

Meddelelse nr. 20/2017

Selskabsmeddelelse

Columbus fastholder momentum i første halvdel af 2017

Columbus leverer i første halvår en omsætningsvækst på 8% og vækst i EBITDA på 7%. Vækst i serviceforretningen og cloud driver resultaterne. Columbus2020-strategien forløber efter planen.*

Columbus A/S har i dag offentliggjort Halvårsrapport 2017, jf. børsmeddelelse nr. 19/2017.

Serviceforretningen driver væksten

Columbus har i første halvår 2017 realiseret en omsætning på DKK 642 mio. (H1 2016: DKK 595 mio.), svarende til en stigning på 8% i forhold til samme periode sidste år. EBITDA* er realiseret med DKK 71,2 mio. (H1 2016: DKK 66,8 mio.), svarende til en stigning på 7%.

Omsætningsstigningen er primært drevet af vækst i serviceforretningen med en omsætningsstigning på 10%. Stigningen i EBITDA* er ligeledes drevet af indtjeningsfremgang i serviceforretningen, som steg med 14%.

Resultaterne er i tråd med de udmeldte forventninger til året.

Forbedret drift skaber indtjeningsforbedring i serviceforretningen

I første halvår 2017 er service EBITDA steget fra DKK 41,8 mio. til DKK 47,9 mio., en stigning på 14%. Den væsentligste årsag er højere realiserede timerater samt opkøb. Derudover udgør øget anvendelse af Columbus' Global Delivery Center i Indien en væsentlig parameter i forbedringen af service EBITDA.

Columbus Software salg som forventet

I første halvår 2017 faldt salget af Columbus Software med 11%. Som følge af cloudkonverteringen faldt licenssalg med 40%. Til gengæld steg omsætningen fra abonnemeter med 17% som følge af en tilfredsstillende fornyelsesfrekvens af tidligere års salg af ejerlicenser.

Egen cloudomsætning udgjorde DKK 1,6 mio. Udviklingen er som forventet.

ColumbusCare og cloud driver væksten i tilbagevendende omsætning

Tilbagevendende omsætning er steget med 16%. Fremgangen er drevet af en signifikant vækst i salget af ColumbusCare kontrakter, der leverede en markant stigning på 67%, samt en stigning i den samlede cloudomsætning på 120% til DKK 5,5 mio.

Andelen af tilbagevendende omsætning udgør 27% af den totale omsætning (H1 2016: 25%).

Opkøb i 2017

I januar 2017 købte Columbus den amerikanske it-servicevirksomhed Tridea Partners LLC, der er markedsledende indenfor ERP og CRM i den voksende fødevarer- og drikkevareindustri i USA.

DKK '000	H1 2017	H1 2016	2016
Columbus Software licenser	13.571	22.554	44.187
Columbus Software abonnementer	27.164	23.271	46.876
Eksterne softwarelicenser	53.473	47.662	86.495
Eksterne softwareabonnementer	106.090	99.776	195.164
Konsulentydelse	431.323	390.778	796.401
Andet	10.694	10.496	23.584
Nettoomsætning	642.315	594.537	1.192.707
Resultat før afskrivninger og aktiebaseret aflønning	71.177	66.754	144.070
Aktiebaseret vederlæggelse	-1.158	-1.091	-5.524
Resultat før afskrivninger (EBITDA)	70.019	65.663	138.546

"Jeg er tilfreds med resultatet for første halvår, hvor vi leverer god vækst både på omsætning og EBITDA på trods af konverteringen til cloud. Jeg er specielt tilfreds med væksten i vores ColumbusCare- og cloudforretning, som jeg forventer kommer til at udgøre en markant større del af vores forretning fremover", udtaler koncernchef i Columbus Thomas Honoré.

Columbus fastholder forventninger til 2017

Columbus fastholder forventningerne til 2017:

- Omsætning i niveauet DKK 1,35 mia.
- EBITDA* i niveauet DKK 150 mio.
- Columbus Software omsætning på DKK 80 mio.
- Service EBITDA på DKK 140 mio.
- Udbytte på 10% af den nominelle aktiekapital

Efterfølgende begivenheder

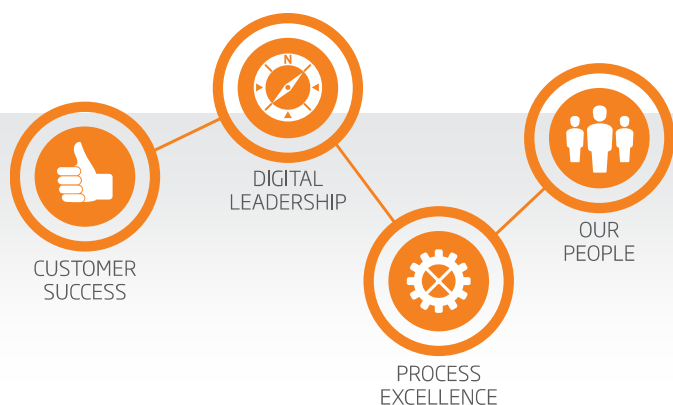
Der er efter balancedagen ikke indtruffet begivenheder eller transaktioner, der væsentligt påvirker selskabets finansielle stilling.

*EBITDA før aktiebaseret aflønning

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® | 2020

Columbus' Columbus2020 strategi - vejen til vækst

Med udgangspunkt i Columbus' styrkede position som følge af succesfuld eksekvering af Columbus15-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 være anerkendt som en strategisk samarbejdspartner, der bidrager til vores kunders succes ved at øge værdien af deres ERP-

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

Dette betyder at Columbus fokuser 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 styrker Columbus vores førerposition indenfor ERP ved at investere i nye virksom-

heder, applikationer, metoder og forretningsprocesser, der optimerer og forbedrer implementeringen af ERP-løsninger. 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 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 vil skabe 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.