



Beleggersupdate Q3 2021

Oct 1, 2021

Groei zet door. Beste kwartaal ooit

De 20-25% groei aan gewonnen business per kwartaal, zoals in de nieuwsbrief van 5 augustus vermeld, heeft zich goed doorgezet. Dit heeft geleid tot het beste kwartaal ooit. Het derde kwartaal is zeer ruim door het miljoen gegaan aan gewonnen business (meer dan 1,5 miljoen). Dit houdt niet per definitie in dat we ook deze 1,5 miljoen kunnen boeken. Immers, veel van dit soort opdrachten moet eerst nog worden uitgeleverd voordat we de omzet kunnen boeken. Echter, als je maar ieder kwartaal 20% meer wint aan gewonnen business kan de geboekte omzet uiteraard niet achterblijven.

Aangezien we eind Q2 ook flink wat extra consultants hebben aangenomen is de verdien capaciteit in het derde kwartaal ook flink toegenomen. We hebben hierdoor in Q3 ook reeds meer dan een miljoen aan omzet kunnen boeken en zoals het er nu naar uitziet zal deze stijgende lijn zal zich voor Q4 en 2022 blijven doorzetten.

Het merendeel van de omzet komt uit Verenigd Koninkrijk gevold door Nederland en de Verenigde Staten. Het Verenigd Koninkrijk is ondanks of dankzij Brexit op dit moment verrassend de grootste.

Wij zijn voornemens om ook in Q4 flink wat extra consultants aan te nemen om de groei van de gewonnen business te blijven bijbenen

Verder zijn we bezig met 3 belangrijke initiatieven.

We zijn het team dat werkt aan de migratie software tooling aan het opschalen. 20% groei per kwartaal aan gewonnen business is op een gegeven moment niet meer bij te schalen met consultants alleen. De enige manier om de groei bij te benen is het percentage aan software omzet omhoog te schroeven. Percentage software versus services is op dit moment rond de 30% software vs 70% services.

We zijn druk bezig om de interne security en privacy procedures naar een hoger plan te brengen. Wij doorstaan nu al reeds de belangrijkste security reviews en dit is een belangrijk onderscheidend vermogen van Xillio. Hierdoor winnen we klanten als Financial Conduct Authority in the UK bijvoorbeeld. We zien echter dat het tegenwoordig 2-5 maanden duurt om een security audit bij dit soort klanten te doorstaan. Wij willen het makkelijker maken voor dit soort klanten om zaken met ons te doen door nog beter georganiseerd te zijn met onze security procedures.

We zijn bezig om een ecosysteem model op te zetten binnen de vertaal automatiserings activiteiten van Xillio. Deze adverteren we onder een eigen brand, Xillio LocHub (www.locHub.com). We zijn initieel op zoek naar 5 vertaal bedrijven uit de top 50 wereldwijd die alle content automatisering met Xillio LocHub uitvoeren. Hiervoor vragen wij dan 1 ct per woord die dit vertaal bedrijf met ons platform genereert. Zie ons als de electriciteits leverancier. De Alliander voor Eneco, Nuon etc. Dit lijkt aan te slaan, kan potentieel hard groeien en we hebben reeds de eerste vertaal bedrijf binnen die in de komende 18 maanden samen met ons toe wil werken aan 10 miljoen extra omzet door dit platform. Dit leidt dan tot ongeveer 800k euro aan omzet voor Xillio LocHub.