

Informationsmemorandum

VIKING 

Information för aktieägarna i
Viking Telecom AB inför
bolagsstämma den 9 maj 2006

VIKING

Viking grundades 1988 och har sitt säte i Göteborg med dotterbolag i Sverige och Hong Kong. Bolaget är noterat på Stockholmsbörsens O-lista, under listnamnet VIKT.

Innehåll

Bakgrund och motiv	3
Oberoende utlåtande	4
Den nya koncernen	5
Ekonomisk information den nya koncernen	6
Pro forma den nya koncernen	7
Beskrivning Phonera-gruppen	8
Ekonomisk information Phonera	12
Beskrivning Viking Telecom	13
Ekonomisk information Viking Telecom	14
Aktie och ägarstruktur	16
Föreslagen styrelse och ledning	18
Övrig information	19

Med "Viking Telecom", "Viking" eller "Bolaget" avses, om inte annat framgår av sammanhanget, i detta informationsmaterial nuvarande Viking Telecom AB (publ) inklusive dotterbolag.

Med "Phonera" eller "Phonera-gruppen" avses, om inte annat framgår av sammanhanget, Phonera AB inklusive dotterbolagen Telitel AB, Phonera Mobile AB samt Felicitas AB.

Med "Det nya Viking Telecom" eller "Den nya koncernen" avses Viking Telecom inklusive rörelserna i Phonera-Gruppen.

Bolagsstämma

Ordinarie bolagsstämma i Viking Telecom AB (publ) kommer att hållas den 9 maj 2006 kl. 17.00 i bolagets lokaler på Olof Asklungs Gata 6-10 i Västra Frölunda.

För att delta i bolagsstämman skall aktieägare dels vara införd i den av VPC AB förda aktieboken senast 3 maj 2006, dels till Viking Telecom AB (publ) anmäla sin avsikt att delta i bolagsstämman senast den 3 maj 2006 kl. 12:00.

Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste i god tid före den 3 maj 2006 se till att aktierna är tillfälligt inregistrerade hos VPC i aktieägarens eget namn.

Detta informationsmaterial, som tagits fram av styrelsen för Viking Telecom AB i samarbete med Remium AB inför ordinarie bolagsstämma i Viking Telecom AB, är vare sig ett prospekt enligt Finansinspektionens föreskrifter eller aktiebolagslagens regler. Remium, som biträtt styrelsen i Viking Telecom, har granskat den lämnade informationen men påtar sig inte något ansvar för den lämnade informationens riktighet eller fullständighet och friskriver sig från allt ansvar för beslut som fattats på grundval av informationen.


remium
s e c u r i t i e s

Bakgrund och motiv

I syfte att expandera Viking Telecoms verksamhet tecknades den 15 mars 2006 en avsiktsförklaring om att förvärva verksamheten i Phonera AB. Phonera AB är en av de snabbast växande teleoperatörerna på den svenska marknaden och en ledande utmanare inom marknaden för telekomtjänster till små och medelstora företag. Phonera bildades år 2000 och har växt snabbt för att under 2005 omsätta drygt 140 miljoner kronor med en rörelsemarginal på cirka 12%. I förväret ingår även verksamheterna i Telitel AB, Felicitas AB samt Phonera Mobile AB. Verksamheterna omsatte under 2005 180 miljoner kronor med ett rörelseresultat på 17,5 miljoner kronor.*

Förslaget innebär att förväret sker genom en så kallad apportemission, där betalning erläggs i form av 129 908 403 nyemitterade aktier i Viking Telecom. De nuvarande ägarna av Phonera kommer att erhålla 84,4% av det sammanslagna bolaget

Styrelsen bedömer att Viking Telecom genom förväret skapar en tillväxtkoncern som har goda möjligheter att tillvarata de attraktiva nya affärsmöjligheter som uppstår i en telekommärnad som genomgår betydande förändringar från att ha varit en stabil monopolmarknad till att bli en modern konkurrensutsatt marknad.

Västra Frölunda den 21 april 2006

Viking Telecom AB (publ)
Styrelsen

** Felicitas AB, som förvärvades i mars 2006 och vars intäkter uteslutande kan hänföras till Phonera AB samt Telitel AB, har inte inkluderats i dessa siffror. Rörelseresultatet för Felicitas uppgick under 2005 till -773 tkr.*

Oberoende utlåtande

Viking Telecom AB (publ.), ("Viking" eller "Bolaget"), org. nr 556330-3055, har för avsikt att förvärva inkråmet i Phonera AB, ("Phonera" eller "Målbolaget"), org. nr 556140-8963, där även inkråmet i Phonera Mobile AB, org. nr. 556623-8878, Telitel Sverige AB, org. nr. 556633-7944 och Felicitas AB, org. nr. 556654-9977, ingår som en del av verksamheten. Viking ämnar förvärva inkråmet genom en riktad nyemission till Phonera. Nyemissionen innebär att Phonera skall få en ägarandel på 84,4 procent i Viking efter inkråmsöverlåtelsen. Det innebär att Viking måste nyemittera 129 908 403 aktier givet att antalet aktier före emissionen är 24 029 745.

I samband med det planerade förvärvet har styrelsen i Viking, genom VD Rickard von Horn, efterfrågat från Lindebergs Grant Thornton ett oberoende värderingsutlåtande av rörelsen i Phonera samt en oberoende värdering av aktierna i Viking. Syftet med värderingarna är att fastställa ett rimligt oberoende värde, "fair value", på aktierna i Viking samt på rörelsen i Phonera utifrån fullständig intern information rörande verksamheten och den finansiella statusen i respektive bolag. Utifrån värderingarna skall Lindebergs Grant Thornton bedöma om värdet på inkråmet i Phonera är en rimlig ersättning till aktieägarna i Viking för den riktade nyemissionen till Målbolaget. Det fullständiga värderingsutlåtandet skall fungera som ett internt beslutsunderlag för styrelsen i Viking inför det planerade förvärvet av Phonera.

Lindebergs Grant Thornton lämnar nedan i detta syfte ett utlåtande huruvida utspädningen för befintliga aktieägare i Viking, ur ett finansiellt perspektiv, är rimlig och försvarbar. Värdebedömningen är utförd per den 28 februari 2006.

Sammantaget har Lindebergs Grant Thornton till grund för bedömningen den samlade bild som erhållits genom att studera och analysera bland annat följande material från Phonera och Viking liksom information från intervjuer med nedanstående personer:

- Proformaresultaträkning och balansräkning för Phonera 2003-2005
- Årsredovisning för Viking 2004-2005
- Intern resultat- och balansrapport per februari 2006 (Phonera och Viking)
- Budget 2006 för Viking och Phonera
- Prognos 2007 för Phonera
- Internt företagspresentationsmaterial från Viking och Phonera
- Internt marknadsanalysmaterial från Phonera
- Marknadsanalys från Svensk Kvalitetsindex
- Legal due diligencerapport rörande Phonera utförd av Nordic Law
- Finansiell due diligencerapport rörande Phonera utförd av PwC
- Finansiell due diligencerapport rörande Viking utförd av E&Y

- Teknisk rapport rörande Phoneras billingssystemet, Inserve Technology AB
- Intervju och/eller löpande samtal med Jan Lundqvist, konsult, Rickard von Horn, VD Viking Telecom AB, Martin Johnsson, tf Ekonomichef, Viking Telecom AB

Lindebergs Grant Thornton har inom ramen för detta uppdrag inte utfört någon särskild granskning eller revision av det material och de uppgifter vi erhållit av Viking eller Phonera. Värderingarna och slutsatserna baseras på ett antagande om att denna information är korrekt och att inte väsentlig information saknas.

Aktieägarna i Viking skall besluta om en riktad nyemission på årsstämman den 9 maj 2006. Den oberoende bedömningen av transaktionen utgör en del i beslutsunderlaget men kan under inga omständigheter ses som en rekommendation. Detta utlåtande har skrivits för det syfte som redovisats ovan och vi accepterar inget ansvar för dess användning till andra ändamål.

Lindebergs Grant Thornton har värderat aktierna i Viking trots att Bolagets aktie är noterad på Stockholmsbörsens O-lista. Detta då syftet med värderingen är att bedöma huruvida utspädningen för befintliga aktieägare i Viking, ur ett finansiellt perspektiv, är rimlig och försvarbar. Det primära syftet med värderingarna är att fastställa en utbytesrelation och inte att beräkna värdet på respektive bolag i absoluta tal. Lindebergs Grant Thornton har vid värderingen av bolagen valt att utgå från en vedertagen värderingsmetod för att fastställa ett rimligt värde före individuella spekulationer som bygger på att köpare och säljare ej har fullständig och likvärdig information, differens i förhandlingsstyrka och andra variabler som är beroende av varje parts individuella förutsättningar.

Lindebergs Grant Thornton är ett av Sveriges ledande revisions- och konsultföretag. Bolaget med ca 630 medarbetare och 33 kontor i Sverige är medlem i Grant Thornton International, en av världens ledande organisationer av självständigt ägda och styrda revisions- och konsultföretag. Medlemsföretagen som finns i 112 länder tillhandahåller revision, skatterådgivning, redovisning och corporate finance-tjänster. Grant Thornton International är en internationell paraplyorganisation som inte bedriver någon affärsverksamhet och inte heller åtar sig några klientuppdrag.

Givet ovanstående förutsättningar finner Lindebergs Grant Thornton att inkråmet i Phonera utgör en rimlig ersättning för 129 908 403 nyemitterade aktier i Viking och således bedöms ersättningen till aktieägarna i Viking, utifrån ett finansiellt perspektiv, som rimlig.

Stockholm den 10 april 2006

Lindebergs Grant Thornton Corporate Finance

Den nya koncernen

Affärsidé

Det nya Viking Telecom är en tillväxtkoncern som kommer att tillvarata attraktiva nya affärsmöjligheter som skapas i en telekommarknad som genomgår betydande förändringar från att ha varit en stabil monopolmarknad till att bli en modern konkurrensutsatt marknad.

Mål

Viking Telecom skall ha en uthållig tillväxttakt i företagets rörelseresultat på minst 20% årligen. Tillväxt skall huvudsakligen ske organiskt genom ett ökat tjänste- och produktutbud men även selektiva förvärv kommer aktivt att eftersträvas.

Strategi

I den föränderliga telekommarknaden kommer Viking Telecom att skapa värde genom å ena sidan innovation i kundvärde (nytta för kunden i förhållande till pris) – baserat på innovation i segmentering, produktifieringar och försäljning – och å andra sidan hög kostnadseffektivitet och låg kapitalbindning – baserat på medvetna val om hur effektiva affärsprocesser skapas utan stora investeringar i utrustningar som riskerar att snabbt bli teknologiskt eller affärsmässigt obsoleta.

Verksamhet/Affärsområden

Viking Telecom kommer att verka inom två olika affärsområden – tjänster och produkter. Inom tjänsteverksamheten kommer telekomfunktioner/tjänster att tillhandahållas till användare inom valda marknadssegment. Inom produktverksamheten kommer telekomrelaterade produkter att erbjudas till operatörer/distributörer samt till slutanvändare.

Synergier

Viking Telecom skall nå synergier genom att vara verksamt både på tjänste- och produktmarknaden. Genom att kunna kombinera kompetens och insikt om både produkter och tjänster skapas förutsättningar för att på ett innovativt sätt identifiera och tillvarata livskraftiga affärsmöjligheter.

Organisation

Rickard von Horn kommer att vara verkställande direktör för det nya Viking Telecom. Verksamheten kommer att organiseras i två olika affärsområden. Affärsområdet Telekomtjänster kommer att ledas av Henric Wiklund medan affärsområdet Telekomprodukter kommer att ledas av Jan-Åke Hedin. Fredrik Persson kommer att vara Ekonomi- och Finanschef i bolaget. För mer information se även "Föreslagen styrelse och ledning".

Ekonomisk information den nya koncernen

Nedanstående ej reviderade proformaräkenskaper i sammandrag har upprättats i syfte att återspegla de finansiella effekterna av Viking Telecoms förvärv av verksamheterna inom Phonera och därtill relaterad nyemission av aktier i Viking Telecom. Proformaräkenskaperna har upprättats i illustrativt syfte och ger inte nödvändigtvis någon indikation om vad verksamhetens verkliga resultat och finansiella ställning skulle ha varit om förvärvet hade genomförts vid redovisade tidpunkter och ger heller inte nödvändigtvis någon indikation om verksamhetens framtida resultat och finansiella ställning.

Proformaräkenskaperna baseras på Viking Telecoms och Phoneras reviderade historiska räkenskaper för 2005. Resultaträkningen och kassaflödesanalysen proforma för perioden januari till december 2005 har upprättats som om förvärvet genomfördes per 1 januari 2005. Balansräkningen proforma har upprättats som om förvärvet genomfördes per 31 december 2005.

Felicitas AB, vars intäkter uteslutande kan hänföras till Phonera AB samt Telitel AB har inte inkluderats nedan. Skälet är att Felicitas förvärvades under mars 2006 och således inte ingick i Phonera-gruppen under 2005. Resultat före finansiella poster för Felicitas uppgick under 2005 till -773 tkr.

Upplysning om det omvända förvärvet av Phonera

Koncernen

Formellt förvärvar Viking Telecom verksamheterna inom Phonera. I realitet är det dock Phonera som förvärvar Viking Telecom, eftersom Phoneras tidigare ägare erhåller det bestämmande inflytandet i Viking Telecom.

När koncernredovisningen för Viking Telecom upprättas efter förvärvet sker denna såsom om Phonera skulle ha emitterat aktier för att åstadkomma den ägarfördelning som

den föreslagna affären kommer att innebära. När anskaffningskostnaden skall fastställas utgår man följaktligen från det verkliga värdet på Phoneras verksamhet. Detta värde har styrkts genom värdering utförd av oberoende värderingsman.

Vid ett omvänt förvärv värderas det formella moderbolagets tillgångar och skulder till verkliga värden. De tillförda nettotillgångarna från det formella moderbolaget har bedömts motsvara redovisat eget kapital med tillägg för tidigare ej redovisad uppskjuten skattefordran till ett belopp motsvarande knappt 10 % av förlustavdragen.

Koncernens egna kapital utgörs av det redovisade värdet i Phonera på dess tillskjutna nettotillgångar, 3 Mkr, samt Vikings nettotillgångar värderade till det verkliga värdet 29 Mkr, tillsammans 32 Mkr.

Moderbolaget

Moderbolaget förvärvar inkråmet av Phonera-verksamheten. Redovisning sker i enlighet med avtalet. Nettotillgången uppgår enligt en oberoende värdering till 157 Mkr, varav 3 Mkr är tillskjutet kapital och 214 Mkr är immateriella tillgångar främst i form av kundkontakter och administrativa system. Efter avdrag för uppskjuten skatteskuld på immateriella tillgångarna, 60 Mkr, uppgår nettotillgångarnas värde till 157 Mkr. Detta belopp ökar det egna kapitalet i Viking Telecom AB, varvid aktiekapitalet ökar med 13 Mkr och överkursfonden med 144 Mkr.

Avskrivning på de immateriella tillgångarna kommer att belasta framtida rörelseresultat i moderbolaget. Dessa avskrivningar kommer att elimineras i koncernredovisningen då övervärdet på Phoneras immateriella tillgångar ej redovisas i koncernredovisningen.

Ett värde av apportegendomen på 157 Mkr motsvarar en kurs på Vikingaktien på 1,21 kr, vilket understiger aktuell kurs när detta informationsmemorandum avlämnas.

Pro forma den nya koncernen

Resultaträkning 2005 (tkr)	Phonera	Viking	Apportemission	Eliminering	Proforma
Rörelseintäkter	179 752	33 356			213 108
Rörelsekostnader	-162 232	-70 570			-232 802
Rörelseresultat	17 520	-37 214			-19 694
Finansiella poster	-637	580			-57
Resultat efter finansiella poster	16 883	-36 634			-19 751
Skatt på periodens resultat	-4 731	3 206			-1 525
Periodens resultat	12 152	-33 428			-21 276

Balansräkning 2005-12-31 (tkr)	Phonera	Viking	Apportemission	Eliminering	Proforma
Immateriella anläggningstillgångar	280	0			280
Materiella anläggningstillgångar	788	631			1 419
Finansiella anläggningstillgångar	2 165	0	29 000	-9 860	21 305
Summa anläggningstillgångar	3 233	631			23 004
Varulager	-	3 547			3 547
Kortfristiga fordringar	34 607	11 939			46 546
Fordran moderbolaget	10 193	0			10 193
Likvida medel	4 357	19 313			23 670
Summa omsättningstillgångar	49 157	34 799			83 956
SUMMA TILLGÅNGAR	52 390	35 430	29 000	-9 860	106 960
Eget kapital	3 000	9 860	29 000	-9 860	32 000
Räntebärande skulder	10 998	0			10 998
Icke räntebärande skulder	38 392	25 570			63 962
SUMMA EGET KAPITAL & SKULDER	52 390	35 430	29 000	-9 860	106 960

Kassaflödesanalys 2005 (tkr)	Phonera	Viking	Apportemission	Eliminering	Proforma
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	17 049	-15 031			2 018
Förändring av rörelsekapital	-12 248	2 019			-10 229
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 860	-2 488			-4 348
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-4 762	0			-4 762
Periodens kassaflöde	-1 821	-15 500			-17 321
LIKVIDA MEDEL VID PERIODENS SLUT	4 357	19 313			23 670

Nyckeltal	Phonera	Viking	Apportemission	Eliminering	Proforma
Rörelsemarginal, %	9,7	neg			neg
Vinstmarginal, %	9,4	neg			neg
Soliditet, %	5,7	27,8			29,9
Resultat per aktie före utspädning, kronor		-1,39			-0,14
Resultat per aktie efter utspädning, kronor		-1,39			-0,14
Eget kapital per aktie, kronor		0,41			0,21
Genomsnittligt antal aktier före utspädning		24 029 745	129 908 403	-	153 938 148
Antal aktier vid periodens slut före utspädning		24 029 745	129 908 403	-	153 938 148
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning*		24 031 662	129 908 403	-	153 940 065
Antal aktier vid periodens slut efter utspädning*		24 031 662	129 908 403	-	153 940 065

* Endast optioner med beräknat värde enligt Black&Scholes-formeln på balansdagen har beaktats.

Beskrivning Phonera-gruppen

Phonera AB är en ledande utmanare inom marknaden för telekomtjänster till små och medelstora företag. Phonera-gruppen innefattar dessutom bolagen Telitel AB, Phonera Mobile AB och Felicitas AB.

Kort historik

- 2000 Phonera AB grundas och fokuserar initialt på direktförsäljning till stora företag.
- 2001 Efter ett strategiskt vägval fokuseras verksamheten till att via telemarketing erbjuda förvalstelefonier till små och medelstora företag.
- 2003 Telitel AB förvärfvas och företagskunderna överförs till Phonera AB.
- 2004 I syfte att förbättra kvaliteten och öka kontrollen på telemarketingverksamheten för både Phonera AB och Telitel AB bildas Felicitas AB.
- 2005 Phonera Mobile AB startas för att kunna erbjuda en bra mobillosning till Phonera ABs fastnätskunder. Samarbetsavtal tecknas med Vodafone.

Phonera AB

Verksamhet

Phonera AB bildades år 2000 och är en ledande utmanare inom marknaden för telekomtjänster till små och medelstora företag. Bolaget verkar som en virtuell teleoperatör och har sitt huvudkontor i Malmö. Eftersom Phonera inte har någon egen infrastruktur köps kapacitet från befintliga nätoperatörer för att slippa de stora investeringar och kostnader som en egen teknisk plattform kräver. Företaget är idag en av de snabbast växande teleoperatörerna på den svenska marknaden.

Phoneras affärsidé är att erbjuda den bästa lösningen för fast telefoni och Internet till små och medelstora företag. Oavsett om kunden ansluts indirekt via förvalstelefonier med eller utan abonnemang, eller direkt med fast förbindelse, så erbjuder Phonera hög kvalitet till låga priser. Som förvalskund behåller kunden sitt abonnemang och telefonnummer, oavsett vilken operatör kunden har sedan tidigare. Vid årsskiftet 2005/2006 fanns ca 29 000 aktiva kunder med en genomsnittlig ARPU (Average Revenue Per User, intäkt per kund) på drygt 400 kronor per månad. Phonera har enligt Svenskt Kvalitetsindex omfattande undersökning av företagsmarknaden för fast telefoni i Sverige under 2005 de mest nöjda kunderna.

Phoneras utveckling kan indelas i tre faser. Under den första utvecklingsfasen var bolaget fokuserat på kraftig tillväxt. Omsättningen för 2000 uppgick till 1 miljon kronor för att 2004 nå 129 miljoner kronor. Försäljningsarbetet drevs via telemarketing riktad mot utvalda målgrupper. Företaget valde denna försäljningsmetod efter att ha provat alternativ som personlig försäljning, direktreklam och annonsering. Eftersom det bästa resultat har nåtts via telemarketing har bolaget inte prioriterat att genom massiv annonsering eller

liknande bygga sitt varumärke. Phonera har aldrig eftersträvat att vara välkänt bland en bred grupp privatkunder eftersom detta inte är företagets målgrupp. Företaget är däremot välkänt bland små och medelstora företag.

Vid vintern/våren 2004 hade tillväxten i kundstocken nått sådana volymer att det proaktiva kundvårdsarbetet inte kunde hanteras på ett tillfredställande sätt. Churnen (andelen kunder som säger upp sina avtal under en viss månad i procent av den totala kundstocken) ökade varför bolagets ledning beslutade att sänka tillväxttakten och fokusera på att öka kundnöjdheten.

Under den andra utvecklingsfasen fokuserade Phonera på att förbättra sina program för kundvård och kvalitet i försäljningsarbetet och därigenom minska churnen. Arbetet pågick från våren 2004 till hösten 2005. Under denna period minskade churnen från 7% till cirka 2,6% och samtidigt ökade företagets kundnöjdhet och kundlojalitet påtagligt. Det senare framgår av Svenskt Kvalitetsindex undersökning av den svenska företagsmarknaden för fast telefoni under 2005.

Branschrappport Telekombranschen

Svenskt Kvalitetsindex 2005

Operatör	Kundnöjdhet		Kundlojalitet	
	2004	2005	2004	2005
Telia	62,2	64,7	68,0	69,9
Tele2	66,6	64,7	70,6	66,8
MCI	67,4	64,6	69,6	66,1
Phonera	64,9	67,9	64,7	73,6
Ventelo	66,0	63,5	69,0	65,5
Annan	65,1	64,0	65,7	62,9
Branschen		64,6		68,2

Källa: Svenskt Kvalitetsindex

Ur den sammanfattande tabellen ovan framgår att Phonera har gjort betydande framsteg mellan 2004 och 2005 samt att företaget har de mest nöjda och lojala kunderna av alla fastnästoperatörer. Indexet kan anta värden mellan 0 och 100. Ju högre värde desto bättre anser de faktiska kunderna att leverantörerna uppfyller kundernas krav och förväntningar.

Eftersom churnen och kundnöjdheten förbättrats mer än uppsatta mål började Phonera under hösten 2005 att öka på tillväxttakten. Från den 1/9 till den 31/12 2005 har antalet aktiva kunder ökat med 10% och volymen teletrafikminuter ökat med 15%. Ambitionen för innevarande år är att upprätthålla den höga tillväxttakten med fortsatt fokus på hög kundnöjdhet.

Per 31 december 2005 hade Phonera AB 17 heltidsanställda.

Nyckelfaktorer bakom framgången

En stor del av Phoneras framgångar bygger på följande fyra nyckelfaktorer:

- **Fokus** på försäljning och kundvård inom ett marknadsområde. Företaget har koncentrerat sin strategi och resurser på att bli starkt kundfokuserat. Eftersom ingen egen teknisk plattform existerar har inget stort tydliga kundfokus. Genom att dessutom endast ett kundsegment valts har denna kundgrupps behov alltid varit ledande för ledningens arbete och prioriteringar.
- **Kostnadseffektivitet** gör att konkurrenskraftiga priser alltid erbjuds. Detta har uppnåtts genom den ovan nämnda fokuseringen och därmed möjligheten att driva verksamheten effektivt med få anställda. Processer och system inom Phonerä är i hög utsträckning skalbar och det finns betydande ekonomiska fördelar vid en ökad volym.
- **Fungerande försäljningskoncept.** Phonerä har bevisat att bolagets telemarketingkoncept är ett effektivt sätt att ta in stora volymer av nya kunder och betydande arbetsinsatser har lagts ned under många år för att få fram effektiva säljkoncept. Detta innebär både framtagande av produktpaketeringar som fungerar för valda målgrupper och kontinuerlig förfining av säljprocesser. En omfattande och unik kompetens inom dessa områden har byggts under en längre tid.
- **Fungerande kundvårdsprogram.** Phonerä har via sitt kundvårdsprogram lyckats minska churnen kraftigt och den förväntas kvarstå på en låg/acceptabel nivå. En hög churnnivå kan snabbt undergräva lönsamheten i betydande omfattning.

Marknaden

Marknaden för fasta telefonitjänster till företag består dels av en trafikmarknad för samtalsminuter med ett årsvärde på ca 6 miljarder kronor enligt Post- och Telestyrelsen. Denna marknad öppnades delvis genom förvalsreformen i september 1999 och fullt ut genom att lokalsamtal togs med i förvalsreformen i februari 2002. Efterfrågan på denna marknad är stabil mätt i värde, där lägre minutpriser kompenseras av ett ökat antal trafikminuter. Genom att Telias monopol på abonnemang bröts i början av 2005 öppnades en ny marknad för Phonerä med ett årsvärde på ca 3 miljarder kronor bara på företagssidan enligt data från Post- och Telestyrelsen. Möjligheterna för Phonerä att ta betydande marknadsandelar inom abonnemang förstärktes ytterligare genom ett beslut från Post- och Telestyrelsen i december 2005. Enligt detta skall Telia nästan halvera de kostnader som debiteras andra operatörer för byte av abonnemang från Telia. Bolagets bedömning är att en högre andel abonnemangskunder dels kommer att resultera i lägre churn eftersom abonnemang-

skunder är mer lojala och dels ge ett tillskott i bidragskronor, även om marginalen mätt i procent för abonnemang är lägre än för trafik.

Konkurrenssituationen på företagsmarknaden för fast telefoni är i dagsläget stabil efter ett antal turbulenta år i samband med avregleringar och därpå följande etablering av ett stort antal nya aktörer. Antalet aktörer har minskat och prisnivåerna utvecklas idag på ett förutsägbart och stabilt sätt. Tillsammans med Phonerä representerar de fyra aktörerna Telia, Tele 2, Ventelo och MCI nästan hela marknaden. Ingen av dessa konkurrenter är lika fokuserade som Phonerä. De har i stället valt att bearbeta flera olika marknadssegment med ett stort antal tjänster. Dessutom har de valt att jobba med många olika säljkanaler till skillnad från Phoneras fokus på telemarketing. Denna brist på fokus hos konkurrenterna har också bidragit till Phoneras framgångar på den valda marknaden, företag med 1-50 anställda. Phoneras andel av denna marknad är fortfarande relativt låg, under 10% i trafikminuter och mindre än 1% på abonnemang, varför det finns betydande utrymme för tillväxt.

Affärsprocesser

Phoneras affärsprocess startar genom att ett externt eller internt telemarketingföretag får i uppdrag att sälja en viss volym kunder per månad mot en ersättning per godkänd kund. Med hjälp av Phoneras egna adressdatabas förses telemarketingföretagen med uppgifter om de företag som skall bearbetas. Kontinuerliga utvecklings- och uppföljningsprogram används för att säkra eftersträvad kvalitet i försäljningsarbetet. Kunden registreras i Phoneras kundvårdssystem, som automatiskt genomför de rutiner som behövs för att registrera förval, abonnemang och liknande.

Trafiken produceras av en utomstående nätoperatör som tillhandahåller sk CDR:er (CDR står för Call Detail Record och är en datafil som innehåller detaljerad information om ett samtal) i vilket allt underlag finns för att kunna fakturera kunden. Phonerä har ett eget billingsystem (kan liknas vid ett avancerat kontroll-/faktureringsystem som håller ordning på samtalstid, samtalskostnad med mera) i vilket alla CDR:er under en given månad för en kund sammanställs till en faktura. Alla kunders fakturor skickas elektroniskt till en utomstående part som tar hand om utskrift, distribution och påminnelser vid behov.

Slutligen har Phonerä en egen kundtjänstavdelning som hanterar kundfrågor om fakturor och tjänster. Denna personal har tillgång till samtliga uppgifter om kundens fakturor, betalningar och liknande.

Framtida utveckling

Phoneras organiska tillväxtstrategi för de kommande åren bygger på två huvudsakliga strategiska prioriteter. Den första delen av den organiska tillväxtstrategin är fokuserad på fortsatt tillväxt inom förvalstelefonti och abonnemang

till nuvarande målgrupp, små och medelstora företag. Tillväxttakten har dragits upp under 2005 som beskrivits ovan och exempelvis ökade antalet aktiva kunder med 10% och volymen teletrafikminuter med 15% från den 1/9 till den 31/12 2005. Marginallönsamheten för teletrafik uttryckt som rörelseresultat i procent av omsättning uppgår till ungefär 25-30% för nya kunder vid dagens pris- och kostnadsnivå exklusive anskaffningskostnad. Anskaffningskostnaden för en ny kund motsvarar kundens resultat under 7-8 månader och tas löpande i bolagets resultaträkning. Med nuvarande churntakt stannar kunden i ungefär tre år.

Den andra delen av den organiska tillväxtstrategin är fokuserad på en bred satsning på IP-telefoni mot Phoneras nuvarande målgrupp, små och medelstora företag. Denna satsning som startas under 2006 innehåller dels ett erbjudande om IP-telefoni som innebär att en nätbaserad telefonväxel (Centrex) erbjuds med en mängd funktionalitet för kunden till låg kostnad. Detta erbjudande skapar möjligheter för högre ARPU och samtidigt högre täckningsgrad. IP-telefoni har under de senaste åren gått från att vara en oprövad och i vissa delar osäker teknik till att idag vara redo för ordentligt kommersiell tillväxt, om än i relativt liten omfattning initialt beroende på kundernas osäkerhet. Tekniken har blivit standardiserad och ett antal teknikleverantörer erbjuder idag likvärdiga IP-Centrexlösningar. IP-telefoni handlar inte längre om påstått unika tekniska plattformar, utan om produkt-paketering och försäljning, som båda är grundläggande kärnkompetenser hos Phonera. Förutom IP-telefoni kommer Phonera att erbjuda IP-baserade växelanslutningar som kan ersätta Telias nuvarande ISDN-baserade växelanslutningar som efterhand kommer att läggas ned och därmed behöver ersättas av en annan teknik. Detta skapar en intressant ny marknad för Phonera. Avslutningsvis kommer ADSL-anslutningar att erbjudas till Phoneras företagskunder genom samarbete med operatörer med väl utbyggda ADSL-nät. Även denna marknad håller på att öppnas ordentligt för aktörer som inte har egna kostbara nät.

Förutom de båda organiska strategiska prioriteterna som beskrivits ovan finns möjligheter att växa genom förvärv. Även detta kommer att aktivt eftersträvas inom valda produkt- och kundsegment.

Telitel AB

Telitel är i de flesta avseenden en kopia av Phonera, men är idag bara inriktat mot att erbjuda förvalstelefonitill privatmarknaden. Företaget förvärvades 2003 och hade då både privat- och företagskunder. Företagskunderna införlivades i Phonera. Kvar blev ett större antal privatkunder.

Eftersom Phonera-gruppens fokus har varit att utveckla affären mot företagskunder har verksamheten inom Telitel varit relativt lågt prioriterad. Intagsvolymen av kunder har varierat kraftigt och samtidigt har churnen varit hög beroende på avsaknad av ett aktivt kundvårdsprogram. Till följd av detta har

Telitels tillväxt och lönsamhet varit otillfredsställande. Under hösten 2005 initierades ett program för att vända den negativa trenden. Dessa aktiviteter har resulterat i att kundstocken har stabiliserats och genom att telefonabonnemang lanserats förväntas även den negativa churntrenden att brytas.

Telitels verksamhet är förlagd till Malmö och delar de flesta funktioner och processer, samt lokaler med Phonera. Däremot har Telitel sin egen kundtjänst och egen kundtjänstpersonal. Telitels marknadsandel understiger 1% av den svenska privatmarknaden för fast telefoni. Antalet kunder uppgick till ca 12 000 vid utgången av 2005.

Per 31 december 2005 uppgick antalet heltidsanställda till fyra.

Felicitas AB

Felicitas startades hösten 2004 och fungerar som ett säljbolag för Phonera (dagtid) och Telitel (kvällstid). Hittills har Felicitas valt att inte utveckla relationer med andra kunder. Verksamheten har för närvarande runt 20 heltidsanställda säljare på dagtid och 18 deltidsanställda säljare per säljpass kvällstid. Totalt finns det kapacitet för att ha 35 säljare per säljpass. Således finns möjlighet att nästan fördubbla antalet säljare både på dagtid och på kvällstid. Förutom att öka bemanningen finns potential att öka antalet avslut per arbetad timme. Fokusområden för 2006 är rekrytering och utveckling av personal för att kunna få bättre beläggning samt fler avslut per timme.

Stora investeringar har tagits för att bygga upp verksamheten och dess processer. Motivet för detta var en önskan att öka kvaliteten i telemarketingarbetet såsom en del i strävan att minska churnen som beskrivits tidigare. Transaktionerna mellan Felicitas och kunderna Phonera och Telitel sker till marknadsmässiga priser.

Lönen för säljarna är helt rörlig. Verksamheten bedrivs i Malmö och Felicitas har en alldeles nyinstallerad växel med stor skalbarhet till mycket låg kostnad och en mängd olika funktioner som gör att produktiviteten kan utvecklas.

Per 31 december 2005 hade Felicitas 58 anställda, varav merparten var deltidsanställda säljare för kvällsförsäljningen. Dessa deltidsanställda säljare jobbar vissa kvällar i veckan, varför det finns betydligt fler anställda än antal säljare per kvällspass.

Phonera Mobile AB

Phonera Mobile startades sommaren 2005 för att kunna erbjuda en bra mobil lösning till Phoneras fastnätskunder. Dessförinnan hade Phonera under lång tid sökt alternativa sätt att komma in på marknaden för mobiltelefonitill. Under våren 2005 kom Phonera överens med dåvarande Vodafone (numera uppköpt av Telenor) om att bli en återförsäljare till Vodafone på marknaden för små och medelstora företag (SME-marknaden). Anledningen att Vodafone valdes som samarbetspartner berodde dels på Vodafones starka erbu-

dande mot företagsmarknaden och dels att de inte konkurrerade med Phonera på fast telefoni för företag. Verksamheten startade sommaren 2005 och under hösten har betydande volymer genererats och företaget är idag en av de större återförsäljarna inom SME-marknaden för Vodafone.

Phonera Mobile säljer Vodafones tjänster och mobiltelefoner till såväl Phoneras som andra SME-kunder på samma sätt som på marknaden för fast telefoni, nämligen genom telemarketing. Eftersom företaget genom telemarketing väljer vilka kunder som skall bearbetas finns stora möjligheter för kreativ marknadssegmentering och produktpaketering. Den proaktiva försäljningen gör att kunden kan fångas vid önskat skede snarare än när kunden själv har lust som i fallet med den passiva butiksförsäljningen. Phonera Mobile fungerar således som en avancerad marknads- och försäljningsorganisation med stora frihetsgrader när det gäller utformning av kunderbjudanden och vilka kunder som skall bearbetas.

Genom att mobiler kan skickas direkt till kunderna från Phonera Mobiles distributör finns ingen risk för lagernedskrivningar eller inkurans. Inga dyra butikslokaler i centrala lägen behövs heller. Dessutom får kunden produkten hemskänd till sitt företags adress vilket gör att kunden sparar tid. Kunden får således en bättre tjänst som kan produceras till lägre kostnad än traditionell butiksförsäljning.

Phonera Mobile har sedan start uppvisat hög tillväxt och ambitionen är att expandera kraftfullt under 2006. Ett antal nya försäljningskoncept kommer att lanseras under året i samarbete med Phonera AB i syfte att generera ytterligare volymer till båda bolagen samt att öka kundlojaliteten.

Verksamheten bedrivs i Malmö och Stockholm och per 31 december 2005 hade Phonera Mobile 27 heltidsanställda.

Synergier mellan verksamheterna

Det finns ett antal synergier och andra logiska kopplingar mellan verksamheterna som gör att lönsamheten för helheten blir större än för var och en av de respektive verksamheterna. I det följande beskrivs ett antal konkreta exempel:

- Ett billingsystem och de därtill hörande processerna är centralt för ett telekombolag. Dessa system är både dyra att utveckla/köpa, underhålla och driva samtidigt som fel kan få förödande konsekvenser. Rätt hanterat upptäcks problem och risker tidigt och kan därmed elimineras innan dessa fått någon betydelse. Phonera och Telitel har ett gemensamt system som gör att kostnaden för dess drift per kund, faktura eller CDR kan minimeras.
- Genom att större volymer kan erbjudas vid exempelvis upphandling av trafikkapacitet och för utskrift/bevakning av fakturor uppnås betydande kostnadsreduktioner genom samverkan mellan bolagen inom Phonera-gruppen.
- Den IT-plattform som krävs för att effektivt kunna automatisera de processer som finns i ett telebolag är komplex och omfattande. Genom att investeringen i alla servrar och programvaror kan slås ut på ett större antal kunder kan kostnaden per kund eller omsättningskrona hållas låg. Ett annat exempel är teleinfrastrukturen. För att kunna ta hand om inkommande telefontrafik till kundtjänst och utgående telefontrafik vid försäljning krävs en avancerad telefonväxel, vilket medför en grundinvestering som bara kan motiveras vid en stor volym användare. Genom att alla bolag tillsammans kan utnyttja denna infrastruktur har en sådan investering kunnat genomföras till låg kostnad per användare och därmed gett utrymme för betydande ökning i produktivitet per agent.
- Gemensamt för alla bolagen är tydligt kundfokus och kundbearbetning via telemarketing. Kunskap och erfarenheter av hur telemarketing verksamhet kan drivas framgångsrikt är följaktligen av vital betydelse för framgång i gruppens bolag. Denna kompetens har efter många års lärande förfinats och förbättrats och kan därför appliceras i det dagliga arbetet i samtliga bolag.
- Phonera och Phonera Mobile drar nytta av varandras kundstockar i samband med försäljningsarbetet. Det är exempelvis lättare för Phonera Mobile att bearbeta Phoneras kunder då det redan finns en kundrelation.

Legala frågor och övrig information

Advokataktiebolaget Nordic Law har på uppdrag av Viking Telecom genomfört en juridisk genomlysning (due diligence) av de olika bolagen i Phonera-gruppen. Något väsentligt har inte kunnat påvisas i samband med detta som inte antingen har förklarats eller rättats av Phonera.

Väsentliga avtal

Phonera-gruppen har ett antal för verksamheten väsentliga avtal vilka rätt till överlåtelse har sökts hos motparten och erhållits. Det finns inte anledning att lämna något särskilt påpekande rörande väsentliga avtal då överlåtelsen av dessa har kunnat säkras.

I Phoneras verksamheter finns dessutom en större mängd standardiserade kundavtal vilka kommer att överlåtas till Viking Telecom.

Immateriella rättigheter

De immateriella rättigheter som ingår i överlåtelsen är väl definierade.

Tvister

Parterna är inte medvetna om några tvister utöver för verksamheten normala reklamationer ifrån kunder.

Ekonomisk information Phonera

Ekonomisk information nedan har upprättats genom sammanslagning av Phonera AB, Telitel AB samt Phonera Mobile AB. Siffrorna är hämtade ur respektive bolags årsredovisning och har justerats för koncerninterna transaktioner. Felicitas AB, som förvärvades i mars 2006 och vars intäkter uteslutande kan hänföras till Phonera AB samt Telitel AB, har inte inkluderats nedan. Resultat före finansiella poster för Felicitas uppgick under 2005 till -773 tkr.

Resultaträkning (tkr)	2005	2004	2003
Rörelseintäkter	179 752	190 938	116 093
Rörelsekostnader	-162 232	-190 324	-115 223
Rörelseresultat	17 520	614	870
Finansiella poster	-637	-339	-419
Resultat efter finansiella poster	16 883	275	451
Skatt på periodens resultat	-4 731		-106
Periodens resultat	12 152	275	345

Balansräkning (tkr)	2005-12-31	2004-12-31	2003-12-31
Immateriella anläggningstillgångar	280	320	360
Materiella anläggningstillgångar	788	483	354
Finansiella anläggningstillgångar	2 165	736	117
Summa anläggningstillgångar	3 233	1 539	831
Varulager			
Kortfristiga fordringar	44 800	41 326	35 931
Likvida medel	4 357	6 178	288
Summa omsättningstillgångar	49 157	47 504	36 219
SUMMA TILLGÅNGAR	52 390	49 043	37 050
Eget kapital	3 000	1 278	1 705
Räntebärande skulder	10 998	7 493	6 400
Icke räntebärande skulder	38 392	40 272	28 945
SUMMA EGET KAPITAL & SKULDER	52 390	49 043	37 050

Nyckeltal	2005	2004	2003
Rörelsemarginal, %	9,7	0,3	neg
Vinstmarginal, %	9,4	0,1	neg
Soliditet, %	5,7	2,6	4,6
Skuldsättningsgrad, ggr	3,7	5,9	3,8

Kassaflödesanalys (tkr)	2005
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	17 049
Förändring av rörelsekapital	-12 248
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 860
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-4 762
Periodens kassaflöde	-1 821

Beskrivning Viking Telecom

Viking marknadsför produkter för mobilt bredband samt utvecklar och marknadsför produkter, system och tjänster för SMS i det fasta och det mobila nätet. Syftet är att skapa en ökad användning av operatörens nät, vilket genererar intäkter för såväl operatören som för Viking.

Kort historik

- 1988 Bolaget grundas och verksamheten består initialt av import av faxswitchar till distributörer och återförsäljare i Sverige.
- 1993 Bolaget byter namn till Viking Telecom AB och startar på uppdrag av Tele2 utveckling av en analog router för rösttelefoni.
- 1998 Kinnevik BV går in som delägare i Viking. De närmast följande åren levereras flera miljoner routers för rösttelefoni till i huvudsak Tele2.
- 2000 Aktien noteras på Stockholmsbörsens O-lista i maj 2000. Samtidigt påbörjas utveckling och marknadsföring av mobila tjänster i det fasta telenätet.
- 2002 I samband med den kraftiga nedgången inom telekommarknaden genomför bolaget en omstrukturering av verksamheten vilket innebär att personalstyrkan reduceras.
- 2005 Viking inleder ett samarbete med Huawei och blir distributör av mobila bredbandsprodukter i Norden och Baltikum.

Affärsidé

Med utgångspunkt i företagets långa erfarenhet att marknadsföra, sälja, distribuera och hantera eftermarknadssupport av konsumentprodukter för teleoperatörer erbjuder Viking Telecom system och produkter som ökar trafiken i teleoperatörernas nät.

Strategi

Viking Telecom vänder sig främst till teleoperatörer men ser potentiella framtida användningsområden för företagets teknologi och produkter inom fler branscher.

Marknadsföring och försäljning sker genom den egna organisationen med primärt geografiskt fokus på Sverige. I första hand koncentreras marknadsföringsinsatserna till mobilt internet samt företagets system för transport av SMS mellan mobila och fasta nät.

Drift och underhåll av serversystem sker med egna resurser. Utvecklingsarbetet sker konceptuellt med egna resurser medan tillverkning läggs ut på externa partners i länder med stort industriellt kunnande och attraktiv kostnadsbild.

Verksamhet

Viking utvecklar och marknadsför produkter, system och tjänster för SMS i det fasta och det mobila nätet. Syftet är att

skapa en ökad användning av operatörens nät, vilket genererar intäkter för såväl operatören som för Viking. Vikings bedömning är att om tillgängligheten av traditionellt mobila tjänster ökar i hemmen kommer den totala trafiken för både fastnät och mobilnät att öka. Ett skickat SMS ger ofta svar, en SMS-notifiering om ett missat samtal till fasttelefonen renderar ett samtal till operatörens telefonsvarartjänst och ett till uppringande part.

Produkter inom Mobilt Bredband

Viking är Huaweis distributör av 3G-modem i Norden och Baltikum. Svenska Tele2 och Norska Netcom hör till Vikings kunder. 3G-modem finns numera även med "Edge-funktionalitet" som är bra i områden där 3G-utbyggnaden ännu inte är helt klar. Edge-funktionen innebär en kommunikationshastighet på 236 kbit per sekund över GSM-nätet jämfört med 384 kbit per sekund med 3G.

Vikings SMS-erbjudande

Initialt var SMS-systemen på marknaden utvecklade för stora operatörer och för integrering med andra system med stora investeringar som följd. Med Vikings SMS-system kan även mindre operatörer erbjudas en kostnadseffektiv lösning med bibehållen funktionalitet. Den vanligaste applikationen är Tal-SMS där SMS levereras som ett röstmeddelande som läses upp för mottagaren. Till skillnad från Text-SMS kan Tal-SMS skickas till alla typer av telefoner, även fasta. Vodafone i Sverige använder detta system sedan hösten 2003.

SurfGuard - Modemvakten som förhindrar kapning

De existerande mjukvarulösningarna ger inte ett fullgott skydd mot modemkapning. Viking har utvecklat en produkt som löser problemet - SurfGuard. En unik säkerhetsprodukt, ett "hårdvarulås" som gör det omöjligt att kapa modemmet. SurfGuard kopplas in mellan modemmet och telefonjacket och tillåter enbart att godkända, förprogrammerade modem-poolsnummer rings upp. Alla andra nummer hanteras som en potentiell modemkapning, vilket innebär att SurfGuard förhindrar modemmet att ansluta till Internet.

Produkten som marknadsförs under flera olika namn (Call-Safe, Safe Surf, Trygg Surf eller SurfGuard) är mycket enkel att installera och är kompatibel med på marknaden vanligt förekommande datorer och modem.

Organisation

Viking Telecom består av moderbolaget Viking Telecom AB (publ) samt tre dotterbolag, varav två dotterbolag för närvarande är vilande. Huvudkontoret är lokaliserat till Västra Frölunda, sydväst om Göteborg. Antalet anställda uppgick per den 31 december 2005 till nio.

Ekonomisk information Viking Telecom

Resultaträkning (tkr)	2005	2004	2003
Rörelseintäkter	33 356	39 560	84 866
Rörelsekostnader	-70 570	-71 847	-162 750
Rörelseresultat	-37 214	-32 287	-77 884
Finansiella poster	580	859	211
Resultat efter finansiella poster	-36 634	-31 428	-77 673
Skatt på periodens resultat	3 206	-12	-4 269
Periodens resultat	-33 428	-31 440	-81 942

Balansräkning (tkr)	2005-12-31	2004-12-31	2003-12-31
Immateriella anläggningstillgångar	0	18 221	8 373
Materiella anläggningstillgångar	631	2 020	9 170
Summa anläggningstillgångar	631	20 241	17 543
Varulager	3 547	915	10 187
Kortfristiga fordringar	11 939	6 917	26 230
Likvida medel	19 313	34 813	30 581
Summa omsättningstillgångar	34 799	42 645	66 998
SUMMA TILLGÅNGAR	35 430	62 886	84 541
Eget kapital	9 860	43 129	56 107
Räntebärande skulder	0	0	0
Icke räntebärande skulder	25 570	19 757	28 434
SUMMA EGET KAPITAL & SKULDER	35 430	62 886	84 541

Kassaflödesanalys (tkr)	2005	2004	2003
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-15 031	-14 975	-43 443
Förändring av rörelsekapital	2 019	12 355	32 666
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 488	-3 081	-5 144
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	10 018	-823
Periodens kassaflöde	-15 500	4 317	-16 744
LIKVIDA MEDEL VID PERIODENS SLUT	19 313	34 813	30 581

Nyckeltal	2005	2004	2003
Rörelsemarginal, %	neg	neg	neg
Vinstmarginal, %	neg	neg	neg
Soliditet, %	27,8	68,6%	66,3%
Skuldsättningsgrad, ggr	0	0	0
Resultat per aktie före utspädning, kronor	-1,39	-1,41	-4,15
Resultat per aktie efter utspädning, kronor	-1,39	-1,41	-4,15
Eget kapital per aktie, kronor	0,41	1,79	2,84
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	24 029 745	22 244 031	19 744 032
Antal aktier vid periodens slut före utspädning	24 029 745	24 029 745	19 744 032
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning*	24 031 662	22 277 219	19 744 032
Antal aktier vid periodens slut efter utspädning*	24 031 662	24 062 933	19 744 032

Not: Bokslutet för 2003 är upprättat enligt svensk standard medan boksluten för år 2004-2005 är upprättade enligt IFRS standard. Sifferuppgifter för 2004 och 2005 innefattar såväl kvarvarande som avvecklade verksamheter.

* Endast optioner med beräknat värde enligt Black&Scholes-formeln på balansdagen har beaktats.

Definition av nyckeltal

Rörelsemarginal

Rörelseresultat i procent av årets omsättning.

Vinstmarginal

Resultat efter finansiella poster i procent av årets omsättning.

Soliditet

Eget kapital i procent av balansslutningen.

Skuldsättningsgrad

Räntebärande skulder och avsättningar dividerat med eget kapital.

Resultat per aktie

Årets resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier.

Eget kapital per aktie

Eget kapital dividerat med antal utestående aktier.

Aktie och ägarstruktur

Aktiedata

Viking Telecoms aktie är noterad på Stockholmsbörsens O-lista. Nedan visas aktiekursutvecklingen under den senaste 12-månadersperioden.



Källa: Stockholmsbörsen.

Aktieägare

Nedan visas aktieägandet i Viking Telecom per den 31 mars 2006.

Aktieägare	Aktier	Röster & kapital %
Kinnevik B.V.	6 287 952	26,2
iOWA AB	1 400 000	5,8
Carl Schneider med bolag	1 237 666	5,2
Spiltan & Pelaro Aktiefond	1 200 000	5,0
SEB Private Bank SA	628 200	2,6
JHS Konsult AB	544 761	2,3
Leif Edblad	500 667	2,1
Hanna Aho	380 000	1,6
Anders Henrik Roos	298 000	1,2
Elisabet Asker	255 000	1,1
Övriga	11 297 499	47,0
Totalt	24 029 745	100

Källa: VPC

Aktieägare efter förvärvet av Phonera

Nedan visas aktieägandet i Viking Telecom som om förvärvet och apportemissionen genomförts per den 31 mars 2006.

Aktieägare	Aktier	Röster & Kapital %
Phonera Holding AB*	129 908 403	84,4
Kinnevik B.V.	6 287 952	4,1
iOWA AB	1 400 000	0,9
Carl Schneider med bolag	1 237 666	0,8
Spiltan & Pelaro Aktiefond	1 200 000	0,8
SEB Private Bank SA	628 200	0,4
JHS Konsult AB	544 761	0,4
Leif Edblad	500 667	0,3
Hanna Aho	380 000	0,2
Anders Henrik Roos	298 000	0,2
Övriga	11 552 499	7,5
Totalt	153 938 148	100

Källa: VPC och Phonera aktiebok

*Phonera Holding AB ägs till 50,5 % av Albin Invest AB. Resterande 49,5 % ägs av en grupp investerare samt av ledande befattningshavare.

Aktiekapitalets utveckling

År	Transaktion	Ökning av antal aktier	Antal aktier	Ökning av aktiekapitalet	Aktiekapital	Nominellt belopp, kr
1988	Bolagsbildning		510		51 000	100
1993	Nyemission	2 250	2 760	225 000	276 000	100
1997	Fondemission	6 840	9 600	684 000	960 000	100
1998	Konvertering	1 966	11 566	196 600	1 156 600	100
1998	Nyemission	820	12 386	82 000	1 238 600	100
1998	Nyemission	1 238	13 624	123 800	1 362 400	100
1999	Split 1000:1		13 624 000	-	1 362 400	0,10
1999	Kvittningsemmission	158 000	13 782 000	15 800	1 378 200	0,10
1999	Utnyttjande av teckningsoptioner	130 000	13 912 000	13 000	1 391 200	0,10
1999	Riktad nyemission	1 400 000	15 312 000	140 000	1 531 200	0,10
1999	Riktad nyemission	192 032	15 504 032	19 203,2	1 550 403,2	0,10
2000	Nyemission	4 000 000	19 504 032	400 000	1 950 403,2	0,10
2000	Apportemission	30 000	19 534 032	3 000	1 953 403,2	0,10
2000	Apportemission	80 000	19 614 032	8 000	1 961 403,2	0,10
2000	Apportemission	30 000	19 644 032	3 000	1 964 403,2	0,10
2000	Apportemission	100 000	19 744 032	10 000	1 974 403,2	0,10
2004	Apportemission	1 904 761	21 648 793	1 904 761	2 164 879,3	0,10
2004	Kontantemission	2 380 952	24 029 745	238 095,2	2 402 974,5	0,10
2006	Föreslagen apportemission	129 908 403	153 938 148	12 990 840,3	15 393 814,8	0,10

Optionsprogram

Viking Telecoms utestående optionsprogram illustreras nedan:

Utgivningsår	Antal optioner	Motsvarande antal aktier	Teckningsperiod	Teckningskurs, kr
2004	525 999	525 999	2/5-30/6-07	8,00
2004	500 000	500 000	2/5-30/6-07	8,00
	1 025 999	1 025 999		

Fullt utnyttjande av ovanstående optioner innebär en utspädning om 0,7 procent efter föreslagen apportemission.

Bemyndiganden

Vid den ordinarie bolagsstämman 2005 bemyndigades styrelsen att längst intill nästkommande ordinarie bolagsstämma besluta om ökning av aktiekapitalet med högst SEK 240 297,40, genom nyemission av högst 2 402 974 aktier. Aktierna kan emitteras med eller utan företrädesrätt för nuvarande aktieägare. Betalning av tecknade aktier ska erläggas via kvittning eller apport. Bemyndigandet skall, inom ovan angivna ramar, kunna utnyttjas vid ett eller flera tillfällen.

Föreslagen styrelse och ledning

Föreslagen styrelse

Sven Uthorn, född 1956
Föreslagen ordförande, ledamot sedan 2004
Övriga styrelseuppdrag: Inga styrelseuppdrag i noterade bolag.
Aktieinnehav: 6 000 aktier.

Henric Wiklund, född 1970
Föreslagen ledamot
Övriga styrelseuppdrag: Inga styrelseuppdrag i noterade bolag.
Aktieinnehav: 35 163 607 aktier inklusive innehav via bolag (efter föreslagen apportemission).

Michael Lindström, född 1959
Föreslagen ledamot
Övriga styrelseuppdrag: Inga styrelseuppdrag i noterade bolag.
Aktieinnehav: 4 592 262 aktier inklusive innehav via bolag (efter föreslagen apportemission).

Valberedningen avser att återkomma med förslag till den fjärde styrelseledamoten innan den 3 maj 2006 och informationen rörande detsamma kommer att publiceras på Bolagets hemsida.

Föreslagen ledning

Rickard von Horn, född 1954
Verkställande direktör, anställd i Viking Telecom sedan 2003
Aktieinnehav: 33 400 aktier

Henric Wiklund, född 1970
Affärsområdesansvarig Telekomtjänster, anställd i Phonera sedan 2000
Aktieinnehav: 35 163 607 aktier inklusive innehav via bolag (efter föreslagen apportemission).

Fredrik Persson, född 1972
Finanschef, anställd i Albin Invest sedan 2002
Aktieinnehav: 0 aktier

Föreslagna revisorer

Huvudansvariga revisorer är Lennart Bertheden, Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB och Gunnar Johansson, Acrevi Revision KB. Revisorerna valdes på ordinarie bolagsstämma i Viking Telecom AB 2003.

Övrig information

Styrelsens redogörelse över omständigheter som kan vara av betydelse vid bedömandet av värdet på apportegendomen (ABL 13 kap 7 §)

Viking Telecom AB (publ.) (Viking Telecom) och Phonera AB, org nummer 556140-8963, i Malmö (Phonera), har tecknat avtal om förvärv av Phoneras rörelse ("Överlåtelseavtal") vilken även omfattar inkråmet i Phonera Mobile AB, org nummer 556623-8878, inkråmet i Telitel Sverige AB, org nummer 556633-7944 och inkråmet i Felicitas AB, org nummer 556654-9977 (nedan Verksamheterna). Verksamheterna omsatte under år 2005 179,8 miljoner kronor med ett rörelseresultat om 17,5 miljoner kronor (exklusive Felicitas AB – skälet till att Felicitas ej ingår i dessa omsättnings- och resultatstal är att detta bolag ingick i Phonera AB koncernen först i mars 2006). Överlåtelseavtalet finns i enlighet med aktiebolagslagen 13 kap 7 § och 2 kap 9 § tillgängligt för tecknaren av aktierna (Phonera) på Viking Telecoms kontor i Västra Frölunda tillsammans med tidigare två års balans- och resultaträkningar.

Styrelsen i Viking Telecom har till grund för sitt bedömande tagit del av resultat- och balansräkningar som förelåg per årsskiftet för de verksamheter som utgör apportegendomen, marknadsplaner och övrigt material samt resultatrapporter därefter. Vidare har Viking Telecom genomfört med hjälp av Öhrlings PricewaterhouseCoopers, Advokat AB Nordic Law samt Inserve Technology AB, en finansiell, juridisk samt teknisk genomlysning ("due diligence") av Verksamheterna (apportegendomen). Viking Telecom har i egen regi genomfört en marknadsgenomlysning av Verksamheterna (apportegendomen).

Därtill har inhämtats ett oberoende utlåtande samt värderingsutlåtanden avseende såväl Viking Telecom som Verksamheterna (apportegendomen) ifrån Lindebergs Grant Thornton. Detta utlåtande har tagit sikte på den i Överlåtelseavtalet med Phonera fastlagda relationsvärderingen. Styrelsen delar Lindebergs Grant Thorntons bedömning rörande relationsvärderingen.

Detta styrelsens yttrande skall vidare omfattas av de bedömningar och den presentation av förvärvet som framgår av bifogat Informations Memorandum, se bilaga 1 till denna redogörelse.

Styrelsens samlade bedömning är att värdet på Verksamheterna uppgår till minst SEK 157 000 000 kronor.

Teckningskursen för de nyemitterade aktierna och därmed det slutligt fastställda värdet som apportegendomen kommer att tas upp till i balansräkningen kommer att fastställas av styrelsen innan teckningsperioden börjar löpa den 12 maj 2006 i enlighet med årsstämans beslut om bemyndigande av styrelsen enligt aktiebolagslagen 13 kap 5 § p. 8. Apportegendomen utgör betalning för den av Viking Telecoms kommande årsstämmas beslut om nyemission av 129 908 403 aktier.

Göteborg den 21 april 2006

Tomas Bruce

Göran Ahlström

Carl Schneider

Sven Uthorn

Revisorns yttrande över styrelsens redogörelse

Revisorsgranskning enligt 13 kap 8 § aktiebolagslagen

Härmed intygar vi

att den egendom, som skall tillföras bolaget, inte är i styrelsens av oss granskade redogörelse åsatt högre värde (157 000 000 kr) än det verkliga värdet för bolaget och att egendomen är av den art att den kan antas bli till nytta för bolagets verksamhet.

Göteborg den 21 april 2006

Lennart Bertheden
Auktoriserad revisor

Gunnar Johansson
Auktoriserad revisor

VIKING



Viking Telecom AB

Olof Asklunds Gata 6-10

421 30 Västra Frölunda

Tel: 031-720 69 00

Fax: 031-28 69 78

info@viking-telecom.com

www.viking-telecom.com

phonera



Phonera AB

Gustav Adolfs Torg 12

211 39 Malmö

Tel: 040-622 10 00

Fax: 040-30 37 99

info@phonera.se

www.phonera.se