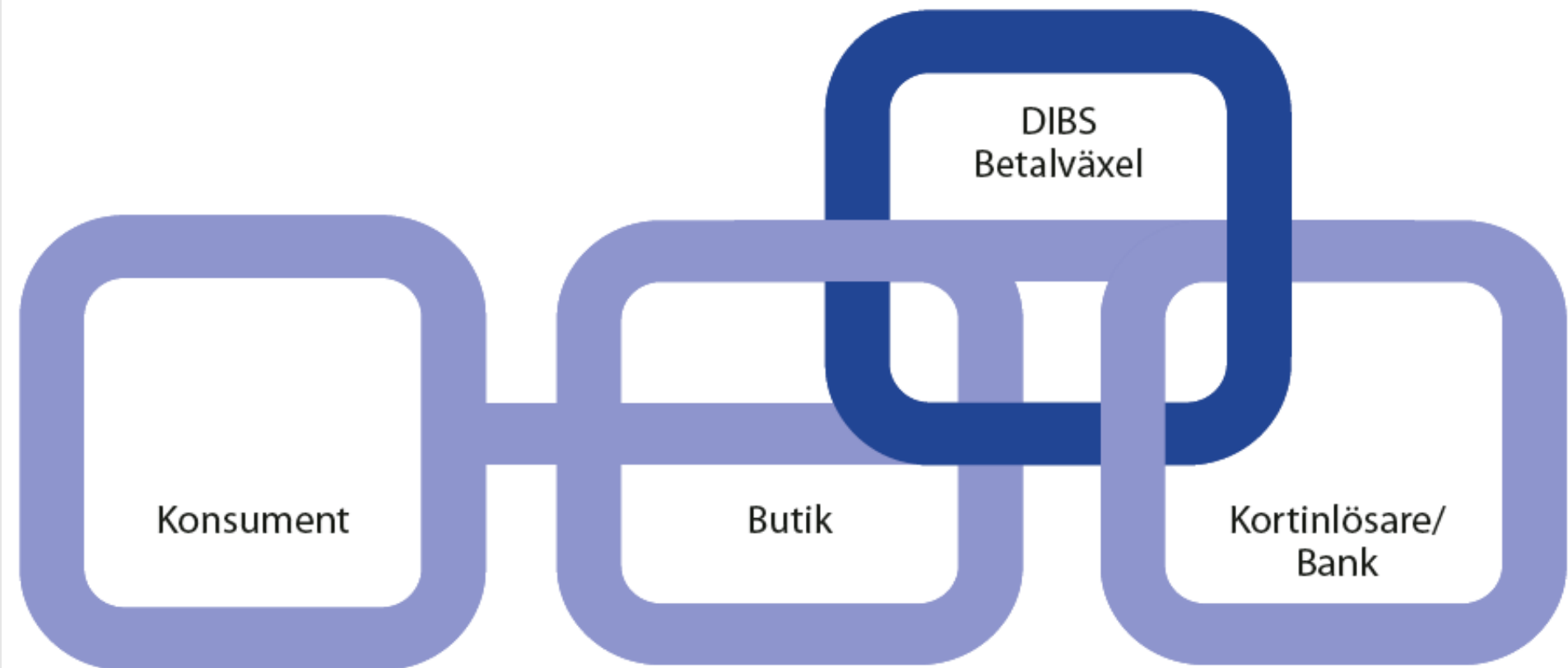




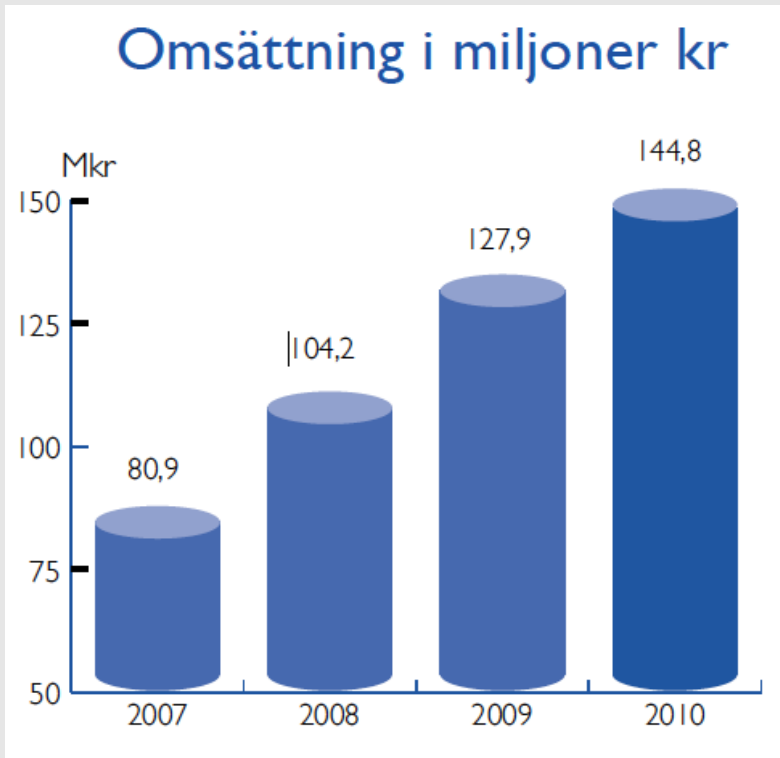
DIBS Payment Services

Första kvartalet 2011

DIBS roll i värdekedjan

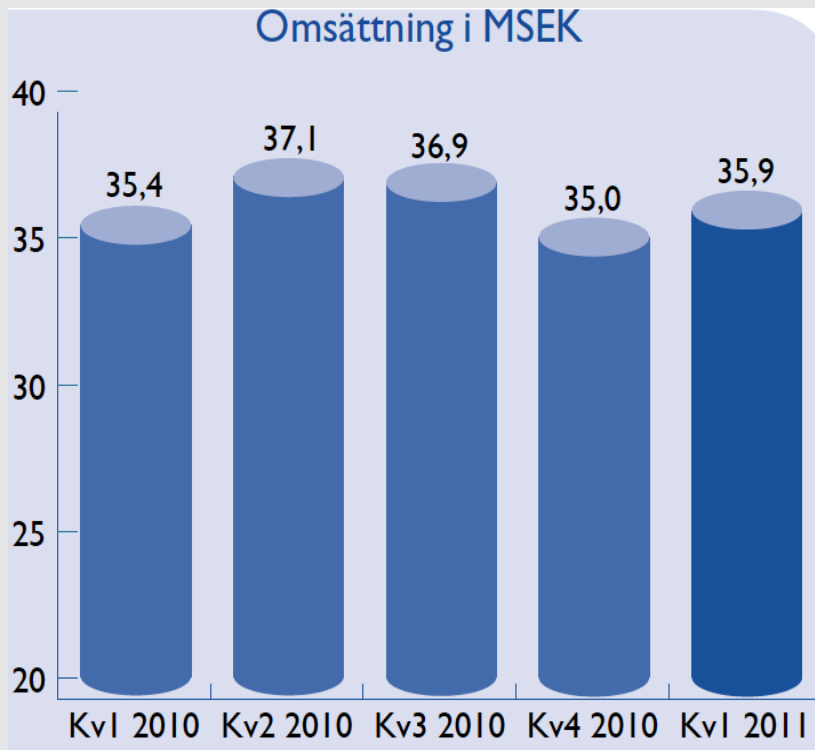


Stark tillväxt under många år



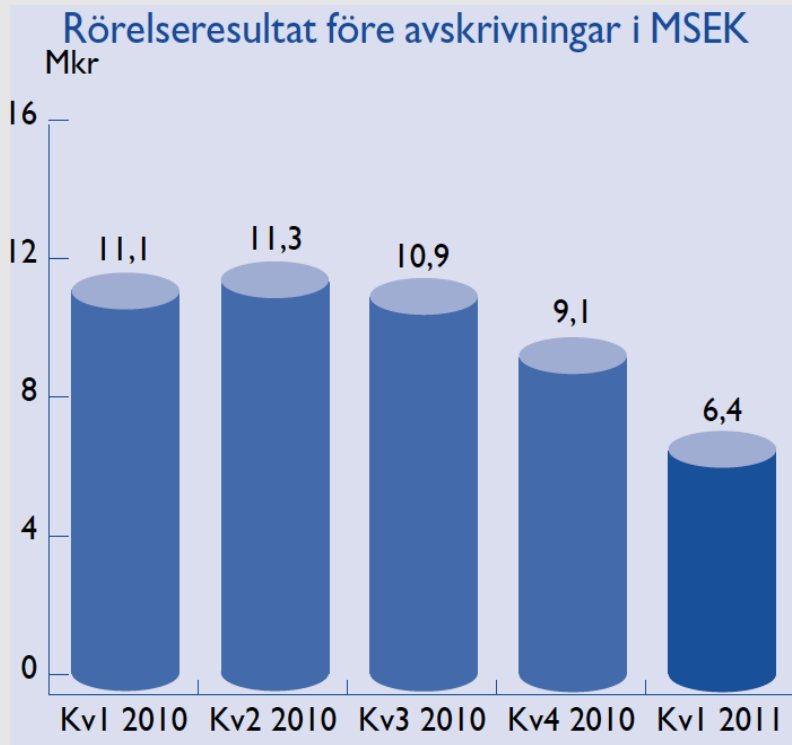
- Under de senaste fyra åren har den genomsnittliga årliga tillväxten i SEK varit 23 % och EBITDA-marginalen 33 %
- Helåret 2010:
 - » Omsättningstillväxt i lokal valuta 20 %
 - » Nettoomsättningen 144,8 Mkr, + 13 %
 - » Rörelseresultatet 41,1 Mkr, + 8 %
 - » Resultatet efter skatt 31,6 Mkr, + 16 %
 - » Resultatet efter skatt per aktie 3,30 kr, + 12 %
 - » EBITDA-marginal 33 % (34 %)
 - » Kassaflöde på 42 Mkr från den löpande verksamheten

Fortsatt tillväxt i Q1, men lägre än tidigare



- Nettoomsättning i SEK +1% till 35,9 Mkr (pga stark krona)
- Försäljningstillväxt i lokal valuta 7%, stark i SE och NO, svag i DK
- Försäljningstillväxt rensat för ChipPay lokal valuta 11% (ChipPay används i traditionella butiker)
- Ändringar i marknaden ledde till att intäkten per transaktion blev lägre
- SCB: För januari-mars 2011 minskade försäljningsvolymen i detaljhandeln med 1 procent, jämfört med Q4
- DIBS breddar intäktsbasen och genomför investeringar inom teknikutveckling, försäljning och internationell expansion

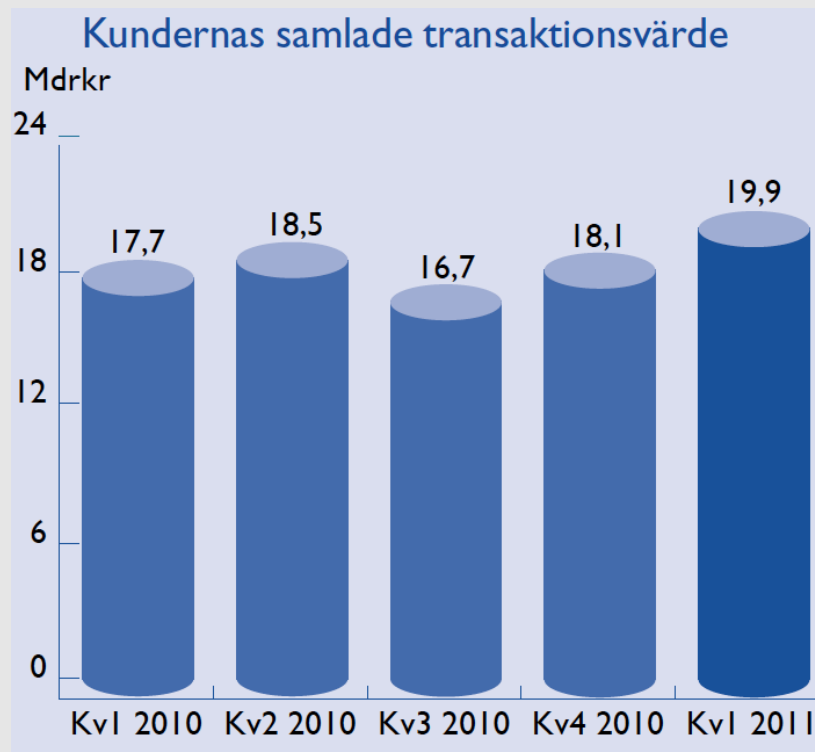
Satsningar påverkat lönsamhet under kvartalet



- Satsningarna hade en negativ påverkan på resultatet för kvartalet
- Personalkostnaderna ökat med 3,1 Mkr
- Övriga externa kostnader ökat med 2,9 Mkr, vilket till stor del är konsultarvoden för teknikutvecklare

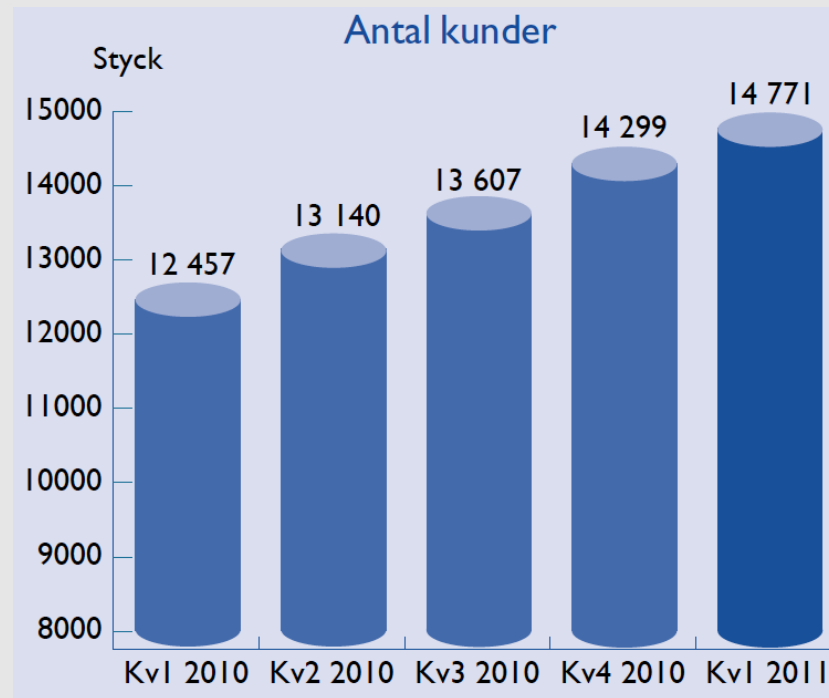
Fortsatt ökande transaktionsvärden

- Transaktionsvärdet ökade med 12% till 19,9 miljarder SEK i Q1
- Stora kunder med låga transaktionsavgifter växer kraftigt
- 90% återkommande intäkter



Nordens mest strategiska kundbas

- Nordens största kundbas med 14 771 kunder, varav många globala företag, offentlig sektor och ett stort antal mindre e-handlare
- Nettoinflöde 472 nya kunder i kvartalet
- Nya avtal med rederiet DFDS och dagbladet Børsen i Danmark, BMW Sverige och Stockholm Stad



DIBS affärsmodell



Omsättningen växer med:

1. Inflödet av nya kunder
2. Ökande antalet transaktioner

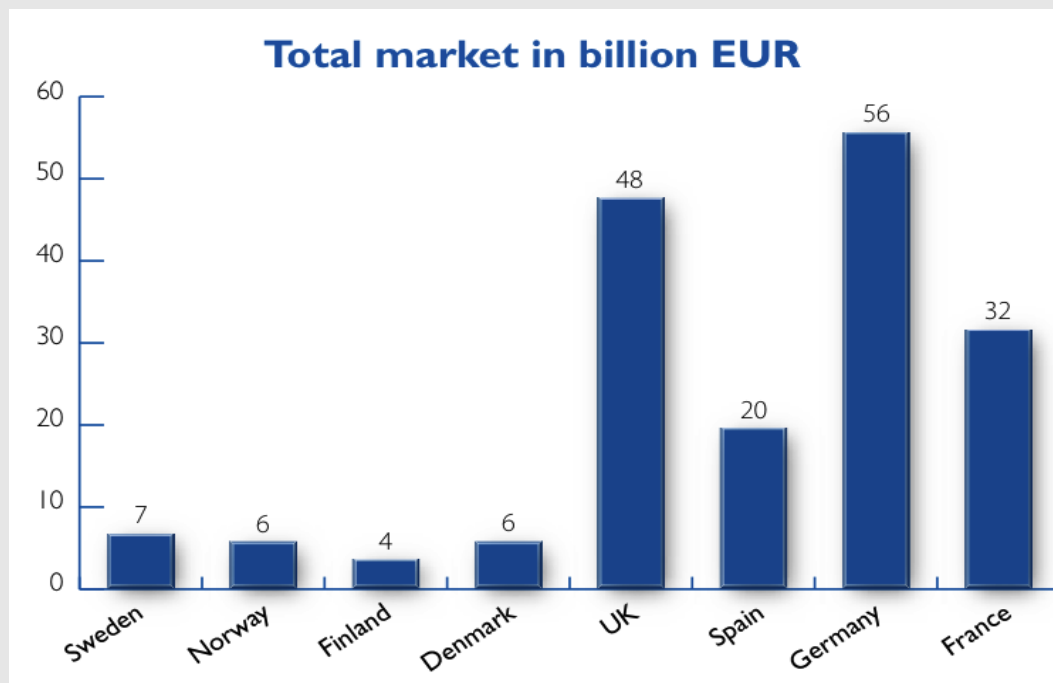
Risken i verksamhet är låg

- DIBS hanterar transaktionsdata i informationsflödet men inte i själva penningtransaktionen. Därför tar inte DIBS någon finansiell transaktionsrisk
- 90 % återkommande intäkter
- Ingen kund står för mer än 2 % av omsättningen
- PCI DSS-certifikat i maj 2010

Marknaden för e-handel

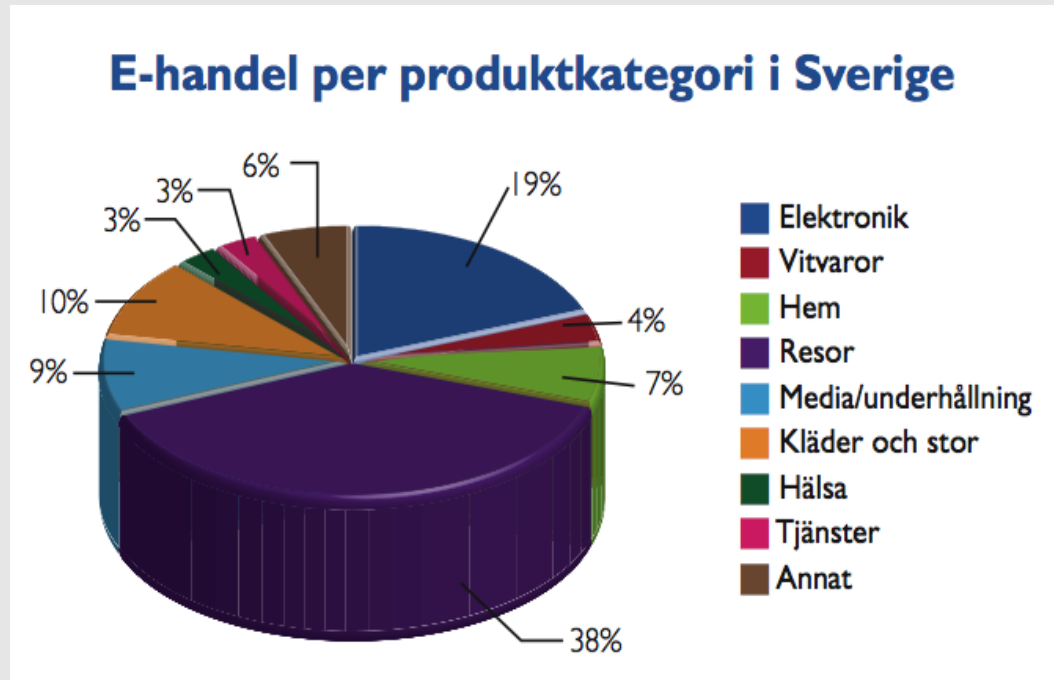
Enormt marknadstillfälle

- Den totala marknaden i åtta länder uppskattas till EUR 178 billion
- Den totala marknaden i Norden uppskattas till 215 miljarder kr och i Sverige till 66 miljarder SEK
- Snittkonsumtion senaste sex månaderna: 9259 kr i Norge, 7161 kr i Danmark, 5801 kr i Storbritannien, 5630 kr i Sverige, 5573 kr i Finland, 5195 kr i Tyskland, 4569 kr i Frankrike och 4159 kr i Spanien



E-handeln påverkar alla industrier

- E-handel påverkar alla branscher
- Resor (38%) och elektronik (19%) fortfarande största kategorin i värde
- Media och underhållning (9%) är den tredje största kategorin
- Sektorer med vardagsköp växer snabbare



Strukturell tillväxt i marknaden

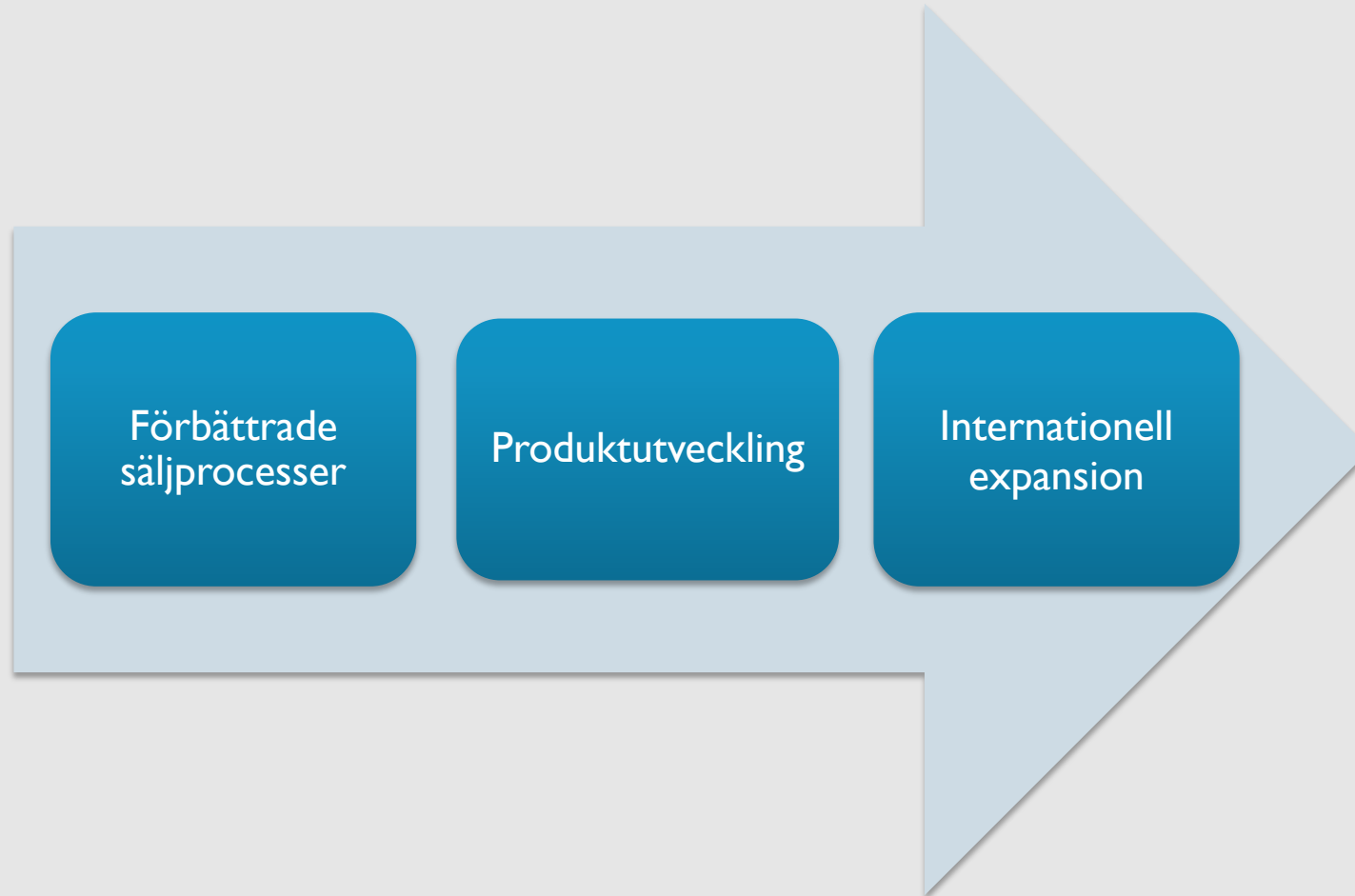
Från e-handel till e-tjänster

- E-handel sprider sig till alla branscher
- E-handel sprider sig till alla konsumentgrupper
- Konsumenter tar med sig beteende från traditionell handel, vilket leder till fler småköp
- E-handel av digital konsumtion tex TV-program, musik osv (utan fysisk produkt)
- E-betalning inom offentlig sektor, tex Vägverket och danska skattemyndigheten
- Fortfarande bara ett köp per konsument per månad och e-handeln bara en liten del av total konsumtion

Satsningar för breddad intäktsbas

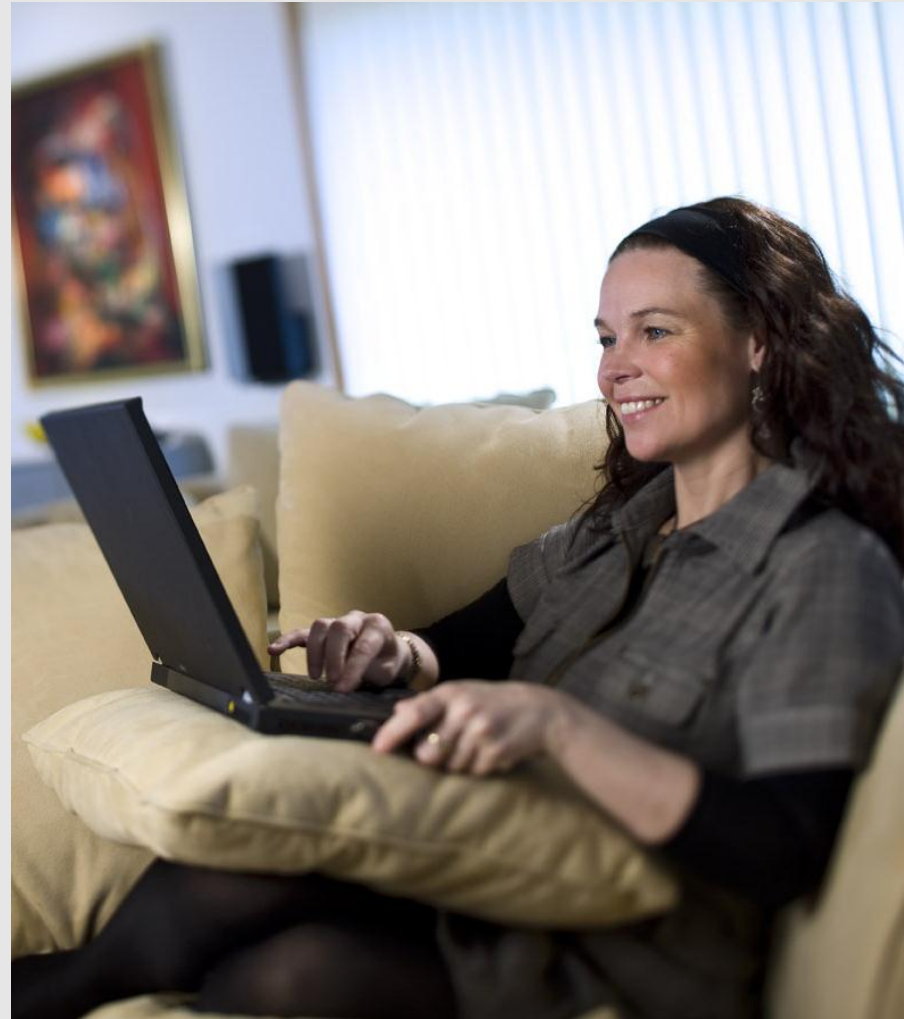
Fokus 2011

Bredda intäktsbasen



Nya säljprocesser

- Expanderat sälj, marknad och support till 65 medarbetare (38 för ett år sedan)
- Nya säljchefer i Sverige, Norge och Danmark
- Förlängda öppettider i kundservice
- Begränsade prishöjningar i vissa segment



Produktutveckling

- Öppen arkitektur för att skapa nya möjligheter kring transaktionsaffären
- Bättre möjlighet att integrera tredjepartslösningar
- Hantera större volymer och större kundbas
- Dialog med partners om lansering av ny mobil tjänst
- Integrerat Collector, Svea Webpay och Handelsbanken Finans



PrestaShop första steg i Europa

- DIBS betalningslösning är implementerad med Prestashops mjukvarulösning för e-handel
- Över 50 000 e-butiker världen över
- Vi ger dem nya affärsmöjligheter i samband med transaktioner och de ger oss en utmärkt distributionskanal
- Första steg genom partners i Europa



Fortsatt europeisk expansion

- Ledande ställning på den avancerade Nordiska marknaden ger bas att växa
- DIBS har en god position att växa i Europa
 - Via partners
 - Via våra kunder
- Rätt tillfälle att ta steget
 - En internationell plattform efter sammanslagningen av DebiTech/DIBS och förvärv i Norge och Danmark
 - Marknaden internationaliseras snabbt, drivet av både konsumenter och företag
 - Få oberoende betalningsleverantörer kvar i Europa



Goda finanser

- DIBS långsiktiga finansiella mål:
 - Omsättningstillväxten ska överstiga 20 %
 - EBITDA marginalen ska överstiga 25 %
 - Utdelningspolicy 60% av nettovinsten
- Implementerat IFRS och överväger ett listbyte till NASDAQ OMX
- DIBS har 61,9 MSEK i kassa och 84% soliditet den 31 mars
- Utdelningen 2010 föreslås vara 2 kr per aktie, totalt 19,2 MSEK

Sammanfattning

- DIBS är ledande i Norden med 14 771 kunder
- Lägre tillväxt än tidigare under första kvartalet, pga fallande försäljning av ChipPay, förändringar i marknaden och svag detaljhandel
- God utveckling för DIBS investeringar för att bredda intäktsbasen
 - Ny teknologiplattform
 - Internationell expansion
 - Förbättrade säljprocesser
- DIBS har en stark marknadsposition, ett oberoende erbjudande och en gynnsam affärsmodell