



Notulen van de Vergadering van Obligatiehouders van Xillio Nederland B.V.

Datum: 22 september 2022, 15.00 -16.30 uur

Locatie: Xillio, 's Gravelandseweg 178 te Hilversum

Aanwezig:

- 5 obligatiehouders
- Rikkert Engels – CEO Xillio Nederland B.V.
- Myra Meijering – NPEX
- Stephan van de Vusse – Stichting Obligatiehoudersbelangen, voorzitter en notulist van de vergadering

1. Opening

De heer Van de Vusse opent de 5^e vergadering van obligatiehouders van Xillio. De laatste vergadering vond plaats op 1 december 2021. In die vergadering stond de stemming over het voorstel tot latere aflossing van Xillio lening I en II centraal. Hierna heeft een herfinanciering plaatsgevonden door uitgifte van Xillio lening III ad € 3 miljoen via NPEX. Xillio lening I ad € 1.255.000 is afgelost op 30 juni 2022. Xillio lening II ad € 547.000 zal worden afgelost op 21 december 2022. Hij stelt de notulen van 1 december 2021 vast.

De vergadering van vandaag kent een reguliere agenda met een toelichting van de jaarrekening 2021, de ontwikkelingen in 2022 en vooruitblik op 2023. De heer Van de Vusse constateert dat er geen binnengekomen vragen of stukken zijn en geeft het woord aan de heer Engels.

2. Toelichting Xillio Nederland B.V.

De heer Engels geeft een toelichting op de jaarrekening 2021 en de recente ontwikkelingen met betrekking tot Xillio aan de hand van een presentatie. Deze presentatie is beschikbaar op NPEX.

Financieel verslag 2021

De omzet en winst van Xillio hebben een flinke sprong genomen in 2021 ten opzichte van 2020. De omzet is gestegen van EUR 2.773.00 naar EUR 4.313.00. De winst voor belasting is gestegen van EUR 179.131 naar EUR 1.074.452. Met name Q3 en Q4 2021 waren goed en dit zet zich door in 2022. Een

obligatiehouder vraagt of Xillio Vpb moet betalen of heeft men nog een compensabel verlies? De heer Engels meldt dat men geen Vpb hoeft te betalen en er nog steeds een compensabel verlies is van EUR 2,5 mio.

Een sales overview vanaf 2019 geeft een goed inzicht in de impact van de COVID-19 crisis. In het laatste kwartaal van 2019 bevond de sales zich op EUR 1,6 mio. In 2020 is dit teruggevallen met als laagste punt EUR 441k in 2020-Q3. In Q3 van 2021 was de sales weer op het niveau van 2019 en is daarna doorgestegen. De sales wordt pas bij uitvoering opgenomen als omzet. De hoge sales in 2019 is met name uitgevoerd in 2020 en heeft er derhalve toe geleid dat ook tijdens COVID de omzet door is blijven gaan.

Ontwikkelingen 2022

Het jaar 2022 verloopt heel goed geeft de heer Engels aan. De sales is nog succesvoller en de omzet zal de EUR 5 mio en wellicht de EUR 6 mio overschrijden met een EBITDA van > 25%.

In juni is een UK office geopend en in augustus zijn 5 personen aangenomen. In het najaar worden weer 5 mensen aangenomen. Xillio komt goed aan personeel via re-integratie trajecten. Men is in staat om deze mensen op te leiden naar senior consultant.

De kernactiviteiten (migraties) gaan heel goed. Xillio is uniek in moeilijke casussen (TINA: There is no alternative) en dit soort casussen worden steeds meer de norm. "We zitten op de Microsoft wave en iedereen gaat naar MS Cloud". Zijn er concurrenten op gebied van migratie wordt gevraagd. Proventeq en Tsunami worden genoemd.

De LocHub activiteiten (vertalingen) vallen wel tegen. Het is een moeilijke markt waar wel vraag is maar weinig mogelijkheden om een goede marge en omzet te maken. Xillio heeft besloten om investeringen te reduceren en te streven naar continuering en verbeterde winstgevendheid van huidige LocHub activiteiten. Obligatiehouders merken op dat het bedrijf hierdoor meer focus heeft gekregen wat de overall resultaten duidelijk ten goede komt.

In de laatste maanden van 2022 zijn er nog enkele belangrijke ontwikkelingen schetst de heer Engels. In Q4 zal een verbeterde versie van de migratie software worden gerealiseerd. Hierdoor wordt verwacht veel meer omzet via partners te kunnen realiseren.

Daarnaast zullen in Q 3-4 enkele samenwerkingsovereenkomsten worden getekend op gebied van archief software waarmee de duur en winstgevendheid bij klanten kan worden verbeterd.

Outlook 2023 e.v.

De omzet- en winstgroei van 2021/2022 zal zich doorzetten in 2023 geeft de heer Engels aan. Men beoogt hard door te groeien op het migratie deel door de verkoop via partners en het versterken van het accountmanagement voor eigen verkoop.

In Q1 2023 verwacht men ISO27001 gecertificeerd te zijn. Hiermee kunnen de security reviews bij prospects aanzienlijk worden verkort. De Letter of Intent is reeds afgegeven.

Afsluitend meldt de heer Engels dat men onderzoekt om in maart 2023 certificaten van aandelen (10%) aan te bieden op NPEX. Met deze ronde wil men de solvabiliteit te verbeteren zodat er dividend kan

worden uitgekeerd, de oorlogskas aan te vullen en een middel te hebben om eventueel strategische overnames te kunnen uitvoeren.

Hij doet een oproep aan obligatiehouders om met hem mee te denken en nodigt een ieder uit, die ideeën hierover heeft, om contact met hem op te nemen.

Een obligatiehouder vraagt of er interesse is geweest van derden partijen voor een participatie in Xillio. De heer Engels geeft aan dat dit regelmatig gebeurt en recent nog heeft plaatsgevonden. Men heeft daar echter geen haast mee want groei wordt uit cashflow gefinancierd. Een dergelijk extern aanbod moet dan strategisch en financieel wel heel aantrekkelijk zijn.

7. Rondvraag en sluiting

Gevraagd wordt of en welke sleutelpersonen er zijn naast de heer Engels.

De heer Engels geeft hierbij de volgende personen aan die met hem een sleutelrol spelen bij Xillio:

- Corné van Leuven, principal consultant en aandeelhouder vanaf 2004
- Sjoerd Alkema, head of sales en aandeelhouder vanaf 2010
- Jana Kortusova, CFO

De heer Van de Vusse sluit de vergadering.