

Nu lyfter vi...



Vad har hänt fram till nu?

Cryptzones resa från starten 2003 till idag har inte sett ut som vi tänkte oss när vi grundade bolaget. Även under resans gång har ledning och styrelse haft mycket svårt att bedöma hur marknaden skulle komma att utvecklas. På ett sätt kan man säga att vi var för tidigt ute. På många sätt liknar vår resa den som många teknikutvecklingsföretag går igenom. Det tar ofta längre tid än man räknar med både att hitta rätt produkttegenskaper och att nå ut till den breda marknaden. I Cryptzones fall var marknaden inte definierad från början och även de kunder som insåg behovet av en ökad säkerhet visste egentligen inte vilka produkter de ville köpa. Successivt har kraven utvecklats till en mer väldefinierad marknad som vi idag benämner Data Leak Prevention (DLP). Denna marknad är under kraftig tillväxt och bedöms under 2009 ha ett totalt värde på \$2 miljarder US med en årlig ökning om ca 25 %, enligt IDG.

Som en följd av att marknadsutvecklingen och bolagets kommersiella genombrott har dragit ut på tiden, har kapital behövts tillföras bolaget genom ett antal nyemissioner. Under våren 2008 antog styrelsen en affärsplan som innebar att bolaget behövde tillföras 15-20 MSEK för att ta sig till ett positivt kassaflöde under andra delen av 2009. En nyemission planerades och genomfördes i december 2008. Olyckligtvis sammanföll denna emission med starten på höstens finanskris och när den stängdes hade bolaget tillförts endast ca 9 MSEK av de planerade 19 MSEK.

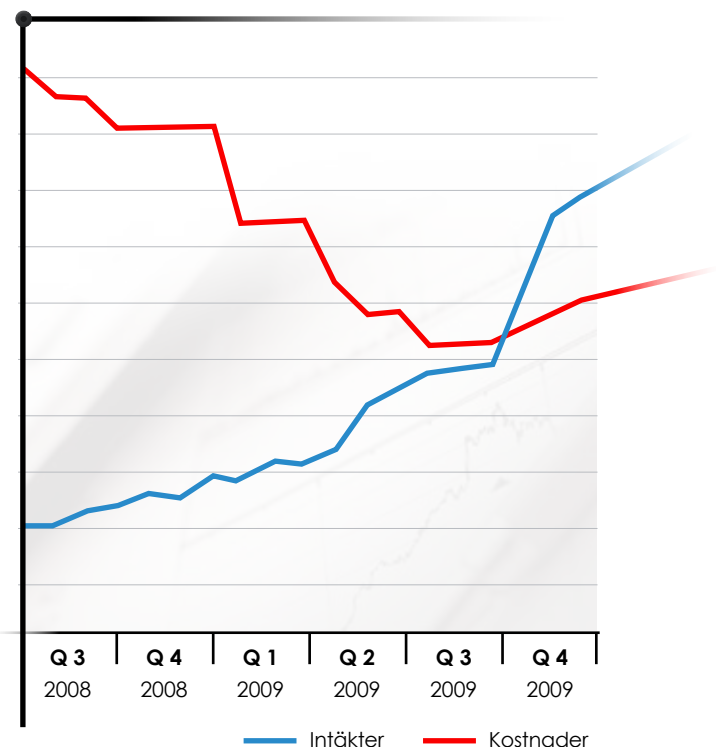
Vi ser idag vår rekonstruktion som en möjlighet till en start av en helt ny fas i Cryptzones utveckling. Bolaget kan gå in i denna nya fas med en marknad under stark tillväxt på vilken vi idag är väl etablerade och med ett helt nytt produktprogram som bevisligen är ett av marknadens bästa. Vi har en upparbetad "pipe" av potentiella affärer och med en trimmad organisation är vi redo att säkra den plan som vi antog under våren 2008. Försäljningen under första kvartalet 2009 har påverkats negativt av finanskrisen och den pågående rekonstruktionen, men vi bedömer att den underliggande efterfrågan för våra produkter har ökat markant. Med sänkta kostnader och en realistisk ökning av försäljningen planerar vi att nå "break-even" under fjärde kvartalet 2009. Vägen dit kommer att kräva att bolaget genom den nyemission vi beslutat genomföra under perioden den 15-29 maj 2009 tillförs 12,9 MSEK.

För att ytterligare markera starten på en ny fas erbjuder bolaget befintliga aktieägare att teckna nya aktier i bolaget till en kurs på 10 öre per aktie. Vi bedömer att detta erbjudande innebär en unik möjlighet till en mycket positiv värdeutveckling under den kommande perioden. Vi hoppas att vi med detta erbjudande har gjort det möjligt för er att följa Cryptzone genom denna nya och avgörande fas och vi ser fram emot att tillsammans med er avsluta 2009 som ett lönsamt bolag.

Våra planer för framtiden

Vi träffade en investerare som efter en noggrann analys av Cryptzone sammanfattade vårt läge enligt följande. "Många bolag faller på mållinjen, skillnaden mellan dem och Cryptzone är att Cryptzone, med sina färdigutvecklade produkter, en något långsam men ändå stadig försäljning, balanserad kostnads massa och trimmad organisation, har passerat mållinjen. Cryptzone har dock ännu inte hunnit in i omklädningsrummet och det blåser storm där ute."

Vi anser att detta uttalande speglar i alla avseenden vår egen bedömning av bolagets situation. Efter att under en lång tid ha utvecklat våra produkter, uppfyller de nu alla krav som ställs från marknaden. Många befintliga kunder köper fler licenser, vilket visar att de är nöjda med produkterna. Vår kostnadsstruktur är väl trimmad och förfrågningarna ökar stadigt på flera av våra marknader.



Denna graf visar vår faktiska och tänkta försäljnings- och kostnadsutveckling. Bolaget har som tidigare meddelats gjort kraftiga kostnadsbesparingar. Med samma försäljningsutveckling som tidigare och med full effekt av kostnadsbesparingarna räknar bolaget med att kunna nå ett positivt kassaflöde under Q4 2009.



Vad är skillnaden idag mot igår?

Vad är den konkreta skillnaden för bolagets situation idag mot vad den var tidigare? Vad är grundläggande för styrelsens tro på att vi nu har en stor möjlighet att nå break-even och börja visa vinst?

- Försäljningen ligger ökande på över 0,5 miljoner per månad de senaste tolv (12) månaderna.
- Den månatliga kostnaden har sänkts från över 2,5 miljoner till under 1 miljon.
- När omsättningen ökat till det dubbla balanserar intäkterna kostnaderna.
- Cryptzone har support- och underhållsavtal till ett belopp som överstiger 1 miljon per år. Denna siffra ökar med vår försäljning som sker då 99 % av våra kunder tecknar support-avtal idag.
- Vi har idag 6 produkter klara för Enterprise-marknaden (gentemot 2 stycken för 1 år sedan).
- Vi har kompletterat våra produkter med ett utvecklingsverktyg som möjliggör nya intäktsmöjligheter/marknader
- Vår säkerhetsplattform SEP 4.0 är klar att lanseras som en service via "Application Service Provider" (ASP).
- Vi har färdigutvecklat vårt system, vilket innebär att vi kan erbjuda andra företag att börja sälja vårt system under sitt eget namn. Så kallad Branded OEM.
- Cryptzone har infört ett hyresmodellkoncept mot slutkund.

Vad gör att vi kommer att lyckas?

Cryptzone har analyserat vad som varit lyckat och vad som har varit mindre lyckosamt i vår säljprocess. Diskussioner har förts med våra partners för att se vad vi kan förbättra. Efter denna analys har vi påbörjat en förändring inom vår marknadsförings- och säljprocess. Vi utvecklar vårt säljbudskap hela tiden men en stor skillnad är följande:

Vi har alltid sagt att vår kärnverksamhet är kryptering, men idag är vår kärntecknologi kryptering och vår kärnverksamhet består av att lösa företagens problem då det gäller att skydda information. Detta kan utföras på många sätt och vi har idag de verktyg som behövs.

- Försäljning via dedikerade Agenter inom väl definierade marknadssegment. Idag har två avtal tecknats för den norska marknaden respektive för NHS, sjukvården i England. Att ha dedikerade Agenter inom olika områden ökar närvaron på nya marknader markant och ökar därmed också möjligheten till affärer. En Agent kostar lite mer i provision jämfört med direktförsäljning men fler affärer ger mer i kassan.
- Koncentration mot Enterprise-företag, avtal med återförsäljare som kommer att hantera alla mindre affärer. Med de resurser vi har idag kommer vi att koncentrera oss på de större affärerna. Det tar oftast lika lång tid att avsluta en affär på 50 000 som en affär på 500 000. Vi kommer att kontraktera några få återförsäljare inom marknaden som kommer att hantera alla mindre affärer. Vår marginal sjunker då det säljs via en återförsäljare men fler affärer ger mer i kassan.
- Samarbete med utvecklings- och konsultbolag som via vårt utvecklingsverktyg kan lösa problem för sina kunder. Då vi nu har möjlighet att låta utvecklingsbolag och konsultbolag utveckla speciallösningar för kunderna kan vi i större utsträckning attrahera dessa att jobba med oss. Även här sjunker vår marginal per affär men fler affärer ger mer i kassan.
- Vi har påbörjat ett arbete med att få Application Service Providers att utöka sitt utbud med våra produkter. Det finns ca 400 ASP:er i Europa som skulle kunna tjäna pengar på att hyra ut våra system som en extra tjänst då de hyr ur Microsoft Office ®. Deras investeringsinsats är minimal och möjligheten att tjäna pengar stor. Priset för vår typ av lösning är ca 50 SEK per månad och användare. En ASP kräver oftast en stor rabatt men fler affärer ger mer i kassan.
- Vi kommer i större utsträckning öka vårt samarbete med andra mjukvaruleverantörer, t.ex. har vi inlett ett samarbete med Microsoft via lanseringen av vårt senaste tillskott, filkryptering för Microsoft Sharepoint ®.
- För att inte tappa mark mot konsumentmarknaden, som börjar visa tecken på att vakna till liv har vi beslutat att erbjuda en bantad version av vår säkerhetslösning kostnadsfritt. Målet är att få många privat-användare som sedan börjar använda systemen på sina företag.

Erbjudandet i sammandrag

Avstämningsdag	8 maj 2009
Teckningskurs	0,10 SEK
Teckningstid	15 -29 maj 2009
Handel i teckningsrätter	15 - 26 maj 2009
Likviddag	29 maj 2009
Antal aktier som tillkommer genom emissionen	128 774 375
Utspädning vid fulltecknad emission	83 procent
Kortnamn på OMX	CZON B
ISIN-kod VPC	SE0002301911

Företrädesrätt

Den som på avstämningsdagen den 8 maj 2009 var registrerad som aktieägare i Cryptzone erbjuds med företrädesrätt att teckna fem (5) nya aktier av serie A respektive serie B för varje ental (1) innehavda registrerade aktier av respektive serie.

Förvaltarregistrerade aktieägare

Ni som på avstämningsdagen den 8 maj var förvaltarregistrerad aktieägare i Cryptzone AB (publ) kommer att få mer information om hur Ni går tillväga för att utnyttja Era teckningsrätter från Er förvaltare. Vid frågor kontakta Er förvaltare.

Vill Ni teckna ytterligare aktier använd bifogad anmälningsedel för teckning av aktier utan företrädesrätt.

Tilldelningsprinciper vid teckning utan stöd av teckningsrätter

I de fall samtliga aktier inte tecknas med teckningsrätt skall styrelsen, inom ramen för emissionens högsta belopp, besluta i vad mån tilldelning av aktier tecknade utan stöd av teckningsrätt skall äga rum samt hur sådan eventuell tilldelning skall ske. Styrelsens avsikt är att fördela dessa aktier till dem som anmält intresse för teckning. Styrelsen förbehåller sig dock rätten att prioritera anmält intresse från personer som bedöms vara av särskild betydelse för bolagets verksamhet och resultat.

Anmälan insändes till

Thenberg & Kinde Fondkommission AB (publ)
Att: Emissioner, Box 2108, 403 12 GÖTEBORG
Tel: 031-745 50 30 | Fax: 031-711 22 31

Anmälan kan även lämnas direkt på nedanstående adress:

Thenberg & Kinde Fondkommission AB (publ), Strandvägen 7B, entré 3, 114 56 Stockholm