



Columbus leverede vækst i resultat efter skat på 18% i 2017

Marts 15, 2018

Meddelelse nr. 4/2018

Columbus A/S har i dag offentliggjort Årsrapport 2017, jf. børsmeddelelse nr. 3/2018.

I 2017 leverede Columbus en omsætning på DKK 1,2 mia., og EBITDA* udgjorde DKK 149 mio., svarende til en vækst på henholdsvis 2% og 3% i forhold til 2016. Resultatet efter skat steg med 18% til DKK 96 mio.

Væksten i omsætningen var primært drevet af den spirende cloudforretning, vækst i serviceforretningen samt opkøb foretaget i 2016 og 2017.

Stigningen i EBITDA* var primært drevet af en forbedring af profitabiliteten i serviceforretningen, der steg med 19%, men var negativt påvirket af udviklingen i Columbus' amerikanske forretning.

På baggrund af årets resultat og pengestrømme foreslår bestyrelsen, at der på generalforsamlingen godkendes udbytte på 10% af den nominelle aktiekapital.

Ledelsesfokus i 2017

- Eksekvering af Columbus2020- strategien
- Cloudkonvertering
- Opkøb af Tridea Partners og afgivelse af købstilbud på iStone AB
- Genopretningsinitiativer for Columbus USA

Succesfuld eksekvering af Columbus2020

Columbus fortsatte eksekveringen af Columbus2020 som planlagt. I 2017 havde Columbus specielt fokus på at forbedre kundetilfredshed og kundeloyalitet, og i løbet af året blev antallet af tilfredse kunder øget betydeligt. I løbet af 2017 lancerede Columbus en række nye services indenfor Application Management og Infrastructure Management, som betyder at Columbus nu kan supportere kundens totale applikations- og it-infrastruktur.

Markedsledere i cloud

I 2017 konverterede Columbus sin softwareportefølje til cloudbaserede løsninger og udviklede nye services, der supporterer kundens forretningsapplikationer. I dag er Columbus blandt markedslederne i at implementere og supportere cloudbaserede forretningsapplikationer.

Opkøb af iStone

Den 30. november 2017 afgav Columbus et købstilbud på 100% af aktierne i den Nordiske it-service virksomhed iStone med 600 medarbejdere. Opkøbet blev gennemført den 2. januar 2018. Opkøbet vil øge Columbus' omsætning med ca. 50% og positionere Columbus som markedsleder indenfor digital transformation i Norden samt øge virksomhedens globale rækkevidde markant.

Udfordringer i Columbus USA

I løbet af første halvår 2017 var Columbus' forretningsenhed i USA udfordret af et teknologiskifte i markedet, der ledte til et faldende salg. Udfordringerne i det amerikanske marked fortsatte i 3. og 4. kvartal og selskabet oplevede salgseksekvering under forventningerne samt uventede tab på kunder, der beløb sig til DKK 4 mio. Samlet set havde udfordringerne i USA en negativ effekt på omsætningen på cirka DKK 70 mio. og en negativ effekt på EBITDA på cirka DKK 31 mio. I løbet af 2017 har den amerikanske forretningsenhed tilpasset omkostningsniveauet for at kompensere for den reducerede omsætning.

Resultat

Omsætningen steg med 2% til DKK 1,2 mia. i 2017. I lokal valuta steg omsætningen med 3%. EBITDA steg med 3% til DKK 149 mio. Omsætningen er i den lavere ende af de annoncerede forventninger.

Omsætningen fra Columbus' serviceforretning steg med 3% til DKK 823 mio. Service EBITDA steg med 19% til DKK 109 mio. som er i den lavere ende af de annoncerede forventninger.

Omsætningen fra Columbus Software faldt med 9% til DKK 83 mio. (2016: DKK 91 mio.). Nedgangen skyldes cloudkonverteringen, hvor licenssalg faldt med 37%. Salget af abonnementer steg imidlertid med 7% og Columbus' egen cloudomsætning steg med 216% til DKK 6,2 mio. Udviklingen er i

tråd med vores forventninger.

Tilbagevendende omsætning steg fra at udgøre 25% af den totale omsætning i 2016 til 28% i 2017. Fremgangen skyldes primært øget salg af Columbus Care, der steg med 43% samt vækst i salget af cloudbaserede løsninger. Udviklingen er i tråd med de annoncerede forventninger.

EBITDA efter aktiebaseret aflønning steg med 6% til DKK 146 mio. sammenlignet med 2016 (DKK 139 mio.). Resultat efter skat steg med 18% til DKK 96 mio. (2016 DKK 82 mio.) og betragtes som tilfredsstillende.

Forventninger til 2018

2018 vil være fokuseret på organisk vækst og på at fastholde profitabilitet. Samtidig vil Columbus fokusere på at sikre en succesfuld integration af iStone og andre opkøb. Ledelsen vil ligeledes have stort fokus på at få den amerikanske forretningsenhed tilbage på sporet.

Forventninger til 2018 er som følger:

- Omsætning i niveauet DKK 2 mia.
- EBITDA* i niveauet DKK 200 mio.
- Columbus Software omsætning i niveauet DKK 90 mio.
- Udbytte på 10% af den nominelle aktiekapital

I forventningerne til EBITDA* for 2018 indgår DKK 10-15 mio. i forventede integrations- og restruktureringsomkostninger i forbindelse med integration af iStone og HiGH Software.

Columbus øger forventning til købspris og bidrag fra iStone-opkøbet

Ved offentliggørelse af iStone-opkøbet forventede Columbus at iStone ville opnå en omsætning i niveauet SEK 800 mio. (DKK 600 mio.) og et EBITDA i niveauet SEK 41 mio. (DKK 31 mio.) i 2017.

På grund af travlhed og en god slutspurt afsluttede iStone året bedre end forventet. Således udviser det foreløbige og ureviderede regnskab for iStone AB en omsætning på SEK 830 mio. (DKK 623 mio.) og et EBITDA på SEK 56 mio. (DKK 42 mio.)

Ved closing den 2. januar 2018 var den forventede samlede iStone købspris mellem SEK 430 mio. (DKK 323 mio.) og SEK 570 mio. (DKK 428 mio.), hvoraf SEK 230 mio. (DKK 173 mio.) betales ved closing. Baseret på det foreløbige resultat for 2017 samt opdaterede forventninger for 2018 vurderes den samlede købspris at stige til mellem SEK 514 mio. (DKK 386 mio.) og SEK 682 mio. (DKK 512 mio.). Den øgede købspris bliver betalt over de næste tre år og forventes finansieret af den løbende drift. Columbus har kurssikret de forventede fremtidige betalinger i SEK.

Grundet den gode slutspurt og deraf følgende momentum forventes iStone at bidrage med en omsætning i niveauet SEK 840 mio. (DKK 630 mio.) og et EBITDA i niveauet SEK 60 mio. (DKK 45 mio.) i 2018.

Opdaterede langsigtede forventninger

Columbus har opdateret de langsigtede forventninger for de næste tre år.

Med opkøbet af iStone og HiGH Software har Columbus taget et stort skridt i at nå de finansielle målsætninger for 2020. Opkøbet af iStone betyder at Columbus vil fokusere på at øge den organiske forretning, og selskabet forventer at kunne levere en gennemsnitlig organisk omsætningsvækst på 3-5% om året.

Såfremt Columbus foretager opkøb i løbet af perioden vil forventningerne blive opdateret.

I 2017 realiserede Columbus en EBITDA margin på 12%. Med opkøbet af iStone forventes en EBITDA margin for 2018 i niveauet 10%. Columbus fastholder den langsigtede forventning på 11% EBITDA margin mod 2020.

"Vi er tilfredse med resultatet for 2017, hvor vi øgede vores forretning samtidig med at vi udviklede og solgte en lang række nye cloudbaserede løsninger der hjælper vores kunder i den digitale transformation. Resultatet har vist at Columbus kan levere på vores vision om vækst og innovation i et marked der bevæger sig lynhurtigt", siger koncernchef i Columbus, Thomas Honoré.

Investor præsentation

Columbus' direktion vil præsentere årsregnskabet på en telefonkonference i dag kl. 13:00 (CET). Venligst benyt følgende telefonnumre for deltagelse:

Danmark: +45 35 15 81 21

UK/internationalt: +44 (0) 330 336 9411

US: +1 323 994 2083

Conference ID 1227866

Det er også muligt at følge et online webcast via dette link: edge.media-server.com/m6/p/u6fejqs3

Præsentationen vil efterfølgende være tilgængelig på Columbus' investor hjemmeside på www.Columbusglobal.com.

Ib Kunøe
Bestyrelsesformand
Columbus A/S

Thomas Honoré
Koncernchef
Columbus A/S

Kontakt for yderligere information
Koncernchef, Thomas Honoré tlf.: +45 70 20 50 00

Columbus' Columbus2020 strategi – vejen til vækst

Med udgangspunkt i Columbus' styrkede position som følge af succesfuld eksekvering af Columbus 15-strategien, lancerede koncernen i marts 2016 en vækststrategi. Strategien benævnes Columbus2020 og består af fire forbundne strategiske elementer.

Customer Success – Taking care of our customers for life

Columbus' grundlæggende mål er at tage sig af vores kunder for livet. Columbus ønsker at blive anerkendt som en strategisk samarbejdspartner, der bidrager til vores kunders succes ved at øge værdien af deres

investering i forretningsapplikationer og støtte dem i den digitale transformation af deres forretning.

Dette betyder at Columbus fokuserer på at skabe en unik kundeoplevelse og

øget tilfredshed fra kunden første gang møder Columbus til at levere unikke løsninger og service af høj kvalitet, strømlinet projektlevering og support døgnet rundt.

Digital Leadership – Accelerate business innovation

Columbus støtter vores kunder i den digitale transformation af deres forretning. Med Digital Leadership har Columbus to fokusområder. For det første vil Columbus fortsætte med at styrke vores førerposition indenfor forretningsapplikationer ved at investere i nye virksomheder,

applikationer, metoder og forretningsprocesser, der optimerer og forbedrer implementeringen af forretningsapplikationer. For det andet vil Columbus etablere en lederposition indenfor digital transformation. Mange virksomheder står overfor eller er i gang med at transformere

deres forretning til at klare sig i den digitale økonomi. Columbus udvikler løsninger og services indenfor cloud, mobile, social, analytics og Internet of Things, der hjælper virksomheder med at drage fordel af de digitale muligheder.

Process Excellence – Quality in everything we do

I Columbus stræber vi konstant efter at optimere og strømline vores forretningsdrift for at opnå stærk salgsekspertise og levere projekter, service og support af høj kvalitet til vores kunder.

Vores mål er at skabe den bedste kundeoplevelse i branchen. Omdrejningspunktet er kvalitet i alt vi gør – fra den indledende kontakt med kunden over

salg og design af løsningen til implementering og support. Dette betyder et intenst fokus på at optimere og strømline vores processer på globalt plan.

Our People – Attract, develop and retain the best people

Columbus' største aktiv er medarbejderne og derfor er det afgørende at vi kan tiltrække og fastholde de bedste medarbejdere i branchen. Vi ønsker at tiltrække højt kvalificerede mennesker ved at tilbyde kompetence-

udvikling, udfordrende karrieremuligheder og attraktive arbejdsforhold. Columbus tilstræber en "kunde kultur", hvor det at møde kundens forventninger sætter retningen i alt vi gør.

Det betyder at Columbus altid bestræber sig på at levere projekter til tiden, indenfor budgettet og til den højeste kvalitet.

Attachment

[BM_04_2018_Columbus leverer vækst i resultat efter skat på18% i 2017.pdf](#)