

Meddelelse nr. 22/2017

## Periodemeddelelse for 3. kvartal 2017

# Columbus leverer EBITDA\* vækst på 11%

*Columbus A/S leverer i årets første tre kvartaler en omsætningsvækst på 6% og vækst i EBITDA\* på 11%. Fremgangen i EBITDA er primært drevet af et stærkt produksalg.*

I overensstemmelse med reglerne for børsnoterede selskabers afgivelse af periodemeddelelser aflægger Columbus A/S hermed periodemeddelelse for perioden 1. januar – 30. september 2017 (9 måneder).

### **EBITDA-vækst drevet af produksalg**

Columbus har i årets tre første kvartaler i 2017 realiseret en omsætning på DKK 907 mio. (2016: DKK 855 mio.), svarende til en stigning på 6% i forhold til samme periode sidste år.

Omsætningsvæksten er drevet af fremgang i produksalg på 5% samt fremdrift i serviceforretningen på 7%.

EBITDA\* er realiseret med DKK 97,3 mio. (2016: DKK 87,6 mio.), svarende til en stigning på 11% i forhold til samme periode sidste år. Dette har medført en stigning i EBITDA-margin til 10,7% (2016: 10,2%).

Stigningen i EBITDA\* er ligeledes drevet af væksten i serviceforretningen og produksalg. Produksalg har medført en række større projekter samt større indtjening og højere margin på salg af produkter.

Nettoresultat før skat steg med 4% til DKK 61,2 mio. Resultatet er påvirket negativt af finansielle poster på DKK 5,1 mio. i forhold til 1,3 mio. i 2016. Stigningen relaterer sig primært til kursregulering på koncernmellemværender.

### **Generel fremdrift i serviceforretningen**

I årets første tre kvartaler steg Service EBITDA med 7%, fra DKK 60,9 mio. til DKK 65,1 mio.

Indtjeningsvæksten er drevet af en generel travlhed i serviceforretningen samt en øget anvendelse af Columbus Global Delivery Center.

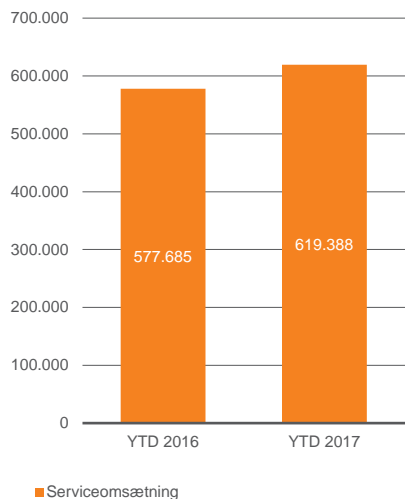
### **Forventninger til 2017**

- Omsætning i niveauet DKK 1,35 mia.
- EBITDA\* i niveauet DKK 150 mio.
- Service EBITDA i niveauet DKK 120 mio.
- Columbus Software omsætning i niveauet DKK 80 mio.
- Udbytte på 10% af den nominelle aktiekapital

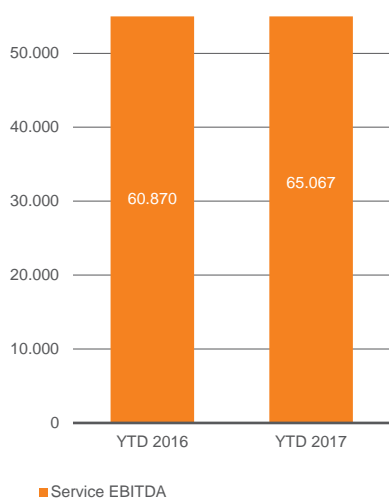
Service EBITDA er imidlertid negativt påvirket af fortsatte udfordringer i Columbus' amerikanske SMB-forretning.

Det amerikanske SMB-marked er påvirket af et teknologiskifte, som har betydet en afmatning i efterspørgslen. Denne midlertidige udfordring har medført et fald i omsætningen på DKK 36 mio. og et fald i EBITDA\* på DKK 19 mio. Columbus' amerikanske forretning har ligeledes et realiseret tab på DKK 4 mio. på kundeengagementer i årets første halvår.

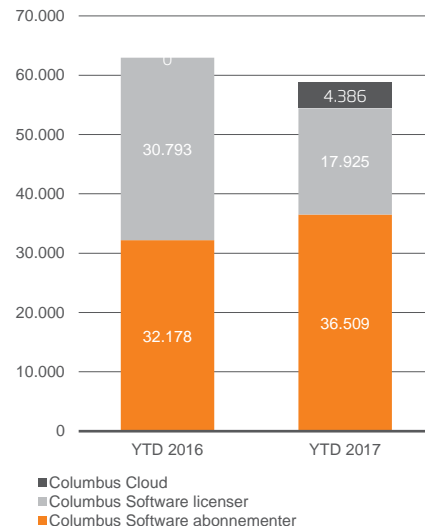
**Udvikling i serviceomsætningen**



**Udvikling i Service EBITDA**



**Udvikling I salg af Columbus Software**



Markedsafmatningen forventes at fortsætte i fjerde kvartal, men med tilpasset omkostningsniveau i den amerikanske SMB-forretning forventes en forbedret indtjening i fjerde kvartal. Derudover forventes en positiv udvikling på SMB-markedet i 2018.

Andelen af fakturerbart arbejde er faldet fra 56% til 52% i årets første tre kvartaler sammenlignet med samme periode 2016. Faldet er primært forårsaget af en lavere faktureringsgrad i Columbus' amerikanske SMB-forretning grundet de nævnte markedsudfordringer.

Samlet set betyder udfordringerne i det amerikanske marked at Service EBITDA er lavere end forventet.

**Columbus Software som forventet**  
I årets første tre kvartaler faldt salget af Columbus Software med 7%. Omsætningen af abonnenter steg med 27% som følge af en tilfredsstillende fornyelsesfrekvens. Licenssalget faldt imidlertid 42% grundet cloudkonverteringen. Egen cloudomsætning viser fin fremgang og udgjorde DKK 4,4 mio.

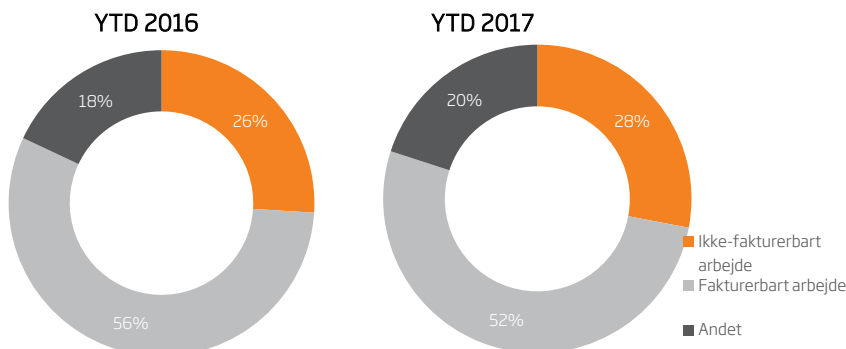
Columbus Software salg udvikler sig som forventet.

**ColumbusCare og cloud driver væksten i tilbagevendende omsætning**  
Tilbagevendende omsætning steg med 18%. Fremgangen er drevet af en flot vækst i salget af ColumbusCare-

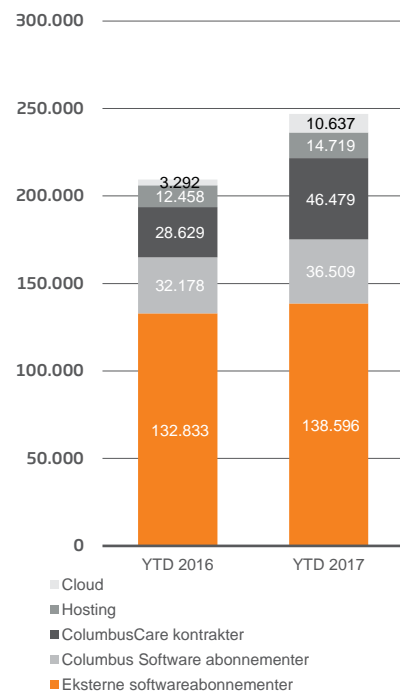
kontrakter, der leverede en markant stigning på 62%, samt en stigning i den samlede cloudomsætning på 223%.

Andelen af tilbagevendende omsætning udgør 27,2% af den totale omsætning (2016: 24,5%).

**Udvikling i konsulentforretningen**



**Udvikling I tilbagevendende omsætning**



DKK '000	YTD 2017	YTD 2016	2016
Columbus Software licenser	17.925	30.793	44.187
Columbus Software abonnemeter	40.895	32.178	46.876
Eksterne softwarelicenser	69.599	61.655	86.495
Eksterne softwareabonnemeter	144.848	136.126	195.164
Konsulentydelse	619.388	577.685	796.401
Andet	14.086	17.058	23.584
<b>Nettoomsætning</b>	<b>906.741</b>	<b>855.495</b>	<b>1.192.707</b>
Resultat før afskrivninger og aktiebaseret aflønning	97.346	87.632	144.070
Aktiebaseret vederlæggelse	-1.737	-3.399	-5.524
<b>Resultat før afskrivninger (EBITDA)</b>	<b>95.609</b>	<b>84.233</b>	<b>138.546</b>

### Forventninger til 2017

Forventningerne til EBITDA fastholdes i niveauet DKK 150 mio., idet der forventes et højere produktsalg, som kompenserer for det reducerede Service EBITDA.

Forventningerne til 2017 er således:

- Omsætning i niveauet DKK 1,35 mia.
- EBITDA\* i niveauet DKK 150 mio.
- Service EBITDA i niveauet DKK 120 mio.
- Columbus Software omsætning i niveauet DKK 80 mio.
- Udbytte på 10% af den nominelle aktiekapital

Som en konsekvens af den føromtalte situation i USA, justeres forventningerne til Service EBITDA til niveauet DKK 120 mio.

### Efterfølgende begivenheder

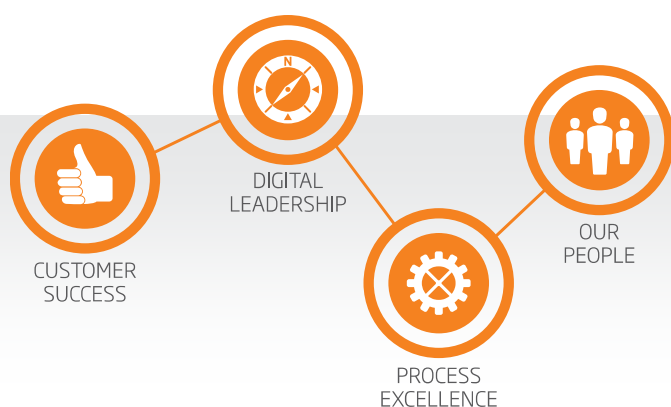
Der er efter balancedagen ikke indtruffet begivenheder eller transaktioner, der væsentligt påvirker selskabets finansielle stilling.

”Jeg er tilfreds med det samlede resultat for årets første tre kvartaler. Vi ser en fremgang i vores produktsalg samtidig med at vi fortsætter den flotte vækst i vores ColumbusCare- og cloudforretning. Vi forventer at afmatningen på det amerikanske SMB-marked vil fortsætte i fjerde kvartal, men med et tilpasset omkostningsniveau i den amerikanske SMB-forretning forventer vi en forbedret indtjening. Derudover forventer vi en positiv udvikling på SMB-markedet i 2018”, udtaler koncernchef i Columbus A/S, Thomas Honoré.

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



# 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 inden for 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 2017	YTD 2016	2016
Nettoomsætning	906.741	855.495	1.192.707
Eksterne projektkostninger	-193.355	-183.258	-264.601
<b>Bruttoresultat</b>	<b>713.386</b>	<b>672.237</b>	<b>928.106</b>
Personaleomkostninger før aktiebaseret aflønning	-505.577	-468.738	-631.675
Andre eksterne omkostninger	-110.494	-116.064	-158.982
Andre driftsindtægter	53	546	6.685
Andre driftsomkostninger	-22	-349	-64
<b>Resultat før afskrivninger og aktiebaseret aflønning</b>	<b>97.346</b>	<b>87.632</b>	<b>144.070</b>
Aktiebaseret vederlæggelse	-1.737	-3.399	-5.524
<b>Resultat før afskrivninger (EBITDA)</b>	<b>95.609</b>	<b>84.233</b>	<b>138.546</b>
Afskrivninger	-29.356	-24.051	-33.275
<b>Resultat af primær drift (EBIT)</b>	<b>66.253</b>	<b>60.182</b>	<b>105.271</b>
Finansielle indtægter	83	106	2.674
Finansielle omkostninger	-5.137	-1.396	-642
<b>Resultat før skat</b>	<b>61.199</b>	<b>58.892</b>	<b>107.303</b>

### Finansielle indtægter og omkostninger

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

## Balance

DKK '000	YTD 2017	YTD 2016	2016
<b>AKTIVER</b>			
Goodwill	442.710	379.687	415.152
Kundedatabase	29.427	28.769	30.562
Licensrettigheder	9	0	17
Færdiggjorte udviklingsprojekter	58.518	52.906	59.354
Igangværende udviklingsprojekter	13.495	12.210	8.491
Øvrige materielle aktiver	13.695	15.821	17.142
Udskudte skatteaktiver	21.786	17.592	17.053
<b>Langfristede aktiver i alt</b>	<b>579.639</b>	<b>506.985</b>	<b>547.771</b>
Varebeholdninger	163	328	205
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser	136.867	113.700	151.475
Igangværende arbejder for fremmed regning	8.713	9.357	8.994
Tilgodehavende selskabsskat	6.473	1.552	11.531
Udskudte skatteaktiver	3.108	7.500	7.500
Andre tilgodehavender	8.414	13.240	8.155
Periodeafgrænsningsposter	10.706	8.063	7.206
<b>Tilgodehavender i alt</b>	<b>174.281</b>	<b>153.412</b>	<b>194.861</b>
Likvide beholdninger	65.192	73.152	94.669
<b>Kortfristede aktiver i alt</b>	<b>239.636</b>	<b>226.892</b>	<b>289.735</b>
<b>AKTIVER I ALT</b>	<b>819.275</b>	<b>733.877</b>	<b>837.506</b>

## Balance

DKK '000	YTD 2017	YTD 2016	2016
<b>PASSIVER</b>			
Aktiekapital	149.832	145.247	145.247
Reserve for valutakursregulering	-25.346	-14.585	-6.475
Overført resultat	385.873	295.332	331.041
<b>Egenkapital tilhørende moderselskabets aktionærer</b>	<b>510.359</b>	<b>425.994</b>	<b>469.813</b>
Egenkapital tilhørende minoritetsinteresser	3.134	1.844	1.774
<b>Egenkapital i alt</b>	<b>513.493</b>	<b>427.838</b>	<b>471.587</b>
Udsudte skatteforpligtelser	12.691	6.436	10.614
Hensatte forpligtelser	11.579	19.652	11.532
<b>Langfristede forpligtelser i alt</b>	<b>24.270</b>	<b>26.088</b>	<b>22.146</b>
Gæld til kreditinstitutter	18.978	27.551	29.091
Modtagne forudbetaling fra kunder	18.488	32.150	33.645
Leverandører af varer og tjenesteydelser	45.057	38.823	66.211
Skyldig selskabsskat	17.351	11.455	24.177
Andre forpligtelser	134.813	133.893	157.228
Periodeafgrænsningsposter	46.825	36.079	33.421
<b>Kortfristede forpligtelser i alt</b>	<b>281.512</b>	<b>279.951</b>	<b>343.773</b>
<b>Forpligtelser</b>	<b>305.782</b>	<b>306.039</b>	<b>365.919</b>
<b>PASSIVER I ALT</b>	<b>819.275</b>	<b>733.877</b>	<b>837.506</b>

## 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		
<b>YTD 2017</b>						
Columbus Software licenser	14.350	7.563	1.859	1.416	-7.263	17.925
Columbus Software abonnemeter	36.358	11.918	951	4.203	-12.535	40.895
Eksterne softwarelicenser	0	29.157	11.594	29.008	-160	69.599
Eksterne softwareabonnemeter	0	50.780	17.018	77.456	-406	144.848
Konsulentydelse	12.735	337.573	71.298	210.416	-12.634	619.388
Andet	352	6.567	1.514	6.379	-726	14.086
<b>Nettoomsætning</b>	<b>63.795</b>	<b>443.558</b>	<b>104.234</b>	<b>328.878</b>	<b>-33.724</b>	<b>906.741</b>
Bruttoresultat	54.756	334.756	78.225	224.562	21.087	713.386
Resultat før afskrivninger (EBITDA)	30.612	63.838	8.778	6.563	-14.182	95.609

DKK '000	Konsulentforretning				Moderselskab/ Elimineringer	I alt
	ISV	Vesteuropa	Østeuropa	Nordamerika		
<b>YTD 2016</b>						
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
<b>Nettoomsætning</b>	<b>63.936</b>	<b>429.788</b>	<b>91.098</b>	<b>312.339</b>	<b>-41.666</b>	<b>855.495</b>
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