

Går på børs via n

TELEKOM:

Teknologi-selskapet UMS vil noteres på Oslo Axess. Det skjer på utradisjonelt vis - gjennom Nordnet. Målet er flest mulig private aksjonærer.

SVEN CHR. STENVAAG
SVEN.STENVAAG@FINANSAVISEN.NO

– Jeg tror dette er første gang tegning i forbindelse med en børsnotering kun skjer via internett, sier Anders Skar, daglig leder i Nordnet.

Selskapet UMS (Unified Messaging Systems), som frem til nå er blitt handlet i gråmarkedet, varslet 9. desember at man ønsker å notere seg på Oslo Axess. Det skjer på utradisjonelt vis.

Tilbudet til allmenheten om å tegne aksjer blir nemlig kun tilgjengelig via Nordnet. Selv om Arctic Securities står for selve tilretteleggingen, ønsker selskapet et helt annet fokus på private aksjonærer. Nordnet har allerede startet markedsføringen av IPO'en mot sine kunder på hjemmesiden.

«En eventuell tildeling er kurtasjefri hos oss», skriver Nordnet, som skal stå for halvparten av de 20 prosent i selskapet som selges ved notering.

Nettmegleren frister også kundene med «fastpris» på tegningskursen. Den blir på 1,25 kroner aksjen, uansett hvor stor tegningsinteressen blir.

– Privatpersoner som tegner seg via UMS tegner til samme pris som institusjonelle kunder. Dette er veldig positivt i en tid hvor vi ser tendenser til økt forskjellsbehandling og diskriminering av private aksjonærer, sier Skar.

Ønsker likvid aksje

Bakgrunnen for at UMS gjør noteringen via Nordnet er at de ønsker flest mulig aksjonærer, samt en aktiv, interessert aksjonærbase.

– Vi ønsker likviditet og interesse for selskapet i annenhåndsmarkedet, og dette er hovedgrunnen for at vi velger å gjøre børsnoteringen via Nordnet, sier investor og nest største eier i UMS, Eigil Stray Spetalen

Han har vært med i selskapet siden starten, og har med seg finanskjendiser som broren Øystein Stray Spetalen, Einar J. Greve, Gunnar Hvammen, Tore Aksel Voldberg og Reidar Fougner.



■ UMS vil på Oslo Axess ■ Varslingselskap vil bli

Finansavisen skrev i mars i fjor at Arne Blystad kom inn på eiersiden i forbindelse med oppkjøpet av norske Cellvision. Han eier 1,26 prosent, mens sist årsrapport viser at John Fredriksen og Geveran eide over fem prosent ved årsskiftet.

– Kjøpet gir oss eierskap til verdensledende teknologi som er en del av vår verdikjede og vi får nå kontroll på både teknologien og menneskene bak den, uttalte UMS-sjef Espen Gylvik til Finansavisen.

Så hva driver egentlig selskapet med?

Terror og katastrofer

Forretningsidéen til UMS er å levere kritiske massekommunikasjonsløsninger. Selskapets over 1.200 kunder over hele verden er myndigheter, nødetater, kommuner og store pri-



INVESTOR: Arne Blystad.
FOTO: EIVIND YGGESETH

vate selskaper.

Hovedproduktet heter UMS Alert og er bygget på en infrastruktur bestående av ulike moduler og kommunikasjonskanaler. Den gir ferdig pakketerte løsninger som gruppevarsling, servicevarsling,



STORAKSJONÆR: Eigil Stray Spetalen.
FOTO: IVÁN KVERME

lokasjonsbasert varsling og befolkningsvarsling.

– Våre kommunikasjons- og varslingstjenester strekker seg helt fra generiske sms mot selskapers kundebase, til mer kritisk varsling for eksempelvis vann- og strømsel-



PÅ AKSJONÆRJAKT: Anders Skar, Nordnet.
FOTO: NORDNET

skaper, til mannskapsinnkallingsløsninger og helt opp til komplekse installasjoner på nasjonalt nivå, forteller adm. direktør Espen Gylvik til Finansavisen.

– Skjer det en ulykke kan kundene med vår lokasjonsbaserte løsning

ettmegler



«folkeaksje»

BRUKER NORDNET: Arctic Securities er tilrettelegger for emisjonen og noteringen av UMS, men adm. direktør Espen Gylvik vil få med seg aksjesparerne på eiersiden gjennom et samarbeid med Nordnet. FOTO: IVÁN KVERME

UMS (Unified Messaging Systems)

- Unified Messaging Systems er et norsk teknologiselskap med internasjonal virksomhet med hovedkontor i Oslo.
- Har flere enn 1200 kunder over hele verden og når over 100 millioner mennesker med sine systemer for befolkningsvarsling.
- Forretningsmodellen bygges opp rundt «recurring revenue». Mesteparten av kostnadene er dekket pr. i dag gjennom årlige avtaler med myndigheter,

kommuner og selskaper. Målsetningen er en vekst på 20 prosent i faste inntekter årlig.

- Omsatte i 2015 for 81,8 millioner kroner, med et negativt resultat på 22 millioner kroner.
- I noteringen selger man ut 20 prosent av selskapets marked cap, med minstetegning på 10.000 kroner. Tegningsperioden planlegges fra 19./20. desember til 28. desember, med første noteringsdag 6. januar 2017.

tegne et polygon rundt et gitt geografisk område, finne alle sim-kort som er tilstede og de nasjonaliteter de representerer, og varsle på riktig språk til hver enkelt, eksemplifiserer han.

Han mener det er skjedd enorme endringer de siste 18-20 månedene når det gjelder modenhet i selskapets markeder.

– Vi har gått fra å måtte evangelisere og skape et marked og et

behov til at det foregår formelle anbudsprosesser i de fleste hjørner av kloden, forteller Gylvik som allerede har kontrakter i land som Sverige, Storbritannia, Singapore, Hellas og Kambodsja.

– Vår kontrakt med SOS Alarm i Sverige er det største nasjonale installasjonen i verden, påpeker han.

Henter penger

UMS satser på å utstede 50 millioner nye aksjer ved noteringen, som skal gi 62,5 millioner kroner inn i fersk kapital. Det vil prise selskapet «post money» til rundt 225 millioner kroner.

– Noen store finansielle investorer garanterer for emisjonen, men vi håper å få med flest mulig aksjonærer og størst mulig spredning, sier han til Finansavisen.



19.000 KVADRATMETER: Citycon kjøper den grå kontoreiendommen midt på bildet, rett bak kjøpesenteret for 710 millioner kroner. FOTO: CITYCON

10 prosent på salgslisten

EIENDOM: – Så langt har vi brukt tiden på å bli kjent med Sektor, og planen er fortsatt å selge ut 10 prosent av porteføljen, sier Citycons konsernsjef Marcel Kokkeel.

KAARE MARTIN GRANERUD

KAARE.MARTIN.GRANERUD@FINANSAVISEN.NO

– Vi vil legge noen objekter ut for salg i løpet av 2017, sier Kokkeel.

Det finske kjøpesenterselskapet Citycon kjøpte i mai i fjor opp Norges tredje største kjøpesenterkjede, Sektor Gruppen. Prislappen var 12,3 milliarder kroner, og da fikk 34 norske kjøpesentre nye eiere.

– Innen et par år vil ha solgt ut rundt 10 prosent av porteføljen for å finansiere nye, norske prosjekter, sa Kokkeel til Finansavisen under en investorpresensasjon av det norske selskapet i september i fjor.

Ingen salg så langt

Så langt har det ikke vært noen salg, kun investeringer i eksisterende sentre og nye bygg.

Torsdag meldte selskapet at et kontorbygg ved siden av Oasen kjøpesenter i Bergen ble kjøpt for 710 millioner kroner. Av bygget på 19.000 kvadratmeter skal 11.000 bygges om til shoppingformål, og samlet sett blir Oasen på 31.500 kvadratmeter etter dette grepet.

– Dette var en en-gang-i-livetmulighet for Oasen, og vi skal bygge et flaggskip i Bergen. Med ny bybane rett utenfor døren og gode bussforbindelser, skal vi også bygge boliger på området, sier han.



PÅ SELGER'N: Marcel Kokkeel, Citycon. FOTO: KAARE MARTIN GRANERUD

– Hva med planene om å selge 10 prosent av Sektor-porteføljen?

– Vi planlegger å selge ikke-kjerne-sentre. Det betyr de som ikke ligger sentralt, er mindre enn kravet vårt, eller er handelsparker har vi på salgslisten. Vi kommer til å selge ett og ett, ikke porteføljer, sier han.

Minimum 10.000 kvm.

– Hva er minimumsstørrelsen?

– Det er i utgangspunktet 10.000 kvadratmeter, men det kan være mindre hvis lokalene ligger veldig urbant. Vi elsker urban beliggenhet.

Citycon holder til i Finland og er en nordisk kjøpesenterkjede. Selskapet eier i dag 52 kjøpesentre og 5 handelspark med en samlet verdi på 5 milliarder euro. De har 20 sentre i Finland, 20 i Norge, ni i Sverige, to i Estland og ett i Danmark.



Mange frykter at julehandelen skal gi dem dårlig råd i januar. FOTO: NTB SCANPIX

Mange frykter julebaksmell

16 prosent av befolkningen frykter dårlig råd i januar på grunn av høyt juleforbruk i desember, viser en undersøkelse utført av Respons Analyse på oppdrag for Sparebank 1 og som omtales i Aftenposten.

Den viser at 3 prosent av befolkningen i høy grad frykter dårlig råd i januar, mens 13 prosent

til en viss grad frykter dårlig råd. Fire prosent sier de er usikre på hvordan juleforbruket påvirker økonomien i januar.

– Det låter kanskje som en festbrems, men det er mye klokt i det gamle ordtaket om å sette tæring etter næring, sier forbrukerøkonom Magne Gundersen i Sparebank 1. **NTB**