

INVESTMENT MEMORANDUM

Private Placement August 2009

Sting Networks AB (publ.)



DETTA INVESTMENT MEMORANDUM HAR INTE GRANSKATS OCH REGISTRERATS HOS FINANSINSPEKTIONEN DÅ EMISSIONSBELOPPET UNDERSTIGER 1.000.000 EUR, VILKET ÄR GRÄNSEN FÖR UNDANTAG FRÅN KRAV PÅ GODKÄNT OCH REGISTRERAT PROSPEKT, ENLIGT LAGEN (1991:980) OM HANDEL MED FINANSIELLA INSTRUMENT.

STING NETWORKS AB ÄR ETT SVENSKT PUBLIKT AKTIEBOLAG OCH ANSLUTET TILL EUROCLEAR (TIDIGARE VPC), VILKET INNEBÄR ATT DET ÄR EUROCLEAR SOM FÖR BOLAGETS AKTIEBOK. BOLAGETS HEMVIST ÄR STOCKHOLM. STYRELSEN BESLUTADE DEN 26 JUNI 2009 ATT GENOMFÖRA EN NYEMISSION AV HÖGST 4 000 000 AKTIER MED FÖRETRÄDESRÄTT.

INFORMATIONEN I DETTA MEMORANDUM AVSES HÅLLAS KONFIDENTIELL OCH HAR UPPRÄTTATS UTESLUTANDE TILL FÖRMÅN FÖR BOLAGETS AKTIEÄGARE SAMT NYTILLKOMNA MEDLEMMAR I BRIDGE GLOBALA INVESTERARNÄTVERK ("BRIDGE") SOM FÖR NÄRVARANDE INTE ÄR AKTIEÄGARE I BOLAGET, VILKA ÄR INTRESSERADE AV DET FÖRESLAGNA ERBJUDANDET AV AKTIER I STING NETWORKS AB, (KALLAT "BOLAGET" ELLER "STING"). GENOM ATT ACCEPTERA DETTA MEMORANDUM SAMTYCKER MOTTAGAREN TILL ATT BEHANDLA INNEHÅLLET MED STRIKT SEKRETESS. MOTTAGAREN SAMTYCKER ÄVEN TILL ATT ENBART ANVÄNDA DEN INFORMATION SOM FINNS DÄRI FÖR ATT UTVÄRDERA EN EVENTUELL INVESTERING I BOLAGET. ALL SPRIDNING AV DETTA MEMORANDUM ELLER ANVÄNDNING AV DET, VARE SIG HELT ELLER DELVIS, FÖR NÅGOT ANNAT ÄNDAMÅL ÄN ATT UTVÄRDERA DEN POTENTIELLA INVESTERINGEN I VÄRDEPAPPREN, ELLER SPRIDNING AV INNEHÅLLET I DETTA MEMORANDUM, UTAN FÖREGÅENDE SKRIFTLIGT MEDGIVANDE FRÅN BOLAGET, ÄR FÖRBJUDEN.

ERBJUDANDET RIKTAR SIG EJ TILL SÅDANA PERSONER VARS DELTAGANDE FÖRUTSÄTTER YTTERLIGARE INVESTERINGSMEMORANDUM, REGISTRERINGS- ELLER ÅTGÄRDER ÄN DE SOM FÖLJER AV SVENSK RÄTT. INVESTERINGSMEMORANDUMET FÅR INTE SPRIDAS TILL NÅGOT LAND DÄR SPRIDNING ELLER ERBJUDANDET KRÄVER ÅTGÄRD ENLIGT FÖREGÅENDE MENING ELLER STRIDER MOT REGLER I SÅDANT LAND. DE VÄRDEPAPPER SOM HÄR MED ERBJUDS HAR INTE REGISTRERATS I ENLIGHET MED UNITED STATES SECURITIES ACT FRÅN 1933, I GÄLLANDE LYDELSE ("SECURITIES ACT") ELLER ANNAN VÄRDEPAPERSLAG I AMERIKAS FÖRENTA STATER OCH FÅR INTE ÖVERLÅTAS ELLER UTBJUDAS TILL FÖRSÄLJNING I AMERIKAS FÖRENTA STATER ELLER TILL PERSONER MED HEMVIST DÄR ELLER FÖR SÅDAN PERSONS RÄKNING ANNAT ÄN I SÅDANA UNDANTAGSFALL SOM INTE KRÄVER REGISTRERING ENLIGT SECURITIES ACT.

DETTA MEMORANDUM HAR UPPRÄTTATS AV STYRELSEN FÖR STING NETWORKS AB OCH ÄR ENDAST AVSETT FÖR POTENTIELLA INVESTERARE I SAMBAND MED DETTA ERBJUDANDE. ALL INFORMATION I DETTA MEMORANDUM BASERAS PÅ STYRELSENS UPPFATTNING OM MARKNADEN. BOLAGETS RÅDGIVARE HAR INTE DELTAGIT I, OCH FRISKRIVER SIG UTTRYCKLIGEN FRÅN, ALLA SYNUNKTER MED AVSEENDE PÅ FÖRVÄNTAD MARKNADSSTORLEK, PRISÄTTNING AV BOLAGETS PRODUKTER ELLER TIDPUNKTEN FÖR INTÄKTER ELLER KOSTNADER SOM INGÅR I DETTA MEMORANDUM. ALLA UTTALANDEN SOM INTE AVSER HISTORISKA FAKTA I DETTA MEMORANDUM, INKLUSIVE OCH UTAN BEGRÄNSNING, DE UTTALANDEN SOM RÖR BOLAGETS FINANSIELLA SITUATION, AFFÄRSSTRATEGI, PLANER OCH MÅL FÖR DEN FRAMTIDA VERKSAMHETEN, MÅSTE BETRAKTAS SOM FRAMTIDSINRIKTAD INFORMATION. SÅDANA UTTALANDEN OMFATTAR KÄNDA OCH OKÄNDA RISKER, OSÄKERHET OCH ANDRA FAKTORER SOM KAN LEDA TILL ATT BOLAGETS FAKTISKA OMSÄTTNING, LÖNSAMHET OCH POSITION SKILJER SIG MARKANT FRÅN INTÄKTER, LÖNSAMHET OCH ANNAN POSITION SOM ANGES I ELLER FÖLJER AV DENNA FRAMTIDSINRIKTADE INFORMATION. DESSA UTTALANDEN BYGGER PÅ ANTAGANDEN OM BOLAGETS NUVARANDE OCH FRAMTIDA STRATEGI, VERKSAMHET SAMT DEN MARKNAD OCH OMVÄRLD SOM BOLAGET KOMMER ATT VERKA INOM I FRAMTIDEN. DENNA FRAMTIDSINRIKTADE INFORMATION SAMT PROGNOSE ÅTERSPEGLAR ENDAST BOLAGETS UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR VID TIDPUNKTEN DÅ DETTA MEMORANDUM SKREVS. STYRELSEN ÅTAR SIG INTE HELLER ATT OFFENTLIGGÖRA UPPDATERINGAR ELLER REVIDERINGAR AV UTTALANDEN AVSEENDE FRAMTIDA FÖRHÅLLANDEN TILL FÖLJD AV NY INFORMATION ELLER DYLIKT SOM FRAMKOMMER EFTER TIDPUNKTEN FÖR PUBLICERINGEN AV DETTA MEMORANDUM.

EN INVESTERING I VÄRDEPAPPER ÄR SPEKULATIV, INNEBÄR EN HÖG GRAD AV RISK OCH BETYDANDE BEGRÄNSNINGAR FÖR ÖVERFÖRING, OCH BÖR ÖVERVÄGAS ENDAST AV KVALIFICERADE INVESTERARE SOM HAR MÖJLIGHET ATT BÄRA DEN EKONOMISKA RISKEN FÖR SINA INVESTERINGAR PÅ OBESTÄMD TID OCH SOM HAR RÅD ATT BÄRA UPP EN TOTAL FÖRLUST AV SINA INVESTERINGAR I VÄRDEPAPPER. SE "RISKFÄKTORER" FÖR ETT RESONEMANG KRING VISSA FÄKTORER SOM BÖR BEAKTAS I SAMBAND MED KÖP AV VÄRDEPAPPER.

DETTA MEMORANDUM UTGÖR INTE ETT ERBJUDANDE ATT SÄLJA TILL, ELLER EN UPPMANING TILL ANBUD ATT KÖPA FRÅN, NÅGON PERSON I ETT LAND ELLER EN JURISDIKTION DÄR ETT SÅDANT ERBJUDANDE ELLER UPPMANANDE INTE ÄR TILLÅTET. INGA ÅTGÄRDER HAR VIDTAGITS AV BOLAGET SOM SKULLE, ELLER ÄR AVSEDDA ATT, TILLÅTA ETT ALLMÄNT ERBJUDANDE AV AKTIERNA I NÅGOT LAND ELLER I NÅGON JURISDIKTION DÄR SÅDANA ÅTGÄRDER FÖR DETTA ÄNDAMÅL KRÄVS. I ENLIGHET MED DETTA FÅR AKTIERNA INTE UTBJUDAS ELLER SÄLJAS, DIREKT ELLER INDIREKT, OCH INTE HELLER DETTA MEMORANDUM ELLER NÅGOT ANNAT INFORMATIONSMEMORANDUM, PROSPEKT, ANSÖKNINGSFORMULÄR, REKLAM ELLER INFORMATION FÅR DISTRIBUTERAS ELLER PUBLICERAS I NÅGOT LAND ELLER NÅGON JURISDIKTION UTOM UNDER OMSTÄNDIGHETER SOM LEDER TILL ATT DET SKER I ENLIGHET MED TILLÄMPLIGA LAGAR OCH FÖRORDNINGAR.

Innehållsförteckning

Styrelsens sammanfattning	5
Historik	5
Ny strategi och omstrukturering av verksamheten	5
Nuläge	6
Sammanfattning av erbjudande	7
Villkor och anvisningar för deltagande, mm	7
VD, Leif Bengtsson, har ordet	9
Omvärld, marknad och trender	11
Vision och affärsmodell	12
Mål och strategi	13
Organisation och ledning	14
Operativ organisation	14
Legal organisation	14
Bolagets styrelse	15
Risikfaktorer	16
Affärsrisker	16
Produktrisker	16
Marknadsrisker	16
Finansiella risker	17
Aktiens osäkerhet och likviditet	17
Framtidsinriktad information	17
Verksamhetskritiska avtal	17
Kunder	17
Finansiell information	18
Moderbolagets resultaträkning	18
Kommentarer gällande den ekonomiska utvecklingen	18
Moderbolagets balansräkning	19
Ekonomisk plan	20
Aktiekapital och ägarstruktur	20

Styrelsens sammanfattning

Historik

Sting Networks AB, ("Sting" eller "Bolaget"), etablerades i slutet av 2002. Bolaget levererar och driftsätter kompletta kommunikationslösningar till företag och organisationer som önskar övergå från traditionell telekommunikation till s.k. VoIP-kommunikation, som baseras på den snabbt växande tillgången till bredband och IP-teknologi.

Under företagets etableringsfas under 2003-2004 utvecklade bolaget ett antal nya tjänster baserade på denna nya teknik som innebär avsevärda fördelar för kunden i form av lägre samtalskostnader, utökad funktionalitet och förenklat underhåll jämfört med de traditionella telekommunikationslösningar som erbjuds av de större telekomoperatörerna.

Bolaget valde en marknadsstrategi som byggde på att olika partners kontraherades med möjlighet att under eget varumärke sälja Stings tjänster till de egna kunderna. Sting erbjöd paketerade lösningar, installation och service medan partnern ansvarade för försäljningen till slutkunden.

Under 2005 kontraherades ett antal partners på den svenska marknaden och försäljningen expanderade med god tillväxt i affärsvolymen under både 2005 och 2006. Bolaget fick också ett antal kunder på olika europeiska marknader som Tyskland, UK, Nederländerna och Frankrike, vilket ledde till ett övergripande strategibeslut att snabbt expandera verksamheten internationellt och dra nytta av den unika säljfördel i marknaden som Bolaget uppnått.

Genom en nyemission 2007 säkrades kapital för denna internationella expansion som skulle bygga på den hittills framgångsrika strategin att arbeta genom valda partners.

Under 2007 utökades organisationen kraftigt för att säkra resurser för den internationella expansionen och närvaron på flera marknader krävde en omfattande utökning av supportavdelning och avdelning för tekniskt stöd.

Under 2007 och 2008 utvecklades fortsatt den svenska verksamheten bra men framgångarna på de olika europeiska marknaderna uteblev och under hösten 2008 fattades beslut om att koncentrera verksamheten till de marknader där Bolaget uppnått en kritisk kundvolym, som kunde försvara en fortsatt närvaro. Dessa marknader var Sverige, Norge och Storbritannien.

Under hösten 2008 beslutade Bolaget också att genomföra ett omfattande omstruktureringsprogram för att anpassa tjänster, teknik och organisation till de prioriterade marknaderna och därigenom säkerställa en kostnadsstruktur som låg i linje med Bolagets förväntade intäkter.

Ny strategi och omstrukturering av verksamheten

Bolaget har under våren 2009 förändrat sin tidigare marknadsstrategi där kontraherade partners framgångar var avgörande till en mångkanalstrategi där färre men större partners ges möjlighet att sälja Stings tjänster under eget varumärke samtidigt som Bolaget också kan arbeta med egen försäljning direkt till slutkunder eller via återförsäljare.

Denna marknadsstrategi gör Bolaget mindre känsligt för olika partners agerande och breddar samtidigt Bolagets marknadsnärvaro på viktiga tillväxtmarknader.

Bolagets befintliga kunder utanför Sverige hanteras nu av den svenska organisationen och alla utlandsanställda befattningar har avvecklats.

Bolaget har också genomfört en omorganisation baserad på denna nya marknadsstrategi, där Bolagets tjänster förenklats och förtydligats för att underlätta för partners att sälja till egna kunder och samtidigt minska behovet av tekniskt stöd och driftssupport från Bolaget. Den nya organisationen innebär att antalet befattningar reducerats med nära hälften. Omstruktureringsprogrammet avsågs ge full effekt vid halvårsskiftet med möjlighet att nå lönsamhet under juni-juli 2009, men Bolaget har under våren tvingats ompröva detta då försäljningen även i Sverige och Norge mattats på grund av det globala allmänna ekonomiska läget och därför har den planerade tillväxten i affärsvolym inte fullt ut kunnat bära kostnaderna för omstruktureringen.

Utöver personalbesparingar och effektivisering av bolagets processer och rutiner har omstruktureringsprogrammet också omfattat en översyn av Bolagets kostnadsstruktur som lett till omförhandlade avtal med flera leverantörer av olika externa tjänster.

Omstruktureringsprogrammet beräknas innebära årliga besparingar på ca 8 M SEK med full effekt från oktober 2009.

Nuläge

Marknaden för Bolagets tjänster växer fortfarande snabbt även om det i dagens konjunktur i första hand är privatpersoner som byter från traditionell telekommunikation till bredbandsbaserad IP-telefoni. Företagen väljer av förståeliga skäl att avvakta med nyinvesteringar i dåliga tider och sitter dessutom vanligtvis fast i långa avtal med etablerade telekomoperatörer.

Bolagets försäljning utvecklas dock fortfarande positivt, trots den svaga allmänekonomiska situationen i världen beroende på en hygglig volymtillväxt hos befintliga kunder. Kontrakteringen av nya kunder är tillsvidare svag vilket till stor del kan tillskrivas det allmänna ekonomiska läget, där kunderna ofta väljer att avvakta med nya investeringar.

Bolagets operativa rörelseresultat med avdrag för kostnader för omstruktureringsprogrammet visar en mycket tydlig positiv trend under räkenskapsåret 2008-2009 och denna utveckling kommer att förstärkas när omstruktureringsprogrammet ger full effekt under oktober 2009.

Bolagets senaste prognos innebär dock att ytterligare ca 4 M SEK behövs i kapitalförstärkning för att säkerställa en fortsatt offensiv verksamhet fram till att kassaflödet blir positivt under fjärde kvartalet 2009.

Med en ny affärsmodell, en ny ledningsgrupp och en bantad och marknadsanpassad organisation med tydliga roller baserade på tydliga affärsprocesser har Bolaget nu bättre möjligheter att bibehålla och utveckla sin starka marknadsposition.

Styrelsen är övertygad om att Bolaget nu är väl förberett för en fortsatt tillväxt på de valda marknaderna i Sverige, Norge och Storbritannien, men vill avvakta med ytterligare marknadsetableringar tills dessa kan finansieras av Bolagets egna kapital utan ytterligare stöd från sina aktieägare.

Styrelsen vill dock betona att bolagets nuvarande behov av extra kapital från sina aktieägare är helt avgörande för att säkra bolagets överlevnad fram till att omstruktureringsprogrammet ger full effekt under fjärde kvartalet 2009. Ett kapitaltillskott medför också att bolagets förhandlingsposition med de presumtiva köpare, där inledande kontakter tagits, kraftigt förbättras. Styrelsen har redan tidigare deklarerat att den övergripande målsättningen är att arbeta mot en exit till sina aktieägare under 2009-2010 antingen genom en notering eller genom en strukturaffär.

Styrelsen vill med denna sammanfattning ge Bolagets aktieägare bästa möjliga information som kan stödja den enskilde ägarens beslut att delta i den kommande nyemissionen.

Sammanfattning av erbjudande

I syfte att säkerställa Bolagets behov av rörelsekapital fram till att Bolagets omstruktureringsprogram ger full effekt under fjärde kvartalet 2009 beslutade styrelsen den 26 juni 2009 att genomföra en nyemission av högst 4 000 000 aktier.

Rätt att teckna de nyemitterade aktierna tillkommer Bolagets aktieägare samt medlemmar i Bridge globala investerarnätverk som idag inte är aktieägare i Bolaget. Vid övertäckning skall aktierna i första hand fördelas mellan tecknarna i förhållande till det antal aktier de förut äger och i andra hand erbjudas sådana medlemmar i Bridge globala investerarnätverk som idag inte är aktieägare i Bolaget.

Teckningsberättigade aktieägare är de som är införda i aktieboken den 31 juli 2009 (avstämningsdag).

Teckningskursen har fastställts till 1 SEK per aktie.

Villkor och anvisningar för deltagande, mm

Villkor för erbjudandet i huvudsak:

- Antal aktier i emissionen: Högst 4 000 000
- Teckningskurs: 1 SEK
- Teckningspost: 2 000 aktier
- Teckningsperiod: 3 augusti till 21 augusti 2009
- Tilldelning av aktier: 4 september 2009 (preliminärt)

Anmälan och betalning

Aktieägare från Bridge globala investerarnätverk med sina aktier förvaltningsregistrerade hos Hinduja Bank (Switzerland) Ltd, vilka önskar delta i nyemissionen, ombeds ge sina instruktioner till sitt ombud Hinduja Bank samt i övrigt följa de anvisningar för teckning som Sting Networks AB (publ.) lämnar. Detsamma gäller för medlemmar i Bridge som ännu inte är aktieägare, men som önskar teckna aktier i nyemissionen.

Övriga aktieägare som önskar teckna aktier ombeds ta kontakt med Sting Networks AB, verkställande direktören Leif Bengtsson.

Teckningsanmälan med betalningsinstruktion finns att beställa från Sting på telefon 08-510 635 00 för icke medlemmar av Bridge globala investerarnätverk.

Redovisning av resultat

Redovisning av resultatet av erbjudandet kommer att meddelas på Bolagets hemsida eller på annat lämpligt sätt efter teckningsperiodens utgång.

Den slutliga fördelningen av aktierna kommer att beslutas av Sting Networks AB styrelse.

Övrig information

Bridge Global Invest(BZE) Ltd. avser att teckna aktier i Bolaget i enlighet med erbjudandet.

Vid eventuella avvikelser mellan detta investment memorandum och styrelsens beslutade villkor har styrelsens villkor företräde.

Detta investment memorandum har upprättats i svenskt original med engelsk översättning. I händelse av avvikelser mellan den svenska och den engelska versionen har den svenska versionen företräde.

VD, Leif Bengtsson, har ordet



Jag kom till Sting i mars 2009 till befattningen som Försäljningsdirektör för att som första uppgift se över Bolagets erbjudanden, kundrelationer och försäljningsstrategi. Jag kunde snabbt konstatera att bolagets tjänster inte var tillräckligt väl paketerade och därför försvårade för kunderna att se möjliga fördelar med de olika telekommunikationslösningarna. Bolagets organisation hade också en tekkultur och saknade en kundorienterad strategi vilket bland annat lett till att flera kontrakterade partners inte hade möjlighet att utveckla affären utan ett omfattande stöd från Stings basorganisation. Efter att ha besökt Bolagets större kunder kunde jag relativt snabbt identifiera ett antal problem och ett förändringsprogram initierades för att förenkla och förtydliga Bolagets tjänster

och samtidigt rikta marknadsföring och försäljningsarbete mot sådana potentiella partners som med egen kraft kunde utveckla slutkundsmarknaden och bidra till att Stings affärsvolym expanderade.

Vi arbetar därför nu efter en modifierad affärsmodell där vi mer strikt väljer de partners som skall arbeta mot egna slutkunder under eget varumärke och därutöver arbetar Bolaget direkt eller genom återförsäljare mot egna slutkunder där vi bygger varumärket STING.

Förändringsprogrammet har resulterat i en helt ny organisation baserad på tydliga affärsprocesser och tydliga roller och befogenheter vilket lett till ett mycket effektivare arbete och förbättrade kundrelationer.

I maj 2009 tillträdde jag befattningen som Bolagets verkställande direktör och ersatte därmed Robert Nilsson som tidigare deklarerat att han önskade lämna Bolaget för annat arbete.

Jag är fullständigt övertygad om att Stings produkter har stora möjligheter i den snabbt växande marknaden för bredbandsbaserad telekommunikation. Det stöd jag kontinuerligt erhöll från den av Bridge tillsatta resursgruppen innebar att jag kunde genomföra ett antal viktiga åtgärder med fullt stöd av såväl styrelse som nyckelmedarbetare.

Vi har på kort tid bantat organisationen kraftigt för att säkerställa en kostnadsnivå som ger Bolaget ett positivt kassaflöde under fjärde kvartalet 2009. Vi har vidare sett över befintliga kundavtal och leverantörsförbindelser och kunnat rensa upp tidigare oklara affärsrelationer som bland annat lett till att utestående kundfordringar minskat från ca 4,5 M SEK till ca 2,0 M SEK.

Vi har presenterat vår nya affärsmodell och redovisat de åtgärder som kontinuerligt vidtagits för Bolagets långgivare, som ALMI och Danske Bank, och dessa har visat stor uppskattning för det arbete som utförts på kort tid för att säkerställa Bolagets överlevnad och skapa en grund för fortsatt tillväxt.

Trots begränsade resurser har vi också arbetat med att stabilisera den tekniska plattform som är en förutsättning för att våra partners skall kunna leverera och sist men inte minst utvecklat en ny mobil applikation som tillför Stings produktportfölj en unik funktionalitet som rönt stor uppskattning bland våra större kunder.

Bolagets affärsvolym växer stadigt med ca 5 procent per månad till stor del beroende på en ökad trafik hos våra befintliga kunder men vi är nu förberedda för att under hösten 2009 åter mer aggressivt börja bearbeta nya kundsegment där vår mobila applikation blir ett viktigt säljargument.

När vi under fjärde kvartalet kan skörda effekterna av det omstruktureringsprogram som genomförts kommer Bolaget att ha mycket goda möjligheter att ta en betydande position på marknaden för bredbandsbaserade telekommunikationslösningar.

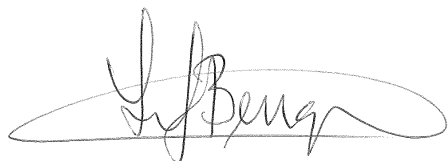
Med den omorganisation som genomförts har jag som verkställande direktör också tillgång till en kvalificerad ledningsgrupp som fullt ut backar upp Bolagets nya affärsmodell och de åtgärder som vidtagits för att skapa en effektiv kundorienterad verksamhet.

De etablerade telekombolagen har hittills valt att fortsätta att prioritera den traditionella telekommunikationen via kopparnät och digitala växlar men kommer vid en viss tidpunkt att skifta till en aggressiv satsning på utrullning av egna bredbandsbaserade tjänster. I detta läge kommer Sting med en upparbetad kundbas och en betydande affärsvolym att vara såväl en konkurrent som ett uppköpsalternativ. Till exempel tappade Telia Sonera ca 36 000 kunder under 2008 som lämnade fast telefoni och i stället valde IP-telefoni hos någon av konkurrenterna.

Jag är därför övertygad om att Sting nu har alla förutsättningar att fortsätta tidigare planerad tillväxt men med ett fokus på de marknader där Bolaget idag har etablerat lönsamma kundrelationer. Vi kan senare överväga ett inträde på andra europeiska marknader och kommer då att ha helt andra förutsättningar att lyckas än tidigare.

Det är också därför min förhoppning att Bolagets aktieägare finner erbjudandet att teckna nya aktier så intressant att Bolagets fortsatta utveckling kan tryggas och skapa betydande värden för både Bolaget och dess aktieägare där Bridge numera utgör den nya majoritetsägaren i Sting.

Kista den 2 augusti 2009

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Leif Bengtsson', written over a horizontal line.

Leif Bengtsson

Verkställande direktör

Omvärld, marknad och trender

Utbyggnaden av bredband fortgår i ett högt tempo och flera länder har nu mer trafik i sina bredbandsnät än i de traditionella kopparnäten. Den digitala tekniken i bredbandsbaserad telekommunikation medför uppenbara fördelar för användaren genom lägre priser, ökad funktionalitet och inte minst integration av olika tjänster.

Utbyggnaden och tillgängligheten till bredband är alltså en av de viktiga drivkrafterna för att utveckla marknaden för IP-telefoni eller VoIP.

Man kan också notera att privatpersoner är pionjärerna inom IP-telefoni och en förklaring är att man som privatperson lätt kan byta operatör och inte hindras av tidigare investeringar i egen teknik. För företagen är fördelarna med IP-telefoni uppenbara men i tider med global finanskris och en allmänt osäker konjunktur är det förstäligt att man avvaktar med investeringar i ny teknik samtidigt som man kanske också har långsiktiga avtal med någon teleoperatör eller gjort egna investeringar i växlar och telekommunikationsnät.

Sammantaget är dock alla oberoende analytiker överens om att ett paradigmskifte kommer inom de närmaste fem åren. Till exempel anger TeleGeography Research att IP-telefonimarknaden i Europa kommer att omsätta ca 5 Billioner EUR redan år 2010.

Precis som var fallet med genombrottet för Internet har de skandinaviska länderna rätt infrastruktur som underlättar övergången till bredbandsbaserade tjänster. Sverige och Norge hade länge världens högsta penetration av bredband och PC – båda faktorerna viktiga för att driva marknaden.

Sveriges och Norges näringsliv präglas också av ett förhållandevis stort antal små och medelstora företag. Dessa företag är idealiska kunder för IP-telefoni då investeringen är förhållandevis liten och företaget kan växa utan att behöva göra stora tilläggsinvesteringar.

Den stora frågan är när de etablerade telekomföretagen överger de investeringar som gjorts i de traditionella telekommunikationsnäten och på allvar börjar rulla ut IP-baserade tjänster över bredband. Vi ser visserligen redan idag kombinationserbudanden mot privatmarknaden där man erbjuder telefoni, television och Internet i ett paket men aktiviteterna mot näringslivet är fortfarande blygsamma.

Sting har därför goda möjligheter att bygga en attraktiv position på de marknader där Bolaget nu valt att fokusera och blir både en konkurrent att räkna med såväl som en attraktiv uppköpskandidat i en strukturaffär.

Vision och affärsmodell

Stings vision är att bli en ledande leverantör av bredbandsbaserad telekommunikation på den nordiska marknaden.

Sting utvecklar och marknadsför kompletta lösningar för företag och organisationer, där lösningarna skall vara flexibla, kostnadseffektiva och innovativa.

Sting marknadsför sina erbjudanden dels mot valda partners som kontrakteras med möjlighet att själva sälja Stings olika tjänster till de egna slutkunderna under eget varumärke. Exempel på sådana partners är Carl Lamm, Alltele och Efftel i Sverige och NTE i Norge.

Sting ställer tre viktiga krav vid valet av partner;

- Företaget skall ha en betydande egen kundbas att exploatera
- Företaget skall ha finansiella resurser för egen marknadsföring och försäljning
- Företaget skall ha egen teknisk kompetens för att kunna ge support till egna kunder

Sting arbetar sedan våren 2009 också direkt mot de kundsegment av företag som visat intresse för en övergång till IP-telefoni. Genom att skapa egna kundrelationer ökar värdet i varumärket STING och Bolaget får också viktig löpande information om fortsatta kundbehov och därmed idéer till en löpande produktutveckling.

För att förstärka marknadsnärvaron kommer också fristående återförsäljare att kontrakteras på de marknader där Bolaget inte förfogar över egna säljresurser.

Mål och strategi

Genom en koncentration till de geografiska marknader där Bolaget etablerat lönsamma kundrelationer, skall Bolagets affärsvolym växa i takt med marknaden och med lönsamhet.

Bolaget skall redan under första halvåret 2010 visa lönsamhet efter avskrivningar och finansiella kostnader.

Omstruktureringsprogrammet och den nya kundanpassade organisationen innebär väsentligt lägre rörelsekostnader varför bruttomarginalen successivt kommer att förbättras från nuvarande ca 50 % till ca 55 %.

I den konsolidering av marknaden som kommer att ske skall Bolaget vara ett attraktivt alternativ i en strukturaffär, där styrelsen redan har inledande kontakter med olika intressenter. Styrelsen har också vidtagit förberedelser för en notering av Bolagets aktier men detta kan ske tidigast under 2010.

Bolagets övergripande strategi är att öka den egna bearbetningen av potentiella kunder och erbjuda enkla, tydliga och kostnadseffektiva lösningar, där kunden snabbt kan se fördelarna med ett nyttjande av bredbandsbaserad telekommunikation.

Intäktsutvecklingen i form av trafikintäkter hos befintliga kunder säkras genom långsiktiga avtal med hög service och genom att nya tilläggstjänster kontinuerligt lanseras i takt med kundernas efterfrågan.

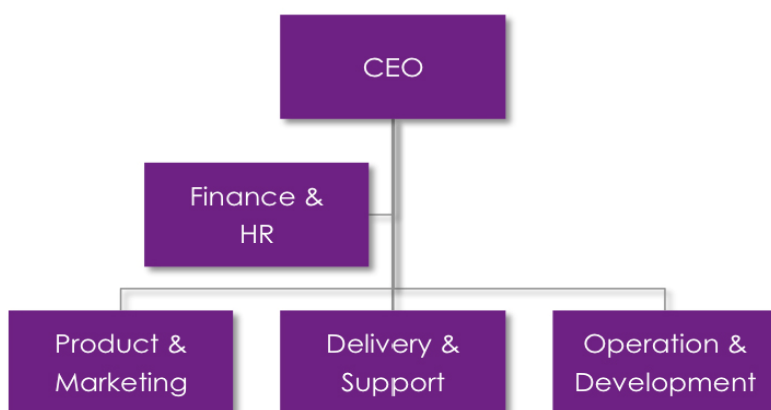
Intäktsutvecklingen från nya kunder skapas både genom trafikintäkter och genom försäljning av utrustning, installation och serviceåtaganden.

Organisation och ledning

Operativ organisation

Sting Networks AB, som är moderbolag i koncernen, har säte i Kista norr om Stockholm och har totalt 12 medarbetare verksamma inom huvudprocesserna ledning, försäljning, produkt och support. Den totala organisationen har alltså bantats med 10 befattningar jämfört med december 2008.

Organisationen i Stockholm ansvarar också för stöd till de kontrakterade partners Bolaget har i Norge och UK.

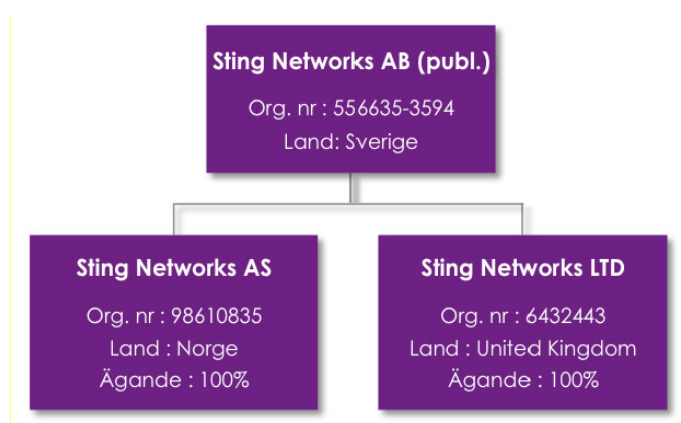


Figur 1. Organisationsstruktur

Legal organisation

Verksamheten drivs legalt som en koncern med moderbolaget Sting Networks AB.

Verksamheten på den norska marknaden redovisas inom det helägda dotterbolaget Sting Networks AS och verksamheten i UK redovisas inom det helägda dotterbolaget Sting Networks LTD.



Figur 2. Legal bolagsstruktur

Bolagets styrelse



Lennart Lübeck – Styrelseordförande

Andra uppdrag:

Styrelseordförande för Program Board for Automotive Research. Styrelseordförande för Stockholms Affärsänglar AB. Styrelseledamot KTH Executive School AB.

Tidigare styrelseuppdrag:

KK-Stiftelsen, IRECO Holding AB, Innovationsbron i Stockholm, SMHI, Song Networks Holding AB, Celsius AB, Swedish Space Corporation och projektet Swedish Technology Foresight.



Tommy Ekström – Styrelseledamot

Grundare av Song Networks AB (tidigare Tele1 Europe, nu del av TDC) 1996.

Andra uppdrag:

Styrelseledamot Medhelp AB, MedIn OY, Sting Network Support Services AB och Sting Networks AS.

Tidigare styrelseuppdrag:

Song Networks Holding AB.



Viesturs Vucins – Styrelseledamot

Andra uppdrag:

Styrelseledamot för AMT Advanced Multimedia Technology AB, Deutsche Breitband Dienste GmbH, Teamup Management AB, Wireless MainGate AB (inklusive dotterbolaget Wireless Mainingate Nordic AB och iMEZ AB). Ledamot i Advisory board för Ciena Ltd.

Tidigare styrelseuppdrag:

Easy2Tel AB, Operax AB och Xelerated Packet Devices AB. Styrelseordförande för Marra-tech AB och Song Networks Holding AB.



Fred Rosenthal – Styrelseledamot

Andra uppdrag:

Koordinerar arbetet i Advisory Board för Bridge Group International Ltd. Ägare och VD för En Liten Stund AB, Styrelseordförande i ett antal ideella föreningar. Medlem i seniornätverket Roslagsmentor.

Tidigare uppdrag:

Olika företagsledande befattningar inom Telia-koncernens affärsområde för informations- och mediatjänster och styrelseuppdrag i olika Teliabolag, Styrelseuppdrag i 3L System AB(publ), Thyssen Svenska AB, Blidö Turist & Fritid AB.

Riskfaktorer

En investering i Sting måste betraktas med relativt hög risk. Investerares borde lämpligen utföra en oberoende granskning innan de investerar i Bolaget. Utöver informationen som presenterats i detta investment memorandum borde spekulanter noggrant överväga nedanstående riskfaktorer innan investeringsbeslut fattas. Riskerna som omnämns nedan är inte de enda riskfaktorer som kan påverka Bolagets verksamhet eller värdet på Bolagets aktier. Ytterligare risker, hittills okända eller för närvarande ovidkommande för företaget, kan komma att inverka negativt på Bolagets verksamhet och prospektet. Rent allmänt innebär en investering i värdepapper i tillväxtbolag som Sting en risk som inte kan associeras med värdepapper i mer etablerade företag med längre historia. Om någon av följande risker skulle besannas, riskerar potentiella investerare att förlora hela värdet på sin investering i Bolagets värdepapper.

Affärsrisker

Sting etablerades 2002 och påbörjade sin verksamhet i augusti 2003. Den finansiella historiken är därför begränsad. Företagsledningen har däremot mer än 30 års erfarenhet av industriell utveckling inom telekomindustrin. Sting är beroende av anläggningar och utrustning som ägs och drivs av tredjepart utanför Bolagets kontroll, såsom bredbandsuppkopplingar och elförsörjning. Avbrott eller förlust av dessa kan orsaka avbrott i leveransen av VoIP-tjänster till kund och därmed kan Bolagets rykte och tillförlitlighet påverkas. Detta kan orsaka negativa effekter på bolagets omsättning och vinst och kan dessutom leda till förlust av kunder.

Produktrisker

Telekomindustrin där Bolaget verkar karaktäriseras av snabba förändringar i teknologi och standard, och följaktligen sker det en kontinuerlig utveckling av nya produkter och tjänster. Bolaget är beroende av organisationens förmåga att utveckla och marknadsföra nya produkter och tjänster i takt med den övriga marknaden. Det finns risker i samband med förmågan att utveckla nya produkter och tjänster och att kommersialisera dessa på ett framgångsrikt sätt. Oförmåga att anpassa verksamheten efter tekniskifften kan föra med sig att Bolagets produkter och tjänster blir föråldrade. Detta kan leda till inkomstbortfall och ökade utvecklingskostnader.

Marknadsrisker

Marknaden för VoIP-tjänster är relativt ny och omogen och dessutom skiljer sig VoIP-tjänsterna från traditionella telefonitjänster. Det finns en risk att konsumenterna är mindre intresserade av VoIP-teknologin och tar avstånd från den, vilket kan leda till begränsat eller försenat genombrott i marknaden för VoIP-tjänster. Sådana reaktioner på marknaden kommer att begränsa Bolagets förmåga att växa.

Bolaget verkar i en mycket konkurrenskraftig telekomindustri. Därför kommer bolaget hela tiden att utsättas för intensiv konkurrens från olika operatörer med alternativa tjänster som traditionella telefonibolag, kabelbolag, operatörer med trådlös kommunikation och leverantörer av alternativa kommunikationslösningar. Flertalet av dessa konkurrenter är avsevärt större med betydande finansiella resurser jämfört med Sting, och dessutom har de fördelen med en redan stor egen kundbas. Bolagets framgång är framförallt beroende på dess förmåga att attrahera kunder från de existerande telekombolagen.

Bolagets prissättning är betydligt lägre än priserna hos många av konkurrenterna. Priserna på telekomtjänster har dock minskat en hel del de senaste åren och väntas sjunka ytterligare. Det finns en trend att kunder i ökande omfattning byter operatör pga. attraktiv prissättning på tjänsterna, så Bolaget kan därför tvingas minska sina priser. Detta kan leda till att Bolaget tappar kunder och dessutom, genom lägre marginaler, försämrat resultat och lönsamhet.

Finansiella risker

Bolagets strategi innebär en betydande tillväxt. Ytterligare investeringar kan behövas både för att fullfölja den planerade tillväxten och för att svara upp emot nya tekniska innovationer och konkurrens. Det finns ingen garanti att Bolaget kan hämta in ytterligare kapital med fördelaktiga villkor eller kapital över huvud taget. Oförmåga att hämta in ytterligare kapital kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella tillstånd, lönsamhet och förmåga att nå uppsatta mål avseende tillväxt och lönsamhet.

Aktiens osäkerhet och likviditet

Bolagets aktier är för närvarande inte noterade på en officiell börsmarknad, och likviditeten i aktien är därför begränsad. Av denna anledning innebär en investering i Sting en högre risk än en investering i ett bolag som är noterat på en officiell börsmarknad.

Framtidsinriktad information

Detta investment memorandum innehåller framtidsinriktade uttalanden. Alla uttalanden som inte gäller historiska fakta i detta investment memorandum, inkluderat utan begränsning, de uttalanden som gjorts om Bolagets finansiella situation, affärsstrategi, planer och mål för framtida verksamheter, är att betrakta som framtidsinriktade uttalanden. Sådana uttalanden berör kända och okända risker, osäkerhet och andra faktorer som kan orsaka att Bolagets faktiska omsättning, lönsamhet och andra väsentliga värdeskapande åtgärder kan skilja sig markant från omsättning, lönsamhet och andra väsentliga värdeskapande åtgärder uttryckta eller underförstådda i dessa framtidsinriktade uttalanden. Dessa uttalanden är grundade på flera antaganden om Bolagets nuvarande och framtida affärsstrategier och den omgivning som Bolaget agerar inom i framtiden.

Dessa framtidsinriktade uttalanden speglar bara Bolagets uppfattningar och bedömningar i nuläget när detta investment memorandum skrivs. Bolaget avsäger sig uttryckligen från ansvar och skyldighet att uppdatera eller revidera någon framtidsinriktad information i detta memorandum pga. kommande händelser, ändrade förutsättningar eller förändringar i Bolagets förväntningar med avseende på omständigheter som legat till grund för uttalandet.

Verksamhetskritiska avtal

Sting Networks är inte beroende av någon leverantör för att driva sin verksamhet. Det finns alternativa hård- och mjukvaror för alla Stings nuvarande leverantörer. Trafikdelningsavtal med nätverksbolagen som tidigare var statligt ägda, är i de flesta fall inte konkurrensutsatta, men dessa bolag är lagligen bundna att tillhandahålla näten för telekomoperatörer.

Kunder

Stings kunder är för närvarande en varierande och ganska stor grupp. Den största kunden svarade för 14 procent av Stings totala omsättning de första nio månaderna av 2006. Under samma period svarade de 10 största kunderna för 57 procent av den totala omsättningen.

Finansiell information

Notera att Bolaget har brutet räkenskapsår omfattande perioden 1 maj – 30 april. Vid bolagsstämman den 7 maj 2009 beslutades dock att bolaget från och med 1 januari 2010 skall övergå till räkenskapsår sammanfallande med kalenderår.

Bolagets preliminära bokslut för räkenskapsåret 2008/2009 har upprättats i SEK.

Moderbolagets resultaträkning

Resultaträkning (SEK)	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009
Totala Intäkter	7 057 421	22 247 836	23 807 107	31 421 266	30 285 482
Kostnad sålda varor	-1 718 376	-11 123 131	-9 446 992	-13 144 767	-13 680 391
Bruttovinst	5 339 045	11 124 704	14 360 124	18 276 490	16 605 091
<i>Bruttomarginal</i>	76%	50%	60%	58%	53%
Rörelsens kostnader	-3 127 954	-11 559 138	-16 431 651	-32 542 829	-9 415 384
EBITDA	2 211 082	-434 433	-2 071 536	-14 266 339	-7 189 707
Avskrivningar	-106 251	-1 471 853	-3 279 432	-5 577 316	-3 790 104
Omstruktureringskostnader	0	0	0	0	-6 184 893
EBIT	2 104 840	-1 906 286	-5 350 968	-19 843 655	-17 164 704
Finansnetto	-1 329 474	-198 039	-655 279	-662 667	-7 406 009
Resultat efter finansnetto (EBT)	775 367	-2 104 316	-6 006 248	-20 506 322	-24 570 713

Tabell 1: Sting Networks – Moderbolagets resultaträkning

Kommentarer gällande den ekonomiska utvecklingen

Moderbolagets rörelseresultat räkenskapsåret 2008/2009 med justering för omstruktureringskostnader har som synes kraftigt förbättrats från ca 14,3 M SEK till ca 7,2 M SEK negativt.

Med den bantade organisationen och bättre processer kommer bolagets bruttomarginal att förbättras ytterligare och innevarande prognos indikerar att Bolaget kommer att ha ett positivt kassaflöde från och med december 2009.

Intäkterna från verksamheterna i Norge och UK är inte inkluderade i moderbolagets resultat varför koncernens intäkter skall ökas med ytterligare ca 2,1 M SEK.

Kostnaderna för verksamheterna i Norge och UK är inkluderade i moderbolagets resultat eftersom dessa verksamheter sköts av den svenska organisationen.

Moderbolagets balansräkning

Balansräkning (SEK)	2007-04-30	2008-04-30	2009-04-30
Omsättningsstillgångar			
Kassa och bank	38 536 465	4 882 828	979 666
Kundfordringar	4 015 782	4 917 123	4 670 925
Interima kostnader och intäkter	1 974 761	3 144 260	1 921 628
Övriga omsättningsstillgångar	1 320 257	3 031 567	1 170 534
Summa omsättningsstillgångar	45 847 265	15 975 778	8 742 753
Anläggningstillgångar			
Anläggningstillgångar	12 154 068	27 100 208	20 128 218
Summa anläggningstillgångar	12 154 068	27 100 208	20 128 218
Summa tillgångar	58 001 333	43 075 986	28 870 971
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	2 532 096	3 038 788	4 428 819
Skulder till kreditinstitut	2 237 064	2 143 426	2 298 982
Interima kostnader och intäkter	1 344 542	2 597 114	3 964 352
Övriga kortfristiga skulder	1 699 750	2 521 046	4 088 559
Summa kortfristiga skulder	7 813 452	10 300 374	14 780 712
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 294 119	911 749	491 164
Lån från aktieägare	3 180 000	3 180 000	4 180 000
Övriga långfristiga skulder			
Summa långfristiga skulder	4 474 119	5 016 202	4 671 164
Summa skulder	12 287 571	15 316 576	19 451 876
Eget kapital	41 995 762	24 041 410	9 513 993
Ställda säkerheter			
Företagsinteckningar	4 000 000	4 000 000	4 000 000
Belånade kundfordringar	1 871 403	1 661 506	1 828 394
Ansvarförbindelser	Inga	Inga	Inga

Tabell 2: Sting Networks – Moderbolagets balansräkning

Ekonomisk plan

Den ekonomiska planen baseras på aktuella prognoser och uppskattningar gällande företags fortsatta utveckling.

Sammanställning (SEK)	2009 (8 mån)	2009 (12 mån)	2010	2011
Nettoomsättning	15 958	28 870	40 867	54 353
Kostnader sålda varor	-8 546	-14 402	-19 129	-24 910
Bruttovinst	7 412	14 378	21 738	29 443
Bruttomarginal	46%	50%	53%	54%
Rörelsens kostnader	-12 036	-17 243	-19 027	-21 067
EBITDA	-4 624	-2 865	2 711	8 376

Tabell 3: Sting Networks – Ekonomisk plan 2009-2011

Aktiekapital och ägarstruktur

Stings aktiekapital är fördelat på 16 296 000 stycken aktier med samma ägarandel och röstandel.

Aktieägare	Antal aktier	Ägarandel
Hinduja Bank (Switzerland) Ltd	13 435 816	82,45%
Svenska Handelsbanken AB(Publ) (förvaltare)	2 657 334	16,31%
Kjell Backudd	200 000	1,23%
SEB (förvaltare)	1 150	0,01%
Swedbank (förvaltare)	500	0,00%
Annelie Jormelius	400	0,00%
Anita Litzell	400	0,00%
Martin Olof Randén	400	0,00%
Summa	16 296 000	100 %

Tabell 4: Aktiekapital och ägarstruktur före emission

Sting Networks AB (publ.)

Isafjordsgatan 32B
SE-164 40 Kista, SWEDEN

www.stingnetworks.com

