



Onderwerp: Update en dividendbeleid

Datum: 5 juni 2024

In eerdere updates hebben wij reeds aangegeven dat wij grote groeikansen zien voor Xillio door de groei van AI. De laatste tijd lijkt de business in een stroomversnelling te komen

Enkele cijfers voor de periode jan 1 – mei 31 2024 ten opzichte van jan 1 – mei 31 2023:

Marketing Qualified Leads: Totaal 236. 156% meer leads dan in dezelfde periode vorig jaar.

Quote requests: Dit zijn de belangrijkste leads omdat klanten hiermee een duidelijk koopsignaal afgeven. Totaal 95. 48% hoger dan zelfde periode vorig jaar

Sinds de laatste update van 10 april hebben we 1.439.856 EUR aan gewogen pijplijn toegevoegd tot totaal van 3.522.853 EUR. Op 10 april hadden we een gewogen pijplijn van 2.282.927 EUR. We hebben dus in 6 weken een toename van de pijplijn met 54%. Ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar is dit een stijging van 67%. Met andere woorden. De gewogen pijplijn nam toe met 13% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar tot en met 10 april. En sinds 10 april is deze opeens zeer hard toegenomen en gestegen van 15% groei naar 67% groei

Gewonnen business. We hebben 2.367.721 EUR aan nieuwe deals gewonnen in de periode jan- mei 2024. Dat is 31% hoger dan dezelfde periode vorig jaar.

Samengevat: Meer leads leidt enkele weken later tot meer pijplijn leidt enkele maanden later tot meer gewonnen deals leidt enkele weken later tot meer omzet. Leads zijn toegenomen met 156%. Pijplijn is toegenomen met 67% en gewonnen deals zijn toegenomen met 31%.

We zien nu overduidelijk signalen dat de vraag naar complexe, kwalitatief hoogwaardige migraties naar Microsoft hard toeneemt. Deze sterke toename in groei komt door 3 elkaar versterkende factoren:

Microsoft Copilot. Microsoft Copilot is de AI oplossing van Microsoft en is beschikbaar sinds november 2023. Klanten willen hiervan gebruik maken en daarom moet content gemigreerd worden naar Microsoft. En deze content moet van goede kwaliteit zijn. Er is simpelweg meer vraag naar kwalitatief hoogwaardige migraties.

Volume: De hoeveelheid content die gemigreerd wordt, neemt ook heel hard toe. Er is meer vraag. Maar iedere vraag is ook veel groter. Hierdoor neemt de deal in waarde toe. Ter illustratie. De grootste softwaredeal die we tot april 2024 hadden geoffereerd was 300k software. De afgelopen 4 weken hebben we 3 quotes afgegeven waarin de software component meer dan 500k EUR is.

Reputatie: We hebben de migratie bij MMC succesvol afgerond. Deze was zeer complex. Onze grootste concurrent is hier weggestuurd wegens niet leveren. Dit heeft de reputatie als beste migratiepartij bestendigd. En binnen het Microsoft ecosysteem is dit nu ook steeds bekender aan het worden.

Dividendbeleid: In het prospectus van 2023 hebben we aangegeven in mei 2024 het dividend voor 2024 te bepalen. Wij zullen het dividend gelijk houden aan 2023 (75 cent per aandeel per jaar, per kwartaal uit te keren op de volgende data: 31 Juli 2024, 30 Oktober 2024, 31 Januari 2025, 30 April



2025). Wij onderzoeken tevens de mogelijkheid om ook dividend in de vorm van aandelen uit te geven.

Wij zijn een nieuwe aandelenuitgifte aan het voorbereiden om de groei te faciliteren. De details van het dividendbeleid zullen in het nog uit te geven prospectus worden toegelicht.

Indien om wat voor reden dan ook het prospectus niet voor eind juli is uitgegeven, zullen we in juli een beleggersupdate sturen met gedetailleerde toelichting.

Met vriendelijke groet

Rikkert Engels

CEO Xillio Nederland BV