

ework®



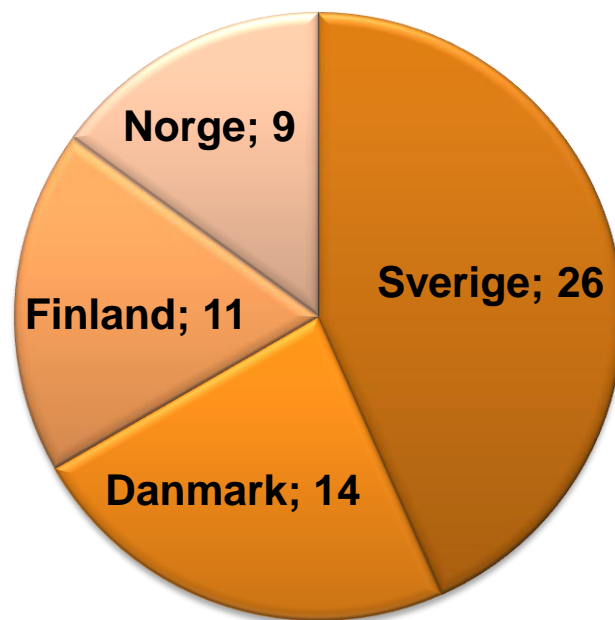
eWork bokslutskommuniké 2009

Claes Ruthberg, vd

Presentation den 22 februari 2010

eWorks adresserbara marknad

Marknaden för IT-tjänster i Norden 2010 uppgår till 200 GSEK enligt IDC
Därav bedöms 60 GSEK vara eWorks adresserbara marknad



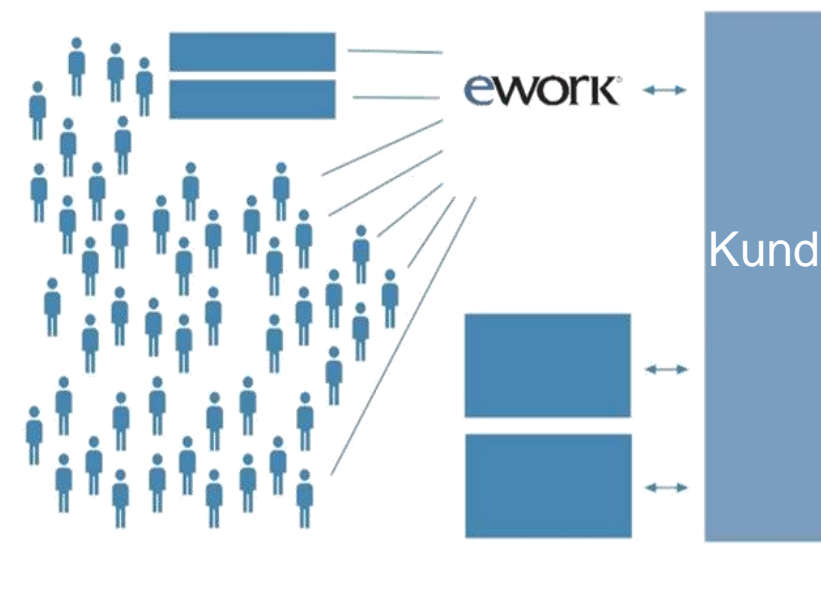
Tendenser och drivkrafter på IT-konsultmarknaden

- Totalmarknaden väntas växa med 2-6 % om året (*IDC*)
- Nedgång med ca 1 % under 2010 (*IDC*)
- Särskilt konjunkturutsatta branscher; fordon, verkstad
- Konsultmäklarsegmentet växande del av konsultmarknaden
- Konsolidering mot större och färre leverantörer
- Alltjämt fragmenterad marknad på konsultsidan
- Konsultrelationen innebär omfattande hantering hos köparna



eWork i korthet

- eWork har gjort konsultmäkleri till ett nytt branschsegment
- Innovativ affärsmodell som ritat om kartan på IT-konsultmarknaden
- eWork erbjuder konsultköparna:
 - Objektivt och konkurrensutsatt urval varje gång
 - Optimering av kompetens, resurs och kostnad
 - Samordnad administration och hantering
- Attraktivt erbjudande till en- och fåmansföretag i konsultbranschen
- Sveriges 5:e största IT-konsultföretag 2009 enl. Veckans Affärer



2009 i korthet

- Lågkonjunktur gav första året med negativ tillväxt
- Utmanande marknad med överkapacitet och prispress
- Pressad lönsamhet
 - eWork har dock alltid 100% beläggning
- Besparingsprogram dimensionerar verksamheten efter volymen
- Personalen minskad med 20, kostnader om 6,2 MSEK tagna
- Kostnadskontroll samt effektiviserade interna strukturer och processer



eWork konsolideras efter kraftig tillväxt

- Konsolidering som inneburit att bolaget mognat
- Fortsatt god nykundförsäljning
- Växande antal ramavtal, nu över 100
- 40 000 konsulter i systemet
- Affärsmodellens långsiktiga hållbarhet bevisad och etablerad inom resurskonsulting
- Ökande efterfrågan om fördjupat engagemang från kunderna
- Effektiv organisation på plats med tydlig agenda framåt



Fjärde kvartalet

- Omsättningen minskade med 22,1 procent jämfört med föregående år
- Den kvartalsvis negativa resultattrenden under året bröts
- Prispress och fortsatt svag efterfrågan från kunder i särskilt konjunktur känsliga branscher
- Flera ramavtal tecknades med stora kunder på såväl nordisk nivå som på eWorks fyra nationella nordiska marknader
- Resultat efter skatt per aktie blev 0,29 (0,31) SEK
- Styrelsen föreslår stämman utdelning om 0,75 SEK (1,10).



Kvartalet och helåret i siffror

MSEK	Okt-dec 2009	Okt-dec 2008 *	Jan-dec 2009	Jan-dec 2008 *
Nettoomsättning	411,2	527,6	1 640,1	1 885,9
Rörelseresultat	4,4	7,7	15,2	40,4
Resultat före skatt	5,3	7,6	15,5	41,9
Resultat efter skatt	4,6	5,2	11,9	30,0
Kassaflödet, löpande verksamheten	36,9	13,0	13,7	21,2
Rörelsemarginal, %	1,1	1,5	0,9	2,1
Soliditet, %	18,4	17,1	18,4	17,1

* Rapporterat, justerat redovisningsfel stör jämförelse



Sverige

MSEK	2009	2008	Andel av koncernen*
Nettoomsättning	1 188	1 440	72,4%
Rörelseresultat	18	34	90,4%
Etablerat 2000			*2009

- Positiv nykunds försäljning och ett flertal ramavtal
- Inbrytning i offentlig sektor, ramavtal med Försvarmakten
- Nedgången härrör från ett fåtal större konjunktur känsliga kunder
- Priserna pressades ca 10 procent



Finland

MSEK	2009	2008	Andel av koncernen*
Nettoomsättning	262,6	224,2	16,0%
Rörelseresultat	7,8	6,4	39,3%
Etablerat 2004			*2009

- Försäljning och resultat ökade trots svag marknad
- Erbjudandet om verksamhetskonsulter rönt framgång
- Något senare i konjunkturcykeln



Norge

MSEK	2009	2008	Andel av koncernen*
Nettoomsättning	116,2	125,5	7,1%
Rörelseresultat	1,1	4,1	5,3%
Etablerat 2006			*2009

- eWorks yngsta marknad
- Negativ utveckling under utmanande konjunktur
- Organisatoriska förbättringar har stabiliserat



Danmark

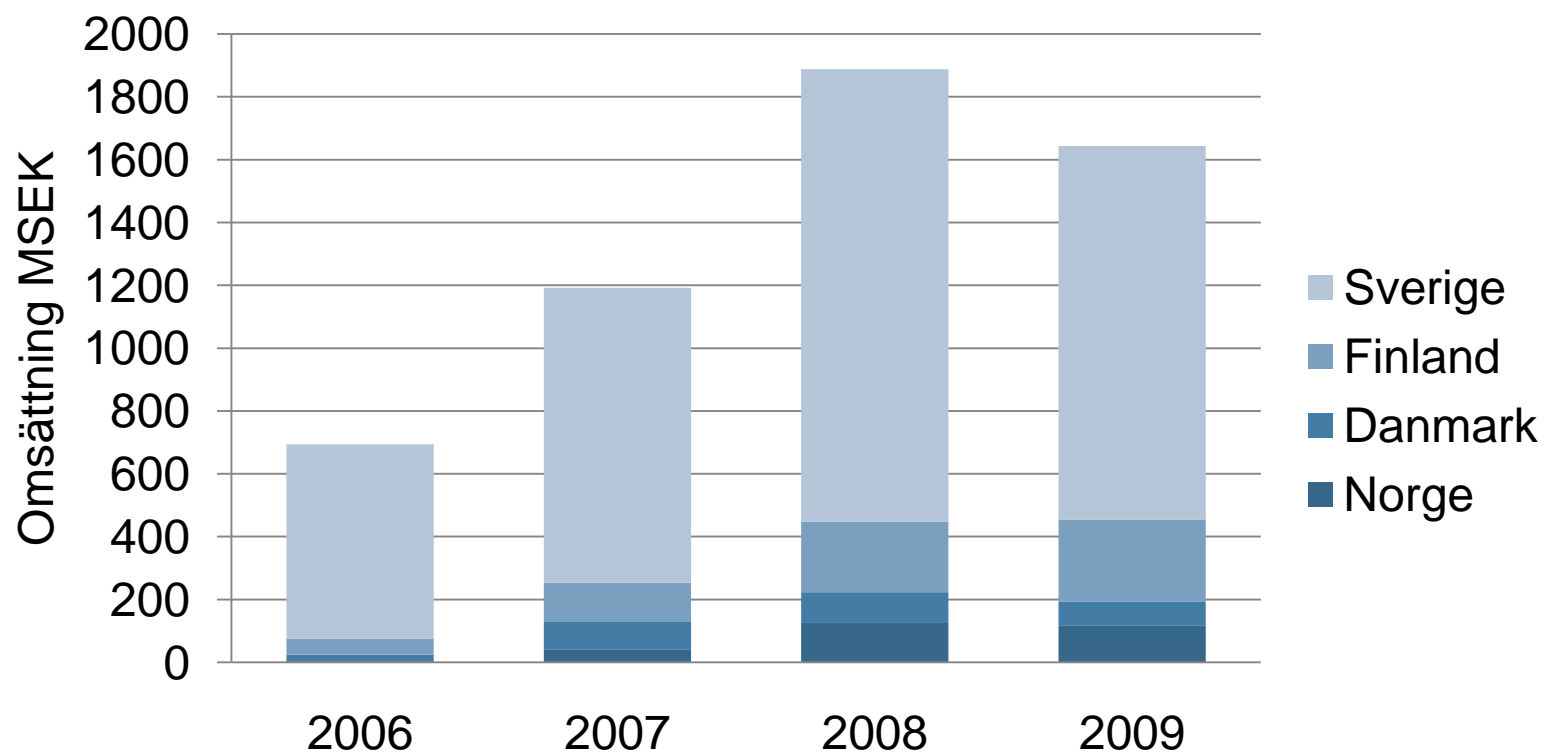
MSEK	2009	2008	Andel av koncernen*
Nettoomsättning	76,2	98,0	4,6%
Rörelseresultat	- 7,0	- 5,1	-35,0%
Etablerat 2005			*2009

- Svag försäljning och negativt resultat
- Ny ledning har genomfört genomgripande organisationsförändringar
- Flera ramavtal tecknade under andra halvåret, bland annat Microsoft
- Historiskt bevisat att modellen fungerar
- Flertal lokala konkurrenter



eWork i Norden; Sverige dominerar ännu

– tillväxtmöjligheter i alla de fyra nordiska länderna



Marknadsutsikter

- Den osäkra marknadssituationen är något mer positiv än tidigare
- Trenden att kunderna genomför kostnadsreducerande åtgärder såsom konsolidering av antalet leverantörer fortsätter
- Prispress av befintliga avtal samt utbyte mot billigare leveranser i befintliga projekt fortsätter om än i mindre skala än tidigare



Goda förutsättningar för eWork

- eWork bedöms ha förutsättningar att utvecklas väl under 2010:
- eWork's strukturkapital i form av ett stort och växande antal ramavtal
- eWork breddar successivt produktportföljen med ett antal kompletterande erbjudanden i syfte att förbättra konkurrenskraften och fördjupa relationen till existerande kunder
- Effekterna av genomförda besparingsprogram väntas sänka kostnaderna under 2010 med drygt 20 MSEK jämfört med 2009



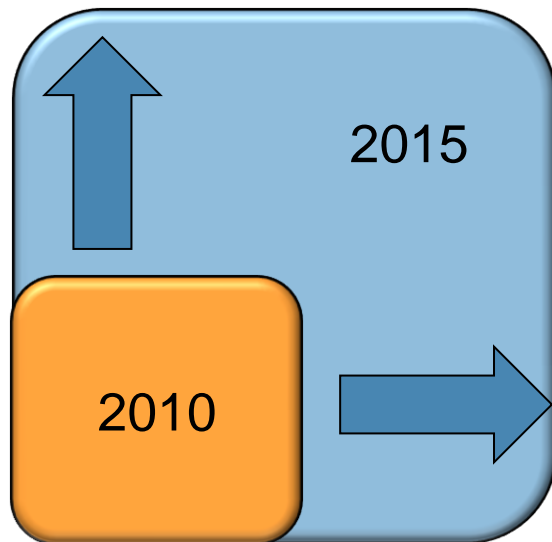
Utsikter

- eWork prioriterar kvalitet, lönsamhet och tillväxt
- Styrelsen bedömer att en svagt förbättrad marknad tillsammans med genomförda operativa förbättringar ger eWork möjligheter att växa, samt skapar goda förutsättningar för förbättrad lönsamhet för bolaget under 2010 jämfört med 2009.



Långsiktiga expansionsmöjligheter

Fördjupat/breddat samarbete med nuvarande kunder
Nya kunder



Nya kompetensområden
Nya erbjudanden
Nya geografiska marknader



Frågor och svar

Claes Ruthberg, vd och koncernchef

Tel: 08-50 60 55 05, e-post: claes.ruthberg@ework.se

Ulf Henning, CFO

Tel: 08-50 60 55 12, e-post: ulf.henning@ework.se

