

Micro Systemation AB (publ)

Resultatrapport 9807-9906

Publiceras 990813

- SoftGSM kommersiellt färdigställd
- Ett stort antal avtal klara
- Orderingången ökar kraftigt under sommaren 1999
- En intensifierad marknadsföring ger resultat

Verksamhet

Micro Systemation bedriver produktutveckling och marknadsföring av mjukvarulösningar inom område mobil datakommunikation samt därtill hörande konsultverksamhet. I november 1998 lanserade Bolaget den helt egenutvecklade produkten SoftGSM. SoftGSM är ett mjukvarumodem för GSM-kommunikation. SoftGSM ersätter hårdvara i form av exempelvis ett PC-card vid datakommunikation via GSM-nätet. Sedan december 1998 handlas B-aktien i Micro Systemation inofficiellt via SIX-systemet.

VD kommenterar utvecklingen

Vi har under det gångna året medvetet arbetat för att etablera distributions- och marknadskanaler för vår produktfamilj SoftGSM. Intresset för mobil datakommunikation växer snabbt och SoftGSM blir alltmer en naturlig del av företags- och organisationers IT-strategi. Vår inslagna väg ger inte omedelbar effekt i resultatrapporten men är otvetydigt en långsiktigt välmotiverad väg för att nå god marknadspenetration. Flertalet av vårens avtal börjar nu ge resultat i försäljning och orderingång. Under juni till juli 99 såldes över 10.000 enheter av SoftGSM vilket ligger långt över prognosen för dessa månader. Samtidigt som volymtillväxten dröjt har vår fortsatta marknadsföringssatsning belastat resultatet. Deltagandet på CeBit samt fortlöpande marknadsaktiviteter med bl a LapPower har resulterat i stor uppmärksamhet och successivt ökad försäljning. Avtalet med Option International är mycket väsentligt för den snabba försäljningstillväxten under sommaren 99 och borgar för fortsatt ökad försäljning över den etablerade GSM-världen. Licensöverenskommelsen med AboCom, en av världens största PC-Card tillverkare är ytterligare en bekräftelse på SoftGSM's höga kvalitet.

Det står klart att vi lyckats etablera SoftGSM som den teknikplattform som föredras framför konkurrerande alternativ. Trots att en viss allmän stagnation råder inom PC- och tillbehörsmarknaden ökar nu försäljningen av SoftGSM snabbare än beräknat. Det är fortsatt svårt att ge tillförlitliga prognoser för det kommande räkenskapsåret då många av våra distributionskanaler är i uppbyggnadsskedet.

Vi kommer att fortsätta att etablera SoftGSM på nya marknader under hösten och vårt fokus kommer att vara en komplett distributionsorganisation i Europa och Sydostasien.

En kontinuerlig vidareutveckling av produkten har skett under verksamhetsåret vilket gjort det möjligt att under hösten 98 stödja operativsystemen Windows 95 och 98 såväl som Nokias populära telefonserier 51XX och 61XX. I mars 99 lanserades Windows CE versionen av SoftGSM vilket rönt stor uppmärksamhet. Inom segmentet för handhållna enheter utgör SoftGSM den enda tillgängliga lösningen på många kunders kommunikationsbehov. Idag fungerar SoftGSM med ett stort antal Windows CE enheter bl a Hewlett-Packards Jornada, Compaq Aero och Casio Cassiopeia. Mycket arbete läggs på att kontinuerligt stödja nya enheter. Efterfrågan på att integrera SoftGSM-funktionalitet i olika typer av datautrustning är mycket stor. Vårt kunnande och den tekniska plattformen utgör grunden för en mängd mycket intressanta projekt.

De nya teknologier som nu gör sitt intåg på marknaden ökar i väsentlig grad behovet av integrerande produkter av SoftGSM slag. WAP (Wireless Application Protocol), UMTS, GPRS och Blåtand har alla det gemensamt att de förenklar mobil datakommunikation vilket kan förväntas öka den potentiella marknaden för SoftGSM.

Konsultverksamheten är en stark sida av bolagets verksamhet och skapar såväl synergieffekter som nya produktidéer och kompetensuppbyggnad inom organisationen. Vi ser ett ökat behov av den exklusiva kompetensprofil våra konsulter besitter.

Juli -99 har varit den enskilt bästa månaden för SoftGSM trots att detta räknas som en allmän semestermånad. Vi räknar med en något lägre försäljning under augusti men att orderingången åter tar fart under september för att mot slutet av året vara mycket god

Solna i augusti 1999

Henrik Tjernberg, VD

.

Händelser efter resultatperiodens slut

Under juli deltog bolaget i Microsofts TechEd '99 mässa. SoftGSM rönt ett mycket stort intresse och ett flertal viktiga affärskontakter knöts.

Konsultsidan har fortsatt god orderingång vilket garanterar beläggning den närmaste tiden. Intresset för att integrera SoftGSM i olika typer av vertikala applikationer ger ytterligare möjlighet för konsultverksamheten att öka i omfattning.

Verksamheten i perioden

Under hösten 98 och början av 99 har arbetet med att göra SoftGSM till en kommersiellt färdig produkt fortsatt. Parallellt med utvecklingsarbetet har marknadsorganisationen förstärkts. Detta har resulterat i att väsentliga avtal tecknats med bl a MultiTech Systems, Vivid Technology, Ositech, AboCom och Option International. Samtidigt har distributionen i Skandinavien blivit etablerad och SoftGSM ett känt varumärke. Intresset från stora marknadsaktörer som Microsoft, Compaq och Hewlett-Packard har varit stort och arbete med att nå samarbete med dessa parter fortgår.

Deltagandet på världens största data- och telekommunikationsmässa CeBIT i Hannover har tagit en stor del av uppmärksamheten under våren 99. Mässan är årets i särklass viktigaste marknadsinsats för bolaget. VD Henrik Tjernberg gjorde på plats ett framträdande med representanter från Microsoft och Hewlett-Packard. Tillsammans beskrev man styrkan med SoftGSM och Windows CE i kombination med främst den nya Jornada-serien från Hewlett-Packard. .

Marknadsinsatserna har intensifierats. Lanseringen mot GSM-operatörerna har påbörjats, vilka bedöms vara en långsiktigt mycket viktig kundkategori. På den svenska marknaden har samarbetet med Lap Power resulterat i en omfattande marknadskampanj för mobil datakommunikation på temat "Arbete i vårsolen...". SoftGSM levereras förinstallerat på samtliga Lap tops från Lap Power. Även för de svenska distributörerna Communica och PC-lan har en intensifiering av marknadsbearbetningen skett.

Affärsområde konsulttjänster har haft en beläggningsgrad uppgående till över 90 procent. Efterfrågan på SoftGSM-relaterade konsulttjänster har ökat , varför en anpassning sker av verksamheten mot detta område. Därmed ökar synergieffekterna med marknadsföringen och produktutvecklingen av SoftGSM.

Försäljningen av SoftGSM har bestått av licenser som ersättning och komplement till pc-card samt som "stand-alone" och OEM-produkt. Målsättningen är att inom kort även etablera SoftGSM som en värdefull komponent i andra typer av mobila enheter. Försäljningsvolymen har tagit fart under juni 99. Tillväxttakten förväntas öka ytterligare.

I november 1998 genomfördes en nyemission och ägarspridning vilket tillförde bolaget 5,3Mkr exkl. emissionskostnader.

På extra bolagsstämma den 1 mars beslöts om en aktiesplit på så vis att för varje gammal aktie skulle erhållas 5 nya. Nominellt belopp per aktie är därefter 0,20 kronor. Första handelsdag efter split var den 18 mars. På stämman valdes även Örjan Gatu och Jan Olof Backman till nya styrelseledamöter. Styrelsen enades sedan om att Jan Olof Backman skulle utses till ny styrelseordförande.

Resultaträkning

1998-07-01 1997-07-01
-1999-06-30 -1998-06-30

Kr

Rörelsens intäkter m m

Nettoomsättning	8 288 750	1 576 551
Aktiverat arbete för egen räkning	1 214 796	2 636 319
Övriga rörelseintäkter	0	108 950
Summa	9 503 546	4 321 820

Rörelsens kostnader

Handelsvaror	-977 230	-454 579
Övriga externa kostnader	-6 754 731	-2 030 075
Personalkostnader	-5 704 038	-1 711 833
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-319 766	-80 884
Jämförelsestörande poster	0	-150 000
Summa	-13 755 765	-4 427 371

Rörelseresultat

-4 252 219 -105 551

Resultat från finansiella investeringar

Ränteintäkter	8 099	590
Räntekostnader	-464 352	-226 548
Summa	-456 253	-225 958

Resultat efter finansiella poster

-4 708 472 -331 509

Bokslutsdispositioner

Förändring periodiseringsfond	0	127 047
Återföring av skatteutjämningsreserv	0	40 972
Summa	0	168 019

Resultat före skatt

-4 708 472 -163 490

Skatt på årets resultat

0 605

ÅRETS RESULTAT

-4 708 472 -162 885

Kommentarer till rapporten

Bolagets räkenskapsår är 0701-0630.

Omsättning

Nettoomsättningen i perioden uppgick till 8,29 mkr, vilket är lägre än beräknat och ett resultat av att flera större leveransavtal inte givit effekt förrän under verksamhetsårets slut. Allmänt sett har det tagit längre tid än beräknat att få igång försäljningen och framför allt licensieringen till de stora internationella avtalsparterna. Detta beror framför allt på att kunderna (stora multinationella organisationer) kräver tid för anpassning och noggrann testning av SoftGSM samt för framtagning av nya förpackningar och liknande.

Rörelsens kostnader

Rörelsens kostnader uppgick till 13,76 mkr. Detta är enligt förväntan för 98/99 samtidigt som mer resurser än budgeterat lades på marknadsföring under Q4 1998. Personalkostnader i perioden uppgick till 5,7 mkr. Övriga externa kostnader uppgick till 6,8 mkr.

Periodens resultat

Resultatet i perioden blev ca -4,7 mkr, vilket är lägre än beräknat. Detta beror på fördröjd omsättningstillväxt enligt ovan.

Föreliggande rapport har ej granskats av bolagets revisorer.

Nästa rapporttillfälle är kvartalsrapport för perioden 0701-0930, vilket publiceras 991016