



Orange ambitioner sätter C2SAT i ett intressant läge

- Kan vi leva upp till kraven är serietillverkning nästa naturliga steg, säger vd Fredrik Nygren

I mitten av november förra året meddelade antenntillverkaren C2SAT ett distributionsavtal med Orange Business Services som nu resulterat i en första order. beQuoted har talat med vd Fredrik Nygren om vad avtalet med en av världens största teleoperatörer innebär.

Orange satsning har gett första antenner

Med 190 miljoner kunder i 32 länder är Orange en av världens största teleoperatörer. Affärskundsdel, Business Services, tillhör en av världens största leverantörer av telekommunikationstjänster till multinationella företag.

Sedan 2007 har Orange visat ambitioner att växa på området för maritima kommunikationstjänster. Bakgrunden är företagets många kunder inom branscher där exempelvis fartyg och plattformar utgör direkta förlängningar av bolagens verksamheter på land.

I november förra året bildade Orange ett separat affärsområde för maritima tjänster. Till det har C2SAT utsetts som leverantör av VSAT-antennerna.

- Orange ambition är att vara bland de största på världsmarknaden för maritima kommunikationstjänster, en marknad om 2.500 - 3.000 antenner per år, säger Fredrik Nygren som kallar avtalet med Orange en vattendelare för C2SAT:

- Kan vi leva upp till kraven är serietillverkning nästa naturliga steg.

C2SAT har fått en första order på Ku-bandsantennerna. Det handlar om 8 antenner som en del levereras av två projekt. beQuoted uppskattar ordervärdet till 3 - 4 miljoner kronor. Ordern ska levereras under första kvartalet 2010.

Orange krav, antennernas och C2SATs elddop

Fredrik Nygren berättar att när Orange drog igång sin satsning på maritima tjänster i slutet av 2007 valde bolaget bort C2SATs antenn till förmån för konkurrerande lösningar från Seatel och Orbit. Men två år senare har Orange tänkt om.

- Vår antenn är något större men väldigt robust och vi har lyckats bevisa att den klarar till exempel offshoresektorns tuffa miljö utan behov av ständiga justeringar, fortsätter Fredrik Nygren.

- Antennen vi levererar till Orange måste innehålla all funktionalitet som krävs för att den ska vara användbar globalt. Och den funktionaliteten måste vara testad och dubbelkollad in i minsta detalj.

Fredrik Nygren säger att det här kvalitetsarbetet engagerat företagets samtliga resurser under andra halvåret 2009. Det finns enligt honom även historiska förklaringar till varför kvalitetsarbetet kommit att bli så omfattande:

- Det här bolaget har historiskt gjort uttalanden där man sagt att man nått en viss standard eller att man klarat vissa tester. Tyvärr har det inte alltid stämt. Jag vågar därför inte lita på våra gamla uppgifter och det har gjort att det har varit väldigt mycket arbete för alla inblandade.



Marknadsplats
NGM



Fredrik Nygren
VD C2SAT

VSAT står för Very Small Aperture Terminals och avser stabiliserade antensystem för tillämpningar till land eller sjöss.



C2SAT 2.4m C-bandantenn som lanserades 2008.

Utöver kraven på antennen förutsätter Orange att C2SAT kan säkra upp produktionen och sina serviceåtaganden:

- Vi kommer att i likhet med våra konkurrenter inom året kunna erbjuda service i alla världens viktigare hamnstäder. Vi har varit duktiga i Sydostasien men det finns fortfarande vita fläckar på kartan globalt. Vi måste kunna garantera att vi kan serva våra antenner där de behövs servas.

Uppväxling i produktionen såväl hemma som utomlands

Under 2009 ägnade C2SAT kraft åt att bygga upp ett nätverk av distributörer och serviceställen i Sydostasien. Genom avtal med tillverkare i Kina och Singapore har bolaget säkrat produktionen för den avsättning man tror sig kunna nå i regionen (se beQuoted nyhetsbrev nr 21 2009).

Sedan avtalet med Orange och den tidigare kommunicerade ordern till Thales om 8 antenner har C2SAT investerat i sin tillverkningsanläggning i Söderhamn. Anläggningen kommer enligt Fredrik Nygren ta hand om order som inte är så standardiserade.

Merparten av Oranges beställningar kommer att byggas hos Fong's i Singapore. Fredrik Nygren säger att anläggningen har en årskapacitet på cirka 200 antenner.

- Produktionen har kommit igång men det är först under våren som den kommer att bli helt självgående.

Kostnadsjakt bränsle för VSAT-marknaden

Fredrik Nygren beskriver VSAT-marknaden som fortsatt god:

- Vi ser på våra etablerade konkurrenter att marknaden är fortsatt bra och att den tillväxt man hoppats på finns där.

Om kundernas fokus tidigare legat på förbättrade kommunikationer och bättre integration mellan organisationer på land och till havs, menar Fredrik Nygren att sjöfartens svåra tider närt VSAT-marknaden:

- Dagens marknad drivs mer än tidigare av besparingar och flera stora integratörer, däribland Orange, har kunnat påvisa betydande besparingar med VSAT-tekniken framför Inmarsats teknik som alltså är en slags standard i branschen.

Tillväxtn målet ligger fast

Bolagets tillväxtn mål om en försäljningsökning på 50 procent per kvartal fram till årsskiftet 2010 / 2011 ligger enligt Fredrik Nygren fast. Det gör även målet om positivt kassaflöde under 2010.

Sedan tillväxtn målet sattes i januari 2009 har bolagets lyckats hålla det tre kvartal i rad. beQuoted är tveksamma till att bolaget klarar det för sista kvartalet 2009, mot bakgrund av den uppsäkring av produkterna som tårt på bolagets resurser under andra halvåret 2009.

Samtidigt sätter avtalet med Orange och telekomjättens ambitioner C2SAT i ett intressant läge. Bolagets antenner har fått ett erkännande och C2SAT kan ta rygg på Orange ambitioner.

Om Orange kommer en bit med sina ambitioner och efterfrågar i storleksordningen 100 antenner under 2010, skulle det förmodligen betyda att C2SATs mål om positivt kassaflöde under 2010 infrias.

I ett sådant scenario uppskattar beQuoted att årsomsättningen når 35 - 40 miljoner kronor för 2010. Vägen dit kan visa sig lång men också inte, allt beroende på vad Orange ambitioner visar sig vara värda.

JOHAN NYGREN

johan.nygren@beQuoted.com

Tidigare publicerade artiklar om C2SAT:



C2SATs första antenn,
C2SAT 1.2m Ku-band,
lanserades 2007.

Antennutvecklingen
påbörjades år 2000.



Parabolens diameter
anpassas för att sända över
olika frekvenser, vilka i sig
erbjuder olika bandbredd och
olika täckning.



Olika specifikationer kan
skapas utifrån samma
grundteknik då parabolens
diameter är frikopplad
grundtekniken. Antennen
skyddas en så kallad radom.

Nästa händelse

2010-02-26

Bokslutskommuniké 2009

Mer info

[Läs mer på beQuoted](#)

- » [C2SAT gör en satsning i Sydostasien](#)
- » [C2SATS orderbok växer](#)

[Hemsida](#)

beQuoted nyhetsbrev

22 januari 2010

FormPipe Softwares flytt till finbörsen ett medel för bolagets tillväxtstrategi - Omställningen till renodlat mjukvaruföretag de närmsta årens utmaning

Sedan den 19 januari 2010 handlas FormPipe Softwares aktie på Stockholmsbörsen. För bolaget är listbytet ett medel för att nå sina tillväxtmål. Noteringen ska synliggöra bolaget och ECM-produkterna, samtidigt som en noterad aktie utgör en bättre valuta vid förvärv.

Bolaget bildas 2004

Namnet FormPipe var i begynnelsen namnet på den systemplattform som företaget Sign On började utveckla 1997. Ett år senare genomfördes en pilotstudie med plattformen i samarbete med bland annat Stadsbyggnadskontoret i Stockholm.

Efter flera år av utveckling och förfiningar av systemet delade Sign On ut affärsområdet FormPipe till aktieägarna 2004. Verksamheten FormPipe flyttades därmed över till bolaget FormPipe Software AB.

FormPipe Software gick fortfarande med förlust vid den tiden. Därför tog dåvarande vd beslut om att omstrukturera bolaget. Personalen halverades till 15 personer och det beslutades att bolaget skulle anslutas till Nya Marknaden (nuvarande First North) i början av 2005.

Förvärven har avlöst varandra

Under 2005 förvärvades också Digital Diary och i samband med det fick FormPipe Software tillgång till ECM-produkten W3D3, som är och har varit en viktig del i bolagets framgång.

Verksamhetsåret 2005 omsatte bolaget 20 miljoner kronor och uppvisade närapå ett nollresultat. Därefter har bolaget kombinerat förvärv med organisk tillväxt och lyckats visa vinst varje år.

Under 2007 skaffade sig FormPipe en stark position på marknaden för input/output management. Det skedde genom förvärvet av EFS Technology, en affär som omfattade produkten LaserNet.

FormPipes senaste tillskott i mjukvarufloren är ECM-produkten Platina som ingick i förvärvet av EBI Systems. Ett betydande partner nätverk ingick även i affären som genomfördes under 2008.

En lönsam tillväxtmaskin

Under de här gångna fem åren har bolagets årsomsättning stigit från 20 till över 100 miljoner kronor. Och tillväxten har skett under lönsamhet. beQuoted tror att omsättningen för 2009 landar på drygt 130 miljoner kronor med en vinst per aktie på 1,68.

Sedan några år har bolaget arbetat med att fasa ut sin konsultverksamhet för att bli ett renodlat mjukvaruföretag. Det görs genom en omställning till försäljning genom partners.

Omställningen håller tillbaka lönsamheten kortsiktigt, men kommer att löna sig på sikt, resonerar bolaget. Tanken är att skaffa sig en bred och verksamhetskunnig sälj- och leveransstyrka i form av konsulter ute hos de partners man knutit till sig, dessa resurser hade annars varit en del av FormPipes organisation och kostnads massa och därmed även ökat risken i affärsmodellen.

Högt satta mål

Samtidigt har bolaget som mål att nå en organisk tillväxt som överstiger den genomsnittliga tillväxthastigheten på marknaden för ECM-produkter. Den globala marknaden för ECM-produkter bedöms växa med 12 - 13 procent per år den kommande femårsperioden.

Målet är tillväxt med bibehållen lönsamhet. Liksom historiskt ska den

FORMPIPE

Marknadsplats
Stockholmsbörsen



Christian Sundin
VD FormPipe Software

FormPipe Softwares aktie handlas på Stockholmsbörsen sedan den 19 januari 2010.

Namnet FormPipe kommer från en systemplattform som började utvecklas av företaget Sign On 1997.

FormPipes årsomsättning har stigit med i snitt 70 procent per år sedan noteringen på Nya Marknaden 2005.

Tillväxten har skett under lönsamhet.

Fyra produkter finns i bolagets sortiment:

- W3D3
- Platina
- LaserNet
- NetMaker BgCom

Nästa händelse
2010-01-29
Bokslutskommuniké 2009

genereras såväl organiskt som genom förvärv. Och det är alltså här flytten till Stockholmsbörsen kommer in i bilden.

FormPipe menar att noteringen kommer att synliggöra bolaget och ECM-produkter, även rent generellt. Bolagets försäljning kommer i sin tur gynnas av att marknaden uppmärksammas på ECM-produkternas nytta. Samtidigt utgör en noterad aktie en bättre valuta vid förvärv än vad en listad aktie på First North gör.

PATRIK BLOMSTRÖM

patrik.blomstrom@beQuoted.com

Tidigare publicerade artiklar om FormPipe Software:

- » [Den marginalpressande partneromställningen pusselbit i FormPipe Softwares renodling](#)
- » [FormPipe Softwares intäktsmodell visar sin styrka](#)
- » [Stabil intjäning i FormPipe Software](#)
- » [FormPipe Software levererar ett starkt första halvår](#)

Mer info

[Läs mer på beQuoted](#)

[Hemsida](#)

Om beQuoted

beQuoted publicerar **nyheter och bolagsfakta** för journalister och investerare.

Uppdragsgivarna är noterade företag som vill att allmänheten ska få mer och bättre information om den egna verksamheten.

Målgrupperna är nyhetsbyråer, finansiell press, aktiemäklare, riskkapitalister, institutionella och privata investerare.

beQuoted väljer självständigt vad som skrivs och publiceras och garanterar att nyheter, analyser, bedömningar och slutsatser alltid görs oberoende av erhållen ersättning.

**beQuoted AB**

Sveavägen 31

111 34 Stockholm

Tel 08-692 21 90

Fax 08-506 533 99

info@beQuoted.comwww.beQuoted.com

Ansvarig utgivare:

Thomas Lindgren

Prenumeration

Om du vill prenumerera på beQuoteds nyhetsbrev [klicka här](#)

Om du vill avsluta din prenumeration [klicka här](#)

E-postadresser hanteras omsorgsfullt genom vår [Privacy policy](#)

Synpunkter och kommentarer uppskattas

Om du har synpunkter på innehåll, tips eller andra kommentarer att ge - hör då gärna av dig