



Investment Memorandum

**Inbjudan till teckning av aktier i Ironroad AB (publ)
inför listning på Aktietorget**

Teckningstid 27 november – 11 december 2009

► Innehåll

Ironroad i korthet	3
VMS i Sverige – framtida ekonomiskt scenario	6
Inbjudan till att teckna aktier	7
VD:n har ordet	9
VMS – den tredje produkten i trilogin SMS, MMS och VMS	10
Marknad	12
Konkurrens	13
Strategier	14
Partners	15
SWOT-analys	16
Finansiell information	17
Kompletterande information	21
Riskfaktorer	23
Ledande befattningshavare	24
Aktiekapitalets utveckling och ägarstruktur	25
Skatteaspekter i Sverige	27

Spridning av memorandumet

Erbjudandet riktar sig inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än som följer av svensk rätt. Memorandumet får inte distribueras i Amerikas Förenta Stater, Kanada eller något annat land där distributionen eller erbjudandet kräver åtgärder enligt ovan eller strider mot regler i ett sådant land.



► Ironroad i korthet



Bakgrund

Ironroad AB (publ), med huvudkontor i Stockholm, och dotterbolag i Indonesien samt inom kort även i Filippinerna, startade sin verksamhet i början av 2006 som ett produktutvecklingsföretag för mobila videotjänster. Bolaget rönt snabbt stor uppmärksamhet och tilldelades dessutom Guldmobilen år 2006 såsom Årets Nykomling. Idag har bolaget tagit steget in på messaging-marknaden med produkten VMS – den tredje produkten i trilogin SMS, MMS och VMS (Video Messaging Services).

Ironroad har idag utvecklat VMS till en väl fungerande produkt som nu skall lanseras i stor skala. För närvarande är Ironroad i Sverige live med Telia, Tele 2 och Tre samt har

samarbetsavtal med tolv innehållsleverantörer. Dessutom för bolaget slutförhandlingar med ett antal större mediebolag om att förmedla deras videoinnehåll till slutanvändare genom VMS.

I *Indonesien* är Ironroad live med tre mobiloperatörer som sammanlagt har 100 miljoner abonnenter. Utöver detta har Ironroad samarbetsavtal med SCM, Indonesiens största mediebolag, om att förmedla deras videoinnehåll i form av nyheter, skvaller etc.

Liknande avtal är nära förestående med mediebolag och mobiloperatörer i bland annat *Filippinerna*, *USA* och *Brasilien*.

I *Finland* har bolaget ett marknadssamarbete med Tieto att etablera VMS, och de har redan uttryckt önskemål om att följa upp med fler länder i Norden och Europa.



Bolagets produkt – VMS

VMS är en tjänst som gör att företag och konsumenter på ett enkelt och billigt sätt kan se, skapa och skicka videoklipp till och från mobilen. VMS baseras på samma grundprinciper som SMS och MMS och är en vidareutveckling av dessa produkter.

VMS baseras på en egenutvecklad teknisk plattform som är mycket skalbar och därför snabbt kan utökas för att klara av ett mycket stort antal användare.

VMS är ett skyddat varumärke inom EU och Ironroad har dessutom fått PCT-godkännande för sin patentansökan (metodpatent) till tekniken runt produkten.

Så vitt bolaget känner till så är Ironroad ensamma på marknaden att erbjuda VMS.

För att inse potentialen kan nämnas att prognosen är att det i Sverige kommer skickas över 10 miljarder SMS och 200 miljoner MMS i år, och tillväxten är stark. I Indonesien skickas det över en miljard SMS om dagen! Om vi antar att inom tre år så kommer vart 100:e meddelande som skickas vara ett VMS så skulle det innebära att det skickas 10.000.000 VMS om dagen, enbart i Indonesien.

Kunder

Ironroads kunder kan delas upp i operatörer, partners och slutanvändare.

- *Operatörer* – Vi ansluter vår teknikplattform till deras 3G-nätverk och har en revenue share med dem på debiteringen av VMS till slutanvändarna. Med VMS får mobiloperatörerna

en ny intäktskälla utan att behöva göra några nya investeringar, då videokanalen i deras nät står näst intill helt outnyttjad.

- *Innehållsleverantörer* – Globala och lokala partners som har video- och eller bildinnehåll och som genom VMS skickar ut det till sina kunder (Premium VMS). Intäkter erhålls främst genom reklam men även genom prenumerationer.

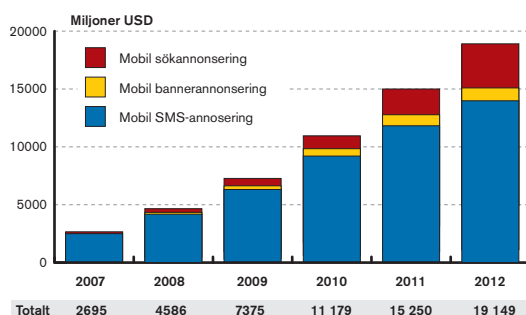
- *Slutanvändare* – Slutanvändaren använder VMS främst för meddelanden mellan person till person (P2P) samt att titta på videor från innehållsleverantörer.

Marknad

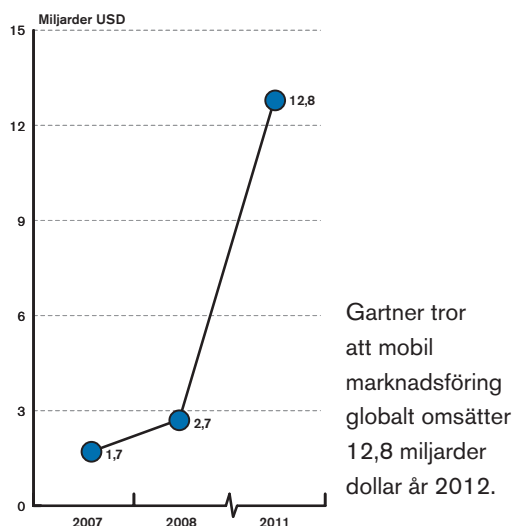
Mobilen blir alltmer oundgänglig i människors liv och växer inte bara i antalet abonnenter runt om i världen utan också i antalet användningsområden. Från att tidigare endast vara en förmedlare av röstsamtal har nu mobilen utvecklats till en "universalapparat" som också är en kamera, spelkonsol, dator, etc. Som exempel kan nämnas att 74 % av alla meddelanden i världen, inklusive e-mail, nu skickas via en mobiltelefon.

Denna särställning gör att mobilen i framtiden kommer att bli den viktigaste reklamplatsen för företag. Analysföretaget Gartner tror att mobil marknadsföring globalt redan år 2011 kommer att omsätta 12,8 miljarder dollar. Det som hittills hindrat utvecklingen är helt enkelt tekniken. Nu finns VMS som är enkelt och billigt att använda för både slutanvändare och annonsörer.

Analysfirmor spår miljardtillväxt



Enligt IE-marketers prognos väntas den globala omsättningen för mobil annonsering öka successivt. Prognosen för 2012 ligger på drygt 19 miljarder dollar.



Strategi

Genom att hjälpa mobiloperatörerna att hitta en alternativ inkomstkälla till de alltmer stagnande intäkterna från röstsamtal, kommer

Ironroad i dem få långsiktiga partners att bygga upp ett samarbete med.

Andra samarbetspartners är företag och organisationer som genom VMS på ett billigt och enkelt sätt kan skicka ut videoklipp till sina kunder. Tillämpningsområdena är närmast oändliga såsom exempelvis ledningen vill informera anställda, innehållsleverantörer som skickar ut videoklipp till sina kunder, idrottsföreningar som skickar ut information till supportrar, reklamkampanjer, etc.

När mobilanvändarna har vant sig vid att titta på VMS från företag och organisationer kommer de börja skapa egna VMS och skicka till varandra. I samband med att VMS etableras utomlands kopplas användarna ihop i vårt system, vilket betyder att man kan skicka VMS utan roamingavgifter mellan länderna. Genom detta försvårar vi också för konkurrenter att etablera sig.

Mål

År 2010 skall vi ha lanserat VMS i ytterligare sex länder och samtidigt ha 500 samarbetspartners, främst i form av innehållsleverantörer, världen över.

Vår långsiktiga vision är att det inom tre år skickas fler VMS än MMS på företagets respektive marknader.

Avsikt med emissionen

Avsikten med föreliggande emission är att dels ge Ironroad ökade resurser för marknadsföring och försäljning samt fortsatt utveckling av VMS, dels att skapa en spridning av aktien i och med att vi samtidigt listar Ironroad på Aktietorget.

► VMS i Sverige – framtida ekonomiskt scenario

Nedan redovisas ett möjligt scenario för utveckling av VMS de kommande åren i Sverige. Kalkylen bygger på förutsättningarna att Ironroad får nödvändig finansiering och att samarbetet med innehållsleverantörer kommer igång i stor skala.

Affärsmodellen består i att vid varje uppkoppling av ett VMS får Ironroad 30 öre från mobiloperatören ifråga. Slutanvändarna i sin tur betalar mellan 99 öre och 1,99 till mobiloperatörerna för varje sådan uppkoppling, men kan då under fyra minuter ta emot och skicka så många VMS som önskas.

	2010	2011	2012
Antal samarbetspartners* vid årets slut	200	500	2000
Antal VMS** vid årets slut (miljoner)	48	167	450
Omsättning (miljoner kr)	12	45	90
Resultat (miljoner kr)	3	12	45

* främst i form av innehållsleverantörer som skickar ut eget material men även t. ex. konsulter som hjälper till att sälja in VMS.

** om SMS och MMS växer lika mycket i genomsnitt som de gjort de senaste tre åren så kommer det år 2012 att skickas 35 miljarder SMS och 420 miljoner MMS bara i Sverige.



► Inbjudan till teckning av aktier i Ironroad

Med Ironroad avses i detta memorandum Ironroad AB (publ) med organisationsnummer 556526-6748. Härmed försäkras, såvitt Bolagets styrelse känner till, att uppgifterna i memorandumet överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting av väsentlig betydelse är utelämnat, som skulle kunna påverka den bild av Bolaget som tecknas i detta memorandum. I övrigt hänvisas till redogörelsen i memorandumet, vilket har upprättats med anledning av den föreliggande nyemissionen. Ansvariga för memorandumets upprättande har i huvudsak varit styrelseordförande Fredric Forsman och verkställande direktör Magnus Kniving.

Föreliggande memorandum är ej ett prospekt och har ej registrerats av Finansinspektionen eller annan myndighet. För frågor i samband med föreliggande emission, kontakta Styrelseordförande Fredric Forsman, telefon 073-517 0007.

Motiv för emissionen

De medel som nu tas in ska användas för att finansiera en vidareutveckling av organisationen inom framför allt marknadsföring/försäljning. Allt i syfte att få till stånd en ökning av antalet partners och slutanvändare till VMS.

Emissionen riktar sig till befintliga aktieägare och nya investerare.

Villkor i emissionen

Styrelsen i Ironroad har den 20 november 2009 beslutat, i enlighet med bemyndigande av bolagsstämman, att emittera lägst 350 000 och högst 700 000 nya aktier med ett kvotvärde på en krona vardera, och

därmed öka bolagets aktiekapital med lägst 350 000 och högst 700 000 kronor. Med en teckningskurs på 11 kronor per aktie kommer emissionen att inbringa maximalt 7 700 000 kronor. Emissions- och garantikostnader beräknas uppgå till cirka 850 000 kronor.

Teckningskurs

Teckningskursen har fastställts till 11 kronor per aktie. Inget courtage utgår.

Teckningsposter

Teckning sker med 400 aktier i varje post.

Teckningspostens pris

En teckningspost kostar 4 400 kronor.

Teckningstid

Teckning pågår mellan den 27 november t.o.m. den 11 december, 2009.

Anmälan

Anmälan om teckning är bindande och görs på särskild anmälningssedel som senast den 11 december 2009 skall ha inkommit till:

Aktieinvest FK AB

Att: Emittentservice

113 89 Stockholm

alternativt fax 08-506 517 01

eller inskannad per e-post till:

emittentservice@aktieinvest.se

Styrelsen förbehåller sig rätten att besluta om förlängning av teckningstiden samt att emissionen skall fullföljas även om den ej tecknas fullt ut.

Nyemissionen till hälften garanterad

Bolaget har per den 6 november 2009, genom skriftliga avtal erhållit garantiteckning för de aktier som inte tecknas av annan intill ett belopp om 3 850 000 kr, dvs för halva emissionsvolymen. Garanter är Davegårdh & Käll Fonder AB (2 420 000 kr), RL Allkonsult (550 000 kr), Myacom invest AB (110 000 kr), Hegel AB (550 000 kr) LOC AB (110 000 kr) och BGL Management AB (110 000 kr). För samtliga dessa åtaganden utgår 9 procents provision.

Principer för tilldelning

Vid tilldelning kommer styrelsen att eftersträva att bolaget får en bred ägarfördelning. Vid övertäckning beslutar styrelsen om tilldelning av aktier vilket innebär att tilldelning kan komma att ske med färre antal poster än anmälan avser. Tilldelning är inte beroende av när under teckningstiden teckningssedeln lämnas. Tilldelning till emissionsgaranter skall endast ske till den del samtliga aktier inte har kunnat fördelas.

Besked om tilldelning

När fördelning av aktier fastställts sänds avräkningsnotor ut till de, som erhållit tilldelning. De som inte tilldelats aktier erhåller inget meddelande. Om teckningstiden förlängs flyttas tiden för besked om tilldelning fram med motsvarande antal dagar.

Likviddag

Full betalning för tecknade aktier skall erläggas kontant enligt anvisningar som sänds ut i samband med godkännande om tilldelning. Tilldelningen är ej godkänd förrän full likvid är erlagd.

Aktiebok

Bolagets aktiebok förs av Euroclear Sweden AB (tidigare VPC AB), Box 7822, 103 97 Stockholm. Aktieägare i Bolaget erhåller inga fysiska aktiebrev. Samtliga transaktioner med Bolagets aktier sker på elektronisk väg genom behöriga banker och värdepappersförvaltare. Aktier som nyemitteras kommer att registreras på person i elektroniskt format vilket beräknas ske i slutet av december 2009.

Handel på AktieTorget

Bolaget har godkänts av AktieTorgets styrelse för upptagande till handel på AktieTorgets handelslista under förutsättning att spridningskravet för aktien är uppfyllt. I samband med listningen kommer resultatet av emissionen att offentliggöras via ett pressmeddelande. Första handelsdag är beräknad till måndagen 11 januari 2010.

Handelsbeteckningen kommer att vara IRON. ISIN-kod är SE0003083401

Läsaren bör ha i åtanke att Ironroads framtida utveckling och resultat kan skilja sig väsentligt från bolagets förväntningar. Ironroad gör inga utfästelser att offentligt uppdatera eller revidera framåtriktade uttalanden till följd av ny information, framtida händelser eller annat utöver vad som följer av lag.

Stockholm i november 2009
Styrelsen

► **VD:n har ordet**

Dagens mobila tjänster vänder sig nästan uteslutande till dem som är mest tekniskt kunniga och som dagligen använder mobilen för att surfa på Internet. Allt fokus med all den konkurrens det innebär läggs på denna mindre grupp.

Ironroad har valt att även inkludera den stora majoriteten som fortfarande använder sin telefon enbart för röstsamtal. Då VMS-tjänsten är enkel att komma igång med kan långt fler mobilabonnenter förhöja sin användarupplevelse med rörliga bilder och samtidigt använda gamla telefonhanteringsvanor.

Lansering i Sverige

Mjuklansering av VMS har visat på ett tydligt proof of concept då mer än 35 procent av användarna som anmält intresse har börjat kunna använda VMS och detta självmant på distans utan att någon visat hur det går till. Detta är revolutionerande siffror då motsvarande siffror för andra mobila tjänster sällan överskrider ett par procent.

Internationell expansion

Vi expanderar nu internationellt via vårt regionkontor i Indonesien och i Sveriges närområde.

Vi har även samarbetspartners som kommer att etablera VMS på olika marknader.



Fler VMS än MMS inom tre år

Vår målsättning är att det skickas fler VMS än MMS i de länder där vi lanserat. De senaste åren har användandet av MMS i Sverige ökat med cirka 50 procent varje år och det kommer i år skickas knappa 200 miljoner MMS.

*Magnus Kniving
Verkställande Direktör*

► **VMS – tredje produkten i trilogin SMS, MMS & VMS**

Bakgrund

Ironroad AB, med huvudkontor i Stockholm, startade sin verksamhet i början av 2006 som ett produktutvecklingsföretag för mobila tjänster som baseras på videosamtal. Bolaget rönt snabbt uppmärksamhet och tecknade globalt samarbetsavtal med Ericsson och tilldelades dessutom Guldmobilen år 2006 såsom Årets Nykomling.

Samarbetet med Ericsson ledde snabbt till avtal för bolagets community-tjänster (chat, blogg, dating, etc.) med operatörer och mediaföretag världen runt. I samband med detta öppnades Ironroads kontor i Filippinerna och Indonesien upp, både för utveckling och kundsupport. Omsättningen år 2007 hamnade på 7,2 MSEK.

I början av 2008 stod bolaget inför ett strategival. Lanseringen av bolagets community-tjänster på olika marknader hade visat att de varit populära hos slutanvändarna och att tekniken fungerade, men också att det är oerhört dyrt att driva utvecklingen framåt på egen hand och att community-tjänster fortfarande var en relativt liten nischprodukt på mobilen. Bolaget såg en möjlighet att med sin teknik komma in på den betydligt större och mer lukrativa messaging-marknaden och utvecklade därför under 2008 VMS.

Egenutvecklad teknisk plattform

VMS är baserat på en egenutvecklad teknikplattform. Med VMS kan mobilanvändare se, kommentera, skapa samt skicka video-



meddelanden. Tjänsten har utformats för att vara enkel att använda och bygger på samma grundprinciper som föregångarna med intuitiva kommandon som – ”Tryck 1 för att spela in, Tryck 2 för din inkorg...”.

VMS fungerar på samtliga mobiltelefoner (om inte telefonen kan hantera videosamtal ersätts det med röst) och kan börja användas direkt utan att någon nedladdning av en klient behöver göras. All lagring av meddelanden sker centralt och tar inget minne från mobilen.

Premium VMS

VMS kan också användas av företag och organisationer för att massdistribuera videoklipp ut till kunder, anställda, medlemmar, etc. och kallas då Premium VMS. Tillämpningsområdena är närmast oändliga såsom exempelvis när ledningen vill informera sina anställda, innehållsleverantörer som skickar ut videoklipp till sina kunder, idrottsföreningar som skickar ut information till supportrar, reklamkampanjer, etc.

Intäktsmodellerna för innehållsleverantörerna kan se olika ut med allt från betalning per VMS eller prenumeration från slutanvändarna till fullt reklamfinansierat (t.ex. ett kort reklaminslag på fem sek visas innan videoklipppet).

Person till person VMS

VMS mellan privatpersoner har samma användningsområden och kan skickas vid samma tillfällen som ett vanligt SMS. Produkterna kan på sikt bli ett naturligt komplement till varandra då det ibland passar bättre med text och ibland bättre med ett rörliga bilder. VMS har, förutom att video är mer innehållsrikt än text, fördelen att det går mycket snabbare att skicka långa meddelanden.

I samband med att VMS etableras utomlands kopplas användarna ihop i vårt system, vilket betyder att man kan skicka VMS utan roamingavgifter mellan länderna.



► Marknad

Skulle du kunna tänka dig att vara utan din mobiltelefon en hel dag?

Vad är det första du gör när du går av flyget?

Vad tar du fram när du blir lämnad ensam vid cafébordet?

Svaren på dessa retoriska frågor visar hur mobilen förändrat vårt beteende de senaste tio åren. Nästan ingen lämnar hemmet utan mobilen nuförtiden. Marknaden är enorm och växer fortfarande explosionsartat. Inte bara antalet användare runt om i världen ökar utan också antalet användningsområden då mobilen numera används till även andra saker än att bara förmedla röstsamtal. Som exempel kan nämnas att 74 procent av alla meddelanden i världen, inklusive e-mail, idag skickas via en mobiltelefon (59 procent för ett år sedan) enligt TNS. Prognosen för antalet skickade SMS i världen år 2012 uppgår till 3,7 triljoner.

Ytterligare en trend är att allt fler nu även använder mobilen för att se på rörliga bilder. Över 60 procent av internetanvändarna ser på videoklipp på nätet på sajter som Youtube och denna vana kommer att spridas alltmer till mobilen.



Tack vare mobilens särställning är mobilreklam överlägsen andra former av reklam, då den erbjuder en direkt och personlig kanal till konsumenterna. Konsumenterna har även möjlighet att snabbt agera på reklamen (Svara på undersökningar, rösta i tävlingar, använda rabattkuponger etc.)

Det som hittills hindrat utvecklingen är helt enkelt tekniken. Nu finns VMS som är enkelt och billigt att använda för både slutanvändare och annonsörer.

► Konkurrens

Ironroad är ensamma på marknaden med att tillhandahålla VMS. Idag finns dock ett antal tjänster som tillfredställer ett liknande behov hos konsumenterna – SMS, MMS, wap, etc.

SMS

Fördelen med SMS är att det är billigt och lättillgängligt. Nackdelen med SMS är att det saknas videofunktion som förhöjer upplevelsen. VMS kan därför föredras framför SMS just för att det är mer personligt. SMS används främst mellan privatpersoner.

MMS

MMS består av texter, bilder och till viss del kortare videoklipp som främst skickas mellan privatpersoner. Till skillnad från VMS lagras MMS direkt i telefonen vilket innebär, förutom att det tar minnesplats, att det är omöjligt för innehållsägaren att styra över vad som händer med innehållet efter det att MMS:et har skickats. Dessutom är det krångligt för många användare att få MMS att fungera då specialinställningar från operatören kan krävas.

WAP

Är den vanligaste tekniken som möjliggör surfning på Internet från mobiltelefoner. Tekniken är dock väldigt dyr för slutanvändaren som inte har tillvalsabonnemang, (hos Tre kostar det exempelvis 10 kr per Mbit att jämföra med 99 öre för ett VMS för ett videoklipp på cirka 3 Mbit). Dessutom hanterar varje telefon wap-länkar olika, vilket gör att bara de stora innehållsleverantörerna har råd med att hålla sig med mobilsidor då de är för dyra att administrera. Dessutom finns det ingen möjlighet till interaktivitet med slutanvändaren.



► Strategier

Ironroads målgrupp kan delas upp i operatörer, partners och slutanvändare.

Mobiloperatörerna

Ironroad samarbetar med Telia, Tele2 och Tre, Indosat och XL, som alla erbjuder VMS till sina mobilabonnenter. Med VMS får mobiloperatörerna en ny intäktskälla utan att behöva göra några nya investeringar, då videokanalen i deras nät står näst intill helt outnyttjad. Detta behövs då de senaste årens framgång, mobilt bredband, blir allt svårare att krama vinster ur då trängseln i denna del av nätet ökar med nya investeringar till följd. Dessutom sjunker intäkterna för röstsamtal med över 5–10 procent per år och mobiloperatörerna måste ständigt hitta nya intäkter för att kompensera för detta bortfall.

Det är viktigt att intensifiera samarbetet med mobiloperatörerna. Samarbetet kan vara exempelvis reklamkampanjer, informationsseminarier, operatörens hemsidor, etc. Mobiloperatörerna är dock tungrodda organisationer med lång framförhållning och därför kommer vi inledningsvis använda oss av andra för att öka spridningen av VMS.

Fas 1: Premium-VMS

För att snabbt komma ut på marknaden kommer Ironroad att samarbeta med innehållsleverantörer såsom TV-bolag, tidningar, communities, etc. som använder VMS för att skicka ut videoklipp till sina kunder, så kallade Premium-VMS. Dessa innehållsleverantörer kan genom VMS till ett mycket lågt pris massdistribuera videoklipp. För vissa kan det bli ett sätt att skapa nya intäkter genom att ta ut avgifter från användare eller genom reklam, medan andra ser det som ett sätt att

kommunicera med medlemmar, anställda eller kunder. Innehållsleverantörer kan också vara organisationer, exempelvis politiska, som vill nå ut med sitt budskap till sina medlemmar eller den lokala fotbollsklubben som vill skicka ut måklipp till föräldrarna. Enkelheten att skapa, skicka och se på videoklipp tillsammans med vårt systems skalbarhet gör att alla kan använda VMS – stora som små. Innehållsleverantörerna kommer med automatik marknadsföra VMS när de skickar videoklipp till sina användare. För dem är VMS bara verktyget att massdistribuera videoinnehåll. Vi vet att vi har lyckats när det står SMS:a, MMS:a eller VMS:a in dina tips på Aftonbladets eller någon annan tidnings hemsida. Begreppet har då blivit allmänt accepterat och blir svårt att byta ut för konkurrenter.

Fas 2: Person till person VMS och Global VMS

Nästa steg, efter det att användarna har vant sig vid att titta på videoklipp genom Premium-VMS, är att de vidarebefordrar dessa till vänner och bekanta. Därefter är det ett naturligt steg att skapa egna VMS och skicka till varandra. VMS skall ses som en naturlig utveckling av SMS och ett komplement när man vill skicka rörliga bilder istället för bara text.

Våra primärkunder, mobiloperatörerna, har redan aviserat att de kommer att stötta vår lansering under hösten och att de sedan vill ta VMS till deras övriga marknader utomlands. I samband med utlandsexpansionen knyter vi ihop länderna genom Globala VMS, där användarna kan skicka videoklipp över gränserna utan roamingavgifter.

► Partners

Inom nästan alla områden i samhället finns det idag behov av att skicka videoklipp och möjligheterna till samarbeten är nästan obegränsade. Allt från mediebyråer som säljer in VMS som en mediekanal för sina kunder, videouthyrningsföretag som skickar ut trailers till sina medlemmar, klädföretaget som skickar ut en reklamfilm med de senaste kampanjkläderna, reseföretaget som skickar ut reseinformation en vecka innan kunden ska anlända inspelat av någon av värdarna på hotellet, till kändisar som videobloggar och skickar ut klipp i realtid från nattklubben, politiker som för ut sitt budskap och där potentiella väljare kan ge direkt feedback i mobilen, snabbköpskedjor som skickar ut dagens recept med en video som visar hur man tillagar rätten, sportklubben som skickar ut tränarens kommentarer före matchen, etc.

Exempel på lanseringar november 2009



Mogi, Sveriges Bästa Videobloggare

Mogi vann Veckorevyns pris som bästa videobloggare 2009. Med VMS kan alla som följer Mogi se hennes klipp på sin mobil. Lanseras i kombination med ett kaffeerbjudande där nya prenumeranter får en kaffekupong direkt på mobilen.



Searchfactory (TextTV)

Searchfactory har gedigen erfarenhet av annonsförsäljning och ansvarar idag för all annonsförsäljning på kommersiell Text-TV i Sverige. De senaste mätningarna visar att 1/3 del av Sveriges befolkning använder Text-TV varje dag. Med VMS kan Searchfactory addera ett stort mervärde till sina annonsörer genom att erbjudanden och tjänster kan distribueras direkt till tittarens mobiltelefon.



Stockontv

Stockontv är en kanal för rörlig finansiell information. Stockontv nyproducerar eller förädlar företags- och produktfilmer för webben på uppdrag av bolag direkt eller av deras IR-/ PR- byrå eller produktionsbolag. Filmerna hittar du sen både här och hos alla nätbanker och handelsplatser som Stockontv har avtal med. Med VMS kan en slutanvändare prenumerera på den information som önskas och få den skickad direkt till mobilen.

► SWOT-analys

Situationsanalysen ligger till grund för de styrkor, svagheter, möjligheter och hot som Ironroad står inför.

Styrkor

- Har utvecklat tjänsten och är först ut på marknaden med att erbjuda den.
- Varumärkesskyddat i Europa.
- VMS är live i Sverige och Indonesien med de största teleoperatörerna.
- Tjänsten är utvecklad med största möjliga användarvänlighet.

Svagheter

- Okänt varumärke och tjänst för konsumenter.
- Volymkänsligt, måste få bra volymer på VMS.
- Video kan inte visas på icke 3G-telefoner utan användaren får nöja sig med ljud (2G, 2,5G).

Möjligheter

- Starka relationer till operatörer möjliggör snabb expansion i andra länder.
- Den ekonomiska krisen kan bidra till att konkurrenter har svårare att kopiera tjänsten.
- Reklam i mobilen börjar sakta accepteras.
- Snabb kommunikation.

Hot

- Den ekonomiska krisen kan medföra att företag är mindre benägna att prova nya marknadskanaler.
- Kvaliteten på tjänsten upplevs som dålig på grund av dålig 3G-täckning i vissa områden och accepteras därför inte av konsumenterna.
- Avtal med alla operatörer i varje land krävs för att VMS skall bli en standardprodukt istället för en nischprodukt.



► Finansiell information

På följande sidor presenteras finansiell utveckling i sammandrag för Ironroad. Informationen är hämtad från reviderade årsredovisningar, med undantag för siffrorna för perioden januari – september 2009, vilka inte har varit föremål för granskning av bolagets revisor. Samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder har använts i denna finansiella översikt avseende niomånaders-

perioden som i tidigare upprättade årsredovisningar. Bolagets årsredovisningar kan laddas ner från Bolagets hemsida www.ironroad.com alternativt rekvireras från Bolagets huvudkontor. Originalen avseende dessa rapporter finns tillgängliga för inspektion på bolagets huvudkontor med adress Karlavägen 65, 114 49 Stockholm, telefon 070-778 47 25.



RESULTATRÄKNING			
	Per 30 september	Januari - december	
(kSEK)	2009	2008	2007
Nettoomsättning	137	998	7 152
Aktiverat arbete för egen räkning	2 531	3 804	0
Övriga rörelseintäkter	391	206	0
Övriga externa kostnader	-3 218	-8 316	-7 662
Personalkostnader	-1 079	-2 368	-4 929
Avskrivningar	-1 099	-950	-779
Övriga kostnader	-31	-43	0
Rörelseresultat	-2 368	-6 669	-6 218
Finansnetto	-189	-575	-142
Resultat före skatt	-2 557	-7 244	-6 360
Skatt	0	0	0
Resultat efter skatt	-2 557	-7 244	-6 360
BALANSRÄKNING			
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	7 270	5 692	2 558
Materiella anläggningstillgångar	523	669	976
Finansiella anläggningstillgångar	104	104	289
Summa anläggningstillgångar	7 897	6 465	3 823
Kortfristiga fordringar	114	1 569	4 369
Kassa och bank	-88	-1 338	309
Summa omsättningstillgångar	26	231	4 678
SUMMA TILLGÅNGAR	7 923	6 696	8 501
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	3 968	3 734	4 154
Långfristiga skulder	2 417	1 792	0
Kortfristiga skulder	1 538	1 170	4 347
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	7 923	6 696	8 501

FÖRÄNDRING EGET KAPITAL			
	Per 30 sept	Januari–december	
	2009	2008	2007
Ingående eget kapital enligt balansräkning	3 734	4 154	4 192
Nyemission	2 790	4 124	6 322
Aktieägartillskott		2 700	0
Periodens resultat	-2 557	-7 244	-6 359
EGET KAPITAL VID PERIODENS SLUT	3 967	3 734	4 154

KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN

2007

Omsättning

Ironroads omsättning uppgick under räkenskapsperioden till 7 152 tkr, utgörande till allra största delen uppstartsavgifter till kunder för företagets produkter samt konsultarbeten. Bolagets dåvarande största kund, ett dotterbolag till ett amerikanskt bolag listat på Nasdaq, hamnade i finansiella svårigheter och kunde inte betala en skuld till bolaget uppgående till dryga 3,5 mkr. I anledning av detta reserverade sig bolagets revisor om värdet på posten kundfordringar i balansräkningen. Styrelsen ansåg dock att eftersom kunden hade betalt ansemliga belopp tidigare och uppgett att detta bara var en temporär likviditetskris, så skulle hela beloppet tas upp i balansräkningen.

Resultat

Periodens resultat blev -6 359 tkr. Skälet till det svaga resultatet var att bolaget expanderade kraftigt i främst Sydostasien med uppbyggande av regionala kontor och utbildning av inhemsk personal.

Anläggningstillgångar

Bolaget förvärvade genom en inkråmsöverlåtelse personal och immateriella rättigheter från den teknikleverantör som bolaget använt. Detta gjordes för att trygga att all teknik och know-how relaterade till bolagets produkter stannar långsiktigt i bolaget. Posten för goodwill i anledning av förvärvet uppgick till 2 474 tkr och skrivs av med 20 procent årligen.

2008

Omsättning

I början av 2008 stod bolaget inför ett strategival. Lanseringen av bolagets community-tjänster på olika marknader hade visat att de varit populära hos slutanvändarna och att tekniken fungerade, men också att sådana tjänster fortfarande var en liten nischprodukt på mobilen och att de ständigt måste specialanpassas. Detta innebar höga kostnader för bolaget. Allt fokus år 2008 lades därför på att utveckla VMS och omsättningen sjönk därför markant.

Resultat

Resultatet för perioden uppgick till -7 244 tkr. Det dåliga resultatet berodde på hög kostnadsmassa och dålig omsättning. Dock förde utvecklingen av VMS med sig betydande besparingar i form av utvecklingsarbeten eftersom VMS är en generisk produkt som inte behöver specialanpassas gentemot mobiloperatörer och mediaföretag som bolagets tidigare produkter. Ironroad kunde därför banta organisation och kostnadsmassa rejält under hösten 2008.

Anläggningstillgångar

Bolaget aktiverade forsknings- och utvecklingsarbeten för VMS i balansräkningen under året. Posten uppgick till 3 804 tkr och skrivs av under en femårsperiod.

2009-09-30

Omsättning

Bolagets verksamhet har under de tre första kvartalen präglats av sluttester av VMS inför höstens lansering i Sverige och Sydostasien och därför har omsättningen varit fortsatt låg. Under perioden har bolaget också till fullo skrivit bort den kundfordran som bolagets revisor uppmärksammade i revisionsberättelsen.

Resultat

Periodens resultat blev -2 557 tkr, en avsevärd förbättring gentemot samma period förra året då bolagets kostnadsbesparingar slagit igenom fullt ut.

Anläggningstillgångar

Bolaget aktiverade forsknings- och utvecklingsarbeten för vidareutveckling av VMS i balansräkningen under året. Därmed är VMS färdig att lanseras i stor skala. Posten uppgick till 2 531 tkr och skrivs av under en femårsperiod. Under perioden har bolaget startat ett dotterbolag i Indonesien. På grund av komplicerade regler för utländska företag att bilda bolag i landet, ägs för tillfället aktierna av den lokala VD:n. Ironroad har dock rätt att förvärva majoriteten av aktierna för en krona och avser göra detta i samband med upprättande av årsbokslutet för år 2009.

Tiden fram till emissionens slutförande och därefter

Rörelsekapital

Bolaget har genom bryggfinansiering från större aktieägare samt mindre emissioner, som redovisats under aktiekapitalets utveckling nedan, klarat av likviditetsbehovet fram till dess spridningsemissionen är slutförd. I samband med inbetalningen av emissionslikviden kommer dessa kortfristiga lån att återbetalas. Vid fulltecknad emission bedömer styrelsen att det ej skall krävas något ytterligare finansieringsbehov för att driva bolaget vidare i vart fall nästa år ut. Behov att ta in ytterligare kapital kan dock uppkomma om lanseringen av VMS blir så framgångsrik att expansionstakten måste ökas på ytterligare för att tillgodose marknadens efterfrågan eller om denna emission ej blir fulltecknad.

► Kompletterande information



Information om bolaget

Bolaget bildades 1995-10-06 såsom ett lagerbolag och var vilande under många till dess den nuvarande verksamheten påbörjades den 1 januari 2006. Svensk rätt och svenska aktiebolagslagen har varit tillämplig vid bolagsbildning och verksamhetens bedrivande. Bolaget har sitt säte i Stockholms kommun. Bolagets revisor är Olle Ericsson (auktoriserad) med adress c/o Ericsson & Lejonhird, Luntmakargatan 54, 113 24 Stockholm.

Koncernstruktur

Bolaget avser att bedriva verksamheten i respektive land med dotterbolag. I Sverige kommer verksamheten drivas av ett helägt dotterbolag under firman Ironroad Sverige AB. Ironroad AB kommer snarast möjligt renodlas till att bli ett holdingbolag och innehavare av immateriella rättigheter runt

produkten VMS. För att kunna vara flexibel och snabb i expansionen av VMS runt om i världen kommer bolaget att teckna licensavtal för vissa geografiska områden.

Varumärke och patentansökan

Bolaget har registrerat VMS som ett varumärke inom EU (klass 38) och ansökt om varumärkesregistrering för övriga större marknader i världen som är anslutna till Madridprotokollet. Dessutom har Bolaget fått ett PCT-godkännande avseende patentansökan för VMS.

Ersättningar till VD, övriga ledande befattningshavare och styrelse

Under perioden januari – september 2009 har en månadslön till VD utgått med motsvarande 38 000 kr, utbetalt i form av konsultarvoden och som lön.

Pensionskostnader till VD uppgick till 0 kr. Under samma period utgick lön till andra ledande befattningshavare i Ironroad med motsvarande 38 000 kr i månadslön. Övriga ledande befattningshavare i Ironroad är vår utvecklingschef, operativa chef samt vår produktchef.

Inget styrelsearvode har utbetalts under årets period, men en styrelseledamot har fakturerat bolaget 120 000 kr för tjänster utöver ordinarie styrelsearbete.

Alla ersättningar skall alltid vara marknadsanpassade och individuella och baserade på varje individs ansvar, roll, kompetens och befattning. Bolaget har för närvarande inget incitamentsprogram för styrelse, ledning eller anställda, men har för avsikt att besluta om ett sådant i början av nästa år. Villkoren för ett sådant incitamentsprogram skall dock vara marknadsmässiga och jämförbara andra bolags med liknande struktur som Ironroads.

Konkurser och likvidationer

Inga styrelseledamöter och eller ledande befattningshavare har under de senaste fem åren varit verksamma som styrelseledamot eller i ledande ställning i bolag som försatts i konkurs eller varit föremål för likvidation.

Försäkringar

Bolaget har en traditionell företagsförsäkring via Nordeuropa Försäkring AB.

Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

Ironroad har uttagna företagsinteckningar om totalt 1,5 mkr, som ställts som säkerhet för bolagets kredit hos en svensk bank.

Vidare har ALMI sekundär rätt till företagshypoteket för deras lån. För bolagets samtliga kreditförbindelser hos banken har bolagets grundare lämnat en sammanlagd borgen om 1,5 mkr. Villkorat aktieägartillskott finns om totalt 1 314 150 SEK.

Under förutsättning att bolaget har balanserade vinstmedel överstigande noll, kan den redovisade nettovinsten användas till återbetalning av kvarvarande villkorade aktieägartillskott. Beslut om detta skall fattas av årsstämman.

Aktieägarlån

I anledning av pågående finanskris har bolaget haft svårt att få sedvanlig bankfinansiering och har därför under de senaste månaderna lånat pengar av några av huvudägarna för att täcka kostnader för bland annat föreliggande emission. Beloppet uppgår till sammanlagt 875 000 kr och kommer betalas tillbaka vid årsskiftet. En årlig ränta på 12 procent kommer att debiteras under låneperioden.

Twister

Bolaget är inte part i och har inte kännedom om något rättsligt förfarande som har eller kan förväntas få väsentlig ekonomisk betydelse för bolaget eller dess verksamhet.

Handlingar införlivade genom hänvisning

I memorandumet har följande dokument införlivats genom hänvisning till att de finns tillgängliga på företagets hemsida: de tre senaste årsredovisningarna jämte revisionsberättelser samt bolagsordning. Dessa finns att hämta på www.ironroad.com

► Riskfaktorer

Ovan under rubriken "SWOT-analys" har beskrivits risker och möjligheter som finns förknippade med bolagets produkt. En investering i Ironroad innebär också andra risker som främst är förknippade med externa faktorer. I beaktande av att bolaget endast har bedrivit sin verksamhet under en begränsad tid kan risken ses som extra stor. Nedan redogörs för ett antal riskfaktorer som har betydelse för bedömningen av företaget och dess aktie. Riskfaktorerna är inte framställda i prioriteringsordning och gör inte anspråk på att vara heltäckande.

Bolagsrisker

Konkurrenter

Ironroad är verksam inom ett område med oerhörd stor prognostiserad framtida intjäningsförmåga. I anledning av detta kommer sannolikt inom kort multinationella företag med stora ekonomiska resurser att etablera sig inom Bolagets verksamhetsområde. Ironroad har bland annat genom varumärkesskydd och patentansökan försökt skydda sig mot detta, men med bolagets begränsade finansiella resurser kan det ändå vara svårt att förhindra att de stora aktörerna på marknaden tar marknadsandelar på vår bekostnad.

Intjäningsförmåga

Det kan inte uteslutas att det tar längre tid än beräknat, innan bolaget når ett positivt kassaflöde. Ett misslyckande i att generera vinster i tillräcklig omfattning kan påverka bolagets marknadsvärde.

Nyckelpersoner och medarbetare

Ironroads VD, styrelse och medarbetare har stor kompetens och lång erfarenhet inom bolagets verksamhetsområde. En förlust av en eller flera nyckelpersoner kan komma att medföra negativa konsekvenser för Ironroads verksamhet och resultat. Bolaget arbetar dock hårt med att minska beroendet genom en god dokumentation av rutiner och arbetsmetoder

Aktien

Handel på AktieTorget

Bolagets aktie avses att listas på AktieTorget. Under perioder då en aktiv och likvid handel inte uppnås eller blir varaktig kan det uppstå svårigheter för aktieägare att sälja sina aktier. Det finns också en risk att marknadskursen över tiden avsevärt kan skilja sig från kursen i detta erbjudande.

► Ledande befattningshavare

Fredric Forsman, Styrelseordförande



Född: 1965
Utbildning: Jur kand, Lunds Universitet
Huvudsaklig sysselsättning: Advokat
Tidigare befattningar: Managing Partner Advokatfirman Glimstedt i Baltikum 1997–2008
Andra styrelseuppdrag: 24h Technologies AB (publ), SIA Catella Corporate Finance och ABC Fasadvård AB
Aktieinnehav i Ironroad: 442 063 aktier privat
Adress: Nås genom Bolagets adress

Magnus Kniving, VD och styrelseledamot



Född: 1968
Utbildning: Systemvetenskap, Stockholms Universitet
Huvudsaklig sysselsättning: VD
Tidigare befattningar: Entreprenör och grundare till ett flertal IT-företag.
Andra styrelseuppdrag: TXL Europe AB, IP Movers AB och TXL Invest AB
Aktieinnehav i Ironroad: 449 424 aktier privat och genom bolag
Adress: Nås genom Bolagets adress

Ronne Hamerslag, styrelseledamot



Född: 1969
Utbildning: Civilingenjör, Kungliga Tekniska Högskolan
Huvudsaklig sysselsättning: Konsult
Tidigare befattningar: Director, Product Management for Multimedia Enterprise Solutions at Ericsson
Övriga styrelseuppdrag: Manergize AB och ordförande i Exsero Technology AB
Aktieinnehav i Ironroad: 120 937 aktier genom bolag
Adress: Nås genom Bolagets adress

Louise Arén, styrelseledamot



Född: 1974
Utbildning: Studier på Henley Management Collage, UK
Huvudsaklig sysselsättning: Global Director for Integrated Marketing hos AB Vin & Sprit
Tidigare befattningar: Affärsutvecklingschef HI3g AB, operativ chef på Transvoice AB samt olika befattningar inom MTG-koncernen.
Andra styrelseuppdrag: Inga
Aktieinnehav i Ironroad: 0 aktier
Adress: Nås genom Bolagets adress

Stephan Knowles chef, Utvecklingschef



Född: 1969
Utbildning: Datorvetenskap, Uppsala Universitet
Huvudsaklig sysselsättning: CTO
Tidigare befattningar: Entreprenör och grundare till ett flertal IT-företag.
Andra styrelseuppdrag: Inga.
Aktieinnehav i Ironroad: 264 606 aktier privat och genom bolag
Adress: Nås genom Bolagets adress

Jonas Litborn, Operativ chef



Född: 1978
Utbildning: Magister i företagsekonomi, Stockholms universitet
Huvudsaklig sysselsättning: Operativ chef
Tidigare befattningar: Director of Customer Service, Neonode Inc
Andra styrelseuppdrag: Styrelseordförande i 24h Technologies AB (publ)
Aktieinnehav i Ironroad: 35 033 privat
Adress: Nås genom Bolagets adress

Johan Holmberg, Produktchef



Född: 1968
Utbildning: Beckmans Designhögskola
Huvudsaklig sysselsättning: Produktchef
Tidigare befattningar: Drivt reklambyrå, Projektledare 1 Trappa AB, Grundare Majcon AB
Andra styrelseuppdrag: Majcon AB
Aktieinnehav i Ironroad: 138 866 aktier privat och genom bolag
Adress: Nås genom Bolagets adress

Alla styrelseledamöter är valda fram till nästa årsstämma och ingen ersättning utgår vid uppdragets upphörande. Ingen av de i styrelsen ingående ledamöterna eller de ledande befattningshavarna under de senaste fem åren dömts i bedrägerirelaterade mål, drabbats av myndigheters sanktioner eller anklagelser, eller förbjudits av domstol att ingå som medlem av bolagets förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan, eller från att ha en övergripande funktion hos bolaget. Inga styrelseledamöter eller personer som ingår i ledningen anses ha privata intressen som står i strid med bolagets intressen.

► Aktiekapitalets utveckling och ägarstruktur

Aktiekapitalets utveckling från Bolagets bildande

År	Transaktion	Förändring av antalet aktier	Totalt antal aktier	Ökning av aktiekapital	Kvotvärde
1995	Nybildning	1 000	1 000	100 000	100
2001	Nyemission	1 500	2 500	150 000	100
2006	Apport- och kvittningsemission	2 524 621	2 274 621	2 524 621	1
2007	Nyemission	78 082	2 602 703	78 082	1
2007	Nyemission	166 128	2 768 831	166 128	1
2007	Nyemission	176 700	2 945 531	176 700	1
2008	Nyemission	266 100	3 211 631	266 100	1
2008	Nyemission	187 390	3 399 021	187 390	1
2009	Nyemission	289 136	3 688 157	289 136	1
2009	Nyemission	222 789	3 910 946	222 789	1
2009	Nyemission	373 777	4 284 723	373 777	1
2009	Riktad emission	60 000	4 344 723	60 000	1
2009	Nyemission	67 200	4 411 923	67 200	1

Aktiekapitalet skall enligt bolagsordningen utgöra lägst 2 000 000 kronor och högst 8 000 000 kronor. Det finns endast ett aktieslag. Aktiernas kvotvärde är 1 kr per aktie och samtliga emitterade aktier är fullt inbetalda. Samtliga aktier får överlåtas fritt och ger lika rätt till resultat, tillgångar och utdelning samt motsvarar en röst.

På extra stämma den 14 september 2009 beslutades att ge styrelsen bemyndigande att vid ett eller flera tillfällen under tiden fram till

nästa årsstämma fatta beslut om nyemission av aktier mot kontant betalning och/eller med bestämmelse om apport eller kvittning och att därvid kunna avvika från aktieägarnas företrädesrätt. Genom utnyttjande av ovanstående bemyndigande kan antalet aktier i Bolaget öka med högst 1 500 000 aktier, varav 700 000 aktier kommer användas inom ramen för föreliggande emissionsbeslut.

Värderingen före emission uppgår till 48 531 153 kr.

Ägarstruktur före emission

Ägare	Antal aktier	Procent
TXL Invest AB	853 862	19,35
Davisa Ltd	472 560	10,71
Fredric Forsman	442 063	10,02
Varakani Ltd	387 602	8,79
Kurt Flodin	318 636	7,22
Health Runner AB	232 250	5,26
U&P i Nynäshamn AB	130 965	2,97
Manergize AB	120 937	2,74
Jan Litborn	115 000	2,61
Viktorija Tiulienė	106 317	2,41
Rolandas Matiliauskas	106 100	2,40
Skånebil Invest AB	94 128	2,13
Stephan Knowles	55 014	1,25
Övriga	976 289	22,13
Totalt	4 411 723	100,00

Ägarstruktur efter emission vid fullteckning

Ägare	Antal aktier	Procent
TXL Invest AB	853 862	16,70
Davisa Ltd	472 560	9,24
Fredric Forsman	442 063	8,65
Varakani Ltd	387 602	7,58
Kurt Flodin	318 636	6,23
Health Runner AB	232 250	4,54
U&P i Nynäshamn AB	130 965	2,56
Manergize AB	120 937	2,37
Jan Litborn	115 000	2,25
Viktorija Tiulienė	106 317	2,08
Rolandas Matiliauskas	106 100	2,08
Skånebil Invest AB	94 128	1,84
Stephan Knowles	55 014	1,08
Övriga	1 676 289	32,79
Totalt	5 111 723	100,00

Det finns inga utställda teckningsoptioner, konvertibler eller andra instrument i bolaget för närvarande. Styrelsen avser dock under början av år 2010 att föreslå att teckningsoptioner utfärdas för ledande befattningshavare och personal. Sådant beslut fattas på bolagsstämma och antalet teckningsoptioner skall då inte uppgå mer än till högst 5 procent av det totala antalet aktier i bolaget. Bolagets största aktieägare, TXL Invest AB, samt styrelseordföranden Fredric Forsman har förbundit sig att under de tolv första månaderna från första handelsdag på Aktietorget inte avyttra mer än 10 procent av sitt respektive innehav av aktier.

► Skatteaspekter i Sverige

Inledning

Följande sammanfattning av skattekonsekvenser för investerare, som är eller blir aktieägare i Ironroad AB (publ) genom denna nyemission, är baserad på aktuell lagstiftning och är endast avsedd som allmän information.

Den skattemässiga behandlingen av varje enskild aktieägare beror delvis på dennes egen situation. Särskilda skattekonsekvenser, som ej finns beskrivna i det följande, kan bli aktuella för vissa kategorier av skattskyldiga, inklusive personer ej bosatta i Sverige. Framställningen omfattar bland annat inte de fall där aktie innehas som omsättningstillgång eller innehas av handelsbolag.

Utdelning

Mottagen utdelning är i sin helhet skattepliktig för fysiska personer och dödsbon. Beskattning sker i inkomstlaget kapital. Skattesatsen är för närvarande 30 procent.

För juridiska personers innehav av så kallade kapitalplaceringsaktier gäller att hela utdelningen utgör skattepliktig inkomst av näringsverksamhet. Skattesatsen är för närvarande 26,3 procent.

För svenska aktiebolag och ekonomiska föreningar föreligger skattefri utdelning på så kallade näringsbetingade aktier. Noterade andelar anses näringsbetingade under förutsättning att andelsinnehavet motsvarar minst 10 procent av rösterna eller att innehavet betingas av rörelsen. Skattefrihet för utdelning på noterade aktier förutsätter att aktierna inte avyttras inom ett år från det att aktierna blev näringsbetingade för innehavaren. Kravet på innehavstid måste inte vara uppfyllt vid utdelningstillfället.

Försäljning av aktier

Genomsnittsmetoden

Vid avyttring av aktier i Ironroad AB (publ) skall genomsnittsmetoden användas oavsett om säljaren är en fysisk eller en juridisk person. Enligt denna metod skall anskaffningsvärdet för en aktie utgöras av den genomsnittliga anskaffningskostnaden för aktier av samma slag och sort beräknat på grundval av faktiska anskaffningskostnader och hänsyn taget till inträffade förändringar (såsom split eller fondemission) avseende innehavet. Som ett alternativ till genomsnittsmetoden kan ifråga om marknadsnoterade aktier den så kallade schablonregeln användas. Denna regel innebär att omkostnadsbeloppet får beräknas till 20 procent av försäljningspriset efter avdrag.

Privatpersoner

Vid försäljning av aktier beskattas fysiska personer och dödsbon för kapitalvinsten i inkomstlaget kapital. Skattesatsen är för närvarande 30 procent. Kapitalförlust på aktier är samma år avdragsgill mot vinst på andra aktier eller mot andra marknadsnoterade delägarätter (med undantag för andelar i investeringsfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter). Till den del förlusten inte är fullt ut avdragsgill enligt ovan är den avdragsgill med 70 procent mot andra kapitalinkomster. Om det uppkommer ett underskott i inkomstlaget kapital, medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt med 30 procent för underskott som uppgår till högst 100 000 kronor och med 21 procent för underskott därutöver. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

Juridiska personer

Juridiska personer utom dödsbon beskattas för kapitalvinster i inkomstslaget näringsverksamhet för närvarande till skattesatsen 26,3 procent. Vinsten beräknas dock enligt vanliga regler. Kapitalförluster på aktier, som innehas som kapitalplacering, får endast kvittas mot kapitalvinster på aktier och aktierelaterade instrument. Om vissa villkor är uppfyllda kan förlust även kvittas mot kapitalvinster på aktier och aktierelaterade instrument som uppkommit i bolag inom samma koncern, under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger. En inte utnyttjad förlust får utnyttjas mot kapitalvinst på aktier eller aktierelaterade instrument utan begränsning framåt i tiden. För näringsbetingat innehav av noterade aktier gäller för närvarande att ingen avdragsrätt föreligger för förluster samtidigt som vinster ej är skattepliktiga under förutsättning att aktierna inte avyttras inom ett år från det att andelarna blivit näringsbetingade hos innehavaren.

Fåmansaktiebolag

För fåmansaktiebolag gäller särskilda regler. Dessa berör dock endast sådana aktieägare eller närstående till denne, som är verk samma i bolaget i betydande omfattning. Beskrivningen av prospektet avser endast fall där ägaren är passiv, och dessa särskilda regler behandlas därför inte närmare här.

Arvs- och gåvobeskattning

Arvs- och gåvobeskattningen är sedan 17 december 2004 slopad, varpå ingen arvs- eller gåvobeskattning utgår vid förvärv av aktier genom arv eller gåva.

Kupongskatt

För aktieägare bosatta i utlandet, som erhåller utdelning från Sverige, innehålls normalt kupongskatt. Skattesatsen är för närvarande 30 procent, som i allmänhet reduceras genom tillämpligt dubbelbeskattningsavtal. För utländskt bolag som innehaft näringsbetingad aktie i minst ett år kan dock utdelningen vara skattefri om skattefrihet hade förelegat om det utländska bolaget hade varit ett svenskt företag. I Sverige är det normalt Euroclear, som svarar för att kupongskatt innehålls. I de fall aktier är förvaltarregistrerade, svarar förvaltaren för kupongskatteavdraget.

