



Onderwerp: Halfjaarbericht Xillio Nederland B.V.

Datum: 6 Maart 2024

Inleiding

Het jaar 2023 is teleurstellend afgesloten. Q4 is normaal gesproken het beste kwartaal van Xillio en in December wordt er door zeer veel klanten nog snel de migratie software gekocht om het budget op te maken. Nu was het precies andersom. Er was geen budget meer. Aangezien normaal gesproken Q4 het beste kwartaal is zijn Januari en Februari de kalmste maanden van het jaar. Dat is in 2024 precies andersom. We kregen op 2 Januari reeds de eerste email van inkoop om een groot project te starten. Op 5 Januari, de tweede enzovoort. In Januari en Februari hebben we al voor meer dan 2 miljoen aan gecommiteerde opdrachten binnen gehaald.

Er is dus feitelijk niets aan de hand, de omzet komt een maand later binnen dan normaal. Echter, 2 januari is geen 31 December. Dus het telt niet voor halfjaarcijfers 2023. Indien de deals van Januari wel in Q4 waren gesloten, dan hadden we ook in 2023 een gezonde groei laten zien.

Een ander belangrijk punt is dat we vorig jaar met 55% stegen ten opzichte van 2021. De groei over meerdere jaren is normaal gesproken rond de 30%. In de periode 2017-2023 zitten we gemiddeld nog steeds op 30%

Gecombineerd met de [halfjaarcijfers van H1 2023](#), zullen we min of meer gelijk blijven in omzet ten opzichte van 2022.

De winst over 2023 zal minimaal 1,6 mln EBITDA zijn. Definitieve jaarcijfers zullen eind Maart/begin April worden gepresenteerd.

De cijfers vertellen echter niet het gehele verhaal

Het gaat strategisch gezien eigenlijk beter dan ooit bij Xillio.

- We hebben meerdere deals gewonnen bij de Canadese overheid. Die trein begint nu echt te lopen
- Microsoft stelt ons voor bij Canadese overheidsklanten, zorgend voor een verdere versnelling
- Partner gebruik is toegenomen met 358% van 159k EUR naar 570k EUR
- En de belangrijkste, de toename van AI, geeft zeer goede kansen voor Xillio. AI vereist kwalitatief goede content uit veel systemen. Xillio heeft de technologie die juist dit kan.



Halfjaarcijfers

Onderwerp	Zelfde periode voorgaande jaar : 1 juli – 31 december 2022	Periode 1 juli – 31 december 2023
Omzet	€ 3.718.676	€ 3.508.274
Kostprijs van de omzet	€ 61.556	€ 148.782
Brutomarge	€ 3.657.119	€ 3.359.492
Bedrijfskosten	€ 1.737.047	€ 2.257.066
EBITDA	€ 1.920.072	€ 1.102.425
Afschrijvingen	€ 198.058	€ 198.082
EBIT	€ 1.722.013	€ 904.343
Financiële baten en lasten	€ 201.586	€ 150.452
EBT	€ 1.520.427	€ 753.891
Belastingen	*	*
Nettowinst	€ 1.520.427	€ 753.891

* Wij betalen nog geen belasting omdat we nog meer dan 753k aan compensabel verlies hebben.

Toelichting op de halfjaarcijfers en het afgelopen halfjaar

De omzet is met 6%% afgenomen in vergelijking met dezelfde periode in 2021 naar € 3.718.676. De netto winst is afgenomen van € 1.520.427 naar € 753.891 . De winst is afgenomen omdat we meer hebben geïnvesteerd in product ontwikkeling. In het eerste half jaar hebben we € 1.2 mln EUR opgehaald om verder te kunnen investeren in productontwikkeling. Hierdoor zijn onze bedrijfskosten toegenomen. En met gelijkblijvende omzet en hogere bedrijfskosten is het resultaat een lagere winst.

De investeringen in productontwikkeling hebben zich echter wel direct uitbetaald aangezien partner software is toegenomen met 358% van 159k in 2022 naar 570k in 2023. Deze lijn zet zich door in 2024.

Vooruitblik op de komende periode

AI is game changer. Wij zijn voornemens vol in te zetten op deze trend aangezien we grote groeikansen hebben in AI. Immers, content kwaliteit en veilige, compliant integratie zijn essentiële bouwblokken voor AI.

Wij willen dit bereiken door het product nog makkelijker te maken. Meer use cases te ontwikkelen en stevig in te zetten op het partner netwerk. De investeringen vorig jaar hebben geleid tot groei van 358%. Hierop willen we voortbouwen.

Het bereiken van een positie in de Content AI markt is top prioriteit. Dit is een 3-5 jaren plan. We weten dat content kwaliteit en integratie essentiële componenten zijn in AI. We weten echter niet



wanneer dit echt losbarst. Dat kan 6 maanden zijn, 12 maanden zijn, 18 maanden zijn of nog langer. Wat we wel weten, is dat we goed gepositioneerd staan, dat de markt zeer groot is.

Groei in partner software en groei in terugkerende software omzet zijn de belangrijkste parameters en succes criteria in deze strategie

Indien we de strategie goed uitvoeren is groei en significante waardevermeerdering het onvermijdelijke resultaat.

Gedurende het uitvoeren van de strategie zullen we de duurzame winstgevendheid goed bewaken.

Rikkert Engels

CEO Xillio Nederland