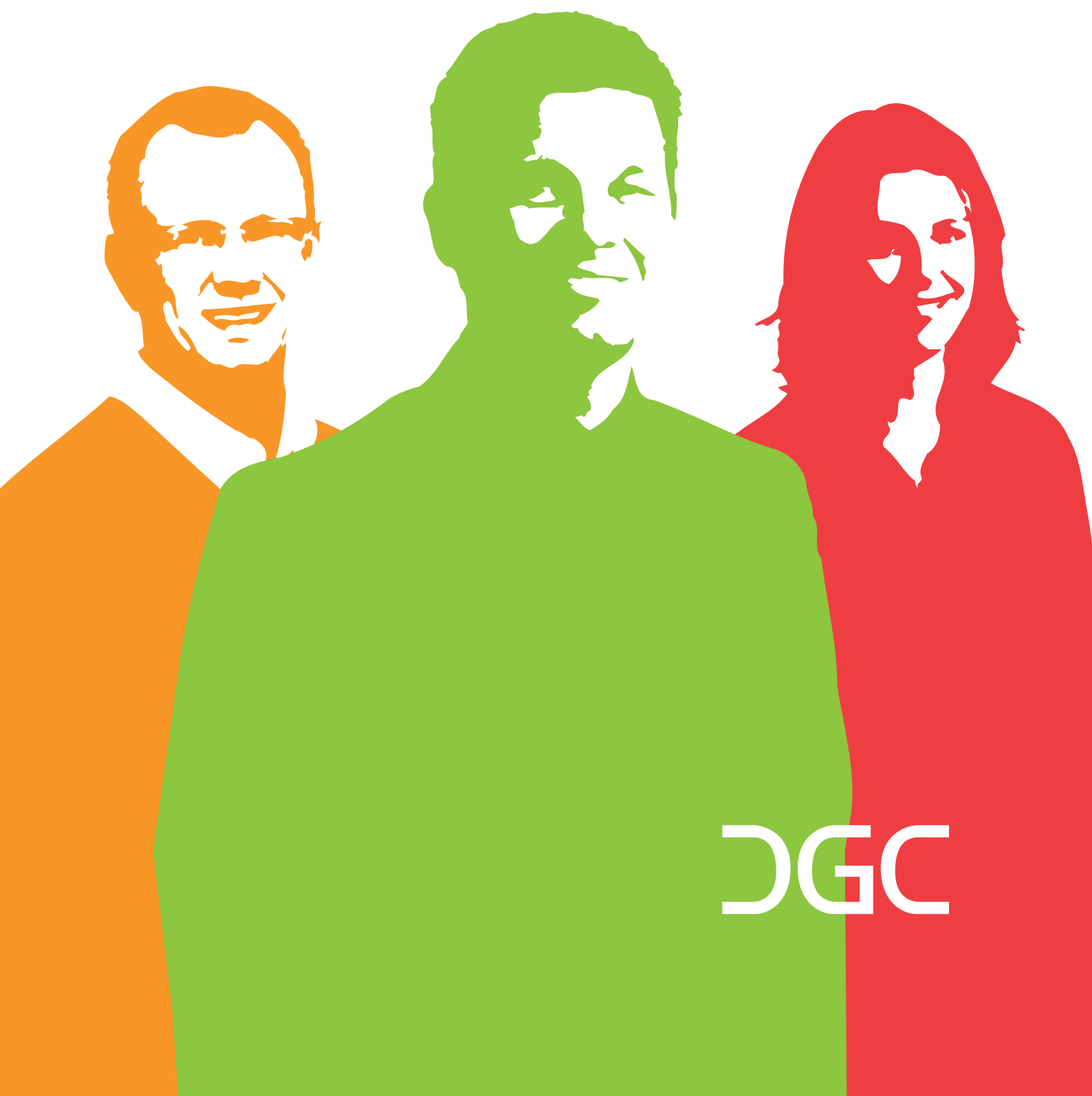


FLER KUNDREFERENSER



DGC

Alla företag skryter med att de har nöjda kunder, vi är inget undantag.

Jörgen Qwist, VD, DGC



Alla företag skryter med att de har nöjda kunder, och att de får det genom att ge bra service. Vi är inget undantag, vi är också väldigt stolta över våra kunder. Och vi är stolta över de tjänster och lösningar vi levererar till dem. Våra kunder finns i alla branscher, i alla storlekar och i alla delar av Sverige. De kan driva gatukök eller varuhus, mäklarkontor eller fabriker. Den gemensamma nämnaren är att deras verksamhet finns på många platser och att de vill knyta ihop dessa platser i en enhetlig IT-infrastruktur för datakommunikation, telefoni och systemdrift. Få leverantörer kan matcha vår kompetens i att göra sådana lösningar. Nu blev det skryt igen, men det är svårt att låta bli i en broschyr med så här fina kundreferenser.

Jörgen Qwist
VD



Det personliga engagemanget och den höga servicegraden gör DGC till ett enkelt och naturligt val för oss.

Fredrik Rubne, IT-Retail Manager, Bestseller Sverige

BESTSELLERs BEHOV

Bestseller med butikskoncept som exempelvis Jack & Jones, Vero Moda och VILA har cirka 200 butiker i Sverige. Verksamhetens storlek och geografiska spridning gjorde att man var i behov av ett homogent IT-stöd. Bestseller ville ge varje butik säker tillgång till centrala system och resurser samt koppling till huvudkontoret i Danmark. Snabba och pålitliga leveranser stod högt på önskelistan. Lösningen måste också vara flexibel då nya butiksetableringar sker kontinuerligt. De nya butikerna måste enkelt kunna läggas till i lösningen. Man sökte efter en leverantör med hög servicegrad och god förståelse för detaljhandelns behov av service och support. Bestseller valde DGC som leverantör.

DGCs LÖSNING

Efter att DGC och Bestseller tillsammans klartgjort verksamhetens behov av kapaciteter, tillgänglighet och support kunde DGC presentera en effektiv lösning för Bestseller. DGCs erfarenhet av datakommunikationslösningar för detaljhandeln gjorde att service- och supportnivåer kunde anpassas för att motsvara Bestsellers behov. DGCs rikstäckande nät gjorde det möjligt att anpassa varje butiks förbindelse och säkerställa tillgången till centrala resurser. Lösningen är anpassad efter Bestsellers behov vilket ger den flexibilitet man behöver. Dedikerade kontaktpersoner och kvalitetssäkrade processer skapar de enkla kontaktvägar och personliga engagemang som Bestseller önskade.

Bestseller är ett familjeägt klädföretag som startades i Danmark 1975 och har idag mer än 5 000 konceptbutiker och 14 000 grossistbutiker i 41 länder. Bestsellers kläder och accessoarer säljs under varumärkena Vero Moda, ONLY, Pieces accessories, Object Collectors Item, VILA, Jack & Jones, Selected Homme/ Femme, OUTFITTERS NATION, name it och MamaLicious.


BESTSELLER®



DGC hjälpte oss med en modern och effektiv telefonlösning för vår nordiska verksamhet.

Werner Engl, Nordic IT-manager, Calyon Credit Agricole Corporate Investment Bank

CALYON CREDIT AGRICOLE CIBs BEHOV

Calyon Credit Agricole CIB, en av världens största investmentbanker, sökte efter en ny och effektiv telefonlösning till sin nordiska verksamhet i Stockholm, Helsingfors och Oslo där Stockholmskontoret skulle hantera de centrala funktionerna. Den nya telefonlösningen skulle även säkerställa mycket hög funktionalitet för det affärskritiska penningmäklarsystemet och skapa god kontroll över samtliga kommunikationskostnader. Lösningen skulle innehålla en gemensam nummerplan för fast telefoni med mobil integration. Man sökte efter en modern helhetslösning där leverantören kunde ta fullt supportansvar. Calyon Credit Agricole CIB valde DGC.

DGCs LÖSNING

DGC kunde presentera en lösning för all telefoni där DGC ansvarar för såväl växelsystem som koppling till penningmäklarsystem i Norden. Lösningen baseras på en MX-ONE-växel på kontoret i Stockholm, med en centraliserad telefonistfunktion och mindre BusinessPhone-växlar på de övriga nordiska kontoren. Samtal till moderorganisationen i Frankrike debiteras som vanliga lokalsamtal och genom en intern debiteringsfunktion får Calyon Credit Agricole CIB fullständig statistik över samtliga kommunikationskostnader. DGC har bygg upp, och ansvarar för, telekom-delen av bankens Business Recovery Site på en annan geografisk plats med fullständig redundans av affärskritiska lednings- och bankfunktioner. DGC har även fullt supportansvar för växel- och telefonlösningen.

Calyon Credit Agricole Corporate Investment Bank är Frankrikes ledande bank och en av världens största investmentbanker. Calyon Credit Agricole CIB tillgodoser behoven hos stora företag, finansiella institutioner och offentlig sektor. Calyon Credit Agricole CIB har varit etablerat i Sverige sedan 1986.





DGC levererar en helhetslösning med datakommunikation, drift och telefoni som passar vår verksamhet.

Edvard Bergström, IT-ansvarig, DesignTorget

DESIGNTORGETS BEHOV

DesignTorget, med 15 butiker i Sverige och Norge samt en webshop, hade länge planerat att skapa en bättre och mer enhetlig IT-infrastruktur. Man ville undvika att ha sina system placerade i skilda miljöer hos flera olika leverantörer. DesignTorget ville också att datakommunikation och telefoni skulle hanteras så kostnadseffektivt som möjligt. Drift, datakommunikation och telefoni skulle tillsammans bilda en plattform som klarar verksamhetens framtida utveckling. DesignTorget hade också höga krav på lösningens tillgänglighet och support och ville få detta verifierat av flera branschspecifika referenskunder. DesignTorget valde DGC.

DGCs LÖSNING

Med erbjudandet "One Source IT" har DGC en bred portfölj av IT-infrastruktur tjänster och kunde erbjuda DesignTorget en datakommunikations-, drift- och telefonilösning i ett nät och med en support. Detta gjorde att DesignTorget minimerade antalet leverantörer och kunde samla sina inköp hos en leverantör. DGC knyter samman huvudkontoret och 15 butiker i Sverige och Norge i en IP-VPN-lösning. Det privata nätet används också som bärare för DesignTorgets telefoni. DGC ansvarar även för drift av DesignTorgets butiksdatabasystem och kontorsapplikationer genom en Citrixlösning.



DGC levererar en flexibel lösning med hög tillgänglighet och servicegrad. De är proaktiva och lyhörda för våra behov.

Fatima Munir, IT-chef, Dina Försäkringar

DINA FÖRSÄKRINGARs BEHOV

Dina Försäkringar, en av Sveriges största sakkförsäkringsgivare, ville knyta samman 80-talet kontor runt om i landet med en gemensam datakommunikationslösning. Samtliga kontor skulle få tillgång till gemensamma system och resurser. Lösningen skulle vara flexibel och uppfylla höga krav på tillgänglighet och kostnadseffektivitet. Man ville ha möjlighet att lägga till eller ta bort verksamhetsställen i lösningen utan att det skulle medföra stora kostnader och avtal med olika löptider. Det var även viktigt att leverantören hade god förståelse för professionella användares behov. Dina Försäkringar valde DGC

DGCs LÖSNING

DGC kunde visa upp flera relevanta referenskunder och lång erfarenhet av att leverera komplexa datakommunikationslösningar till företag med geografiskt spridda verksamheter. Med en IP-VPN-lösning kopplar DGC samman samtliga av Dina Försäkringars kontor i ett privat nät. Lösningen är anpassad efter de krav på kvalitet och servicegrad som Dina Försäkringar och andra företag har. Det privata nätet säkerställer effektiv kommunikation mellan de olika kontoren och gemensam tillgång till centrala resurser. Det är enkelt att lägga till eller ta bort verksamhetsställen i lösningen utan att det medför höga kostnader vilket skapar god kostnadskontroll och enkel administration.

Ett femtiotal lokalt verksamma försäkringsbolag (Dina-bolag) samverkar med Dina Försäkringar AB under gemensamt varumärke Dina Försäkringar. Dina-bolagen försäkrar konsumenter, lantbrukare, företagare och fastighetsägare och är idag landets femte största försäkringsgivare inom sakkförsäkringar.



**Dina
Försäkringar**

Hemtex



DGC är ansvarstagande och engagerade vilket är en förutsättning för ett bra samarbete.

Anki Jansson, IT-chef, Hemtex

HEMTEXs BEHOV

Ett effektivt datakommunikationsnät mellan butiker och kontor i Norden, Estland och Polen samt anslutningar till produktionsplatser i Asien har varit en förutsättning för Hemtex snabba expansion till att bli Nordens ledande kedja för hemtextilier. När Hemtex upphandlade framtidens datakommunikationslösning ställde man krav på hög tillgänglighet och säkerhet till varje butik. Servicenivåer och supporttider skulle vara anpassade efter butikernas öppettider. Hemtex aggressiva expansionsplan ställde också krav på att det skulle vara mycket enkelt att tillföra ytterligare butiker i nätet utan att detta medförde höga kostnader eller avtal med olika löptider. Hemtex valde DGC.

DGCs LÖSNING

Redan 2004 kunde DGC presentera en effektiv datakommunikationslösning för Hemtex och sedan dess har samarbetet utvecklats. En IP-VPN-lösning skapar ett privat nät för idag över 220 Hemtexbutiker och kontor i Norden, Estland och Polen. Anslutningar till varje butik garanterar hög tillgänglighet, säkerhet och prestanda och innehåller fasta anslutningar till betalkortspartners. Vartefter behoven förändras är det enkelt för Hemtex att lägga till flera butiker i nätet och även uppgradera kapaciteten i enskilda förbindelser. Service och supporttider är anpassade efter detaljhandels krav.

Hemtex är Nordens ledande hemtextiljedja med totalt över 220 butiker i Sverige, Finland, Danmark, Norge, Estland och Polen.

Hemtex



DGC är en pålitlig leverantör som håller sina löften vilket är mycket viktigt för oss på KF Shared Services.

Robert Castegren, Driftchef KF Shared Services AB

KF SHARED SERVICES BEHOV

Redan år 2004 fick DGC förtroendet att leverera en datakommunikationslösning till Akademibokhandeln som ägs av KF och driftas av det egna servicebolaget KF Shared Services. Under samarbetet har KF Shared Services behov förändrats och flera KF-bolag var i behov av liknande lösningar som Akademibokhandeln. Samtliga verksamhetsställen skulle ges tillgång till centrala resurser och lösningen skulle vara redundant mellan KFs centrala kontor och leverantören. Med en verksamhet spridd över flera olika bolag och butikskedjor var det också viktigt med en lösning som baserades på ett gemensamt ramavtal. KF Shared Services valde DGC.

DGCs LÖSNING

DGC levererar en lösning som knyter samman de cirka 100 verksamhetsställena i Norden i en privat IP-VPN-lösning med SHDSL- eller fibertjänster. Utöver att leverera till Akademibokhandeln omfattas även bolag som exempelvis KF Fastigheter, PAN Vision och KF Näthandel. Med ett gemensamt ramavtal och separata avropsavtal kan nybeställningar och förändringar i lösningen administreras enkelt. Centralt för alla KF-bolag som ingår i lösningen levereras en redundant fiberlösning mellan KFs kontor och DGC. Med lösningen får samtliga verksamhetsställen tillgång till centrala system och gemensamma resurser. DGC ansvarar för teknisk design, projektledning samt installation av samtliga tjänster.

KF Shared Services AB är ett internt service- och kompetensbolag till KF och KFs dotterbolag, som tillhandahåller och utvecklar tjänster inom ekonomi, IT, HR och Internservice. Bland KF Shared Services uppdragsgivare finns bland andra Coop, Akademibokhandeln, Norstedts, PAN Vision, KF Fastigheter.





I DGC har vi en engagerad och växande IT-partner som verkligen vill utveckla relationen med oss som kund.

Harald Wikström, CIO, NOTE

NOTEs BEHOV

NOTE sökte efter en effektiv datakommunikationslösning till sina kontor och produktionsanläggningar. Då verksamheten bedrivs i stora delar av Norden och Baltikum men också i Polen, England och Kina sökte man efter en leverantör med ett stort eget nät som kunde knyta samman de europeiska verksamhetsställena i en lösning. Den nya lösningen skulle vara flexibel så att ytterligare verksamhetsställen skulle kunna adderas till nätet och ges tillgång till centrala system och resurser. NOTE ställde höga krav på tillgänglighet och att leverantören skulle ha kvalitetssäkring som en central del i sitt erbjudande. NOTE valde DGC.

DGCs LÖSNING

Genom partnerskap med internationella operatörer kunde DGC ansluta produktionsplatser som låg utanför DGCs egna rikstäckande nät och innefatta dessa i en IP-VPN-lösning som kopplar samman samtliga kontor och produktionsanläggningar. Lösningen säkerställer effektiv kommunikation och gemensam tillgång till centrala resurser för alla verksamhetsställen. Eftersom nätet hanterar flera affärskritiska applikationer och tjänster så står hög tillgänglighet, kapacitet och säkerhet i centrum. Genom en flexibel avtalsmodell är det möjligt för NOTE att lägga till nya accesser med stor geografisk spridning och där kapaciteter och teknik är optimalt anpassade efter verksamheten på orten.

Sensus



DGCs lösning möter våra höga krav på flexibilitet, service och support.

Maria Graner, Rektor/Kanslichef, Sensus

SENSUS BEHOV

Sensus studieförbund, med verksamhet över hela landet, sökte efter en enhetlig och modern datakommunikationslösning. Varje verksamhetsställe skulle garanteras tillgång till centrala system och resurser och man lade stor vikt vid lösningens flexibilitet och skalbarhet. Det skulle vara enkelt att lägga till, flytta och ta bort verksamhetsställen i lösningen men även att ändra enskilda accessers kapacitet. Den nya lösningen skulle också ge högre säkerhet och ökad kostnadskontroll. Sensus valde DGC som leverantör.

DGCs LÖSNING

DGC var sedan 2005 en av delleverantörerna av Sensus tidigare lösning. Efter att DGC och Sensus tillsammans klargjort verksamhetens behov levererar DGC en IP-VPN-lösning som knyter samman verksamhetsställena runt om i landet i ett privat nät. På så vis ges varje verksamhetsställe tillgång till centrala system, resurser och stöd. Lösningen är anpassad efter Sensus behov av flexibilitet vilket gör det möjligt att justera kapaciteter på enskilda accesser varefter behoven förändras. Det är också enkelt för Sensus att lägga till eller flytta accesser i lösningen utan att detta medför avtal med olika löptider.

Sensus erbjuder mötesplatser för lärande, upplevelser och gemenskap och har ett brett utbud av cirklar, utbildningar och kultur över hela landet. Sensus är ett studieförbund som lyfter fram livsfrågor, mångfald och globala frågor.

sensus



DGC har stor förståelse för vår bransch och erbjuder en flexibel lösning som passar vår verksamhet perfekt.

Rickard Alenbratt, Inköpschef, Sibylla

SIBYLLAs BEHOV

Sibylla, med över 200 kök runt om i Sverige, var i behov av en ny datakommunikationslösning. Sibylla ville frångå sin tidigare lösning där alla kök hade förbindelser över det publika Internet till att koppla samman alla verksamhetsställen i ett privat nät. Lösningen skulle också ge köken säker tillgång till centrala resurser från huvudkontoret samt skapa en effektiv hantering av betalkortstransaktioner. Hög tillgänglighet och garanterade kapaciteter var ett krav från Sibylla och eftersom nätet hanterar flera affärskritiska applikationer var även hög säkerhet prioriterat. Dessutom ville Sibylla lätt kunna förändra lösningen genom att lägga till eller ta bort verksamhetsställen i lösningen. Sibylla valde DGC.

DGCs LÖSNING

DGC kunde tillgodose Sibyllas behov med en IP-VPN-lösning som kopplar samman samtliga kök och övriga verksamhetsställen i ett privat nät. Varje access i lösningen är dedikerad och har en symmetrisk kapacitet. I lösningen ingår fasta accesser till betalkortspartners vilket skapar en effektiv hantering av betalkortstransaktioner. Det privata nätet, med ett gemensamt brandväggsskydd, ger också en mycket hög säkerhet. Det är lätt för Sibylla att lägga till verksamhetsställen i lösningen utan att detta medför höga kostnader eller avtal med olika löptider.

Sibylla är en rikstäckande kedja med över 200 franchisetagare från Kiruna i norr till Trelleborg i söder. Kedjan ingår i Nordic Fast Food AB som till 49% ägs av franchisetagarna själva och 51% av varumärkesägaren Atria Concept AB.





DGC erbjuder en modern IT-lösning med *en* support – oavsett problem – till våra 1 000 användare och över 200 bobutiker.

Mårten Wahlström, IT-chef, Svensk Fastighetsförmedling

SVENSK FASTIGHETS-FÖRMEDLINGs BEHOV

Svensk Fastighetsförmedling var i behov av en leverantör som kunde erbjuda en helhetslösning inom datakommunikations- och drifttjänster. Man ville koppla samman kedjans över 200 lokala bobutiker runt om i landet i ett modernt nät med symmetriska accesser med hög kapacitet. För att skapa god kostnadskontroll och hög tillgänglighet ville Svensk Fastighetsförmedling även komplettera datakommunikationslösningen med drift och underhåll av affärskritiska verksamhetssystem. Hela lösningen skulle vara skalbar och enkel att administrera samt ge *en* support, oavsett problem, till samtliga bobutiker och de mer än 1 000 aktiva användarna. Svensk Fastighetsförmedling valde DGC.

DGCs LÖSNING

DGC levererar en helhetslösning och ansvarar för Svensk Fastighetsförmedlings datakommunikationslösning samt drift och underhåll av verksamhetssystem. Ett IP-VPN-nät, med en trafikprioriteringstjänst som bland annat möjliggör IP-telefoni, kopplar samman samtliga bobutiker runt om i landet. Genom DGCs delade Citrixplattform har alla användare tillgång till de centrala verksamhetssystem de behöver under sin arbetsdag. På DGCs kundportal kan Svensk Fastighetsförmedling se varje kontors och/eller användares nyttjande samt följa supportärenden och se driftstörningar m.m. Helhetslösningen med kundportalen ger Svensk Fastighetsförmedling full kontroll på tillgänglighet och kostnader.

Svensk Fastighetsförmedling är en fastighetsmäklarkedja som ingår i bank- och finanskoncernen DnB NOR. Kedjan har idag över 1 000 medarbetare fördelade på drygt 200 kontor runt om i Sverige.

 **SVENSK
FASTIGHETS
FÖRMEDLING**



YIT

DGC är lyhörda och flexibla och förstår vår verksamhet vilket var avgörande när vi valde leverantör.

Pär-Inge Annerskog, Director, Relationship Management, YIT Group IT

YITs BEHOV

YIT, som erbjuder ett komplett utbud av tekniska installationer, drift och underhåll samt facilities management, var i behov av en datakommunikationslösning till cirka 100 verksamhetsställen i Sverige. Eftersom YIT har en verksamhet med stor geografisk spridning ställdes höga krav på ett rikstäckande nät för att kunna leverera en enhetlig lösning. Lösningen skulle innehålla olika typer av accesser, fiber- och kopparaccesser, och kopplingar till YITs underleverantörer. Man ville också ha enkla kontaktvägar och dedikerade kontaktpersoner hos leverantören för att all administrationen av lösningen skulle vara så enkel som möjligt. YIT valde DGC.

DGCs LÖSNING

DGCs rikstäckande nät gjorde det möjligt att snabbt presentera en lösning som passade YIT. Med en IP-VPN-lösning kopplar DGC samman YITs verksamhetsställen i ett privat nät. Lösningen är anpassad efter de krav på kvalitet och servicegrad som YIT ställer. YIT kan enkelt lägga till flera verksamhetsställen och ändra kapaciteter hos enskilda accesser vartefter behoven förändras vilket gör administrationen av lösningen enkel. DGC upprätthåller en hög servicegrad och ett personligt engagemang genom personliga kontaktpersoner och kvalitetssäkrade processer.

YIT är ledande i Sverige inom installationstjänster och erbjuder ett komplett utbud inom tekniska installationer, drift och underhåll och facilities management. Över 4 600 medarbetare på cirka 100 orter i Sverige, ger de resurser som dagens avancerade tekniska system för byggnader och anläggningar kräver. YIT-koncernen är verksam i de Nordiska länderna, Baltikum, Ryssland och Centraleuropa, har över 25 000 anställda och omsätter cirka 3,9 miljarder Euro.





DGC kan leverera en enhetlig nordisk lösning med en servicenivå och flexibilitet som är anpassad till vår verksamhet och snabba expansionstakt.

Martin Thell, CIO, Åhléns

ÅHLÉNS BEHOV

Åhléns var i behov av en ny kostnadseffektiv datakommunikationslösning för att knyta samman sina drygt 290 enheter i Sverige och övriga Norden. Lösningen skulle vara dynamisk och göra det enkelt att lägga till ytterligare varuhus och butiker i nätet utan att det medförde höga kostnader och administration. Dessutom skulle lösningen omfatta kommunikation till betalkortspartners samt ha stöd för trafikprioritering som bland annat gör det möjligt att addera IP-telefoni i nätet. Åhléns sökte efter en leverantör med god inblick och förståelse för de specifika behov som detaljhandeln har avseende servicenivåer och supporttider. Åhléns valde DGC.

DGCs LÖSNING

DGC kunde visa upp branschspecifika referenskunder som visade att DGC är marknadsledande som leverantör av datakommunikationslösningar till detaljhandeln. DGCs IP-VPN-lösning kopplar samman samtliga varuhus och butiker i Norden i ett privat nät och hela nätet har stöd för trafikprioritering. I nätet finns också fast kommunikation med betalkortspartners. Lösningen omfattar avancerad linje- och hårdvaruredundans mellan centrala kontor och logistikcenter för att säkerställa hög tillgänglighet och funktionalitet. IP-VPN-lösningen skapar kostnadskontroll och enkel administration. Åhléns kan efter behov lägga till ytterligare verksamhetsställen i nätet utan att det medför höga kostnader eller avtal med olika löptider.

Åhlénsgruppen är en av Nordens ledande detaljhandelskoncerner med varuhus och butiker inom Mode, Skönhet och Hemmet bestående av varuhuskedjan Åhléns, butikskedjorna Kicks, Lagerhaus, myself & friends och Åhléns Norge. Åhlénsgruppen har drygt 290 butiker i Sverige, Finland och Norge.

ÅHLÉNS



DGC One AB - 556624-1732

Sveavägen 145

Box 23116

104 35 Stockholm

Telefon: 08-506 106 00

Internet: www.dgc.se

E-post: info@dgc.se

ONE SOURCE IT™

DGC är en nätoperatör som utvecklar och säljer **datakommunikations-**, **drift-** och **telefonlösningar** till den svenska företagsmarknaden i ett eget rikstäckande nät. DGC grundades 1987, har cirka 100 anställda och omsatte under år 2008 238 mkr med god lönsamhet.

DGCs aktie är noterad på NASDAQ OMX Stockholm.