



Surfbuy AB (publ)

Delårsrapport

1 januari – 31 mars 2001

Fokusering på försäljning

- Marknadsföring och försäljning av Surfbuy Sales Booster System inleddes under perioden.
- Ny VD, Fredrik Lindqvist tillträdde den 15 januari och Försäljningschef Jimmy Haglund rekryterades till bolaget med tillträde den 1 februari.
- Uppbyggnad av försäljningsorganisationen under perioden: 6 nyanställningar varav tre i London och tre vid Stockholmskontoret.
- Partnerskap inlett med **Sun Microsystems** kring Surfbuy's SalesBooster System. Samarbetet innebär att man tillsammans kommer att marknadsföra Surfbuy's applikationer på Sun's plattform Solaris.
- Under perioden har också samarbete inletts med **Intel®** och Surfbuy är så kallad Intel® Product Integrator, IPI. Surfbuy når genom detta en global marknad som man tillsammans med Intel® kommer att erbjuda turn-key lösningar inom e-handel, CRM och customer interaction centers.
- Industrifonden har tillfört bolaget ytterligare 3 Mkr i lån.
- Rörelseresultatet uppgick efter avskrivningar till -3 670 Mkr och intäkterna hänför sig till referenskunder på "e-Phone"-modulen. Under perioden har avtal tecknats med 10 nya kunder, varav 3 även är återförsäljare av Surfbuy's applikationer och SalesBooster system.

Surfbuy i korthet

Surfbuy erbjuder "Intelligent Technology for Secure Payment and E-services" - och 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

Organisationen anpassad till kommersialiseringsfasen

Första kvartalet har vi ägnat åt uppbyggnad av struktur för systemförsäljningen och står nu väl rustade för att gå vidare i kommersialiseringsfasen. Vi har nu inriktat all kraft i företaget mot försäljningen.

Jag ser mycket positivt på marknaden för våra produkter och kan konstatera att Surfbuy's marknad innefattar områden som förutspås få en fortsatt stark tillväxt. Den europeiska e-handel beräknas öka från 10,3 miljarder euro 1999 till 124 miljarder euro år 2003 (IDC), och Forrester Research utnämner interaktiv digital TV till nästa stora händelse. Det är också tydligt att behovet av personlig service, mänskliga kontakter och trygghet vid betalningar genererar en stor och växande marknad för CRM-lösningar (Customer Relationship Management) och system för säkra betalningar.

Vi erbjuder idag våra 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. Med små paketeringsinsatser kan vi bredda kundsegmenten och anpassa våra applikationer till att fylla specifika behov i nya delmarknader och branscher. Ett sådant exempel är TeleCast, vilken nu anpassas i en version för e-learningföretag. Förutom den samtidiga röstkommunikationen med ett stort antal geografiskt spridda elever, kan läraren genom en sk "page push"-funktion lägga ut bilder och byta sidor på webben under sändningen.

Att vi är ett produktbolag med rötterna i kvalificerat teknisk utvecklingsarbete innebär att vi inte drabbas av konsultmarknadens problem. Surfbuy säljer idag produktifierade applikationer i en marknad som visserligen har fått en del bakslag, men som växer med en stark efterfrågan på våra produkter. Kanske beror det på att fler och fler etablerade företag nu utvecklar sin Internet-handel och integrerar den nya tekniken som en naturlig del i försäljning och kommunikation med kunder. Dessutom tar man till sig erfarenheten att den i många stycken "strömlinjeformade" handeln via webben måste kompletteras med personlig kontakt och service, liksom trygghet i form av säkra betalningar – behov som våra produkter direkt svarar upp mot.

Aktivt samarbete med Sun Microsystems och Intel

Vi arbetar nu offensivt med vårt samarbete med två av marknadens giganter, Sun Microsystems och Intel. Där Surfbuy's produkter marknadsförs aktivt som integrerade applikationer och turn-key lösningar gentemot Intel's och Sun's kunder. Som Intel Product Integrator (IPI) ingår Surfbuy i ett världsomfattande elitnätverk av företag som levererar säkra och högpresterande turn-key lösningar inom e-handel, CRM och customer interaction centers. SalesBooster Systemet har testats och verifierats för levereras på Sun's Solaris plattform, vilken är Internet's ledande plattform och i slutet av maj kommer vi att hålla det första gemensamma seminariet för Sun's inbjudna kunder. Surfbuy har satsat på en hög teknisk nivå i sina produkter och som ur användarsynpunkt är enkla, skalbara och lättanvända - vi kommer att finnas där Sun och Intel finns!

Öka försäljningen och hålla nere kostnadsmassan

På intäktsidan befinner vi oss fortfarande i en svagt uppåtgående trend, vilket ligger i linje med vad vi förutsåg i början av februari. Även om Q1 inneburit uppbyggnad av struktur och organisation på försäljningssidan så kan jag konstatera att fokuseringen på försäljning har resulterat i ett ökat inflöde av potentiella kunder och offertgivning till dessa. Vårt återförsäljarnät har växt och vi har nu ytterligare fyra återförsäljare av applikationer och system. Därtill kommer samarbetet med Sun och Intel vilket inte minst ökar vår räckvidd internationellt. Som Intel Product Integrator (IPI) når vi även Intels's övriga globala partners som potentiella distributionskanaler för våra produkter. Det är min målsättning att visa resultat i form av starkt ökade intäkter i slutet av Q2 och under Q3, och vi kommer även att skära i kostnadsmassan för att öka uthålligheten fram till break-even.

Verksamheten

Surfbuy AB bildades under 1999 och verksamheten har varit starkt fokuserad på utvecklingsarbete av system och ett antal patentsökta 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.

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 säljsamtalet. Känslig information som kreditkortsnummer exponeras därmed aldrig på Internet.

Resultat

Rörelseresultatet uppgick efter avskrivningar till –3 670 tkr och intäkterna hänför sig till referenskunder på "e-Phone"-modulen.

Likviditet och Finansiell ställning

Det egna kapitalet för moderbolaget uppgick vid periodens utgång till 4 871 tkr samt för koncernen till 2 565. Soliditeten uppgick vid samma tidpunkt för moderbolaget till 59,4 %, samt för koncernen till 54 %. Likvida medel uppgick till 1 228 tkr. Räntebärande skulder uppgick till 5 000 tkr.

Personal

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

Informationstillfällen 2001

Halvårsrapport januari-juni 27 augusti

Delårsrapport januari-september 12 november

Stockholm den 15 maj 2001

Surfbuy AB (publ)

Fredrik Lindqvist
VD

Koncernresultaträkning i sammandrag

Tkr	2001 jan-mar	2000 jan-mar
Nettoomsättning	235	67
Övriga intäkter	0	-
<u>Summa</u>	<u>235</u>	<u>67</u>
Övriga externa kostnader	-1 838	-476
Personalkostnader	-2 067	-919
<u>Rörelseresultat</u>	<u>-3 670</u>	<u>-1 328</u>
Ränteintäkter	0	0
Räntekostnader	-67	0
<u>Periodens resultat</u>	<u>-3 737</u>	<u>-1 328</u>

Koncernbalansräkning i sammandrag

Tkr	2001-03-31	2000-03-31
Balanserade utvecklingskostnader	1 728	-
Inventarier	960	523
Långfristiga fordringar	163	3 508
Summa anläggningstillgångar	2 851	4 031
Kortfristiga fordringar	671	169
Kassa och Bank	1 228	490
Summa omsättningstillgångar	1 899	659
Summa tillgångar	4 750	4 690
Eget kapital	2 565	5 713
Långfristiga skulder	5 000	0
Kortfristiga skulder	922	305
Periodens resultat	-3 737	-1 328
Summa eget kapital och skulder	4 750	4 690

Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

Tkr	2001 jan-mar	2000 jan-mar
Nettoomsättning	217	67
Övriga intäkter	0	-
<u>Summa</u>	<u>217</u>	<u>67</u>
Övriga externa kostnader	-1 405	-476
Personalkostnader	-1 380	-919
<u>Rörelseresultat</u>	<u>-2 568</u>	<u>-1 328</u>
Ränteintäkter	0	0
Räntekostnader	-61	0
<u>Periodens resultat</u>	<u>-2 629</u>	<u>-1 328</u>

Moderbolagets balansräkning i sammandrag

Tkr	2001-03-31	2000-03-31
Balanserade utvecklingskostnader	1 728	-
Inventarier	694	523
Långfristiga fordringar	4 069	3 508
Summa anläggningstillgångar	6 491	4 031
Kortfristiga fordringar	649	169
Kassa och Bank	1 054	490
Summa omsättningstillgångar	1 703	659
Summa tillgångar	8 194	4 690
Eget kapital	4 871	5 713
Långfristiga skulder	5 000	0
Kortfristiga skulder	953	305
Periodens resultat	-2 629	-1 328
Summa eget kapital och skulder	8 194	4 690

Nyckeltal, för koncernen	Q1 2001	Helår 2000
Avkastning på eget kapital, %	neg.	neg.
Avkastning på sysselsatt kapital, %	neg.	neg.
Soliditet, %	54,0	41,5
Eget kapital, tkr	2 565	2 565
Genomsnittligt antal anställda, koncernen	15	15
Resultat per aktie, kr	neg.	neg.
Eget kapital per aktie, kr		0,92
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.

För ytterligare information: VD Fredrik Lindqvist, tel: 08-56 230 230

