ook wat ik versta onder Teamnology: niet de vraag beantwoorden die een klant bij ons neerlegt, maar het onderliggende probleem aanpakken. Dat doe je altijd samen.”

TOONAANGEVENDE KLANTEN  
PART OF TEAMNOLOGY



**TOM COLEN**  
PRODUCT OWNER

## “IK KREEG DE KANS OM EEN SWITCH TE MAKEN.”

“Ik wil mezelf blijven ontwikkelen. Op een gegeven moment miste ik iets in mijn werk. Ik wilde niet meer aan de knoppen zitten. Maar wat ik dan wel wilde, wist ik niet precies. En dat is het mooie aan Simac: aandacht voor zowel klant als medewerker. Simac geeft de ruimte en het vertrouwen om je continu te ontwikkelen. Ik kreeg de kans om de switch te maken van engineer naar product owner. Daar valt voor mij alles op zijn plek. Tegelijkertijd blijf ik niet stil zitten. Ik zit regelmatig met mijn leidinggevende aan tafel om te kijken waar ik me kan ontwikkelen.”

**CONTINU ONTWIKKELEN**  
PART OF TEAMNOLOGY

## “MET SIMAC ZIJN WE OP ANDEREN GERICHT. DAAR VOEL IK ME PRETTIG BIJ.”



**MICHELLE TIJSTERMAN**  
SALES & MARKETING REPRESENTATIVE

“Met Simac zijn we op anderen gericht. Dat geldt in het werk, maar ook daarbuiten: het bedrijf toont zich op heel veel manieren betrokken bij de samenleving. Dat is een van de redenen waarom ik me hier zo thuis voel. Ik ben dat zelf ook. Ik vind het heerlijk om mijn steentje eraan bij te dragen dat anderen een fijne tijd hebben. Zo ben ik al twintig jaar vrijwilliger bij de hockeyclub. Daar train en coach ik kinderen en heb ik een knutsel-activiteit opgezet. Net als in het werk geldt ook daar: om te kunnen presteren, moet je elkaar in je waarde laten.”

**MAATSCHAPPELIJKE BETROKKENHEID**  
PART OF TEAMNOLOGY



**BLAIRE MBATA**  
ENGINEER

## “IK KOM REGELMATIG IN HET BUITENLAND.”

“Veel van onze klanten zijn retailers met internationale aspiraties. Zij hechten aan uniformiteit, ook in de IT. Ik kom dan ook regelmatig in het buitenland. Zelf zit ik veel in West-Europa, maar mijn collega's gaan ook naar landen daarbuiten, zoals de USA. Dat internationale karakter geeft een extra dimensie aan mijn werk als engineer, vind ik. Ik leer van andere culturen. Een audit in Frankrijk bijvoorbeeld levert relevante input op waar je ook in Nederland veel aan kunt hebben. Die input helpt je groeien als professional. Die helpt je mee te bewegen met de markt of die markt soms zelfs voor te zijn.”

**INTERNATIONAAL KARAKTER**  
PART OF TEAMNOLOGY

## “IK DOE NU IETS TOTAAL ANDERS, MAAR HET IS ZO ONTZETTEND LEUK!”



**EVA DE WITT - JANSEN**  
MANAGER SERVICEDESK

“Ik werk vanaf 2008 bij Simac, voornamelijk als service-manager. Toen ik moeder werd, ben ik minder gaan werken. Dat was geen probleem. Vorig jaar gaf ik aan dat ik iets nieuws wilde gaan doen. Toen rolde deze baan uit de hoge hoed. Iets totaal anders, maar zo ontzettend leuk! Ik stuur een groep van 30 jonge mensen aan die iets in de IT willen, maar nog niet precies weten wat. Mijn taak is om te zorgen dat ze het hier leuk vinden en dat ze voldoende perspectief zien om carrière te maken. In beide opzichten ben ik een goed voorbeeld voor hen ... ;-)”

**CARRIÈREPERSPECTIEF**  
PART OF TEAMNOLOGY

# DE JAARCIJFERS

Het jaar 2019 was voor Simac een succesvol jaar. De omzet steeg bijna geheel autonoom met 6% van € 259 naar € 275 miljoen. Het bedrijfsresultaat eindigde op € 11,0 miljoen. De nettowinst over 2019 kwam uit op € 6,9 miljoen. De kaspositie is verder versterkt.

We zijn tevreden over het bedrijfsresultaat, hoewel het lager was dan in 2018. De lichte daling komt omdat we veel hebben geïnvesteerd in nieuwe technologie, onder andere in cloud services, in twee dienstencentra voor performance management en security en in diverse softwareoplossingen. Ook in het segment Smart Solutions investeren we voortdurend in het vernieuwen van technologie en van de organisatie. Deze ontwikkelingen zijn direct in de kosten te zien. De verwachting echter is dat zij op termijn voor extra meerjarige inkomsten voor Simac zorgen.

De verschillende IT-bedrijven in Nederland hebben we samengevoegd tot Simac IT NL. Daardoor kunnen we dienstverlening standaardiseren en onze kennis optimaal inzetten. De gespecialiseerde competenties zijn georganiseerd in kennisclusters. Deze worden via vijf marktsegmenten naar onze klanten gebracht. Ook het in 2019 geacquireerde bedrijf hmb is als een hoogwaardig kenniscluster binnen Simac IT NL opgenomen.

De IT-bedrijven in België, Luxemburg, Tsjechië en Frankrijk continueerden de goede resultaten. Wij vinden dat innovatie in de haarvaten van de organisatie moet zitten. Daarom zijn de investeringen in innovatie niet gecentraliseerd. Juist ook buiten Nederland vinden interessante en belangrijke ontwikkelingen plaats. In de komende jaren zullen we meer aandacht besteden aan het commercialiseren van deze beschikbare competenties.

De overige bedrijven sloten 2019 in meerderheid winstgevend af. Zij vormen mede het fundament van de stabiliteit van Simac. Interessante groei vond plaats bij Simac Masic, dat mooie orders verwierf van internationale klanten. Simac Document Solutions groeide, mede door het overnemen van een externe contractenportefeuille. Simac Triangle heeft aanzienlijk geïnvesteerd in software voor het registreren en begeleiden van cliënten binnen het sociaal domein. Simac Electronics versterkte de goede positie als leverancier van glasvezeloplossingen en Aranea leverde naast hoogwaardige consultancy-diensten aan externe klanten een belangrijke bijdrage aan enkele IT-innovaties van Simac.

Het streven naar partnerschap met onze klanten blijft van groot belang, gezien de complexiteit van de technologie en de betekenis van technologie voor hun bedrijfsprocessen. Dat vraagt om gedegen kennis, om een flexibele instelling en om intern en extern samenwerken in teams ('Teamnology'). Door de krapte op de arbeidsmarkt was ook in 2019 de werkdruk hoog. Uitbreiding van het aantal medewerkers met handhaving van de kwaliteit blijft een uitdaging.

OMZETSTIJGING VAN

6%

275  
MILJOEN OMZET



OMZET 2017: €223 MLJ

OMZET 2018: €259 MLJ

OMZET 2019: €275 MLJ

De algemene vooruitzichten voor 2020 waren ten tijde van het samenstellen van het jaarverslag positief. De basis is stevig, met dank aan langjarige contracten, een bedrijfscultuur waarin integriteit en loyaliteit voorop staan en een prima financiële positie. De plotse uitbraak van het coronavirus heeft alle ambities echter in een ander daglicht geplaatst. De toekomst is niet langer te voorspellen, zowel de nabije toekomst niet als de verre. Dat maakt het onmogelijk om de hoogte van het in 2020 verwachte rendement in te schatten.

Graag willen wij onze klanten bedanken voor het vertrouwen in Simac, de opdrachten en de positieve samenwerking in 2019. De raad van commissarissen en de ondernemingsraad danken wij voor hun goede bijdrage om vorm te geven aan een dynamisch, succesvol bedrijf waar de mens in de organisatie het uitgangspunt blijft. Alle medewerkers danken wij voor hun enorme inzet, klantgerichtheid en loyaliteit. Zij zijn en blijven de basis van ons succes.

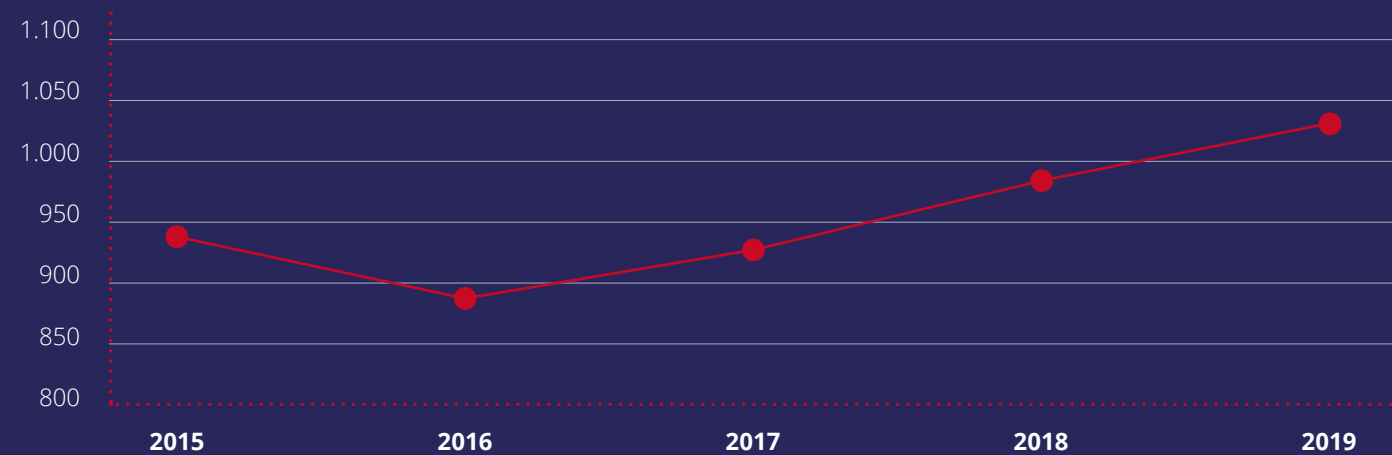
*Namens de directie,  
Eric van Schagen  
CEO*

## MEERJARENOVERZICHT

RESULTATEN	2019	2018	2017	2016	2015
<b>Netto-omzet</b>	<b>276.314</b>	<b>258.619</b>	<b>223.151</b>	<b>202.515</b>	<b>185.292</b>
Verkoop en installatie van goederen	142.999	139.753	119.621	110.943	107.168
Service- en beheercontracten	90.344	86.947	81.000	72.362	58.360
Overige dienstverlening	42.971	31.919	22.530	19.210	19.764
<b>Brutowinst</b>	<b>125.426</b>	<b>119.586</b>	<b>104.321</b>	<b>92.695</b>	<b>90.327</b>
In % van de omzet	45,4%	46,2%	46,7%	45,6%	48,7%
<b>Bedrijfsresultaat</b>	<b>11.159</b>	<b>13.088</b>	<b>10.336</b>	<b>6.144</b>	<b>1.738</b>
In % van de omzet	4,0%	5,1%	4,6%	3,0%	0,9%
<b>Resultaat na belastingen</b>	<b>7.047</b>	<b>10.883</b>	<b>7.767</b>	<b>10.017</b>	<b>1.005</b>
In % van de omzet	2,6%	4,2%	3,5%	4,9%	0,5%
<b>Gemiddeld aantal medewerkers (FTE)</b>	<b>1.063</b>	<b>986</b>	<b>937</b>	<b>890</b>	<b>947</b>

bedragen in duizenden euro's

### Gemiddeld aantal medewerkers (FTE)



# DE VERWACHTINGEN

RESULTATEN PER MEDEWERKER	2019	2018	2017	2016	2015
<b>Netto-omzet</b>	<b>260</b>	<b>262</b>	<b>238</b>	<b>228</b>	<b>196</b>
Brutowinst	118	121	111	104	95
Lonen en salarissen	61	62	55	57	53
Bedrijfsresultaat	10	13	11	7	2

bedragen in duizenden euro's

FINANCIËLE POSITIE	2019	2018	2017	2016	2015
Vaste activa	22.213	23.514	20.843	20.453	17.001
Vlottende activa	103.264	95.840	78.749	66.777	69.192
<b>Totaal activa</b>	<b>125.477</b>	<b>119.354</b>	<b>99.592</b>	<b>87.230</b>	<b>86.193</b>
Groepsvermogen	53.395	49.189	39.829	33.772	23.688
Voorzieningen	3.515	2.114	1.604	1.599	3.179
Langlopende schulden	112	164	-	23	74
Kortlopende schulden	68.455	67.887	58.159	51.836	59.252
<b>Totaal passiva</b>	<b>125.477</b>	<b>119.354</b>	<b>99.592</b>	<b>87.230</b>	<b>86.193</b>
Vlottende activa -/- kortlopende schulden	34.808	27.953	20.590	14.941	9.940
Kaspositie	20.808	13.556	13.493	5.562	-3.238
Kasstroom uit operationele activiteiten	12.960	7.172	12.418	7.542	1.071
Kasstroom uit investeringsactiviteiten	-3.035	-5.625	-2.352	1.563	-2.454
Betaalde dividenden	-3.572	-2.549	-2.172	-806	-303
Groepsvermogen in % totaal activa	42,6%	41,2%	40,0%	38,7%	27,5%

bedragen in duizenden euro's

Door de actuele ontwikkelingen is het momenteel niet mogelijk een prognose voor 2020 te geven. De IT-sector blijft essentieel in het ondersteunen van de activiteiten die ook in de huidige tijd door moeten gaan. Verschillende van onze klanten hebben het moeilijk en dit zal nog verder toenemen. Dat heeft uiteraard ook gevolgen voor onze omzet en het rendement. Mede door de goede uitgangspositie en de motivatie van onze medewerkers verwachten wij de noodzakelijke diensten te kunnen blijven leveren en ook deze lastige tijd door te kunnen komen.

Voor wat betreft de dagelijkse operatie volgt Simac de adviezen van het RIVM en de Nederlandse regering. Naar de huidige stand van zaken is de organisatie goed in staat en voldoende flexibel om de verplichtingen jegens klanten na te blijven komen.



## GECONSOLIDEERDE BALANS VOOR WINSTBESTEMMING

ACTIVA	2019	2018
Immateriële vaste activa	5.353	5.559
Materiële vaste activa	6.611	6.118
Financiële vaste activa	9.823	10.853
Latente belastingvorderingen	426	984
<b>Vaste activa</b>	<b>22.213</b>	<b>23.514</b>
Vorraden	2.898	2.594
Onderhanden projecten	-	-
Handelsdebiteuren	62.117	63.982
Overige vorderingen en overlopende activa	17.822	14.954
Effecten	219	212
Liquide middelen	20.208	14.098
<b>Vlottende activa</b>	<b>103.264</b>	<b>95.840</b>
<b>Totale activa</b>	<b>125.477</b>	<b>119.354</b>

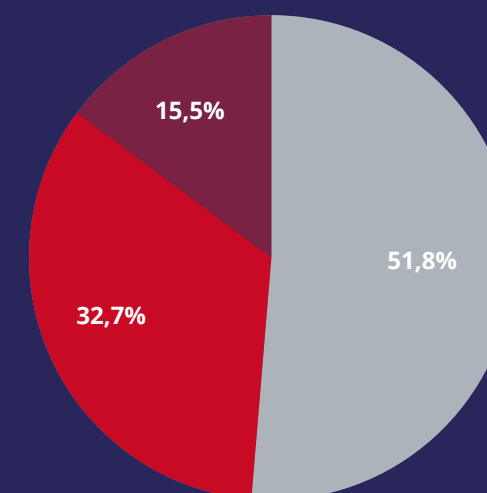
bedragen in duizenden euro's

PASSIVA	2019	2018
Eigen vermogen	50.674	46.900
Aandeel derden	2.721	2.289
<b>Groepsvermogen</b>	<b>53.395</b>	<b>49.189</b>
<b>Vorzieningen</b>	<b>3.515</b>	<b>2.114</b>
<b>Langlopende schulden</b>	<b>112</b>	<b>164</b>
Kredietinstellingen	-	542
Financiële leaseverplichtingen	60	60
Onderhanden projecten	1.418	1.376
Handelscrediteuren	25.018	24.368
Belastingen en premies sociale verzekeringen	7.375	8.093
Overige schulden en overlopende passiva	34.584	33.448
<b>Kortlopende schulden</b>	<b>68.455</b>	<b>67.887</b>
<b>Totale passiva</b>	<b>125.477</b>	<b>119.354</b>

bedragen in duizenden euro's

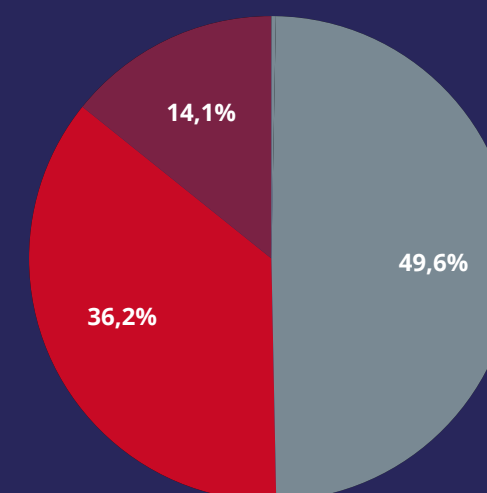
### Netto-omzet per categorie 2019

- Verkoop en installatie van goederen (w.o. projecten)
- Service- en beheercontracten
- Overige dienstverlening



### Netto-omzet per bedrijfsegment 2019

- Information Technology Nederland
- Information Technology buitenland
- Smart Solutions

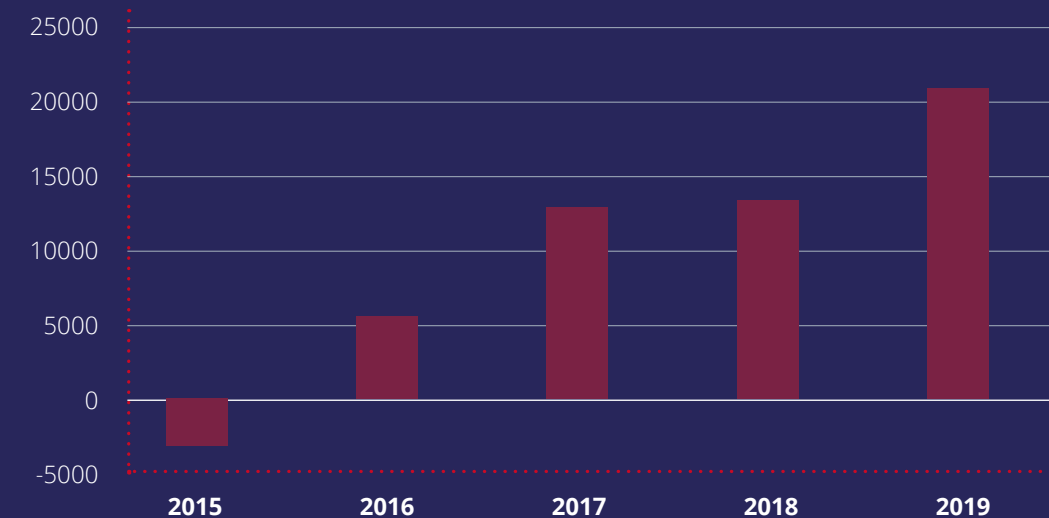


## GECONSOLIDEERDE WINST- EN VERLIESREKENING

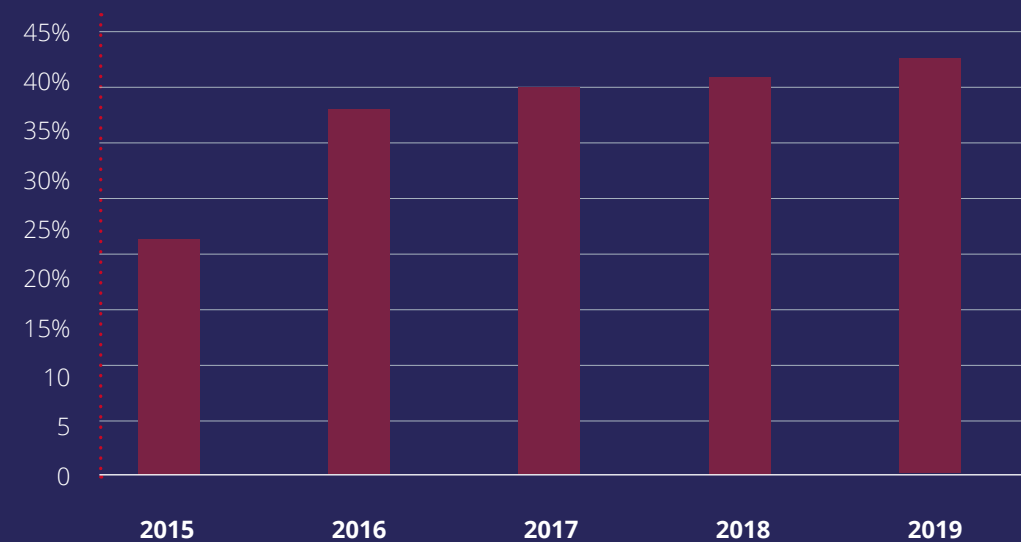
	2019	2018
<b>Netto-omzet</b>	<b>276.314</b>	<b>258.619</b>
Wijzigingen in onderhanden projecten	-42	-6.547
Overige bedrijfsopbrengsten	82	122
<b>Som der bedrijfsopbrengsten</b>	<b>276.354</b>	<b>252.194</b>
Kosten uitbesteed werk en andere externe kosten	150.846	132.486
Lonen en salarissen	65.239	60.755
Sociale lasten en pensioenpremies	15.165	13.771
Afschrijvingen op immateriële vaste activa	1.732	1.237
Afschrijvingen op materiële vaste activa	1.798	1.509
Bijzondere waardeverminderingen van immateriële en materiële vaste activa	-	21
Overige bedrijfskosten	30.415	29.327
<b>Som der bedrijfslasten</b>	<b>265.195</b>	<b>239.106</b>
<b>Bedrijfsresultaat</b>	<b>11.159</b>	<b>13.088</b>
Aandeel in resultaat van niet-geconsolideerde deelnemingen	134	1.630
Rentebaten en soortgelijke opbrengsten	208	224
Waardeveranderingen van vorderingen die tot de vaste activa behoren en van effecten	-1.565	-610
Rentelasten en soortgelijke kosten	-46	-135
<b>Uitkomst der financiële baten en lasten</b>	<b>-1.269</b>	<b>1.109</b>
<b>Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening voor belastingen</b>	<b>9.890</b>	<b>14.197</b>
Belastingen resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening	-2.146	-2.733
<b>Groepsresultaat na belastingen</b>	<b>7.744</b>	<b>11.464</b>
Aandeel derden	-697	-581
<b>Resultaat na belastingen</b>	<b>7.047</b>	<b>10.883</b>

bedragen in duizenden euro's

### Kaspositie



### Solvabiliteit op basis van groepsvermogen



## GECONSOLIDEERD OVERZICHT VAN KASSTROMEN

KASSTROOM UIT OPERATIONELE ACTIVITEITEN	2019	2018
<b>Bedrijfsresultaat</b>	<b>11.159</b>	<b>13.088</b>
<i>Aanpassingen voor:</i>		
Afschrijvingen en bijzondere waardeverminderingen	3.523	2.767
Mutaties in voorzieningen	-214	109
<b>Totaal van de aanpassingen</b>	<b>3.309</b>	<b>2.876</b>
<i>Mutaties in werkkapitaal:</i>		
Voorraden	-303	398
Onderhanden projecten	42	6.786
Handelsdebiteuren	2.303	-17.798
Overige vorderingen en overlopende activa	-2.805	-2.430
Handelscrediteuren	577	-1.850
Belastingen en premies sociale verzekeringen	45	876
Overige schulden en overlopende passiva	900	7.459
<b>Totaal van mutaties in werkkapitaal</b>	<b>759</b>	<b>-6.559</b>
<b>Kasstroom uit bedrijfsoperaties</b>	<b>15.227</b>	<b>9.405</b>
Ontvangen dividenden en rente	208	317
Betaalde rente	-46	-135
Betaalde winstbelastingen	-2.428	-2.415
<b>Kasstroom uit operationele activiteiten</b>	<b>12.961</b>	<b>7.172</b>

bedragen in duizenden euro's

KASSTROOM UIT INVESTERINGSACTIVITEITEN	2019	2018
Investerings van immateriële en materiële vaste activa	-3.575	-3.092
Desinvesteringen van immateriële en materiële vaste activa	818	89
Verwerving van kapitaalbelangen excl. geldmiddelen	-1.477	-4.513
Vervreemding van kapitaalbelangen excl. geldmiddelen	-	2.216
Verstreckte leningen u/g en borgtochten	-1.390	-2.022
Ontvangen aflossingen leningen u/g	2.588	1.697
<b>Kasstroom uit investeringsactiviteiten</b>	<b>-3.036</b>	<b>-5.625</b>

bedragen in duizenden euro's

KASSTROOM UIT FINANCIERINGSACTIVITEITEN	2019	2018
Betaalde dividenden	-3.572	-2.549
Vermogensmutaties en aandeel derden	50	-
Opname c.q. aflossing bankkrediet	-542	542
Aflossingen overige leningen	-52	-39
<b>Kasstroom uit financieringsactiviteiten</b>	<b>-4.116</b>	<b>-2.046</b>
<b>Mutatie geldmiddelen</b>	<b>5.809</b>	<b>-499</b>

bedragen in duizenden euro's

VERLOOP VAN GELDMIDDELEN	2019	2018
Saldo eind van rapportageperiode	20.208	14.098
Af:		
Verworven geldmiddelen van kapitaalbelangen	301	1.104
Saldo begin van rapportageperiode	14.098	13.493
<b>Mutatie geldmiddelen</b>	<b>5.809</b>	<b>-499</b>

bedragen in duizenden euro's



[SIMAC.COM](http://SIMAC.COM)

The image features a solid red background with a series of white, overlapping, wavy lines that create a sense of motion and depth. The lines are arranged in a pattern that resembles a stylized wave or a series of overlapping curves, starting from the left and moving towards the right. The lines are thin and closely spaced, creating a mesh-like effect in some areas. The overall composition is minimalist and modern.