



making content work

Vergadering van Obligatiehouders Jaarrekening 2021 Xillio Nederland BV

Rikkert Engels
Sept 22, 2022

2021 terugblik financieel

- Omzet gestegen van 2773k naar 4313k EUR. Een stijging van 55%
- EBITDA winst van 1458K.
- Monthly recurring software revenue (MRR) gegroeid van EUR 89.833 December 2020 naar EUR 110.193 Dec 2021
- H2 was zeer goed ten opzichte van H1.

Financials 2021

GECONSOLIDEERDE RESULTATEN

Bespreking van de geconsolideerde resultaten

	€	2021 %	€	2020 %	€	Mutatie %
Netto-omzet	4.313.297	100,0	2.773.580	100,0	1.539.717	55,5
Lasten uit hoofde van personeelsbeloningen	1.888.498	43,8	1.451.579	52,3	436.919	30,1
Afschrijvingen op immateriële, materiële vaste activa en vastgoedbeleggingen	198.052	4,6	200.654	7,2	-2.602	-1,3
Overige personeelsbeloningen	153.786	3,6	117.281	4,2	36.505	31,1
Huisvestingskosten	182.164	4,2	169.363	6,1	12.801	7,6
Verkoopkosten	174.664	4,0	76.413	2,8	98.251	128,6
Autokosten	82.388	1,9	87.266	3,1	-4.878	-5,6
Kantoorkosten	97.470	2,3	73.287	2,6	24.183	33,0
Algemene kosten	77.670	1,8	38.894	1,4	38.776	99,7
Totaal van som der kosten	<u>2.854.692</u>	<u>66,2</u>	<u>2.214.737</u>	<u>79,7</u>	<u>639.955</u>	<u>28,9</u>
Totaal van bedrijfsresultaat	1.458.605	33,8	558.843	20,3	899.762	161,0
Financiële baten en lasten	<u>-384.153</u>	<u>-8,9</u>	<u>-379.712</u>	<u>-13,7</u>	<u>-4.441</u>	<u>-1,2</u>
Totaal van resultaat uit bedrijfsuitoefening voor belastingen	1.074.452	24,9	179.131	6,6	895.321	499,8
Belastingen over de winst of het verlies	<u>-187.518</u>	<u>-4,3</u>	<u>-18.081</u>	<u>-0,7</u>	<u>-169.437</u>	<u>-937,1</u>
Totaal van resultaat na belastingen	<u>886.934</u>	<u>20,6</u>	<u>161.050</u>	<u>5,9</u>	<u>725.884</u>	<u>450,7</u>

Sales overview gepresenteerd laatste jaarrekening

Kwartaal	In EUR 1000
Q3 2019	1093
Q4 2019	1618
Q1 2020	720
Q2 2020	489
Q3 2020	441
Q4 2020	832
Q1 2021	787
Q2 2021	990
Q3 2021	1553
Q4 2021	1400-1800

Gewonnen Sales Q4 2021

Kwartaal	In EUR 1000
Q3 2019	1093
Q4 2019	1618
Q1 2020	720
Q2 2020	489
Q3 2020	441
Q4 2020	832
Q1 2021	787
Q2 2021	990
Q3 2021	1553
Q4 2021	2101

2022 financial outlook

- Ruim door 5 miljoen. In positiefste scenario eventueel zelfs door de 6 mln
- Ebitda : > 25%
- Indien we niet door de 6 miljoen gaan, zal Q1 2023 een vliegende start krijgen. Er spelen een 3 tal grote opdrachten die in de komende weken een pilot starten voor 3 maanden. Indien deze starten voor eind September is vervolg in 2022. Indien deze opdrachten starten in Oktober is de conversie in Q1 2023. Wij converteren in de regel alle grote pilots

2021 en 2022 H1 hoogtepunten

- Q4: Meer dan 2 miljoen aan gewonnen business
- Q2 2022: Succesvolle plaatsing Xillio lening 3.
- Q2 2022: Terugbetaling Xillio lening 1
- H1 2022: Meer dan verdubbeling omzet ten opzichte van H1 2021
- Juni: Opening UK Office
- Augustus: 5 new hires
- September: Een van onze grootste klanten heeft de migratie van Europa aan onze grootste concurrent gegund en Amerika en Azië aan ons. Naar nu blijkt is onze concurrent niet in staat dit uit te voeren en is ons gevraagd ook Europa uit te voeren

2022 dieptepunten.

- Het is niet gelukt om geld op te halen voor LocHub
- Wij hebben besloten om investeringen te reduceren en te streven naar continuering en verbeterde winstgevendheid van huidige LocHub activiteiten
- Het is zeer moeilijk om de LocHub activiteiten te integreren in de bestaande Xillio migratie activiteiten. Het gemiddelde uurtarief voor migratie ligt 40 eur hoger dan in de vertaal industrie. Dat maakt integratie vrijwel onmogelijk

Strategische ontwikkelingen

- In Q4 2022 lanceren wij een verbeterde versie van de migratie software. Wij verwachten hiermee significant meer software omzet via partners te gaan winnen.
- In Q4 2022 verwachten wij een reseller agreement te gaan sluiten met een archief software partij. Hiermee verwachten wij zowel de duur van de klant relatie als de winstgevendheid per klant te kunnen verbeteren
- In Q3 2022 hebben we een samenwerkings overeenkomst gesloten met Celltrust. Dit is een intrede in de mobiele data archief markt. Met deze overeenkomst denken wij ook zowel de duur als de winstgevendheid per klant te kunnen verbeteren
- In Q1 2023 verwachten wij ISO27001 gecertificeerd te zijn. Hiermee kunnen wij de security reviews verkorten. Letter of Intent is reeds afgegeven

Plannen 2023

- Hard doorgroeien van migratie footprint. Zowel direct als via partners
- Organisatie doorontwikkelen met meer accountmanagement en meer oplossingen om de migratie klanten te converteren naar langdurige klanten
- Wij onderzoeken om in Maart 2023 certificaten van aandelen (10%) aan te bieden op NPEX. Met deze ronde willen we de solvabiliteit verbeteren, de oorlogskas aan te vullen en een middel te hebben om eventueel strategische overnames te kunnen uitvoeren