

Årsstämma 2011
Done Management & Systems AB
VD anförande

DONE
DONE



Highlights 2010

- **Förvärv av digitalbyrån Ottoboni Group i november**
 - Markant förstärkning av Dones digitala erbjudande
 - Lyhördhet för våra kunders förflyttning
- **Nya och förlängda kundavtal**
 - Förlängning av två större avtal Forma och Bonnier
 - Flertalet nya avtal med digitala kunder
- **Traditionell & Digital Media – självständigt och kombinerat erbjudande**
 - Flertalet kunder aktiva inom båda AO
- **Fortsatt outsourcing**
 - Metodiskt förskjutning av produktion till lågkostnadsländer



DONE
DONE

Financial highlights 2010

- **Organisk och förvärvad tillväxt**

- Tillväxt 30% till 114,4 (87,8) MSEK
(19% organisk och 11 % förvärvad)

- **Tillväxt under lönsamhet**

- EBITA + 34% till 16,4 (12,2) MSEK
- EBITA (marginal 14 (14)%)

- **Stark kassa och soliditet**

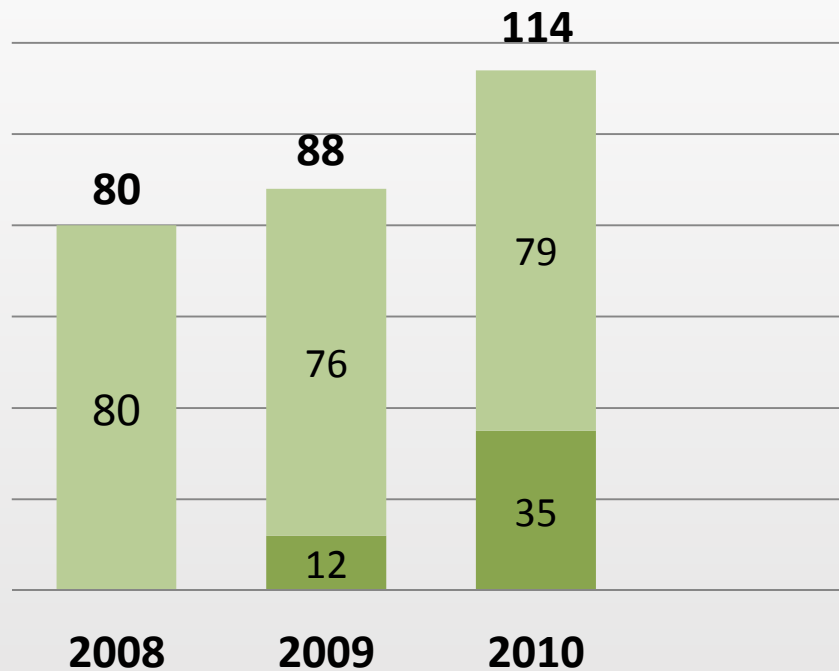
- Soliditet om 50%
- Likvida medel 25 MSEK

- **Förbättring av Resultat per aktie samt utdelning**

- Resultat per aktie ökade 57% till 1,19 (0,76) kr
- Föreslagen utdeln. 1,10 kr / aktie

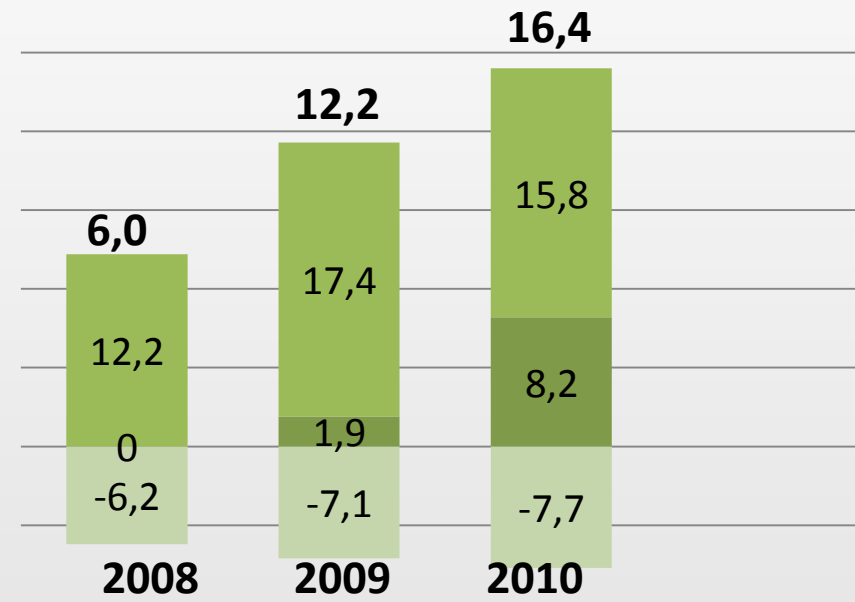
Omsättning och Resultat 2008-2010

Omsättning, MSEK



■ Digital Media ■ Traditionell Media

EBITA, MSEK



■ Digital Media ■ Traditionell Media
■ Koncern

DONE
DONE

Ökningen av digitala mediakanaler



1999

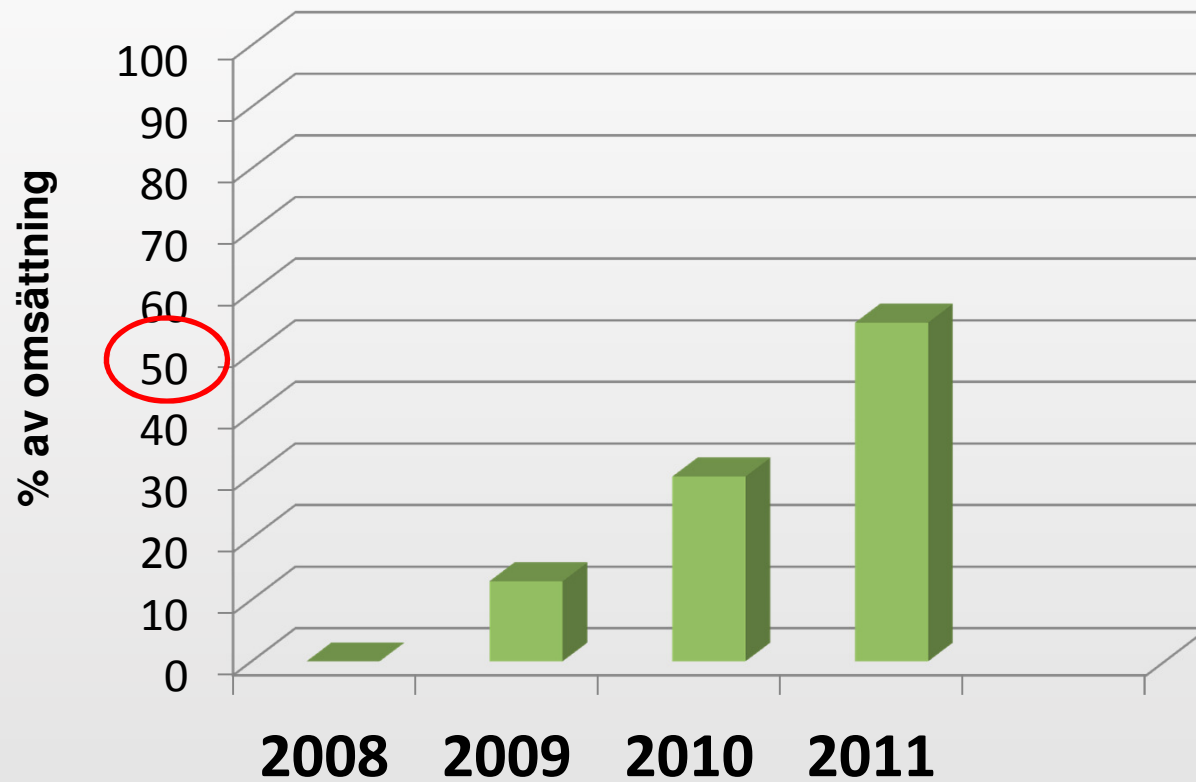
2004

2007

2010

DONE
DONE

Andel digital omsättning över 50% 2011



DONE
DONE

Positiv utveckling av aktiekursen & utdelning

- 2010**
 - Börskursen + 39% 2010
 - Utdelning 2,40 kr / aktie
- 2011**
 - Börskursen + 20% hittills 2011
 - Utdelning 1,10 kr / aktie föreslagen
 - Bättre än index senaste 3-års perioden



Q1

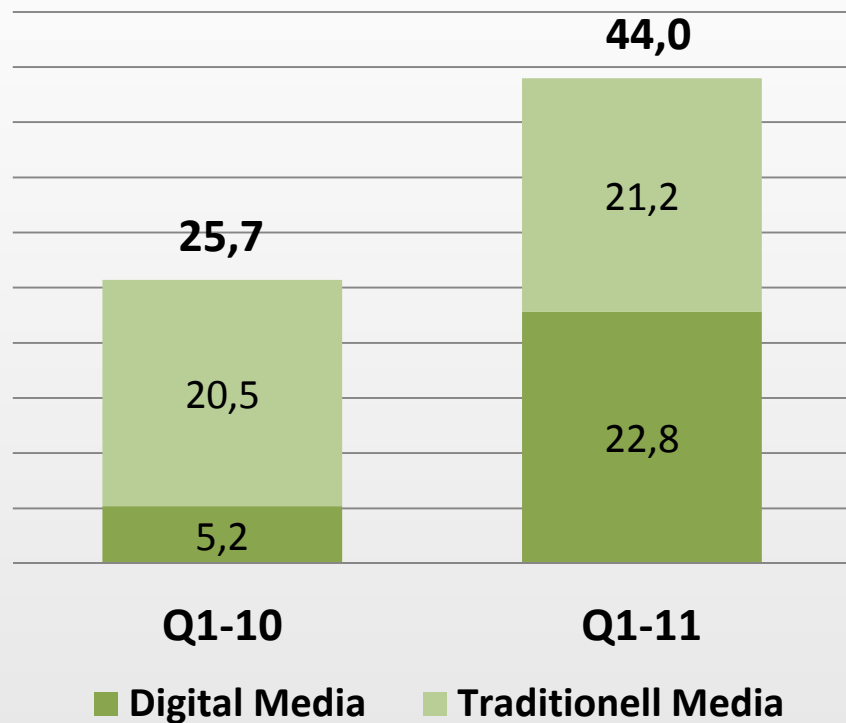
2011

DONE
DONE

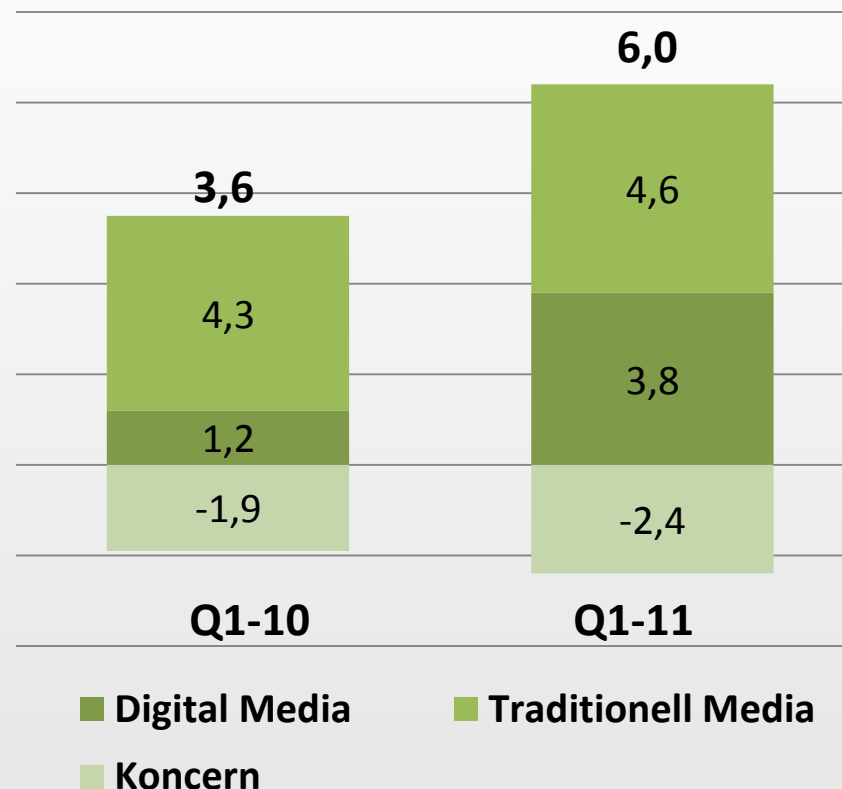


Q1 2011 – digital förflyttning ger fortsatt tillväxt

Omsättning, MSEK



EBITA, MSEK



- 71% tillväxt varav 8% organisk
- 44,0 (25,7) MSEK omsättning
- 6,0 (3,6) MSEK EBITA
- EBITA 14 (14)%

DONE
DONE

Summering och framtid

- **Digital förflyttning**
 - Genom förvärv är Done en av de större aktörerna inom digital medieproduktion
 - Bättre förutsättningar för tillväxt
- **Done växer både organiskt och genom förvärv**
- **Optimering av resursutnyttjande & riskhantering via outsourcing**
- **Komplett leverantör av traditionell och digital media**
- **Fokus på fortsatt tillväxt**
 - Metodiskt angreppssätt för att hitta rätt förvärvsobjekt
 - Organisk tillväxt



DONE
DONE