

Uppdatering av aktuell försäljningsstatus och prognoser

Styrelse och VD för Micro Systemation har beslutat att med anledning av faktisk försäljningsutveckling samt de förseningar som uppstått i penetrationshastigheten för SoftGSM, formellt uppdatera de prognossiffror som tidigare angivits.

Etableringen av SoftGSM som en standard för mjukvarumodem har hittills gått över förväntan. Programvaran har fått mycket bra spridning och säljs nu under ett flertal starka varumärkesnamn samt ingår som gsm-lösning i flera av de marknadsledande pc-carden. SoftGSM har även tagits fram som ett slagkraftigt alternativ för flera så kallade PDA:er som Casio Cassiopeja och HPs Jornada och Compaq Aero. Tillväxten för Windows CE-baserade PDA:er är nu mycket stor och för SoftGSM innebär det en starkt expanderande marknad.

Som framgått av tidigare avgivna rapporter ligger försäljningen efter tidigare lämnade prognoser, vilket gör att de finansiella målen för kalenderåret 1999 ej kommer att uppnås. Då förskjutningen uppgår till 4-6 månader, bedöms det vara den bästa lösningen att prognosperioden läggs om till att omfatta räkenskapsår (0630). Dock är osäkerheten fortfarande betydande. Alternativet är att inte avge någon prognos, vilket bedömts som en mindre bra lösning för aktieägarna, då detta skulle skapa större osäkerhet kring utvecklingen för MSAB.

Under Juli till September har försäljningen av "stand-alone" paket legat mellan 1500 och 2000 enheter per månad med en stigande trend. Samtidigt är licensförsäljningen fortsatt mycket svårprognostiserad och varierar mellan 0 och 2500 enheter per månad. Leveransflödet är fortfarande ojämnt till följd av att nyetablerade distributionskanaler skall fyllas och tiden från det att en kanal etablerats tills dess att den har en prognostiserbar försäljning är mycket varierande. För kalenderåret 1999 tycks volymmålen kunna uppnås dock är spridningen i intäktsbilden större än beräknat. Det beror huvudsakligen på en ökad mängd licensavtal som på sikt borgar för ett stabilare orderinflöde. Osäkerheten i prognosförfarandet har sin grund i att flertalet avtal inte innehåller volymgarantier och att marknaden är mycket ny och i

stark tillväxt där små förskjutningar i tiden ger mycket stora förändringar i prognoserna.

- Vår strategi har varit att etablera långsiktiga samarbeten med ledande företag på världsmarkanden. Här har vi lyckats över förväntan men det leder samtidigt till en något fördröjd tillväxt i försäljningssiffrorna, säger Henrik Tjernberg, VD Micro Systemation i en kommentar.

Följande siffror är en prognos, vilken baseras med utgångspunkt i de försäljningsavtal som till dags dato ingåtts:

Prognos 1999-07-01 - 2000-06-30

Total antal sålda enheter	40 600 – 75 500
Intäkter, mkr	14,8 – 27,5
Vinst före skatt, mkr	5,0 – 9,5

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

Micro Systemation AB, Box 3053, Råsundavägen 1, 169 03 Solna, fax: 08-7300170, internet: www.msab.com, e-post: henrik.tjernberg@msab.com