

Meddelelse nr. 29/2016

Periodemeddelelse for 3. kvartal 2016

Columbus leverer indtjeningsvækst¹ på 71%

Columbus leverer i årets første tre kvartaler en omsætningsvækst på 7% og vækst i EBITDA¹ på 71%. Stærk vækst i serviceforretningen driver fremgangen.

I overensstemmelse med reglerne for børsnoterede selskabers afgivelse af periodemeddelelser aflægger Columbus A/S hermed periodemeddelelse for perioden 1. januar - 30. september 2016 (9 måneder).

Stærk vækst drevet af serviceforretningen

Columbus har i årets tre første kvartaler i 2016 realiseret en omsætning på DKK 855 mio. (2015: DKK 800 mio.), svarende til en stigning på 7% i forhold til samme periode sidste år. EBITDA¹ er realiseret med DKK 87,6 mio. (2015: DKK 51,1 mio.), svarende til en stigning på 71% i forhold til samme periode sidste år.

Målt i lokal valuta steg omsætningen med 10%. Omsætningen er primært påvirket af den negative udvikling i GBP samt RUB i forhold til 2015.

Omsætningsvæksten er primært drevet af en solid vækst i serviceforretningen og akquisitioner foretaget i 2015 og 2016. Columbus opkøbte i februar 2016 den danske konsulent- og hostingforretning SystemHosting A/S og i juli 2016 den amerikanske ERP-konsulentvirksomhed, CSG.

Stigningen i EBITDA er drevet af indtjeningsfremgang i serviceforretningen og af førnævnte akquisitioner. Forbedringen i profitabiliteten skyldes fortsat forbedret udfaktureringsgrad i både Columbus Norge og USA.

Finansielle resultatindikatorer (KPI'er)

Columbus har i forbindelse med Columbus2020-strategien fastsat tre resultatindikatorer, der afspejler den strategiske retning. Resultatindikatorerne måler koncernens udvikling i relation til

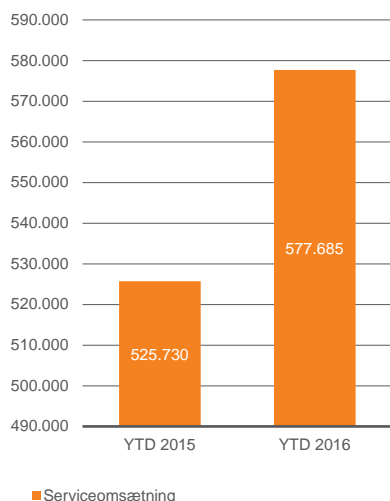
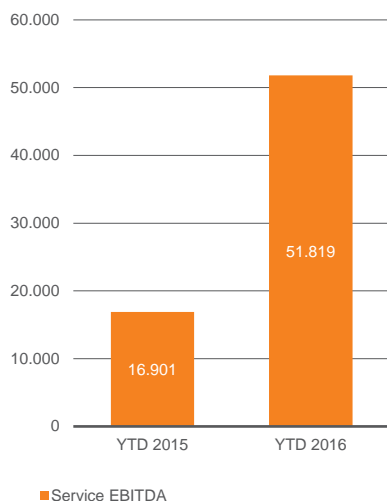
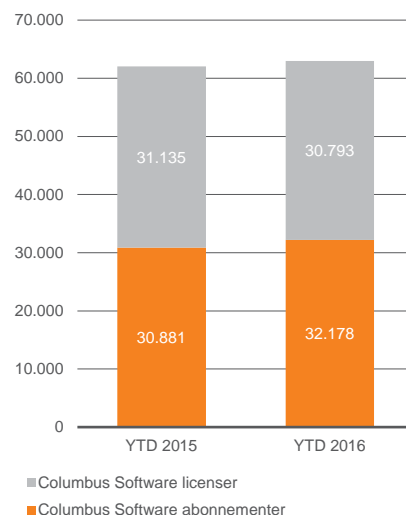
væsentlige succeskriterier om fremtidig vækst og værdiskabelse.

Resultatindikatorer:

1. Forbedre indtjeningen i serviceforretningen

Columbus' serviceforretning er den væsentligste omsætningskategori i koncernen. Columbus' målsætning er at forbedre produktiviteten og kvaliteten i serviceforretningen og dermed optimere leverancer, minimere risici og styre omkostninger. Resultatindikatoren "Service EBITDA" afspejler opnåelsen af denne målsætning.

I årets tre første kvartaler er service EBITDA steget fra DKK 17 mio. i 2015 til DKK 52 mio. i 2016, en stigning på DKK 35 mio. Den væsentligste årsag er en øget udfaktureringsgrad, som steg fra 54% til 58%. Stigningen kommer primært fra øget udfaktureringsgrad i USA og Norge, og sekundært fra effekten af akquisitioner.

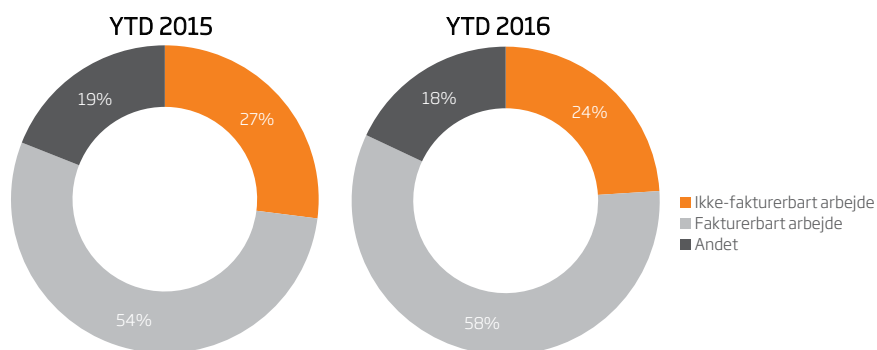
Udvikling i serviceomsætningen**Udvikling i service EBITDA****Udvikling i salg af Columbus Software****2. Skalering af Columbus Software salg**

Columbus Software genererer høj indtjening, samtidig med at det skaber stor forretningsværdi for vores kunder. Columbus' målsætning er at øge salget af Columbus Software licenser, abonnementer og cloudløsninger.

I årets tre første kvartaler 2016 steg salget af Columbus Software med 2% i forhold til samme periode sidste år. Abonnementer steg med 4%, og der var et mindre fald i salget af softwarelicenser.

Det faldende licenssalg skyldes overordnet set, at den digitale markedsudvikling – og dermed den forventede cloudkonvertering – foregår i et hastigere tempo end først antaget. Ligeledes har Microsoft i oktober 2016 annonceret, at deres nye SW portefølje (Dynamics365) udelukkende tilbydes på lejevilkår (cloud), og ikke som hidtil som ejerlicenser ("perpetual licensing"). De nye vilkår medfører en indledningsvis tilbageholdenhed hos de virksomheder, der påtænker at udskifte eller opgradere deres forretningsapplikationer. Samtidig medfører de nye

licensregler en mindre omsætning ved salg af software, idet software ved cloudsalg indtægtsføres løbende hen over kundernes lejeperiode, i stedet for på salgs- og leveringstidspunktet. Når kunder lejer Microsoft Software, ønsker de også at leje Columbus Software i stedet for at købe, hvilket er med til at drive cloudkonverteringen af Columbus Software. Såfremt den realiserede cloudomsætning i årets tre første kvartaler havde været solgt på ejervilkår som tidligere ("perpetual licensing"), i stedet for lejevilkår (cloud), ville Columbus' softwareomsætning i årets første tre kvartaler være steget med ca 7%.

Udvikling i konsulentforretningen**3. Vækst i tilbagevendende omsætning**

Columbus arbejder målrettet på at øge andelen af tilbagevendende omsætning, idet det skaber større stabilitet i forretningen. Den tilbagevendende og forudsigelige omsætning består af Columbus Software abonnementer og tredjepartssoftwareabonnementer, cloudomsætning og ColumbusCare-kontrakter.

Udvikling i tilbagevendende omsætning



Disse omsætningskategorier understøtter en positiv udvikling i kunderelationen, hvor Columbus med tiden indtager rollen som strategisk forretningspartner.

Tilbagevendende omsætning er steget med 8%, i al væsentlighed som følge af opkøbet af cloud- og hostingvirksomheden, SystemHosting, som Columbus købte i februar 2016. Andelen af tilbagevendende omsætning udgør 24% af den totale omsætning og er på samme niveau som sidste år. Udviklingen er som forventet.

Forventninger til 2016

Forventningerne til omsætning, EBITDA¹, Service EBITDA og udbytte for 2016 fastholdes:

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

Forventningerne til Columbus Software reduceres fra DKK 105 mio. til niveauet DKK 95 mio. som følge af, at cloud-konverteringen går hurtigere end forventet.

Efterfølgende begivenheder

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

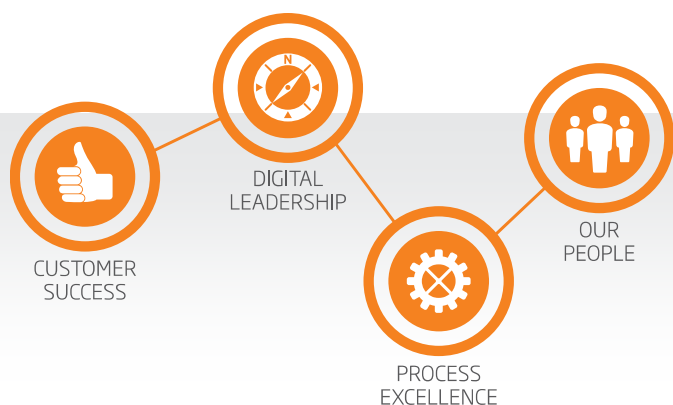
DKK '000	YTD 2016	YTD 2015	2015
Columbus Software licenser	30.793	31.135	52.251
Columbus Software abonnemeter	32.178	30.881	44.530
Eksterne softwarelicenser	61.655	66.919	107.525
Eksterne softwareabonnementer	136.126	131.482	184.524
Konsulentydelse	577.685	525.730	715.545
Andet	17.057	14.166	19.068
Nettoomsætning	855.494	800.313	1.123.443
Resultat før afskrivninger og aktiebaseret aflønning (EBITDA ¹)	87.632	51.111	105.225
Aktiebaseret vederlæggelse	-3.399	-944	-1.362
Resultat før afskrivninger (EBITDA)	84.233	50.167	103.863

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 overstige 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.

Indkomstopgørelse

DKK '000	YTD 2016	YTD 2015	2015
Nettoomsætning	855.495	800.313	1.123.443
Eksterne projektkostninger	-183.258	-193.139	-274.962
Bruttoresultat	672.237	607.174	848.481
Personaleomkostninger før aktiebaseret aflønning	-468.738	-452.212	-606.755
Andre eksterne omkostninger	-116.064	-106.322	-150.013
Andre driftsindtægter	546	2.494	13.549
Andre driftsomkostninger	-349	-23	-37
Resultat før afskrivninger og aktiebaseret aflønning (EBITDA1)	87.632	51.111	105.225
Aktiebaseret vederlæggelse	-3.399	-944	-1.362
Resultat før afskrivninger (EBITDA)	84.233	50.167	103.863
Afskrivninger	-24.051	-21.156	-29.020
Resultat af primær drift (EBIT)	60.182	29.011	74.843
Finansielle indtægter	106	5.142	9.183
Finansielle omkostninger	-1.396	-230	-626
Resultat før skat	58.892	33.923	83.400

Finansielle indtægter og omkostninger

Finansielle indtægter og omkostninger vedrører i al væsentlighed kursregulering af koncernmellemværender og monetære poster.

Balance

DKK '000	YTD 2016	YTD 2015	2015
AKTIVER			
Goodwill	379.687	314.390	319.249
Øvrige immaterielle aktiver	28.769	22.179	21.604
Færdiggjorte udviklingsprojekter	52.906	33.283	56.996
Igangværende udviklingsprojekter	12.210	21.089	2.065
Øvrige materielle aktiver	15.821	12.890	12.631
Udsudte skatteaktiver	17.592	14.245	18.951
Langfristede aktiver i alt	506.985	418.076	431.496
Varebeholdninger	328	517	1.303
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser	113.700	134.228	141.710
Igangværende arbejder for fremmed regning	9.357	13.936	11.546
Tilgodehavende selskabsskat	1.552	6.043	333
Udsudte skatteaktiver	7.500	7.500	7.500
Andre tilgodehavender	13.240	10.320	12.058
Periodeafgrænsningsposter	8.063	6.518	9.542
Tilgodehavender i alt	153.412	178.545	182.689
Likvide beholdninger	73.152	40.802	82.294
Kortfristede aktiver i alt	226.892	219.864	266.285
AKTIVER I ALT	733.877	637.940	697.781

Balance

DKK '000	YTD 2016	YTD 2015	2015
PASSIVER			
Aktiekapital	145.247	142.123	142.123
Reserve for valutakursregulering	-14.585	-8.279	-11.006
Overført resultat	295.332	216.472	255.062
Egenkapital tilhørende moderselskabets aktionærer	425.994	350.316	386.179
Egenkapital tilhørende minoritetsinteresser	1.844	2.135	2.573
Egenkapital i alt	427.838	352.451	388.752
Udskudte skatteforpligtelser	6.436	421	6.454
Hensatte forpligtelser	19.652	21.440	13.876
Langfristede forpligtelser i alt	26.088	21.861	20.330
Gæld til kreditinstitutter	27.551	16.426	420
Modtagne forudbetaling fra kunder	32.150	31.862	43.374
Leverandører af varer og tjenesteydelser	38.823	43.727	68.270
Skyldig selskabsskat	11.455	8.493	10.601
Andre forpligtelser	133.893	138.626	138.723
Periodeafgrænsningsposter	36.079	24.494	27.311
Kortfristede forpligtelser i alt	279.951	263.628	288.699
Forpligtelser	306.039	285.489	309.029
PASSIVER I ALT	733.877	637.940	697.781

Segmentoplysninger

Koncernens interne rapportering til moderselskabets bestyrelse, til understøttelse af dennes beslutninger om fordeling af ressourcer og vurdering af segmenternes resultater, er baseret på følgende inddeling af driftssegmenter:

Strategiske forretningsområder	Beskrivelse	Geografisk segment
ISV (Independent Software Vendor)	Udvikling og salg af software indenfor Columbus' tre brancheløsninger: Detail, Fødevarer og Produktion.	Ingen opdeling
Konsulentforretning	Salg, implementering og service af standard forretningsystemer.	Vesteuropa, Østeuropa & Nordamerika

Oplysninger om koncernens segmenter er angivet nedenfor.

DKK '000	Konsulentforretning				Moderselskab/ Elimineringer	I alt
	ISV	Vesteuropa	Østeuropa	Nordamerika		
YTD 2016						
Columbus Software licenser	25.080	10.605	1.774	2.910	-9.576	30.793
Columbus Software abonnemeter	27.521	10.126	907	5.091	-11.467	32.178
Eksterne softwarelicenser	0	18.833	6.466	36.806	-450	61.655
Eksterne softwareabonnemeter	0	48.066	15.102	73.758	-800	136.126
Konsulentydelse	10.485	334.306	65.549	186.941	-19.596	577.685
Andet	850	7.852	1.300	6.833	223	17.058
Nettoomsætning	63.936	429.788	91.098	312.339	-41.666	855.495
Bruttoresultat	56.283	326.277	70.294	205.716	13.667	672.237
Resultat før afskrivninger (EBITDA)	30.431	59.537	6.285	18.395	-30.415	84.233

DKK '000	Konsulentforretning				Moderselskab/ Elimineringer	I alt
	ISV	Vesteuropa	Østeuropa	Nordamerika		
YTD 2015						
Columbus Software licenser	22.766	10.689	2.484	4.597	-9.401	31.135
Columbus Software abonnemeter	24.651	9.027	808	3.950	-7.555	30.881
Eksterne softwarelicenser	0	23.319	10.739	32.836	25	66.919
Eksterne softwareabonnemeter	-128	49.585	16.489	65.723	-187	131.482
Konsulentydelse	12.318	291.574	67.931	166.491	-12.584	525.730
Andet	463	5.771	1.360	6.487	85	14.166
Nettoomsætning	60.070	389.965	99.811	280.084	-29.617	800.313
Bruttoresultat	52.061	293.284	72.695	177.415	11.719	607.174
Resultat før afskrivninger (EBITDA)	28.247	30.159	5.673	7.194	-21.106	50.167