

## Onderwerp: kwartaalbericht Q1 2024

Datum: 19 april 2024

### Inleiding

De positieve opwaartse trend die zich in het tweede halfjaar van 2023 manifesteerde, heeft zich voortgezet in het eerste kwartaal van 2024, met een uitstekend resultaat als gevolg. Voor het derde opeenvolgende kwartaal laat de EBITDA een positief saldo zien, terwijl de omzet in lijn ligt met de gestelde budgetten. Het eerste kwartaal van het jaar is afgesloten conform het ambitieuze groei-doel van 25% voor 2024.

### Financiële resultaten Q1 2024\*

In het tweede halfjaarbericht werd al melding gemaakt van het overschrijden van de grens van 1 miljoen euro aan licentie-inkomsten in 2023. In het eerste kwartaal van 2024 bedroegen de licentie-inkomsten 326,4 duizend euro, wat in lijn is met de groeiambitie van 25%. De licentie-inkomsten voor het hele jaar groeien volgens verwachting naar 1,3 miljoen euro of meer, waarmee de opwaartse trend van succesvolle 'recurring' omzet wordt voortgezet.

EUR '000	Q1 2024	Q1 2023	Vershil	%
Omzet	703	571	132	23%
Kostprijs van de omzet	194	217		
Brutomarge	509	354	154	44%
Bedrijfskosten	390	531	-142	
<b>EBITDA</b>	<b>119</b>	<b>-177</b>	<b>296</b>	<b>167%</b>

\*Voorlopige cijfers. Hierop is geen accountantscontrole toegepast.

ALFA Accounts heeft de jaarrekening samengesteld en het bestuur legt deze ter goedkeuring voor aan de aandeelhouders tijdens de komende aandeelhoudersvergadering. De volledige jaarrekening zal naar verwachting voor eind april worden gecommuniceerd via het platform van NPEX.

Vooruitlopend op de bekendmaking van de jaarrekening voor 2023, kunnen we met trots mededelen dat vorig jaar naast de stijging in omzet, ook het aantal cliënten met maar liefst 31% is toegenomen, terwijl het aantal opgezegde licenties minder dan 3% bedroeg. Deze bemoedigende cijfers vormen een stevige basis om de opwaartse trend in 2024 voort te zetten. Bovendien valt op dat in het eerste kwartaal van dit jaar bij ZEPKAM een mooie trend zichtbaar is wat betreft licenties: een groeiend aantal cliënten committeert zich nu voor een periode van twee of meer jaar aan onze licenties, in plaats van de gebruikelijke één jaar. Dit getuigt van een groeiend vertrouwen en een langdurige samenwerking met onze waardevolle klantenkring.

In het eerste kwartaal is ZEPKAM verhuisd naar een grotere bedrijfsruimte en is haar team uitgebreid aan zowel de commerciële als engineering kant.

## **Vooruitblik op de komende periode**

Naast de traditionele domeinen van ZEPCAM, zoals de politie, handhaving en het openbaar vervoer, zien we nu dat ook andere sectoren interesse tonen in het gebruik van bodycams. Voorbeelden zijn inspectie, retail en private security. De pipeline ziet er goed uit, mede dankzij diverse aanbestedingstrajecten met vaak een waarde van meer dan 1 miljoen Euro, in binnen- en buitenland waar we vaak goed voor gepositioneerd zijn.

Het wordt steeds comfortabeler om deel te nemen aan deze aanbestedingstrajecten, aangezien uitzonderingen en onhaalbare eisen steeds minder vaak voorkomen. De algemene trend laat zien dat het verschil tussen de vereiste specificaties en dat wat ZEPCAM biedt, steeds kleiner wordt. Dit wijst op een groeiende synergie tussen onze technologische capaciteiten en de behoeften van de markt.

Een andere positieve ontwikkeling is dat nieuwe spelers ons steeds beter weten te vinden. Dit onderstreept de groeiende bekendheid en reputatie van ZEPCAM en het vertrouwen dat de markt heeft in onze producten en diensten.

**ZEPCAM B.V.**

**Rudi Düpper, CFO**

**Bart van der Aa, CEO**