

# labs<sup>2</sup>

Informationsmemorandum  
Labs<sup>2</sup> Group AB

9 juni 2010



# **Informationsmemorandum**

**Labs<sup>2</sup> Group AB**

**556423-7716**

2010-06-09

## Innehållsförteckning

<b>DEFINITIONER OCH FÖRKORTNINGAR .....</b>	<b>3</b>
<b>ERBJUDANDET I SAMMANDRAG .....</b>	<b>4</b>
<b>SAMMANFATTNING.....</b>	<b>4</b>
<b>RISKFAKTORER.....</b>	<b>8</b>
<b>INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I LABS<sup>2</sup> GROUP AB (PUBL).....</b>	<b>12</b>
<b>BAKGRUND OCH MOTIV .....</b>	<b>15</b>
<b>VILLKOR OCH ANVISNINGAR.....</b>	<b>16</b>
<b>MARKNADENS STRUKTUR.....</b>	<b>20</b>
<b>DRIVKRAFTER OCH TRENDER .....</b>	<b>25</b>
<b>MARKNADENS STORLEK OCH TILLVÄXT .....</b>	<b>27</b>
<b>AFFÄRSIDÉ, OPERATIVA MÅL OCH STRATEGISKA ÖVERVÄGANDEN .....</b>	<b>28</b>
<b>FINANSIELL ÖVERSIKT OCH NYCKELTAL.....</b>	<b>40</b>
<b>LABS<sup>2</sup> AKTIE .....</b>	<b>47</b>
<b>ÖVRIG INFORMATION.....</b>	<b>51</b>
<b>SKATTEFRÅGOR I SVERIGE .....</b>	<b>55</b>
<b>BOLAGSORDNING .....</b>	<b>57</b>
<b>RÄKENSKAPER .....</b>	<b>59</b>

## Definitioner och förkortningar

**BRIKKS** - Labs2 egenutvecklade affärsstödsystem för bredbandstjänster

**BSS** - Business Support System

**BSS/OSS-System** - Gemensam term för BSS och OSS

**FTTx** – Nät där fibern dras ända fram till en fastighet (FTTB) eller direkt till hushållet (FTTH)

**OSS** - Operations Support Systems

**GiL** - Gigabit in Lund – Labs2 referensobjekt

**PoC** - Proof-of-Concept (Referensobjekt)

**Stadsnät** - Bredbandsnät som ägs av kommuner och/eller kommunala bolag. Det finns cirka 250 stadsnät i Sverige.

**Öppna nät** - Operatörsneutrala nät inom vilka flera operatörer kan konkurrera om slutkunden till skillnad från slutna nät som är knutna till en eller ett fåtal operatörer.

*Med "Labs<sup>2</sup>" och "Bolaget" avses Labs<sup>2</sup> Group AB (publ) org.nr 556423-7716 Erbjudandet riktar sig ej till personer vars deltagande förutsätter ytterligare informationsmemorandum, registreringar eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Det åligger envar att iaktta sådana begränsningar enligt lagar och regler utanför Sverige. Informationsmemorandumet får inte distribueras till eller inom land, bland annat USA, Kanada och Japan, där distributionen eller erbjudandet kräver åtgärder enligt föregående stycke eller strider mot lagar och regler i sådant land.*

*Svensk materiell rätt är exklusivt tillämplig på detta informationsmemorandum och på erbjudandet enligt informationsmemorandumet. Tvist rörande erbjudandet enligt detta informationsmemorandum skall avgöras enligt svensk lag och av svensk domstol. All information från tredje man har återgivits korrekt och inga uppgifter har utelämnats (såvitt Bolaget kan känna till och försäkra sig om genom jämförelse gjord med annan information som offentliggjorts av berörd tredje man) på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.*

## Erbjudandet i sammandrag

- Emissionsbelopp (högst): 9 537 928,2 SEK
- Kurs: 0,01 kr
- Antal emitterade aktier (högst): 953 792 820
- Teckningstid: 9 juni – 23 juni 2010
- Emissionen är i sin helhet säkerställd genom teckningsförbindelse samt emissionsgarantier.

## Sammanfattning

*Sammanfattningen skall enbart ses som en introduktion till informationsmemorandumet och beslut om att investera i de aktier Labs<sup>2</sup> erbjuder genom informationsmemorandumet skall grunda sig på en bedömning av informationsmemorandumet i dess helhet. Den som med anledning av uppgifterna i ett informationsmemorandum väcker talan vid domstol kan bli tvungen att påta sig kostnaderna för översättning av informationsmemorandumet. Endast i det fall att uppgifter som ingår i eller saknas i sammanfattningen eller översättningen är vilseledande eller felaktiga i förhållande till de andra delarna i informationsmemorandumet kan en person göras ansvarig för dessa uppgifter.*

### **Affärsidé**

Labs<sup>2</sup> affärsidé är att genom det egenutvecklade affärsstödsystemet BRIKKS tillhandahålla en skalbar helhetslösning för avancerade och automatiserade bredbandstjänster i syfte att göra det möjligt för bolagets kunder att öka sin konkurrenskraft på den framtida bredbandsmarknaden. Detta med hänsyn tagen till de framtida krav som bedöms ställas på såväl framtida affärsmodeller som marknadsstruktur.

### **Verksamheten i korthet**

Labs<sup>2</sup> verkar på marknaden för affärsstödsystem som används för att sälja, leverera, fakturera, administrera och övervaka bredbandstjänster. BRIKKS erbjuds framför allt till de två kundsegmenten - Kommunikationsoperatörer och Bredbandsoperatörer

### **Kommunikationsoperatör**

Ett kommunikationsoperatörsnät är ett helt operatörsnät ända fram till slutkunden men där kommunikationsoperatören avstår från att i egen regi sälja konkurrerande tjänster. Eftersom nätet är komplett med fiber och aktiv utrustning, samt marknadsplats i form av en portal kan slutanvändaren genom att ansluta sin PC till nätet och med några få klick välja mellan ett antal olika tjänsteleverantörer. Karaktäristiskt för ett öppet kommunikationsoperatörsnät är

att slutanvändaren själv kan, med några enkla handgrepp, välja sin egen mix av digitala tjänster. Kommunikationsoperatörens roll är att erbjuda tjänster som efterfrågas av såväl nätägare, fastighetsbolag som de boende samtidigt som man ansvarar för övervakning, drift och support av nätet.

### **Bredbandsoperatörer**

Den huvudsakliga verksamheten inom detta område är att erbjuda konsumenterna en eller flera digitala tjänster. De traditionella tjänsterna är fast och mobil telefoni samt tillgång till Internet. Den Skandinaviska marknaden blev tidigt avreglerad och fungerar bra som en referensmarknad. Marknaden för telefoni och Internetaccess domineras av tre aktörer, TeliaSonera, Telenor och Tele2. De första två bolagen är både nätägare på sin hemmamarknad och tidigare statliga monopol. Tele2 är ett tidigt exempel på operatörer som agerar utan egen nationell infrastruktur. Att operatörer erbjuder tjänster utan omfattande egen infrastruktur har blivit allt vanligare, särskilt i takt med att antalet aktörer som agerar nätägare utan att erbjuda egna tjänster, ökar i antal och omfattning.

### **Historik**

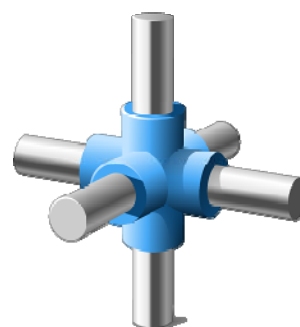
I det följande presenteras en kortfattad sammanfattning av Labs<sup>2</sup> historiska utveckling under åren 1993 – 2010. Beskrivningen gör inga anspråk på att vara heltäckande. Det som idag är Labs<sup>2</sup> har sitt ursprung i ett omfattande konsultarbete inom bredbandsområdet som Jonas Birgersson och medarbetare på Labs<sup>2</sup> gjorde för Telia under 1992-1998. Bristande intresse från Telia ledde till grundandet av Bredbandsbolaget 1998 samt bildandet av en utvecklingsenhet hos Framfab avseende mjukvara för bredband. Enheten för mjukvaruutveckling lade grunden för det som idag är BRIKKS. Initialt var kunden Bredbandsbolaget men kundstocken växte snabbt. I syfte att fokusera på kärnverksamheten BRIKKS avyttrades i mars 2006 operatörsverksamheterna Bredband2, Digisip och ViaEuropa till riskkapitalbolaget E-business. Affären innebar att varumärken med kundavtal såldes tillsammans med ett av Labs<sup>2</sup> dotterbolag. Vid 2006 års slut fanns BRIKKS levererat i över 50 nät jämfört med cirka 20 vid årets början. I januari 2007 sålde E-business verksamheterna Bredband2, ABC bredband och Digisip till SkyCom (numera namnändrat till Bredband2), som övertog avtalsrelationerna från Labs<sup>2</sup>. I mars 2007 tecknade Labs<sup>2</sup> ett tilläggsavtal med Bredband2 som innebar att Bredband2 övertog all operatörsverksamhet. Avtalet med Bredband2 innebar förbättrade möjligheter för Labs<sup>2</sup> att arbeta med alla övriga aktörer på marknaden. Under 2008 fokuserade Labs<sup>2</sup> på att bygga upp ett internationellt samarbete med partners, där färdigställandet av referensanläggningen i Lund var en viktig del. Under 2009 erhöll ett konsortium, där Labs<sup>2</sup> ingick, en genombrotsorder på en komplett BSS/OSS mjukvara avseende en pilotinstallation till en nationell kommunikationsoperatör i Schweiz. I Sverige erhöll ViaEuropa en beställning från Tele2 innebärande att ViaEuropa skulle bli

kommunikationsoperatör i Norrköping. Detta innebar att ViaEuropa fick ytterligare en ny kund liksom att beställning av anpassningar för BRIKKS gjordes till Labs2. Vidare tvingades Labs2 under året vidta rättsliga åtgärder mot Bredband2 som inte fullföljde sina åtaganden enligt avtal. I en tvist som drivs både via skiljenämnd och allmän domstol kräver Labs2 mer än 60 miljoner kronor från Bredband2. Tvisten avseende skiljedomen förväntas komma till ett avslut senast under fjärde kvartalet 2010. Under innevarande år har även pilotinstallationen i Schweiz resulterat i ett avtal med syfte till en fullskalig utrullning av tjänster.

## Marknaden

### Marknadens struktur

Labs<sup>2</sup> verkar på marknaden för affärsstödsystem som används för att sälja, leverera, fakturera, administrera och övervaka bredbandstjänster. I takt med att allt fler hushåll får tillgång till allt högre bredbandskapacitet skapas nya affärsmöjligheter för både existerande och nya aktörer. Idag har alla större aktörer på den skandinaviska marknaden åtminstone den första nivån med s.k. "Triple play", det vill säga både bredband, IP-telefoni och IPTV i ett och samma kunderbjudande. Denna utveckling har skapat en ökad efterfrågan på avancerade affärsstödsystem som gör det möjligt för både traditionella aktörer som teleoperatörer och Internetoperatörer att erbjuda avancerade bredbandstjänster. Även helt nya former av tjänsteföretag utvecklas i snabb takt. Alla dessa aktörer behöver kunna sälja, leverera, fakturera, administrera och övervaka, vilket gör att efterfrågan på affärsstödsystem ökar kraftigt. Det är detta behov som Labs<sup>2</sup> kan tillfredställa genom att erbjuda ett komplett affärsstödsystem för avancerade bredbandstjänster. Labs<sup>2</sup> säljer inga produkter eller tjänster till konsumenter utan är helt inriktade på det som traditionellt kallas "Business to Business".



### Drivkrafter och trender

Enligt Labs<sup>2</sup> finns det ett flertal så kallade drivkrafter och trender som påverkar marknaden för BSS/OSS-system. Det är relativt lätt att urskilja de två främsta drivkrafterna. Huvudanledningen till att nya aktörer kan slå sig in på marknaden är att ny teknik har utvecklats i hög takt under de senaste två decennierna. Den nya tekniken har framförallt ökat mängden tillgänglig bandbredd för privatmarknaden. När den nya tekniken blir alltmer beprövad kan ett stort antal nya aktörer agera operatörer och nätägare. Dessa nya aktörer har skapat välbehövlig konkurrens vilket i sin tur har skapat en gynnsam pris/prestanda-utveckling för konsumenten. När antalet erbjudna tjänster i näten ökar i antal så ökar även efterfrågan på affärsstödsystem som kan hantera den nya kravbilden. Tack vare bland annat

Internets stora genomslag har konsumenternas konsumtionsmönster förändrats. Idag har allt fler tillgång till Internet vilket medför att det ställs nya krav på de affärsstödsystem som Labs<sup>2</sup> kunder är beroende av för att kunna leverera konkurrenskraftiga tjänster. Konsumenten har betydligt större möjligheter idag att välja mellan flera olika leverantörer vilket skapar en konkurrenssituation som gör det allt viktigare för de aktörer som säljer tjänster till konsumenterna att ständigt utveckla sitt erbjudande. I denna hårdnande konkurrens blir flexibla och moderna affärsstödsystem ytterligare en faktor att överväga för morgondagens tjänsteleverantörer.

Förutom ovanstående drivkrafter påverkas marknaden av ett antal trender. Enligt Labs<sup>2</sup> är de mest framträdande trenderna för närvarande dels att fler tjänster säljs över samma infrastruktur, dels att nya aktörer slår sig in på marknaden.

Mot bakgrund av den pågående förändringen av marknadsstrukturen bedömer Labs<sup>2</sup> att de traditionella leverantörerna av BSS/OSS-system står inför ett antal utmaningar. Dessa måste möta sina kunders behov och krav på nya affärsmodeller och tillhörande lösningar. Eftersom marknaden blir alltmer konkurrensutsatt bör detta arbete bekostas av licensmodeller som bättre än tidigare tar hänsyn till kundens behov av förbättrade marginaler. Labs<sup>2</sup> bedömer att en affärsmodell som baseras på att kunderna betalar utifrån vilka egna intäkter de kan skapa tack vare nyttjandet av ett BSS/OSS-system, är den framtida affärsmodellen på denna marknad.

### **Finansiell utveckling och målsättningar**

Labs<sup>2</sup> styrelse har fastställt följande närliggande operativa mål:

- Att fortsätta utveckla och fördjupa säljsamarbetet med ledande internationella leverantörer av FTTx - lösningar för att maximera möjligheterna till nya avtal syftande till storskalig kommersiell användning av BRIKKS.
- Att kontinuerligt utveckla BRIKKS så att det av externa parter betraktas som ett ledande affärsstödsystem för avancerade och automatiserade bredbandstjänster.

### **Syftet med emissionen**

Anledningen till nyemissionen är att finansiellt överbrygga intäktsbortfallet orsakat av den pågående tvisten med Bredband2. Det är bolagets bedömning att om Bredband2 betalat enligt avtal skulle Labs<sup>2</sup> ha uppnått positivt kassaflöde under 2009.

### **Risker**

Det är mycket viktigt att läsaren av detta informationsmemorandum tar sig tid att noga överväga de risker som är hänförliga till Bolagets verksamhet, marknad och Erbjudandet. De



risker som finns i bolagets verksamhet är relaterade till bland annat konjunkturutvecklingen och ökande konkurrens. En väsentlig risk med en investering i Labs<sup>2</sup> bedömer styrelsen vara beroendet av partners. Bolaget samarbetar i dagsläget med möjliga partners i specifika projekt. Dessa partners är ofta globala företag med stora finansiella resurser, starkt inflytande på marknaden och som ställer stora krav på sina leverantörer och samarbetspartners. Det finns ingen säkerhet eller garanti för att Labs<sup>2</sup> lyckas utveckla framgångsrika allianser eller relationer till framtida partners. Den marknad som Labs<sup>2</sup> verkar på genomgår för närvarande stora strukturella förändringar samt att det alltid finns en ytterligare risk med teknikutveckling. Det kan ej försäkras att tekniken bakom BRIKKS eller andra leverantörers produkter i framtiden kommer att motsvara Labs<sup>2</sup>s och dess kunders krav, ej heller att framtida teknikutveckling kommer att bli framgångsrik och accepteras av kunderna samt att eventuell ny teknik kan tas i bruk utan störningar i verksamheten.

**Riskerna ovan är i övrigt inte rangordnade och skall heller inte ses som en uttömmande uppräknig. Potentiella investerare bör göra en egen bedömning av betydelsen av dessa och andra risker innan fattandet av ett investeringsbeslut. Se vidare under Riskfaktorer.**

#### **Riskfaktorer**

*En investering i aktier är förenat med risktagande. Det finns ett antal faktorer som påverkar och kan komma att påverka verksamheten i Labs<sup>2</sup>. Vid en bedömning av Bolagets framtida utveckling är det således centralt att inte bara fästa vikt vid de möjligheter till framtida vinster en positiv resultatutveckling kan ge, utan också beakta de risker investeringen medför. Nedan beskrivs utan inbördes rangordning de riskfaktorer som bedöms ha väsentlig betydelse för Bolagets framtida utveckling. Ytterligare risker som för närvarande inte är kända för Bolaget eller som idag uppfattas som oväsentliga kan få betydande inverkan på Bolagets verksamhet och finansiella ställning eller resultat. Alla riskfaktorer kan av naturliga skäl inte beskrivas utan en samlad utvärdering måste även innefatta övrig information i informationsmemorandumet samt en allmän omvärldsbedömning. Aktieägare i Bolaget löper risk att förlora hela eller delar av sitt investerade kapital.*

## Verksamhets- och branschrelaterade risker

### Beroende av partners och allianser

Labs<sup>2</sup> har fattat det strategiska beslutet att framtida försäljning skall ske via partners. Bolaget samarbetar i dagsläget med möjliga partners i specifika projekt. Dessa partners är ofta globala företag med stora finansiella resurser, starkt inflytande på marknaden och som ställer stora krav på sina leverantörer och samarbetspartners. Det finns ingen säkerhet eller garanti för att Labs<sup>2</sup> lyckas utveckla framgångsrika allianser eller relationer till framtida partners. Att till exempel hamna i en icke önskvärd beroendeställning gentemot finansiellt resursstarka partners som innehar en stark förhandlingsposition kan innebära en risk som kan påverka Labs<sup>2</sup>s omsättning och lönsamhet negativt. Potentiella partners kan även välja ett konkurrerande alternativ.



### Risker relaterade till teknikutvecklingen

Den marknad som Labs<sup>2</sup> verkar på genomgår för närvarande stora strukturella förändringar. Det kan ej försäkras att tekniken bakom BRIKKS eller andra leverantörers produkter i framtiden kommer att motsvara Labs<sup>2</sup> och dess kunders krav, ej heller att framtida teknikutveckling kommer att bli framgångsrik och accepteras av kunderna samt att eventuell ny teknik kan tas i bruk utan störningar i verksamheten.

### Förändringar i marknadsstrukturen

Telemarknadens aktörer världen över måste utveckla sina system för att anpassa sig till den nya generationens nätverk och efterfrågan på nya avancerade bredbandstjänster. Labs<sup>2</sup> kan med BRIKKS erbjuda lösningar för detta och bolaget anser att det ligger i framkant inom området. Det finns dock inget som säkerställer eller garanterar att företag med liknande verksamhet som Labs<sup>2</sup> ger sig in i verksamhet som direkt konkurrerar med BRIKKS. Det skulle t ex kunna röra sig om större globala aktörer som genom förvärv av bolag som bedriver utveckling och marknadsföring av affärsstödsystem ger sig in på marknaden, eller genom att dessa aktörer lägger stora finansiella resurser på att utveckla egna affärssystem för avancerade bredbandstjänster. Även legala förändringar påverkar marknadsstrukturen. Avregleringen av telemarknaden under 1990-talet och 2000-talet har varit en drivkraft i utvecklingen. Post- och Telestyrelsen i Sverige förespråkar åtgärder som ökar konkurrensen och inom EU sker regulatoriska initiativ till förändringar på området. Det finns emellertid inget som säkerställer eller garanterar en fortsatt avreglering av telemarknaden globalt eller i Skandinavien.

### **Framtida finansieringsbehov**

Labs<sup>2</sup> planerade expansionsplan är kapitalkrävande. Dessutom bedöms behovet av rörelsekapital att öka. Om ett ytterligare kapitalbehov uppstår finns ingen garanti för att ytterligare kapital kan anskaffas på fördelaktiga villkor, eller att sådant anskaffat kapital är tillräckligt för att finansiera verksamheten enligt lagd expansionsplan, eller att sådant kapital kan anskaffas över huvudtaget. Om ytterligare finansiering arrangeras genom ägarkapital, innebär ytterligare nyemissioner av aktier för nuvarande aktieägare – såvida de inte deltar i sådana eventuella emissioner – en utspädning av deras ägarandel i Labs<sup>2</sup>.

### **Nyckelpersoner och rekrytering**

Labs<sup>2</sup> verkar inom ett expansivt marknadssegment som dessutom är under förändring och är beroende av kvalificerad och motiverad personal inom alla funktioner. Det är av stor vikt att bolaget lyckas locka till sig och bibehålla nyckelpersonal samt att dessa upplever Labs<sup>2</sup> som en stimulerande arbetsgivare. För att lyckas med detta kommer det att ställas stora krav på professionell ledning och profilering av bolaget samt att den bedömda utvecklingen infrias.

### **Konjunkturkänslighet**

Liksom många andra företag är Labs<sup>2</sup> försäljning, lönsamhet och investeringsstrategi beroende av det allmänna konjunkturläget. En svagare konjunktur ökar risken för längre affärsprocesser, vilket påverkar kundernas beslutsförmåga och köpbenägenhet.

### **Kundberoende**

Labs<sup>2</sup> har idag ett begränsat antal kunder vilket gör bolaget sårbart. Inom överskådlig framtid bedöms inte heller antalet kunder med direkta avtal med Labs<sup>2</sup> öka i någon större utsträckning. Detta som en följd av den indirekta säljstrategin, där partners tecknar övergripande avtal och Labs<sup>2</sup> uppträder i rollen som underleverantör.

### **Tvist**

Labs<sup>2</sup> har en pågående tvist med Bredband2 och eftersom Labs<sup>2</sup> har påkallat skiljenämnds förfarande så finns det en osäkerhet om vilket utfall tvisten kommer att få. Bakgrunden till tvisten är att Labs<sup>2</sup> anser att Bredband2 inte har betalat avtalad ersättning, summan på denna icke betalade ersättning överstiger 60 MSEK. Bredband2 har även kommunicerat att de anser sig ha rätt till skadestånd från Labs<sup>2</sup>.

Även om Labs<sup>2</sup> skulle vinna tvisten så finns det inga garantier att Bredband2 har tillräcklig finansiell kapacitet för att kunna erlägga tilldömt skadestånd.

## Risker förenat med erbjudandet

### **Likviditetsrisk**

Likviditeten i Labs<sup>2</sup> aktie kan komma att påverkas av ett antal olika faktorer såsom offentliggöranden av bolagsförvärv, kvartalsvariationer i Bolagets affärer, förändringar i Bolagets prognoser, samt förändringar i ev. rekommendationer av aktieanalytiker. Risken finns att omsättningen av Bolagets aktie kan komma att variera under perioder och att avståndet mellan köp- och säljkurs från tid till annan kan vara stort. Det finns därför ingen garanti att aktier förvärvade genom erbjudandet inte kan säljas under en kort tid och till acceptabla nivåer.

## **Inbjudan till teckning av aktier i Labs<sup>2</sup> Group AB (publ)**

Härmed inbjudes aktieägarna i Labs<sup>2</sup> Group AB samt allmänheten och institutionella placerare att teckna aktier i Labs<sup>2</sup> Group AB (publ) org. nr 556423-7716, i enlighet med villkoren i detta informationsmemorandum. Syftet med kapitalanskaffningen är att finansiellt överbrygga intäktsbortfallet orsakat av den pågående tvisten med Bredband2.

Vid den extra bolagsstämman i Labs<sup>2</sup> Group AB den 31 maj 2010 beslutades om att öka bolagets aktiekapital med 9 537 928,20 kr genom att genomföra en nyemission med företrädesrätt för nuvarande aktieägare av högst 953 792 820 aktier med ett kvotvärde om 0,01 kr.

Teckningskursen är 0,01 kr, vilket innebär att Bolaget vid fulltecknad emission tillförs 9 537 928,20 SEK kr före emissionskostnader vilka beräknas uppgå till ca 2 MSEK. För varje aktie som innehades på avstämningsdagen den 7 juni 2010 ges en teckningsrätt, tre teckningsrätter ger rätten att teckna två nya aktier i Bolaget till kursen 0,01 kr per aktie. Aktieteckning med utövande av företrädesrätt med stöd av teckningsrätter skall ske genom kontant betalning under perioden 9 juni till 23 juni 2010.

Teckningsgraden kommer att offentliggöras under vecka 25. Styrelsen kommer att bestämma hur fördelningen sker av de aktier som ej tecknats med stöd av teckningsrätter. Vid överteckning kan tilldelning komma att ske med ett lägre antal aktier än vad som anmälningarna avser eller i vissa fall helt utebli.

Varje nyemitterad aktie äger lika mycket rätt till andel i Bolagets tillgångar och vinst. Varje aktie berättigar till en röst och medför rätt till utdelning för räkenskapsåret 2010. Euroclear kommer att ombesörja eventuell utdelning. Aktier kan fritt överlåtas och förvärvas; hembudsskyldigheter eller lösningsrätt föreligger ej. Totalt före emissionen finns det 1 430 690 731 aktier. Vid händelse av fullt tecknande i emissionen skulle antalet aktier öka till 2 384 483 551. Detta motsvarar en utspädning på 40 %.

Emissionen är i sin helhet säkerställd genom teckningsförbindelse samt emissionsgarantier.

**Lund i juni 2010**

**Labs<sup>2</sup> Group AB (publ)**

**Styrelsen**

Labs2 är ett företag med djup kunskap och kompetenta medarbetare som under lång tid lagt ner en stor del av sin vakna tid på att utveckla ett omfattande mjukvarusystem med syftet att underlätta för våra kunder att bygga unika bredbandstjänster.

Sverige var bland de första i världen att bygga fiberbaserade nät och ligger fortfarande tillsammans med övriga Skandinavien främst i Europa. Detta har givit oss på Labs2 en oöverträffad erfarenhet av att bygga mjukvara för framtidens fibernät. Vi ser nu allt fler stora projekt som byggs runt om i världen med ny infrastruktur helt anpassad till Internet och bredband. Dessa projekt är av naturliga skäl mycket större än de tidiga svenska satsningarna. Satsningarna börjar närma sig många hundra tusen lägenheter per projekt eller per stad, vilket i värde motsvarar flera miljarder kronor per större projekt.

Om vi börjar med att titta på Europa så bedömer FTTH Council Europé (10 feb 2009) att det i slutet på 2009 kommer att finnas över 3,6 miljoner anslutna hem via FTTH/B. Inom samma område (Europa inkl Ryssland & Turkiet) bedöms tillväxten fram t o m 2013 ge över 20,5 miljoner anslutna hem via FTTH/B. Jämför detta med att det tog över tio år att inom Europa bygga upp de första två miljoner FTTH/B anslutna hemmen. FTTH Councils systerorganisationer för Amerika och Asien påpekar att Europa ligger efter både i antal anslutna och tillväxt. Sammantaget kommer det att byggas oerhört mycket fibernät de närmaste åren. Vi på Labs2 tror att en stor del av detta kommer att ske efter en innovativ svensk modell, nämligen att erbjuda fibernätet som "öppet". Detta innebär att de nya fibernäten ersätter de gamla tele- och kabelnäten och att alla aktörer kan dela på kostnaderna för byggandet av den nya infrastrukturen. Redan 1994 startade Stokab att bygga öppna och neutrala fibernät i Stockholm. Dessa passiva nät kompletterades sedan av världens första aktiva öppna nät 1999, då den första s.k. kommunikationsoperatören ViaEuropa grundades. Tillsammans ger dessa trender; optisk fiber, kraftig inter- nationell utbyggnad av FTTH och allt större genomslag för affärsmodellen med öppet nät, ett mycket intressant marknadsläge.

Vad har då detta med Labs2 att göra? Vårt affärsstödsystem BRIKKS är idag färdigt för leverans på bred front. Funktionerna är beprövade och har ett antal år i tillräckligt stora installationer för att vi skall kunna känna tillförsikt inför framtida projekt av en förhoppningsvis allt större storlek. BRIKKS är dessutom en komplett lösning. Systemet löser inte endast vissa delar av våra kunders behov av ett automatiserat affärsstödsystem, utan det hanterar alla delar. Våra erfarenheter har kunnat överföras från ett antal individer in i ett omfattande mjukvarusystem som enligt min bedömning kan ge alla aktörer som bygger ny

infrastruktur och marknadsför nya bredbandstjänster avgörande konkurrens- fördelar. Detta gäller särskilt för de aktörer som bygger fiber- nät och speciellt i de fall där affärsmodellen är öppna nät.

Vi har inte ambitionen att bygga upp en egen global försäljningsorganisation utan litar på styrkan i BRIKKS och vårt etablerade sällsamarbete med några av de största aktörerna i branschen. Tillsammans med våra olika partners kan BRIKKS på ett avgörande sätt underlätta alla delar av processen för att bygga och driva en lönsam fiberinfrastruktur.

Huvudanledningen till att vi nu genomför denna företrädesemission är att Labs2 behöver brygga över ett intäktsbortfall som vi drabbats av då Bredband2 valt att inte betala enligt avtal. Detta agerande från Bredband2 har resulterat i att Labs2 har påkallat tvistlösning genom skiljenämnd. För att inte riskera den stora potential som vi bedömer och hoppas den kraftiga internationella utbyggnaden av fiber innebär för BRIKKS, har vi valt att genomföra denna företrädesemission.

Vi hoppas att ni finner vår verksamhet intressant och att ni fortsätter följa oss!

**Jonas Birgersson**

**Verkställande direktör**



## Bakgrund och Motiv

Labs<sup>2</sup> verkar på marknaden för affärsstödsystem som används för att sälja, leverera, fakturera, administrera och övervaka bredbandstjänster. I takt med att allt fler hushåll får tillgång till allt högre bredbandskapacitet skapas nya affärsmöjligheter för både existerande och nya aktörer. Detta medför att bland annat kommunikations- och bredbandsoperatörerna är i behov av kvalificerade och multifunktionella affärsstödsystem för att kunna tillmötesgå de allt högre kraven från konsumenterna. Labs<sup>2</sup> har en stor roll att fylla inom detta område då bolaget bedömer att dess affärsstödsystem BRIKKS har ett antal förutsättningar för att kunna erbjuda effektiva lösningar till den nya kravbilden.

Styrelsen gör bedömningen att bolagets likviditet tillsammans med likviden från denna emission räcker tills det att bolaget uppnår positivt kassaflöde. Förestående emission syftar främst till att finansiellt överbrygga intäktsbortfallet, orsakat av den pågående tvisten med Bredband2, tills positivt kassaflöde uppnås.

Vid fulltecknad nyemission tillförs Labs<sup>2</sup> Group AB 9 537 928,20 SEK kr före emissionskostnader, vilka beräknas uppgå till cirka 2 mkr. Aktiekapitalet kommer efter registreringen av nyemissionen uppgå till 23 844 835,51 kr fördelat på 2 384 483 551 aktier, envar med kvotvärde på 0,01 kr.

Styrelsen för Labs<sup>2</sup> Group AB är ansvarig för innehållet i detta informationsmemorandum. Styrelsen för Labs<sup>2</sup> Group AB försäkrar härmed att den vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i informationsmemorandumet, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting av väsentlig betydelse har utelämnats som skulle kunna påverka den bild av Labs<sup>2</sup> Group AB som skapats av informationsmemorandumet.

**Labs<sup>2</sup> Group AB (publ)**

**Styrelsen**



## Villkor och anvisningar

### Erbjudandet i sammandrag

- Emissionsbelopp (högst): 9 537 928,20 SEK
- Kurs: 0,01 kr
- Antal emitterade aktier (högst): 953 792 820
- Teckningstid: 9 juni – 23 juni 2010
- Emissionen är i sin helhet säkerställd genom teckningsförbindelse samt emissionsgarantier.

### Teckningskurs

Teckningskursen är 0,01 kr per aktie. Courtage utgår ej.

### Avstämningsdag och företrädesrätt till teckning

Emissionen riktar sig till de aktieägare i Labs<sup>2</sup> Group AB som är registrerade i aktieboken på avstämningsdagen den 7 juni 2010. Tre (3) befintliga aktier ger rätt att teckna två (2) nya aktier. Avstämningsdag för fastställande av vilka som har rätt att erhålla teckningsrätter i emissionen är den 7 juni, 2010. Aktierna handlas inklusive teckningsrätt till och med den 2 juni, 2010 och exklusive teckningsrätter från och med den 3 juni, 2010.

### Teckningsrätter

För varje aktie som innehas på avstämningsdagen erhålls en (1) teckningsrätt. För teckning av två (2) nya aktier erfordras tre (3) teckningsrätter.

### Handel med teckningsrätter

Handel med teckningsrätter kommer ske under perioden 9 juni – 18 juni 2010.

### Nyemissionens totala belopp

Genom emissionen kommer Bolagets aktiekapital att ökas med högst 9 537 928,20 kr.

### Teckningstid

Teckning med företrädesrätt (med stöd av teckningsrätter) sker genom kontant betalning under perioden 9 juni – 23 juni 2010. Efter teckningstidens utgång saknar outnyttjade teckningsrätter värde, och bokas bort från respektive ägares konto utan avisering från Euroclear.

## Anmälan

### Direktregistrerade aktier

De aktieägare eller företrädare för aktieägare som på avstämningsdagen är registrerade i den av Euroclear (tidigare VPC) för Bolagets räkning förda aktieboken, erhåller emissionsredovisning avseende erhållna teckningsrätter med vidhängande inbetalningsavi, informationsmemorandum samt "Särskild anmälningsedel" för teckning med företräde. VP-avi avseende inbokning av teckningsrätter på aktieägares aktiekonto ("VP-konto") kommer ej att skickas ut.

Emissionsredovisningen från Euroclear med förtryckt inbetalningsavi skall användas om teckning sker med stöd av SAMTLIGA erhållna teckningsrätter. Observera att teckning genom utnyttjande av samtliga erhållna teckningsrätter skall ske senast 23 juni 2010.

"Särskild anmälningsedel" skall användas om teckningsrätter har förvärvats eller avyttrats eller om av annat skäl teckning inte sker med stöd av samtliga teckningsrätter enligt emissionsredovisningen från Euroclear.

### Förvaltar- eller förmyndarregistrerade samt pantsatta aktier

Aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat hos bank eller annan förvaltare, erhåller ingen emissionsredovisning från Euroclear. Anmälan om teckning och betalning skall istället ske enligt anvisningar från förvaltaren. För den som är upptagen i det i anslutning till aktiebokens särskilt förda register över panthavare m.fl. kommer panthavaren eller förmyndaren att meddelas separat.

### Teckning utan företrädesrätt

För det fall samtliga teckningsrätter inte utnyttjas äger styrelsen rätt att inom ramen för emissionens högsta belopp besluta om tilldelning av de aktier som tecknats utan företrädesrätt. Teckning av aktier utan företrädesrätt ska ske under samma tidsperiod som teckning med företrädesrätt. Styrelsen äger dock rätt att förlänga tiden för teckning och betalning för teckning av aktier utan stöd av teckningsrätter.

Intresseanmälan om att förvärva aktier utan företrädesrätt kan göras på anmälningssedeln benämnd teckning utan stöd av teckningsrätter som medföljer emissionsredovisningen. Anmälningssedeln kan även laddas ned från [www.labs2.se](http://www.labs2.se) samt [www.aqurat.se](http://www.aqurat.se). Anmälningssedeln ska vara Aqurat Fondkommission AB tillhanda senast kl. 16:00 den 23 juni 2010. Denna anmälan är bindande. Besked om eventuell tilldelning av aktier utan företrädesrätt lämnas genom utskick av avräkningsnota vilken ska betalas i enlighet med anvisningarna på denna. Något meddelande utgår inte till dem som inte erhållit tilldelning.

## Tilldelning

### **Teckning med subsidiär företrädesrätt**

Aktier som inte tecknas med primär företrädesrätt ska erbjudas samtliga aktieägare till teckning (subsidiär företrädesrätt). Om inte sålunda erbjudna aktier räcker för den teckning som sker med subsidiär företrädesrätt, ska tilldelning därvid i första hand ske till personer som har tecknat aktie med stöd av teckningsrätter och, vid överteckning, skall tilldelning ske pro rata i förhållande till det antal teckningsrätter som sådana personer har utnyttjat för teckning av aktier. Teckning med subsidiär företrädesrätt ska ske på anmälningssedel för teckning utan företräde, där antal aktier tecknade med företrädesrätt tydligt skall framgå vid återopande av subsidiär företrädesrätt, blanketten kan beställas från Labs2 Group eller Aqurat Fondkommission AB samt laddas ner från [www.aqurat.se](http://www.aqurat.se).

### **Teckning utan företrädesrätt**

För det fall samtliga teckningsrätter inte utnyttjas genom teckning med primär eller subsidiär företrädesrätt, äger styrelsen rätt att inom ramen för emissionens högsta belopp bestämma om tilldelning till dem som tecknat aktier utan företrädesrätt att fördelas mellan dem i förhållande till tecknat belopp. Besked om eventuell tilldelning av aktier utan företrädesrätt lämnas genom utskick av avräkningsnota vilken ska betalas i enlighet med anvisningarna på denna. Utskick av avräkningsnotor beräknas ske i anslutning till teckningstidens utgång. Något meddelande utgår inte till dem som inte erhållit tilldelning.

### **Insändning av anmälningssedel**

Insändning av anmälningssedlar sker enligt instruktioner nedan.

### **Rätt till förlängning av teckningstiden samt emissionens fullföljande**

Styrelsen förbehåller sig rätten att förlänga teckningstiden och flytta fram likviddagen samt, att under alla omständigheter, fatta beslut att inte fullfölja emissionen. Beslut att förlänga teckningstiden kan senast fattas den 23 juni 2010. Beslut att inte fullfölja emissionen kan inte fattas senare än det tillfälle då det är planerat att utsända avräkningsnotor.

### **Erhållande av anmälningssedlar och informationsmemorandum samt insändning av anmälningssedlar**

Anmälningssedlar samt informationsmemorandum kan laddas ner på [www.aqurat.se](http://www.aqurat.se) alt. [www.labs2.com](http://www.labs2.com). Anmälningshandlingar kan även rekvireras från Aqurat Fondkommission AB enligt uppgifterna nedan.

**Anmälan insändes till:**

Labs2 Group AB (publ)  
c/o Aqurat Fondkommission AB  
Box 702, 182 17 Danderyd  
08-544 987 55  
Fax: 08 – 544 987 59

Anmälningssedel måste vara Aqurat Fondkommission AB tillhanda senast klockan 16:00 23 juni 2010.

Anmälan är bindande. Endast en anmälningssedel av varje sort per person kommer att beaktas. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den tryckta texten på anmälningssedeln.

**Besked om tilldelning**

När fördelning av aktier fastställts, sänds avräkningsnotor ut till dem som erhållit tilldelning. Detta beräknas ske vecka 25, 2010. De som ej tilldelats aktier erhåller inget meddelande. Om teckningstiden förlängs flyttas tiden för besked om tilldelning fram i motsvarande antal dagar.

**Betalning**

Full betalning för tilldelade aktier vilka tecknas utan företräde skall erläggas kontant enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota, samt vara Aqurat Fondkommission tillhanda senast fem bankdagar efter utsändandet av avräkningsnota. Om betalning inte sker i tid kan aktierna komma att överlåtas till annan part. Om betalning från en sådan försäljning understiger teckningskursen enligt erbjudandet kan mellanskillnaden komma att utkrävas av den person som ursprungligen tilldelades aktierna.

**Erhållande av aktier**

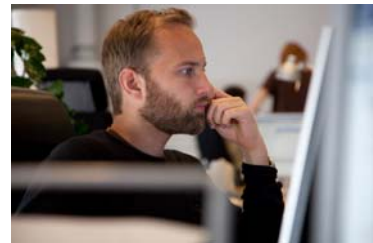
Teckning genom betalning registreras hos Euroclear så snart detta är möjligt, vilket normalt innebär några bankdagar efter betalning. Därefter erhåller tecknaren en VP-avi med bekräftelse på att inbokning av Betalda Tecknade Aktier (BTA) skett på tecknarens VP-konto. Registrering hos Bolagsverket beräknas ske under juli månad 2010 varefter BTA kommer att omvandlas till vanliga aktier utan avisering från Euroclear. Avisering sker inte heller vid rensning av ej utnyttjade teckningsrätter. Handel med BTA sker på OMX First North under perioden 9 juni 2010 till dess emissionen är registrerad hos Bolagsverket. De nyemitterade aktierna väntas bli föremål för handel i juli 2010.

## Utdelning

De nya aktierna medför rätt till utdelning från och med verksamhetsåret 2010. Vid eventuell utdelning sker utbetalning via Euroclear. Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear Sweden AB, kvarstår aktieägarens fordran på Labs<sup>2</sup> Group AB (publ) avseende utdelningsbelopp och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Labs<sup>2</sup> Group AB (publ). Det finns inga restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utanför Sverige. Vid en eventuell likvidation har aktieägare rätt till andel av överskott i relation till antalet aktier som aktieägaren innehar.

## Marknadens struktur

Labs<sup>2</sup> verkar på marknaden för affärsstödsystem som används för att sälja, leverera, fakturera, administrera och övervaka bredbandstjänster. I takt med att allt fler hushåll får tillgång till allt högre bredbandskapacitet skapas nya affärsmöjligheter för både existerande och nya aktörer.



Underliggande industrilogik har skapat nya tjänsterbjudanden och kring detta utvecklas ett antal nya affärsmodeller och paketeringar av bredbandstjänster. En tydlig utveckling är s.k. "Multi play" som innebär att många tjänster erbjuds via samma varumärke och tekniska infrastruktur. Denna utveckling startades av Svenska Bredbandsbolaget ("SBB") under sent 1990-tal. SBB var först med att erbjuda 10/10 Mbps över Ethernet i större skala. Den ökade bandbredden gjorde det möjligt för SBB att lansera även telefoni och TV över en och samma infrastruktur. Idag har alla större aktörer på den skandinaviska marknaden åtminstone den första nivån med s.k. "Triple play", det vill säga både bredband, IP-telefoni och IPTV i ett och samma kunderbjudande. Denna utveckling har skapat en ökad efterfrågan på avancerade affärsstödsystem som gör det möjligt för både traditionella aktörer som teleoperatörer och Internetoperatörer att erbjuda avancerade bredbandstjänster. Även nya aktörer blir allt mer aktiva i sina ansträngningar att ta en betydande andel av den nya marknad som "Multi play" skapar. Dessa aktörer är t ex energibolag och fastighetsbolag men även helt nya aktörer som t ex erbjuder tillgång till den nya infrastrukturen på ett öppet och neutralt sätt, så kallade öppna nät, I detta sammanhang syftar neutral på att nätet erbjuds på lika villkor till alla kommersiella aktörer samt att nätägare inte själv erbjuder några konkurrerande tjänster.

Alla aktörer kan hyra fiber enligt en transparent prislista och själv välja vilken överföringsteknik som helst. Den mest kända satsningen är när Stockholm stad 1994 startade Stokab och i och med det lade grunden för moderna "svartfibernet". Denna framsynta satsning gav Stockholm många fördelar och idag använder i princip alla operatörer Stokabs nät i huvudstadsområdet.

Även helt nya former av tjänsteföretag utvecklas i snabb takt. Några exempel på nya tjänster är avancerad fastighetsstyrning, bättre boendemiljö som skapas med effektivare styrning av t ex värme, el och ventilation, nya trygghetstjänster som bygger på olika former av sensorer och bredbandsskopade kameror samt digitala säkerhetsprodukter som säkerhetskopiering, viruskydd och skydd mot oönskad e-post. Alla dessa aktörer behöver kunna sälja, leverera, fakturera, administrera och övervaka, vilket gör att efterfrågan på affärsstödsystem ökar kraftigt. Det är detta behov som Labs<sup>2</sup> kan tillfredställa genom att erbjuda ett komplett affärsstödsystem för avancerade bredbandstjänster. Ett kraftfullt och flexibelt affärsstödsystem är idag en förutsättning för att kunna vara konkurrenskraftig på dagens snabbväxande marknad. Ingen större aktör önskar längre ta risken att under en längre period stå utan en tjänst som övriga aktörer erbjuder. Detta innebär att kraven på befintliga lösningar har ökat markant. Helt nya tjänstetyper skall kunna införas på kort tid. Labs<sup>2</sup> säljer inga produkter eller tjänster till konsumenter utan är helt inriktade på det som traditionellt kallas "Business to Business".

Labs<sup>2</sup> har valt att framför allt rikta sitt erbjudande till två kundsegment, - kommunikations- och bredbandsoperatörer.

### **Kommunikationsoperatör**

Fem år efter Stokab startats, 1999, togs nästa steg i utvecklingen av öppna nät. Kommunikationsoperatören ViaEuropa grundades detta år och byggde det första moderna kommunikationsoperatörsnätet i Hammarby Sjöstad. Ett kommunikationsoperatörsnät bygger på ett operatörsnät ända fram till slutkunden men kommunikationsoperatören avstår från att i egen regi sälja tjänster. Eftersom nätet är komplett med fiber och aktiv utrustning, samt marknadsplats i form av en portal kan slutanvändaren genom att ansluta sin PC till nätet och med några få klick välja mellan ett antal olika tjänsteleverantörer. Dessa är typiskt grupperade i ett antal tjänsteklasser, Internetleverantörer, leverantörer av Telefoni, TV och andra mediatjänster samt en uppsjö av tilläggstjänster, såsom exempelvis lagring, antivirus, kamerabaserade trygghetstjänster. Karaktäristiskt för ett öppet kommunikationsoperatörsnät är att slutanvändaren själv kan, med några enkla handgrepp, välja sin egen mix av digitala tjänster. Boende i samma fastighet kan alltså t.ex. välja helt olika Internetleverantörer. Förutom att välja tjänster för första gången kan kunderna

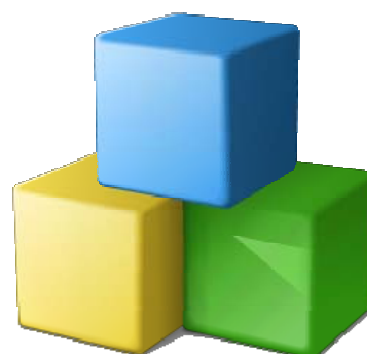
kontinuerligt förändra sin tjänsteportfölj. Om inte en leverantör lever upp till vad kunden förväntar sig kan denna snabbt och enkelt byta ut exempelvis en Internetleverantör mot en annan genom kommunikationsoperatörens marknadsplats. Kommunikationsoperatörens roll är med andra ord att erbjuda tjänster som efterfrågas av såväl nätägare, fastighetsbolag som de boende samtidigt som man ansvarar för övervakning, drift och support av nätet.

### **Bredbandsoperatörer**

Den huvudsakliga verksamheten inom detta område är att erbjuda konsumenterna en eller flera digitala tjänster. De huvudsakliga tjänsterna telefoni, tillgång till Internet samt TV, s.k. "triple play". Den skandinaviska marknaden blev tidigt avreglerad och fungerar bra som en referensmarknad. Marknaden för telefoni och Internetaccess domineras av fyra aktörer, TeliaSonera, Telenor, TDC och Tele2. De första tre bolagen är både nätägare och tidigare statliga monopol. De tre första aktörerna är även varandras huvudkonkurrenter på ett antal marknader, exempelvis är Telia på den danska marknaden en utmanare till TDC medan Telenor utmanar Telia på den svenska genom varumärken som Bredbandsbolaget och Glocalnet. Tele2 är ett tidigt exempel på operatörer som agerar utan egen nationell infrastruktur. Att operatörer erbjuder tjänster utan omfattande egen infrastruktur har blivit allt vanligare, särskilt i takt med att antalet aktörer som agerar rena nätägare ökar. För att operatörerna skall kunna distribuera sina tjänster till konsumenterna krävs tillgång till ett distributionsnät. Ett litet antal tidigare statliga monopol har tillgång till omfattande nationella infrastrukturer som under olika former av reglering är tillgängliga till övriga aktörer. Dessa etablerade strukturer har dock på senare tid kompletterats med ett antal nya nätägare som framförallt utgörs av tre typer av bolag; energibolag, fastighetsbolag och av kommunikationsoperatörer, vilka även kan agera utan egen infrastruktur i samverkan med en nätägare. Framförallt är det energibolagen och fastighetsägarna som varit mycket aktiva kring att etablera en alternativ infrastruktur. Förutom stora finansiella resurser har energibolag och fastighetsägare även stor erfarenhet av att bygga och underhålla lokal och regional infrastruktur. I Sverige är dessa aktörer ofta kommunalt ägda, vilket gör att en del inslag av regionalpolitik kan möjliggöra stora satsningar. Även utanför Skandinavien är det en tydlig trend att nya aktörer bygger egna nät.

### **Affärsstödsystem för avancerade bredbandstjänster**

Labs<sup>2</sup> verksamhet fokuserar idag på att tillhandahålla ett komplett affärsstödsystem till de kategorier av aktörer som i föregående avsnitt definierades kommunikationsoperatörer och bredbandsoperatörer. Detta gör Labs<sup>2</sup> genom att



utveckla, marknadsföra och sälja BRIKKS, bolagets egenutvecklade affärssystem.

Den vedertagna indelningen är att branschen skiljer på så kallade Operations Support Systems (OSS) och Business Support Systems (BSS). Termen OSS används framförallt för att beskriva system som används av operatörer och nätägare för att hantera processer inom verksamheten. En huvudfunktion för OSS-processerna är att styra och övervaka växlar samt annan utrustning för att hantera leveranser av relevanta produkter och tjänster. OSS ger därutöver information om trafikmängder och används för övervakning inklusive felavhjälpning samt kontinuerlig optimering av tekniken. BSS hanterar alla de processer som kretsar kring de kommersiella aspekterna av mediaaktörernas, operatörernas och nätägarnas verksamhet. Detta innefattar bland annat ett kompletterande affärssystem som hanterar kunder och supportprocesser, exempelvis ordermottagning, fakturahantering och inbetalningar. BSS/OSS innefattar sammantaget hela processflödet inom kommunikations- och bredbandsoperatörernas verksamhet.

### **Traditionella aktörer inom BSS/OSS**

Enligt TM Forums bedömningar pågår en omfattande omvandling av BSS/OSS-marknaden. Förändringen bedöms vara så pass omfattande att TMF väljer att kalla detta område "Next Generation OSS/NGOSS". Traditionellt har två skolor utkristalliserats; en inriktning kring egenutvecklade system med stora inslag av egen teknisk personal samt stora inslag av konsulter och en inriktning mot användandet av systemplattformar från aktörer som IBM, SAP och Oracle. De befintliga traditionella operatörerna har en blandning av olika lösningar med inslag av egenutvecklade system och generella plattformar. Båda dessa traditionella metoder medför mycket stora kostnader och är direkt olämpliga i ljuset av de förändrade kraven på marknadssidan. Av tradition har marknaden dominerats av stora internationella aktörer som antingen tillhandahåller själva systemplattformen eller utfört det löpande underhållet och integrationsarbetet. Exempel på aktörer som erbjuder avancerade systemplattformar är Oracle och SAP. I syfte att erbjuda ett fungerande och ständigt uppdaterat affärssystem samarbetar dessa och liknande aktörer med av dem certifierade konsultbolag, exempelvis IBM och Accenture. Karaktäristiskt för traditionella BSS/OSS-system är att de erbjuds i olika versioner där varje ny version medför att ett nytt inköp eller att en väsentlig uppdatering måste ske vilket belastar kunden med ytterligare kostnader, både för att få tillgång till en ny version från systemleverantören men även för att få den implementerad helt eller delvis av konsulter. Det finns ytterst få exempel på BSS/OSS-system som tillhandahålls av de traditionella aktörerna som endast bygger på ny teknik. Eftersom systemen är "lapptäcken" av gammal och ny teknik uppstår löpande problem när de skall integreras. Detta skapar kostnader som belastar kunderna. Mot bakgrund av detta går marknaden för BSS/OSS-system mot ett vägsکیل där även de



traditionella aktörerna behöver anpassa sig efter nya behov och krav som s.k. "Multi play" skapar. Detta gäller även den traditionella intäktmodellen som baseras på att kontinuerligt lansera nya versioner som nu utmanas av ett nytänkande om att erbjuda funktion snarare än licens. Nya mindre och innovativa aktörer växer ständigt fram som tillhandahåller lösningar vilka endast baseras på ny teknik. Hittills har de traditionella aktörerna hanterat denna utmaning genom att köpa upp mindre aktörer för att på så sätt få tillgång till ny teknik. Mot bakgrund av ovanstående bedömer Labs<sup>2</sup> att det finns möjligheter att genom samverkan med partners kunna erbjuda BRIKKS till en exportmarknad.

### **Nya aktörer inom BSS/OSS**

Labs<sup>2</sup> grundades för att ta tillvara de affärsmöjligheter som uppstod när ny teknik började förändra villkoren för Internet och bredbandstjänster. I anslutning till skapandet av Svenska Bredbandsbolaget så drog nyckelpersoner, i det som skulle bli Labs<sup>2</sup>, slutsatsen att även om tekniken för bredband hade utvecklats i snabb takt så hade inte BSS/OSS-systemen utvecklats i samma takt. Tack vare detta fick Labs<sup>2</sup> en fördel då bolaget redan sedan starten har utvecklat BRIKKS uteslutande för att möta de önskemål och krav som "Multi play" innebär. Labs<sup>2</sup> gjorde dessutom tidigt bedömningen att ett BSS/OSS-system som konstrueras efter "end-to-end"- principen (helhetslösning där samtliga arbetsmoment hanteras i ett system) borde kunna svara bättre mot morgondagens krav. Labs<sup>2</sup> kunder verkar på en alltmer konkurrensutsatt marknad med pressade marginaler. Centrala inslag i nya BSS/OSS-system är att de tydligare än tidigare lösningar skall kunna bidra till kundens förbättrade marginaler. Labs<sup>2</sup> erbjuder som ett alternativ intäktmodeller som helt baseras på resultat effekt hos uppdragsgivaren. Förutom Labs<sup>2</sup> finns det ett mindre antal nya aktörer som sett möjligheter i att konkurrera med de traditionella globala aktörerna. Gemensamt för flera av dessa är att de valt en betydligt smalare del inom BSS/OSS-området. Marknaden för BSS/OSS-system kan indelas i olika områden. De flesta moderna produkterna verkar endast i ett eller ett fåtal av dessa områden. Labs<sup>2</sup> har valt en annan väg. BRIKKS är konstruerat så att de fem subsystemen kan agera var för sig i samverkan med andra subsystem enligt traditionell modell eller som en helhet. Labs<sup>2</sup> har idag kunder som bedriver hela sin affärsverksamhet med endast BRIKKS som affärsstödsystem. En uppställning över de fem BSS/OSS-områdena som BRIKKS verkar inom med tillhörande subsystem visas i illustrationen ovan.

Sammanfattningsvis kan konstateras att marknaden för traditionella BSS/OSS-system domineras av stora globala aktörer som tillsammans med internationella konsultbolag, marknadsför och säljer affärsstödsystem som baseras på i många fall äldre teknologi och metod som skapades långt före dagens "Multi play" kravbild. Beträffande BSS/OSS-system som helt baseras på ny teknologi och metod är marknadsstrukturen fragmenterad och

endast ett fåtal aktörer erbjuder kompletta system. Labs<sup>2</sup> tillhör den senare kategorin med den skillnaden att bolaget erbjuder ett komplett affärsstödsystem som från början är skapat för den kravbild (Multi play och end-to-end) vilket inkluderar samtliga väsentliga funktioner för avancerade och automatiserade bredbandstjänster.

## Drivkrafter och trender

Enligt Labs<sup>2</sup> finns det ett flertal så kallade drivkrafter och trender som påverkar marknaden för BSS/OSS-system. Det är relativt lätt att urskilja de två främsta drivkrafterna.

### Den tekniska utvecklingen - tillgången till bandbredd

Huvudanledningen till att nya aktörer kan slå sig in på marknaden är att ny teknik har utvecklats i hög takt under de senaste två decennierna. Den nya tekniken har framförallt ökat mängden tillgänglig bandbredd för privatmarknaden. Tekniken medger inte bara hög hastighet utan även kostnadseffektiv utrullning av nya nät. När den nya tekniken blir alltmer beprövad kan ett stort antal nya aktörer agera operatörer och nätägare. Dessa nya aktörer har skapat välbehövlig konkurrens vilket i sin tur har skapat en gynnsam pris/prestanda-utveckling för konsumenten. Den nya bredbandstekniken har framförallt byggts enligt två metoder; fibernäten byggs genom att fiber dras ända fram till en fastighet (FTTB) men även direkt till hushållet (FTTH). Hushållens ökade tillgång till bredband skapar möjligheter att erbjuda många tjänster över samma infrastruktur. När kommunikations- och bredbandsoperatörerna skall erbjuda ett flertal tjänster ökar efterfrågan på affärsstödsystem som kan hantera den nya kravbilden.

### Internets genomslag skapar nya konsumtionsmönster

Tack vare bland annat Internets stora genomslag har konsumenternas konsumtionsmönster förändrats. Idag har alltfler tillgång till Internet vilket medför att det ställs nya krav på de affärsstödsystem som Labs<sup>2</sup> kunder är beroende av för att kunna leverera konkurrenskraftiga tjänster. Konsumenten har betydligt större möjligheter idag att välja mellan flera olika leverantörer vilket skapar en konkurrenssituation som gör det allt viktigare för de aktörer som säljer tjänster till konsumenterna att ständigt utveckla sitt erbjudande. I denna hårdnande konkurrens blir flexibla och moderna affärsstödsystem ytterligare en faktor att överväga för morgondagens tjänsteleverantörer.



Förutom ovanstående drivkrafter påverkas marknaden av ett antal trender. Enligt Labs<sup>2</sup> är de mest framträdande trenderna för närvarande följande.

### **Fler tjänster säljs över samma infrastruktur.**

Genom att fler konsumenter får tillgång till snabbare överföringshastighet skapas förutsättningar för nya och förbättrade tjänster. Utöver Internet erbjuds IPTV, IP-telefoni, video-on-demand, trygghetstjänster med mera över samma tekniska infrastruktur. Mer avancerade och integrerade distributionsplattformar ställer dessutom ökade krav på framtidens affärsstödsystem.

### **Nya aktörer slår sig in på marknaden**

Tidigare dominerades telemarknaden av de gamla statliga monopolen. I takt med en global avregleringstrend av telemarknaden är de statliga aktörerna (PTTs) i de flesta västländer långt ifrån ensamma på marknaden. Både på operatörssidan och nätägarsidan har ett stort antal nya aktörer gjort omfattande satsningar. Idag konkurrerar även energibolag, fastighetsbolag och andra specialiserade aktörer om konsumenterna samtidigt som tjänsteutbudet har utvecklats dramatiskt. Samma mönster som vi har sett i Sverige och Skandinavien kan nu allt tydligare studeras i ett stort antal länder. Sedan så kallat Triple play / Multi play blivit nästintill en standard har det blivit allt vanligare att de nya och befintliga aktörerna samarbetar med bl a medieföretag i syfte att kunna marknadsföra kompletta erbjudanden. Eftersom allt fler aktörer konkurrerar på marknaden ökar deras behov av att på ett kostnadseffektivt sätt sälja, leverera, fakturera, administrera och övervaka nya tjänster, vilket gör att efterfrågan på affärsstödsystem ökar kraftigt.

### **Nya affärsmodeller krävs**

Mot bakgrund av den pågående förändringen av marknadsstrukturen bedömer Labs<sup>2</sup> att de traditionella leverantörerna av BSS/OSS-system står inför ett antal utmaningar. Dessa måste möta sina kunders behov och krav på nya affärsmodeller och tillhörande lösningar. Eftersom marknaden blir alltmer konkurrensutsatt bör detta arbete bekostas av licensmodeller som bättre än tidigare tar hänsyn till kundens behov av förbättrade marginaler. Labs<sup>2</sup> bedömer att en affärsmodell som baseras på att kunderna betalar utifrån vilka egna intäkter de kan skapa tack vare nyttjandet av ett BSS/OSS-system, är ett intressant alternativ för att visa kundgrupper oavsett om det rör sig om att beställa en film eller titta på mobil-TV så innebär varje händelse att det affärsstödsystem som används utför ett flertal funktioner och därigenom genererar en intäkt till medieaktören, operatören eller nätägaren men även till leverantören av affärsstödsystemet.

### **Konkurrenssituation**

Förutom Labs<sup>2</sup> finns det ett mindre antal nya aktörer som sett möjligheter i att konkurrera med de traditionella globala aktörerna. Gemensamt för flera av dessa är att de valt en

betydligt smalare del inom BSS/OSS-området. Marknaden för BSS/OSS-system kan, som tidigare nämnts, indelas i fem olika områden:

1. Gränssnitt mot konsument
2. Portal för administration
3. Affärslogik och funktionalitet
4. Rättighetslösningar för media
5. Kommunikation och nät

De flesta moderna produkterna verkar endast i ett eller ett fåtal av dessa områden. Labs<sup>2</sup> har valt en annan väg då BRIKKS är konstruerat så att de fem subsystemen kan agera både var för sig och i samverkan med andra subsystem enligt traditionell modell eller som en helhet. Labs<sup>2</sup> har idag kunder som bedriver hela sin affärsverksamhet med endast BRIKKS som affärsstödsystem. Företag som är aktiva inom vissa av ovanstående eller närstående områden är Comptel Corporation och Amdocs. Flera BSS/OSS-leverantörer har på senare tid blivit uppköpta av större globala aktörer. Några exempel är Oracles köp av Metasolv och Ericssons köp av LHS.

## Marknadens storlek och tillväxt

### **Bredbandsutbyggnaden driver marknadens storlek**

Beträffande den svenska marknaden bedömer Post- och telestyrelsen (PTS) att det sammanlagda antalet hushåll som i december 2008 var anslutna till någon form av IT-infrastruktur grovt kan uppskattas till 5,2 miljoner. PTS uppskattar vidare att ca 74 procent av befolkningen i Sverige har bredband hemma, varav hälften uppskattas ha en hastighet som överstiger 2 Mbit/s. Därutöver sker en kontinuerlig utbyggnad av de svenska stadsnäten som med fiber och LAN gör det möjligt för ett stigande antal hushåll att få tillgång till höghastighetsbredband.

### **Kraftigt ökad mängd data i bredbandsnäten ställer ökade krav på BSS/OSS-systemen**

Ett annat sätt att bedöma de framtida kraven på BSS/OSS-systemen är att se på hur de stora telekombolagen prognostiserar ökningen av trafik i de fasta och mobila näten. Ericsson bedömer att merparten av den förväntade kraftiga ökningen av trafik i mobila och fasta accessnät under perioden 2007 – 2011 kommer att hänföra sig till s.k. non-voice trafik, d v s Internettrafik, IPTV och mervärdestjänster. Beträffande de fasta näten prognostiserar Ericsson att mängden non-voice trafik kommer att öka från cirka 50 miljoner Terabyte per år under 2007 till över 250 miljoner Terabyte per år under 2011. Ungefär 60 procent av denna

ökning bedöms komma från IPTV-tjänster av olika slag. Ericsson prognostiserar vidare att mängden non-voice trafik i de mobila näten kommer att öka från cirka 0,2 miljoner Terabyte per år under 2007 till cirka 2,8 miljoner Terabyte per år under 2011. Denna kraftiga ökning av mängden data som förväntas skickas i bredbandsnäten understryker den bild att flertalet digitala tjänster kommer att bäras över en samlad infrastruktur. För att kunna dra nytta av nya affärsmöjligheter kommer flertalet av dagens mediaföretag, operatörer och nätägare att behöva göra omfattande investeringar i nya bättre affärsstödsystem.

## Affärsidé, operativa mål och strategiska överväganden

### Affärsidé

Labs<sup>2</sup> affärsidé är att genom det egenutvecklade affärsstödsystemet BRIKKS tillhandahålla en skalbar helhetslösning för avancerade och automatiserade bredbandstjänster i syfte att göra det möjligt för bolagets kunder att öka sin konkurrenskraft på den framtida bredbandsmarknaden. Detta med hänsyn tagen till de framtida krav som bedöms ställas på såväl framtida affärsmodeller som marknadsstruktur.

### Mål

Labs<sup>2</sup> styrelse har fastställt följande närstående operativa mål:

- Att fortsätta utveckla och fördjupa sällsamarbetet med ledande internationella leverantörer av FTTx - lösningar för att maximera möjligheterna till nya avtal syftande till storskalig kommersiell användning av BRIKKS,
- Att kontinuerligt utveckla BRIKKS så att det av externa parter betraktas som ett ledande affärsstödsystem för avancerade och automatiserade bredbandstjänster.

### Strategiska överväganden

Under det senaste året har Labs<sup>2</sup> successivt ökat fokuseringen på sin kärnverksamhet vilket har medfört att resurserna inriktats på utveckling och understöd av BRIKKS. Genom att fokusera på bolagets affärsstödsystem erhålls en skalbar affärsmodell där kostnaderna ökar betydligt långsammare än intäkterna när nya kunder tillkommer. Nu är renodlingen kring BRIKKS klar.

### Fokus på internationell försäljning via partners

För närvarande har Labs<sup>2</sup> en egen organisation för marknadsföring och försäljning på den skandinaviska marknaden. Bolagets löpande försäljning genereras således med egen säljkår.

Labs<sup>2</sup> har fattat ett strategiskt beslut att den framtida försäljningen skall ske via partners. Genom att ingå partnerskap med globala aktörer bedöms en bredare och mer effektiv bearbetning av marknaden kunna ske än om bolaget utvecklade sin egen organisation för detta. Målsättningen är att ingå partnerskap med en till tre internationella aktörer för att i samarbete med dessa inleda en bred exportsatsning. Innan så har skett utgör den egna försäljningen en trygghet som bidrar med intäkter till koncernen. Även mindre bolag med spetskompetens kommer att knytas till partnernätverket för att skapa ett attraktivt ekosystem kring BRIKKS. Deras behov och önskemål kommer att vara viktiga indikationer kring vad som behöver prioriteras för att BRIKKS skall bli deras självklara val.

### **Verksamhet**

Labs<sup>2</sup> fokuserar sin verksamhet på utveckling och försäljning av BRIKKS, som är ett komplett affärsstödsystem för avancerade och automatiserade bredbandstjänster. Den vedertagna indelningen av marknaden för avancerade affärsstödsystem är att branschen skiljer på så kallade Operations Support Systems (OSS) och Business Support Systems (BSS). Termen OSS används framförallt för att beskriva system som används av telekombolag för att bland annat kunna styra och övervaka växlar samt annan utrustning. OSS ger därutöver mängder med information om trafikmängder med mera. Med BSS syftas vanligtvis på kompletterande affärssystem till OSS som hanterar kunder och supportprocesser, exempelvis ordermottagning, fakturahantering och inbetalningar.

### **BRIKKS**

BRIKKS är ett komplett affärsstödsystem och innehåller samtliga väsentliga funktioner som en operatör behöver för att erbjuda avancerade bredbandstjänster till konsumenterna. Labs<sup>2</sup> har delat in BRIKKS i fem delar vilket överensstämmer väl med hur branschen normalt delar in ett avancerat BSS/OSS-system.



### **BRIKKS Business System (BBS)**

BBS är den del av affärsstödsystemet BRIKKS som inkluderar all nödvändig funktionalitet för att hantera alla provisionerings- och ekonomiaspekter av avancerade bredbandstjänster. Med provisionering menas de processteg som krävs för att leverera en tjänst till kund. Funktionaliteten inkluderar system för fakturering (debitering, utskick av fysiska och/eller elektroniska fakturor och eskalering), automatisk uppföljning av avtal (inkl SLA och intäktsdelning), hantering av abonnemang (t ex priser, startavgifter, avtalslängd och migrationsvillkor). Ett annat omfattande funktionsområde är den processmotor som ger BSS en i det närmaste obegränsad förmåga att modellera och automatisera alla typer av

processflöden. Ett antal fördelar uppnås genom att funktionaliteten för både ekonomi och processtyrning är utvecklade i samverkan med övriga BRIKKS-system. Ett processflöde kan på grund av tidigare nämnda systemlösning enkelt integrera alla aspekter av att hantera avancerade bredbandstjänster och därigenom kan en högre grad av automation uppnås.

### **BRIKKS Customer Portal (BCP)**

BCP utgör gränssnittet mellan BRIKKS och konsumenten, oftast bestående av en marknadsplats där operatörens kunder kan beställa och hantera tjänster. Eftersom BCP integrerar med övriga processer inom BRIKKS-systemet kan konsumenten t ex ta del av aktuell status i den beställningsprocess som skall resultera i en levererad bredbandsuppkoppling. Detta ger konsumenterna betydligt bättre kontroll över beställda bredbandstjänster än vad som är möjligt med traditionella systemlösningar. Ett annat exempel på detta är att konsumenten genom BCP kan ändra sin hastighet på bredbandet (från t ex 10 Mbps till 100 Mbps) utan att behöva interagera med kundtjänst. BCP skapar på detta sätt nya kommersiella möjligheter för de operatörer som väljer att använda BRIKKS. Ett konkret exempel är möjligheten för en operatör att sälja extra snabbt bredband per timme. Konsumenten kan själv genom att trycka på "turbo-knappen" i BCP tiodubbla sin hastighet under den tidsperiod som de kommersiella villkoren tillåter.

### **BRIKKS Administration Portal (BAP)**

Ett affärsstödsystem hanterar känsliga personuppgifter samt mycket stora ekonomiska värden. Av den anledningen är säkerhet och systemstöd för tilldelning av rättigheter och uppföljning av vad olika administrativa användare av systemet har utfört för åtgärder av avgörande betydelse. Genom BAP har BRIKKS en mycket välutvecklad kapacitet för att hantera användarrättigheter. Detta möjliggör för Labs<sup>2</sup> operatörskunder att skapa unika inloggningsprofiler för varje användare av systemet och till dessa koppla rättigheter. BAP ger de systemansvariga hos en operatör goda möjligheter att bygga upp ett antal användarprofiler som t ex kan användas för att marknadsavdelningen skall ha tillgång till ett urval av systemets funktioner, kundtjänst får andra rättigheter och IT-avdelningen får tillgång till funktioner som de behöver för att lösa sina uppgifter. BAP ger även omfattande möjligheter att skapa användarprofiler inom samma avdelning, t ex kan det finnas önskemål om att endast ett mindre antal användare inom kundtjänst skall ha rättigheter för att kunna ta beslut om kundkrediteringar upp till ett visst belopp. Ett annat område som BAP hanterar är när personal från flera olika bolag skall hantera tjänster som är riktade till samma grupp av konsumenter. Efterfrågan på denna typ av funktioner har ökat kraftigt i samband med att "Triple play" blev etablerat på marknaden. BAP säkerställer i denna typ av nätverk att varje kommersiell aktör endast får den information och funktionalitet som är överenskommen i ingångna avtal. Eftersom tillgången till information och funktionalitet skiftar i samband med

de beslut som konsumenterna tar så har BRIKKS stora fördelar genom samverkan mellan BCP och BAP.

### **BRIKKS Media System (BMS)**

Dagens kraftfulla bredbandsnät skapar goda möjligheter för att distribuera film och TV till både datorer och olika former av bredbandsboxar. Bredbandsnäten skapar möjligheter för både större utbud och högre bildkvalitet än någon annan teknisk lösning. BMS innehåller ett omfattande system för rättighetshantering som gör att t ex en film kan hyras av en konsument under 24 timmar men även omfattande funktioner för att göra bredbandsupplevelsen mera intressant för konsumenterna. Labs<sup>2</sup> har valt att inte vidareutveckla BMS vilket gör det troligt att kunderna över tid kommer att välja andra lösningar.

### **BRIKKS Network System (BNS)**

För att ge konsumenterna snabb service och god kvalitet krävs effektiv kontroll av den aktiva utrustning som de moderna bredbandsnäten består av. BNS är ett kraftfullt och helt leverantörsneutralt system för att hantera alla former av aktiv utrustning i bredbandsnät. Detta innebär att en kundanslutning kan ändras från passivt till aktivt läge av BNS så att en konsument några sekunder efter en beställning kan ta del av den beställda bredbandstjänsten. BNS är en viktig del för att helt kunna automatisera aktivering och avaktivering av bredbandstjänster. BNS är helt neutral i förhållande till leverantörer av aktiv utrustning. Det har ingen betydelse om operatören använder t ex Alcatel eller Ericsson. Tack vare detta kan en operatörskund till Labs<sup>2</sup> bygga automatiserade processer i BNS som inkluderar aktiv utrustning från flera olika leverantörer. BNS innehåller även fullständiga funktioner för att övervaka och hantera logistikflöden för uppbyggnad och underhåll av omfattande och avancerade bredbandsnät.

### **Kundsegment**

Utveckling, marknadsföring och försäljning av BRIKKS är inriktad på två kundsegment. Dessa kundsegment är:

#### **Kommunikationsoperatörer**

Inom kundsegmentet kommunikationsoperatörer används affärsstödsystemet BRIKKS för att skapa en neutral marknadsplats där konsumenten kan välja mellan ett stort antal olika tjänsteleverantörer och självständigt välja den blandning av leverantörer som passar bäst för varje hushåll. De val som hushåll A gör påverkar inte hushåll B. De öppna näten skapar en effektiv konkurrens som ger konsumenterna större frihetsgrader och bra pris i förhållande till prestanda. Eftersom de öppna näten upplåter sin infrastruktur på lika och neutrala villkor



skapas även goda förutsättningar för nya tjänsteleverantörer att nå betydande grupper av nya kunder. Detta har skapat ett tämligen stort antal nya leverantörer som med olika innovativa grepp försöker slå sig in på den öppna marknaden parallellt med de väletablerade leverantörerna. För att de goda idéerna med öppna och neutrala nät skall fungera i praktiken är behovet av kraftfulla och flexibla affärsstödsystem stora. Om inte konsumenten upplever att valfriheten är enkel och begriplig försvinner snabbt den upplevda nyttan. Labs<sup>2</sup> har arbetat med öppna nät sedan konceptet prövades för första gången 1999 med ViaEuropa i Hammarby Sjöstad i Stockholm och kan idag som en av få leverantörer leverera helt automatiserade öppna nät. Labs<sup>2</sup> bedömer att efterfrågan på affärsstödsystem för öppna nät ökar och att efterfrågan blir allt mer internationell. Bland de indirekta kunderna (genom ViaEuropa) till Labs<sup>2</sup> inom detta kundsegment märks stora energikoncerner som Vattenfall via deras bredbandsverksamhet på Gotland, C4 Energi i Kristianstad, stora fastighetsföretag som HSB Skåne och allmännyttiga bolag som Sigtunahem, LKF Allbohus Fastighets AB, Hammarby Sjöstad med ett antal både privata och offentliga fastighetsföretag. Merparten av fastighetsägarna är kunder indirekt genom ViaEuropa som är en viktig kund för Labs<sup>2</sup> och tillika världens troligen första renodlade kommunikationsoperatör. Genom ViaEuropa är även merparten av de på marknaden aktiva Internet-, telefoni- och medieleverantörerna stora användare av affärsstödsystemet BRIKKS. Dessa inkluderar bland annat Telia, Bahnhof, Bredband2, Blixtvik men även medieföretag som Canal Digital och Viasat samt SF-Anytime och CDON. Med hjälp av BRIKKS har ViaEuropa skapat en effektiv hantering för tjänsteleverantörerna av de många öppna nät som finns såväl i Skandinavien som på den internationella marknaden.

### **Bredbandsoperatörer**

Kundsegmentet Bredbandsoperatörer vänder sig framför allt till operatörer som erbjuder flera typer av tjänster till slutkunden (Multi-play) men även kunder som fokuserar på primärt en tjänst. Kunder inom detta område inkluderar lokala kraftföretag som Ulricehamns Energi och Agder Energi.

Andra aktörer som alltmer skapar operatörsliknande strukturer är fastighetsägare. Även ett antal innovativa Internetbaserade tjänster använder affärsstödsystem från Labs<sup>2</sup>. Exempel på detta är Tryggare.net som erbjuder en innovativ kamerabaserad trygghetstjänst. Inom operatörssegmentet ökar efterfrågan kraftigt på att kunna erbjuda flera tjänster till samma hushåll. Detta för att skapa synergier i form av intäkter från flera tjänster men kostnader för endast en infrastruktur och en kundtjänst. Det tydligaste exemplet är när samma aktör erbjuder Internet, telefoni och mediatjänster (TV och film).

### **Affärsmodell**

Labs<sup>2</sup> affärsmodell baseras på att intäkter genereras när bolagets kunder genererar intäkter.

Intäkterna som genereras av Labs<sup>2</sup> kunder indelas i fasta avgifter i form av avgifter per månad. Vid start av nya kundprojekt tar Labs<sup>2</sup> även ut en startpeng beroende på projektets storlek.

## Framtidsutsikter

### Nuläge – BRIKKS är redo för en internationell lansering

Under flera år har Labs<sup>2</sup> lagt ned omfattande resurser på att utveckla bolagets affärsstödsystem BRIKKS, vilket är väl anpassat till de nya infrastrukturerna som i allt snabbare takt anläggs på ett ökande antal marknader. Sedan tidigare finns BRIKKS installerat hos ett fåtal men betydelsefulla kunder på den skandinaviska marknaden. Under 2009 har styrelsen beslutat att bolaget skall öka fokus på kärnverksamheten, att utveckla BRIKKS och via partners sträva efter att nå en större målgrupp på den internationella marknaden. Några samverkande omvärldsfaktorer samt den egna produktens mognad gör att styrelsen sammantaget förespråkar en exportinriktad satsning.



### Faktorer som stödjer en exportsatsning

Den tekniska utvecklingen har i allt större utsträckning gjort det möjligt för nya aktörer att etablera sig på marknaden. Dessutom är det en tydlig trend att flera tjänster erbjuds över samma infrastruktur. Tillsammans med en avregleringstrend har detta sammantaget skapat nya förutsättningar på bredbandsmarknaden. För såväl nya som etablerade aktörer innebär detta nya krav från konsumenterna. Denna nya efterfrågan på nya tjänster har skapat ett antal tekniska utmaningar för bland annat de affärsstödsystem som inte är konstruerade för de nya kraven. BRIKKS är från början konstruerat för att hantera dessa typer av uppgifter och har i praktisk användning tillsammans med några viktiga uppdragsgivare på den skandinaviska marknaden bevisat sin funktion. Ytterligare tendenser som talar för en exportsatsning är en strukturförändring av marknaden. De traditionella aktörerna inom affärsstödsystem står inför ett antal utmaningar då deras system är baserade på en äldre teknologi som medför att snabba förändringar är svåra och kostsamma. Dessutom tillkommer nya aktörer bland operatörerna, exempelvis energibolag och fastighetsbolag. Dessa aktörer har ett större behov av mer flexibla och omfattande affärsstödsystem som BRIKKS för att snabbt komma till marknaden med ett komplett erbjudande till konsument.

### Närstående operativa mål

Labs<sup>2</sup> har fattat ett strategiskt beslut innebärande att i framtiden låta all marknadsföring och

försäljning ske genom säljpartners. För att möjliggöra detta har bolaget etablerat "proof-of-concept"-projekt med tänkbara globala partners. Dessa PoC anläggningar ger nu bolaget en bra grund för det internationella försäljningsarbetet via partners. Styrelsen anser att dessa satsningar har skapat goda förutsättningar för att åstadkomma en effektiv internationell försäljning.

Emissionslikviden skall framför allt användas för att överbrygga det intäktsbortfall som tvisten med Bredband2 innebär till dess att försäljningen (både i Skandinavien och internationellt) ger tillräckliga intäkter för att skapa ett positivt kassaflöde.

## Historik

### 1993

Ett omfattande konsultarbete påbörjades under ledning av Jonas Birgersson om Telias framtida digitala struktur. En av hörnstenarna i arbetet var en undersökning av bredbandsutvecklingen i Sverige åt Telia.



### 1998

Hörnstenen om bredbandsutbyggnad blev startskottet för och bildandet av Svenska Bredbandsbolaget AB som bildades 1998. Bolaget bestod av Jonas Birgersson (Labs<sup>2</sup>), Jan Nilsson och Jan-Erik Fiske (tidigare styrelseordförande i Labs<sup>2</sup>). Samtidigt inreddes en avdelning inom Framfab för mjukvaruutveckling på IDEON i Lund. Tankarna gick kring två inriktningar av samma hörnsten, dels den fysiska infrastrukturen, bredbandet med fiber och LAN-utbyggnad, dels hanteringen av utbudet, tjänsteinfrastrukturen.

### 1999

I syfte att bredda möjligheterna och antalet användningsområden med tjänsteinfrastrukturen sökte Framfabs mjukvaruavdelning under 1999 fler kunder förutom Bredbandsbolaget. Under det första året blev flera stora telekomföretag, bland annat Ericsson, British Telecom genom tyska Viag Intercom och BLU i Italien, användare av affärsstödsystemet BRIKKS.

### 2000

Under våren 2000 startas Framfab Labs som ett bolag inom Framfab med Jonas Birgersson som VD. Antalet utvecklare uppgick till cirka 100 personer.

## **2001**

Dawn Investment köpte 2001 ut Framfab Labs från Framfab. Bolaget döptes om till Labs<sup>2</sup>. Verksamheten inriktades till att anpassa BRIKKS till den växande stadsnätsmarknaden. Ganska snart konstaterades att en nyckelfunktion i stadsnätskonceptet är att kunna hantera flera olika aktörer och tjänster med flera betalningsströmmar.

## **2002**

Labs<sup>2</sup> och ConNova AB, dåvarande ägaren av mjukvaran Billiant, gjorde 2002 en sammanslagning av bolagen och Labs<sup>2</sup> kunde nu ytterligare stärka sitt erbjudande riktat mot stadsnätsmarknaden med Billiants så kallade multi utility billing-system.

## **2004 – 2003**

Verksamheten började ta fart under 2003 med många nya avtal framförallt i Sverige. Förvärv gjordes av operatörerna Wirelessbolaget AB och DigiSip AB. Omsättningen ökade framförallt på grund av förvärvet av norska Port IT i oktober 2003.

## **2005**

Under inledningen av 2005 fokuserades verksamheten på tre områden, dels utveckling och försäljning av BRIKKS, dels på rollen som operatör inom bredband, IP-telefoni men även som kommunikationsoperatör. Successivt under året lades mer fokus på utveckling av affärssystemet BRIKKS för de tre kundsegmenten - Digital Media, Bredbandsoperatörer och Öppna Nät. Under 2005 såldes den norska telefonidelen till Ventelo.

## **2006**

I syfte att fokusera på kärnverksamheten BRIKKS avyttrades i mars 2006 operatörsverksamheterna Bredband2, Digisip och ViaEuropa till riskkapitalbolaget E-business. Affären innebar att varumärken med kundavtal såldes tillsammans med ett av Labs<sup>2</sup> dotterbolag. I januari 2007 sålde E-business Bredband2, ABC bredband och Digisip till SkyCom (numera namnändrat till Bredband2), som övertog avtalsrelationerna från Labs<sup>2</sup>. Vid 2006 års slut fanns BRIKKS levererat i över 50 nät jämfört med cirka 20 vid årets början.

## **2007**

I mars 2007 tecknade Labs<sup>2</sup> ett tilläggsavtal med Bredband2 som innebar att Bredband2 övertog all operatörsverksamhet. Avtalet med Bredband2 innebar förbättrade möjligheter för Labs<sup>2</sup> att arbeta med alla övriga aktörer på marknaden.

## **2008**

Under 2008 fortsatte Labs<sup>2</sup> sin strategiska satsning med att bygga upp ett internationellt

försäljningssamarbete. Baserat på BRIKKS och referensanläggningen i Lund (GiL) etablerade Labs<sup>2</sup> ett nära marknadssamarbete med världens i särklass största leverantör av avancerad nätverksutrustning. Genom sällsamarbetet presenterades BRIKKS i ett antal skarpa kundcase i bland annat Sydamerika, Östeuropa och några fall i Mellanöstern.

## **2009**

I april erhåller Labs<sup>2</sup> en beställning på affärsstödsystemet BRIKKS från det norska Pronea AS. Ordervärdet beräknas till minst 3,5 MSEK under avtalsperioden som löper över 2,5 år.

## Labs<sup>2</sup> Organisation

### Labs<sup>2</sup> Group AB (publ)

#### Operativ struktur

Labs operativa struktur framgår nedan. Labs<sup>2</sup> Group AB (pub) har idag sitt huvudkontor i Lund.



### **Ledningsgrupp**

Labs<sup>2</sup> ledningsgrupp består av tre personer. CEO Jonas Birgersson som även ansvarar för försäljning, finans och ekonomi samt investor relations. COO Charlotte T Mellberg som ansvarar för utveckling av produkten BRIKKS. Under Charlotte T Mellbergs föräldrar ledighet agerar Øyvind Sandaa som tf COO och ingår då även i ledningsgruppen.

### **Försäljning**

CEO Jonas Birgersson är ansvarig för försäljning med fokus på införsäljning till nya kunder på den nationella och internationella marknaden. En stor del av försäljningsarbetet pågår redan nu tillsammans med partners. Försäljningsavdelningen har två anställda samt en inhyrd konsult.

### **Utveckling**

CCO Charlotte T Mellberg ansvarar för utvecklingsavdelningen och samordnar och leder det operationella arbetet inom bolaget samt fungerar som en övergripande projektledare. Utvecklingsavdelningen har 12 anställda.

### **Finans och Ekonomi**

CEO Jonas Birgersson ansvarar för funktionen administration. Funktionen hanterar bland annat; finans och ekonomi inkl samordning av den löpande redovisningen och personaladministration.

### **Investor Relations**

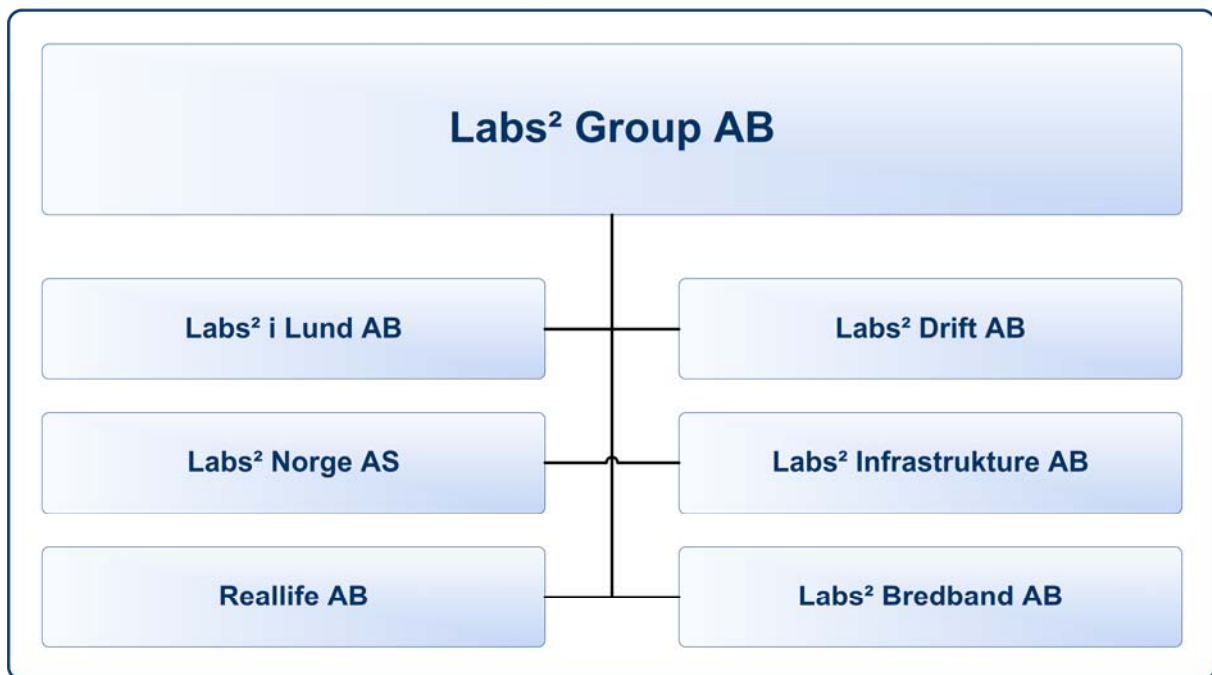
Funktionen Investor Relations ligger under CEOs ansvarsområde. Inom ramen för denna funktion hanteras kontakter med aktieägare, massmedia och kapitalmarknaden.

### **Medarbetare**

Per den 31 december 2009 hade Labs<sup>2</sup>-koncernen 18 personer, varav 17 är lokaliserade till huvudkontoret i Lund och en person är lokaliserad till kontoret i Oslo. Fördelningen män/kvinnor på Labs<sup>2</sup> är 16/2.

## Legal Struktur

Labs<sup>2</sup>-koncernen består av ett moderbolag med fem helägda dotterbolag samt ett intressebolag. Moderbolaget Labs<sup>2</sup> Group AB (publ) äger de svenska dotterbolagen Labs<sup>2</sup> Infrastructure AB, Labs<sup>2</sup> i Lund AB, Labs<sup>2</sup> Bredband AB, samt Real Life Production AB. Dessutom äger moderbolaget 99,1 procent i det norska dotterbolaget Labs<sup>2</sup> i Norge ASA. Koncernen har sitt huvudkontor i Lund. Samtliga bolag utom Labs<sup>2</sup> i Norge ASA har bildats i och har sin verksamhet i Sverige.





## Finansiell översikt och Nyckeltal

<b>Resultaträkning i Sammandrag</b>					
(tkr)	jan-mars 2010	jan-mars 2009	2009	2008	2007
Nettoomsättning	2 638	4 061	12 138	17 540	43 913
Övriga rörelseintäkter	1 649	1 097	8 242	24 928	56 234
Rörelsens kostnader exklusive avskrivningar	-6 362	-8 786	-33 643	-48 635	-104 798
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-2 075	-3 628	-13 263	-6 167	-4 651
Avskrivningar	-2 464	-2 510	-9 878	-45 558	-68 531
Rörelseresultat EBIT	-4 539	-6 138	-23 141	-51 725	-73 182
Finansiella poster	-136	-266	-485	82	-3 880
Resultat efter finansiella poster	-4 675	-6 404	-23 626	-51 643	-77 062
Bokslutsdispositioner					
Skatt	-	-	-	-	-2 788
Minoritets andel i årets resultat	2	-2	-3	3	29
<b>Årets resultat</b>	<b>-4 673</b>	<b>-6 406</b>	<b>-23 629</b>	<b>-51 640</b>	<b>-79 821</b>
<b>Balansräkning i Sammandrag</b>					
	31-mar	31-mar	31-dec	31-dec	31-dec
(tkr)	2010	2009	2009	2008	2007
Anläggningstillgångar	33 666	43 856	36 158	46 034	81 333
Omsättningstillgångar	28 978	34 843	32 839	39 144	84 428
Summa tillgångar	62 644	78 699	68 997	85 178	165 761
Bundet eget kapital	158 939	212 604	158 939	210 605	254 589
Fritt eget kapital	-113 106	-154 941	-89 354	-102 332	-65 773
Periodens resultat	-4 673	-6 406	-23 629	-51 640	-79 821
Minoritetsintresse	84	86	86	74	83
Kortfristiga skulder och avsättningar	18 224	20 139	18 674	20 263	47 115
Långfristiga skulder	3 177	7 217	4 281	8 208	9 568
Summa skulder och eget kapital	62 644	78 699	68 997	85 178	165 761

<b>Nyckeltal och data per aktie</b>					
	31-mar	31-mar	31-dec	31-dec	31-dec
(KSEK koncern)	2010	2009	2009	2008	2007
Omsättningstillväxt (%)	-16,88	-53,71	-52,01	-57,59	-7,72
Rörelsemarginal (%)	-105,85	-119,0	-113,5	-121,8	-73,1
Vinstmarginal (%)	-109,0	-124,2	-115,9	-121,6	-79,7
Räntabilitet på eget kapital (%)					
Eget kapital (KSEK)	41 159	51 256	45 956	56 633	108 995
Räntebärande nettoskuld (KSEK)	1 562	2 025	-1 778	4 045	15 847
Soliditet (%)	65,7	65,1	66,6	66,5	65,8
Skuldsättningsgrad (%)					
Kassaflöde före investeringar (KSEK)	-3 152	1 662	-7 327	-15 677	-6 394
Kassaflöde efter investeringar (KSEK)	-3 228	1 589	-7 386	-25 010	-22 184
Likvida medel (KSEK)	5 858	11 191	10 314	10 253	3 043
Antal anställda	17,0	24,0	20,0	26,0	38,0
Antal aktier	1 430 690 731	659 731 428	1 430 690 731	659 731 428	329 865 714
Resultat per aktie (SEK)	0,00	-0,01	-0,02	-0,08	-0,24
Utdelning per aktie (SEK)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Eget kapital per aktie (SEK)	0,03	0,08	0,03	0,09	0,33

## Definition av nyckeltal

Omsättningstillväxt	Ökning av intäkterna i procent av föregående års intäkter
Rörelsemarginal	Rörelseresultat i procent av omsättningen
Vinstmarginal	Periodens resultat i procent av omsättningen
Räntabilitet på eget kapital	Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital
Eget kapital	Eget kapital vid periodens slut
Räntebärande nettoskuld	Nettot av räntebärande avsättningar och skulder minus finansiella tillgångar inklusive likvida medel
Soliditet	Eget kapital i procent av balansomslutningen
Skuldsättningsgrad	Räntebärande skulder dividerat med eget kapital
Kassaflöde före investeringar	Resultat efter finansiella poster plus poster som inte påverkar kassaflödet minus förändring av rörelsekapital
Kassaflöde efter investeringar	Resultat efter finansiella poster plus poster som inte påverkar kassaflödet minus förändring av rörelsekapital och

	investeringar
Likvida medel	Banktillgodohavanden och kassa
Antal anställda	Antal anställda under perioden
Antal aktier	Antal utestående aktier vid periodens slut
Resultat per aktie före/ efter utspädning	Resultat efter skatt i relation till antalet aktier
Utdelning per aktie	Faktisk utdelning dividerat med antal aktier vid årets slut
Eget kapital per aktie	Eget kapital dividerat med antal aktier vid årets slut

## Kommentarer till den finansiella utvecklingen

### 2007

#### Omsättning

Under året fortsatte bolaget sin renodling och under våren övertog Bredband2 (tidigare SkyCom) all operatörsverksamhet. För Labs<sup>2</sup> del innebar överlåtelsen lägre omsättning, då man inte längre fakturerade slutkunder. Total omsättning blev 108,5 mkr (133,2 mkr), vilket är en nedgång med 7,7 procent. Nedgången minskades av att Labs<sup>2</sup> under en övergångsperiod vidarefakturerade Bredband2 alla kostnader knutna till verksamheten som man ännu inte överfört. Under 2007 härstammade 96 procent av intäkterna från den svenska marknaden, resterande del avsåg försäljning på den norska marknaden.

#### Resultat

Rörelseresultatet uppgick till -73,2 mkr. Som en effekt av Labs<sup>2</sup> ändrade strategi under 2007 gjordes en genomgång av verksamheten för att undersöka hur olika områden kunde effektiviseras ytterligare och för att ytterligare renodla verksamheten. Ett antal tillgångsposter värderades utifrån den nya strategin. Som en följd härav belastades året av stora kostnader av engångskaraktär, främst relaterade till nedskrivningar av goodwill, licenser, samt fordringar. Även den under 2006 erhållna köpeskillingar avseende avyttrade operatörsverksamheter, samt årets löpande högre goodwillavskrivningar, som följd av förvärvet av Labs<sup>2</sup> Drift bidrog till den negativa resultatutvecklingen.

#### Investeringar

Bolagets investeringar uppgick till ca 26,5 mkr. Bolaget direktinvesterade 14,5 mkr i utbyggnaden av fastighetsnätet i referensanläggningen (Proof of Concept) "Gigabit in Lund – GiL". "GiL" syftar till att både ta fram nya koncept och att fungera som

marknadsföringsobjekt. Dessutom ger konsumenternas beteende viktig återkoppling till kommande produktutveckling. Verksamheten inom existerande PoC-satsning inkluderar studier av bredbandsuppkopplingar med mycket hög hastighet, upp till 1.000/1.000 Mbps per hushåll, trådlösa bredbandsuppkopplingar som är 75 gånger snabbare än den bästa 3G-tekniken, integration av mobiltelefonen i bredbandsinfrastrukturen, sändningar av media med mycket hög kvalitet (HDTV1.080p) samt kopplingar mellan olika former av sensorer och bredbandsnätet. Investeringen klassas som en immateriell tillgång. Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 12,0 mkr och finansierades via leasingupplägg. Investeringarna avsåg huvudsakligen uppgraderingar och förbättringar av BRIKKS-plattformen samt investeringar i hårdvara till "GiL".

### **Kassaflöde**

Kassaflödet uppgick till -20,7 mkr. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -6,4 mkr. Investeringsnettot var -15,7 mkr. Nettouplåningen uppgick till 3,1 mkr.

## **2008**

### **Omsättning**

Verksamhetsöverlåtelsen till Bredband2 under 2007 innebar att intäkterna under 2008 minskade till 42.5 mkr, vilket motsvarar en nedgång med 58 procent. Antalet BRIKKS-användare hos våra uppdragsgivare utvecklades dock positivt under året. 91 procent av intäkterna härstammade från den svenska marknaden, resterande del avsåg försäljning på den norska marknaden.

### **Resultat**

Labs<sup>2</sup> största kund Bredband2 aviserade i början av 2009 att de sa upp sitt BRIKKS-avtal. Mot bakgrund av detta skrevs den sista goodwillposten hänförlig till förvärvet av Labs<sup>2</sup> Drift ned till noll, vilket bidrog till extra ordinära kostnader om cirka 29,7 mkr. Årets rörelseresultat slutade därmed på - 51,7 mkr.

### **Investeringar**

Årets investeringar uppgick till 14,2 mkr. 8,5 mkr var investeringar i fastighetsnätet i vår referensanläggning. 1,9 mkr var investeringar i hårdvara finansierat via leasingupplägg. Vidare var 3,8 mkr materiella anläggningstillgångar.

## Kassaflöde

Kassaflödet var 7,6 mkr. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -15,7 mkr. Investeringsnettot var cirka -9,3 mkr. Under året genomfördes en nyemission om netto 45,6 mkr samtidigt som amortering av låneskulder uppgick till -13,0 mkr.

## Anläggningstillgångar

Bolagets anläggningstillgångar uppgick 2008-12-31 till 46,0 mkr. Av bolagets immateriella anläggningstillgångar om 25,7 mkr var 20,1 mkr investeringar i utbyggnad av referensanläggningen "GiL", samt 4,6 mkr goodwill. Av de materiella anläggningstillgångarna på 20,2 Mkr var 14,7 mkr investeringar i hårdvara till utbyggnaden av "GiL" samt investeringar för uppgradering och förbättring av bolagets infrastruktur.

## Pågående och planerade investeringar

Bolaget har under perioden 2007-2009 genomfört följande investeringar. Investeringarna liksom den övriga verksamheten i övrigt har finansierats via medel från den löpande verksamheten, leasingupplägg samt nyemissioner. Bolaget har för närvarande pågående investeringar i referensanläggningen "GiL". Den 2009-12-31 hade bolaget investerat 24,2 mkr av avtalade 25 mkr.

<b>UB</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Balanserade utgifter	-	-	-
Programrättigheter, licenser och övr. tillgångar	14 470	21 068	19 021
Goodwill	39 519	4 618	3 644
Maskiner	-	-	-
Inventarier	23 612	20 240	13 386
Andra långfristiga värdepappersinnehav	-	-	-
Långfristiga fordringar	3 732	108	107
Uppskjuten skattefordran	-	-	-
<b>TOTALT</b>	<b>81 333</b>	<b>46 034</b>	<b>36 158</b>

<b>Investerat belopp</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Balanserade utgifter	-	-	-
Programrättigheter, licenser och övr. tillgångar	14 470	8 468	194
Goodwill	-	-	-
Inventarier	11 988	5 699	112
Andra långfristiga värdepappersinnehav	-	-	-
Långfristiga fordringar	-	-	-
Uppskjuten skattefordran	-	-	-
<b>TOTALT</b>	<b>26 458</b>	<b>14 167</b>	<b>305</b>

## 2009

### Omsättning

Den totala omsättningen för 2009 uppgick till 20,4 MSEK (42,5 MSEK). Nedgången mot 2008 berodde dels på färre antal BRIKKS-användare pga. att Bredband2, som tidigare nämnts, sade upp sitt BRIKKS-avtal i början av året, vilket motsvarade ett intäktsbortfall på ca 1 MSEK i månaden, dels på lägre omsättning relaterad till vidarefakturerings. Även omsättningen från nät- och driftverksamheten sjönk jämfört med tidigare år, vilket var ett direkt resultat av verksamhetsöverlåtelsen till Via Europa i början av april. Överlåtelsen fick ingen effekt på rörelseresultatet, då motsvarande kostnader också föll bort.

### Resultat

Resultatet före skatt uppgick under hela 2009 till – 23,6 MSEK (-51,6 MSEK).

### Investeringar

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till - 0,1 MSEK (-9,3 MSEK). Periodens negativa kassaflöde från investeringsverksamheten förklaras huvudsakligen av investeringar hänförliga till "GiL". Totala direkta investeringar i "GiL" uppgår till 24,2 MSEK. Resterande del av investeringarna går över leasingupplägg.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till +6,7 MSEK (+32,6 MSEK). Den genomförda emissionen bidrog positivt (+12,3 MSEK) medan amortering av leasingkostnader knutna till "GiL" (-5,5 MSEK) påverkade kassaflödet negativt.

### Kassaflöde

Koncernens likvida medel uppgick per den 31 december 2009 till 10,3 MSEK (10,3 MSEK).

Koncernens räntebärande skulder uppgick till 7,9 MSEK (13,4 MSEK) och avser framtida leasingavgifter hänförliga till avtal under finansiell leasing.

Koncernens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -7,3 MSEK (-15,7 MSEK). Den positiva förändringen av rörelsekapitalet berodde på betalningar från ViaEuropa (7,1 MSEK) för utestående förfallna fakturor i början av 2009. Inbetalning till Skiljenämnden om 0,9 MSEK för tvisten med Bredband2 påverkade kassaflödet negativt.

### Tendenser

I takt med att bredbandsuppbyggnaden fortgår ökar antalet konsumenter som ställer allt

högre krav på de bredbandstjänster som de köper, vilket sätter press på dagens leverantörer av avancerade affärsstödsystem. Genom det egenutvecklade systemet BRIKKS vilket är en av få helhetslösningar för avancerade bredbandstjänster som finns på marknaden, bedömer Labs<sup>2</sup> att bolaget har en stark roll i den pågående förändringen av marknadsstrukturen. Bolagets utveckling är dock beroende av hur marknadsstrukturen utvecklas samt hur Labs<sup>2</sup> kan hantera pågående och framtida förändringar på marknaden. Det finns även en tendens att besluten hos Labs<sup>2</sup> potentiella kunder, framför allt på den skandinaviska marknaden om att införa BRIKKS, drar ut på tiden. Långa ledtider mellan den första kontakten till dess att ett avslut uppnås är inget ovanligt.

### **Valutakänslighetsanalys**

Koncernens främsta exponering i valutafluktuationer återfinns i omräkning av utländska dotterföretags tillgångar och skulder till moderbolagets funktionella valuta, så kallad omräkningsexponering.

Företaget har haft som policy att inte säkra omräkningsexponeringar i utländsk valuta. Övrig valutarisk uppkommer på grund av leverantörsskulder i utländsk valuta. Dessa förekommer dock endast i mycket begränsad omfattning.

### **Säsongsvariationer**

Koncernens verksamhet är inte säsongsberoende i någon högre utsträckning.

## **Finansiell ställning per 2010-03-31**

### **Likviditet och finansiell ställning**

Per den 31 mars 2010 uppgick likviditeten i bolaget till ca 5,8 MSEK.

**Följande är de för koncernen likviditetspåverkande händelserna av betydelse efter den 31 december 2009:**

### **Rörelsekapital**

Bolagets rörelsekapital per den 31 mars 2010 uppgick till MSEK 5,8 MSEK. Med hänsyn till den i februari 2009 uppkomna rättsliga tvisten med Bredband2, samt därigenom uteblivna intäkter, och den osäkerhet som detta lett till när ersättning kan erhållas, gör styrelsen bedömningen att bolaget måste ta in nytt kapital. Emissionen är en viktig faktor för att få tillräckligt med likvida medel för att kunna fortsätta driva verksamheten under hela 2010.

### Eget kapital och skuldsättning

Per 31 mars 2010 hade bolaget ett eget kapital om MSEK 41,2 MSEK samt MSEK 21,4 MSEK i totala skulder. Per den 31 mars 2010 hade bolaget inga beviljade eller utnyttjade checkkrediter.

Från och med rapporteringstillfället fram till och med tidpunkten för detta informationsmemorandums (den 9 juni 2010) har inga förändringar skett som påverkat det egna kapitalet eller skuldsättningen.

## Labs<sup>2</sup> aktie

### Aktiekapitalets utveckling

Vid tidpunkt för emissionen uppgår aktiekapitalet Labs<sup>2</sup> Group AB (Publ) till 14 306 907 kronor och 31 öre fördelat på 1 430 690 731 aktier. Det finns endast ett aktieslag. Aktiernas kvotvärde är 0,01 kr per aktie och samtliga emitterade aktier är fullt inbetalda. Samtliga aktier får fritt överlåtas och ger lika rätt till utdelning och motsvarar en röst. Bolagets ISIN-kod är SE. Aktierna är upprättade enligt svensk rätt denominerad i Svenska kronor. Bolagets aktier är kontoförda på person och aktieboken med uppgift om aktieägare hanteras av Euroclear AB (tidigare VPC) med adress: Euroclear AB, Box 8722, 103 97 Stockholm.

### Ägarstruktur före emissionen

Största ägarna per 2010-03-31

	<b>Aktier</b>	<b>Röster (%)</b>
<b>TRYGGHETSBOLAGET I LUND AB</b>	313 303 017	21,90
<b>BANQUE ÖHMAN S.A</b>	64 973 410	4,54
<b>SEB PRIVATE BANK S.A NQI</b>	53 252 500	3,72
<b>HILMARCH, CARL-ANDERS</b>	45 000 000	3,15
<b>DAWN INVESTMENT AB</b>	35 000 000	2,45
<b>JÖNSON, ANDERS</b>	29 900 000	2,09
<b>AVANZA PENSION</b>	22 636 212	1,58
<b>BIRGERSSON, JONAS</b>	19 802 630	1,38
<b>MERRILL LYNCH, PIERCE, FENNER &amp; SMITH, W9</b>	19 611 160	1,37
<b>BANQUE CARNEGIE LUXEMBOURG SA</b>	15 380 000	1,08
<b>Summa de 10 största ägare</b>	618 858 929	43,26



<b>Summa övriga ägare</b>	811 831 802	56,74
<b>Summa</b>	1 430 690 731 100,00	100

## Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer samt bolagsstiftare

### Styrelse Ordförande

**Namn:** Jan Werne

**Född:** 1952

Werne har erfarenhet från ledande positioner i börsnoterade koncerner och har tidigare varit Verkställande Direktör i bl a Tilgin, Sign On och Utfors AB. Ledamot sedan april 2008, Styrelseordförande sedan december 2008.

**Aktieinnehav i Bolaget:** 3.374.224 aktier

**Adress:** Nås genom Bolagets adress.

### Styrelse Ledamöter

**Namn:** Jonas Birgersson

**Född:** 1971

Styrelseledamot och koncernchef i Labs<sup>2</sup> Group AB. Birgersson har tidigare grundat såväl Framtidsfabriken där han var Verkställande direktör som Svenska Bredbandsbolaget där han agerade Styrelseordförande. Birgersson innehar även styrelseuppdrag i Dawn Investment AB. Ledamot sedan april 2002.

**Aktieinnehav i Bolaget:** Privat: 19.802.630 Juridiskt: 26.996.000

**Adress:** Nås genom Bolagets adress.

**Namn:** Paul Pierce

**Född:** 1974

Pierce har två magisterutbildningar inom företagsekonomi och miljöstrategisk styrning och en kandidatexamen inom systemutveckling. Han håller för närvarande på med sin doktorsavhandling inom informatik, samtidigt som han undervisar. Pierce är grundare och ägare av BraBolag som har specialiserat sin inom Corporate Social Responsibility (CSR). Övriga styrelseuppdrag: Ledamot i Tegnér's Matsalar, Jazzklubben Stardust och VD Lunds Nation Arkivet AB, Ledamot sedan april 2010.

**Aktieinnehav i Bolaget:** 0 aktier

**Adress:** Nås genom Bolagets adress.

**Namn:** Hans Frisk

**Född:** 1954

Frisk är finanskonsult samt entreprenör och driver Frisk & Partners AB. Hans Frisk är styrelseledamot i Switchcore AB (publ), samt ett antal onoterade bolag. Ledamot sedan april

2008.

**Aktieinnehav i Bolaget:** Privat: 200 000 Juridiskt: 0

**Adress:** Nås genom Bolagets adress.

**Aktuella uppdrag:**

### **Ledningsgrupp**

**Namn:** Jonas Birgersson

**Född:** 1971

Se under styrelse

**Namn:** Charlotte Mellberg (föräldraledig under 2010)

**Född:** 1971

Chief Operations Officer. Mellberg har tidigare innehaft bland annat följande positioner; Produktchef i Framfab AB (1999 - 2000), Platschef i Framfab AB (2000 – 2001) och COO i Labs<sup>2</sup> i Lund AB (2001 – ). Mellberg har en omfattande erfarenhet inom produktutveckling, projektledning samt HR. Anställd sedan juli 2001.

**Aktieinnehav i Bolaget:** Privat: 0 Juridiskt: 455.000

**Adress:** Nås genom Bolagets adress.

**Aktuella uppdrag:** Inga aktuella uppdrag för övrigt

**Namn:** Øyvind Sandaa (tf COO 2010)

**Född:** 1963

Verkställande direktör Labs2 i Norge. 15 års telecomerfarenhet Sambandsofficer i norska armen (1997-2003), Projektledare infrastruktur/ i ElTele 1997-2000, ansvarig Customer Care and Billing på Formus Communication 2000-2001, CTO på Portit AS 2001-2005. Anställd sedan oktober 2003. Øyvind Sandaa är tf COO under 2010.

**Aktieinnehav i Bolaget:** Privat:

**Adress:** Nås genom Bolagets adress.

**Aktuella uppdrag:** Inga aktuella uppdrag för övrigt

### **Revisor**

Karin Löwhagen och Mats-Åke Andersson, auktoriserade revisorer

SET Revisionsbyrå

Box 2055

220 02 LUND

## Övrig information

### Organisationsnummer och säte

Labs<sup>2</sup> Group AB med organisationsnummer 556423-7716 registrerades hos bolagsverket  
Bolaget har sitt säte i Lund. Bolagets besöksadress är Labs<sup>2</sup> Group AB, Winstrupsgatan 1, 222  
22 Lund.

### Styrelsens arbetsformer

Labs<sup>2</sup>:s styrelse väljs för ett år i taget. Styrelsens arbete regleras av en av Bolaget fastställd  
arbetsordning för styrelsen, inklusive instruktioner för arbetsfördelning för styrelsen och  
verkställande direktören samt firmateckning och attestordning. Ingen av  
styrelseledamöternas privata intressen står i strid med Bolagets intressen

### Styrelsearvode

Styrelsens ordförande ersätts med 100 000 kr per år och övriga ledamöter, vilka ej är  
anställda i bolaget, ersätts med 50 000 kr var per år. Det totala styrelsearvodet 2009  
uppgick till 200 000 kr.

### Bolagsstyrning

Labs<sup>2</sup> följer inte Svensk Kod för Bolagsstyrning men Bolagets styrelse kommer att hålla sig  
underrättad om den praxis som skapas och avser att tillämpa koden i de stycken den kan  
anses vara relevant för Bolaget och aktieägarna.

### Ersättningar till VD

Under räkenskapsperioden 2009 har lön till VD utgått om 870.000 kr. Pensionskostnader för  
Bolaget uppgick till 48.000 kr under räkenskapsperioden 2009.

### Ersättningar till övriga ledande befattningshavare i Bolaget

Under räkenskapsperioden 2009 utgick lön till andra ledande befattningshavare i Labs<sup>2</sup>  
Group AB om 1.193.000 kr. Pensionskostnaderna uppgick till 154.000 kr under 2009.

### Konkurser och likvidationer

Inga styrelseledamöter och eller ledande befattningshavare har under de senaste fem åren  
varit verksamma som styrelseledamot eller i ledande ställning i bolag som försatts i konkurs  
eller varit föremål för likvidation.

### Uppgift om eventuell dom i bedrägerirelaterat mål

Ingen av angivna personer i Bolagets förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan är dömda i

bedrägerirelaterat mål.

### **Anklagelser och/eller sanktioner från myndighet**

Ingen medlem i Bolagets förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan har mottagit någon form av anklagelse och/eller sanktion från myndighet mot deltagande i Bolagets förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan eller från att ha ledande eller övergripande funktioner hos en emittent under åtminstone de senaste fem åren.

### **Väsentliga avtal**

Bolaget har ingått följande för verksamheten väsentliga avtal:

#### **Pronea AS**

Avtalet innebär att Labs<sup>2</sup> levererar BRIKKS med en komplett kommunikationsoperatörsfunktion

#### **ViaEuropa i Lund AB**

ViaEuropa erhåller en tjänst som innebär leverans av KO-funktion baserad på systemet BRIKKS.

#### **Los Bynett (Agder Energi)**

Avtalet innebär att Labs<sup>2</sup> levererar BRIKKS med en komplett kommunikationsoperatörsfunktion för att skapa ett öppet nät. Avtalet är ett löpande 12-månadersavtal, med sex månader ömsesidig uppsägning.

#### **Ulricehamn Energi AB**

Avtalet innebär att Labs<sup>2</sup> levererar ett komplett affärsstödsystem i form av BRIKKS.

### **Transaktioner och avtal med närstående och nyckelpersoner**

Transaktioner har under 2008 förekommit med följande bolag i vilka Labs<sup>2</sup> VD, Jonas Birgersson, under delar av året har suttit i styrelsen:

	Inköp (MSEK)	Försäljning
(MSEK)		
Trygghetsbolaget i Lund AB	0,8	0,2
ViaEuropa i Lund AB	0,7	10,1*
Svenska Fiberbolaget AB	3,1	-

\* (varav förfallna, obetalda fakturor uppgår till ca 7,1 MSEK vid 081231). Under första

kvartalet 2009 utgång har betalning inkommit med 5,4 MSEK).

### **Försäkringar**

Koncernen har ett försäkringsskydd hos Länsförsäkringar Skåne innehållande egendomsförsäkring, avbrottsförsäkring, verksamhets och produktansvarsförsäkring samt rättsskyddsförsäkring. Respektive dotterbolag har motsvarande försäkringsskydd. Bolagets styrelse anser att koncernens försäkringsskydd är tillfredsställande. Vidare finns en VD - och Styrelseansvarsförsäkring mer ersättningsbelopp om 10 MSEK per skada och år.

### **Pensionsavtal och sjukförsäkring**

Utöver vad som inom ramen för de sociala kostnaderna kan betraktas som sedvanliga villkor har Labs<sup>2</sup> en tilläggs pensionsordning för sina anställda. Tilläggs pensionen består av en sjukförsäkring motsvarande ITP-nivå från anställningens början. Den anställde erhåller dessutom en pensionsavsättning som är satt utifrån en procentsats av den anställdes pensionsmedförande lön.

### **Tvister**

Bredband2 meddelade i början av februari 2009 att de säger upp sitt avtal avseende nyttjande av affärsstödsystemet BRIKKS. Labs<sup>2</sup> anser att det inte finns saklig grund för uppsägningen av avtalet och påkallade i slutet av februari skiljedom för att lösa tvisten. I slutet av mars valde Labs<sup>2</sup> att från sin sida säga upp BRIKKS-avtalet, då bolaget inte fått betalt för överenskomna licensavgifter. Samtidigt riktade Labs<sup>2</sup> skadeståndsanspråk mot Bredband2. Det av Labs<sup>2</sup> påkallade skiljedomsförfarandet kommer att fortsätta där Labs<sup>2</sup> gör anspråk på ersättning för både utebliven framtida betalning av licensavgifter, tilläggsköpeskillning och övrig avtalad ersättning. Skadeståndsanspråken mot Bredband2 uppgår till över ca 60 MSEK.

### **Utdelningspolicy**

Styrelsen har för avsikt att föreslå utdelning när Bolaget erhåller goda vinster och kassaflöden.

### **Licenser, patent och övriga varumärken**

Bolaget innehar inga licenser, patent eller övriga varumärkesskydd.

### **Aktieägaravtal**

Inga aktieägaravtal finns

### **Optionsprogram**

Inget optionsprogram föreligger

### **Handlingar som hålls tillgängliga för inspektion**

Labs<sup>2</sup> Group AB:s bolagsordning, samt Räkenskaper för åren 2006 – 2009 samt perioden 100101-100331 finns tillgängliga i pappersform hos Bolaget för inspektion under emissionsperioden. Vidare finns officiella handlingar hos Bolagsverket och Näringslivsregistret.

### **Information från tredje man**

Den information i informationsmemorandumet som är inhämtad från tredje man har såvitt Bolaget känner till återgivits korrekt och inga uppgifter har utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

### **Övrigt**

Inga fysiskt eller juridiska personer inblandade i Erbjudandet har några ekonomiska eller andra relevanta intressen som har betydelse för Erbjudandet.

## Skattefrågor i Sverige

### Allmänt

Nedanstående sammanfattning avser att ge en övergripande information om beskattningen av kapitalinkomster för privatpersoner bosatta i Sverige samt för svenska aktiebolag.

Sammanfattningen är baserad på bestämmelser som gällde vid tryckningen av detta informationsmemorandum. Dock bör varje person som överväger att köpa aktier konsultera sin skatterådgivare om vilka konsekvenser ett innehav och eventuell framtida försäljning kan innebära. För fysiska och juridiska personer bosatta i Sverige gäller nuvarande skatteregler i samband med detta emissionserbjudande. Beskrivningen gäller inte i utlandet hemmahörande personer och heller inte i de fall där aktier innehas som omsättningstillgång i näringsverksamhet eller innehas av handelsbolag.

### Beskattning vid avyttring av aktier

#### *Fysiska personer*

För fysiska personer hemmahörande i Sverige och svenska dödsbon beskattas reavinster och utdelningar i inkomstslaget kapital med en statlig inkomstskatt på 30 %. Realisationsförluster är avdragsgilla i inkomstslaget kapital med 70 % av förlusten. Realisationsförluster på marknadsnoterade aktier och andra aktiebeskattade värdepapper är fullt avdragsgilla mot realisationsvinster under samma år, givet samma beskattningsslag. För realisationsförluster som inte dragits av mot vinst på marknadsnoterade aktiebeskattade värdepapper medges avdrag i inkomstslaget kapital med 70 % av förlusten. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten samma år. Skattereduktion medges med 30 % på underskott upp till 100.000 kr. Underskott kan inte ackumuleras för att skapa kvittningsmöjligheter senare beskattningsår.

#### *Juridiska personer*

För aktiebolag och andra juridiska personer är hela realisationsvinsten och utdelning skattepliktiga samt hela realisationsförlusten avdragsgill. Juridiska personer beskattas i inkomstslaget näringsverksamhet med 28 % statlig skatt. Avdrag för realisationsförluster på aktier som innehas som kapitalplacering medges endast mot realisationsvinster på aktiebeskattade värdepapper. För investmentbolag, handelsbolag och värdepappersfonder gäller särskilda skatteregler. Juridiska personer beskattas för utdelningen i inkomstslaget näringsverksamhet med en skattesats om 28 %. Om aktieinnehavet anses vara näringsbetingat är utdelningen skattebefriad.



### **Beskattning av utdelning**

För fysiska personer och dödsbon är skattesatsen 30 procent. För juridiska personer, utom dödsbon, är skattesatsen 28 procent. För vissa juridiska personer gäller särskilda regler.

För aktiebolag och ekonomiska föreningar är utdelning på näringsbetingat innehav skattefritt (för definition av näringsbetingad andel, se ovan under rubriken "Beskattning vid avyttring av aktier, Juridiska personer"). Skattefrihet för utdelning på noterade andelar förutsätter dessutom att andelarna innehafts under en sammanhängande tid om minst ett år från det att andelarna blivit näringsbetingade hos innehavaren. Kravet på innehavstid måste inte vara uppfyllt vid utdelningstillfället. Om andelarna avyttras innan kravet på innehavstid är uppfyllt kan dock lämnad utdelning komma att tas upp till beskattning under ett senare beskattningsår.

## **Bolagsordning för Labs<sup>2</sup> Group AB (publ) (5564237716)**

### **§ 1           Firma**

Bolagets firma är Labs<sup>2</sup> Group AB, organisationsnummer 556423-7716. Bolaget är publikt (publ).

### **§ 2           Säte**

Bolagets styrelse skall ha sitt säte i Lunds kommun.

### **§ 3           Verksamhet**

Bolaget har till föremål för sin verksamhet att, direkt eller indirekt genom dotterbolag, bedriva konsultverksamhet och utveckling, marknadsföring och försäljning av produkter inom områdena datakommunikation, radiokommunikationssystem, kundhanteringssystem, tjänstedistributionssystem och kundhanteringstjänster samt idka därmed förenlig verksamhet.

### **§ 4           Aktiekapital**

Bolagets aktiekapital skall utgöra lägst 6 500 000 kronor och högst 26 000 000 kronor.

### **§ 5           Antal aktier**

Antalet aktier skall vara lägst 650 000 000 och högst 2 600 000 000.

### **§ 6           Styrelse**

Styrelsen skall, förutom av personer som på grund av lag kan komma att utses i annan ordning, bestå av lägst fyra och högst åtta ledamöter, med högst fyra suppleanter. Dessa ledamöter väljs årligen på årsstämma för tiden intill dess nästa årsstämma hållits.

### **§ 7           Revisor**

För granskning av bolagets årsredovisning jämte räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses ett auktoriserat revisionsbolag eller en revisor, med eller utan en revisorssuppleant.

### **§ 8           Kallelse**

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annons i Post och Inrikes Tidningar och i Svenska Dagbladet. Tidsfristerna för kallelserna skall vara enligt gällande lag.

### **§ 9           Deltagande i bolagsstämma**

Aktieägare, som vill delta i förhandlingarna på bolagsstämma, skall dels vara upptagen i utskrift eller annan framställning av hela aktieboken avseende förhållandena fem vardagar före stämman, dels göra anmälan till bolaget senast klockan 16.00 den dag som anges i kallelsen till stämman.

Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman.

## **§ 10 Årsstämma**

Årsstämma hålles inom sex månader efter utgången av varje räkenskapsår. Årsstämma eller extra bolagsstämma kan, förutom i Lund, hållas i Stockholm. På årsstämma skall följande ärenden förekomma till behandling:

- 1) Val av ordförande vid stämman;
- 2) Upprättande och godkännande av röstlängd;
- 3) Godkännande av dagordning;
- 4) Val av två justeringsmän;
- 5) Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad;
- 6) Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen samt koncernredovisningen och koncernrevisionsberättelsen;
- 7) Beslut i fråga om
  - a) fastställelse av resultaträkningen och balansräkningen samt av koncernresultaträkningen och koncernbalansräkningen;
  - b) dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen;
  - c) ansvarsfrihet åt styrelseledamöterna och verkställande direktören;
- 8) Fastställande av antalet styrelseledamöter och styrelsesuppleanter som skall utses av stämman samt av antalet revisorer;
- 9) Fastställande av arvoden åt styrelsen och revisorerna;
- 10) Val av styrelseledamöter och styrelsesuppleanter;
- 11) Fastställande av riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare
- 12) Val av revisorer och revisorssuppleanter, om sådant val skall ske enligt lag;
- 13) Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen (2005:551)

## **§ 11 Rätt till röstning**

Vid bolagsstämma må envar röstberättigad rösta för fulla antalet av honom ägda och företrädda aktier.

## **§ 12 Räkenskapsår**

Bolagets räkenskapsår skall omfatta kalenderåret.

## **§ 13 Avstämningsförbehåll**

Bolagets aktier skall vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument.

## Räkenskaper

<b>Resultaträkning</b>					
	jan-mars	jan-mars			
(KSEK koncern)	2010	2009	2009	2008	2007
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	2 638	4 061	12 138	17 540	43 913
Övriga rörelseintäkter	1 649	1 097	8 242	24 928	56 234
<b>Summa Rörelsens intäkter</b>	<b>4 287</b>	<b>5 158</b>	<b>20 380</b>	<b>42 468</b>	<b>100 147</b>
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-2 053	-3 981	-14 099	-22 041	-55 310
Personalkostnader	-3 034	-3 914	-12 618	-15 347	-19 380
Avskrivningar och nedskrivningar	-2 464	-2 510	-9 878	-45 558	-68 531
Övriga rörelsekostnader	-1 275	-891	-6 926	-11 247	-30 108
<b>Summa Rörelsens kostnader</b>	<b>-8 825</b>	<b>-11 296</b>	<b>-43 521</b>	<b>-94 193</b>	<b>-173 329</b>
<b>RÖRELSERESULTAT</b>	<b>-4 538</b>	<b>-6 138</b>	<b>-23 141</b>	<b>-51 725</b>	<b>-73 182</b>
Resultat från finansiella poster					
Resultat från värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	-	-	-	-	-2 313
Ränteintäkter	1	6	283	1 889	252
Räntekostnader	-137	-272	-768	-1 807	-1 819
<b>RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER</b>	<b>-4 675</b>	<b>-6 404</b>	<b>-23 626</b>	<b>-51 643</b>	<b>-77 062</b>
Skatt på årets resultat	-	-	-	-	-2 788
Minoritetens andel i periodens resultat	2	-2	-3	3	29
<b>PERIODENS RESULTAT</b>	<b>-4 673</b>	<b>-6 406</b>	<b>-23 629</b>	<b>-51 640</b>	<b>-79 821</b>

**Balansräkning**

	31-mar 2010	31-mar 2009	31-dec 2009	31-dec 2008	31-dec 2007
(KSEK koncern)					
<b>TILLGÅNGAR</b>					
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar					
Programrättigheter, licenser och liknande rättigheter	18 437	20 525	19 021	21 068	14 470
Goodwill	3 300	4 576	3 644	4 618	39 519
	21 737	25 101	22 665	25 686	53 989
Materiella anläggningstillgångar					
Inventarier	11 893	18 656	13 386	20 240	23 612
Finansiella anläggningstillgångar					
Andra långfristiga fordringar	37	100	107	108	3 732
	37	100	107	108	3 732
Summa Anläggningstillgångar	33 666	43 856	36 158	46 034	81 333
Omsättningstillgångar					
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar	3 909	3 857	2 968	9 753	11 780
Övriga fordringar	10 152	10 367	10 000	10 892	62 165
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	9 059	9 428	9 557	8 246	7 440
	23 120	23 651	22 525	28 891	81 385
Kassa och bank	5 858	11 191	10 314	10 253	3 043
Summa Omsättningstillgångar	28 978	34 843	32 839	39 144	84 428
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>62 644</b>	<b>78 699</b>	<b>68 997</b>	<b>85 178</b>	<b>165 761</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>					
Eget kapital					
Aktiekapital	14 307	65 973	14 307	65 973	65 973
Bundna reserver	144 632	146 631	144 632	144 632	188 616
Fria reserver	-113 106	-154 941	-89 354	-102 332	-65 773
Periodens resultat	-4 673	-6 406	-23 629	-51 640	-79 821
	41 159	51 256	45 956	56 633	108 995
Minoritetsintresse	84	86	86	74	83
Avsättningar	-	-	-	-	1 256
Långfristiga skulder					
Övriga skulder	3 177	7 217	4 281	8 208	9 568
Kortfristiga skulder					
Leverantörsskulder	12 054	11 572	12 146	10 270	21 440
Skatteskulder	54	92	148	79	-
Övriga skulder	4 226	6 007	4 214	6 119	13 054
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 890	2 468	2 166	3 795	11 365

	18 224	20 139	18 674	20 263	45 859
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	62 644	78 699	68 997	85 178	165 761
Ställda säkerheter	Inga	Inga	Inga	Inga	1 450
Ansvaraförbindelser	Inga	Inga	Inga	Inga	Inga
Rörelsekapital	10 754	14 703	14 165	18 881	38 569

## Kassaflödesanalys

	jan-mars 2010	jan-mars 2009	2009	2008	2007
(KSEK koncern)					
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	-4 675	-6 404	-23 626	-51 643	-77 062
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	2 464	2 510	9 917	44 402	77 022
	-2 211	-3 894	-13 709	-7 241	-40
Betald skatt	0	-18	-7	1	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-2 211	-3 912	-13 716	-7 240	-40
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Ökning (-) / minskning (+) av rörelsefordringar	-525	5 249	6 467	3 027	-584
Ökning (+) / minskning (-) av rörelseskulder	-415	325	-78	-11 464	-5 770
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 152	1 662	-7 327	-15 677	-6 394
Investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-	-27	-193	-8 468	-14 470
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-76	-47	-112	-875	-1 446
Avyttring av materiella anläggningstillgångar	-	-	246	10	126
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-76	-73	-59	-9 333	-15 790
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	-	-	12 262	45 613	-1 657
Upptagna lån	-	-	-	-	5 000
Amortering av låneskulder	-1 149	-1 397	-5 520	-13 002	-1 884
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1 149	-1 397	6 742	32 611	1 459
Årets kassaflöde	-4 377	192	-644	7 601	-20 725
Likvida medel vid periodens början	10 314	10 253	10 253	3 043	23 488
Kursdifferens i likvida medel	-79	746	705	-391	280
Likvida medel vid periodens slut	5 858	11 191	10 314	10 253	3 043

## Tilläggsupplysningar

### **Redovisningsprinciper**

#### *Allmänna principer*

Koncernredovisningar har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och redovisningsrådets rekommendation 20 samt Akutgruppsuttalanden.

Detta informationsmemorandum har ej varit föremål för särskild granskning av bolagets revisor.

labs<sup>2</sup>