

# Nordens ledande företag inom betalningslösningar för e-handel

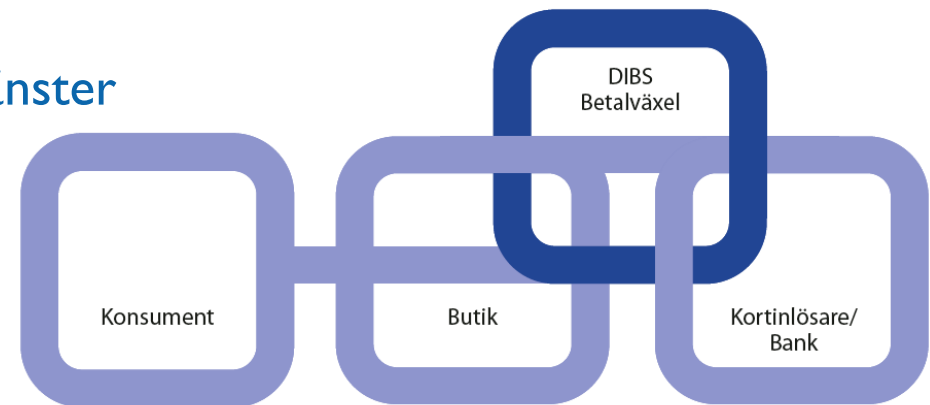


Årsstämma 27 maj 2010  
Eric Wallin, VD

# Nordens ledande företag inom betalningslösningar för e-handel



- DIBS har en ledande marknadsposition och en gynnsam affärsmodell
- DIBS har den största och mest strategiskt intressanta kundbasen
- Marknaden för betalningar på nätet har vuxit snabbt i många år. Detta är bara början.
  - Strukturell tillväxt i e-handeln
  - Breddning från e-handel till e-tjänster



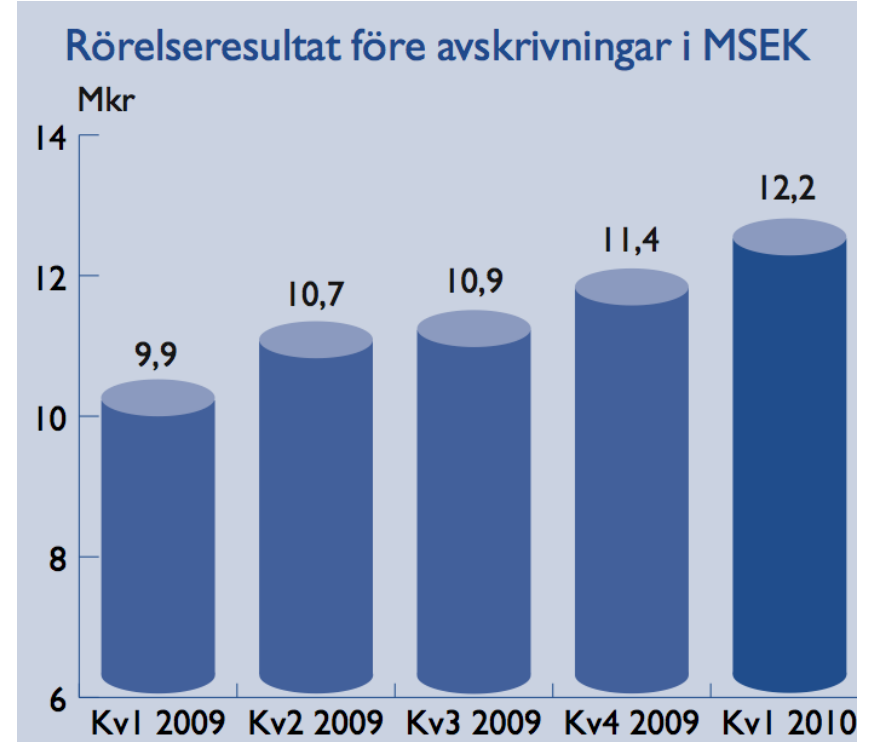
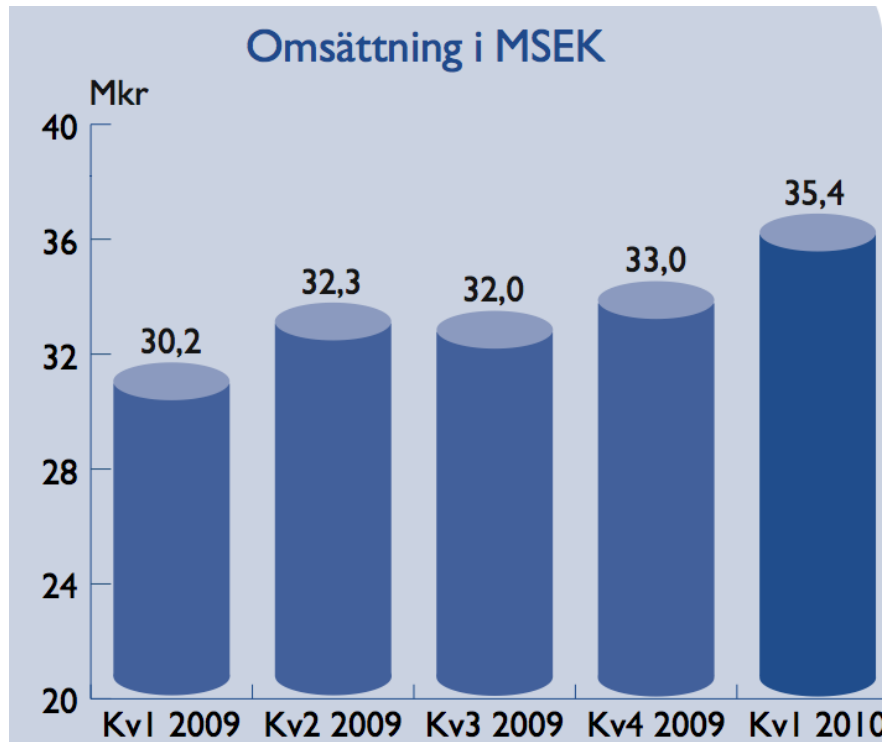
## Helåret 2009

- Omsättningen ökade med 23 % till 127,9 Mkr
- Rörelseresultatet ökade med 54 % till 37,9 Mkr
- EBITDA-marginal uppgick till 34 %
- Resultat per aktie 2,90 kr (2,94)
- Antalet kunder ökade med 29 % till 11 810

## Första kvartalet 2010

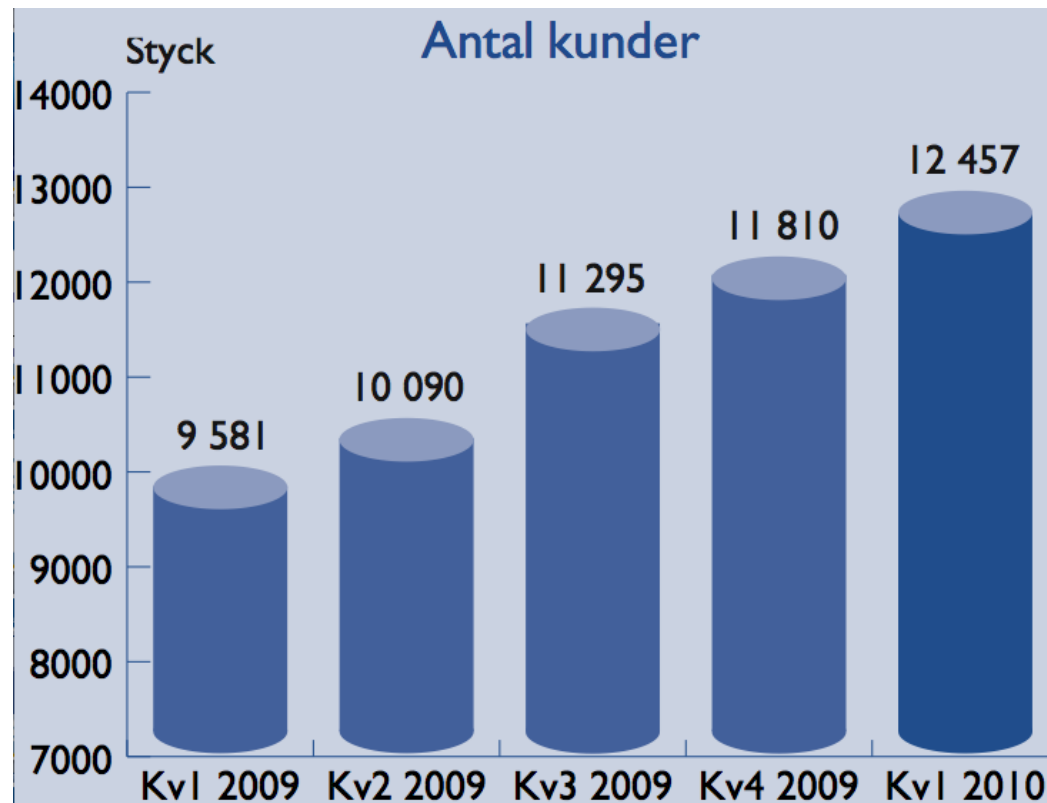
- Omsättningen ökade med 17 % till 35,4 Mkr (22 % i lokal valuta)
- Rörelseresultatet ökade med 23 % till 10,8 Mkr
- EBITDA-marginal uppgick till 35 %
- Resultat per aktie 0,86 kr (0,70)
- Antalet kunder ökade med 30 % till 12 457
- Kassa 46,7 Mkr i slutet av Q1

# Hög omsättningstillväxt och ökande lönsamhet



- Snabb och stabil ökning i omsättning
- Skalfördelar ger ökande lönsamhet

# Strategisk kundbas som växer snabbt



- Kontinuerligt stabilt och stort inflöde av nya kunder
- 86% av intäkterna är återkommande
- Bredd med kunder inom alla branscher
- Strategiska kunder som driver marknaden
- Med 12 457 kunder har DIBS en ledarroll inom e-handeln i Norden

# Rätt kunder i alla branscher

DIBS  
Payment Services



ONOFF



Bolia.com



# E-betalningar för skatter i Danmark



# SKAT

# E-betalningar för svenska körkortstillstånd



JAG SKA  
TA KÖRKORT  
ELLER FÖRARBEVIS



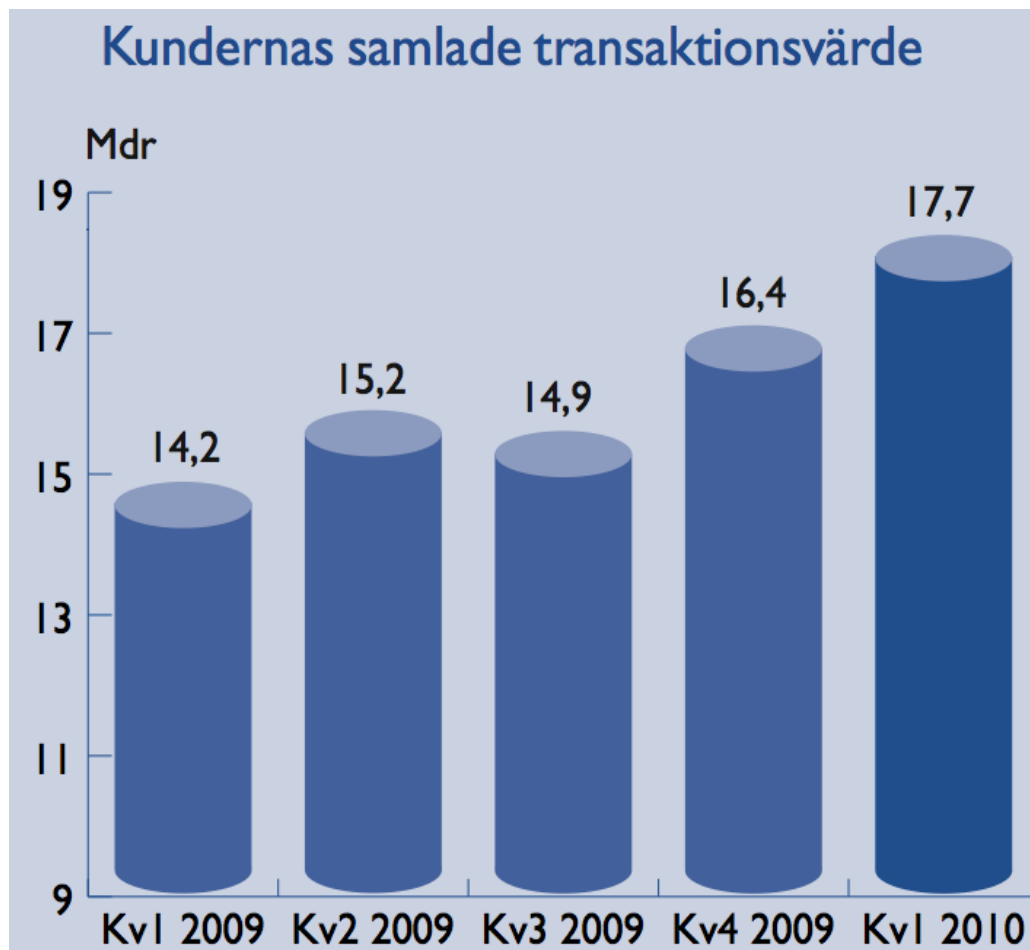
JAG SKA VARA  
HANDLEDARE

JAG  
HAR KÖRKORT



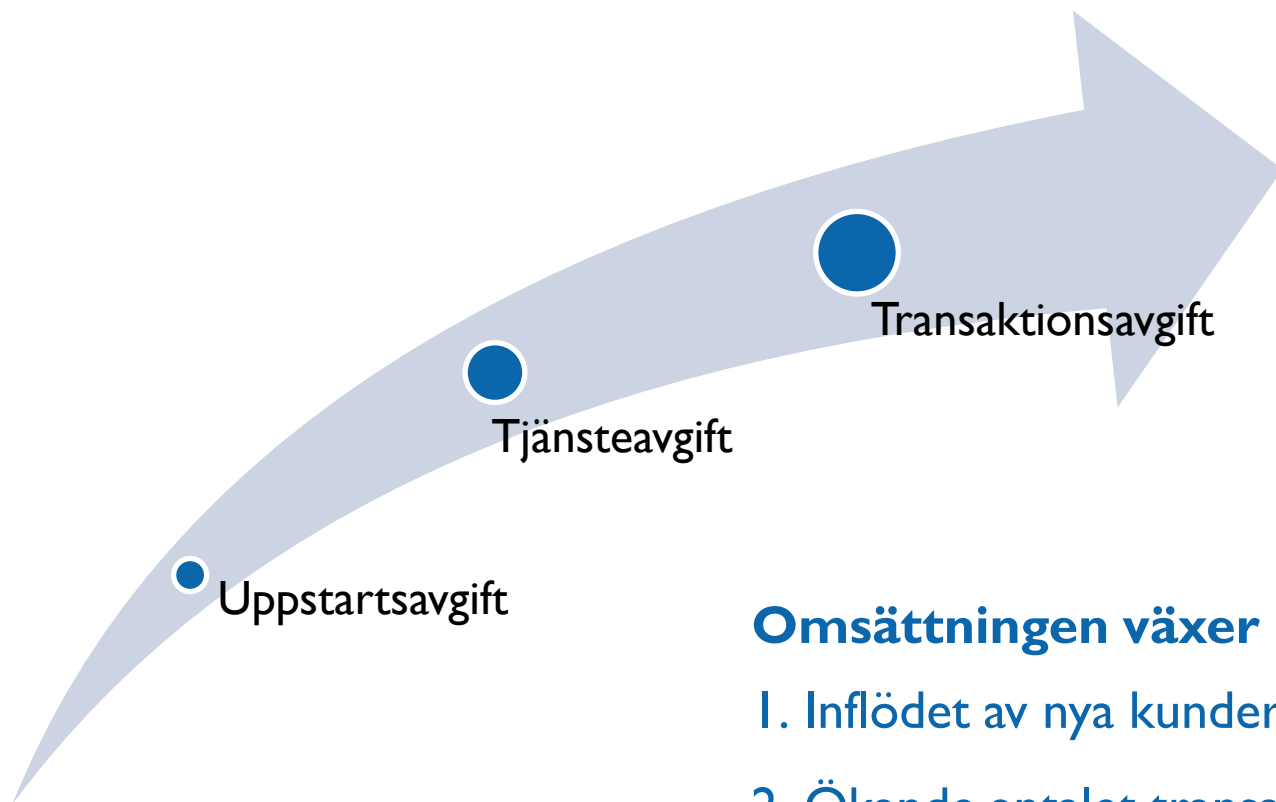
JAG HAR  
FÖRLORAT  
MITT KÖRKORT

# Kundernas försäljningsvolym ökar



- Kundernas samlade försäljning är över 64 miljarder senaste 12 månaderna
- 15% ökning för 2009 som accelererade till 25% för det första kvartalet
- Jämför med BNP som föll med 4,9% i Sverige och 5,1 % i Danmark 2009
- Antalet transaktioner växer ännu snabbare

# DIBS affärsmodell är skalbar



## Omsättningen växer med:

1. Inflödet av nya kunder
2. Ökande antalet transaktioner

## Risken i DIBS verksamhet är låg

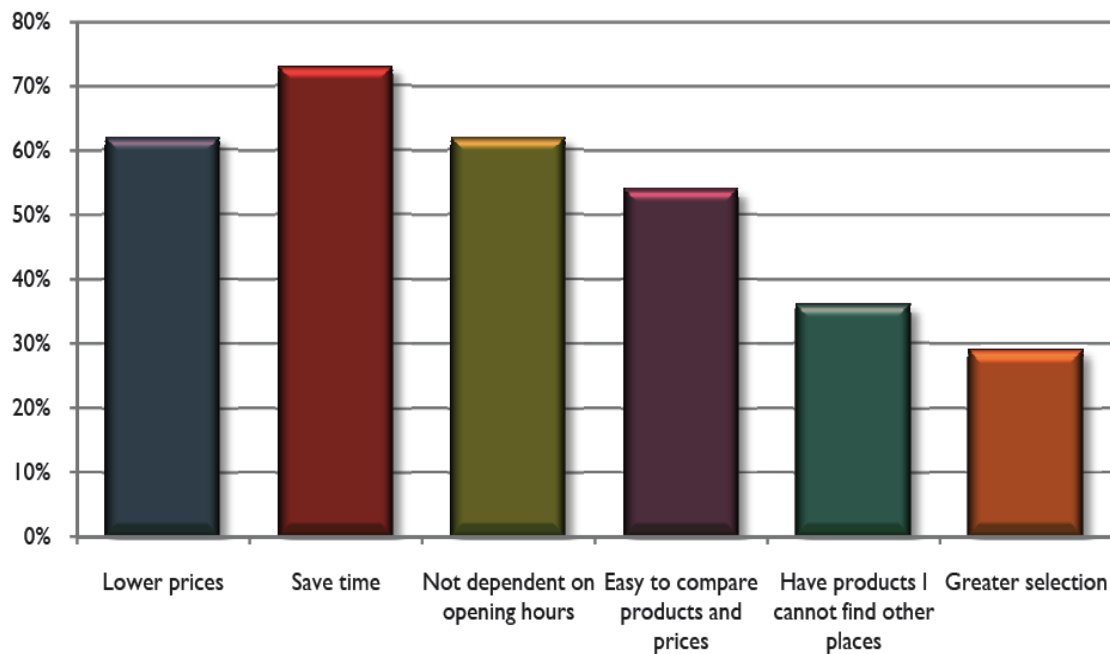
- DIBS hanterar transaktionsdata i informationsflödet men inte i själva penningtransaktionen. Därför tar inte DIBS någon finansiell transaktionsrisk
- 86 procent återkommande intäkter
- Ingen kund står för mer än 2 procent av omsättningen
- PCI DSS-certifikat sedan 2005, senaste i maj 2010

## Utveckling av erbjudandet under 2009

- Förnyat PCI DSS-certifikat efter årlig revision
- Vidareutveckling av DIBS tekniska gränssnitt mot e-handelsbutiker
- Fler kopplingar till inlösenbanker bl.a. tyska WireCard och isländska Valitor
- Unik säkerhetslösning skapades
- Integration till Gothia Financial Groups fakturalösning för e-handel
- Lansering av en EMV-certifierad POS-lösning för svensk marknad

# E-handel drivs av ändrat beteende

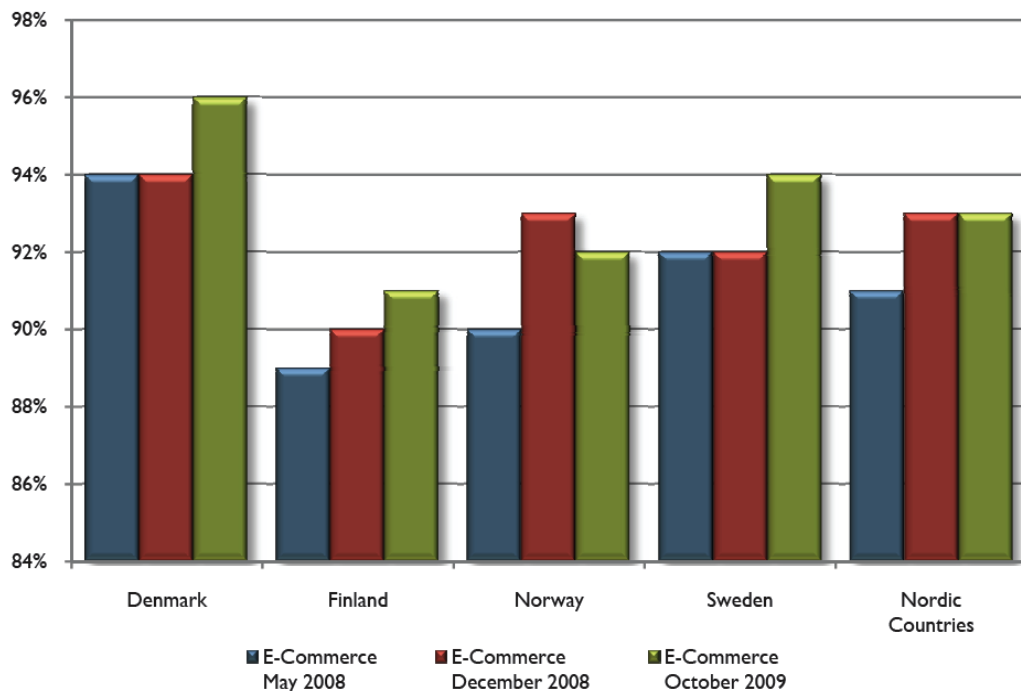
## Nordiska e-konsumenters drivkrafter



- Strukturell tillväxt
- Bekvämlighet är den viktigaste drivkraften
- Lägre priser är inte längre den viktigaste anledningen

# Alla gör det

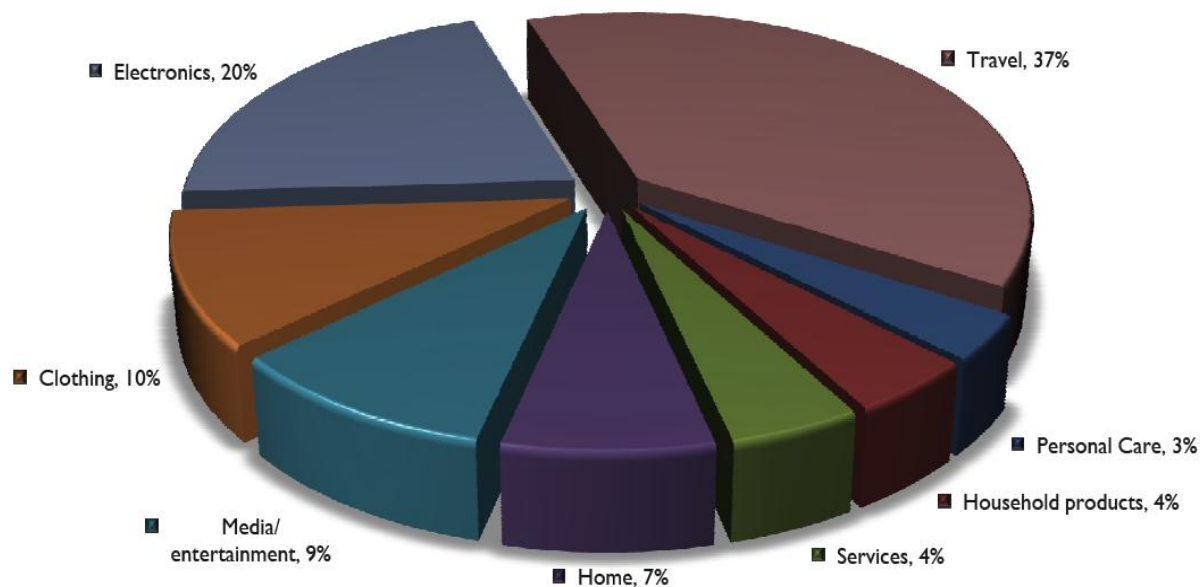
## Internetanvändare som shoppat online senaste sex månaderna



- 13 miljoner människor i Norden har shoppat online senaste halvåret
- 93% av alla internetanvändare mellan 15 och 65 har shoppat online senaste sex månaderna
- 92% av alla kvinnor shoppar online, vilket nu är i nivå med männen (93%)

# E-handeln påverkar alla industrier

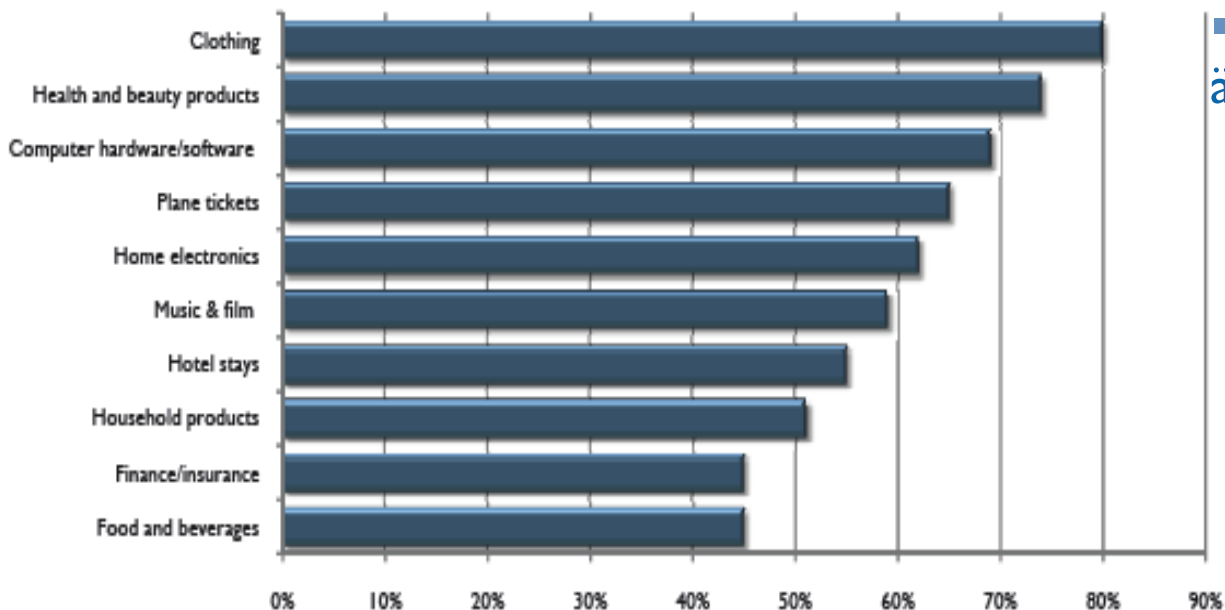
## Nordisk e-handel per produktkategori



- E-handel påverkar alla branscher
- Resor och elektronik fortfarande största kategorin i värde
- Sektorer med vardagsköp växer snabbare

# Fortsatt tillväxt i alla sektorer

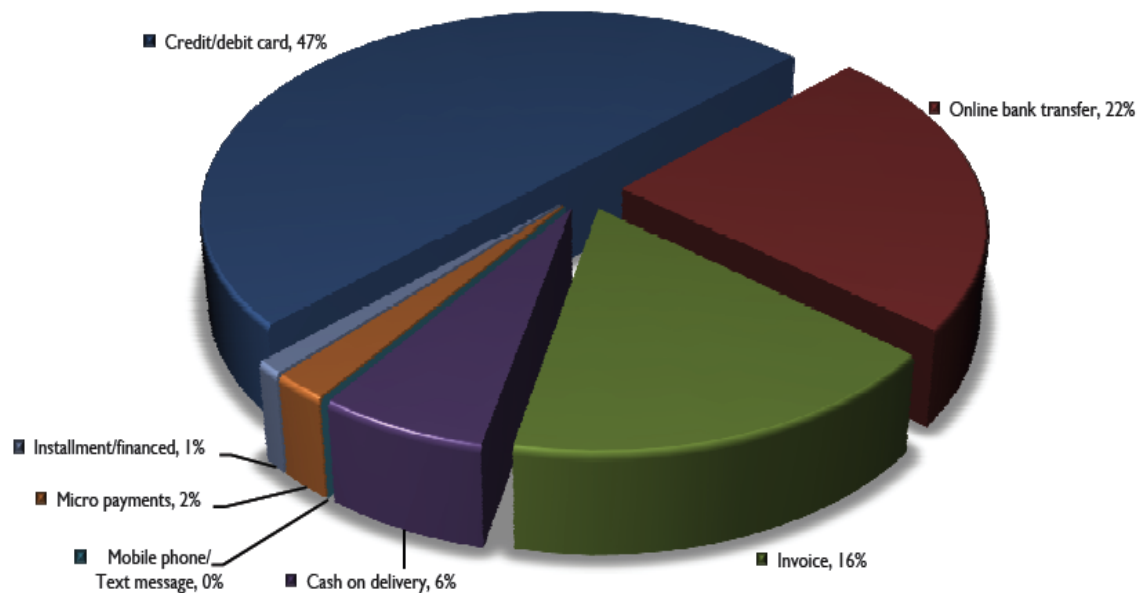
## Top 10 kategorier där nordiska konsumenter förväntar sig att öka sin e-handel



- Tillväxt i alla sektorer, speciellt kläder
- Kläder och hälsoprodukter är typiskt mindre köp

# Stora skillnader i betalningsmetoder

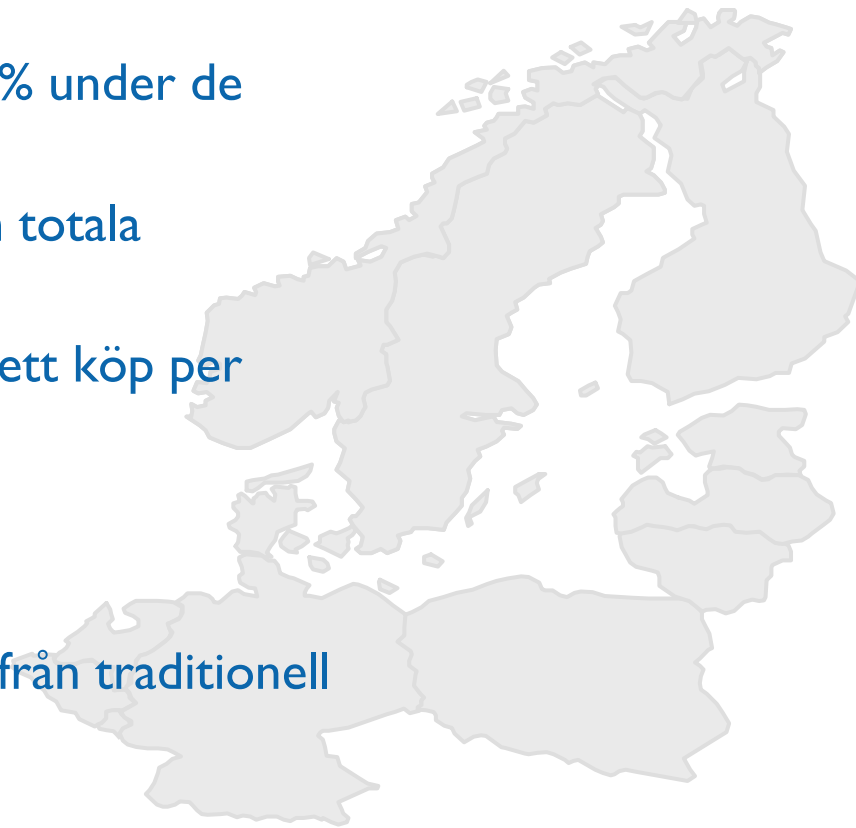
## Nordiska konsumenters preferenser kring betalningsmetod



- 84 % av danskarna föredrar kort (varav 68 % föredrar Dankort)
- Bara 15% av finnarna föredrar kort
- 50 % av svenskarna föredrar banköverföring eller faktura
- 92 % av butikerna föredrar kort
- Utvecklingen går mot flera betalningsätt

# Bara början på tillväxten

- Strukturell tillväxt i många år till (10 -15 % under de närmsta åren enligt HUI och PBS)
  - E-handeln är bara en liten del av den totala konsumtionen
  - Genomsnittskonsumenten gör bara ett köp per månad
- E-handel av alla i alla branscher
  - Från e-handel till e-tjänster
  - Konsumenter tar med sig beteende från traditionell handel, vilket leder till fler småköp
- Enorm tillväxt i antal transaktioner!



- DIBS är ledande i Norden med 12 457 kunder och gynnsam affärsmodell
- DIBS växer mer än marknaden, drivet av våra kunders omsättning, vårt kundintag, produktbreddning och potentiellt via förvärv
- DIBS har erfarenhet och resurser för förvärv. Bolaget är välpositionerat i konsolideringen som pågår internationellt och i Norden
- Nya långsiktiga finansiella mål:
  1. Omsättningstillväxten skall överstiga 20 %
  2. EBITDA-marginalen skall överstiga 25 %
- Genomfört utdelning av 5 kr per aktie i november 2009
- Styrelsen föreslår en utdelning på 1,20 kr per aktie för 2009
- DIBS har goda möjligheter att fortsätta utvecklas positivt

Tack för visat intresse!



Eric Wallin  
VD, DIBS  
[eric.wallin@dibs.se](mailto:eric.wallin@dibs.se)