

Sammandrag av Memorandum Maxpeak AB (publ) Emission februari 2013



Innehållsförteckning

Innehållsförteckning	2
Verksamhet	2
Erbjudandena i sammandrag	3
Vision.....	4
Mål	4
Marknaden.....	4
Produkter	5
Försäljnings- och Marknadsstrategi	5
Produktion	6
Konkurrenter.....	6
Framtiden.....	6
Största ägare i Capillum Holding AB.....	6
Användning av likvid	8
Styrelsens försäkran.....	8
Finansiell översikt.....	9

Verksamhet

Ursprunget till dagens Maxpeak var en idé om att utveckla en ny typ av digitala mätinstrument för att optimera mottagningen av TV signaler. Idag sänds merparten av alla radio och TV sändningar via satellit, antingen direkt till enskilda hushåll via parabolantennar på det enskilda huset eller via kabel från centraler som via större parabolantennar 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 parabolantennen 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").

Koncernen består idag av Maxpeak AB (publ) och dotterbolaget Maxpeak India Pvt Ltd i Indien. Maxpeak AB (publ) bedriver sin verksamhet och har sitt säte i Stockholm.

Erbjudandena i sammandrag

Emissionen av aktier

Villkor	En aktie ger en uniträtt. Det krävs två uniträtter för att teckna en unit.
Teckningskurs/unit	SEK 0,01 per unit.
Teckningstid	8 – 22 februari 2013
Likviddag	Enligt avräkningsnota
Unit	Består av en (1) aktie, samt två (2) vederlagsfria teckningsoptioner (TO3) och (TO4).
Maximalt antal aktier som tillkommer genom emissionen	380 704 112 stycken

Utgivande av teckningsoptioner (T03 & T04)

Teckningskurs/aktie	SEK 0,01 per aktie.
Teckningstid (inlösen)	1 – 30 september 2013 resp. 1 – 28 februari 2014
Maximalt antal aktier som tillkommer genom teckningsoptioner	380 704 112 stycken i respektive teckningsoption

Det är viktigt att nämna att en sammanläggning av aktier kommer att göras efter beslut på en extra stämma 13 februari 2013. Kvotvärdet kommer efter sammanläggningen att bli 40 öre, idag 1 öre. Sammanläggningen slår per automatik igenom proportionerligt på antal aktier och teckningsoptioner. Exempelvis kommer teckningsoptionerna få en teckningskurs på 40 öre.



Vision

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

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.



Marknaden

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.

Installation av mottagare för digital tv utförs normalt av fristående servicetekniker. Låt oss anta att en lokal installatör servar 1 000 hushåll. Det innebär att det finns ett marknadsbehov av i runda tal 200 000 signalmätare enbart i Indien. Motsvarande resonemang som för Indien kan appliceras på Afrika, Latinamerika, en stor del av mellanöstern och Asien. Om vi extrapolerar siffrorna från Indien så innebär det att marknaden är 1 250 000 mätare.

En typisk Maxpeak mätare kostar drygt 150 US dollar vilket ger en marknadspotential av 200 miljoner US dollar eller 1,3 miljarder kronor. Bruttomarginalen på Maxpeaks mätare är normalt över 50 procent.

Produkter

Det behövs olika mätinstrument för att optimera signalkvaliteten 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 behovet för mätningar i olika delar av distributionskedjan. Instrumenten består av hårdvara och mjukvara 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 mjukvaran behöver ofta uppdateras. Detta låter sig enkelt göras via Maxpeaks unika webb sida, något som är till stor fördel för den enskilde installatören, och som är unikt för Maxpeak. Vidare måste varje mätare registreras av installatören via Maxpeaks webb sida för att kunna startas upp. Det ger Maxpeak tillgång till en mycket omfattande databas för försäljning av nya funktioner eller nya produkter.



Maxpeaks mätare är modernt och ergonomiskt utformade med en mycket enkel och tydlig färgdisplay. Mätarna är små till det yttre formatet, de är förhållandevis lätta med en vikt om ca 1 kg och kan opereras med en hand. Detta är viktigt eftersom installatören ofta arbetar högt uppe på stegar.

Försäljnings- och Marknadsstrategi

Maxpeak skall för närvarande koncentrera sin verksamhet mot den Indiska marknaden genom att ha egna försäljnings- och supportresurser i landet. Maxpeak skall även knyta till sig en eller flera distributörer som täcker hela den indiska subkontinenten och kan ge teknisk service åt befintliga såväl som nya mätare. 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

Marknaden i Indien uppskattas till tiotusentals produkter av den typ som Maxpeak erbjuder. Maxpeak har ett mycket gott namn i Indien och har knutit till sig en försäljningschef med erfarenhet från försäljning till den indiska broadcasting industrin. Maxpeak har nyligen dessutom ingått ett avtal om distribution och produktservice med Sun Broadcast som direkt och via underdistributörer täcker hela den indiska marknaden. Maxpeak kommer dock framöver att i egen regi bearbeta ett fåtal av de största broadcastingföretagen såsom Airtel, Videocon, Sun Direct.

Maxpeak har en tid fört diskussioner med Videocon, ett av de stora indiska broadcastingföretagen om en order på 3.000 produkter. En sådan order är värd cirka 4 miljoner kronor och innefattar även ett serviceavtal som löper under 3 år och där broadcastinföretaget betalar ytterligare ett antal hundratusen kronor för servicen

under åren 2 och 3. I mitten av januari i år fick Maxpeak en första order om 200 produkter för leverans i februari till ett ordervärde av cirka 200 000 kronor. Produkterna skall bl.a. användas för utbildning av kundens fältpersonal. Vid diskussioner på plats i Indien har kunden meddelat att de avser att placera ytterligare order med Maxpeak så snart utbildningen av fältpersonalen är avslutad.

I samband med att avtal tecknades med den rikstäckande distributören Sun Broadcast i slutet av januari så placerade distributören en initial order på Maxpeaks SAM Lite2 mätare till ett värde av drygt 150 000 kr.

Produktion

Maxpeak designar företagets produkter in-house och ofta i samarbete med externa utvecklare framför allt i Sverige och i England. Produktion av företagets produkter sker i Kina och potentiellt Taiwan. Maxpeak använder sig av fristående företag för kvalitetskontroll samt lagring och skeppning av produkterna.

Konkurrenser

Inom Maxpeaks pris/prestanda segment finns idag inga betydande konkurrenser. Det finns dock konkurrenser från vissa europeiska länder som erbjuder dyrare, 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 men med sämre prestanda och 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 webb 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 broadcastingindustrin och genom produkternas moduluppbyggnad är Maxpeak även väl förberedda på nya typer av signaltransmission såsom webb baserad radio och TV.

Förutom den nuvarande produktfamiljen diskuterar Maxpeak även med stora broadcastingföretag om närbesläktade produkter som bedöms ha en lika stor marknadspotential som de befintliga signalmätarna. Det gäller såväl en ny typ av signalmätare som närbesläktade produkter vilka skulle kunna öka kapaciteten dramatiskt i de befintliga näten.

Största ägare i Capillum Holding AB

I mars 2012 offentliggjorde Maxpeak att man breddar verksamheten med nytt affärsområde genom förvärv. En principöverenskommelse träffades med företrädare för Capillum Holding AB (Publ) "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.

Capillum har haft en mycket positiv utveckling sedan Maxpeak beslutade att förvärva aktier i bolaget under våren 2012. Under senaste halvåret har såväl resultat som eget kapital i Capillum ökat kraftigt. Capillum har idag positivt kassaflöde.

Redan under innevarande verksamhetsår kommer Maxpeak erbjudas möjligheten att förvärva ytterligare aktier i Capillum.

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.

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.

Investeringen i Cefour är ett exempel på detta, se nedan.

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.

Med hjälp av Capillums finansieringslösningar har Cefour under hösten och vintern kunnat genomföra en uppgradering av produktionsanläggningen för att kunna producera andra generationens förfyllda plastglas med

väsentligt förbättrad syrebarriär, med syftet att öka hållbarheten på sina glas och dess innehåll. I samband med detta har även varumärket med den grafiska profilen uppdaterats.

De stora internationella livsmedelskedjorna som Cefour nu har förhandlingar med är mycket positiva till Cefours förpackningslösning men har avvaktat med sina beställningar tills nya versionen är i produktion. Den nya versionen är nu i produktion och Cefour har den 14 januari 2013 offentliggjort att Kaldi Coffee Farm, butikskedja i Tokyo med över 300 centrumbelägna butiker, är först att lansera nya Easy Wine Glass. Kedjan är inriktad på kaffe, delikatesser och vin.

Förutom att tillhandahålla finansieringslösningar har Capillum valt att bli delägare i Cefour. Som tidigare informerats har Capillum tecknat 52 500 000 aktier till en kurs om 4 öre/aktie i Cefours emission december 2012.

Cefour är ett bra exempel på Capillums affärsmodell med olika finansieringslösningar som kan tillhandahållas mindre företag.

Användning av likvid

Emissionslikvid från företrädesemissionen skall främst användas för produktion samt marknadsföring av mätarverksamheten i första hand på den indiska marknaden.

Styrelsens försäkran

Erbjudandet har upprättats av Styrelsen för Maxpeak AB (publ) med anledning av föreliggande företrädesemission vilken beslutades om på ett styrelsemöte 29 januari 2013. 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 januari 2013

Styrelsen i Maxpeak AB

Jan Nilstadius
(Ordförande)

Thomas Lindwall
(Ledamot)

Jan Källenius
(Ledamot)

Finansiell översikt

Resultaträkning (TSEK) – från Årsredovisningen per 2012-03-31

Koncernens/Moderbolagets Resultaträkning (tkr)	Koncernen		Moderbolaget		
	Helår		Helår		
	2011/12 (12 mån)	2010/11 (12 mån)	2011/12 (12 mån)	2010/11 (12 mån)	2009/10 (15 mån)
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 554,4	3 538,6	1 230,8	2 508,4	1 238,6
Övriga intäkter	371,4	73,9	33,9	65,6	0,0
Summa rörelseintäkter	1 925,8	3 612,4	1 261,7	2 574,0	1 238,6
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	- 1 092,6	- 1 941,9	- 969,3	- 1 641,4	- 623,9
Övriga externa kostnader	- 1 903,3	- 3 886,8	- 1 647,2	- 3 230,7	- 2 357,3
Personalkostnader	- 457,32	- 237,2	- 277,3	- 14,9	- 577,2
Avskrivning av immateriella & materiella tillg.	- 118,0	- 66,7	- 122,3	- 65,8	- 7,9
Rörelseresultat	- 1 645,5	- 2 520,2	- 1 751,5	- 2 378,9	- 2 327,7
Finansiella poster netto	- 241,6	- 201,7	- 3 229,1	- 192,9	- 26 412,6
Resultat efter finansiella poster	- 1 887,1	- 2 721,9	- 4 980,7	- 2 571,7	- 28 740,3
Skatt	- 1,5	- 5 100,0	- 15,6	- 5 100,0	600,0
Periodens resultat	- 1 888,6	- 7 821,91	- 4 965,0	- 7 671,7	- 28 140,3



Balansräkning mm (Tkr) – från Årsredovisningen per 2012-03-31

Koncernens/Bolagets Balansräkning (Tkr)	Koncern		Moderbolaget		
	31 mar 2012	31 mar 2011	31 mar 2011	31 mar 2011	31 mar 2010
Tillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	2 157,3	2 213,8	487,6	590,9	468,2
Materiella anläggningstillgångar	151,9	223,8	49,1	68,0	87,1
Finansiella anläggningstillgångar	3 923,2	308,1	7 076,7	6 463,3	11 702,1
Lager och varor under tillverkning	534,2	769,2	468,0	691,0	1 366,7
Kortfristiga fordringar	1 331,6	1 194,9	1 261,3	1 046,2	372,9
Likvida medel och kortfristiga placeringar	57,2	34,7	-	-	0,5
Summa tillgångar	8 155,4	4 744,4	9 342,6	8 859,4	13 997,5
Eget kapital och skulder					
Eget kapital	3 543,3	- 1 142,7	5 273,5	3 713,8	8 479,7
Långfristiga skulder	55,0	1 289,4	55,0	1 251,8	2 074,5
Kortfristiga skulder	4 557,1	4 597,8	4 014,1	3 893,9	3 443,3
Summa eget kapital och skulder	8 155,4	4 744,4	9 342,6	8 859,4	13 997,5
Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser	400,0	400,0	400,0	400,0	0,0