

Sammandrag av Memorandum Maxpeak AB (publ) Emission december 2012



Erbjudandet i sammandrag

Utgivande av konvertibla skuldebrev

Teckningspost	Nominellt värde, 7 500 kronor
Teckningstid	4-18 december 2012
Likviddag	Enligt avräkningsnota
Maximalt antal aktier som tillkommer genom emissionen	166 666 666 stycken
Ränta	15,0 % fast årsränta, utbetalning halvårsvis med start 30 juni 2013
Maxbelopp	5 000 000 kronor
Löptid	Tom 2014-06-30
Konverteringskurs	SEK 0,03 per aktie. Konvertering till aktier kan göras under perioden. Om konvertering ej önskas återbetalas lånet i sin helhet den 30 juni 2014.

- **Intensifierad säljaktivitet och ny personal resulterar i slutförhandlingar om mångmiljonorder på mätinstrument i Indien, en av världens största marknader. Marknadspotential överstigande 100 MSEK.**
- **Strategiskt innehav i Capillum Holding, ett snabbväxande företag med stor tillväxtpotential. Preliminärt resultat september - november cirka 600 tkr.**

Introduktion

Våren 2012 meddelar Maxpeak att man breddar verksamheten med nytt affärsområde då företaget förvärvade aktier i Capillum Holding AB (publ) "Capillum".

Maxpeak går just nu en mycket spännande framtid till mötes, både inom den traditionella mätarverksamheten och inte minst genom den mycket lyckade investeringen i Capillum.

Maxpeak söker nu kapital genom utgivande av konvertibler på förmånliga villkor för att dels ha beredskapen att lägga en större produktionsorder för signalmätare och för marknadssatsningar i Indien samt för att successivt öka det strategiska innehavet i Capillum.

Mätarverksamheten

Bakgrund

Ursprunget till dagens Maxpeak var en idé om att utveckla en ny typ av digitala mätinstrument för att optimera TV signaler. Idag sänds merparten av alla radio och TV sändningar via satellit, antingen direkt till enskilda hushåll via parabolantennor eller via kabel från större centraler som via större parabolantennor tar emot signaler (radio- och TV-programmen) från satelliter.

Att rikta in en mindre eller större parabolantenn mot en satellit för att uppnå optimal signal kräver tillgång till avancerade mätinstrument som kan hjälpa installatören i hans arbete. Sett från jorden kan en kommunikationssatellit liknas vid en tennisboll på himlavalvet. Med hjälp av koordinater kan installatören av parabolantennen grovt hitta tennisbollen med hjälp av ett signalinstrument eftersom satelliterna stationärt befinner sig på en bestämd plats på himlen. När satelliten är hittad skall parabolen riktas in mot ett område stort som en enkrona på tennisbollen. Ju noggrannare inställning desto bättre TV bild.

Signaler till TV:n kan vara analoga eller digitala. Via digitala signaler kan betydligt mer information överföras vilket bland annat ger betydligt bättre signalkvalité ("bättre bild").

Analoga signaler fasas allt mer ut till förmån för digitala signaler världen över. Detta medför att efterfrågan på digitala signalmätare typ Maxpeaks ökar.

Maxpeaks vision

Maxpeak skall vara en världsledande leverantör av signalmätinstrument för optimering av digitala signaler som används inom radio- och TV-industrin, den så kallade broadcasting industrin. Maxpeak skall ligga i framkanten av teknikutvecklingen.

Maxpeaks mål

Maxpeak skall bidra till att optimal signalkvalité erhålles och därmed ge slutkonsumenten bättre mottagningsförhållanden för exempelvis TV bilder. Och samtidigt skapa lönsamhet och avkastning för sina aktieägare.

Marknad

Som bekant gick Sverige över från analoga till digitala TV sändningar för några år sedan. Detsamma gäller för större delen av övriga Europa samt Nordamerika och ett antal andra industrinationer.

De flesta länder använder dock fortfarande analog teknik men kommer att gå över till digital teknik under de kommande åren. Det gäller exempelvis Indien, den afrikanska kontinenten, de flesta länderna i Latinamerika, länderna i forna Sovjetunionen samt ett stort antal länder i Asien. I Kina pågår konverteringen till ett inhemskt, digitalt system.

Maxpeak avser för närvarande att fokusera sin verksamhet på Indien som är världens största marknad för företagets produkter. Indien har 240 miljoner hushåll varav merparten har tillgång till TV. Som jämförelse kan nämnas att de 27 EU länderna tillsammans har ca 200 miljoner hushåll. Regeringen i Indien har som mål att alla TV sändningar skall konverteras till digital teknik före år 2020.

Produkter

Det behövs olika mätinstrument för att optimera signalkvalitén i olika punkter av distributionskedjan. En typ av instrument används vid inriktning av parabolantennen på en enskild fastighet, en annan typ av instrument för de stora parabolerna varifrån signaler distribueras via kabelnät till många användare. En tredje typ av instrument används vid olika förgreningspunkter i kabelnäten etc.

Maxpeak har idag en serie instrument som täcker alla behov för alla mätningar i distributionskedjan. Instrumenten består av hårdvara och programvara och är moduluppbyggda vilket innebär att en mängd gemensamma komponenter kan användas i de olika instrumenten. Den tekniska utvecklingen inom Maxpeaks område går mycket snabbt och programvaran behöver ofta uppdateras. Detta låter sig enkelt göras via Maxpeaks unika web sida, något som är till stor fördel för den enskilde installatören, och som är unikt för Maxpeak.

Maxpeaks mätare är modernt och ergonomiskt utformade med en enkel och tydlig färgdisplay. Mätarna är små till det yttre formatet, de är förhållandevis lätta med en vikt om cirka 1 kg och kan opereras med en hand.

Försäljnings- och marknadsstrategi

Maxpeak skall kortsiktigt koncentrera sin verksamhet mot den Indiska marknaden genom att ha egna försäljnings-, support och serviceresurser i landet. Vidare skall ett fåtal utvalda marknader i företrädesvis forna Sovjetunionen och Latinamerika bearbetas via ett fåtal distributörer. Support till dessa distributörer skall ske centralt från Maxpeak AB.

Indien

Maxpeak har ett mycket gott namn i Indien och har nyligen knutit till sig en försäljningschef med erfarenhet från försäljning till den indiska broadcasting industrin. Maxpeak håller för närvarande på

att sätta upp en service- och supportorganisation. Maxpeak kommer att i egen regi bearbeta de stora broadcastingföretagen. Mindre företag kommer att bearbetas via ett fåtal utvalda lokala agenter.

Maxpeak ligger för närvarande i slutförhandlingar med ett av de stora broadcasting företagen om en initial order på 3 000 produkter. En sådan order är värd cirka 4 miljoner kronor och innefattar även ett serviceavtal som löper under tre år och där broadcastingföretaget betalar ytterligare ett antal hundratusen kronor för servicen under åren två och tre.

Maxpeak uppskattar att det behövs mer än 100 000 avancerade signalmätare av Maxpeaks typ i Indien under de kommande 10 åren för att konvertera 100-200 miljoner hushåll från analog till digital mottagning. Det ger en marknadspotential på över 100 miljoner kronor. Maxpeaks signalmätare kostar typiskt 1 - 2.000 kronor och har en bruttomarginal klart överstigande 50 %. Till detta kommer intäkter från serviceverksamheten.

Konkurrenser

Inom Maxpeaks pris/prestanda segment finns idag inga större konkurrenser. Det finns dock konkurrenser från vissa europeiska länder som erbjuder större, tyngre, mer komplicerade och inte alls lika användarvänliga produkter. Konkurrensen från dessa företag ser Maxpeak inte som alltför utmanande.

Det finns även ett antal kinesiska tillverkare som erbjuder billiga instrument med sämre prestanda men med total avsaknad av service. Dessa företag kommer troligen att kunna ta en del av marknaden men idag är det svårt att bedöma hur stor del. Service och teknisk utveckling är viktiga faktorer för Maxpeaks kunder och här ligger Maxpeak mycket väl till jämfört med sina konkurrenser, inte minst tack vare Maxpeaks möjlighet att via företagets web sida kunna ge service och uppdatera produkterna.

Framtiden

Maxpeak räknar med att det framgent kommer att finnas ett mycket stort behov av den typ av signalmätare som företaget erbjuder från de länder och regioner som ännu inte gått över till digital broadcasting. Genom företagets gedigna kunskaper inom broadcasting industrin och genom produkternas moduluppbyggnad är Maxpeak även väl förberedda på nya typer av signaltransmission såsom exempelvis web baserad radio och TV.

Capillum Holding AB (publ)

Capillum har idag en affärsmodell där bryggfinansiering utgör en central roll och bygger på att förutom bryggfinansiering även ett antal andra finansiella produkter kan kombineras till en för kunden intressant och kostnadseffektiv finansieringslösning.

I enlighet med den antagna affärsmodellen där Capillum kan sätta ihop flera produkter till en total finansieringslösning har Capillum även ingått ett antal mycket intressanta och för Capillum lönsamma finansieringsavtal. Detta skall ses som ett led i den affärsutveckling som pågår i Capillum. Finansieringsavtalen är till sin karaktär kundanpassade med en avkastning som kraftigt överstiger den för bryggfinansiering.

I ett pressmeddelande 28 september 2012 aviserade Capillum att man ingått ett större finansieringsavtal vilket genererar 500 tkr i vinst under innevarande räkenskapsår.

Styrelsen i Capillum har beslutat att när det uppkommer affärsmöjligheter som beräknas ge högre avkastning än vad ordinarie verksamhet ger så skall Capillum kunna anta sådant erbjudande. För närvarande har Capillum antagit två sådana erbjudanden/investeringar. Investeringen i Cefour är ett exempel på detta, se nedan.

Maxpeak är sedan våren 2012 största ägare i Capillum

I mars 2012 offentliggjorde Maxpeak att man breddar verksamheten med nytt affärsområde genom förvärv. En principöverenskommelse träffades med företrädare för Capillum och dess styrelse. Rent praktiskt innebar detta att ägarna i Capillum erbjöds att byta sina aktier i Capillum mot aktier i Maxpeak.

I ett första steg riktade Maxpeak en emission till Capillums B-aktieägare (=maximalt cirka 50 % av rösterna.) Orsaken till att Maxpeak endast förvärvade B-aktier är att det finns betydande skattemässiga underskottsavdrag i Capillum och dess dotterbolag som inte bör gå förlorade, vilket sker om röstmajoriteten ändras. Underskottsavdraget medför att de vinster som Capillum beräknas få under de kommande åren ej genererar bolagsskatt, vilket är positivt för Capillum och dess ägare. Företrädare med röststarka A-aktier har ställt sig positiva att avyttra sina innehav i ett senare skede. Capillum har haft en mycket positiv utveckling sedan Maxpeak beslutade att förvärva aktier i bolaget. Under senaste halvåret har såväl resultat som eget kapital i Capillum ökat kraftigt. Capillum har idag positivt kassaflöde.

Cefour – en av Capillums viktigare kunder

Capillum har tack vare sin affärsmodell fått företaget Cefour Wine & Beverage AB (publ), "Cefour" som en av sina kunder. Cefour är listat på Aktietorget.

Cefour har som affärsidé att producera, sälja och distribuera vin och andra alkoholhaltiga drycker som tappats på specialdesignade, praktiska och drickfärdiga engångsglas av återvinningsbar plast. När Cefour kontaktade Capillum under våren 2012 var det för att efterfråga bryggfinansiering. Vid närmare kontakt visade det sig att flertalet av Capillums produkter var av intresse för Cefour, inte minst de tjänster som Capillum kan tillhandahålla för exportföretag eftersom Cefours kunder primärt finns på den internationella marknaden.

En av Capillums samarbetspartner är Bibby Financial Services Group, "Bibby", som är Storbritanniens största icke bankägda factoringbolag. Bibby finns sedan hösten 2010 i Sverige och bistår idag över 4500 företag världen över med fakturafinansiering. Med andra ord är Bibby en utmärkt samarbetspartner för växande företag med inriktning mot exportmarknaden. Ett samarbete med Bibby är intressant för Cefour då företaget kan erhålla kompletterande finansiering för sin expansion på världsmarknaden. Förutom exportfactoring kan även Bibby erbjuda utlandsinkasso. Ett samarbete mellan Bibby och Cefour kan bli mycket värdefullt.

"Sammantaget är vi mycket nöjda att kunna använda oss av Capillum och dess finansieringslösningar", säger Mats Krönlein, ordförande i Cefour.

Tack vare samarbetet med Capillum har Cefour givits möjlighet att fullfölja sin produktutveckling för att kunna ta fram världens första "mutli layer" vinglas i plast. Cefour erbjuder redan idag förfyllda vinglas i "single layer" plast, vilka säljs på den globala marknaden främst inom eventsidan. Utvecklingen av plastglaset syftar till att väsentligt öka vinets hållbarhet i glaset utan att kräva kylförvaring. Med denna förbättring av produkterna uppnår Cefour de högt ställda kraven som de stora internationella livsmedelskedjorna idag ställer på hållbarheten. Cefour förhandlar i nuläget med

ett flertal större internationella livsmedelskedjor till vilka man kan börja leverera nästa generations förfyllda vinglas i plast redan under första kvartalet 2013.

Capillum ser mycket optimistiskt på framtiden i Cefour och kommer att förvärva en större aktiepost i Cefours pågående företrädesemission. Värderingen av Cefour i företrädesemissionen får ses som mycket attraktiv.

Med den omsättningsökning som Cefour beräknas få, se nedan, är det inte omöjligt att Capillums innehav i Cefour redan om 2 år kan ge en värdeökning om 5-10 MSEK.

Innan pågående företrädesemission i Cefour värderas Cefour till 9,4 MSEK. Omsättningen i Cefour uppgick under perioden januari - september 2012 till cirka 4,5 MSEK.

Cefour beräknar en omsättning under 2013 på 21 MSEK vilket även innebär att det är högst realistiskt att Cefour värderas till cirka 20 MSEK. Detta innebär då för Capillums räkning att värdet på det långsiktiga innehavet redan inom 1 år har ökat med cirka 3 MSEK.

Även om Cefours omsättning beräknas till cirka 21 MSEK 2013 har Cefour stor potential att inom ett par år uppnå en omsättning som betydligt överstiger 21 MSEK. Cefour för nu diskussioner med stora internationella livsmedelskedjor och därmed har Cefour mycket goda möjligheter att få de stora volymer som behövs för att bli ett riktigt lönsamt bolag.

Förutsättningar för detta är goda och om det infrias kommer Capillums innehav i Cefour att bli mycket värdefullt. Dels får Capillum en bra avkastning på insatt kapital, en intressant värdering av Capillum samt att vid en framtida försäljning av innehavet i Cefour erhåller Capillum en värdefull kassa som sedan kan användas i verksamheten.

Mer information om Cefour finns på: www.cefourwine.com

Om Capillum får den utveckling som förväntas är det inte omöjligt att Capillum redan under innevarande räkenskapsår kan värderas till cirka 20 MSEK.

Snabbväxande bolag med bra resultat innebär att ägarna får bra betalt för framtida vinster. Ett P/E tal på 5-10 är inte ovanligt. Mao finns det mycket goda möjligheter att ägarna i Capillum kan se betydande värdeökning på sina aktieinnehav.

En annan intressant investering som Capillum planera för är en investering i ett snabbväxande bolag inom den finansiella sektorn. Capillum avser att förvärva aktier i ett bolag som är verksamt inom en mycket lönsam del av den finansiella sektorn. Bolaget har utvecklat en för sin bransch unik produkt och kommer att bedriva verksamhet på såväl den svenska som den internationella finansmarknaden. Bolaget har idag en fungerande helautomatisk algoritmhandel med dokumenterad avkastning. Idag finns endast ett begränsat antal aktieägare i bolaget och avsikten är att lista/notera bolaget för att befintliga aktieägare skall kunna ges möjlighet till exit.

Det är inte omöjligt att den värdeökning som Capillum vid tid för en listning/notering kan tillgodoräkna sig uppgår till cirka 5-10 ggr den tänkta investeringen. Detta beror främst på när i tiden bolaget väljer att lista/notera sig och därmed synliggöra bolagets faktiska värde.

Ett innehav i det tänkta bolaget har förutsättningar att ge Capillum goda framtida intäkter i kombination av utdelningar samt värdeökning av aktieinnehavet.

Innehavet i bolaget väntas även medföra ett ökat intresse för Capillum och dess verksamhet. Capillum kommer att förvärva aktier till en attraktiv värdering och detta har endast kunnat erbjudas

Capillum med anledning av det intresse som Capillum erhåller för sin affärsmodell. Ytterligare information om ovanstående investering kommer att offentliggöras under våren 2013.

Med den utveckling som Capillum beräknas få under innevarande räkenskapsår är det troligt att värdet på Maxpeaks befintliga innehav kommer att öka kraftigt. Det är inte omöjligt att Maxpeaks befintliga innehav i Capillum redan under Q3 2013 kan uppgå till ett värde i storleksordningen 10 MSEK.

Redan under innevarande verksamhetsår kommer Maxpeak erbjudas möjligheten att förvärva ytterligare aktier i Capillum. Avsikten är att Maxpeak framledes skall kunna erhålla röstmajoritet i Capillum varvid Capillum resultat kommer att kunna konsolideras med Maxpeaks eget resultat.

Mer information om Capillum finns på: www.capillum.se

Användning av emissionslikvid

Föreliggande emission om cirka 5 MSEK skall användas till:

- Cirka 3 MSEK skall användas för produktion/marknadsföring av mätarverksamheten i första hand på den indiska marknaden
- Cirka 2 MSEK skall användas till förvärv av ytterligare aktier i Capillum

Fullständigt memorandum samt emissionsvillkor se:

www.maxpeak.tv

www.aktietorget.se

Styrelsens försäkran

Erbjudandet har upprättats av Styrelsen för Maxpeak AB (publ) med anledning av föreliggande emission vilken beslutades om på ett styrelsemöte 4 december 2012. Styrelsen är fullt ut ansvarig för dess innehåll.

Styrelsen försäkrar att den har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i skrivelsen, såvitt Styrelsen känner till, överensstämmer med faktiska förhållanden och att inget har utelämnats som kan komma att påverka dess innebörd.

Stockholm i december 2012

Jan Nilstadius
(Ordförande)

Thomas Lindwall
(Ledamot)

Jan Källenius
(Ledamot)

Kontaktuppgifter:

Maxpeak AB (publ) Orgnr: 556672-9074

Box 71

SE-135 22 Tyresö, Sweden

Phone: +46(0)8-120 425 10

www.maxpeak.tv