

# Digital transformation for a better tomorrow

Aktieinfo  
investorarrangement  
4. april 2022



# Agenda

---

- Columbus i dag
- Focus23 – Columbus' treårige vækststrategi
- Finansiell status & milepæle for 2021
- Forventninger til 2022 & langsigtet guidance
- Columbus som investering
- Q&A

**Disclaimer**

*Columbus A/S' financial reports, whether in the form of annual report or interim report filed with the Danish Business Authority and/or announced via the company's website and/or Nasdaq Copenhagen, as well as any presentations based on such financial reports, and any other written information released, or oral statements made, to the public based on this report or in the future on behalf of Columbus A/S may 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.*

# Kort om Columbus

Columbus leverer rådgivning og digitale løsninger til større virksomheder indenfor produktion, fødevarer og detailhandel.



**3** industrier

produktion, fødevarer & distribution og detailhandel.

**Rådgivning**

og forretningskritiske løsninger, der spænder fra økonomisystemer til internethandel.

**2.500+**

kunder globalt.

**1.550+**

medarbejdere i ti lande.

**+30 år**

Grundlagt i 1989 med hovedkontor i Danmark

# Vi skaber værdi for kunder i hele verden

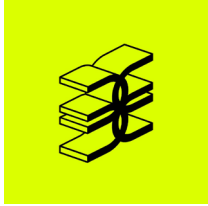
SEMLER

ESSENTRA

THE ORIGINAL  
OATLY!

NORDIC  
HOUSEWARE GROUP

Felleskjøpet



WILLMOTT DIXON

TOYOTA  
MATERIAL HANDLING

ROYAL CANIN®

Schibsted

Hoff!

BioMar

Impellam Group

DFDS

BIOMETRIA

OZON

Toolstream®

XXL

Vestjyllands Andel

Elkem

HAMAMATSU

CQC  
Clasen Quality Chocolate

engcon®

HMF

permobil

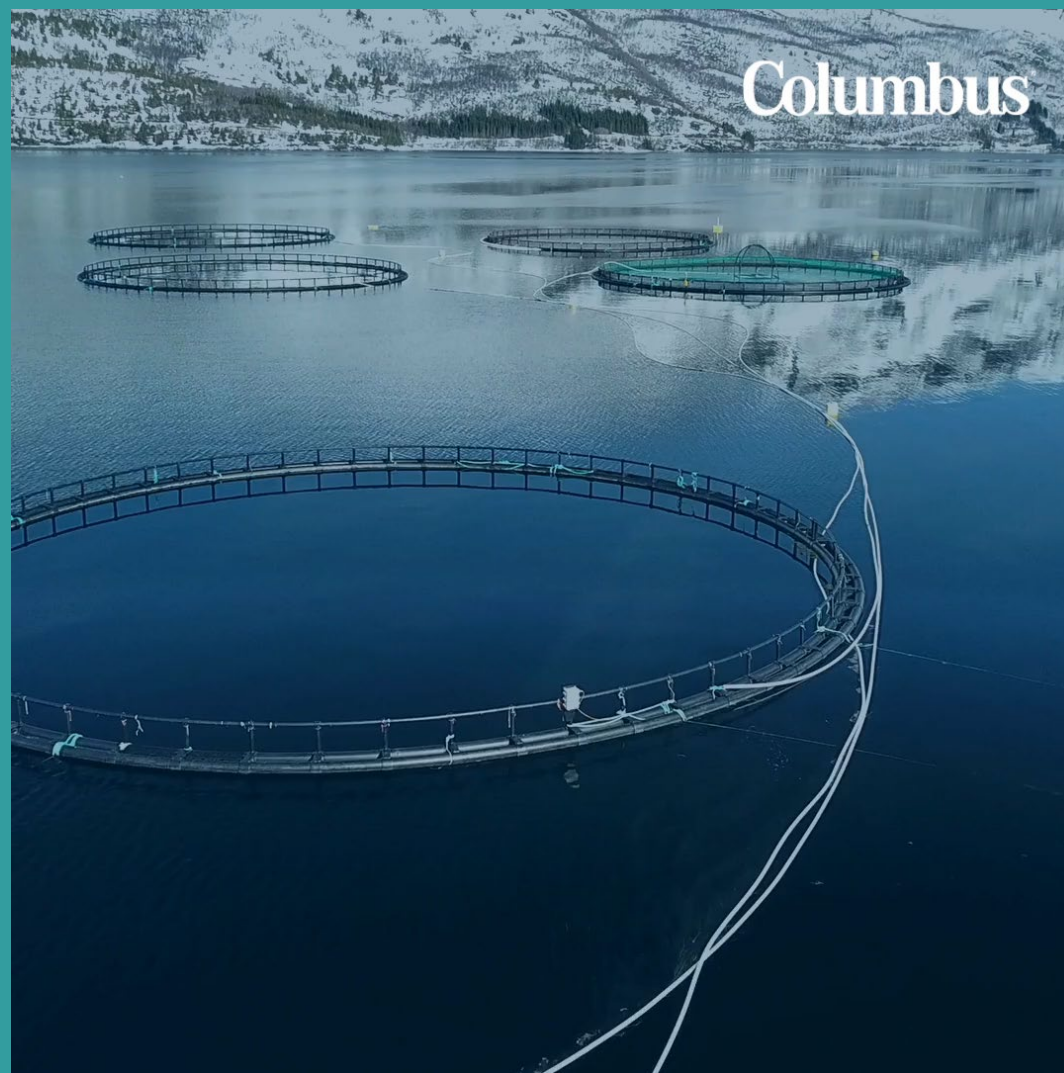
Columbus

# Columbus hjælper BioMar med at udvikle bæredygtige foderløsninger

---



BioMar er verdens førende inden for højtydende foder til mere end 45 forskellige fiske- og rejearter i mere end 80 lande.



# Focus23

---

Vores vækststrategi





# Focus23 – vejen til vækst

- **Globalt konsulenthus** med en skalerbar og strømlinet forretningsmodel
  - Yde **digital rådgivning** og levere **forretningskritiske løsninger**
  - Fokus på **større kunder** i vores nøgleindustrier; detailhandel, produktion og fødevarer
  - Stærk position på **færre markeder**
- Profitabel organisk vækst på 10% fra 2023



*“Vores ambition er at blive den foretrukne digitale rådgiver hos større kunder i vores nøgleindustrier detailhandel, produktion og fødevarer”*

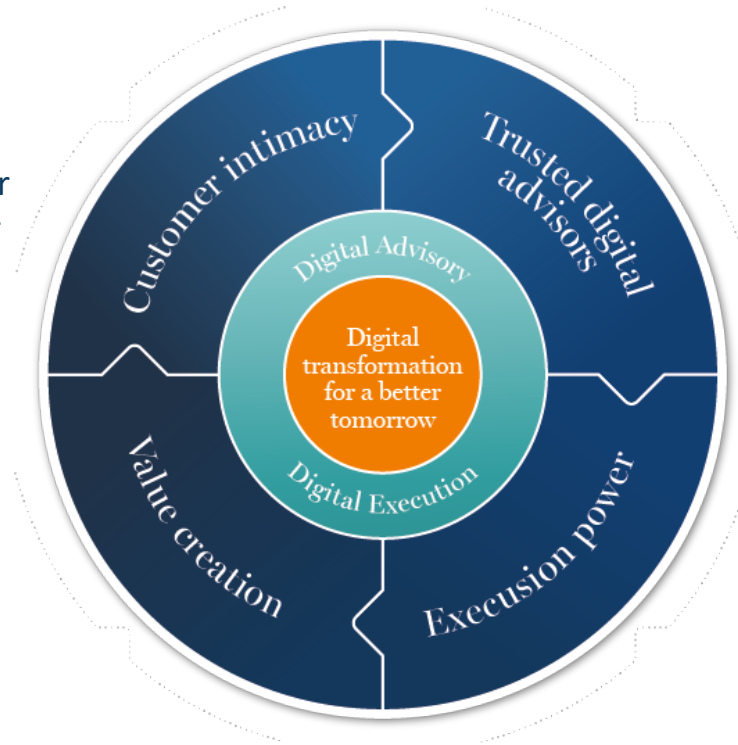
# Agil & skalerbar forretningsmodel

## Voksende loyal kundebase

- Industrifokus på detailhandel, produktion og fødevarer
- Større internationale virksomheder med et digitalt mindset & indenfor centrale økosystemer

## Forretningskritiske løsninger

- Strategy & Change
- Cloud ERP
- Data & Analytics
- Business & Application Integration
- Application Management
- Digital Commerce
- Customer Experience



## Udnyttelse af brancheekspertise

- Digitale rådgivere
- Industri- og proceseksperter
- Teknologiekspert
- Eksekveringseksperter
- Ekspertise indenfor forandringsledelse

## Agilt globalt leverance setup

- Ensartet tilgang til sikring af kvalitet
- God industripraksis (GxP)
- Leverancekapacitet på tværs af tidszoner
- Høj effektivitet og skalerbarhed

## Løsninger indenfor centrale økosystemer





# Finansiell status & milepæle for 2021

---

Årsregnskab for 2021



# 2021 var et transformationsår

## Fokus på strømlining af driften og styrkelse af vækstfundamentet

### Strategiske milepæle:

- ✓ Frasalg af:
  - Softwareselskabet To-Increase i Holland
  - To baltiske selskaber
  - Den amerikanske forretningsenhed for mindre kunder
- ✓ Implementering af kundefokuseret og løsningsdrevet organisation:
  - Globale forretningsområder
  - Lokale markedsenheder
- ✓ Nyt globalt ERP-system til understøttelse af driften
- ✓ Accelerationsprogram
- ✓ Lancering af nye virksomhedsværdier
- ✓ Væsentlig begivenhed i 2022:
  - Columbus forlader det russiske marked

### Omsætning

**5% organisk vækst**

beløber sig til DKK 1.482 mio.

### Serviceomsætning

**7% vækst**

beløber sig til DKK 1.267 mio.

### Tilbagevendende omsætning

**12% vækst**

udgør 22% af total omsætning

### Normaliseret EBITDA

**22% vækst**

beløber sig til to DKK 109 mio.

### Fakturerbare timer

**57%**

svarende til en vækst på 3%-point

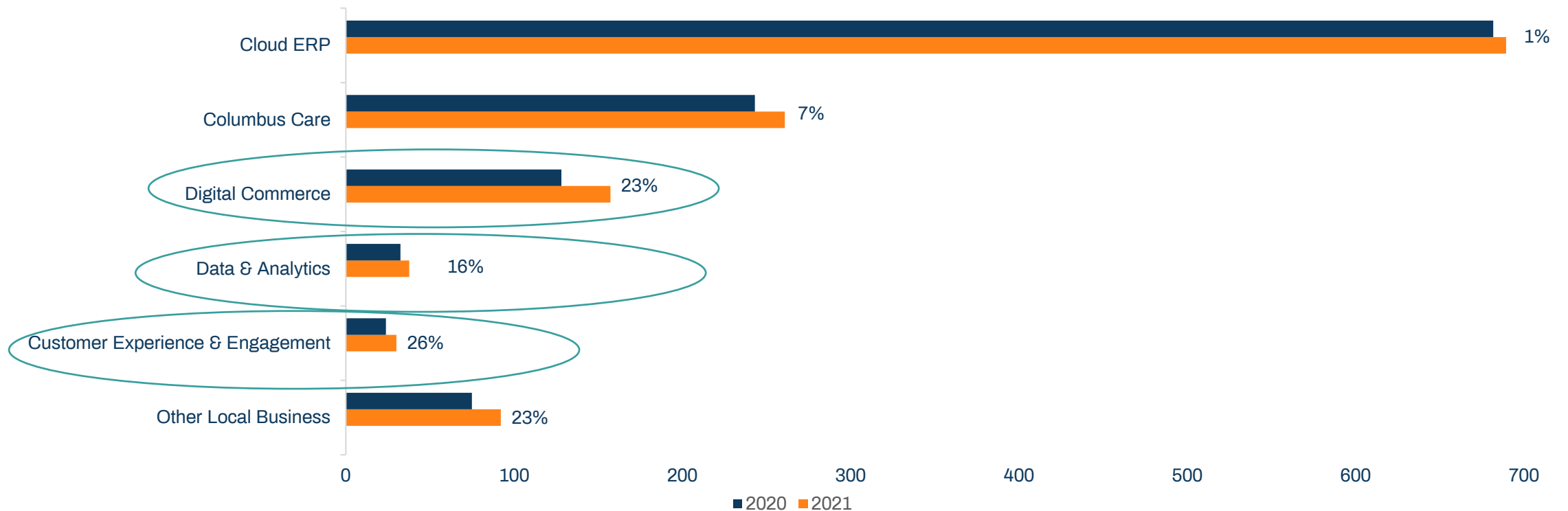
### EBITDA margin

**7,4%**

6,4% normaliseret i 2021

# Tocifret vækst på centrale nye forretningsområder

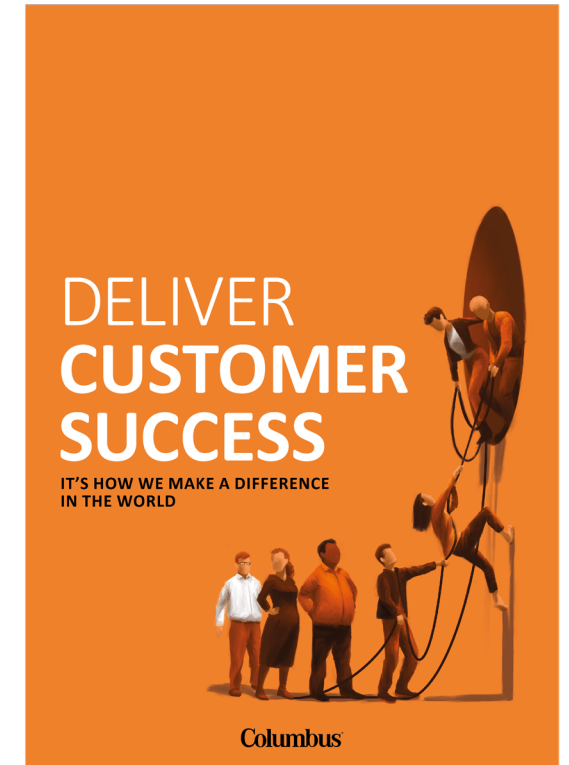
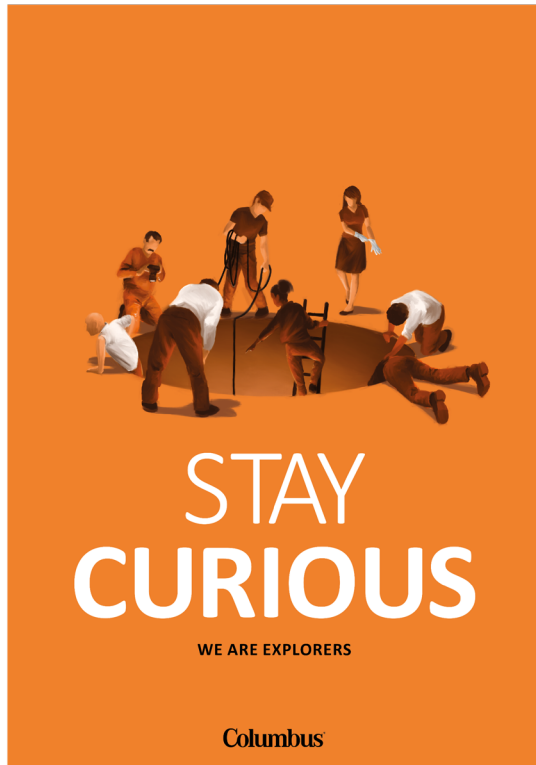
Service omsætning fordeling på forretningsområder (DKK mio.)



## Service omsætning 2021:

- 7% vækst til DKK 1.267 mio.

# Ét Columbus – nye virksomhedsværdier



An aerial photograph of a winding asphalt road through a dense forest. The trees are in full autumn foliage, displaying vibrant shades of orange, yellow, and red. The road curves from the top right towards the bottom left. A white dashed line marks the edge of the road, and a solid white line is in the center. The overall scene is bathed in warm, golden light, suggesting a late afternoon or early morning setting.

# Looking ahead

---

Forventninger til 2022 & langsigtet guidance

# 2022: Øge den organiske vækst

Columbus vil levere organisk vækst ved at:

- Videreudvikle og udvide de forretningskritiske løsninger på hovedmarkederne
- Opbygge yderligere digitale rådgivningskompetencer
- Udvikle bæredygtige løsninger til vores kunder
- Udnytte vores dybe brancheekspertise
- Styrke vores globale leverancemodel
- Fortsætte med at effektivisere driften



# Guidance for 2022

---

- Omsætning forventes i niveauet DKK 1.525 mio. til DKK 1.625 mio.
  - Organisk vækst på 8% til 15%
- EBITDA forventes in niveauet DKK 120 mio. til DKK 145 mio.
  - Organisk vækst på 16% to 21%

## Langsigtede forventninger:

- Columbus' langsigtede ambition er gradvist at øge organisk vækst til minimum 10% årligt fra 2023



# Equity story – positioneret til vækst

## Digitale vækstmarkeder

Førende i Norden og UK indenfor Cloud ERP og Digital Commerce i vores nøgleindustrier; fødevarer, detail og produktion.

## Voksende loyal kundebase

Fokus på større virksomheder i nøgleindustrier. Vores kundefokus skaber høj tilfredshed og fastholdelse af vores +2.500 kunder.



## Udnyttelse af brancheekspertise

+30 års ekspertise med mere end 1.550 digitale rådgivere og brancheeksperter, som sammensættes til et A-team til hver enkelt kunde.



## Forretningskritiske løsninger

Digitale services indenfor Strategy & Change, Cloud ERP, Data & Analytics, Business & Application Integration, Application Management, Digital Commerce og Customer Experience.



## Løsninger i stærke økosystemer

Globale strategiske alliancer med Microsoft, Infor M3, SAP, Salesforce, Litium, To-In-crease, inRiver, Commercetools, Medius og andre vigtige partnere.



## Global eksekveringskraft

Agilt leverance setup forankret i god industripraksis, der sikrer høj kvalitet, effektivitet og skalerbarhed.

## Defineret vækststrategi

Organisk og akkvisitiv vækst ved at fokusere på rådgivning og digital transformation for store virksomheder i vores nøglemarkeder.

## Data til bæredygtighed

Design af løsninger der understøtter bæredygtig forretningsadfærd. Brobygning mellem data for at få bæredygtighed til at ske og overholde regulatoriske krav.



## 10% organisk vækst fra 2023

10% omsætningsvækst og EBITDA-margin på 10%.





# Digital transformation for a better tomorrow

Spørgsmål...

