



NPEX Beleggersbijeenkomst  
8 maart 2017

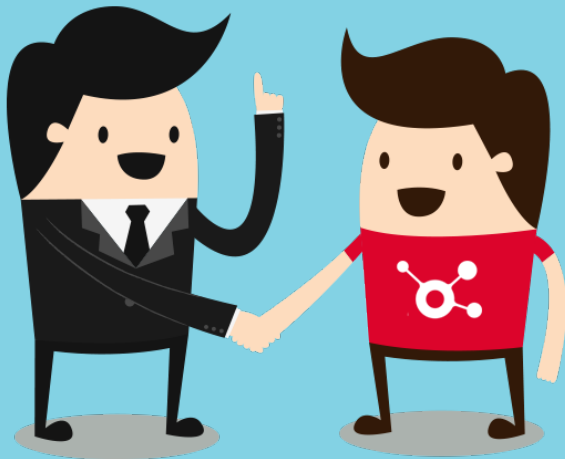


Let op! U belegt buiten AFM-toezicht.  
Geen prospectusplicht voor deze activiteit.



# *Xillio in het kort*

- *Opgericht in 2004*
- *Specialist in contentmigraties & -integraties*
- *40 medewerkers*
- *Hoofdkantoor in Nederland*
- *Sales kantoor in San Francisco (USA)*



# Team



**Rikkert Engels**  
CEO



**Marc Glomb**  
VP Business  
Development



**Jana Kortusova**  
CFO



**Ernst van  
Rheenen**  
CTO



**Sjoerd Alkema**  
Manager  
Migratie  
Services

*> 50 jaar ervaring in ECM*

# Migratie experts

2004



Xillio opgericht  
door Rikkert Engels

Focus op migratie  
projecten en diensten

2010



Gestart met de ontwikkeling  
van eigen software

# Transitie van diensten naar software

2013



Transitie van diensten  
naar software  
organisatie

2014



Eerste software  
verkocht

2015



Release van versie 2.0  
Classifier Module  
Deduplicator module

# Migratie & Integratie

2016



Versie 3.0  
Open Source  
Connector ontwikkelen

2017



Eerste OEM-partnerships  
Focus op integratie  
Uitbreiden connectors



Canon



PHILIPS



brabantWater



Rijksoverheid



WillisTowersWatson



SIEMENS



delta lloyd groep



UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM

TNO innovation for life



Autoriteit Consument & Markt



Gemeente Den Haag



provincie HOLLAND ZUID

NMa

de Volkskrant



lenovo.

MetLife®



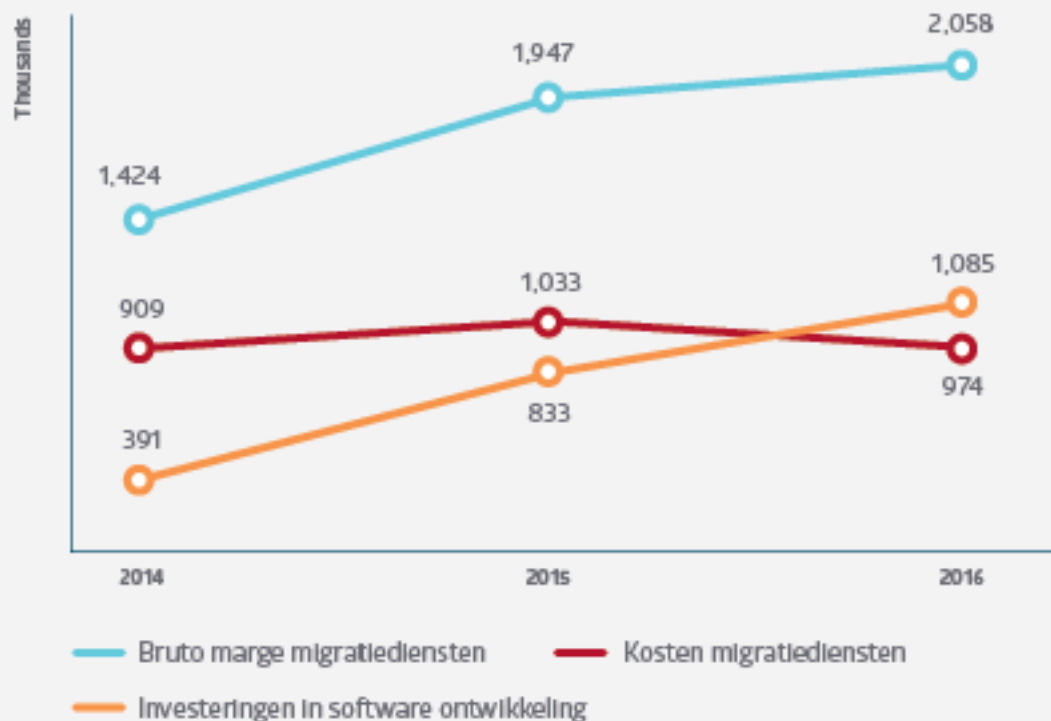
-essent



KOHL'S



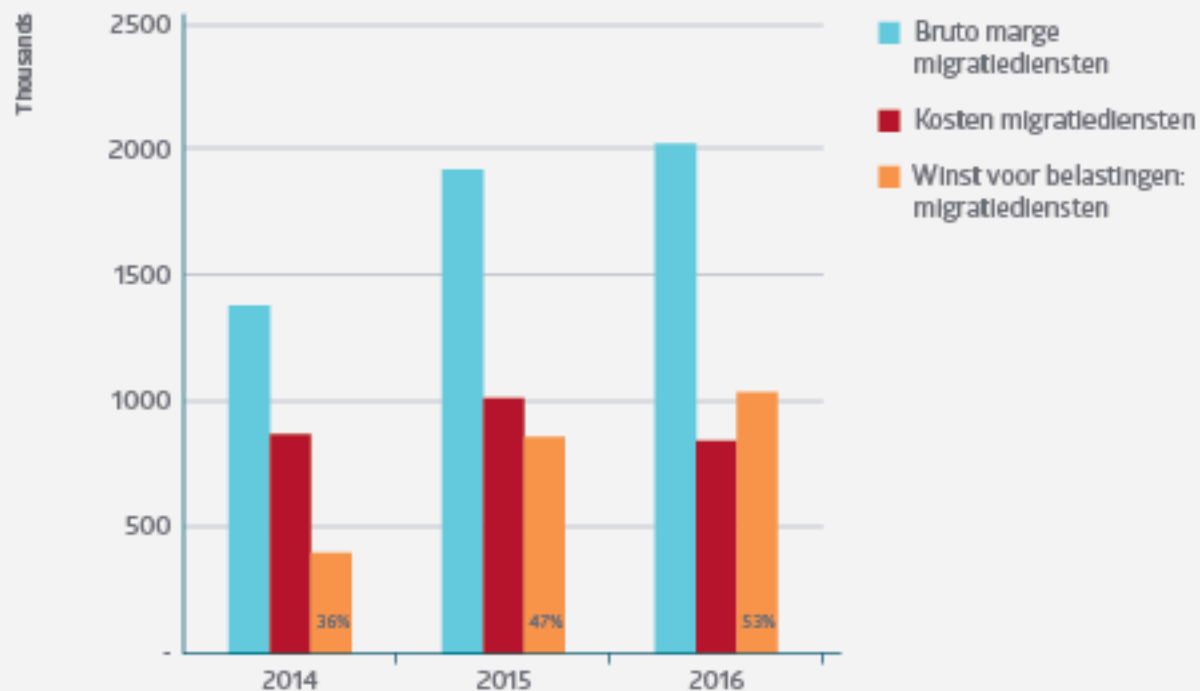
## Software Investerings l.v.t. omzet migratiediensten



Xillio heeft altijd geïnvesteerd in software vanuit eigen middelen. Financieel management 2014-2016 was gestoeld op het maximaliseren van de investeringen maar met behoud van een positieve resultaat. Deze grafiek toont dat de investeringen nagenoeg parallel lopen aan de omzetgroei. Verder toont het dat Xillio nog efficiënter is geworden in het migratieproces (kosten migratiediensten).



## Winstgevendheid van de migratiediensten



Deze grafiek toont de toegenomen winstgevendheid van de migratiediensten. We groeien zowel in omzet als in winstgevendheid. In 2016 steeg de winstgevendheid van de migratiediensten naar 53% ten opzichte van een al zeer gezonde 36% in 2014.

# *ECM markt*

*“The ECM market size is expected to grow from USD 28.10 Billion in 2016 to USD 66.27 Billion by 2021, at a Compound Annual Growth Rate (CAGR) of 18.7% during the forecast period.”*

*Markets and Markets, August 2016*

# Xillio in 2017



Migration services



Integration platform



# *Migration*



# Migration

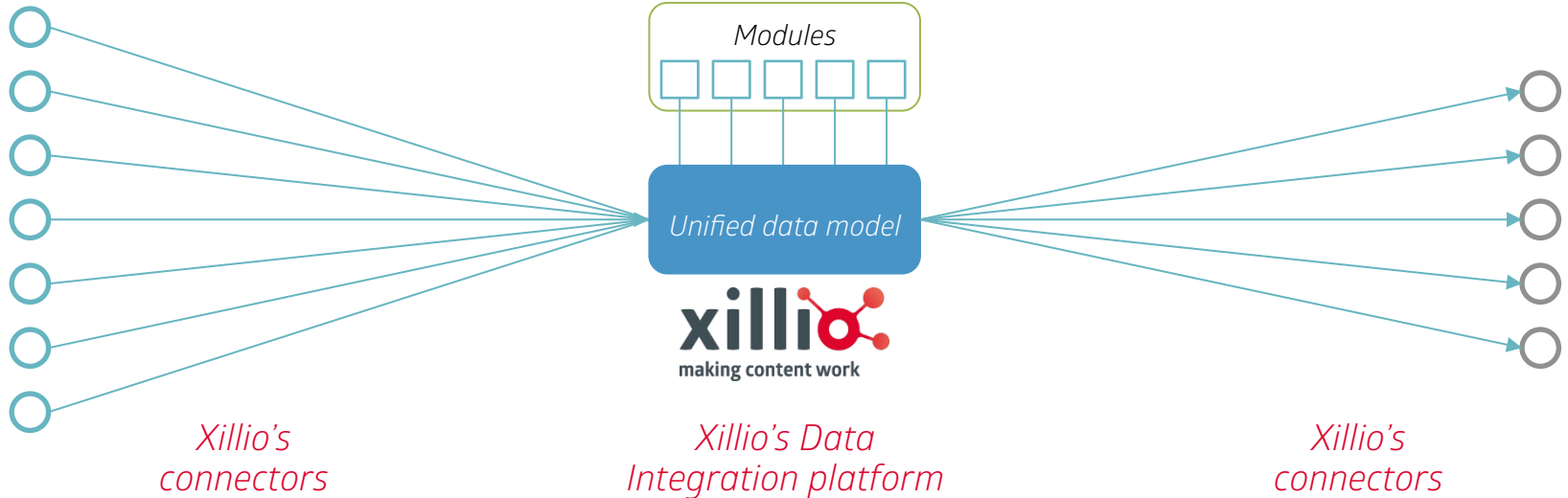
Extract



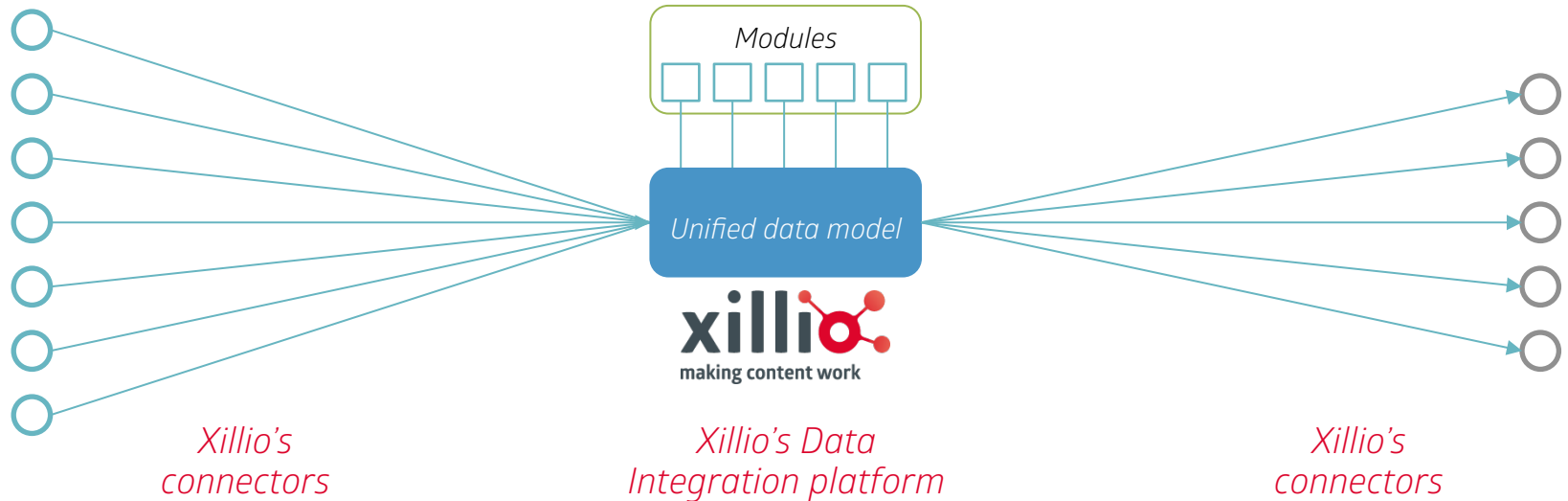
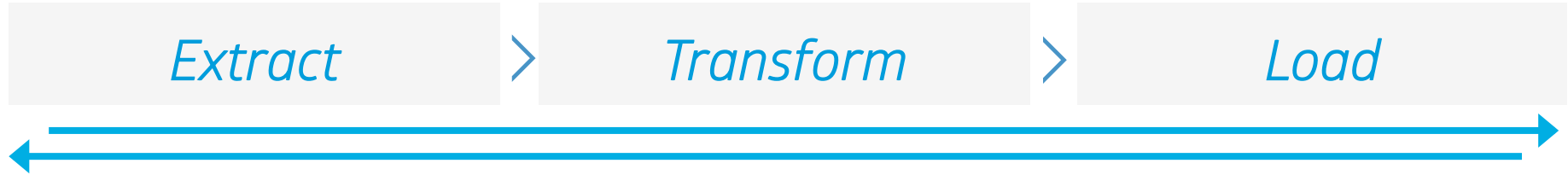
Transform



Load



# Integration



*“Samen met Xillio kunnen wij nu een soepele migratieoplossing aanbieden zonder de gewoonlijke frustraties. Hiermee wordt iedere contentmigratie eenvoudiger, betrouwbaarder en nog sneller uitgevoerd.”*  
**OPEN.Satisfaction (partner)**

*“De toegevoegde waarde van de contentmigratie met Xillio is dat ook de kwaliteit van de content wordt verbeterd door middel van het ontdebelen van bestanden, versiebeheer en verrijking door metadata.”*  
**PWN (klant)**



**Thomas Labarthe, Executive VP  
Business & Corporate Development  
SDL**



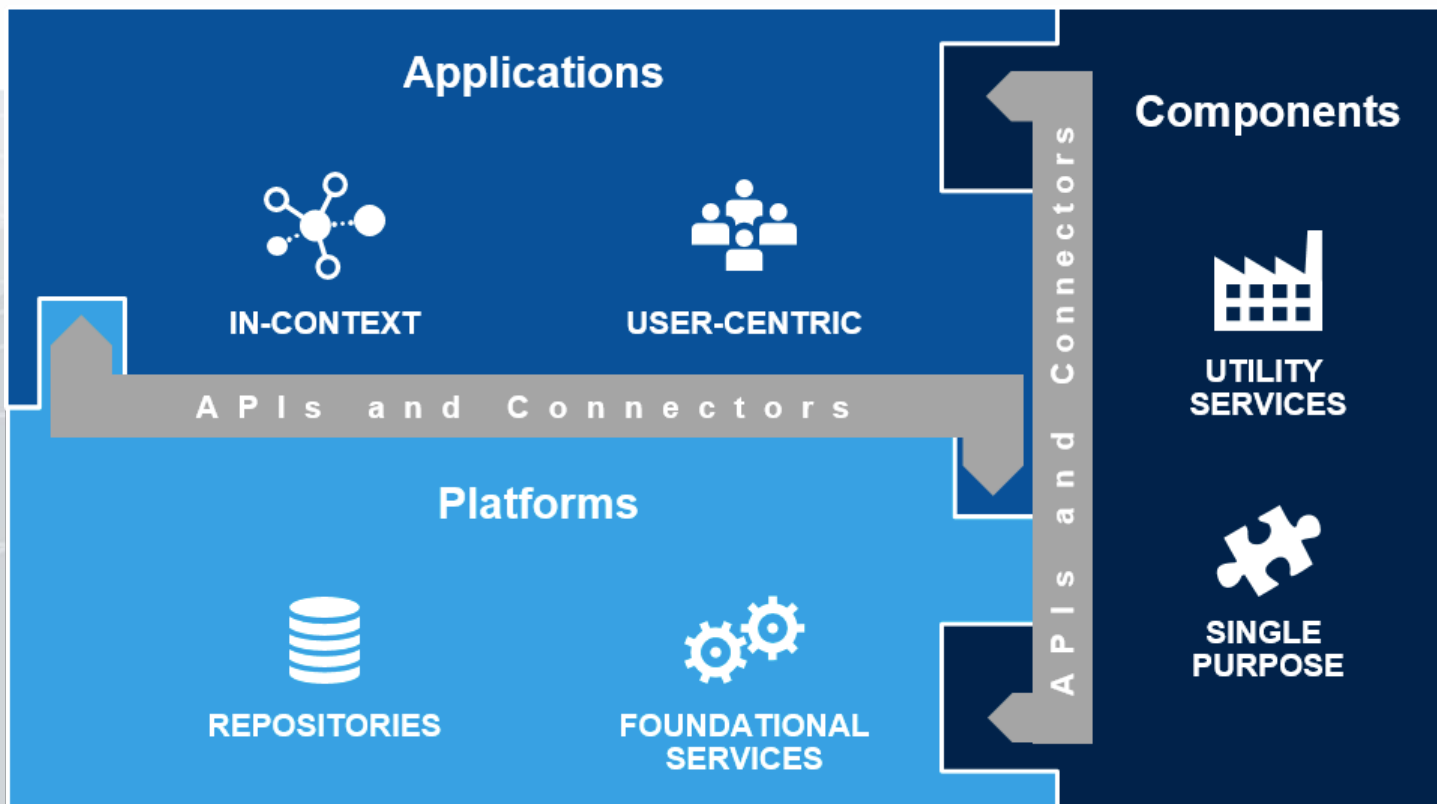
*"By 2018, 50% of  
enterprises will manage  
their content using a  
hybrid content  
architecture."*

*Gartner, Magic  
Quadrant for Enterprise  
Content Management,  
October 2016*

*-> groeiende vraag  
integratie platform*



# *Gartner Oct 2016: Reinventing ECM: Birth of Content services & Applications*



# Leendoel

- ✓ Uitbreiding consulting team 150k
- ✓ Investering Sales en Marketing 580k
- ✓ Uitbreiding Product ontwikkeling 689k
- ✓ Productmanagement en support 500k
- ✓ Recruitment 180k
- ✓ Incidentele Marketing 350k
- ✓ Administratie 50k



# *Go to market plan*

## ■ *Komende 18 maanden*

- *Gepercipieerd marktleiderschap in Content middleware door sluiten van grote OEM deals*
- *Groei migratie partners wereldwijd*

## ■ *Juli 2018-Dec 2021*

- *Cloud middleware voor content apps op basis van UDM*
- *Opschalen Direct Sales en partners op middleware platform*
- *Marktleider op het gebied van Content middleware*

*FAQ*

The image features a vibrant, abstract background. The left side is a solid, bright orange. On the right, there are large, overlapping, curved shapes in shades of red, dark blue, and light blue, creating a sense of movement and depth. The overall aesthetic is modern and energetic.

# Verdeling omzet en contractduur

- *Totaal omzet 2016:* 2.321k
  - *Omzet Services:* 1.569k (68%)
  - *Omzet software:* 752k (32%)
- *Gemiddelde contractduur*
  - *20 maanden*

# Marketing strategie

## Focus op Inbound Marketing

- *Waardevolle content (content marketing):*
  - *Blogs*
  - *Artikelen*
  - *White papers*
  - *Referentieverhalen*
- *Events*
  - *Webinars (internationaal)*
  - *Round tables (nationaal)*
- *Partners (niet van afhankelijk)*



# Concurrentie

*Migratie tools*

*FME  
Spell*

*SharePoint Migratie tools*

*Avepoint  
Metalogic  
Sharegate*

*Synchronisatie tools*

*Skysync  
Tervela*

# SWOT analyse

## Opportunities

- *Eén datamodel*
- *Xill IDE, modules classifieer en deduplicator*
- *Combineren legacy apps met moderne apps*
- *Xill Open Source*
- *Nieuwe modules op integratielaag*

## Threats

- *Nieuwe speler komt op de markt*
- *Middleware software leveranciers voor gestructureerde data maken connectors voor legacy content*
- *Concurrenten op het gebied van migratie gaan ook middleware leveren*
- *Concurrenten op gebied van Sync gaan ook access leveren*



# SWOT analyse

## Strength

- Grootste collectie connectors
- Eén data model
- One access point
- Flexibele toolkit voor ontwikkelen connectors
- Reputatie, kennis en 12 jaar ervaring
- Uitstekende support
- Organische groei connectors
- Groot partner netwerk
- Zowel migratie, integratie en synchronisatie

## Weakness

- Server module is versie 1.0.
- Management module is versie 1.0.
- Cloud oplossing is versie 1.0
- Aanwezigheid VS markt

# Prognoses en business model

## OEM software integratie

- *Wat wij nu doen is eerder gedaan door Entropysoft*
- *Entropysoft is in 2012 verkocht aan Salesforce*
- *De CEO is informeel adviseur Xillio.*
- *De voormalig VP Business development van Entropysoft werkt nu voor Xillio*
- *Wij verkopen exact hetzelfde via exact hetzelfde model*
- *De VP Business development had een 12 miljoen pijplijn opgebouwd met 75% conversie in 18 maanden voordat het verkocht werd aan Salesforce*

# Constateringen

- *De rechtstreekse klanten nemen meer diensten af dan alleen migraties. Dit leidt tot groei van zowel diensten als software omzet*
- *Klanten in Nederland tonen veel interesse in middleware propositie. Dit leidt tot groei van zowel diensten als software omzet*
- *De OEM prospects zoeken launching customers. Dit leidt tot groei van zowel diensten als software omzet*
- *De pijplijn voor OEM deals vertoont zeer veel gelijkenissen met Entropysoft. Pijplijn van 12 miljoen in 18 maanden met 75% conversie is dus reeel.*

# *Go to market plan*

## ■ *Komende 18 maanden*

- *Gepercipieerd marktleiderschap in Content middleware door sluiten van grote OEM deals*
- *Groei migratie partners wereldwijd*
- *Eerste klantervaringen Nederland voor middleware sales*

## ■ *Juli 2018-Dec 2021*

- *lancering Cloud middleware voor content apps op basis van UDM*
- *Opschalen Direct Sales en partners op middleware platform*
- *Marktleider op het gebied van Content middleware*

# Alternatieve scenario's

## Scenario: Offer we can't refuse

- *Xillio heeft binnen 18 maanden een aantal zeer aansprekende deals gesloten met grote software bedrijven uit Silicon Valley*
- *Een van die bedrijven is zo impressed met de samenwerking dat ze Xillio willen kopen en makes an offer we can't refuse*
- *Deze organisatie zal de OEM business en of de gehele business willen kopen*

# Alternative scenario's

## Scenario: Middelmatic succes

- *Xillio heeft binnen 18 maanden een aantal middelgrote OEM deals afgesloten met bedrijven als (SDL, M-files, Preservica etc, categorie 6-15 marktleiderschap) maar is er niet in geslaagd een wereldwijd echt aansprekende naam te sluiten (Dropbox, Box, Microsoft, HP, Google, IBM, categorie 1-5 marktleiderschap)*
- *Xillio zal de OEM software waarschijnlijk verkopen aan een van de OEM partners.*
- *De verkoop waarde zal minimaal gelijk zijn aan de huidige waarde (15 miljoen) en dus ruim voldoende voor rente en aflossing*

# Alternatieve scenario's

## Scenario: OEM slaat niet aan

- *SDL blijft na 18 maanden de enige OEM partner. Er worden geen andere deals gesloten*
- *Xillio zal de OEM software verkopen*
- *De verkoopwaarde zal gebaseerd zijn op de technische waarde. Tegen die tijd zit er tussen de 6-7 miljoen aan technische uren in de software.*
- *Na verkoop zullen wij doorgaan met migratie en integratie diensten*

# Alternatieve scenario's

*Scenario: OEM slaat totaal niet aan en software werkt zonder Xillio services niet*

- *Dit is een zeer unlikely scenario aangezien SDL al getekend heeft, een tweede in finale onderhandeling is en er reeds 3 pilots succesvol zijn afgerond. Echter, het is een theoretische mogelijkheid.*
- *Indien dit gebeurd zullen wij ons na 18 maanden (1 juli 2018) weer vol richten op alleen de migratie en integratie diensten. Er gaat geen geld meer naar ontwikkeling integratie software.*
- *Vanuit de onderliggende marge (> 1 mln en 53%) wordt rente en aflossing terugbetaald*



