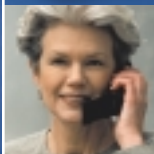
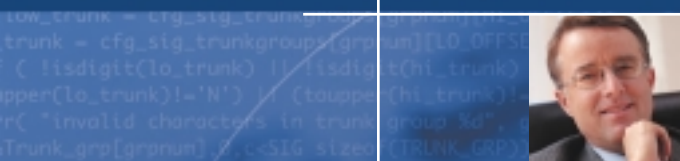


Teligent Årsredovisning 1999



Innehållsförteckning

Kallelse till bolagsstämman, finanskalender	2
Året som gått, Teligent på en minut	3
VD har ordet	4
Marknad i förvandling	7
Organisation & affärsidé	10
Produkter	13
Teligents tillväxt	17
Nytt marknadssegment	20
Medarbetarna	22
Företagets historia	24
Teligentaktien	26
Ekonomisk redovisning i sammandrag	30
Förvaltningsberättelse	32
Resultaträkningar	35
Balansräkningar	36
Kassaflödesanalyser	38
Noter	39
Revisionsberättelse	51
Styrelse	52
Ledande befattningshavare och revisorer	53
Ordlista & definitioner	54
Adresser	55

Bolagsstämman

Tid

Ordinarie bolagsstämma äger rum torsdagen den 6 april 2000, kl 17.00.

Plats

Bankgirots hörsal, Palmfeltsvägen 5A
Stockholm-Globen.

Rätt att delta

För att äga rösträtt på bolagsstämman måste aktieägare vara

- införd i aktieboken
- anmäld till bolaget

Registrering i aktieboken

Senast 27 mars 2000 måste aktieägare vara införd i den av Värdepapperscentralen VPC AB förda aktieboken. Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste tillfälligt registrera aktierna i eget namn hos VPC. Aktieägare som önskar sådan omregistrering måste underrätta förvaltaren om detta före 27 mars 2000.

Anmälan

Senast måndagen den 3 april kl 16.00 skall anmälan ha inlämnats till bolaget under adress:

Teligent AB
Box 213
149 23 Nynäshamn

alternativt per telefon 08 – 520 660 00,
fax 08 – 520 193 36 eller e-post ir@teligent.se

Finanskalender

Ordinarie bolagsstämma:
6 april 2000

Delårsrapport för 1 januari -31 mars 2000:
27 april 2000

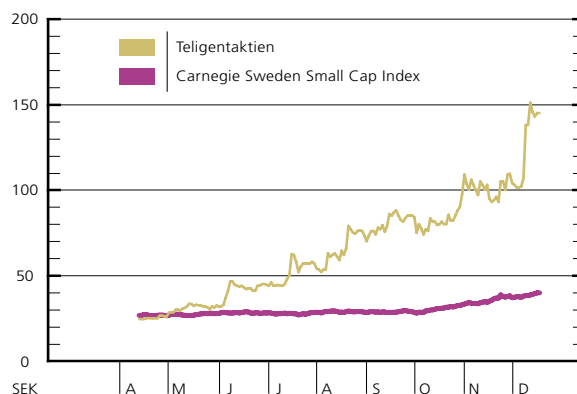
Delårsrapport för 1 januari – 30 juni 2000:
24 juli 2000

Delårsrapport för 1 januari – 30 september 2000:
23 oktober 2000

Året som gått

- Bulls division Open Voice, största aktören på nordiska marknaden inom messaging, förvärvades.
- Genombrott för direkt licensiering av programvaran Teligent P90/E genom order från AG Communication Systems (dotterbolag till Lucent Technologies).
- Orderingången ökade till 176 (166) 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 en stärkt satsning inom produktutveckling.
- Krister Skålberg utsedd till ny VD och koncernchef från 27 mars 2000.

Aktiens utveckling



Notering 12 april 1999, aktiens utveckling fram till 31 december 1999.

	1999	1998
Orderingång, MSEK	176,2	165,8
Nettoomsättning, MSEK	172,1	102,0
Bruttomarginal,%	45,3	48,8
Resultat efter finansposter, MSEK	-25,4	0,5
Antal anställda vid periodens slut	210	99

Teligent på en minut

- Teligent grundades 1990. Aktien introducerades på OM Stockholmsbörsens O-lista i april 1999.
- Teligents affärsidé är att tillgodose behov av nät-baserade telekommunikationslösningar. Detta gör vi genom att tillhandahålla applikationer på generella plattformar.
- Verksamheten bedrivs i två marknadssegment:

Marknadssegmentet Operatörer har som verksamhetsidé att tillgodose nätoperatörers behov av att snabbt och kostnadseffektivt införa nya, eller förädla befintliga, mervärdestjänster i publika nät.

Marknadssegmentet Enterprise har som verksamhetsidé att tillgodose större företags och organisationers behov av att snabbt och kostnads-effektivt införa nya, eller förädla befintliga, telekommunikationslösningar.

- Plattformen Teligent P90/E, kompletterad med Open Voice plattformen inom messaging, används som bas för att tillhandahålla mjukvarubaserade system för avancerade mervärdestjänster i kommunikationsnät, till exempel tele- och datanät.
- Företaget bearbetar europamarknaden via helägda marknadsbolag i sex länder inklusive Sverige. Huvudkontoret ligger i Nynäshamn.
- Bland kunderna märks många av Europas ledande operatörer, bland andra BT, Telefónica och Telia samt, genom licensiering, Lucent's dotterbolag AG Communication Systems.
- Teligents primära fokus är för närvarande tillväxt.

VD har ordet

Det här är bara början

Tänk dig följande: Du går på en gata i London. Du är kaffesugen. Via din mobiltelefon tar du reda på om det finns några kaféer i närheten. När några förslag på kaféer i just det kvarter du befinner dig kommer upp på displayen får du även reda på att din goda vän Sophie befinner sig i närheten. Samtidigt sänder Starbuck's, som är ett av kafé-alternativen som kommit upp, ett erbjudande till din telefon om kaffe och äppelmunk för endast £1. Nu klickar du på "Sophie-ikonen" på din mobiltelefon och kopplas direkt till Sophie. Ni bestämmer att träffas på kaféet.

Detta scenario är fullt möjligt och Teligent kan redan i dag erbjuda denna typ av avancerade mervärdestjänster. Många tycker att allt går så snabbt nu för tiden och att det har hänt så mycket inom IT och telekom. Jag skulle vilja säga att vi bara har sett början.

Året som gått

Under 1999 har Teligents marknad, den globala telekommarknaden, haft en mycket stark utveckling. Exempel på detta är telekombegrepp som har blivit kända för gemene man, till exempel Voice over IP, mobilt Internet, WAP och bredband.

Även Teligent har haft en stark utveckling under året. I april 1999 introducerades Teligentaktien på OM Stockholmsbörsens O-lista. I samband med detta gjordes en nyemission om cirka 122 miljoner kronor. Det huvudsakliga skälet till nyemissionen var att finansiera genomförandet av vår tillväxtstrategi som innebär en betydande satsning på internationell marknadsetablering och fortsatt produktutveckling.

När 1999 nu är över kan vi konstatera att vi lyckats med den initiala etableringen av Teligent på europamarknaden, vilket bland annat resulterat i en ökad nettoomsättning med 69%, från 102 till 172 miljoner kronor, väl över vårt tillväxtmål på 40-50%.

Den kraftiga expansion vi genomfört under året har inneburit att antalet anställda ökat från 99 till 210 personer under 1999. Strax före nyår förvärvade vi Groupe Bulls svenska division för mervärdestjänster inom telefoni, Open Voice. Köpet var ett uttryck för den aktiva förvärvsstrategi vi antagit under året och ger Teligent en stärkt position inom segmentet messaging. Med förvärvet av Open Voice följer bland annat en av världens största installationer för mobilt messaging.

Vi har sedan 1997 haft ett samarbete med Lucent-bolaget AG Communication Systems, AGCS. I slutet av året beställde AGCS licenser för 100 installationer av mjukvaran Teligent P90/E, vår telefoniplattform. Även Groupe Bull har tecknat ett internationellt licensieringsavtal. Eftersom vår strategi att nå marknaden via flera olika kanaler inbegriper licensiering ser vi dessa affärer som ett genombrott.

Under slutet av 90-talet har vi även sett nya affärsmöjligheter genom att vår plattform kan anpassas för att lösa stora företags och organisationers speciella telefonibehov. Detta ledde under 1999 till att vi etablerade det svenska dotterbolaget Teligent Enterprise Systems AB. Därmed bearbetar vi två marknadssegment; Operatörer och Enterprise.

Användarna ökar

Antalet mobiltelefon-abonnemang i världen beräknas fortsätta att öka från 355 miljoner 1999 till 440 miljoner år 2000, en ökning på 24% (källa: Mobiltelebranschen).

Antalet internetanvändare i världen har ökat från 150 miljoner i december 1998 till 201 miljoner i september 1999, en ökning med 34% (källa: Nua Ltd).



Marknadens drivkrafter

Vi ser tre huvudsakliga drivkrafter till den globala telekommarknadens kraftiga utveckling. Dessa är avreglering, konvergens och integration och de ger en fortsatt ökad efterfrågan på alltmer avancerade tjänster. Samtidigt blir så kallad time-to-market, det vill säga tiden från idé till lanseringsfärdig produkt, allt viktigare.

Väl fungerande affärslogik

Ett av operatörernas främsta skäl att välja Teligents lösningar är möjligheten att vidareutveckla och anpassa lösningarna enligt marknadens krav. Vår affärslogik bygger på detta faktum, vilket gör att installerade system efter hand genererar merförsäljning i form av nya system, uppgraderingar samt underhåll.

Under året som gått har effekterna av affärslogiken blivit allt tydligare. Genom den kraftiga ökningen av installerad bas (antalet system i drift) har till exempel löpande drift- och supportintäkter ökat med 91% under året.

Mål och utsikter för framtiden

Våra mål är en genomsnittlig tillväxt av nettoomsättningen på 40-50%, med en bruttomarginal på minst 45%. Genom fortsatt etablering och expansion under 1999 är Teligent väl positionerat på den snabbväxande marknaden för avancerade mervärdetjänster. I februari 2000 genomfördes en nyemission om 315 miljoner kronor. Det tillförda kapitalet innebär att vi kan öka tempot ytterligare och säkerställer våra möjligheter att genomföra strategiska förvärv. Jag bedömer därför Teligents utsikter till betydande tillväxt, med fortsatt bibehållen bruttomarginal under år 2000, som goda.

Stärkt ledning i Teligent

Det är med stor tillförsikt jag nu lämnar över uppdraget som VD och koncernchef till Krister Skålberg. När jag tillträdde som VD i juni 1997 såg jag uppdraget som tidsbegränsat. Jag har medverkat i arbetet att föra Teligent genom ett antal viktiga faser. Bland annat har den internationella lanseringen av vår plattform och vår börsintroduktion lagt grunden för fortsatt expansion. Krister Skålberg har en gedigen bakgrund från snabbväxande organisationer i telekombranschen. Han kommer närmast från Netcom och Tele2, där han varit vice VD med ansvar för system och teknik. Jag önskar honom lycka till och ser fram emot att även framledes vara med och utveckla Teligent.

Nynäshamn den 2 mars 2000

Ulf Lindstén

Verkställande direktör och koncernchef

Expanderande marknad

Terminalutvecklingen och infrastrukturinvesteringar för ökad bandbredd kommer tillsammans med andra faktorer, som den ökande konkurrensen mellan operatörerna, driva marknaden för avancerade teletjänster.



"Totalt är vi 42 medarbetare på 8 kontor över hela landet. Att vi är utspridda märker aldrig våra kunder när de ringer till vårt nätbaserade call center. De kopplas till rätt person, oavsett var denna befinner sig. På så sätt kan jag bättre utnyttja kompetensen hos alla medarbetare."

Marknad i förvandling

Mervärdestjänster inom telekommunikation kan enkelt beskrivas som alla tjänster utöver bastjänsten att ringa upp någon och föra ett samtal över telenätet. Historiskt sett har mervärdestjänster varit relativt enkla. Vidarekoppling av samtal, i Sverige benämnt plustjänster, är ett sådant exempel. I andra fall har slutanvändarna själva tillfört mervärden genom att skaffa sig telefonsvarare eller installera en växel för att skapa en mer rationell hantering av samtal och meddelanden. De kan dock som regel inte tillföra lika mycket mervärde som en operatör då det finns begränsningar för vad man kan göra när man arbetar utanför operatörernas nät.

Under 1990-talet fick de stora teleoperatörerna på allvar upp ögonen för behovet av mer avancerade mervärdestjänster. Medvetenheten om en kommande avreglering, med ökad konkurrens som följd, och möjligheterna till nya intäkter motiverade ytterligare satsningar. Framgångar som röstbrevlådor, 020- och 071-nummer och sedermera förbetalda kort har givetvis sporrat till fortsatt utveckling.

När tjänsterna byggs in i näten är det i stort sett bara fantasin som sätter gränserna för vad de kan användas till. Exemplet med Starbucks café som tas upp i VD-ordet är en fingervisning om bredden och variationen av de mervärdestjänster vi kommer vara med om att skapa i framtiden.

Marknadens drivkrafter

Avreglering

Avregleringen av telekommarknaden gör att många nya aktörer kan erbjuda telefoni och mervärdestjänsterna är ett viktigt konkurrensmedel. Med många operatörer på marknaden är det inte långsiktigt hållbart att enbart konkurrera med pris som främsta vapen. Mervärdestjänsterna blir därför alltmer betydelsefulla vid valet av operatör.

Integration

Det finns inte längre någon självklar koppling mellan teletjänster och det traditionella telenätet. Telefoni kan lika gärna erbjudas av företag som hittills använt sina nät för andra ändamål. Ett sådant bolag är spanska Canarias Telecom, en operatör som via sitt kabelnät tillhandahåller TV, pay-per-view, internetåtkomst och telefoni. Teligent har levererat en lösning till Canarias Telecom som gör att de nu även kan erbjuda sina kunder en rad avancerade teletjänster, såsom Unified Messaging.

Konvergens

Fast och mobil telefoni håller på att sammanfogas och nya kommunikations-terminaler utvecklas kontinuerligt. Samma tjänster kan erbjudas via olika terminaler såsom vanliga telefoner, mobiltelefoner, handdatorer (PDA:s) och persondatorer. Mobiltelefonerna utvecklas ständigt och kan erbjuda allt mer avancerade gränssnitt. Oavsett hur terminalerna ser ut kan vi på Teligent skapa lösningar som på bästa sätt utnyttjar varje enhets möjligheter.

Nätbaserade tjänster

Tjänster som levereras via operatörens nät vilket ger slutanvändarna frihet från inköp och underhåll av system.

Varför mervärdestjänster?

Differentiering

Alla operatörer erbjuder i huvudsak samma basprodukt och det är ofta mervärdestjänsterna som skiljer en operatör från en annan.

Image

Bra mervärdestjänster ger bättre image vilket kan utnyttjas både i marknadsföring och prissättning.

Abonnemangsintäkter

Många mervärdestjänster säljs i abonnemangsform och utgör därför stabila intäktskällor.

Trafikintäkter

De nätbaserade mervärdestjänsterna ökar trafiken i nätet och genererar därmed trafikintäkter.



GPRS

General Packet Radio Service, GPRS, är nästa steg inom mobil data-kommunikation och förbättrar bland annat förutsättningarna för mobilt Internet. Fält-prover pågår och GPRS förväntas introduceras kommersiellt inom något år.

Tekniken skapar nya möjligheter

Mobilitet

Den tekniska utvecklingen har skapat förutsättningar för mobil kommunikation på ett sätt som vi bara har sett början av. Uppmärksamheten kring exempelvis Ericssons och Microsofts gemensamma satsning på att utveckla mobilt Internet visar hur starkt intresset för ökad mobilitet är.

Ett steg på vägen mot ökad mobilitet är WAP, Wireless Application Protocol, som ger en förenklad access till internetliknande tjänster över dagens mobilnät. Med WAP erbjuder vi nya och förbättrade mervärdestjänster, även om vi enbart ser WAP som ett steg i utvecklingen mot ett fullständigt mobilt Internet. Främst behövs bättre överföringskapacitet i de mobila näten, till exempel via GPRS som redan testas av de större operatörerna. Kraven på funktion och mobilitet kommer med all säkerhet att driva utvecklingen vidare.

Positionering

Med framväxande teknologier för positionering av mobilterminaler skapas ytterligare möjligheter och behov. Exemplet i VD-ordet bygger bland annat på positionering men det finns många andra användningsområden. Det är till exempel troligt att system för att positionera mobila larmanrop (112) är ett krav inom några år. Ytterligare möjligheter är positionsberoende taxa och telefonnummer samt positionsberoende samtalsstyrning både till och från mobila terminaler.

IP-telefoni

I stort sett all telefoni sker fortfarande över de traditionella telenäten. Det stora flertalet av våra kunder är och förblir sannolikt stora operatörer med egna nät, eller större organisationer som kan ha interna nät. De kommer i ökad omfattning använda TCP/IP, det grundläggande internetprotokollet, i sin verksamhet. En uppskattning säger att det kommer att talas 135 miljarder minuter IP-telefoni år 2004. Motsvarande siffra under 1998 var 310 miljoner minuter (*källa IDC*).

Kunder och intäkter

Det finns flera starka skäl för operatörer att erbjuda sina kunder avancerade mervärdestjänster. Bra tjänster är någonting man fäster sig vid, man byter ogärna bort en väl fungerande hantering av meddelanden och samtal. De operatörer som inte har erbjudit attraktiva mervärdestjänster har fram till nu ändå haft en stabil kundbas på grund av kundernas ovilja att byta telefonnummer. Avregleringen tvingar dock operatörerna att låta abonnenterna behålla sina nummer även om de byter leverantör. Detta kommer att leda till en ökad rörlighet på marknaden och ett bra tjänsteutbud är ett av de främsta medlen för att attrahera nya kunder. En operatör med attraktiva tjänster kan även skapa en kundlojalitet som reducerar riskerna med kundernas nya rörlighet.

De flesta operatörerna kommer troligen inte att kunna tjäna tillräckligt med pengar på att enbart tillhandahålla nätkapacitet, eftersom avregleringen leder till ökad konkurrens, vilket i sin tur leder till prispress på kapacitet och enkla standardiserade tjänster.

Vår slutsats är att den pågående utvecklingen på telekommarknaden leder till att operatörerna måste kunna erbjuda en rad mervärdestjänster och ständigt förnya dessa, för att behålla gamla och attrahera nya kunder. På sikt kommer en allt större del av intäkterna att genereras från försäljning av mervärdestjänster. Utvecklingen av ny teknik i form av förbättrade nät, inte minst de mobila, och nya terminaler, exempelvis mobiltelefoner som är mer funktionella än dagens, ställer högre krav på de tjänster som erbjuds. För att ligga i frontlinjen måste operatörerna snabbt kunna utveckla och ta nya tjänster i drift.

Konkurrenter

Marknaden för system för avancerade mervärdestjänster är starkt konkurrensutsatt, men konkurrensbilden är fragmenterad. I de flesta fall konkurrerar vi med ett antal medelstora företag som har skaffat sig starka positioner inom specifika nischer, såsom Comverse, Tecnomen och Intervoice-Brite som alla är relativt stora inom messaging. Vidare finns det ett antal leverantörer som exempelvis Accessline och TPS som ofta är specialiserade på andra typer av tjänster såsom Pre-paid eller personligt nummer. Därutöver konkurrerar vi även med stora globala leverantörer av telekomutrustning som exempelvis Ericsson, Nokia, Alcatel och Lucent Technologies.

Teligent på marknaden

På Teligent vill vi göra mer än att bara följa och anpassa oss till utvecklingen inom data- och telekommunikation. Vi vill bidra till att göra utvecklingen möjlig. Vår konkurrenskraft blir större när kraven på snabb anpassning och flexibilitet ökar. Människors önskemål om funktioner såsom mobilitet och möjligheten att kunna agera och kommunicera direkt, oavsett var man är eller hur man är uppkopplad, är viktiga utgångspunkter för oss.

Vi har valt att basera vår teknik på IP-protokollet samtidigt som plattformen Teligent P90/E redan från början är skapad för att fungera i alla typer av nät. Genom plattformen får våra kunder ett system som utan begränsningar snabbt kan anpassas till nya kommunikationslösningar och gränssnitt. Vår teknik gör det möjligt att efter hand välja vilket protokoll och vilken typ av nätverk som ska användas.

Unified Messaging växer

I USA räknar man med att antalet brevlådor för Unified Messaging under perioden 1998 till 2003 kommer att öka från cirka 35 000 till fler än 25 miljoner och att intäkterna för dessa tjänster kommer att växa från 7,6 miljoner dollar till närmare 2 miljarder dollar (källa IDC). Vi förväntar oss motsvarande utveckling i Europa.

Organisation & affärsidé - Flexibilitet som strategi

Flexibilitet är ett utmärkande drag inom Teligent. Den genomsyrar plattformen, applikationerna, sättet att göra affärer, organisationen och människorna. Denna bärande tanke bygger på vår övertygelse att om ett företag skall överleva i en ständigt föränderlig värld krävs stor anpassningsförmåga.

Bakgrund och teknik

De första åren efter grundandet ägnades åt utveckling och försäljning av system för publika faxtjänster. Dessa var avsedda att användas av teleoperatörer i telenäten, för att de skulle kunna erbjuda slutkunderna att sända och ta emot fax i publika miljöer. Efter hand utvecklades nya system för att hantera även andra tjänster, såsom kreditkortstelefoni, ”mottagaren betalar” och faxbrevlådor.

I början av 1995 beslutade vi att utveckla en generell telefoniplattform och bygga upp ett tillhörande applikationsbibliotek för mervärdestjänster. Syftet var att skapa en plattform med kortare utvecklings- och anpassningstid för nya tjänster och bättre kunna återanvända tidigare utvecklingsinvesteringar. Kort sagt, att öka flexibiliteten och samtidigt minska ”time-to-market” för kunden samt att minska utvecklingskostnaderna för nya tjänster.

Vi bestämde tidigt att plattformen Teligent P90/E skulle vara helt öppen, bygga på standardiserad hårdvara och inte vara låst mot ett enda generellt operativsystem. Skälen för detta var bland annat;

- Genom att använda standardiserad hårdvara får vi tillgång till hela världsmarknadens FoU-investeringar i datorteknologi. Enligt Moores lag doublerar därmed hårdvaran i plattformen sin kapacitet och prestanda var nionde månad utan investeringar från Teligents sida.
- Under början av 1990-talet fanns ett antal olika UNIX-versioner där alla konkurrerade om att bli standard, även Microsofts NT började konkurrera om uppmärksamheten.
- Det fanns ett ökande antal leverantörer av telefoni- och resurshårdvara.

Flexibiliteten grundmurades från de första resonemangen i utvecklingsarbetet. Vi bestämde oss för att systemet skulle vara skalbart, det vill säga att kapaciteten kan anpassas efter behov. För våra kunder innebär det att de kan prova en tjänst i liten skala, till låg kostnad, för att kunna öka kapaciteten i takt med att efterfrågan ökar. Att plattformen är modulärt uppbyggd och har en öppen arkitektur är grunden för flexibiliteten. Detta har visat sig vara en oerhört stark konkurrensfördel för Teligent.

Affärsidé och organisation

Teligents affärsidé är att tillgodose behov av nätbaserade telekommunikationslösningar. Detta gör vi genom att tillhandahålla applikationer på generella plattformar.

Teligent har under året definierat två olika marknadssegment; Operatörer samt Enterprise.



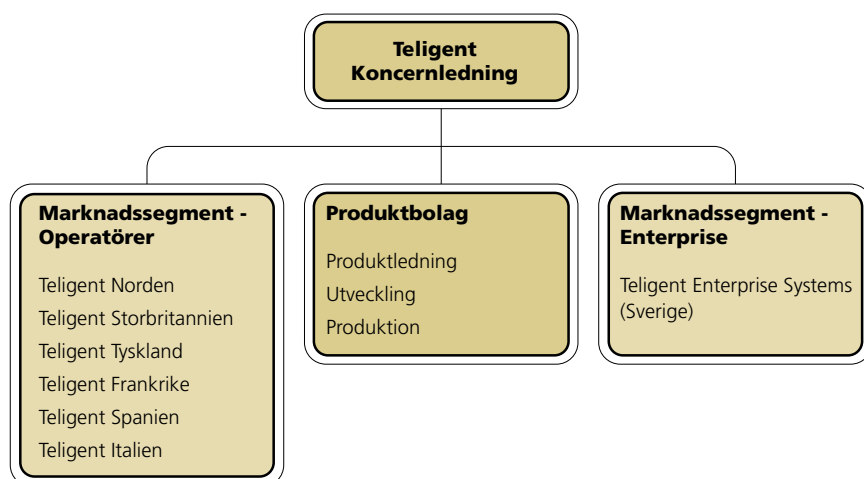
Marknadssegment Operatörer

Marknadssegmentet Operatörer har som verksamhetsidé att tillgodose nätoperatörers behov av att snabbt och kostnadseffektivt införa nya, eller förädla befintliga, mervärdestjänster i publika nät.

Marknadssegment Enterprise

Under slutet av 90-talet har vi successivt sett nya affärsmöjligheter genom att vår plattform Teligent P90/E kan anpassas till att hantera stora företags och organisationers speciella telefonibehov. Detta ledde till att vi under 1999 etablerade dotterbolaget Teligent Enterprise Systems AB.

Marknadssegmentet Enterprise har som verksamhetsidé att tillgodose större företags och organisationers behov av att snabbt och kostnadseffektivt införa nya, eller förädla befintliga, telekommunikationslösningar.



Organisationsschema

Teligent har två marknadssegment, som båda är uppdelade efter geografiska marknader. I Sverige finns koncernledning samt ett koncerngemensamt produktbolag med produktledning, utveckling och produktion.

Organisationens flexibilitet

Flexibiliteten har alltid genomsyrat Teligent. Den flexibla plattformen ger utrymme för långtgående kundanpassningar som ställer krav på både säljare och teknisk personal. Vår ambition är därför att även ha en flexibel organisation. Det är vanligt att arbeta i projektform och medarbetarna har stora möjligheter att påverka hur de utför sina arbetsuppgifter. Denna flexibilitet medför en väl distribuerad ansvarsfördelning och vägarna mellan ledning och medarbetare är korta.

Entreprenörssandan är fortfarande påtaglig inom Teligent. En bidragande orsak till detta är naturligtvis att bolagets grundare fortfarande är aktiva inom koncernen.



"När jag är upptagen kan min Personal Assistant se till att endast särskilt viktiga samtal släpps igenom. Min omgivning uppskattar också att jag har ett och samma nummer till alla mina telefoner och att de bara behöver lämna ett enda meddelande om jag inte kan nås. Att jag kan nå röstmeddelanden, fax och e-post via Internet underlättar min rörliga vardag oerhört."

Produkter

Flexibiliteten innebär att vi snabbt kan justera inriktning allt eftersom marknadsförutsättningar och mänskliga behov förändras. Teligents kunder verkar på hårt konkurrensutsatta marknader där det är helt nödvändigt att leverera kund- och marknadsanpassade lösningar på kortast möjliga tid. Det handlar om allt från avancerade IN-tjänster till enklare röstbrevlådor.

Teligents mervärdestjänster baseras på en och samma plattform, Teligent P90/E, kompletterad med Open Voice inom messaging. Plattformen genererar en rad avgörande fördelar som enklast kan sammanfattas som att tjänsterna kan kund-anpassas i praktiskt taget alla avseenden.

Teligent P90/E

Den generella telefoniplattformen Teligent P90/E utgör basen i Teligents verksamhet. Den består främst av ett antal olika skikt mjukvara som integreras med hårdvara och tillhörande operativsystem.

Hårdvaran består av standardprodukter från etablerade hårdvaruleverantörer. Teligent P90/E är oberoende av operativsystem, i de flesta fall nyttjas UNIX men även Microsofts NT används vid behov.

Teligent P90/E:s första skikt, kärnan, består av den generella mjukvara som hanterar den grundläggande kommunikation med de underliggande operativsystemen. Kärnan hanterar också egenskaper och funktioner som skalbarhet och feltolerans respektive övervakning och larm.

Andra skiktet består av resurskomponenter som adderas till kärnan beroende av applikationer och behov. Exempel på sådana komponenter är databashantering, webb- och telegränssnitt, statistikrapportering, faxmodul och röstigenkänning.

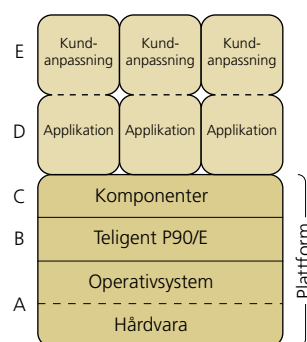
Slutligen adderas skilda applikationsmoduler, bestående av applikationer samt kunds specifika anpassningar av dessa. Exempel på applikationer är meddelandetjänster för tal, fax och e-post med internetaccess, multimediatjänster och förbetalda telefonkort samt flera så kallade intelligenta nättjänster såsom virtuella privata nät. Applikationerna kundanpassas slutligen för att ge tjänsten den individuella prägel som krävs.

Fördelar med Teligent P90/E:s uppbyggnad

Teligent P90/E:s modulära uppbyggnad ger ett system med hög flexibilitet och skalbarhet. Kombinerat med systemets integrerade utvecklingsverktyg Application Builder underlättar det utformningen av kunds specifika mervärdestjänster, i enlighet med kundens funktions- och prestandakrav. Utvecklingsverktyget kan även användas av kunderna själva, både för att vidareutveckla existerande tjänster och skapa nya lösningar på Teligent P90/E plattformen.

Att plattformen är skalbar innebär att såväl ytterligare kapacitet som nya applikationer kan adderas på en befintlig plattform. Skalbarheten är ett av plattformens främsta argument då den ger kunderna möjligheten att när som helst utöka sitt tjänsteutbud på en befintlig Teligent P90/E plattform.

Systemarkitektur



A. Standardhårdvara samt operativsystem såsom exempelvis UNIX och NT.

B. Första skiktet, Teligent P90/E-kärnan.

C. Andra skiktet, funktionalitet som adderas till kärnan beroende av applikationer och behov. B och C utgör gemensamt Teligent P90/E middleware, ett operativsystem för telekom-applikationer.

D. Tredje skiktet, applikationer som exempelvis Unified Messaging och Personal Assistant.

E. Fjärde skiktet, anpassning av applikationerna efter enskilda kunders behov.



Mobilt Internet ger nya möjligheter

GPRS och framtida teknologier inom 3G, UMTS och liknande, kommer innebära högre bandbredd till mobila terminaler.

Teligent har under 1999 lanserat lösningar för att erbjuda teletjänster som nyttjar mobilt Internet.

Förutom nya möjligheter till nya mervärdestjänster blir lösningar som Personal Assistant och Unified Messaging, som redan idag är användarvänliga, genom detta än mer effektiva och förfinade.

Applikationer

Vi har lagt ner mycket omsorg på att applikationerna ska ha en hög tillgänglighet och användarvänlighet. De flesta av applikationerna levereras med kundens val inom områden som IVR, www och gränssnitt för mobilt Internet. Detta för att göra det lättare för operatören att administrera tjänsten och för slutanvändaren att nyttja den. Nedan beskrivs några av de applikationer vi erbjuder i mars 2000.

Personal Assistant

Personal Assistant kan liknas vid en avancerad elektronisk sekreterare. Genom tjänsten kan användaren nås var som helst och när som helst via ett och samma telefonnummer. Tjänsten inkluderar även så kallad Unified Messaging, som effektiviserar och samlar användarens alla meddelanden (röst, fax och e-post) på ett och samma ställe. Vidare kan Personal Assistant filtrera samtal. Detta innebär att användaren genom förinställningar kan välja vilka samtal (till exempel kollegor, kunder eller anhöriga) som skall släppas igenom, samtidigt som övriga samtal kopplas direkt till en röstbrevlåda.

Unified Messaging

Unified Messaging är en tjänst som tillhandahåller en samlad hantering av användarens olika meddelanden. Detta oavsett om meddelandena i brevlådan är i röst-, fax- eller e-postform. Vårt system för Unified Messaging kan styras på traditionellt vis via röstmenyer och knapptryckningar, men är även utrustat med ett gränssnitt för fast och/eller mobil internetaccess, där meddelanden och inställningar finns lätt tillgängliga för avläsning och ändring.

Röstbrevlådor

Röstmeddelandetjänster kan användas både i fasta och mobila nät. Tjänsten ger användaren en röstbrevlåda kopplad till dennes telefonnummer. Genom förvärvet av Bulls division Open Voice stärks vår ställning som leverantör, inte minst inom området för mycket stora publika röstbrevlådeinstallationer. Vår röstbrevlåda ingår i Unified Messaging, men kan även levereras som separat applikation.

Faxbrevlådor

Vår faxtjänst är ett verktyg för hantering av inkommande faxmeddelanden. I huvudsak innebär tjänsten att mottagaren av ett fax kan erhålla sitt fax oavsett var denne befinner sig. Risken för att ett fax hamnar i fel händer minskar avsevärt och faxnumret är aldrig upptaget.

Inkomna faxmeddelanden kan bland annat omdirigeras till vilken faxmaskin som helst i världen, hanteras via ett webbgränssnitt eller under valda perioder automatiskt skickas vidare till en bestämd fax. Vår faxbrevlåda ingår i Unified Messaging men kan även levereras som separat applikation.

Virtuella privata nät

Virtuella privata nät (VPN) erbjuder slutanvändarna, främst företag, funktionalitet som traditionellt endast kan erhållas i privata nät och växlar. Kunden upplever nätet som sitt eget privata nät, trots att samtal och annan trafik överförs i ett publikt nät. Exempel på användning av vår lösning är ett mobilt VPN där användarna i ett företag endast använder GSM telefoner och kan ringa varandra, med kortnummer, till nära nolltaxa inom det egna kontoret och till låg taxa i övriga fall samt till normala taxor vid samtal till externa kontakter. Olika telefoner i systemet kan ha olika rättigheter, vilket ger kunden utökade möjligheter till styrning och kontroll av teletrafiken inom organisationen.

Network Access

En avancerad tjänst som fungerar som kontrollmekanism för vilka kunder som skall tillåtas nyttja operatörens nät och dess tjänster. Den är till exempel användbar för de operatörer som säljer eller förmedlar telefoni via återförsäljare. Dessa återförsäljare kan via ett webbgränssnitt själva addera eller ta bort kunder ur systemet. Vår lösning innehåller även funktioner som möjliggör för operatören att differentiera sina erbjudanden. Det innebär bland annat att slutanvändarna kan erbjudas lågprisabonnemang som endast tillåter telefonsamtal vid tider då nätet normalt har låg belastning, exempelvis kvällar och helger.

Pre-paid

Pre-paid innebär att operatörens kunder i förväg betalar för den samtalstid och de tjänster de nyttjar. Användaren brukar tjänsten antingen genom att ringa ett gratisnummer från valfri telefon i det fasta eller det mobila nätet eller ringa som vanligt från en telefon ansluten till ett Pre-paid-abonnemang. Tjänsten kan också vara kortbaserad i form av så kallade förbetalda telefonkort. Pre-paid är en tjänst som befinner sig i betydande tillväxt mycket tack vare att den eliminerar den kreditrisk som traditionella abonnemang ger upphov till.

Virtuella call center

Call center är ett samlingsnamn för olika former av telefonibaserad kundsupport, bokning, försäljning m.m. Traditionella call centers förutsätter större investeringar i kundspecifik utrustning. Genom Teligents nätbaserade och virtuella call center kan funktionen istället levereras som en tjänst i de publika telenäten.

Tillsammans med Virtual Automatic Call Distribution (VACD) och funktioner som Special Routing, kan operatören bland annat erbjuda företagskunder att inkommande samtal kopplas till rätt mottagare eller agent, beroende på vilken tid på dagen och vilken veckodag samtalet kommer in, varifrån samtalet kommer och beroende på vilket ärende samt kompetens samtalet gäller.

Wireless Office

Genom att kombinera lösningar och funktioner från bland annat call center-applikationer, Personal Assistant och virtuella privata nät (VPN) kan operatörer erbjuda en Wireless Office-tjänst till sina företagskunder. Slut användaren blir nåbar genom ett enda telefonnummer, har tillgång till företagets telefonistöd, får alla sina meddelanden samlade på ett ställe och dessutom tillgång till företagsspecifika lösningar som kortnummer, företagets samtalstaxor och access över företagets interna nät.



"När jag förstod att jag kunde behålla mitt telefonnummer och att abonnemanget fungerade från första stund, bytte jag operatör för att få bättre meddelandetjänster.

Med förbetalda kort kan jag också ha kontroll över kostnaderna för barnens mobiltelefoner."

Teligents tillväxt

Vårt övergripande mål är att befästa och förstärka vår position som leverantör av plattformar för avancerade mervärdestjänster i fasta och mobila telenät i Europa. I ett längre perspektiv är det vårt mål att bli en globalt ledande aktör på denna marknad.

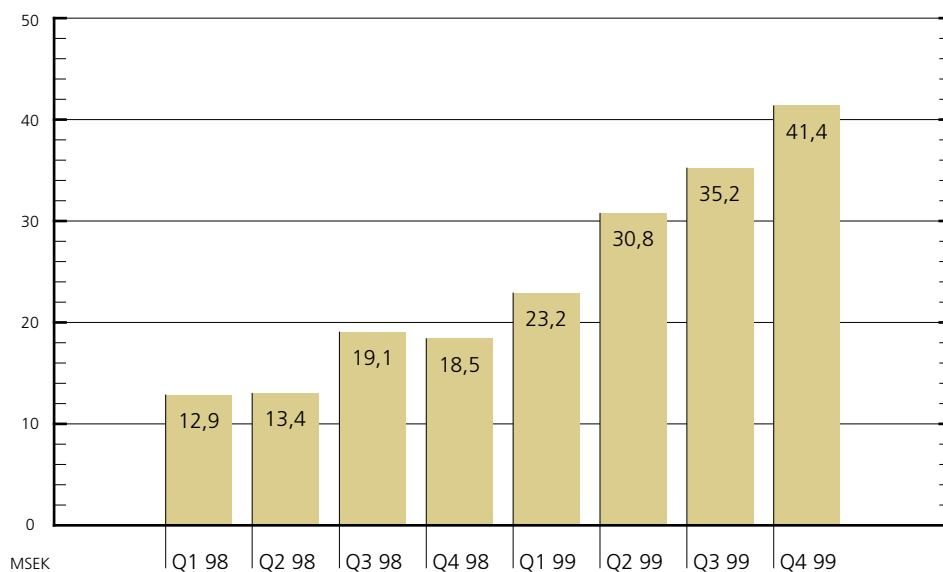
Geografisk marknadsexpansion har definierats som en viktig del i strategin för att uppnå dessa mål. Den var en viktig anledning till vår nyemission i samband med noteringen av Teligentaktien på OM Stockholmsbörsen i april 1999.

Nyemissionen har gjort det möjligt för oss att befästa vår ställning på viktiga marknader. Vi har byggt vidare på vår organisation i Europa. Strategin har varit att efter en inledande order rekrytera personer till en stark basorganisation med kunskaper inom såväl kundsupport som utveckling för att kunna erbjuda respektive marknad fullt stöd. Att vara väl representerad på viktiga marknader är centralt för oss. För ett utvecklingsintensivt företag som vårt är det av betydelse att finnas nära marknaden för att snabbt känna av nya trender och tendenser.

Affärslogiken

Kort beskriven innebär vår affärslogik att installerade system genererar merförsäljning i form av nya system, uppgraderingar samt drift och support. Varje ny kund och varje nytt system ökar den installerade basen, det vill säga antalet system där vi bland annat står för drift och support. Den installerade basen ger inte bara löpande intäkter utan leder ofta till merförsäljning till de befintliga kunderna. Förutom merförsäljning och uppgraderingar står de viktiga fasta intäkterna från drift och support för ca 27 miljoner kronor av vår omsättning under 1999, jämfört med ca 14 miljoner kronor under 1998.

Orderstock, drift och support





Internationell tillväxt

Den internationella etableringen av Teligent inleddes 1995 när Teligent Ltd etablerades i England. Internationaliseringen tog ytterligare ett steg 1997 då vi bildade dotterbolaget Teligent S.A. i Spanien. Därefter bildade vi dotterbolag även i Tyskland, Frankrike och Italien.

1999 var i många avseenden ett framgångsrikt år för oss. Att vi tilldelades priset som bästa svenska företag i Storbritannien inom tjänstesektorn är ett tecken på detta. Bakom priset, 1999 Achievement Award, står Exportrådet i samarbete med SEB och Svenska Handelsbanken. Priset delades ut i London den 5 juni av handelsminister Leif Pagrotsky tillsammans med Exportrådets VD Ulf Dinkelspiel och ambassadör Mats Bergquist.

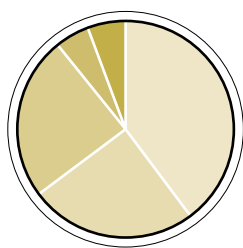
Totalt har orderingången under året uppgått till 176 miljoner kronor. I och med utgången av 1999 har vi därmed etablerat en stark bas för fortsatt expansion i Europa.

Norden

Under året etablerades marknadsbolaget Teligent Nordic AB för att öka fokus på vår hemmamarknad. Liksom flertalet andra dotterbolag i Teligentkoncernen har Nordic resurser för försäljning, utveckling och support. Under 1999 var Nordics orderingång 43 miljoner kronor.

Under året definierades marknadssegmentet Enterprise och ett dotterbolag för denna målgrupp etablerades på den svenska marknaden, Teligent Enterprise Systems AB. En första telefonlösning levererades till Kriminalvårdsstyrelsen.

Orderingång per land



	Storbritannien 40%
	Tyskland 25%
	Norden 24%
	Spanien 5%
	USA 6%

Storbritannien

Under året har Teligent erhållit order om sammanlagt 70 miljoner kronor i Storbritannien. Det goda resultatet på den brittiska marknaden är glädjande ur framförallt två aspekter. För det första innebär en orderingång i den här storleksordningen att vi ytterligare befäster vår ställning på en av Europas mest konkurrensutsatta marknader. För det andra ser vi att vår affärslogik fungerar i praktiken genom att tidigare affärer ger utdelning i form av merförsäljning. Cirka 77% av erhållna order utgjordes av merförsäljning till befintliga kunder.

Spanien

Etableringen i Spanien har fått en bra start, framförallt genom leveranser till Spaniens ledande teleoperatör Telefónica. En annan intressant spansk kund är kabeloperatören Canarias Telecom. Vi har levererat en plattform för avancerade mervärdestjänster till Canarias Telecom som erbjuder kabel-TV, pay-per-view, Internetåtkomst och telefoni via sitt nät. Ordern är särskilt intressant eftersom Canarias Telecom är en ny typ av operatör som baserar sin verksamhet på ett kabelnät i stället för ett fast eller mobilt telenät. Årets orderingång i Spanien uppgick till 9 miljoner kronor.



Tyskland

I Tyskland har en stor order från den pan-europeiska teleoperatören Esprit Telecom, numera GTS/Esprit, varit av betydelse för vår fortsatta expansion. I oktober 1999 erhöll dessutom vårt tyska dotterbolag en order gällande ett virtuellt call center. Det tyska dotterbolaget redovisar en ordergång på 44 miljoner kronor under 1999 (inklusive Schweiz och Turkiet).

Schweiz - Vi har tagit ett första steg in på den schweiziska marknaden genom att leverera en plattform till Schweiz ledande operatör Swisscom.

Turkiet - Under 1999 har vi levererat ett system för Unified Messaging till Turkcells GSM-nät. I ett första steg levererades kapacitet för 100 000 av Turkcells 3 miljoner abonnenter. Turkcell, som till 41% ägs av finska Sonera, är en av de absolut största GSM-operatörerna i Europa.

Frankrike

Även i Frankrike har avtalet med GTS/Esprit betytt mycket för den lokala etableringen då leverans genomfördes till både Paris och Düsseldorf. Denna order har varit en viktig grundplåt för den expansion som genomförts i Frankrike. Under året har Teligent S.A. flyttat till nya lokaler i Paris high-tech centrum, La Défense, och ökat antalet anställda från en till tio personer.

Italien

Den italienska marknaden är av stort intresse inte minst eftersom Europas två största mobiloperatörer är italienska. Under 1999 har vi etablerat oss i Milano och vi bedömer möjligheterna att under 2000 erhålla en första order i Italien som goda.

USA

Sedan 1997 har vi ett samarbete med Lucent-ägda AG Communication Systems, AGCS, som utvecklar ett flertal mervärdesapplikationer på mjukvaran Teligent P90/E. Under 1999 erhöll vi en order på 100 licenser för användning av Teligent P90/E middleware. Vi etablerade i och med denna affär mjukvarulicensiering som en ny distributionskanal. AGCS levererar nyutvecklade lösningar, baserad på vår teknik, till nordamerikanska teleoperatörer vilket innebär att samarbetet har en stor potential.

Teligent P90/E middleware

Mjukvara som fungerar som operativsystem för telekommunikationssystem. Middleware ligger som ett extra lager mellan operativsystemet och applikationerna för att säkra att alla applikationer interagerar effektivt med varandra.

Teligent har utvecklat egen middleware som används för att utveckla och leverera avancerade mervärdetjänster.

Nytt marknadssegment

Många företag och myndigheter har mer eller mindre unika behov av telefonilösningar. Under 1999 etablerade vi dotterbolaget Teligent Enterprise Systems i syfte att tillhandahålla särskilt anpassade telefonilösningar till denna målgrupp. Bolaget bearbetar idag den svenska marknaden och ambitionen är att utveckla verksamheten internationellt.

Flexibel plattform

Teligent har traditionellt enbart erbjudit lösningar för teleoperatörer. Via det nya dotterbolaget tillgodoser vi idag även behovet av verksamhetsanpassade och flexibla telefonilösningar hos stora företag och organisationer.

Genom att leverera dessa lösningar via en nätnära telefoniplattform, Teligent P90/E, kan vi nyttja befintliga resurser i telenätet samtidigt som vi skräddarsyr lösningen till kundens behov.

Integrerade lösningar

Vår kompetens inom telenät och infrastruktur kombinerad med vår plattforms flexibilitet ger avsevärda fördelar när behovet av dynamisk förändring av funktioner och tjänster är påfallande stort. Denna kombination ser vi som en av våra främsta konkurrensfördelar. Konceptet innebär att telefoni integreras som en del av företagets IT-struktur och därmed kan styras och samordnas centralt tillsammans med andra affärskritiska system.

Fördelar för kunden

Vi kombinerar telenätens resurser och kapacitet med kundanpassade tjänster för olika behov.

Genom att tjänsterna genereras på en nätnära telefoniplattform blir detta ett centralt administrerbart system och behovet av lokal utrustning minimeras.

Fördelarna är många, framförallt för stora och geografiskt spridda organisationer. Konceptet ger bland annat:

- Samma tjänster för alla kontor och arbetsplatser
- Terminaloberoende lösningar
- Telefoni som verktyg för affärsutveckling

Den första leveransen

Inom marknadssegmentet Enterprise har vi under 1999 levererat ett avancerat telesystem till Kriminalvårdsstyrelsen i Sverige. De intagna inom kriminalvården är omgivna av vissa restriktioner och kontakter med omvärlden ska ske under förbestämda och kontrollerade former. Det levererade systemet är baserat på Teligent P90/E och löser kriminalvårdens mycket speciella behov. Lösningen innehåller förutom kontroll av bland annat otillåten vidarekoppling också administrativa funktioner och en modul för att debitera de intagna för telefonsamtalen.



**"Trots att vi har hundratals lokal-
kontor har vårt företag nu en
gemensam profil för all telefoni.
Både utåt mot våra kunder och
inåt för alla medarbetare.**

**Vi har dessutom skräddarsytt
tjänster för olika funktioner inom
organisationen och samlat allt på
en och samma telefoniplattform."**

Medarbetarna i Teligentkoncernen

På ett år har antalet anställda mer än fördubblats från 99 till 210 personer. Förvärvet av Bulls division Open Voice strax innan årsskiftet medförde en ökning med 24 medarbetare, övriga har tillkommit genom organisk tillväxt. Personalomsättningen är mycket låg. Vår bedömning är att det beror på att vi har lyckats skapa en organisation där medarbetarna får utrymme att utvecklas och se resultatet av sina egna insatser.

Flexibelt

Teligent är ett ungt företag med engagerade medarbetare. Genomsnittsåldern inom koncernen är relativt låg, 75% av medarbetarna är 35 år eller yngre. De personer som attraheras av företaget är ofta självständiga individer med entreprenörsanda. Vi vill skapa en miljö med utvecklande och spännande arbetsuppgifter och tror att medarbetarna är beredda att själva lägga ner mycket kraft på sitt arbete.

Åldersstrukturen är en viktig faktor när det gäller arbetssätt och organisation. Många vill arbeta inom organisationer där de har stor personlig frihet under ansvar och där ledare finns till hands vid behov utan att detaljstyra det dagliga arbetet. Vi strävar därför efter att låta medarbetarna arbeta projektbaserat i så hög utsträckning som möjligt. Kompetensutveckling sker till stor del inom företaget men också genom externt utbyte och utbildning. Vi arbetar för att bygga upp specifik kompetens hos ett antal olika medarbetare för att skapa möjligheter för de som vill att byta arbetsuppgifter och utvecklas inom andra områden.

Kunskapsintensivt

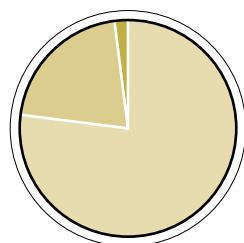
Kunskapsinnehållet i det vi gör är högt och drygt tre av fyra medarbetare i koncernen har akademisk eller annan eftergymnasial utbildning. Kunskap och utbildning är två viktiga faktorer för att upprätthålla en flexibel organisation som både tillgodoser kundbehoven och de enskilda medarbetarnas önskemål om utveckling och intressanta arbetsuppgifter. En hög grundutbildning ger större möjlighet att anpassa organisationen efter verksamhetens utveckling utan att behöva tillföra ytterligare kompetens utifrån. Som en mindre och flexibel organisation har vi även möjligheter att se till individens kvaliteter och rekrytera rätt personer oberoende av den formella utbildningen.

Hälften av koncernens anställda, både i Sverige och utomlands, ägnar sig åt utvecklingsarbete. Det är en återspeglning av att vi bygger vår verksamhet på plattformen Teligent P90/E som en bas för individuellt utvecklade lösningar för respektive kund.

Mix av kompetenser och personligheter

Vi konkurrerar med många andra företag inom IT- och telekombranschen om kvalificerad personal. Det är därför viktigt för oss att vara ett företag där medarbetarna trivs, har möjligheter att utvecklas och ser resultatet av arbetet i form av intressanta kund- och utvecklingsprojekt inom och utom Sverige. Vi tror att en mix av olika personligheter och kompetenser ger en kreativ och utvecklande miljö. Vi använder

Anställdas utbildningsnivå



- Akademisk och eftergymnasial utbildning 78%
- Gymnasium 20%
- Högstadium och motsvarande 2%



gärna okonventionella metoder för att rekrytera och behålla medarbetare. Bland annat har medarbetare från andra världsdelar anställts genom kontakter som inletts med ett enkelt e-postmeddelande.

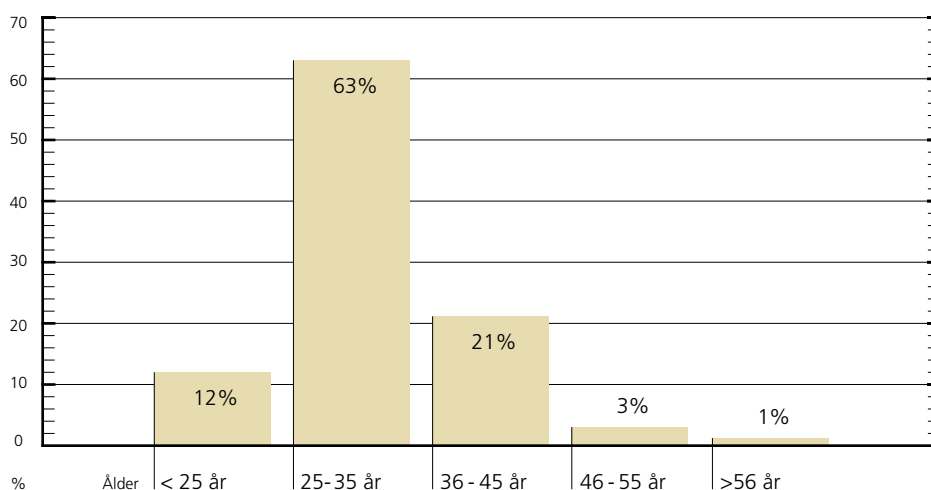
Avancerade mervärdestjänster används av både kvinnor och män. Vi tror därför att det är bra om både kvinnor och män är med och utvecklar tjänsterna och strävar efter att få en jämnare könsfördelning bland medarbetarna.

Vi har tagit initiativ till en tvåårig eftergymnasial utbildning inom telekom, programmering och systemutveckling, vilken sedan 1997 drivs i samarbete med Ericsson, Telia, Nynäshamns kommun, KTH Haninge och Statens Program för Kvalificerade Yrkesutbildningar. Genom utbildningssatsningen har vi rekryterat flera nya medarbetare och fått fler kvinnor till utvecklingsavdelningen.

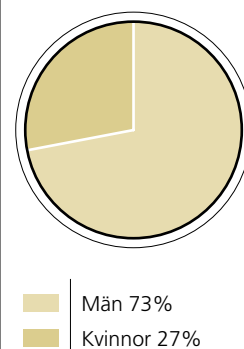
De utländska dotterbolagen ger impulser från andra marknader och ger genom vår expansion ännu bättre möjligheter än tidigare för medarbetarna att arbeta i andra kulturer. I studien Rapport 90-tal från Institutet för Framtidsstudier angav 92% av unga män och 81% av unga kvinnor i Sverige att de kan tänka sig att arbeta utomlands under en längre tid. Många är beresta och ser möjligheter att utvecklas genom arbete eller praktik i andra länder. Vi ser möjligheten till utlandsarbete inom koncernen som ett av flera sätt att attrahera och behålla medarbetare.

Teligents snabba expansion inom och utom Sverige ökar fokus på frågor som rör medarbetarna. Samordningen av personalfrågorna blir allt viktigare och medarbetarnas utveckling blir en central del av verksamheten.

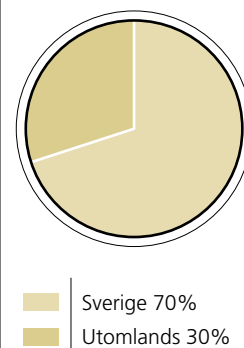
Åldersstruktur



Könsfördelning



Geografisk fördelning av anställda



Samtliga uppgifter per 31 december 1999.

Företagets historia

1990

- Ulf Lindstén, Pekka Peltola, Mats Karlsson samt Nils Hedlund bildar Teligent AB. Fokus ligger på att utveckla ett system för publika faxtjänster, att användas i telenätet.

1991

- Första ordern, gällande ett publikt faxsystem erhålls från Televerket (numera Telia).
- Första generationens plattform introduceras.

1992

- Ny order erhålls från Televerket.
- Medverkar på världsutställningen i Sevilla med publikt fax-koncept.

1993

- Teligent levererar Sveriges första publika teletjänst som använder röstigenkänning (Telia's "Mottagaren betalar").

1994

- Beslut att satsa internationellt.
- Det brittiska dotterbolaget Teligent Ltd bildas.
- Första ordern inom messaging erhålls.

1995

- Utvecklingen av en generisk telefoniplattform påbörjas. Avsikten med plattformen, Teligent P90/E, är att skapa en bas för applikationer som ska kunna utvecklas och anpassas på kort tid, för att minimera den tid det tar för kunden att kunna erbjuda sina kunder den aktuella mervärdestjänsten.
- Teligents första internationella order erhålls i september 1995 från den brittiska operatören IPM. Ordern gäller ett system för kreditkortstelefon.

1996

- Teligent lanserar tredje generationens telefoniplattform, Teligent P90/E. Samtliga leveranser och produktlanseringar baseras på Teligent P90/E plattformen från denna tidpunkt.
- En strategiskt viktig order gällande en mobil faxtjänst erhålls från BT (tidigare British Telecom).
- Den första versionen av Teligent P90/E Unified Messaging levereras till Telia i Storbritannien.



1997

- Teligent bildar dotterbolag i Frankrike, Spanien och Tyskland och för att förbereda en bredare internationell etablering.
- Teligent byter VD. Ulf Lindstén efterträder Pekka Peltola, som blir ansvarig för den internationella expansionen.
- Strategiskt licenssamarbete inleds med amerikanska bolaget AG Communication Systems, dotterbolag till Lucent Technologies.

1998

- Marknadsetableringsfasen kan på allvar anses ha påbörjats. Orderingången ökar med 89% * och omsättningen ökar med 71% * till 102 miljoner kronor.
- Teligent beslutar att ytterligare stärka och prioritera expansion och tillväxt och därmed intensifiera etableringen i Europa.
- Det femte europeiska dotterbolaget bildas; Teligent Srl i Milano, Italien.
- Strategiskt viktiga order erhålls, både från Telefónica i Spanien och GTS/Esprit i Tyskland och Frankrike. Beställningarna avser främst produkterna Personal Assistant och Pre-paid.

*1997 proforma

1999

- Teligent introduceras på OM Stockholmsbörsens O-lista.
- Fortsatt kraftig tillväxt under året. Nettoomsättningen ökar från 102 till 172 miljoner kronor och antalet medarbetare ökar från 99 till 210.
- Strategiska order erhålls på nya marknader; största schweiziska teleoperatören Swisscom blir kund och en av Europas största GSM-operatörer, turkiska Turkcell, driftsätter ett system för Unified Messaging.
- Genombrott för licensiering av mjukvaran Teligent P90/E middleware genom större order från AG Communication Systems.
- Teligent Nordic AB bildas för att öka fokuseringen på den nordiska ursprungsmarknaden.
- Teligent Enterprise Systems AB etableras på den svenska marknaden. Syftet är att erbjuda verksamhetsanpassade, flexibla telefonilösningar till större företag och organisationer.
- Teligent tilldelas pris för bästa svenska företag i Storbritannien inom tjänstesektorn. Bakom priset, 1999 Achievement Award, står Exportrådet i samarbete med SEB och Svenska Handelsbanken.

Teligentaktien

Teligentaktien är sedan den 12 april 1999 noterad på OM Stockholmsbörsens O-lista. Introduktionskursen var 26 kronor. En börspost motsvarar 100 aktier. Antal aktieägare i bolaget per 31 december 1999 uppgick till 2.935.

Aktiekapital

Aktiekapitalet uppgick vid utgången av 1999 till 1.708.340 kronor, fördelat på 17.083.402 aktier om vardera nominellt 0,10 kronor. Samtliga aktier har lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst samt berättigar till en röst vardera. Vid bolagsstämma får varje röstberättigad rösta för fulla antalet av honom ägda och företrädde aktier utan begränsningar i röstetalet.

Aktiekapitalet har sedan bolaget grundades förändrats enligt följande

År	Transaktion	Ökning av aktie- kapitalet, kronor	Aktiekapital, kronor	Ökning av antalet aktier	Antal aktier	Akties nominella belopp, kronor
1990	Grundande av bolaget	380.000	380.000	38.000	38.000	10
1990	Nyemission	27.830	407.830	2.783	40.783	10
1991	Nyemission	22.540	430.370	2.254	43.037	10
1991	Nyemission	60.000	490.370	6.000	49.037	10
1992	Nyemission	15.840	506.210	1.584	50.621	10
1993	Nyemission	20.000	526.210	2.000	52.621	10
1994	Nyemission	1.580	527.790	158	52.779	10
1995	Nyemission	131.950	659.740	13.195	65.974	10
1996	Nyemission	120	659.860	12	65.986	10
1996	Split	–	659.860	6.532.614	6.598.600	0,10
1996	Nyemission	116.470	776.330	1.164.700	7.763.300	0,10
1997	Nyemission	77.633	853.963	776.330	8.539.630	0,10
1997	Nyemission	177.857	1.031.820	1.778.572	10.318.202	0,10
1998	Nyemission	200.000	1.231.820	2.000.000	12.318.202	0,10
1999	Nyemission	470.000	1.701.820	4.700.000	17.018.202	0,10
1999	Nyemission ¹⁾	6.520	1.708.340	65.200	17.083.402	0,10

1) Nyteckning av aktier avseende utestående teckningsoptioner.

Utdelningspolitik

Teligent har inte lämnat någon utdelning sedan bolaget grundades 1990. Vi avser att de närmaste åren behålla från rörelsen genererade medel för att finansiera fortsatt expansion och produktutveckling.



"Med Wireless Office använder vi enbart mobiltelefoner men en medarbetare kan hela tiden nås via ett och samma lokala telefonnummer, oavsett om han eller hon befinner sig på kontoret eller är ute.

Samtalskostnaderna ligger på en attraktiv nivå, framförallt gäller det den låga taxan för samtal mellan våra olika kontor. Kopplingen till mobilt Internet gör att vi bland annat har direkt tillgång till interna telefon-, produkt- och prislistor var vi än befinner oss."

De 10 största aktieägarna (per 31 december 1999)

Ägare	Antal aktier	Andel av aktiekapital och röster, %
Visionalis AB	2.853.552	16,7
Zenit Fond	2.000.000	11,7
Peltola Pekka	1.099.449	6,4
Carnlough Ltd	911.450	5,3
Karlsson Mats	906.949	5,3
Wejke Per	800.000	4,7
Federated fonder (USA)	501.300	2,9
Hedlund Nils	490.862	2,9
Lindstén Ulf	462.336	2,7
Skandia	439.200	2,6
Summa 10 ägare	10.465.098	61,2
Övriga	6.618.304	38,8
Totalt	17.083.402	100,0
Max utspädning optionsrätter	1.518.550	8,9

Visionalis AB, Zenit Fond, Carnlough Ltd, Pekka Peltola, Mats Karlsson, Per Wejke, Ulf Lindstén, Nils Hedlund, Tommy Näslund och Olle Isberg har förbundit sig att inte utan godkännande från D. Carnegie AB avyttra innehavda aktier i bolaget inom 12 månader från första noteringsdag, 12 april 1999.

Pekka Peltola, Mats Karlsson, Nils Hedlund och Ulf Lindstén är bolagets grundare.

Kategorier, kapital (per 31 december 1999)

	%
Utländska ägare	18,4
Svenska ägare	81,6
varav	
Institutioner	8,1
Aktiefonder	16,3
Privatpersoner inkl. fåmansbolag	57,2

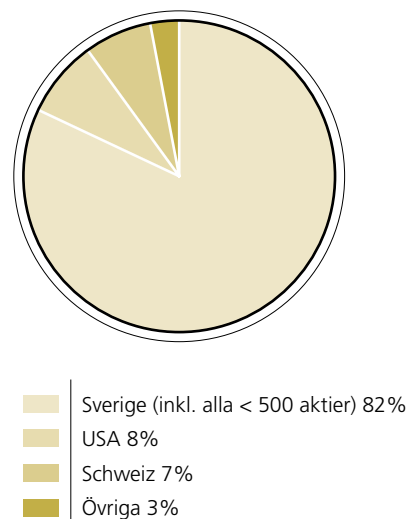
Data per aktie

	(12 mån) 31 dec. 1999	(12 mån) 31 dec. 1998
Belopp i kronor		
Antal aktier vid periodens slut	17.083.402	12.318.202
Genomsnittligt antal aktier	15.274.852	12.170.257
Resultat per aktie	-1,68	0,01
Resultat per aktie efter full utspädning ¹⁾	-1,55	0,01
Eget kapital per aktie	8,32	4,34
Eget kapital per aktie efter full utspädning ¹⁾	7,78	4,16

1) Justerat för utestående teckningsoptioner

De fem största länderna, kapital

(per 31 december 1999)



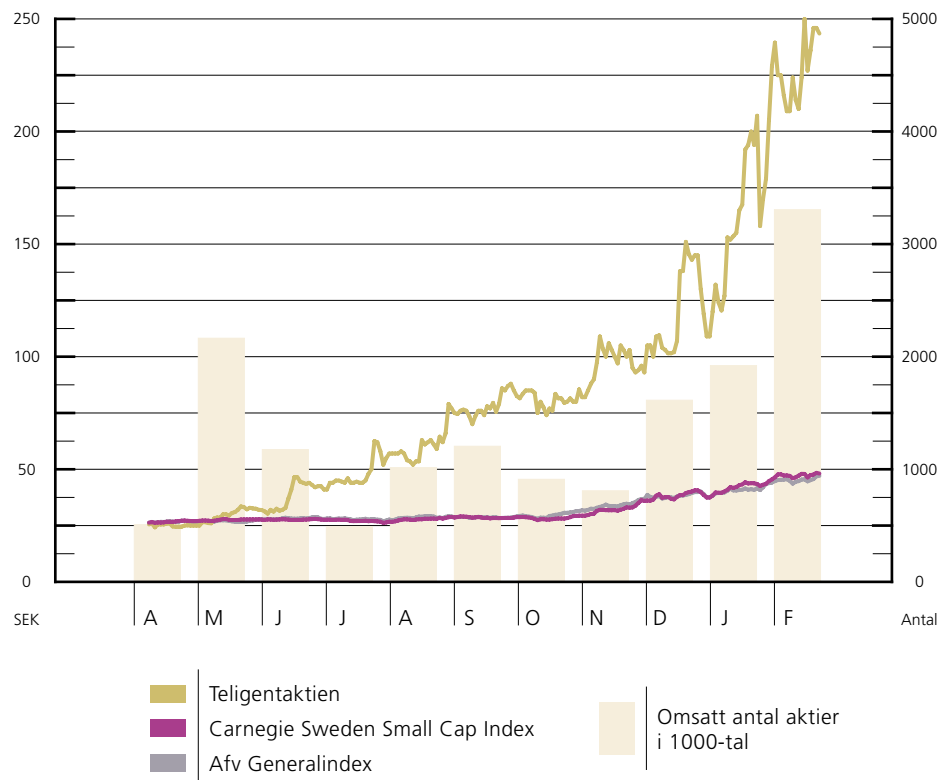
Fördelning av innehav (per 31 december 1999)

Från - till	Antal ägare %	Aktie kapital %
1 - 500	71,6	3,6
501 - 1.000	15,6	2,5
1.001 - 5.000	9,4	4,1
5.001 - 20.000	1,7	2,8
20.001 - 100.000	0,9	7,1
100.001 - 5.000.000	0,8	79,9
Summa	100	100



Kursutveckling och omsättning

Från noteringen i april 1999 till 31 december 1999 steg Teligents aktiekurs från 26 kronor till 145 kronor, det vill säga med 477%. Antal omsatta aktier under året uppgick till 9.960.700, eller i genomsnitt 53.842 aktier/dag. Detta motsvarar en omsättningshastighet på 79%. Kursen 29 februari 2000 var 242,50 kronor.



Incitamentsprogram

Teligent har vid ett antal tillfällen emitterat skuldebrev förenade med avskiljbara optionsrätter som sedan erbjudits anställda i Teligent och personer med anknytning till bolaget. Detta som ett led att i att höja motivationen i det framtida arbetet bland de anställda inom bolaget samt kunna attrahera särskild kompetens till bolaget.

Nedanstående teckningsoptioner fanns utstående per 31 december 1999.

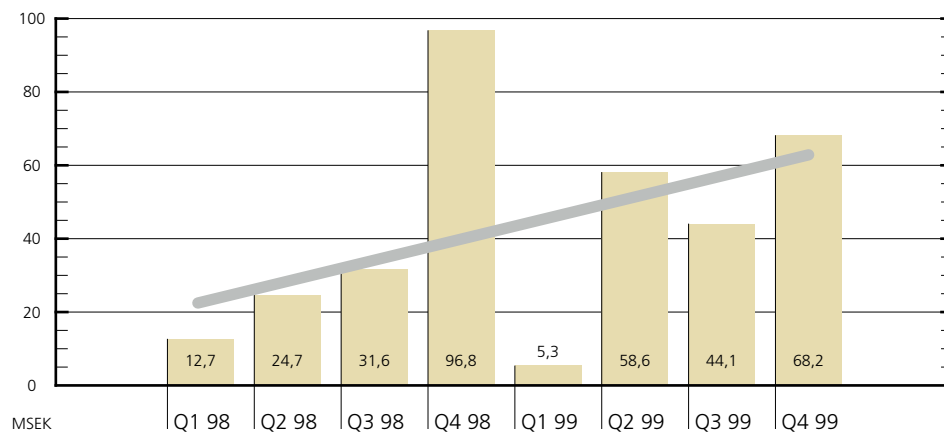
Lån	Utestående optionsrätter	Teckningskurs	Teckningsperiod
TO 97/00	316.000	3,90	971231-001231
TO 1 97/00	572.850	22,00	971231-001231
TO 2 98/01	326.300	50,00	981231-011231
TO 3 99/03	303.400	172,00	020701-030215
Summa	1.518.550		

Ekonomisk redovisning i sammandrag

Orderingång

I förhållande till omsättningen utgörs Teligents orderingång av ett mindre antal stora order. Detta innebär att bolagets orderingång ofta är starkt varierande mellan kvartalen.

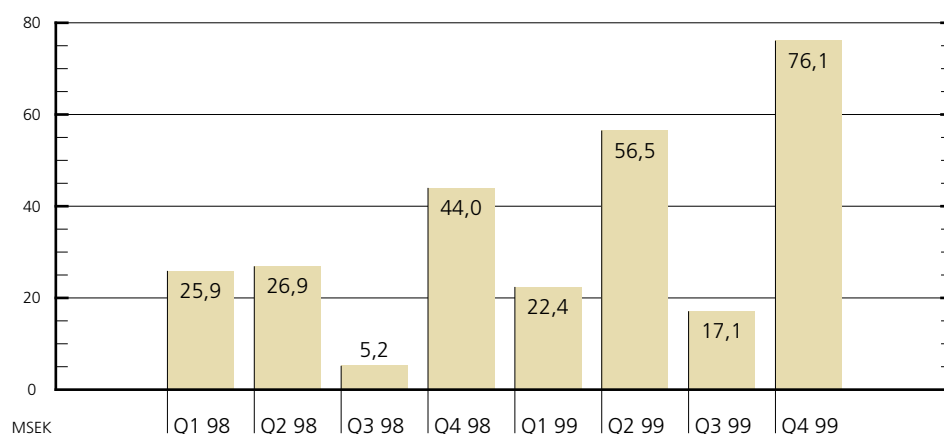
Orderingång per kvartal 1998-99



Nettoomsättning

Teligent tillämpar en princip för redovisning av intäkter avseende fastprisprojekt som innebär att resultatavräkning sker vid leverans och därtill hörande acceptans från kund.

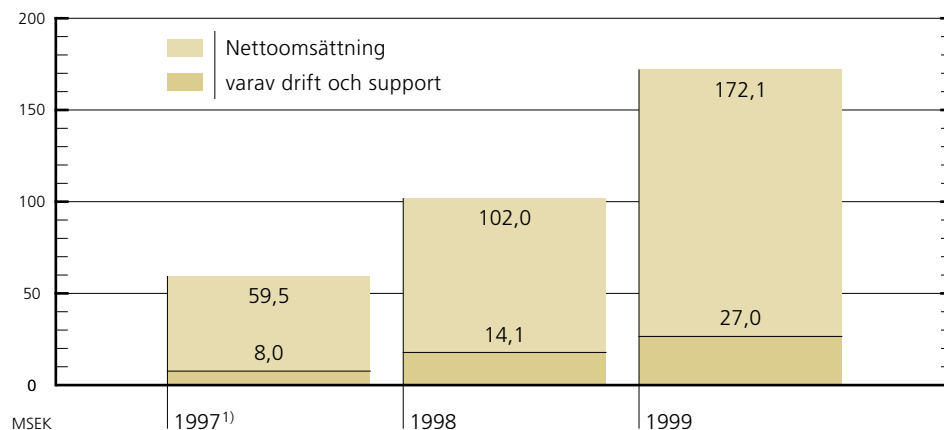
Nettoomsättning per kvartal 1998-99



Tillgångsförda kostnader

För att få en god bild av företagets utveckling bör nettoomsättning och resultat analyseras i kombination med tillgångsförda kostnader i ej resultatavräknade projekt. Nedlagda kostnader tillgångsförs utan något tillägg för bruttomarginal. Dessa var per 31 december 1997: 10,6 miljoner kronor, 31 december 1998: 10,7 miljoner kronor, 31 december 1999: 31,3 miljoner kronor.

Nettoomsättning 1997-99

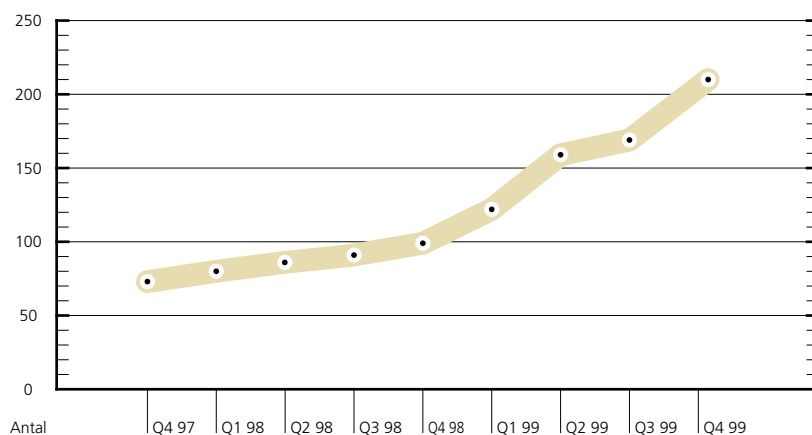


1) siffrorna avseende 1997 är proforma

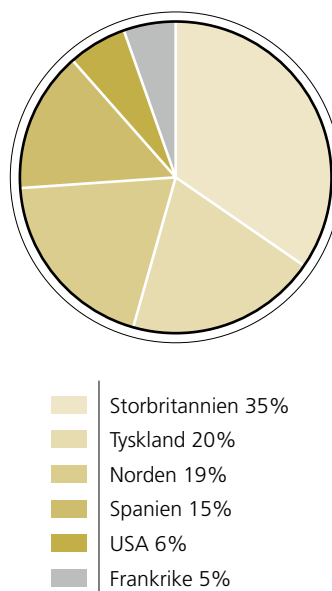
Nyckeltal

Belopp i miljoner kronor	1999	1998
Orderingång	176,2	165,8
Orderstock per 31 december	120,6	116,4
Varav löpande drifts- och supportavtal	41,4	18,5
Nettoomsättning	172,1	102,0
Bruttomarginal (%)	45,3	48,8
Rörelsemarginal (%)	-15,4	-0,5
Resultat efter finansiella poster	-25,4	0,5
Balansomslutning	237,1	85,4
Sysselsatt kapital	142,7	56,2
Nettokassa	57,6	10,1
Soliditet (%)	60	63
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-51,1	-24,1
Investeringar	-15,7	-5,5
Kassaflöde efter investeringar	-66,8	-29,6
Antal anställda vid periodens utgång	210	99
Genomsnittligt antal anställda	158	87
Nettoomsättning per anställd	1,1	1,2

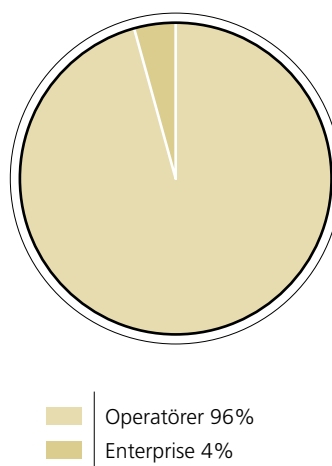
Antal anställda 1998-99



Nettoomsättning 1999 per marknad



Nettoomsättning 1999 per marknadssegment



Förvaltningsberättelse

Verksamheten

Teligent har under 1999 haft en fortsatt god tillväxt och stärkt sin position på den snabbt växande europeiska marknaden för avancerade mervärdestjänster. Under året har initiala leveranser skett i Tyskland, Frankrike, Schweiz och Turkiet.

Den omfattande satsningen på marknadsexpansion i Europa har genomförts med gott resultat och flera viktiga nya kunder har tillkommit. Teligent är nu etablerat via egna dotterbolag på de större marknaderna i Europa.

Per 31 december förvärvades Bulls division Open Voice vilket väsentligt stärkt Teligents position inom messaging.

Sedan den 12 april 1999 är Teligentaktien noterad på OM Stockholmsbörsens O-lista. I samband med introduktionen genomfördes en nyemission om 4.700.000 aktier som tillförde bolaget cirka 112 miljoner kronor efter emissionskostnader.

Orderingång

Orderingången ökade till 176,2 (165,8) miljoner kronor, varav utomnordiska marknader svarade för 76 (78) procent.

Per 31 december 1999 uppgick orderstocken till 120,6 (116,4) miljoner kronor. Värdet av löpande support- och driftsavtal i orderstocken uppgick till 41,4 (18,5) miljoner kronor.

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 69 procent till 172,1 (102,0) miljoner kronor. Av nettoomsättningen avser 27,0 (14,1) miljoner kronor intäkter för löpande support- och driftsavtal.

Teligent tillämpar redovisningsprincipen att resultatavräkna fastprisprojekt i samband med leveransacceptans från kund. Detta innebär att nettoomsättningen ej innehåller den löpande faktureringen utan endast resultatavräknade projekt. Per 31 december 1999 fanns 31,3 (10,7) miljoner kronor tillgångsfört avseende nedlagda 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) procent.

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 uppgick vid årets slut till 142,2 (53,5) miljoner kronor. De disponibla likvida medlen inklusive utnyttjade kreditlöften uppgick till 57,9 (12,7) miljoner kronor.

Investeringar

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

Personal

Nyrekrutering av personal i Sverige och utomlands har pågått under hela året och antalet anställda har ökat med 111 personer, varav 24 personer tillkommit genom Open Voice förvärvet. Vid årets slut var 210 (99) personer anställda i koncernen, varav 147 (78) i Sverige.

I december träffades avtal om anställning med Krister Skålberg som verkställande direktör och koncernchef i Teligent. Han kommer att tillträda sin befattning den 27 mars 2000.

Valutaexponering

Koncernens försäljning sker främst i lokal valuta i det land där respektive bolag är verksamt, vilket begränsar valutariskexponeringen. Erhållna order kurssäkras om de var för sig medför en nettoexponering om motsvarande lägst fem miljoner kronor.

Det egna kapitalet i utländska dotterbolag är inte av sådan omfattning att de föranleder behov av valutakurssäkring.

Styrelsens arbetssätt

Under 1999 genomförde styrelsen 11 protokollförda möten. Vid dessa möten behandlade styrelsen de fasta punkter som förelåg vid respektive styrelsemöte, som godkännande av protokoll från föregående styrelsemöte, affärsläge, ekonomisk rapportering och investeringar. Därutöver behandlades vid valda styrelsemöten frågor som årsbokslut, delårsrapporter, budget samt övergripande frågor som strategi- och omvärldsanalys. Vid styrelsemöte, där årsredovisningen behandlas, går Teligents revisorer igenom sina iakttagelser från granskningen av Teligents interna kontroll och bokslut.

Forts nästa sida.

Förvaltningsberättelse

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

I februari genomfördes en nyemission om 1.400.000 aktier med avvikelser från aktieägarnas företrädesrätt. Aktierna tecknades av svenska och utländska investerare. Emissionen tillförde bolaget cirka 306 miljoner kronor efter avdrag för emissionskostnader.

Utsikter för 2000

Teligent har under året fortsatt etableringen av dotterbolag i Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland. Detta innebär nu att Teligent är verksamt på de viktigaste marknaderna i Europa. Styrelsen bedömer att bolaget mot denna bakgrund är väl positionerat på den snabbväxande marknaden för avancerade mervärdestjänster.

Förslag till behandling av förlust

Koncernens fria egna kapital enligt koncernbalansräkningen uppgår till -32.551 tkr. Någon avsättning till bundna fonder föreslås ej.

Till bolagsstämman redovisas följande ansamlade förlust:

Kronor	
Balanserad förlust	- 1.952.887
Årets resultat	- 32.157.429
Summa	- 34.110.316

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att den ansamlade förlusten, -34.110.316 kronor, överförs i ny räkning.

Resultaträkningar

Belopp i tusen kronor	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		1999	1998	1999	1998
Nettoomsättning	2	172.055	102.035	125.706	86.386
Kostnad för sålda varor		– 94.083	– 52.187	– 75.413	– 50.734
<i>Bruttoresultat</i>		<i>77.972</i>	<i>49.848</i>	<i>50.293</i>	<i>35.652</i>
Försäljningskostnader		– 30.523	– 19.566	– 16.110	– 13.255
Administrationskostnader	4	– 32.391	– 19.576	– 17.841	– 13.158
Utvecklingskostnader		– 40.738	– 13.168	– 40.690	– 13.168
Övriga rörelseintäkter	5	167	1.957	167	1.292
Övriga rörelsekostnader	5	– 899	–	– 899	–
<i>Rörelseresultat</i>	<i>3</i>	<i>–26.412</i>	<i>– 505</i>	<i>–25.080</i>	<i>–2.637</i>
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	6	1.367	1.360	1.272	1.376
Räntekostnader och liknande resultatposter		– 391	– 349	– 9.008	– 1.647
<i>Resultat efter finansiella poster</i>		<i>– 25.436</i>	<i>506</i>	<i>– 32.816</i>	<i>– 2.908</i>
Minoritetsandelar i årets resultat		3	– 70		
Skatt på årets resultat	7	–180	– 263	659	–
Årets resultat		– 25.613	173	– 32.157	– 2.908

Balansräkningar

TILLGÅNGAR		Koncernen		Moderbolaget	
		Not	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31
Belopp i tusen kronor					
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	8				
Goodwill		40.000	–	40.000	–
		40.000	–	40.000	
Materiella anläggningstillgångar	9				
Byggnader och mark		3.750	3.816	–	–
Maskiner och andra tekniska anläggningar		–	–	–	–
Inventarier, verktyg och installationer		21.629	7.582	14.595	3.844
		25.379	11.398	14.595	3.844
Finansiella anläggningstillgångar	10				
Andelar i koncernföretag	11, 23			9.136	7.785
Fordringar hos koncernföretag				7.097	1.495
Andra långfristiga fordringar		443	65	37	51
		443	65	16.270	9.331
Summa anläggningstillgångar		65.822	11.463	70.865	13.175
Omsättningstillgångar					
Varulager m.m.					
Färdiga varor och handelsvaror		3.417	3.543	2.842	3.351
Pågående arbete för annans räkning	15	15.305	334	31.342	6.581
		18.722	3.877	34.184	9.932
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		50.814	46.086	14.126	17.156
Fordringar hos koncernföretag				40.415	27.876
Övriga fordringar		6.433	1.931	2.826	1.358
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	12	37.441	9.297	12.490	2.686
		94.688	57.314	69.857	49.076
Kortfristiga placeringar		45.361	8.026	45.361	8.026
Kassa och bank		12.566	4.690	3.759	1.782
Summa omsättningstillgångar		171.337	73.907	153.161	68.816
Summa tillgångar		237.159	85.370	224.026	81.991

Balansräkningar

EGET KAPITAL OCH SKULDER	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Belopp i tusen kronor					
Eget kapital	13				
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital		1.708	1.232	1.708	1.232
Aktiekapital under registrering		3	–	3	–
Överkursfond				186.143	59.346
Bundna reserver		173.072	59.346		
		174.783	60.578	187.854	60.578
<i>Ansamlad förlust</i>					
Balanserat resultat		– 6.938	– 7.277	– 1.953	– 740
Årets resultat		– 25.613	173	– 32.157	– 2.908
		– 32.551	– 7.104	– 34.110	– 3.648
Summa eget kapital		142.232	53.474	153.744	56.930
Minoritetsintresse		75	72		
Avsättningar för skatter	14, 20	63	63	–	–
Långfristiga skulder					
Checkräkningskredit	16	–	220	–	–
Skulder till kreditinstitut		295	2.372	–	–
Summa långfristiga skulder		295	2.592	–	–
Kortfristiga skulder					
Leverantörsskulder		14.785	11.194	12.578	10.143
Skulder till koncernföretag				1.876	4.052
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	17	24.826	12.713	9.642	8.777
Skatteskuld		78	73	–	–
Övriga skulder		54.805	5.189	46.186	2.089
Summa kortfristiga skulder		94.494	29.169	70.282	25.061
Summa eget kapital och skulder		237.159	85.370	224.026	81.991
Ställda säkerheter	18	14.000	14.300	10.000	10.000
Ansvarsförbindelser	19	7.789	10.076	7.789	10.076

Kassaflödesanalys

Belopp i tusen kronor	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		1999	1998	1999	1998
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat		-26.412	-505	-25.080	-2.637
Avskrivningar		6.139	2.461	3.077	1.057
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet mm.		407	841	1.782	-747
Erhållen ränta		1.141	1.360	1.046	1.376
Erlagd ränta		-391	-349	-192	-96
Betald inkomstskatt		-174	289	-	482
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		-19.290	4.097	-19.367	-565
Förändring varulager och pågående arbeten		-14.845	-2.269	-24.252	-5.188
Förändring kundfordringar		-4.728	-22.641	-18.151	-22.667
Förändring övriga kortfristiga fordringar		-32.420	-9.324	-18.785	-6.694
Förändring leverantörsskulder		3.592	3.563	20.605	3.872
Förändring övriga kortfristiga skulder		16.640	2.465	-1.576	3.763
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-51.051	-24.109	-61.526	-27.479
Investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	25	0	-	0	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	26	-15.813	-5.347	-9.524	-2.745
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		456	-	459	-
Förvärv av dotterbolag		-	-300	-	-300
Försäljning av dotterbolag		5	-	5	-
Placeringar i övriga finansiella anläggningstillgångar		-378		-6.944	-2.131
Avyttring av övriga finansiella anläggningstillgångar			134	-	
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-15.730	-5.513	-16.004	-5.176
Finansieringsverksamheten					
Nyemission		113.192	40.000	113.192	40.000
Erlagd optionspremie		1.009	-	3.722	-
Amortering av skuld		-2.297	-4.276	-	-3.000
Ökning/minskning kortfristiga finansiella skulder		88	-1.100	100	-1.000
Ovillkorat tillskott		-	977	-	977
Erhållet/lämnat koncernbidrag				-172	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		111.992	35.601	116.842	36.977
Årets kassaflöde		45.211	5.979	39.312	4.322
Likvida medel vid årets början		12.716	6.737	9.808	5.486
Likvida medel vid årets slut	27	59.927	12.716	49.120	9.808

Noter

Not 1 Redovisnings- och värderingsprinciper

Tillämpade redovisnings- och värderingsprinciper överensstämmer med BFN:s och RR:s rekommendationer och uttalanden.

Koncernredovisning

I koncernredovisningen ingår dotterföretag där moderbolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 procent av rösterna.

Koncernens bokslut är upprättat enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att dotterbolagens egna kapital vid förvärvet, fastställt som skillnaden mellan tillgångarnas och skuldernas verkliga värden, elimineras i sin helhet. I koncernens egna kapital ingår härigenom endast den del av dotterbolagens egna kapital som tillkommit efter förvärvet.

Teligent AB tillämpar dagskursmetoden för omräkning av utländska dotterbolags bokslut. Detta innebär att de utländska dotterbolagens tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs. Samtliga poster i resultaträkningen omräknas till årets genomsnittskurs. Omräkningsdifferenser förs direkt till koncernens egna kapital.

Internvinster inom koncernen elimineras i sin helhet.

I koncernens resultaträkning redovisas minoritetsandel i årets resultat. Minoritetsandel i dotterbolags egna kapital redovisas i separat post i koncernens balansräkning.

Nettoomsättning

Teligents intäkter utgörs i huvudsak av resultatavräknade fastprisprojekt avseende systemleveranser och systemuppgraderingar, samt ersättning enligt drift- och supportavtal avseende installerade system. Övriga intäkter utgörs av licensintäkter, utbildnings- och konsulttjänster.

Resultatavräkning av fastprisprojekt

Fastprisprojekt resultatavräknas vid leveransacceptans från kund, alternativt vid idrifttagande av systemet om kunden väljer att ta systemet i drift trots att leveransacceptans till Teligent ännu inte lämnats. I samband med resultatavräkning av ett projekt beaktas även förväntade kvarstående intäkter och reservering sker för bedömda kvarstående kostnader.

Intäkter från drift- och supportavtal

Intäkter från drift- och supportavtal intäktsförs linjärt över kontraktperioden.

Licensavgifter

Initiala licensavgifter intäktsförs antingen vid fullgjord leverans av programvaror enligt kontrakt, eller vid fullgjord leverans enligt kraven för resultatavräkning för fastprisprojekt, då väsentliga anpassningar återstår efter leveransdatum.

Noter

Intäkter för löpande arbeten

Konsulttjänster på löpande räkning och utbildningstjänster resultatavräknas successivt.

Garantikostnader

Beräknade kostnader för produkt- och projektgarantier belastar rörelsens kostnader i samband med att reserveringsbehoven uppstår.

Fordringar

Fordringar upptas till det belopp som efter individuell prövning beräknas bli betalt.

Utländska valutor

Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs. I de fall valutasäkringsåtgärd genomförts, t ex terminssäkring, används terminskursen.

Vid valutasäkring av framtida budgeterade flöden omvärderas inte säkringsinstrumenten vid förändrade valutakurser. Hela effekten av förändringarna redovisas i resultaträkningen när säkringsinstrumenten förfaller till betalning.

Varulager

Varulagret värderas, med tillämpning av först-in/först-ut-principen, till det lägsta av anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på balansdagen. För homogena varugrupper tillämpas kollektiv värdering.

Pågående arbete för annans räkning

Som pågående arbete redovisas nettot av nedlagda kostnader och fakturerade à-conton för ej avslutade projekt. Nedlagda kostnader omfattar direkta kostnader med tillägg för skälig andel av indirekta kostnader. Eventuella förlustrisker beaktas genom individuell värdering.

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar kommer att skrivas av över den bedömda ekonomiska livslängden. Härvid tillämpas följande avskrivningstider:

Goodwill 10 år, p.g.a. investeringens långsiktiga strategiska värde.

Materiella anläggningstillgångar skrivs av systematiskt över den bedömda ekonomiska livslängden. Härvid tillämpas följande avskrivningstider:

Kontorsbyggnader	50 år
Inventarier, verktyg och installationer	3-5 år

Noter

Forsknings- och utvecklingsarbeten

Utgifter för forsknings- och utvecklingsarbeten kostnadsförs löpande när de uppkommer.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- och utbetalningar.

Som likvida medel klassificeras, förutom kassa- och banktillgodohavanden, kortfristiga finansiella placeringar som dels är utsatta för endast en obetydlig risk för värdefluktuationer, dels

- handlas på en öppen marknad till kända belopp eller
- har en kortare återstående löptid än tre månader från anskaffningstidpunkten.

Samtliga belopp i tusen kronor om inte annat anges.

Not 2 Nettoomsättning

Resultatavräknad fakturering	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Periodens fakturering	178.936	98.746	121.611	79.519
Ingående balanserad fakturering	10.306	13.595	4.095	10.962
Utgående balanserad fakturering	– 17.187	– 10.306	–	– 4.095
Resultatavräknad fakturering	172.055	102.035	125.706	86.386

Nettoomsättningens fördelning på geografiska marknader

Nettoomsättningen fördelar sig på geografiska marknader enligt följande:

Resultatavräknad fakturering	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Norden	37.5	49.7	18.1	48.6
Övriga Europa	124.1	50.5	97.1	35.8
Övriga världen	10.4	2.0	10.5	2.0
Summa	172.0	102.2	125.7	86.4

Not 3 Personal

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader.

	1999		1998	
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader
Moderbolaget	27.036	11.533	20.867	8.823
(varav pensionskostnader)		(2.050)		(1.557)
Dotterbolag	32.152	7.307	10.202	1.951
(varav pensionskostnader)		(726)		(133)
Koncernen	59.188	18.840	31.069	10.774
(varav pensionskostnader)		(2.776)		(1.690)

Not 3 forts.

Noter

Not 3 forts.

	1999		1998	
	Styrelse och verkställande direktör	Övriga anställda	Styrelse och verkställande direktör	Övriga anställda
Moderbolaget, Sverige	967	26.069	823	20.044
(varav tantiem)	(100)		(100)	
Dotterföretag i Sverige	658	7.479	377	2.363
Dotterföretag i England	1.990	11.297	1.224	5.158
(varav tantiem)	(54)		(273)	
Dotterföretag i Spanien	857	4.567	253	544
Dotterföretag i Tyskland	324	2.976	–	13
Dotterföretag i Frankrike	0	2.004	–	270
Koncernen totalt	4.796	54.392	2.677	28.392
	(154)		(373)	

Ledande befattningshavares villkor och ersättningar m.m.

Av moderbolagets pensionskostnader avser 102 (97) styrelse och VD. Motsvarande belopp för koncernen är 285 (127).

Till de av styrelsens ledamöter, vilka ej är anställda av Teligent AB, har under 1999 utgått arvode om 120 (90), varav till styrelsens ordförande 40 (40). Härutöver utgick konsultarvode om 118 kr till styrelsens ordförande.

Till verkställande direktören har under året utgått lön om 847 (723) inklusive bonus om 100. Pension för verkställande direktören utgår enligt ITP-plan. För det fall anställningsavtalet sägs upp har verkställande direktören 12 månaders uppsägningstid. Avgångsvederlag utgår ej vid uppsägning. För övriga ledande befattningshavare gäller avtal om en uppsägningstid på 6-12 månader. Avgångsvederlag utgår ej. Pension utgår enligt ITP-plan.

Not 4 Ersättning till revisorerna

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
<i>Revision</i>				
Öhrlings PricewaterhouseCoopers	460	285	150	135
<i>Övriga uppdrag</i>				
Öhrlings PricewaterhouseCoopers	848	546	753	517
Summa	1.308	831	903	652

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisning och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisorer att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är övriga uppdrag.

Noter

Not 5 Valutakursdifferenser och valutasäkring av flöden.

I rörelseresultatet ingår valutakursdifferenser avseende rörelsefordringar och rörelseskulder enligt följande:

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Valutakursvinster	4.064	421	4.064	421
Valutakursförluster	-4.726	-193	-4.726	-193
Summa	-662	228	-662	228

Viss del av förväntade flöden av utländsk valuta kurssäkras. Totala säkringen av framtida flöden avseende de viktigaste valutorna, jämfört med förväntade flöden under de närmaste 3 månaderna, var balansdagen följande:

GBP	23%
EUR	0%
USD	46%

Per balansdagen utgörs säkringsinstrumenten av valutaterminskontrakt, vilka förfaller inom 3 månader från balansdagen. Koncernen tillämpar säkringsredovisning avseende dessa kontrakt innebärande att kontrakten inte omvärderas vid förändrade valutakurser. Om koncernen löst utestående kontrakt på balansdagen, skulle resultateffekten blivit -403 (0).

Not 6 Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Ränteintäkter koncernföretag			-	319
Ränteintäkter övriga	1.367	1.360	1.272	1.057
Summa	1.367	1.360	1.272	1.376

Not 7 Skatt på årets resultat

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Betald skatt	- 180	- 134	-	-
Latent skatt	-	- 129	-	-
Skatteeffekt av koncernbidrag			659	-
Summa	- 180	- 263	659	-

Noter

Not 8 Immateriella anläggningstillgångar

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Goodwill				
Ingående anskaffningsvärde	–	–	–	–
Investeringar	40.000	–	40.000	–
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	40.000	–	40.000	–
Utgående planenligt restvärde	40.000	–	40.000	–

Avskrivning med 10% per år görs från och med 2000.

Not 9 Materiella anläggningstillgångar

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Byggnader och mark				
Ingående anskaffningsvärde	4.061	4.040	–	–
Investeringar	–	21	–	–
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	4.061	4.061	–	–
Ingående avskrivningar	– 245	– 177	–	–
Årets avskrivningar	– 66	– 68	–	–
Utgående ackumulerade avskrivningar	– 311	– 245	–	–
Utgående planenligt restvärde	3.750	3.816	–	–

Bokfört värde fastigheter i Sverige

3.750

3.816

Taxeringsvärden fastigheter i Sverige

4.369

4.044

Maskiner och andra tekniska anläggningar

Ingående anskaffningsvärde	–	5.874	–	5.469
Försäljningar och utrangeringar	–	– 3.501	–	– 3.501
Omklassificering	–	– 2.373	–	– 1.968
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	–	0	–	0
Ingående avskrivningar	–	– 3.367	–	– 3.284
Försäljningar och utrangeringar	–	2.697	–	2.697
Omklassificering	–	670	–	587
Utgående ackumulerade avskrivningar	–	0	–	0
Utgående planenligt restvärde	–	0	–	0

Not 9 forts.

Noter

Not 9 forts.

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Inventarier, verktyg och installationer				
Ingående anskaffningsvärde	12.204	4.694	6.140	1.427
Inköp	20.813	5.329	14.524	2.745
Försäljningar och utrangeringar	– 913	– 192	– 913	–
Omklassificering	–	2.373	–	1.968
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	32.104	12.204	19.751	6.140
Ingående avskrivningar	– 4.622	– 1.680	– 2.296	– 652
Försäljningar och utrangeringar	217	124	217	–
Omklassificering	–	– 670	–	– 587
Årets avskrivningar	– 6.070	– 2.396	– 3.077	– 1.057
Utgående ackumulerade avskrivningar	– 10.475	– 4.622	– 5.156	– 2.296
Utgående planenligt restvärde	21.629	7.582	14.595	3.844

En förnyad bedömning har gjorts avseende klassificering av materiella anläggningstillgångar under 1998.

Not 10 Finansiella anläggningstillgångar

	Moderbolaget	
	1999	1998
Andelar i koncernföretag		
Ingående anskaffningsvärde	7.785	3.300
Årets förändring	1.351	4.485
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	9.136	7.785
Utgående bokfört värde	9.136	7.785
Fordringar hos koncernföretag		
Ingående anskaffningsvärde	1.495	3.545
Tillkommande fordringar	5.602	1.495
Avgående fordringar	–	– 3.545
Utgående bokfört värde	7.097	1.495

Noter

Not 11 Andelar i dotterföretag

Bolag	Kapitalandel	Antal andelar/aktier	Bokfört värde 31 dec. 1999
Integrate One AB	91%	910	330
Teligent Fastighets AB	100%	1.000	100
Teligent Enterprise Systems AB	95%	950	95
Teligent Informaphone AB	100%	1.000	100
Teligent Nordic AB	100%	1.000	200
Teligent Ltd	100%	8.000	6.456
Teligent S.A.	100%	2.500	1.289
TCI, Inc.	100%	150	11
Teligent GmbH	100%	1	219
Teligent S.A.	100%	2.494	163
Teligent Srl	95%	1	173
Summa			9.136

Innehav hos dotterföretag

Teligent Srl	5%	1	9
--------------	----	---	---

Uppgifter om dotterföretagens organisationsnummer och säte

Bolag	Org. nr.	Säte
Integrate One AB	556519-3397	Nynäshamn
Teligent Fastighets AB	556505-9689	Nynäshamn
Teligent Enterprise Systems AB	556559-3646	Nynäshamn
Teligent Informaphone AB	556559-3638	Nynäshamn
Teligent Nordic AB	556565-4588	Nynäshamn
Teligent Ltd	Utländskt dotterbolag	London, England
Teligent S.A.	Utländskt dotterbolag	Madrid, Spanien
TCI, Inc.	Utländskt dotterbolag	Raleigh, USA
Teligent GmbH	Utländskt dotterbolag	Düsseldorf, Tyskland
Teligent S.A.	Utländskt dotterbolag	Paris, Frankrike
Teligent Srl	Utländskt dotterbolag	Milano, Italien

Not 12 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Upplupna intäkter	35.356	5.512	11.117	1.808
Förutbetalda hyror	487	592	367	353
Upplupna ränteintäkter	226	–	226	–
Övriga poster	1.372	3.193	780	525
Summa	37.441	9.297	12.490	2.686

Noter

Not 13 Förändring av eget kapital

	Aktiekapital	Aktiekapital under reg.	Bundna reserver	Ansamlad förlust
Koncernen				
Belopp vid årets ingång	1.232	–	59.346	– 7.104
Nyemission	476		112.144 ¹⁾	
Pågående nyemission		3	569	
Optionspremie			1.009	
Förändring av omräkningsdifferens				170
Avsättning till bundna reserver			4	– 4
Årets resultat				– 25.613
Belopp vid årets utgång	1.708	3	173.072	– 32.551

1) Utgifter för nyemission om 10.362 har avräknats mot bundna reserver.

Akkumulerade omräkningsdifferenser som redovisats direkt mot eget kapital uppgår till 179 (9).

	Aktiekapital	Aktiekapital under reg.	Överkurs- fond	Ansamlad förlust
Moderbolaget				
Belopp vid årets ingång	1.232	–	59.346	– 3.648
Nyemission	476		122.506	
Pågående nyemission		3	569	
Optionspremie			3.722	
Erhållet koncernbidrag				6.197
Lämnade koncernbidrag				– 3.843
Skatteeffekt av koncernbidrag				– 659
Årets resultat				– 32.157
Belopp vid årets utgång	1.708	3	186.143	– 34.110

Aktiekapital består av 17.083.402 st. aktier à nom. 0,10 kr. Se även not utgivna optionsrätter.

Not 14 Avsättningar för skatter

	Koncernen	
	1999-12-31	1998-12-31
Latent skatteskuld obeskattade reserver	63	63
Summa	63	63

Not 15 Pågående arbete för annans räkning

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Nedlagda kostnader	32.492	10.640	31.342	10.676
Fakturerade belopp	–17.187	– 10.306	–	– 4.095
Summa	15.305	334	31.342	6.581

Noter

Not 16 Checkräkningskredit

Beviljat belopp på checkräkningskredit uppgår i koncernen till 10.000 (10.300) och i moderbolaget till 10.000 (10.000).

Not 17 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Upplupna projektkostnader	2.349	3.262	2.349	3.262
Förutbetalda intäkter	13.570	5.741	1.840	2.288
Semesterlöner	1.656	1.087	1.138	987
Upplupna sociala avgifter	2.431	1.247	1.222	1.082
Övriga poster	4.820	1.376	3.093	1.158
Summa	24.826	12.713	9.642	8.777

Not 18 Ställda säkerheter

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
För egna avsättningar och skulder				
Avseende Skuld till kreditinstitut:				
Företagsinteckningar	10.000	10.300	10.000	10.000
Fastighetsinteckningar	4.000	4.000	–	–
Summa ställda säkerheter	14.000	14.300	10.000	10.000

Not 19 Ansvarsförbindelser

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Ansvarsförbindelser till förmån				
för övriga koncernföretag	1.507	2.934	1.507	2.934
Royaltyåtagande NUTEK	6.282	7.142	6.282	7.142
Summa ansvarsförbindelser	7.789	10.076	7.789	10.076

Not 20 Latent skatt

I koncernen redovisas årets latent skatt, 0 (–129) , som skattekostnad i koncernresultaträkningen. Av årets latent skattekostnad är 0 (–14) hänförligt till förändring i obeskattade reserver.

Latent skatteskuld i koncernen uppgår till 63 (63) och redovisas i posten Avsättningar för skatter. Skulden avser skatt på obeskattade reserver.

Not 21 Inköp och försäljning mellan koncernföretag

Nedan anges andelen av årets inköp och försäljning avseende koncernföretag.

	Moderbolaget	
	1999	1998
Inköp	13%	7%
Försäljning	47%	42%

Noter

Not 22 Medelantal anställda

	1999		1998	
	Antal anställda	Varav män	Antal anställda	Varav män
Moderbolaget				
Sverige	78	78%	60	78%
Totalt i moderbolaget	78	78%	60	78%
Dotterföretag				
Sverige	32	78%	10	90%
England	20	90%	15	93%
Spanien	15	86%	2	100%
Tyskland	8	90%	–	
Frankrike	5	85%	–	
Totalt i dotterföretag	80	84%	27	94%
Koncernen totalt	158	81%	87	83%

Not 23 Förändringar i koncernens sammansättning

Under 1999 har ett dotterbolag bildats, Teligent Nordic AB. Under året har 5 % av aktierna i Teligent Enterprise Systems AB har sålts till bolagets verkställande direktör.

Not 24 Utgivna optionsrätter

I juni 1997 emitterade Teligent AB skuldebrev om nominellt 35.325 kronor förenade med 353.250 avskiljbara optionsrätter. Optionsrätterna berättigar till nyteckning av 353.250 aktier i bolaget till kurs 3,90 kronor per aktie under perioden 31 december 1997–31 december 2000. Förlagslånet återbetalades i januari 1998. Kvarstående ej utnyttjade optionsrätter per 31 december 1999 var 316.000.

I oktober 1997 emitterade Teligent AB skuldebrev om nominellt 60.000 kronor förenade med 600.000 avskiljbara optionsrätter. Optionsrätterna berättigar till nyteckning av 600.000 aktier i bolaget till kurs 22 kronor per aktie under perioden 31 december 1997–31 december 2000. Förlagslånet återbetalades i april 1998. Kvarstående ej utnyttjade optionsrätter per 31 december 1999 var 572.850.

I juni 1998 emitterade Teligent AB skuldebrev om nominellt 40.000 kronor förenade med 400.000 avskiljbara optionsrätter. Optionsrätterna berättigar till nyteckning av 400.000 aktier i bolaget till kurs 50 kronor per aktie under perioden 31 december 1998–31 december 2001. Förlagslånet återbetalades i december 1998. Kvarstående ej utnyttjade optionsrätter per 31 december 1999 var 326.300.

I november 1999 emitterade Teligent AB skuldebrev om nominellt 100.000 kronor förenade med 500.000 avskiljbara optionsrätter till det helägda dotterbolaget Teligent Fastighets AB. Lånet förfaller till betalning 2000-03-31 och löper med en fast räntesats om 5 % per år. Optionsrätterna berättigar till nyteckning av 500.000 aktier i bolaget till kurs 172 kronor per aktie under perioden 1 juli 2002–15 februari 2003.

Noter

Not 25 Förvärv av immateriella anläggningstillgångar

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Årets investeringar (not 8)	40.000	–	40.000	–
Ej erlagd likvid avseende årets investeringar.	–40.000	–	–40.000	–
Summa	0	–	0	–

Not 26 Förvärv av materiella anläggningstillgångar

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Årets investeringar (not 9)	20.813	5.329	14.524	2.745
Ej betalda leverantörsfakturor avseende årets investeringar	–5.000	–	–5.000	–
Summa	15.813	5.329	9.524	2.745

Not 27 Likvida medel

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Kassa och bank	12.566	4.690	3.759	1.782
Kortfrisiga placeringar	45.361	8.026	45.361	8.026
Likvida medel	57.927	12.716	49.120	9.808

Nynäshamn den 11 februari 2000

Per Wejke

Pekka Peltola

Olle Isberg

Bengt Jørgensen

Ulf Lindstén

Verkställande direktör

Erik Mitteregger

Tommy Näslund

Stefan Wigren

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Teligent AB (publ)

Org. nr. 556398-7154

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Teligent AB (publ) för år 1999. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag till vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige.

Vi tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, behandlar förlusten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 15 februari 2000

Bertil Johanson

Auktoriserad revisor

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Britt Hansson

Auktoriserad revisor

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Styrelse

Per Wejke, Stockholm. Född 1937.

Styrelseordförande i Teligent sedan 1993. Styrelseordförande i Binär Elektronik AB, Ida Systems AB samt PartnerTech AB. Styrelseledamot i Allgon AB, Fondex AB, Provider IT Adviser AB, Safeplus AB, Telia MegaCom AB, samt TenFour AB.
Antal aktier i Teligent: 800.000.



Pekka Peltola, vice ordförande.

Nynäshamn. Född 1961.
Styrelseledamot i Teligent sedan 1990.
Antal aktier i Teligent: 1.099.449.



Olle Isberg

Saltsjöbaden. Född 1961. Verkställande direktör H&B Advisors AB och Visionalis AB. Styrelseledamot i Teligent sedan 1997. Styrelseordförande i Visionalis AB. Styrelseledamot i Capona AB, Epani AB, Netch Technologies AB, Telelogic AB och TeleTrade AB.
Antal aktier i Teligent: 78.000.



Bengt Jörgensen

Nynäshamn. Född 1939.
Direktör affärssamordning Telia AB.
Styrelseledamot i Teligent sedan 1998.
Antal teckningsoptioner i Teligent: 25.000.



Ulf Lindstén

Ösmo. Född 1960.
Verkställande direktör och koncernchef Teligent AB.
Styrelseledamot i Teligent sedan 1990.
Antal aktier i Teligent: 462.336.



Erik Mitteregger

Djursholm. Född 1960.
Partner Brummer & Partners Kapitalförvaltning AB.
Styrelseledamot i Teligent sedan 1998.
Antal aktier i Teligent: –



Tommy Näslund

Raleigh, USA. Född 1946.
Styrelseledamot i Teligent sedan 1992.
Verkställande direktör i NEX Inc.
Styrelseledamot i Confidence International AB.
Antal aktier i Teligent: 161.000.



Stefan Wigren

Bromma. Född 1957.
Styrelseledamot i Teligent sedan 1999.
Styrelseordförande i Mind AB. Styrelseledamot i Telelogic AB.
Antal aktier i Teligent: 10.000.
Antal teckningsoptioner i Teligent: 25.000.



Ledande befattningshavare och revisorer

**Ulf Lindstén**

Verkställande direktör
och koncernchef t.o.m.
2000-03-26.
Född 1960. Anställd i
Teligent sedan 1997.
Antal aktier i Teligent:
462.336.

Krister Skålberg

Verkställande direktör
och koncernchef fr.o.m.
2000-03-27.
Född 1961. Anställd i
Teligent sedan 2000.
*Antal teckningsoptioner
i Teligent: 165.000 st.*

Pekka Peltola

Ansvarig försäljning och
marknadsutveckling.
Född 1961. Anställd
i Teligent sedan 1990.
Antal aktier i Teligent:
1.099.449

Lars Alm

Ekonomidirektör.
Född 1957. Anställd
i Teligent sedan 1997.
*Antal teckningsoptioner
i Teligent: 22.000 st.*

Övriga ledande befattningshavare

Dotterbolag

Lars Ebbestrand Verkställande direktör, Teligent Nordic AB, Sverige

Adrian Foulkes Verkställande direktör, Teligent Ltd, Storbritannien

René Fritz Verkställande direktör, Teligent GmbH, Tyskland

Per Hållerstam Verkställande direktör, Teligent S.A., Frankrike

Peter Kullgren Verkställande direktör, Teligent Enterprise Systems AB, Sverige

Laszlo Mersich Verkställande direktör, Teligent S.A., Spanien

Teligent AB

Fredrik Backlund Marknadskommunikation

Nils Hedlund Utveckling

Jan Jonsson Projekt

Mårten Stjernberg Produktion

Revisorer

Bertil Johanson född 1949. Auktoriserad revisor

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB. Revisor i Teligent sedan 1997

Britt Hansson född 1962. Auktoriserad revisor

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB. Revisor i Teligent sedan 1998

Samtliga uppgifter per 31 december 1999. Aktie- och optionsinnehaven inkluderar aktier och optioner ägda via bolag samt närståendes innehav.

Ordlista & definitioner

Ordlista

Application Builder - Ett grafiskt verktyg för utveckling av applikationer och tjänster på plattformen Teligent P90/E. Application Builder är en integrerad del av plattformen.

GPRS - Teknologi för utökad bandbredd i GSM-nät. Ger bland annat bättre förutsättningar för mobilt Internet. Se sid. 8

IN-tjänster, *Intelligent Network services* - Tjänster utvecklade genom användning av s.k. INAP signalering, se nedan.

INAP, *Intelligent Network Applications Protocol* - Signaleringsprotokoll i telenät. Använder intelligentare och mer effektiva kopplingsvägar vilket optimerar användandet av telenätet. Med INAP separeras uppkoppling av samtal från tjänstelogik.

IVR, *Interactive Voice Response* - Digitala röstmenyer samt telefonifunktioner som styrs via knappatsen på telefonen.

Mervärdestjänster - de tjänster som adderar värde till traditionell telefoni. Se sid. 7

Messaging - Samlingsbegrepp för olika typer av meddelandehantering (röst, fax och/eller e-post).

Middleware - Programvara som ligger som ett lager mellan standardoperativsystem och applikationer. Se sid. 19

Mobilt Internet - Internetåtkomst via mobila terminaler. Se sid. 14

Nätbaserade tjänster - Funktioner levereras som en tjänst i telenäten, utan speciell slutanvändarutrustning. Se sid. 7

Positionering (inom mobiltelefoni) - Fastställning av mobila terminalers geografiska position. Se sid. 8

SR/VACD, *Special Routing/Virtual Automatic Call Distribution* - Avancerad samtalsstyrning. Se sid. 15

Terminal (inom telefoni) - Sändare/mottagare, såsom vanliga telefoner, mobiltelefoner, PDA:s (såsom PalmPilots), internetuppkopplade datorer o.dyl.

UMTS, *Universal Mobile Telecommunications System* - tredje generationens (3G) mobilstandard i Europa.

WAP, *Wireless Access Protocol* - ett protokoll som gör det möjligt att skapa avancerade mobila teletjänster, anpassade för förenklade www-sidor, små displayer och låg bandbredd. Se sid. 8

Se sid. 14-15 för presentation av mervärdestjänster som erbjuds av Teligent

Definitioner

Marginaler

Bruttomarginal

Bruttoresultat i procent av nettoomsättningen.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat i procent av nettoomsättningen.

Kapitalstruktur

Sysselsatt kapital

Balansomslutningen minskad med icke räntebärande skulder inklusive latent skatteskulder.

Nettokassa

Kassa, bank och placeringar minus räntebärande skulder.

Soliditet

Eget kapital i procent av balansomslutningen.

Kassaflöde

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Rörelseresultat plus avskrivningar minus ökning av rörelsekapitalet.

Kassaflöde efter investeringar

Rörelseresultat plus avskrivningar minus ökning av rörelsekapitalet och investeringar.

Investeringar

Investeringar, netto inklusive avyttringar.

Anställda

Nettoomsättning per anställd

Nettoomsättning dividerat med genomsnittligt antal anställda.

Data per aktie

Antal aktier vid periodens slut

Antal aktier på balansdagen.

Genomsnittligt antal aktier

Genomsnittligt antal aktier under perioden.

Resultat per aktie

Årets resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier.

Eget kapital per aktie

Utgående eget kapital dividerat med antal aktier vid periodens slut.

Teligent AB

Huvudkonor

Teligent AB
Box 213
Konsul Johnsons väg 17
149 23 Nynäshamn
Telefon 08 520 660 00
Fax 08 520 193 36

Linköping

Teligent AB
Box 1191
Teknikringen 4
581 11 Linköping
Telefon 013 465 46 00
Fax 013 465 46 01

Stockholm

Teligent AB
Box 10077
Palmfeltsvägen 5b
121 27 Stockholm-Globen
Telefon 08 448 06 20
Fax 08 649 63 21

Umeå

Teligent AB
Umestan Företagspark
903 47 Umeå
Telefon 08 520 660 00
Fax 090 133 268

Marknadsbolag

Düsseldorf

Teligent GmbH
Wahler Park
Wahler Strasse 4
D-40472 Düsseldorf
Tyskland
Telefon +49 (0)211 65 79 540
Fax +49 (0)211 65 09 135

London

Teligent Ltd
Mark House, Mark Road
Hemel Hempstead
Herts HP2 7UA
Storbritannien
Telefon +44 (0)1442 283 800
Fax +44 (0)1442 283 806

Madrid

Teligent SA
C/Caléndula 95-1º
Miniparc II
ES-28109 Alcobendas
Spanien
Telefon +34 91 658 58 80
Fax +34 91 650 25 83

Milano

Teligent Srl
Via Maurizio Gonzaga 7
IT-20123 Milano
Italien
Telefon +39 02 89013028
Fax +39 02 72006645

Paris

Teligent SA
Les Collines de l'Arche
Immeuble Opéra E
92057 Paris La Défense
Frankrike
Telefon +33 (0)1 46 93 01 30
Fax +33 (0)1 46 93 01 40

Stockholm

Teligent Nordic AB
Box 10077
Palmfeltsvägen 5b
121 27 Stockholm-Globen
Telefon 08 448 06 20
Fax 08 649 63 21

Teligent Enterprise Systems AB
Box 10077
Arenavägen 57
121 27 Stockholm-Globen
Telefon 08 448 06 20
Fax 08 556 671 60

info@teligent.se

www.teligent.se

