

# INVESTERINGSMEMORANDUM XAVITECH AB (PUBL)

Nyemission 2011



## INNEHÅLL

Sammanfattning.....	4
Risikfaktorer .....	6
Verksamhetsbeskrivning.....	7
Marknad.....	9
Marknadsföring och försäljning .....	11
Produkter och tjänster.....	12
Finansiell information .....	13
Framtidsutsikter .....	16
Aktiekapital och ägarstruktur.....	17
Handel i aktien .....	18
Teckningsvillkor och anvisningar .....	19
Styrelse och Revisorer .....	20
Legala aspekter.....	21
Bolagsordning i Xavitech AB.....	22
Xavitechs pump vattnar växter i rymden .....	24
Xavitechs engångspumphus imponerade på Medica .....	25

## VILLKOR I SAMMANDRAG

### Teckningskurs

Teckningskursen är 17.50 kronor per B-aktie. Aktierna kan endast tecknas i poster om 250 B-aktier. En post kostar således 4 375 kronor.

### Emissionsbelopp

Högst 8 400 000 kronor.

### Teckningstid

4 mars till och med 12 april.

### Antal nyemitterade aktier

Högst 480 000 st aktier av aktieslag B.

### Aktieteckning

Ifylld teckningsanmälan skall vara Aktieinvest tillhanda senast 2011-04-12.

### Aktieinvest FK AB

Emittentservice  
SE-113 89 STOCKHOLM

All information som lämnas i detta investeringsmemorandum bör övervägas noga, i synnerhet med avseende på de specifika förhållanden som framgår i kapitlet Riskfaktorer och som beskriver vissa risker som en investering i Xavitechs aktie kan innebära. Uttalanden om framtiden är gjorda av VD och styrelsen i Xavitech och är baserade på nuvarande marknadsförhållanden. Dessa uttalanden har noga övervägts, men läsaren bör uppmärksammas på att de, såsom alla framtidsbedömningar, är förenade med stor osäkerhet, speciellt med tanke på bolagets korta historia. Emissionen av aktier har beslutats i enlighet med Aktiebolagslagen. Detta erbjudande omfattas inte av Finansinspektionens regler om prospektskyldighet enligt lagen om handel med finansiella instrument. Erbjudandet att teckna aktier riktar sig inte, direkt eller indirekt, till sådana personer vars deltagande förutsätter ytterligare informations-, registrerings- eller andra åtgärder än som följer av svensk rätt. Investeringsmemorandumet får inte distribueras utanför Sverige. Erbjudandet att förvärva aktier i Xavitech omfattar inte personer med hemvist utanför Sverige. Styrelsen i Xavitech är ansvarig för investeringsmemorandumet. Förutom årsredovisningar för 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 och 2010, som kan skickas på begäran, har ingen information i detta investeringsmemorandum granskats eller reviderats av bolagets revisor. För investeringsmemorandumet gäller svensk rätt. Tvist rörande innehållet i investeringsmemorandumet eller därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras enligt svensk rätt och av svensk domstol exklusivt.

## VD HAR ORDET



Sista kvartalet 2010 inträffade ett trendbrott i Xavitechs historia. Orderingsången ökade kraftigt då flera kunder nu startar serieproduktion. Vi har hela tiden varit medvetna om att det tar 3-5 år för en kund att komma i serieproduktion från det att vi börjar jobba med dem. Ändå tycker vi att vi har fått vänta länge på det här trendbrottet. Desto roligare att det nu är här. Det ger oss en betydligt stabilare grund att stå på framöver.

En annan positiv händelse är att antalet kunder som har bekräftat att de kommer att använda vår pump i serieproduktion har fördubblats under 2010. Resultatmässigt var året som gick annars inget av bolagets bättre. Försäljningen av tjänster, som tidigare är stått för en stor del av intäkterna, gick ner kraftigt, då finansskrisen medförde att utvecklingsaktiviteten hos våra kunder minskade. Även där kan vi dock se en ljusning under sista kvartalet, då utvecklingsarbetet har tagit ny fart.

Tidigare år har även försäljning av varuprover stått för en del av intäkterna. Detsamma gäller intäkter i samband med licensförhandlingar, då Xavitech mot ersättning har erbjudit en tidsbegränsad exklusivitet. En diskussion om licens pågår för närvarande, men i skrivande stund har ingen överenskommelse nåtts.

Sammanfattningsvis kan jag konstatera att de kortsiktiga intäkterna har minskat under året, men att de långsiktiga ökar framöver med tanke på den kraftigt ökade orderingsången. De kunder som nu går i serieproduktion kommer att ge oss en trygg grundförsäljning och god avkastning i många år framöver. Produkter av det här slaget lever på marknaden i 10-15 år och det

är ytterst ovanligt att de ingående komponenterna byts ut under den tiden.

Vi har hittills valt att fokusera på volymproducerande medicintekniska företag i norra Europa och USA. Det har flera orsaker. En är att jag själv har varit VD för ett medicintekniskt företag och därmed har den kunskap om branschen som behövs och vet vad som förväntas av oss. En annan är att branschens behov av små flödessystem ökar och att marknaden väntas fördubblas inom de närmaste åren.

Vi tror också mycket på vår pump med engångspumphus, som rönt mycket stort intresse vid världens största medicintekniska mässa, Medica, i november. Det återstår ännu en del utvecklingsarbete, men engångspumphuset har en enorm potential inom till exempel dialys och infusionspumpar.

### ”ORDERINGÅNGEN UNDER SISTA KVARTALET ÖKADE KRAFTIGT”

Under året har ett flertal av våra konkurrenter visat intresse för Xavitech och våra pumpsystem efter att allt fler av deras tidigare kunder har valt att samarbeta med oss istället. Det är oerhört positivt och vi tar det som en bekräftelse på att vi har något unikt att erbjuda. Såvitt känt är vi fortfarande ensamma om kunna erbjuda mikropumpar med inbyggd styrning.

Framtiden är mycket spännande för Xavitech, men för att nå vår fulla potential behöver vi nu ytterligare kapital, dels för att finansiera en väntad försäljningstillväxt, dels för att kunna fortsätta med vår spännande produktutveckling. Jag hoppas att du vill vara med på vår resa.

Har du några frågor om bolaget är du varmt välkommen att ta kontakt med mig.

Johan Stenberg  
VD, Xavitech AB  
Johan.stenberg@xavitech.com  
070-4827700

## SAMMANFATTNING

### ERBJUDANDE I KORTHET

Ni erbjuds härmed att teckna aktier i Xavitech. Erbjudandet omfattar lägst 175 000 aktier och högst 480 000 aktier, vilket ger en utspädning på lägst 9,5 % och högst 22 %. Bolaget kommer att tillföras lägst 3 062 500 kronor och högst 8 400 000 kronor i kapital för fortsatt satsning på försäljningstillväxt och egen teknologi.

Xavitech står inför en spännande framtid efter en stor ökning i orderingången under sista kvartalet 2010. Ett flertal kontrakt för större leveranser av pumpar under 2011 har tecknats, vilket borgar för en god tillväxt. Tidigare år har bolagets försäljning mestadels bestått av intäkter från tjänster i samband med olika anpassningar, samt intäkter från varuprover. Det har tagit längre tid än väntat för kunderna att komma igång med serieproduktion och därmed börja köpa större volymer. Kunderna har vid ett flertal tillfällen missbedömt när de skall vara klara för serieproduktion. Men nu har alltså större ordrar börjat komma in.

### BAKGRUND OCH MOTIV

Xavitech har sedan starten 2005 utvecklat och patenterat en unik pumpteknologi. Förutom försäljning av pumpar kan Xavitech erbjuda tjänster i form av anpassade lösningar och mjukvaror samt möjlighet att licensiera pumpteknologin inom områden där teknologin kan skapa unika konkurrensfördelar för kunden. Själva pumpen är liten, lagerfri och har få rörliga delar, vilket ger en extremt lång livslängd till ett mycket konkurrenskraftigt pris. Därtill har Xavitech ett patenterat inbyggt, optiskt styrsystem med intelligent mjukvara. Såvitt känt är Xavitech fortfarande ensam om att kunna erbjuda mikropumpar med inbyggd styrning. För kunderna innebär det stora fördelar då det blir möjligt att skapa fysiskt mindre och mer kostnadseffektiva produkter eftersom externa sensorer och styrsystem kan rationaliseras bort. Denna teknologi ligger till grund för den försäljningsökning som nu kan skönjas.

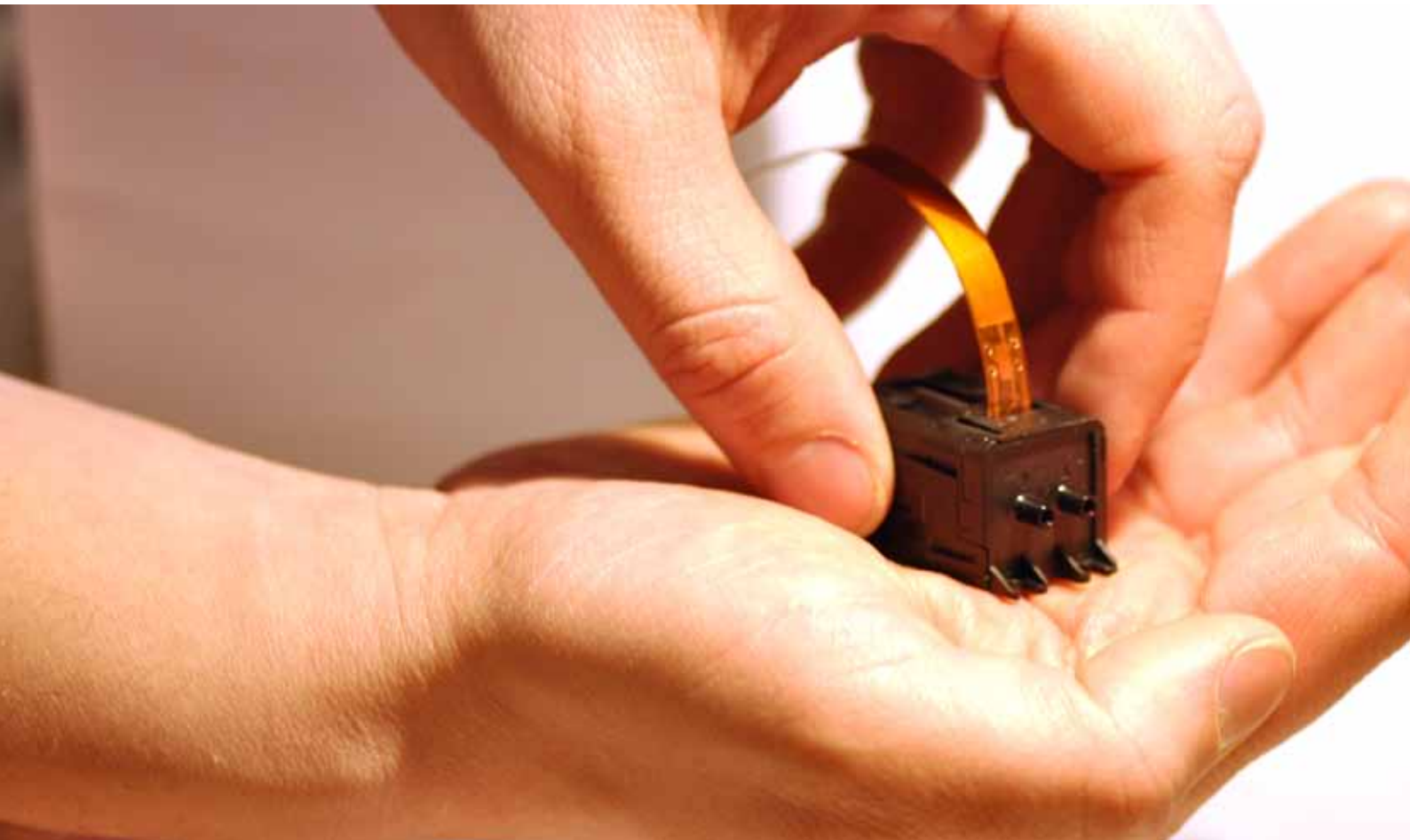
Under 2009 och 2010 har en pump med engångspumphus vidareutvecklats. Den finns idag tillgänglig som prototyp för kunder att testa. Engångspumphuset gör att membranpumpar, med sina unika fördelar, kan få helt nya användningsområden. Produkten visades i november på den medicintekniska mässan Medica i Düsseldorf och röntte stort intresse hos ledande medicinteknikbolag i branschen. Påpekas bör att det här är en långsiktig satsning som inte väntas ge intäkter på kort sikt.

Xavitech har fram till idag levererat varuprover till 250 företag, mestadels inom medicinsk teknik. För närvarande pågår cirka 100 försäljningsprojekt och fjorton kunder har bekräftat att de kommer att använda Xavitechs pump i kommande serieproduktion. Av de kunder som nu börjar serieproducera finns de flesta inom användningsområdet gasanalys, till exempel patientmonitorering. Det är också det användningsområde som bolaget började bearbeta med sin första produkt. Årsbehovet av pumpar hos Xavitechs potentiella kunder varierar från ett hundratal till hundratusentals.

Enligt en marknadsundersökning, gjord av Yole Développement förväntas marknaden för små flödessystem fördubblas mellan 2008 och 2014. Det finns anledning att förvänta sig en intressant framtid.

### DE TRE HUVUDSAKLIGA MOTIVEN FÖR NYEMISSIONEN ÄR

1. Att finansiera ett ökat behov av rörelsekapital i samband med försäljningstillväxt
2. Att finansiera patent och fortsatt produktutveckling av pumpteknologi, framför allt pumpen med engångspumphus.
3. Att finansiera fortsatta marknads- och försäljningsinsatser på befintliga marknader.



DET HANDLAR OM EXTREMT  
FÖRPACKAD TEKNOLOGI SOM  
KOMMER ATT FINNAS I  
FRAMTIDENS PRODUKTER.

#### VÄLKOMMEN PÅ EMISSIONSFÖREDRAG!

Xavitech kommer att hålla föredrag under emissionstiden. Under föredragen presenteras företaget och det finns även möjlighet att ställa frågor.

##### **15 mars kl 18**

Xavitech AB, Industrigatan 17, Härnösand  
Anmälan till: [johan.stenberg@xavitech.com](mailto:johan.stenberg@xavitech.com)

##### **16 mars kl 18.30-20.40**

Aktieinvest, Rådmanngatan 70A, Stockholm  
Anmälan till: [emittentservice@aktieinvest.se](mailto:emittentservice@aktieinvest.se)

## RISKFaktorER

Nedan anges några riskfaktorer som kan få betydelse för Xavitechs utveckling. De är inte sammanställda i någon speciell ordning och omfattar inte samtliga risker utan är endast exempel.

### BEROENDE AV NYCKELPERSONER

Inom bolaget finns ett antal nyckelpersoner. Om nyckelpersoner lämnar bolaget kan det få en negativ inverkan på bolagets utveckling. Att ersätta högt kvalificerade personer kan ta ansenlig tid och vara kostsamt.

### TEKNOLOGIUTVECKLING

Xavitechs framgång är till viss del beroende av att bolaget ligger i framkant när det gäller tekniken. Tappas försprånget kan det få negativa konsekvenser.

### IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

Xavitechs patent är av stor betydelse för möjligheten att licensiera teknologin samt hålla konkurrenter borta. Bolagets strategi är att skydda sin kärnteknologi genom flera patent.

### MARKNADSUTVECKLINGEN

En vikande marknad eller finansiell kris skulle kunna påverka bolagets framtidsutsikter negativt.

### LEVERANTÖRER

Xavitechs produktkvalitet är starkt beroende av hur väl underleverantörernas komponenter fungerar. En felande komponent kan skapa betydande förseningar och utebliven försäljning. En stor återkallelse av felande pumpar kan allvarligt skada Xavitech.

### KONKURRENS

Nya teknologier och aktörer på marknaden kan omkullkasta Xavitechs konkurrensfördelar och försvåra försäljningen.

### BEHOV AV YTTERLIGARE KAPITAL

Det är inte uteslutet att Xavitech kan behöva tillföras mer kapital i framtiden beronde på omständigheter som idag inte är kända. Om det sker i ett mindre gynnsamt läge kan kapitalanskaffningen försvåras och leda till likviditetsbrist.

### KREDITRISK

Kunders förmåga att betala kan påverka bolaget negativt och ge kundförluster.

## VERKSAMHETSBEKRIVNING

### AFFÄRSIDÉ

Xavitech tillhandahåller patenterade mikropumpar med inbyggd mjukvara för användning i volymtillverkade produkter.

Mjukvarans funktioner skapar mervärden i kundernas produkter i form av längre livslängd, lägre strömförbrukning, större flexibilitet, lägre utvecklingskostnad och färre systemkomponenter.

### MÅLSÄTTNING

Bolaget skall skapa värde för aktieägarna genom hög försäljningstillväxt av egen patentskyddad pumpteknologi.

### AFFÄRSMÅL

- Vara den ledande innovatören av intelligenta kostnadsbesparande mikropumpar med inbyggda styrfunktioner.
- Bli en av de ledande leverantörerna på volymmarknaden för mikropumpar i medicintekniska produkter.

### STRATEGIER

Sökordsannonsering riktad mot produktutvecklare samt bra marknadsföringsmaterial på hemsida.

Egen direktförsäljning i nära samarbete med ett antal större volymtillverkare av medicintekniska produkter i Skandinavien, England, Tyskland, Frankrike och USA

Utveckla, äga och patentera intressant ny teknologi. Anpassning av pumpstorlek och andra mindre ändringar betalas av kunder.

Egen flexibel produktionslina för varuprover och mindre kunder.

Licensförsäljning eller tillverkning av tredje part för större volymer.



*Johan Stenberg och Jonathan Grip besöker NASA i samband med att Xavitechs pump ska skickas till rymden för installation på rymdstationen ISS. Läs mer på sidan 25.*

### PATENT

Xavitech strävar efter att skydda teknologin och förbättringar av teknologin genom flera patent. Pumpens mekaniska konstruktion är patenterad i Sverige (SE 529 284) och patentsökt i USA, Kina, Japan, Sydkorea samt i EU genom ansökan till Europapatentverket. Det inbyggda optiska styrsystemet är patenterat i Sverige (SE 529 328) samt patentsökt i USA, Kina, Japan, Sydkorea samt i EU genom ansökan till Europapatentverket. En metod för att mäta tryck utan trycksensor är patentsökt genom en internationell patentansökan (PCT/SE2008/051532). En metod för att ge larmtoner med pumpmembran är patentsökt genom en internationell patentansökan (PCT/SE2008/050277). En pump med engångspumphus är patentsökt genom en internationell patentansökan (PCT/SE2009/050514).

## TEKNIK

Xavitechs teknik har stora fördelar då styrsystemet både kan styra och mäta flöde och tryck. Tekniken ger kunderna en möjlighet att förenkla och rationalisera sina konstruktioner då externa sensorer och styrsystem inte behövs i samma utsträckning. Pumpen har genom sin tekniska lösning bra prestanda och mycket lång livslängd till en låg tillverkningskostnad. Tekniken är skalbar och beroende på hur kundernas behov ser ut kommer produktprogrammet successivt att utökas med fler pumpstorlekar och styrfunktioner. Avgörande för utvecklingen är hur teknikens fördelar kan komma till störst värde för kunderna.

## UTMÄRKELSER

Xavitech vann 2006 tävlingen Venture Cup och fick utmärkelsen bästa affärsplan bland 267 tävlande företag och affärsidéer.



*Xavitechs pump av modell V200.*

## BOLAGETS HISTORIK

- 2005** Bolaget bildas  
Patentansökan lämnas in  
Första prototypen ställs ut på mässan Medica
- 2006** Varuprover av V200 pump börjar säljas  
Internationell patentansökan, baserad på svensk patentansökan, lämnas in  
Xavitech vinner Venture cup
- 2007** Varuprover av V1500 pump börjar säljas  
Mindre serieleveranser till första kund kommer igång  
Svenskt patent erhålls  
ISO-9000 certifiering klar
- 2008** Patentansökan för tryckmätningssmetod lämnas in  
Patentansökan för ljudlarmsmetod lämnas in  
Omfattande kvalitetsförbättringar av produkter och produktion
- 2009** Engångspumphus utvecklas och patentsöks  
NASA installerar Xavitechs pumpar på rymdstationen ISS
- 2010** Antalet bekräftade kunder för kommande serieproduktion ökar från 7 till 14  
Bolaget tecknar för första gången årskontrakt med ett flertal kunder för serieleverans



## MARKNAD

Enligt en marknadsundersökning gjord av Yole Développement förväntas marknaden för små flödessystem öka från 2,1 miljarder USD 2008 till 4,2 miljarder USD 2014. Den största drivkraften för tillväxten är miniaturisering, enligt undersökningen. Xavitech erhåller årligen förfrågningar om hundratusentals pumpar.

### GASANALYS

Gasanalys är den applikation som Xavitech har valt att fokusera på de närmaste åren. Xavitechs första pump utvecklades specifikt för patientmonitorering och man har redan flera kunder inom detta område. En sammanställning av inkomna förfrågningar från ledande patientmonitortillverkare samt information från Frost & Sullivan pekar på en marknad på 130 000-200 000 pumpar per år, motsvarande cirka 100 miljoner kronor, bara för patientmonitorering. De kunder som redan valt Xavitech motsvarar vid full serieproduktion cirka sex procent av denna marknad. Xavitech bearbetar för närvarande ytterligare kunder, motsvarande cirka 40 procent av marknaden och en rimlig bedömning är att bolaget kommer att kunna ta mer än 20 procent av marknaden inom några år.

Patientmonitorering motsvarar endast 15 procent av de förfrågningar som kommer in inom området gasanalys. Övriga förfrågningar gäller miljö, biomedicin, militär, industriella processer, arbetsmiljö, säkerhet, livsmedelsindustri, förbränning och avgasmätning. Det finns goda skäl att anta att den totala potential som finns inom gasanalys är mångdubbelt större än patientmonitorering och motsvarar många hundratusentals miljoner kronor.

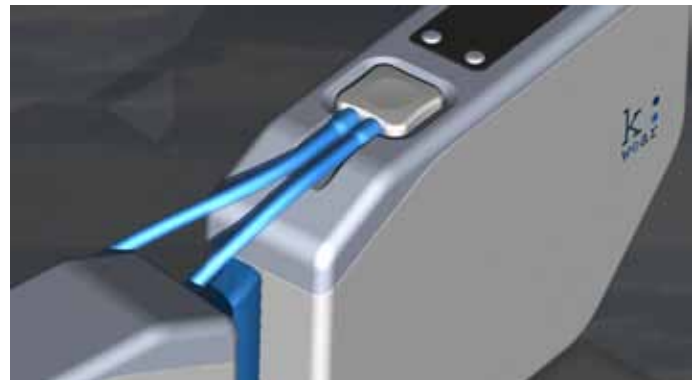


Patientmonitorn från Nonin har Xavitechs pump.

### DIALYS

Xavitech arbetar för närvarande med ett flertal världsledande dialysföretag. Det är framför allt den nya pumpen med engångspumphus som är intressant eftersom den är liten och passar bra för system där patienten ska kunna vara helt mobil, till exempel homecare-system och så kallade wearable kidney-projekt.

De nya dialysmetorderna förväntas minska behovet av täta dialyser på klinik och ökar patienternas livskvalitet väsentligt. För ändamålet har Xavitech utvecklat ett engångspumphus som patentsökts. Potentialen på världsmarknaden är cirka 200 000 patienter som var och en sannolikt behöver ett pumphus om dagen.



"Wearable kidney" koncept.

### INFUSIONSPUMPAR

I ett gemensamt projekt med ett engelskt företag inom området anpassas Xavitechs pump med engångspumphus för små portabla system för smärtlindring. Fördelarna för patienten är betydande då systemet ger bättre precision och är litet och enkelt att bära på. Enligt en marknadsanalys, gjord av MarketStrat, drivs marknaden framför allt av patienternas möjlighet till ökad bekvämlighet och en aktiv livsstil samt färre medicineringsfel. Marknaden motsvarar idag cirka 3,3 miljarder dollar men väntas växa med cirka 6,2 procent per år fram till 2015.

## NEGATIVE PRESSURE WOUND THERAPY (NPWT)

Svår läkta sår, som bland annat drabbar diabetiker, kan fås att läka snabbare med NPWT. Läkningen stimuleras genom att man applicerar ett svagt vakuum över såret. Såret dras då samman, samtidigt som sårvätska och bakterier sugas bort. Metoden förkortar behandlingstiden på sjukhus väsentligt och ger därmed vården besparingar. Xavitech har utvecklat en specialanpassad mjukvara för denna applikation där hela den medicintekniska produkten endast utgörs av en pump och ett batteri. Pumpen kan skapa det negativa trycket, mäta och reglera trycket utan trycksensor samt ge ljudlarm utan högtalare. Det möjliggör en mycket miniaturiserad produkt med få delar. Cirka nio miljoner sår i världen skulle kunna behandlas med metoden. Xavitech har startat en dialog med möjliga partners inom NPWT som skulle kunna kommersialisera en produkt baserad på Xavitechs teknologi. Xavitechs mål är att sluta avtal med en partner som är beredd att licensiera teknologin för detta begränsade område.

## VETERINÄRMEDICIN

För närvarande pågår en diskussion rörande licens med en amerikansk part om ett exklusivt licensavtal inom det veterinärmedicinska området. Det handlar om dosering av läkemedel mot parasiter hos sällskapsdjur och boskap. Vår förhandlingspartner är intresserad av att licensiera vår teknologi och utveckla en liten doseringsenhet för denna applikation. Marknaden är mycket stor och vi har fått indikationer på upp till 400 000 enheter per år. Det är mycket svårt att bedöma vad det här kan ge då förhandlingarna ännu är i ett tidigt skede.

## ETANOLBRÄNNARE

I några länder i Europa är det numera lag på att etanolbrännare med stor tank måste ha lågan skild från tanken. Detta har genererat en stor mängd förfrågningar för Xavitech, då det är en stor fördel att vår pump är i det närmaste ljudlös. Hittills har tre kunder integrerat Xavitechs pump i sina system, varav en har indikerat framtida volymer på upp till 50 000 pumpar om året. Vi ser goda möjligheter till en stor volymökning på det här området, kanske redan under andra halvåret 2011. Etanolbrännaren är en typisk säsongsvara som säljs på större varuhus under hösten fram till jul.



*Etanolbrännare från Climart som integrerat Xavitechs pump*

## PRISSTRATEGI

Xavitech prissätter och positionerar sina produkter i nivå med de konkurrenter som har högst kvalitet och livslängd. Utöver det finns möjlighet att ta betalt för extra funktioner som skapar mervärden för kunderna genom de besparingar Xavitechs teknologi tillför. Xavitech konkurrerar alltså inte i lågprissegmentet, trots att tillverkningskostnaden är låg jämfört med konkurrenternas lösningar.

## KONKURRENTER

Så vitt känt är Xavitech idag ensam om att kunna erbjuda mikropumpar med inbyggd styrning. Konkurrenterna måste komplettera sina pumpar med tryckgivare, flödesmätare och elektronisk styrning för att kunna utföra liknande uppgifter.

I applikationer som inte behöver dessa mervärden konkurrerar vi med livslängd, pris och kvalitet mot följande konkurrenter:

- Gardner Denver
- KNF
- Schwarzer precision
- Sensidyne
- GAST
- Parker

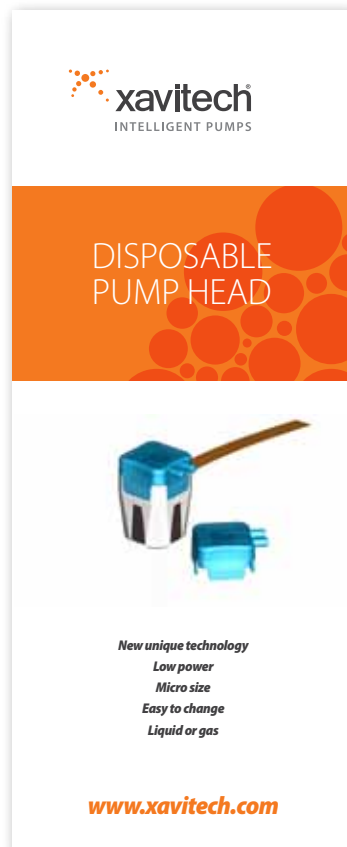
## MARKNADSFÖRING OCH FÖRSÄLJNING

Marknadsföringen sker dels under fackmässor, men framför allt genom sökordsannonsering på Internet. Kundernas produktutvecklare söker oftast efter mikropumpar via vanliga sökmotorer. Xavitech har årligen cirka 60 000 besökare på hemsidan och får cirka en ny förfrågan per dag. De mest intressanta förfrågningarna bearbetas genom kundbesök. Det tar vanligen flera år från den första kontakten till produktlansering. Då Xavitech säljer komponenter som byggs in i kundernas produkter krävs ett mycket nära samarbete med kunden under den tiden. Det krävs också hög teknisk kompetens då processen även innebär support och teknisk problemlösning. Medicintekniska produkter har ofta lång livslängd på marknaden, över tio år. När komponenten är integrerad och produkten lanserad är försäljningskostnaderna låga. Risken att bli ersatt av en konkurrent är relativt låg då det är ett omfattande arbete för kunden att bygga om produkten och få den godkänd med en annan pump. Under bearbetningsfasen finns ofta möjligheter att sälja tjänster. Xavitech jobbar med ett antal prioriterade kunder med stor potential som besöks flera gånger per år. Utöver dem bearbetas och supportas mindre kunder på distans. Xavitech kommer att fortsätta expandera organisationen för direkt försäljning samt öka närvaron framför allt i USA, som står för en signifikant del av den medicintekniska marknaden.

I enlighet med våra strategier för marknadsföring och varumärkesuppbyggnad har en ny grafisk profil och ett helt nytt marknadsföringsmaterial tagits fram för hemsidan under 2010.



Xavitechs hemsida. [www.xavitech.com](http://www.xavitech.com)



Rollup

## PRODUKTER OCH TJÄNSTER

### PUMPAR

Produktprogrammet utökas successivt, framför allt mot mindre pumpar eftersom de efterfrågas mest och passar Xavitechs teknologi bra. Xavitechs grundteknologi baserar sig på två patent. Det första är en mekanisk lösning för en lagerfri pump med få rörliga delar som ger en mycket lång livslängd. Det andra patentet är ett inbyggt optiskt styrsystem, som är uppbyggt av enkla, billiga komponenter och skapar stora styrmöjligheter med feedback. Utöver det har ett antal mjukvaror och patenterade metoder utvecklats, riktade mot olika applikationer. Det finns idag ett ganska omfattande programbibliotek som gör att man kan sätta samman olika lösningar för att möta kundens behov. Xavitechs strävan är att utveckla kundspecifika pumpar i samarbete med kunderna för att säkerställa både marknad och kund, samtidigt som kompetens och erfarenhet förvärvas. Läs mer om våra produkter på [www.xavitech.com](http://www.xavitech.com)

### TJÄNSTER

I nästan alla nya kundprojekt finns det potential för Xavitech att sälja tjänster. Eftersom det tidigare har saknats programmerbara mikropumpar på marknaden, ger det Xavitech en unik konkurrensfördel att kunna erbjuda helhetslösningar till kunderna. När samarbetet pågått en tid börjar kunden förstå att det finns potential för rationalisering och systemförenklingar i produkten genom att använda inbyggda funktioner i pumpen. Det kan handla om allt från en pump med kalibrerat tryck eller flöde till helt kundanpassade mjukvaror som till exempel reglerar trycket. Har kunden lite större volymer på försäljningsvolymer tjänas utvecklingskostnaderna snabbt in, även om styckpriset för en mer komplex mjukvara höjs. Xavitech utvecklar även helt kundanpassade pumpar enligt kundens specifikation.

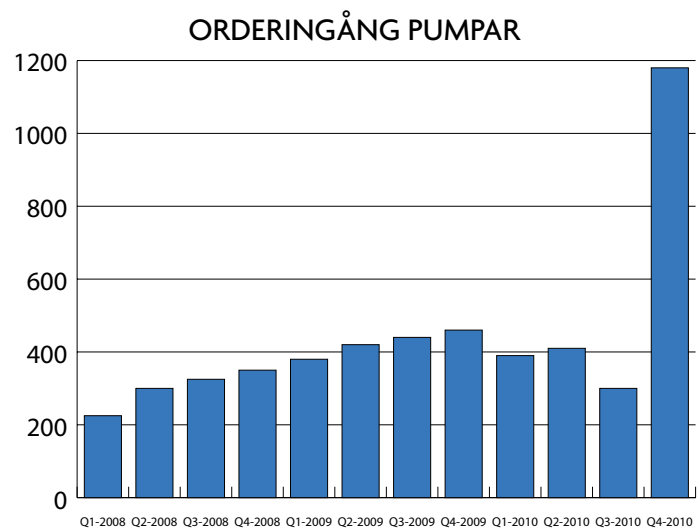
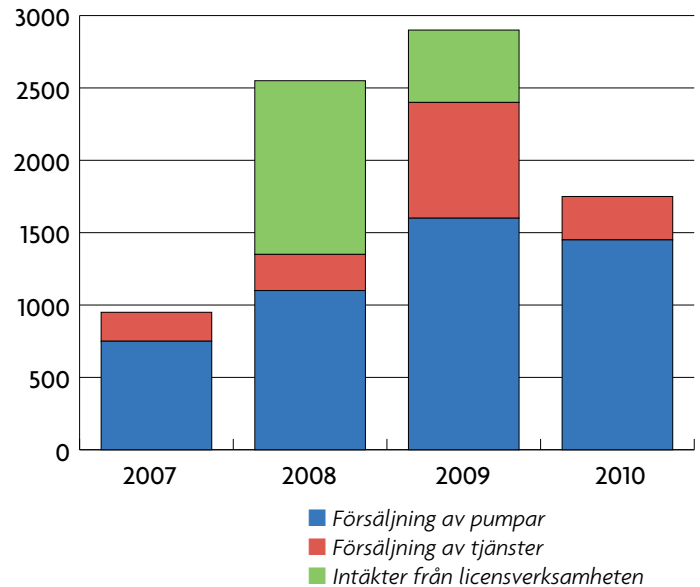
### LICENSER

En fördel med att vara unik på marknaden är att Xavitechs teknologi kan ge nya, stora konkurrensfördelar för kunderna. Vid ett flertal tillfällen har det uppstått en diskussion med kunder om exklusivitet och licens. Xavitech är inte främmande för sådana diskussioner då licensavtal kan bidra till god lönsamhet på både kort och lång sikt. Det är dock viktigt att exklusiviteten är väl avgränsad till ett visst användningsområde. Även icke exklusiva licenser kan vara intressanta, framför allt för kunder som vill ha en kundspecifik lösning eller behöver så stora volymer att Xavitech inte passar för produktionen.

## FINANSIELL INFORMATION

Under 2010 har ingen av Xavitechs kunder kommit igång med någon betydande serieproduktion. Däremot ökade orderingången markant under det sista kvartalet då flera kunder nu startar serieproduktion. Värt att notera är att ingen av dem som valt Xavitech som leverantör för serieproduktion hoppade av under 2010. Däremot har flera av projekten försenats. Intäkterna under året kom till större delen från försäljning av pumpar samt i viss mån varuprover.

Under 2008 och 2009 kom intäkterna framför allt från försäljning av tjänster i olika samarbetsprojekt samt till viss del som ersättning för kortare exklusivitet i samband med licensförhandlingar. Försäljningen av tjänster gick ner kraftigt 2010, då finanskrisen ledde till låg utvecklingsaktivitet hos våra kunder. Även där kunde vi dock se en ljusning under det sista kvartalet, då utvecklingsarbetet tog ny fart.



<b>RESULTATRAPPORT</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
Omsättning	1 852	2 985	2 609
Kostnad för sålda varor	-1 105	-1 371	-938
<b>Bruttoresultat</b>	<b>747</b>	<b>1 614</b>	<b>1 671</b>
Försäljningskostnader	-2545	-1 326	-1 229
Administrationskostnader	-865	-889	-1 361
Utvecklingskostnader	-1 933	-2 028	-888
Övriga rörelseintäkter	326	180	-3
Övriga rörelsekostnader	-60	-40	0
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-4 329</b>	<b>-2 489</b>	<b>-1 810</b>
Finansiella intäkter	26	0	74
Finansiella kostnader	-86	-116	-57
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-4 389</b>	<b>-2 605</b>	<b>-1 793</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-4 389</b>	<b>-2 605</b>	<b>-1 793</b>
Skatt på årets resultat	0	0	0
<b>Resultat</b>	<b>-4 389</b>	<b>-2 605</b>	<b>-1 793</b>

<b>BALANSRAPPORT</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
<b>Tillgångar</b>			
Immateriella patent & utveckling	3 584	3 575	3 764
Materiella anläggningstillgångar	545	516	436
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>4 129</b>	<b>4 091</b>	<b>4 201</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Varulager	954	518	611
Kortfristiga fordringar	223	383	315
Kassa och bank	1 373	6 716	2 346
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>2 550</b>	<b>7 617</b>	<b>3 272</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>6 680</b>	<b>11 709</b>	<b>7 473</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>			
Aktiekapital	503	140	140
Pågående nyemission	-	28 000	-
Överkursfond	8 402	11 342	6 164
Årets resultat	-4 389	-2 605	-1 793
<b>Summa eget kapital</b>	<b>4 516</b>	<b>8 905</b>	<b>4 510</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>1 020</b>	<b>1 520</b>	<b>1 830</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	500	500	330
Leverantörsskulder	132	309	330
Övriga skulder	511	475	473
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>1 143</b>	<b>1 283</b>	<b>1 133</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>6 680</b>	<b>11 709</b>	<b>7 473</b>

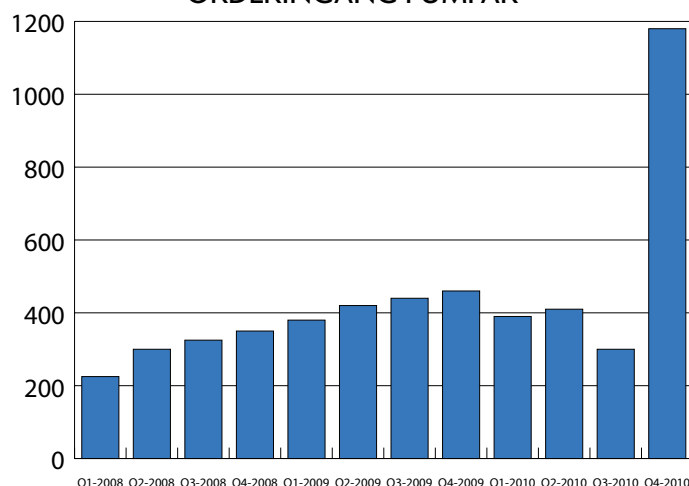
## FRAMTIDSUTSIKTER

Den ökade orderingsgången av pumpar till kunder som startar serieproduktion borgar för en god tillväxt 2011. Det är dock svårt att med precision uppskatta försäljningstillväxten de närmaste åren. De högre siffrorna i de angivna spannen i tabellen nedan bygger på de bekräftade kundernas prognoser för kommande försäljning. Av erfarenhet vet vi att kundernas bedömning kan vara optimistiska både vad gäller tidsplaner och volymer, vilket naturligtvis gör att siffrorna kan bli lägre.

Vidare kommer det ständigt in nya kunder, nya projekt och nya licensförhandlingar som är svåra att bedöma, men som kan ge stora försäljningsintäkter i framtiden. En exklusiv licens inom exempelvis dialys kan ge betydligt större intäkter än vad som anges i tabellen. För närvarande pågår också en förhandling om ett exklusivt licensavtal inom det veterinärmedicinska området.

Xavitech befinner sig fortfarande i en tidig etableringsfas och det finns goda skäl att anta att tillväxten kommer att vara betydligt snabbare om några år. Bolagets framtida potential är svår att uppskatta utan att göra en mycket omfattande marknadsanalys inom mängder av branscher, men är rimligtvis miljontals pumpar per år och därmed en omsättning på hundratals miljoner kronor. Antaget grundar sig i att bolaget årligen får förfrågningar från vitt skilda kunder på hundratusentals och miljontals pumpar och att den totala marknaden rimligen är betydligt större än så.

### ORDERINGÅNG PUMPAR



### LIKVIDITET OCH KASSAFLÖDE

I dagsläget bedömer styrelsen att ett tillskott genom nyemission på 8 400 000 kronor är tillräckligt för att kunna ta fram pumpen med engångspumphus till färdig produkt för ett applikationsområde samt för att finansiera fortsatt tillväxt under de närmaste åren. Ett tillskott på 3 000 000 kronor föranleder sannolikt att ytterligare kapital måste tillföras genom konvertibelt lån, banklån eller på annat sätt.

SCENARIO (MKR)	SC2011	SC2012	SC2013
Försäljning	3 till 5 Mkr	5 till 10 Mkr	8 till 20 Mkr
Intäkter från licensverksamheten	0 till 1 Mkr	0 till 2 Mkr	0 till 5 Mkr
Kostnad för sålda varor	1 till 2 Mkr	2 till 3 Mkr	3 till 6 Mkr
Rörelseintäkter	2 till 4 Mkr	3 till 9 Mkr	5 till 18 Mkr
Rörelsekostnader	5 till 6 Mkr	5 till 6 Mkr	6 till 9 Mkr
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-4 till -2 Mkr</b>	<b>-2 till 3 Mkr</b>	<b>-1 till 9 Mkr</b>



## AKTIEKAPITAL OCH ÄGARSTRUKTUR

Aktiekapitalet i Xavitech AB uppgår till 503 220 SEK, uppdelat på 1 677 400 aktier med ett nominellt värde på 0,30 SEK. Aktierna har utgivits i enlighet med svensk lagstiftning och är denominerade i svenska kronor (SEK). Aktierna är registrerade på person och kontoförs av Euroclear Sweden AB. Bolaget har två stycken aktieslag, A-aktier och B-aktier. Dessa aktieslag har lika rättighet till bolagets tillgångar, såväl vid vinstutdelning som vid likvidation. Röstvärdet skiljer sig så att A-aktien har två (2) röster per styck och B-aktien en (1) röst per styck. Utbetalning av kontant utdelning sker via Euroclear Sweden AB. Någon utdelning har hittills inte lämnats under företagets historia. Nedan följer en sammanställning av bolagets tidigare emissioner och förändringar i aktiekapitalet.

### BEMYNDIGANDE

Vid årsstämman 17 februari 2011 bemyndigades styrelsen att, vid ett eller flera tillfällen under tiden till nästa ordinarie bolagsstämma, besluta om och genomföra nyemission. Styrelsens beslut om nyemission skall kunna ske med avvikelse från aktieägares företrädesrätt.

År	Transaktion	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Totalt antal aktier	Aktiekapital	Aktiens nominella belopp (kr)
2005	Bolagets bildande	100 000		100 000	100 000	1
2006	Nyemission	107 500		107 500	107 500	1
2006	Omstämpling	95 800	11 700	107 500	107 500	1
2006	Nyemission	95 800	38 100	133 900	133 900	1
2008	Nyemission	95 800	43 940	139 740	139 740	1
2009	Split 1:10	958 000	439 400	1 397 400	139 740	0,10
2009	Nyemission	958 000	719 400	1 677 400	167 740	0,10
2010	Fondemission	958 000	719 400	1 677 400	503 220	0,30

### ÄGARSTRUKTUR

I tabellen nedan återges bolagets ägarstruktur per den sista december 2010. Xavitech AB hade vid tidpunkten cirka 70 ägare registrerade i aktieboken.

Ägarstruktur	Antal A-aktier	B-aktier	Kapital %	Röster %
Johan Stenberg	900 000	21 500	54,9	69,1
Poularde AB		179 400	10,7	6,8
Investa Företagskapital AB		130 000	7,7	4,9
Saminvest AB		100 000	6,0	3,8
Jonathan Grip	58 000	4 200	3,7	4,6
Calectro AB & Calectro holding AB		60 200	3,6	2,3
Lars Save		42 000	2,5	1,6
Övriga		183 100	10,9	6,9
<b>Summa</b>	<b>958 000</b>	<b>719 400</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## HANDEL I AKTIEN

Xavitech planerar att 2012 anslutas till Alternativa aktie- marknaden som ett första steg i en officiell marknads- noteringsprocess. Att bli ett bolag redo för börsen är en affärsmässig ambition men inte en exit. Styrelsen och huvudägare avser att gynna bolagets och aktieägares intressen genom att verka för att bli ett modernt bolag redo för börsen. Avsikten är att bolaget inom några år ska kunna ansöka om notering på någon av NasdaqOMX listor om marknadsläget är gynnsamt.

### ALTERNATIVA

Handel på Alternativa medför ingen juridisk skillnad och bolaget kommer fortsätta vara onoterat enligt skatte- mässiga skäl. Handel sker regelbundet men ej dagligen. Ordinarie handelsperioder är vanligtvis en gång i månaden och aktierna handlas då till ett fastställt pris efter en inle- dande förhandel som sker via ett auktionsförfarande. För närvarande handlas ett 30 tal bolag på Alternativa till ett sammanlagt marknadsvärde på ca 8 miljarder. Bolagen har som ambition att förbereda sig för en officiell handel el- ler handla i aktien som en tjänst mot befintliga aktieägare. Mellan handelsperioderna sker mäkleri, då oftast större intressen placeras på en eller flera utvalda investerare.

Alternativa erbjuder Handel, Mäkleri och Finansiell före- tagsrådgivning.

Alternativas investerarnätverk består av både privatperso- ner och företag samt professionella aktörer som affärs- änglar, fonder och private equity aktörer.

## TECKNINGSVILLKOR OCH ANVISNINGAR

Emissionsvolym inklusive överkurs uppgår till lägst 3 062 500 kronor och högst 8 400 000 kronor. Det innebär att aktiekapitalet kan ökas med lägst 52 500 kronor till högst 144 000 kronor från nuvarande 503 220 kronor till lägst 555 720 kronor och högst 647 220 kronor genom nyemission av lägst 175 000 och högst 480 000 aktier med ett nominellt värde av 0,30 kronor och med en röst per B-aktie. A-aktier som innehåses av grundarna berättigar till två röster per aktie. Kapitalökningen motsvarar lägst cirka 9,5 % och högst cirka 22 % av kapitalet i bolaget.

### TECKNINGSKURS

Teckningskursen är 17,50 kronor per B-aktie. Aktierna kan endast tecknas i poster om 250 B-aktier. En post kostar således 4 375 kronor.

### AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet kan uppgå till lägst 555 720 kronor och högst 647 220 kronor efter nyemissionen. Aktien har ett nominellt värde på SEK 0,30 kronor per aktie med en röst per B-aktie och två röster per A-aktie.

### TECKNINGSTID

Teckningstiden är 2011-03-04 till 2011-04-12 eller senare tidpunkt som styrelsen kan komma att fastställa.

### FÖRETRÄDESRÄTT

Ingen företrädesrätt för befintliga aktieägare föreligger för Erbjudandet.

### TILLDELNINGSGREGLER

Aktierna kommer att fördelas av Xavitechs styrelse. Styrelsen kommer att premiera dem som tecknar sig tidigt samt befintliga ägare i det fall att nyemissionen blir övertecknad.

### ANMÄLAN

Anmälan ska ske på särskild teckningssedel i aktieposter om 250 aktier. Teckningssedel medföljer med detta investeringsmemorandum. Ofullständiga eller felaktiga teckningssedlar kan komma att lämnas utan avseende. Det är endast tillåtet att lämna en teckningssedel per person. Vid flera inlämnade teckningssedlar gäller endast den senast inlämnade teckningssedeln.

Anmälan är bindande och ska, om inte annat framgår av teckningssedeln, sändas till:

Aktieinvest FK AB

Emittentservice: Xavitech

113 89 Stockholm

Eller fax: 08-5065 1701

Eller scannad: [emittentservice@aktieinvest.se](mailto:emittentservice@aktieinvest.se)

### BESKED OM TILLDELNING

När tilldelningen har fastställts skickas en avräkningsnota till dem som erhållit tilldelning, vilket beräknas ske 2011-04-13. De som ej erhållit tilldelning får inget meddelande.

### BETALNING

Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant enligt instruktion på avräkningsnotan. Aktier som ej betalas i tid kan komma att överlåtas till annan. Ersättning kan krävas av dem som ej betalat tecknade aktier.

### LEVERANS AV AKTIER

Xavitech är anslutet till Euroclear AB:s kontobaserade värdepapperssystem (f.d. VPC). Aktierna kommer att levereras när emissionen är registrerad hos Bolagsverket vilket beräknas ske i slutet på april 2011.

## STYRELSE OCH REVISORER

### MATS WALLIN

Född 1954, styrelseordförande, invald 2010.

Har ledande befattning på medicinteknikbolaget Maquet och är civilingenjör och läkare.

Antal aktier i Xavitech: 2 800 samt 4 200 genom bolag.

### ANDERS WAHLQVIST

Född 1962, ordinarie ledamot, invald 2008.

Utbildad maskiningenjör och högskoleekonom. Anders är idag delägare och VD för Edmolift AB och styrelseordförande för Edmolift GmbH, Edmolift Sprl. Övriga styrelseuppdrag: ledamot Edmolift UK Co Ltd, Logosol AB, Technichus AB. Dessförinnan var Anders försäljnings- och marknadschef för ZEPRO och Z-lyften produktion.

Antal aktier i Xavitech: 2 000 samt 2 800 genom bolag.

### LARS GÖRAN BÄCKWALL

Född 1946, ordinarie ledamot, invald 2010.

Erfaren entreprenör som driver Norrlandspojkarna. Näst störste ägare i Xavitech.

Antal aktier i Xavitech: 179 400 genom bolag.

### JOHAN STENBERG

Född 1977, ordinarie ledamot.

Johan är grundare av Xavitech och har tidigare varit aktiv som projektledare, säljare och VD i medicintekniskt publikt bolag. Johan var aktiv där under fem år och var med från start och byggde upp verksamheten från grunden samt genomförde ett flertal nyemissioner och etablerade återförsäljare runt om i världen. Bolaget såldes slutligen till ett amerikanskt bolag.

Antal aktier: 921 500

### JONATHAN GRIP

Född 1980, ordinarie ledamot, invald 2006.

Jonathan är utbildad mekatronikingenjör och har varit delaktig i företaget sedan starten. Jonathan är en av de större ägarna och även en nyckelperson i företaget.

Antal aktier i Xavitech: 68 200

### REVISOR

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB, Johan Lindström, invald 2009.

## LEGALA ASPEKTER

### TVISTER

I dagsläget finns inga kända tvister av betydelse. Inte heller har bolagets styrelse kännedom om några kommande tvistemål av betydelse.

### RÄTTSLIGA PROCESSER

I dagsläget finns inga pågående rättsliga processer av betydelse. Inte heller finns några kända stämningar.

### EMISSION

All information som lämnats i detta investeringsmemorandum bör övervägas noga, i synnerhet med avseende på de specifika förhållanden som framgår i kapitlet Riskfaktorer som beskriver vissa risker som en investering i Xavitechs aktie kan innebära.

Emissionen av aktier har beslutats i enlighet med Aktiebolagslagen. Detta erbjudande omfattas inte av Finansinspektionens regler om prospektskyldighet enligt lagen om handel med finansiella instrument. Erbjudandet att teckna aktier riktar sig inte, direkt eller indirekt, till sådana personer vars deltagande förutsätter ytterligare informations-, registrerings- eller andra åtgärder än som följer av svensk rätt.

Investeringsmemorandumet får inte distribueras utanför Sverige. Erbjudandet att förvärva aktier i Xavitech omfattar inte personer med hemvist utanför Sverige.

Förutom årsredovisningar för 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 och 2010, som kan skickas på begäran, har ingen information i detta investeringsmemorandum granskats eller reviderats av bolagets revisor. För investeringsmemorandumet gäller svensk rätt. Tvist rörande innehållet i investeringsmemorandumet eller därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras enligt svensk rätt och av svensk domstol exklusivt.

# BOLAGSORDNING

## §1 FIRMA

Bolagets firma (namn) är Xavitech AB (publ)

## §2 STYRELSENS SÄTE

Styrelsen har sitt säte i Härnösand Kommun

## §3 VERKSAMHET

Bolagets huvudsakliga verksamhet skall vara Utveckling, produktion och försäljning av pumpar och styrsystem för pumpar samt därmed förenlig verksamhet. Handel och förvaltning av fast egendom och värdepapper.

## §4 AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet skall vara lägst 503 220 och högst 2 012 880 kronor.

## §5 ANTAL AKTIER

Bolaget skall ha lägst 1 677 400 och högst 6 709 600 aktier.

## §6 AKTIESLAG

Aktierna i bolaget kan bestå av A-aktier och B-aktier. Aktier av serie A får utgivas till ett belopp som högst motsvarar 100 procent av aktiekapitalet. Aktier av serie B får utgivas till ett belopp som högst motsvarar 100 procent av aktiekapitalet. A-aktie har två (2) röster per styck och B-aktie en (1) röst per styck.

Beslutar bolaget att genom en kontantemission eller kvittningsemission ge ut nya aktier av serie A och serie B, ska ägare av aktier av serie A och serie B ha företrädesrätt att teckna nya aktier av samma aktieslag i förhållande till det antal aktier innehavaren förut äger (primär företrädesrätt). Aktier som inte tecknats med primär företrädesrätt ska erbjudas samtliga aktieägare till teckning (subsidiär företrädesrätt). Om inte de sålunda erbjudna aktierna räcker för den teckning som sker med subsidiär företrädesrätt, ska aktierna fördelas mellan tecknarna i förhållande till det antal aktier de förut äger och, i den mån detta inte kan ske, genom lottning.

Beslutar bolaget att genom kontantemission eller kvittningsemission ge ut aktier av endast serie A eller serie B, ska

samtliga aktieägare, oavsett om deras aktier är av serie A eller serie B, ha företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till det antal aktier de förut äger.

Om bolaget beslutar att ge ut teckningsoptioner eller konvertibler genom kontantemission eller kvittningsemission, 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 ska inte innebära någon inskränkning i möjligheten att fatta beslut om kontantemission eller kvittningsemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

Vid ökning av aktiekapitalet genom fondemission ska nya aktier emitteras av varje aktieslag i förhållande till det antal aktier av samma slag som finns sedan tidigare. Därvid ska gamla aktier av visst aktieslag medföra rätt till nya aktier av samma aktieslag. Vad nu sagts ska inte innebära någon inskränkning i möjligheten att genom fondemission, efter erforderlig ändring i bolagsordningen, ge ut aktier av nytt slag.

## §7 STYRELSE

Styrelsen skall bestå av lägst 3 och högst 7 ledamöter med lägst 0 och högst 5 suppleanter.

## §8 REVISORER

För granskning av aktiebolagets årsredovisning jämte räkenskaper samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning skall en eller två revisorer med högst två revisorssuppleanter eller ett eller två registrerade revisionsbolag utses.

## §9 KALLELSE

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Att kallelse har skett skall annonseras i Dagens nyheter.

Kallelse till ordinarie bolagsstämma (årsstämma) samt kallelse till extra bolagsstämma där fråga om ändring av bolagsordning kommer att behandlas skall ske tidigast sex veckor

och senast fyra veckor före stämma. Kallelse till annan extra bolagsstämma skall utfärdas tidigast sex veckor och senast två veckor före stämman.

Rätt att delta i bolagsstämma har endast aktieägare som (a) senast fem vardagar före stämman är registrerad som aktieägare i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken, och (b) anmäler sitt deltagande till bolaget senast kl. 12.00 den dag som anges i kallelsen till stämman.

### §10 ÄRENDEN PÅ BOLAGSSTÄMMA

Årsstämma hålls årligen inom 6 månader efter räkenskapsårets utgång. På årsstämma skall följande ärenden behandlas:

- 1) Val av ordförande vid stämman
- 2) Upprättande och godkännande av röstlängd
- 3) Val av en eller två justeringsmän
- 4) Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad
- 5) Godkännande av dagordning
- 6) Föredragning av framlagd årsredovisning och revisionsberättelse samt i förekommande fall koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse
- 7) Beslut om
  - a) fastställande av resultaträkning och balansräkning samt förekommande fall koncern-resultaträkning och koncernbalansräkning
  - b) dispositioner beträffande aktiebolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen
  - c) ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör när sådan förekommer
- 8) Fastställande av styrelse- och revisors arvoden
- 9) Val av styrelse och, i förekommande fall, revisorer samt eventuella revisorssuppleanter
- 10) Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

### §11 RÄKENSKAPSÅR

Räkenskapsår är 1 Januari till 31 December

### §12 AVSTÄMNINGSFÖRBEHÅLL

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

## XAVITECHS PUMP VATTNAR VÄXTER I RYMDEN

2009 lyfte en rymdfärja från Kennedy Space Center med svenska intressen ombord. Med på färjan, som hade rymdstationen ISS (International Space Station) som slutmål, fanns en av Xavitechs små, intelligenta pumpar. Pumpen ingår som en kritisk komponent i ett forskningsexperiment som för första gången ska prova att odla växter i rymden.

– Vi blev kontaktade av Nasa (North American Search Authority) och fick skicka ett antal provpumpar. Att de sedan valde vår pump för projektet är jätteroligt och ett kvitto på att våra produkter håller hög kvalitet, säger Xavitechs VD Johan Stenberg.

Pumpens uppgift är att pumpa runt kondenserat vatten i ett specialkonstruerat växthus så att vatten och näring återförs till växternas rötter. Växthuset flyttades i samband med dockningen över till ISS där det ska finnas så länge växterna är vid liv.

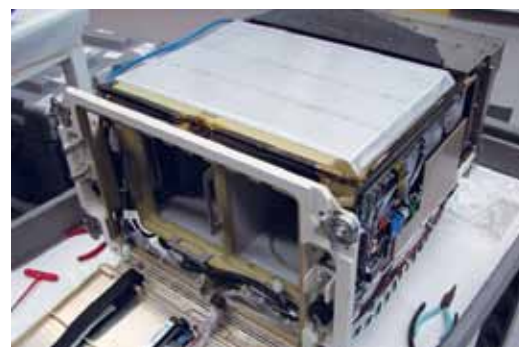
– Experimentet har förberetts under tio år och funktionen som Xavitechs pump svarar för är kritisk för att växterna ska överleva, säger Todd Mortensen, teknisk ingenjör på Bionetics Corporation som genomför projektet på NASAs uppdrag.

Experimentet övervakas noggrant från både rymden och jorden. Påverkan av gravitation, ljus- och temperaturförhållanden i växthuset följs löpande och jämförs med en exakt kopia av växthuset placerad på Kennedy Space Center i Florida.

– Vi valde Xavitechs pump ”P200”, framför allt för dess pålitlighet och för att den går så tyst. Dessutom var det en fördel att den enkelt kunde programmeras och optimeras för projektets behov, säger Todd Mortensen.

Pumpen har hittills fungerat precis som den ska och det har lett till att NASA har visat intresse för att använda Xavitechs pumpar i även andra projekt.

– Visst är vi vana vid varierande användningsområden för våra pumpar, men att de skulle få göra samma resa som Christer Fuglesang hade vi inte trott, säger Johan Stenberg.





## XAVITECHS ENGÅNGSPUMPHUS IMPONERADE PÅ MEDICA

I november 2010 visade Xavitech upp sin patentsökta membranpump med engångspumphus för första gången. Det skedde vid Medica, världens största medicintekniska mässa, i Düsseldorf. Medica har cirka 200 000 besökare och 5 000 utställare. Pumpen väckte stort intresse, framför allt inom områdena dialys och infusionspumpar.

– Över hundra medicintekniska bolag anmälde sitt intresse, berättar Xavitechs VD Johan Stenberg. Flera av dem vill bygga in vår teknologi i sina egna applikationer.

För applikationer som kräver steriliserade eller utbytbara kontaktytor har peristaltiska pumpar länge varit den dominerade tekniska lösningen. Nackdelen med dem är att de är stora och har hög strömförbrukning. Efter påstötningar från kunder har Xavitech utvecklat en betydligt mindre och mer effektiv lösning. Den bygger på en patentsökt permanentmagnetisk koppling.

– Det gör att pumphuset, som kommer i kontakt med vätskan, mycket enkelt går att byta ut, säger Johan Stenberg.

I övrigt fanns ett flertal av Xavitechs andra kunder på plats under mässan och många av dem visade produkter och applikationer med integrerad pumpteknik från Xavitech. Nonin ställde som vanligt ut sin patientmonitor LifeSense, som sedan en tid tillbaka har Xavitechs pump. Corscience från Tyskland lanserade en mycket liten modul som kan byggas in i patientmonitorer för andningsövervakning och amerikanska Criticare visade en liknande modul, båda med Xavitechs pump. För att nämna några.

– Det är en klar styrka för oss att så många välrenommerade patientmonitortillverkare finns på plats. De är ju goda referenser, säger Johan Stenberg.

– Intressant var också att flera av våra konkurrenter sökte upp oss och uttryckte en vilja att samarbeta. Det är nog en följd av att de på senare tid har blivit av med flera kunder till oss.



*Xavitechs monter på Medica 2010.*





# ADRESSER

## **XAVITECH AB (PUBL)**

Industrigatan 17  
871 53 Härnösand

Tel: +46 (0) 611 - 55 61 00

Fax: +46 (0) 611 - 78 25 10

E-post: [xavitech@xavitech.com](mailto:xavitech@xavitech.com)

Hemsida: [www.xavitech.com](http://www.xavitech.com)

Emissionsinstitut

## **Aktieinvest FK AB**

Emittentservice  
SE-113 89 STOCKHOLM