

# Vejen til højere indtjening

**Columbus**<sup>®</sup>  
Once you *know* how...

v/ Thomas Honoré  
Koncernchef

ABG Small & Midcap seminar 24. september 2015

# AGENDA

## ➤ Highlights første halvår 2015

- Præsentation af Columbus
- Columbus 15 strategi
- Værdi til aktionærerne
- Spørgsmål



# STÆRK FREMGANG I FØRSTE HALVÅR 2015

Omsætning

**26% vækst**

DKK 548.4 mio.

EBITDA

**8% vækst**

DKK 39.4 mio.

Columbus Software

**57% vækst**

i omsætning

Opkøb

**InterDyn BMI  
MW data**

Konsulentforretningen

**15% vækst**

i omsætning

Kundeleverancer

**56%**

udgør fakturerbart arbejde

Brancheløsninger

**78%**

af den totale omsætning

Globale leverancecenter

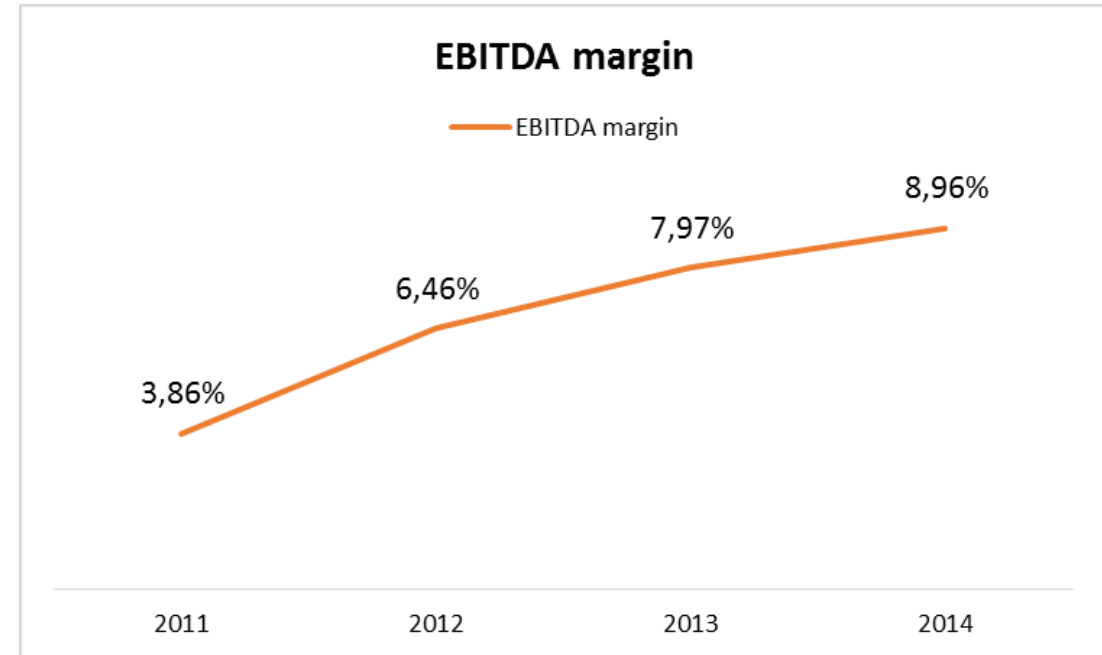
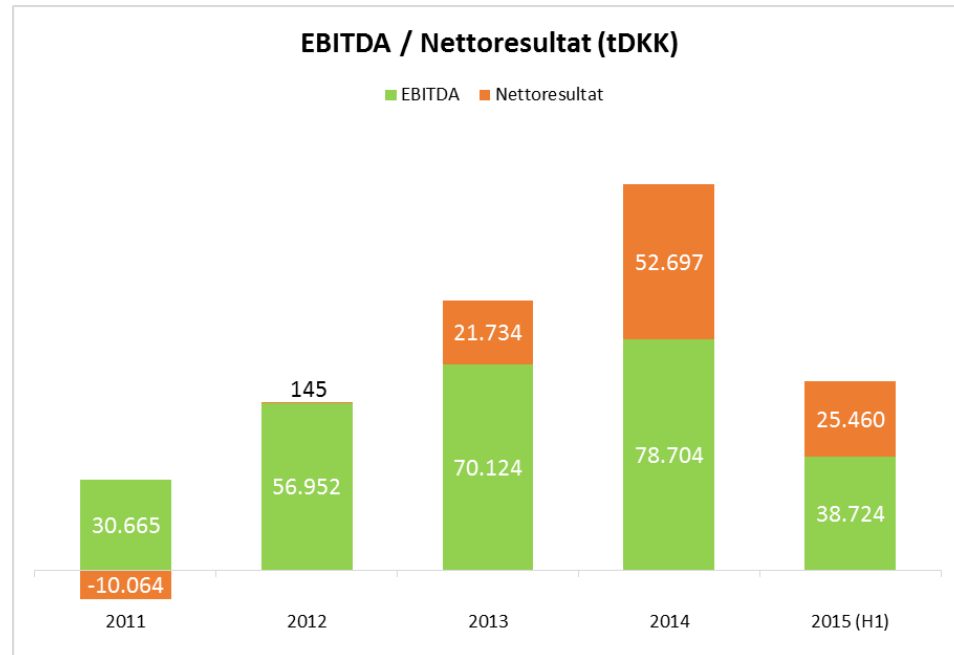
**32%**

stigning i kundeleverancer

Udfordringer

**Det norske marked  
Indtjening i USA**

# UDVIKLING I NØGLETAL





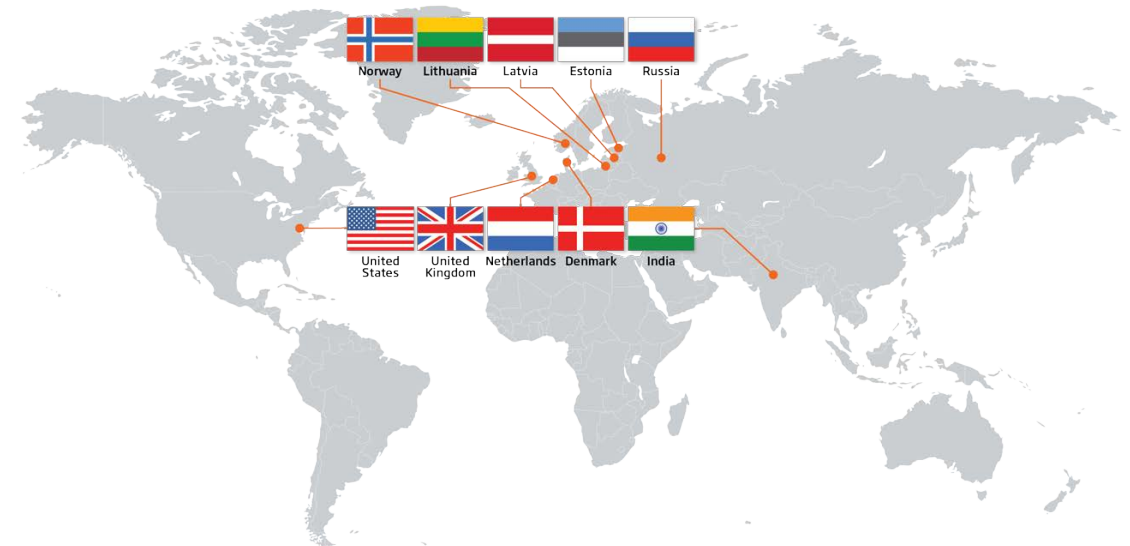
# AGENDA

- Highlights første halvår 2015
- Præsentation af Columbus
- Columbus 15 strategi
- Værdi til aktionærerne
- Spørgsmål



- Global **it-konsulentvirksomhed** med udvikling og salg af egne **branchespecifikke forretningsløsninger**
- Etableret i 1989 som Dolberg Data i Århus
- Børsnoteret på NASDAQ København i 1998
- Datterselskaber i 10 lande:
  - Danmark, Norge, England, USA, Letland, Litauen, Estland, Rusland
  - Softwaresekskab, To-Increase, i Holland
  - Globalt leverancecenter i Indien
- Globalt 1.160 medarbejdere

Ejerforhold:  
5.432 navnenoterede aktionærer;  
96,68% af den samlede aktiekapital  
Consolidated Holding  
hovedaktionær med 50,61%





- 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 & support

# 100% BRANCHEFOKUS

## Columbus *Food*®



## Columbus *Retail*®



## Columbus *Manufacturing*®





# AGENDA

- Highlights første halvår 2015
- Præsentation af Columbus
- Columbus 15 strategi
- Værdi til aktionærerne
- Spørgsmål



## Columbus *15*®

Vækst i brancheløsninger

Salg af Columbus Software

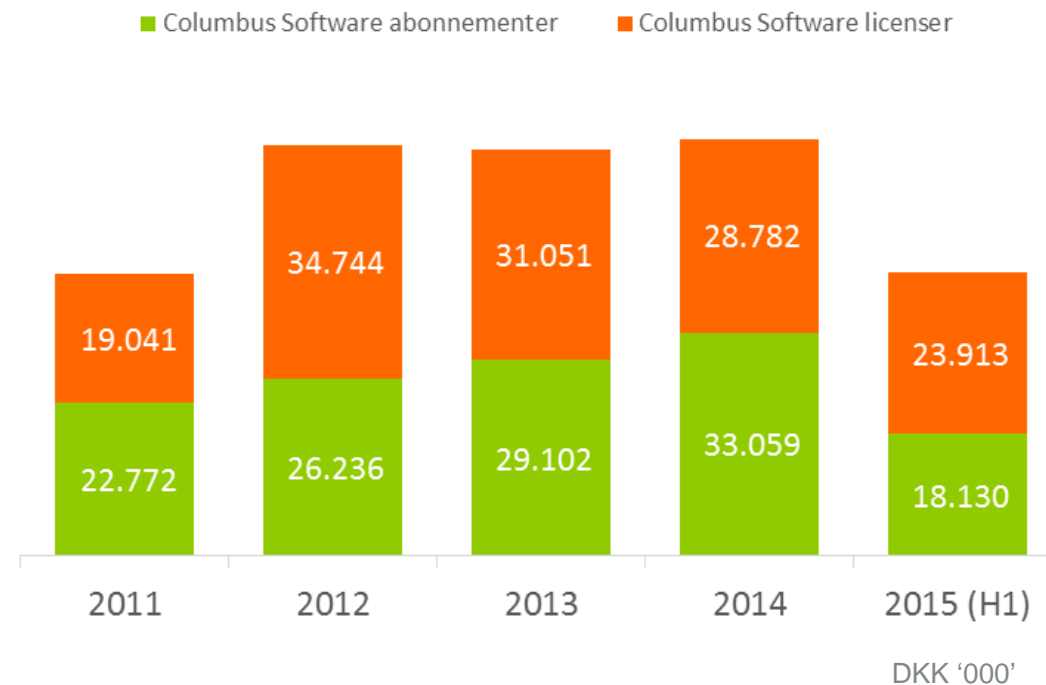
Global leverancemodel

Indtjening i konsulentforretningen

Geografisk fokusering

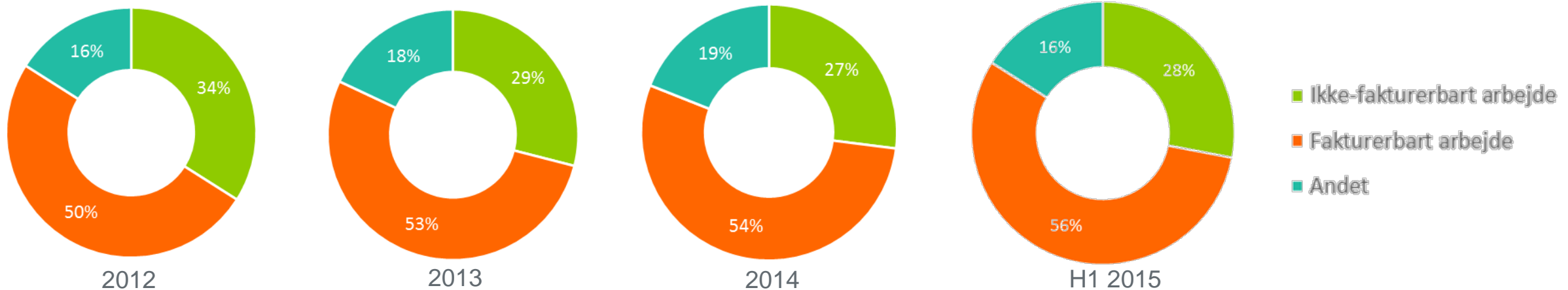
# FREMGANG I COLUMBUS' SOFTWAREFORRETNING

- Columbus' softwareforretning giver stærk **markedsdifferentiering & høj indtjening**
- Salg af Columbus Software steg med 57% i første halvår og udgør DKK 42 mio.
- Columbus' softwareforretning udgør:
  - 8% af den totale omsætning i H1 2015
  - 58% af indtjeningen (EBITDA) i H1 2015



# OMSÆTNINGSVÆKST I KONSULENTFORRETNINGEN

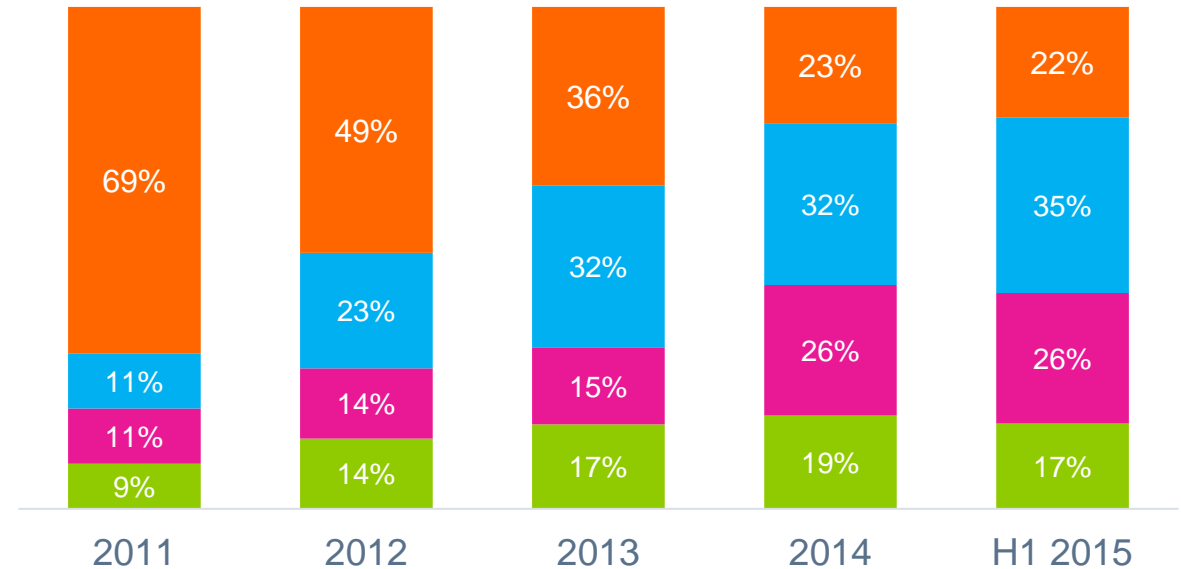
- Fokus på at optimere **produktiviteten** i konsulentforretningen og dermed **øge indtjeningen**
- 15% omsætningsvækst i første halvår
- Konsulentforretningen udgør den største andel af Columbus' samlede forretning



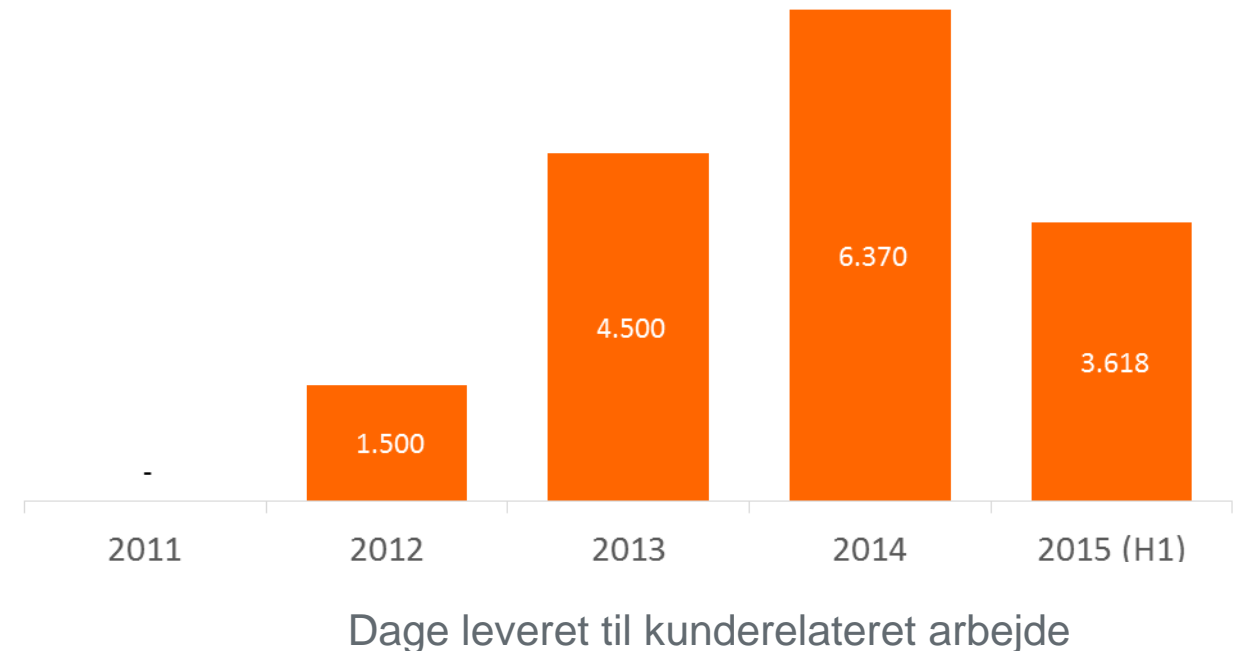


- Stærk branchefokusering betyder:
  - **Markedsledende** position og stærke konkurrencemæssige fordele
  - Stor **værdi** for kunderne
  - **Optimeret** salgs- og leveranceforløb
- 78% af den totale omsætning kommer fra Columbus'
- Produktionsbranchen er vores ledende branche

■ Detail ■ Fødevarer ■ Produktion ■ Andet



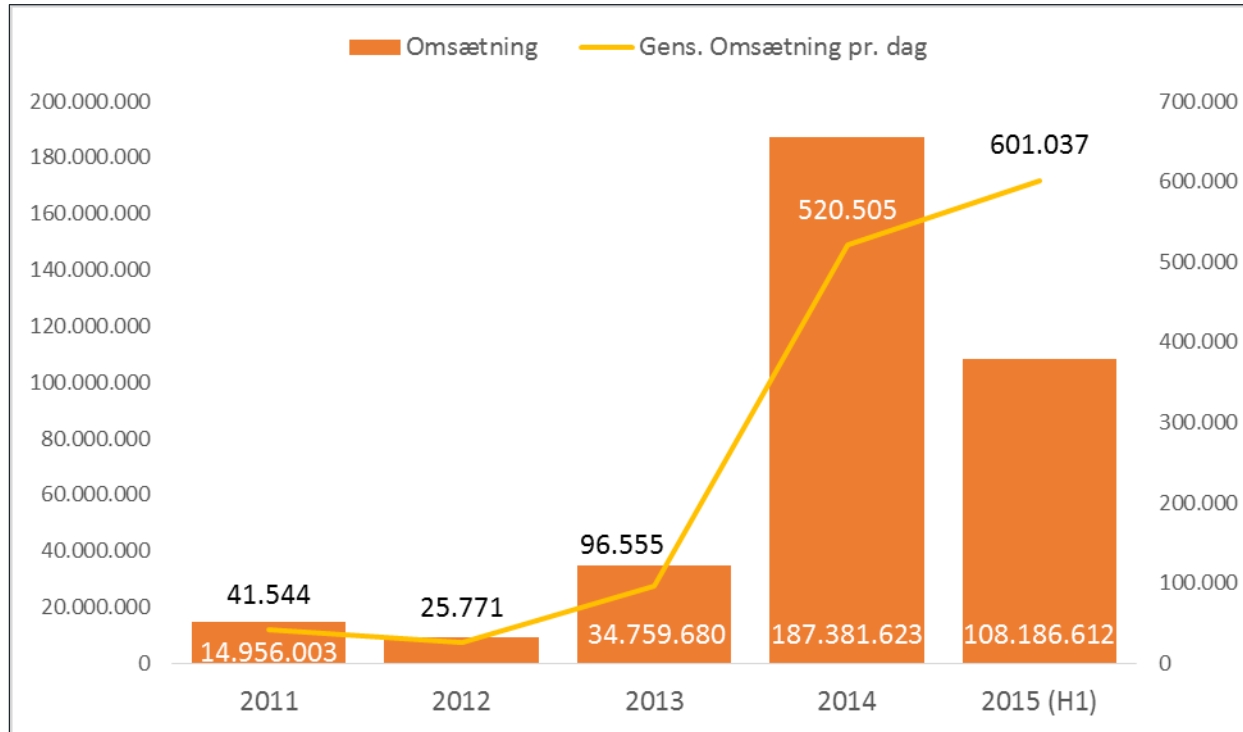
- Columbus' globale leverancecenter betyder:
  - Adgang til dyb **kompetence**
  - **Lavere leveranceomkostninger** og hurtig **skalering**
  - **24/7** global support af kunder
- 32% vækst i antal dage leveret til kunderelateret arbejde
- Columbus har 100 konsulenter i det globale leverancecenter



# AGENDA

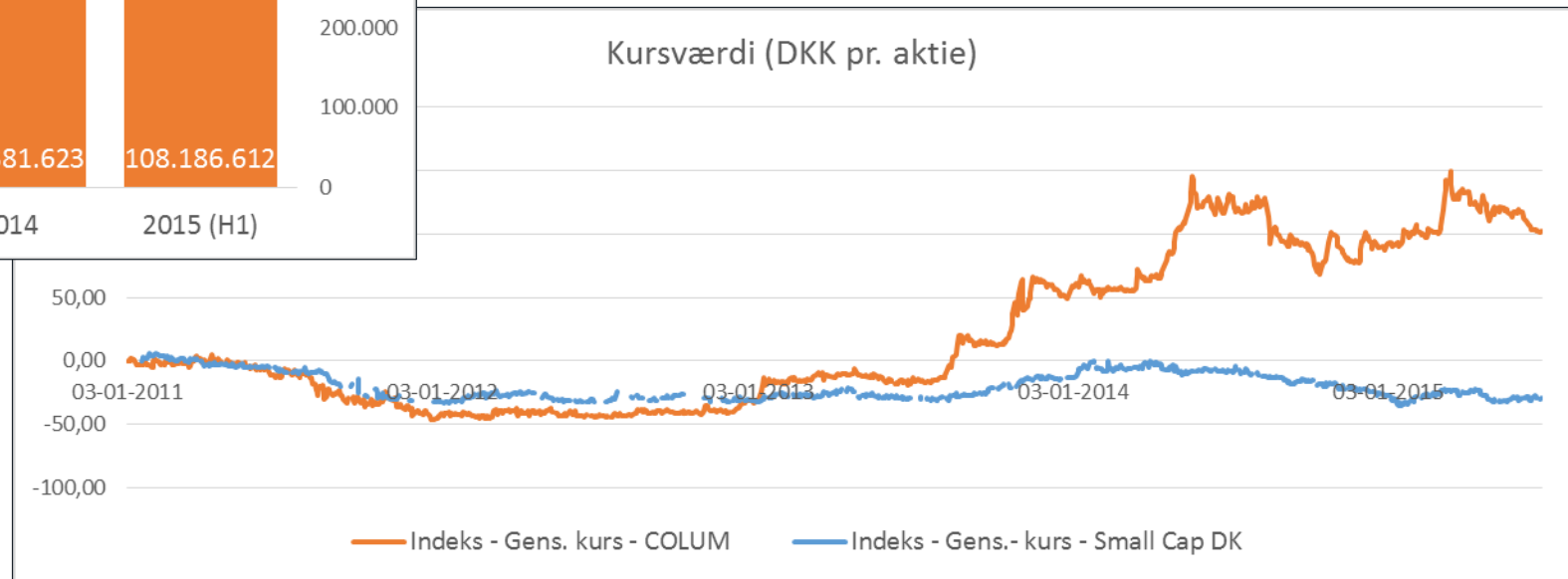
- Highlights første halvår 2015
- Præsentation af Columbus
- Columbus 15 strategi
- Værdi til aktionærerne
- Spørgsmål





## Columbus, pr. 1/9 2015

- Markedsværdi 563 mio. DKK
- Aktionærer 5.432 navnenoterede
- Aktier 113.7 styk
- Index Small Cap
- Udbyttepolitik: 10% årligt udbytte





1 Høj effektivitet i  
konsulentforretningen



Højt indtjeningspotentiale i konsulentforretningen ved fortsat at optimere leverancer, minimere risici og styre omkostninger

2 Skalering af  
egen software salg



Høj margin på salg af egen software som åbner muligheder for yderligere salg og samtidig skaber værdi for kunderne

3 Tilbagevendende  
omsætning  
på ColumbusCare



Supportaftaler er tilbagevendende omsætning med høj margin som samtidig skaber længerevarende og stærke kunderelationer

# SPØRGSMÅL



## TAK FOR OPMÆRKSOMHEDEN

Læs mere på [www.columbusglobal.com](http://www.columbusglobal.com)

### Kontakt:

Thomas Honoré, koncernchef

Telefon: 2969 0990

E-mail: [tgh@columbusglobal.com](mailto:tgh@columbusglobal.com)

Hans Henrik Thrane, koncernøkonomidirektør

Telefon: 2969 0669

E-mail: [hht@columbusglobal.com](mailto:hht@columbusglobal.com)



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



# APPENDIX



# RESULTATOPGØRELSE H1 2015

| Resultatopgørelse (DKK mio.)   | H1 2015    | H12014     | Δ%         |
|--|------------|------------|------------|
| Konsulentomsætning   | 355        | 310        | 15%        |
| Columbus Software  | 42         | 27         | 57%        |
| Eksternt Software  | 142        | 91         | 57%        |
| Anden omsætning  | 10         | 9          | 5%         |
| <b>Nettoomsætning</b>  | <b>548</b> | <b>436</b> | <b>26%</b> |
| Externe projektomkostninger  | -134       | -98        | 37%        |
| <b>Bruttoresultat</b>  | <b>414</b> | <b>339</b> | <b>22%</b> |
| Personaleomkostninger (eks. Warrants)                                | -307       | -245       | 25%        |
| Andre eksterne omkostninger  | -68        | -57        | 19%        |
| <b>Resultat før afskrivninger og aktiebaseret aflønning (EBITDA)</b> | <b>39</b>  | <b>36</b>  | <b>8%</b>  |
| Warrants   | -1         | -1         | -51%       |
| <b>Resultat før afskrivninger (EBITDA)</b>                           | <b>39</b>  | <b>35</b>  | <b>11%</b> |
| Ned- og afskrivninger  | -14        | -12        | 20%        |
| Finansielle poster   | 7          | 0          | 1292%      |
| Skat   | -6         | -6         | 9%         |
| <b>Resultat</b>  | <b>25</b>  | <b>17</b>  | <b>48%</b> |

# FORVENTNINGER TIL 2015

| Koncern  | 2012 | 2013 | 2014 | 2015  |
|--|------|------|------|-------|
| Nettomsætning (DKK mio.)   | 881  | 880  | 878  | 1.030 |
| Resultat før afskrivninger og aktiebaseret aflønning (EBITDA) (DKK mio.) | 58   | 72   | 82   | 94    |
| Vækst i brancheløsninger   | 52%  | 64%  | 77%  | 75%   |
| Columbus software (DKK mio.)   | 60   | 60   | 62   | 80    |
| Global Delivery Center konsulenter                                       | 43   | 69   | 97   | 125   |
| Improve Service Profits - Fakturerbart arbejde                           | 51%  | 53%  | 54%  | 55%   |

# HVORFOR VÆLGER VORES KUNDER OS?

## Columbus hjælper vores kunder med at **optimere deres forretning** gennem

- Dyb **brancheviden** og "best practice" implementeringsmetodikker
- Branchespecifik **forretningssoftware**, der komplementerer standard ERP-software
- Global **support** 24/7
- 26 års erfaring, dygtige medarbejdere og mere end 6.000 forretningscases

### Columbus *Retail*®



### Columbus *Food*®



### Columbus *Manufacturing*®



- Udfordring: Lav transparens i produktionsanlægget i Portugal
- Løsning:
  - 1.000 timers konsulentarbejde til implementering og ekspertbistand
  - Columbus Software
  - ColumbusCare supportaftale
  - Nyt ERP system (Microsoft Dynamics AX2012)
- Udbytte: Fuld transparens i produktionen og optimering af forretningsprocesser







Columbus<sup>®</sup>

Once you *know* how...