

LEDSTIERNAN AB

Pressrelease 2001-10-04

Ledstiernan har idag en kapitalmarknadsdag på Grand Hotel i Saltsjöbaden. Följande information kommer att presenteras under dagen.

Ekonomisk situation

Ledstiernan hade vid halvårsbokslutet 2001-06-30, 323 Mkr i kassan utan någon skuldsättning. Efter de investeringar som gjorts under tredje kvartalet uppgår kassan idag till 265 Mkr. Likviditeten per årsskiftet efter bedömda följdinvesteringar i portföljbolag och administrativa kostnader kan beräknas till ca 225 Mkr. Ett perspektiv på denna kassa är att den minst kommer att räcka till årsskiftet 2003/2004 inkluderande ytterligare satsningar i portföljbolag, ett par nyinvesteringar samt löpande kostnader, exklusive intäkter från exits.

Strategi

- Ledstiernan anpassar verksamheten till sina ekonomiska förutsättningar och rådande marknadsklimat:
 - Koncentration på Ledstiernans befintliga portföljbolag.
 - Successivt lägre rörelsekostnader.
 - Extrem selektivitet avseende nya investeringar
- Denna strategi kan komma att ändras om tydliga tecken i marknaden ökar förutsättningarna för unga bolag att tidigt nå lönsamhet alternativt värdetillväxt.

Organisation

Ledstiernan har skapat en organisation med en samlad hög kompetens för att driva professionell VC-verksamhet. De anställda har en bred kompetens från bl a telekomindustrin, corporate finance, entreprenörskap och generellt företagsledande. Grundarna av Ledstiernan de sk Founding Partners kommer att fortsätta vara aktiva utifrån olika positioner främst som styrelseledamöter i Ledstiernan AB samt i Ledstiernans portföljbolag. Ledstiernans investeringskommitté är förändrad och utgörs fr o m tredje kvartalet av investment management med VD Johan Wachtmeister som ordförande.

Ledstiernans rörelsekostnader består främst av personalkostnader, hyror samt direkta kostnader kopplade till investeringsverksamheten vilka, jämfört med samma period förra året, har ökat och uppgick till 25 Mkr under första halvåret. Rörelsekostnaderna kommer dock framgent att ligga på en betydligt lägre nivå och successivt hamna på en årlig kostnadstakt under 30 Mkr. Detta innebär att ett antal medarbetare lämnar Ledstiernan under hösten. Kontoret i London läggs ned och arbetet med att knyta starka relationer med internationella "second-stage" investerare hanteras framgent från Stockholm, bl a i samarbete med Jan Carlzon som är bosatt i London.

Ledstiernan och IBM tecknar avtal

IBM och Ledstiernan har tecknat ett s.k. Technical Alliance Agreement som innebär att IBM blir en "preferred solution provider" hos Ledstiernans portföljbolag.

Samarbetet innebär att Ledstiernans portföljbolag får ta del av IBMs teknologi och erfarenhet av att utveckla och implementera avancerade mobila lösningar. De erbjuds möjlighet till exponering hos IBMs kunder och får tillgång till IBMs globala kontaktnät och marknadskanaler.

Avtalet har redan lett till att flera av Ledstiernans portföljbolag inlett samarbete med IBM. Ett exempel är företaget Ambio där IBM tillsammans med bland annat AU-system utvecklar företagets Focuz-system som är en mobil lösning för fastighetsbolag.

Ledstiernans portföljbolag

Ett antal viktiga nyemissioner med externa investorer är genomförda.

1. Ledstiernans portföljbolag ipUnplugged tar in 68 Mkr (se också egen release 2001-10-03)

Ledstiernans portföljbolag ipUnplugged, vars nätverksprodukter integrerar mobila nät såsom WLAN och GPRS, genomför en konvertibelemission om 68 Mkr. I emissionen investerar Ledstiernan tillsammans med Industrifonden och japanska Mobile Internet Capital, bl a ägt av japanska NTT DoCoMo. Efter full konvertering av konvertibeln ökar Ledstiernan sitt ägande i ipUnplugged från 42,0 procent till 49,8 procent.

2. Ekonomi24 erhåller kapitaltillskott om 9,3 Mkr (se också egen release 2001-10-02)

Ledstiernan genomför en följdinvestering om 2,4 Mkr i Ekonomi24, en internetbaserad affärstidning med fokus på aktuella börs- och företagsrelaterade nyheter. Ägarandelen ökar därmed marginellt, från 23,5 procent till 24,6 procent. Huvudägarna NextGear Invest Ltd och Purpose AB investerar tillsammans 5,6 Mkr i föreliggande emission och ökar därmed sitt ägande i Ekonomi24 till 44 procent.

3. The Phone Pages erhåller kapitaltillskott om 10,8 Mkr från Siemens (se också egen release 2001-09-26)

Siemens Mobile Acceleration GmbH (smac), Tyskland, har initialt tecknat aktier motsvarande en andel på 10,7 procent i the PhonePages of Sweden AB för 10,8 Mkr. I samband med detta kommer smac att medverka till att Siemens utnyttjar sin världsomspännande position i mobilindustrin för att marknadsföra och sälja bolagets produkter. En del av samarbetet som redan har startat är att implementera phonepage-teknologin i Siemens mobiltelefoner. Målet är att ha prototyper färdiga för utvärdering inom ett par månader och kommersiellt tillgängliga terminaler inom ett år.

The PhonePages of Sweden AB grundades i januari 2000. Företaget har utvecklat en innovativ teknologi för trådlöst Internet som erbjuds till operatörer, terminaltillverkare och nummerupplysningsföretag. En "phonepage" är en "homepage" (hemsida) till mobiltelefonen, som lagras på Internet och automatiskt visas vid olika händelser i telefonen, tex. inkommande samtal, upptaget och avslutande av samtal. Idag har bolaget mer än 500 patentkrav i både USA och Europa. Bolaget har redan idag betalande kunder.

4. Skandia går in som ägare i MINT

Mint har kommit överens med Skandia Investment AB om en finansiering på 20 Mkr. Av dessa investeras 10 Mkr till en kurs som motsvarar en värdering på bolaget om 100 Mkr och 10 Mkr i form av ett konvertibelt lån. Detta innebär att Mint säkrar finansieringen för ytterligare minst ett års drift och att ägarbasen utökas vid sidan av entreprenörerna, Ledstiernan och Islandic Software Fund. Ledstiernans ägarandel uppgår till 39 procent efter emissionen och ca 35 procent efter full konvertering.

Mint har utvecklat och kommersialiserat en teknologi som möjliggör biltelefonen som plånbok. Detta är en tjänst som kontohållande partners såsom banker, teleoperatörer och detaljhandelskedjor kan utnyttja, genom en ASP-lösning. Mint har ett avtal med Cekab som från första kvartalet 2002 kommer att erbjuda mobila betalningar via redan befintliga kortterminaler. Under hösten kommer Mint bl a att lansera möjligheten att betala gatuparkering och person- till person betalningar via mobilen.

Utvecklingen avseende marknad för ett antal bolag kommenterades vidare;

1. Voice Provider avtalar med nya kunder

Voice Provider är ledande i Sverige på att skapa röst-styrningsapplikationer. Bolaget har under senaste tiden slutit avtal med flera nya kunder, t ex NordNet, Expressen och Aftonbladet.

2. CCNox går med vinst

CCNox är ett ledande konsultbolag inom nischen it-säkerhet. Bolaget påvisar nu efter ett års verksamhet en stabil förmåga att generera vinster.

3. InComit

InComit utvecklar, marknadsför och säljer produkter som förenklar och minskar kostnaderna för skapandet av nya telecom-tjänster. InComits produkt *i-Sea*, en applikations-server, gör det möjligt för tjänsteutvecklaren att på ett smidigt sätt komma åt information och intelligens i både fasta och mobila tele-nätverk. InComits produkt *i-Sluice*, en gateway, ser till att detta sker på ett för nätägaren kontrollerat och säkert sätt. Bolaget har nyligen fått igång ett antal viktiga betalda pilot-projekt, bl a Telenor och en global amerikansk operatör.

4. **RoamInfo lanserar en ny produkt för billigare mobilt internet**

Tillsammans med operatörer i ett 10-tal europeiska länder lanserar RoamInfo en unik access-gateway för mobilt internet, **Roam Connect**. Produkten ger billigare access till mobilt internet och adresserar därmed ett av hindren mot ökat användande av mobilt internet. Tjänsterna kan till att börja med erhållas via Halebop (Telia) och Zed for Business (Sonera).

I första fasen kommer **RoamConnect** att finnas tillgängligt i Europa. Detta sker bl a genom avtalade samarbeten med ledande operatörer såsom New Orange Group, BT, Telia and Bouygues Telecom. Senare kommer det att vara global täckning.

Utöver Roam Connect tillhandahåller RoamInfo uppdaterad reseinformation, generell och individualiserad, genom Travel Assistance. Roam Info har betalda pilot-projekt med bla SAS och Ericsson Radio.

5. **North Node AB och ABB inleder samarbete inom bredbandstjänster (se också egen release 2001-10-03)**

ABB och North Node AB har inlett ett samarbete inom marknaden för uppkopplade fastigheter och hem. Syftet med samarbetet är att ABB skall marknadsföra och sälja North Nodes produkter och tjänster som en del i sitt erbjudande av kostnadseffektiva IP-baserade fastighetstjänster. Erbjudandet riktar sig främst till fastighetsägare som är uppkopplade till stadsnät baserade på ABB:s LivingMAN™. Samarbetet innebär en integration av North Nodes produkter och fastighetstjänster, **brightHome™** med ABB:s mjukvaruplattform **LivingMAN™**. Mjukvaruplattformen LivingMAN™ möjliggör en öppen trafik med olika leverantörer av bredbandstjänster i stadsnät.

North Node tillhandahåller **brightHome™**, ett komplett system för bredbandsuppkopplade hem och fastigheter, vilket används för leverans av energi-, säkerhets- och hemvårdstjänster.

brightHome™ möjliggör bättre hushållning med el, vatten och värme, ett tryggt boende samt kostnadseffektivare fastighetsförvaltning.

Det strategiska samarbetet som nu inleds mellan ABB och North Node ger en ökad möjlighet för fastighetsägare, företag och privatpersoner att nyttja den infrastruktur som det öppna stadsnätet ger.

Bland North Nodes kunder ingår ÖrebroBostäder, Karlstad Bostäder och Platzer via FrontYard.

6. **Ambio**

Ambio AB erbjuder möjlighet till effektiv och kvalitetssäkrad fastighetsförvaltning genom **Focuz**, ett datasystem som länkar ihop all erforderlig fastighetsinformation för presentation via Internet, mobiltelefon, PDA eller annan trådlös kommunikation.

Kunder idag är Norrporten, BodenBo och Fortifikationsverket, där **Focus** initialt kommer att användas i Stockholms stad, Solna och Sundbyberg, med byggnader som K1, Karlbergs slott och olika typer av förrådsbyggnader.

7. TicketAnywhere

TicketAnywhere har utvecklat och levererar en marknadsledande plattform för distribution och kontroll av mobila värdehandlingar. Med denna kan kunder inom olika branscher erbjuda en kostnadseffektiv och kundvänlig möjlighet att effektivisera biljett- och kuponghantering.

Till kunderna räknas Sandrews, som kommer att använda TicketAnywhere på samtliga biografer i Stockholm i första steget, samt Öresundsbron och Sollentuna Mässan.

8. Repeat IT

Repeat IT har utvecklat ett system av produkter för fast trådlöst bredband, **Wilma III**. Systemet består av användarterminal, intelligent basstation samt styrsystem.

Produkterna är nyligen färdigställda och har testats i ett pilotprojekt på Ljusterö. Som ett resultat av detta har man bl.a. fått kundorder av Norrtälje Energi. Repeat IT samarbetar bla med Philips Communication i Sverige för försäljning mot kommun och landsting.

9. MGON

MGON har utvecklat ett nätverk för dataspelsintresserade på internet. MGON erbjuder spelspecifika sajter, för t ex spel såsom Sims och Quake, samt möjligheter till bla "chat" och redaktionellt material om spel. MGON hade under september ca 2 miljoner unika besökare, vilket innebär en ökning med ca 100% under de senaste 6 månaderna.

MGON är av stort intresse för olika typer av "Service providers" som är i behov av att kunna leverera intressant "content" till sina abonnenter. MGON är dessutom en intressant partner till olika aktörer inom spelindustrin genom sin unika "access" till flera miljoner spelfantaster runt om i världen.

I början av november kommer MGON att lansera **eSports**, ett unikt koncept för spelarna att tävla mot varandra. **eSports** - electronic sports, är ett automatiserat transaktions-system som samlar in och presenterar resultat och statistik från lokalt baserade tävlingsarenor på Internet. Genom konceptet **eSports** skapar MGON tillsammans med lokala ISP's/Portaler nationella arenor där gamers gör upp om bla mästerskapstitlar, attraktiva priser, ära och berömmelse. Detta kommer markant att öka MGONs förmåga att generera intäkter.

Genom ett exklusivt samarbete med Telia International Carrier har MGON erhållit en unikt position på Internet för att attrahera "gamers". Samarbetet gör det möjligt att erbjuda spelintresserade högkvalitativ connectivitet till spel-servrar för olika former av tävlingar.

För ytterligare information kontakta:

Johan Wachtmeister, VD Ledstiernan

Tel 08 545 035 10, 0708-784120, e-post: johan.wachtmeister@ledstiernan.se

Ledstiernan AB bygger Europas ledande seed och venture capital bolag med fokus på mobil kommunikation. www.ledstiernan.se