



– VMS är enkelt och billigt att använda för både slutanvändare och annonsörer, säger Magnus Kniving, VD, Ironroad.

Världslanserar plattform för videomeddelanden i mobilen

Nyemitterande Ironroad är först på marknaden med en egenutvecklad och varumärkesskyddad tjänst för videomeddelanden i mobilen – VMS. Nu görs en bred lansering av tjänsten i Sverige och utomlands.

Med VMS (Video Messaging Services) kan mobilanvändare se, kommentera, skapa och skicka videomeddelanden. VMS kan också användas av företag och organisationer för att massdistribuera videoklipp till kunder, anställda, medlemmar etc. Tjänsten, som utvecklats med stort fokus på användarvänlighet, är redan i drift i Sverige och Indonesien i samarbete med de största teleoperatörerna.

– VMS ska ses som en vidareutveckling av SMS och MMS och ett komplement när man vill skicka rörliga bilder. Tjänsten har utvecklats för att vara så enkel som möjligt och bygger på lättbegripliga kommandon som Tryck 1 för att spela in, Tryck 2 för din inkorg, och så vidare. Enkelheten tillsammans med vårt systems skalbarhet gör att alla kan använda VMS, förklarar Ironroads VD Magnus Kniving.

VMS fungerar på samtliga mobiltelefoner och kan börja användas direkt utan nedladdning av en klient. All lagring av meddelanden sker centralt och tar därför inget minne från mobilen. Om telefonen inte kan hantera videosamtal så ersätts det med röst.

Ny intäktskälla för operatörer

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

– Med VMS får mobiloperatörerna en ny intäktskälla utan att behöva göra några nya investeringar, då videokanalen i deras nät står näst intill outnyttjad, framhåller Magnus Kniving.

Affärsmodellen består i att Ironroad får en del av intäkten från mobiloperatören vid varje VMS-uppkoppling. Slut användarna betalar mellan 99 öre och 1,99 kronor till mobiloperatören för varje uppkoppling och kan då ta emot och skicka så många VMS som önskas under fyra minuter.

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

Explosionsartad tillväxt

Mobilen har förändrat vårt beteende de senaste åren. Marknaden är enorm och fortsätter att växa explosionsartat. Inte bara antalet användare ökar runt om i världen utan också antalet användningsområden. Enligt TNS skickas i dag 74 procent av alla meddelanden i världen, inklusive e-mail, via en mobiltelefon. Ytterligare en trend är att allt fler även använder mobilen för att se på rörliga bilder.

– Över 60 procent av Internetanvändarna ser på videoklipp på nätet på sajter som Youtube. Detta kommer att spridas alltmer till mobilen, säger Magnus Kniving.

Ironroad AB (publ), med huvudkontor i Stockholm och dotterbolag i Indonesien, startade sin verksamhet 2006 som ett produktutvecklingsföretag för mobila tjänster baserade på videosamtal. Verksamheten ledde snabbt till avtal med operatörer och mediaföretag världen runt. I början av 2008 stod dock bolaget inför ett strategival.

– Communitytjänster var fortfarande en relativt liten nischprodukt på mobilen. Vi såg istället en möjlighet att komma in på den betydligt större och mer lukrativa messaging-marknaden och utvecklade därför VMS under 2008, berättar Magnus Kniving.

Samarbetsavtal i flera länder

Utvecklingsarbetet har lett till en väl fungerande produkt som nu lanseras i stor skala. Ironroads produkt är för närvarande live ibland annat Sverige med Telia, Tele2 och Tre. I Sverige har bolaget också samarbetsavtal med tolv innehållsleverantörer. I Indonesien är Ironroad live med tre mobiloperatörer med sammanlagt 100 miljoner abonnenter. Utöver detta har bolaget samarbetsavtal med SCM, Indonesiens största mediabolag, om att förmedla deras videoinnehåll i form av nyheter, skvaller med mera. Liknande avtal är nära förestående med mediebolag och mobiloperatörer i bland annat Filippinerna, USA och Brasilien. I Finland finns ett marknadsarbete med Tieto om att etablera VMS.

Ensamma på marknaden

Ironroad är ensam på marknaden med att tillhandahålla VMS. Det finns ett antal andra tjänster som tillgodoser liknande behov hos konsumenterna men med olika begränsningar som saknas hos VMS.

– Vår målsättning är att VMS ska bli större än MMS i Sverige inom tre år.

Användandet av MMS har ökat med ca 50% varje år de senaste åren, och i år kommer det att skickas nästan 200

miljoner MMS i Sverige. Min bedömning är att VMS kommer att växa ännu snabbare. Dels därför att VMS:ets rörliga bilder har fler användningsområden än MMS:ets enstaka bild dels tack vare den uppmärksamhet och det stöd VMS kommer att få genom alla företag och organisationer som använder sig av tjänsten för att skicka ut nyhetsklipp, reklam, information med mera, förklarar Magnus Kniving.

Pågående nyemission

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.

– Våra starka relationer till operatörer möjliggör snabb expansion även i andra länder. År 2010 ska vi ha lanserat VMS i ytterligare sex länder och samtidigt ha 500 samarbetspartners världen över, främst i form av innehållsleverantörer, säger Magnus Kniving.

Avsikten med den pågående nyemissionen är att ge Ironroad ökade resurser för marknadsföring och försäljning samt fortsatt utveckling av VMS. Syftet är också att skapa en spridning av aktien i samband med listning på Aktietorget. Första handelsdag är beräknad till 11 januari 2010.



● Erbjudandet i sammandrag

Teckningskurs: 11 SEK per aktie
Teckningspost: 400 aktier
Emissionsbelopp: 7,7 MSEK
Antal aktier före nyemission: 4,4 miljoner
Antal emitterade aktier: 700 000 st
Sista teckningsdag: fredag 11 december
Info och memorandum: www.ironroad.com
Telefon: 070-778 47 11
Kontaktperson: Magnus Kniving