

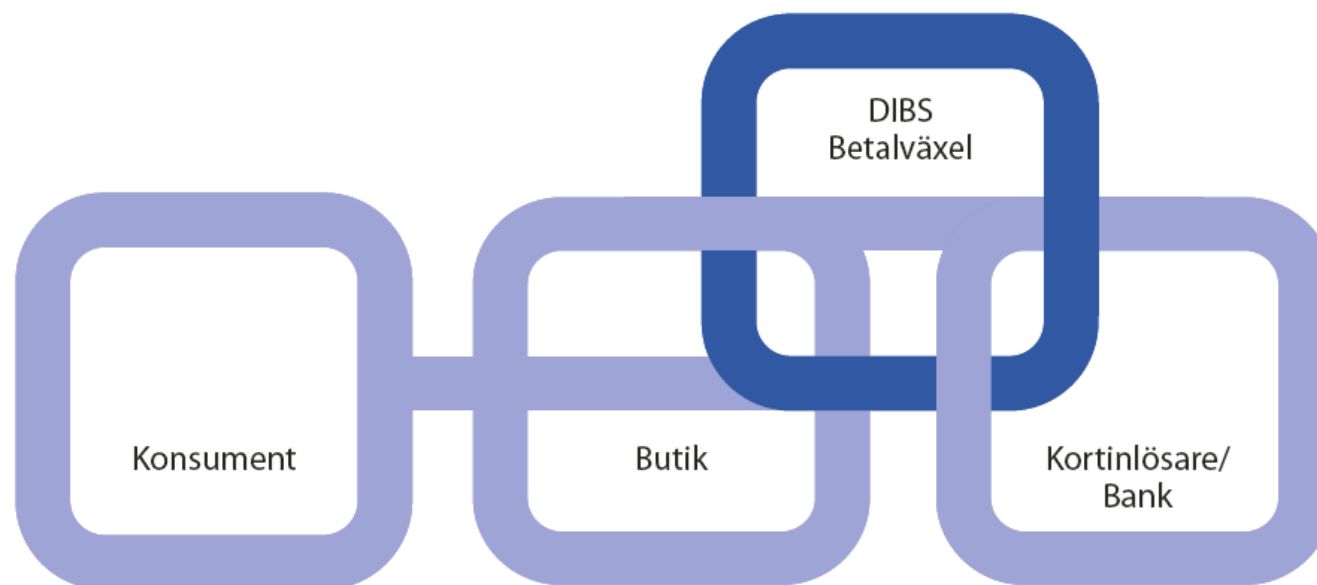
Nordens ledande företag inom betalningslösning för e-handel



Årsstämma 2008
Eric Wallin, VD



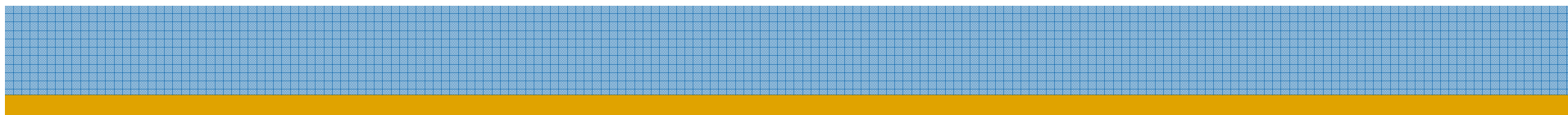
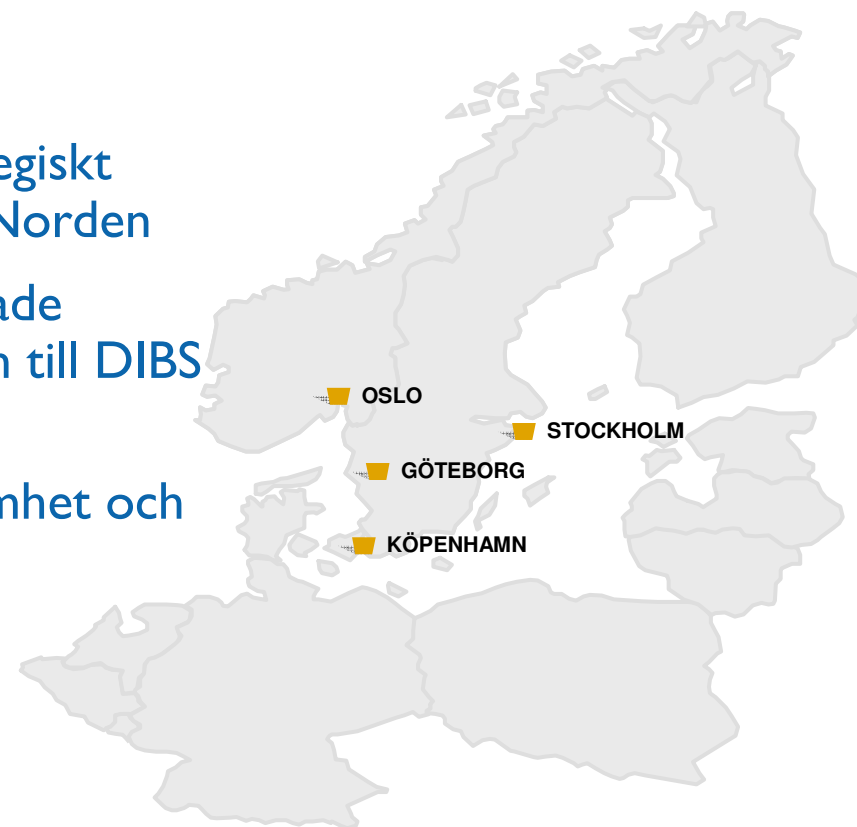
DIBS roll i e-handelns värdekedja



Nordens ledande företag inom betalningslösningar för e-handel



- DIBS har den största och den mest strategiskt intressanta kundbasen inom e-handeln i Norden
- Specialistkompetensen, den standardiserade teknologin och affärsmodellen är grunden till DIBS framgång
- Snabb och stabil tillväxt under god lönsamhet och starkt positivt kassaflöde



Snabb tillväxt och hög lönsamhet



Helåret 2008

- Omsättningen ökade med 29 % till 104,2 Mkr
- Rörelseresultatet ökade med 37 % till 24,6 Mkr
- Årets kassaflöde 19,5 Mkr
- Resultat per aktie ökade med 27 % till 2,94 kr

Första kvartalet 2009

- Omsättningen ökade med 23 % till 30,2 Mkr
- Rörelseresultatet ökade med 69 % till 8,8 Mkr
- Periodens kassaflöde 10,4 Mkr
- Resultat per aktie ökade med 23% till 0,70 kr

Hög aktivitet under året

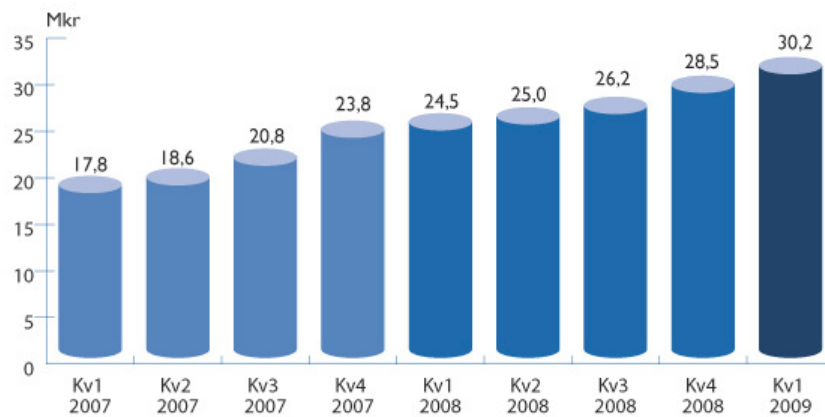


Viktiga händelser under 2008

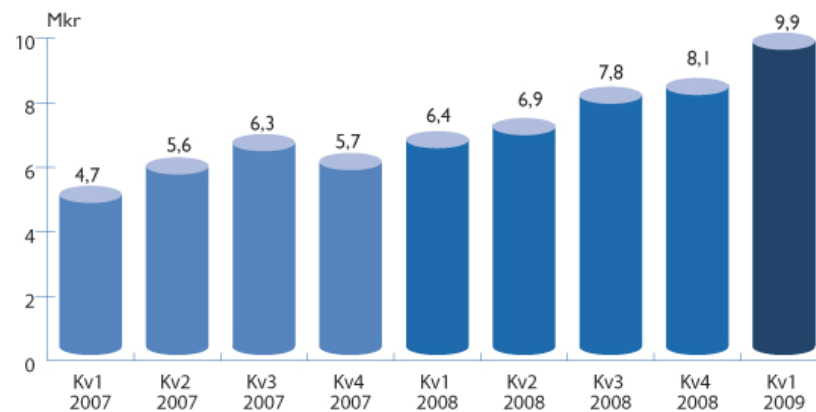
- Kontinuerlig marknadsbearbetning har gett 1 984 nya kunder
- Verksamheten i Norge visar ökad tillväxt och lönsamhet
- Lansering av nya betalsätt i Tyskland, Nederländerna och Storbritannien
- Förnyat PCI DSS-certifikat efter årlig revision
- Publicerat två stora undersökningar (DIBS e-handelsindex) som gett mer än 800 införanden i olika medier samt ett flertal intervjuer i radio och TV

Hög omsättningstillväxt och lönsamhet

Omsättning i miljoner kronor



Rörelseresultat före avskrivningar i miljoner kronor



- Snabb och stabil ökning i omsättning
- Skalfördelar i teknologi och försäljning
- Ökande lönsamhet

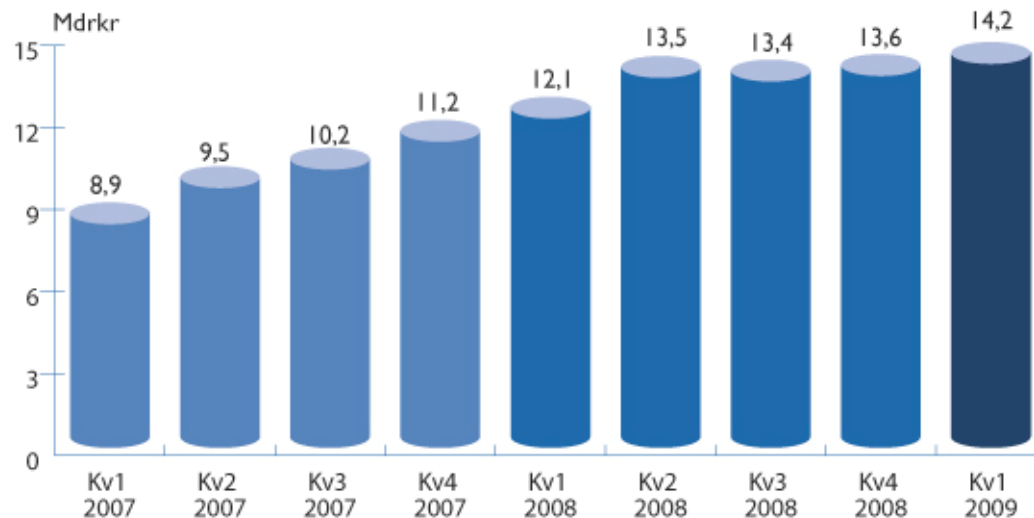
Strategisk kundbas som växer snabbt



- Stort inflöde av ny kunder
- 90 % av intäkterna är återkommande
- Olika kunder inom alla branscher
- Med 9 500 kunder intar DIBS en ledarroll inom e-handeln i Norden

Kundernas försäljningsvolym ökar

Butikernas e-handelsvolym i miljarder kronor



- Kundernas samlade försäljning överstiger 55 miljarder per år
- 17 % ökning under första kvartalet -09 trots vikande konjunktur
- Antalet transaktioner växer ännu snabbare

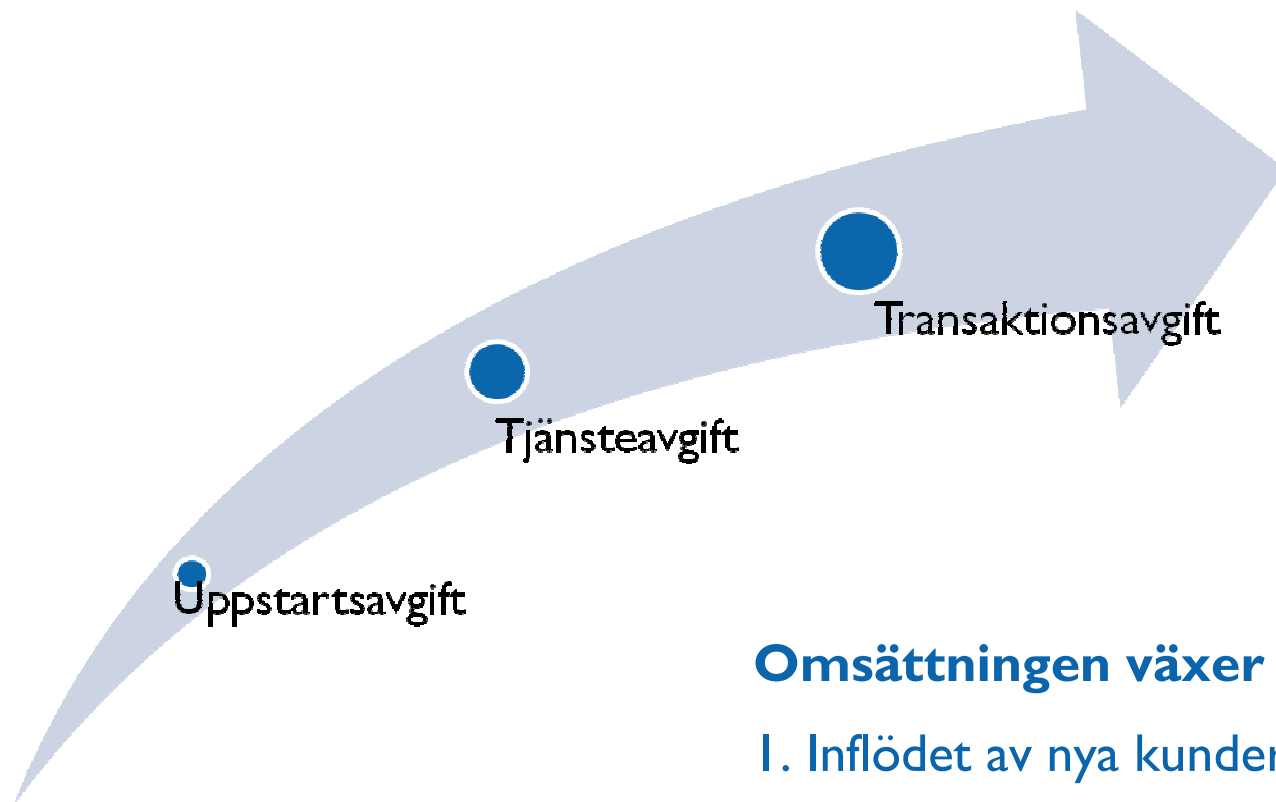
Rätt kunder

DIBS
Payment Services



ONOFF





Omsättningen växer med:

1. Inflödet av nya kunder
2. Ökade antalet transaktioner

Risken är låg



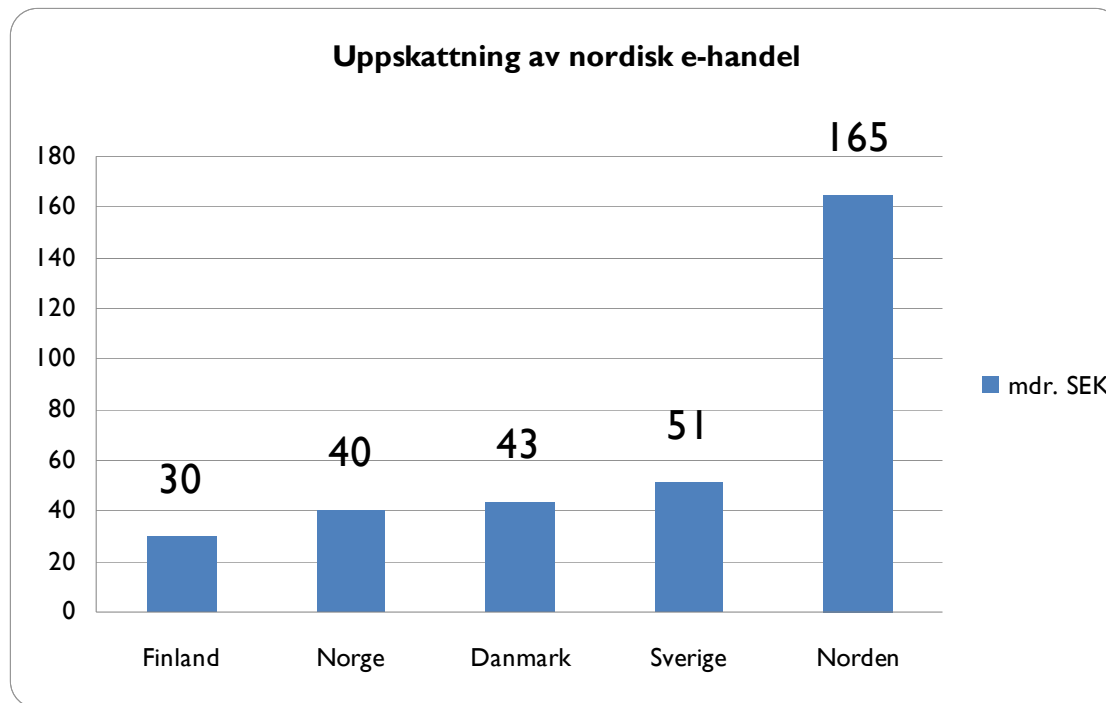
- Risken i verksamheten är låg
- Ingen finansiell transaktionsrisk (hanterar transaktionsdata i informationsflödet men inte i själva penningtransaktionen)
- 90 procent återkommande intäkter
- Ingen kund står för mer än 2 procent av intäkterna.
- PCI DSS- certifikat i maj 2008 som är giltigt till maj 2009.

DIBS expansion

- Genom nya kunder
- Geografiskt tillsammans med våra kunder
- Genom nya breddning av produktportfölj
- Genom förvärv

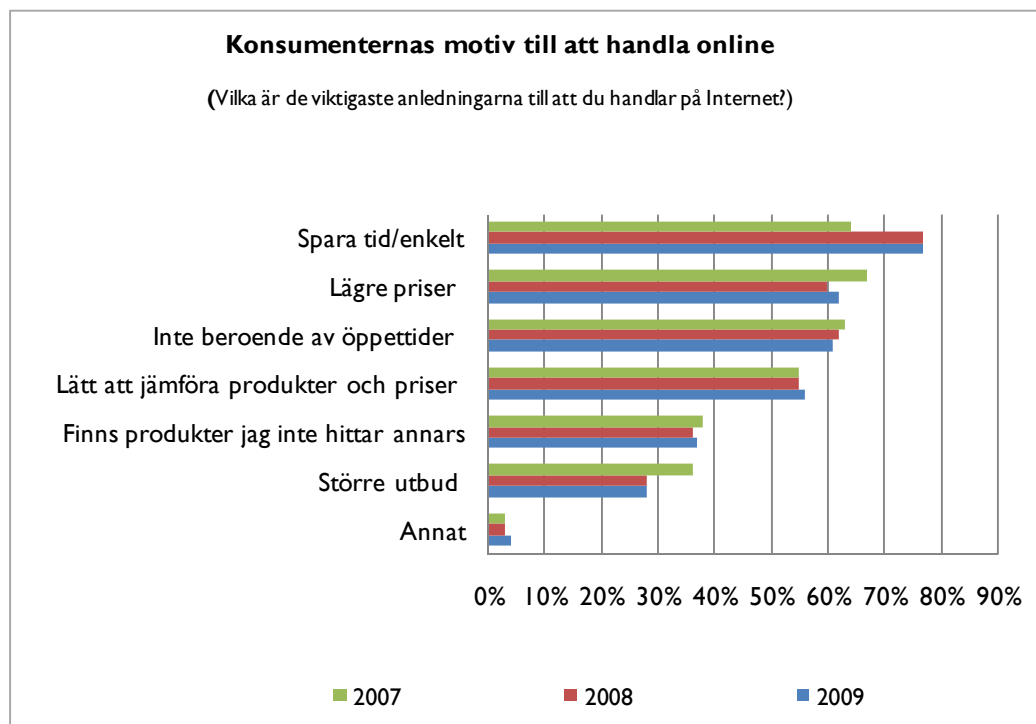


Vi är ledande på en växande marknad



Källa DIBS e-handelsindex mars 2009

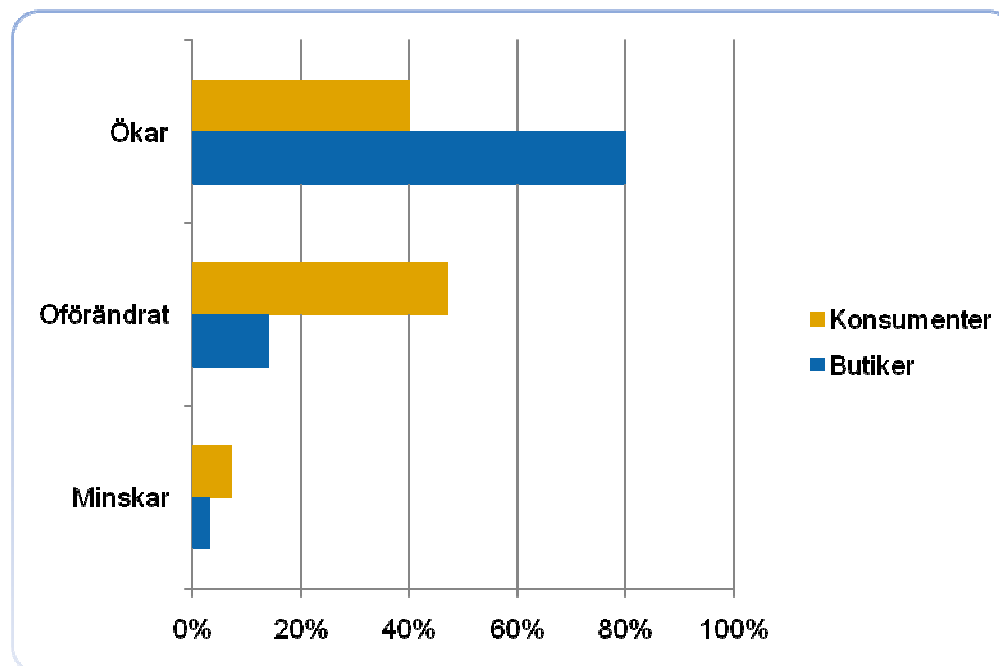
Tillväxten drivs av ett förändrat köpbeteende



- Bekvämlighet är den viktigaste drivkraften
- Unga med låg inkomst gör flest antal inköp
- ”Heavy spenders” finns i kategorin 35-54 år
- Äldre har störst andel sällanköp

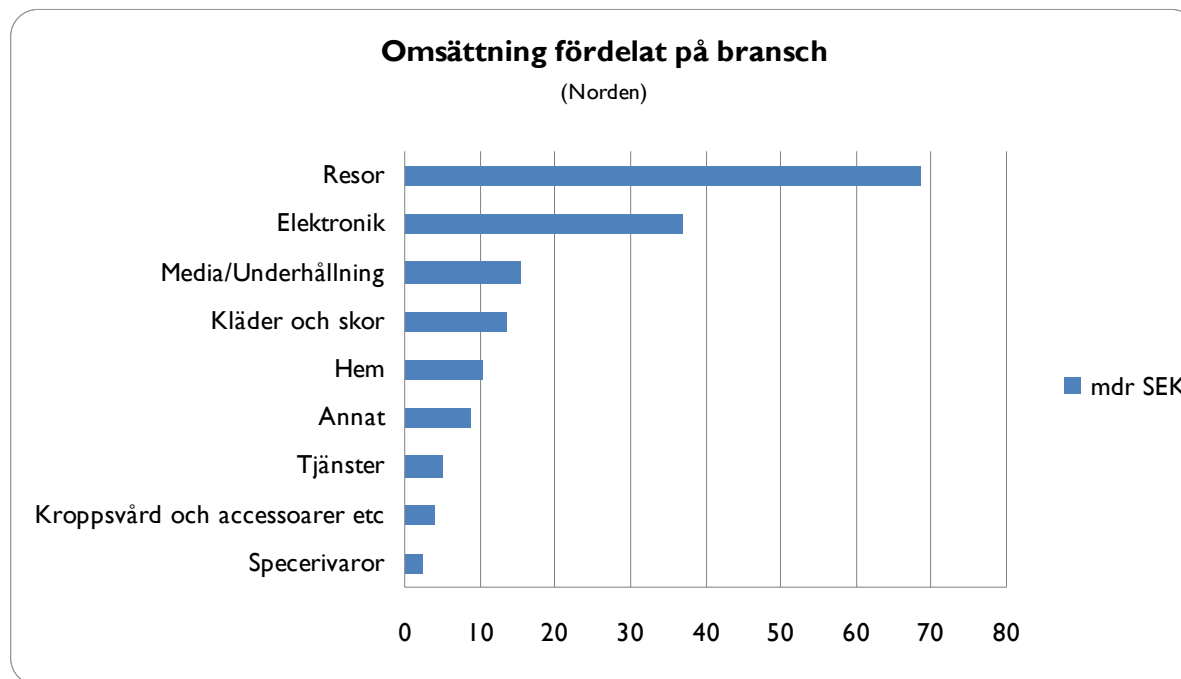
Källa DIBS e-handelsindex mars 2009

Marknaden fortsätter att växa



- 40 % av konsumenterna förväntar sig att öka sina inköp på Internet det närmsta året
- 80 % av företagen förväntar sig att deras e-handelsförsäljning ökar det närmsta året

E-handel integreras i alla branscher



Källa DIBS e-handelsindex mars 2009

Inga tecken på avmattning än...



Förväntningar på 2009

- Fortsatt underliggande tillväxt
- Hög aktivitet på sälj och marknad
- Förstärka varumärket genom:
 - arrangera och delta i kundseminarier
 - publicera DIBS e-handelsindex
- Förstärka utvecklingsresurserna
- Addera nya betalsätt
- Bearbeta potentiella förvärvsobjekt

Tack!



eric.wallin@dibs.se

08-527 525 03