

Stark försäljningstillväxt, nära 70%

- Bulls division Open Voice, största aktör på nordiska marknaden inom messaging, förvärvades i december.
- Genombrott för direkt licensiering av programvaran Teligent P90/E i USA genom order från AG Communication Systems (dotterbolag till Lucent Technologies). Orderstorlek 9 miljoner kronor.
- Orderingången ökade till 176 (166) miljoner kronor. Se graf sid 2.
- Orderstocken vid periodens utgång uppgick till 121 (116) miljoner kronor varav löpande support- och driftsavtal ökade med 124% till 41 (18) miljoner kronor.
- Nettoomsättningen ökade med 69% till 172 (102) miljoner kronor. Tillgångsfört i ej resultatavräknade projekt ökade med 182% till 31 (11) miljoner kronor.
- Resultat efter finansnetto uppgick till -25 (1) miljoner kronor. Bruttomarginalen uppgick till 45 (49) %.
- Kraftig ökning av organisationen till 210 (99) anställda vid periodens utgång, främst som ett led i den internationella marknadsexpansionen och stärkt satsning inom produktutveckling.
- Krister Skålberg utsedd till ny VD och koncernchef från 31 mars 2000.

Teligent är verksam inom intelligent telefoni. Företaget erbjuder främst teleoperatörer flexibla system för avancerade mervärdestjänster som adderar värde till traditionell telefoni. Exempel på erbjudna mervärdestjänster är röstbrevlådor, faxbrevlådor Unified Messaging¹, Pre-paid Calling card¹, personligt nummer, 020- och 071-nummer med VACD¹. Teligents kraftiga expansion har hittills resulterat i etablering på de mest betydande europeiska marknaderna samt att flera av Europas större operatörer finns på kundlistan, bland annat BT i Storbritannien, Telefónica i Spanien, Telia i Sverige, samt GTS / Esprit i Tyskland och Frankrike.

Verksamheten

Marknadssegment Operatörer

Marknaden visar fortsatt stark tillväxt och efterfrågan på system för mervärdestjänster till teleoperatörer är stor i Europa. Framförallt har marknaden för Unified Messaging visat god tillväxt. Vår bedömning är att de flesta mobiloperatörer kommer att ha adderat Unified Messaging till sitt standardutbud inom 12 till 24 månader.

Teligents tillväxt- och marknadsetableringsstrategi medför betydande initiala investeringar i marknadsorganisation, leveranskapacitet och produktutveckling. Vid periodens utgång var antalet anställda i koncernen 210 jämfört med 99 vid samma tidpunkt 1998.

Bolagets marknadspenetration i Europa har fortsatt under 1999 och flera viktiga nya kunder har tillkommit. Under 1999 har tillväxten fortsatt i Storbritannien, Norden och Spanien och viktiga initiala installationer har genomförts i Frankrike, Tyskland, Turkiet och Schweiz.

Teligents samarbete med AG Communication Systems (dotterbolag till Lucent Technologies) på den nordamerikanska marknaden resulterade i en genombrottsorder för programvaran (middleware¹) Teligent P90/E (100 licenser).

Under året har resurserna väsentligt ökat för utveckling av mervärdestjänster och den generella Teligent P90/E plattformsteknologin.

Bland de mervärdestjänster som levererats eller vidareutvecklats märks *Unified Messaging*, *Calling Card (Pre-paid calling och Account calling)*, *Mobil Pre-paid*, *Nätbaserat Call Center / VACD*, utvecklingsverktyget *Application Builder* samt *INAP* signalering. Dessutom lanserades stöd för *mobilt Internet* (exempelvis på PDA handdatorer som 3Com Palm Pilot samt Windows CE) samt *WAP* tjänster under året.

¹ Se ordlista på sid 5.

Teligents tillväxt har tidigare varit organisk. Bolagets styrelse beslutade dock under 1999 att som ett komplement söka lämpliga förvärv. I linje med detta förvärvades Bulls division Open Voice vilket väsentligt stärkt Teligents position inom messaging. Förvärvet redovisas per 31 december 1999 och har ej påverkat 1999 års resultat.

Marknadssegment Enterprise

Affärsområdet Enterprise Systems etablerades under året.

Teligent Enterprise Systems tillhandahåller nätbaserade telefoniapplikationer för större företag och organisationer baserade på Teligent P90/E-teknologi.

Det första systemet levererades under andra kvartalet och en kapacitetsuppgadering beställdes senare under året. Leveranserna innebär löpande support och driftsintäkter om cirka 7 miljoner kronor per år i fem år.

Fjärde kvartalet 1999

Orderingången uppgick till 68,2 (96,8) miljoner kronor. Nettoomsättningen för fjärde kvartalet ökade med 73% och uppgick till 76,1 (44,0) miljoner kronor. Resultatet för perioden var negativt i linje med plan och uppgick efter finansiella poster till -5,1 (8,2) miljoner kronor.

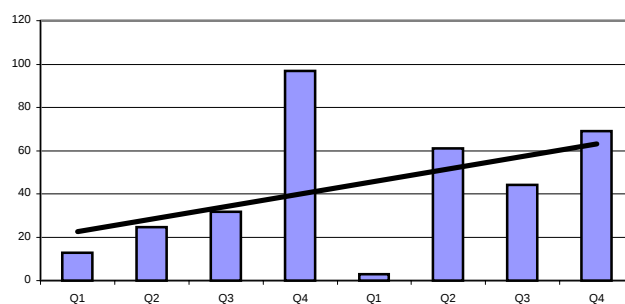
Orderingång

Orderingången för året ökade med 6 procent till 176,2 (165,8) miljoner kronor. Teligents orderingång varierar påtagligt över tiden. Vid jämförelse med föregående år skall noteras att en order om cirka 40 miljoner kronor erhöles 30 december 1998, se graf.

Vid periodens utgång uppgick orderstocken till 120,6 (116,4) miljoner kronor, varav löpande support- och driftsavtal för kommande tolv månaders-period svarade för 41,4 (18,5) miljoner kronor, en ökning med 124%. Detta var ett resultat av den väsentligt ökade installerade basen.

Av värdet på orderingång och orderstock hänför sig 15,2 miljoner kronor till förvärvet av Open Voice.

Orderingång per kvartal 1998-1999 med trend



Nettoomsättning

Nettoomsättningen för perioden uppgick till 172,1 (102,0) miljoner kronor, motsvarande en ökning med 69%. Av nettoomsättningen avser 27,0 (14,1) miljoner kronor intäkter från löpande support- och driftsavtal.

Teligents redovisningsmetod innebär att man resultatavräknar fastprisprojekt först i samband med leveransacceptans från kund. Detta innebär att nettoomsättningen ej innehåller den löpande faktureringen utan endast avser avslutade eller accepterade leveranser. För att få en god bild av företagets utveckling bör därför nettoomsättning och resultat analyseras i kombination med tillgångsförda kostnader i ej resultatavräknade projekt.

Per 31 december utgör 31,3 (10,7) miljoner kronor tillgångsförda kostnader i ej resultatavräknade projekt. Nedlagda kostnader tillgångsförs utan något tillägg för bruttomarginal.

Resultat och bruttomarginal

Resultat efter finansiella poster uppgick till -25,4 (0,5) miljoner kronor. Bruttomarginalen uppgick till 45,3 (48,8) %.

Vid bedömning av Teligents resultatutveckling bör tillgångsförda kostnader i ej resultatavräknade projekt beaktas. Se under rubrik *Nettoomsättning* ovan.

Finansiell ställning och likviditet

Nettokassan uppgick per 31 december 1999 till 57,6 (10,1) miljoner kronor och soliditeten var 60 (63) procent. Koncernens egna kapital per 31 december 1999 uppgick till 142,2 (53,5) miljoner kronor. Disponibla likvida medel exklusive outnyttjade kreditlöften uppgick per 31 december 1999 till 57,9 (12,7) miljoner kronor. I april genomfördes en nyemission som tillförde bolaget 112 miljoner kronor.

Periodens investeringar i anläggningstillgångar uppgick till 15,4 (5,3) miljoner kronor. Därtill kommer förvärvet av Open Voice om 45 miljoner kronor.

Goodwill för Open Voice förvärvet (40 miljoner kronor) kommer att skrivas av på 10 år. Per 31 december 1999 var köpeskillingen ännu ej erlagd, men skuldförd. I koncernens kassaflöde redovisas enbart betalda investeringar.

Personal

Nyrekrytering av personal i Sverige och utomlands har pågått under hela året. Antalet anställda i koncernen mer än fördubblades under året till 210 (99), varav 147 (78) i Sverige. Av dessa har 24 personer tillkommit genom Open Voice förvärvet.

I december träffades avtal om anställning med Krister Skålberg som verkställande direktör och koncernchef i Teligent. Krister Skålberg är vice verkställande direktör i Netcom Systems med ansvar för system och teknik. Han kommer att tillträda sin befattning senast 31 mars 2000. Den nuvarande verkställande direktören, tillika en av bolagets grundare, Ulf Lindstén, kommer att fortsätta att vara verksam inom bolaget.

Börsintroduktion

I april genomfördes en nyemission om cirka 122 miljoner kronor i samband med notering på Stockholms Fondbörs O-lista. Nyemissionen omfattade 4.700.000 aktier till en kurs om 26 kronor per aktie och genomfördes utan företrädesrätt för befintliga aktieägare. Första noteringsdag var den 12 april 1999.

Utdelning

Styrelsen föreslår bolagsstämman att ingen aktieutdelning ges för verksamhetsåret 1999.

Nominering av styrelseledamöter

De aktieägare som i förväg önskar lämna förslag på styrelseledamöter kan kontakta någon av nomineringskommitténs medlemmar:

Per Wejke, styrelsens ordförande

Olle Isberg, styrelseledamot

I dessa frågor kontakta Thérèse Tietjens, 08 - 520 660 50.

Nynäshamn den 31 januari 2000

Ulf Lindstén

Verkställande direktör och koncernchef

Frågor angående denna bokslutskommuniké besvaras av:

Ulf Lindstén, *verkställande direktör*, tel 08-599 901 90

Lars Alm, *ekonomidirektör*, tel 08-520 660 16

Kommande rapporttillfällen

Den fullständiga årsredovisningen för Teligent AB kommer att finnas tillgänglig i mitten av mars i Teligents lokaler på Konsul Johnsons Väg 17, Nynäshamn. Den kommer samtidigt att skickas ut till samtliga aktieägare.

Ordinarie bolagsstämma	6 april 2000
Delårsrapport jan-mars 2000	27 april 2000
Delårsrapport jan-juni 2000	24 juli 2000
Delårsrapport jan-september 2000	23 oktober 2000

Koncernens resultaträkning

Belopp i miljoner kronor	(12 mån) jan–dec 1999	(12 mån) jan–dec 1998
Nettoomsättning	172,1	102,0
Kostnad för sålda varor	-94,1	-52,2
Bruttoresultat	78,0	49,8
Försäljningskostnader	-30,5	-19,6
Administrationskostnader	-32,4	-19,6
Utvecklingskostnader	-40,8	-13,1
Övriga rörelseintäkter/kostnader	-0,7	2,0
Rörelseresultat	-26,4	-0,5
Finansnetto	1,0	1,0
Resultat efter finansiella poster	-25,4	0,5
Skatt	-0,2	-0,2
Minoritetsintresse	0,0	-0,1
Periodens resultat	-25,6	0,2

Per 31 december 1999 utgör 31,3 (10,7) miljoner kronor tillgångsförda kostnader i ej resultatavräknade projekt. Nedlagda kostnader tillgångsförs utan något tillägg för bruttomarginal.

Koncernens balansräkning

Belopp i miljoner kronor	31 dec 1999	31 dec 1998
Immateriella anläggningstillgångar	40,0	-
Materiella anläggningstillgångar	25,8	11,5
Varulager inklusive pågående arbeten	18,7	3,9
Kortfristiga fordringar	94,7	57,3
Kassa, bank och placeringar	57,9	12,7
Summa tillgångar	237,1	85,4
Eget kapital	142,2	53,5
Räntebärande långfristiga skulder	0,4	2,7
Icke räntebärande kortfristiga skulder	94,5	29,2
Summa eget kapital och skulder	237,1	85,4

Koncernens kassaflöde

Belopp i miljoner kronor	(12 mån) jan–dec 1999	(12 mån) jan–dec 1998
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-19,3	3,3
Förändringar av rörelsekapital	-31,8	-27,7
Investeringar	-15,4	-5,3
Kassaflöde efter investeringar	-66,5	-29,7
Finansiering	111,6	35,7
Förändringar av likvida medel	45,2	6,0

Nyckeltal

	(12 mån) 31 dec 1999	(12 mån) 31 dec 1998
Bruttomarginal, %	45,3	48,8
Rörelsemarginal, %	-15,4	-0,5
Nettokassa, miljoner kronor	57,6	10,1
Soliditet, %	60	63
Antal anställda vid periodens utgång	210	99

Data per aktie

Belopp i kronor	(12 mån) 31 dec 1999	(12 mån) 31 dec 1998
Antal aktier vid periodens slut	17.083.402	12.318.202
Genomsnittligt antal aktier	15.274.852	12.170.257
Vinst per aktie	-1,68	0,02
Vinst per aktie efter full utspädning ¹⁾	-1,55	E.T.
Eget kapital per aktie	8,32	4,34
Eget kapital per aktie efter full utspädning ¹⁾	7,78	E.T.

- 1) Utspädning hänförlig till utestående optionsrätter har beaktats på så sätt att utspädningseffekten beräknats som optionsrätternas samlade värde dividerat med aktiernas samlade värde. Aktiernas samlade värde har härvid beräknats som senaste betalkurs på Stockholms Fondbörs den 28 januari 2000 multiplicerat med antalet aktier i bolaget, varvid ett värde på aktierna om cirka 3.536 miljoner kronor erhålls.

För beräkning av optionsrätternas värde har Black & Scholes formel använts med antagande om en aktiekurs motsvarande senaste betalkurs på Stockholms Fondbörs den 28 januari 2000, en volatilitet om 40 procent för Teligents aktie och en riskfri ränta om 5,00 procent. Med dessa antaganden erhålls ett samlat värde för utestående optionsrätter om cirka 249 miljoner kronor. Utspädningseffekten blir således cirka 7,0 procent. För beräkning av vinst per aktie efter full utspädning för perioden 1 januari – 31 december 1999 respektive eget kapital per aktie efter full utspädning per 31 december 1999 har därför antal aktier ökat med 1.203.350.

Ordlista

Calling Card –

Pre-paid calling samt Account calling

En mervärdestjänst som används av teleoperatörer för att erbjuda kunder möjligheten att ringa via operatörens eget nät från en godtycklig telefon. Teligents produkt erbjuder såväl förbetalt konto (Pre-paid) som betalning mot räkning i efterskott (Account calling). Möjligheten att erbjuda varierande betalningsformer med calling card-tjänster gör att operatören kan nå olika kundsegment som t. ex resande i tjänsten, småföretag, "hemmakontor" samt privatkundsegmentet. Tjänsten används både i fasta och mobila nät. Mobil prepaid är en relaterad tjänst där förbetalda samtal kan utföras från fördefinierad mobiltelefon.

Unified Messaging

Unified Messaging kan förenklat beskrivas som ett koncept för att samla de olika typer av meddelande och de olika sätt dessa meddelande kan hämtas och administreras av en användare i ett enda system. Typisk basfunktionalitet i ett Unified Messaging-system för det publika telenätet är att både röstmeddelanden och fax lämnas och hämtas i ett och samma system. Användaren av systemet kan använda både Internet, inklusive WAP, eller en vanlig telefon för att hämta och administrera sina meddelanden (jmf hämta meddelande från mobil röstbrevlåda). Ett Unified Messaging-system för det publika telenätet integrerar även ofta e-mail. Alla typer av meddelanden kan då skickas som e-mail till exempelvis en mobil terminal.

Application Builder

Ett avancerat grafisk verktyg för utveckling av applikationer och tjänster på plattformen Teligent P90/E. Verktyget kan underlätta och effektivisera stadier som specifikation, design, framtagning av prototyp, implementation samt modifiering av nya tjänster. Verktyget är en integrerad del av Teligents plattformskoncept. Med Application Builder kan såväl tjänstelogik, anpassningarna till kringliggande system som gränssnitt inom billing, kundstöd och motsvarande system utvecklas.

Call center - Nätbaserat

Call center är ett samlingsnamn för olika former av telefonbaserad verksamhet inom t. ex kundsupport, bokning och försäljning. Nätbaserat call center är en mervärdestjänst som erbjuder operatörens företagskunder egna call centers utan traditionell investering i mer komplex och kostsam utrustning. Med tjänsten kan operatören erbjuda sina kunder att sätta upp call center-verksamhet snabbt och enkelt – vanliga telefonabonnemang, standardtelefoner samt en dator ansluten till Internet är allt som behövs. Tjänsten förmedlar inkommande samtal med tillhörande kundinformation till rätt person. VACD, se nedan, är ofta en integrerad del av call center-funktionen. Tjänsten är utvecklad i samarbete med Teligents amerikanska partner AGCS, ägt av Lucent Technologies.

VACD - Virtual Automatic Call Distribution

Med VACD-tjänsten kan operatören erbjuda företagskunder att inkommande samtal dirigeras till rätt mottagare beroende på vilken tid på dagen och dag i veckan samtalet kommer in, varifrån samtalet kommer och beroende på vilket ärende samtalet gäller. VACD gör alltså att företagen kan erbjuda en hög effektivitet och hög servicegrad för hantering av samtalsärenden. Tjänsten erbjuds av operatören som en nättjänst och kräver ingen utrustning hos kunden utöver vanliga telefoner. VACD kombineras ofta med 020 / 071 (gratis / betalnummer) eller call center-applikationer.

Network Access and Authentication

Framförallt nya operatörer har ett behov att godkänna alla de samtal som kommer in och skall förmedlas genom det egna nätet. Operatören behöver ta reda på om samtalet är från en registrerad kund, om kunden har rättigheter att ringa just det begärda samtalet och så vidare. Teligents applikation erbjuder operatörerna hög flexibilitet och skalbarhet. Dessutom erbjuds mervärden för operatören, såsom möjligheten för återförsäljare att direkt aktivitera nya kunder för operatörens nät, att ändra kunders profil (taxor, samtalsplaner och liknande) och annan kundrelaterad verksamhet.

Mobilt Internet

Genom att Internet blir tillgängligt i mobila terminaler kan nya typer av mervärdestjänster utvecklas i operatörernas nät. Nya teknologier som GPRS och Bluetooth kommer sannolikt att öka bandbredden i mobila nät och möjligheten till mobila terminaler med större displayer vilket då kommer möjliggöra avancerade mobila internet tjänster. WAP, Wireless Application Protocol, är förenklat ett sätt att erbjuda Internet funktioner (WWW) direkt till mobiltelefonen. Genom att anpassa informationen från Internet till en låg bandbredd (tex 9,600 Bps som är datahastigheten via GSM) samt mindre display (som på en mobiltelefon) ger WAP en begränsad access till Internet från dagens mobiltelefonstandard.

Teligent P90/E middleware

Den generella plattformsprogramvaran som utgör grunden för Teligents teknologi. Programvaran används för effektiv utveckling och drifttagande av avancerade tjänster i telekommunikationsnäten. Begreppet middleware kommer från att programvaran används i ett lager mellan standardiserade operativsystem som UNIX på standardhårdvara och applikationsprogramvaror. På detta sätt åstadkommer man att standarddatorer och programvaruteknologi erhåller egenskaper och prestanda för telekommunikationsmiljö. I detta avseende kan Teligent P90/E ses som ett operativsystem för telekommunikationssystem.