



## Onderwerp: Halfjaarbericht Xillio Nederland B.V.

Datum: 9 Maart 2023

### Inleiding

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.

### 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 Consultant 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.

### Halfjaarcijfers

Onderwerp	Periode 1 juli - 31 december 2021	Periode 1 juli - 31 december 2022
Omzet	€ 2.918.791	€ 3.718.676
Kostprijs van de omzet	€ 64.343	€ 61.556
Brutomarge	€ 2.854.448	€ 3.657.119
Bedrijfskosten	€ 1.365.914	€ 1.737.047
EBITDA	€ 1.488.529	€ 1.920.072
Afschrijvingen	€ 99.026	€ 198.058
EBIT	€ 1.389.503	€ 1.722.013
Financiële baten en lasten	€ 192.076	€ 201.586
EBT	€ 1.197.426	€ 1.520.427
Belastingen	*	*
Nettowinst	€ 1.197.426	€ 1.520.427

\* Wij betalen nog geen belasting omdat we nog € 2,8 miljoen aan compensabel verlies hebben.



## **Toelichting op de halfjaarcijfers en het afgelopen halfjaar**

De omzet is met 27% toegenomen in vergelijking met dezelfde periode in 2021 naar € 3.718.676. De netto winst is toegenomen van € 1.197.426 naar € 1.520.427 . Dit resulteert in een netto winst percentage van 40%.

De groei in de omzet komt uit toegenomen softwareomzet en toegenomen dienstverleningsomzet.

## **Vooruitblik op de komende periode**

### Wij groeien hard om 3 redenen:

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

Reden 2: Wij zijn de beste ter wereld. Dat klinkt erg arrogant, maar het is echt zo. Klanten als Coca Cola, Western Union, MMC voeren erg complexe migraties uit en voordat zij deze starten, starten ze eerst een uitgebreid selectie -en onderzoekstraject om de beste migratiepartij te vinden. Als deze klant zo'n traject start, staan wij vrijwel altijd ook op de shortlist. En als wij op de shortlist staan, dan winnen we meestal. Met andere woorden. Indien een grote klant de migratie serieus neemt, dan weten ze ons te vinden. En als ze ons hebben gevonden, dan winnen we vrijwel altijd. En deze klanten weten onze dienstverlening op waarde in te schatten waardoor wij goede marges kunnen maken.

Reden 3: 3 van de 4 klanten gunnen 5 migraties aan Xillio voor een totale waarde van €400k. 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.

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.

Wij zijn voornemens om in Maart/April certificaten van aandelen uit te geven via NPEX. Met deze emissie willen wij ook medewerkers de kans geven om in Xillio te beleggen, willen we geld ophalen om te investeren in sales, marketing, partner management en R&D en als laatste willen we met de emissie de strategische mogelijkheid creëren om zelf overnames uit te voeren.

**Rikkert Engels**

**CEO Xillio Nederland**