

Memorandum MaxPeak



INNEHÅLLSFÖRTECKNING

DEFINITIONER.....	3
BAKGRUND OCH MOTIV.....	4
ALLMÄN INFORMATION.....	6
RISKFÄKTORER.....	7
VERKSAMHETSBEKRIVNING.....	9
FINANSIELL ÖVERBLICK	17
ÖVRIGA UPPLYSNINGAR.....	24
LEGALA FRÅGOR OCH ÖVRIGA INFORMATION	25
AKTIEN OCH ÄGARNA.....	25
HISTORISK FINANSIELL INFORMATION.....	27
BOLAGSORDNING.....	36
ÖVRIGT	38

DEFINITIONER

Bolaget

Med Bolaget eller Maxpeak avses Maxpeak AB (publ) org nr: 556672-9074 om inget annat framgår av sammanhanget.

Utvecklingsbolaget

Ett fristående svenskt bolag som tidigare ingick i Nokia-koncernen. Utvecklingsbolaget har genom sin spetskompetens inom denna specifika bransch och dess hård- och mjukvaruutveckling möjliggjort att Maxpeak idag har tillgång till ett antal konkurrenskraftiga signalmätare för marknadsföring och försäljning internationellt.

IMR-bolaget

Verksamhetens immateriella rättigheter, IMR

Samtliga produkter och varumärke som nyttjas inom Maxpeak ägs av Tourneau International Ltd. Bakgrunden till detta var att Tourneau hade möjlighet att i uppstartsskedet bistå med finansiering av produktutvecklingen. Som ersättning för denna finansiering utgick dels rena kostnadsersättningar och dels en option om framtida ägande i Maxpeak Ltd att nyttjas vid en ägarförändring.

Samtliga transaktioner och kostnader finns stipulerade i avtal mellan parterna.

Framgent i texten benämns Tourneau International Ltd under beteckningen "IMR-bolaget".

Erbjudandet

Föreliggande memorandum som avser verksamhetsbyte.



BAKGRUND OCH MOTIV

Historik och gamla verksamheten

Bolaget grundades 2004, med det ursprungliga namnet Linear AB (publ) och hade utvecklat en ny typ av ergonomisk ridsadel, Rebel:one. Ursprunget var att grundarna år 2001 beslutade, att med sina erfarenheter, utveckla en helt ny sadel och med ambitionen att i varje steg optimera processerna med utgångspunkt från modern tillverkningskunskap och material. Tidigare har sadeltillverkning baserats på traditionell hantverksteknik.

Det var redan vid starten av utvecklingsarbetet oerhört viktigt att få fram en högkvalitativ och funktionell sadel. Dessa två kriterier gjorde Linear under inga omständigheter avkall på. Lanseringen som var planerad till 2006 ställdes därför in och i stället fick en första prototyp visas upp.

Först under sommaren 2007 inleddes försäljningen av sadeln, om än i blygsam skala till en del utvalda återförsäljare. En del i utvecklingsarbetet var också att löpande låta provryttare testa sadeln. Under sensommaren och hösten 2007 hade Linear därför ett 15-tal sadlar ute hos dessa provryttare. Det fanns många positiva omdömen kring sadeln, men även en del kritik. Den kritik som fanns mot sadeln var bl a att sadelbommen var lite för bred och att flera ryttare ville komma "närmare hästen" och sadeln behövde alltså sänkas. Någon säljstart till slutkunder ägde inte rum under 2007 av nämnda orsaker.

Bolaget beslutade och genomförde under första kvartalet 2008 en företrädesemission som inbringade cirka 1,8 miljoner kronor. Ambitionen var att emissionen skulle inbringa tillräckligt med medel för fortsatt drift kring sadelverksamheten. Nyttillskottet av likvida medel var dock magert, cirka 0,4 miljoner kronor, men gav styrelsen och ledningen lite andrum, men inte möjlighet att lansera sadeln.

I samband med publiceringen av bokslutskommunikén den 21 februari 2008 beslutade Aktietorget att bolagets aktie skulle noteras på den s k "OBS-listan".

Bolaget och styrelsen kontaktades nu löpande av intressenter som var intresserade av bl a marknadsplatsen genom ett så kallat "omvänt förvärv". På förekommen anledning inleddes diskussioner kring detta i styrelsen. Det framkom allt tydligare att möjligheterna för fortsatt utveckling av sadeln hade försvårats markant. En av förutsättningarna för att genomföra ett omvänt förvärv var dock att sadelverksamheten antingen lades ner eller såldes ut.

Styrelsen och ledningen ansåg att sadelverksamheten fortfarande hade ett visst värde varför man beslutade att verka för en utförsäljning av verksamheten.

Den 23 juni 2008, och som ett första steg mot det "omvända förvärvet", tecknades ett överlåtelseavtal kring utförsäljning av sadelverksamheten. Köpare var ett bolag som Linears förre VD var huvudägare i. Ett slutligt avgörande kring utförsäljningen hänsköts till en extra stämma som avhölls 25 september 2008. Överlåtelsen godkändes på denna stämma.

Genom försäljningen överläts samtliga immateriella och materiella tillgångar samt varulager. Tillgångarna såldes till ett marknadsmässigt pris. Denna transaktion renderade totalt sett i en vinst på knappt 0,5 miljoner kronor. Transaktionen hade genom detta en positiv inverkan på bolagets egna kapital. På samma stämma flyttade bolaget sitt säte till Stockholm.

Över sommaren 2008 genomfördes en del mindre emissioner och bolaget förhandlade med sina gamla leverantörer om ett förenklat ackord. Under 2008 inbringande detta ackordvinster på drygt 0,4 miljoner kronor.

Nya verksamheten

Efter sommaren 2008 intensifierades också arbetet med att finna en ny och lönsam verksamhet. I slutet av september 2008 och efter en noggrann urvalsprocess skrevs en avsiktsförklaring med huvudägarna till Maxpeak Ltd. Avsikten var att Linear skulle förvärva Maxpeak genom ett sk omvänt förvärv. Processen har efter detta dragit ut på tiden. Detta beroende på att det har varit en ganska omfattande verksamhet att sätta sig in i med bland annat utomeuropeisk verksamhet. Det finansiella läget i världen har även det satt sina käppar i hjulet då en del av den ursprungliga uppgörelsen byggde på kapitaltillskott för ett större förvärv.

Under mars 2009 gjordes en uppgörelse med Dalom Invest AB för en riktad nyemission om drygt 1 miljon kronor för att få en bättre finansiell stabilitet i Bolaget.

Det slutliga undertecknande av ett förvärvsavtal mellan parterna gjordes den 15 maj 2009.

På årsstämman den 23 juni 2009 beslutades i enlighet med styrelsens förslag att;

- a. En riktad nyemission till Dalom Invest AB om maximalt 6,25 miljoner aktier motsvarande cirka 3,5 procent av aktiekapitalet och rösterna, samt
- b. Förvärva Maxpeak Ltd genom ett omvänt förvärv och ge ut totalt cirka 155 miljoner nya aktier motsvarande cirka 87,5 procent av aktiekapitalet och rösterna.

Emissionen enligt b. gjordes på stämmodagen genom en så kallad apportemission. Linear gav ut nya aktier mot erhållande av samtliga aktier i Maxpeak Ltd. Den nya konstellationen blev genom transaktionen dominerande ägare i Linear AB (publ), numera namnändrat till Maxpeak AB (publ).

Den 7 augusti 2009 beslutade styrelsen i Maxpeak AB med stöd av bemyndigande från Årsstämman, om en nyemissionen uppgående till maximalt 1,7 mkr med viss företrädesrätt för befintliga ägare. Syftet med emissionen var att ge befintliga aktieägare med ojämna aktieinnehav möjlighet att teckna aktier upp till närmsta hela handelspost. Totalt tecknades 758 869 aktier för ett belopp om 129 007,73 kronor. Teckningskursen i emissionen var 17 öre/aktie vilket medför att bolagets aktiekapital ökar med 113 830,35 kronor.

Övrigt

Detta memorandum har upprättas efter denna transaktion och beskriver således fullbordad affär samt hur situationen skulle ha sett ut historiskt.

Det är den nuvarande styrelsens övertygelse att denna överenskommelse och transaktion är det bästa för Bolaget och den framtida verksamheten i nuvarande läge och känner en stor förvisning över att det skall skapa ett större värde för samtliga aktieägare. Maxpeak är inne i en mycket spännande och expansiv bransch.

Styrelsen i Maxpeak AB (publ)

Jan Nilstadius
Ordförande

Jan Källenius
VD

Thomas Lindwall
Ledamot

Patrik Lagerstedt
Ledamot

ALLMÄN INFORMATION

Bolagsinformation

Firmanamn	Maxpeak AB (publ)
Säte	Stockholms kommun
Organisationsnummer	556672-9074
Datum för bolagsbildning	2004-12-22
Nuvarande firmas registreringsdatum	2009-08-25
Land för bolagsbildning	Sverige
Juridisk form	Aktiebolagslag
Lagstiftning	Svensk rätt
Kontaktuppgifter	Box 71, 135 22 Tyresö 070-300 50 20 info@maxpeak.tv
Hemsida	www.maxpeak.tv

Styrelse och ledande befattningshavare

Styrelsen

Jan Nilstadius	Styrelseordförande
Thomas Lindwall	Styrelseledamot
Jan Källenius	Styrelseledamot/VD
Patrik Lagerstedt	Styrelseledamot

Ledande befattningshavare

Jan Källenius Verkställande Direktör, Maxpeak AB

Revisor

Thomas Daae, 1967, vald 2006, Auktoriserad revisor, medlem i FAR .

Grant Thornton, Box 5756, 114 87 Stockholm

Bolagets hemvist och juridiska form

Styrelsen har sitt säte i Stockholms kommun. Adress till Bolagets huvudkontor är: Maxpeak AB, Box 71, 135 22 Tyresö. Lagstiftning är svensk rätt och Bolagets juridiska form styrs av aktiebolagslagen. Emittenten registrerades 2004-12-22. Bolaget är ett publikt aktiebolag.

Spridning av memorandumet

Erbjudandet riktar sig inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare memorandum, registrering eller andra åtgärder än vad 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 emot regler i ett sådant land.

Memorandumets tillgänglighet

Memorandumet kommer att finnas tillgängligt på följande hemsidor:

www.maxpeak.tv.

www.aqurat.se

www.aktietorget.se

RISKFAKTORER

Allt företagande och investeringar på aktiemarknaden är förenat med risktagande och i detta fall utgör inte aktieäggande i Maxpeak AB något undantag. Förutom risker kopplade till aktiemarknaden finns även risker kopplade till Bolaget och dess verksamhet. I det följande beskrivs ett antal risker som bör tas i beaktande. Framställningen gör inte anspråk på att vara fullständig. Riskfaktorerna är inte heller rangordnade efter betydelse. Den som överväger att investera i Bolaget bör därför göra en utvärdering av all information i memorandumet tillsammans med en allmän omvärldsbedömning.

Verksamhets- och branschrelaterade risker

Marknadstillväxt och storlek

Bolaget räknar med att marknaden för Maxpeaks produkter uppvisar betydande tillväxt de närmaste åren. En lägre tillväxt än beräknat riskerar dock att medföra att både omsättning och lönsamhet blir lägre än förväntat. Bolaget kan ha felbedömt marknadens storlek.

Felaktigt försäljningspris

Bolaget kan ha felbedömt det motiverade försäljningspriset på Bolagets produkter.

Finansiering

Det kan inte uteslutas att kapitalbehovet blir större än förväntat. Kapitalbehovet är i hög utsträckning beroende av försäljningsutvecklingen för Bolagets produkter. Det finns inga garantier för att Bolaget kommer att kunna anskaffa tillräckligt kapital.

Personalberoende

Av avgörande betydelse för Bolagets framgång är Bolagets förmåga att attrahera och behålla kompetent personal. Skulle en eller flera nyckelpersoner lämna Bolaget kan det inte uteslutas att det kan få negativa effekter på Bolagets verksamhet. Det kan inte uteslutas att Bolaget i framtiden inte kommer att kunna attrahera kompetent personal till tillfredsställande villkor.

Konkurrens

Skulle leverantörer med produkter liknande Bolagets snabbt etablera en betydande marknadsposition, kan det inte uteslutas att det skulle få negativa konsekvenser för Bolaget. Konkurrenter kan försöka kopiera Bolagets koncept.

Valutarisker

Valutakursförändringar kommer att påverka Bolagets resultat och finansiella ställning. Tillverkningen av bolagets produkter görs i stor utsträckning i Asien och försäljning av produkter görs i huvudsak i EUR, USD, GBP eller INR (Indien).

Risikfaktorer relaterade till aktiehandel

Ägare med betydande inflytande

Efter genomförd apportemission kommer ett fåtal aktieägare att tillsammans äga en väsentlig del av samtliga utestående aktier. Dessa aktieägare har tillsammans möjlighet att utöva ett väsentligt inflytande på alla ärenden som kräver godkännande av aktieägarna, däribland utnämning och avsättning av styrelseledamöter och eventuella förslag till fusioner, konsolideringar eller försäljning av samtliga eller i stort sätt alla av Bolagets tillgångar samt andra företagstransaktioner. Denna koncentration av ägarkontrollen kan vara till nackdel för ägare med andra intressen än majoritetsägarna.

Utebliven utdelning

Tidpunkten för, och storleken på eventuella framtida utdelningar förslås av styrelsen. I fastställandet om framtida utdelning kommer styrelsen att väga in flera faktorer, bland annat verksamhetens utveckling, rörelseresultat och finansiell ställning, aktuellt och förväntat likviditetsbehov och expansionsplaner. Så länge ingen utdelning lämnas måste eventuell avkastning på investeringen genereras genom höjning i aktiekursen.

Likviditetsbrist i marknaden för Bolagets aktie

Det kan inte uteslutas att Bolagets, i likhet med aktier i många mindre bolag, under perioder handlas endast i begränsad utsträckning. En illikvid aktie kan medföra stora kurssvängningar, och kan komma att avvika avsevärt från aktiekursen som anges i erbjudandet. Ingen likviditetsgarant finns för Bolagets aktier.

Fluktuationer i aktiekursen för Bolagets aktie

Aktiekursen för Bolagets aktier kan i framtiden fluktuera kraftigt, bland annat till följd av resultatvariationer, den allmänna konjunkturen, samt förändringar i kapitalmarknadens intresse för Bolaget. Det finns inga garantier för att Bolagets aktiekurs inte kommer att sjunka till följd av att befintliga aktieägare säljer aktier. En lägre aktiekurs kan också innebära att ytterligare kapitalanskaffning genom utgivning av nya aktier försvåras.

Övriga risker

Rättstvist

Maxpeak Ltd och Patrik Lagerstedt, var för sig, är inblandade i en rättstvist med ett annat engelskt bolag inom liknande typ av verksamhet. Nedan kallat "Motparten"

Tvisten gäller nyttjandet av viss teknologi av Maxpeak Ltd efter det att Patrik Lagerstedt lämnat sitt tidigare engagemang, och ägarandel, i Motparten våren 2006.

Anklagelserna avisas kategoriskt av Maxpeak och Patrik Lagerstedt .

Rättsprocessen hanteras av parternas respektive juridiska ombud.

Datum för slutgiltiga domstolsförhandlingar är satt till 24-27 november 2009 i London.

VERKSAMHETSBEKRIVNING

Inledning

Maxpeak AB har sitt ursprung i Maxpeak Limited, som är ett engelsktregistrerat bolag vilket bildades i maj 2006.

Maxpeak Ltd är därmed ett ungt företag som på mycket kort tid har utvecklat en serie ledande digitala signalmätare som används vid installation av satellitallriker, antenner eller kabelanslutningar för digital TV-mottagning. Mätarna riktar sig mot den kvalitetsmedvetna volymmarknaden. På mindre än tre år har man från idé till färdiga produkter lyckats etablera en lovande försäljning i framför allt i Europa och Indien.

Maxpeak ABs affärsidé är att tillhandahålla digitala signalmätare av hög kvalitet och med hög teknisk nivå. Detta skall göras till ett marknadsmässigt konkurrenskraftigt pris på den kraftigt ökande internationella installationsmarknaden av antenner, kabel och satellitallriker ägnade för mottagning av digitala signaler, i första hand för TV-mottagning.

Den volymökning som bolaget och hela marknaden haft tidigare är orsakad av övergången från analoga till digitala TV-sändare i hela i-världen samt en snabbt växande efterfrågan av digitala TV-sändare i utvecklingsländer som Indien, Kina, Brasilien, etc.

Maxpeak's vision är att bli internationellt marknadsledande inom området digitala signalmätare inom 5 år.

Redan inom en treårsperiod räknar man med att nå en omsättning på SEK 60 miljoner under lönsamma former. Detta skulle också innebära att Maxpeak blir en av de större aktörerna inom sitt område. Rörelsemarginaler över 20 procent ligger inom räckhåll.

För att få ytterligare inblick i företaget och dess verksamhet rekommenderas bolagets hemsida www.maxpeak.tv .

Bolagshistorik

Maxpeak Ltd grundades av Patrik Lagerstedt, (PL), svensk bosatt i London sedan 1982. PL som har svensk ingenjörsutbildning, har idag över tio års erfarenhet från den internationella digitala TV-sändningsvärlden och har tidigare bl a varit delägare och teknisk direktör för ett annat bolag inom samma bransch.

För att bättre kunna utveckla sina idéer både vad gäller produkter och marknader, bestämde sig PL för att starta ett eget bolag, Maxpeak Ltd, våren 2006. Verksamheten är i huvudsak lokaliserad

till London (Potters Bar) i ett kontorshotell med fullservice. Planerna är att det nya svenska moderbolaget (Maxpeak AB) successivt kommer att ta över delar av arbetet från det engelska bolaget. Kvar i England kommer på sikt bli ett marknads- och säljbolag för den del av försäljningen som inte hanteras från det indiska bolaget.

Patrik Lagerstedt ansvarar idag för den strategiska marknads- och tekniska strategin medan detaljutvecklingen av tekniken köps från "Utvecklingsbolaget". Utvecklingsbolagets kompetens på detta område är unikt både inom hård- och mjukvaruutveckling.

Bolaget Maxpeak Ltd, i England, sysselsätter idag tre personer,

- Patrik Lagerstedt, General Manager och tekniskt ansvarig,
- Jacqui Elmore, ansvarig för säljadministration och distribution samt
- En kontorsadministratör.

Principen är att lägga ut så mycket tjänster som möjligt för att behålla flexibilitet i verksamheten under uppbyggnadsskedet.

Maxpeak India Ltd. Redan på ett tidigt stadium insåg PL att Indien skulle komma att representera en enorm ny marknadspotential varför man etablerade ett eget dotterbolag i New Delhi april 2008.

Maxpeak har under det första verksamhetsåret i Indien lyckat etablera sig som marknadsledande genom att, i stark konkurrens med sedan länge etablerade konkurrenter, få de flesta större indiska TV-bolagen som sina kunder. Idag finns Maxpeak India Ltd representerat i sex indiska delstater (av 28) med 5 olika distributörer. Antalet anställda uppgår idag till fem.

Övrigt. Under de första cirka 18 månaderna koncentrerade IMR-bolaget sina resurser på att ta fram fyra olika mätare med hjälp av ett svenskt företag, "Utvecklingsbolaget", samt att finna lämpliga tillverkare och distributörer på utvalda marknader.

Man har på denna mycket korta tid lyckats att ta fram tekniska koncept och kompletta underlag som kunnat tillställas Maxpeak Ltd under tecknade licensavtal. Maxpeak har därefter kunnat färdigställa funktionsdugliga mätare helt klara för försäljning.

De första leveranserna gick ut under augusti 2007 och sedan starten har man hittills sålt drygt 18,000 signalmätare internationellt och Maxpeak har på denna korta tid lyckats etablera sig som ett av de ledande märkena inom digitala signalmätare.

Maxpeak har i detta sammanhang hela tiden lagt stor tonvikt på att profilera det registrerade varunamnet Maxpeak.

Tillverkningen görs huvudsakligen i Kina genom två kvalificerade tillverkare med lång erfarenhet av denna typ av produktion. De första mätarna levererades i början av augusti 2007 och sedan dess har alltså mer än 18,000 mätare sålts internationellt, främst inom Europa, Indien samt i viss utsträckning i USA.

Marknad

Inledning

För att bättre förstå vad som avses med marknaden för bolagets produkter kan det vara på plats med en liten och förenklad teknisk förklaring;

Inom de närmaste åren kommer i princip alla TV-signaler att vara digitala. Detta för att digitala signalerna erbjuder mycket större möjligheter både tekniskt, kvalitets- och innehållsmässigt än analoga TV-signaler.

Marknaden drivs i första hand av de stora multinationella TV-bolagen (broadcasting corporations).

Med digital mottagning krävs en mycket noggrannare inställning av mottagande antenner, kablar eller satellit tallrikar (paraboler) än vid analog. Felmarginalerna är mycket små och faller man utanför så förvrängs eller försvinner bild och ljud helt. (Med försämrade analoga signaler blir bildkvaliteten bara sämre utan att den för den skull försvinner. Jfr med mobiltelefoni.)

När man ställer in mottagningen för en digital signal är det ett antal parametrar som måste mätas och kalkyleras för att få inställningen så riktig som möjligt.

Installationen av den mottagande antennen utgör oftast den svaga länken i hela transmissionskedjan.

Potentiell marknad

Den potentiella marknaden för digitala signalmätare är i mycket starkt tillväxt. Inom EU och USA har en övergång från analoga till digitala TV-sändningar pågått sedan några år. I flera större länder såsom Frankrike, Italien, Storbritannien och Spanien har övergången just startat vilket innebär att behovet för nya mätare kommer att växa kraftigt inom de närmaste åren. Utöver detta bedöms den *totala* marknaden inom EU växa med cirka 5 procent per år.

Aktuell marknadsstatistik

Totalt antal TV-hushåll i världen var 2008 cirka 1 miljard. Av dessa var cirka en tredjedel, 343 miljoner, digitala. I exempelvis USA och EU är penetrationen för digitalt ännu högre; 77 procent respektive 63 procent.

Mellan åren 2009 till slutet 2013 räknas ytterligare cirka 300 miljoner hushåll tillkomma internationellt och det är rimligt att anta att merparten av dessa blir digitala. Detta betyder att över 600 miljoner hem kommer att ha digital mottagning i slutet av 2013, nästan en fördubbling mot idag. Kina kommer att stå för en stor del av denna tillväxt med sina knappt 80 miljoner hushåll idag.

Trots denna enormt starka digitala tillväxt under mycket kort tid kommer världens analoga TV-hushåll fortfarande vara över 600 miljoner vid slutet av 2013 vilket indikerar att marknadens potential kommer att förbli mycket stor inom överskådlig framtid.

Omställningsgraden varierar från marknad till marknad;

I Asien kommer antalet digitala hushåll fördubblas under samma period, 2009 – 2013, till runt 200 miljoner.

I slutet av 2013 räknar man med att Asien kommer att stå för cirka 35 procent av världens digitala hushåll, USA 21 procent och Väst-Europa 25 procent.

Inom EU finns idag cirka 100 miljoner hushåll med TV. I samband med omställningen till digitalt kommer alla nyinstallationer kräva att man använder en signalmätare vid installationen. Av redan befintliga installationer kommer cirka 15 procent kräva uppgraderingar med hjälp av signalmätare för övergång från analogt till digitalt.

Inom EU kan det således röra sig om minimum 20 miljoner installationer under omställningen till digitalt. Olika länder har olika tidplaner men i princip sker det fram till 2015 års utgång.

I de mer utvecklade utvecklingsländer som Indien, Brasilien, etc. är situationen något annorlunda. Här förekommer ingen omställning från analoga signaler, utan man går direkt för digitalt.

År 2006 hade Indien 90 miljoner TV hushåll varav 50 miljoner var analoga kabelnät. Sedan 2006 har det varit tillåtet att starta satellit bolag i Indien. Det har medfört en stark tillväxt för betalande satellit tv. Kabel TV bolagen har svarat med en digitalisering. De befintliga 50 miljoner kabel TV kunderna kommer att digitaliseras samt att det är en stark växande marknad av satellit tv. En beräkning är att det kommer finnas 200 miljoner digitala tv hushåll år 2015.

Inom EU räknar man med över 200 000 installatörer, i USA över 100 000 och man kan bara spekulera i antalet som kommer att uppstå i t.ex. Indien. Varje installatör behöver en signalmätare för att säkerställa en god installation med god TV-mottagning. Detta är synnerligen viktigt vid digitala signaler där inställningsmarginalerna är små. En illa inställd antenn eller tallrik kan ge bra bild en solig dag men kan ge problem vid t.ex. ett skyfall. Det bör dock nämnas att mindre antal installationer sker utan signalmätare. Detta resulterar oftast i en efterjustering med adekvat signalmätare.

För ytterligare marknadsdata hänvisas till www.dvb.org the organisation for DVB¹

Försäljning/Distribution

Försäljningen sker till noggrant utvalda distributörer på de flesta marknader. Dessa distributörer/grossister är den naturliga försörjningskällan för installatörer av tv-antennor och satellittallrikar där de inhandlar det mesta av sitt material såsom kabel, antenner/paraboler, m.m. Målsättningen har varit att etablera långsiktiga affärsrelationer med de utvalda distributörerna för att växa tillsammans i stället för att sälja till alla tänkbara grossister. Distributörerna finns registrerade på bolagets hemsida och eventuellt enskilda kunder hänvisa alltid till dessa.

I vissa utvecklingsländer finns ibland ingen befintlig infrastruktur för denna typ av distribution varför TV-operatörerna själva har gått in och gjort upphandlingen direkt. Så är fallet i Indien vilket var en av anledningarna till att etablera ett lokalt bolag där.

Oavsett marknad så tillämpas en enhetlig pris lista med ett rekommenderat slutpris till slutanvändaren (installatören). Distributören erhåller en fastställd rabatt på detta pris baserat på årsvolymen.

Mätarinstrumentens livslängd

Livslängden på en mätare är vanligtvis 2-3 år vilket innebär att man över tiden kan räkna med "repeat orders" från installatörer som stannar i branschen. Det är generellt dock hög omsättning på

¹ The DVB Project is an industry-led consortium of over 280 broadcasters, manufacturers, network operators, software developers, regulatory bodies and others in over 35 countries committed to designing open interoperable standards for the global delivery of digital media services. "DVB" stands for Digital Video Broadcasting. Services using DVB standards are available on every continent with more than 220 million DVB receivers deployed.

installatörer, varför ytterligare potential för försäljning uppstår med nya tillkommande installatörer. Det görs i snitt cirka 1 000 installationer per instrument och år.

Maxpeaks nuvarande marknader

Maxpeak säljer för tillfället huvudsakligen i Europa och Indien samt har startat uppbyggnaden av marknaden i USA.

På den indiska marknaden har Maxpeak på bara ett år blivit marknadsledande i både volym och omsättning. Bland kunderna i Indien återfinns t.ex. TataSky, Reliance group, SunDirect, Videocom samt statliga Doodarshan.

Kommande marknader

Nya marknader för närvarande under uppbyggnad är USA, Mellanöstern, Sydafrika, Brasilien, Ryssland samt Turkiet.

Det skall noteras att en liten avmattning i kölvattnet av den finansiella krisen noterades under fjärde kvartalet 2008 och första kvartalet 2009. Mot slutet av andra kvartalet 2009 började marknaden fart igen.

Marknadsutveckling (teknik)

Förutom den rent organiska tillväxten i marknaden sker kontinuerligt en teknisk utveckling på marknaden. Denna utveckling leds av de större TV-operatörerna, framför allt av företag som DIRECTV, Dish Network, etc. i USA.

Orsaken är att operatörerna av konkurrensskäl vill genom ökade bandbredder, ökad kvalitet (t.ex. HD), internet, etc, kunna erbjuda sina abonnenter ökat teknikutbud och programval. Detta kräver i sin tur modifierade, uppgraderade eller helt nya mätare.

Maxpeak står väl rustat inför sådana utmaningar på grund av att dess instrument är uppbyggda på ett unikt modulsystem vilket enkelt uttryckt betyder att inför en nyutveckling enbart en eller två moduler behöver uppdateras.

Flera konkurrenter har valt en strategi att "mjölka ur" det som går inom befintliga teknikområden och det bedöms som att de kommer ha svårigheter att hänga med i teknikutvecklingen. Vidare ligger mycket av Maxpeak instruments teknikinnehåll i den s.k. "firmware" en mjukvara nedladdat från bolagets webbsida i mätaren. Detta möjliggör att användaren i vissa fall kan ladda ner en uppdatering utan att behöva köpa ny mätare.

Konkurrenter

Konkurrenter finns naturligtvis. Det gemensamma för samtliga är att det inte finns någon stor betydande aktör. De nämnbara är enligt nedan;

- **Promax (Spanien);** Högteknologiska instrument till höga priser, finns internationellt. Egen produktion och utveckling.

- **Horizon Global Electronics (UK);** Liknande Maxpeak's instrument men ett par "generationer äldre". Samma prisläge som Maxpeak, Finns internationellt. Har varit starka i USA.
- **RoverSat (Italien);** Något mer komplicerade instrument till högre pris. Finns internationellt. Egen produktion och utveckling.
- **Emitor, (Sverige);** Enkla lågprisinstrument med begränsat teknikinnehåll samt kvalitetsproblem. Finns internationellt på många marknader i stora kvantiteter. Egen utveckling och produktion i Sverige.
- **Applied Instruments Inc (USA);** Högkvalitativa och tekniskt bra instrument, högre prisnivå. Mest USA baserad försäljning med ambitioner på export. Delvis egen produktion och utveckling.

Till detta finns det också nya mindre konkurrenter från Bulgarien (1), Turkiet (3), Ryssland (2) samt Kina (3). Gemensamt för dessa är att de oftast har enbart ett instrument till försäljning samt att utvecklingsproblem uppstår för dem så snart ny teknik införs.

Typer av konkurrerande mätare varierar från enkla signalmätare (s.k. RF-mätare) till avancerade spektrum-analysatorer. Priserna för de olika mätarna har en stor "spread" och varierar alltifrån EUR 5 - EUR 2,500. Ett för digital installation fullgott instrument kostar slutanvändaren (installatören) minimum EUR 200 – EUR 700.

Produkter

Nuvarande

Maxpeak's koncept för sina produkter bygger på att de skall vara: användarvänliga ("idiotsäkra"), högkvalitativa, bra batterilivslängd, modern design, prisvärda, snabba och noggranna samt omfatta mätning av samtliga nödvändiga parametrar. Mätarna riktar sig mot den kvalitetsmedvetna volymmarknaden.

Vidare är produkterna uppbyggda i ett "modulsystem" vilket betyder att när vidareutveckling erfordras, behövs inte total nyutveckling utan bara av de aktuella modulerna. Detta är både tids- och kostnadsbesparande.

Maxpeak's produktsortiment består idag av fem olika huvudmätare med följande rekommenderade slutanvändarpriser:

- SAM, för satellitmottagning
- SAM-lite, som ovan men i enklare & billigare utförande för utvecklingsländer
- SAM-plus, för HD satellit mottagning av senaste teknik DVB-S2
- TAM, för markbunden mottagning
- CAM, för kabelmottagning

En mycket viktig och unik del av produktkonceptet är Maxpeak's interaktiva webbsida. Från denna kan man till mätaren ladda ner t. ex olika sändares parametrar, uppdatera "firmware" vilket har den kundnyttan att man ej behöver byta upp sig till nya mätare, etc. Vidare publiceras olika råd och rön för installatörer.

Det är tänkt att webbsidan i framtiden skall generera ytterligare inkomster genom försäljning av årsabonnemang, uppdateringar, tillbehör, etc.

Kommande

För befintliga kunder finns planerad utveckling av kund-/marknadsanpassade lösningar av befintliga instrument. Detta gäller i synnerhet TAM och SAM instrumenten. Vidare studeras nya koncept där befintlig teknik kommer att kunna användas.

Utöver detta finns det långt framskridna plan på nästa generation av satellitinstrument samt kombinationsinstrument (flera instrument i samma hölje)

Prisstrategi

Mätarnas rekommenderade slutanvändarpriser (pris till installatörer) varierar mellan EUR 200 för enklaste varianten till EUR 450 för den mest avancerade.

Maxpeak tillämpar ett flexibelt system med rabatter till de olika distributörerna, beroende på gemensamt satta försäljningsmål. Generellt tecknas inga exklusivitetsavtal men det är ej heller en ambition att ha mer en distributör på en enskild marknad. Idealt är en eller ett par distributörer. Detta ger Maxpeak en möjlighet att ha ett bättre inflytande över prisnivåer och förhindra gränshandel mellan länder.

Långsiktig förväntad utveckling

Marknad

Utbudet och efterfrågan på digitala TV-kanaler ökar lavinartat, framförallt i utvecklingsländerna. Förutom de befolkningstäta länderna som Indien, Kina, Brasilien sker det även en massiv ökning generellt runtom i världen.

Detta medför ett ökat behov av kvalitativa och prisvärda mätare, ett behov som kommer att bestå i många år framåt. Det är svårt att kvantitativt ge någon tillväxtsiffra i procent mer än att det kommer vara två-siffrigt. Ovan har nämnts som exempel den snabba tillväxten i Indien och kan man anta att det ej stoppar där.

Produkter

Nya produkter kommer ständigt att behövas vilket skall ses som ett positivt bevis på att detta inte är en "engångsmarknad" utan den kommer att bestå många år framåt.

Orsaken, som beskrivits ovan, är en jakt på mer avancerade signaler med än mer informationsinnehåll. Man kan lätt se paralleller med mobiltelefonin.

Teknik

Patrik Lagerstedts unika pågående kontakter och relationer på hög teknisk nivå med ledande internationella TV-bolag ger Maxpeak en mycket god insikt om vart utvecklingen är på väg. Maxpeak har skrivit ett antal sekretessavtal med dessa företag och för därigenom en pågående teknisk dialog.

Nyttan av denna dialog har redan visat sig i de hittills framtagna produkterna som har legat tekniskt och kundmässigt långt framme och i linje med den allmänna utvecklingen och har därför på kort tid uppnått mycket goda försäljningsframgångar.

Vidareutveckling ligger väl framme med den kommande signaltekniken. Ovan nämnda "modulsystem" för produkterna, parat med de flexibla och kompetenta utvecklingsresurserna på Utvecklingsbolaget, gör att man kan arbeta mycket snabbare än konkurrenterna för att få ut nya produkter. Det är också kostnads- och tidsmässigt en fördel att ej ha en egen produktion eller intern detaljutveckling.

En trend som uppstått på senare tid är att många TV-bolag ser ut att integrera vertikalt, dvs. visar ett större engagemang i installationsprocessen för att säkerställa mottagningskvalitén. Detta beror i stor grad på de allt mer 'komplicerade signalerna' med vidhäftade problem ifall inställning ej blir riktig. I sådana fall är det oftast TV-bolagen som får skulden, inte installatören.

Konkurrens

Maxpeak gör bedömningen att marknaden kommer att konsolideras och att en del konkurrenter därmed kommer att försvinna eller köpas upp. Detta ger Maxpeak möjlighet att bättre kunna konsolidera och stärka sin marknadsställning.

Den tekniska utveckling går rasande snabbt och de konkurrenter som har högsofistikerade produkter kommer också ha svårt att ställa om och genom att den allt större försäljningen i utvecklingsländerna kommer "pris mot prestanda" få ökad betydelse. Maxpeak bedömer att många konkurrenter har missbedömt behovet av att erbjuda lättskötta mätare till ett attraktivt pris vilket behövs för att täcka den snabbt växande volymmarknaden. En del konkurrenter upplever vikande försäljning och har därigenom svårt att finna medel till nyutveckling.

Maxpeak anser sig vara väl förberedda för att möta framtiden och har utan några bindande avtal inlett en del diskussioner kring förvärv av konkurrenter.

Framtidsstrategi

Maxpeaks styrka har varit att alltid ligga i teknikens framkant. Detta är främst beroende av Patrik Lagerstedts gedigna kompetens inom området, IMR-bolagets insatser parat med kompetensen hos "Utvecklingsbolaget". Genom att lägga ut arbete och tjänster på underleverantörer har man lyckats styra de flesta av sina resurser mot utveckling av både produkter och marknader på ett kostnadseffektivt sätt.

Maxpeak har på mycket kort tid skördat marknadsmässiga och försäljningsmässiga framgångar. Bolaget bedömer därför tidpunkten rätt för att accelerera tillväxten.

Dock behövs kapital för att växa i nya marknader med ny teknologi. Maxpeak tror att en konsolidering av marknaden kommer ske inom kort. Maxpeak står inför en sådan situation beredd och har inlett diskussioner om uppköp av konkurrenter och för att på så sätt påskynda tillväxten och säkra en ännu starkare marknadsposition. Det är därför heller inte osannolikt att ytterligare kapitalanskaffning kan bli aktuell.

FINANSIELL ÖVERBLICK

På den finansiella sidan har hela tillväxten hittills byggts på grundarens envisa tro på bolaget och framtiden. Verksamheten inleddes med en begränsad finansiell insats från grundaren Patrik Lagerstedt.

För att klara de stora investeringarna kring produktutvecklingen slöts ett avtal med IMR-bolaget om finansieringen mot att IMR-bolaget erhöll samtliga immateriella rättigheter. Ett licensavtal upprättades mellan parterna som gav Maxpeak Ltd och Maxpeak India Ltd exklusivt nyttjande av rättigheterna internationellt.

I samband med de avslutade förhandlingarna kring hela förvärvet beslutades att;

- a) Licensavgifter och royalty till IMR-bolaget har fastställts till GBP 136 000 att erläggas inom fem år. Detta belopp baseras omräknat på en försäljning om cirka 10 MSEK.
- b) Maxpeak AB äger rätt och kommer att förvärva samtliga varumärken och rättigheter från IMR-bolaget för GBP 1.
- c) IMR-bolaget blev samtidigt ägare av cirka 29 procent i det nya Maxpeak AB genom att man utnyttjat en option om att bli delägare vid en eventuell försäljning av Maxpeak Ltd.

När produktionen kom igång fick denna finansieras av Patrik Lagerstedt. Vid försäljningsstarten hösten 2007 kunde ett externt banklån beviljas. Mycket av de finansiella medlen har gått åt till utveckling och fortsatt produktion. Under tiden har även royaltyn och licensavgifter utgått till IMR-bolaget enligt gällande avtal. Tyvärr drabbas ett mindre bolag inte sällan av att man nödgas betala stora förskott till leverantörer vid produktion, något som i stark tillväxt är en tung belastning. Detta gäller även Maxpeak.

Vid räkenskapsårsskiftet 2008-03-31 fanns långfristiga skulder på knappt 5 miljoner kronor till banken och till Patrik Lagerstedt. Av detta hade cirka 2,5 miljoner kronor investerats i utveckling, 1 miljon kronor i förskott/depositioner till leverantörer och cirka 1,5 miljoner kronor ligger bundet i kundfordringar, jfr bifogade balansräkningar.

Under det senaste verksamhetsåret har ytterligare investeringar gjorts i utveckling och en delvis "oönskad" lageruppbyggnad har skett. Det senare bl a genom den gångna vintern återhållsamhet på marknaden. Den långfristiga skuldbördan per 2009-03-31 har samtidigt reducerats och uppgick till knappt 4 miljoner kronor.

Vid förvärvet förelåg en reversskuld till Patrik Lagerstedt. Reversen löpte med en amorteringstid på 5 år och en årlig ränta om 5,0 procent. Det externa banklånet skall enligt avtal vara färdigamorterat i oktober 2010.

Information om bolagets kort och långfristiga finansiella resurser.

Under sommaren har en riktad nyemission genomförts till Dalom Invest AB. Beslutet om denna emission togs på bolagets årsstämma i juni 2009. Denna emission har inbringat drygt 1 miljon kronor. Bolaget räknar med att genom detta tillskott kunna senare under verksamhetsåret få igång ett positivt cash flow i mindre skala.

För att kunna snabba på sin tillväxt för Maxpeak löpande samtal med en del finansierare. Om och när en finansiering är på plats kommer tillväxttakten i bolaget att kunna ökas markant och därmed intjäningsförmågan.

I de interna affärsplanerna som bolaget arbetar med, inkluderande den kommande finansieringen, räknar styrelsen inte med att några ytterligare större kapitaltillskott kommer krävas med mindre än att ett förvärv av bolag eller produkt skulle vara aktuellt. Något som i sig också ligger i planerna för framtiden.

Investeringar

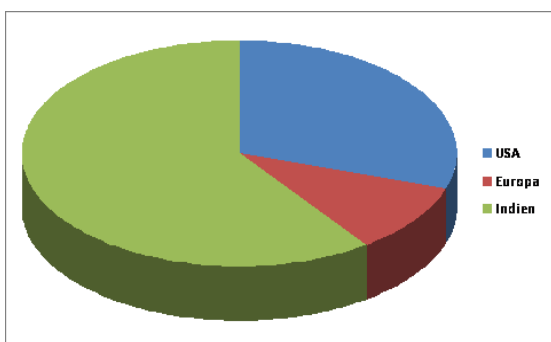
Investeringarna har historiskt fördelats sig enligt följande:

År 2006	500 000 kronor
År 2007/2008	2 500 000 kronor
År 2008/2009	1 700 000 kronor

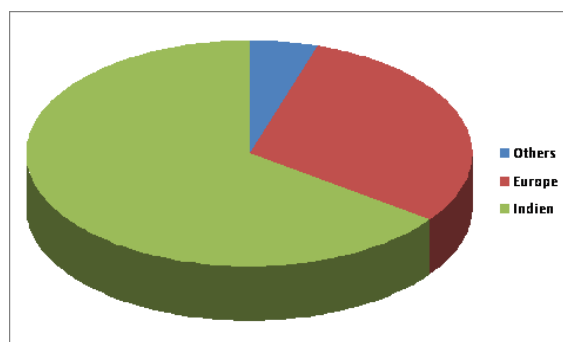
Merparten av investeringarna avser balanserade utvecklingskostnader utöver vad som ingått i avtalet med IMR-bolaget. Utav sammanlagda investeringar är ca 300 000 kronor investerade i Maxpeak India. Dessa utgifter är erlagda under senaste verksamhetsåret.

Försäljningsfördelning på olika marknader-

2007/08



2008/09



Belopp i procent

Januari 2007-
Mars 2008

April 2008 –
Mars 2009

USA/Others

30

5

Europa

10

30

Indien

60

65

Prognos/Budget för innevarande räkenskapsår 2009/2010

Trots en trög start på det innevarande verksamhetsåret, orsakat av den internationella finanskrisen, gör styrelsen i dagsläget, baserat på nuvarande orderläge och starkt växande efterfrågan, bedömningen att tillväxten de närmaste tre åren kommer bli mycket god. Några mer detaljerade siffror kommer inte att kommuniceras i nuläget. Styrelsen kan dock slå fast att resultatet för innevarande verksamhetsår, som också inkluderar kostnaderna för själva förvärvet av Maxpeak, kommer att generera ett överskott, med en rörelsemarginal upp emot 10 procent. Efterkommande

år kommer rörelsemarginalen att fortsätta öka. Styrelsen räknar med att kassaflödet kommer att vara positivt under de sista månaderna under innevarande verksamhetsår.

Styrelsens försäkran

Memorandumet har upprättats av Styrelsen för Maxpeak AB (publ) med anledning av föreliggande apportemission vilken beslutades om på årsstämma den 23 juni 2009. Styrelsen är fullt ut ansvarig för memorandumet och dess innehåll.

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

Stockholm i september 2009

Styrelsen i Maxpeak AB (publ)

Jan Nilstadius

Jan Källenius

Thomas Lindwall

Patrik Lagerstedt



Kapitalisering av pågående/kommande projekt

Slutföra uppdateringsarbetet på ursprungsprodukterna samt redan påbörjat arbete med kompletteringsmodul för redan existerande mätare som kommer att ge dessa ett antal unika funktioner.

Dessutom kommer Maxpeak att satsa resurser på ökad marknadsföring och marknadsstöd, bland annat genom nyanställningar av säljare.

Övriga tillgångar samt miljöpåverkan

Bolaget äger inga fasta tillgångar av betydande värde. Ej heller bedriver Bolaget någon anmälningspliktig eller tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken.

Tendensinformation

De gångna åren har visat att det är svårhanterligt med två olika produktionsenheter i Kina. Vissa kvalitetsproblem har uppdagats hos den ena av dessa. Ambitionen är att överföra all produktion till en kinesisk underleverantör. Dock behöver Maxpeak bättre betalningsvillkor för att förbättra sitt kassaflöde och därmed kunna lägga mindre men mer frekventa orders.

Vad gäller priset på enheterna så köps de i USD och stora volymer i Indien säljs i samma valuta vilket inte medför någon kursrisk. Däremot har försäljningen i EU drabbats av en lägre Eurokurs. Under rådande marknadsförhållanden ser vi det svårt att kunna höja priserna. Dock har Maxpeak från start haft en mycket god bruttomarginal generellt sett och ser ut att kan fortsätta att hålla den på en hög nivå.

Indien fortsätter att se lovande ut vad beträffar marknadsutveckling trots ekonomisk kris och Maxpeak ligger väl positionerat med både produkter och lokal representation.

I EU har under första halvåret 2009 en klar avmattning skett men man börjar nu se ett trendbrott och återförsäljarna börjar allt oftare återkomma med nya order. Totalt sett ser innevarande år 2009/2010 ser volymmässigt lovande ut.

Anläggningstillgångar av väsentlig betydelse

Bolaget äger inga anläggningstillgångar av väsentlig betydelse

Leasade tillgångar

Bolaget har inga leasade tillgångar.

Patent och rättigheter

Bolaget är inte direkt beroende av patent för sin verksamhet, då tekniken anses svårpatenterad. Maxpeak bedömer det vara viktigare att produkterna ligger långt framme i teknikutvecklingen för att på så sätt uppnå framskjutna marknadspositioner framgent.

All teknisk utveckling av produkterna görs av Utvecklingsbolaget på uppdrag av IMR-bolaget och enligt tekniska önskemål från Maxpeak. Maxpeak får därefter tillgång till utveckling och rättigheterna genom existerande licensavtal. Maxpeak AB kommer att förvärva samtliga rättigheter från IMR-bolaget enligt ett upprättat avtal. Priset är satt till GBP 1. Därmed faller konstruktionen med licensavtal mellan Maxpeak Ltd och IMR-bolaget.

Uttalanden om framtiden

Uttalanden om framtiden och övriga framtida förhållanden i detta memorandum återspeglar Styrelsens nuvarande syn avseende kommande händelser och Bolagets finansiella utveckling. Framåtriktade uttalanden uttrycker endast de bedömningar och antaganden som har gjorts vid tidpunkten för memorandumets upprättande. Dessa uttalanden är väl genomarbetade men läsaren uppmärksammas på att dessa, såsom alla framtidsbedömningar, är förenade med viss osäkerhet.

Styrelse, revisor, ledande befattningshavare samt anställda

Bolagets Styrelse består av fyra ordinarie ledamöter inklusive styrelseordföranden. Styrelsen har sitt säte i Stockholm. Styrelsens arbete regleras av Aktiebolagslagen samt av den för Bolaget antagna arbetsordningen. Konstituerande styrelsesammanträde skall hållas i omedelbar anslutning till ordinarie årsstämma, eller där så erfordras, i omedelbar anslutning till extra bolagsstämma. Övriga sammanträden skall hållas minst fyra gånger per år. Styrelsen skall bestå av lägst tre och högst sju ledamöter. Bolaget följer inte koden för bolagsstyrning då denna är avsedd och anpassad för större marknadsnoterade bolag. Bolaget har inte några särskilda kommittéer för revisions- och ersättningsfrågor.

Jan Nilstadius, född 1958, Ordförande, invald som ledamot 2007

Bakgrund

Civilekonom (Handels Göteborg -83). Jan Nilstadius är för närvarande investment manager i Kopparberg Invest AB (publ). Nilstadius har tidigare bl a varit finanschef hos Mekonomen AB (publ). Utöver tidigare tjänster som finans-/ekonomichef har Nilstadius också varit Auktoriserad Revisor inom Deloitte.

Nuvarande engagemang

Biometron AB (publ)	Styrelseordförande	2007
PROXY Sweden AB	Styrelseordförande	2008
Investment AB Petaligus	Styrelseledamot	2007
Hammar Invest AB (publ)	Styrelseledamot	2009
Bogathy Hong Kong Ltd (Hong Kong)	Styrelseledamot	2009

Tidigare styrelseuppdrag under 5-årsperioden närmast före upprättande av detta memorandum

Inga.

220 000 aktier, privat inklusive familj samt via bolag .

Thomas Lindwall, född 1954, Styrelseledamot, invald 2009

Bakgrund

Thomas Lindwall har lång erfarenhet av affärsjuridik och investeringsverksamhet. Genom åren har Lindwall upprätthållit ett flertal styrelseuppdrag i publika bolag och då främst i sådana som varit i ett tidigt skede mogna för listning på lämplig marknadsplats.

Nuvarande engagemang

Hammar Invest AB (publ)	Styrelseordförande	2006
Griffon AB	Styrelseledamot	2006
Carare AB	Styrelseledamot	2006
Dingelviks Kraft AB	Styrelseledamot	2006
Advokaten Thomas Lindwall AB	Styrelseledamot	1994
Nordic Equities Fondkommission AB	Styrelseledamot	1993
Hammar Mekan AB	Styrelseledamot	2009
Hammar Foreign Invest AB	Styrelseledamot	2008
Lisker Sverige AB	Styrelseordförande	2008
Vitech Virkeshantering AB	Styrelseledamot	2008
Logtech AB	Styrelseledamot	2008
Pronosträ AB	Styrelseordförande	2006
Näringspunkten Sverige AB	Styrelseordförande	2004
Hammar Treasury AB	Styrelseordförande	2006
Petlandsskär Vind AB	Styrelseordförande	2007
Smaltona Fastighets AB	Styrelseledamot	2008
HGL Supply Center AB	Styrelseledamot	2008
EURECEIPT AB	Styrelseordförande	2009

Tidigare styrelseuppdrag under 5-årsperioden närmast före upprättande av detta memorandum.

CashTech Sweden	Styrelseordförande	2004-2006
Axlon AB	Styrelseordförande	2002-2006
ZetiQ Development AB	Styrelseledamot	2005-2007
C2SAT Holding AB (publ)	Styrelseordförande	2004-2007
ZIP2SAT Holding AB	Styrelseordförande	2002-2005
Axlon Group AB(publ)	Styrelseordförande	2005-2008
C2SAT Communication AB	Styrelseledamot	2005-2006
U4EA Holding AB	Styrelseledamot	2003-2006

Aktieinnehav i Maxpeak AB (publ)

0 aktier

Jan Källenius, född 1948, VD/styrelseledamot, invald 2009

Bakgrund

Civilingenjör (Industriell ekonomi KTH -76), har i tidigare verksamhetsår bl. a. arbetat i England och Belgien som dotterbolagschef till svenskt börsnoterat bolag. Har deltagit i ett antal företagsförvärv och försäljningar. Har vidare bedrivit konsultverksamhet såsom Business Consultant, 'Management for Hire' 'trouble shooting' under ett antal år. Har också under senare år varit starkt engagerad i ett antal större europeiska vindkraftsprojekt.

Nuvarande engagemang

Petlandskärs Vind AB	Styrelseledamot	2007
----------------------	-----------------	------

Tidigare styrelseuppdrag under 5-årsperioden närmast före upprättande av detta memorandum

Inga

Aktieinnehav i Maxpeak AB (publ)

31 000 000 aktier

Patrik Lagerstedt, född 1959, styrelseledamot, invald 2009

Bakgrund

Patrik Lagerstedt är svensk elektronikingenjör bosatt i England sedan 1982, och har över 10 års erfarenhet av digitala TV-signaler och hur dessa analyseras (mäts) på bästa sätt för att säkerställa bästa möjliga mottagning via antenner eller satellittallrikar(paraboler). Patrik Lagerstedt har under åren byggt upp ett internationellt renommé hos de flesta större satellit-tv operatörerna i världen och ses som en auktoritet på området. Patrik Lagerstedt är VD i dotterbolaget Maxpeak Ltd.

Tidigare engagemang

Inga

Aktieinnehav i Maxpeak AB (publ)

71 711 250 aktier privat och inklusive familj

Kontaktuppgifter

Samtliga styrelseledamöter nås via Bolagets adress:

Maxpeak AB, Box 71, 135 22 Tyresö, Telefon: 070-300 50 20

Revisor

Thomas Daae, 1967, vald 2005

Auktoriserad revisor, medlem i FAR

Grant Thornton, Box 5756, 114 87 Stockholm

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR

Ersättning till Styrelse och ledande befattningshavare

Under räkenskapsåret 2009/10 erhåller respektive styrelseledamot, som ej är anställd i Bolaget, 40 000 kronor och ordförande 60 000 kronor i styrelsearvode. Någon extra ersättning utgår inte till VD. Patrik Lagerstedt, VD i dotterbolaget Maxpeak Ltd erhåller en grundlön i England motsvarande cirka 78 000 kronor/månad kronor. Inklusiva sociala kostnader, som är avsevärt lägre i England, innebär detta en total månadskostnad om cirka 90 000 kronor. Utöver detta utgår en rörlig ersättning som är kopplad till Bolagets resultat.

Bolaget följer inte koden för bolagsstyrning då denna är avsedd och anpassad för större marknadsnoterade bolag. Bolaget har inte några särskilda kommittéer för revisions- och ersättningsfrågor.

Det finns inga avtal mellan Bolaget och någon styrelseledamot eller ledande befattningshavare som ger denne rätt till någon förmån efter det att uppdraget avslutats utöver vad som framgår ovan.

Övrig information om styrelseledamöter och ledande befattningshavare

- Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har några familjerelationer till någon annan styrelseledamot eller ledande befattningshavare.
- Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har under de senaste fem åren dömts i bedrägerirelaterade mål.
- Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har under de senaste fem åren varit ställföreträdare i företaget som försatts i konkurs eller likvidation.
- Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har under de senaste fem åren anklagats, eller fått vidkännas sanktioner, av myndigheter eller organisation som företräder viss yrkesgrupp och som är offentligrättsligt reglerad eller fått näringsförbud.
- Det föreligger inte någon intressekonflikt mellan Bolaget och någon Styrelseledamot eller ledande befattningshavare. Bolaget har inte gjort någon särskild överenskommelse med större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter om inval till styrelsen eller tillsättande av ledande befattningshavare. Ingen Styrelseledamot eller ledande befattningshavare har något annat ekonomiskt intresse av det förestående erbjudandet än vad som redovisats i memorandumet.
- Det förekommer inga särskilda överenskommelser med större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter där Styrelsemedlemmar eller andra ledande befattningshavare ingår i än vad som redovisats i memorandumet.
- Det förekommer inga avtal mellan Bolaget och någon Styrelseledamot eller ledande befattningshavare som ger denne rätt till någon förmån efter det att uppdraget avslutats.
- Det finns inga särskilda system för personalens förvärv av aktier eller liknande.

LEGALA FRÅGOR OCH ÖVRIGA INFORMATION

Väsentliga avtal

Bolaget har endast ingått avtal som, med hänsyn till Bolagets verksamhet, är av normal karaktär.

Tvister

Se och jfr tidigare text om tvisten på sid 8 och 9.

Försäkringar

Styrelsen bedömer att Bolagets nuvarande försäkringsskydd är tillfredsställande med hänsyn till verksamhetens art och omfattning.

Transaktioner med närstående

Bolaget har en skuld till Patrik Lagerstedt på cirka 2,4 mkr kronor.

Tillgängliga handlingar

Bolaget håller följande handlingar tillgängliga i pappersform under detta dokumentets giltighetstid:

- Bolagsordning
- Historisk finansiell information

Handlingarna finns på Bolagets huvudkontor.

AKTIEN OCH ÄGARNA

Aktiekapital

- Aktiekapitalet skall utgöra lägst 22 500 000 kronor och högst 90 000 000 kronor.
- Antalet aktier skall vara lägst 150 000 000 och högst 600 000 000.
- Registrerat aktiekapital är 26 701 330,35 kronor.
- Kvotvärdet är 0,15 kronor.
- Aktierna har emitterats enligt Aktiebolagslagen och är denominerade i svenska kronor.
- Det föreligger ingen skillnad i rösträtt mellan de emitterade aktierna. En (1) aktie motsvarar en (1) röst. Alla aktier har lika del i Bolagets vinst och tillgångar.
- Kontoförande institut: Euro Clear Sweden AB (f.d. VPC), Box 7822, 103 97 Stockholm. Samtliga aktier är utställda på innehavaren.
- Bolaget har ej utfärdat optioner eller konvertibler med rätt till nyteckning av aktier.
- Det finns inga begränsningar i rätten att avyttra aktier.
- Aktiens ISIN-kod är: SE0001786815
- Bolaget omfattas av Aktietorgetts regler om budplikt och offentliga erbjudanden till aktieägare i bolag anslutna till Aktietorget. Enligt dessa regler är en aktieägare skyldig att förvärva all aktier i ett bolag för det fall att aktieägarens innehav av aktier med rösträtt passerar 30 procent.
- Ingen part har lagt ett övertagandebud på bolagets kapital under innevarande eller föregående räkenskapsår.

År	Händelse	Kvotvärde (SEK)	Ökning av antalet aktier	Ökning av aktiekapitalet	Summa aktier	Summa aktiekapital
2004	Bolagsbildning	100,00	1 000	100 000,00	1 000	100 000,00
2006	Nyemission	100,00	20	2 000,00	1 020	102 000,00
2006	Nyemission	100,00	50	5 000,00	1 070	107 000,00
2006	Nyemission	0,10	317 000	31 700,00	318 070	138 700,00
2006	Fondemission		1 068 930	861 300	1 387 000	1 000 000,00
2006	Nyemission	0,10	188 000	18 800,00	1 575 000	1 018 800,00
2006	Nyemission	0,65	131 750	85 223,43	1 706 750	1 104 023,43
2007	Nyemission	0,65	590 000	381 645,71	2 296 750	1 485 669,14
2007	Minskning		0	-796 644,14	0	689 025,00
2008	Nyemission	0,30	150 000	45 000,00	2 446 750	734 025,00
2008	Nyemission	0,30	1 846 283	553 884,90	4 293 033	1 287 909,90
2008	Minskning		0	- 643 954, 95		643 954,95
2008	Nyemission	0,15	800 000	120 000,00	5 093 033	763 954,95
2008	Nyemission	0,15	2 875 000	431 250,00	7 968 033	1 195 204,95
2008	Nyemission	0,15	8 031 967	1 204 795,05	16 000 000	2 400 000,00
2009	Nyemission *	0,15	161 250 000	24 187 500,00	177 500 000	26 587 500,00
2009	Nyemission	0,15	758 869	113 830,35	178 258 869	26 701 330,35

* Beslutade nyemission vid årsstämma 23 juni 2009

Utdelning

Alla aktier har lika rätt till utdelning. Den som på fastställd avstämningsdag är införd i aktieboken enligt 5 kap. 11 § aktiebolagslagen skall anses behörig att mottaga utdelning samt vid fondemission ny aktie som tillkommer aktieägare. I de fall aktieägare inte kan nås via Euroclear Sweden AB kvarstår dennes fordran på utdelningsbeloppet mot Bolaget och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Utdelningspolitik

Utdelning kommer att ges när Bolagets kassaflöden och vinst från verksamheten medger en långsiktig finansiell uthållighet och flexibilitet. Bolaget avser att ha en generös utdelningspolicy när övriga affärsmöjligheter så tillåter.

Ägarbild

Per den 22 juni 2009 fördelade sig ägandet enligt följande:

Ägare	Antal aktier	Andel av röster och kapital (procent)
Anna-May Wester (med bolag)	11 927 250	74,5
Övriga	4 073 000	25,5
Summa	16 000 000	100,00

Aktuell ägarbild efter genomförd apportemission från årsstämman 23 juni 2009 och utjämningsemissionen i augusti 2009 och förändringar under perioden fram till slutet av september 2009.

Ägare	Antal aktier	Andel av röster och kapital (procent)
Patrik Lagerstedt	35 855 625	20,1
Deborah Lagerstedt	35 855 625	20,1
Tourneau Intern. Ltd ²	52 288 750	29,5
Jan Källenius	31 000 000	17,4
Anna-May Wester (med bolag)	15 395 000	8,7
Övriga	7 613 869	4,2
Summa	178 008 869	100,00

Framtida ägarspridning/Lock up.

De idag sex största ägarna ser sina innehav i Maxpeak AB som ett långsiktigt och strategiskt innehav, baserat på en stark tilltro till verksamheten och dess framtid. Det finns samtidigt en ambition att få en större ägarspridning och en större s k "free float" i bolagets aktie.

De sex största ägarna har gemensamt beslutat och reglerat i internt avtal att under resterande del av innevarande verksamhetsår och fram till 2010-12-31 avyttra maximalt cirka 14 000 000 aktier. Detta skulle med nuvarande ägarstruktur innebära en "free float" på drygt elva procent. Resterande aktier kommer således inte att avyttras under samma period.

I samma avtal finna reglerat hur eventuella reversskulder till de sex största ägarna skall amorteras. Ingen amortering kommer att göras förrän Bolaget har utdelningsbara medel som överstiger den vid tillfället latent skattefordran efter fastställd årsredovisning.

Det skall betonas att det finns en ambition att göra företagsförvärv i framtiden och dessa kan i sin tur komma att påverka ägarbildningen och ägarspridningen.

HISTORISK FINANSIELL INFORMATION

Maxpeak

Gamla Maxpeak-koncernen

Maxpeak AB (publ) äger 100 procent i Maxpeak Ltd som i sin tur äger 99,9 procent i Maxpeak India Ltd.

För de tre gånga åren har resultat- och balansräkningarna upprättats utifrån det "Unaudited Financial Statement" som årligen upprättas till skattemyndigheten. Dessa "Unaudited Financial Statments" har

² Tourneau International Ltd, (tidigare kallat IMR-bolaget) är idag ägare till samtliga intellektuella rättigheterna till de av Maxpeak sålda produkterna samt varumärket Maxpeak. Via en option (call option) kommer Maxpeak AB att förvärva dessa rättigheter inom kort. Tourneau International Ltds engagemang i Maxpeak har varit att finansiera utvecklingen av teknik för digital signalmätning. Tourneau International Ltd ägs till 100 procent av en Stiftelse. Bolagets styrelse består av Bruno Schwendinger och Paul Copery. Tourneau International Ltd har löpande genom licensavtal exklusivt tillhandahållit sin teknikutveckling till Maxpeak Ltd och Maxpeak India Ltd. Stiftelsen har ingen ekonomisk eller personlig anknytning till vare sig Maxpeak Ltd eller dess ägare.

upprättats av auktoriserade redovisningsbyråer i England respektive Indien. En del anpassningar av rubriker har gjorts gentemot svenska förhållanden.

Orsaken till de förändrade längderna på verksamhetsåren är att Maxpeak inledningsvis hade kalenderår som verksamhetsår men i samband med bildandet av det indiska dotterbolaget tvingades man ändra, då lagstiftningen i Indien endast tillåter verksamhetsår 1 april – 31 mars. Detta är också det verksamhetsår som den nya koncernen kommer att tillämpa.

Eliminering av dotterbolag har gjorts enligt svensk praxis. För att läsarna skall få en korrekt bild av bolagets tillväxt har samma växelkurser används alla tre åren. I vissa sammanhang kan det för en svensk läsare bli en del underliga siffror. Det är bland annat "Aktiekapitalet" i Maxpeak Ltd är GBP 2 och får således inget genomslag i sammanställningarna.

Maxpeak Ltd sorterar under engelsk lagstiftning och bolaget har på grund av sin storlek inte revisionsplikt. Däremot är räkenskaperna per 2008-03-31 av engelska skattemyndigheter fastställda enligt engelsk norm.



Resultaträkning (TSEK)

Resultaträkningen avser Maxpeak Ltd koncernen.

	2006 (7 månader)	2007/2008 (15 månader)	2008/2009 (12 månader)
Nettoomsättning	0,0	9 512,8	9 904,4
Övriga rörelseintäkter	0,0	54,2	97,7
SUMMA	0,0	9 567,1	10 002,1
Råvaror och förnödenheter	0,0	-3 893,0	- 4 024,9
Övriga externa kostnader	-573,6	- 3 501,1	- 2 442,7
Personalkostnader	0,0	-1 182,6	- 1 858,4
Av/nedskrivningar av anläggningstillgångar	-30,2	787,4	- 908,7
Valuta	0,0	0,0	- 260,2
Övriga rörelsekostnader	-	0,0	- 12,1
Rörelseresultat	- 603,8	203,0	495,1
Ränteintäkter och likn. resultatposter	0,0	7,8	0,7
Räntekostnader och likn. resultatposter	0,0	0,0	- 294,5
Resultat före skatt	- 603,8	210,9	201,2
Skatt på årets resultat	0,0	- 33,7	11,4
Uppskjuten skatt	0,0	0,0	0,0
Minoritetens andel i årets resultat	0,0	0,0	0,0
Årets resultat	- 603,8	177,1	212,7

Nyckeltal	2006 (7 månader)	2007/2008 (15 månader)	2008/2009 (12 månader)
Nettoomsättning	0,0	9 512,8	9 904,4
<i>genomsnitt per månad</i>	<i>0,0</i>	<i>634,2</i>	<i>825,4</i>
<i>tillväxt</i>		<i>n/a</i>	<i>30 %</i>
Rörelseresultat	- 603,8	203,0	495,1
<i>genomsnitt per månad</i>	<i>- 86,3</i>	<i>13,5</i>	<i>42,3</i>
<i>tillväxt</i>		<i>n/a</i>	<i>313 %</i>

Balansräkning (Tkr)

Balansräkningen avser Maxpeak Ltd koncernen

	2006 (7 mån)	2007/2008 (15 mån)	2008/2009 (12 mån)
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utveckling	324,1	1 787,3	2 437,3
Goodwill	0,0	0,0	0,0
Summa Immateriella anläggningstillgångar	324,1	1 787,3	2 437,3
Materiella anläggningstillgångar			
Investeringar i hyreslokal	154,5	355,2	205,0
Maskiner o tekniska anläggningar	-	5,8	280,5
Webbsidan	-	-	15,9
Summa materiella anläggningstillgångar	154,5	361,1	501,4
Summa anläggningstillgångar	478,6	2 148,3	2 938,7
Omsättningstillgångar			
Varulager mm			
Råvaror och förnödenheter	121,6	66,9	1 578,0
Summa Varulager, förnödenheter	121,6	66,9	1 578,0
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	0,0	1 551,7	583,2
Förskott leverantörer	0,0	1 056,3	149,7
Skattefordringar	0,0	104,5	33,0
Övriga kortfristiga fordringar	85,6	1,0	664,0
Förutbet kostn o upplupna intäkter	22,6	0,0	108,1
Summa kortfristiga fordringar	108,2	2 713,5	1 538,0
Kassa och bank	0,0	56,0	183,3
Summa omsättningstillgångar	108,2	2 769,5	1 721,3
SUMMA TILLGÅNGAR	708,4	4 984,7	6 238,0
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	0,0	0,0	0,0
Bundna reserver			
Bundna reserver, övriga	0,0	0,0	0,0
Summa bundet eget kapital	0,0	0,0	0,0
Fritt eget kapital			
Fria reserver, övriga	0,0	- 590,4	- 426,1
Årets avsättning till EK-del i obesk res	0,0	0,0	0,0
Omr. differens	13,4	- 12,8	32,5
Årets resultat (RR)	- 603,8	177,1	212,7
Summa Fritt eget kapital	- 590,4	- 426,1	- 181,0
Summa eget kapital	- 590,4	- 426,1	- 181,0
Långfristiga skulder	1 285,8	4 914,8	4 065,8
Kortfristiga skulder	13,0	495,9	2 353,2
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	708,4	4 984,7	6 238,0

Finansieringsanalys

	2006 (7 mån)	2007/2008 (15 mån)	2008/2009 (12 mån)
Resultat före skatt	- 603,8	210,9	201,2
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet mm			
Avskrivningar/nedskrivningar	-	787,4	908,7
Årets omräkn. Differens eget kapital	-	0,1	0,1
Differens eget kapital	13,4	- 12,8	32,5
	13,4	774,5	1 142,5
Betald skatt			
Skattekostnad enl. resultat inkl uppskjuten skatt		- 33,7	11,4
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	- 590,4	951,7	1 153,9
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning(-)/minskning (+) av varulager	- 121,6	54,7	- 1 511,1
Ökning (-)/minskning (+) av kortfristiga fordringar	- 108,2	- 2 605,4	1 175,5
Ökning (+)/minskning (-) av kortfristiga skulder	13,0	482,9	1 857,3
Kassaflöde från den löpande verksamheten	- 807,2	- 1 116,0	2 675,6
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella/immateriella anläggningstillgångar	- 478,6	- 1 669,7	- 917,8
Avskrivningar		- 787,4	- 908,7
Kassaflöde från investeringsverksamheten	- 478,6	- 2 457,1	- 1 826,5
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	0,1		
Upptagna lån	1 285,7	3 629,1	- 849,1
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1 285,8	3 629,1	- 849,1
Årets kassaflöde		56,0	127,3
Likvida medel vid årets början		0	56,0
Likvida medel vid årets slut	0	56,0	183,3

Den nya Maxpeak-koncernen inkl det omvända förvärvet, (information hämtad från Delårsrapporten avseende perioden 2009-01-01 – 2009-06-30)

Maxpeak AB (publ) förvärvade den 15 maj samtliga aktier i Maxpeak Ltd med dotterbolag. Förvärvet gjordes genom en riktad nyemission om 155 miljoner aktier till en kurs av 17 öre per aktie.

Moderbolagets anskaffningsvärde för samtliga aktier i Maxpeak Ltd med dotterbolag uppgår således till 26 350 000 kr. Genom förvärvet erhöles det bestämmande inflytandet i Maxpeak AB (fd Linear AB). Det är enligt IFRS 3 som transaktionen är att betrakta som ett s.k. omvänt förvärv.

Vid ett vanligt förvärv är det legala dotterbolagets koncernmässiga värde som är kostnaden för förvärvet medan det vid ett omvänt förvärv är det legala moderbolagets koncernmässiga värde som skall fastställas. Moderbolagets koncernmässiga värde per förvärvsdagen, vilket motsvaras av börsvärdet per samma tidpunkt, uppgick till 4 160 tkr. Nedan presenteras den preliminära förvärvsanalysen avseende förvärvet av Maxpeak Ltd med dotterbolag:

	Redovisat värde före förvärvet	Verkligt värde justering	Verkligt värde redovisat i koncernen
Moderbolagets koncernmässiga värde			4 160
Goodwill		1 576	1 576
Finansiella anläggningstillgångar	4 500		4 500
Omsättningstillgångar	103		103
Långfristiga skulder	-937		-937
Kortfristiga skulder	-1 082		-1 082
Förvärvade nettotillgångar	2 584	1 576	4 160

Styrelsen gör bedömningen att posten goodwill inte går att härleda till andra balansposter och kommer därför att redovisas som goodwill. Styrelsen gör vidare bedömning att något nedskrivningsbehov inte föreligger.

Styrelsen har dessutom arbetat fram en proformaresultaträkning avseende det första halvåret i sin helhet, alltså resultatet för all verksamhet som om den hade bedrivits från 1 januari – 30 juni utan eventuella konsolideringseffekter.

Nedan följer resultaträkningar och balansräkningar från Delårsrapporten avseende 2009-01-01 – 2009-06-30. Denna rapport har också översiktligt granskats av Bolagets revisor

Koncernens/Moderbolagets Resultaträkning (tkr)	Koncernen		Moderbolaget (Maxpeak AB)			
	jan-jun		jan-jun		Helår	
	2009 ³	2009 ⁴ (Proforma)	2009	2008	2008	2007
Rörelsens intäkter						
Nettoomsättning	1 780,3	1 780,3	0,0	0,0	0,0	106,4
Övriga intäkter	92,5	92,5	0,0	363,3	923,2	15,8
Summa rörelseintäkter	1 872,8	1 872,8	0,0	363,3	923,2	122,2
Rörelsens kostnader						
Råvaror och förnödenheter	- 876,0	- 876,0	-	-	-	- 743,0
Övriga externa kostnader	- 2 199,7	- 2 705,8	- 760,2	- 958,5	- 1 455,3	- 2 818,7
Personalkostnader	- 513,8	- 514,1	- 0,2	- 164,6	- 61,1	- 2 530,0
Avskrivning av immateriella & materiella tillgångar	- 344,5	- 344,5	-	- 21,9	- 21,9	- 63,6
Nedskrivning av immateriella tillgångar	-	-	-	-	-	- 3 702,3
Rörelseresultat	- 2 147,2	- 2 567,5	- 760,4	- 781,7	- 615,1	- 9 735,4
Finansiella poster netto	- 72,4	- 110,1	- 44,9	- 365,4	- 498,8	- 524,3
Resultat efter finansiella poster	- 2 219,6	- 2 677,6	- 805,3	- 1 147,3	- 1 113,9	- 10 259,7
Skatt	- 18,6	- 18,6	0,0	0,0	1 000,0	1 900,0
Periodens resultat	- 2 238,2⁵	- 2 696,3	- 805,3	- 1 147,3	- 113,9	- 8 359,7

³ Den presenterade resultaträkningen återspeglar det förvärvade bolagets resultat, inga kostnader avseende moderbolaget finns med före förvärvsdagen.

⁴ Proforma januari – juni 2009 skall ge en bild av hur bolaget hade sett ut under löpande drift i sex månader.

⁵ Omräkningsdifferenser i egna kapitalet uppgår till – 35,8 och periodens totalresultat uppgick därför till 2 274,0 tkr

Segmentsinformation

Maxpeaks segmentsrapportering består i nuläget av de två dotterbolagen. Någon ytterligare fördelning görs inte för närvarande.

Intäkter (Koncernen)	2009
	jan - jun
Maxpeak Ltd UK	1 583,9
Maxpeak India Ltd	286,4
Centrala poster och elimineringar	0,0
Summa perioden	1 872,8

Rörelseresultat (Koncernen)	2009
	jan - jun
Maxpeak Ltd UK	- 912,0
Maxpeak India Ltd	- 813,1
Centrala poster och elimineringar	-422,1
Summa perioden	- 2 147,2

Förändringen Eget Kapital perioden 2009-01-01 – 2009-06-30

Förändring i moderbolagets eget kapital (tkr)	Aktiekapital	Pågående nyemission	Överkursfonder	Balanserade vinstmedel & Resultat	TOTALT eget kapital
Belopp 2008-12-31	1 195,2	2 409,6	10 503,9	- 10 990,8	3 117,9
Registrering emission	1 204,8	- 2 409,6	1 204,8		0,0
Nyemission Dalom Invest AB		937,5	125,0		1 062,5
Omdisponeringar vid omvänt förvärv		23 250,0	3 100,0		26 350,0
Periodens resultat				- 805,3	- 805,3
Belopp 2009-06-30	2 400,0	24 187,5	14 933,7	- 11 796,1	29 725,1

Efter periodens slut har ytterligare en nyemission genomförts.

Balansräkning per 2009-06-30.

Koncernens/Bolagets Balansräkning (Tkr)	Koncern	Moderbolaget			
	30 jun	30 jun	30 jun	31 dec	31 dec
	2009	2009	2008	2008	2007
Tillgångar					
Tecknat ej inbetalt kapital	674,2	674,2	-	-	-
Immateriella anläggningstillgångar	2 639,6	0,0	0,0	0,0	3 111,1
Goodwill/Aktier i dotterbolag	1 576,1	26 350,0	-	-	-
Materiella anläggningstillgångar	462,9	0,0	0,0	0,0	221,5
Finansiella anläggningstillgångar	4 500,0	4 500,0	3 500,0	4 500,0	3 500,0
Lager och Varor under tillverkning	2 288,5	0,0	0,0	0,0	240,0
Kortfristiga fordringar	1 801,1	384,3	383,7	67,1	63,0
Likvida medel och kortfristiga placeringar	14,5	13,7	1,5	23,6	51,2
Summa tillgångar	13 856,9	31 922,2	3 885,2	4 590,7	7 186,8
Eget kapital och skulder					
Eget kapital	3 427,7	29 725,1	- 1 336,4	3 117,9	- 2 614,5
Avsättningar	0,0	0,0	0,0	0,0	579,1
Långfristiga skulder	5 301,0	0,0	0,0	0,0	2 693,4
Kortfristiga skulder	5 128,2	2 197,1	5 221,6	1 472,8	6 528,8
Summa eget kapital och skulder	13 856,9	31 922,2	3 885,2	4 590,7	7 186,8
Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser	1,7	1,7	50,2	1,6	2 700,2

Kommentarer Balansräkningen (utdrag ur revisorns granskningsberättelse från Delårsrapporten avseende perioden Januari – Juni 2009).

Grund för en uttalad slutsats med reservation

Posten finansiella anläggningstillgångar om 4 500 tkr avser en uppskjuten skattefordran vars värde är avhängigt koncernens framtida vinstgenereringsförmåga. Koncernens förmåga till framtida vinster beror på utvecklingen i de förvärvade bolagen Maxpeak Ltd och Maxpeak India Pvt Ltd.

BOLAGSORDNING

ORG.NR 556672-9074

ANTAGEN PÅ ÅRSSTÄMMA DEN 23 JUNI 2009

1 Firma

Bolagets firma är Maxpeak AB (publ).

2 Styrelsens säte

Styrelsen skall ha sitt säte i Stockholm Kommun.

3 Verksamhet

Bolaget har till föremål för sin verksamhet att bedriva utveckling, rådgivning och försäljning av teknisk apparatur inom signalmätning. Bolaget skall även äga och förvalta värdepapper med denna eller liknande inriktning och därmed förenlig verksamhet.

Bolaget skall tillhandahålla ekonomisk och juridisk rådgivning och administrativa tjänster och därmed förenlig verksamhet. Bolaget skall äga och förvalta aktier och andra värdepapper och därmed förenlig verksamhet.

4 Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår skall vara 1 april – 31 mars.

5 Aktiekapital och antal aktier

Aktiekapitalet skall vara lägst 22.500.000 kronor och högst 90.000.000 kronor.

Antalet aktier skall vara lägst 150.000.000 och högst 600.000 000.

Aktier finns endast av ett aktieslag.

6 Aktieägares rätt vid ökning av aktiekapitalet

Beslutar bolaget att genom kontantemission eller kvittningsemission ge ut teckningsoptioner eller konvertibler har aktieägarna företrädesrätt att teckna teckningsoptioner som om emissionen gällde de aktier som kan komma att nytecknas på grund av optionsrätten respektive företrädesrätt att teckna konvertibler som om emissionen gällde de aktier som konvertiblerna kan komma att bytas ut mot.

Vad som ovan sagts skall inte innebära någon inskränkning i möjligheterna att fatta beslut om kontantemission eller kvittningsemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

7 Styrelseledamöter och styrelsesuppleanter

Styrelsen skall bestå av lägst tre och högst tio ledamöter. Ett uppdrag som styrelse-ledamot eller styrelsesuppleant gäller till slutet av den första årsstämma som hålls efter det år då styrelseledamoten utsågs.

8 Revisorer

För granskning av bolagets årsredovisning och bokföring samt styrelsens och den verkställande direktörens förvaltning skall en eller två revisorer med högst två suppleanter utses.

9 Kallelse till bolagsstämma

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar samt Svenska Dagbladet.

10 Rätt att delta i bolagsstämma

Aktieägare som vill delta i bolagsstämma, skall dels vara upptagen i utskrift eller annan framställning av hela aktieboken avseende förhållandena fem vardagar före stämman, dels göra anmälan till bolaget senast kl. 12.00 den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman.

11 Ärenden på årsstämma

På årsstämma skall följande ärenden förekomma till behandling:

- 1) Stämmans öppnande,
- 2) Val av ordförande vid stämman,
- 3) Upprättande och godkännande av röstlängd,
- 4) Val av en eller två justeringsmän,
- 5) Godkännande av dagordningen,
- 6) Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad,
- 7) Framläggande av årsredovisning och revisionsberättelse samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse,
- 8) Beslut om fastställelse av resultaträkning och balansräkning samt, i förekommande fall, koncernresultaträkning och koncernbalansräkning,
- 9) Beslut om dispositioner av bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen,
- 10) Beslut om ansvarsfrihet gentemot bolaget för styrelseledamöterna och den verkställande direktören,
- 11) Beslut om arvoden åt styrelsen och revisorerna,
- 12) Val av styrelse och eventuell styrelsesuppleant samt, vid revisors mandatperiods utgång, val av revisor/er och eventuell/a revisorssuppleant/er,
- 13) Beslut i annat ärende som stämman skall behandla enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

12 Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier skall vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument.

ÖVRIGT

Skattefrågor

Nedan följer en sammanfattning av de skatteregler som enligt nu gällande svensk skattelagstiftning kan aktualiseras vid handel med aktier i Bolaget. Sammanfattningen vänder sig till fysiska och juridiska personer, som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, om inte annat anges, och är endast avsedd som allmän information. Sammanfattningen inkluderar inte värdepapper som innehas som näringsbetingade andelar eller lagertillgångar i näringsverksamhet eller som innehas av handelsbolag. Den skattemässiga behandlingen av varje enskild fysisk eller juridisk person beror på dennes specifika situation. Särskilda skattekonsekvenser som inte finns beskrivna nedan kan aktualiseras. Varje aktieägare i Bolaget bör därför rådfråga skatterådgivare beträffande de skattekonsekvenser som kan uppkomma i varje enskilt fall. Bolaget tar ej på sig ansvaret för att innehålla källskatt.

Fysiska personer

Kapitalvinster på svenska marknadsanslutna aktier beskattas med 30 procent i inkomstslaget kapital. Uppkommer kapitalförluster på svenska marknadsanslutna aktier beaktas hela förlusten förutsatt att förlusten kan kvittas mot kapitalvinst på aktier och andra aktiebeskattade värdepapper. I andra fall medges avdrag med 70 procent av förlusten i inkomstslaget kapital. Avdraget måste utnyttjas samma år som förlusten uppkommit. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion från skatt på inkomst av tjänst- och näringsverksamhet samt fastighetsskatt. Reduktion medges med 30 procent av underskott upp till 100 000 SEK och därutöver med 21 procent. Utdelning på aktier i svenska marknadsanslutna aktiebolag beskattas med 30 procent i inkomstslaget kapital för personer hemmahörande i Sverige.

Juridiska personer

Juridiska personer beskattas för utdelningar och kapitalvinster i inkomstslaget näringsverksamhet, med en statlig inkomstskatt om 26,3 procent. Avdrag för kapitalförlust vid avyttring av aktier som innehas som kapitalplacering får dras av endast mot kapitalvinster vid avyttring av aktier och andra delägarätter. Kvarstående kapitalförlust får kvittas mot motsvarande kapitalvinster under senare år. Preliminärskatt för utdelning innehålls inte för svenska juridiska personer. Särskilda regler gäller för näringsbetingade andelar.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga

För aktieägare utan skatterättslig hemvist i Sverige som erhåller utdelning från svensk juridisk person innehålls normalt kupongskatt. Särskilda regler gäller dock för utdelning på näringsbetingade aktier. Skattesatsen är 30 procent. Denna skattesats är dock i allmänhet reducerad genom skatteavtal som Sverige ingått med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. Kupongskatten innehålls av VPC vid utdelningstillfället. Om aktierna är förvaltarregistrerade svarar förvaltaren för skatteavdraget. Aktieägare och innehavare av teckningsrätter som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som inte bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige beskattas normalt inte i Sverige för kapitalvinster vid avyttring av aktier och teckningsrätter. Aktieägare eller innehavare av teckningsrätter kan dock bli föremål för beskattning i sin hemviststat. Enligt en särskild regel kan fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige bli föremål för kapitalvinstbeskattning vid avyttring av bland annat svenska aktier om de vid något tillfälle under det kalenderår då avyttring skett eller under de föregående tio kalenderåren varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av regeln är dock i flera fall begränsad genom skatteavtal.