

# Noteringsprospekt

Xtracom AB (publ)

Notering på Aktietorget

den 30 december, 2005



# Noteringsprospekt

---

## INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Syfte med noteringen.....	3
Ägarspridning via gåva.....	4
Aktietorget som marknadsplats....	4
Bolaget i korthet.....	5
Verismo Network AB.....	6
Xtrafone AB.....	7
Systemering AB.....	8
Uttalande från styrelse och VD...9	
Affärsidé.....	10
Verksamheten.....	11
Produkter och tjänster.....	11
Marknaden.....	12
Målsättning.....	12
Strategi.....	12
Prognos.....	13
Resultat- och balansräkning.....	15
Ägarstruktur och organisation....	17

## Syfte med noteringen

Xtracom AB (publ) bildades 2002. Under december 2005 förvärvades tre bolag, Verismo Network AB, Systemering AB samt Xtrafone AB. Målsättningen med förvärven var att bygga en plattform där utvecklingsmöjligheter inom IP tjänster och konsulting kan tillvaratas och låtas växa. För att möjliggöra detta behöver Xtracom vara ett publikt bolag, vars aktie kan handlas fritt på en väl fungerande marknadsplats. Aktietorget är en sådan marknadsplats, och Xtracom har valt att under december 2005 låta notera sig där.

*En notering av bolaget har främst följande positiva effekter:*

## Tillgång till kapital

Om bolaget i framtiden skulle behöva bredda sin kapitalbas möjliggör en notering detta genom att bolaget redan finns genomlyst av marknadens analytiker. Stärkandet av kapitalbasen skall främst ske i offensiva syften där förvärv eller nya affärsområden kräver detta.

## Möjlighet till förvärv

Genom en marknadsnotering ges bolaget möjligheten att göra företagsförvärv och erlagga köpeskilling med egna aktier. Detta är en påtaglig fördel jämfört med onoterade bolag. Utan en marknadsnotering finns ett värderingsproblem som leder till att man är mer bunden till kontant betalning, vilket kan vara hämmande i förhandlingssituationer där riskfördelning, bedömning av förvärvssynergier och tilläggsköpeskilling annars kan bli svåra att hantera.

## Ökad kunskap om bolaget

Noteringen av bolaget ger i sig upphov till ett ökat medvetande om bolagets aktiviteter på marknaden. Bolaget får genom sin notering anledning till att offentliggöra sina affärer och resultat. Bolagets jämförbarhet med andra bolag i branschen ökar också med en notering. Detta är viktigt inte minst då det gäller att attrahera kompetent personal inom konsultverksamheten.

## Ägarspridning via gåva

Bolagets huvudägare har förbundit sig att under första kvartalet 2006 genomföra en aktiespridning genom att skänka bort mellan 500 och 1000 aktieposter till allmänheten. Detta motsvarar upp till 10 % av bolagets aktiekapital. Beslutet att nyttja detta tillvägagångssätt för att uppnå en spridning av ägandet grundar sig på en ekonomisk analys av de alternativa vägar till spridning av ägandet som står till buds.

I de flesta fall så sammanfaller en marknadsnotering med någon form av kapitalanskaffning. Bolag som vill notera sig nyemitterar alltså aktier som säljs till allmänheten. I Xtracoms fall är en nyemission inte aktuell då bolaget i nuläget är fullfinansierat och har ett positivt kassaflöde.

Bolag av Xtracoms storlek lämpar sig mindre väl till användandet av traditionella noteringsmetoder då just kostnaden kan vara preventiv.

## Aktietorget som marknadsplats

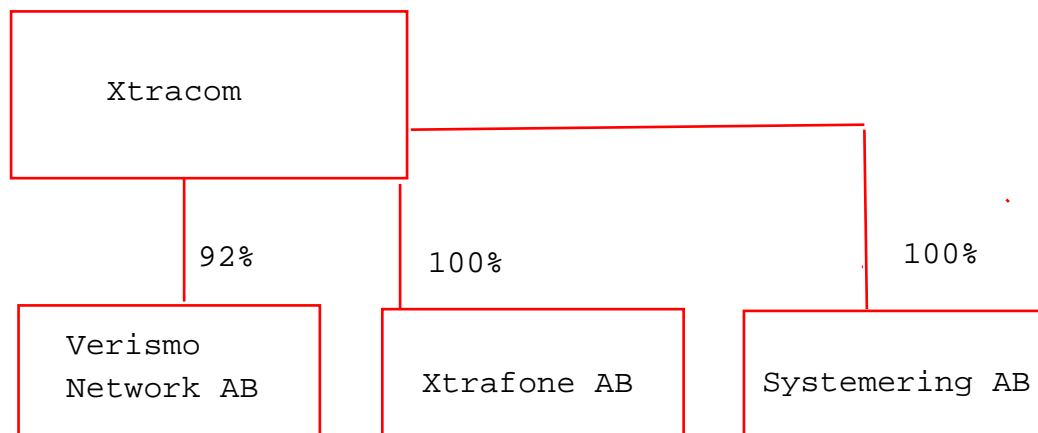
Bolaget har noggrant analyserat de marknadsplatser som är aktuella för bolag på den svenska marknaden. Aktietorget är tydligt profilerat för att hantera bolag där entreprenörsandan är drivande. Xtracoms styrelse och huvudägare delar uppfattningen att Aktietorget är den marknadsplats som bäst kan tillgodose bolagets behov under överskådlig framtid.

The screenshot shows the Aktietorget website interface. At the top, there is a navigation bar with links for Home, About Aktietorget, Share Prices, Trading, Contact Us, and Aktietorget Service. Below this, the main content area is divided into several sections:

- SE INDEX:** Shows the index value at 17000000 and a change of 0.07 %.
- Today's Winners:** A table listing top-performing stocks like Celastat Connect, Innate Pharmaceuticals, Sport Sponsor B, and CooGuard B.
- Today's Losers:** A table listing underperforming stocks like Adrenoragon, Sport Sponsor A, Curis Sverige AB, and Business Innovator Group B.
- Most Traded:** A table listing the most actively traded stocks like SkyCell B, Ark Travel, and CooGuard B.
- Calendar:** A section for upcoming events and news, including a press release from Xtracom AB.
- Latest News:** A list of recent news items, such as 'Cell Sector Advances' and 'Innate Pharmaceuticals'.
- Opening reports:** A section for opening reports from various companies like H&M Data AB, Fortson High-Frequency AB, and Arkut 2 AB.

## Bolaget i korthet

Xtracom AB är ett holdingbolag för olika verksamheter inom IP-relaterade tjänster med fokus på triple-play. Bolaget skall noteras på Aktietorget med handelsstart 30 december 2005. Verkställande direktör är Per Hallerby.



### Verismo Network AB



Verismo Network AB startades 1999 som Sveriges första kommunikationsoperatör. Bolaget hette tidigare ViaEuropa Network. ViaEuropa fick mycket uppmärksamhet inom bredbandsvärlden då bolaget kom att representera en affärsmodell som idag är tongivande inom flertalet stadsnät i Sverige. Även utomlands har ViaEuropa-modellen legat till grund för hur man skall driva stadsnät. Idag finns det många operatörer i Sverige som baserar sin verksamhet på ViaEuropas enkla men tydliga affärsmodell för öppna stadsnät.

ViaEuropas kommunikationsoperatörsverksamhet såldes till Labs2 Group våren 2004. I samband med försäljningen övertog Labs2 Group varumärket ViaEuropa. Det kvarvarande bolaget bytte samtidigt namn till Verismo Network AB. Ingen personal ingick i försäljningen.

Verismo är nu ett renodlat konsultbolag. Kunderna är större telekomoperatörer och produkttillverkare inom telekom. Verismo har fokus på IP-relaterade konsulttjänster, både inom projektledning och teknikutveckling. Verismo erbjuder också högkvalificerade projektledningsresurser inom traditionell telekom, då framförallt med fokus på billing.

### Xtrafone AB



Xtrafone AB startades 2004 som en IP-telefonioperatör. Bolaget är verksamt på flertalet marknader utanför Sverige som leverantör av IP-telefonisystem till ISPer och virtuella operatörer. Xtrafone driver också en slutkundstjänst via sin hemsida [www.xtrafone.com](http://www.xtrafone.com), främst riktad till individer utomlands som önskar ett telefonnummer i Sverige eller tredje land.

Vid tidpunkten för lanseringen av Xtrafones kommersiella test via sin hemsida fanns det få kommersiella IP-telefonioperatörer på den svenska marknaden. Sedan dess har mycket hänt. Bland annat har många av de större telebolagen, såsom Tele2 och Telia, lanserat egna VoIP tjänster. IP-telefoni har fått mycket uppmärksamhet genom försäljningen av Skype till Ebay för över 20 miljarder kronor. Spridningen av IP-telefoni sker på många olika nivåer. Inom företagstelefoni är IP ingalunda en nyhet. IP har varit bärare av företagsintern telefoni i ganska många år. Trots det så har själva termineringen av samtalen skett via vanliga telefonnätet, och inte via IP. Så länge företagen inte har till fullo gått över till IP kommer det finnas möjligheter för snabbfotade försäljningsbolag att sälja in IP-telefoni till företag, stora som små. Ju mindre bolaget är, desto större är vinsten för bredbandsaktörer att paketera telefonitjänsten tillsammans med bredbandstjänsten. Xtrafone står till tjänst med telefoniplattform till sådana försäljningsbolag och bredbandsoperatörer.

På privatkundsidan har möjligheten att ringa via IP funnits kommersiellt i ett par år. I USA har tjänsten nått massmarknaden genom bolag som Vonage, Broadvoice m.fl. Även här i Europa kommer tjänsten starkt. I specifika länder, där förutsättningarna rent telepolitiskt är gynnsamma, har IP-telefonibolagen lyckats ta marknadsandelar av dominanten, det gamla monopolet. Norge är ett bra exempel där Telio AS har kapat åt sig ett antal procent av den fasta telefonimarknaden. I Sverige har det under lång tid funnits strukturella problem vilket gjort det omöjligt för IP-telefonin att kapa åt sig en betydande del av privattelefonimarknaden. En stor orsak är Telias krav på telefonabonnemang för att kunna få ADSL tjänsten. Denna s.k. "bundling" som enbart strävar till att behålla Telias position på fasttelefonimarknaden är nu på väg att luckras upp. Bredbandsoperatörer kan nu i större grad utesluta Telia från värdekedjan och leverera egen telefoni till slutkunder. Xtrafones plattform kan med fördel användas av bredbandsoperatörer för leverans av IP-telefoni till privatkunder.



### Systemering AB

Systemering AB grundades redan 1971. Under de drygt 30 år som bolaget existerat har kärnan i verksamheten alltid varit kvalificerade IT-konsulttjänster. Systemerings affärsidé är att tillhandahålla IT-tjänster av hög kvalitet för att skapa långsiktiga relationer med företag och organisationer. Bolaget har i november 2005 åtta anställda konsulter som var och en har minst 15 års erfarenhet av systemutveckling. Inriktningen på konsulttjänsterna är främst projektledning och systemintegration.

Under 2005 har ett fastprisprojekt medfört oförutsedda kostnader. Projektet har avslutats under november 2005 och godkänts av kunden. Samtliga kostnader för projektet har tagits under de första 10 månaderna av 2005. Marknaden för IT-konsulter har förbättrats snabbt under hösten 2005 och bolaget har idag en god beläggning. Målsättningen för 2006 är att öka antalet anställda till 15.

Ett nytt verksamhetsområde har startats under 2005 i och med att Systemering ingått ett partneravtal med Reksoft Ltd. Reksoft är ett outsourcingföretag baserat i St. Petersburg med 250 anställda, [www.reksoft.com](http://www.reksoft.com). Reksoft har idag fyra kunder på den svenska marknaden. Systemering representerar Reksoft i Sverige och Norge. I och med att allt fler företag i Skandinavien överväger att outsourca delar av sin systemutveckling finns en mycket stor tillväxtpotential. Intäkterna för Systemering är från säljprovision samt konsultintäkter som kommer från utredningar och projektledning i samband med outsourcingtjänsterna.



### Uttalande från styrelse och VD

I nom de närmaste åren kommer en explosionsartad utveckling att ske på tjänstesidan i bredbandsnäten. Slutkunders tillgång till bredbandstjänster kommer att öka och bredbandsleverantörer och telekomoperatörer tvingas snabbt ställa om från infrastruktur-byggnation till fokus på leverans av bredare och bättre tjänster. Xtracom AB, genom sina dotterbolag, bistår bredbandsleverantörer i denna omställning. Bolaget levererar dels driftklara lösningar till mindre operatörer och dels bistår bolaget större operatörer i deras utveckling av egna lösningar för IP-telefoni, IP-TV och andra relaterade tjänster.

Xtracom AB är ett bolag med fokus på bredbandsmarknaden. Personalen har en gedigen erfarenhet från Sveriges mest betydande bolag inom branschen; Telia, Passagen, Ericsson, Siemens, Comhem, Bredbandsbolaget m.fl.

Den omvälvning som marknaden står inför innebär att möjligheter till konsolidering av mindre aktörer på marknaden kommer att dyka upp. Det är Xtracom AB:s uttalade strategi att om möjligt delta i denna konsolidering genom köp av kompletterande kompetens eller kundbaser, så länge det inte innebär att bolaget efter en sådan affär kommer i konkurrenssituation med sina egna kunder i operatörsledet.

Styrelsen anser att koncernens kassaflöden i kombination med att dotterbolagen har kostnadsfört alla utvecklingsprojekt innebär att koncernen i nuläget är fullt finansierad för sin nuvarande verksamhet.

### Affärsidé

**X**tracom AB har som affärsidé att genom dotterbolag leverera konsulttjänster och operatörlösningar inom Internet, IP-telefoni, och IP-TV. Bolaget arbetar även med att utforma och förbättra kundernas IT-stödsystem och relaterade affärsprocesser.

Bolaget kombinerar verksamheter som har olika kassaflöden:

Konsultverksamheten står för ett stabilt och tryggt kassaflöde, och har inga eller mycket små investeringsbehov.

Operatörsverksamheten har ett mer projektbaserat investeringsbehov. Kassaflödet från operatörsverksamhet är ofta förskjutet på framtiden då det är en volymbaserad affär. I gengäld så är potentialen i en sådan affär mångdubbelt större än i konsultverksamhet.

Xtracom AB kommer att vara aktiv på den svenska marknaden genom förvärv av konsultbolag samt i utlandet genom expansion av sin IP-telefoniplattform, primärt genom leverans till andra operatörer.

## Verksamheten

### *Produkter och tjänster:*

#### **Verismo Network AB ("Verismo")**

Bolaget är ett konsultbolag med fokus på IP (internet protocol). Inom området innehar bolaget expertis inom bredbandsnät som design, säkerhet, upphandling, samt IP-tjänster såsom IP-TV, VoIP, mm. Bolaget har också personal med gedigen erfarenhet inom databasdesign, jämte design och projektledning inom telecom billing. Verkställande Direktör för Verismo Consulting AB är Mattias Carlsson med ett förflutet som konsult hos flera ledande bredbandsoperatörer i Sverige och utomlands. Bolaget har i november 2005 sex anställda konsulter.

#### **Xtrafone AB ("Xtrafone")**

Bolaget är verksamt inom SIP-baserad IP telefoni. Med en egenutvecklad billingplattform kan bolaget leverera färdiga lösningar till bredbandsoperatörer och till virtuella operatörer som vill leverera IP-telefoni till slutkunder under eget varumärke. Xtrafone bedriver också slutkundsverksamhet i utlandet, där Spanien är den största marknaden. Bolaget har sk. Gateways i Sverige och i England, och tillgång till Gateways i andra länder via samarbetsavtal. Bolaget har en stor konkurrensfördel då alla system som krävs för fullständig leverans av IP-telefonitjänster till privatpersoner och till småföretag är egenutvecklade. Detta medför minimala driftskostnader vilket reflekteras i erbjudandet till slutkunder och till operatörer. VD för Xtrafone är Per Hallerby. Bolagets tekniskt ansvarige är Hans Eriksson med ett förflutet på Telia och som grundare till Sveriges första IP-telefonioperatör Digisip AB.

#### **Systemering AB ("Systemering")**

Bolaget är verksamt inom projektledning och utveckling av IT projekt. I bolagets långa historik återfinns en gedigen kundlista som innefattar många av de större börsnoterade företagen såväl som myndigheter och finansiella organisationer. VD för Systemering är Lars Widén som har en lång erfarenhet inom IT-konsultbranschen. Han grundade systemering för ca 30 år sedan. Bolaget har åtta anställda konsulter.

### **Marknaden**

Xtracom AB agerar i sin konsultverksamhet primärt på den svenska marknaden men är även aktivt i andra länder genom leverans- och samarbetsavtal rörande IP-telefoni genom sitt dotterbolag Xtrafone AB.

### **Målsättning**

Bolagets mål är att expandera sin konsultverksamhet dels organiskt och dels genom förvärv inom den ram som efterfrågan på bolagets tjänster sätter. Bolagets operatörsverksamhet, Xtrafone, står inför en kraftig tillväxt i leverans av system till operatörer. Bolagets första kommersiella slutkundsprojekt övergår i en bredare industrialisering med en alltmer expansiv fas under kommande år.

### **Strategi**

IP-konsultverksamheten inom Verismo är beroende av den kompetens som personalen tillför. Verismo kommer att kunna attrahera kompetens genom attraktiva kompensationspaket samt erbjudande om aktieoptioner i Xtracom AB. Det är både genom organisk tillväxt och genom förvärv som bolaget kommer att uppnå satta mål. Ett företagsförvärv kan komma att addera markant värde till bolagets målbild.

För operatörsbolaget Xtrafone kommer fokus att ligga på en mer aggressiv tillväxtstrategi som involverar ökat fokus på leveranser till operatörer och virtuella operatörer, främst utanför Sverige.

IT konsulten Systemering skapar förutsättningar för tillväxt genom samarbeten med kompletterande konsultfirmor inom samma bransch och genom bevarande och utvecklande av långa, värdeskapande relationer med kunder.

I varje enskilt förvärvsfall görs bedömningen huruvida ett förvärv skall placeras som ett dotterbolag till Xtracom AB eller om tillgångarna skall fusioneras in till något av de existerande bolagen. Xtracom ABs underliggande strategi är dock att bevara och långsiktigt förbättra det positiva kassaflöde som i nuläget existerar.

### Prognos

*Under andra halvåret 2005 har marknaden förbättras kraftigt för konsultmarknaden i helhet. Däremot kännetecknades första halvåret av en avvaktande hållning från beställarna, med låga timarvoden som resultat. Detta, tillsammans med att Xtracoms dotterbolag investerat i säljorganisation, samt kostnadsfört internutvecklingsprojekt, gör att bolaget som helhet för perioden uppvisar ett negativt resultat. Prognosen för första kvartalet 2006 är dock att den goda konsultmarknaden består och att koncernen uppvisar ett positivt resultat.*

*Nedan beskriver dotterbolagen sina respektive prognoser för 2006.*

### **Verismo**

Prognosen för konsultverksamheten inom Verismo ser mycket god ut. De sista sex månaderna under 2005 var en mycket bra period med bra marginaler och beläggning. Bolaget har ett räkenskapsår som sträcker sig från 1 september- 31 augusti. Per den 31 augusti 2005 uppgick vinstmarginalen till drygt 25 % före bokslutsdispositioner. För kommande räkenskapsår är prognosen att omsättningen kommer att uppgå till 10 MSEK och att marginalerna bibehålls eller förbättras något då efterfrågan på bolagets huvudkompetens är hög.

### **Xtrafone**

Xtrafone har per den 31 oktober 2005 uppnått balans i kassaflödet. Omkostnaderna i bolaget är mycket låga vilket i sin tur innebär en bra möjlighet för bolaget att ta plats i värdekedjan för IP-telefoni. Alla grundläggande investeringskostnader i system är avskrivna och har således ingen påverkan på kommande bokslut. Eftersom Xtrafones verksamhet är fokuserad på att som leverantör till andra operatörer leverera en plattform för IP-telefoni, redovisar vi inte bolagets antal slutkunder eller omsättning separat i Xtracoms rapportering med hänsyn till våra partners integritet. Under 2006 kommer Xtrafone att leverera sin plattform till minst 3 operatörer, varav minst 1 utanför Sverige. Xtrafone fortsätter också sin slutkundsverksamhet utanför Sverige. Försäljningen sker via partners och återförsäljare i olika länder. I november 2005 har Xtrafone slutkunder uppkopplade i 9 olika länder, samtidigt som bolaget tillhandahåller såväl svenska som engelska telefonnummer till sina kunder.

### **Systemering**

Inom verksamhetsområdet IT konsult förekommer ofta stora anbud och därmed stora åtaganden. För ett litet bolag som Systemering är det därför mycket viktigt att samarbeta med kompletterande organisationer för att sprida risker. Systemering AB kommer under 2006 att intensifiera de samarbeten som bolaget under 2005 har initierat. Systemering växer organiskt och kommer i slutet av 2006 ha ca 15 anställda.

# Noteringsprospekt

## Koncernens resultat- och balansräkning

XTRACOM AB (publ)  
/556634-1300/

### RESULTATRÄKNING

2005-01-01 - 2005-11-30

#### *Rörelsens intäkter*

Nettoomsättning	6 106 522
<b>Summa intäkter</b>	<b>6 106 522</b>

#### *Rörelsens kostnader*

Övriga externa kostnader	-3 821 992
Personalkostnader	-2 380 352
Avskrivning på materiella anläggningstillgångar	-33 662
<b>Summa rörelsens kostnader</b>	<b>-6 236 006</b>

**Rörelseresultat** -129 484

#### *Finansiella intäkter/kostnader*

Ränteintäkter	3 600
Räntekostnader	0
Valutakursvinster	2 881
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-123 003</b>

**Periodens resultat före skatt** -123 003

- ◆ Koncernen bildades under 2005. Stora förändringar har skett i bolagen sedan 2004. En koncernredovisning saknas därför för 2004. Denna resultaträkning är en proformasammanställning för perioden 2005-01-01 t.o.m 2005-11-30. Den första reviderade koncernredovisningen kommer att gälla perioden 2005-01-01–2005-12-31
- ◆ Verismo Network ABs räkenskapsår är brutet och endast 3-månadersperioden 2005-09-01 - 2005-11-30 ingår i denna resultaträkning.

# Noteringsprospekt

## BALANSRÄKNING 2005-11-30

### TILLGÅNGAR

#### *Anläggningstillgångar*

##### Materiella anläggningstillgångar

Inventarier 175 422

##### Finansiella anläggningstillgångar

Aktier i dotterbolag 250 000

**Summa anläggningstillgångar 425 422**

#### *Omsättningstillgångar*

Varulager m.m. 25 000

Kundfordringar 947 511

Övriga fordringar 1 592 194

Skattefordringar 281 368

Interimsfordringar 25 079

Summa fordringar 2 846 152

Likvida medel 1 358 607

**Summa omsättningstillgångar 4 229 759**

**SUMMA TILLGÅNGAR 4 655 181**

### EGET KAPITAL OCH SKULDER

#### *Eget kapital*

##### Bundet eget kapital

Aktiekapital 1 000 000

Reservfond 20 000

**Summa bundet eget kapital 1 020 000**

#### *Fritt eget kapital*

Balanserat resultat 2 050 865

Årets resultat 99 292

**Summa fritt eget kapital 2 150 157**

**SUMMA EGET KAPITAL 3 170 157**

### SKULDER

#### *Långfristiga skulder*

Reverslån 132 000

**Summa långfristiga skulder 132 000**

#### *Kortfristiga skulder*

Leverantörsskuld 291 628

Övrig kortfristig skuld 967 785

Interimsskuld 93 611

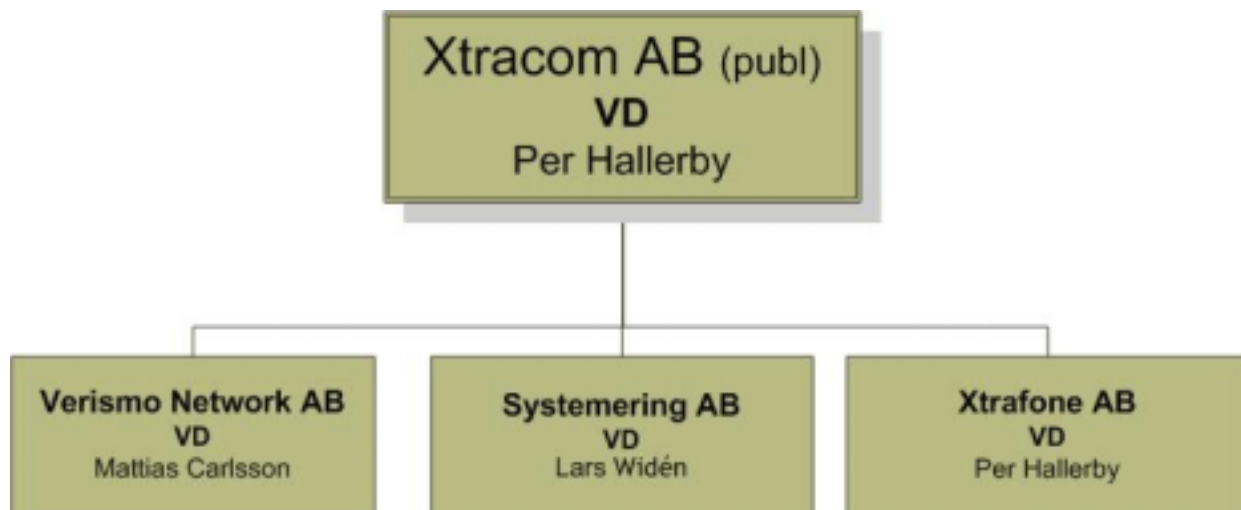
**Summa kortfristiga skulder 1 353 024**

**SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER 4 655 181**

En koncernredovisning saknas för 2004. Denna balansräkning är en proforsammanställning per 2005-11-30.



## Noteringsprospekt



### Ägarstruktur

Namn	Antal aktier	% Kapital	% Röster
Fredrik Almquist	25,000,000	50.00%	50.00%
Mattias Carlsson	4,500,000	9.00%	9.00%
Klas Ahlin	4,500,000	9.00%	9.00%
Robert Valsjö	4,500,000	9.00%	9.00%
Övriga (ca 200 st)	11,500,000	23.00%	23.00%
<b>Total</b>	<b>50,000,000</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

### Bolagets adress och organisationsnummer

Skeppargatan 3 , 11452 Stockholm

Telefon 08-525 04 250

[www.xtracom.se](http://www.xtracom.se)

info@xtracom.se

Org. nr. SE556634-1300