



## Onderwerp: Toelichting bij jaarrekening 2023

Datum: 10 april 2024

### Inleiding

Geconsolideerde winst-en-verliesrekening			
	2023		2022
Omzet	6.653.485	6.630.554	
<b>Brutomarge</b>		<b>6.653.485</b>	<b>6.630.554</b>
Personeelskosten	3.245.345	2.568.559	
Afschrijvingen	383.252	396.163	
Overige personeelskosten	284.326	262.031	
Huisvestingskosten	208.403	206.235	
Verkoopkosten	279.187	251.134	
Autokosten	85.380	79.668	
Kantoorkosten	131.980	121.042	
Algemene kosten	215.507	85.826	
<b>Totaal kosten</b>		<b>4.833.380</b>	<b>3.970.657</b>
<b>Bedrijfsresultaat</b>		<b>1.820.106</b>	<b>2.659.897</b>
Financiële baten en lasten		-328.915	-513.167
<b>Resultaat voor belasting</b>		<b>1.491.191</b>	<b>2.146.731</b>
Vennootschapsbelasting		417.141	462.952
<b>Resultaat na belasting</b>		<b>1.074.051</b>	<b>1.683.779</b>

De omzet is iets toegenomen van € 6.630.554,- naar € 6.653.485,-

De personeelskosten zijn gestegen van € 2.568.559,- naar € 3.245.345,-. De kosten zijn gestegen omdat we Q4 2022 10 mensen hebben aangenomen. Deze 10 additionele FTE hadden relatief weinig impact op de 2022 cijfers, maar uiteraard wel op de kosten in 2023.

Totale kosten zijn toegenomen van € 3.970.657,- naar € 4.833.380,-. Deze stijging komt hoofdzakelijk door toegenomen personeelskosten.

Het bedrijfsresultaat is afgenomen van € 2.659.897 naar € 1.820.106,-

De financiële baten en lasten zijn afgenomen van € 513.167 naar € 328.915. Dit komt omdat we veel schulden hebben afgelost.

Resultaat na belasting is afgenomen van € 1.683.779,- naar € 1.074.051,-

De cijfers zijn vergeleken met 2022 duidelijk minder goed. Echter, een bedrijfsresultaat van € 1,8 miljoen op een omzet van € 6,6 miljoen is nog steeds een positieve marge van 27%.

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. In Q4 2023 was dit 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 Q1 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 gecommitteerde opdrachten binnengehaald. 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 de cijfers 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% groei van de omzet.

En 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. De investeringen in software hebben zich dus vrijwel direct terugverdiend.
- 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 verzorgen.
- We zijn bezig met een strategische heroriëntatie waarin we Xillio willen positioneren als essentiële tool voor AI. Zodra de rebranding definitief is zullen we hierover een bericht sturen.

### **Vooruitblik op de komende periode**

AI is een game changer. Wij zetten vol in 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. We gaan meer use cases ontwikkelen en stevig inzetten op het partnernetwerk. De investeringen vorig jaar hebben geleid tot een groei van 358%. Hierop willen we voortbouwen. Daarnaast zijn we druk bezig met een strategische herpositionering van Xillio. Op dit moment hebben we als brand promise: "We always deliver".

De nieuwe brand promise zal meer gericht zijn op AI integratie en Xillio als fundament voor goede AI integratie. Limitless innovation is de huidige werktitel.

Om bedrijven klaar te maken voor het gebruik van AI zijn we ook samenwerkingen aangegaan met leidende bedrijven in AI content prompting. We zijn met deze bedrijven bezig om AI masterclasses te ontwikkelen die we aan onze klanten kunnen geven.

Met deze partijen zijn we ook bezig om een propositie in de markt te zetten om makkelijker content met AI te creëren in meerdere talen. Deze oplossing gaan we in de markt zetten als Xillio



Transcreate. Transcreate is een soort samenvoeging van Create en Translate. Hiervoor hebben we een nieuwe BV opgericht onder Xillio Nederland BV, Xillio Transcreate BV.

Een van de grootste problemen die bedrijven hebben met AI is dat ze geen flauw idee hebben hoe het werkt. Dit vertraagt adoptie en vertraagt dus gebruik van Xillio software. De gemiddelde kenniswerker heeft 11 systemen om mee te werken. Dus, als die kenniswerker een use case met AI wilt interpreteren is het een kwestie van tijd dat de vraag naar content kwaliteit, migratie en integratie komt.

Het bereiken van een positie in de Content AI markt is top prioriteit. Dit is een 3 tot 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, en dat de markt zeer groot is.

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.

Voor 2024 verwachten we een minimale groei. De services omzet zal waarschijnlijk zelfs dalen ten opzichte van 2023 en 2022. De software omzet zal stijgen door toegenomen partner omzet. De toegenomen partner software omzet is feitelijk debet aan de lagere services omzet. Immers, gemiddeld is 70% van een migratie opdracht services en 30% software. Als een klant de opdracht doet, verdienen we alleen de 30%. Dus kwalitatief betere omzet, schaalbaardere omzet, maar op dag 1 ook minder omzet.

Echter, het gaat allemaal om de software omzet. Immers, zodra AI daadwerkelijk gebruikt wordt door enterprises, hebben we de mogelijkheid dat onze eenmalige software opeens continue gebruikt zal gaan worden. En dat schaalt veel makkelijker dan dienstverlening.

Zodra AI echt doorbreekt binnen Enterprises, zien we kansen dat we voor meerdere jaren jaarlijks tussen de 50% en 80% kunnen groeien. Hier gaat het natuurlijk allemaal om. Dit jaar een groei najagen van 20%-30% door meer consultants aan te nemen is korte termijn denken als we dit vergelijken met het voorbereiden op 50-80% groei voor meerdere jaren achter elkaar. Het aannemen van meer consultants verlegt de focus naar gebieden waar de focus niet moet liggen.

Er zijn dan ook 2 manieren om naar de cijfers van 2023 te kijken. Optie 1: Geen groei. Of optie 2: een groei van 358%.

Ik heb helaas geen glazen bol en kan daarom niet voorspellen wanneer de vraag naar AI integratie echt losbarst. Maar wij zijn wel overtuigd dat dit de komende jaren zal gaan losbarsten. Een prognose is daarom nu niet te maken. Wat wij wel weten is dat als AI-integratie losbarst en dat wij goed voorbereid zijn en dat als wij nog steeds de beste migratie partij zijn, wij dan zeer goede kansen hebben om daar een leidende partij in te worden en dat we dan met 50-80% per jaar zullen groeien voor meerdere jaren achter elkaar.

In de update van 2 februari hebben we gemeld dat we binnen afzienbare weken € 1,5 mln zullen ophalen om deze groei te financieren. Dit behoort nog steeds tot de mogelijkheden. We zijn echter zo druk bezig met voorbereiden voor AI en de bijbehorende groei dat dit even naar de achtergrond is geraakt.



**Rikkert Engels**

**CEO Xillio Nederland**