

DGC ONE AB (publ)

Delårsrapport Q3 2009

1 JULI – 30 SEPTEMBER (jämfört med motsvarande period föregående år)

- Nettoomsättning 66,1 mkr (59,0)
- Tillväxt i tjänsteverksamheten om 12,9% (21,4)
- Rörelseresultat 11,5 mkr (8,4)
- Rörelsemarginal 17,4% (14,2)
- Resultat efter skatt 8,5 mkr (6,2)
- Resultat per aktie efter utspädning 1,02 kr (0,75)

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

- Nettoomsättning 193,6 mkr (173,1)
- Tillväxt i tjänsteverksamheten om 14,7% (24,2)
- Rörelseresultat 28,0 mkr (21,6)
- Rörelsemarginal 14,5% (12,5)
- Resultat efter skatt 20,8 mkr (15,3)
- Resultat per aktie efter utspädning 2,51 kr (2,07)

Q3 2009 mot finansiella mål

Tillväxt inom tjänsteverksamheten 12,9%

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

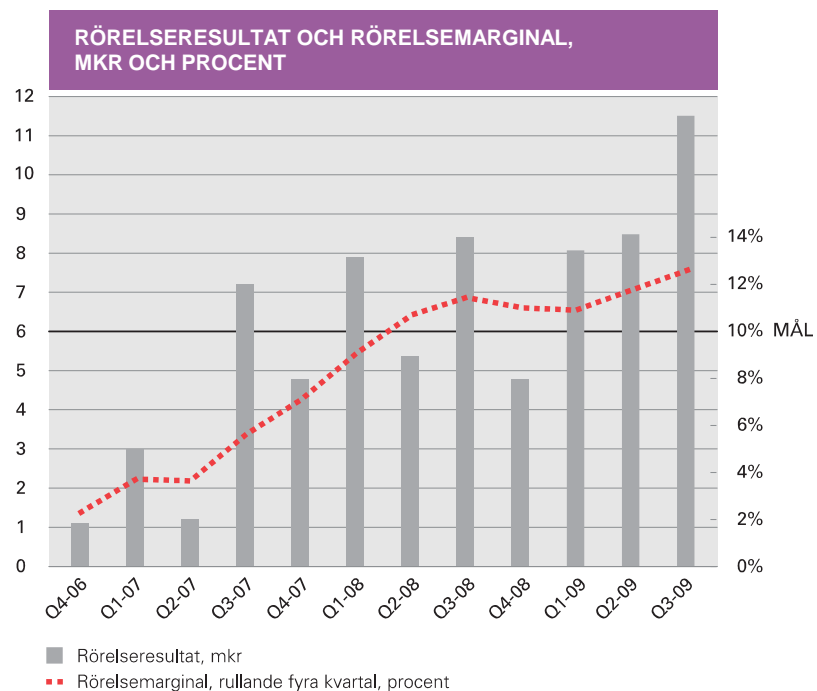
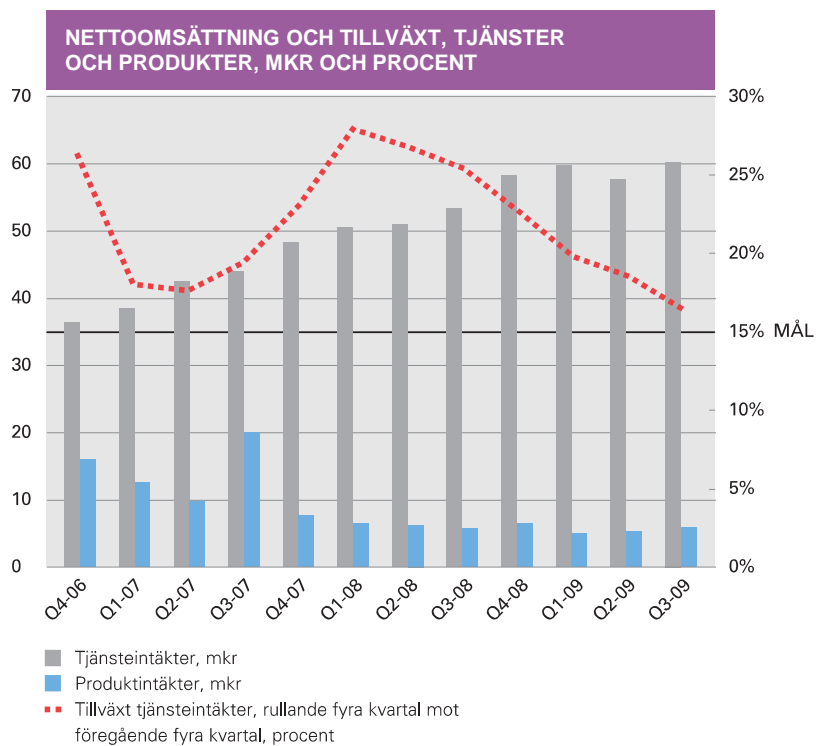
Rörelsemarginal 17,4%

Finansiellt mål: En årlig rörelsemarginal om lägst 10%.

Skuldsättningsgrad 0,1 ggr

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

Historisk finansiell utveckling, 12 kvartal



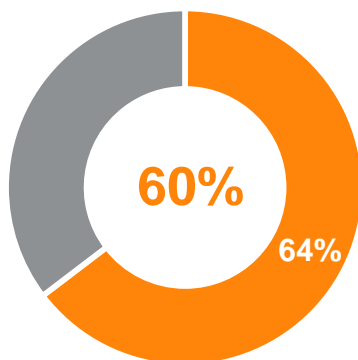
Resultaträkning i sammandrag

MKR	Q3 2009	Q3 2008	HELÅR 2008
Försäljning tjänster	60,2	53,3	212,9
Försäljning produkter	5,9	5,7	25,1
Summa	66,1	59,0	238,0
Tillväxt i tjänsteverksamheten	12,9%	21,4%	23%
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	20,3	17,0	59,9
Rörelseresultat (EBIT)	11,5	8,4	26,5
Finansiella poster		0,3	-
Resultat före skatt	11,5	8,7	26,5
Rörelsemarginal (EBIT)	17,4%	14,2%	11,1%

Tillväxt och resultat per affärsområde Q3

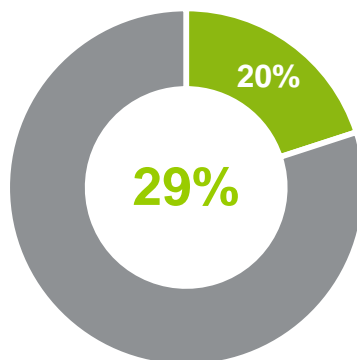
DATAKOMMUNIKATION

Nettoomsättning 42,0 mkr
Tillväxt 8,2%
Rörelseresultat 6,9 mkr
Rörelsemarginal 16,5%



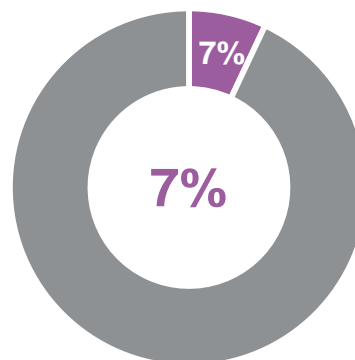
IT-DRIFT

Nettoomsättning 13,4 mkr
Tillväxt 7,8%
Rörelseresultat 3,4 mkr
Rörelsemarginal 22,0%



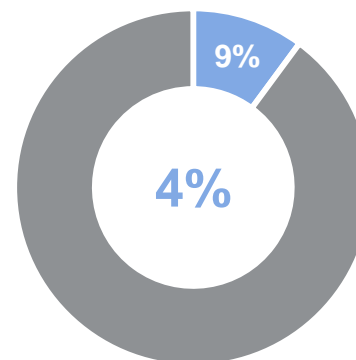
TELEFONI

Nettoomsättning 4,8 mkr
Tillväxt 135,4%
Rörelseresultat 0,8 mkr
Rörelsemarginal 16,6%



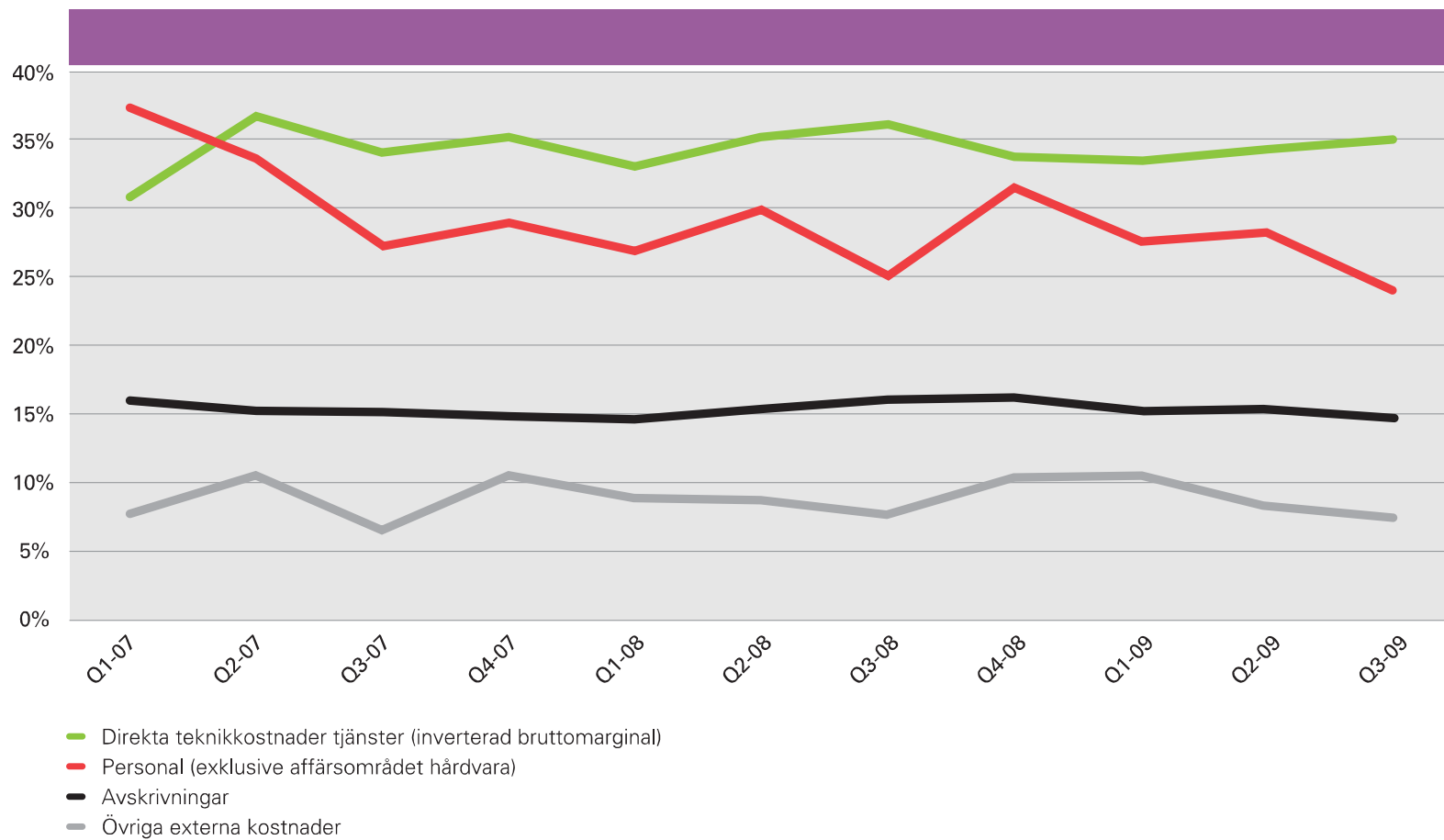
HÅRDVARA

Nettoomsättning 5,9 mkr
Tillväxt 3,8%
Rörelseresultat 0,5 mkr
Rörelsemarginal 7,6%



Andel av koncernens nettoomsättning (ringen) respektive rörelseresultat (i ringen) Q3, 2009

Kostnader i relation till tjänsteintäkterna

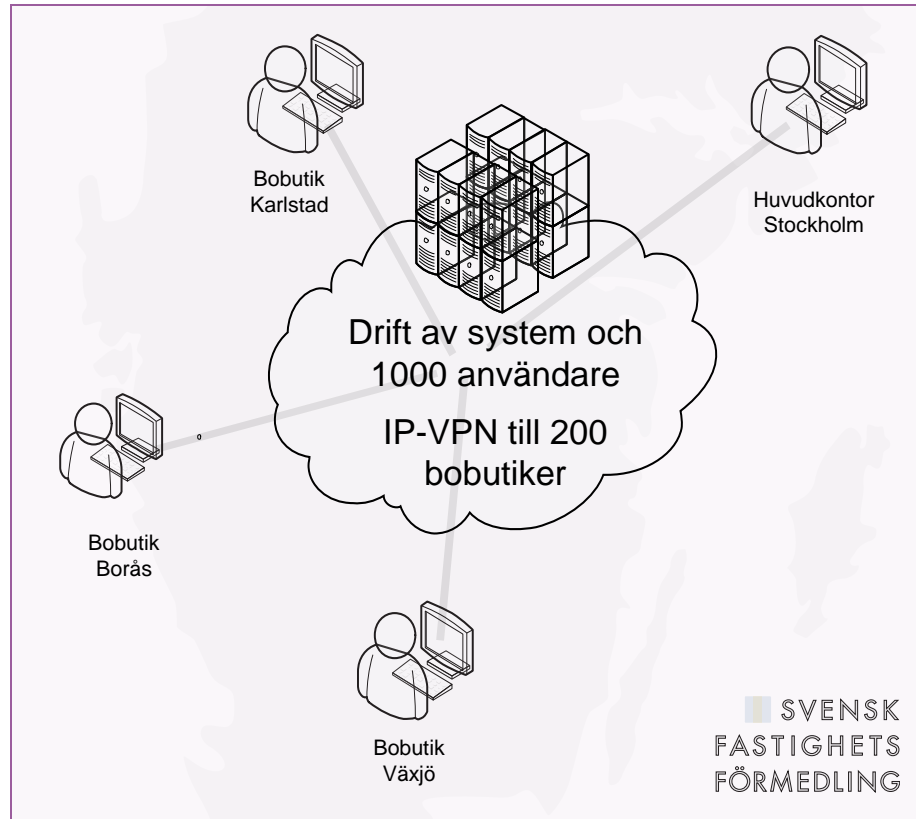


Offentliggjorda avtal och tilldelningsbeslut

Q3	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	
Sibylla, förlängning	IP-VPN, telefoni	36 mån	3-4 mkr
YIT, förlängning	IP-VPN	24 mån	3 mkr
Ur&Penn, ny kund	IP-VPN	60 mån	3 mkr

Q4, TOM DAGENS DATUM	TJÄNST	AVTALSLÄNGD	AVTALSVÄRDE
Iduna, förlängning	IP-VPN	36 mån	4,5 mkr
Parkering Malmö, ny kund	Telefoni	36 (+12)	1 mkr
Huddinge kommun, tilldelningsbeslut	Datakom	36 (+12)	(15 mkr)

Vad vi säljer, kundexempel

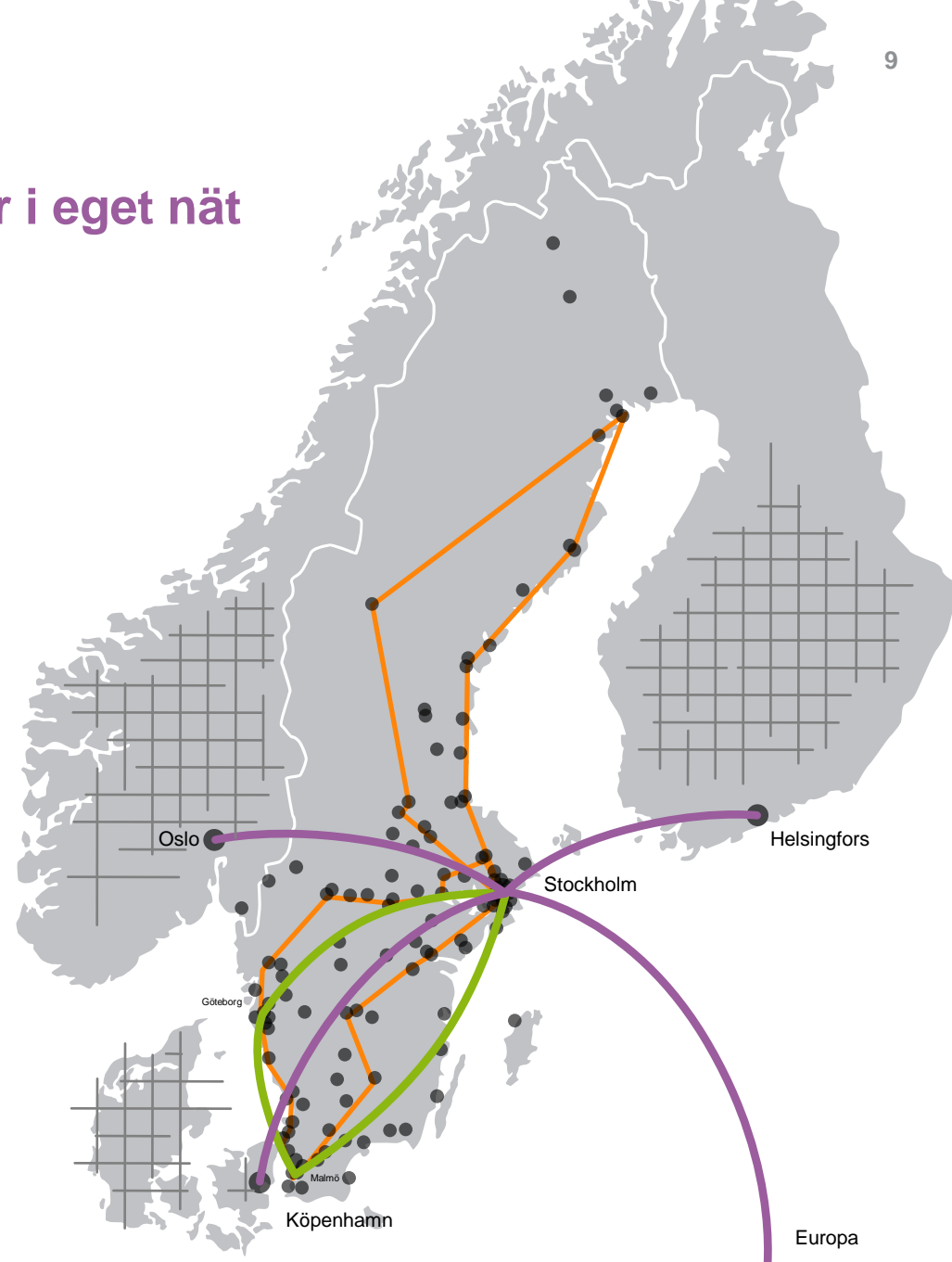


”DGC erbjuder en modern IT-lösning med *en* support, oavsett problem.”

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 65% Q3 2009



Kassaflöde och finansiell ställning

MKR	Q3 2009	Q3 2008	HELÅR 2008
Kassaflöde från den löpande verksamheten	15,4	14,5	65,2
Nettoinvesteringar	-11,2	-9,4	-34,2
Fritt kassaflöde	4,2	5,1	31,0
Eget kapital	111,3	91,5	94,8
Soliditet	53%	48%	51%
Likvida medel	75,5	65,5	64,1
Nettokassa (+)/nettoskuld (-)	68,9	50,2	58,1
Skuldsättningsgrad	0,1	0,2	0,1

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.