

Meddelelse nr. 23/2016

Selskabsmeddelelse

Columbus leverer solid vækst i årets første halvår

Columbus leverer i årets første halvår en omsætningsvækst på 8% og indtjeningsvækst på 70%. Stærk vækst i serviceforretningen og virksomhedsopkøb driver fremgangen.

Columbus A/S har i dag offentliggjort Halvårsrapport 2016, jf. børsmeddelelse nr. 22/2016.

Stærk vækst drevet af serviceforretningen og opkøb

Columbus har i årets første halvår realiseret en omsætning på DKK 595 mio. (2015: DKK 548 mio.), svarende til en stigning på 8% i forhold til samme periode sidste år. EBITDA¹ er realiseret med DKK 66,8 mio. (2015: DKK 39,4mio.), svarende til en stigning på 70%.

Omsætningsvæksten er primært påvirket af en solid vækst i serviceforretningen og akquisitioner foretaget i 2015 og 2016. I første halvår steg serviceomsætningen med 10%, som primært skyldes fremgang i Columbus' amerikanske forretning.

Stigningen i EBITDA er dels drevet af effekten af førnævnte akquisitioner og dels af en markant fremgang i profitabiliteten i serviceforretningen.

Forbedringen i profitabiliteten er dels drevet af markant omkostningsreduktion i Norge, samt en markant forbedret faktureringsgrad i både Norge og USA. Udviklingen i Norge og USA er i tråd med forventningerne.

Forbedret indtjening i serviceforretningen

I første halvår af 2016 er service EBITDA steget fra DKK 11,5 mio. til DKK 35,8 mio., en stigning på DKK 24,3 mio. Den væsentligste årsag er en øget udfaktureringsgrad, som steg fra 56% til 60%. Stigningen kommer fra USA, Norge og fra effekten af akquisitioner.

Stabil vækst i salg af Columbus Software

I første halvår 2016 voksede salget af Columbus Software med 9%, på trods af et fald i salget af Columbus licenser. Årsagen hertil er et meget stærkt salg i første halvår 2015. Det stærke salg af nye licenser i 2015 har medført en vækst på 28% i abonnemeter i H1 2016.

Vækst i tilbagevendende omsætning

Tilbagevendende omsætning er steget med 13%, i al væsentlighed som følge af effekten af opkøb. Andelen af den totale omsætning udgør 25%. Udviklingen er som forventet.

DKK '000	H1 2016	H1 2015	2015
Columbus Software licenser	22.554	23.913	52.251
Columbus Software abonnementer	23.271	18.130	44.530
Eksterne softwarelicenser	47.662	49.438	107.525
Eksterne softwareabonnementer	99.776	92.495	184.524
Konsulentydelse	390.778	354.712	715.545
Andet	10.496	9.757	19.068
Nettoomsætning	594.537	548.445	1.123.443
Resultat før afskrivninger og aktiebaseret aflønning (EBITDA ¹)	66.754	39.353	105.225
Aktiebaseret vederlæggelse	-1.091	-629	-1.362
Resultat før afskrivninger (EBITDA)	65.663	38.724	103.863

"Jeg er tilfreds med væksten i første halvår, hvor vi følger planen for vores nye strategi Columbus2020. Vi leverer fremgang over hele linjen og specielt vores service-forretning har vist en flot udvikling", udtaler koncernchef i Columbus, Thomas Honoré.

Columbus fastholder forventninger til 2016

Forventningerne til 2016 fastholdes:

- Omsætning i niveauet DKK 1,2 mia.
- EBITDA¹ i niveauet DKK 124 mio.
- Columbus Software på DKK 105 mio.
- Service EBITDA på DKK 84 mio.
- Udbytte på 10% af den nominelle aktiekapital

Efterfølgende begivenheder

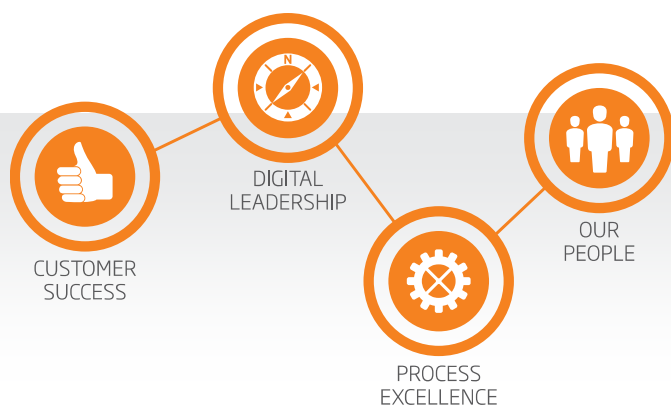
Der er efter balancedagen ikke indtruffet begivenheder eller transaktioner, der væsentligt påvirker selskabets finansielle stilling.

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

¹ EBITDA før aktiebaseret aflønning



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 blive 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 vil intensivere fokus 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 ønsker at støtte 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 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 vil udvikle 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.