Delårsrapport

januari – september 2002

Resultatförbättring och fortsatt positivt kassaflöde.

- Ny avancerad Mobil IN VPN lösning levererad till Connex, rumänsk mobiloperatör inom Vodafonesfären.
- Fortsatt positivt kassaflöde, 28 miljoner kronor under året. Likvida medel uppgick per 30 september till 228 (227) miljoner kronor.
- Positivt resultat efter finansnetto för tredje kvartalet, 3 (-5) miljoner kronor. Effektivitetsprogram genomfört.
- Orderingången netto uppgick till 158 (264) miljoner kronor. Nya order har erhållits till ett värde om 189 miljoner kronor.
- Orderstocken vid periodens utgång uppgick till 127 (181) miljoner kronor varav löpande ASP- och supportavtal utgjorde 83 (65) miljoner kronor.
- Nettoomsättningen uppgick till 167 (193) miljoner kronor.
- Resultat efter finansnetto uppgick till -96 (-53) miljoner kronor.

VD kommentar

Resultatet förbättrades avsevärt under tredje kvartalet jämfört med såväl motsvarande period föregående år, som årets tidigare kvartal. Detta beror dels på att det effektivitetsprogram som påbörjades under andra kvartalet börjat ge effekt och dels på att nettoomsättningen för tredje kvartalet uppgick till 71 miljoner kronor, en ökning med 26 procent i förhållande till föregående kvartal.

Teligents marknad är normalt svag under tredje kvartalet. Föregående år var ett undantag med en rekordstor orderingång, framförallt beroende på en speciell OEM leverans till Ericsson.

Det är fortfarande mycket svårt att förutsäga den generella marknadsutvecklingen. Det oroliga läget för telekom fortsätter. Inom vårt segment ser vi dock vissa signaler på att många av våra kunder planerar introduktion av den typ av mervärdestjänster som Teligent tillhandahåller.

Vi känner en fortsatt försiktig optimism, men konstaterar samtidigt att det rådande osäkra marknadsläget innebär fortsatt arbete med effektiviseringsåtgärder.

Ulf Lindstén, verkställande direktör och koncernchef

Verksamheten

Effektiviseringsprogrammet som initierades föregående kvartal har nu genomförts. Därutöver pågår ett löpande effektiviseringsarbete inom organisationen för att anpassa bolaget till rådande marknad.

Den ökade nettoomsättningen under perioden är till del ett resultat av den pågående leveransen av ett större meddelandesystem till Maroc Telecom.

Under kvartalet genomfördes också en strategiskt viktig leverans av Teligents nya mobila kontor/VPN (Virtual Privat Network) till Connex, en ledande mobiloperatör inom Vodafonesfären i Rumänien.

Marknad och försäljning

I linje med bolagets tillväxtstrategi har en fortsatt utökad bearbetning av kunder utanför Västeuropa genomförts, oftast i samarbete med partners.

Det allmänna marknadsläget är fortsatt svårbedömt och förseningar av investeringsbeslut och långa säljprocesser kännetecknar situationen.

Vi bedömer också att efterfrågan inom segmentet mervärdestjänster fortfarande är mer inriktad mot traditionella nättjänster som meddelandehantering, IN tjänster och betalningstjänster (t.ex. mobil pre-paid) och liknande.

Tredje kvartalet

Orderingången för tredje kvartalet uppgick till 35,8 (113,8) miljoner kronor.

Nettoomsättningen för tredje kvartalet uppgick till 70,8 (79,7) miljoner kronor och resultatet efter finansiella poster uppgick till 2,6 (-5,7) miljoner kronor.

Jämförelsestörande poster, 3,7 miljoner kronor, avser betalningar som erhållits under kvartalet avseende tidigare gjorda reserveringar för befarade kreditförluster.

Perioden januari – september

Orderingång

Erhållna order för perioden uppgick till 189,1 miljoner kronor, men samtidigt har under andra kvartalet tidigare redovisad orderingång om 31,5 miljoner kronor annullerats, varför orderingången netto för perioden uppgick till 157,6 (264,2) miljoner kronor.

Vid periodens utgång uppgick orderstocken till 127,3 (181,2) miljoner kronor, varav löpande ASP- och supportavtal svarade för 83,0 (64,7) miljoner kronor. Som orderstock redovisas endast den del av ASP- och supportavtal som kommer att levereras de kommande 12 månaderna.

Nettoomsättning

Nettoomsättningen för perioden uppgick till 166,6 (193,2) miljoner kronor. Av nettoomsättningen avsåg 65,4 (46,1) miljoner kronor intäkter för ASP- och supportavtal.

Nettoomsättningens fördelning på geografiska marknader redovisas nedan.

Belopp i miljoner kronor	**jan-sep 2002 (9 mån)**	**jan-sep 2001 (9 mån)**	**jan-dec 2001 (12 mån)**
Norden	70,4	71,1	94,0
Storbritannien	19,9	25,4	35,3
Spanien	6,7	10,6	15,3
Tyskland	16,4	46,1	49,0
Frankrike	29,8	6,0	6,2
USA	16,4	33,8	105,3
Övriga	7,0	0,2	1,6
Summa, nettoomsättning	**166,6**	**193,2**	**306,7**

Resultat och bruttomarginal

Rörelseresultatet för perioden uppgick till –103,0 (-61,9) miljoner kronor och resultatet efter finansiella poster uppgick till –95,6 (-53,2) miljoner kronor. Bruttomarginalen uppgick till 44,3 (52,1) procent.

Skatt

Moderbolaget har taxerade skattemässiga underskott om cirka 118 miljoner kronor. Av detta underskott har 3,0 miljoner kronor avräknats mot uppskjutna skatteskulder.

Finansiering, kassaflöde och investeringar

Koncernens egna kapital per 30 september 2002 uppgick till 320,2 (391,5) miljoner kronor. Soliditeten var 79 (89) procent. Disponibla likvida medel exklusive outnyttjade kreditlöften uppgick per 30 september 2002 till 227,9 (226,5) miljoner kronor.

Kassaflödet efter investeringar uppgick till 28,1 (-60,2) miljoner kronor. Periodens investeringar i immateriella och materiella anläggningstillgångar uppgick till 2,8 (16,2) miljoner kronor.

Personal

Antalet anställda i koncernen var 238 (276) personer, varav 161 (189) i Sverige.

Utsikter för helåret 2002

Den fortsatt rådande allmänna osäkerheten bland telekommarknadens aktörer gör att marknadsutvecklingen är synnerligen svårbedömd. Bolaget avstår därför från att lämna en prognos för helåret 2002.

Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR20 Delårsrapportering.

Från och med den 1 januari 2002 tillämpar Teligent Redovisningsrådets nya rekommendation RR15, Immateriella tillgångar i koncernredovisningen. Enligt RR15 skall utgifter för utveckling av nya produkter redovisas som immateriella tillgångar om sådana utgifter med hög sannolikhet kommer att leda till framtida ekonomiska fördelar för företaget. Anskaffningsvärdet för sådan immateriell tillgång skall avskrivas över dess bedömda nyttjandeperiod. Teligent har valt en konservativ tillämpning av de nya reglerna där mycket höga krav ställs för att utgifter för utveckling skall redovisas som tillgång.

I första kvartalet 2002 har utgifter för utveckling av nya produkter om sammanlagt 7,6 miljoner kronor redovisats som tillgång.

Vid en förnyad bedömning under årets andra kvartal av den tillgångsförda produktutvecklingen har Teligent beslutat att skriva ned samtliga immateriella tillgångar avseende produktutveckling. Enligt Teligents tidigare redovisningsprinciper kostnadsfördes samtliga utgifter för utveckling av nya produkter löpande.

Under tredje kvartalet har samtliga utgifter för utveckling av nya produkter kostnadsförts.

Övriga nya rekommendationer från Redovisningsrådet har inte haft någon påverkan på bolagets resultat och ställning.

För övrigt har samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder använts i delårsrapporten som i den senaste årsredovisningen.

Styrelsenominering

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

Per Wejke (ordf.), tfn 0708-423373

Olle Isberg, tfn 0705-906799

Nynäshamn den 25 oktober 2002

Ulf Lindstén

Verkställande direktör och koncernchef

Denna delårsrapport har ej varit föremål för särskild granskning av Bolagets revisorer.

Frågor angående denna delårsrapport besvaras av:

Ulf Lindstén, *verkställande direktör*, tfn. 08-520 660 97

Lars Alm, *ekonomidirektör*, tfn. 08-520 660 16

Kommande rapporttillfällen

Bokslutskommuniké januari-december 2002	30 januari 2003
Ordinarie bolagsstämma 2003	8 april 2003

Teligent utvecklar och marknadsför nätbaserade telekommunikationslösningar för tele- och datanät. Lösningarna levereras i form av mervärdestjänster som operatörer och tjänsteleverantörer tillhandahåller företag och allmänheten via publika nät. Bland slutkunderna finns flera stora större operatörer, bland andra BT i Storbritannien, Telefónica i Spanien, Telia i Sverige, Maroc Telecom i Marocko samt Voicestream och AT&T Wireless i USA.

Bolaget är noterat på Stockholmsbörsens O-lista och har dotterbolag i Frankrike, Italien, Spanien, Storbritannien, Sverige, Tyskland och USA.

Koncernens resultaträkning

Belopp i miljoner kronor	jul-sep 2002 (3 mån)	jul-sep 2001 (3 mån)	jan-sep 2002 (9 mån)	jan-sep 2001 (9 mån)	jan-dec 2001 (12 mån)
Nettoomsättning	70,8	79,7	166,6	193,2	306,7
Kostnad för sålda varor	-37,8	-31,8	-92,8	-92,5	-130,7
Bruttoresultat	**33,0**	**47,9**	**73,8**	**100,7**	**176**
Försäljningskostnader	-13,1	-15,8	-41,2	-46,3	-63,8
Administrationskostnader	-13,5	-15,0	-43,4	-46,1	-62,1
Utvecklingskostnader	-10,6	-21,7	-39,6	-69,5	-90,2
Jämförelsestörande poster	3,7[1]	-4,5	-45,1[2]	-4,5	-4,5
Övriga rörelseintäkter/kostnader	0,6	1,9	-7,5	3,8	3,2
Rörelseresultat	**0,1**	**-7,2**	**-103,0**	**-61,9**	**-41,4**
Finansnetto	2,5	1,5	7,4	8,7	10,6
Resultat efter finansiella poster	**2,6**	**-5,7**	**-95,6**	**-53,2**	**-30,8**
Skatt	-	-	-	-	0,8
Minoritetsintresse	-	0,3	-	0,6	0,8
Periodens resultat	**2,6**	**-5,4**	**-95,6**	**-52,6**	**-29,2**
Resultat per aktie, före utspädning	**0,14**	**-0,28**	**-4,90**	**-2,71**	**-1,50**
Resultat per aktie, efter utspädning	**0,14**	**-0,28**	**-4,90**	**-2,71**	**-1,50**
Antal aktier, före utspädning	**19.554.138**	**19.492.738**	**19.526.539**	**19.389.646**	**19.441.759**
Antal aktier, efter utspädning	**19.554.138**	**19.492.959**	**19.526.539**	**19.389.867**	**19.443.708**

*) Avskrivningar belastar rörelseresultatet med 16,3 (16,9) miljoner kronor, fördelat på immateriella anläggningstillgångar 4,1 (4,5) miljoner kronor samt materiella anläggningstillgångar 12,2 (12,4) miljoner kronor.

1)Jämförelsestörande poster avser erhållna betalningar avseende tidigare reserverade kostnader för befarade kundförluster.

2) Jämförelsestörande poster avser kostnader för kundförluster om 16,6 (0) miljoner kronor netto, nedskrivning av immateriella tillgångar avseende förvärvad goodwill 10,0 (0) miljoner kronor, balanserade kostnader för produktutveckling 7,6 (0) miljoner kronor samt kostnader i samband med personalreduktion 10,9 (4,5) miljoner kronor.

Koncernens balansräkning

Belopp i miljoner kronor	30 sep 2002	30 sep 2001	31 dec 2001
Immateriella anläggningstillgångar	29,0	44,9	43,1
Övriga anläggningstillgångar	31,6	45,6	41,1
Varulager	3,8	3,1	2,7
Kortfristiga fordringar	114,5	121,8	202,9
Kortfristiga placeringar	186,9	202,6	182,4
Kassa och bank	41,0	23,9	17,4
Summa tillgångar	**406,8**	**441,9**	**489,6**
Eget kapital	320,2	391,5	415,1
Minoritetsintressen	-	0,1	0,2
Avsättningar	-	0,9	-
Kortfristiga skulder	86,6	49,4	74,3
Summa eget kapital och skulder	**406,8**	**441,9**	**489,6**
Ställda säkerheter	**10,0**	**14,0**	**10,0**
Ansvarsförbindelser	**3,7**	**4,9**	**4,5**

Förändringar i koncernens eget kapital

Belopp i miljoner kronor	30 sep 2002	30 sep 2001
Ingående eget kapital per 31 december enl. fastställd balansräkning	415,1	436,4
Nyemissioner	-	7,8
Optionspremie	-	0,5
Förändring av omräkningsdifferens	0,7	-0,6
Periodens resultat	-95,6	-52,6
Belopp vid periodens utgång	**320,2**	**391,5**

Koncernens kassaflöde

Belopp i miljoner kronor	jan-sep 2002 (9 mån)	jan-sep 2001 (9 mån)	jan-dec 2001 (12 mån)
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-61,6	-36,3	-7,1
Förändringar av rörelsekapital	100,2	-1,1	-55,9
Investeringar	-10,5	-22,8	-23,4
Kassaflöde efter investeringar	**28,1**	**-60,2**	**-86,4**
Finansieringsverksamheten	-	0,5	-
Periodens kassaflöde	28,1	-59,7	-86,4
Likvida medel vid periodens början	199,8	286,2	286,2
Likvida medel vid periodens slut	227,9	226,5	199,8

Koncernen i sammanfattning

Belopp i miljoner kronor	jul-sept 2002 (3 mån)	Jul-sep 2001 (3 mån)	Jan-sep 2002 (9 mån)	jan-sep 2001 (9 mån)	jan-dec 2001 (12 mån)
Orderingång	35,8	113,8	157,6	264,2	332,8
Nettoomsättning	70,8	79,7	166,6	193,2	306,7
Bruttomarginal, %	46,6	60,1	44,3	52,1	57,4
Rörelseresultat	0,1	-7,2	-103,0	-61,9	-41,4
Rörelsemarginal, %	0,1	-9,0	-61,8	-32,0	-13,5
Resultat efter finansnetto	2,6	-5,7	-95,6	-53,2	-30,8
Kassaflöde efter investeringar	14,9	-26,3	28,1	-60,2	-86,4
Investeringar	0,4	2,6	10,5	22,8	24,1
Avskrivningar	5,1	6,4	16,3	16,9	22,8
Soliditet, %	-	-	79	89	85
Antal anställda vid periodens slut	-	-	238	276	276

Data per aktie

Belopp i miljoner kronor	30 sep 2002 (9 mån)	30 sep 2001 (9 mån)	31 dec 2001 (12 mån)
Antal aktier vid periodens slut	19.554.138	19.492.738	19.492.738
Genomsnittligt antal aktier	19.526.539	19.424.516	19.441.759
Resultat per aktie	-4,90	-2,71	-1,50
Resultat per aktie efter full utspädning[1)]	-4,90	-2,71	-1,50
Eget kapital per aktie	16,38	20,09	21,30
Eget kapital per aktie efter full utspädning[1)]	16,38	20,09	21,29

1) Utspädning hänförlig till utestående optionsrätter har beaktats på så sätt att utspädningseffekten beräknats som optionsrätternas samlade värde dividerat med aktiernas samlade värde. Aktiernas samlade värde har härvid beräknats som senaste betalkurs på Stockholmsbörsen den 30 sep 2002 multiplicerat med antalet aktier i bolaget, varvid ett värde på aktierna om cirka 110 miljoner kronor erhålls.

För beräkning av optionsrätternas värde har Black & Scholes formel använts med antagande om en aktiekurs motsvarande senaste betalkurs på Stockholmsbörsen den 30 sep 2002, en volatilitet om 40 procent för Teligents aktie och en riskfri ränta om 5,00 procent. Med dessa antaganden erhålls ett samlat värde för utestående optionsrätter om 0 kronor. Utspädningseffekten blir således cirka 0 procent. För beräkning av vinst per aktie efter full utspädning för perioden 1 januari – 30 september 2002 respektive eget kapital per aktie efter full utspädning per 30 september 2002 har därför antal aktier ej utökats.

Kvartalsdata

Belopp i miljoner kronor	Q3/02	Q2/02	Q1/02	Q4/01	Q3/01	Q2/01	Q1/01
Orderingång	35,8	62,4	59,4	68,6	113,8	107,0	43,4
Nettoomsättning	70,8	46,7	49,1	113,5	79,7	57,6	56,0
Bruttomarginal, %	46,6	40,1	44,9	66,4	60,1	45,0	48,1
Rörelseresultat	0,1	-81,2	-21,9	20,4	-7,2	-32,8	-21,9

Mervärdestjänster

Den hårda konkurrensen sedan avregleringen av Europas telemarknad medför ett ökat behov av mervärdestjänster. Dels ger de operatörerna konkurrenskraft genom möjligheter till differentiering och ökad kundlojalitet, dels genererar tjänsterna intäkter via abonnemangsavgifter och ett ökat användande av operatörernas nät.

Teligents tjänster är nätbaserade vilket innebär att slutanvändarna inte behöver köpa in och underhålla systemen. Kunderna kan därmed erbjuda tjänster som kan tas i drift på mycket kort tid samtidigt som deras kunder inte behöver hantera stora investeringar i hård- och mjukvara.

De flesta av Teligents tjänster kan levereras som IN tjänster, se förklaring om IN nedan.

Exempel på Teligents mervärdestjänster

UM - Unified Messaging (Enhetlig meddelandehantering)

Tjänsten ger en samlad hantering av användarens meddelande, oavsett om de är i röst-, fax- eller e-postform. Teligents UM lösning kan styras på traditionellt vis via röstmenyer och knapptryckningar på en telefon men är även utrustad med gränssnitt för fast och/eller mobil internetaccess. Meddelanden kan konverteras mellan de olika formaten, till exempel kan ett fax vidarebefordras via e-post.

MMS – Multimedia Messaging Services

MMS är en tjänst som kan liknas vid de SMS-tjänster som mobiloperatörerna erbjuder idag, med den skillnaden att meddelandet inte endast kan bestå utav text, utan också av bilder, fotografier, animationer, tal och ljud (ett e-post meddelande med godtyckliga bilagor). Ett meddelande kan skickas från en mobiltelefon som stödjer MMS till en annan mobiltelefon, eller till en e-post användare vid en uppkopplad PC eller vice versa.

Mobile Office solution

En lösning där mobiltelefonerna helt ersätter kontorstelefoner och företagsväxlar. Samtal kan kopplas mellan telefonist och medarbetare till låga internkostnader. Tjänsten hanterar även kortnummer för internsamtal, trepartskonferens och alla de övriga funktioner man väntar sig inom en företagsgrupp. Genom tjänsten kan mobiloperatörerna för första gången erbjuda en helt integrerad företagslösning utan att någon kontorsbaserad utrustning krävs förutom mobiltelefonen.

VPN - Virtuella Privata Nät

Med VPN kan samtal och annan teletrafik hanteras som om den överfördes via privata nät och abonnentväxlar trots att trafiken sker i ett publikt nät. Operatörer erbjuder denna tjänst till företag som genom t.ex. differentierade samtalstaxor, kortnummer och tilldelning av olika behörigheter kan styra och effektivisera företagets teletrafik. Med denna lösning kan GSM-telefoner integreras med den företagsinterna telestrukturen och därmed, helt eller delvis, ersätta traditionella telefoner.

Network Access

En avancerad tjänst som ger operatörer stora möjligheter att styra åtkomsten till sina nät och tjänster. Tjänsten kan bland annat användas för att erbjuda differentierade taxor eller låta eventuella återförsäljare själva registrera nya eller förändrade abonnemang.

Pre-paid solutions (förbetalda lösningar)

Teligent erbjuder flera sätt för operatören att ge sina kunder förbetalda abonnemang. Vanligast är de förbetalda telefonkort som erbjuds av de flesta mobiloperatörer men Teligent tillhandhåller även system som bygger på gratisnummer (t.ex. 020-nummer) eller förbetalda abonnemang.

Virtuella Call Center

Call center är ett samlingsnamn för olika former av telefonibaserad kundsupport. Teligents nätbaserade lösning ger operatörerna möjlighet att snabbt och till låg kostnad erbjuda de funktioner som traditionellt har varit förbundna med stora investeringar i kundspecifik utrustning. Tjänsten kan kombineras med Virtual Automatic Call Distribution (VACD) och Nummeröversättning för att ge avancerade möjligheter att styra inkommande samtal till rätt mottagare.

IN

Ett intelligent nät (IN) är ett tjänsteoberoende telekommunikationsnät. Detta innebär att intelligens flyttas från växlarna och placeras i datanoder i nätet. På så sätt erhålls möjligheter att utveckla och styra tjänsterna mer kostnadseffektivt. Nya funktioner kan introduceras i nätet på kortare tid och det är lätt att anpassa dem till varje enskild kunds behov.