

DGC ONE AB (publ)

Delårsrapport Q2 2009

1 APRIL – 30 JUNI (jämfört med motsvarande period föregående år)

- Nettoomsättning 62,9 mkr (57,3)
- Tillväxt i tjänsteverksamheten om 13,1% (20,3)
- Rörelseresultat 8,4 mkr (5,4)
- Rörelsemarginal 13,4% (9,4)
- Resultat efter skatt 6,3 mkr (3,8)
- Resultat per aktie efter utspädning 0,76 kr (0,53)

1 JANUARI – 30 JUNI (jämfört med motsvarande period föregående år)

- Nettoomsättning 127,5 mkr (114,1)
- Tillväxt i tjänsteverksamheten om 15,6% (25,7)
- Rörelseresultat 16,5 mkr (13,3)
- Rörelsemarginal 13,0% (11,6)
- Resultat efter skatt 12,3 mkr (9,1)
- Resultat per aktie efter utspädning 1,49 kr (1,31)

Q2 2009 mot finansiella mål

Tillväxt inom tjänsteverksamheten 13,1%

Finansiellt mål: En organisk tillväxt inom tjänsteverksamheten om lägst 15% per år.

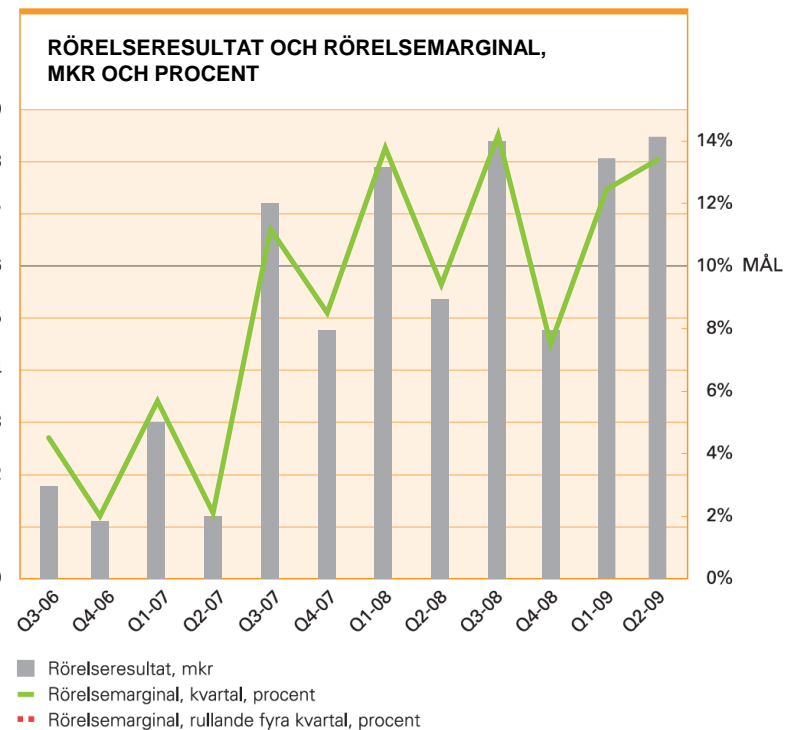
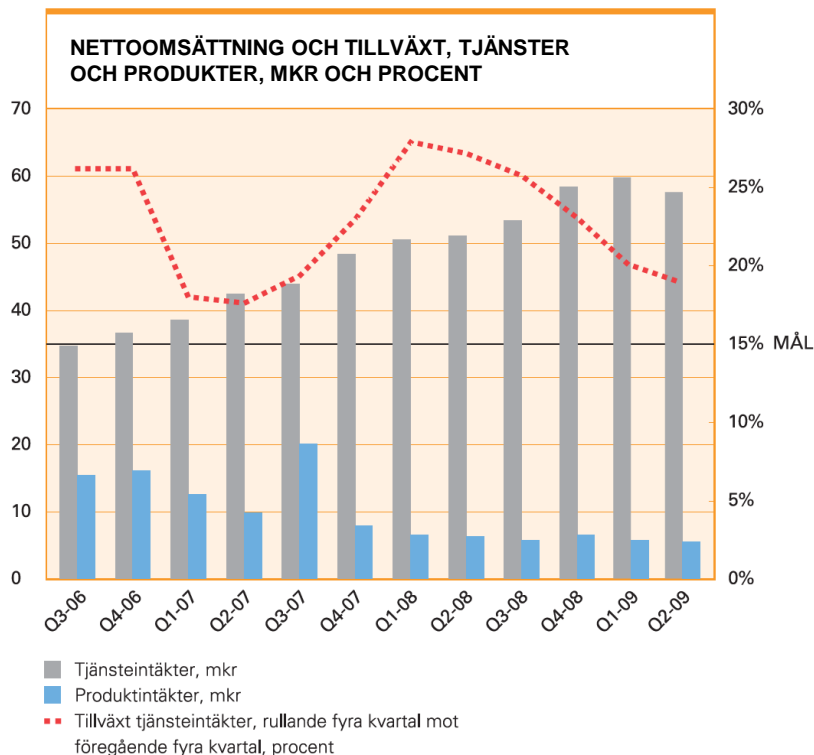
Rörelsemarginal 13,4%

Finansiellt mål: En årlig rörelsemarginal om lägst 10%.

Skuldsättningsgrad 0,07 ggr

Finansiellt mål: En skuldsättningsgrad som långsiktigt inte överstiger 1,0 ggr

Historisk finansiell utveckling, 12 kvartal



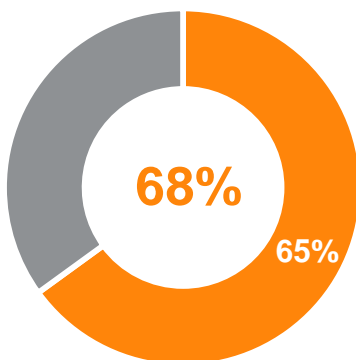
Resultaträkning i sammandrag

MKR	Q2 2009	Q2 2008	HELÅR 2008
Försäljning tjänster	57,6	51,0	212,9
Försäljning produkter	5,3	6,3	25,1
Summa	62,9	57,3	238,0
Tillväxt i tjänsteverksamheten	13,1%	20,3%	23%
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	17,3	13,3	59,9
Rörelseresultat (EBIT)	8,4	5,4	26,5
Finansiella poster	0,2	-0,2	-
Resultat före skatt	8,6	5,2	26,5
Rörelsemarginal (EBIT)	13,4%	9,4%	11,1%

Tillväxt och resultat per affärsområde Q2

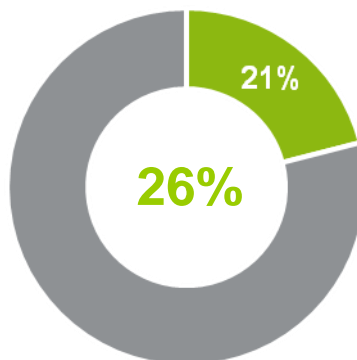
DATAKOMMUNIKATION

Nettoomsättning 40,9 mkr
Tillväxt 8,2%
Rörelseresultat 5,8 mkr
Rörelsemarginal 14,3%



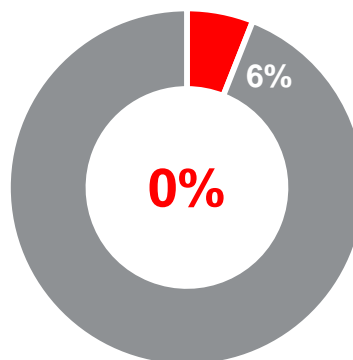
IT-DRIFT

Nettoomsättning 13,0 mkr
Tillväxt 11,9%
Rörelseresultat 2,2 mkr
Rörelsemarginal 14,9%



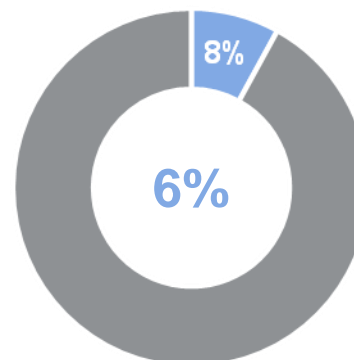
TELEFONI

Nettoomsättning 3,8 mkr
Tillväxt 138,8%
Rörelseresultat 0,0 mkr
Rörelsemarginal 0,0%



HÅRDVARA

Nettoomsättning 5,3 mkr
Tillväxt -16,1%
Rörelseresultat 0,5 mkr
Rörelsemarginal 8,1%



Andel av koncernens nettoomsättning (ringen) respektive rörelseresultat (i ringen) Q2, 2009

Kostnader i relation till tjänsteintäkterna

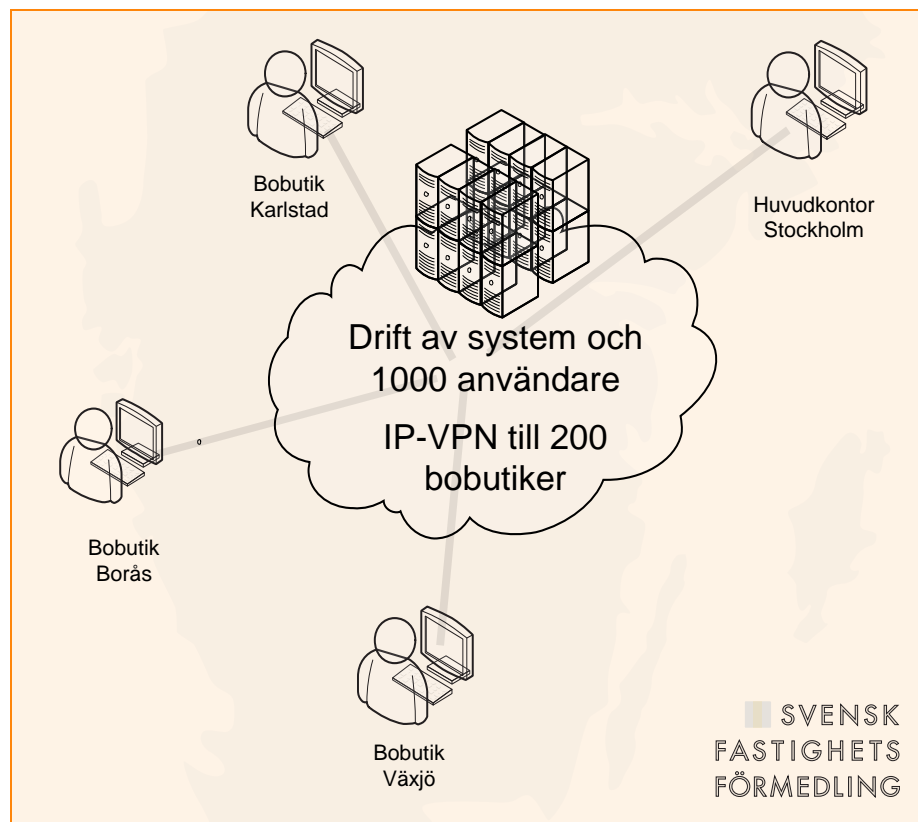


Offentliggjorda avtal

Q2	TJÄNST	AVTALSLÄNGD	AVTALSVÄRDE
Vi-butikerna, förlängning	IP-VPN	36 mån	3,0 mkr
Bergendahl & Son, förlängning och nytt ramavtal	IP-VPN, drift, telefoni	36 mån	
SF Bio, förlängning	IP-VPN	24 mån	
Kammarkollegiet, nytt ramavtal	Datakom, telefoni	36 + 12 mån	

Q3, TOM DAGENS DATUM	TJÄNST	AVTALSLÄNGD	AVTALSVÄRDE
STF Ingenjörsutbildning, ny kund	Drift, datakom	48 mån	2,5 mkr
Design House Stockholm, förlängning	IP-VPN, drift, telefoni	60 mån	2,5 mkr
Mio, ny kund	IP-VPN	24 mån	

Vad vi säljer, kundexempel

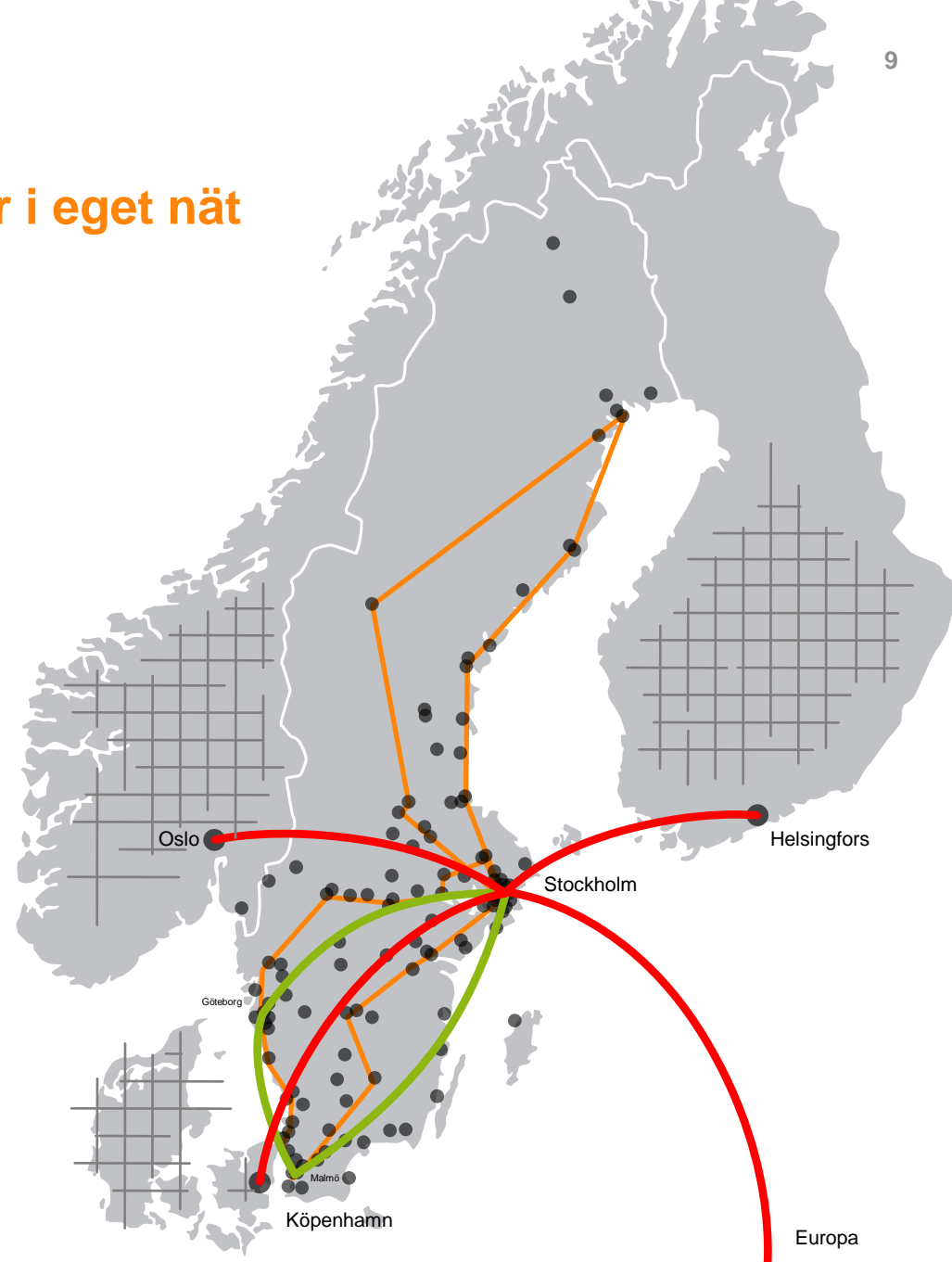


”DGC erbjuder en modern IT-lösning med *en* support, oavsett problem.”

Mårten Wahlström
IT-chef, Svensk Fastighetsförmedling

Skalfördelar – egna tjänster i eget nät

- Nätstrategi - att äga den aktiva delen av nätinфраstrukturen.
- Drygt 80% av alla kundanslutningar levereras i eget nät. Skalbara plattformar för leverans av IT-drift- och telefonitjänster. Nya kunder kan anslutas med goda marginaler
- Bruttomarginalen i tjänsteverksamheten var 66% Q2 2009



Kassaflöde och finansiell ställning

MKR	Q2 2009	Q2 2008	HELÅR 2008
Kassaflöde från den löpande verksamheten	21,3	17,1	65,2
Nettoinvesteringar	-12,2	-11,0	-34,2
Fritt kassaflöde	9,1	6,1	31,0
Eget kapital	102,7	85,3	94,8
Soliditet	51%	47%	51%
Likvida medel	72,2	62,0	64,1
Nettokassa (+)/nettoskuld (-)	64,7	46,0	58,1
Skuldsättningsgrad	0,07	0,19	0,06

Hur DGC påverkas av lågkonjunkturen – oförändrad bedömning

- En lågkonjunktur påverkar våra tillväxtmöjligheter, framförallt merförsäljning till befintliga kunder som avvaktar eller avstår från nyanställningar och nyetableringar.
- Vi erbjuder infrastrukturtjänster som ofta kan hjälpa våra kunder att effektivisera sin verksamhet och sänka sina kostnader. Intresset för drift/outsourcing kan öka.
- God finansiell beredskap – stark kassa, positivt kassaflöde, fleråriga avtal med återkommande intäkter.
- Nya förvärvsmöjligheter kan uppstå.