

Til aktionærerne i Bridge Ventures Fund III A/S

København den 3. april 2009

Vedr.: Opdatering vedr. Adomo (nyhedsbrev)

Seneste information fra Adomo i relation til det potentielle samarbejde/ salg af virksomheden er at selskabet fortsat er i due diligence-proces med en mulig køber af virksomheden. Denne proces har andraget betydeligt længere tid end først antaget af Adomo. Årsagen herfor ligger bl.a. i den markant ændrede makroøkonomiske situation opstået undervejs i forløbet. Denne situation har ifølge Adomo lagt et større pres på potentielle købere, herunder virksomheden repræsenteret i den aktuelle due diligence-proces. Ifølge Adomo fastholder man dog sine forventninger til muligheden for at få et salg af virksomheden på plads men understreger samtidig at der må påregnes en overvejende sandsynlighed for at værdiansættelsen af Adomo ved et evt. frasalg af virksomheden vil blive mærket af det aktuelle økonomiske klima.

Herudover noteres det som fundamentalt for processen, at den mulige køber af Adomo undervejs i processen har valgt at anskue et evt. køb af virksomheden og dens teknologi ikke blot som et add-on/ tilføjelse til sin eksisterende teknologi. Adomos teknologi anses nu som en mere grundlæggende mulig udskiftning af den potentielle købers eksisterende teknologiske platform. Adomos teknologi har altså undervejs i processen fået en ændret og ophøjet status hos den potentielle køber, hvilket er medvirkende til at den mulige køber i processens løbetid har haft et udtalt ønske om særdeles dybdegående at undersøge alle potentielle muligheder og eventuelle faldgruber i teknologien. Adomo oplyser at man ikke mindst på baggrund heraf, men også med den finansielle krise in mente, ikke ser det muligt at fastsætte en tidshorison for afslutning af processen. Adomo understreger sandsynligheden for at den potentielle køber undervejs i processen fortsat løbende vil udbede sig yderligere information for opnåelse af dybere indsigt i hvad de kalder en ”kompleks teknologi”.

Adomo oplyser at man fortsat anser sin messaging-platform som teknologisk ledende indenfor området, og at man kan opfatte den potentielle købers ønske om at bygge sin eksisterende forretning op omkring denne teknologi som en bekræftelse herfor. Den potentielle køber er en større aktør og har i forvejen et godt greb i markedet med sin eksisterende teknologi. Udfordringen for den potentielle køber er derfor betydelig, idet ikke mindst selskabets ingeniører skal se sig i stand til at godkende Adomos teknologi som værende teknologisk mulig til en grundlæggende udskiftning af sin eksisterende platform.

Som vi tidligere har orienteret om arbejder Adomo ikke aktivt med produktsalg men fokuserer derimod udelukkende på salget af Adomo. Vi har tidligere oplyst at selskabet havde to potentielle ordrer, hvor man var iblandt de sidste tre udvalgte leverandører. Selskabet deltager nu kun i en enkelt potentiel handel, idet den anden potentielle kunde har udsat sit køb. En handel som drejer sig om initialt op til 15.000 seats og et kontraktomfang af potentielt op til 1 mio. USD. Der er med andre ord tale om en meget stor potentiel kunde. Adomo kan ikke p.t. fastsætte en tidshorison for afklaring på denne potentielle ordre.

Adomo understreger dog samtidig at denne potentielle ordre på ingen måde vil få positiv indflydelse på den potentielle købers syn på Adomo som business case. Opfattelsen er, at Adomo med sin ordrehistorik allerede i tilstrækkeligt omfang har bevist sit værd som virksomhed med en teknologi der er klar til markedet.

Adomo oplyser endvidere at selskabets organisation er i god gænge og fungerer efter hensigten. Herunder fremhæves det at man fortsat videreudvikler produktet og at de eksisterende kunder i øvrigt er særdeles tilfredse. Ledelsens tro på Adomo fundamentale business case er intakt.

Vi oplyste i oktober 2008 at Adomos burnrate lå i niveauet 350-385.000 USD pr. måned. Adomo har i den mellemliggende periode formået yderligere at nedbringe omkostningsniveauet, således at det p.t. ligger i niveauet 200.000-250.000 USD pr. måned. Netto har man p.t. likvider i omegnen af 6 mio. USD.

Adomos direktør og storaktionær lægger vægt på at han fortsat har en stor interesse i at opnå det bedst mulige resultat af den igangværende proces, og han understreger at man bør holde hans betydelige investering in mente; en investering han har et udpræget ønske om at forsvare.

Med udgangspunkt i ovenstående rapportering fra Adomo tillader bestyrelsen for Bridge Ventures Fund III sig at forholde sig forsigtigt optimistisk til situationen. Bestyrelsen pointerer dog i sammenhængen de verserende svære vilkår, hvilket bl.a. betyder at forhold og indikatorer kan ændre sig betydeligt på kort tid.

Med venlig hilsen
Bridge Ventures Fund III A/S

Flemming Kozok Sørensen
Direktør

Eric Stieler
Formand for bestyrelsen