



Geachte belegger in Xillio,

Dit is een bericht van Rikkert Engels, DGA en CEO van Xillio Nederland. 22 oktober 2024 is Stichting Administratiekantoor Xillio Nederland een nieuwe investeringsronde gestart. Xillio wil in totaal € 2,025 miljoen aan groeikapitaal ophalen via een emissie van certificaten van aandelen C door Stichting Administratiekantoor Xillio Nederland. Graag informeer ik u hierbij over Xillio en waarom wij deze nieuwe investeringsronde zijn gestart.

Wat doet Xillio?

Xillio migreert informatie (data). Voornamelijk documenten. Dit halen we op uit relatief oude systemen en migreren dat naar een modern systeem. In veel gevallen is dat Microsoft Sharepoint. Om deze migratie goed uit te kunnen voeren hebben we technologie ontwikkeld. Deze is in staat om de informatie te analyseren, te verrijken en te herstructureren, zodat de juiste informatie op de juiste plaats in het nieuwe systeem terecht komt en dat alleen de juiste personen dit kunnen zien. Dit is een complexe operatie. Xillio heeft zich hierin gespecialiseerd en boekt hier mooie resultaten mee. Daarom bellen klanten van over de gehele wereld Xillio om te helpen met de migratie van data uit oude systemen naar nieuwe systemen. Klanten zijn onder andere Moody's, Zurich Insurance, Enmax, Gemeente Amsterdam en Canadese overheidsinstellingen. Xillio werkt dus voor gerenommeerde bedrijven en overheden. Veel van onze klanten moeten voldoen aan wet- en regelgeving. Denk aan een bankvergunning, Of vergunningen om medicijnen op de markt te brengen. Of verplichtingen op het gebied openbaarheid bestuur.

Waar liggen de groeikansen?

Groeipad 1: Allereerst liggen er zeer veel groeikansen in het partnerkanaal. Als partners onze software gebruiken voor een migratie van data dan kunnen wij veel meer klanten aan en kan Xillio dus harder groeien. Wij hebben de afgelopen jaren flink geïnvesteerd in dit partnerkanaal. Deze investeringen betalen zich nu uit. In 2022 deden we € 159.000 omzet via het partner kanaal. In 2023 € 570.000 en in 2024 verwachten we rond de € 1,3 miljoen uit te komen. Xillio verwacht dat deze groei zich doorzet in de komende jaren en een significante bijdrage gaat leveren aan de omzet en de winst. Wij hebben partnercontracten gesloten met onder andere Cap Gemini, Deloitte, KPMG en Protiviti.

Groeipad 2: Groei in migratiedienstverlening. De focus op partners heeft de afgelopen 2 jaren de groei in de migratie dienstverlening gekannibaliseerd. Echter, we zijn door de kannibalisering heen gegroeid. De orderportefeuille voor de migratie dienstverlening voor 2025 is 1,2 miljoen EUR hoger dan normaal. Aangezien wij zien dat de markt voor Sharepoint migraties blijft groeien, ligt het in de lijn der verwachting dat de migratie dienstverlening dezelfde lijn volgt.

Groeipad 3: De allergrootste kans ligt in het toepassen van onze technologie voor AI. Microsoft Copilot is de AI oplossing van Microsoft. Microsoft zet hier zeer groots op in. Copilot heeft data nodig. Xillio kan deze data verhuizen. Maar niet alle data leent zich om te verhuizen naar Microsoft Sharepoint. De gemiddelde kenniswerker heeft wel 11 systemen nodig. Van die systemen is 1 ervan Microsoft. Er zijn nog 10 andere systemen. Copilot heeft toegang nodig tot al die systemen. Door het gebruik van Copilot verwachten wij dus veel vraag naar integratie. Om te kunnen integreren moet je informatie analyseren, verrijken, herstructureren en moet je ervoor zorgen dat alleen de juiste persoon de juiste vergunning ziet. Dit is exact dezelfde problematiek als de problematiek die Xillio oplost met een migratie. Er liggen dus grote kansen voor Xillio. Dit houdt immers in dat wij de kans hebben om onze software niet eenmalig te verkopen, maar continue.

Groeipad 4: Een deelneming van Xillio heeft enkele weken geleden een ontdekking gedaan die AI integratie accurater kan maken en mogelijk ook de energieconsumptie van AI kan terugdringen. De energieconsumptie van AI is een wereldwijd super groot probleem. Hiervoor is de dochter een patent aanvraag aan het voorbereiden. Omdat we nog in voorbereiding zitten van patent aanvraag kan er verder niks over gezegd worden.

Wij hebben een prognose gemaakt waarin we onze groeiverwachting hebben opgenomen. Meer over onze prognose, onze financiële informatie over 2022, 2023 en 2024 (over de periode van januari tot en met juni) leest u in het prospectus. Daarin leest u ook meer over Xillio, de aanbidding van certificaten en de risico's.

Virtuele beleggersbijeenkomst: 5 november om 11:00 uur.

Met vriendelijke groet,

Rikkert Engels

CEO Xillio Nederland

Datum: 29 Oktober 2024