

# Årsstämma 2009

*- Fredrik Nygren, VD*



7 maj 2009

**C2SAT**



## Agenda - Presentation

---

- **Verksamhetsåret 2008**
- **C2SATs marknad**
- **Konkurrenter**
- **C2SATs finanser, Lars Davås**
- **Nulägesanalys**
- **Strategi 2009**
- **Q & A**



# Verksamhetsåret 2008



7 maj 2009

***C2SAT***



## Analys och reflektion över verksamhetsåret 2008

---

### Väsentliga händelser

- Intäkterna uppgick till 4,9 MSEK (5,2 MSEK)
  - Levererade antenner till kund uppgår sammanlagt till 9 st (7 st i 2008)
  - Lanseringar av ny produkt: 2.4 m C- Band
  - Problem med finansiering och likviditet under slutet av året
  - Problem med produktion och driftsättning av nya produkter
  - Problem med support och underhåll i samband med driftsättning
  - Långa försäljningsprocesser och höga förväntningar från marknaden
  - Byte av företagsledning och operativ ledning
-

# C2SATs marknad



7 maj 2009

***C2SAT***



## VSAT marknaden – en kort sammanfattning

---

- 6544 installationer t o m 2008
- Kommersiella kunder köper en service, inte hårdvara
- Kunderna utgörs framförallt av ett nittiotal Service Providers
  
- Större militära installationer till dags dato; Danish Navy, Dutch Coast Guard, Italian Navy, Canadian Coast Guard



## Antalet installerade VSATs (Very Small Aperture Terminals)

---

År	Installerade terminaler	Nya installationer	Varav utbyte
2004	1763		
2005	2412		
2006	3648		
2007	5220		
2008	6544		
2009	8094	+ 1765	+ 215
2010	10334	+ 2633	+ 393
2011	12893	+ 3248	+ 689
2012	15547	+ 3505	+ 850

Källa: Comsys 1st Edition Maritime VSAT Report 2008



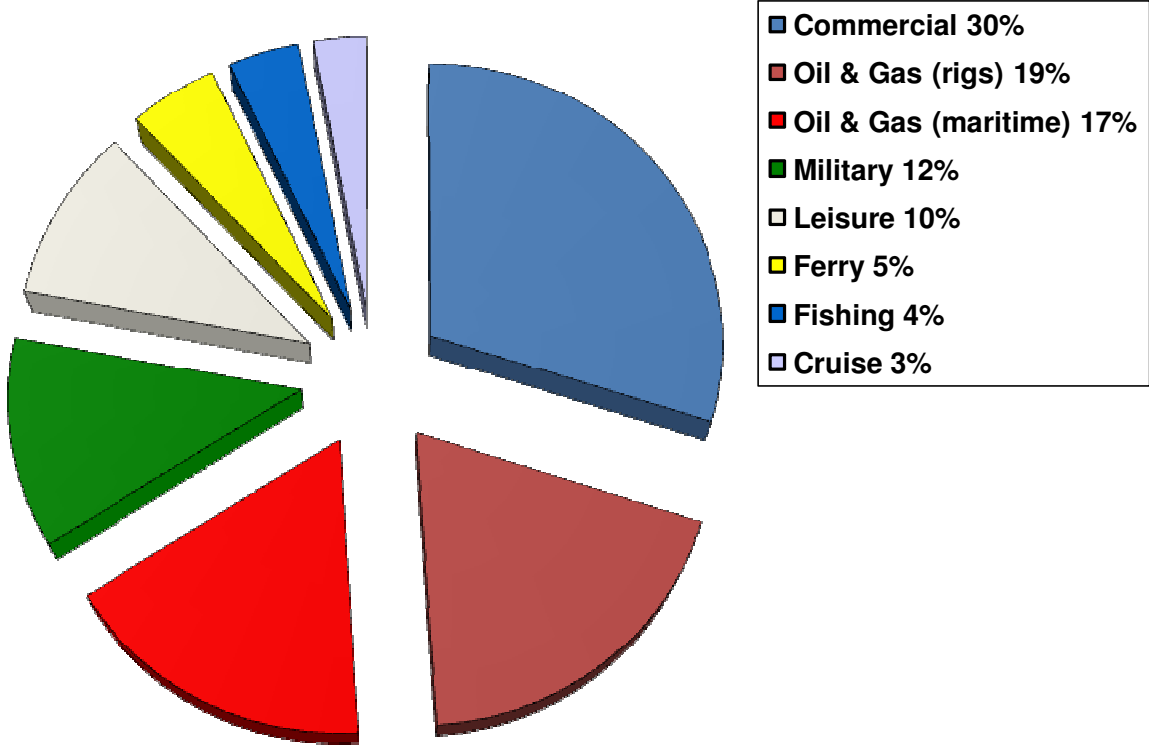
## Trender

---

- Priskänslighet
- Standardiserade produkter
- Service, ej hårdvara
- Fokus på mindre och lättare terminaler
- Service & installation
- Korta leveranstider



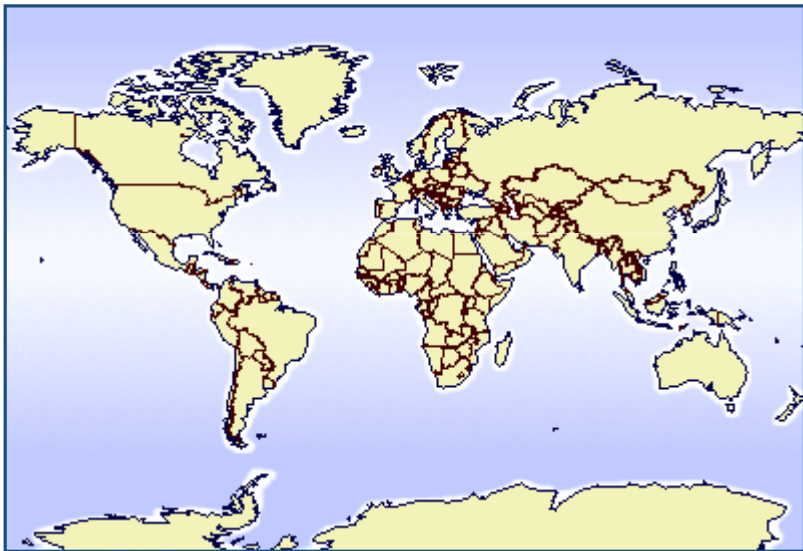
# Marknadssegmenten – slutkunder





## Geografisk distribution av VSAT installationer

---



Europa	56%
Nordamerika	30%
Asien/Pacific	10%
Sydamerika	2%
Afrika	1%
Mellanöstern	1%



## Marknadens penetration och potential

---

### Penetration idag:

- Oil & Gas (rig) 100%
- Ferry 83%
- Cruise 44%
- Military 27%
- Leisure 11%
- Commercial 10%
- Fishing 6%
- Oil & Gas (maritime) 4%

Den potentiella marknaden kan uppskattas till ca 32 200 installationer.

### Störst potential finns inom:

- Commercial 45%
- Leisure 29%
- Fishing 11%
- Military 5%



## Marknadsfördelning – VSAT leverantörer

---

VSAT leverantör	2007	Idag
SeaTel	72%	70%
Orbit	17%	14%
Schlumberger	3,5%	8%
KNS	3,5%	-
Övriga	4%	8%

Källa: Comsys 1st Edition Maritime VSAT Report 2008



## Marknadsandelar Service Providers

---

### Installationer:

■ Vizada	10%
■ ShipEquip	8%
■ Schlumberger	6%
■ CapRock	6%

### Intäkt:

■ Vizada	18%
■ MTN	14%
■ Schlumberger	14%
■ CapRock	9%

- Vizada är marknadsledande
- ShipEquip har starkast tillväxt

Ovan information gäller år 2007

# C2SATs konkurrenter



7 maj 2009

***C2SAT***



## C2SATs utmaningar

---

### Alternativa teknologier:

- Inmarsat (1979) L-band
- Iridium
- Globestar
- MSV

Tillväxt sedan 2004 – 5% årligen

### Övriga VSAT leverantörer:

- SeaTel
- Orbit
- Schlumberger
- KNS

Tillväxt sedan 2004 – 22% årligen



## Inmarsat – alternativ teknologi

---



- Etablerades 1979
- 128 000 installationer t o m 2006
- Lanserade "FleetBroadband" under 2007
- Tillhandahåller SOS signalering

- |                                  |                       |
|----------------------------------|-----------------------|
| + Global täckning                | - Begränsad bandbredd |
| + Optimal frekvens               | - Volymprissättning   |
| + Distributions & Servicenätverk |                       |
| + Bred produktportfölj           |                       |
| + Pris hårdvara                  |                       |
| + Etablerat varumärke            |                       |



## Iridium – alternativ teknologi

---



- Återlanserades 2001
- 235 000 abonnenter (telefon & e-mail)
- 15 000 marina användare
- Lanserade "OpenPort" under 2008 (400 kbps)

- |                                  |                       |
|----------------------------------|-----------------------|
| + Global täckning                | - Begränsad bandbredd |
| + Billigare än Inmarsat (ca 30%) | - Pris per terminal   |
| + Låg hårdvarukostnad            |                       |



## Cobham Satcom Marine Systems – SeaTel Inc.

---



- Etablerades 1978
- Började producera VSAT antenner i slutet av 90-talet
- Marknadsledande (ca 72% av totala VSAT marknaden)
- SeaTel har 95% av marknaden i Nordamerika
- Välrenommerat
- Prioriterad leverantör till Vizada, CapRock, MTN och ShipEquip



## Orbit Technology Group

---



- Etablerades 1950
- Började producera VSAT antenner i början av 2000-talet
- Utgör ca 17% av VSAT marknaden
- Tillväxten ökade år 2005 med lansering av ny antenn
- Bygger upp ett globalt servicenätverk
- Framgångsrika i Europa & Asien samt inom Military segmentet
- Prioriterad leverantör till Furuno, Elektrikom och GMC



## Övriga VSAT konkurrenter

---

### **Schlumberger**

- Utgör ca 500 installationer
- Internt konkurrensbegränsade
- Fokuserar numera på att utveckla mindre antenner

### **KNS (Azimuth Unlimited)**

- Nyetablerad aggressiv aktör
- Produkten påminner om SeaTels
- Erbjuder idag endast Ku-band och TVRO
- Levererat 100 antenner

# C2SATs Finanser

*- Lars Davås, Finanschef*



7 maj 2009

**C2SAT**



## Finansiell presentation

---

### Årsredovisning 2008

#### Väsentliga händelser:

- Försäljningen uppgick till 4,9 MSEK (5,2 MSEK)
  - Delvis ny styrelse och företagsledningen etablerad
  - Bryggfinansiering under hösten 2008
  - Förberedelser för nyemission
  - Utvecklingsaktiviteter fortsätter med inriktning mot integration
  - Emission i januari 2009 övertecknades
  - Förslag till utgivande av konvertibel under 2009
-



## Likviditet

---

### Emission – Januari 2009

#### Garanterad emission – 29,6 MSEK (före emissionskostnader)

- Likvida medel för att säkerställa bolagets verksamhet och produktion.
  - Transaktionskostnader ca 15 % (motsvarande ca 4,5 – 5 MSEK inklusive garantiprovisioner, arvoden och övriga emissionskostnader).
  - Amortering av "bryggglån", (motsvarande 5 MSEK av totalt 14 MSEK).
  - Reglering av upplupna kostnader, reserveringar för tidigare ingångna avtal, samt förfallna skulder fram tills tillgänglig emissionslikvid kunde erhållas (7 MSEK).
  - Skattebetalning för "förlorad" skattetvist (1,7 MSEK). Uppskov ej längre giltigt.
-



## Likviditet forts..

---

### Konvertibel - Likviditet

Emissionslikvid januari 2009 inte "tillräcklig".

- Amortering av resterande "Bryggglån" (9 MSEK)
- Amortering / reglering av checkkredit (5 MSEK)

### Styrelsens och företagsledningens förslag till lösning:

- Utgivande av konvertibel om 14 MSEK, villkorad styrelse- och stämmobeslut till Gästrike Invest AB
  - Konvertibelkurs om 50 öre
  - Bolaget kan vara "skuldfritt" genom att välja att utge aktier istället för amortering
  - Övriga villkor, t ex teckningsoptioner juni 2009 (+ 40 MSEK)
-



## Likviditet forts..

---

### Teckningsoptioner - Likviditet

#### Maximalt utfall vid inlösning av teckningsrätter 49 MSEK (juni 2009)

- Fortsatt etablering på marknaden för C2SATS produkter
  - Etablering av serviceorganisationer och distributörer
  - Finansiell flexibilitet och styrka i kommande och pågående upphandlingar
  - Leverans och produktionsförmåga ökar
  - Löpande kostnader och investeringar tills ett positivt kassaflöde kan uppnås
  - Kapitalbehovet gradvis minskande över tid
  - Tidigare investeringar i marknadsetableringar skall ge avkastning på sikt
-

# Nulägesanalys



7 maj 2009

***C2SAT***



## Nulägesanalys

---

### Aktiviteter under våren:

- Etablering av ny företagsledning
  - Organisationsinventering och rekryteringar
  - Inventering av produktionsresurser
  - Inventering av utvecklingsinsatser
  - Inventering av marknadsunderlag
  - Säkerställande av finansiering
-



## Nulägesanalys forts..

---

- Kvalitetssäkring, test och leveransförmåga
  - Marknadsanpassat produkt och produkterbjudande
  - Utökade marknad och mässaktiviteter
  - Rekryteringar inom försäljning, teknik och service, administration
  - Fokus på löpande försäljning
-

# Strategi 2009



7 maj 2009

***C2SAT***



## Målsättningar 12 till 24 månader

---

- Minst 15% marknadsandel och inneha en position som en av tre globala antenntillverkare
  - Minst 50% försäljningstillväxt kvartal över kvartal
  - Positivt kassaflöde senast 2010
  - Etablering av distributionsnätverk globalt, prioritet Asien, Mellanöstern och Europa
  - Etablering av produktion och distribution i Kina
  - Ökad produktionskapacitet
  - Kompabilitet med samtliga kommunikationssystem
  - Informationspolicy, endast väsentliga händelser kommuniceras
-



# Q & A

Frågeställningar och övrigt

