



## Onderwerp: Beleggersupdate Q1 en intentie tot overname Colligo

Datum: April 14, 2023

### Xillio heeft intentie om Colligo over te nemen

In de update van December 2022 hebben we reeds de strategische samenwerking en initiële investering in Canadees software leverancier Colligo aangekondigd. In het eerste kwartaal hebben we zoveel synergiën kunnen bereiken dat we de intentie hebben uitgesproken over te gaan tot een overname. Deze overname past ook uitstekend in de Eerst breed dan Diep strategie. In het kort gezegd komt deze strategie erop neer dat we eerst zoveel mogelijk migraties willen uitvoeren. Hetzij zelf, hetzij via partners. (Breed) En dat we vervolgens andere software producten (zoals Colligo) willen mee verkopen om continue (software) opbrengsten te genereren. Colligo levert email integratie in Sharepoint en is vaak onderdeel van een migratie traject

### Synergiën bereikt tot op heden

Colligo heeft Xillio dienstverlening aangeboden bij 2 van haar klanten. Het kunnen aanbieden van migraties heeft de deal over de streep getrokken.

Xillio heeft Colligo producten aangeboden bij 6 potentieel nieuwe migratie klanten. Een daarvan heeft reeds getekend. Het kunnen aanbieden van Colligo heeft de deal voor de klant aantrekkelijker gemaakt en heeft onze klantwaarde verhoogd.

In Canada spelen zeer veel grote migratie trajecten. Vooral in de energie en overheidssector. We staan voorgesorteerd om zowel in de energie als binnen de federale overheid prestigieuze projecten te starten. In Nederland hebben we geleerd dat een eerste project een sneeuwbal kan veroorzaken. Ter illustratie: in 2005 voerden we een belangrijke migratie uit bij het ministerie van Onderwijs. In 2009 hadden we meerdere migraties gedaan bij alle ministeries. Het hebben van een lokale vestiging zal hierbij enorm helpen.

Door het toevoegen van Colligo denken wij dat de terugkerende software omzet en de winst in de komende jaren harder kan toenemen.

Misschien nog wel belangrijker: met de overname van Colligo verandert ons waarderingsprofiel. Waar we nu voornamelijk als eenmalige software en services dienstverlener worden gezien en op een EBITDA multiple worden gewaardeerd, worden we

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



na de overname gezien als een software en services dienstverlener. Deze worden gewaardeerd op een revenu multiple.

De huidige beurswaardering is gebaseerd op 4,5 keer de omzet. Naar onze mening is de gangbare waardering voor een Software en Services dienstverlener met ons groei profiel 6 keer de omzet.

Overige Key performance indicators Q1:

De groei zet zich onverminderd voort. In Q1 2023 hebben we 62% meer nieuwe deals gewonnen dan in Q1 2022. Het gevolg daarvan is dat de orderpijplijn met nog uit te voeren werk nog steeds zeer goed gevuld is. 62% is uiteraard een enorme groei. Dit houdt niet in dat we dit jaar met 62% groeien. Maar geeft ons wel het vertrouwen voor onze verwachte omzetgroei en de gekozen strategie. We hebben 4 nieuwe klanten mogen verwelkomen in Q1 2023. 18 bestaande klanten hebben meer migratie werkzaamheden aan Xillio gegund. Dat loopt dus ook zeer goed door. Verder hebben we nog een extra consultant in het eerste kwartaal aangenomen waardoor we nu 52 medewerkers hebben.

Rikkert Engels

CEO Xillio Nederland BV

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

