



Beleggersupdate januari 2023

Jan 26, 2023

Prognose 2022: Omzetgroei 55%, winstgroei meer dan 80%

Het jaar 2022 is uitstekend afgesloten. Definitieve cijfers moeten nog worden opgesteld. Prognose is dat de omzet tussen de € 6,6 - € 6,8 miljoen zal uitkomen ten opzichte van € 4,3 miljoen in 2021. Een groei van ongeveer 55%. EBITDA zal uitkomen rond de € 2,6 / € 2,9 miljoen ten opzichte van € 1,45 miljoen in 2021. Een groei van ruim 80% in winst. De EBITDA is ongeveer 40% ten opzichte van 33% in 2021. Wij zijn uiteraard erg tevreden dat we in staat zijn om zowel te groeien en de winstgevendheid te verbeteren.

De verwachting is dat de groei zich in 2023 zal doorzetten.

Andere belangrijke financiële data over 2022

De maandelijks terugkerende softwareomzet is gestegen van € 105k in Dec 2021 naar € 210k in Dec 2022. Een verdubbeling.

De omzet per FTE is gestegen van € 205k in 2021 naar € 214k in 2022. Gezien het feit dat we 10 consultants hebben aangenomen en opgeleid gedurende het jaar, een zeer knappe prestatie.

Het aantal FTE gedurende 2022 is gestegen van 13,24 in 2021 naar 19,78 in 2022. Januari 2023 beginnen we met 24 FTE in dienstverlening.

Gemiddelde omzet gerekend over alle Xillio FTE is gestegen van 115k in 2021 naar 144k in 2022.

Wij groeien hard om 3 redenen:

Reden 1: Wij zitten in een groeiemarkt. Wij migreren content naar de Microsoft Azure Cloud. Deze markt groeit met 40%.

Reden 2: Wij zijn de beste ter wereld. Hierdoor krijgen we veel aanvragen.

Reden 3: 3 van de 4 klanten gunnen 5 migraties aan Xillio voor een totale waarde van 400k EUR. Migraties zijn simpelweg veel herhaalbaarder dan op eerste gezicht lijkt. Veel klanten hebben nog een oud systeem, nog een afdeling, nog een vestiging in een ander land etc. die ze ook willen migreren.

Plannen voor 2023

In 2023 willen we doorgroeien, we willen meer partners onze software laten gebruiken en we willen samenwerken met softwarepartijen die toegevoegde waarde leveren aan onze “smart way to migrate” propositie.

Als onderdeel van dat laatste hebben we reeds een strategische samenwerkingsovereenkomst gesloten met Colligo. Tevens hebben we geïnvesteerd in Colligo. Colligo is een Canadees bedrijf dat ook onderdeel is van de Microsoft Content Services group en levert software die het makkelijker maakt om e-mails aan Microsoft toe te voegen. Iets dat in vele migraties gewenst is.

Rikkert Engels
CEO Xillio