



2018 is een goed jaar geweest voor Xillio waarin we hebben geprofiteerd van de ingezette veranderingen in 2017. De totale waarde aan gewonnen deals is in 2018 verdubbeld ten opzichte van 2017. We hebben een belangrijke prijs gewonnen met onze integratie software (de Process innovation Challenge) en de integratie software begint significant bij te dragen aan de omzet.

Het aantal klanten in de migratie business is gestegen van 19 in 2017 naar 33 in 2018

Het aantal klanten in de OEM integratie software is gestegen van 1 in 2017 naar 8 in 2018

De obligatie emissie van 2017 heeft als voornaamste doel gehad om het business model van Xillio om te buigen van een eenmalig project matig gedreven business model naar een business model met terugkerende omzet. Hiervoor is de integratie software ontwikkeld. De belangrijkste KPI om de voortgang van deze transitie te meten is de maandelijks terugkerende software omzet. Deze is in 2018 verviervoudigd. Begin 2018 bedroeg de maandelijks terugkerende software omzet 17166,- euro per maand. Eind 2018 is deze verviervoudigd naar 68466,- euro per maand. Voor 2019 verwachten wij dat deze positieve tendens zich voortzet. Dit zal leiden tot wederom een een significante groei in omzet.

De jaarcijfers 2018 zullen in het eerste kwartaal van 2018 definitief worden opgeleverd