

Vejen til højere indtjening

Columbus[®]
Once you *know* how...

v/ Thomas Honoré
koncernchef

Investordagen 22. september 2015

AGENDA

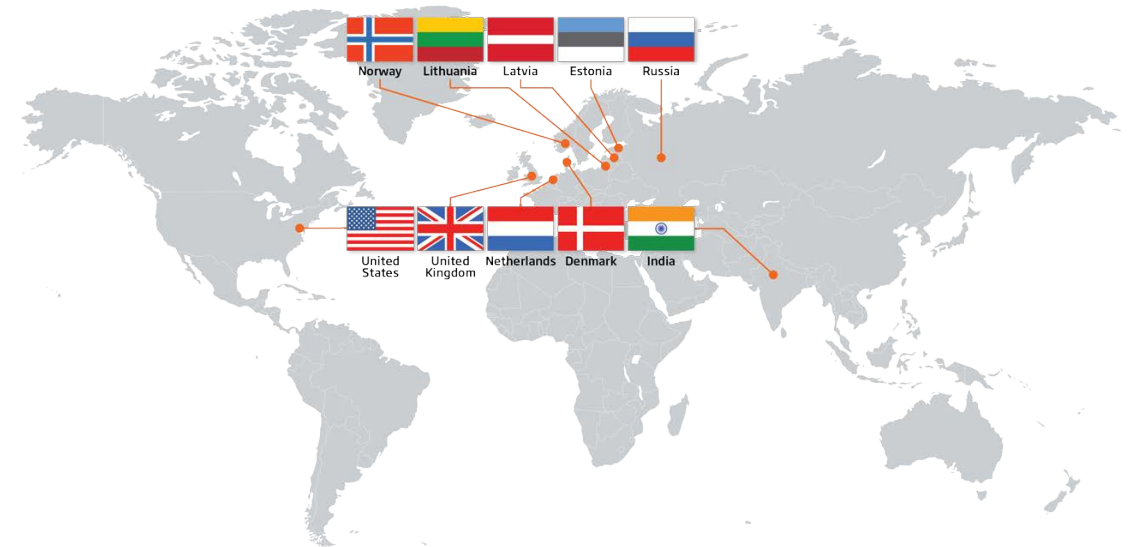
➤ Præsentation af Columbus

- Columbus turnaround
- 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%



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

Konsulentforretningen

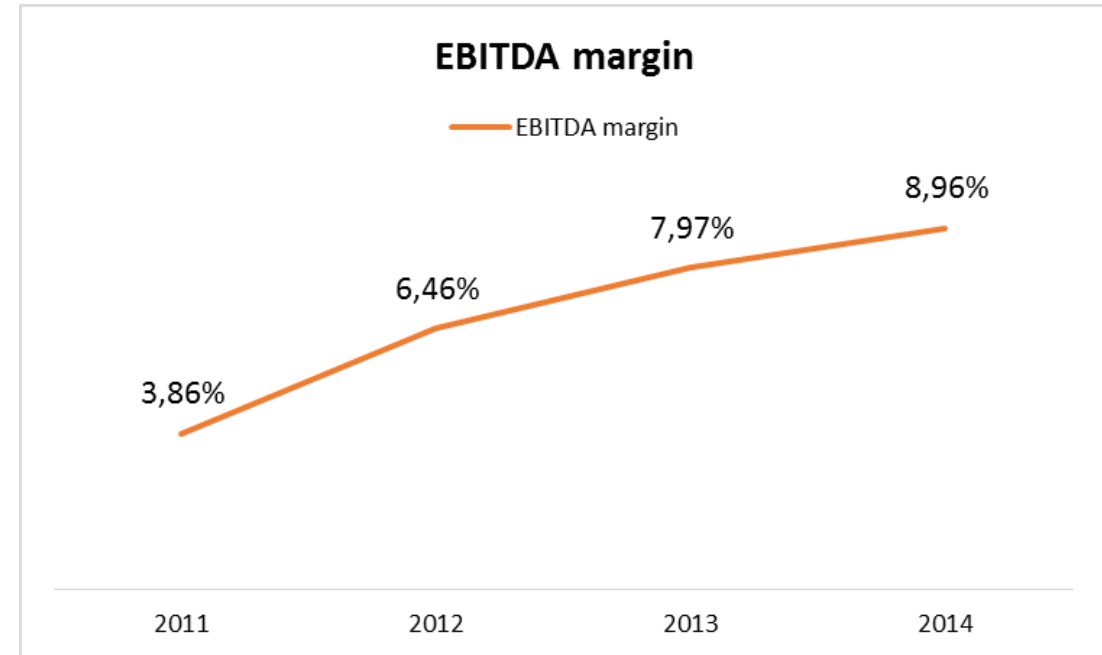
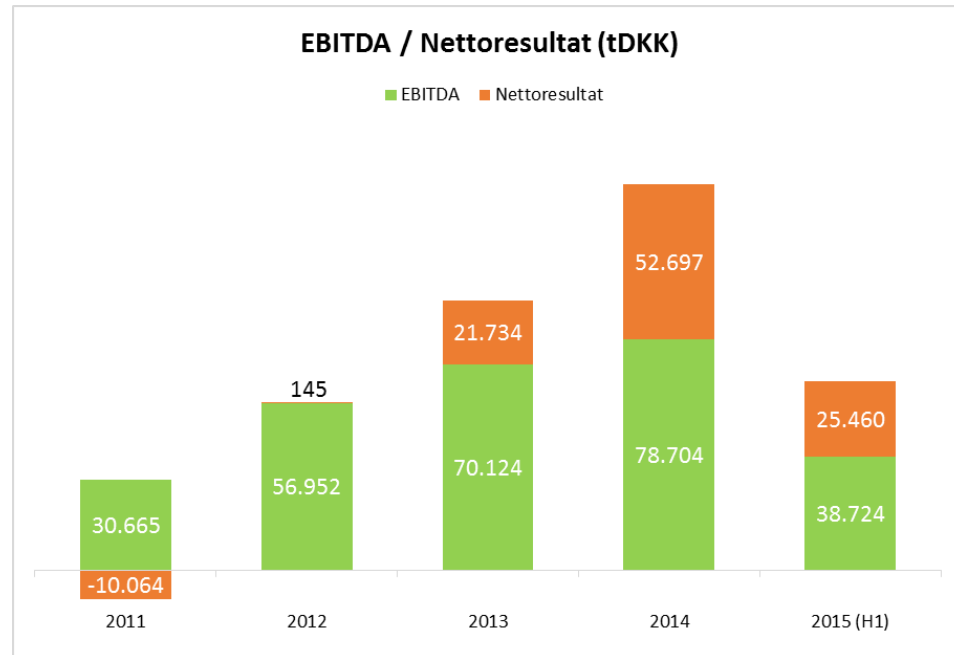
15% vækst

i omsætning

Opkøb

**InterDyn BMI
MW data**

UDVIKLING I NØGLETAL



AGENDA

- Præsentation af Columbus
- Columbus' turnaround
- Værdi til aktionærerne
- Spørgsmål





- 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

HVORFOR VÆLGER VORES KUNDER OS?

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

- **Brancheviden** og "best practices"
- Branchespecifik **forretningssoftware**
- Global ColumbusCare **support** 24/7
- 26 års erfaring, dygtige medarbejdere og mere end 6.000 forretningscases

Columbus *Retail*®



Columbus *Food*®



Columbus *Manufacturing*®

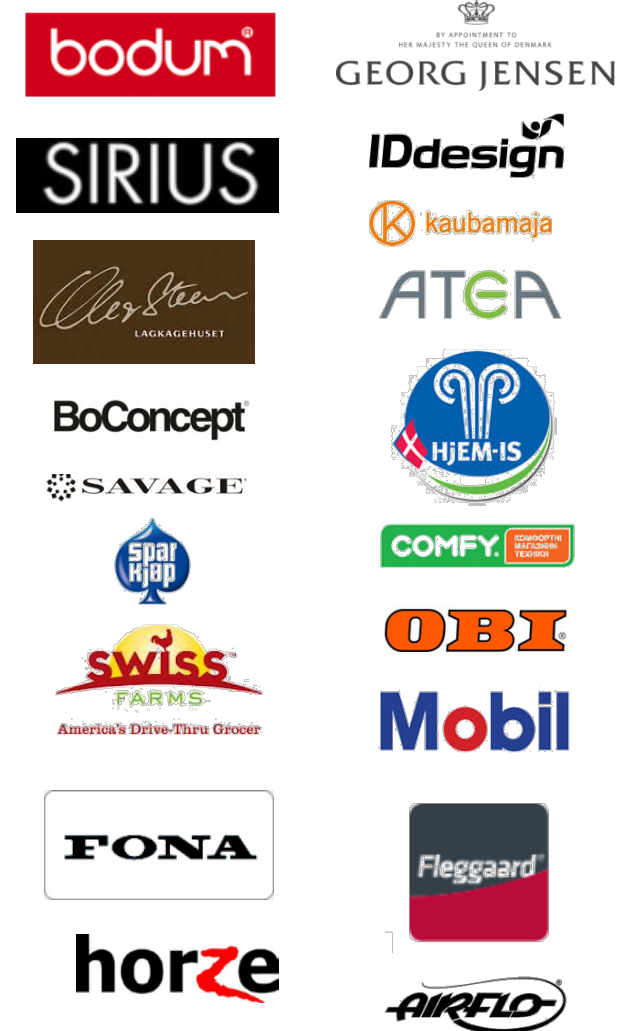


100% BRANCHEFOKUS

Columbus *Food*®



Columbus *Retail*®



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 *15*®

Vækst i brancheløsninger

Salg af Columbus Software

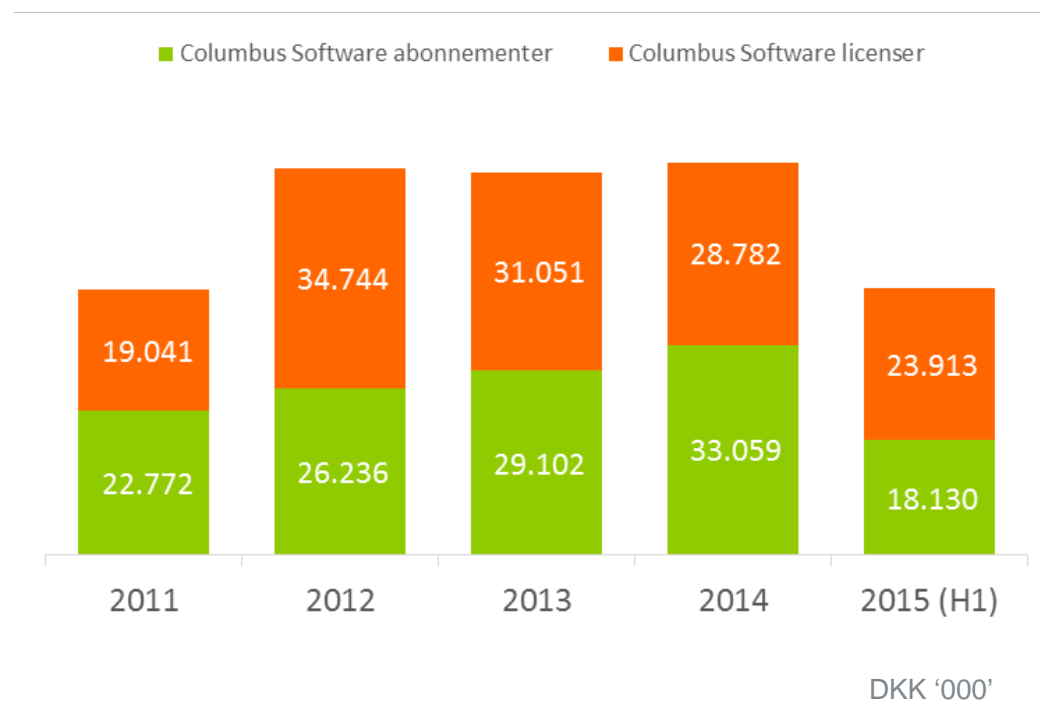
Global leverancemodel

Indtjening i konsulentforretningen

Geografisk fokusering

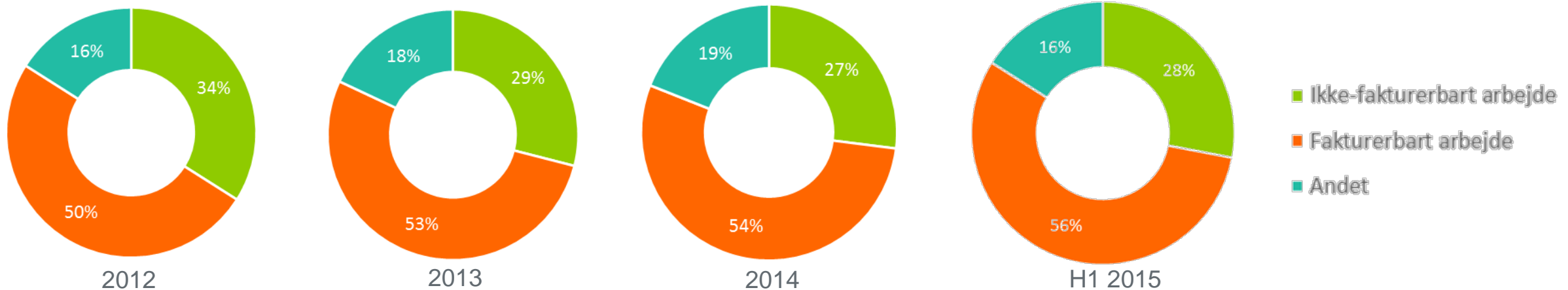
FREMGANG I COLUMBUS' SOFTWAREFORRETNING

- 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

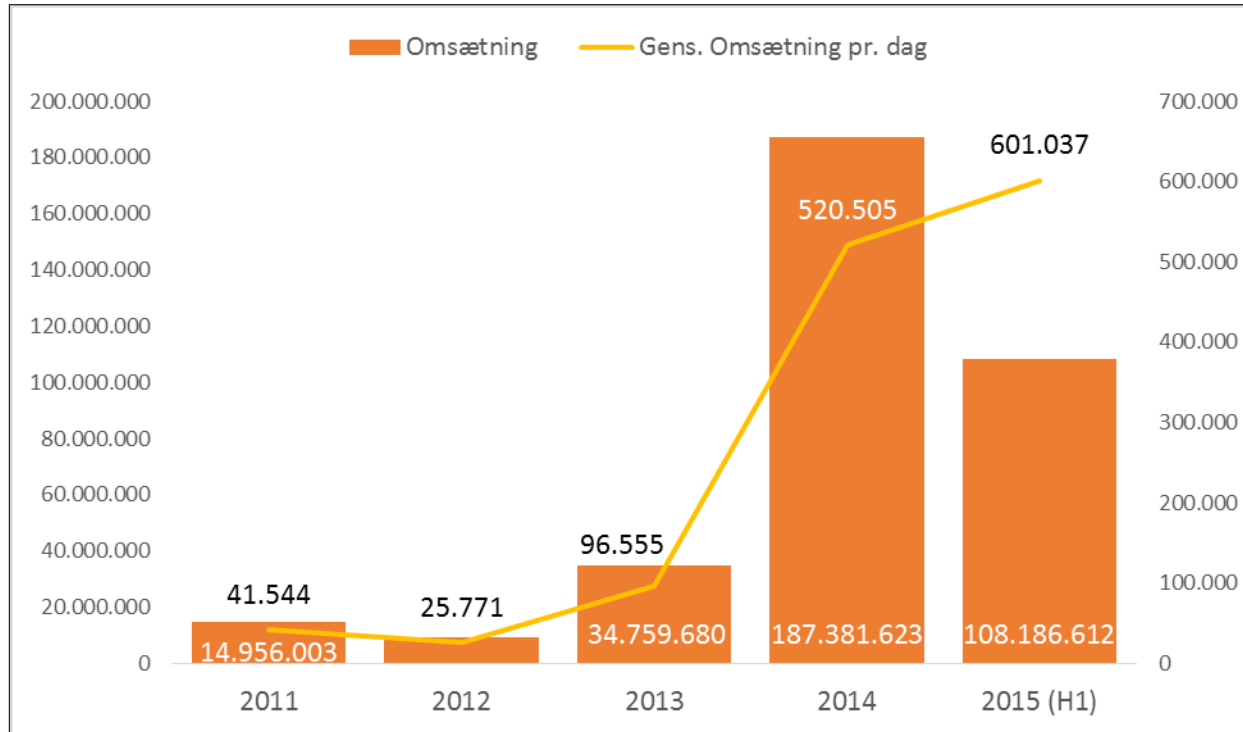


AGENDA

- Præsentation af Columbus
- Columbus' turnaround
- Værdi til aktionærerne
- Spørgsmål

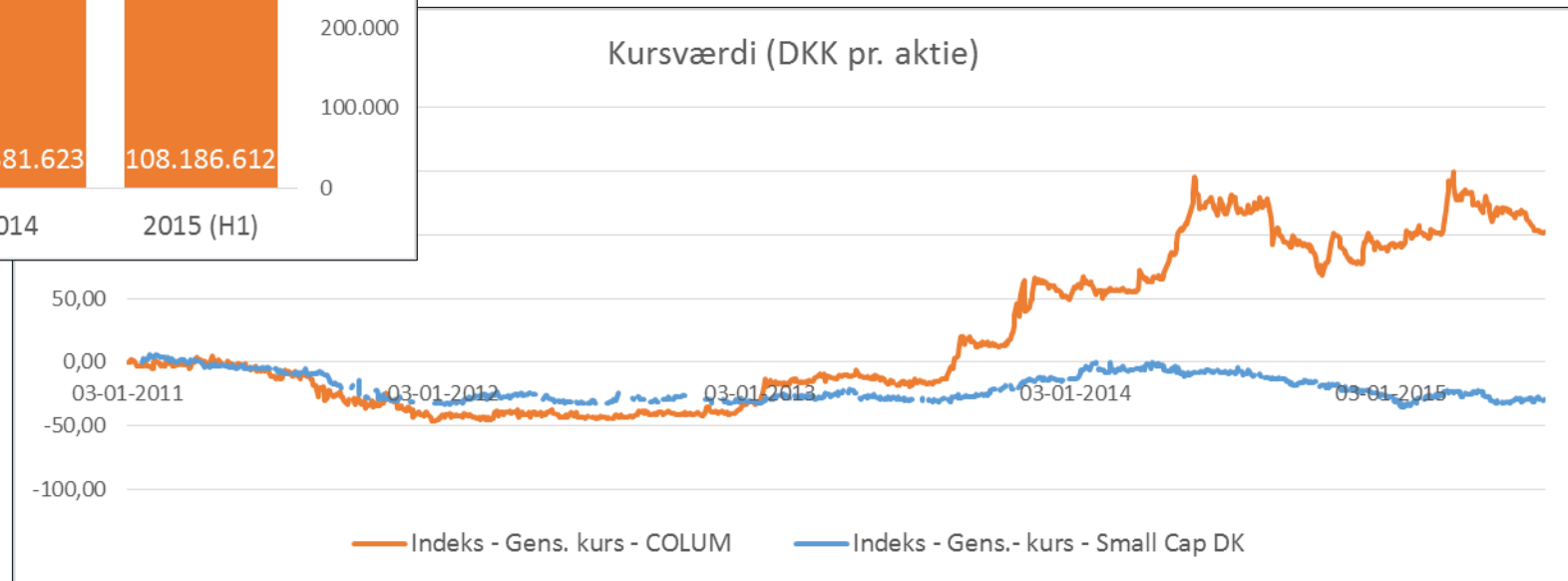


VÆRDI TIL AKTIONÆRERNE



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

Kontakt:

Thomas Honoré, koncernchef

Telefon: 2969 0990

E-mail: tgh@columbusglobal.com

Hans Henrik Thrane, koncernøkonomidirektør

Telefon: 2969 0669

E-mail: hht@columbusglobal.com



MØD COLUMBUS

ABG Sundal Collier's Small and Mid Cap Seminar
Q3 Kvartalsrapport (webcast)

24. september
3. november

Følg Columbus' investorarrangementer her:

<http://ir.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%
Nettoomsætning	548	436	26%
Externe projektomkostninger	-134	-98	37%
Bruttoresultat	414	339	22%
Personaleomkostninger (eks. Warrants)	-307	-245	25%
Andre eksterne omkostninger	-68	-57	19%
Resultat før afskrivninger og aktiebaseret aflønning (EBITDA)	39	36	8%
Warrants	-1	-1	-51%
Resultat før afskrivninger (EBITDA)	39	35	11%
Ned- og afskrivninger	-14	-12	20%
Finansielle poster	7	0	1292%
Skat	-6	-6	9%
Resultat	25	17	48%

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%



Columbus[®]

Once you *know* how...