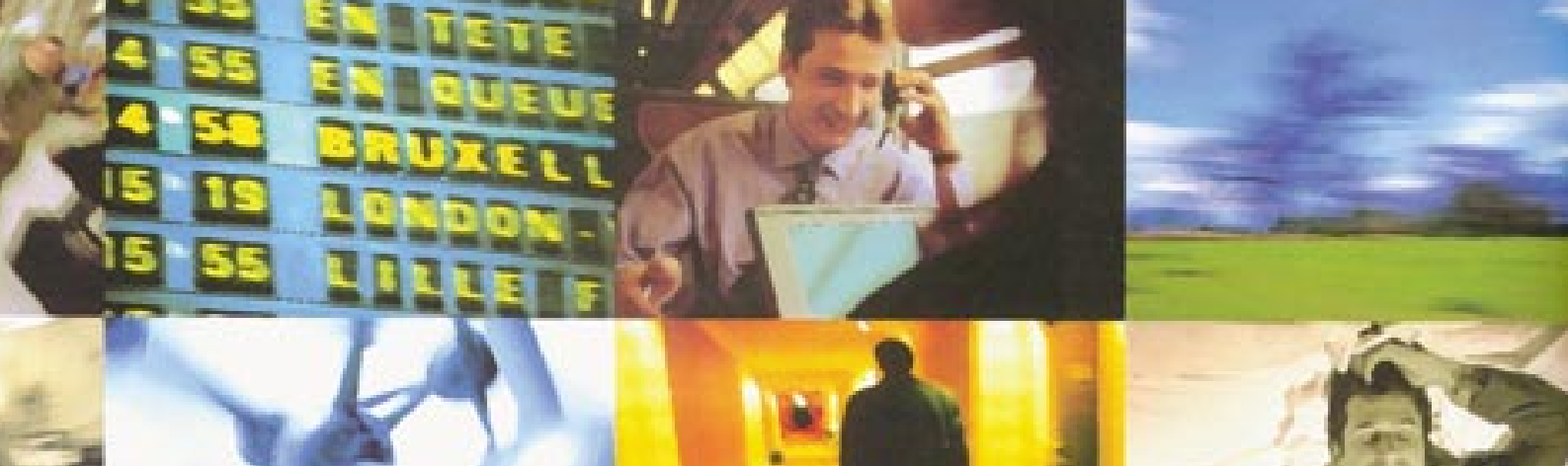
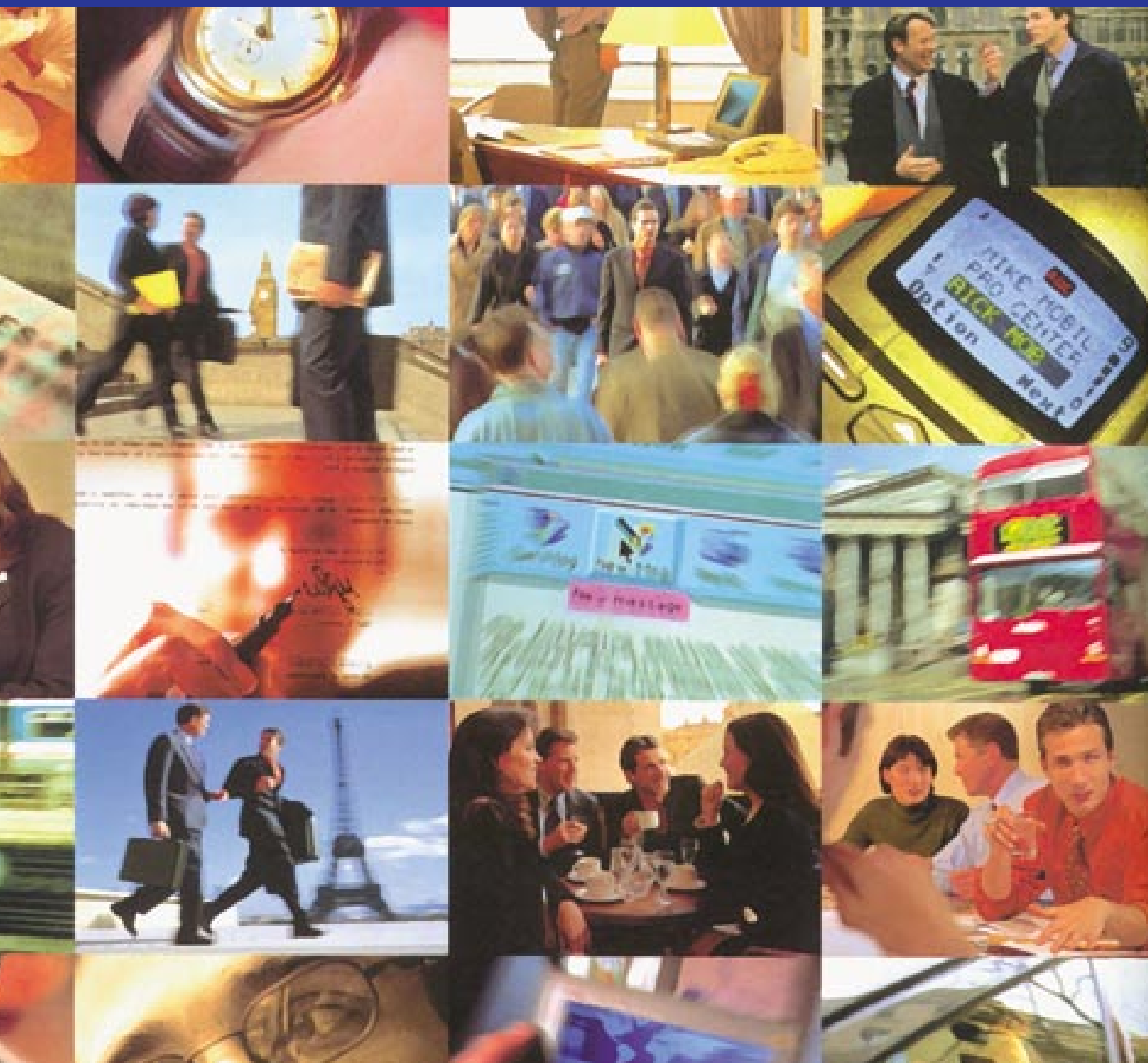




SURFBUY AB (PUBL)

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ

1 JANUARI – 31 DECEMBER 2000



BOKSLUTSKOMMUNIKÉ

1 JANUARI – 31 DECEMBER 2000

- Utvecklingen av de nya applikationerna TonePay, TeleCast, DigiCall, NeverQ och Cell ökar den potentiella marknaden.
- Nyemission som avslutades i juli tillförde SurfBuy ca 6,2 Mkr efter emissionskostnader.
- Industrifonden tecknade avtal i oktober med SurfBuy gällande finansiering om totalt 15 Mkr.
- Londonkontoret etablerat i april.
- Uppbyggnad av marknadsorganisation inför start av försäljning av Sales Booster Systemet 2001.
- Rörelseresultatet uppgick efter avskrivningar till –9, 2 Mkr och intäkterna hänför sig till referenskunder på ”e-Phone”-modulen.

För ytterligare information kontakta: Fredrik Lindqvist, Verkställande direktör 08-56 230 230
Anders Danker, Styrelseordförande 070-559 02 34

SurfBuy i korthet

“Intelligent Technology for Secure Payment and E-services” - SurfBuy AB (publ) är ett svenskt högteknologiskt företag som utvecklar, marknadsför och säljer avancerade system och applikationer i gränssnittet Internet/data/telefoni. De patentsökta tjänsterna för säkra betalningar och “Customer Response” ökar servicenivån och effektiviserar handel via digitala försäljningskanaler som t ex Internet, digital TV, telefoni, och WAP. SurfBuy erbjuder implementering av system och applikationer kombinerat med drift, övervakning samt statistikuppföljning. Företaget har kontor i Stockholm och London samt utvecklingsavdelning i Linköping.



VD's KOMMENTAR

År 2000, som är SurfBuy's första hela räkenskapsår efter starten hösten 1999, har inneburit ett år av fortsatt stark produktutveckling, förstärkning av styrelsen, uppbyggnad av organisationen och ett intensivt strategiarbete och affärsutveckling. Det ursprungliga konceptet att sammankoppla köpare och säljare vid handel på Internet har vidgats till att innefatta telefoniapplikationer som effektiviserar kommunikation och försäljning i digitala försäljningskanaler sk Customer Response.

SurfBuy kan nu erbjuda sina kunder SurfBuy SalesBooster System med en rad applikationer för säker betalning och kommunikation mellan köpare och säljare, oavsett om det rör sig om Internet, WAP eller Digital-TV.

Den nya styrelsens tillträde i maj innebar att ledningen erhöll ett starkt och engagerat stöd i såväl det operativa som i det strategiska arbetet.

Fokus på produktutveckling under år 2000

SurfBuy's verksamhet har sin bas i unik kompetens inom teknisk utveckling av CTI applikationer. Insatserna har följaktligen koncentrerats till fortsatt utveckling av applikationer och system anpassade efter de krav som marknaden för Internethandel och andra digitala försäljningskanaler ställer. Under sista kvartalet kunde SurfBuy presentera sin vidareutvecklade version av TonePay, vilken demonstrerades på Internet World mässan i november och vid årsskiftet var SurfBuy's Sales Booster System klart för lansering. När SurfBuy's produkter nu integreras med varandra i Sales Boostersystemet skapas en skalbar, dynamisk lösning för företag som vill aktivera digitala försäljningskanaler för kommunikation med sin målgrupp och därmed öka försäljningen. Vi har satsat på lösningar som är tekniskt avancerade men som ur kund- och användarsynpunkt är enkla och lätthanvända.

Omfattande oberoende säkerhetstest av SurfBuy's system genomfördes i augusti och verifierade att det finns ett mycket starkt säkerhetskoncept runt hela lösningen.

Uppbyggnad av organisationen – Etablering i UK

Från att ha varit ett renodlad utvecklingsföretag har SurfBuy under året successivt byggt upp organisationen för marknadsföring och försäljning i Sverige och England. Kontoret i London startade under april och har nu även tagit över ansvaret för marknadsföringen.

Marknaden växer

SurfBuy's marknad innefattar områden som förutspås få en fortsatt snabb tillväxt. Den europeiska e-handel beräknas öka från 10,3 miljarder euro 1999 till 124 miljarder euro år 2003 (IDC), och i en rapport utser Forrester Research interaktiv digital TV till nästa stora händelse inom reklam och annonsering. Mot bakgrund av att England idag är den största och snabbt växande marknaden i Europa för digital TV med en penetration på 29% bland hushållen känns SurfBuy's närvaro i England motiverad och rätt. År 2005 beräknas 80 miljoner hushåll i Europa använda sig av digital TV.

I en analys genomförd av NUA pekar man på att 45% av företagen inte har någon e-handel men att 91% förväntar sig att ha infört det inom två år. Marknaden består i allt högre utsträckning av etablerade företag som tar till sig handel via Internet som ytterligare en försäljningskanal, vilken kan erbjuda ny och avancerad teknik för kommunikation med kunder och återförsäljare, och vi ser en ökad integration mot existerande affärs- och logistiksystem.

I såväl debattartiklar som analysrapporter konstaterar vi dagligen att handeln och kommunikationen över Internet saknar personlig service och att ett stort antal människor – 44% av Internetanvändarna - känner sig tveksamma till säkerheten i samband med betalning on-line. Konkurrensen handlar inte enbart om produkt och pris, utan mer om service och effektiv kommunikation - även vid digital handel.

Behovet av personlig service, mänskliga kontakter och trygghet vid betalningar genererar en stor och växande marknad för CRM-lösningar (Customer Relations Management) och system för säkra betalningar. SurfBuy har idag en extremt välpositionerad produktportfölj med en rad tekniskt avancerade och funktionella applikationer som svarar upp mot dessa behov och vi är dessutom väl rustade för att försvara vår starka position på teknikutvecklingssidan. Utveckling med hög teknisk barriär i kombination med stark efterfrågan på marknaden skapar en bra förutsättning för bolagets fortsatta utveckling.

År 2001 – Systemförsäljning

Under 2001 kommer vi att koncentrerar oss på försäljningen av SalesBoostersystemet, samt att säkerställa en fortsatt marknadsdriven teknikutveckling. Vi arbetar också offensivt för att vidareutveckla samarbetet med återförsäljare och partners där vi gemensamt kan erbjuda kunderna ett mervärde i deras arbete för att generera ökad försäljning.

Fredrik Lindqvist
VD

PRODUKTER – APPLIKATIONER OCH SYSTEM

SurfBuy's produkter paketeras i tre produktkategorier; Broadcast, Customer Response och Secure Payment.

BroadCast

TeleCast – kommunikation med hundratals eller tusentals kunder, anställda, aktieägare, kursdeltagare eller andra målgrupper vid samma tillfälle. Åhörarna blir samtidigt uppringda och behöver inte komma ihåg tider eller koder.

Customer Response

e-Phone – enkel och snabb direktkontakt mellan köpare-säljare via telefon vid handel på Internet, banners samt e-mail. e-Phone arbetar som en slags "contact-router" mellan

företaget och kunden. e-Phone erbjuds på tre olika plattformar: Web (e-Phone), Digital TV (DigiCall) och WAP (CellBack).

NeverQ – är ett köhanteringssystem för callcenters med många inkommande samtal. Via NeverQ kan kunden välja att bli uppringd på valfritt nummer istället för att vänta i telefonkö.

Secure Payment

TonePay – säkra och enkla kreditkortsbetalningar via tonval under salsamtal. Känslig information som kreditkortsnummer exponeras därmed aldrig på Internet.

Personal

Antalet anställda uppgick vid periodens utgång till 15 (2) varav 5 i Stockholm, 4 i London och 6 vid utvecklings- och teknikavdelningen i Linköping.

Resultat

Rörelseresultatet uppgick efter avskrivningar till -9 239 (-456) tkr och intäkterna hänför sig till referenskunder på "e-Phone"-modulen.

Likviditet och Finansiell ställning

Med stöd av ordinarie bolagsstämmans beslut att bemyndiga styrelsen att fatta beslut om nyemissioner med avvikelser från aktieägarnas företrädesrätt, beslutade styrelsen den 23 juni om genomförande av nyemission riktad till en begränsad krets placerare till priset 32 kronor per aktie (efter split). Nyemissionen tillförde bolaget ca 6,2 Mkr efter emissionskostnader.

Med stöd av ovan nämnda delegation beslutade styrelsen den 30 oktober 2000 om utgivande av skuldebrev förenade med avskiljbara optionsrätter till nyteckning för Stiftelsen Industrifonden. Skuldebrevet uppgår till 2 Mkr. Avtalet med Industrifonden innefattar ytterligare 13 Mkr i finansiering vilket vid räkenskapsårets slut ännu inte utnyttjats.

Det egna kapitalet uppgick per 31 december till 2 565 Tkr. Soliditeten uppgick vid samma tidpunkt till 41,5 % (85,6)%. Likvida medel inklusive kortfristiga placeringar uppgick den 31 december till 3 439 tkr (6 030) tkr. Räntebärande skulder uppgick till 2 000 tkr.

Händelser efter rapportperioden

Den 15 januari tillträdde Fredrik Lindqvist som VD för SurfBuy. Fredrik är civilekonom (BA, University of Florida, USA) och kommer närmast från befattningen som Försäljnings- och marknadschef Norden vid Saratoga Systems AB.

Den 1 februari tillträdde Jimmy Haglund som Försäljningschef. Jimmy har senast innehaft en befattning som Sales Director på Optima Batteries och har 10 års erfarenhet inom försäljning av stora telefonisystem hos Ericsson.

Övrigt

Sedan den 3 februari 2000 handlas aktien inofficiellt via IT Fondkommission som anger kurser. Rapportering av kurser och avslut sker till SIX, Reuters och Ecovision.

Med avstämningsdag den 5 juli 2000 genomfördes en split i aktien 2:1.

Den 30 oktober träffade SurfBuy och Stiftelsen Industrifonden ett avtal om finansiering på totalt 15 Mkr inklusive utgivande av skuldebrev på totalt 2 Mkr förenat med avskiljbara optionsrätter till nyteckning av totalt högst 400 000 aktier av serie B à nominellt 0:25 kr till kursen 25 kr per aktie. Teckningsperioden är 2001-07-01—2004-02-28.

Ordinarie bolagsstämma

Styrelsen har beslutat att kalla till ordinarie bolagsstämma den 15 maj 2001. Styrelsens förslag till dagordning kommer att publiceras i den annonserade kallelsen till bolagsstämman.

Kommande informationstillfällen 2001

Årsredovisning april 2001

Ordinarie bolagsstämma 15 maj

Delårsrapport jan-mars 15 maj

Halvårsrapport jan-juni 27 augusti

Delårsrapport jan-september 12 november

Stockholm den 26 februari 2001

Styrelsen

Koncernresultaträkning i sammandrag

Tkr	2000 jan-dec	1999 9 mån
Nettoomsättning	637	91
Övriga intäkter	68	-
<i>Summa</i>	<i>705</i>	<i>91</i>
Övriga externa kostnader	-5 156	-330
Personalkostnader	-4 645	-160
Avskrivningar	-186	-57
<i>Rörelseresultat</i>	<i>-9 282</i>	<i>-456</i>
Ränteintäkter	71	1
Räntekostnader	-28	
<i>Årets resultat</i>	<i>-9 239</i>	<i>-455</i>

Koncernbalansräkning i sammandrag

Tkr	2000-12-31	1999-12-31
Balanserade utvecklingskostnader	1 525	-
Inventarier	689	347
Långfristiga fordringar	163	-
Summa anläggningstillgångar	2 377	347
Kortfristiga fordringar	358	218
Kassa och Bank	3 439	6 030
Summa omsättningstillgångar	3 797	6 248
Summa tillgångar	6 174	6 595
Eget kapital	2 565	5 648
Långfristiga skulder	2 000	0
Kortfristiga skulder	1 609	947
Summa eget kapital och skulder	6 174	6 595

Kassaflödesanalys i sammandrag

Tkr	2000	1999
Rörelseresultat	- 9 282	-456
Avskrivningar	186	57
Ränteintäkter	71	1
Räntekostnader	-28	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-9 053	-398
<i>Förändring i rörelsekapitalet</i>		
Ökning (-) minskning (+) av fordringar	-303	-218
Ökning (+) minskning (-) av kortfristiga skulder	662	947
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-8 694	331
<i>Investeringsverksamheten</i>		
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-528	-404
Balanserade utvecklingskostnader	-1 525	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-2 053	-404
<i>Finansverksamheten</i>		
Nyemission	6 156	6 103
Upptagna lån	2 000	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	8 156	6 103
Förändring av likvida medel	-2 591	6 030
Likvida medel vid periodens början	6 030	-
Likvida medel vid periodens slut	3 439	6 030

Nyckeltal

	2000	1999
Avkastning på eget kapital, %	neg.	neg.
Avkastning på sysselsatt kapital, %	neg.	neg.
Soliditet, %	41,5	85,6
Eget kapital, tkr	2 565	5 648
Genomsnittligt antal anställda, koncernen	15	2
Resultat per aktie, kr	neg.	neg.
Eget kapital per aktie, kr	0,92	4,38
Antal aktier vid periodens utgång		
A-aktier	200 000	100 000
B-aktier	2 593 750	1 190 000

Definitioner nyckeltal

Avkastning på eget kapital

Resultat efter skatt i procent av genomsnittligt justerat kapital. Det senare beräknas som genomsnittet av in- och utgående balans.

Avkastning på sysselsatt kapital

Resultatet efter finansiella poster plus finansiella kostnader i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital. Sysselsatt kapital avser balansomslutning minskad med icke räntebärande skulder inklusive latent skatteskulder.

Soliditet

Eget kapital i procent av balansomslutningen.

Resultat per aktie, kr

Resultat efter full skatt dividerat med antal aktier.

Eget kapital per aktie, kr

Eget kapital enligt balansräkningen dividerat med antal utestående aktier vid periodens utgång.



SurfBuy AB, Kanalvägen 18, SE-194 61 Upplands Väsby,
tel 08-56 230 230, fax 08-59 074 170. www.surfbuy.se

