



Data Design System ASA - Første kvartal 2009

Data Design System (DDS) utvikler og markedsfører data baserte prosjekterings- og planleggingsverktøy til byggebransjens profesjonelle planleggere. Hovedproduktene markedsføres som DDS-CAD MEP, DDS-CAD building og DDS-CAD arkitekt & konstruksjon. Disse produktene har oppnådd en dominerende posisjon i flere markedsnisjer i både inn- og utland. Produktenes primære konkurransefortrinn er 1) høy grad av fagintelligens, 2) multidisiplinær integrasjon ved bruk av buildingSMART standarder og 3) brukervennlig automatikk. Selskapet har egne salgskontorer i Norge, Tyskland og Østerrike. I tillegg er det opprettet forhandlere i Storbritannia, Sveits, Sverige, Nederland og Tsjekkia. Besøksadresse: Øksnevad Næringspark, 4353 Klepp St. Telefon: 51788900 Fax: 51788901 Internettadresse: <http://www.dds-cad.com/>

Resultatregnskap per 31.03 2009	KONSERN		
(Alle tall i kr 1000)	31.03 2009	31.03 2008	2008
Salgsinntekter	27 449	22 302	52 663
Avgrenset forhåndsfakturert	- 12 174	- 9 694	
Sum driftsinntekter	15 275	12 608	52 663
Vareforbruk	1 141	983	3 716
Lønn og sosiale kostnader	7 878	7 754	33 529
Andre driftskostnader	2 762	2 615	10 261
Avskrivninger	194	186	476
Sum driftskostnader	11 975	11 538	47 982
Driftsresultat	3 300	1 070	4 681
Finansinntekter	36	189	1 503
Ordinært resultat før skattekostnad	3 336	1 259	6 184

Resultatutvikling i første kvartal 2009

Data Design System ASA, inklusive datterselskapene DDS Building Innovation AS og DDS GmbH i Tyskland, hadde per 31.03 2009 utfakturert kr 27.449'.

Av denne omsetning er kr 12.174' avgrenset som forskuddsfakturerte vedlikeholdsavtaler.

Inntektsført omsetning i årets 3 første måneder er således kr 15.275' sammenlignet med kr 12.608' etter samme periode i fjor (+21%)

Kostnadene i perioden er kr 11.975' sammenlignet med kr 11.535' i fjor og resultat før skatt for første kvartal er kr 3.336'

Omsetningen i Q1 isolert er den høyeste i selskapets historie, og det er ingen dominerende enkeltkontrakter som drar opp. Salg av nye programlisenser er 29% høyere enn i fjor på samme tidspunkt. Den årlige verdien av løpende vedlikeholds avtaler har økt med 20% sammenlignet med 2008.

Når den globale finanskrisen var et faktum på senhøsten 2008, gjorde selskapet en del grep for å ha fleksibilitet og større mulighet til å manøvrere etter føreforholdene. I tillegg til at man har lykkes rimelig greit på omsetningssiden, har man også vært forsiktige og på kostnadssiden - noe som også gir seg utslag i en god driftsmargin.

Selv om Q1 må kunne betegnes som meget bra under de rådende forhold, er man naturligvis fortsatt oppmerksom på at også DDS kan bli enda sterkere påvirket av gravitasjonskreftene fra den pågående krisen utover året. Det er usikre tider for alle, men DDS har en forsiktig men offensiv holdning og er klare til å utnytte muligheter som oppstår.

Vennlig hilsen
Bjørn K Stangeland