

DO Networks Sverige AB (publ) **Rapport för första kvartalet 2007 (1 jan – 31 mars)**

- Resultatet för kvartalet uppgick till cirka -1,812 Mkr.
 - Totala intäkter för kvartalet uppgick till cirka 4,083 Mkr.
-

- DO Networks har under perioden tillförts expensionskapital genom en riktad nyemission, uppgående till 2,340 Mkr.
 - Under perioden har Villafiber® -avtal tecknats till ett ordervärde av ca 1,2 Mkr i anslutningsavgifter som ej intäktsförts.
 - Under perioden har bolaget fört dialog med ett flertal förvärvskandidater.
 - Hemmanet har under perioden återbetalat ett lån hos Swedbank på 1,0 Mkr
-

- Kontantbud har lagts på större bredbandskundstock.
- Efter perioden utgång har beslut tagits om nyemission som vid fullt tecknande tillför bolaget ca 26,5 Mkr före emissionskostnader, teckningstiden är mellan 29 maj – 12 juni.
- Bolaget har varit lyckosam i försäljning av Villafiber® och har inarbetat prospekts på ca 1,400 st Villafiberkunder.
- Bolaget försäljningsmål gällande Villafiber® på 1,000 st tecknade avtal under året står fast.

DONETWORKS

Allmänt om verksamheten

DO Networks är en koncern bestående av moderbolaget DO Networks Sverige AB (publ.) med de tre svenska rörelsedrivande dotterbolagen Nordiska Stadsnätstjänster AB, IT Center i Värmland AB och Hemmanet AB.

DO Networks och dotterbolagets Nordiska Stadsnätstjänsters försäljning har under året fokuserats mot Karlstads villamarknad och mot infrastrukturprodukten Villafiber® där bearbetning av marknaden skett under 2006. Resultatet av den bearbetningen kan visas sig nu under 2007 och bolaget ser fortsatt mycket positivt på försäljningsprocessen.

IT Center i Värmland AB har under året utvecklats mycket positivt, främst beroende av att man under Q4 2006 tecknade ett större avtal avseende leverans av hårdvara samt teknisk service. IT Center mål är att under 2007 ytterligare utveckla butikskedjekonceptet och därmed sluta avtal med ett antal större aktörer avseende leverans av hårdvara samt teknisk service. I affärsplan för koncernen så fyller IT-Center en viktig roll som leverantör av hårdvara till presumtiva fiberkunder.

Hemmanet AB säljer ADSL bredbandsuppkopplingar mot Internet till boende och verksamma utanför storstäder. Marknadsstrategin bygger på att utkristallisera de områden som saknar reella alternativ och riktat marknadsföringen av produkten mot de mest lönsamma av dessa områden.

VD Kommentar

Resultatutveckling

DO Networks omsättningen uppgick till 4,083 Tkr. Resultatet efter finansiella poster uppgick till -1,812 Mkr. Arbetet i DO Networks har under Q1 2007 präglats av tre huvudområden. Det första är försäljning samt byggnation av Villafibernet i Karlstad. Verksamheten har tagit fart och bolagets mål på ca 1000 Villafiberavtal under helåret står fast. Byggnationen samt driftsättningen av näten pågår, där det första nätet planerar att tas i drift under juni månad. Detta innebär att anslutningsavgifterna kan intäktsföra i takt med att byggnation av näten drar igång. Det andra området är IT Centers positiva tillväxt, där vi idag ser resultatet av fokuseringen mot försäljning av system för detaljhandeln, där bl a teknisk service är en viktig komponent. Det sista området är det kostnadsbesparingsprogram som slutförts och som påverkar koncernen positivt och fullt ut under Q2, bl a har ett omfattande arbete utförts i Hemmanet AB som har haft en sämre utveckling under slutet av 2006. Detta innehåller 2 steg, dels en väsentlig minskning av personalkostnad genom överförande av support till moderbolaget och minskade trafikavgifter och dels genom vidgade marknader gällande försäljning av bolagets produkter.

Förväntningar avseende den framtida utvecklingen

Omsättningen under perioden 2006-04-01 – 2006-12-31 var 6,812 Mkr. Bolaget bryter förra årets omsättning redan under Q2, vilket leder till att omsättningen för koncernen för helåret 2007 väsentligt ökar. Sammantaget med den försäljningstakt med Villafiber® samt att bolaget genomfört kostnadsbesparingar enligt utsatt plan skall bolaget med organisk tillväxt årets slut kunna uppvisa en turn around. Målsättningen är dock att via strukturaffär nå dit tidigare.

Förvärv

Bolaget kommer under 2007 att vara mycket aktiv för att förvärva bolag inom koncernens verksamhetsområden, där pågående nyemission är viktig för att genomföra planen.

DONETWORKS

Koncernens Resultaträkning (tkr)	Jan-Mars 2007	Jan-Dec 2006
Rörelsens intäkter		
Nettoomsättning	4 083	6 812
Lagerförändring	-150	-10
Summa intäkter	3 933	6 802
Rörelsens kostnader		
Handelsvaror	-2 588	-6 081
Övriga externa kostnader	-844	-2 817
Personalkostnader	-1 786	-2 902
Avskrivningar	-481	-393
Rörelseresultat	-1 766	-5 391
Finansiella poster netto	-96	-88
Resultat efter finansiella poster	-1 862	-5 479
Skatt	50	40
Periodens resultat	-1 812	-5 439

Koncernens Balansräkning (tkr)	2007-03-31	2006-12-31
Tillgångar		
Tecknat men ej inbetalt kapital	-	2 955
Immateriella anläggningstillgångar	1 360	1 442
Materiella anläggningstillgångar	3 531	3 604
Varulager mm	2 589	2 717
Kortfristiga fordringar	3 977	3 599
Likvida medel	2 852	3 754
Summa tillgångar	14 309	18 071
Eget kapital och skulder		
Eget kapital	2 409	2 726
Långfristiga skulder	3 091	3 381
Kortfristiga skulder	8 809	11 964
Summa eget kapital och skulder	14 309	18 071
Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser	8 575	8 575

Kassaflödesanalys	Jan-Mars 2007	Jan-Dec 2006
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 394	-5 140
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	-450	-325
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-151	-3 202
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1 716	12 321
Periodens kassaflöde	-279	3 654

DONETWORKS

Data per aktie	Jan-Mars 2007	Jan-Dec 2006
Antal aktier vid periodens utgång	44 236 000	880 900 000
Genomsnittligt antal aktier under perioden	462 568 000	440 450 500
Resultat per aktie, kr	-0,04096	-0,00617
Eget kapital per aktie, kr	0,05446	0,00309

Nyckeltal	Jan-Mars 2007	Jan-Dec 2006
Avkastning på eget kapital, %	neg	neg
Soliditet, %	17%	15%
Bruttomarginal, %	n/a	n/a
Rörelsemarginal, %	neg	neg
Medelantalet anställda för perioden	16	13

Definition av nyckeltal

Avkastning på eget kapital. Periodens resultat, i procent av genomsnittligt eget kapital

Soliditet. Eget kapital i procent av balansomslutningen

Bruttomarginal. Bruttoresultat, dvs rörelsens intäkter minus kostnaden för handelsvaror, i procent av rörelsens intäkter.

Rörelsemarginal. Rörelseresultat efter avskrivningar i procent av rörelsens intäkter

Eget kapital per aktie. Eget kapital, i relation till antal aktier i slutet av perioden

Vinst per aktie. Periodens resultat exklusive minoritetens andel i relation till genomsnittligt antal aktier. Värdet angivet efter full utspädning justerat för konvertibelräntan.

Delårsrapporten har inte varit föremål för särskild granskning av bolagets revisorer.

DONETWORKS

Styrelsens bedömning

Det är styrelsens bedömning att likvida medel räcker under överskådlig tid. Styrelsen mål för verksamhetsåret är att DO Networks skall bli en aktör i mellansegmentet på den svenska bredbandsmarknaden, dels genom organisk tillväxt, men främst genom företagsförvärv.

Redovisningsprinciper

De redovisningsprinciper vilka tillämpas i denna rapport beskrivs nedan samt i Årsredovisning för 2006 på sidan 18. Bolaget redovisar enligt bokföringsnämndens allmänna råd (BFN).

Kommande rapporttillfällen

Delårsrapport januari-juni 31 augusti 2007

DO Networks Sverige AB (publ)

Karlstad den 31 maj 2007

På styrelsens uppdrag

Do Hellbom

Verkställande direktör

För ytterligare information kontakta:

Styrelseordförande Bernth Harnesk, 0705 - 15 89 50

VD Do Hellbom, 0703 - 777 425

Email: do.hellbom@donetworks.se

Webb: www.donetworks.se

Om DO Networks Sverige AB

DO Networks bildades 2005 utifrån grundidén att äga infrastruktur för datakommunikation. För att stötta grundverksamheten, infrastruktur, har ytterligare två affärsområden etablerats; tjänster och hårdvara. Inom affärsområdet tjänster, finns t ex internetaccess och där tillhörande tjänster. Bolaget anammar, där bolaget finns etablerade, idén kring att "all business is local", vilket innebär att bolaget inte bara har ett kontor, utan finns i ändamålsenliga lokaler, där showroom, butik, sälj och support finns närvarande, allt på samma plats.