

Delårsrapport för perioden januari-mars 2003

- **Förbättrat resultat jämfört med första kvartalet föregående år.**
- **Den långsiktiga positioneringen av bolaget som specialiserad, affärsmässig och kostnadseffektiv IT-konsult fortskrider enligt plan.**
 - Vi blir mer specialiserade. Specialistområden som säkerhet, projektstyrning, mobilitet och grupprogramvara växer och visar god lönsamhet. Rekrytering pågår inom dessa.
 - Vi utvecklar paketerade och återanvändbara koncept som ger snabb avkastning. De egna koncepten står nu för mer än 20% av omsättningen.
 - Vi bygger verksamhetskompetens. Andelen intäkter från våra prioriterade sektorer har under ett år ökat med tio procentenheter till 70%.
 - Vi har ett stort förtroende hos våra kunder. Tre fjärdedelar av försäljningen sker till befintliga kunder.
 - Vi ingår i strategiska partnerskap. Bolaget är utnämnt till lanseringspartner för Microsofts Windows Server 2003 och har sedan tidigare strategiska partnerskap med IBM, Nokia och Symbian.
 - Vi är fortsatt sparsamma. Ny lönomodell under hösten 2002 sänkte fasta lönekostnaden med 15%. Kostnaderna för icke-debiterande personal ska minska med ytterligare 30%.
- **Stämmans beslut om namnbyte till Mandator har fått positivt mottagande hos kunder. Bytet sker i maj.**
- **Global osäkerhet ger fortsatt återhållsam marknad med stora regionala skillnader. Marknaden i Stockholm och Köpenhamn, till skillnad från övriga Norden och Baltikum, är mycket svag och förklarar merparten av den operativa förlusten. Genomförda besparingar återställer lönsamheten.**
- **Nettoomsättningen under det första kvartalet: 112 (214) Mkr
Bruttoresultat (EBITA): -17 (-24) Mkr**

Detta är Cell Network

Cell Network är ett IT-konsultföretag som utvecklar sina kunders affärer med nya idéer och ny teknik. Bolaget har sina rötter i 60-talet och har varit noterat på Stockholmsbörsen sedan 1997. Bolaget har 550 anställda.

Ungefär 80% av intäkterna genereras i Sverige. Genom det breda kontorsnätet erbjuds kunderna en lokal närvaro. Bolaget har även verksamhet i Danmark, England, Estland och Finland. Visionen är att bli "det naturliga valet i Norden och Baltikum där IT förbättrar affärer".

Bolagets tjänsteområden är systemintegration, affärsutveckling, interaktiv kommunikation och konvergens, det vill säga kombinationen av IT och telekom. Systemintegration genererar över hälften av intäkterna.

Medarbetarna är välutbildade och har i genomsnitt tio års erfarenhet i IT-branschen.

Positiv trend

Cell Network har under de senaste två åren successivt förbättrat sitt resultat på en dramatiskt förändrad marknad. Bolaget har anpassat sin kostnadsstruktur, ökat verksamhetskunnandet inom prioriterade sektorer, koncentrerat erbjudandet samt ökat vikten av de egenutvecklade koncepten, det vill säga paketerade och återanvändbara lösningar.

Den positiva trenden resulterade i att samtliga operativa enheter visade vinst under förra årets sista månader. Resultatet under det första kvartalet i år blev något bättre än samma kvartal 2002, men däremot sämre än sista kvartalet 2002. Detta beror på en ytterligare försämring av marknaden i Stockholm och Köpenhamn som fortfarande präglas av överutbud och återhållsamhet. Personalneddragningar och minskningar av omkostnader har genomförts för att återställa lönsamheten.

Specialisering ger ökad konkurrenskraft

Cell Network har god lönsamhet inom de enheter som nått en hög grad av specialisering. I vår förändringsprocess står de för en allt större andel av bolagets omsättning.

Specialisering sker bland annat genom utvecklingen av egna koncept, fokusering och ökad verksamhetskompetens, certifiering av medarbetare samt nära samarbeten med utvalda partners.

Högre marginaler med koncept

Cell Network möter den svaga marknaden med intensifierade satsningar på sina egenutvecklade koncept, det vill säga paketerade och återanvändbara lösningar. Koncepten innefattar både teknik- och verksamhetskunnande. Koncepten underlättar vår försäljningsprocess, säkerställer våra effektiva leveranser och tydliggör kundnyttan vilket leder till högre marginaler. Koncepten har blivit allt viktigare och står nu för mer än 20% av omsättningen. Tre av bolagets viktiga koncept är:

CENIT

CENIT är ett verksamhetsnära, användarvänligt och modulbaserat projektstyrningsverktyg, främst inriktat på stora och medelstora företag, som driver sin verksamhet i projektform. Konceptet innefattar en teknisk lösning, verksamhetskunnande kring projektstyrning och integration med kringliggande system. NCC har flest användare av CENIT. Andra kunder är Ericsson, Saab Ericsson Space och Vägverket.

Faktum

Faktum är ett system som digitaliserar, rationaliserar och automatiserar hanteringen av leverantörsfakturer. Faktum ökar kontrollen och minskar hanteringskostnaden med minst 150 kr per faktura. Sandvik, Gävle kommun, Gotland kommun och Landstinget i Uppsala är exempel på kunder.

Contact Agent

Contact Agent effektiviserar hantering av samtal och andra kontaktvägar till kundtjänster. Genom att kombinera olika kommunikationssätt som till exempel telefoni, e-mail och SMS behandlar Contact Agent de inkommande ärendena på ett enhetligt sätt. Contact Agent ger kontroll, överblick och uppföljning av ärenden för till exempel kundtjänster och driftledningscentraler. Konceptet har införts hos bland annat Fortum, Vattenfall och Skandiabanken.

Fokusering och verksamhetskompetens

Bolaget har under det senaste året ökat andelen intäkter från prioriterade sektorer med tio procentenheter under ett år. Fokusering ger ökade möjligheter till specialisering och fördjupat branschkunskande.

Offentliga sektorn	26%
Fordonsindustrin	17%
Telekom	16%
Detaljhandel och varumärken	6%
<u>Life Science</u>	<u>5%</u>
Summa	70%

Strategiska partnerskap

Nära samarbeten med partners ger Cell Network nya affärsmöjligheter och ökad specialiseringsgrad bland annat genom tillgång till den senaste tekniken och möjligheten att certifiera och kompetenssäkra våra konsulter. Exempel på viktiga partnerskap:

IBM

Strategisk Premier Business Partner och rankad som ett av de mest kompetenta företagen inom affärsstödande gruppprogramvaror.

Microsoft

Nyligen utnämnt till lanseringspartner för Microsoft Windows Server 2003. Sedan tidigare även Microsoft Certified Partner och en Microsoft Project Solution Provider.

Nokia

Preferred Integrator för mobila applikationer.

Symbian

Platinum Partner till för utveckling av mobila plattformar.

Långsiktiga kundrelationer

Cell Network har samarbetat med åtta av de tio största kunderna i minst sju år. Ungefär 70% av försäljningen sker till befintliga kunder.

I en tid då kunderna vill göra affärer med ett mindre antal konsultföretag har Cell Network under året stärkt sin marknadsposition bland annat genom förnyade avtal och/eller nya engagemang hos de tio största kunderna.

Exempel på viktiga kunder för bolaget är Apoteket, Arbetsmarknadsstyrelsen, AstraZeneca, Ericsson, FMV, General Electric, ICA, Luftfartsverket, NCC, Sveriges kommuner, Orange, Pharmacia, Posten, RFV, Rikspolisstyrelsen, SAAB, Sandvik, Stockholms Stad, Symbian, Tele2, Vodafone, Volvo Car Corporation och Volvo Group.

Återhållsam marknad

IT-konsultmarknaden har generellt sett stabiliserats på en låg nivå. Fortsatt osäker konjunktur återspeglas dock på IT-marknaden. Marknaden för paketerade lösningar och specialiserade tjänster har förbättrats.

Mål

Cell Networks mål är att växa under lönsamhet. Vår tillväxt ska vara minst lika stor som tillväxten på de marknader där vi finns. Över en konjunkturcykel ska bolaget nå en bruttomarginal (EBITA-marginal) som överstiger 10%.

Januari-mars 2003

Försäljning och resultat

Koncernens nettoomsättning uppgick till 112 (214) Mkr. Minskningen förklaras till största delen av avvecklade enheter och därmed följande renodling av verksamheten.

Beläggningsgraden för perioden uppgår till 63 (63)%.

Bruttoresultatet uppgick till -17 (-24) Mkr. Förbättringen förklaras av effekterna av åtgärdsprogrammet och avvecklade olönsamma verksamheter.

Den tidigare kommunicerade nedskrivningen av fordran på Cell Consulting i Tyskland efter slutförhandling av principöverenskommelse om avyttring av aktier och återbetalning av lån belastade resultatet med 15 Mkr. Resultat efter finansnetto uppgick till -35 (-37) Mkr.

Inga nya väsentliga tvister har tillkommit under perioden.

Medarbetare

Vid utgången av första kvartalet var antalet anställda 553, att jämföras med 615 anställda vid utgången av 2002. Minskningen jämfört med fjärde kvartalet beror främst på uppsägningar som löpt ut under första kvartalet 2003.

Immateriella anläggningstillgångar

De immateriella anläggningstillgångarna bestående av goodwill uppgick till 95 (201) Mkr.

Finansiell ställning

Vid utgången av första kvartalet uppgick de likvida medlen till 17 Mkr. Koncernen har en kreditfacilitet på maximalt 84 Mkr säkerställd med kundfordringar.

Det är styrelsens bedömning att koncernens likviditetsreserv, i kombination med planerade nödvändiga åtgärder, täcker likviditetsbehovet för minst 12 månader framåt.

Moderbolaget

Moderbolagets nettoomsättning under första kvartalet 2003 uppgick till 4 (7) Mkr. Resultat efter finansiella poster uppgick till -22 (-5) Mkr, varav 15 Mkr avser nedskrivning av fordran på Cell Consulting i Tyskland. Moderbolagets likvida medel uppgick till 2 (108) Mkr. Det egna kapitalet uppgick per bokslutsdagen till 38 (440) Mkr, vilket medför en soliditet på 11 (51) %.

Beslut fattade på bolagsstämman

Bolagsstämman 9 april 2003 beslöt enhälligt att ändra bolagets namn till Mandator, sätta ned aktiekapitalet till 9 Mkr och att genomföra en omvänd split i relationen 1:10.

Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 20 Delårsrapportering. Tillämpade redovisningsprinciper är oförändrade jämfört med föregående år.

Kommande finansiella rapporter

25 juli 2003	delårsrapport jan-juni
30 okt 2003	delårsrapport jan-sept

Stockholm, 25 april 2003
Cell Network AB (publ)
Niklas Flyborg, koncernchef och vd

Frågor om denna rapport kan ställas till:
Niklas Flyborg, Koncernchef och vd
Tel: +46 705 949 678
Klas Dehlin, Ekonomi - och finanschef,
Tel: +46 705 500 103
Robert Karlsson, Kommunikationschef
Tel: +46 709 56 51 41,
robert.karlsson@cellnetwork.com

Nettoomsättning och EBITA per geografiskt område, Mkr

	Jan-Mars 2003	Jan-Mars 2002	Jan-Dec 2002
Nettoomsättning:			
Sverige	95	146	514
Utland	29	34	134
Moderbolagsverksamhet	4	7	24
Eliminering internförsäljning	-16	-16	-52
Summa kvarvarande verksamheter	112	171	620
Sverige	-	-	-
Utland	-	43	93
Summa avvecklade verksamheter	-	43	93
Eliminering internförsäljning	-	-	-
Summa nettoomsättning	112	214	713
EBITA:			
Sverige	-3	-17	-44
Utland	-2	-	2
Moderbolagsverksamhet	-12	-5	-41
Summa kvarvarande verksamheter	-17	-22	-83
Sverige	-	-	-
Utland	-	-2	-19
Summa avvecklade verksamheter	-	-2	-19
EBITA rörelsen	-17	-24	-102

Resultaträkning i sammandrag för koncernen, Mkr

	Jan-Mars 2003	Jan-Mars 2002	Jan-Dec 2002
Nettoomsättning	112	214	712
Rörelsens kostnader	-128	-234	-801
Jämförelsestörande poster	-	-	-84
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	-1	-4	-12
Bruttoresultat (EBITA)	-17	-24	-185
Avskrivning på immateriella anläggningstillgångar	-6	-12	-37
Nedskrivning immateriella anläggningstillgångar	-	-	-25
Resultat från andelar i intressebolag	0	0	0
Rörelseresultat	-23	-36	-247
Nedskrivning samt återföringar därav av finansiella anläggningstillgångar	-11	-	-100
Resultat från finansiella investeringar	-1	-1	-7
Resultat efter finansiella poster	-35	-37	-354
Skatt	-1	-1	1
Minoritetsandelar	0	0	0
Årets resultat	-36	-38	-353
Resultat per aktie före utspädning	-0,19	-0,22	-1,89
Resultat per aktie efter utspädning	-0,19	-0,22	-1,89

Aktiedata		Jan-Mars 2003	Jan-Mars 2002
	Antal aktier per balansdagen, tusental	187 969	184 053
Före utspädning	Vägt antal aktier, tusental	186 683	180 060
	EBITA per aktie, Kr	-0,09	-0,13
	Resultat per aktie, Kr	-0,19	-0,22
	Eget kapital per aktie, Kr	0,29	2,19
Efter full utspädning	Vägt antal aktier, tusental	186 683	180 060
	EBITA per aktie, Kr	-0,09	-0,13
	Resultat per aktie, Kr	-0,19	-0,22
	Eget kapital per aktie, Kr	0,29	2,19

Aktiedata har beräknats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 18 Resultat per aktie.

Balansräkning i sammandrag för koncernen, Mkr

	2003-03-31	2002-03-31	2002-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	95	201	104
Materiella anläggningstillgångar	16	29	15
Finansiella anläggningstillgångar	22	162	48
Minoritetsintresse	-	-	-
Kundfordringar	77	116	137
Övriga omsättningstillgångar	79	115	92
Likvida medel	17	129	25
Summa tillgångar	306	752	421
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	55	402	91
Avsättningar	37	79	45
Räntebärande skulder	24	27	9
Övriga skulder	190	244	276
Summa eget kapital och skulder	306	752	421

Förändring i eget kapital, Mkr

	Aktie- kapital	Bundna reserver	Balanserat resultat	Årets resultat	Summa
Ingående balans 2002-01-01	368	1185	-216	-899	438
Vinstdisposition			-899	899	-
Omräkningsdifferens			2		2
Årets resultat				-38	-38
Utgående balans 2002-03-31	368	1185	-1113	-38	402
Ingående balans 2003-01-01	94	913	-563	-353	91
Vinstdisposition			-353	353	-
Omräkningsdifferens			-1		-1
Årets resultat				-36	-36
Utgående balans 2003-03-31	94	913	-916	-36	55

Kassaflödesanalys i sammandrag för koncernen, Mkr

	Jan-Mars 2003	Jan-Mars 2002	Jan-Dec 2002
Kassaflöde före förändringar av rörelsekapital	-9	-17	-105
Förändring rörelsekapital	2	-34	-26
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-7	-51	-131
Förvärv av dotterföretag	-	-	-28
Försäljning av dotterföretag	-	28	24
Investeringar finansiella anläggningstillgångar	-	-	-
Kassaflöde från övriga investeringar	-1	-1	-2
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1	27	-6
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	26	34
Förändring likvida medel	-8	2	-103
Likvida medel vid periodens början	25	128	128
Kursdifferens i likvida medel	-	-1	-
Likvida medel vid periodens slut	17	129	25

Nyckeltal

	Jan-Mars 2003	Jan-Mars 2002	Jan-Dec 2002
EBITDA, Mkr	-16	-20	-173
EBITDA, %	-14	-9	-24
EBITA, Mkr	-17	-24	-185
EBITA, %	-15	-11	-26
EBITA före jämförelsestörande poster, Mkr	-17	-24	-100
EBITA före jämförelsestörande poster, %	-15	-11	-14
Nettomarginal, %	-31	-17	-50
Soliditet, %	18	54	22
Nettoomsättning per anställd, Tkr	203	209	813
Nettoomsättning per konsult, Tkr	267	267	1041
Beläggningsgrad, %	63	63	63
Skuldsättningsgrad, %	45	7	10
Räntabilitet på eget kapital, %	-49	-9	-133
Räntabilitet på eget kapital exkl.			
Jämförelsestörande poster, %	-49	-9	-101
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	-32	-9	-130