

## Inleiding

In dit bericht, dat betrekking heeft op het tweede halfjaar van 2024 (H2-2024), wordt naast een toelichting op de halfjaarcijfers, tevens een vooruitzicht gegeven op de komende periode.

## Halfjaarcijfers

V&W	H2-2024 Jul-24 t/m Dec-24 in EUR	H2-2023 Jul-23 t/m Dec-23 in EUR	Delta in %
Omzet	440.871	701.331	-37%
-/- Kostprijs van de omzet	-	-	0%
Brutomarge	440.871	701.331	-37%
-/- Bedrijfskosten	628.406	639.918	-2%
EBITDA	-187.535	61.412	-405%
-/- Afschrijvingen	211.046	48.543	335%
EBIT	-398.582	12.870	-3197%
-/- Financiële baten en lasten	58.787	36.071	63%
EBT	-457.369	-23.201	1871%
-/- Belastingen	-	-	0%
Nettowinst	-457.369	-23.201	1871%

Balans	Per 31 dec 24 in EUR	Per 31 dec 23 in EUR	Delta in %
Immateriele Vaste Activa	796.754	885.280	-10%
Materiele Vaste Activa	38.965	52.745	-26%
Financiële Vaste Activa	19.076	16.948	13%
<b>Totaal Vaste Activa</b>	<b>854.795</b>	<b>954.973</b>	<b>-10%</b>
Voorraden	-	-	0%
Vorderingen	88.224	351.975	-75%
<b>Vlottende Activa</b>	<b>88.224</b>	<b>351.975</b>	<b>-75%</b>
Liquide Middelen	-125.871	-112.832	12%
<b>TOTAAL ACTIVA</b>	<b>817.148</b>	<b>1.194.116</b>	<b>-32%</b>
Eigen Vermogen	-565.325	163.480	-446%
Vreemd Vermogen Lang	993.506	740.155	34%
Vreemd Vermogen Kort	388.967	290.481	34%
<b>TOTAAL PASSIVA</b>	<b>817.148</b>	<b>1.194.116</b>	<b>-32%</b>

### **Toelichting op de balans, de halfjaarcijfers en het afgelopen halfjaar**

Het tweede halfjaar van 2024 (H2-2024) laat een significant lagere omzet (-/- 37%) zien in vergelijking met het tweede halfjaar van 2023 (H2-2023). Belangrijkste oorzaak is timing van de omzet. Zowel in FY 2023 als 2024 eindigde de omzet op circa EUR 950k.

De bedrijfskosten zijn marginaal (-/-2%) gedaald en in control. Zowel in boekjaar 2023 als in 2024 bedroeg het kostenniveau circa EUR 1,3 mio. Belangrijkste onderdeel, en driver in de stijging van genoemde bedrijfskosten zijn enerzijds de personeelskosten en anderzijds de autokosten. Daarnaast hebben we een besparing weten te realiseren in de kosten van huisvesting door de verhuizing van ons kantoor die in 2023 heeft plaatsgevonden.

Het balanstotaal is met ongeveer een derde gedaald. Aan de passivazijde valt op dat de financieringsstructuur gewijzigd is. Door de negatieve resultaten is enerzijds het Eigen Vermogen negatief geworden en anderzijds het Vreemd Vermogen toegenomen. Dit laatste door het afsluiten van additionele leningen. Aan de activazijde zijn met name de afschrijvingen van de Vaste Activa en de delta in de overige vorderingen (OHV) de belangrijkste oorzaken.

### **Eventuele relevante wijzigingen binnen de onderneming**

In het afgelopen halfjaar hebben we verdere stappen gezet in het optimaliseren van onze processen. Deze verbeteringen zijn gericht op het verhogen van de efficiëntie, het verbeteren van de kwaliteit en het waarborgen van de klanttevredenheid. Dit is onder andere gerealiseerd door het implementeren van nieuwe technologieën en het geven van gerichte training aan ons personeel.

De voortgang en effectiviteit van deze optimalisaties zijn bevestigd door een succesvolle herbevestiging van ons ISO-certificaat met een update naar de nieuwe versie van ISO27001:2022. Dit certificaat toont aan dat we voldoen aan internationale normen op het gebied van kwaliteitsmanagement, wat niet alleen ons commitment aan voortdurende verbetering onderstreept, maar ook het vertrouwen van onze klanten in onze diensten versterkt.

Daarnaast hebben we ons gericht op het verzamelen van feedback van klanten om inzicht te krijgen in hun behoeften en verwachtingen, waardoor we onze dienstverlening kunnen blijven verbeteren. Deze voortdurende focus op procesoptimalisatie en klantgerichtheid positioneert ons sterk voor toekomstige groei en ontwikkeling.

Er is een traject gestart om de kosten verder terug te brengen. Ook is er een start gemaakt met het verbeteren van accountmanagement en herstructureren van sales processen.

We zijn enthousiast over deze vooruitgang en kijken ernaar uit om de voordelen van deze verbeteringen met onze klanten en partners te delen.

## Vooruitblik op de komende periode

### Sales

In een dynamische markt zien we momenteel veel kansen voor INDICA. Dankzij onze strategische heroriëntatie en de investeringen in ons platform, zijn we goed gepositioneerd om in te spelen op de groeiende behoeften van de publieke sector.

Met de binnengehaalde Gemeente Amsterdam en de Omgevingsdienst Haaglanden hebben we twee prestigieuze klanten aan onze portefeuille toegevoegd. Deze nieuwe partnerschappen getuigen van het vertrouwen in onze oplossingen en versterken onze positie als een betrouwbare leverancier binnen de publieke sector. De samenwerking met deze organisaties opent deuren naar verdere projecten en stelt ons in staat om innovatieve diensten aan te bieden, zoals data cleaning, die aansluiten bij de behoeften van verschillende ministeries.

Daarnaast heeft het binnengaan van de GGD Amsterdam (november 2024) in een extreem korte sales cycle een enorme bijdrage geleverd aan de cashflow-ontwikkeling in de eerste maand van 2025. Dit succes benadrukt niet alleen onze slagkracht en flexibiliteit in salesprocessen, maar versterkt ook onze financiële positie aanzienlijk.

Een andere belangrijke doorbraak is het aantrekken van Vattenfall als klant. Dit heeft INDICA niet alleen nieuwe commerciële kansen geboden, maar ook de strategische mogelijkheid verschaft om met een breder portfolio actief te worden buiten de publieke sector. Waar onze focus traditioneel lag op Woo-tooling, zetten we nu stappen in bredere marktsegmenten waarin onze expertise en technologie eveneens grote meerwaarde bieden.

De samenwerking met de Rijksorganisatie voor Informatiehuishouding (RvIHH) gaat een nieuwe en belangrijke fase in. Naast de lopende trajecten rondom Woo-applicaties heeft INDICA samen met RvIHH actief gezocht naar manieren om het portfolio binnen de publieke sector verder uit te breiden. Dit heeft geleid tot een strategische verbreding van onze samenwerking, waarbij INDICA als preferred supplier nieuwe proposities op het gebied van datacleaning en enterprise search aanbiedt. Dit biedt aanzienlijke kansen, aangezien overheidsinstanties steeds meer behoefte hebben aan efficiënte methoden om hun informatiehuishouding te optimaliseren en toegankelijker te maken. Door deze samenwerking kunnen wij niet alleen inspelen op de groeiende vraag naar geavanceerde zoekfunctionaliteiten en data-opruiming binnen overheidsarchieven, maar ook bijdragen aan het verhogen van datakwaliteit en het stroomlijnen van interne processen. Dit positioneert INDICA als een cruciale partner in de digitale transformatie van de overheid en biedt ons een solide basis om onze expertise verder uit te rollen binnen deze sector.

In 2025 verwachten we extra sales power vanuit de nieuw ontwikkelde partnerships met Brunel, de Lodewijckgroep, ICTRecht en Atabix. Door samen te werken met deze gerenommeerde partijen versterken we onze commerciële slagkracht en vergroten we onze reikwijdte binnen zowel de publieke als private sector.

De combinatie van deze strategische successen, onze groeiende klantenportefeuille en de kracht van onze partnerships biedt ons een solide basis voor verdere expansie. We zijn optimistisch over de toekomst en kijken ernaar uit om onze impact binnen én buiten de publieke sector verder uit te breiden met innovatieve en effectieve oplossingen.

## Marketing

Met de vernieuwing van onze marketingaanpak hebben we een duidelijke verschuiving gemaakt naar leadgeneratie en leadkwalificatie. Dit betekent dat marketing niet langer enkel een ondersteunende rol speelt, maar actief bijdraagt aan het binnenhalen van nieuwe klanten. Door gerichte campagnes, contentmarketing en strategische samenwerkingen zorgen we voor een constante stroom van kwalitatieve leads die bijdragen aan onze commerciële groei.

Een belangrijk onderdeel van onze strategie is de nauwe samenwerking met onze partners – niet alleen op commercieel vlak, maar ook met hun marketingafdelingen en gezamenlijke marketinginspanningen. Door gebruik te maken van hun netwerken en platforms vergroten we onze naamsbekendheid en ons bereik. Deze gedeelde inspanningen zorgen ervoor dat we ons als merk steviger positioneren en toegang krijgen tot nieuwe doelgroepen die anders buiten ons directe bereik zouden vallen.

Daarnaast zetten we sterk in op thought leadership als een krachtige manier om zonder extra investeringen zichtbaar te zijn op relevante podia. Door onze expertise en inzichten te delen via blogs, webinars, whitepapers en branche-evenementen, profileren we INDICA als dé autoriteit op het gebied van data management en informatiehuishouding. Dit stelt ons in staat om direct met beleidsmakers, beslissers en strategische stakeholders in contact te komen en hen te overtuigen van de waarde van onze oplossingen.

Onze bestaande klanten spelen hierin een sleutelrol. Met toonaangevende organisaties in onze portefeuille kunnen we hen actief inzetten als referentieklienten. Dit versterkt niet alleen onze geloofwaardigheid, maar opent ook deuren naar nieuwe commerciële kansen. Een concreet voorbeeld hiervan is de gemeente Amsterdam, die tijdens de bijeenkomst van de G4 (de vier grootste gemeenten: Amsterdam, Utrecht, Den Haag en Rotterdam) INDICA presenteert. Dit biedt ons direct de mogelijkheid om met relevante beslissers aan tafel te komen en verdere groei te realiseren binnen de publieke sector.

Onze vernieuwde marketingstrategie, gecombineerd met sterke samenwerkingen en strategisch gebruik van onze referentieklienten, biedt een solide basis voor verdere expansie en versteviging van onze marktpositie. De komende periode blijven we onze marketinginspanningen optimaliseren om onze impact en commerciële slagkracht verder te vergroten.



## **Development:**

In de tweede helft van 2024 hebben we vooruitgang geboekt in de transformatie van ons platform. Een van de belangrijkste initiatieven was de ontwikkeling van een volledig nieuw front-end. Deze transitie is nog vollop gaande naast onze normale ontwikkeling van het huidige platform. Voor de eerste helft van 2025 ligt de focus op verdere ontwikkeling, waarbij we, zodra de mogelijkheid zich voordoet, extra development resources inzetten om de implementatie te bespoedigen.

Naast de transformatie van het front-end hebben we in de tweede helft van 2024 ook nieuwe koppelingen gerealiseerd, waaronder een integratie van de INDICA API. Deze uitbreidingen hebben niet alleen de functionaliteit van onze tooling versterkt, maar ook nieuwe mogelijkheden gecreëerd voor een bredere groep klanten.

Vooruitkijkend naar de eerste helft van 2025, richten we ons naast de verdere ontwikkeling van het front-end ook op het versnellen en optimaliseren van onze lak-tooling. We blijven investeren in verbeteringen die niet alleen de snelheid, maar ook de nauwkeurigheid en efficiëntie van het proces vergroten.

Daarnaast staat voor 2025 een grondige evaluatie en herstructurering van ons indexatieproces op de planning. Ons doel is om deze functionaliteit meer modulair te maken, zodat we flexibeler en efficiënter kunnen inspelen op toekomstige ontwikkelingen. Deze strategische aanpassingen stellen ons in staat om ons platform nog robuuster en toekomstbestendiger te maken.

## **Naam onderneming**

Indica Holding BV

## **Naam opsteller en functie**

Marcel van Schie, controller