



Onderwerp: LocHub

Datum: 18 Juli 2023

Tijdens de fysieke beleggersbijeenkomst van 5 April 2023 en tijdens de online beleggersbijeenkomst van 18 April hebben we aangegeven de investeringen in LocHub te reduceren en eventueel tot verkoop over te gaan. Het paste niet in de strategie, de investeringen hadden niet het gewenste effect en er was steeds minder overlap met de traditionele Xillio business.

LocHub levert middleware die content van Enterprises koppelt aan vertaalbedrijven. Vertaalbedrijven gebruiken onze technologie onder de motorkap. Wij krijgen vervolgens een percentage van de vertaal omzet als zij onze technologie gebruiken.

Op dit moment kost het in de lucht houden van LocHub ongeveer 180k EUR per jaar en het levert tevens 180k EUR op.

Een van onze grootste klanten is echter onverwachts op stoom gekomen en is de waarde van de software gaan inzien. Zij hebben nu een deal gesloten met een grote verzekeraar die hen miljoenen gaat opleveren. Deze deal is reeds live en zal in Q4 2023 echt op stoom komen. De verwachte commissie voor LocHub is ongeveer 40k- 60k EUR per maand, 500k- 700k EUR per jaar. Een tweede Enterprise klant van onze klant is het nu ook aan het testen.

Dit eerste echte succes van LocHub zorgt er in ieder geval voor dat we het nog even aankijken. Het bewijst dat a) de technologie werkt b) dat vertaal bedrijven dankzij deze technologie miljoenen aan nieuwe business kunnen winnen en c) dat er een markt is. Misschien waren we gewoon te vroeg? Het past nog steeds niet in de Xillio strategie. Het past nog steeds niet binnen de normale Xillio business. Maar het levert volgend jaar wel minimaal 500k-700k EUR aan extra winst, het heeft geen extra investeringen nodig om dat te bereiken en het kan zomaar nog meer worden.

Rikkert Engels

CEO Xillio Nederland