



2023 H1

beleggersbijeenkomst

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



Agenda

- Xillio tijdlijn
- Strategie
- H1 resultaten
- LocHub
- Content Care



in a nutshell



- Founded in 2004
- Doing complex content migrations since
- >2010 in-house developed migration software, Xill3
- 60+ migration connectors
- 250+ migration clients
- 2012 Xillio USA office
- 2017 Gartner Cool vendor Content Services
- 2018 Compliant migration partner for MS Content Services
- 2019 Microsoft Content Services Charter Partner
- 2019 Launch LocHub
- 2020 Cortex / Viva launch partner
- 2021 Microsoft MISA partner
- 2022 ECM re-platforming value proposition (SPO, Power Automate, Syntex, Compliance Centre)
- 2022 Xill4 and partners focus
- 2023 Launch Content Care

Our mission

Help organisations around the globe **re-platform** from **legacy ECM** to **modern Content Services in Microsoft 365** in a smart way, without headaches, **maximizing the value** of their content and content processes and **benefit fully** of the latest and greatest Microsoft Technologies

The smart way to migrate

What we have created for re-platforming with minimal impact

Xillio content migration platform & Services

- Insights, flexible migration builder, connectors
- Services with deep knowledge of ECM

Business supporting software solutions

- Xillio Link redirector
- Xillio Attic

Microsoft Content Services advisory services

- SPO, PowerAutomate, Syntex, Topics, Purview.
- Advise and implementation

To come: Content Care (managed Services)

Strategie

- 2001: Insiders wisten Microsoft Sharepoint kwam eraan
- 2002-2004: Metalogix and Avepoint positioneerden zichzelf als migratie specialist binnen ecosysteem
- 2005-2008: Groei van Sharepoint
- 2010-2020: Avepoint en Metalogix ontwikkelden en kochten “bolt ons” en groeiden tot 2 bln dollar (beurs) en 500 mln (verkocht) waardering
- 2018: Insiders wisten MicrosoftContent AI kwam eraan
- 2019-2022: Xillio (en proventeq) positioneerden zichzelf als migratie specialist binnen ecosysteem

Strategie continue

- In 2018 lanceerden we strategie: Go Wide, Go Deep
- Eerst: Sta bekend als beste migratie partij. Win partners, Win Microsoft, Win (belangrijke) klanten
- Zodra we dat hebben bereikt is het tijd voor volgende fase. Voeg waarde toe door additionele producten te verkopen.
- In 2023 zijn we begonnen met fase 2: Go Deep

Elementen van strategie

- Develop, partner of koop producten die we kunnen verkopen gedurende migratie.
- Producten die we aan het ontwikkelen zijn:
 - Link redirector
 - Attic
 - Content Care

H1 results

Onderwerp	Periode: 1 jan 2022 – 30 juni 2022	Periode: 1 Jan 2023 – 30 Juni 2023
Omzet	€ 2.333.152	€ 2.638.839
Kostprijs van de omzet	€ 72.459	€ 48.353
Brutomarge	€ 2.260.693	€ 2.590.485
Bedrijfskosten	€ 2.023.154	€ 2.322.195
EBITDA	€ 237.593	€ 268.289
Afschrijvingen	*	*
EBIT	€ 237.593	€ 268.289
Financiële baten en lasten	€ 222.800	€ 168.526
EBT	€ 14.738	€ 99.763
Belastingen	**	**
Nettowinst	€ 14.738	€ 99.763

Klanten H1

■ 2022

- Migratie business van 14 nieuwe klanten
- Additionele migratie business van 18 bestaande klanten

■ 2023

- Migratie business van 16 nieuwe klanten
- Additionele migratie business van 27 bestaande klanten

LocHub

- LocHub is middleware dat Enterprise content verbindt met een vertaalbedrijf
- Product is zeer goed, maar we hebben veel moeite vertaalbedrijven te overtuigen met ons in zee te gaan.
- We verkopen aan vertaal bedrijven en krijgen percentage van vertaal omzet
- Eind 2022 zijn we gestopt met investeren. We hadden slechts 2 vertaalbedrijven als klant.
- Na het stoppen met investeren draaide de business break even. 180k Omzet. 180k EUR kosten. Verkoop leek meest logische oplossing

LoCHub

- Echter, nu heeft onze grootste klant het licht gezien en de eerste echt grote klant binnen gehaald.
- Deze nieuwe klant levert onze klant miljoenen aan business op
- En dit levert ons in 2024 (en volgend) tussen de 500k en 700k EUR extra omzet peer (en winst) per jaar op
- Er zitten meer van deze deals in de pijplijn
- Om die reden hebben we besloten om het maar even aan te kijken.

Content Care

- We zijn begonnen om een Content Care propositie te ontwikkelen
- In essentie. Gedurende de migratie leveren we een werkbare schone omgeving op. Content Care houdt dit goed na migratie.
- 4 focus areas
 - Adoptie
 - Besparingen
 - Innovatie
 - Compliance
- We bieden dit aan als "Managed Services"
- Eerste resultaten zijn zeer hoopgevend

