

Sammandrag av Memorandum Maxpeak AB (publ) Emission november 2011



Innehållsförteckning

Verksamhet	2
Erbjudandena i sammandrag	3
Affärsidé	4
Strategi och mål	4
Marknaden	5
Produktion	5
Prognos	6
Användning av likvid	6
Styrelsens försäkrans	7
Finansiell översikt	8

Maxpeak AB (publ), org nr 556672-9074

Box 71

SE-135 22 TYRESÖ, SWEDEN

Phone; +46 (0)8-120 425 10,

www.maxpeak.tv

Verksamhet

Maxpeak AB (publ)s verksamhet har sitt ursprung i Maxpeak Ltd, ett engelskregistrerat bolag vilket bildades i maj 2006. Initiativtagaren har stor och mångårig erfarenhet från den internationella marknaden kring digitala TV-sändningar och har tidigare bl a varit delägare och teknisk direktör för ett annat bolag inom samma bransch.

Maxpeak har sedan starten utvecklat en serie prisvärda digitala signalinstrument som används vid installation av parabolantennor och TV-antennor, samt byggnation och kontroll av kabel-TV med digital TV-mottagning. Mätarna riktar sig primärt mot den kvalitetsmedvetna volymmarknaden. På ett par år hade man från idé till färdiga produkter lyckats etablera en försäljning i framför allt Europa och Indien men även i övriga världen.

En genomgripande omstrukturering av koncernen gjordes under slutet av 2009. 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

Teckningskurs	SEK 0,01 per aktie.
Teckningstid	2 – 16 november 2011
Likviddag	Enligt avräkningsnota
Maximalt antal aktier som tillkommer genom emissionen	230 216 432 stycken

Utgivande av konvertibla skuldebrev

Teckningspost	Nominellt värde, 5 000 kronor
Teckningstid	2 – 30 november 2011
Likviddag	Enligt avräkningsnota
Maximal antal aktier som tillkommer genom emissionen	60 000 000 stycken
Ränta	9,5 % fast årsränta, utbetalning halvårsvis med start 30 juni 2012
Maxbelopp	3 000 000 kronor
Löptid	3 år
Konverteringskurs	SEK 0,05 per aktie



Affärsidé

Maxpeak ABs affärsidé är att tillhandahålla, under det inarbetade och skyddade varunamnet Maxpeak®, digitala signalmätare av hög kvalitet och med hög teknisk nivå till ett marknadsmässigt konkurrenskraftigt pris.

Detta till den snabbt ökande internationella installationsmarknaden för TV-antennar, parabolantennar och kabel-TV-anslutningar och som är ägnade för digital mottagning av antingen marksänd-, satellit- eller kabelbundna utsända digitala signaler, primärt för TV-mottagning.

Strategi och mål

Inom ett par år räknar Maxpeak med att nå en väsentligt högre omsättning och under lönsamma former. Det skulle också innebära att Maxpeak blir en av de större aktörerna inom sitt område. En vinstmarginal (EBIT) överstigande 10 procent bör ligga inom räckhåll.

Förutom den rent organiska tillväxten i marknaden sker kontinuerligt en teknisk utveckling. Denna utveckling leds av de större satellitoperatörerna, för närvarande framför allt av företag som DIRECTV, Dish Network, etc. i USA eller Eutelsat i Europa.

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 kontinuerliga modifieringar och uppgraderingar eller ibland helt nya mätare.

Maxpeak har över åren etablerat en teknisk och kommersiell dialog med många av dessa företag där vi som enda leverantör kan erbjuda dem en produkt som tillmötesgår deras högt ställda krav.

Maxpeak skall ligga i framkant på teknikutvecklingen genom en fortsatt nära dialog med dessa företag.

Maxpeak står väl rustat för att möta framtida krav på grund av att instrumenten är uppbyggda på ett unikt modulsystem, vilket enkelt uttryckt betyder att inför en nyutveckling behöver enbart ett fåtal moduler uppdateras.

Maxpeak söker nu via både en företrädesemission och utgivande av konvertibler ett kapitaltillskott. Ambitionen är att skapa förutsättningar för den tillväxt vi ser genomförbar med nedan beskrivna åtgärder.

Styrelsens och de större aktieägarnas tro på affärsverksamheten är oförändrat hög. Under de gångna åren har stora summor lånats in till Maxpeak och merparten av dessa kommer att kvittas i den förestående företrädesemissionen. Detta kommer också innebära att Maxpeak under alla förhållanden kommer att ha en klart förbättrad balansräkning. Kapitaltillskottet via konvertiblerna kommer nyttjas för framtidsåtgärder.



Marknaden

Inledning

Marknaden har det senaste året varit extremt tuff för bolag med digitala signalmätare, såsom Maxpeak. Detta har visat sig än tydligare hos konkurrenterna där vi har sett konkurser, reträtt från marknaden, samt drastiskt sjunkande omsättning. Prispressen från kunder har varit stark och det är tack vare Maxpeaks lägre priser vi har lyckats att hålla oss kvar på marknaden.

För Maxpeak har alltså de senaste två åren varit mödosamma och Bolaget har påverkats dels av den starka nedgången i den allmänna efterfrågan av våra mätare samt kontinuerlig akut brist på rörelsekapital. Trots detta har Bolaget lyckats ta sig igenom denna svåra period vilket får betraktas som en styrka i sig. Vi ser nu ett trendbrott och vill rusta oss för den tillväxt inom denna verksamhet som det nu ses tydliga tecken på.

Ett bra exempel på detta är att den nya lågprismätaren SAM lite-2 som Bolaget lyckats ta fram under mycket knappa omständigheter har blivit en framgång. Första leveransen såldes ut på bara några veckor mot förväntade 2-3 månader. Senaste kvartalet pekar därför mot ett trendbrott och vi ser klara möjligheter till återhämtning samt förutsättningar till att ta nya marknadsandelar och marknader om de ekonomiska villkoren i form av tillgängligt kapital kan stärkas.

Marknader på tillväxt

Indien

Förutom att upprätthålla de befintliga marknaderna i främst Europa ser vi nu att möjligheterna i Indien genom diverse lagstiftningar inom framför allt kabelmarknaden erbjuder en enorm tillväxtpotential. Maxpeak har genom att införa ett tredjepartssortiment redan öppnat förutsättningarna för en sådan tillväxt men behöver mer kapital för att fullfölja satsningen. Allt sker genom det Maxpeaks väletablerade dotterbolag i Indien.

USA

Genom vår nyetablerade distributör har introduktionen gått mycket bra och vi ser äntligen en möjlighet att bryta in på inte bara den Nordamerikanska marknaden utan även Mellan- och Sydamerikanska genom denna kanal. Dock krävs viss vidareutveckling av våra produkter för att de fullt ut skall kunna hantera landsspecifik standard.

CIS

Det börjar röra på sig rejält inom de forna Sovjetiska staterna såsom Ryssland, Ukraina, m fl. Det gäller i synnerhet kabelmarknaden och behovet av en lågprisvariant är stort.

Produktion

All produktion i Maxpeak är utlagd på underleverantörer. För närvarande används en OEM tillverkare med fabriker i Kina. Denna har varit med sedan starten och är ISO-9002 och ISO-4001 certifierade. Den är ett Hong Kong baserat företag med en fabrik i Xiamen. Bolaget har cirka 2 000 anställda och åtta produktionslinier.

Maxpeak bearbetar hela tiden löpande alternativa leverantörer för att få bästa kvalitet kontra pris.

Utvecklingsprojekt

Lågprisinstrument

Ett visst utvecklingsarbete har redan påbörjats i form av konceptsammanställning, specifikationsbestämning, etc. Dessa instrument gäller i första hand kabel och markbaserade signaler.

Tanken är att instrumenten skall kunna bli så pass billiga att de fragment även skall kunna säljas till konsumentmarknaden (husbil, båt, etc).

Genom Maxpeaks unika modulsystem så handlar det inte så mycket om nyutveckling utan snarare vidareutveckling och att plocka ihop de befintliga modulerna i nya konfigurationer parat med uppdatering av mjukvara. Konceptet är sådant att mätarna kommer att vara tekniskt överlägsna samt billigare än konkurrerande instrument från lågprisländer såsom Kina. Utvecklingen beräknas kunna vara helt klar inom 6 - 8 månader.

Kommunikationsmodul

Maxpeak har påbörjat en dialog med strategiska partners att ta fram en kommunikationsmodul som kan kopplas till våra mätare. Denna modul skall i realtid kunna ange markposition (gps) samt signal/satellitpositioner för installatören. I förlängningen tjänar det dessutom som ett kvalitetssäkrande kontroll samt tidsplanering och uppföljning av installationer.

Återigen handlar det om att koppla ihop Maxpeaks moduler mot våra partners databaser etc.

USA anpassning

Vissa av de stora amerikanska broadcast företagen har sin egen speciella standard (t ex DirectTV & DishNetwork) vilket försvårar användning av våra mätare.

Det är Maxpeaks ambition att vara närvarande på den amerikanska marknaden då den i mångt och mycket styr den framtida internationella utvecklingen vad beträffar signalstandard. Färdiga koncept finns för sådan anpassning varför Maxpeak snarast vill påbörja denna utveckling.

Abonnemangsdebitering

Under en längre tid har Maxpeak haft planer på att introducera ett abonnemangssystem över internet där användare av vår mätare betalar månads/årsavgifter för uppdatering mjukvaror och databaser. Detta skulle medföra en regelbunden inkomst och därigenom mildra verkningarna av de ibland oregelbundna inkomstströmmarna från mätarförsäljningen. Koncept är utarbetade och extern expertis tillgänglig per omgående.

Prognos

Läget i världskonjunkturen är instabilt och lite osäkert, inte minst på grund av problemen i länder inom Euro-samarbetet. Mycket av Maxpeaks försäljning idag görs dessutom i Euro medan inköp huvudsakligen sker i US dollar.

Styrelsen räknar dock med att med full fokusering på verksamheten och med försäljningen kommer en förbättring av både omsättning och resultat för innevarande verksamhetsår och framåt.

Offertläget ser i dagsläget ganska positivt ut och det märks tydliga tendenser till "islossning", inte minst i flera tillväxtländer.

Användning av likvid

De likvider som erhålls via förestående nyemission och utgivandet av konvertibla skuldebrev kommer gå till framtidssatsningar. Delar av insatserna kommer att åtgå till de utvecklingsprojekt som nämnts ovan. En icke oväsentlig del kommer även åtgå till marknadssatsningar och dessa är enligt följande;

Maxpeak Indien(dotterbolag)

Först och främst vill vi stärka den indiska organisationen så att vi kan bearbeta en större del av Indien. Idag är Maxpeak bara representerade i 4 av landets 35 regioner. Vi kunde nyligen på en mässa konstatera att upp emot 80 miljoner hushåll med analogt kabel-TV nät måste byta till digitalt inom ett par år. Detta är en fantastisk möjlighet för det nya lågpris instrumentet som kommer att ligga helt rätt i tiden.

Agentnät

Det behövs förstärkning av nuvarande agentnät i synnerhet CIS och Latinamerika. Dessa marknader erbjuder så pass stor potential så de kan knappast täckas av de enstaka agenter som finns idag.

Marknadsföring

Utökad marknadsexponering och närvaro i form av internationella mässor och annonsering samt fler distributör/kundbesök. På grund av kapitalbrist har Maxpeak under de senaste två åren varit tvungna att i stort sett helt upphöra med annonsering i internationell fackpress. Av erfarenhet vet vi att denna har stor betydelse. Tillika är det viktigt att annonsera på vissa teknikrelaterade webbsidor.

Underleverantörer

I samband med förväntad försäljningsökning kommer det att krävas större ekonomiska säkerheter från våra tillverkande underleverantörer. Ökade beställningsvolymerna kräver större depositioner för komponentinköp, sk MOQ's (minimum order quantities) osv.

Summering

De ovan nämnda projekten tillsammans med de tekniska utvecklingsprojekten innebär sammantaget stora åtaganden i form av individuella insatser, resurser och medel men bedöms som klart realiserbara under verksamhetsåret 2012/2013.

Organisation och personal står laddade för att ta tag i verksamheten med full kraft och nytänd energi. Efterfrågan finns, den tekniska utvecklingen går snabbt och Maxpeak skall vara med i täten.

Avslutningsvis vill vi poängtera att Maxpeak anser att det är ett gyllene tillfälle att "dra på" med detta utvecklingsprogram för att öka våra marknadsandelar då vi idag bestämt vet att flera av våra konkurrenter upplevt stora nedgångar i sina respektive försäljningar. Vissa har dessutom helt dragit sig ur marknaden och andra har gått i konkurs.

Det distributionsnät vi hittills byggt upp i Europa fungerar mycket tillfredsställande och vi känner att vi har hittat rätt modell för hur dessa skall hanteras och stöttas för att nå resultat. Vi skall bygga vidare på denna erfarenhet.

Styrelsens försäkran

Erbjudandet har upprättats av Styrelsen för Maxpeak AB (publ) med anledning av föreliggande emission vilken beslutades om på ett styrelsemöte 21 oktober 2011. Styrelsen är fullt ut ansvarig för dess innehåll.

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

Stockholm i november 2011

Styrelsen i Maxpeak AB

Jan Nilstadius
(Ordförande)

Thomas Lindwall
(Ledamot)

Jan Källenius
(Ledamot/VD)

Finansiell översikt

Resultaträkning (TSEK) – från Årsredovisningen per 2011-03-31

Koncernens/Moderbolagets Resultaträkning (tkr)	Koncernen		Moderbolaget		
	Helår		Helår		
	2010/11 (12 mån)	2009/10 ¹ (15 mån)	2010/11 (12 mån)	2009/10 (15 mån)	2008 (12 mån)
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	3 538,6	6 581,8	2 508,4	1 238,6	0,0
Övriga intäkter	73,9	560,5	65,6	0,0	923,2
Summa rörelseintäkter	3 612,4	7 142,3	2 574,0	1 238,6	923,2
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	- 1 941,9	- 2 496,5	- 1 641,4	- 623,9	-
Övriga externa kostnader	- 3 886,8	- 8 327,0	- 2 189,8	- 2 357,3	- 1 455,3
Personalkostnader	- 237,2	- 392,7	- 1 055,8	- 577,2	- 61,1
Avskrivning av immateriella & materiella tillg.	- 66,7	- 55,7	- 65,8	- 7,9	- 21,9
Nedskrivning av immateriella tillgångar	-	-	-	-	-
Rörelseresultat	- 2 472,4	- 4 129,6	- 2 378,9	- 2 327,7	- 615,1
Finansiella poster netto	- 201,7	- 77,2	- 192,9	- 26 412,6	- 498,8
Resultat efter finansiella poster	- 2 674,1	- 4 206,8	- 2 571,7	- 28 740,3	- 1 113,9
Skatt	- 5 100,0	575,5	- 5 100,0	600,0	1 000,0
Periodens resultat	- 7 774,1	- 3 631,1	- 7 671,7	- 28 140,3	- 113,9



¹ Den presenterade resultaträkningen återspeglar det förvärvade bolagets resultat, inga kostnader avseende moderbolaget finns med före förvärvsdagen.

Balansräkning mm (Tkr) – från Årsredovisningen per 2011-03-31

Koncernens/Bolagets Balansräkning (Tkr)	Koncern		Moderbolaget		
	31 mar 2011	31 mar 2010	31 mar 2011	31 mar 2010	31 dec 2008
Tillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	2 213,8	2 044,3	590,9	468,2	0,0
Materiella anläggningstillgångar	223,8	311,8	68,0	87,1	0,0
Finansiella anläggningstillgångar	308,1	5 493,8	5 463,3	11 702,1	4 500,0
Lager och varor under tillverkning	769,2	1 571,8	691,0	1 366,7	0,0
Kortfristiga fordringar	1 194,9	540,6	1 046,2	372,9	67,1
Likvida medel och kortfristiga placeringar	34,7	29,3	-	0,5	23,6
Summa tillgångar	4 744,4	9 991,5	8 859,4	13 997,5	4 590,7
Eget kapital och skulder					
Eget kapital	- 1 142,7	3 744,7	3 713,8	8 479,7	3 117,9
Långfristiga skulder	1 289,4	2 117,4	1 251,8	2 074,5	0,0
Kortfristiga skulder	4 197,8	4 129,4	3 893,9	3 443,3	1 472,8
Summa eget kapital och skulder	4 744,4	9 991,5	8 859,4	13 997,5	4 590,7
Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser	400,0	200,0	400,0	0,0	1,6

Resultaträkning (TSEK) – historiska data före förvärvet, dvs Maxpeak Ltd.

Maxpeak Ltd	2006 (7 månader)	2007/2008 (15 månader)	2008/2009 (12 månader)
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	0,0	9 512,8	9 904,4
Övriga intäkter	0,0	54,2	97,7
Summa rörelseintäkter	0,0	9 567,1	10 002,1
Rörelsens kostnader	0,0	-3 893,0	- 4 024,9
Råvaror och förnödenheter	-573,6	- 3 501,1	- 2 442,7
Övriga externa kostnader	0,0	-1 182,6	- 1 858,4
Personalkostnader	-30,2	787,4	- 908,7
Avskrivning av immateriella & materiella tillg.	0,0	0,0	- 272,3
Rörelseresultat	- 603,8	203,0	495,1
Finansiella poster netto	0,0	7,8	- 293,8
Resultat efter finansiella poster	- 603,8	210,9	201,2
Skatt	0,0	- 33,7	11,4
Periodens resultat	- 603,8	177,1	212,7