

ADDNODE GROUP

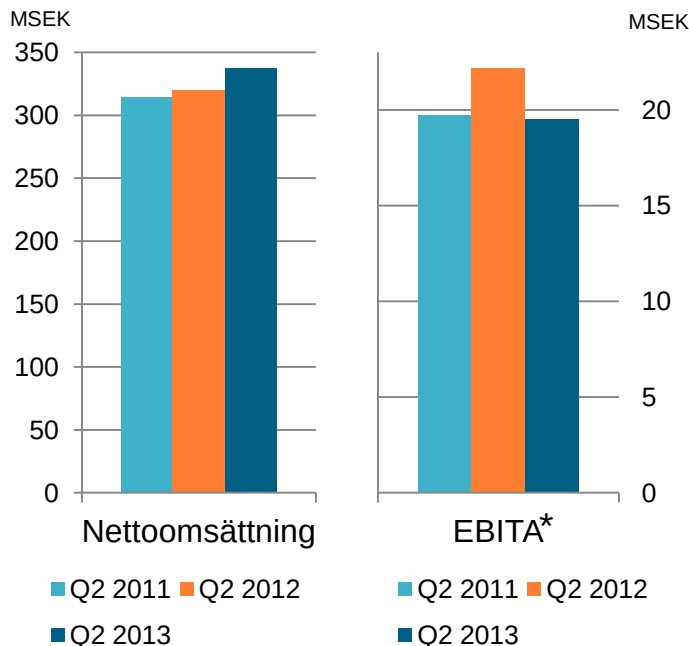


Delårsrapport Q2 2013

Q2 2013

TILLVÄXT OCH STRATEGISKT FÖRVARV I NORGE

- Nettoomsättningen uppgick till 337,9 (320,1) MSEK, en tillväxt med sex procent.
- EBITA uppgick till 19,5 (22,3) MSEK, en EBITA-marginal på 5,8 (7,0) procent.



*Exklusive reavinster och kostnader för omvärdering av villkorade köpeskillingar

VÄSENTLIGA HÄNDELSER

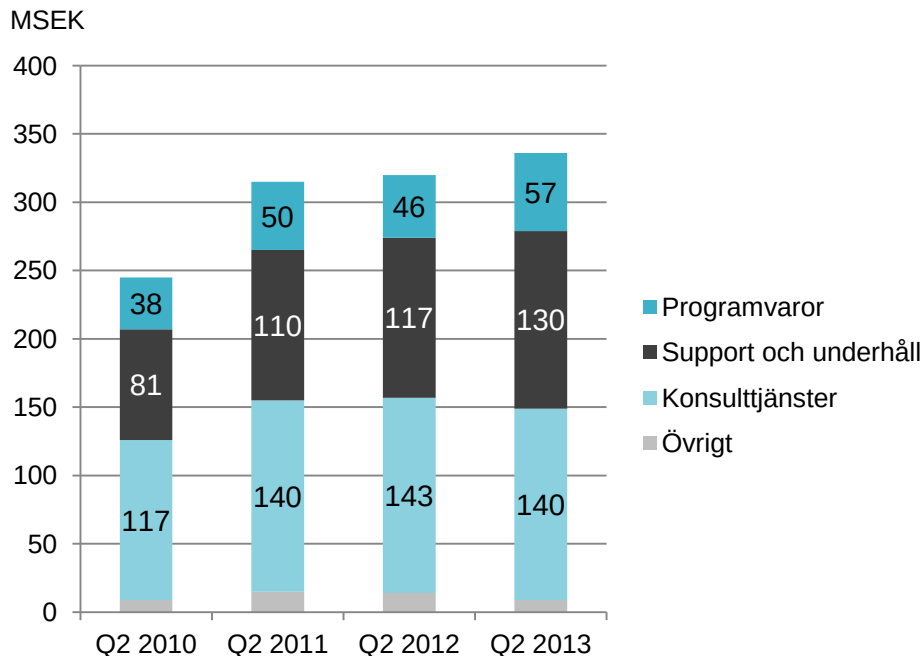
Väsentliga händelser under andra kvartalet 2013

- Ramavtal för e-arkiv till Sveriges alla kommuner och landsting.
- Förvärv av Basepoint Kajaani Oy stärker positionen på finska infrastrukturmarknaden.
- Omfattande order från ÅF avseende programvaror och tjänster.
- Ny tf chef för affärsområde Content Management.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Förvärv av Joint Collaboration AS, ett norskt programvaruföretag med en omsättning på 135 MSEK.
- Order på e-arkiv till Rikspolisstyrelsen värd minst 10 MSEK.

NETTOOMSÄTTNING FÖRDELAT PER INTÄKTSSLAG, Q2 2010 – Q2 2013



- Addnode Group har genom ökat fokus på produktinnehållet i kundlösningarna, ökat andelen återkommande intäkter i form av support- och underhållsavtal.

FÖRVÄRV AV JOINT COLLABORATION AS

OM JOINT COLLABORATION

- Joint Collaboration AS grundades 2001 och består idag av över 50 personer.
- Joint Collaboration är Norges största leverantör av projekt- och samarbetslösningar till olje-, gas- och byggindustrin.
- Joint Collaborations lösningar har över 45 000 användare från företag som Statoil, Jernbaneverket, Statens Vegvesen, Lyse, Oslo 2022, Forsvarsbygg, Hoegh, M7 Offshore, Hæhre Entreprenør och många fler
- För tolv månadersperioden perioden 1 april 2012 till 31 mars 2013 var Joint Collaborations omsättning 120 MNOK och EBITA-resultatet uppgick till 23 MNOK.



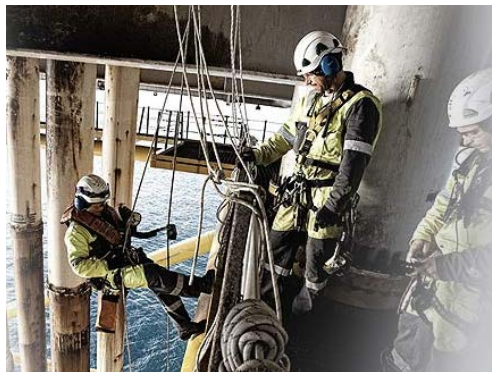
FÖRVÄRV AV JOINT COLLABORATION AS

JOINT COLLABORATIONS ERBJUDANDE

- Två webbaserade samarbetsverktyg:
Joint ProsjektHotell och Joint UniZone.
- Båda lösningarna är SaaS-hyreslösningar
(Software as a Service)
- Joint ProsjektHotell är ett webbaserat
samarbetsverktyg för byggprojekt:
planeringsfasen, konstruktionsfasen,
byggande samt drift.
- Joint UniZone är en effektiv och flexibel
lösning för samverkande utvecklingsprojekt inom olje- och gasindustrin.
- Utöver sina SaaS-lösningar säljer Joint Collaboration EMC programvara med drift och
stødtjänster.

JOINT ProsjektHotell

JOINT UniZone



FÖRVÄRV AV JOINT COLLABORATION AS

STRATEGISKA MOTIV

Förvärvet är i linje med koncernens strategi att vara en ledande leverantör av verksamhetskritiska stödsystem till ingenjör- och byggverksamheter i Norden

- Koncernen får ett ännu starkare erbjudande och ökad kompetens:
 - Joint Collaborations erbjudande kompletterar affärsområde Design Management och PLM Managements erbjudande.
- Koncernen får möjlighet till synergieffekter och en starkare närvaro på den norska marknaden:
 - Addnode Group kan underlätta en nordisk expansion för Joint Collaborations erbjudande.
 - Större organisation i Norge ger trygghet för stora kunder att välja oss som samarbetspartner.
- Ökad andel återkommande intäkter
 - Joint Collaborations intäkter är till stor del från SaaS-hyreslösningar där kunderna betalar en månadsavgift baserat på antalet användare.



FÖRVÄRV AV JOINT COLLABORATION AS

TRANSAKTIONEN

- Addnode Group har tecknat avtal om att förvärva samtliga aktier i Joint Collaboration AS.
- Förväntad tillträdesdag är 30 augusti 2013 och är villkorat av godkännande från konkurrensmyndigheterna i Norge och att andra särskilda villkor, främst till förmån för Addnode Group, är uppfyllda eller frångås.
- Förvärvet förväntas öka vinsten per aktie från och med tillträdesdagen.
- Anskaffningsvärdet för aktierna i Joint Collaboration är maximalt 190 MNOK på en skuldfri basis.
 - Betalning kommer att ske på tillträdesdagen genom en betalning på 56 MNOK i kontanter och Addnode Group B-aktier representerande ett värde på 39 MNOK.
 - Den slutliga kontantbetalningen kan komma att justeras baserat på nettokassans storlek och nivån på rörelsekapitalet, i Joint Collaboration vid tillträdesdagen.
 - En villkorad köpeskillning i likvida medel på maximalt 95 MNOK kan betalas ut om särskilda mål gällande Joint Collaborations EBITDA, under 2013-2015, uppnås.

JOINT Collaboration

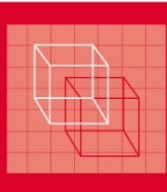


JOINT COLLABORATION
ADDNODE GROUP

FYRA AFFÄRSOMRÅDEN

En stark och omfattande koncern av högpresterande IT-bolag med ledande positioner inom utvalda marknader.

DESIGN MANAGEMENT



IT-lösningar för skapande och hantering av digitala design modeller och ritningar.

PRODUCT LIFECYCLE MANAGEMENT



IT-lösningar för hantering av produktinformation under en produkts livscykel.

PROCESS MANAGEMENT



IT-lösningar för ärendehantering, kommunal förvaltning, e-arkiv och geografiska IT-system.

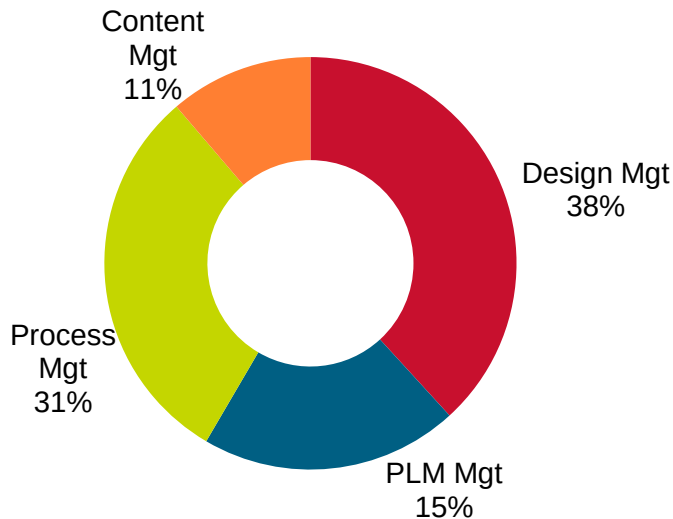
CONTENT MANAGEMENT



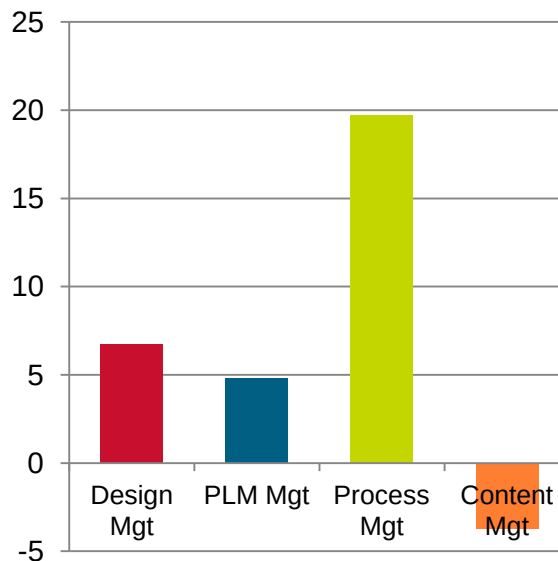
IT-lösningar för publika webbplatser, samarbets- och intranätssystem samt system för e-handel.

NETTOOMSÄTTNING OCH EBITA PER AFFÄRSOMRÅDE, Q2 2013

Nettoomsättning per affärsområde



EBITA per affärsområde*



*Exklusive centrala kostnader.

DESIGN MANAGEMENT



	Q2 2013	Q2 2012		2012
Nettoomsättning	131,0	127,6		573,0
Tillväxt	3%	10%		11%
EBITA	6,7	8,9		57,0
EBITA-marginal	5,1%	7,0%		9,9%
Medelantal anställda	235	217		224

- Utvecklingen i de olika länderna har varit blandad under andra kvartalet.
 - Norge har haft en god utveckling inom både bygg- och offshoreindustrin med en positiv påverkan på nettoomsättning och resultat.
 - Den finska verksamheten har utvecklats stabilt och vi har tagit flera order i Sverige från bland annat kunder som ÅF.
 - Danmark, som är affärsområdets minsta enhet, har en tuffare marknad och resultatet har inte varit tillfredställande.
- Ett antal licensorder har flyttats framåt i tiden vilket påverkat resultatet för perioden.

PRODUCT LIFECYCLE MANAGEMENT



	Q2 2013	Q2 2012		2012
Nettoomsättning	69,3	61,1		249,1
Tillväxt	13%	-6%		-2%
EBITA	4,8	4,0		29,5
EBITA-marginal	6,9%	6,5%		11,8%
Medelantal anställda	165	139		140

- Den starka tillväxten jämfört med motsvarande period föregående år förklaras av en god försäljning av tredjepartsprodukter och egna tilläggskomponenter.
- Antalet medarbetare har ökat som ett resultat av att ett kompetenscenter har etablerats i Indien.
- Verksamheten i Finland och erbjudandet till våra kunder inom retail- och konsumentindustrin har haft en god utveckling. Efterfrågan från den tillverkande industrin har varit något svagare under andra kvartalet jämfört med första kvartalet.

PROCESS MANAGEMENT



	Q2 2013	Q2 2012		2012
Nettoomsättning	103,9	91,7		380,5
Tillväxt	13%	2%		5%
EBITA	19,7	14,0		68,6
EBITA-marginal	19,0%	15,3%		18,0%
Medelantal anställda	270	244		244

- Tillväxten förklaras av kompletteringsförvärv och en god efterfrågan för de produkter och tjänster som affärsområdet erbjuder till svensk offentlig sektor.
- En stark utveckling för erbjudandet till kommunala förvaltningar har påverkat utfallet i andra kvartalet positivt.
- Ärendehanterings- och arkiverbjudandet till statlig sektor har haft en god utveckling för befintliga kunder och projekt samtidigt som vi vunnit nya konkurrensutsatta upphandlingar.

CONTENT MANAGEMENT



	Q2 2013	Q2 2012		2012
Nettoomsättning	38,6	43,6		175,6
Tillväxt	-11%	-4%		0%
EBITA	-3,7	2,5		11,5
EBITA-marginal	-9,6%	5,7%		6,5%
Medelantal anställda	174	166		175

- Affärsområdets erbjudande inom webb, intranät och e-handel har haft en svag försäljning på en tuff marknad, vilket påverkat utfallet.
- System och lösningar för talsvar har utvecklats positivt och vi har tagit flera nya affärer i både Sverige och Norge under andra kvartalet.
- Under andra kvartalet har en ny tillförordnad affärsområdeschef tillträtt. Rekrytering av ny affärsområdeschef har inletts.

STARK BALANSRÄKNING OCH KASSAFLÖDE

93 MSEK

LIKVIDA MEDEL
2013-06-30

66 MSEK

KASSAFLÖDE FRÅN
LÖPANDE VERKSAMHET
Jan – Juni 2013

100 MSEK

AVTALAD KREDITLIMIT

60 %

SOLIDITET
2013-06-30

Sammanfattningsvis

- En marknadssituation vi lärt oss att hantera.
- Investeringsvilja hos våra kunder, men det tar längre tid att sälja.
- Ledande positioner i flera marknader.
- Underliggande kundbehov och tillväxt.
- Kunder i både privat och offentlig sektor.
- Affärsmodell med återkommande intäkter.
- Stark balansräkning och goda kassaflöden.



FRÅGOR?

VD och koncernchef

Staffan Hanstorp

staffan.hanstorp@addnodegroup.com

+46 (0)733 77 24 30

Chef affärsutveckling och information

Johan Andersson

johan.andersson@addnodegroup.com

+46 (0)704 20 58 31



ADDNODE GROUP

ABOU

ADDNODE GROUP

ARKIVA

ADDNODE GROUP

CAD-Q

ADDNODE GROUP

CARTESIA

ADDNODE GROUP

DECERNO

ADDNODE GROUP

IDA INFRONT

ADDNODE GROUP

INFUSEIT

ADDNODE GROUP

KARTENA

ADDNODE GROUP

MITTBYGGE

ADDNODE GROUP

MOGUL

ADDNODE GROUP

PROSILIA

ADDNODE GROUP

TECHNIA

ADDNODE GROUP

TEKIS

ADDNODE GROUP

VOICE PROVIDER

ADDNODE GROUP