

labs²

Informationsmemorandum
Labs² Group AB



Informationsmemorandum

Labs² Group AB
556423-7716

2014-08-01

Innehållsförteckning

Definitioner och förkortningar.....	4
Erbjudandet i sammandrag	6
Sammanfattning.....	6
Riskfaktorer.....	11
Inbjudan till teckning av aktier i Labs ² Group AB (publ).....	14
Bakgrund och Motiv	16
Villkor och anvisningar	17
Marknadens struktur.....	21
Drivkrafter och trender	28
Marknadens storlek och tillväxt	31
Affärsidé, operativa mål och strategiska överväganden.....	32
Labs ² Organisation	38
Finansiell översikt och Nyckeltal för Labs ² Group AB (publ)	40
Aktiekapital och ägarförhållanden.....	42
Övrig information.....	44
Skattefrågor i Sverige	46
Räkenskaper.....	48
Adresser.....	51

Definitioner och förkortningar

BRIKKS - Labs² egenutvecklade affärsstödsystem för bredbandstjänster

BSS - Business Support System (affärsstödsystem med funktioner som t.ex. fakturering, produktkatalog och orderhantering)

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

FTTx - Nät där fibern dras ända fram till en fastighet (FTTB) eller direkt till hushållet (FFTH)

OSS - Operations Support Systems (affärsstödsystem med funktioner som t.ex. hantering av bredbandsnät, kunddialog och automatisk aktivering)

GiL - Gigabit in Lund (världen första gigabit installation till hemmet samt vidare utveckling.)

PoC - Proof-of-Concept (referensinstallation där ett koncept praktiskt implementeras)

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.

Ethernet - standard för datakommunikation.

IPTV - distribution av TV-kanaler över bredband (vilket bland annat ger fördelar som bättre bild och större valfrihet).

IP-telefoni - telefoni över bredband, bredband (vilket bland annat ger fördelar som bättre ljud och lägre pris).

Triple-Play - när flera tjänster säljs i paket (vanligen Internet, telefon & TV via bredbandsuppkopplingen).

Med "Labs²" och "Bolaget" avses Labs² Group AB (publ) org.nr 556423-7716. Erbjudandet om att teckna aktier i företrädesemissionen i enlighet med villkoren i detta informationsmemorandum ("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, Australien, Japan, Nya Zeeland, Hong Kong, Sydafrika eller Kanada, 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

Erbjudandet i sammandrag

- Emissionsbelopp (högst): 3 457 501,80 SEK
- Kurs: 0,29 SEK
- Antal emitterade aktier (högst): 11 922 420
- Teckningstid: 4 augusti – 18 augusti 2014

Sammanfattning

Sammanfattningen skall enbart ses som en introduktion till informationsmemorandumet och beslut om att investera i de aktier Labs² 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

Labs² 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

Labs² verkar på marknaden för affärsstödsystem som används för att sälja, leverera, fakturera, administrera och övervaka bredbandstjänster. BRIKKS erbjuds framför allt till två kundsegment: kommunikationsoperatörer och bredbandsoperatörer

Kommunikationsoperatör

Ett kommunikationsoperatörsnät är ett komplett bredbandsnät 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 persondator 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 fyra aktörer, TeliaSonera, Telenor, ComHem 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. ComHem förfogar över ett kabelTV-nät som framförallt byggts upp av andra aktörer (mestadels inom Svenska Televerket) som sedan har sålt av dessa tillgångar. 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 Labs² historiska utveckling under åren 1993 – 2014. Beskrivningen gör inga anspråk på att vara heltäckande. Det som idag är Labs² har sitt ursprung i ett omfattande konsultarbete inom bredbandsområdet som Jonas Birgersson och medarbetare på Labs² 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. Mjukvaruenheten utvecklade 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 Labs² 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 Labs². I mars 2007 tecknade Labs² ett tilläggsavtal med Bredband² som innebar att Bredband² övertog all operatörsverksamhet. Avtalet med Bredband² innebar förbättrade möjligheter för Labs² att arbeta med alla övriga aktörer på marknaden. Under 2008 fokuserade Labs² 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 Labs² ingick, en order 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. Bolagen nåde i Jan 2011 en förlikning som innebar att Labs² tillfördes 6.65 MSEK. Under slutet på 2011 tvingas Labs² stänga ett av sina dotterbolag (Labs² i Lund AB). Under 2013 erhåller Labs² en viktig beställning av Broadnet AS i Norge. Även ViaEuropa lägger tilläggbeställningar under 2013 (t.ex. så levereras BRIKKS till ViaEuropa projekt i Costa Rica och Brasilien).

Under 2014 har Labs² levererat BRIKKS till vad vi bedömer kan vara våra internationella genombrottsorder; det nationella projektet som innebär att leverera ”öppen gigabit” till hela Israel. Detta projekt (som leds av ViaEuropa och har Cisco som sin teknologi-partner) är mycket omfattande och regeringens målsättning är att 67 % av alla hushåll i landet skall vara uppkopplade till och med år 2020. Kontraktet sträcker sig även över en lång tidsrymd (30 år) och är det i särklass största som Labs² har tecknat. De första hushållen är redan tekniskt inkopplade och hanteras i BRIKKS (se mera på: <http://www.unlimited.net.il/>). Projektet är redan internationellt uppmärksam av bland annat Reuters, se; <http://www.reuters.com/article/2013/06/16/israel-fibreoptics-idUSL5N0ES0KG20130616>. Det är Bolaget bedömning att så lite som 50 000 aktiva användare i något av de internationella projekten räcker för att skapa ett uthålligt positivt kassaflöde.

Marknaden

Marknadens struktur

Labs² 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 kunderbudande. 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 Labs² kan tillfredsställa genom att erbjuda ett komplett affärsstödsystem för avancerade bredbandstjänster. Labs² säljer inga produkter eller tjänster till konsumenter utan är helt inriktade på det som traditionellt kallas "Business to Business".

Drivkrafter och trender

Enligt Labs² 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 Labs² 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 Labs² 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 Labs² 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.

Labs² 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

Labs² styrelse har fastställt följande närstående operativa mål:

- Att fortsätta utveckla och fördjupa sällsamarbetet med ledande internationella leverantörer av FTTx - lösningar och som aktiv deltagare i dessa konsortier, bidra till att identifierade affärsmöjligheter för flera avtal syftande till fullskalig utrullning av tjänster.

- 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 perioden tills att antalet aktiva användare i ingångna och levererade internationella kontrakt når en tillräcklig mängd för att Bolaget skall erhålla ett uthålligt positivt kassaflöde. Bolagets bedömning är att denna mängd är 50 000 aktiva användare. Endast projektet i Israel har redan beställt projektering av närmare 100 000 bostäder.

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 Labs² 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 Labs² lyckas utveckla framgångsrika allianser eller relationer till framtida partners.

Den marknad som Labs² 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 Labs²s 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 uppräkningslista. Potentiella investerare bör göra en egen bedömning av betydelsen av dessa och andra risker innan eventuellt beslut om investering. 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 Labs². 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

Labs² 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 Labs² 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 Labs²s omsättning och lönsamhet negativt. Potentiella partners kan även välja ett konkurrerande alternativ.

Risker relaterade till teknikutvecklingen

Den marknad som Labs² 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 Labs² 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. Labs² 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 Labs² 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

Labs² 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 Labs².

Nyckelpersoner och rekrytering

Labs² 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 Labs² 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. Inom Labs²

Group finns idag endast två anställda, resten av verksamheten köps genom underleverantörer, framför allt hyrs utvecklare in från ViaEuropa.

Detta gör att Bolaget är beroende av att dessa nyckelpersoner fortsätter sina anställningar.

Konjunkturkänslighet

Liksom många andra företag är Labs² försäljning, lönsamhet och investeringsstrategi beroende av det allmänna konjunkturläget. En svagare konjunktur ökar risken för längre affärsprocesser, vilket påverkar kundernas beslutsförmåga och köpbenägenhet.

Kundberoende

Labs² har idag ett begränsat antal kunder vilket gör Bolaget sårbart. Inom överskådlig framtid bedöms inte heller antalet kunder med direkta avtal med Labs² öka i någon större utsträckning. Detta som en följd av den indirekta säljstrategin, där partners tecknar övergripande avtal och Labs² uppträder i rollen som underleverantör.

Granskningsman

En aktieägare, Transferator AB (<http://www.transferator.se/>) har vid en extra bolagsstämma den 7 maj 2014 begärt att det skall utses en särskild granskare. Så är även gjort från och med den 9 juli 2014, granskningsmannen, Jonas Bratt (advokat vid Eversheds Advokatbyrå). Bolagets bedömning (vilket även har redovisats för Bolagsverket i ett skriftligt yttrande) är att kostnaden för en granskningsman kan vara omfattande i både tid och pengar. Detta skapar en situation som i sin förlängning kan riskera Bolagets fortsatta verksamhet.

Risker förenat med erbjudandet

Likviditetsrisk

Bolagets aktie är ej föremål för organiserad handel på någon reglerad marknad eller annan marknadsplats, ingen organiserad handel är idag planerad inom överskådlig framtid.

Inbjudan till teckning av aktier i Labs² Group AB (publ)

Härmed inbjudes aktieägarna i Labs² Group AB samt allmänheten och institutionella placerare att teckna aktier i Labs² Group AB (publ) org nr 556423-7716, i enlighet med villkoren i detta informationsmemorandum. Syftet med kapitalanskaffningen är främst till att finansiellt överbrygga perioden tills att tillräckligt många aktiva användare erhållits i de redan levererade BRIKKS-lösningarna till de internationella projekten så att positivt kassaflöde uppnås.

Vid bolagsstämman i Labs² Group AB den 23 juli 2014 beslutades om att genomföra en nyemission med företrädesrätt för nuvarande aktieägare. För två (2) per avstämningsdagen innehavda aktier, i Labs² erhålls rätten att teckna en (1) nyemitterad aktie, till kursen 0,29 kr per aktie. Bolaget vid fulltecknad emission tillförs 3 457 501,80 kr före emissionskostnader vilka beräknas uppgå till ca 0,3 mkr. Aktieteckning med utövande av företrädesrätt med stöd av teckningsrätter skall ske genom kontant betalning under perioden 4 augusti till 18 augusti 2014.

Teckningsgraden kommer att offentliggöras snarast möjligt efter att teckningstiden avslutats kommer Labs² att offentliggöra utfallet av Företrädesemissionen. Offentliggörande kommer att ske genom pressmeddelande och anslås på Bolagets hemsida.

Lund i augusti 2014
Labs² Group AB (publ)
Styrelsen

Labs² är ett företag som har utvecklat ett omfattande mjukvarusystem med syftet att underlätta för våra kunder att skapa lönsamma bredbandstjänster. Vårt egenutvecklade affärsstödsystem BRIKKS är en skalbar helhetslösning för avancerade och automatiserade bredbandstjänster och gör det möjligt för våra kunder att öka sin konkurrenskraft på den framtida bredbandsmarknaden.

Sverige var bland de första länderna i världen att bygga fiberbaserade nät och ligger fortfarande i framkant. Den svenska unika bredbandsutbyggnaden har givit Labs² omfattande erfarenhet av vad som krävs för att lönsamt bygga framtidens fibernät. Det byggs stora projekt runt om i världen med ny infrastruktur helt anpassad till Internet och bredband. Enligt FTTH Council Europe kommer 46,6 miljoner hem i Europa vara fiberanslutna i slutet av 2018.

Vår internationella genombrottsorder är undertecknad och de första användarna är aktiva i BRIKKS. Ett konsortium, där bland annat ViaEuropa AB samt Cisco (teknikleverantör) ingår har vunnit rätten att bygga och äga det nationella ”öppna gigabitnätet” i Israel. Målet är att 67 % av alla hushåll i landet skall vara utbyggda till år 2020. Endast 50 000 aktiva användare krävs för att ge Labs² ett positivt kassaflöde, avtalet löper över 30 år. Läs mera på <http://www.reuters.com/article/2013/06/16/israel-fibreoptics-idUSL5N0ES0KG20130616>.

Den kraftiga internationella utbyggnaden vi står inför innebär stora möjligheter för Labs². Vårt affärsstödsystem BRIKKS är idag färdigt för leverans på bred front. Funktionerna är beprövade och vi har flera internationella referensprojekt som innebär att vi kan gå vidare till allt större projekt med stor tillförsikt. BRIKKS är en komplett lösning som innehåller bredbandserfarenheter från den avancerade svenska marknaden under det senaste decenniet.

Pågående företrädesemission är en viktig faktor för att skapa tillräckligt med kapital för att fortsätta driva verksamheten och inte riskera den stora potential som vi bedömer att ingångna internationella avtal innebär för BRIKKS och Labs². Vi hoppas att Du som aktieägare vill stödja oss även i fortsättningen.

Ni som på avstämningsdagen den 31 juli var aktieägare i Labs² Group AB äger företrädesrätt att teckna aktier i företrädesemissionen. För mer information om teckning och betalning hänvisas till avsnitt Villkor och anvisningar i Informationsmemorandum, som hålls tillgängligt på www.labs2.com.

Informationsmemorandum, Anmälningssedel utan företrädesrätt och övriga dokument rörande företagets verksamhet och finansiella utveckling kan laddas ner från www.labs2.com.

Med vänliga hälsningar,

Jonas Birgersson

Verkställande direktör

Bakgrund och Motiv

Labs² verkar på marknaden för affärsstödssystem 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 affärsstödssystem för att kunna tillmötesgå de allt högre kraven från konsumenterna. Labs² har en stor roll att fylla inom detta område då Bolaget bedömer att dess affärsstödssystem BRIKKS har ett antal förutsättningar för att kunna erbjuda effektiva lösningar till den nya kravbild.

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 perioden tills att tillräckligt många aktiva användare erhållits i de redan levererade BRIKKS-lösningarna till de internationella projekten så att positivt kassaflöde uppnås.

Vid fulltecknad nyemission tillförs Labs² Group AB 3 457 501,80 SEK kr före emissionskostnader, vilka beräknas uppgå till cirka 0,3 mkr. Aktiekapitalet kommer efter registreringen av nyemissionen uppgå till 7 153 452 kr fördelat på 35 767 260 aktier, envar med kvotvärde på 0,2 kr.

Styrelsen för Labs² Group AB är ansvarig för innehållet i detta informationsmemorandum. Styrelsen för Labs² 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 Labs² Group AB som skapats av informationsmemorandumet.

Labs² Group AB (publ)

Styrelsen

Villkor och anvisningar

Erbjudandet i sammandrag

- Emissionsbelopp (högst): 3 457 501,80 SEK
- Kurs: 0,29 SEK
- Antal emitterade aktier (högst): 11 922 420
- Teckningstid: 4 augusti – 18 augusti 2014

Inbjudan till teckning i företrädesemission

Härmed inbjuds aktieägarna i Labs² Group AB (publ) ("Labs²" eller "Bolaget"), enligt villkoren i dessa Villkor och anvisningar, att för två (2) per avstämningsdagen innehavda aktier, i Labs² teckna en (1) nyemitterad aktie, till kursen 0,29 SEK per aktie. För ytterligare information, se Informationsmemorandum som hålls tillgängligt på Bolagets hemsida (www.labs2.com) samt Aqurat Fondkommissions hemsida (www.aqurat.se) för nerladdning.

Erbjudandet

Årsstämman i Labs² har, den 23 juli 2014 beslutat om nyemission, av högst 11 922 420 aktier, med företrädesrätt för Bolagets aktieägare ("Företrädesemissionen" eller "Erbjudandet"). Företrädesemissionen kommer vid full teckning att inbringa Bolaget 3 457 501,80 SEK, före emissionskostnader.

Företrädesrätt till teckning

Den som på avstämningsdagen den 31 juli 2014 är aktieägare i Labs² äger företrädesrätt att teckna aktier i Företrädesemissionen i relation till tidigare innehav. Två (2) per avstämningsdagen innehavda aktier, i Labs², berättigar till teckning av en (1) nyemitterad aktie, till kursen 0,29 SEK per aktie.

Teckningsrätter

Aktieägare i Labs² erhåller för varje (1) innehavd aktie en (1) teckningsrätt. Det krävs två (2) teckningsrätter för att teckna en (1) ny aktie.

Teckningskurs

Teckningskursen är 0,29 SEK per aktie. Courtage utgår ej.

Avstämningsdag

Avstämningsdag hos Euroclear Sweden AB ("Euroclear") för rätt till deltagande i Företrädesemissionen är den 31 juli 2014.

Teckningstid

Teckning av aktier med stöd av teckningsrätter skall ske under tiden från och med den 4 augusti 2014 till och med den 18 augusti 2014. Efter teckningstidens utgång blir outnyttjade teckningsrätter ogiltiga och förlorar därefter sitt värde. Outnyttjade teckningsrätter bokas bort från respektive aktieägares VP-konto utan särskild avisering från Euroclear.

Handel med teckningsrätter

Ingen handel kommer att organiseras. Även Bolagets aktie är onoterad.

Emissionsredovisning och anmälningssedlar

Direktregistrerade aktieägare

De aktieägare eller företrädare för aktieägare som på avstämningsdagen den 31 juli 2014 är registrerade i den av Euroclear för Bolagets räkning förda aktieboken, erhåller förtryckt emissionsredovisning med vidhängande inbetalningsavi, särskild anmälningssedel, anmälningssedel för teckning utan företräde samt dessa Villkor & Anvisningar och VD-brev. Information kommer att finnas tillgängligt på Bolagets hemsida (www.labs2.com) samt Aqurat Fondkommissions hemsida (www.aqurat.se) för nerladdning. Den som är upptagen i den i anslutning till aktieboken särskilt förda förteckning över panthavare med flera, erhåller inte någon information utan underrättas separat. VP-avi som redovisar registreringen av teckningsrätter på aktieägares VP-konto utsändes ej.

Teckning med stöd av företrädesrätt

Teckning med stöd av företrädesrätt skall ske genom samtidig kontant betalning senast den 18 augusti 2014. Teckning genom betalning skall göras antingen med den förtryckta inbetalningsavi som bifogas emissionsredovisningen, eller med den inbetalningsavi som är fogad till den särskilda anmälningssedeln enligt följande två alternativ:

1) Emissionsredovisning – förtryckt inbetalningsavi

I det fall samtliga på avstämningsdagen erhållna teckningsrätter utnyttjas för teckning skall endast den förtryckta inbetalningsavin användas som underlag för teckning genom kontant betalning. Särskild anmälningssedel skall då ej användas.

2) Särskild anmälningssedel

I det fall ett annat antal teckningsrätter än vad som framgår av den förtryckta emissionsredovisningen utnyttjas för teckning, t ex genom att teckningsrätter förvärfvas eller avyttras, skall den särskilda anmälningssedeln användas som underlag för teckning genom kontant betalning. Aktieägaren skall på anmälningssedeln uppge det antal teckningsrätter som utnyttjas, antal aktier som denne tecknar sig för samt belopp att betala. Om betalning sker på annat sätt än med den vidhängande inbetalningsavin skall VP-konto anges som referens. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende.

Särskild anmälningssedel kan erhållas från Aqurat Fondkommission på nedanstående telefonnummer. Ifylld anmälningssedel skall i samband med betalning skickas eller faxas enligt nedan och vara Aqurat Fondkommission tillhanda senast klockan 15.00 den 18 augusti 2014. Anmälningssedlar som skickas med post bör avsändas i god tid före sista teckningsdag

Aqurat Fondkommission AB

Ärende: Labs²

Box 7461

103 92 Stockholm

Fax: 08-684 05 801

Tfn: 08-684 05 800

Email: info@aqurat.se (inskannad anmälningssedel)

Förvaltarregistrerade aktieägare

Aktieägare vars innehav av aktier i Labs² är förvaltarregistrerade hos bank eller annan förvaltare erhåller ingen emissionsredovisning eller annan information. Teckning och betalning skall istället ske i enlighet med anvisningar från respektive förvaltare.

Teckning utan företrädesrätt

För aktie som inte tecknats med stöd av teckningsrätter skall styrelsen, inom ramen för emissionens högsta belopp, besluta om tilldelning av aktie till annan som tecknat aktie utan stöd av teckningsrätt samt besluta hur fördelning mellan tecknare därvid skall ske. Tilldelning skall 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. Återstående aktier skall i andra hand tilldelas personer tecknat aktier utan teckningsrätt och, vid överteckning, skall tilldelning ske pro rata i förhållande till deras tecknade antal.

Av praktiska hänsyn får styrelsen vid beslut om tilldelning besluta om att tilldelning enligt föregående endast sker av ett visst minsta antal aktier.

Anmälan om att teckna aktier utan företrädesrätt skall göras på anmälningssedeln ”Teckning utan stöd av teckningsrätter” som finns att ladda ner från www.aqurat.se samt www.labs2.com. Anmälningssedeln skall vara Aqurat Fondkommission AB tillhanda senast kl. 15:00 den 18 augusti 2014. Anmälningssedlar som skickas med post bör avsändas i god tid före sista teckningsdag. Det är endast tillåtet att insända en (1) anmälningssedel. I det fall fler än en anmälningssedel insändes kommer enbart den sist erhållna att beaktas. Övriga anmälningssedlar kommer således att lämnas utan avseende. Anmälan är bindande.

Tilldelning vid teckning utan företrädesrätt

Besked om eventuell tilldelning av aktier, tecknade utan företrädesrätt, lämnas genom översändande av tilldelningsbesked i form av en avräkningsnota. Likvid skall erläggas till bankgiro enligt instruktion på avräkningsnotan. Notera att det ej finns någon möjlighet att dra beloppet från angivet VP-konto eller depå. Erlägg inte likvid i rätt tid kan aktierna komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt Erbjudandet, kan den som ursprungligen erhållit tilldelning av dessa aktier komma att få svara för hela eller delar av mellanskillnaden. Något meddelande lämnas inte till den som inte erhållit tilldelning.

Aktieägare bosatta i utlandet

Aktieägare bosatta utanför Sverige (avser dock ej aktieägare bosatta i USA, Australien, Japan, Nya Zeeland, Hong Kong, Sydafrika eller Kanada) och vilka äger rätt att teckna aktier i Företrädesemissionen, kan vända sig till Aqurat Fondkommission på telefon enligt ovan för information om teckning och betalning.

Betalda och tecknade aktier (”BTA”)

Teckning genom betalning registreras hos Euroclear så snart detta kan ske, 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. Tecknade aktier är bokförda som BTA på VP-kontot tills

Företrädesemissionen blivit registrerad hos Bolagsverket.

Enligt aktiebolagslagen får under vissa förutsättningar del av emissionen registreras vid Bolagsverket. Om denna möjlighet till delregistrering utnyttjas i föreliggande Företrädesemission, kommer flera serier av BTA att utfärdas varvid den första serien benämns "BTA 1" i Euroclear. BTA 1 kommer att omvandlas till aktier så snart en första eventuell delregistrering skett. En andra serie av BTA ("BTA 2") kommer att utfärdas för teckning vilken skett vid sådan tidpunkt att tecknade aktier inte kunnat inkluderas i den första delregistreringen och omvandlas till aktier så snart Företrädesemissionen slutgiltigt registrerats vilket beräknas ske i vecka 36, 2014.

Aktieägare vilka har sitt innehav på depå hos bank eller förvaltare erhåller information från respektive förvaltare.

Handel i BTA

Ingen handel kommer att organiseras. Även Bolagets aktie är onoterad.

Omvandling av BTA till aktier

Så snart Företrädesemissionen registrerats hos Bolagsverket omvandlas BTA till aktier. Det skickas inte ut någon särskild avisering från Euroclear avseende detta.

Offentliggörande av utfallet i emissionen

Snarast möjligt efter att teckningstiden avslutats kommer Labs² att offentliggöra utfallet av Företrädesemissionen. Offentliggörande kommer att ske genom pressmeddelande och anslås på Bolagets hemsida.

Tillämplig lagstiftning

Aktierna ges ut under aktiebolagslagen (2005:551) och regleras av svensk rätt.

Rätt till utdelning

De erbjudna aktierna medför rätt till andel i Labs² vinst första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter det att teckningen verkställts. Utbetalning av eventuell utdelning ombesörjs av Euroclear eller, för förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Rätt till utdelning tillfaller den som vid av bolagsstämman fastställd avstämningsdag var registrerad som ägare i den av Euroclear förda aktieboken. Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear kvarstår aktieägarens fordran på Labs² avseende utdelningsbelopp och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Labs². Det föreligger inte några restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare utanför Sverige.

Aktiebok

Bolagets aktiebok med uppgift om aktieägare hanteras av Euroclear med adress Euroclear Sweden AB, Box 191, SE-101 23 STOCKHOLM, Sverige.

Aktieägares rättigheter

Aktieägares rättigheter avseende vinstutdelning, rösträtt, företrädesrätt vid nyteckning av aktie med mera styrs dels av Bolagets bolagsordning som finns tillgänglig via Labs² hemsida, dels av aktiebolagslagen (2005:551).

Förlängning samt rätt att avbryta emissionen

Styrelsen i Labs² förbehåller sig rätten att förlänga teckningstiden samt tiden för betalning i Erbjudandet. Detta skall ske senast den sista dagen i teckningsperioden och meddelas genom Bolagets gängse informationskanaler.

Styrelsen skall ha rätt att avbryta emissionen och därmed betala tillbaka de pengar som kommit in om teckningen inte uppgår till mer än 50 procent, vilket isåfall meddelas genom Bolagets gängse informationskanaler.

Handel i aktien

Bolagets aktie är onoterad varvid ingen handel är organiserad.

Marknadens struktur

Labs² 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 bredbandskopplade kameror samt digitala säkerhetsprodukter som säkerhetskopiering, virussydd 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 Labs² 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. Labs² säljer inga produkter eller tjänster till konsumenter utan är helt inriktade på det som traditionellt kallas "Business to Business".

Labs² har valt att framför allt rikta sitt erbjudande till två kundsegment; kommunikations- och bredbandsoperatörer.

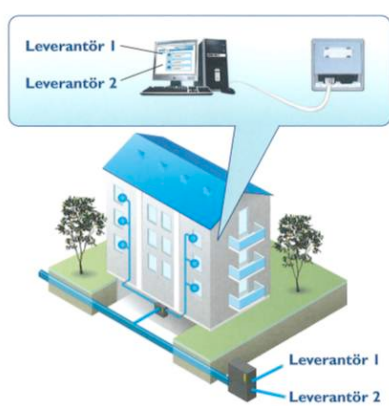
Kommunikationsoperatör

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 trygghets-tjänster. 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.

Så här funkar det



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

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.

utmanare till TDC medan Telenor utmanar Telia på den svenska genom varumärken som Bredbandsbolaget och Glocalnet.

100 Mbit/s ner - 100 Mbit/s upp				
100/100 Mbit/s				
Leverantör	Månadsavgift	Startavgift	Bindningstid	
Alltele	345 kr	0 kr	12 mån	Läs mer
Bahnhof	314 kr	0 kr	Ingen	Läs mer
Bredband2	339 kr 169 kr	0 kr	Ingen	Läs mer
Universal Telecom	319 kr 160 kr	0 kr	Ingen	Läs mer
Net at Once	315 kr	0 kr	12 mån	Läs mer
Tele2	399 kr	199 kr	Ingen	Läs mer
T3	319 kr 0 kr	0 kr	Ingen	Läs mer
TYFON	328 kr 165 kr	199 kr 0 kr	18 mån	Läs mer
Bitcom	315 kr 157 kr	0 kr	Ingen	Läs mer

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

Labs² verksamhet fokuserar idag på att tillhandahålla ett komplett affärsstödsystem till de kategorier av aktörer som i föregående avsnitt definierades kommunikationsoperatörer och bredbandsoperatörer. Detta gör Labs² genom att utveckla, marknadsföra och sälja BRIKKS, Bolagets egenutvecklade affärsstödsystem.

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 data-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 affärsstödsystem 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 vägskäl där även de traditionella aktörerna behöver anpassa sig efter nya behov och krav som s.k. "Multi play" skapar. Detta gäller även den traditionella intäktsmodellen 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 Labs² att det

Nya aktörer inom BSS/OSS

Labs² 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 Labs², 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 Labs² en fördel då Bolaget redan sedan starten har utvecklat BRIKKS uteslutande för att möta de önskemål och krav som ”Multi play” innebär. Labs² 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. Labs² 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. Labs² erbjuder som ett alternativ intäktmodeller som helt baseras på resultat effekt hos uppdragsgivaren.

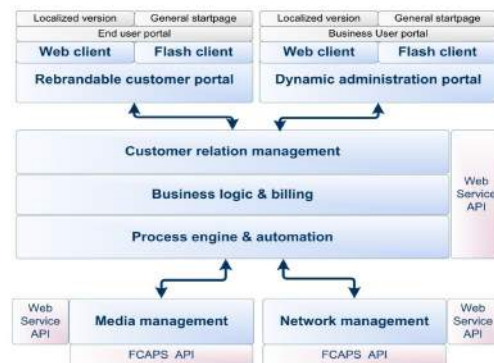
Förutom Labs² finns det ett mindre

finns möjligheter att genom samverkan med partners kunna erbjuda BRIKKS till en exportmarknad.

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. Labs² 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. Labs² 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 nedan.



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. Labs² 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.

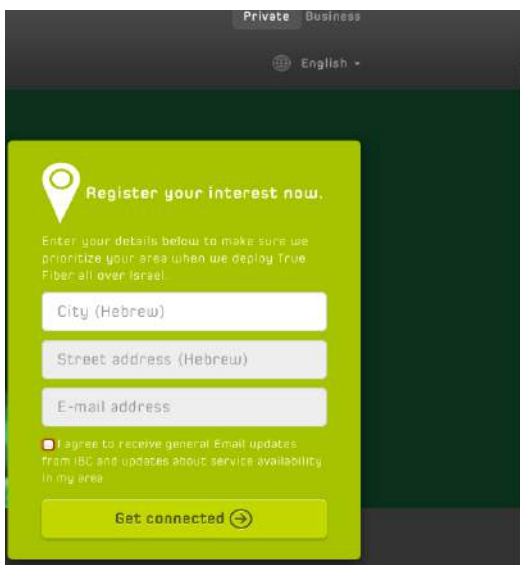
Drivkrafter och trender

Enligt Labs² 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-



The image shows a registration form on a website. At the top, there are tabs for "Private" and "Business", and a language selector set to "English". The main heading is "Register your interest now." with a location pin icon. Below this, there is a sub-heading: "Enter your details below to make sure we prioritize your area when we deploy True Fiber all over Israel." The form contains three input fields: "City (Hebrew)", "Street address (Hebrew)", and "E-mail address". Below the fields is a checkbox labeled "I agree to receive general Email updates from IBC and updates about service availability in my area." At the bottom of the form is a button labeled "Get connected" with a right-pointing arrow.

och bredbandsoperatörerna skall efterfrågan på affärsstödsystem som erbjuder ett flertal tjänster ökar kan hantera den nya kravbild.

Internets genomslog skapar nya konsumtionsmönster

Tack vare bland annat Internets stora genomslog har konsumenternas konsumtionsmönster förändrats. Idag har alltfler tillgång till Internet vilket medför att det ställs nya krav på de affärsstödsystem som Labs² 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 Labs² 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 alltfler 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 Labs² 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.



Labs² 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 Labs² 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. Labs² 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. Labs² 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 2013 var anslutna till FTTH / FTTB till 1,2 miljoner. PTS uppskattar vidare att de totala intäkterna på slutkundsmarknaden för elektronisk kommunikation var 52,3 miljarder kronor.

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. Beträffande de fasta näten prognostiserar Ericsson att det år 2020 kommer att finnas över 50 miljarder uppkopplade enheter. Till detta kan läggas att bandbredden historiskt sätt ökar med 50 % per år. 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

Labs² 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

Labs² styrelse har fastställt följande närliggande operativa mål:

- Att fortsätta utveckla och fördjupa sällsamarbetet med ledande internationella leverantörer av FTTx - lösningar och som aktiv deltagare i dessa konsortier, bidra till att identifierade affärsmöjligheter för flera avtal syftande till fullskalig utrollning av tjänster,
- 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 Labs² 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 Labs² en egen organisation för marknadsföring och försäljning på den skandinaviska marknaden. Bolagets löpande försäljning genereras således med egen säljkår. Labs² 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 partnernetverket 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

Labs² 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. Labs² 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 konsumenterna 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.

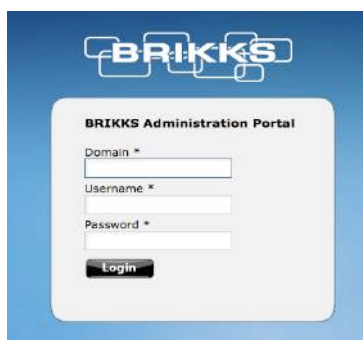


Service	Hastighet	Status	
Fast	10 200	100	Plöjbar
Trifla E	10 200	100	Plöjbar
100	10 100	100	Plöjbar
100	10 150	100	Plöjbar
100	10 100	100	Plöjbar
100	10 100	100	Plöjbar

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 Labs² 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. Labs² 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 Labs² 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.

Labs² 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. Labs² bedömer att efterfrågan på affärsstödsystem för öppna nät ökar och att efterfrågan blir allt mer internationell. ViaEuropa som är en viktig kund för Labs² 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 och T3 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 Agder Energi. Andra aktörer som alltmer skapar operatörsliknande strukturer är fastighetsägare. Även ett antal innovativa Internetbaserade tjänster använder affärsstödsystem från Labs². 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

Labs² affärsmodell baseras på att intäkter genereras när Bolagets kunder genererar intäkter. Intäkterna som genereras av Labs² kunder indelas i fasta avgifter i form av avgifter per månad.

Vid start av nya kundprojekt tar Labs² även ut en initial kostnad beroende på projektets storlek.

Framtidsutsikter

Nuläge – BRIKKS är redo för en internationell lansering

Under flera år har Labs² 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 2013 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

Labs² 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.

Labs² Organisation

Labs² Group AB (publ)

Ledningsgrupp

Labs² ledningsgrupp består av två personer. CEO Jonas Birgersson som även ansvarar för försäljning, finans och ekonomi samt investerare relationer. Øyvind Sandaa har som som COO ansvaret för den tekniska utvecklingen och leveranser.

Medarbetare

Per den 31 december 2013 hade Labs²-koncernen två anställda, varav en är lokaliserade till huvudkontoret i Lund och en person är lokaliserad till kontoret i Oslo.

Legal Struktur

Labs²-koncernen består av tre bolag. Moderbolaget Labs² Group AB (publ) helägar det svenska dotterbolaget Real Life Production AB (vilande) samt det norska dotterbolaget Labs² i Norge AS. Koncernen har sitt huvudkontor i Lund. Samtliga bolag utom Labs² i Norge AS har bildats i och har sin verksamhet i Sverige.

Finansiell översikt och Nyckeltal för Labs² Group AB (publ)

RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG			
	2013	2012	2011
Nettoomsättning	7 366 033	7 652 110	2 795 801
Övriga rörelseintäkter	1 457 361	1 903 081	72 513
Rörelsekostnader exklusive avskrivningar	-11 498 407	-12 708 212	-5 125 652
Rörelseresultat före avskrivningar ("EBITDA")	-2 675 013	-3 153 021	-2 257 338
Avskrivningar	-2 477 568	-2 539 692	-2 533 885
Rörelseresultat ("EBIT")	-5 152 581	-5 692 713	-4 791 223
Finansiella poster	429 036	1 658 119	-1 570 075
Resultat efter finansiella poster	-4 723 545	-4 034 594	-6 361 298
Bokslutsdispositioner	0	0	0
Skatt	0	0	0
Årets resultat	- 4 723 545	-4 034 594	-6 361 298
BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG			
	31-dec 2013	31-dec 2012	31-dec 2011
Balansomslutning	12 100 435	18 070 212	24 039 671
Anläggningstillgångar	10 080 638	12 558 206	15 920 561
Omsättningstillgångar	2 019 797	5 512 006	8 119 110
Bundet eget kapital	128 257 861	135 411 313	135 411 313
Fritt eget kapital	-116 950 492	-123 095 472	-116 734 174
Periodens resultat	-4 723 545	-4 034 594	-6 361 298
Obeskattade reserver/uppskjuten skatt			
Kortfristiga skulder	5 516 611	9 788 965	11 723 830
Långfristiga skulder	0	0	0
NYCKELTAL			
	31-dec 2013	31-dec 2012	31-dec 2011
Eget kapital	6 583 824	8 281 247	12 315 841
Soliditet (%)	54	46	51
Likvida medel	414 891	907 185	1 212 300

Antal anställda	1	1	1
Antal aktier	23 844 840	2 384 483 551	2 384 483 551
Resultat per aktie (SEK)	-0,20	-0,00	-0,00
Utdelning per aktie (SEK)	0,0	0,0	0,0
Eget kapital per aktie (SEK)	0,28	0,00	0,01

Definition av nyckeltal

Eget kapital	Eget kapital vid periodens slut
Soliditet	Eget kapital i procent av balansslutningen
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

2013

Anläggningstillgångar

Bolagets anläggningstillgångar uppgick 2013-12-31 till 10,1 mkr. Bolagets immateriella anläggningstillgångar om 9,7 mkr är investeringar i utbyggnad av referensanläggningen "GiL". Av de materiella anläggningstillgångarna på 0,4 Mkr var 0,3 mkr investeringar i hårdvara till utbyggnaden av "GiL" samt investeringar för uppgradering och förbättring av Bolagets infrastruktur.

Leverantörsskulder

I leverantörsskulderna på 2,4 mkr ingår en skuld till ViaEuropa Sverige AB på 2,1 mkr.

Upplupna kostnader

Av de 1,6 mkr utgör 1,3 mkr kostnader för ej utbetald löner och ersättning till VD och styrelse.

Aktiekapital och ägarförhållanden

Vid tidpunkt för emissionen uppgår aktiekapitalet Labs² Group AB (Publ) till 4,768,968 kronor fördelat på 23 844 840 aktier. Det finns endast ett aktieslag. Aktiernas kvotvärde är 0,02 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. Aktiens ISIN-kod är SE0005569092. 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 2014-03-31

	<i>Aktier</i>	<i>Röster (%)</i>
<i>TRANSFERATOR AB</i>	<i>3 194 806</i>	<i>13,40</i>
<i>HILMARCH, CARL-ANDERS</i>	<i>1 404 000</i>	<i>5,89</i>
<i>JÖNSON, ANDERS</i>	<i>1 253 000</i>	<i>5,25</i>
<i>BIRGERSSON, JONAS</i>	<i>913 378</i>	<i>3,38</i>
<i>767520, FRIENDS PROVIDENT INTL</i>	<i>655 010</i>	<i>2,75</i>
<i>BANQUE ÖHMAN S.A</i>	<i>649 735</i>	<i>2,72</i>
<i>SKANDINAVISKA ENSKILDA BANKEN S.A., W8IMY</i>	<i>532 412</i>	<i>2,23</i>
<i>SHAPS, ALEXANDER</i>	<i>477 418</i>	<i>2,00</i>
<i>SSE OPPORTUNITIES LTD</i>	<i>470 644</i>	<i>1,97</i>
<i>SOCIETE GENERALE</i>	<i>466 717</i>	<i>1,96</i>
<i>Summa de 10 största ägare</i>	<i>10 017 120</i>	<i>42,00</i>

<i>Summa övriga ägare</i>	<i>13 827 720</i>	<i>58,00</i>
<i>Summa</i>	<i>23 844 840</i>	<i>100</i>

Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer samt bolagsstiftare

Styrelseordförande

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. Styrelsensordförande sedan december 2008.

Aktieinnehav i Bolaget: 56 238 aktier

Adress: Nås genom Bolagets adress.

Styrelseledamöter

Namn: Jonas Birgersson

Född: 1971

Styrelseledamot och koncernchef i Labs² Group AB. Birgersson har tidigare grundat såväl Framtidsfabriken där han var Verkställande direktör som Svenska Bredbandsbolaget där han agerade Styrelseordförande. Ledamot sedan april 2002.

Aktieinnehav i Bolaget: 913 378

Adress: Nås genom Bolagets adress.

Ledningsgrupp

Namn: Jonas Birgersson

Född: 1971

Se under styrelse

Namn: Øyvind Sandaa (COO sedan 2010)

Född: 1963

CEO Labs² i Norge. Över 15 års telekom erfarenhet teknisk officer i norska armen (1997-2003), Projektledare för infrastruktur EITele 1997-2000, Ansvarig för kundtjänst och fakturering på Formus Communication 2000-2001, CTO på Portit AS 2001-2005. Anställd sedan oktober 2003.

Adress: Nås genom Bolagets adress.

Revisor

Karin Löwhagen och Mats-Åke Andersson, auktoriserade revisorer

SET Revisionsbyrå

Box 2055

220 02 LUND

Övrig information

Organisationsnummer och säte

Labs² Group AB med organisationsnummer 556423-7716 registrerades hos bolagsverket. Bolaget har sitt säte i Lund. Bolagets besöksadress är Labs² Group AB, Winstrupsgatan 1, 222 22 Lund.

Styrelsens arbetsformer

Labs²: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 2013 uppgick till 150 000 kr.

Bolagsstyrning

Labs² 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 2013 har lön till VD utgått om 900.000 kr. Pensionskostnader för Bolaget uppgick till 3.400 kr under räkenskapsperioden 2013.

Ersättningar till övriga ledande befattningshavare i Bolaget

Under räkenskapsperioden 2013 utgick lön till andra ledande befattningshavare i Labs² Group AB om 150.000 kr. Pensionskostnaderna uppgick till 0 kr under 2013.

Konkurser och likvidationer

Inga styrelseledamöter och eller ledande befattningshavare har (undantaget det helägda dotterbolag Labs² i Lund AB som Labs² Group AB satte i konkurs under 2011) 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.

Försäkringar

Koncernen har ett försäkringsskydd hos Länsförsäkringar 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 Labs² en tilläggs pensionsordning för sina anställda. Tilläggs pensionen består av en sjukförsäkring motsvarande ITP-nivå från anställningens början. Den anställda erhåller dessutom en pensionsavsättning som är satt utifrån en procentsats av den anställdes pensionsmedförande lön.

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

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.

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 22 % 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 30 %. Om aktieinnehavet anses vara näringsbetingat är utdelningen skattebefriad.

Beskattning av utdelning

För fysiska personer och dödsbon är skattesatsen 30 %. För juridiska personer, utom dödsbon, är skattesatsen 30 %. 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.

Räkenskaper

Resultaträkning Labs² Group AB (publ)

(moderbolaget)	2013	2012	2011
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	7 366 033	7 652 110	2 795 801
Övriga rörelseintäkter	1 457 361	1 903 081	72 513
Summa Rörelsens intäkter	8 823 394	9 555 191	2 868 314
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-9 823 565	-8 966 094	-3 601 171
Personalkostnader	-1 687 409	-1 550 725	-1 520 065
Avskrivningar och nedskrivningar	-2 477 568	-2 539 692	-2 533 885
Övriga rörelsekostnader	12 567	-2 191 393	-4 416
Summa Rörelsens kostnader	- 13 975 975	-15 247 904	-7 659 537
RÖRELSERESULTAT	-5 152 581	-5 692 713	-4 791 223
Resultat från finansiella poster			
Resultat från andelar i koncernföretag	445 760	1 674 095	-
Ränteintäkter	3 938	7 942	30 533
Räntekostnader	-20 662	-23 918	-1 600 608
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER	-4 723 545	-4 034 594	-6 361 298
Skatt på årets resultat	-	-	-
PERIODENS RESULTAT	- 4 723 545	-4 034 594	-6 361 298

Balansräkning Labs² Group AB (publ)

(moderbolaget)	31-dec 2013	31-dec 2012	31-dec 2011
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Programrättigheter, licenser och liknande rättigheter	9 692 757	12 019 019	14 345 281
Summa immateriella anläggningstillgångar	9 692 757	12 019 019	14 345 281
Materiella anläggningstillgångar			

Inventarier	271 881	423 187	636 617
Finansiella anläggningstillgångar	116 000	116 000	938 663
Summa materiella anläggningstillgångar	387 881	539 187	1 575 280
Summa Anläggningstillgångar	10 080 638	12 558 206	15 920 561
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	1 277 433	1 110 204	412 172
Fordringar hos koncernföretag	176 681	122 655	-
Övriga fordringar	63 084	870 312	2 732 865
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	87 708	2 501 650	3 761 773
Summa kortfristiga fordringar	1 604 906	4 604 821	6 906 810
Kassa och bank	414 891	907 185	1 212 300
Summa Omsättningstillgångar	2 019 797	5 512 006	8 119 110
SUMMA TILLGÅNGAR	12 100 435	18 070 212	24 039 671
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	4 768 968	11 922 420	11 922 420
Bundna reserver	123 488 893	123 488 893	123 488 893
Fria reserver	-116 950 492	-123 095 472	-116 734 174
Periodens resultat	-4 723 545	-4 034 594	-6 361 298
Summa eget kapital	6 583 824	8 281 247	12 315 841
Långfristiga skulder	-	-	-
Övriga skulder	-	-	-
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	-	-	118 773
Leverantörsskulder	2 377 559	4 802 067	4 481 630
Skulder till koncernföretag	1 503 770	4 294 880	6 451 323
Skatteskulder	2 446	4 591	2 612
Övriga skulder	49 406	31 280	109 273
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 583 430	656 147	560 219
Summa kortfristiga skulder	5 516 611	9 788 965	11 723 830,

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	12 100 435	18 070 212	24 039 671
Ställda säkerheter	Inga	Inga	Inga
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga

Adresser

Labs2 Group AB

Winstrupsgatan 1
222 222 Lund

Telefon: +46 (0)46 - 540 01 00

Fax: +46 (0)46 - 540 01 50

www.labs2.com

Kontoförande institut

Euroclear Sweden AB
Klarabergsviadukten 63

Box 191

101 23 Stockholm

Telefon: +46 8 402 90 00

Emissionsinstitut

Aqurat Fondkommission AB

Målargatan 7

Box 7461

103 92 Stockholm

Telefon: +46 8 684 05 800



labs²