

Anteckningar från aktieträff med C2Sat

Plats: Leksand, Hotell Moskogen

Datum: 2007-08-28

Deltagare från C2Sat: Fredrik Hånell, VD

Anteckningar är nedskrivna av: Åke Isacsson, mail: ake@nojdkund.se

Övrigt: Anteckningarna ska ses som indikationer och har nedtecknats under mötets gång varför detaljriktighet mm. kan vara av mindre art. Det är läsarens egna bedömning som ska gälla vid läsandet av dessa anteckningar. Inget av det som står i detta dokument ska tolkas som löften, expertutlåtanden eller på annat sätt. Det står varje läsare fritt att tolka texten på egen hand. Jag är heller inte satellitexpert.

Mötet började med en kort presentation av Fredrik där han berättade kortfattat om bolaget och verksamheten.

Därefter visades först en kommersiell film för USA marknaden där funktion och provning framgick.

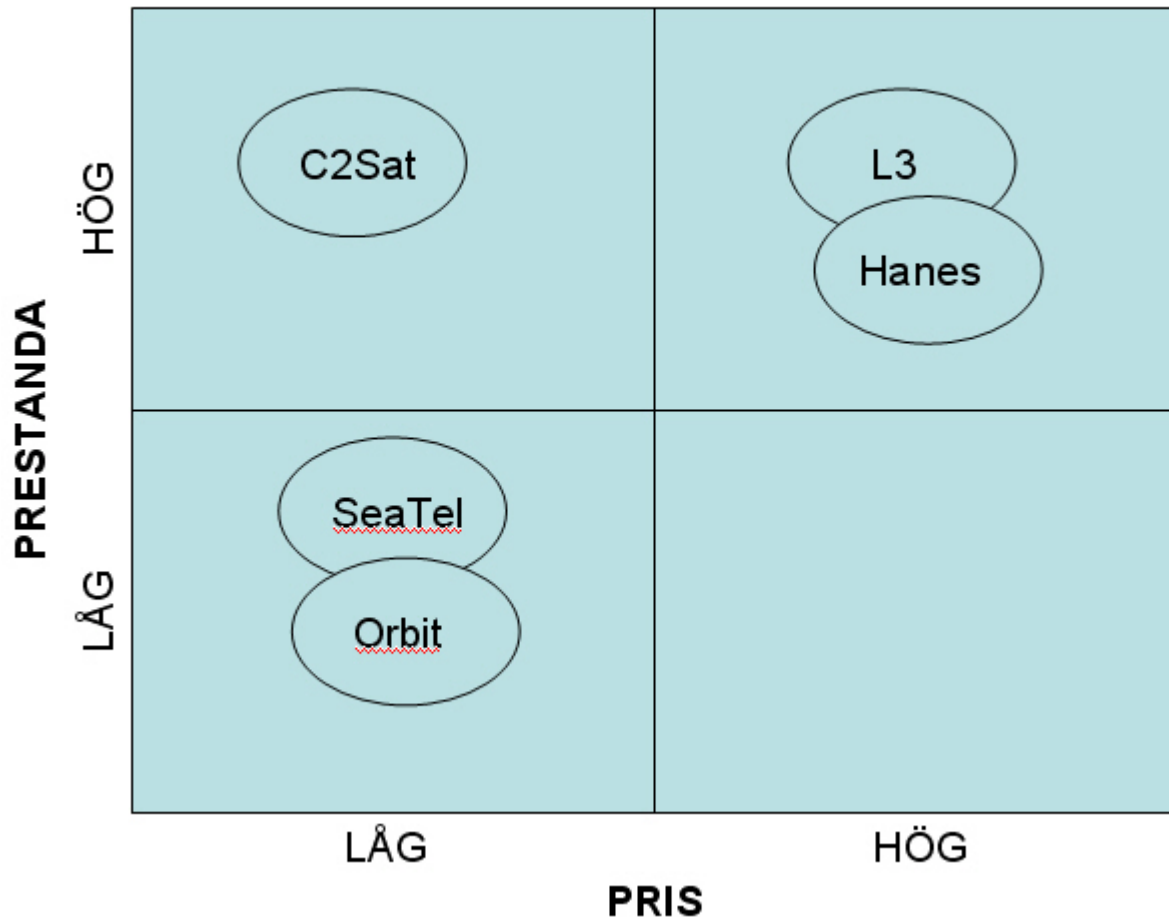
En presentation följde sedan med ingående fakta och utveckling, försäljning samt marknadspositioner.

Nedtecknat under presentationen av Fredrik:

- Den primära målgruppen för systemet är Sjöfart och Militär.
- Den utvecklade antennen är mer noggrann och mer robust än de konkurrenter som finns på marknaden. Dessutom kan samma "rigg" ta olika storlek av koner. Den kan förses med kon upp till 2.4 meter. Detta är viktigt utifrån serviceaspekten dvs. samma reservdelar kan användas på alla modeller. Riggen är utformad för att vara mycket vridstiv och mycket arbete har lagts på detta jobb. Man har förkastat flera olika tidigare versioner av riggar och har nu funnit en optimal konstruktion.
- C2Sat kommer att byta kontor och flytta från Sollentuna till Solna. I koncernen arbetar 12 st anställda varav 4 med försäljning. Av dessa är en person avdelad för Kina och 3 för Sverige.
- Man arbetar mycket med fokus på att optimera produktionsapparaten så att fabriker och produktion kan användas och hanteras så effektivt som möjligt. Inom styrelsen finns kompetens just inom detta område.
- Det berättades lite om teknik och bandbreddskapacitet. Tydligt är det så att när det vara analoga signaler tog det upp mycket bandbredd genom satelliterna. Sen när övergången till digitala signaler kom frigjordes mycket plats och trafiken över satelliterna blev "mindre". Nu med ex HDTV och annan teknik börjar det bli trångt hos satelliterna igen. Det driver upp priserna på bandbredden.
Det intressanta i detta är att ju mer noggrann antenn man har desto mindre bandbredd går det åt.
C2Sat har den mest noggranna antennen av konkurrenterna. Den är dubbelt så noggrann som dom andra. Detta resulterar såklart i en minskad "driftskostnad" för hela systemet och är i dagsläget en klar USP (unique selling point).

- Vi fick se en bild av marknadspositioneringen av de olika konkurrenterna. Jag har ritat om den enligt nedan. Kommentarer onödiga...

MARKNADSPPOSITION



Not: "Hanes" beskrivet i figuren ovan heter Harris och inget annat. Har inte figuren kvar, därav denna notering.

- Angående fabrikerna kan man säga följande:
Kina – Partnern CETC har byggt en fabrikslokal och installerat nödvändiga maskiner för produktion av enheten. Idag sysselsätts 20 personer. Systemet är helt "Made in China" förutom den svarta styrboxen som levereras från C2Sat.
Söderhamn: Fabriken är kapabel att producera enligt forecast. Vi fick se bilder från fabriken och det visades monteringsstationer mm. Antenner i produktion. Vi fick även se testutrymmen där sista fasen är innan leverans där man "testkör" antennen.
- Säljprocessen tar idag 6-18 månader.
Det brukar börja med ett uppslag där kunder är intresserade. Därefter resulterar det i en offert, efter det har man en "short list" dvs de som fortfarande är intresserade och vill gå vidare. Då etableras ett landtest där man visar för kunden rent fysiskt vad antennen klarar av genom att köra den på ex ett lasbilsflak under tiden man mäter prestanda. Därefter görs ett fartygstest dvs en enhet beställs och monteras på ett fartyg för test. Efter detta

sker ett systemtest och därefter kan order börja komma.

Här är ett antal frågor som ställdes under mötet:

- Status på patentansökningarna, hur unikt är systemet?
Fredrik: Vi har fått positiva besked på patent, mer kan inte sägas. Systemet är unikt i sin konstruktion.
- Bedömer ni att pengarna räcker från nyemissionen eller finns det risk för att det blir en ny emission.
Fredrik: Pengarna kommer att räcka
- Hur har sälj och marknadsinsatserna i Washington, Japan och Norge fungerat?
Fredrik: Fått många nya kunduppslag, det har framkommit att C2Sat är en bättre produkt än konkurrenternas i detta segment och att en hel del kunder inte är nöjda med SeaTel och Orbit och att dom välkomnar C2Sat på marknaden.
- Angående utvärderingsinstallationerna, har ni haft någon kritik som gjort att någon kund inte valt att gå vidare med C2Sat.
Fredrik: Nej
- På bolagsstämman meddelades att C2Sat inte ännu fått något nej på någon av upphandlingarna, har det ändrats till dags dato?
Fredrik: Nej, vi har ännu inte fått något nej.
- Vilka områden fokuserar man mest på just nu?
Fredrik: Försäljning
- Kan du uppskatta värdet på antalet uteliggande offerter?
Fredrik: Nej. Dock kan jag säga att vissa av dom är av sådan storlek att dom kan göra att företaget når "Break-Even".
- Vad kostar en antenn?
Fredrik: Ca 3-400 000:- i grundutförande och upp till det dubbla beroende på konfiguration.
- Hur är serviceintervall på antennen?
Fredrik: Vi rekommenderar service vartannat år. Antennen har en mycket låg MTBF (meantime between failure) dvs den behöver inte ha service så ofta. Om vi tittar på ex Orbit så har dom gummihjul på sin konstruktion och dessa måste bytas kontinuerligt. I det fallet måste hela båten in på varv, antennen måste lyftas av, hjulen måste bytas, antennen på plats igen och sen är det klart. C2Sats antenn servas direkt på plats på befintlig installerad plats inne i utrymmet. Detta är såklart också en viktig USP för produkten.