



Bokslutskommuniké 2010

Januari – December 2010

- **Nettoomsättningen uppgick till 31,3 (41,4) mkr**
- **Rörelseresultatet uppgick till -12,7 (1,1) mkr varav -7,7 mkr i nedskrivning av goodwill (-5,0 mkr) och reservering av avgångsvederlag till VD (-2,7mkr)**
- **Resultat efter skatt uppgick till -12,6 (1,8) mkr**
- **Resultat per aktie uppgick till -3,14 (0,44) kr**

Oktober – December 2010

- **Nettoomsättningen uppgick till 9,3 (9,6) mkr**
- **Rörelseresultatet uppgick till -4,2 (-0,7) mkr varav -2,7 mkr i reservering av avgångsvederlag till VD**
- **Resultat efter skatt uppgick till -4,2 (-0,4) mkr**
- **Resultat per aktie uppgick till -1,04 (-0,11) kr**

VD:s kommentarer

MSC:s nettoomsättning minskade under 2010 jämfört med året innan. Minskningen berodde framför allt på att MSC tappade flera medarbetare i början av året vilket innebar att leveranskapaciteten minskade. Bolaget kunde därför inte till fullo utnyttja den positiva efterfrågan från kunderna under våren. Rörelseresultatet uppgick till -12,7 mkr varav -5 mkr beror på nedskrivning av goodwill samt -2,7 mkr i reservering av avgångsvederlag till VD. Kostnaden för avgångsvederlaget belastar resultatet för 2010 i sin helhet. Dock kommer utbetalningen av avgångsvederlaget att ske under en period av cirka 5 år, (2011 – 2015). Återstående rörelseförlust, -5 mkr, beror främst på ökade kostnader för rekrytering, omstrukturering samt otillräcklig försäljning.

Under våren 2010 bedömdes marknadsförutsättningarna som goda och bolaget beslutade att utnyttja detta till att rekrytera ny kompetens. Genom en kraftig satsning på att rekrytera nya medarbetare har MSC lyckats återställa leveranskapaciteten under hösten och är därmed i ett bra läge att växa under 2011. Satsningen på rekrytering har inneburit att MSC kunnat utföra viss kompetensväxling så att leveransförmågan bättre motsvarar efterfrågan från våra kunder. Detta har bland annat inneburit att MSC har byggt upp en konsultgrupp inom testledning samt förstärkt kompetensen inom bank och finans sektorn som är MSCs huvudinriktning. Under 2010 ökade efterfrågan från bank och finans sektorn kraftigt och den efterfrågan bedömer vi som fortsatt stark under 2011.

Från och med årsskiftet har MSC en ny VD, Matz Borsch. Matz har tidigare arbetat i olika ledande befattningar hos MSC.

MSC har under året genomfört stora förbättringar inom bolagets två huvudprocesser, försäljning och rekrytering. En ny försäljningsorganisation har byggts upp vilket har ökat effektiviteten i kundbearbetningen. Vi har också gjort förbättringar i rekryteringsprocessen bland annat genom att införa bättre tester av sökande till MSC. Detta har medfört ökad kvalitet i rekryteringen av nya medarbetare. Rekryteringen har varit kostsam, ca 800 tkr under 2010 varav ca 300 tkr i det fjärde kvartalet, då MSC har valt att använda externa rekryteringsbolag. Med den nya rekryteringsprocessen är förhoppningen att vi i större utsträckning än tidigare ska kunna attrahera nya medarbetare via ansökningar direkt till MSC.

I slutet på året genomförde MSC en nyemission. Likviden från nyemissionen (8 661 tkr) som har kommit MSC tillgodo i januari 2011, kommer att användas till fortsatt rekrytering, förstärka säljorganisationen för att möta den ökande efterfrågan samt förstärka balansräkningen för att hantera en större organisation. Sammantaget vill MSC ta till vara på möjligheterna som det nya marknadsläget erbjuder.

Under 2011 kommer MSC att fokusera på tillväxt, framför allt inom segmentet bank och finans. Målet är att etablera MSC som ledande leverantör av konsulttjänster till den finansiella sektorn med spetskompetens inom värdepapperssegmentet.

Marknaden

Sverige har haft en positiv ekonomisk utveckling under året. Detta har återspeglats i kundernas investeringsvilja för att förbättra sina verksamheter genom IT investeringar. MSC har tre olika kontaktytor mot kunderna.

Den första är direkt kontakt med kunder i olika branscher, framför allt inom bank och finanssektor. Inom detta segment har det varit en god efterfrågan under året. De tjänster som har efterfrågats är främst projektledning, utveckling och testtjänster.

Den andra kontaktytan är genom ramavtal tillsammans med samarbetspartners. Dessa ramavtal gäller framför allt den offentliga sektorn. Efterfrågan från detta segment har också varit god framför allt när det gäller utvecklings- och testtjänster.

Den tredje kanalen är genom konsultmäklare som med tiden har blivit ett större inslag. Vi har mycket goda relationer med några större konsultmäklare som har resulterat i ett flertal affärer. Kundförfrågningar via mäklare har framför allt kommit från banker.

Efterfrågan har varit god under året. MSC har dock haft en begränsad leveranskapacitet under 2010 vilket har bidragit till minskad försäljning och ett försämrat resultat.

Utsikter

MSC bedömer att efterfrågan från MSC:s kundbas kommer att vara tillräcklig för att åstadkomma tillväxt och lönsamhet på sikt.

För ytterligare information kontakta:

Matz Borsch, VD, tel. 073-917 16 61, e-mail: matz.borsch@msc.se