

**Inleiding**

In dit bericht dat betrekking heeft op het tweede halfjaar van 2022 (H2-2022) wordt, naast een toelichting op de halfjaarcijfers, tevens een vooruitzicht gegeven op de komende periode.

**Halfjaarcijfers**

Onderwerp	H2-2022 Jul-22 t/m Dec-22	H2-2021 Jul-21 t/m Dec-21
Omzet	EUR 814.450,-	EUR 712.060,-
Kostprijs van de omzet	EUR 0,-	EUR 0,-
Brutomarge	EUR 814.450,-	EUR 712.060,-
Bedrijfskosten	EUR 590.678,-	EUR 268.676,-
EBITDA	EUR 233.348,-	EUR 443.383,-
Afschrijvingen	EUR 151.645,-	EUR 4.005,-
EBIT	EUR 72.127,-	EUR 439.378,-
Financiële baten en lasten	EUR 40.825,-	EUR 8.515,-
EBT	EUR 31.302,-	EUR 430.864,-
Belastingen	EUR 0,-	EUR 0,-
Nettowinst	EUR 31.302,-	EUR 430.864,-

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

Het 2<sup>e</sup> halfjaar van 2022 (H2-2022) laat een consistent omzetverloop zien in vergelijking met het 2<sup>e</sup> halfjaar van 2021 (H2-2021). In genoemde omzet zijn een aantal grote projecten afgerond bij o.a. Tweede Kamer en het UWV die zorgen voor een significant deel van de omzet.

De netto winst in H2-2022 is significant lager dan in de netto winst in H2-2021. Belangrijkste oorzaken zijn i. een buitengewone bate in 2021, welke in bovenstaande tabel is verwerkt onder bedrijfskosten en ii. een toename van de afschrijvingskosten, veroorzaakt door afschrijving van IMVA.

**Eventuele relevante wijzigingen binnen de onderneming**

Er hebben zich in H2-2022 geen significante wijzigingen voorgedaan binnen de onderneming.

**Vooruitblik op de komende periode****Sales**

Voor het verder versterken en structureren van onze sales afdeling is per 1 februari 2023 Anton Dijkstra, in de rol van Sales Director, toegetreten bij INDICA. Anton heeft in de afgelopen decennia diverse commerciële management rollen bekleed in verschillende branches binnen zowel



internationaal georiënteerde corporate organisaties als SME's.

Samen met Joost Rutgers zal er vanuit de geselecteerde marktbenadering gewerkt worden aan de verdere uitbouw van INDICA; nationaal als internationaal via zowel het directe kanaal als via de strategische partners van INDICA.

Voor het directe sales kanaal is een scherpe focus gelegd op de financiële dienstverleners en de publieke sector. Tevens zien we positieve resultaten bij partijen die de portefeuille van INDICA inzetten om cloud migratie projecten van verdere kwalitatieve invulling willen voorzien. De afgelopen periode is veel focus gelegd op het verdere intensiveren van de samenwerking met onze strategische partners. De samenwerking met KPMG (BE) en de financiële marktpartijen aldaar, zijn hier een voorbeeld van.

Zo hebben we met CTG (BeLux) en bijvoorbeeld de bancaire sector in Luxemburg de samenwerking verder verstevigd. Specifiek voor de overheidsmarkt hebben we een verbreding van de propositie in samenwerking met DocDirekt geïnitieerd. Dit positioneert INDICA bij alle overheidsinstellingen als end-to-end oplossing voor datamanagement vraagstukken. Deze samenwerking zal gaan bijdragen aan meer opdrachten in de publieke sector. De samenwerking met USGLegal en ICTRecht waarmee verdere commerciële expansie is opgestart, zorgt ervoor dat ook in deze markt de versteviging en positionering van INDICA plaatsvindt. Andere strategische samenwerkingspartners en samenwerking waar de focus op ligt, zijn er met BDO, EY, KPMG en Netcompany.

Met de lopende contracten is de geplande omzet op budget en het verlengen van bestaande contracten ligt op schema. Het afsluiten van nieuwe contracten loopt gelet op voorzichtig marktsentiment, enigszins achter, echter door verbreding in proposities en spreiding over direct-indirect sales (ontwikkeling partnerships), alsmede door meer nadruk op marketing, sorteren we voor op versnelde groei in Q3 en Q4.

### **Marketing**

Met de komst van Jorg Rademaker is de marketingcapaciteit van INDICA verder uitgebouwd. Er zal meer externe gerichte communicatie plaatsvinden via de diverse relevante communicatiekanalen voor INDICA, zowel offline als online. Daarnaast is de start gemaakt met een rebranding en daarmee het versneld laden van de brand INDICA. Dit alles zal resulteren in sterk verbeterde zichtbaarheid in de markt, een herkenbare uitstraling en sterke vergroting van de commerciële slagkracht. Uiteraard zal er vanuit Marketing de kwaliteiten van onze interne organisatie en bijbehorende software development activiteiten breder en vooral scherper zichtbaar worden gemaakt. De features zoals deze in onze nieuwste release (R13) zijn ontwikkeld en toegevoegd, zal INDICA verder positioneren als thought leader van software op het gebied van Data Management solutions.

### **Development:**

Afgelopen februari hebben we een succesvolle beta-release (versie 13) van INDICA uitgerold. In maart 2023 rollen we genoemde versie officieel uit. Daarna zal de focus liggen op nieuwe features (o.a. AI-ondersteunde automatische en recursieve redactie) en verdere verbeteringen aan de interface.



**Naam onderneming**

Indica Holding BV

**Naam opsteller en functie**

Marcel van Schie, controller