



Columbus

Vejen til højere indtjening

Thomas Honoré
27. marts 2015

Columbus[®]
Once you *know* how...

This presentation and related comments contain forward-looking statements. Such statements are subject to many uncertainties and risks, as various factors of which several are beyond Columbus A/S' control, may cause that the actual development and results differ materially from the expectations

AGENDA

➤ Om Columbus

- Højdepunkter fra 2014
- Columbus 15 strategien
- Forventninger til 2015
- Spørgsmål



Columbus er en international konsulentvirksomhed, der leverer forretningsløsninger til virksomheder indenfor produktion, fødevarer og detailhandel.

Columbus *Manufacturing*®

Columbus *Food*®

Columbus *Retail*®

Columbus hjælper vores kunder med at optimere deres forretning gennem

- Dyb brancheviden og "best practice"
- Branchespecifik forretningssoftware
- Global support 24/7

Vi er 1.100 medarbejdere, har 25 års erfaring og mere end 6.000 succesfulde implementeringer af forretningsløsninger til kunder i mere end 42 lande.

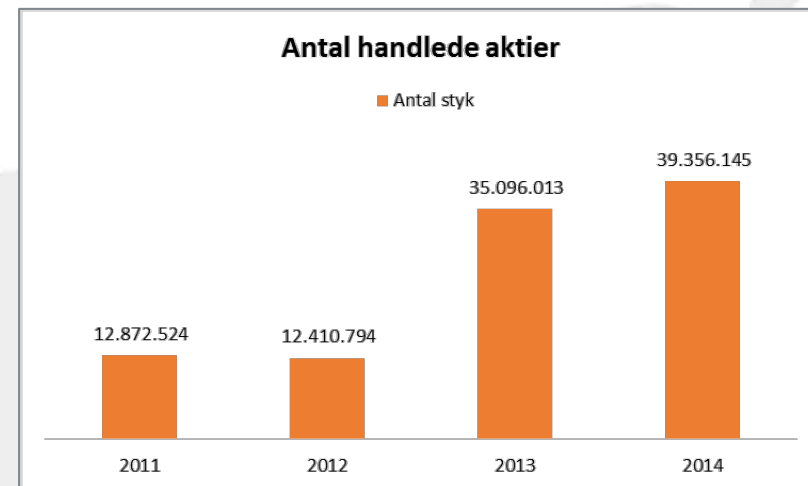
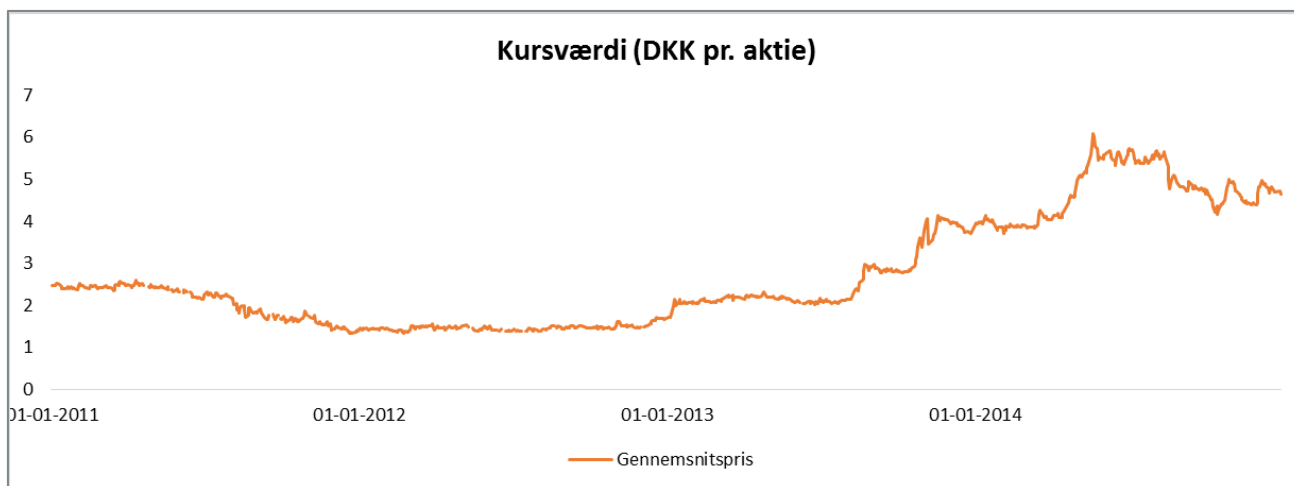
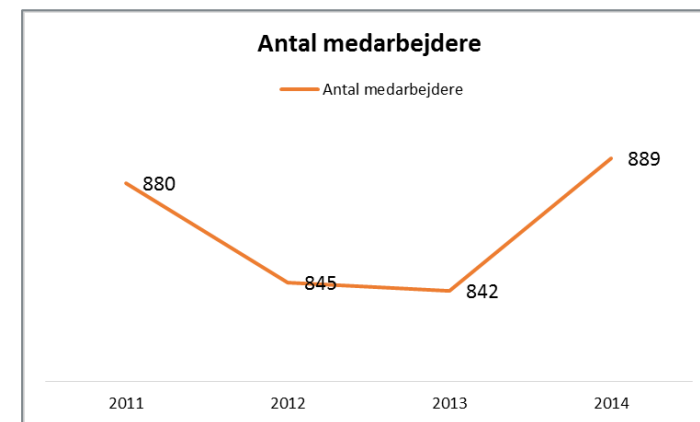
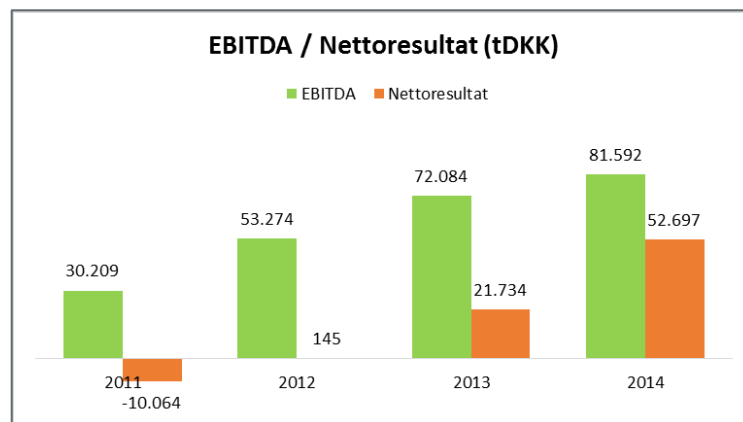
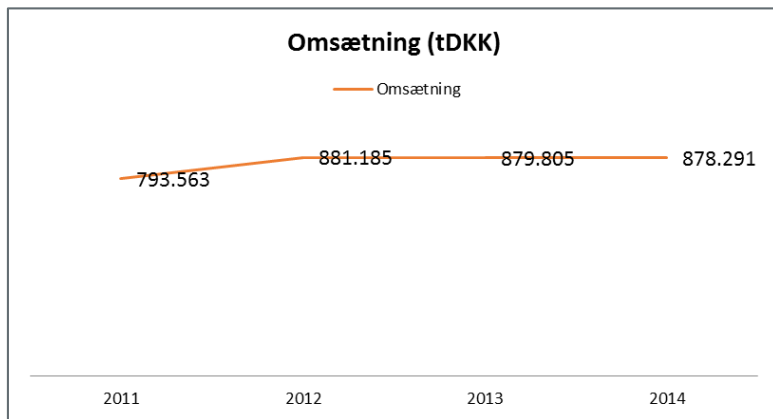


- International Microsoft forhandler med teknologifokus
- Begrænset branchefokus
- Stor geografisk spredning
- Begrænset fokus på at sælge egen software

Columbus®

- International konsulentvirksomhed med branchespecifikke forretningsløsninger
- 100% branchefokus
 - Columbus *Food*®
 - Columbus *Retail*®
 - Columbus *Manufacturing*®
- Geografisk fokusering
- Stærk fokus på at sælge egen software

UDVIKLING I NØGLETAL 2011 - 2014



AGENDA

- Om Columbus
- Højdepunkter fra 2014
- Columbus 15 strategien
- Forventninger til 2015
- Spørgsmål



REKORDINDTJENING, IGEN !

Finansielle nøgletal

- 13% vækst i EBITDA: DKK 81,6 mio.
- 142% vækst i nettoresultat: DKK 52,7 mio.
- Omsætning på DKK 878,3 mio., samme niveau som 2013
- 5% omsætningsvækst i konsulentforretningen
- Stigning i salg af brancheløsninger, som nu udgør 77% af den samlede omsætning
- 3% vækst i salg af Columbus Software
- 26% indtjeningsvækst i Columbus' softwareforretning

Højdepunkter

- Succesfuldt opkøb og integration af Omnica
- Succesfuldt opkøb og integration af Dynamics Anywhere
- Øget kapacitet i vores globale leverancecenter, 41,6% vækst i kundesupport og -implementeringer
- Øget produktivitet i konsulentforretningen
- Resultatnedgang i datterselskabet i USA, grundet lav konvertering af salgspipeline
- Resultatnedgang i datterselskabet i Norge, grundet headhunting af medarbejdere fra en konkurrent

AGENDA

- Om Columbus
- Højdepunkter fra 2014
- Columbus 15 strategien
- Forventninger til 2015
- Spørgsmål



Columbus 15®

Vækst i brancheløsninger

Øget salg af Columbus Software

Global leverancemodel

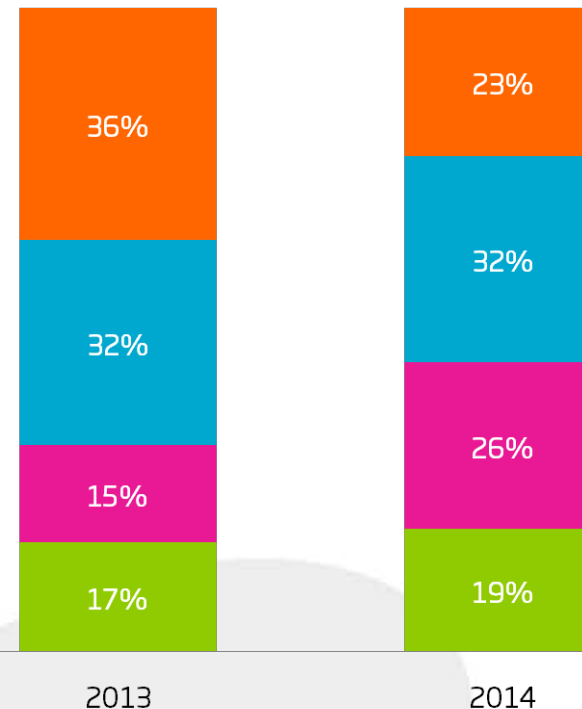
Øget indtjening i konsulentforretningen

Geografisk fokusering

Salg af brancheløsninger udgør 77% af omsætningen

- 77% af den samlede omsætning kommer fra vores brancheløsninger til detail-, produktion- og fødevarevirksomheder
- Vækst i alle brancheløsninger
- Produktionsbranchen er stadig vores ledende branche med 32% af den totale omsætning
- Vækst i salg af løsninger til detailbranchen, grundet opkøb af e-handelsvirksomheden, Omnica

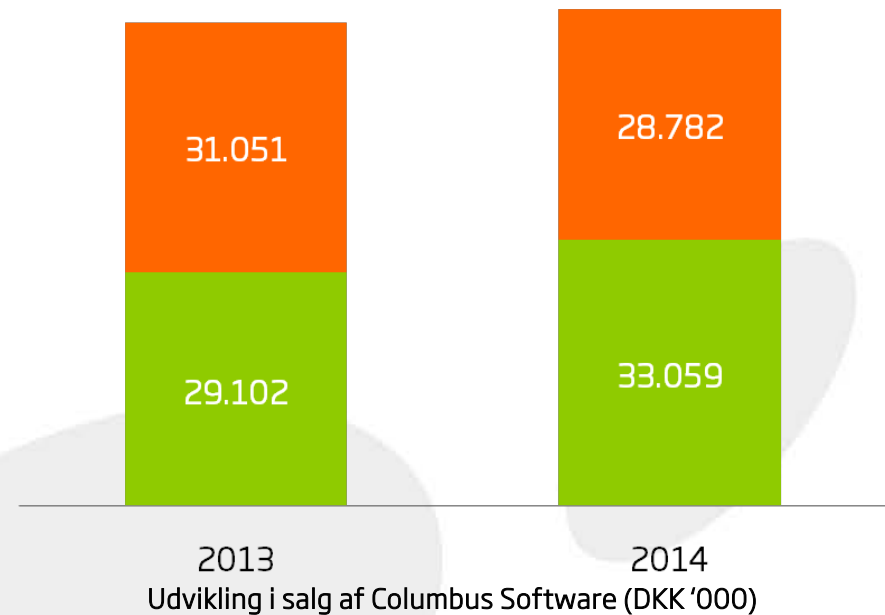
■ Fødevarer ■ Detail ■ Produktion ■ Andet



Fremgang i Columbus' softwareforretning

- Salg af Columbus Software steg med 3%
- Indtjeningen i Columbus' softwareforretning steg med 26%
- Mest solgte softwareprodukter:
 - Columbus RapidValue
 - Columbus Advanced Discrete Manufacturing
 - Columbus Business Integration Solutions
- Nye løsninger indenfor e-handel: ColumbusMCR og ColumbusWebstore, med opkøbet af Omnica
- Nye løsninger indenfor mobile forretningsapplikationer, med opkøbet af Dynamics Anywhere

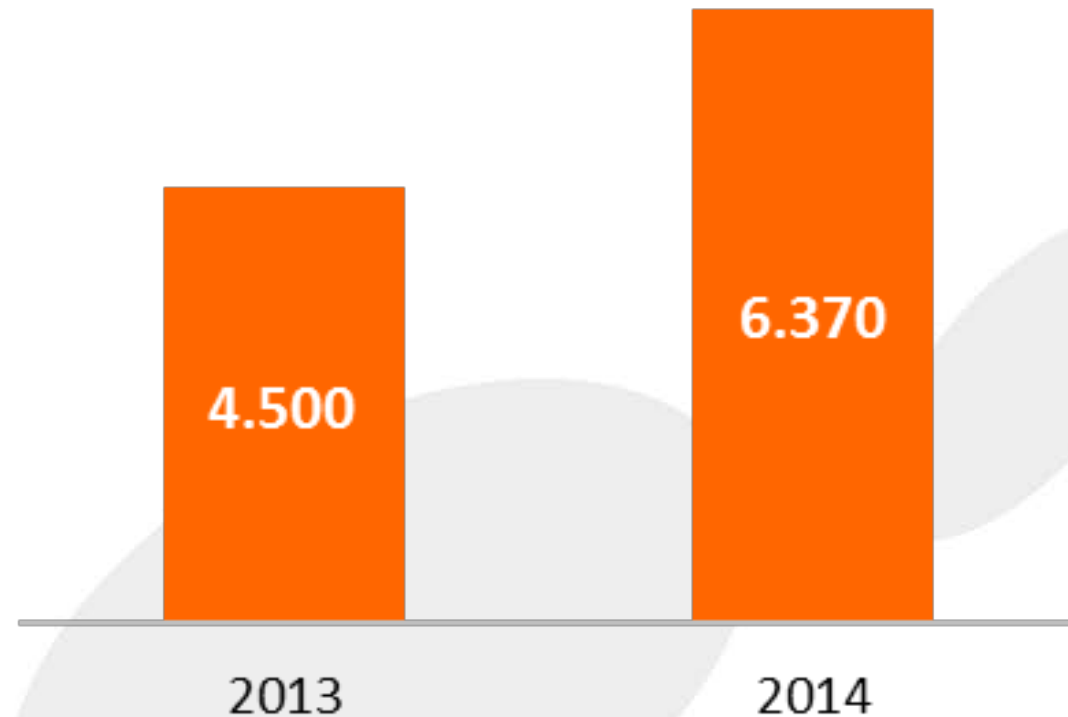
■ Columbus abonnemeter ■ Columbus licenser



Columbus' globale leverancecenter udvider fortsat kapaciteten

- I 2014 bød vi 28 nye medarbejdere velkommen i det globale leverancecenter
- Columbus har nu 97 konsulenter i det globale leverancecenter, der servicerer og supporterer kunder globalt
- 41,6% vækst i kundeimplementeringer og support.
- I 2014 solgte vi 68 nye ColumbusCare support kontrakter

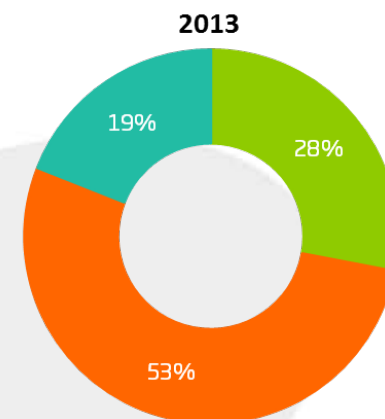
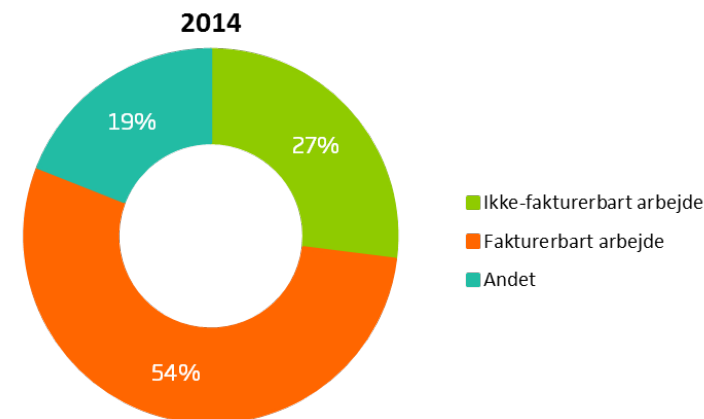
■ Antal dage leveret til kunderelateret arbejde fra GDC



ØGET INDTJENING I KONSULENTFORRETNINGEN

Stærk forbedring i konsulentforretningen

- 5,2% omsætningsvækst i konsulentforretningen
- Fakturerbart arbejde steg fra 53% til 54%
- Ikke-fakturerbart arbejde reduceret med næsten 7.000 timer
- Forbedret risiko & projektstyring, effektivitet og ressourceallokering
- Den gennemsnitlige timepris faldt med 6%
- Det gennemsnitlige antal konsulenter steg med 6%



AGENDA

- Om Columbus
- Højdepunkter fra 2014
- Columbus 15 strategien
- Forventninger til 2015
- Spørgsmål



FORVENTNINGER TIL 2015

Group	2012	2013	2014	2015
Nettoomsætning (mDKK)	881	880	878	1.000
EBITDA (mDKK)	58	72	82	90
Omsætning indenfor branchefokus	52%	64%	77%	75%
Columbus software (mDKK)	60	60	62	80
Global Delivery Center konsulenter	43	69	97	125
Forbedret Service Profit - fakturerbart arbejde	51%	53%	54%	55%

SPØRGSMÅL



Columbus[®]

Once you *know* how...