



www.surfbuy.se

PRESSMEDDELANDE 2000-08-23

Halvårsrapport 1 januari – 30 juni 2000 SurfBuy AB (publ)

- Resultatet efter finansiella poster för perioden uppgick till – 3,8 Mkr.
- Patrick Grimlund tillträder som VD i bolaget.
- Antalet pilotkunder under perioden uppgick till 16. Vid tidpunkten för denna rapport har ytterligare sex (6) direktkunder tecknat avtal, varav tre (3) i England.
- Antalet partneravtal under perioden uppgick till fyra (4).
- Under perioden började aktien handlas inofficiellt via IT Fondkommission.
- I mars öppnades försäljningskontoret i London.
- Styrelsen har utökats med Thomas Davidsson vVD Digex Europe, Håkan Svanberg VD Sitel Norden samt Anders Danker, Ericsson Business Innovation, tillika ny styrelseordförande.
- Vid ordinarie bolagsstämma den 31 maj 2000 delegerades till styrelsen att fatta beslut om ytterligare nyemissioner fram till nästa ordinarie bolagsstämma.
- En riktad nyemission om 6,8 Mkr genomfördes efter periodens utgång i juli 2000.

Omsättningen uppgick under första halvåret till 0,3 Mkr och hänför sig till de pilotinstallationer av den första versionen av e-Phone som gjorts.

Starkt fokus på produktutveckling

- Halvårsresultatet skall ses mot bakgrund av att vi fortfarande är ett utvecklingsbolag. Vi har omarbetat vår strategi som innebär ett tydligare fokus på produkt- och systemutveckling samt partnerallianser, säger Patrick Grimlund VD på SurfBuy.

SurfBuy är tidigt ute i en marknad som beräknas bli en mångmiljardindustri. Marknaden växer och går mot allt fler digitala försäljningskanaler som t ex Internet, Digital TV, telefoni, bannerannonsering, mail och Wireless. SurfBuy utvecklar spetsteknologi i gränssnittet telekommunikation/data/Internet och tar fram lösningar som förbättrar servicegraden och effektiviteten i digitala försäljningskanaler som t ex handel över Internet.

- Vi får nu ett nytt grepp om marknaden. Dels genom vår unika kompetens inom avancerad teknologi i gränssnittet telekommunikation/data. Dels genom att utveckla en produktportfölj där samtliga produkter kan säljas som enskilda applikationer eller i hela systemlösningar. Det ger oss mycket stora intjäningsmöjligheter på sikt, fortsätter Patrick Grimlund.

Partnerallianser

- Försäljningsstrategin kommer att anpassas efter den breddade och mer avancerade produktportföljen, döpt till "SurfBuy Sales Booster". Den innebär att vi satsar mer på försäljning av systemlösningar och försäljning via partnerallianser som t ex ASP. Marknadspotentialen bedömer vi nu som väsentligt större än vad grundapplikationen e-Phone skulle kunna generera.

I mars etablerades ett försäljningskontor i London. Kontoret bearbetar nu aktivt den engelska marknaden och har fått in de första kontrakten. Den fjärde kunden i UK tecknade avtal så sent som denna vecka.

- Det är glädjande att konstatera att efterfrågan på våra lösningar inte bara gäller den svenska marknaden. Att vi på kort tid tagit hem flera affärer på den konkurrensutsatta marknaden i UK ser jag som bevis på detta. Dessutom har vi under perioden skrivit fyra partneravtal som kommer att fungera som viktiga försäljningskanaler ut på marknaden. Jag räknar med att inom kort komma ut med ytterligare information om de enskilda produkterna som ingår i "SurfBuy Sales Booster", avslutar Patrick Grimlund.

Ytterligare information lämnas av SurfBuys VD Patrick Grimlund; 0709-29 09 88

"Intelligent Technology for Effective eCommerce"

SurfBuy AB är ett ungt svenskt högteknologiskt bolag som utvecklar, marknadsför och säljer applikationer i gränssnittet data/telefoni. De patentsökta tjänsterna effektiviserar, underlättar och ökar försäljningen på Internet och andra digitala försäljningskanaler. Några av SurfBuys kunder är: Fondex, Eventguiden, Holmia, Hotellexpress, ICA, Länsförsäkringar, Silja Line, Skandia Link, Skandia Fonder, SPP, Skyways, Östgöta Enskilda bank, Gea The Phone House med flera.

SurfBuy AB, Mjärdevi Science Park, Teknikringen 1, 583 30 Linköping. 08-562 302 30