

GeoJunxion NV (ticker: GOJXN.AS)

Financiële en Operationele update 2^{de} kwartaal en 1^{ste} half jaar 2022-23 (juli - december)

Belangrijkste punten:

- **63% omzetgroei** voor het 1^{ste} half jaar 2022/23 en 25% groei voor het 2^{de} kwartaal, in vergelijking met dezelfde periode in 2021/22;
- **8% verlaging** van de netto operationele kosten (OPEX) voor het 1^{ste} half jaar 2022/23 t.o.v. dezelfde periode in 2021/22;
- **EBITDA en EBIT positief** in het 1^{ste} half jaar 2022/23, respectievelijk €1.263 K en €603 K;
- **Nettowinst na belastingen van €474 K** in het 1^{ste} half jaar 2022/23, in vergelijking met een nettoverlies van €342 K in het 1^{ste} half jaar 2021/22;
- **Positieve Cash Flow van €499 K** in het 1^{ste} half jaar 2022/23, ten opzichte van een cash outflow van €148 K in het 1^{ste} half jaar 2021/22.
- GeoJunxion is zeer verheugd om de **vooruitzichten voor het boekjaar 2022-'23 te verhogen**: we verwachten nu dat onze omzet met **30 tot 35%** zal groeien in vergelijking met vorig jaar.



Capelle aan den IJssel, Nederland, 23 februari 2023 - Voor de eerste helft van het boekjaar 2022/23 kondigt GeoJunxion een omzetgroei van 63% aan (versus 1H 2021-22), een nettowinst na belastingen van € 474 K en een positieve cashflow van € 499 K.

GeoJunxion CEO Ivo Vleeschouwers: "We zijn erg enthousiast over de geboekte vooruitgang in de eerste helft van het boekjaar. We hadden een uitzonderlijke orderintake en omzetgeneratie voor Location Intelligence Services in vergelijking met dezelfde periode van vorig boekjaar. We zijn erin geslaagd om deze extra omzet te genereren zonder kosten toe te voegen. Bovendien hebben we de volledige nettowinst kunnen omzetten in extra cash op onze bankrekening!"

Het lopende boekjaar omvat een periode van 12 maanden van 1 juli 2022 tot en met 30 juni 2023. Het 1^{ste} half jaar omvat de periode van 1 juli t/m 31 december 2022. Het 2^{de} kwartaal omvat de periode van 1 oktober tot en met 31 december 2022.

In het eerste half jaar presteerden GeoJunxion zeer sterk: de omzet groeide fors (+63%) in vergelijking met dezelfde periode van het voorgaande boekjaar. De orderintake was in de loop van het eerste halfjaar zeer positief: bijna 4 keer hoger dan in dezelfde periode vorig jaar. In het tweede kwartaal was de orderintake 10% hoger dan vorig jaar. De operationele kosten zijn op jaarbasis met 10% verlaagd ten opzichte van vorig jaar. Het bedrijfsresultaat, het resultaat voor belastingen en de nettowinst werden allemaal positief. De cashflow voor Q2 was ook positief met € 866 K, wat resulteerde in een positieve cashflow van € 499 K voor het 1^{ste} half jaar 2022-

23. Dit sterke herstel in de cash positie was verwacht, en vloeide voort uit het incasseren van de openstaande klantfacturen in het tweede kwartaal.

FINANCIEEL OVERZICHT Q2 (oktober – december) en het 1^{ste} half jaar 2022/23 (juli–december), VERSUS DEZELFDE PERIODES IN HET BOEKJAAR 2021/22

- **63% omzetgroei** voor het 1^{ste} half jaar 2022/23 en 25% groei voor het 2^{de} kwartaal, in vergelijking met dezelfde periode in 2021/22;
- **8% verlaging** van de netto operationele kosten (OPEX) voor het 1^{ste} half jaar 2022/23 t.o.v. dezelfde periode in 2021/22;
- **EBITDA en EBIT positief** in het 1^{ste} half jaar 2022/23, respectievelijk €1.263 K en €603 K;
- **Nettowinst na belastingen van €474 K** in het 1^{ste} half jaar 2022/23, in vergelijking met een nettoverlies van €342 K in het 1^{ste} half jaar 2021/22;
- **Positieve Cash Flow van €499 K** in het 1^{ste} half jaar 2022/23, ten opzichte van een cash outflow van €148 K in het 1^{ste} half jaar 2021/22.

(x € 1.000)	Q2'22-23	Q2'21-22	V€	V%	YTD Dec'22	YTD Dec'21	V€	V%
Recurring License and Royalty Rev.	182	136	46		398	293	105	
Recurring Service Rev.	74	40	33		206	202	4	
Non-Recurring Service Rev.	590	503	88		1,609	860	749	
Non-Recurring Data Rev.	-	-	-		-	-	-	
Revenue	846	679	167	25%	2,213	1,354	858	63%
Net operating expenses	(693)	(739)	(46)	-6%	(1,416)	(1,539)	(124)	-8%
Operating result	153	(60)	212	356%	797	(185)	982	531%
Financial income (expense)	(114)	(78)	36	47%	(193)	(108)	86	80%
Extra-ordinary Income (expense)	-	(49)	(49)		-	(49)	(49)	
Exchange result on Participations	-	-	-		-	-	-	
Income taxes	(13)	-	13		(129)	-	129	
Net profit (Loss)	26	(187)	213	114%	474	(342)	816	239%
Cash Flow	886	(86)	972	1129%	499	(148)	647	437%
EBITDA	389	154	235	152%	1,263	238	1,025	431%
EBIT	153	(60)	212	356%	797	(185)	982	531%
EBT	39	(187)	226	121%	603	(342)	945	276%

VOORUITZICHTEN BOEKJAAR 2022-2023

GeoJunxion is zeer verheugd om de vooruitzichten voor het boekjaar 2022-'23 te verhogen: we verwachten nu dat onze omzet met 30 tot 35% zal groeien in vergelijking met vorig jaar. Dit is verbeterd ten opzichte van onze eerdere doelstelling van 25 tot 30% groei. Deze verwachting is voornamelijk gebaseerd op reeds geboekte bestellingen en, in mindere mate, op onze veelbelovende pijplijn van kansen van bestaande en nieuwe klanten. Met deze verbeterde omzet wordt verwacht dat EBITDA, EBIT en cashflow positief zullen zijn en dat het netto resultaat verder richting het break-evenpunt opschuift.

OPERATIONELE HOOGTEPUNTEN EN STRATEGIE-UPDATE

Strategie-Update

De strategie van GeoJunxion blijft gericht op het creëren van dataproducten: digitale geo-gelocaliseerde data ontworpen om volledig te worden geïntegreerd in, of als extra laag bij, commerciële of open-source kaarten, of voor het ontwikkelen van slimme oplossingen voor een breed aanbod van gebruiksmogelijkheden in verschillende industrieën en marktsectoren.

Deze strategie heeft zichzelf bewezen, aangezien ze de afgelopen 36 maanden een jaar-over-jaar groei van +40% heeft opgeleverd. We zullen deze strategie dan ook verder uitvoeren en de scope van ons bestaande productportfolio uitbreiden.

Ook in de tweede helft van het boekjaar zal voor de bestaande opdrachtgevers (Global Tech Companies) veel aandacht en toewijding worden besteed aan het uitvoeren van maatwerk Location Intelligence diensten en het uitbreiden van de scope van die projecten.

De activiteiten van GeoJunxion zijn gericht op het aangaan van langdurige relaties met haar klanten, door het creëren van een terugkerend verdienmodel in plaats van eenmalige projecten of transacties. Hoewel een klantrelatie kan starten als proof-of-concept of een eenmalig project, hebben de meeste van onze datasets frequente en continue updates nodig om hun waarde te behouden of te vergroten. Hierdoor is een eenmalig project vaak een eerste stap, welke gevolgd wordt door een terugkerend service- of licentiecontract. Hierdoor worden initieel eenmalige projecten vaak omgezet in een terugkerende en voorspelbare inkomstenstroom.

Bij het uitvoeren van opdrachten behoudt GeoJunxion doorgaans ook het eigendom van de nieuw ontwikkelde datasets en oplossingen. Deze kunnen vervolgens worden doorverkocht aan andere klanten. Hierdoor behoudt de initiële investering waarde, en draagt deze bij in de verdere groei van de onderneming.

Onze missie blijft gericht op het verbeteren van de veiligheid op de weg, Het bijdragen aan een duurzamere wereld, het verminderen van de impact op het milieu door middel van intelligente oplossingen die milieubewustere beslissingen mogelijk maken.

Centraal in de strategie van GeoJunxion staan:

- Kosteneffectieve inkoop, productie, verwerking en aggregatie van geodata.
- Flexibele licentiemodellen tegen concurrerende prijzen.
- Directe levering van dynamische, up-to-date content via API's.
- Maatwerk oplossingen en datacreatie

Markt Ontwikkelingen

Terwijl in sommige sectoren duidelijke tekenen van verbetering zichtbaar waren, bracht het conflict in Oekraïne en de directe en indirecte gevolgen hiervan zorgen in de markt. Bestaande en toekomstige klanten zijn zeer voorzichtig in hun uitgaven.

GeoJunxion heeft geen directe blootstelling aan de gebeurtenissen in Oekraïne of Rusland. We hebben geen actieve klanten, geen leveringen naar, of vanuit Oekraïne of Rusland. GeoJunxion is echter wel blootgesteld aan stijgende inflatiecijfers als gevolg van hogere energie- en andere grondstofprijzen. Deze hebben invloed op de loonkosten van onze medewerkers en andere kosten van de onderneming.

Tegelijkertijd zien we dat de vraag naar locatiebewuste content nog steeds toeneemt in verschillende industrieën en markten, ondanks de zorgen over de gezondheid van de wereldeconomie. Hoewel veel grote bedrijven

aanzienlijke reducties doorvoeren in hun personeelsbestand om kosten te besparen, blijft GeoJunxion positief en is voortdurend bezig om het team te versterken met profielen die nodig zijn om de huidige resultaten te consolideren en aanhoudende groei mogelijk te maken.

De grootste marktkans voor GeoJunxion blijft bij grote technologiebedrijven, die uitgebreid gebruik maken van geo-gelocaliseerde data voor hun zakelijke en eindgebruikersoplossingen. In dit marktsegment besteden we een aanzienlijk deel van onze middelen voor de uitvoering van projecten. We boekten en voerden omvangrijke projecten uit in het eerste kwartaal. Ook in het tweede kwartaal werden project verlengd en boekten we nieuw projecten. Voor de tweede helft van het boekjaar zitten er eveneens nog nieuwe en interessante opportuniteiten in onze pijplijn.

In de auto-industrie zien we groeiende mogelijkheden die voortvloeien uit de toepassing van geavanceerde rijhulpsystemen, zoals ISA (Intelligent Speed Assistance). We zien daarnaast ook een groeiende vraag naar meer kosteneffectieve kaartoplossingen met actuele en relevante data. Premium data voor veiligheid op de weg en duurzaamheid blijven onze focus voor de productontwikkeling.

GeoJunxion blijft ook actief in het identificeren van kansen in meer traditionele markten zoals Transport & Logistiek, Vastgoed, Geo-Marketing, Business Analyse, Reizen & Toerisme, maar ook bij het Openbaar Bestuur. Voor de komende maanden verhoogt GeoJunxion de inspanningen voor de Outdoor Venue Plans, onze op maat gemaakte “last mile”-kaarten, waar andere wereldwijde kaartaanbieders geen concrete oplossingen bieden.

Zakelijke ontwikkelingen

In 1H (juli tot december) 2022-23 hebben de Location Intelligence Services een fundamentele rol gespeeld in onze bedrijfsontwikkeling. In Q1 zijn we begonnen en hebben we een deel van het nieuw gewonnen groot project gedeeltelijk uitgevoerd. In Q2 is het project uitgebreid in omvang en hier verder aan gewerkt hebben we ook nieuwe Location Intelligence-projecten binnengehaald. Deze nieuwe contracten, die momenteel in uitvoering zijn, zullen tijdens het derde kwartaal van dit boekjaar omzet genereren.

Tijdens het tweede kwartaal hebben onze teams in de verkoop en business development weer meer evenementen persoonlijk bijgewoond. Hierdoor hebben ze partners en klanten persoonlijk ontmoet en onze naam bekendheid, producten en diensten van GeoJunxion gepromoot.

Product Ontwikkeling

Projectuitvoering op maat

We blijven aanzienlijke inspanningen leveren in de ontwikkeling van op maat gemaakte locatie-intelligentieprojecten voor een wereldwijd technologiebedrijf. Het eerste project, aangekondigd in augustus '22, is uitgebreid in omvang en daarmee verlengd tot in het tweede kwartaal. In het tweede kwartaal zijn andere maatwerkprojecten voor wereldwijde technologiebedrijven geboekt. Deze zijn intussen in uitvoering en zullen naar verwachting worden voltooid in het derde kwartaal van F.Y. 2022/23.

Ontwikkeling van automobielp producten

Aan de R&D-kant was het grootste deel van de productontwikkeling gericht op de uitvoering en verfijning van de gegevens voor een belangrijke fabrikant van infotainmentsystemen. Dit project, aangekondigd in april 2022, nadert de voltooiing van de eerste fase: de voltooiing van een “marktklaar” product, dat intussen aan uitgebreide tests is onderworpen waaronder praktijktesten en intensieve kwaliteitscontroles.

Eco Alert Zones en School Safety Zones

Smart Geofences zijn belangrijke producten in het portfolio van GeoJunxion. Eco Alert Zones en School Safety Zones zijn in de loop van het afgelopen kwartaal up-to-date gehouden. Ze nemen toe in aantal, geografische

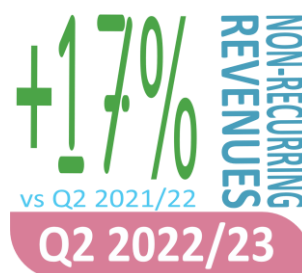
dekking en ook in het type gebieden. Zo zijn nieuwe schoolstraten geanalyseerd en gecodeerd. Als gevolg van concrete marktinteresse, hebben we besloten een innovatief proof-of-concept project te lanceren met de bedoeling om deep learning-methoden te ontwikkelen op het gebied van analyse van satellietbeelden en objectherkenning, toegepast op deze specifieke use case. Deze activiteit loopt het hele jaar 2023 door.

ORDERINTAKE

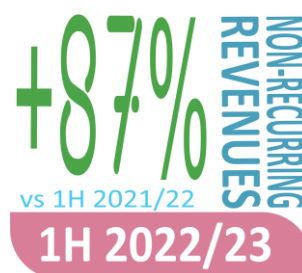
De orderintake bevestigde de positieve trend: na een uitzonderlijk goed Q1 2022/23, met een toename van meer dan 6 keer, vergeleken met dezelfde periode van vorig jaar, was de orderintake in Q2 10% beter dan vorig jaar. De waarde van de geboekte bestellingen in dit zeer opmerkelijke eerste semester FY 2022/23 was 4 keer groter dan in 1H 2021/22.

OMZET

In Q2 2022/23 steeg de omzet met +25%. Groei werd gerealiseerd in al onze productlijnen, met een groei van de terugkerende omzet met 45% en de eenmalige omzet uit diensten met 17%. Het is zeer bemoedigend om te zien dat de recurrente producten nu het hoogste groeipercentage laten zien.



Voor 1H 2022/23 steeg de omzet met +63%. Deze groei was zichtbaar in al onze productlijnen, met een groei van de recurrente omzet met 22% en de eenmalige omzet uit diensten met 87%.



GeoJunxion rapporteert haar inkomsten per producttype en naar de aard van het onderliggende contract (recurrent versus eenmalig). De belangrijkste omzetgroei is gerealiseerd in eenmalige locatiediensten, maar ook de terugkerende inkomsten uit licenties en royalty's lieten een stijging zien. De terugkerende service-omzet bleef gelijk met vorig jaar over de afgelopen 6 maanden. **Recurrente service-inkomsten** omvatten de update services van ons Eco Alert Zones-product en andere dataproducten. De **niet-recurrente service-inkomsten** omvatten onderzoek op maat en verzameling van datasets en creatie van geo-gelocaliseerde inhoud.

BEDRIJFSRESULTAAT

Het bedrijfsresultaat van Q2 2022-23 toonde een winst van €153 K, vergeleken met een verlies van €60 K in hetzelfde kwartaal vorig jaar. Er zijn drie belangrijke redenen voor deze opmerkelijke verbetering:

- Een sterke omzetstijging naar: +€846 K (+25% YoY)
- Een daling van de netto operationele kosten van 6%: Dit is opmerkelijk gezien de inflatiedruk en de omzetstijging van 25%.
- Hogere geactiveerde ontwikkelingskosten +€33K (+27%) als gevolg van voortdurende investeringen in nieuwe producten en dekkingsuitbreiding van bestaande producten.

Het bedrijfsresultaat van 1H 2022-23 toont een bedrijfswinst van € 797 K, tegenover een verlies van € 185 K tijdens dezelfde periode vorig jaar. De belangrijkste drijfveren voor een dergelijk positief resultaat zijn vergelijkbaar met die vermeld voor de driemaandelijkse verbetering:

- 63% omzetstijging tot €2.213 K (€ 1.354 K, PY).
- 8% daling van de netto operationele kosten. Dit is opmerkelijk gezien de inflatiedruk en de omzetstijging van 63%.
- Hogere geactiveerde ontwikkelingskosten +€96K (+39%) als gevolg van voortdurende investeringen in nieuwe producten en dekkingsuitbreiding van bestaande producten.

ORGANIZATIE

GeoJunxion heeft het niveau 2 van de certificering op Maatschappelijk Ondernemen behaald: de [Prestatieladder Socialer Ondernemen](#). Uit deze onafhankelijke audit bleek dat GeoJunxion hoogwaardige werkgelegenheid biedt aan mensen die moeilijk toegang hebben tot de arbeidsmarkt en samenwerkt met organisaties die dit ook doen of nastreven. Met deze certificering levert GeoJunxion op een duurzame manier een bovengemiddelde bijdrage op het gebied van sociaal ondernemen.

In het tweede kwartaal hebben we onze inspanningen opgevoerd om het juiste profiel als IT-beheerder te vinden. In deze zoektocht zijn we eind december geslaagd en de nieuwe medewerker begon in januari 2023 in deze functie bij GeoJunxion.

FINANCIËLE POSITIE

GeoJunxion blijft zeer goede vooruitgang maken in de turn-around van de onderneming van een leverancier van digitale kaarten, naar een premium locatie-content en geolocatie-service provider met een 'data as a service'-verdienmodel. De resultaten die zijn gerapporteerd voor de eerste helft van 2022-23 met sterk groeiende inkomsten en een nettowinst voor de periode, zijn het bewijs van deze vooruitgang. Op basis van onze huidige vooruitzichten wordt ingeschat dat de beschikbare financiële middelen voldoende zijn om onze operationele behoeften te dekken voor ten minste de komende 12 maanden.

BENOEMING EXTERNE AUDITOR

De afgelopen maanden hebben wij uitvoerige gesprekken gevoerd met OOB/PIE-erkende accountantskantoren. Ondanks verbeterde financiële resultaten, positieve kasstromen, verbeterde governance & interne controleprocessen, was geen van de gecontacteerde accountantskantoren bereid een offerte uit te brengen voor het uitvoeren van de controlewerkzaamheden. De belangrijkste redenen die worden genoemd, zijn het gebrek aan interne personeelscapaciteit om het werk uit te voeren en de beperkte omvang van het bedrijf en zijn marktkapitalisatie.

Nu het einde van de door Euronext Amsterdam gegeven periode van 24 maanden nadert, zoeken we actief contact met de andere bedrijven in een vergelijkbare situatie, om een gezamenlijk standpunt te formuleren. Tegelijkertijd blijven we alternatieve oplossingen onderzoeken zoals bijvoorbeeld: de NBA-route en alternatieve beurzen. We beperken ons evenwel niet tot enkel deze twee alternatieven. We onderzoeken ook alle andere opties om de beste beslissing te nemen als en wanneer we met deze situatie worden geconfronteerd.

RISCO MANAGEMENT

Risico management is een integrale bestuurlijke taak. Onze procedures voor risicobeheer en interne controle zijn aangepast aan de omvang en het karakter van het bedrijf om de belangrijkste risico's te identificeren. De geïdentificeerde risico's worden periodiek besproken en waar mogelijk gemitigeerd of opgelost. Een dergelijk systeem kan echter geen absolute zekerheid bieden. Evenmin kan het garanderen dat alle mogelijke gevallen van materiële fouten, schade, fraude of overtredingen van wettelijke wetten, tijdig gedetecteerd worden.

Het jaarverslag 2021-22, zoals gepubliceerd op 27 oktober 2022, beschrijft de belangrijkste strategische, operationele en financiële risico's waaraan de onderneming is blootgesteld. De in dit jaarverslag beschreven risico's en onzekerheden zijn nog steeds relevant en dienen samen met dit verslag gelezen te worden. Sinds het uitbrengen van de jaarrekening zijn geen gevallen van materiële schade, fraude of wetsovertredingen geconstateerd.

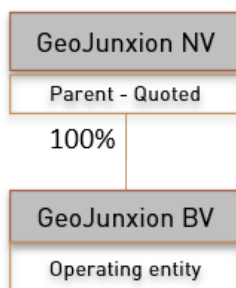
Wat het sociale aspect betreft blijven we bijzondere aandacht besteden aan preventieve acties om de blootstelling van onze mensen aan Covid-19 te beperken, slim thuiswerken aan te moedigen, gecombineerd met het optimaal benutten van onze kantoorruimte om persoonlijk contact te vergemakkelijken en een optimale werkomgeving te creëren. Onze mensen zijn onze belangrijkste assets, en we doen er alles aan om ze veilig en gezond te houden.

VERKLARING VAN DE RAAD VAN BESTUUR

De Raad van Bestuur verklaart hierbij dat, voor zover haar bekend, het verkorte tussentijdse geconsolideerde financiële verslag over Q2 (oktober – december 2022) en de eerste helft van het boekjaar 2022-'23 (juli – december 2022), is opgesteld in overeenstemming met IAS 34 "Tussentijdse financiële verslaggeving", een getrouwe weergave van de activa, passiva, financiële positie, winst en kasstroom geeft van GeoJunxion NV en haar dochteronderneming, en dat het bestuursverslag zoals opgenomen in dit tussentijds financieel verslag, een getrouwe weergave biedt van de in verband met artikel 5:25d lid 8 en 9 van de Wet op het financieel toezicht vereiste informatie.

GROEPSSTRUCTUUR

De groepsstructuur van GeoJunxion omvat 2 entiteiten: GeoJunxion N.V., (de houdstermaatschappij, genoteerd op Euronext Amsterdam) en haar 100% operationele dochteronderneming GeoJunxion B.V.



FORWARD-LOOKING STATEMENTS / BELANGRIJKE MEDEDELING

Dit document bevat bepaalde toekomstgerichte uitspraken met betrekking tot de financiële positie en resultaten van GeoJunxion. We hebben deze toekomstgerichte uitspraken gebaseerd op onze huidige verwachtingen en projecties over toekomstige gebeurtenissen. Dit omvat assumpties met betrekking tot onze huidige en toekomstige bedrijfsstrategie, activiteiten en omgevingsfactoren waarin we in de toekomst zullen opereren. Deze toekomstgerichte verklaringen zijn onderhevig aan risico's en onzekerheden die ertoe kunnen leiden dat de werkelijke resultaten wezenlijk kunnen verschillen, en u mag er hierop niet overmatig vertrouwen.

Veel van deze risico's en onzekerheden hebben betrekking op factoren buiten de invloedssfeer van het bedrijf, of zijn moeilijk nauwkeurig in te schatten, zoals timing van het plaatsen van bestellingen van onze klanten, wisselkoers- en renteschommelingen, veranderingen in belastingtarieven, veranderingen in regelgeving en wetgeving, de snelheid van technologische verandering, het concurrentielandschap, politieke ontwikkelingen in de landen waarin het bedrijf actief is en het risico van een daling van de economische groei.

De hierin opgenomen toekomstgerichte uitspraken gelden alleen op de datum waarop ze zijn gedaan. Na publicatie nemen we geen enkele verplichting op ons om deze informatie of toekomstgerichte verklaringen bij te werken naar aanleiding van gebeurtenissen of omstandigheden na de datum van dit document, behalve indien wettelijk vereist.

Capelle aan den IJssel, 23 februari 2023

Ivo Vleeschouwers – CEO / CFO

Francesco Altamura - CBO

Dit is een openbare aankondiging van GeoJunxion N.V., ingevolge artikel 17, paragraaf 1 van de Europese Marktmisbruik Verordening (596/2014). Deze openbare aankondiging bevat geen aanbod, of een uitnodiging tot het doen van een bod, voor het kopen of aanbieden van effecten in GeoJunxion N.V.

GeoJunxion NV

Q2 (October – December) and 1st Half 2022/23 (July'22 – December'22) Interim Consolidated results

(Unaudited)

Contents:

Q2 and 1st Half 2022-23 (July'22 – December'22) Interim financial report

Q2 and 1st Half 2022-23 (July'22 – December'22) Consolidated statement of income

Q2 and 1st Half 2022-23 (July'22 – December'22) Consolidated statement of comprehensive income

Consolidated balance sheet per 30 December 2022

Q2 and 1st Half 2022-23 (July'22 – December'22) Consolidated statements of cash flows

Q2 and 1st Half 2022-23 (July'22 – December'22) Consolidated statement of changes in equity

Notes to the consolidated Q2 and 1st Half 2022-23 (July'22 – December'22) Interim financial statements.

Q2 and 1st Half 2022/23 (July'22 – December'22) Interim financial report

Introduction

GeoJunxion is an innovative premium location content and location intelligence service provider. Our focus is to create and deliver market leading, relevant, innovative, and tailored content and services to contribute to a safer and more sustainable world. Using advanced technologies, we constantly enrich and update our global database of smart content and offer a broad portfolio of location-aware products and services.

Q2 and 1st Half 2022-23 (July'22 – December'22) OPERATIONAL HIGHLIGHTS AND STRATEGY UPDATE

Strategy Update

GeoJunxion's strategy remains focused on creating "map agnostic" data products: digital geo-localized content, designed to be fully integrated into or overlaid on any commercial or open-source maps, or to be utilised in developing smart solutions for a large variety of use cases, in different industries and market sectors.

This strategy has proven itself, as it delivered year-over-year growth of +40% during the last 36 months. We will therefore continue to diligently execute on this strategy and expand the scope of our existing product portfolio.

In the second semester of the financial year, great attention and dedication will continue to be paid for the existing clients (Global Tech Companies) in executing custom Location Intelligence services and extending the scope of those project.

GeoJunxion's activities are directed towards establishing long-term relationships with our customers, through the creation of recurring business models rather than one-off opportunities. Although the relationship with clients frequently starts with a proof-of-concept or a custom one-off project, most of the Company's efforts go into building value-added, dynamic content, requiring continuous and frequent updates to maintain and increase their value over time. This means that most of our proof-of-concept and one-off projects are a launch-pad for establishing a service or license contract, converting the initial activities into a recurring, more predictable and sustainable business model.

When executing projects, GeoJunxion typically retains the Intellectual Property and ownership of the newly developed datasets and solutions, for licensing to other customers. Thereby, leveraging the initial investment and creating a virtuous business cycle.

Our mission remains focused on improving road safety and contributing to a more sustainable world, reducing the impact on the environment, through intelligent solutions enabling more environmentally conscious decisions.

Central to GeoJunxion's strategy are:

- Cost effective research, sourcing, production, ingestion, and aggregation of geodata.
- Flexible licensing models at competitive pricing.
- Direct delivery of dynamic, up-to-date content via APIs.
- Highly customised solutions and content creation.

Market Developments

While clear signs of improvement were showing in some industry sectors, the conflict in Ukraine and its direct and indirect consequences continues to bring serious concerns in the market. Existing and prospect clients strictly monitor their expenditures and continue to be prudent in contracting projects.

GeoJunxion has no direct business exposure to the events in Ukraine or Russia. We have no active customers, or deliveries due to, or to be received from Ukraine or Russia. GeoJunxion is however exposed to rising inflation rates, resulting from increased energy and other raw material prices. This is impacting salary & benefit expenses of our staff, costs for office rent and other services.

At the same time, we see that demand for location-aware content is still increasing in various industries and markets, despite the concerns on the health of the global economy. While many big Companies are executing significant reductions in force, to cut costs, GeoJunxion remains positive and is actively re-enforcing the team with key profiles necessary to consolidate the current results and pave the way for continued growth.

The largest market opportunity for GeoJunxion remains, by far, with big Tech Companies, making extensive use of geo-localized data for their business and end-user solutions. In this market segment, we are dedicating a significant portion of our resources on project execution. We booked and executed sizable projects in Q1 and received project extensions and booked new opportunities also in the second quarter. There are additional new and interesting opportunities in the pipeline for the remaining part of the financial year.

In the automotive industry we see growing opportunities derived from adoption of advanced driver-assistance systems, such as ISA (Intelligent Speed Assistance). We can also experience a growing demand for more cost-effective mapping solutions which have the most up-to-date and relevant data content. Premium data content towards safety on the road and environmental sustainability remains our major interest and focus for product development.

GeoJunxion also remains active in identifying opportunities in more traditional markets, such as Transport & Logistics, Real Estate, Geo-Marketing, Business Analysis, Travel & Tourism, as well as with the Public Administration. For the next months, GeoJunxion is also re-enforcing the efforts for the Outdoor Venue Plans, our last mile customized maps, where other global map providers do not offer concrete solutions.

Business Development

In 1H (July to December) 2022-23, the Location Intelligence Services have played a fundamental role in our business development. In Q1 we started and partly completed the execution of a newly won big project, which has been extended in scope during the Q2 2022/23. In Q2 we have been also awarded of new Location Intelligence projects. These new contracts, which are in execution, will continue to convert into revenue during the third quarter of this Financial Year.

During Q2, our Sales and Business development teams attended more events in person, meeting with partners and clients face to face, to promote GeoJunxion's brand, its products and services.

Product Development

Custom project execution

We continue to put significant efforts in the development of custom location intelligence projects for a global Tech Company. The first project, announced in August '22, has been extended in scope, and therefore prolonged into Q2. In the second quarter, other custom projects for global Tech Companies have been added to our workload. Their execution is in progress and is expected to be completed during the Q3 of F.Y. 2022/23.

Automotive product development

On the R&D side, most of the product development was focused on the execution and refinement of the data for an important Infotainment System Manufacturer. This project, announced in April 2022, is close to the completion of the first phase: the completion of a market ready product, including field tests and quality controls.

Eco Alert Zones and School Safety Zones

Smart Geofences are key products in the GeoJunxion's portfolio. Eco Alert Zones and School Safety Zones have been kept up to date during the course of last quarter. They are increasing in number, geographical coverage and also in the type of areas. New School Streets have been analysed and encoded. Having confirmed specific market interest for such geofences, we have decided to launch an innovative proof of concept project with the intent to develop deep learning methods in the field of satellite imagery, analysis and object recognition, applied to this specific use case. This activity will continue for the entire year 2023.

ORDER INTAKE

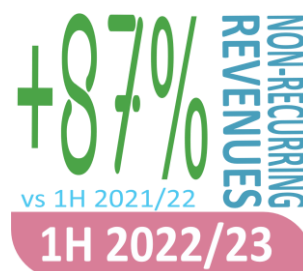
Order intake confirmed the positive trend: following an exceptionally good Q1 2022/23, with an increase of more than 6 times compared with the same period of last year, Q2 order intake was 10% better than last year. The value of orders booked in this very **remarkable first semester FY 2022/23, was 4 times bigger than 1H 2021/22.**

REVENUE

In Q2 2022/23, revenue increased by +25%. Growth was realised in all our product lines, with recurring revenue growing by 45% and non-recurring service revenue growing by 17%. It is very encouraging to see the recurring products now showing the highest growth percentage.



For 1H 2022/23, revenue increased by +63%. Also, during the entire first semester, the growth has been realized in all our product lines, with recurring revenue growing by 22% and non-recurring service revenue growing by 87%.



GeoJunxion tracks its revenue by product type and by the nature of the underlying contract (recurring versus non-recurring). The main revenue growth has been realized in non-recurring location services, but also the recurring revenue from licenses and royalties showed an increase. The recurring service revenue showed a reduction, primarily due to the timing of the project execution. This will be caught up during Q2 2022-23. Recurring service revenue includes the updating services of our Eco Alert Zones product and other data products. The non-recurring service revenue includes tailored research and collection of data sets and creation of geo-located content.

OPERATING RESULT

The Q2 2022-23 operating result shows a profit €153 K, compared to a loss of €60K during the same quarter last year. There are three main drivers for this year-over-year improvement:

- 25% increase in revenue to €846K (€679K, PY).
- 6% decrease in net operational expenses. This is remarkable considering the inflationary pressures and the 25% increase in revenue.
- Higher Capitalized development costs +€33K (+27%) due to ongoing investments in new products and coverage extension of existing products.

The 1H 2022-23 operating result shows an operating profit €797 K, compared to a loss of €185 K during the same period last year. The main drivers for such a positive result are similar to those mentioned for the quarterly improvement:

- 63% increase in revenue to €2.213 K (€1.354 K, PY).
- 8% decrease in net operational expenses. This is remarkable considering the inflationary pressures and the 63% increase in revenue.
- Higher Capitalized development costs +€96K (+39%) due to ongoing investments in new products and coverage extension of existing products.

ORGANIZATION

GeoJunxion has achieved Level 2 certification on Social Entrepreneurship: the [Prestatieladder Socialer Ondernemen](#). This independent assessment showed that GeoJunxion offers high-quality employment to people who have difficulty accessing the labour market and collaborates with like-minded organizations. With this certification, GeoJunxion provides an above-average contribution in the field of social entrepreneurship in a sustainable way.

In the second quarter, we increased the efforts to identify the right profile as IT Administrator. We succeeded in this search at the end of December and the new employee started his new adventure with GeoJunxion early January 2023.

FINANCIAL POSITION

GeoJunxion continues to make great progress in turning its business around from a digital map supplier to a premium location content and location intelligence service provider with a subscription based, recurring “data as a service” revenue model. The results reported for the 1st Half of 2022-23, with growing revenue and a net profit for the period, are evidence of this progress. Based on our current outlook, the available cash on hand is estimated to be sufficient to cover our operational requirements for at least the next 12 months.

INCOME TAXES

The taxable result for the first six months of the accounting year 2022-23 amounted to approximately €600 K. This resulted in an estimated tax cost of €129 K, equating to an effective tax percentage of 21.4%. This tax expense was offset against the deferred tax asset accounted for on previously incurred losses, that were carried forward to be offset against future profits.

CASH FLOW

During the first six months of 2022/23 we realized a positive Cash Flow of €499 K. This cash inflow is primarily related to the collection of customer invoices issued during the period. Collections received during the period October to December, more than offset the cash outflow in Q1 2022-23 of €388 K. The cash balance per 31 December 2022 amounted to €1.452 K.

RESPONSIBILITY STATEMENT

With reference to the statement within the meaning of article 5:25d (2c) of the Financial Supervision Act, the Management Board hereby declares that, to the best of its knowledge:

- the Q2 and 1st half 2022-23 (July'22 – December'22) Interim financial statements, prepared in accordance with IAS 34, "Interim Financial Reporting", give a true and fair view of the assets, liabilities, financial position, profit or loss of the Company and the undertakings included in the consolidation taken as a whole; and
- the Management Board report accompanying the financial statements gives a fair review of the information required pursuant to section 5:25d (8)/ (9) of the Financial Supervision Act.

Capelle aan den IJssel, 23 February 2023

The Management Board

Ivo Vleeschouwers – CEO / CFO

Francesco Altamura – CBO

This is a public announcement by GeoJunxion N.V., pursuant to article 17, paragraph 1 of the European Market Abuse Regulation (596/2014). This public announcement does not constitute an offer, or solicitation of an offer, to buy or offer securities in GeoJunxion N.V.

Q2 and 1st Half 2022-23 (July'22 – December'22) Consolidated statement of income

(x € 1.000)	Q2'22-23		Q2'21-22		V€	V%	YTD Dec'22		YTD Dec'21		V€	V%
	Unaudited	Unaudited	Unaudited	Unaudited			Unaudited	Unaudited	Unaudited	Unaudited		
Recurring License and Royalty Rev.	182	136	46				398	293	105	36%		
Recurring Service Rev.	74	40	33				206	202	4	2%		
Non-Recurring Service Rev.	590	503	88				1,609	860	749	87%		
Non-Recurring Data Rev.	-	-	-				-	-	-			
Revenue	846	679	167		25%		2,213	1,354	858	63%		
Maps and Sources	(26)	(33)	(7)				(61)	(56)	5	9%		
Personnel expenses	(492)	(501)	(9)				(1,055)	(1,088)	(33)	-3%		
Depreciation	(32)	(32)	0				(65)	(64)	2	2%		
Amortization	(204)	(182)	22				(401)	(359)	42	12%		
Other operating expenses	(95)	(114)	(19)				(174)	(217)	(43)	-20%		
Total operating expenses	(850)	(862)	(13)		-1%		(1,757)	(1,784)	(28)	-2%		
Capitalised development costs	156	123	33				341	245	96	39%		
Impairments	-	-	-				-	-	-	0%		
Net operating expenses	(693)	(739)	(46)		-6%		(1,416)	(1,539)	(124)	-8%		
Operating result	153	(60)	212		356%		797	(185)	982	531%		
Financial income (expense)	(114)	(78)	36		47%		(193)	(108)	86	80%		
Extra-ordinary Income (expense)	-	(49)	(49)				-	(49)	(49)			
Exchange result on Participations	-	-	-				-	-	-			
Income taxes	(13)	-	13				(129)	-	129			
Net profit (Loss)	26	(187)	213		114%		474	(342)	816	239%		
Profit / (loss) attributable to:												
Shareholders of the parent	26	(187)					474	(342)				

Consolidated statement of comprehensive income

(x € 1.000)	Q2'22-23		Q2'21-22		YTD Dec'22		YTD Dec'21	
	Unaudited	Unaudited	Unaudited	Unaudited	Unaudited	Unaudited	Unaudited	Unaudited
Net result	26	(187)	474	(342)				
Other comprehensive income								
<i>Items that may be subsequently reclassified to profit or loss:</i>								
Foreign currency translation differences on foreign operations	-	-	-	-				
Total comprehensive income	26	(187)	474	(342)				
Comprehensive income attributable to:								
Shareholders of the company	26	(187)	474	(342)				

Consolidated condensed Balance Sheet per 31 December 2022

(x € 1.000)	Dec 2022	June 2022	Dec 2021
Property, plant and equipment	219	267	322
Intangible assets	6,327	6,388	6,477
Deferred tax assets	3,051	3,180	3,180
Total non-current assets	9,597	9,835	9,979
Trade and other receivables	524	178	870
Other receivables	108	131	108
Cash and cash equivalents	1,452	953	674
Total current assets	2,084	1,262	1,652
Total assets	11,681	11,097	11,631
Shareholders' equity			
Issued and paid-up capital	3,184	3,182	3,182
Share premium reserve	36,668	36,665	36,665
Legal reserve	6,324	6,385	6,360
Result for the period	474	(841)	(342)
Retained earnings	(38,391)	(37,611)	(37,586)
Total Shareholders' equity	8,259	7,780	8,279
Liabilities			
Other Long-Term liabilities (1)	888	2,250	2,189
Total non-current liabilities	888	2,250	2,189
Trade and other liabilities	112	107	154
Deferred revenue	506	394	488
Other liabilities (1)	1,916	566	521
Total current liabilities	2,533	1,067	1,162
Total equity and liabilities	11,681	11,097	11,631

(1) The convertible loan is reported under "Other liabilities" starting September 2022. Per 30 June 2022, it was still included in "Other Long-Term liabilities". Per the extension agreement with the loan providers, the maturity date of this loan is 3 August 2023, which is within 12 months and therefore classified in current liabilities.

Consolidated cash-flow statement

(x € 1.000)	Q2-22/23	Q2-21/22	YTD'22/23	YTD'20/21
	Unaudited	Unaudited	Unaudited	Unaudited
Operating result	153	(60)	797	(335)
Adjustments for:				
Depreciation tangible fixed assets	32	32	65	29
Amortisation intangible fixed assets	204	182	401	151
Changes in working capital:				
Change in trade receivables	1,229	(446)	(346)	(31)
Change in other receivables	(10)	78	23	(57)
Change in trade liabilities	(78)	45	6	90
Change in deferred revenue	(276)	200	112	(48)
Change in other current liabilities (1)	(61)	80	1,350	79
Cash flow from operating activities	1,193	111	2,407	(122)
Finance income / (expenses)	(114)	(78)	(193)	(45)
Income tax received / (paid)	0	-	0	(7)
Net cash flow from operating activities	1,079	(16)	2,214	(173)
Investments in intangible fixed assets	(156)	(123)	(341)	(102)
Investments in property, plant and equipment	(6)	(4)	(17)	(134)
Net cash flow from investing activities	(162)	(127)	(358)	(237)
Equity Raise	-	-	-	-
Convertible Loan (1)	20	19	40	18
Change in other long-term liabilities (1)	(54)	39	(1,402)	45
Translation impact foreign cash balances	2	(0)	4	(3)
Change from IFRS 16 adoption	-	-	-	-
Cash flow from financing activities	(31)	57	(1,358)	60
Net Increase (decrease) in cash & cash equivalents	886	(86)	499	(350)
Opening balance cash and cash equivalents	565	760	953	1,031
Closing balance cash and cash equivalents	1,452	674	1,452	682

(1) The convertible loan is reported under “Other liabilities” starting per 30 September 2022. Per 30 June 2022 it was still included in “Other Long-Term liabilities”. This reclassification resulted in an increase in “other current liabilities”, and an equivalent decrease in “other long-term liabilities” in the Year-To-Date 2022-23 reported financials.

Consolidated statement of changes in shareholders' equity

(x € 1.000) - Unaudited	Issued and paid-up capital	Share premium reserve	Legal reserves	Unappropriated result	Retained earnings	Total shareholders' equity
As of 30 June 2021	3,182	36,665	6,588	(2,164)	(35,651)	8,621
Comprehensive income						
Distribution of result 2020-'21	-	-	-	2,164	(2,164)	-
Result for the 12 months period	-	-	-	(841)	-	(841)
Total comprehensive income	-	-	-	1,323	(2,164)	(841)
Other movements						
Transfer to (from) legal reserve	-	-	(204)	-	204	(0)
As of 30 June 2022	3,182	36,665	6,385	(841)	(37,611)	7,780
Comprehensive income						
Distribution of result 2021-'22	-	-	-	841	(841)	-
Result for Q1 2022-2023	-	-	-	448	-	448
Result for Q2 2022-2023	-	-	-	26	-	26
Total comprehensive income	-	-	-	1,315	(841)	474
Share transactions						
Equity raised	2	3	-	-	-	5
Other movements						
Transfer to (from) legal reserve	-	-	(60)	-	60	-
As of 30 September 2022	3,184	36,668	6,324	474	(38,391)	8,259

Notes to the condensed consolidated Q2 and 1st Half 2022-23 (July'22 – December'22) Interim Financial Statements

1. GENERAL

GeoJunxion NV is a public limited liability company having its office in Capelle aan den IJssel, the Netherlands. The Company's consolidated Q2 and 1st Half 2022-23 (1 July 2022 – 31 December 2022) Interim financial statements comprise the financial statements of the Company and of its subsidiary companies. The quarterly reported financials cover the period from 1 October 2022 – 31 December 2022 and the 1st Half yearly financials cover the period from 1 July 2022 – 30 December 2022. Comparative figures consist of the corresponding period in 2021/'22, unless indicated otherwise.

The condensed interim financial statements are compiled by the Management Board of GeoJunxion NV and released for publication by the Supervisory Board on 23 February 2023.

These consolidated interim financial statements have not been audited.

2. SUMMARY OF SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

The principal accounting policies and methods of computation applied in these consolidated interim financial statements are consistent with those applied in the annual financial statements for the year ended 30 June 2022, covering the accounting year from 1 July 2021 to 30 June 2022. These Annual Accounts were published on 27 October 2022. These policies have been consistently applied to all the presented periods.

Basis of preparation

The consolidated interim financial statements for the three months period ending 30 December 2022, have been prepared in accordance with IAS 34 'Interim Financial Reporting' as endorsed by the European Union (EU). As permitted by IAS 34, the consolidated interim financial statements do not include all the information required for full annual financial statements and the notes to these consolidated interim financial statements are presented in a condensed format. Accordingly, the condensed consolidated interim financial statements should be read in conjunction with the annual financial statements for the year ended 30 June 2022 and as published on 27 October 2022. These Annual Accounts have been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and IFRIC interpretations as adopted by the EU. The presentation currency of the group is the euro (€).

The consolidated financial statements have been prepared on a 'going concern' basis - this is based on:

- Improved results over the accounting year 2021-22 compared to the accounting year 2020-21.
- Positive cash flow generated over the past accounting year 2021-22 for an amount of €131 K.
- The renegotiation of the Convertible loan, resulting in the extension of its due date to 3 August 2023. This loan was provided by a group of major shareholders in 2020. The agreement to extend the duration shows the ongoing support from these major shareholders.
- Realized growth during the first half of accounting year 2022-23 and anticipated continued growth during the remainder of accounting year 2022-'23. This is based on orders in hand and a portfolio of opportunities in various stages of the sales cycle.
- A net profit after taxes of € 474 K, realized during the first 6 months of the current accounting year 2022-23.
- Ongoing implementation of the strategy and a growing market share for promising high-tech products in various markets and industry sectors.

The sensitivity of the database and the deferred tax assets recognised at balance sheet date for impairment, are heavily dependent on the aforementioned factors. Obviously, there are some uncertainties, which by nature are embedded in forecasts and business plans. Forecast sales may differ from actual sales and anticipated customer

orders may be postponed. This can have a significant (negative) effect on results and cash flows. However, this is considered inherent in GeoJunxion's market.

Based on the arguments listed above, management is confident about the company's ability to continue its operations as a going concern and the validity of the valuation of the database and the deferred tax asset.

Accounting policies

The interim financial information regarding the 3 and 6 months periods ending 31 December 2022, have been compiled in accordance with the principles for consolidation and financial reporting, as described in the annual report of GeoJunxion NV for the fiscal year 2021/22 as published per 27 October 2022 and available on the company's website www.geojunxion.com in the investor relations pages.

To the extent relevant, all IFRS standards and interpretations including amendments that were in issue and effective from 1 January 2022, have been adopted by the group from 1 July 2022. These standards and interpretations have no material impact for the group.

Use of estimates

The preparation of these interim financial statements requires management to make certain assumptions, estimates and judgments that affect the reported amounts of assets, liabilities and disclosure of contingent assets and liabilities as of the date of the interim financial statements and the reported amounts of revenues and expenses during the reporting period. Actual results may differ from those estimates. The estimates and underlying assumptions are reviewed on an ongoing basis.

Revisions to accounting estimates are recognized in the period in which the estimate is revised if the revision affects only that period or in the period of revision and the future periods if the revision affects both current and future periods. For areas involving a higher degree of judgment or areas where assumptions and estimates are significant to the (interim) financial statements, reference is made to note 6.4 of the Consolidated financial statements in the 2021/22 Annual Report (pages 34-35).

Fair value and fair value estimation

The fair values of the monetary assets and liabilities on 31 December 2022 are estimated to approximate the amortised cost value. There has been no change in the fair value estimation methods as compared with the method disclosed in our 2021/22 Annual Report.

Taxes

The results reported over the first six months of the accounting year 2022/23 includes a tax cost of €129 K, equivalent to 21.4% of the taxable result. This tax component will not result in an effective tax payment, as the company has carry-forward losses that will offset the taxable profits in full.

3. REVENUE REPORTING

The company's internal management reporting is structured primarily based on the type of product delivered and nature of the underlying contact (recurring or non-recurring). Revenue is summarized by revenue type. We distinguish 4 main categories:

- *Recurring License and Royalty revenue* includes revenue generated from granting time-limited licenses to GeoJunxion proprietary data, updates to data and access to geopositioned address data (such as our geocoder) and if applicable additional royalties to such data.
- *Non-Recurring Service revenue* includes revenue taken on data/content collection projects delivered based on customer specifications. This is typically non-recurring in nature, as it relates to the one-time processing, sourcing, or creation of a specific data set.
- *Recurring Service revenue* includes revenue taken on providing regular updates to data sets previously collected or repeated processing of data on quarterly or annual basis.
- *Non-Recurring Data revenue* includes revenue on the sale of perpetual licenses to GeoJunxion proprietary data.

(x € 1.000)	Q2'22-23	Q2'21-22	YTD Dec'22	YTD Dec'21
Recurring License and Royalty Rev.	182	136	398	293
Recurring Service Rev.	74	40	206	202
Non-Recurring Service Rev.	590	503	1,609	860
Non-Recurring Data Rev.	-	-	-	-
Revenue	846	679	2,213	1,354

4. EARNINGS PER SHARE

The calculation of basic and diluted earnings per share is based on the following data:

Outstanding Shares	Q2'22-23	Q2'21-22	YTD Dec'22	YTD Dec'21
Basic number of shares	4,245,353	4,242,957	4,245,353	4,242,957
Incentive shares awarded not yet issued	547	-	547	-
Incentive share options open	155,650	99,700	155,650	99,700
Conversion Convertible Loan	911,869	859,147	911,869	859,147
Fully Diluted number of shares	5,313,419	5,189,005	5,313,419	5,189,005
Earnings per Share (in €):	Q2'22-23	Q2'21-22	YTD Dec'22	YTD Dec'21
Basic	0.01	(0.04)	0.11	(0.08)
Diluted	0.00	(0.04)	0.09	(0.07)

The incentive share options have been awarded to the management board (CEO/CFO) and to all staff members. These are part of the long-term incentive plan and reward long-term value creation for our shareholders. We refer to the press release issued on 22 September related to the 2022 award of share options and the first vesting of share options awarded in 2020.

The number of shares to convert the convertible loan has been calculated using the renegotiated conversion rate of €1.50, as announced in the press release of 14 October 2021. The duration of the convertible loan was extended by 18 months. It matures on 3 August 2023.

5. GOODWILL & INTANGIBLE FIXED ASSETS

GeoJunxion performs its goodwill and Intangible Fixed Assets impairment test at least annually and when circumstances indicate the carrying value may be impaired.

Consistent with the approach and methodology in our year-end impairment testing, the determination of the realisable value has been based on the value in use. There is no fair market value available, in the absence of an active market for the database. The value in use has been determined based on the present value of the expected future cash flows over a period of 8.6 years. This equates to the remaining average amortisation period of the database.

GeoJunxion is diligently executing its strategic plan which forms the basis for the forecast of the future cash flows. On this basis, there are no indications that an impairment is required.

6. CONVERTIBLE LOAN

The Company has entered into a convertible loan of € 1,150,000 on 4 February 2020. In our press release of 14 October 2021, we announced that the conditions to the convertible loan were renegotiated. A summary of the main terms to this loan are:

- The duration of the loan is extended by 18 months with the updated maturity date becoming 3 August 2023.
- At the maturity date and at the choice of the lenders, the loan can be settled (i) by the conversion of (the initial principal amount + cumulative PIK interests) into newly issued ordinary shares of GeoJunxion NV,

using a conversion rate of €1.50, or (ii) by payment in cash of 125% of (the initial principal amount + cumulative PIK interests).

- Renegotiation trigger: should the share price trade below €1,50 or the 60-day moving average share price be below €1,50 on 3 May 2023 (3 months prior to maturity), the conversion rate will be renegotiated in good faith.
- The loan cannot be voluntarily prepaid.
- Change to the control clause, whereby the loan becomes due immediately, will also be triggered in case of (i) Euronext to initiates proceedings to delist and (ii) a new significant shareholder notification is received with holdings >30%.

The interest rate for the loan is as follows: 9% per annum with 3% paid in cash and 6% PIK. The securities provided to the lenders have not been changed. The principal amount including accrued PIK interests per 31 December 2022 amount to €1.367 K. With the introduction of the 25% agio payment upon settlement in cash at maturity, at the choice of the lenders, the company is accruing the full amount of the agio over the 22-months' duration of the loan between October 2021 and July 2023. This represents an additional cost of approximately €354 K over this period. Should the stock price be sufficiently above the conversion price of €1,50 and the lenders decide to convert, the accrual will be reversed at the time of conversion.

7. SHAREHOLDER'S EQUITY

The authorized and issued share capital is as follows:

Authorized share Capital	number	in €
Position as at 30 June 2022	18,000,000	13,500,000
change during the period	-	-
As at 31 December 2022	18,000,000	13,500,000

Capital issued and fully paid	number	in €
Position as at 30 June 2021	4,242,957	2,795,353
change during the period	-	-
As at 30 June 2022	4,242,957	2,795,353
Position as at 30 June 2021	4,242,957	2,795,353
change during the 6 months period	2,396	1,797
As at 31 December 2022	4,245,353	2,797,150

The change in the period resulted from the award of shares to the Management Board and the staff, as result of the vesting of share options issued in 2020. Vesting occurred per 1 July 2022 and per 1 October 2022.

8. COMMITMENTS AND CONTINGENT LIABILITIES

As of 31 December 2022, there are no material changes to the group's commitments and contingent liabilities per 30 December 2022, compared to those disclosed in note 6.42 of the 2021/22 Annual Report. The open hedge contracts which have been reported in the 30 September 2022 financial report have been used and there is no remaining commitment anymore per the current reporting date.

9. EVENTS AFTER THE REPORTING PERIOD

There have been no subsequent events after 31 December 2022, up to the date of this half year financial report that would require disclosure or amendment of these interim financial statements.

10. FORWARD-LOOKING STATEMENTS / IMPORTANT NOTICE

This document contains certain forward-looking statements with respect to the financial position and results of GeoJunxion. We have based these forward-looking statements on our current expectations and projections about future events, including assumptions regarding our present and future business strategies, operations, and the environment in which we will operate in the future. These forward-looking statements are subject to risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from those expressed in the forward-looking statements, and you should not place undue reliance on them.

Many of these risks and uncertainties relate to factors that are beyond the company's ability to control or estimate precisely, such as timing of placement of orders of our customers, exchange-rate and interest-rate fluctuations, changes in tax rates, regulatory and legal changes, the rate of technological change, the competitive landscape, political developments in countries in which the company operates and the risk of a downturn in the market.

The forward-looking statements contained herein speak only as of the date they are made. We do not assume any obligation to update any public information or forward-looking statement in this document to reflect events or circumstances after the date of this document, except as may be required by applicable laws.