

Marknaden för bredband
över fiber beräknas växa
med 40% årligen.

HEXATRONIC 

Informationsmemorandum

för listning på Nordic MTF och
inbjudan till teckning av aktier i
Hexatronic Scandinavia AB (publ)

Innehållsförteckning

3	Erbjudandet i sammandrag	29	Finansiell översikt och nyckeltal
3	Tidpunkter för ekonomisk information	31	Kommentarer till den finansiella utvecklingen
5	Sammanfattning	34	Skattefrågor i Sverige
7	Risikfaktorer	35	Styrelse, ledande befattningshavare och revisor
9	Inbjudan till teckning av aktier	37	Övrig information
10	Vd har ordet	39	Bolagsordning för Hexatronic AB
11	Bakgrund och motiv	40	Förvaltningsberättelse
13	Villkor och anvisningar	41	Koncernens resultaträkning
15	Marknaden	42	Koncernens balansräkning
19	Hexatronics verksamhet	44	Moderbolagets resultaträkning
21	Affärsområden	45	Moderbolagets balansräkning
23	Produkter och tjänster	47	Tilläggsupplysningar
25	Produktutveckling och försäljning	53	Revisionspartner

Definitioner och förkortningar

FTTH	Fiber-to-the-home, används som samlingsbenämning för produkter och system för bredband över fiberoptiska nät till slutkonsument.	VDSL	Very high bit rate Digital Subscriber line. Som ADSL med högre hastighet (upp till 52 mbps) och med begränsningar i längden från kopplingspunkten (300 m till 1,500 m).
FTTX	Fiber-to-the-X, samlingsbenämning då fiberoptisk kommunikation används till slutkonsument men där slutavlämningen inte nödvändigtvis behöver vara med hjälp av fiber.	Bredband	En beteckning för höghastighetskommunikation.
Fiberoptik	En benämning på en kommunikationsmetod där man skickar laserljus genom en glasfiber istället för att som i traditionella kopparbaserade nät skicka elektriska signaler.	Bandbredd	ett mått på hur snabbt ett bredband är, mäts i bits per second (bps), ju högre bps ju snabbare kommunikation.
CPE	Customer Premise Equipment, utrustningen hos slutkonsument för att leverera kommunikationstjänsten/erna. Kan vara en enkel konverterare till en mer komplicerad switch för ett helt tjänsteutbud.	PON	Passive Optical Network, passivt fiberoptiskt nät, billigt men känsligt för signalförluster vid långa avstånd.
ADSL	Assymmetric Digital Subscriber Line, ett sätt att skicka höghastighetskommunikation via vanliga telefonkablar. Kommunikationen går fortare i riktning mot slutkonsument.	CATV	Cable TV, kabel TV nät.
		WDM	Wave Division Multiplexing, Våglängdsmultiplexering, sätt att blanda flera signaler på en frekvens i en optisk fiber.
		Triple-play	Att via ett nät och i de flesta fall operatör kunna leverera telefoni, TV och Internet samtidigt.

Hexatronic AB utvecklar, marknadsför och levererar produkter, komponenter och lösningar gällande infrastruktur för bredband över fiber.



Erbjudandet i sammandrag

Emissionsbelopp	Upp till 9 120 000 kr
Kurs	4.80 kr
Antal emitterade aktier	1,900,000 st
ISIN-kod	SE0002367797
Poster	1000 aktier (4 800 kr per post)
Anmälningstid	17 mars - 4 april 2008
Beräknad första dag för handel på Nordic MTF	maj månad 2008
Kortnamn	HTRO MTF

Tidpunkter för ekonomisk information

Halvårsrapport/kvartalsrapport 2	dec-feb 2008 25 april 2008
Kvartalsrapport 3	mars-maj 2008 2 juli 2008
Bokslutskommuniké 07/08	24 oktober 2008

Aktieägare, övriga aktörer på aktiemarknaden och allmänheten kan kostnadsfritt prenumerera på bolagets pressmeddelanden och ekonomiska rapporter genom Nordic Growth Market NGM AB:s nyhetstjänst NG News (www.ngnews.se).

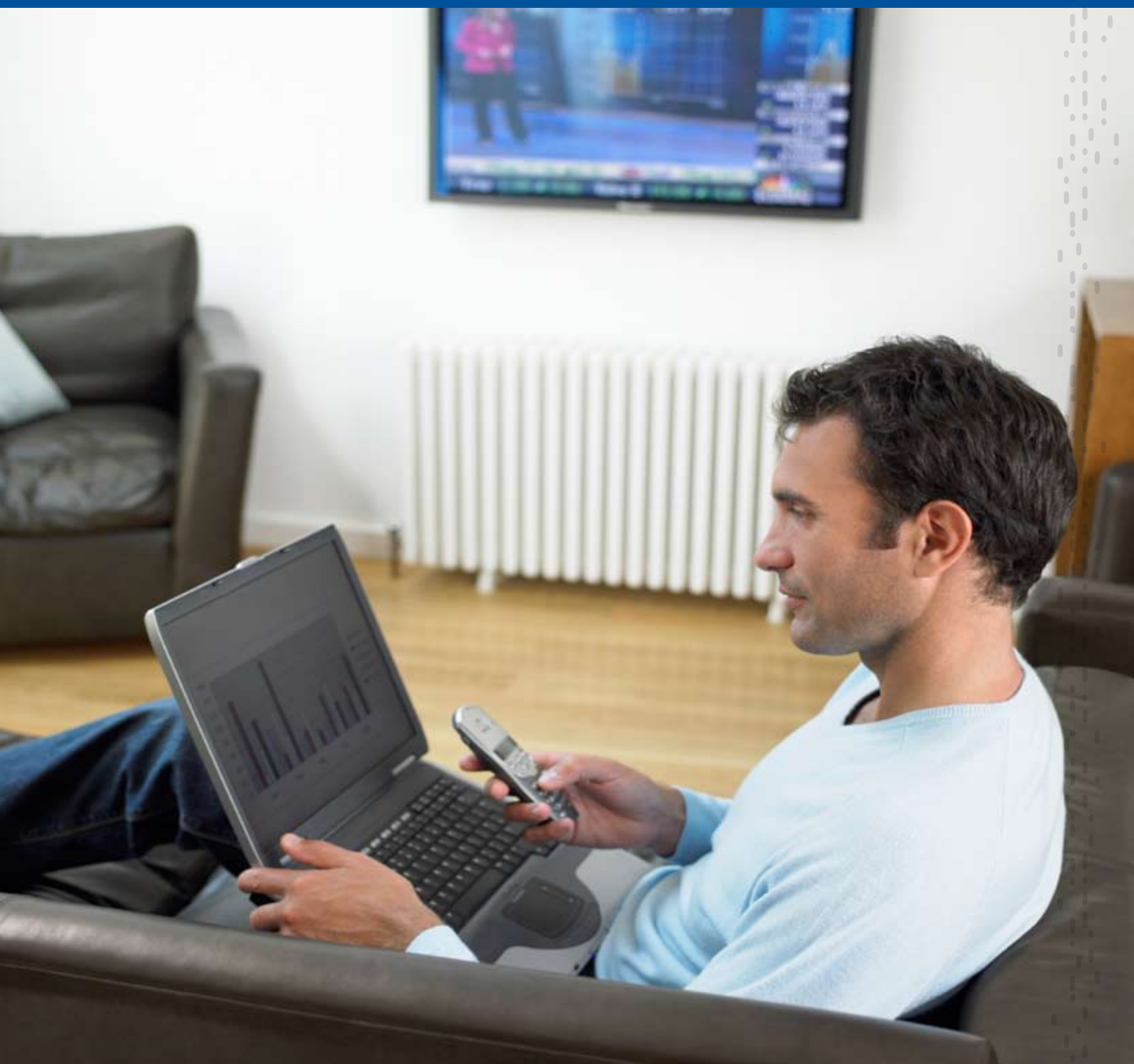
Med "Hexatronic AB" och "Bolaget" avses Hexatronic Scandinavia AB (publ) org. nr 556168-6360. Erbjudandet riktar sig ej till personer vars deltagande förutsätter ytterligare Informationsmemorandum/prospekt, registreringar eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Det åligger envar att iakttä sådana begränsningar enligt lagar och regler utanför Sverige. Informationsmemorandumet får inte distribueras till eller inom land, bland annat USA, Kanada och Japan, där distributionen eller erbjudandet kräver åtgärder enligt föregående stycke eller strider mot lagar och regler i sådant land. Svensk materiell rätt är exklusivt tillämplig på detta Informationsmemorandum och på erbjudandet enligt Informationsmemorandumet. Tvist rörande erbjudandet enligt detta Informationsmemorandum skall avgöras enligt svensk lag och av svensk domstol. Informationen i Informationsmemorandumet är såvitt styrelsen känner till uppriktigt återgiven samt ger en rättvisande bild av erbjudandet.

Nordic MTF är en inofficiell plattform för handel i små och medelstora tillväxtföretag. Handeln sker i Nordic Growth Markets, NGM:s, handelssystem TELLUS, under avdelningen Nordic MTF, vilket innebär att samtliga NGM:s medlemmar kan handla aktierna på Nordic MTF. Kursinformationen distribueras i realtid till bl.a. SIX, Reuters, Ecovision, samt ledande Internetportaler med finansiell inriktning. Detta gör att kursinformationen får en god spridning. För att ett bolag skall kunna handlas inom ramen för Nordic MTF krävs att Bolaget uppfyller följande krav:

- Bolaget skall upprätta bokslutskommunikéer och halvårsrapporter.
- Bolaget skall ha minst tre styrelseledamöter.
- Bolaget skall ha en free float om minst 10% av såväl kapital som röster.
- Bolaget skall ha tillräckligt många aktieägare.
- Bolaget skall vara publikt och ha avstämningsförbehåll.
- Bolaget skall ha en egen hemsida med bolagsinformation.

En investerare bör ha i åtanke att aktier som handlas på Nordic MTF inte är börsnoterade och att Bolaget därför inte omfattas av samma regelverk till skydd för aktieägare som börsnoterade bolag. På Nordic MTF gäller således inte lagen (2000:1087) om anmälningskyldighet för vissa innehav av finansiella instrument, lagen (2006:451) om offentliga uppköpserbjudanden på aktiemarknaden, Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 1606/2002 av den 19 juli 2002 om tillämpning av internationella redovisningsstandarder (IFRS) eller Näringslivets Börskommittés regler (NBK). Informationsmemorandum godkänt av Finansinspektionen krävs endast när värdepapper erbjuds till allmänheten med ett emissionsbelopp överstigande 1 000 000 Euro.

Triple-play kombinerar IP-telefoni, bredband och TV till ett attraktivt kommunikationspaket.



Sammanfattning

Sammanfattningen skall enbart ses som en introduktion till Informationsmemorandumet och beslut om att investera i aktier i Hexatronic AB skall grunda sig på en bedömning av Informationsmemorandumet i dess helhet. Endast i det fall att uppgifter som ingår i eller saknas i sammanfattningen eller översättningen är vilseledande eller felaktiga i förhållande till de andra delarna i Informationsmemorandumet kan en person göras ansvarig för dessa uppgifter.

Om Bolaget

Hexatronic grundades 1993 och är idag ett väl etablerat företag inom produkter för datakommunikation med tyngdpunkt inom fiberteknologi. Bolaget har visat positiva resultat i många år trots att alla produktutvecklingskostnader tagits direkt över resultatet. Bland Bolagets styrkor kan nämnas effektiv produktutveckling, marknadsdriven ledning och personal samt ett gott renommé bland Bolagets kunder.

Sedan 2000 har Bolaget utvecklat en ledande produktportfölj inom segmentet bredband över fiber till hemmet (sk FTTH, Fiber-To-The-Home). Bolagets marknadsandel inom sitt produktsegment uppskattas till 30-35% i Sverige. Bolaget omsatte räkenskapsåret 2006/2007 44 mkr med ett rörelseresultat på ca 2 mkr.

Affärsidé

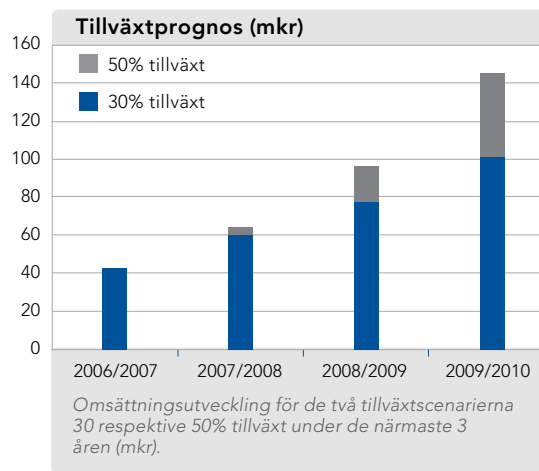
Hexatronic AB utvecklar, marknadsför och levererar produkter, komponenter och lösningar för infrastruktur för bredband över fiber. Bolaget säljer sina produkter och tjänster direkt eller via systemintegratörer till nätägare. Bolaget utvecklar sina egna produkter i samarbete med ledande tillverkare över hela världen.

Mål och strategier

Hexatronic skall bli en av de ledande leverantörerna av produkter och komponenter för terminallösningar hos slutanvändaren av bredbandstjänster (sk CPE-utrustning, Customer Premise Equipment) t.ex. TV, telefon och Internet. Huvudmarknaden är Europa men Bolaget är representerat även i andra delar av världen.

Målsättningen för tillväxten är 30-50 % med en rörelsemarginal på minst 10 % per år under de närmaste tre åren med start räkenskapsåret 2008/2009. Under slutet av perioden skall rörelsemarginalen vara 15%.

Prognosen för innevarande räkenskapsår är 60 mkr i omsättning med en rörelsemarginal om 10%. För det första kvartalet innevarande räkenskapsår var omsättningen ca 9 mkr (9 mkr) med en kraftigt förbättrad lönsamhet på 666 tkr (-860tkr) tack vare ökade marginaler och bättre kostnadskontroll.



Tillväxten skall åstadkommas via tre huvudstrategier:

- Internationalisering av försäljningen via i första hand systemintegratörer.
- Förstärkt och breddat produktsortiment inom produktsegmentet FTTH.
- Förstärkta samarbeten och eventuellt förvärv av kompletterande verksamheter.

Marknad

FIBER-TO-THE-HOME (FTTH)

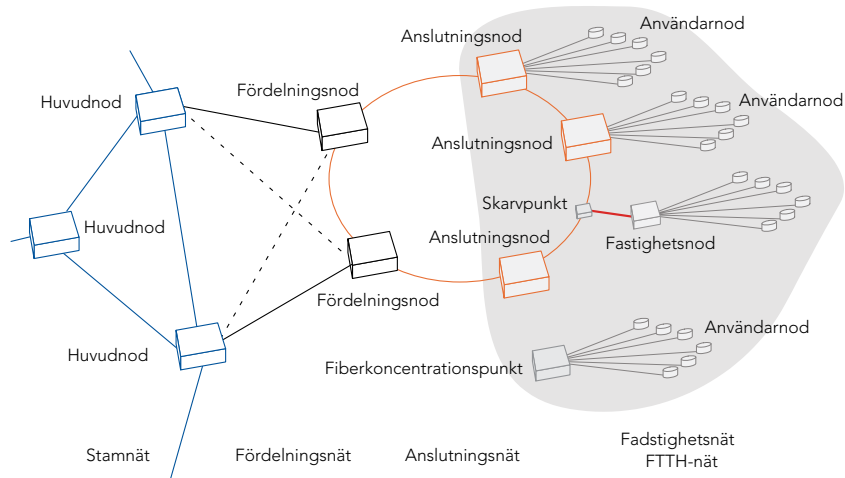
FTTH kommer att växa kraftigt de närmaste åren. Flera källor oberoende av varandra förutser att marknaden kommer att öka med 30-50 % per år i Europa för att toppa omkring år 2012. Enligt FTTH Worldwide Market and Technology Forecast kommer antalet hem i världen som är anslutna till fiberoptiska nät att under 2011 uppgå till ca 86 miljoner att jämföras med dagens ca 11 miljoner hem.

Drivkrafter på marknaden för FTTH:

- Det ökande användandet av Triple-play, dvs telefoni, data och TV över samma fysiska ledning till slutkonsument.
- Kabel-TV utbyggnad och modernisering med ökade bandbreddskrav bl.a. tack vara större kanalutbud och HD-TV.
- Förändringar i operatörs- och nätägarledet. Framtiden kommer att ha flera tjänsteoperatörer på samma fysiska nät samtidigt som fler nätägare vill utnyttja sina respektive nät för fler tjänster.

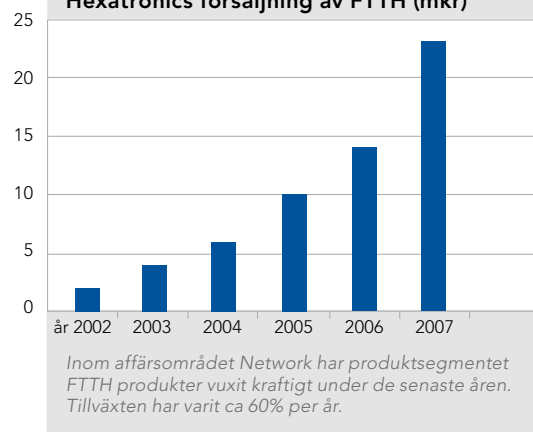
Fiberteknologi har kommit olika långt i olika länder. Sverige ligger bland de främsta i Europa. Bolaget tror att utvecklingen i Sverige kommer att följas av de flesta andra länder. Fiberteknologi är den mest framtidssäkra tekniken för bredband till hemmet.

Fiberoptiska infrastruktur



Struktur för det fiberoptiska nätet. Markeringen visar den del av nätet som betecknas som FTTH-installation.

Hexatronics försäljning av FTTH (mkr)



Produkter och tjänster

Hexatronic arbetar i första hand med kommunikationslösningar för fiberoptiska kommunikationsnät. Huvudmarknaden för Bolaget är bredband till hemmet och företag över fiberoptisk kabel. Det kallas med branschterminologi FTTH, dvs "Fiber-To-The-Home" eller FTTX dvs "Fiber-To-The-X (X står här för avlämningspunkten för fibern innan slutkonsumenten, kan vara vid gatan, källaren, eller dylikt)". Hexatronics produktprogram är framförallt inriktat på installerad kundutrustning, sk CPE (Customer Premise Equipment) och de kommunikationsenheter som ansluter dessa mot det fiberoptiska stamnätet. Dessa produkter används för att ansluta villor, bostadsrättsföreningar eller företag till moderna bredbandstjänster såsom Internet, IP-TV, Kabel-TV och internet-telefoni. Bolagets produkter är till största delen egenutvecklade. Denna produktgrupp har vuxit kraftigt under de senaste åren och Bolaget ser framför sig att denna kraftiga försäljningsutveckling skall kunna fortsätta.



Hexatronic är uppdelat i tre affärsområden: Network, Components och Production. Det största och de som växer kraftigast är Network (ca 60% av omsättningen) där FTTH är den viktigaste produktsegmentet. I affärsområdet Components (ca 30% av omsättningen) ligger försäljning och distribution av komponenter för datakommunikation. Produkterna kommer från ledande tillverkare. I det sista affärsområdet Production (ca 10% av omsättningen) arbetar Bolaget med produktion av kundspecifika lösningar inom och utom kärnverksamheten.

Nyemission

Den planerade nyemissionen och listningen på Nordic MTF är till för att stärka balansräkningen inför Bolagets planerade tillväxt. Bolaget anser vidare att listningen ökar synligheten och trovärdigheten bland kunder, leverantörer, partners och investerare.

Risikfaktorer

Allmänt

En investering i aktier är förenat med risktagande. Det finns ett antal faktorer som påverkar och kan komma att påverka verksamheten i Hexatronic. Vid en bedömning av Bolagets framtida utveckling är det således centralt att inte bara fästa vikt vid de möjligheter till framtida vinster en positiv resultatutveckling kan ge utan också beakta de risker investeringen medför. Nedan beskrivs utan inbördes rangordning de riskfaktorer som bedöms kunna ha väsentlig betydelse för Bolagets framtida utveckling. Ytterligare risker som för närvarande inte är kända för Bolaget eller som idag uppfattas som oväsentliga kan få betydande inverkan på Bolagets verksamhet och finansiella ställning eller resultat. Alla riskfaktorer kan av naturliga skäl inte beskrivas utan en samlad utvärdering måste även innefatta övrig information i Informationsmemorandumet samt en allmän omvärldsbedömning. Om någon av följande risker skulle materialiseras löper investerare i Bolagets aktier risken att förlora delar av eller hela värdet på sin investering.

Den som överväger att förvärva aktier i Bolaget bör göra sin egen bedömning av respektive riskfaktors påverkan på Bolaget samt inhämta råd från kvalificerade rådgivare.

Leverantörer och samarbetspartners

Verksamheten är beroende av ett flertal leverantörer och samarbetspartners. Verksamheten är beroende av att dessa leveranser tillhandahålls och att de tillhandahålls på fördelaktiga villkor. Även fast det kan finnas alternativa leverantörer finns inga garantier att så är fallet även i framtiden. En uppsägning eller en försämring av villkoren i Bolagets samarbets- och leverantörsavtal kan innebära ekonomiska förluster för Bolaget vilket kan påverka Bolagets överlevnadsförmåga, finansiella ställning och resultat negativt.

Nyckelpersoner

Hexatronics organisation består av anställda med betydande affärsmässiga och tekniska kunskaper. Vissa anställda innehar nyckelkompetenser som är viktiga för Bolaget och dess verksamhet. Om sådana anställda skulle lämna Bolaget kan det inte uteslutas att Hexatronic inte lyckas anställa nya personer med likvärdig kompetens då det råder konkurrens om personal inom Bolagets bransch. Denna risk kan innebära att Hexatronic inte förmår utveckla eller sälja nya produkter på ett framgångsrikt sätt. Eftersom Hexatronic är inriktat på tillväxt innebär det att Bolagets behov av att rekrytera nya anställda kan komma att öka. Om Hexatronic inte lyckas rekrytera tillräckligt kompetent personal i den omfattning som behövs för att säkerställa tillväxten kan det påverka Bolagets verksamhet och resultat negativt.

Marknadsbedömningar

I detta Informationsmemorandum framförs olika beskrivningar och bedömningar rörande Hexatronics produkter, tjänster, delmarknader och den framtida finansiella utvecklingen. Beskrivningarna är upprättade utifrån såväl externa som Bolagets egna bedömningar. Bedömningar av detta slag är förknippade med osäkerhet. Inga garantier kan lämnas för att de mål/förväntningar som beskrivs i Informationsmemorandumet kommer att inträffa.

Framtida marknadsutveckling

Verksamhetens marknader utvecklas kontinuerligt beroende av kunders önskemål och beteenden. För att behålla en marknadsposition på en marknad i ständig förändring är verksamheten beroende av att kunna leverera produkter och tjänster som svarar mot kunders krav. Det kan inte uteslutas att teknisk utveckling, ändrat beteende hos kunder eller andra externa faktorer påverkar marknaden och dess struktur på ett för verksamheten ofördelaktigt sätt. En sådan utveckling kan påverka försäljning, resultatutveckling och framtida utsikter negativt.

Konkurrenter

Hexatronic agerar på en global marknad och har idag ett antal konkurrenter på sina delmarknader. Flera aktörer har större finansiella och personella resurser än Bolaget.

Konkurrensen kan även komma att öka ytterligare i takt med att nya företag etablerar sig. Det går inte att lämna några garantier för att verksamheten kommer att kunna erbjuda tjänster och produkter framöver som är tillräckligt konkurrenskraftiga på marknaden. En sådan utveckling skulle avsevärt kunna påverka verksamhetens fortsatta drift samt omsättning, resultat och likviditet negativt.

Skadeståndsansvar

Hexatronic kan komma att bli ansvarigt för skador orsakade av dess produkter. Detta täcks i normala fall av Bolagets företagsförsäkring, men det kan inte uteslutas att det kan komma att påverka Hexatronics ställning negativt.

Risker associerade med tillväxt

En underliggande avsikt i verksamheten är att skapa tillväxt. Möjligheter rörande förvärv, samarbeten och strategiska allianser kommer löpande att utvärderas av Hexatronic i linje med Bolagets tillväxtstrategi. Förutom att det ställer höga krav på att kompetent personal anställs, kommer företagsförvärv att innebära en ökad belastning på en redan liten organisation och ledning. Frånvaron av eller misslyckanden avseende sådana transaktioner kan ha negativa effekter på Bolagets tillväxt och resultat. En sådan utveckling kan hämma verksamhetens utvecklingstakt samt inverka negativt på dess framtidsutsikter, finansiella ställning och likviditet.

Framtida kapitalbehov

Målet med nuvarande nyemission är att stärka Bolagets balansräkning inför en planerad expansion. Det är styrelsens bedömning att Bolaget, efter Erbjudandet, har tillräckligt rörelsekapital för planerad framtida utveckling. Det finns dock ingen garanti för att framtida kapitalbehov inte kan uppstå.

Det är inte säkert att Bolaget kommer att kunna anskaffa externt riskvilligt kapital när Bolaget behöver det och det finns ingen garanti för att anskaffningen av kapital kan ske på fördelaktiga villkor för Bolagets aktieägare. Därför är även det allmänna marknads-läget för tillförsel av riskkapital av stor betydelse. Oförmåga att ta in ytterligare kapital kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning, lönsamhet och förmåga att nå uppsatta mål avseende tillväxt och lönsamhet.

Produktrisker

Bolaget är beroende av organisationens förmåga att utveckla och marknadsföra nya produkter och tjänster i takt med den övriga marknaden. Det finns risker i samband med förmågan att utveckla nya produkter och tjänster och att kommersialisera dessa på ett framgångsrikt sätt. Oförmåga att anpassa verksamheten vid tekniskiften kan föra med sig att Bolagets produkter och tjänster blir föråldrade, vilket kan leda till inkomstbortfall och ökade utvecklingskostnader.

Valutaexponering

Bolaget har intäkter och kostnader i första hand i USD, EUR och SEK och till mindre del i andra valutor. En strategi för att neutralisera valutakursrisker finns i Bolaget.

Likviditetsrisk (i aktien)

Likviditeten i Hexatronics aktie kan komma att påverkas av ett antal olika faktorer såsom offentliggöranden av uppköp av nya bolag, nya produkter, tekniskiften, kvartalsvariationer i Bolagets rörelse-resultat, förändringar i vinst- och intäktsprognoser och rekommendationer av aktieanalytiker. Även allmänna ekonomiska och politiska marknadsför-hållanden, t.ex. konjunkturedgångar samt andra faktorer som inte har med Bolagets verksamhets-utveckling att göra kan komma att inverka negativt. Faktorer och svängningar där Hexatronic bedriver verksamhet eller har kunder kan också få avsevärd inverkan på Bolagets aktiekurs. Hexatronic har ansökt om listning på Nordic MTF. Risken finns att omsättningen kan variera under perioder och att avståndet mellan köp- och säljkurs från tid till annan kan vara stort. Med det större antal aktier och nya ägare som en emission medför förbättras normalt aktiens likviditet. Det finns dock ingen garanti för att aktier förvärvade genom nyemissionen kan säljas till för innehavaren acceptabla nivåer vid varje given tidpunkt. Det skall framhållas att aktieäggande per definition är ett risktagande.

Inbjudan till teckning av aktier

Institutionella investerare och allmänheten inbjudes härmed att teckna aktier i Bolaget i enlighet med villkoren i detta Informationsmemorandum. Syftet med den aktuella kapitalanskaffningen är att stärka balansräkningen inför Bolagets planerade tillväxt. Tillväxtstrategin för Hexatronic bygger på en breddad produktportfölj, en internationalisering av kunderbjudandet och fördjupade samarbeten och eventuellt förvärv av kompletterande verksamheter.

Bolagsstämman den 13 december 2007 beslöt att ge styrelsen ett bemyndigande att genomföra en nyemission och öka aktiekapitalet med högst 95 000 kr, genom nyteckning av högst 1 900 000 aktier, var och en med ett kvotvärde om 0,05 kr. Emissionen görs med avvikelse från befintliga aktieägares företrädesrätt och riktar sig till allmänheten och institutionella investerare. Teckningskursen är 4,80 kr, vilket innebär att Bolaget vid fulltecknad emission tillförs 9 120 000 kr före emissionskostnader vilka beräknas uppgå till cirka 700 000 kr. Anledningen till avvikelsen från företrädesrätten är att bredda ägandet inför kommande listning på Nordic MTF och därigenom uppnå en rättvisande värdering av Bolaget vilka samtliga aktieägare, nuvarande och nya kommer att dra fördel av.

Värderingen som ligger till grund för emissionskursen i erbjudandet bygger på en diskonterad kassaflödesanalys baserad på Bolagets egna prognoser samt en jämförande värdering på jämförbara noterade bolag i samma bransch. Styrelsen gör den samlade bedömningen att teckningskursen 4,80 kr utgör en skälig värdering av Bolaget.

Tillväxten skall åstadkommas via tre huvudstrategier:

- Internationalisering av försäljningen via i första hand systemintegratörer.
- Förstärkt och breddat produktsortiment inom produktsegmentet FTTH.
- Förstärkta samarbeten och eventuellt förvärv av kompletterande verksamheter.

Styrelsens mål för tillväxten är ca 30-50% per år under de närmaste tre åren med start räkenskapsåret 2007/2008. Rörelsemarginalen skall under samma period vara minst 10%. Under slutet av perioden skall rörelsemarginalen vara 15%. Prognosen för innevarande räkenskapsår är 60 mkr i omsättning med en rörelsemarginal om 10%. För det första kvartalet innevarande räkenskapsår är omsättningen ca 9 mkr (9 mkr) med en kraftigt förbättrad lönsamhet på 666 tkr (-860tkr).

Bolagets nuvarande ägare har överenskommit att ej sälja några av sina aktier inom en 12 månaders period från listningen (sk lock-up). Bland Bolagets nuvarande ägare har teckningsgarantier motsvarande 1 mkr avgivits i den föreliggande emissionen.

Varje nyemitterad aktie berättigar till en röst och medför rätt till utdelning för räkenskapsåret 2007/2008. Aktier kan fritt överlåtas och förvärfvas; hembudskyldigheter eller lösningsrätt föreligger ej. Totalt före nyemissionen finns 10 000 000 aktier. Vid händelse av fullt tecknande i emissionen skulle antalet aktier öka med 1 900 000 aktier till 11 900 000. Detta motsvarar en utspädning på ca 16%.

Göteborg i februari 2008
Styrelsen
Hexatronic Scandinavia AB (publ)

VD har ordet

”Investera i ett väl etablerat lönsamt bolag i en bransch med explosiv tillväxt.”

- Gert Nordin

Hexatronic är sedan 1993 ett väl etablerat företag inom produkter för kommunikationsinfrastruktur. Vi har kunnat visa positiva resultat varje år trots att vi alltid tagit alla investeringskostnader för produktutveckling direkt över resultatet. Sedan 2000 har Bolaget utvecklat en världsledande produktportfölj för FTTH. Med mer än 60 000 anslutningspunkter är Hexatronic en av de ledande leverantörerna på FTTH marknaden i Sverige. Jag uppskattar vår marknadsandel till 30-35% inom vårt produktsegment.

Bolaget har kunnat bygga sin stabila verksamhet och intjäningsförmåga tack vare sina goda kund- och leverantörskontakter kombinerade med en hög kompetens hos sin personal. Vi har alltid varit med vid nya tekniskiften i branschen då vi snabbt och effektivt har kunnat erbjuda marknaden nya lösningar.

Bolaget har under de senaste åren påbörjat ett förändringsarbete för att förbereda sig för framtiden. Jag tog huvudägaransvaret 2004 och sedan dess har Bolagets alla utvecklingsresurser lagts på att vidareutveckla vårt produktsortiment inom FTTH.

Jag ser framför mig ett Hexatronic i kraftig tillväxt under god lönsamhet som levererar produkter och lösningar internationellt när nu fiberkommunikation blir en volymteknologi för bredband till hemmet i många länder världen över. Enligt FTTH Worldwide Market and Technology Forecast kommer antalet hem i världen som är anslutna till fiberoptiska nät att under 2011 uppgå till ca 86 miljoner att jämföras med dagens ca 11 miljoner hem. Hexatronic skall vara med och ta del av denna expansiva internationella marknad.

Förändringsarbetet har också tagit sig uttryck i att en ny styrelse tillsatts och att en ny tillväxtplan lagts fast.

Tillväxtplanen baseras på tre huvudstrategier:

1. Vi skall marknadsföra och sälja vårt produktprogram som har en bevisad konkurrenskraft internationellt.
2. Vi skall fortsätta att förstärka vårt produktsortiment för bredband över fiber.
3. Vi skall förstärka samarbeten med ledande internationella spelare i branschen bland annat genom att teckna avtal rörande OEM leveranser avseende våra produkter.



Hexatronic står idag bättre rustat än någonsin inför framtiden. Med de marknadsmöjligheter som våra FTTH produkter ger oss, nationellt och internationellt, säkerställer vi att Hexatronic skall kunna ta den ledande position som vi siktar på i första hand på den europeiska marknaden.

Den föreliggande nyemissionen görs för att säkerställa att Hexatronic har tillräckliga finansiella resurser att fullfölja sin tillväxtplan under de närmaste åren. Jag tror dessutom att den publicitet och trovärdighet som kommer med en lyckad listning på Nordic MTF kommer att ge Hexatronic ytterligare fördelar och synlighet hos våra kunder, leverantörer och personal.

En investering i Hexatronic är en investering i ett väl etablerat bolag med tidigare bevisad lönsamhet. Den nya tillväxtstrategin kommer att ge en hög tillväxt under lönsamhet på en marknad som kommer att explodera under de närmaste åren. Sammantaget har därför en investering i Hexatronic möjligheter att ge en mycket god avkastning.


Välkommen som aktieägare i Hexatronic!

Gert Nordin
VD

Bakgrund och motiv

Hexatronic Scandinavia AB (publ) är en koncern som drivit verksamhet i 13 år. Hexatronic är idag en av de ledande leverantörerna av produkter för bredband över fiber (FTTH) i Sverige. Framöver kommer Hexatronic att göra en mer systematisk satsning för att bearbeta befintliga och nya kunder och etablera sig på nya marknader med en bredare produktportfölj innefattande både egenutvecklade och andras produkter. Omsättningen för koncernen var under räkenskapsåret 2006/2007 43 mkr med en rörelsevinst om ca 2 mkr.

Under 2007 har styrelsen i Hexatronic lagt fast en tillväxtstrategi för Bolaget. Tillväxtstrategien är i korthet:



FTTH = (Fiber-to-the-home) används som samlingsbenämning för produkter och system för bredband över fiberoptiska nät till slutkonsument.

Ibland talar man också om FTTX (Fiber-to-the-X), samlingsbenämning då fiberoptisk kommunikation används till slutkonsument men där slutavlämningen inte nödvändigtvis behöver vara med hjälp av fiber.

Internationalisering av försäljningen via i första hand systemintegratörer

Hexatronic AB skall växa genom att Bolaget skall sälja sina internationellt konkurrenskraftiga produkter och lösningar internationellt. Detta skall ske i första hand via systemintegratörer, nätägare och andra lokala partners. Framgången skall bygga på den flexibilitet och snabbhet att leverera marknadsanpassade produkter och lösningar som gjort Bolaget framgångsrikt i Sverige.

Förstärkt och breddat produktsortiment inom produktsegmentet FTTH

Hexatronic har en unik process att snabbt och effektivt utveckla nya produkter inom FTTH segmentet. Detta skall utnyttjas genom att fortsätta att bredda Bolagets egenutvecklade produktprogram. Produkter som utmärker sig genom att ta tillvara specifika kundkrav skall prioriteras. Detta för att inte försöka konkurrera med de största internationella konkurrenternas standardprodukter.

Förstärka samarbeten och eventuellt förvärv av kompletterande verksamheter

Bolaget skall förstärka redan befintliga samarbeten med leverantörer och partners. Bolaget skall också sträva efter att snabbt få volym inom segmentet FTTH genom att starta OEM samarbeten där andra leverantörer säljer Bolagets produkter och komponenter under eget namn på utvalda marknader.

Bolaget har identifierat ett antal företag som skulle kunna vara intressanta att införliva i koncernen via förvärv. De har kompletterande produktsortiment och/eller marknadstäckning. Primärt skall tillväxten ske organiskt, sekundärt via förvärv.

Tillväxtstrategin skall genomföras skyndsamt för att ta tillvara de affärsmöjligheter som existerar idag.

Styrelsens mål för tillväxten är ca 30-50% per år under de närmaste tre åren med start räkenskapsåret 2007/2008. Rörelsemarginalen skall under samma period vara minst 10%. Under slutet av perioden skall rörelsemarginalen vara 15%.

Prognosen för räkenskapsåret 2007/2008 är 60 mkr med en rörelsemarginal på 10%.

För det första kvartalet innevarande räkenskapsår var omsättningen 9 mkr (9 mkr) med en kraftigt förbättrad vinst före skatt på 686 tkr (-860 tkr) tack vare en anpassad fast kostnadsnivå och en högre marginal i försäljningen. Rörelsemarginalen var under detta kvartal 8% (-4%).

Sedan Bolaget lanserade sina första egna produkter inom FTTH-segmentet har tillväxten i detta produktområde varit mycket stark. Tillväxten inom FTTH produkterna har varit ca 60% per år de senaste åren. Bolaget ser att denna tillväxt skall kunna fortsätta vid genomförandet av tillväxtplanen. Bolaget uppskattar sin egen marknadsandel inom sitt produktsegment i Sverige till 30-35%.

För att säkerställa att tillväxtplanen skall kunna genomföras framgångsrikt har styrelsen och ägare beslutat om en nyemission på upp till 9,12 mkr. Den skall genomföras som en ägarspridning. Vidare har man beslutat att ansöka om att lista Bolagets aktie på Nordic MTF.

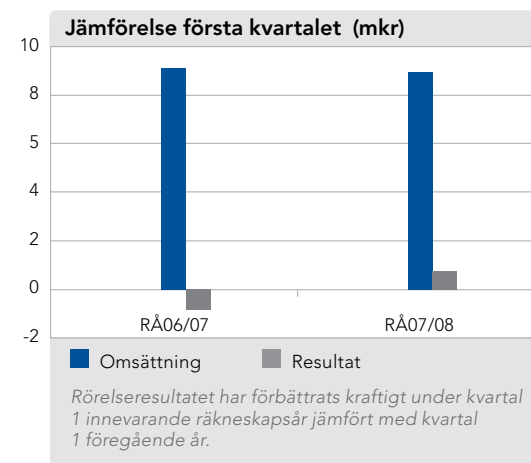
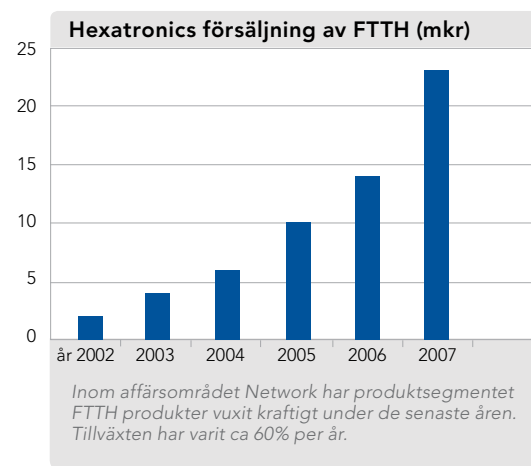
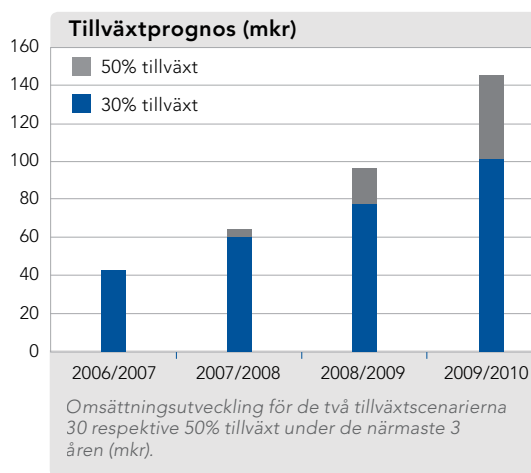
Nyemissionen och den följande listningen genomförs för att:

- Säkerställa att koncernen har tillräckliga finansiella resurser att kunna genomföra sin tillväxtplan.
- Kunna använda aktier som ett betalningsmedel vid framtida förvärv.
- Öka synligheten och trovärdigheten hos koncernen som en långsiktig och stabil partner till sina kunder, leverantörer och samarbetspartners.
- Ge de nya investerarna en god värdeutveckling och likviditet i sin investering.

Bolagets nuvarande ägare har överenskommit att ej, över marknaden, sälja några av sina nuvarande aktier inom en 12 månaders period från listningen. Vidare har samtliga nuvarande ägare uttalat att de är långsiktiga ägare i koncernen och skall, var och en efter sin förmåga, bidra till koncernens tillväxtplan. Ägare bland Bolagets nuvarande ägare har lämnat teckningsgarantier motsvarande 1 mkr i emissionen.

I övrigt hänvisas till redogörelsen i föreliggande Informationsmemorandumet, vilket upprättats som förberedelse för listningen av Bolagets aktier på Nordic MTF. Styrelsen för Hexatronic AB är ansvarig för innehållet i Informationsmemorandumet. Härmed försäkras att styrelsen har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i Informationsmemorandumet, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med faktiska förhållanden samt att ingenting av väsentlig betydelse har utelämnats som skulle kunna påverka den bild av Hexatronic som ges i Informationsmemorandumet.

Hisings Backa
Hexatronic Scandinavia AB (publ)
Styrelsen



Villkor och anvisningar

Nyemissionen i sammandrag

Emissionsbelopp	Upp till 9 120 000 kr
Kurs	4,80 kr
Antal emitterade aktier	1,900,000 st
Poster	1000 aktier (4 800 kr per post)
Anmälningstid	17 mars - 4 april 2008
Beräknad första dag för handel på Nordic MTF	maj månad 2008

Teckningskurs

Teckningskursen är SEK 4,80 per aktie.

Teckningspost

De nyemitterade aktierna tecknas i jämna poster om 1 000 aktier, motsvarande 4 800 kr per post.

Courtage

Courtage utgår ej.

Teckningstid

Anmälan om teckning av aktier skall göras under perioden 17 mars - 4 april 2008.

Anmälan

Anmälan om teckning av aktier skall avse en eller flera teckningsposter om 1000 aktier. Observera att endast en anmälningssedel per tecknare kommer att beaktas och i det fall det insänds fler än en kommer endast den senaste registreras. Anmälan skall ske på "Anmälningssedel Nyemission" som bifogas Informationsmemorandumet. Anmälningssedlar samt Informationsmemorandum kan laddas ner på www.hexatronic.se/emission. Anmälningshandlingar kan även rekvideras från Bolaget enligt uppgifterna nedan.

Anmälan insändes till:
Aktieinvest FK AB
Att: Emissioner
113 89 Stockholm

Anmälan kan även lämnas direkt på nedanstående adress:
Hexatronic Scandinavia AB (publ)
Exportgatan 47 B
422 46 Hisings Backa

Anmälningssedeln måste vara Aktieinvest AB tillhanda senast klockan 17:00 den 4 april 2008. Anmälan är bindande. Endast en anmälningssedel per person kommer att beaktas. Ofullständig eller felaktigt ifyllt anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den tryckta texten på anmälningssedeln.

Anmälan är bindande. Endast en anmälningssedel per person kommer att beaktas. Ofullständig eller felaktigt ifyllt anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den tryckta texten på anmälningssedeln.

Rätt till förlängning av erbjudandet

Styrelsen förbehåller sig rätten att förlänga teckningstiden och flytta fram likviddagen samt fatta beslut att inte fullfölja emissionen. Beslut om att inte fullfölja emissionen kan senast fattas före det att avräkningsnotor skall sändas ut och därmed före det att handel i aktien inleds.

Tilldelning

Beslut om tilldelning av aktier fattas av styrelsen i Hexatronic AB.

Besked om tilldelning

När fördelning av aktier fastställts, sänds avräkningsnotor ut till dem som erhållit tilldelning. Detta beräknas ske vecka 12, 2008. I händelse av överteckning kommer styrelsen att bestämma om hur tilldelning skall ske samt hur aktierna skall fördelas. Vid överteckning kan tilldelning komma att ske med ett lägre antal aktier än vad som anmälningarna avser eller i vissa fall helt utebli. De som ej tilldelats aktier erhåller inget meddelande.

Betalning

Full betalning för tilldelade aktier skall erläggas kontant enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota, samt vara Aktieinvest tillhanda senast fem bankdagar efter utsändandet av avräkningsnota. Om betalning inte sker i tid kan aktierna komma att överlätas till annan part. Om betalning från en sådan försäljning understiger teckningskursen enligt erbjudandet kan mellanskillnaden komma att utkrävas av den person som ursprungligen tilldelades aktierna.

Erhållande av aktier

Leverans av aktier registreras hos VPC så snart detta kan ske vilket normalt innebär några bankdagar efter betalningen. Därefter erhåller tecknaren en VP-avi med bekräftelse på att tecknade aktier skett på tecknarens VP-konto så fort som Bolagsverket registrerat aktiekapitalhöjningen.

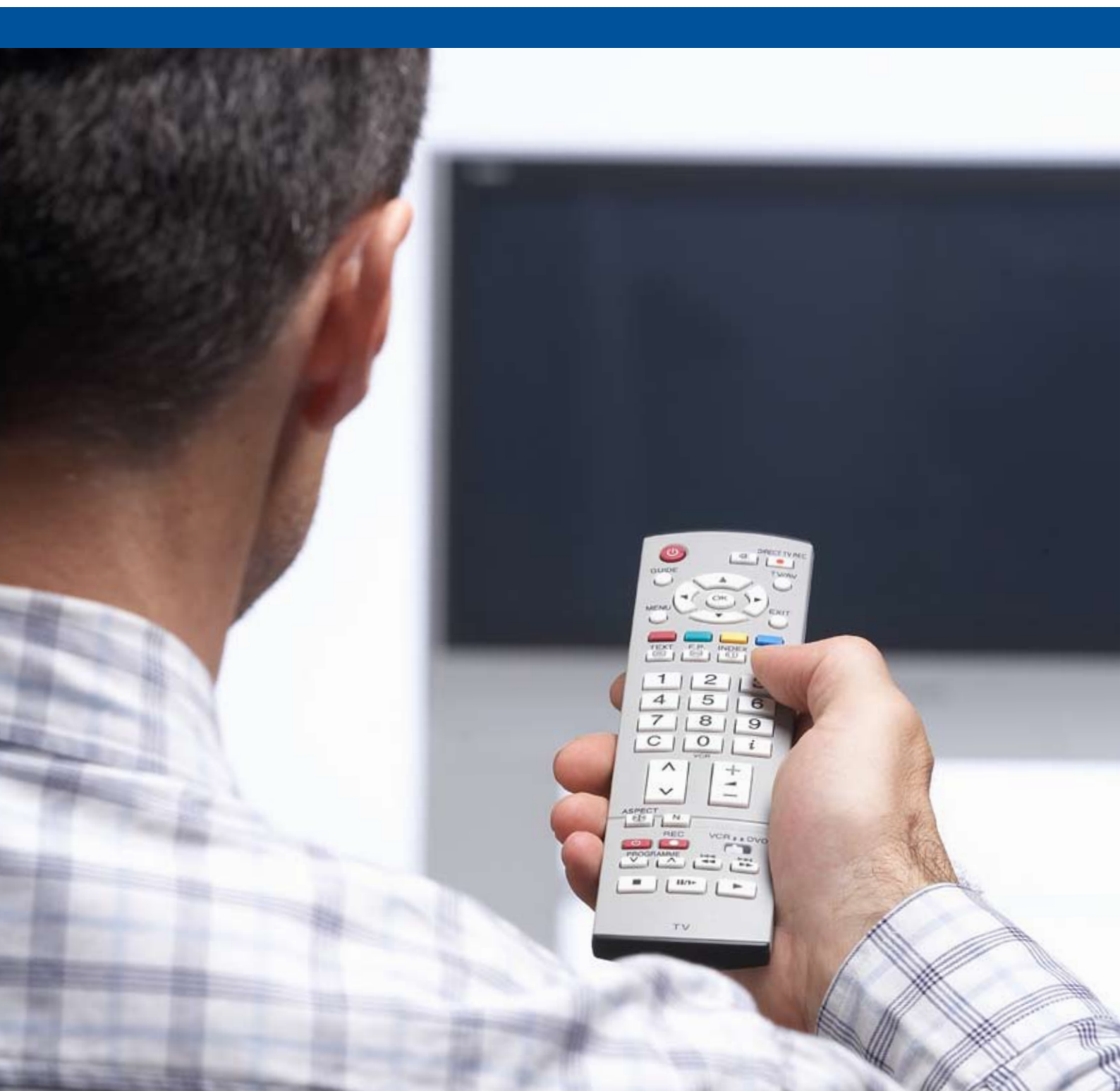
Listning

Hexatronic AB har ansökt om listning för de nya aktierna på Nordic MTF. Handel beräknas påbörjas under maj månad. Handelspost har föreslagits till 1 000 aktier.

Utdelning

De nya aktierna medför rätt till utdelning från och med verksamhetsåret 2007/2008. Vid eventuell utdelning sker utbetalning via VPC. Om aktieägare inte kan nås genom VPC AB kvarstår aktieägarens fordran på Hexatronic AB avseende utdelningsbelopp och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Hexatronic AB. Det finns inga restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utan Sverige. Vid en eventuell likvidation har aktieägare rätt till andel av överskott i relation till antalet aktier aktieägaren innehar.

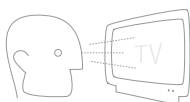
Framtidens HD-TV skapar ett bandbreddsbehov som ADSL inte kan tillfredsställa.



Marknaden

”Triple-play och total kontroll av tjänsterna hela vägen ut till slutkonsument är de viktigaste drivkrafterna för tillväxten inom FTTH.”

Triple-play



Definition av marknaden

Hexatronic arbetar med kommunikationslösningar för fiberoptiska ledningar. Huvudmarknaden för Bolaget är bredband till hemmet och företag över fiberoptisk kabel. Det kallas med branschterminologi FTTH, dvs "Fiber-To-The-Home" eller FTTX dvs "Fiber-To-The-X" (X står här för avlämningspunkten för fibern innan slutkonsumenten, kan vara vid gatan, källaren, eller dylikt). Hexatronics produktprogram är framförallt inriktat på installerad kundutrustning, sk CPE (Customer Premise Equipment) och de kommunikationsenheter som ansluter dessa mot det fiberoptiska stamnätet. Dessa produkter används för att ansluta villor, bostadsrättsföreningar eller företag till moderna bredbandstjänster såsom Internet, IP-TV, Kabel-TV och internet telefoni.

Utvecklingen på tjänstesidan går idag oerhört snabbt och större funktionalitet och användarvänlighet krävs av den installerade kundutrustningen för att kunna hanteras av såväl operatörer som av slutanvändaren.

Bakgrund

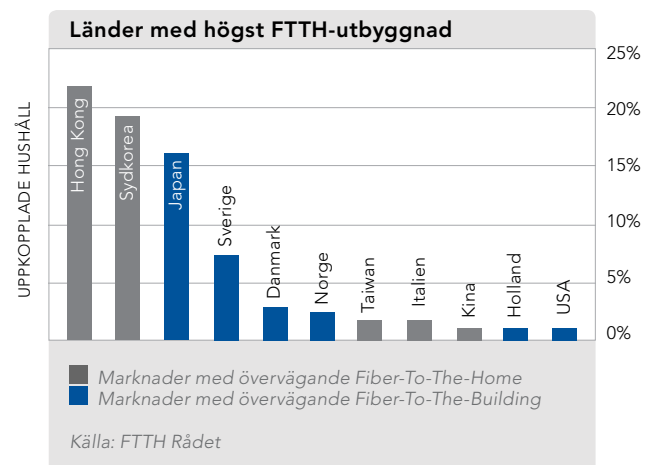
I början av år 2000 tog den svenska regeringen beslut om att Sverige skulle vara ett ledande land inom informationsteknologi (IT). Detta beslut ledde till att man var med och finansierade den stora uppbyggnaden av fiberoptiska nätstrukturer i Sverige.

Tanken var att merparten av alla hushåll och företag i Sverige inom 3 år skulle ha en bredbandsanslutning i sina fastigheter.

Den största drivkraften var alla aktiva och interaktiva tjänster som skulle läggas in i nätet och komma slutkunderna till godo. Prisnivån på tjänsterna skulle också vara låg genom att alla tjänste- och programleverantörer skulle utsättas för konkurrens.

Fiber var under de första åren det enda realistiska alternativet för att klara den höga bandbredd som skulle krävas för framtida applikationer. Idag används ett flertal olika teknologier för att ansluta hushåll och företag på ett ekonomiskt försvarbart sätt. Andra alternativ är ADSL, VDSL och även vissa trådlösa teknologier. Fiberoptisk kommunikation är dock den teknologi som har den största kapaciteten och som är mest framtidssäkrad, då kapaciteten i en fiberlänk enkelt kan utökas utan nya tekniska innovationer.

Graden av utbyggnad av fiberoptiska nät, som kan användas för att leverera tjänster till hushåll och företag, varierar mycket från land till land. I många fall har utbyggnaden påverkats av enskilda länders politiska beslut. Konsensus är att fiberoptisk kommunikation kommer att vara en viktig del överallt i hela världen för leverans av nya interaktiva on-line tjänster till konsument. Utbyggnadens hastighet kan påverkas kraftigt av nationella förhållanden. Kostnaderna för ett fiberoptiskt nät till slutkonsument har idag blivit så låga att de kan jämföras med tidigare kopparbaserade lösningar.



Bolaget tror att utvecklingen i bl.a Korea, Japan och Sverige kommer att följas av samma utveckling i resten av världen.



Den fiberoptiska infrastrukturen

Det fiberoptiska nätet är uppdelat i ett antal delar; Stamnät, Fördelningsnät, Anslutningsnät och Fastighetsnät. Stamnätet förbinder huvudnoderna. Huvudnoderna har redundanta kommunikationsvägar i stamnätet för att göra nätet så tillförlitligt som möjligt. Stamnätet kan samägas mellan kommunala, regionala och privata nätägare.

Fördelningsnätet förbinder huvudnoderna med lokala kommunikationsnoder, sk fördelningsnoder. Fördelningsnoder är ofta passiva fiberoptiska fördelningspunkter som skall göra fiberförläggningen enkel och kostnadseffektiv för att nå ut till slutkonsumenten. Fördelningsnoder placeras ofta i offentliga byggnader (skolor, sjukhus, etc) eller i egna byggnader.

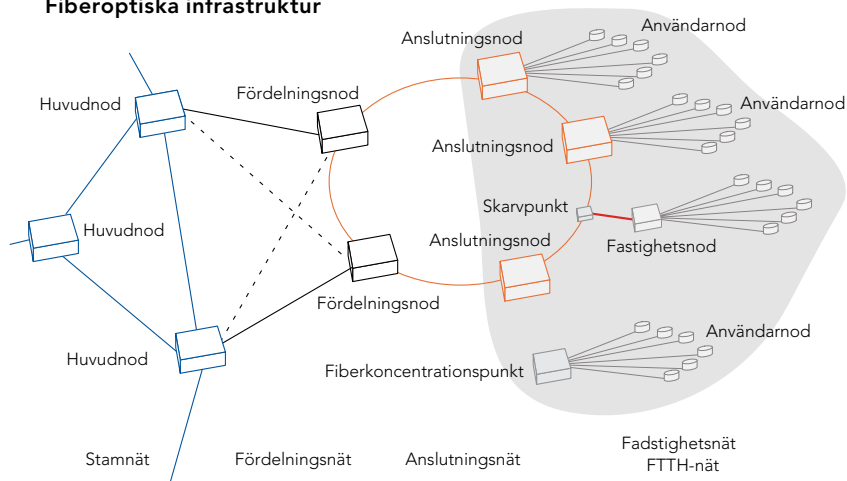
Anslutningsnätet är den del av strukturen som bildar ortsnätet, i många sammanhang kallat "stadsnät". De byggs redundant och ofta då som en slinga. Anslutningsnätet läggs längs gator, i parker, i en stads befintliga kanalisering, etc. till skillnad från stam- och fördelningsnätet som förläggs främst längs järnvägar, vägar och kraftinstallationer.

Fastighetsnätet är den sista delen av nätet som ansluter den enskilde konsumenten till fiberoptikstrukturen. Fastighetsnätet ägs normalt av fastighetsägaren. Fastigheten kan vara ett flerfamiljshus eller område, villaområde, industri eller kontorskomplex, sjukhus, skola, etc.

Fiberaccessnätet, FTTH-nätet, är anslutningen hos slutkonsumenten, den sk användarnoden, fram till den första aktiva utrustningen, normalt en anslutningsnod. Fiberaccessnätet kan vara upp till 10 km men sträcker sig oftast mellan 300 m och 2 km.

Fastighetsnätet och FTTH komponenterna är den del av den fiberoptiska nätet som är mest komplex. Nätdesign och de ingående komponenterna påverkar stort den totala investeringskostnaden. Komponenter med hög grad av flexibilitet och effektivt programvarustöd gör att varje installation kan göras så effektiv som möjligt.

Fiberoptiska infrastruktur



Struktur för det fiberoptiska nätet. Markeringen visar den del av nätet som betecknas som FTTH-installation.

Tjänsteutbud och öppna nät

Tjänsteutbudet över bredband har de senaste åren utvecklats och mognat. Idag är begreppet "triple-play" vedertaget, dvs Internet, TV och Telefoni över samma ledning. Idag erbjuds konsumenten väl fungerande tjänster som höghastighetsinternet, IP-TV (TV kanaler över bredband), IP-Telefoni (telefoni över bredbandet istället för i det äldre konventionella kretskopplade telenätet) samt i viss mån portaler och andra tjänsteplattformar där kunderna själva kan skräddarsy sitt tjänsteinnehåll och välja vilka leverantörer man vill använda. Marknaden för Video-on-demand, dvs videofilmer och TV program då konsumenten själv vill se dem börjar också att mogna.

I samband med att de nyare tjänsterna i nätet får fotfäste hos kund kommer fördelarna med fiber jämfört med de andra sätten att bygga kommunikationsnäten bli allt tydligare. Fibern är den enda teknologi där bandbredden inte blir en flaskhals allt eftersom kraven på bandbredd ökar.

I och med att flera tjänsteleverantörer oftast skall samsas över samma infrastruktur och att infrastrukturen skall installeras i stor volym ställs det nya krav på den terminalutrustning som skall installeras hos slutkund, såväl om konsumenten bor i villa som i ett flerfamiljshus. Terminalutrustningen kallas med branschterminologi Customer Premise Equipment eller CPE. Idag krävs att CPE:n kan installeras, övervakas och styras över nätet utan att personal besöker kunden. Vidare behöver tjänsteutbudet att kunna styras då de flesta konsumenter kommer att välja olika tjänsteutbud, dvs olika anslutningsportar etc skall kunna aktiveras fjärrstyrt från nät- och/eller tjänsteoperatören.

Sverige har varit bland de ledande länderna inom området med ett komplett tjänsteutbud över bredband. Idag sker expansionen även i andra länder, främst i västvärlden men även i Asien. Idag är det nödvändigt att nät- och tjänsteoperatörer och vald terminalutrustning kan samverka så att man direkt vid installationstillfället kan erbjuda alla tjänster. Handhavande och funktionalitet i denna aspekt är viktigt för konkurrensförhållandet mellan leverantörer av CPE och närliggande produkter.

Traditionell kabel-TV (CATV) levereras i allt högre utsträckning över fiberoptiska nät i stället för över de äldre koaxial-kablnäten. Fiber är här den enda tekniska lösningen då ADSL, VDSL och andra trådlösa system är mindre lämpliga eftersom CATV kräver en egen plats i "bredbandet". CATV är idag en av de mest efterfrågade tjänsterna vilket innebär en stor fördel för fiberoptiska nät framför andra typer av nät såväl vid nyinstallation som vid ombyggnad av äldre infrastrukturer. Nedsläckningen av det analoga TV sändningarna har också gjort att många kabel-TV nät skall uppgraderas till fiberteknologi. HD-TVns utveckling kommer att spåda på denna marknadskraft ytterligare då bandbredden vid distribution av flera kanaler HD-TV inte blir kostnadseffektivt möjlig i kopparbaserade nät.

Fiberteknologi används också i allt högre utsträckning i lokala nätverk, sk LAN. Även denna marknad kommer att fortsätta att växa kraftigt i samband med att bandbreddskrav ökar.

Fiber-To-The-Home (FTTH)

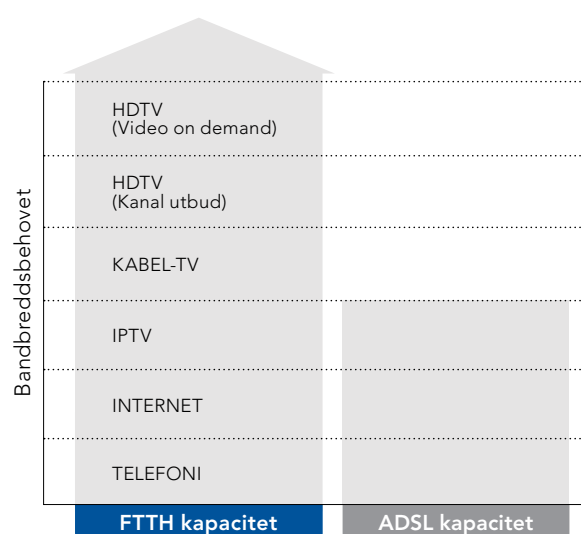
FTTH kommer att växa stort de närmaste åren. Flera källor oberoende av varandra förutser att marknaden kommer att öka med 30-50% per år i Europa för att toppa omkring år 2012. Flera oberoende marknadsinstitut och observatörer är överens om utvecklingen. Enligt FTTH Worldwide Market and Technology Forecast kommer antalet hem i världen som är anslutna till fiberoptiska nät att under 2011 uppgå till ca 86 miljoner att jämföras med dagens ca 11 miljoner hem.

Tendenser

För FTTH marknaden i allmänhet och för terminalutrustning hos konsument i synnerhet kan ett antal viktiga tendenser konstateras:

- CPE (användarnod) kommer att fortsätta att utvecklas med än allt högre funktionalitet.
- Prisnivån per ansluten konsument kommer att sjunka.
- Fjärrinstallation och fjärrstyrning via generella mjukvaror kommer att bli essentiella
- Terminalutrustningen blir en integrerad del i infrastrukturen.
- Multi-operatörs funktionalitet hos terminalutrustningen och sättet att styra tjänsteleveransen till slutkonsument blir allt viktigare.

Schematiskt bandbreddsbehov vid olika tjänster



Fiber är den mest framtids-säkrade infrastrukturen.



Hexatronics verksamhet

Affärsidé

Hexatronic AB utvecklar, marknadsför och levererar produkter, komponenter och lösningar för infrastruktur via bredband över fiber.

Bolaget säljer sina produkter och tjänster direkt eller via systemintegratörer till nätägare. Bolaget utvecklar sina egna produkter i samarbete med ledande tillverkare över hela världen.

Mål

Hexatronic skall bli en av de ledande leverantörerna av produkter och lösningar för terminallösningar hos slutanvändaren av bredbandstjänster (sk CPE utrustning, Customer Premise Equipment) inom "Triple-play".

Huvudmarknaden är Europa. Målsättningen för tillväxten är ca 30-50% med en rörelsemarginal på minst 10% per år under de närmaste tre åren med start räkenskapsåret 2008/2009. Under slutet av perioden skall rörelsemarginalen vara 15%.

Historik

Hexatronic startades 1993 och har alltid levererat produkter och lösningar för kommunikation. Från att från början ha varit ett rent försäljningsbolag utvecklades och växte Hexatronic genom att ta på sig ett större produkt- och produktionsansvar gentemot sina kunder. Bland annat gjordes ett förvärv 1997 av ett produktionsbolag, El & Data Produktion i Göteborg AB. Detta bolag producerade kundspecifika kablage och kommunikationslösningar för den svenska marknaden. Detta skapade möjligheter att senare utveckla de nuvarande produkterna för fiber kommunikation.

Fram till år 2000 var Bolaget i första hand inriktat på försäljning av produkter utvecklade och producerade av andra, framförallt Skandinaviska företaget. Hexatronic representerar än idag ett större antal ledande leverantörer på den skandinaviska marknaden.

Efter 2000 har Hexatronic i huvudsak använt sina produktutvecklingsresurser till att bygga upp ett eget produktsortiment runt FTTH (Fiber-To-The-Home). Bolaget har utvecklat ett unikt affärskoncept där man genom kundnära produktutveckling och outsourcing av stora delar av konstruktionsarbetet kan leverera produkter i teknologins framkant med ett marknadsledande pris/prestanda förhållande.

För att ytterligare förstärka Hexatronic inför de möjligheter som skapats inom Bolagets verksamhetsområden etablerades en ny styrelse i Hexatronic 2007 och den nya tillväxtplanen lades fast.

Strategi

Hexatronic är ett väl etablerat bolag med en marknadsposition på sin hemmamarknad Sverige där man säljer sina produkter och lösningar till ledande bredbandsoperatörer. Bolaget har idag ett färdigutvecklat produktsortiment som är konkurrenskraftigt internationellt. Den framtida tillväxten skall komma via en internationalisering av Bolagets försäljning, en fortsatt hög produktutvecklingstakt och utökade samarbeten med partners.

Basen för fortsatt framgång är tillsammans med nuvarande produktsortiment personalens djupa kunskaper om marknadens krav på framtidens fibernät för bredband till konsument och företag.

INTERNATIONALISERING AV FÖRSÄLJNINGEN

Hexatronic har historiskt varit starkast på sin hemmamarknad Sverige. Marknadspositionen har tagits tack vare konkurrenskraftiga produkter och en stor flexibilitet och anpassningsvilja gentemot kundernas krav. Detta har idag lett till ett internationellt konkurrenskraftigt produktsortiment. Dessa produkter skall nu säljas internationellt på de marknader där fiberteknologi slår igenom för bredband till hemmet. Bolaget kommer i första hand att sälja via sk. Value added resellers (systemintegratörer) i dessa länder. Bolaget anser att djupa och nära relationer med dessa systemintegratörer på respektive marknad skapar goda möjligheter för långsiktig tillväxt utan att investera i egna marknadsorganisationer. Systemintegratörerna identifieras och bearbetas via internationella mässor och egen försäljningspersonal.

BREDDAT PRODUKTSORTIMENT FÖR FTTH/X (FIBER-TO-THE-X)

Hexatronic skall växa med befintlig produktportfölj och genom lansering av nya produkter på befintliga och utvalda nya marknader. Historiskt sett har Hexatronics försäljning till stor del bestått av andras produkter. En produktmix med högre andel egna produkter förväntas öka lönsamheten i Hexatronic. Samtidigt ökar Hexatronics eget innehåll i alla produkter genom mer egenutvecklad programvara och förpackning av delkomponenter till färdiga systemprodukter speciellt anpassade för olika nätoperatörer. Bolaget kommer att fokusera på smala nischer och korta serier där kunden är beredd att betala för mervärdet för konsumenten. De relativt små volymerna i dessa nischer gör att de allra största aktörerna får svårare att konkurrera med annat än sina standardlösningar. Ett breddat produktsortiment kan uppnås utan stora investeringar tack vare Bolagets etablerade produktutvecklingsprocess där en stor del av detaljkonstruktion och programmering är outsourcad till andra länder med lägre kostnadsnivå på ingenjörskapacitet.

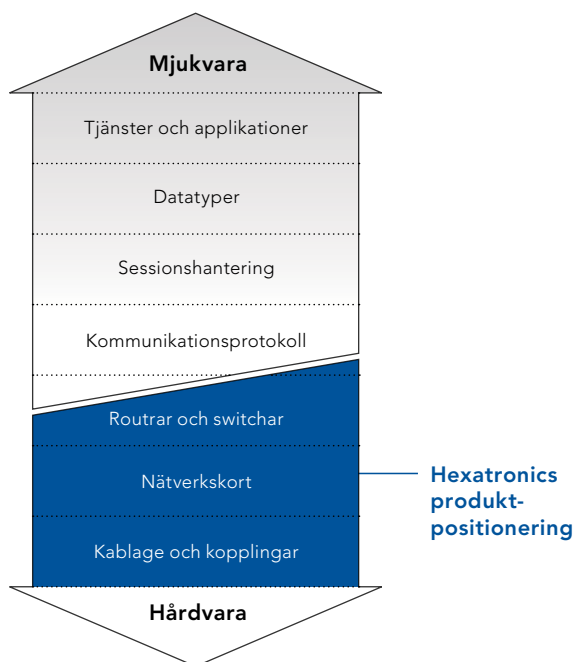
FÖRSTÄRKTA SAMARBETEN OCH EVENTUELLA FÖRVARV AV VERKSAMHETER MED KOMPLETTERANDE PRODUKTER OCH MARKNADSKONTAKTER

Hexatronic skall fortsätta att växa genom att via utvalda lokala systemintegratörer leverera och sälja produkter och lösningar för bredband via fiber på en internationell marknad. Hexatronic har hittills till största delen vuxit organiskt. En mer systematisk bearbetning av marknaden tillsammans med partners och distributörer förväntas bidra till en ökad tillväxt. Bolaget har också identifierat ett antal andra företag där Bolagets produktsortiment kompletterar det andra företagets produktflora. Ett antal diskussioner om OEM avtal skall genomföras snarast. OEM avtal skulle komplettera den egna försäljningen och skulle göra att volymen på flera viktiga produkter snabbare skulle kunna ökas. Bolaget ser också framtida möjligheter att via förvärv växa på marknader som utvecklas snabbt. Vidare kan förvärv komma att ske av en eller flera av Bolagets nuvarande samarbetspartners för produktutveckling eller företag med kompletterande produkter och marknader. Dessa partners finns företrädesvis i lågkostnadsländer. Organisk tillväxt kommer att prioriteras framför förvärv.

Tillväxtstrategin skall genomföras skyndsamt för att ta tillvara de affärsmöjligheter som existerar idag.

OSI-modellen

(Standardiserad kommunikationsstruktur)



Affärsområden

Hexatronics produkter och tjänster är indelade i tre affärsområden: Network, Components and Production. Nedan är respektive affärsområde beskrivet.

Network

Inom detta affärsområde finns systemkomponenter och lösningar för såväl fiberoptiska lösningar (FTTH) som lösningar för kommunikation över koppartråd. De flesta av produkterna för fiberkommunikation är utvecklade och ägs av Hexatronic. Flera av de andra teknologierna är utvecklade tillsammans med partners där Bolaget har delad immaterialrätt till konstruktionerna.

Plattformen för FTTH är i första hand framtagen under de senaste tre-fem åren. Hexatronic anser sig ha ett av de ledande produktsortimenten inom sitt segment inom FTTH.

Produktgrupperna inom Network är FTTH, CATV (kabel TV), Telecom och Övrigt.

Av den totala omsättningen under verksamhetsåret 2006/2007 står affärsområdet Kommunikation/FTTH för 57%. Detta affärsområde är det som kommer att stå för såväl den största tillväxten som den största vinsten under de närmaste åren. Bolaget räknar med tillväxt på över 50% per år inom detta område under de närmaste åren.

Components

Hexatronics affärsområde Components levererar i första hand produkter från marknadsledande leverantörer av förbindningsteknik. Produkterna kommer till största delen från leverantörer i Fjärran Östern. Avtalen med leverantörerna är långåriga och baserar sig på exklusiva marknadsöverenskommelser med i vissa fall volymkrav.

Produkterna används både i nydesign och i befintliga konstruktioner. Huvudsakliga leverantörer är Degson, YCL och Neltron.

Av den totala omsättningen under verksamhetsåret 2006/2007 står affärsområdet Components för 33%. Affärsområdet Components kommer att fortsätta att växa med 5-15% per år framöver tack vare en tydligare marknadsfokusering samt en koncentration gentemot ledande leverantörer och en multi-kanalstrategi.



Production

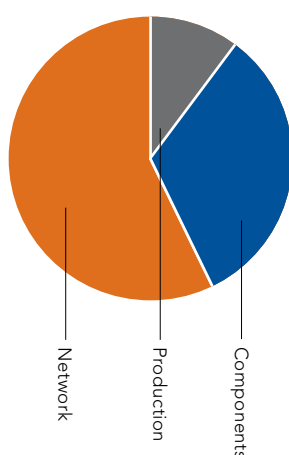
Hexatronic har egen produktion av framför allt specialkablage men också montering och programvaruset-up av produkter både för Bolagets kärnverksamhet och för andra kunder. Många av Bolagets systemintegratörer kräver en hög specialisering av leveranser till installationsplatser, allt för att minimera installations- och igångkörningskostnader. Snabb, leveranssäker och flexibel produktion av dessa är en framgångsfaktor för Bolaget. Andra produktionsuppdrag innefattar också montage, slutkontroll och kvalitetssäkring av komponenter och produkter för kunder inom andra verksamhetsområden. Dessa leveranser kännetecknas av mångåriga relationer och Bolaget kan tack vare dessa upprätthålla en god leveranssäkerhet även för sina egna produktionsrelaterade uppdrag inom sitt kärnområde.

Production skall ses som ett komplement till vår kundbas och skall vidareutveckla färdiga system till våra kunder och på sätt öka försäljningen av hela Hexatronics sortiment.

Av den totala omsättningen under verksamhetsåret 2006/2007 står affärsområdet Production för 10%. Affärsområdet kommer att växa med 5-15% under de närmaste åren. Det skall i första hand ses som en förstärkning av Bolagets profil som en god totalleverantör av infrastruktur för fiberoptiska nät även då en speciell anläggning eller ett system kräver speciella kablage-, förpacknings- och/eller komponentlösningar.

Affärsområdesmix

Bolagets tre affärsområdens del i omsättningen under räkenskapsåret 2006/2007.



Produkter och tjänster

Hexatronic utvecklar egna produkter inom affärsområdet Network, de flesta av dem inom FTTH-segmentet. Produkterna är i hög grad baserade på standardiserade mjukvaruprotokoll för att erbjuda kunderna en öppen och framtidssäkrad kommunikationsstruktur. Andra styrkor är flexibilitet då det gäller kundspecifika funktioner och krav.

Produkter inom affärsområdet Network

24-PORTARS SWITCH,

En egenutvecklad fiberswitch med säker kundanslutning (anslutningen kan ej kapas eller avlyssnas av tredje part). Switchen är moduluppbyggd för kostnads effektiv installation även då mindre än 24 utgångar är nödvändigt. Installeras i anslutningsnod eller fastighetsnod (dvs t.ex i ett apparatskåp i källaren i ett flerfamiljshus). Switchen är utrustad med programvara för central installation och övervakning.



ANVÄNDARNOD/SWITCH

Egenutvecklad CPE för slutkonsument eller SoHo-marknaden (Small office, Home office). Switchen har 8 st anslutningar för IP-TV, IP-telefoni och Internet. Den har också plats för en kabel-TV modul (option). Produkten är utvecklad för att tillfredsställa dagens nätägares och operatörers krav på hantering av många tjänster och enkel installation och övervakning.



ANVÄNDARNOD

Egenutvecklad CPE som har levererats i stor volym till många anläggningar. I sin enklaste version har den en nätverksanslutning (Internet). Som option kan noden levereras med en modul för kabel-TV. Den levereras med programvara för central installation och övervakning.



KABEL-TV MODUL

En modul för överföring av traditionell kabel-TV över fiberoptisk kabel. En egenutvecklad produkt som normalt levereras eller installeras som option i Bolagets andra användarnoder. Produkten levereras även som OEM produkt till andra leverantörer i branschen. Produkten har unika transmissionsegenskaper och andra tekniska specifikationer.



KABEL-TV FÖRSTÄRKARE

Produkt utvecklad tillsammans med en partner. Tillverkas exklusivt för Hexatronic. Produkten används då traditionella kabel-TV signaler skall skickas i fiberoptiska nät. Behovet av denna produkt har ökat kraftigt i och med det analoga TV-nätets nedsläckning och den uppgradering som det driver i världens befintliga kabel-TV nät. Produkten är framtagen för att vara kostnadseffektiv och enkel att övervaka och installera.



I produktprogrammet ingår även egenutvecklade konverterare för olika applikationer, splitters för fiberoptiska installationer och andra enheter som gör FTTH/X-installationer och underhåll enkla och kostnadseffektiva. Konverterers används bland annat för att övervaka den utlovade bredbandskapaciteten i överlämningspunkter. Andra produkter kan användas för styrning av skyltar, informationstavlor, kommunikation mellan fastigheter, etc. Samtliga produkter i denna produktgrupp är egenutvecklade.

Hexatronic marknadsför och säljer även passiva enheter för att installera och sammankoppla nät både för kopparbaserade som fiberoptiska nät. Dessa produkter är framtagna i första hand tillsammans med våra partners. Produkterna säljs under Hexatronics varumärke och är framtagna för dagens och framtida tekniska standarder. Förutom Hexatronics namn används också varunamnen CLASS 6, CLASS 6A och PRE-NET. I denna grupp återfinns också produkter såsom kablage, adaptrar, kopplingsplintar och optiska distributionscentraler.



Produktutveckling och försäljning

Då man i Sverige under 2000 började bygga ut fiberoptiska kommunikationsnät i landet subventionerade av svenska staten undersökte Hexatronic marknaden och letade efter produkter och nyckelkomponenter för att leverera bredbandstjänster till slutkund. Det visade sig att då att befintliga produkter inte på ett bra sätt skulle kunna användas inom fastigheter (villor och flerbostadsfastigheter), inte på grund av att deras funktion var bristfällig utan beroende på att design, produktpaketering och installationsförfarande mer var anpassat för industriella applikationer. Detta ledde till att Hexatronic utvecklade sitt eget nuvarande FTTH produktprogram.

Ledstjärnor för produkterna är:

- Full möjlighet för Triple-play.
- Litet format och modulär uppbyggnad
- Enkel installation och automatisk set-up vid första uppstart
- Total fjärrstyrning och kontroll
- Transparent för alla nät-och tjänsteoperatörer

All produktutveckling sker mycket nära kunden. Funktioner och versioner av produkter tas fram då kundbehovet är tillräckligt stort.

Hexatronics konkurrensfördel är det snabba sätt på vilket man kan utveckla produkterna genom sin process med flera outsourcade utvecklingsresurser. Bolaget kallar denna process VoC (Voice of the Customer) på grund av att samtliga beslutspunkter styrs av marknadskrav. Processen hanterar alla frågor som färg, form, användningsområde, utseende, handhavande, standarder som skall uppfyllas, framtida krav, tekniska kravspecifikationer, installationsvänlighet, konkurrentanalys, marknadspositionering och prisidéer. Processen ger låga fasta kostnader och hög finansiell flexibilitet vilket tillsammans med produktion i lågkostnadsländer genererar höga marginaler på produkterna. Hexatronic har arbetat med denna process under flera år med mycket goda resultat.

Hexatronic skriver alltid de tekniska specifikationer och beskrivningar som behövs innan ett utvecklingsarbete kan starta. Vidare har Bolaget alltid fullt ägande till de produkter som man utvecklar inklusive mjukvaror (sk källkod). Hittills har konceptet visat sig framgångsrikt med snabba utvecklingsprocesser och produkter som bättre än konkurrenterna motsvarat kundernas krav.

Kommunikationen med Bolagets samarbetspartners sköts både via telefon och email samt med personliga möten. Hexatronic har ett väl utvecklat dokumentationssystem för dokumentation av produktutvecklingsprocessen inklusive tester, certifieringar och kvalitetskontroll.

Då marknaden är under ständig förändring är det av största vikt att de plattformar som tas fram under utvecklingen klarar dagens och morgondagens teknologistandarder. Samtliga produkter som Hexatronic har utvecklat följer de standarder som finns, vilket säkerställer att de är framtidssäkrade. Bolaget arbetar också aktivt i FTTH Council i Europa och deltar aktivt i den diskussion om standarder som drivs i detta forum.

Försäljning och affärsmodeller

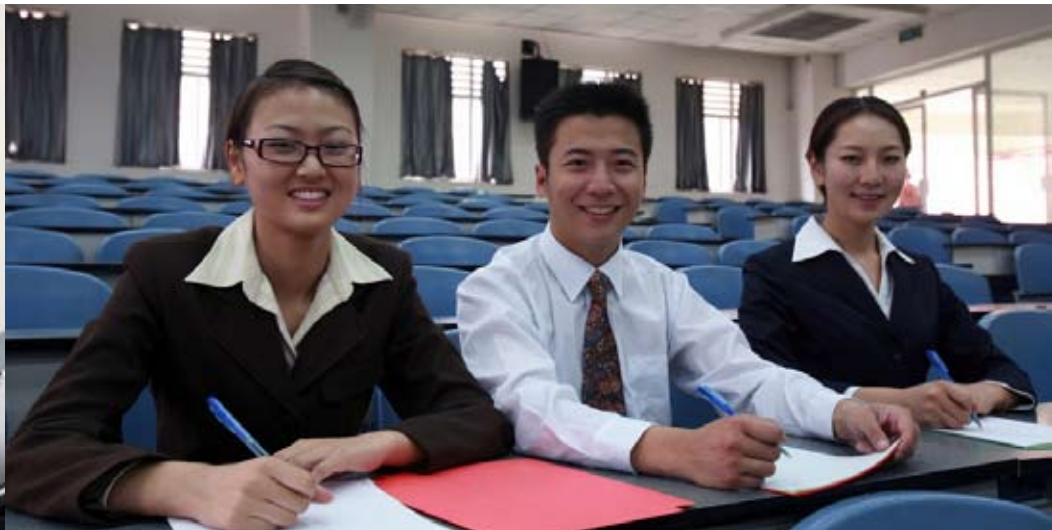
Hexatronic har hittills i huvudsak sålt sina produkter på den Skandinaviska marknaden med tyngdpunkt på Sverige. I Sverige distribueras Bolagets produkter via elgrossister som Elektro Skandia, Ahlsell, Solar, etc. Samtliga produkter är kvalificerade och har de nödvändiga artikelnummer etc som behövs för att dessa distributionskanaler skall fungera.

För att informera slutanvändarna (som t.ex. nätägare, installatörer och operatörer) har Bolaget också varit aktivt med mässdeltagande och personlig bearbetning av dessa. Beställningar har sedan ofta expedierats via elgrossisternas logistiksystem. Hexatronic har levererat sina produkter med sedvanliga produktgarantier och på marknadsmässiga leveransvillkor. Typiskt har marginalerna på egenutvecklade produkter varit högre än på produkter som marknadsförts och sålts under annans varumärke.

I framtiden kommer den nuvarande bearbetningen av den Skandinaviska marknaden att förstärkas. Hexatronic har som mål att finnas bättre representerat närmare slutkunderna, dvs svenska nätägare och operatörer. För att åstadkomma detta har en multikanalsstrategi utarbetats och lanserats. Hexatronic bearbetar flera led i distributionskedjan inklusive slutkunder. Detta för att säkerställa att dessa är medvetna om Hexatronics produkters värde och funktion. Beroende på de enskilda affärernas beskaffenhet kommer sedan produkterna att distribueras via de traditionella kanalerna, direkt från Hexatronic eller via annan tredje part. Målet är att slutkunden för Hexatronics produkter skall få den bästa produkten och den bästa servicen till det mest fördelaktiga priset. Samtliga av Bolagets nuvarande marknadskanaler kännetecknas av långsiktighet och återkommande affärer.

De flesta produkter är en del i ett större system eller koncept som utvecklats av Bolaget och/eller av en systemintegratör vilket innebär att en leverans ofta har karaktären av ett långsiktigt leveransåtagande.

Hexatronic har ett internationellt konkurrenskraftigt produktutbud för FTTH. För att i framtiden sälja detta även internationellt har strategier för internationalisering och för att utveckla andra möjligheter att leverera produkterna internationellt tagits fram. Strategin innehåller tre delar; arbeta via OEM partners, utveckla varumärket och kännedomen om Hexatronic och dess produkter samt bearbeta det främsta systemintegratörerna på utvalda marknader.



OEM partners

Bolaget kommer aktivt att bearbeta kollegor i branschen med kompletterande produktutbud och bra marknadskännedom på marknader där Bolaget ej är etablerat. Dessa framtida OEM kunder får möjlighet att marknadsföra och sälja Hexatronics produkter och komponenter under eget varumärke. OEM avtalen kommer att vara baserade på ömsesidiga krav på parterna att nå vissa uppsatta mål. Bolaget förhandlar idag med ett antal tänkbara OEM partners. Första avtalet beräknas vara klart under första halvåret 2008 med leveranser under innevarande räkenskapsår.

Varumärkeskännedom

Bolaget kommer att bearbeta utvalda internationella marknader med mål att höja lokala kollegors kännedom om Hexatronic och dess produkter. Bolaget kommer att medverka på flera lokala och internationella mässor i olika länder. Tyngdpunkten för denna satsning ligger i första hand på Europa. Mässdeltagandet kommer att ge tillfälle att marknadsföra våra produkter, att berättas hur Hexatronic ser på teknik- och marknadsutvecklingen och hur våra produkter passar in på Europas lokala marknader.

Vid mässorna kommer också fokus att ligga på att hitta presumtiva systemintegratörer som kan representera oss lokalt.

Hexatronic är med i FTTH Council Europa som är ett forum där tillverkare, kunder och användare träffas och utbyter information och diskuterar framtid samt tekniska lösningar. Hexatronic deltar aktivt idag i detta samarbete. Bolaget får också att via detta forum information om alla upphandlingar inom FTTH/X-projekt i Europa.

Systemintegratörer

För att kunna dra nytta av produktprogrammet som Hexatronic idag förfogar över är "tid till marknad" viktigt i internationaliseringsprocessen. Detta utesluter att Bolaget inom den närmaste tiden skall etablera sig självt via dotterbolag i utlandet. Bolaget skall istället verka genom utvalda systemintegratörer med en redan etablerad närvaro på sina respektive marknader. Systemintegratörerna skall identifieras via mässor, eget uppsökande arbete samt användandet av Bolagets eget nätverk, bl.a. via Bolagets styrelse.

Förutom systemintegratörer kan försäljningskanaler öppnas via lokala energibolag, återförsäljare/distributörer av kommunikationsprodukter och ISP:er (Internet Service Provider).

För att lyckas med sin internationalisering kommer Bolaget att rekrytera nyckelpersoner med tidigare internationell erfarenhet, arbeta aktivt med partners som t.ex. Exportrådet och skapa en process för informationsinsamling framförallt via Internet.

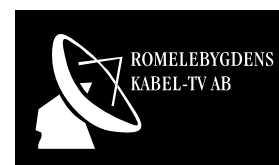
Varumärke

Hexatronic har sedan 2004 arbetat strategiskt med sitt varumärke "Hexatronic". Idag strävar Bolaget mot att allt skall säljas under detta varumärke. De produkter som levereras av tredje part skall i hög grad förses med Bolagets eget varumärke. Bolaget tror att det långsiktigt är viktigt att varumärket blir mer känt och synonymt med utmärkta lösningar, kvalitet och bästa pris/prestanda förhållande på marknaden.

Vårt mål är också att varumärket skall vara en kvalitetsstämpel i framtida projekteringar av fiberkommunikationsnät. Vi vill nå ut med budskapet att "Hexatronic i nätet" ger de bästa lösningarna idag och för framtiden.

I produktutvecklingsprocessen Voc (Voice of the Customer) utnyttjas hela Bolagets nätverk av kostnadseffektiva utvecklingspartners världen över. Nära samarbeten med dessa mångåriga partners garanterar att Bolagets produkter hela tiden ligger i frontlinjen utan att kostnadsnivån för utvecklingen skjuter i höjden.

◀ BREDBANDSBOLAGET ▶



Skekraft.net

Patent

Hexatronic arbetar ej aktivt med patent. Bolagets styrka är att snabbt kunna utveckla och leverera produkter som uppfyller kundens behov i närtid. Det är Bolagets övertygelse att patentskydd, även om det skulle kunna vara möjligt, inte ger Bolaget en varaktig konkurrensfördel jämfört med den kostnad och tid som är förknippat med patentskydd. Istället har Bolaget valt att arbetat med en snabb produktutvecklingsprocess där tid-till-marknad är den verkliga konkurrensfördelen. FTTH/X teknologin kännetecknas av mycket dyr, komplicerad och tidskrävande grundforskning. Bolaget använder istället de lösningar och kretsteknologier som blir resultatet av sådan grundforskning. Hexatronic ser inga problem med att Bolaget skulle göra patentinträng eftersom man normalt använder kretslösningar som är tillgängliga på den öppna marknaden.

Skulle dock någon produktidé eller konstruktionsidé komma upp som skulle kunna åtskilja Hexatronic från sina konkurrenter, är Bolaget berett att göra patentansökan. Alla produktidéer går igenom kritiskt för att kontrollera huruvida dessa är av en sådan art.

För att säkerställa att Hexatronic skyddar sina produkt-rättigheter och produkter i största möjligaste mån är alla utvecklingsuppdrag definierade med ägandeklausuler och beskrivna processer om hur Bolaget kontrollerar sina konstruktioner och andra produkt-rättigheter.

Konkurrenter

Hexatronic konkurrerar idag med ett antal internationella och lokala företag. Hexatronics konkurrensfördel bygger på en flexibel och kundnära produktutvecklingsfilosofi kombinerad med en konkurrenskraftig kostnadsnivå på produkterna. Hexatronic kan också tack vare ett komplett sortiment vara en leverantör som kan leverera samtliga ingående komponenter i en FTTH/X installation. Hexatronic tror att vår möjlighet att leverera helhetslösningar och vara en "one-stop-shop" också stärker vår konkurrenskraft.

Nedan beskrivs ett antal konkurrenter i branschen. Listan skall ses som en information ej en heltäckande bild av hela konkurrenskartan. I en tillväxtbransch som FTTH/X förändras konkurrentbilden snabbt och mycket. Bolaget arbetar kontinuerligt med bevakning av marknadsförändringar.

ALLIED TELESYS:

Ett amerikanskt storföretag som har liknande FTTH lösningar som Bolaget. Konstruerar sina produkter baserade på standardiserade protokoll och har en utbyggd försäljningsorganisation runt om i världen.

RAYCORE:

En leverantör som säljer användarnoder (CPE) som också bygger på standardiserade protokoll. Har liknande produkter inom samma affärsområde som Hexatronic, passiva och aktiva komponenter men inte så heltäckande produktprogram. Har inte samma marknadstäckning som Bolaget i Europa.

GENIXIS:

Ett mindre holländskt bolag som liknar Hexatronic. De har kunnat agera ostört på sin hemmamarknad och har här stor marknadsandel. Deras synsätt på att bygga infrastruktur påminner om Hexatronics. Konkurrent som Bolaget kommer att möta internationellt.

PACKETFRONT (42 NETWORK):

Ett bolag som har en helhetslösning inom området bredband till hemmet. Har även ett eget Management system för nätägare. Deras teknik bygger på proprietär teknologi (till skillnad från standardiserade protokoll) vilket innebär att kunder ej har valfrihet under en installations livstid. Det är Hexatronics övertygelse att standards och därmed en kundvalfrihet för framtiden kommer att vara krav i framtidens anläggningar

Organisation och personal

Hexatronic Scandinavia AB (publ), 556168-6360, har sitt säte i Göteborg. Verksamheten drivs i ett 100% ägt dotterbolag, Hexatronic Elektronik & Data AB, 556494-3990, med huvudkontor i Göteborg och filial i Stockholm. Tidigare representationskontor i Hong Kong, Hexatronic ASIA Hong Kong LTD, är under avveckling.

Hexatronic har en organisation med en tydlig produkt och marknadsfokusering. Bolaget har idag 13 anställda varav 4 arbetar med försäljning/utveckling, 3 med utveckling/logistik/service/inköp och 1 inom ekonomi/administration samt 5 st inom produktion. En process har inletts för att ytterligare stärka organisationen genom att rekrytera ytterligare tre säljare samt en person som försäljningsstöd. Marknadsbearbetningen är uppdelad enligt Bolagets tre affärsområden. Varje affärsområde leds av en Affärsområdeschef, s.k. Business Area Manager. Business Area Managern är den person som tillsammans med VD driver produktutvecklingsprocessen, VOC, "Voice Of the Customer".

Företaget kommer att vara certifierat för ISO 9001 och ISO14001 i augusti 2008. Samtliga produktionspartners är idag certifierade enligt ISO 9000.

Legal struktur

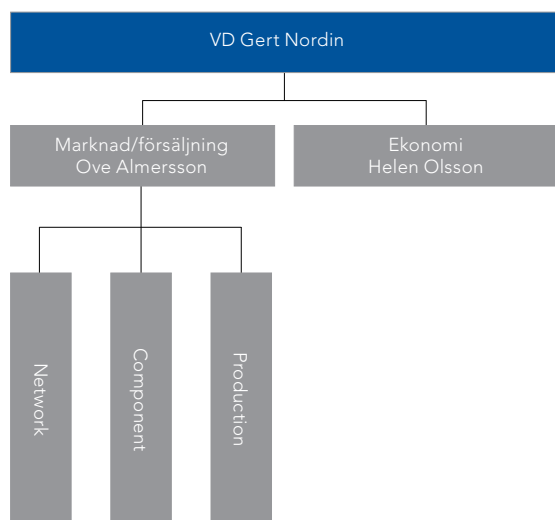
Bolaget är en koncern med ett moderbolag Hexatronic Scandinavia AB där VD är anställd. All övrig verksamhet ligger i det helägda dotterbolaget Hexatronic Tele & Data AB. De tidigare dotterbolagen i Asien är under avveckling.

Bolagets nuvarande struktur har tillkommit i och med att det nya affärsområdet FTTH har vuxit i betydelse. Under 2004 gjordes en mindre organisationsförändring, en tidigare delägare köptes ut från Bolaget som sedermera lämnade Bolaget under november 2005 och i juni 2007 köptes ytterligare en delägare ut från verksamheten.

Legal Struktur



Organisation



Finansiell översikt och nyckeltal

Nedan är den finansiella översikten tre år tillbaka i tiden.
I uppställningen finns även kvartal 1 innevarande räkenskapsår
jämfört med kvartal 1 föregående räkenskapsår.

Finansiell översikt

RÄKENSKAPSÅR SEPTEMBER TOM AUGUSTI					
Resultaträkning sammandrag (tkr)	Kvartal 1 2007/2008	Kvartal 1 2006/2007	RÅ 2006/2007	RÅ 2005/2006	RÅ 2004/2005
Omsättning	8930	9107	43 628	41 823	38 288
Rörelsens kostnader	-8226	-9938	- 41 799	- 41 262	- 38 282
Rörelseresultat	704	-831	1 829	561	6
Finansiella poster	-38	-29	- 351	- 332	- 243
Resultat efter finansiella poster	666	-860	1 478	229	- 237
Bokslutsdispositioner/ uppskjuten skatt	0	0	- 12	133	17
Skatt	0	0	- 489	- 257	- 17
Årets resultat	666	-860	977	105	- 237
Balansräkning i sammandrag (tkr)					
	Kvartal 1 2007/2008	Kvartal 1 2006/2007	RÅ 2006/2007	RÅ 2005/2006	RÅ 2004/2005
Tillgångar					
Balansomslutning	10595	12188	11 157	10 679	13 744
Anläggningstillgångar	167	186	129	158	199
Omsättningstillgångar	10428	12002	11 028	10 521	13 545
Summa Tillgångar	10595	12188	11 157	10 679	13 744
Skulder och Eget kapital					
Bundet eget kapital	348	5803	348	348	348
Fritt eget kapital	4038	-860	3 372	5 717	5 717
Obeskattade reserver/ uppskjuten skatt	498	404	498	486	618
Långfristiga skulder	2386	3206	3 342	1 380	4 566
Kortfristiga skulder	3325	3287	3 597	2 748	2 495
Summa Skulder/Eget kapital	10595	12188	11 157	10 679	13 744

Nyckeltal

Nyckeltal	2006/2007	2005/2006	2004/2005
Omsättning	43 628	41 823	38 288
Omsättningsförändring	1 805	3 535	- 2 403
Nettoomsättningstillväxt (%)	104%	109%	94%
Resultat före avskrivning	1 907	639	149
EBITDA-marginal (%)	4,4%	1,5%	0,4%
Rörelseresultat	1 829	562	43
Rörelsemarginal (%)	4,2%	1,3%	0,1%
Soliditet (%)	34,0%	57,3%	44,6%
Antal aktier	1 000	1 000	1 000
Resultat efter skatt	977	105	- 237
Resultat per aktie (kr)	977	105	- 237
Antal anställda	14	13	13
Resultat per anställd (kr)	69 786	8 077	- 18 231
Antal anställda	14	13	13

Definitioner

Nettoomsättningshastighet (%)	Nettoomsättning jämfört med föregående år i procent
EBITDA-marginal (%)	Rörelseresultat före avskrivningar dividerat med omsättningen
Rörelsemarginal (%)	Rörelseresultatet dividerat med omsättningen
Soliditet (%)	Eget kapital dividerat med balansomslutningen
Resultat per aktie (kr)	Resultat efter skatt dividerat med antal aktier före utspädning
Resultat per anställd	Resultat efter skatt dividerat med antal anställda

Revisorns yttrande över den finansiella översikten och nyckeltalen

Jag har översiktligt granskat den finansiella översikten och nyckeltalen för Bolaget. De överensstämmer med de avgivna tidigare Årsredovisningarna. Kvartal 1 för innevarande räkenskapsår och kvartalssiffrorna för motsvarande period förra bokslutsåret är också översiktligt granskade. Redovisningsprinciper överensstämmer med de principer som använts i tidigare avgivna Årsredovisningar.

Sven-Gunnar Nilsson
Godkänd revisor

Kommentarer till den finansiella utvecklingen

2004/2005

Omsättning

Omsättningen sjönk något i och med att Bolaget ändrade inriktning och satsade vidare på sin framtida produktportfölj FTTH/X där den framtida tillväxten planerades komma.

Resultat

Resultat var svagt negativt beroende på den förändrade inriktningen från distribution av andras produkter till att utveckla egna produkter inom FTTH/X. Under verksamhetsåret etablerade Bolaget sitt representationskontor i Shenzhen, Kina, vilket resulterade i etableringskostnader om 1 038 000 kr. En tidigare delägare slutade, vilket ledde till utvecklingskostnader på ca 400 000 kr. Externa utvecklingskostnader för framtida FTTH/X produkter uppgick till 200 000 kr. Samtliga dessa kostnader har kostnadsförts direkt i enlighet med Bolagets redovisningsprinciper.

Investeringar

Inga investeringar gjordes som balansförts utan samtliga produktutvecklingskostnader för nytt produktprogram har kostnadsförts direkt.

2005/2006

Omsättning

Omsättningen ökade tack vare att det nya egenutvecklade produktprogrammet FTTH/X började få genomslag på den svenska marknaden. Representationskontoret i Kina är inte lönsamt då distributionsverksamheten får mindre betydelse på grund av de egenutvecklade produkterna inom FTTH/X. FTTH/X programmet står för en större del av omsättningen.

Resultat

Resultat är svagt positivt. Bolaget ser att marginalerna på sikt kommer att öka då det egenutvecklade produktprogrammet inom FTTH/X har högre marginaler än de tidigare distribuerade produkterna. Kostnader för kontoret i Kina på 364 000 kr och externa utvecklingskostnader motsvarande 270 000 kr är alla kostnadsförda i sin helhet över resultatet.

Investeringar

Inga investeringar gjordes som balansförts utan samtliga produktutvecklingskostnader för nytt produktprogram har kostnadsförts direkt.

2006/2007

Omsättning

Omsättningen ökar med den fortsatta tillväxten i FTTH/X produktprogrammet inom affärsområdet Network. De övriga affärsområdena minskar i ekonomisk betydelse i enlighet med den strategiförändring som sker under året.

Resultat

Resultatet är positivt och betydligt bättre jämfört med föregående år. Resultatet har belastats med extraordinära kostnader för kontoret i Kina motsvarande 1 050 000 kr. Representationskontoret avvecklas under året. En tidigare delägare slutar sin anställning och säljer sina aktier till Gert Nordin. Dessa transaktioner ger upphov till negativa kassaflöden. Externa utvecklingskostnader bokförda som direkta kostnader uppgår till ca 300 000 kr. Vid årets slut är Gert Nordin huvudägare till Bolaget.

Investeringar

Inga investeringar gjordes som balansförts utan samtliga produktutvecklingskostnader för nytt produktprogram har kostnadsförts direkt.

Produktutvecklingskostnader

I framtiden kommer produktutvecklingskostnader att öka i samband med att satsningarna på Network affärsområdet ökar. Inga beslut om att förändra redovisningsprinciper har tagits i styrelsen. Styrelsen förbehåller sig dock rätten att i framtiden aktivera produktutvecklingskostnader som är hänförliga till framtida produktlanseringar och där utvecklingsinsatsen är betydande och den planerade tiden innan kommersialisering är längre.

Pågående och planerade investeringar

Bolaget ser idag inga större investeringsbehov förutom i produktutveckling. I framtiden kan förvärv av Bolag med närliggande verksamhet komma ifråga. Inget sådant beslut om förvärv är fattat idag.

Tendenser

Styrelsen ser starka tendenser där fiberteknologi kommer att bli en allt vanligare inkopplingsform för konsumenten av bredband. Detta kommer att gynna Bolaget. Bolaget är positionerat för att kunna dra nytta av denna utveckling; Bolaget har ett eget internationellt konkurrenskraftigt produktsortiment, starka och lojala produktutvecklingspartners och en god outsourcad produktionskedja. Den yttre påverkan när det gäller den globala ekonomin kan komma att påverka investeringar hos nätägare, operatörer och fastighetsägare.

Valutakänslighetsanalys

Företagets inköp sker till 80% i USD. Valutautvecklingen har för Bolaget varit positiv under det senaste året. Bolaget valutasäkrar sig i större förfrågningar med valutakursdifferenser alternativt använder man samma inköpsvaluta i offerter. I framtiden kan valutakurssäkringar med terminer eller dylikt komma att användas.

Säsongsvariationer

På Bolagets nuvarande marknad finns en nedgång under oktober – december. Detta beror på man vill förlägga kabeln innan tjälen har kommit, dvs kundernas installationer sker innan vintern och därmed också Bolagets leveranser. När tjälen har kommit påbörjar man installation av produkter inomhus. Denna säsongsvariation kommer att minska med Bolagets internationalisering.

Anläggningstillgångar

Bolagets anläggningstillgångar är begränsade. I framtiden kan immateriella anläggningstillgångar öka om Bolaget väljer att i högre grad aktivera stora produktutvecklingsprojekt. Finansiella anläggningstillgångar kan också öka om Bolaget genomför förvärv i framtiden.

Finansiell ställning

Bolagets finansiella ställning är god med en betryggande soliditet. Efter förestående nyemission är också den finansiella ställningen tillräckligt god för att genomföra den framtida tillväxtplanen.

Likviditet

Bolagets likviditet är god.

Rörelsekapital

Det befintliga rörelsekapitalet efter nyemissionen är enligt Bolagets uppfattning tillräckligt för de aktuella behoven under den kommande 12-månadersperioden och räcker för den planerade tillväxtplanen i sin helhet. Inga ytterligare nyemissioner är planerade eller kan förutses idag.

Eget kapital och skuldsättning

Koncernens eget kapital och skuldsättning framgår av Årsredovisningen. Ingen ytterligare skuldsättning, säkerhetsgarantier eller pantsättning finns.



Bolaget har sedan 2006 AAA från Soliditet.

Aktiekapital och ägarförhållande

Aktiekapitlet i Hexatronic Scandinavia AB (publ) uppgår före nyemissionen till 500 000 kronor fördelat på 10 000 000 aktier, varje aktie med ett kvotvärde om 0,05 krona. Varje aktie berättigar till en röst. Samtliga aktier har lika rätt till Hexatronics tillgångar och resultat. Vid fullteckning av föreliggande nyemission kommer aktiekapitalet att uppgå till högst 595 000 kronor fördelat på 11 900 000 aktier. Nedanstående tabell visar hur Hexatronics aktiekapital har utvecklats sedan Bolaget bildades 1972 samt förändringen vid fullteckning av föreliggande nyemission.

År	Transaktion	Ökning antal aktier	Totalt antal aktier	Ökning aktiekapital	Totalt aktiekapital
1972	Bildande	50	50	5000	5000
1981	Nyemission	414	464	41400	46400
1981	Fondemission	36	500	3600	50000
1997	Fondemission	500	1000	50000	100000
2007	Fondemission	4000	5000	400000	500000
2007	Split 1:2000	9500000	10000000	0	500000

Optionsprogram

Vid årsstämman i Hexatronic den 13 december 2007 beslöts att styrelsen skulle bemyndigas att utfärda teckningsoptioner till styrelse och ledande befattningshavare i koncernen motsvarande 1500 000 aktier. Dessa optioner skall säljas till marknadsmissiga villkor.

Bemyndigande

Vid årsstämman i Hexatronic den 13 december 2007 beslutades att styrelsen bemyndigas att, med eller utan avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, under tiden till nästa ordinarie bolagsstämma, vid ett eller flera tillfällen, besluta om nyemission av högst 10 000 000 aktier varvid aktiekapitalet kan komma att öka med högst 500 000 kronor. Nyemissionerna skall ske till marknadsmissiga villkor och betalning för de nya aktierna skall erläggas kontant eller genom kvittning eller apport. Styrelsen har delvis utnyttjat det ovan nämnda bemyndigandet för att emittera aktier inom ramen för Erbjudandet, omfattande 1 900 000 aktier. Därvid återstår 8 100 000 aktier varvid aktiekapitalet kan komma att öka med högst 405 000 kronor. Hexatronic styrelse har inte erhållit något annat bemyndigande att besluta om nyemission av aktier i Hexatronic eller att emittera teckningsoptioner eller konvertibla skuldebrev än vad som angivits ovan.

Ägarförhållanden före emission

Ägarförhållandena i Hexatronic Scandinavia AB (publ) per den 31 december 2007 framgår av nedanstående tabell. Vid full anslutning i den nu föreliggande nyemissionen motsvarar de nyemitterade aktierna (1 900 000 st) cirka 16% av aktiekapitalet och rösterna i Hexatronic.

Ägare	Antal aktier	Procent av röster
Gert Nordin	7 500 000	75%
Fore C Investment sprl	1 350 000	13,5%
Ove Almersson	500 000	5%
Vision Invest sprl	450 000	4,5%
Kjell Tegnér	200 000	2%
Totalt	10 000 000	100%

Skattefrågor i Sverige

Allmänt

Nedanstående sammanfattning avser att ge en övergripande information om beskattningen av kapitalinkomster för privatpersoner bosatta i Sverige samt för svenska aktiebolag.

Sammanfattningen är baserad på bestämmelser som gäller vid tryckningen av detta Informationsmemorandum. Dock bör varje person som överväger att köpa aktier konsultera sin skatterådgivare om vilka konsekvenser ett innehav och eventuell framtida försäljning kan innebära. För fysiska och juridiska personer bosatta i Sverige gäller nuvarande skatteregler i samband med detta emissionserbjudande. Beskrivningen gäller inte i utlandet hemmahörande personer och heller inte i de fall där aktier innehas som omsättningstillgång i näringsverksamhet eller innehas av handelsbolag.

Beskattning vid avyttring av aktier

FYSISKA PERSONER

För fysiska personer hemmahörande i Sverige och svenska dödsbon beskattas reavinster och utdelningar i inkomstslaget kapital med en statlig inkomstskatt på 30%. Realisationsförluster är avdragsgilla i inkomstslaget kapital med 70% av förlusten. Realisationsförluster på marknadsnoterade aktier och andra aktiebeskattade värdepapper är fullt avdragsgilla mot realisationsvinster under samma år, givet samma beskattningsslag. För realisationsförluster som inte dragits av mot vinst på marknadsnoterade aktiebeskattade värdepapper medges avdrag i inkomstslaget kapital med 70% av förlusten. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten samma år. Skattereduktion medges med 30% på underskott upp till 100.000 kr. Underskott kan inte ackumuleras för att skapa kvittningsmöjligheter senare beskattningsår.

JURIDISKA PERSONER

För aktiebolag och andra juridiska personer är hela realisationsvinsten och utdelning skattepliktiga samt hela realisationsförlusten avdragsgill. Juridiska personer beskattas i inkomstslaget näringsverksamhet med 28% statlig skatt. Avdrag för realisationsförluster på aktier som innehas som kapitalplacering medges endast mot realisationsvinster på aktiebeskattade värdepapper. För investmentbolag, handelsbolag och värdepappersfonder gäller särskilda skatteregler. Juridiska personer beskattas för utdelningen i inkomstslaget näringsverksamhet med en skattesats om 28%. Om aktieinnehavet anses vara näringsbetingat är utdelningen skattebefriad.

FÖRMÖGENHETSBEKATTNING

För aktier som handlas på Nordic MTF utgår ingen förmögenhetsbeskattning. Aktier i Hexatronic undantas således från förmögenhetsbeskattning.

BESKATTNING AV UTDELNING

För fysiska personer och dödsbon är skattesatsen 30 procent. För juridiska personer, utom dödsbon, är skattesatsen 28 procent. För vissa juridiska personer gäller särskilda regler.

För aktiebolag och ekonomiska föreningar är utdelning på näringsbetingat innehav skattefritt (för definition av näringsbetingad andel, se ovan under rubriken "Beskattning vid avyttring av aktier, Juridiska personer"). Skattefrihet för utdelning på noterade andelar förutsätter dessutom att andelarna innehas under en sammanhängande tid om minst ett år från det att andelarna blivit näringsbetingade hos innehavaren. Kravet på innehavstid måste inte vara uppfyllt vid utdelningstillfället. Om andelarna avyttras innan kravet på innehavstid är uppfyllt kan dock lämnad utdelning komma att tas upp till beskattning under ett senare beskattningsår.

Styrelse, ledande befattningshavare och revisor



Göran Nordlund – Styrelsens ordförande sedan 2007

Göteborg, född 1958, Civilingenjör, mångårig erfarenhet som entreprenör, bl.a. inom telekomindustrin, och aktiv delägare och styrelseledamot i ett flertal företag inom skilda branscher.

Övriga nuvarande styrelseuppdrag (exklusive suppleantuppdrag) och uppdrag som avslutats de senaste fem åren.

Befattning	Företag	Org. nr	Fr.o.m. – t.o.m.
Styrelseordförande	OPUS Prodox Ab (publ)	556390-6063	2004/02/11-
Styrelseordförande	Önskefoto AB (publ)	556211-8637	2006/03/20 –
Styrelseledamot	West International AB (publ)	556405-9367	2007/06/13-
Styrelseledamot/VD	Fore C Fund Management	556673-5113	2005/03/24-
Styrelseordförande	Amago Capital AB (publ)	556476-0782	2003/11/25-
Styrelseledamot/VD	Fore C Investment AB	556217-7997	2003/05/14-
Styrelseordförande	Add-TV AB	556742-3180	2007/11/09-
Styrelseledamot	Unisec AB	556405-9367	2006/01/03 - 2007/04/17
Styrelseordförande	Labokontroll AB	556250-1238	2005/05/24 - 2006/10/11
Styrelseordförande	Bildettan AB	556273-8319	2004/01/19 - 2006/08/24
Styrelseledamot	Gothia Telekommunikation AB	556434-4397	1991/12/19 - 2003/10/15
Styrelseledamot	Landala Nät AB	556587-4475	2004/03/23 - 2005/05/26
Styrelseledamot	Newsroom Holding AB	556649-1030	2005/05/25 - 2006/07/03
Styrelseledamot/vVD	Viking Telecom AB (publ)	556330-3055	1998/02/27 - 2001/06/13
Styrelseledamot	Punkt Foto AB	556185-9801	2004/01/20 - 2006/08/24



Gert Nordin - VD och Styrelseledamot

Göteborg, född 1958. Gymnasieekonom med påbyggnadskurser i ekonomi. Har arbetat i ledande position inom Hexatronic koncernen sedan 1997. Innan dess mångårig erfarenhet av marknadsföring och försäljning av tekniska produkter och system bl.a. inom Telia och BT-koncernen (numera ägt av Toyota).

Befattning	Företag	Org	Fr.o.m.-t.o.m.
Styrelseledamot och VD	Hexatronic Scandinavia	556168-6340	1993-

Thomas Svalstedt – Styrelseledamot sedan 2007

Stockholm, född 1952, Civilekonom, mångårig erfarenhet inom tele och datakommunikationsområdet med flertalet högre befattningar internationellt inom bredbandsoperatörer och andra nätägare. Driver sedan 2004 egen managementkonsult-verksamhet med specialitet inom organisk och förvärvsdriven tillväxt inom IT branschen. Tidigare erfarenheter inkluderar toppositioner inom Eircom (irländska motsvarigheten till Telia), VD för Unisource Sweden AB (samägt operatörsbolag mellan Telia, KPN (Holland) och Eircom), Försäljningsdirektör Telia Megacom.

Befattning	Företag	Org. nr	Fr.o.m. – t.o.m.
Styrelseledamot	Proclarity	556575-2309	2007-06
Styrelseledamot	Olga Irish Projektkonsult AB	556684-5128	Fortfarande LE
Direktör	Deutsche Telecom/ T-Systems Sweden AB		2003 - 2004
VD	Carrier 1 Nordic AB		1999 - 2003

Olof Aurell – Styrelseledamot sedan 2007

Göteborg, född 1964, Civilekonom, med mångårig internationell erfarenhet inom telekommunikationsindustrin från Ericsson-koncernen i ledarskapspositioner för utveckling och genomförande av kanal/direkt baserade försäljningsstrategier, har varit stationerad i ett tiotal år i utlandet, både i Asien samt Europa. Arbetar idag i egen verksamhet med verksamhetsutveckling inom IT industrin med inriktning på internationalisering inom tjänste och bredbandssegmentet.

Befattning	Företag	Org. nr	Fr.o.m. – t.o.m.
Director of sales	Ericsson AB	556056-6258	2006 - 2007
Vice President	Ericsson Northern Europe		2005 - 2005
Vice President	Ericsson Enterprise-EMEA		2003 - 2004
Vice President	Ericsson Enterprise-Western Europe		2000 - 2002
Vice President	Ericsson Singapore Pte Ltd		1998 - 2000

Revisor

Bolagets revisor är Sven-Gunnar Nilsson, Godkänd revisor, Revisionspartner Sven-Gunnar Nilsson AB.



Övrig information

Hexatronic Scandinavia AB (publ) med organisationsnummer 556168-6360 registrerades hos Bolagsverket 1988-01-24. Bolaget har sitt säte i Hisings Backa kommun, Västra Götalands län. Associationsformen är publikt aktiebolag och regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Huvudkontorets adress är Exportgatan 47B, 422 46 Hisings Backa, tel: 031-7425330. Bolaget har ett helägt dotterbolag, Hexatronic Elektronik & Data AB (namnändrat från El & Data Produktion i Göteborg AB) med samma adress och telefonnummer som moderbolaget. Det tidigare Bolaget i Hong Kong och Kina är avvecklat.

Styrelsens arbetsformer

Hexatronic-koncernens styrelse väljs för ett år i taget. Styrelsens arbete regleras av en av Bolaget fastställd Arbetsordning för styrelsen, inklusive Instruktioner för arbetsfördelning för styrelsen och verkställande direktören samt Firmateckning och attestordning. Ingen av styrelseledamöternas privata intressen står i strid Bolagets intressen.

Bolagsstyrning

Svensk kod för bolagsstyrning skall tillämpas för alla bolag på Stockholmsbörsen som har ett marknadsvärde överstigande 3 miljarder kronor. Hexatronic behöver således inte följa koden, men Bolagets styrelse kommer att hålla sig underrättad om den praxis som skapas och avser att tillämpa koden i de stycken den kan anses vara relevant för Bolaget och aktieägarna.

Kommittéer för revisions- och ersättningsfrågor

Styrelsen har inte inrättat några kommittéer då dessa frågor med beaktande av Bolagets storlek och verksamhetens omfattning är av sådan betydelse att de bör beredas och beslutas av styrelsen i sin helhet och att detta kan ske utan olägenhet. Bolagets revisor rapporterar således till hela styrelsen om sina iakttagelser från granskningen av bokslut och sin bedömning av Bolagets interna kontroll.

Styrelsearvode

Styrelsearvode utgår enligt Bolagsstämans beslut. Styrelsearvode fastställs varje år av bolagsstämman. Bolaget har ingen ersättningskommitté. För räkenskapsåret 2007/08 har det beslutats att ca ett basbelopp (40 000 kronor) skall utgå i styrelsearvode till samtliga externa ledamöter exklusive sociala utgifter.

Ersättningar till VD och övriga ledande befattningshavare

Under räkenskapsåret 2006/07 utgick lön till VD om 500 000 kronor samt pensionsinbetalningar om 110 000 kronor.

Mellan Bolaget och VD gäller en ömsesidig uppsägningstid om tre månader. Inget avgångsvederlag utgår till den anställda vid uppsägning från Bolagets eller den anställdas sida.

Mellan Bolaget och andra ledande befattningshavare gäller en ömsesidig uppsägningstid om tre månader. Inget avgångsvederlag utgår till den anställda vid uppsägning från Bolagets eller den anställdas sida.

Konkurser och likvidationer

Ingen av angivna personer i Bolagets förvaltnings-, lednings- samt kontrollorgan är eller har varit verksam som styrelseledamot eller i ledande ställning i bolag som försatts i konkurs eller i likvidation de senaste fem åren.

Uppgift om eventuell dom i bedrägerirelaterat mål

Ingen av styrelseledamöterna eller personer i Bolagets förvaltnings- lednings- samt kontrollorgan är dömda i bedrägerirelaterat mål.

Anklagelser och/eller sanktioner från myndighet

Ingen av styrelseledamöterna eller personer i Bolagets förvaltnings- lednings- samt kontrollorgan har mottagit någon form av anklagelse och/eller sanktion från myndighet mot deltagande i Bolagets förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan eller från att ha ledande eller övergripande funktioner hos en emitent under åtminstone de senaste fem åren.

Transaktioner med närstående

Ingen av styrelseledamöterna eller ledande befattningshavare har eller har haft någon direkt eller indirekt delaktighet i några affärstransaktioner, som är eller var ovanliga avseende karaktär eller villkor, under nuvarande, föregående eller tidigare verksamhetsår. Ej heller har Bolaget varit inblandat i affärstransaktioner med Bolagets revisor eller lämnat lån, ställt garantier, eller ingått borgen för någon styrelseledamot, ledande befattningshavare eller revisor i Bolaget.

Vidare har konstaterats att det inte föreligger några familjeband mellan Hexatronic och angivna personer i Bolagets förvaltnings- lednings- och förvaltningsorgan. Ingen har ingått avtal med någon innebärande en begränsning för befattningshavaren att överlåta värdepapper i Hexatronic under viss tid, med undantag för den sk lockup som beskrivs senare i Informationsmemorandumet. Ingen har träffat någon överenskommelse med större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter enligt vilken överenskommelse befattningshavaren valts in i styrelsen i eller tillträtt sin anställning som VD. Det föreligger inte, utöver vad som redovisats ovan, några avtal om förmåner efter det att uppdraget eller anställningen har avslutats. Det har inte framkommit några omständigheter som skulle innebära att det föreligger någon potentiell intressekonflikt för befattningshavarna i förhållande till uppdraget i Hexatronic.

Försäkringar

Styrelsen bedömer att Bolagets försäkringsskydd är tillfredställande med avseende på verksamhetens art och omfattning. Bolaget har också tecknat en styrelseansvarsförsäkring.

Miljö

Hexatronic bedriver inte tillståndspliktig verksamhet enligt Miljöbalkens 9, 11 eller 12 kap. Bolaget äger inte heller några utsläppsrätter. Bolaget är medtaget i REPA-registret.

Bolaget är underställt RoHS-Direktivet, (EG-direktiv 2002/95/EG) som antagits i EU för att begränsa miljöfarliga ämnen i elektriska och elektroniska produkter samt uppställa procentmål vad avser återanvändning, materialåtervinning samt energiåtervinning.

Twister

Hexatronic-koncernen är inte part i tvist, rättegång, skiljeförfarande eller annan rättslig sak, vilket beräknas få någon beaktansvärd betydelse för Bolagets ekonomiska resultat eller ställning. Det föreligger inte heller några för styrelsen kända förhållanden som skulle kunna leda till sådant rättsligt förfarande eller som skulle kunna påverka Bolagets ekonomiska ställning i väsentlig mån.

Utdelningspolicy

Bolaget skall lämna en årlig utdelning till aktieägarna uppgående till 50% av resultatet efter skatt, efter beaktande av Bolagets resultatutveckling, finansiella ställning samt långsiktiga investeringsbehov. Bolaget skall alltid ha en planerad soliditet på över 30% de närmaste 12 månaderna.

Avtal med nyckelpersoner och närstående

Inga avtal som går utöver på marknadsmässiga anställningsavtal finns med Bolaget eller närstående eller nyckelpersoner.

Nordic MTF

Nordic MTF är en inofficiell plattform för handel i små och medelstora tillväxtföretag. Bolag vars aktier handlas på Nordic MTF är inte skyldiga att följa samma regler som börsnoterade bolag, utan ett mindre omfattande regelverk anpassat till företrädesvis mindre bolag och tillväxtbolag. En placering i ett bolag vars aktier handlas på Nordic MTF kan därför vara mer riskfylld än en placering i ett börsnoterat bolag.

Aktieägaravtal

Styrelsen känner inte till något aktieägaravtal mellan Bolagets aktieägare förutom nedanstående sk Lock-up överenskommelse.

Överenskommelser om begränsning att avyttra aktier i Bolaget, sk Lock-up

Gert Nordin, Göran Nordlund, Kjell Tegnér, Ove Almersson med i förekommande fall respektive bolag och Vision Invest sprl vilkas innehav tillsammans representerar ca 84% av aktierna och rösterna i Bolaget förutsatt att Erbjudandet fulltecknas, har sinsemellan förbundit sig att inte avyttra sina aktier över marknaden i Bolaget under en period om tolv månader efter första noteringsdag.

Vidare har samtliga nuvarande ägare uttalat att de är långsiktiga ägare i koncernen och skall, var och en efter sin förmåga, bidra till koncernens tillväxtplan

Teckningsgaranti

Fore C Investment sprl (helägt bolag av Göran Nordlund) och Vision Invest har garanterat att teckna sig för 750 tkr respektive 250 tkr, totalt 1 mkr i emissionen. Skulle emissionen bli fulltecknad av andra parter så förfaller teckningsgarantin utan åtgärd. Inga ersättningar har betalats för teckningsgarantin.

Övriga teckningsgarantier

Bolaget har mottagit bindande teckningsgarantier av externa investerare i den förestående emissionen. Vid teckning av allmänheten upp till och över den garanterade summan har teckningsgaranterna ingen skyldighet att teckna några aktier. Ingen kostnad debiteras Bolaget för teckningsgarantierna. Bolagets nuvarande huvudägare, Gert Nordin, Fore C Investment sprl och Vision Invest sprl har istället för kontant ersättning gett ett bindande optionslöfte motsvarande upp till ca 4% av Bolagets aktier till teckningsgaranterna. De aktier som teckningsgaranterna erhåller via dessa optioner är belagda med en 12 månaders sk lock-up, dvs huvudägare och optionsinnehavarna har tecknat ett avtal där optionsinnehavarna ej får sälja de resulterande aktierna inom 12 månader efter första handelsdag för Bolagets aktier. Teckningsgarantin gäller inte om Bolagets styrelse beslutar att ej genomföra förestående nyemission

Patent, licenser och varumärken

Bolaget innehar inga patent eller licenser som är viktiga för Bolagets fortsatta verksamhet.

Väsentliga avtal

Bolaget har endast sedvanliga kommersiella avtal av standardkaraktär med kunder och leverantörer.

Handlingar som hålls tillgängliga för inspektion

Hexatronics bolagsordning samt alla rapporter och historisk finansiell information finns tillgängliga på Bolagets kontor på adress enligt nedan. Framöver kommer all finansiell information och rapporter finnas tillgängliga i elektronisk form på Bolagets hemsida www.hexatronic.se samt i pappersform på Bolagets kontor.

Bolagsordning för Hexatronic Scandinavia AB, 556168-6360

§1 Firmanamn

Bolagets firma är Hexatronic Scandinavia AB (publ).

§2 Styrelsens säte

Styrelsen skall ha sitt säte i Göteborgs kommun.

§3 Verksamhet

Bolaget skall bedriva verksamhet inom elektronikbranschen med utveckling och försäljning av tele- och datakommunikationsprodukter samt elektroniskt material, samt idka annan därmed förenlig verksamhet.

§4 Aktiekapital

Aktiekapitalet skall utgöra lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor.

§5 Antal aktier

Lägst antal aktier i Bolaget skall vara 10 000 000 stycken och högst antal aktier i Bolaget skall vara 40 000 000 stycken.

§6 Styrelsens sammansättning

Styrelsen skall bestå av lägst tre och högst fem ledamöter samt högst tre suppleanter. Styrelsen väljs på årsstämman för tiden till dess nästa årsstämma har hållits.

§7 Revisorer

För granskning av Bolagets årsredovisning jämte räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses årligen på årsstämma för tiden intill slutet av nästa årsstämma en eller två revisorer med eller utan revisorssuppleant.

§8 Kallelse

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annons i Post- och Inrikes Tidningar samt annons i Dagens Industri. Kallelse till årsstämma eller extra bolagsstämma där ändring av bolagsordning skall behandlas skall utfärdas tidigast 6 veckor och senast 4 veckor före bolagsstämman. Kallelse till annan extra bolagsstämma skall utfärdas tidigast 6 veckor och senast 2 veckor före bolagsstämman.

§9 Ärenden på årsstämman

På årsstämman skall följande ärenden förekomma:

1. Val av ordförande vid stämman
2. Upprättande och godkännande av röstlängd
3. Godkännande av förslag till dagordning
4. Val av en eller flera justeringsmän
5. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad
6. Framläggande av årsredovisning och revisionsberättelse samt i förkommande fall koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse
7. Beslut om:
 - Fastställande av resultat- och balansräkning samt i förekommande fall koncernresultat- och koncernbalansräkning.
 - Dispositioner beträffande Bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen.
 - Ansvarsfrihet åt styrelsens ledamöter och verkställande direktör.
 - Fastställande av arvoden åt styrelse och revisor.
 - Val av styrelse och styrelsesuppleanter samt i förekommande fall revisor/revisorer.
 - Annat ärende som ankommer på årsstämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

§10 Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår skall omfatta tiden 1 sep – 31 aug.

§11 Avstämningsförbehåll

Den aktieägare eller förvaltare som på avstämningsdagen är införd i aktieboken och antecknad i ett avstämningsregister enligt 4 kap. lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument eller den som är antecknad på avstämningskonto enligt 4 kap. 18 § första stycket 6-8 nämnda lag skall antas vara behörig att utöva de rättigheter som följer av 4 kap. 39 § aktiebolagslagen (2005:551)

Bolagsordningen har antagits på Årsstämma den 13 december 2007

Förvaltningsberättelse

Verksamheten

Bolagets verksamhet består av handel och produktion av elektroniska och datatekniska produkter och komponenter. Vidare ingår i Bolagets verksamhet, företagsledarkonsultationer samt konsultationer inom marknadsföring, administration och tekniska konsultationer.

Flerårsöversikt	06/07	05/06	04/05	03/04
Nettoomsättning tkr	43 578	41 823	38 288	40 691
Resultat före disp. %	3	1	- 1	2
Balansomslutning tkr	11 157	10 679	13 706	12 502
Soliditet %	33	57	44	51
Antal anställda	14	13	13	12

Händelser av väsentlig betydelse

Under räkenskapsåret har den etablerade verksamheten i Kina avslutats. Personal och lokaliteter har avvecklats. Samarbetet med tidigare anställda och andra personer i Kina fortsätter dock utan att koncernens affärskvantiteter och täckningsbidrag påverkas negativt. Vår filial i Stockholm har flyttat till nya och större lokaler.

Förväntad framtida utveckling

Koncernens bolag kommer att fortsätta att utveckla det s.k. intelligenta hemmet. Under året har koncernen satsat resurser att utveckla aktiva och passiva produkter för att kunna bli en komplett leverantör av "fiber till hemmet" marknaden.

Med den nya organisationen och den tydliga fokuseringen på koncernens produkter kommer samarbetspartners i Sverige och Europa att knytas till koncernens produkter. Tillväxten inom koncernens produktmarknad kommer att ske i Europa de närmaste 5 -7 åren. Koncernen kommer att fortsätta att utveckla sina produkter inom detta affärsområde.

Förslag till vinstdisposition

Fritt eget kapital i koncernen uppgår till 3 371 889 kr, varav årets resultat är 976 871 kr. Någon avsättning till bundna fonder föreslås ej.

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel:

Balanserad vinst	1 057 919
Årets vinst	584 611
S:a	1 642 530
Styrelsen föreslår att vinstmedlen disponeras så att i ny räkning överföres	1 642 530
S:a	1 642 530

Koncernens resultaträkning

Kr	Not	2006-09-01 2007-08-31	2005-09-01 2006-08-31
Rörelsens intäkter m.m			
Nettoomsättning		43 577 523	41 823 211
Övriga rörelseintäkter		50 000	243 750
		43 627 523	42 066 961
Råvaror och handelsvaror			
Övriga externa kostnader	1	- 7 739 830	-5 725 302
Personalkostnader	2	-7 637 767	-7 912 202
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	3	-78 227	-77 094
		-41 798 622	-41 505 273
Rörelseresultat		1 828 901	561 688
Resultat från finansiella poster			
Övriga ränteintäkter		14 541	-27 543
Räntekostnader		-365 784	-304 617
		-351 243	-332 160
Resultat efter finansiella poster		1 477 658	229 528
Skatt på årets resultat	4	-500 787	-124 899
Årets Resultat		976 871	104 629

Koncernens balansräkning

Tillgångar Not 2007-08-31 2006-08-31

ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar

Inventarier, verktyg och installationer	5	128 742	157 730
		128 742	157 730
Summa anläggningstillgångar		128 742	157 730

OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR

Varulager m.m

Råvaror och handelsvaror		4 280 536	4 457 382
		4 280 536	4 457 382

Kortfristiga fordringar

Kundfordringar 5 629 692 4 404 494

Aktuell skattefordran 8 536 429 775

Övriga fordringar 385 345 611 498

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter 418 108 286 031

6 441 681 **5 731 798**

Kassa och bank

305 806 332 069

Summa omsättningstillgångar **11 028 023** **10 521 249**

Summa tillgångar **11 156 765** **10 678 979**

Koncernens balansräkning forts.

EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER

	Not	2007-08-31	2006-08-31
EGET KAPITAL	6		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		100 000	100 000
Bundna reserver		248 074	248 074
		348 074	348 074
Fritt eget kapital			
Fria reserver		2 395 018	5 612 389
Årets resultat		976 871	104 629
		3 371 889	5 717 018
Summa eget kapital		3 719 963	6 065 092
Avsättningar			
Uppskjuten skatt	7	498 130	486 152
Summa avsättningar		498 130	486 152
Långfristiga skulder	8		
Checkkredit	9	3 341 922	1 379 595
Summa långfristiga skulder		3 341 922	1 379 595
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		791 235	1 122 724
Övriga skulder		1 876 878	794 568
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		928 637	830 848
Summa kortfristiga skulder		3 596 750	2 748 140
Summa eget kapital, avsättningar och skulder		11 156 765	10 678 979
Poster inom linjen			
Ställda säkerheter	10	6 100 000	6 100 000
Ansvarsförbindelser		0	0

Moderbolagets resultaträkning

Kr	Not	2006-09-01 2007-08-31	2005-09-01 2006-08-31
Rörelsens intäkter mm			
Nettoomsättning		2 999 995	2 749 993
		2 999 995	2 749 993
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	11	-929 167	-893 912
Personalkostnader	12	-1 620 562	-1 698 456
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	13	-30 020	-30 021
		-2 579 749	-2 622 389
Rörelseresultat		420 246	127 604
Resultat från finansiella poster			
Resultat från andelar i koncernföretag	14	350 000	0
Övriga ränteintäkter		5 319	699
Räntekostnader		-96 219	-41 696
		259 110	-40 997
Resultat efter finansiella poster		679 356	86 607
Bokslutsdispositioner			
Förändring periodiseringsfond		22 888	31 003
		22 888	31 003
Skatt på årets resultat		- 117 633	-41 694
ÅRETS RESULTAT		584 611	75 916

Moderbolagets balansräkning

Tillgångar	Not.	2007-08-31	2006-08-31
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar			
Maskiner och andra tekniska anläggningar	15	20 153	50 173
		20 153	50 173
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	16	200 000	200 000
		200 000	200 000
Summa anläggningstillgångar		220 153	250 173
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Fordringar hos koncernföretag		2 924 570	4 462 070
Aktuell skattefordran		151 447	225 621
Övriga fordringar		4 208	0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		87 345	96 265
		3 167 570	4 783 956
Kassa och bank		205 957	276 181
Summa omsättningstillgångar		3 373 527	5 060 137
Summa tillgångar		3 593 680	5 310 310

Moderbolagets balansräkning forts.

Eget kapital, avsättningar och skulder	Not	2007-08-31	2006-08-31
Eget kapital	17		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (1 000 aktier med kvotvärde 100 kronor)		100 000	100 000
Reservfond		20 000	20 000
		120 000	120 000
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		1 057 919	4 304 003
Årets resultat		584 611	75 916
		1 642 530	4 379 919
Summa eget kapital		1 762 530	4 499 919
Obeskattade reserver	18	435 373	458 261
Kortfristiga skulder			
Övriga skulder		1 162 506	155 782
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		233 271	196 348
Summa kortfristiga skulder		1 395 777	352 130
Summa eget kapital, avsättningar och skulder		3 593 680	5 310 310
POSTER INOM LINJEN			
Ställda säkerheter	19	100 000	100 000
Ansvarsförbindelser	20	6 000 000	6 000 000

Tilläggsupplysningar

Allmänna upplysningar

KONCERNFÖRHÅLLANDEN

Bolaget är moderbolag till helägda dotterbolaget Hexatronic Elektronik & Data AB, org nr 556494-3990.

Övergripande koncernredovisning upprättas av:
Hexatronic Scandinavia AB, org nr 556168-6360.

Koncerninterna transaktioner	2006/2007	2005/2006
Andel av moderbolagets försäljning som avser koncernföretag	100%	100%
Andel av moderbolagets inköp som avser koncernföretag	0%	0%

REDOVISNINGSPRINCIPER

Tillämpade redovisningsprinciper överensstämmer med årsredovisningslagen och bokföringsnämndens allmänna råd. Principerna är oförändrade i jämförelse med föregående år.

Bolagets tillgångar och skulder upptages till anskaffningsvärdet respektive nominellt värde om ej annat framgår.

KONCERNREDOVISNING

Koncernens resultat- och balansräkningar omfattar alla företag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt har mer än hälften av aktiernas röstvärde samt företag i vilka koncernen på annat sätt har ett bestämmande inflytande och en betydande andel av resultatet av deras verksamhet.

FÖRVÄRVSMETODEN

Koncernredovisningen har upprättats enligt Redovisningsrådets rekommendation om koncern-redovisning. Samtliga förvärv av företag har redovisats enligt förvärvsmetoden.

INTÄKTER

Intäkter redovisas i den omfattning det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna kommer att tillgodogöras Bolaget och intäkterna samt tillhörande kostnader kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

FORDRINGAR

Fordringar upptas till det belopp, som efter individuell bedömning beräknas bli betalt.

VARULAGER

Varulagret värderas enligt lägsta värdets princip och först in - först ut (FIFU) metoden. Detta innebär att varulagret tas upp till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt FIFU-metoden och verkligt värde.

Råvaror, köpta hel- och halvfabrikat samt handelsvaror värderas till anskaffningsvärdet. Egentillverkade hel- och halvfabrikat har värderats till varornas tillverkningskostnader inklusive skälig andel av indirekta kostnader.

Skattemässigt inkuransavdrag har gjorts med 3% varefter varorna ej bedöms överstiga försäljningsvärdet minskat med beräknade försäljningskostnader.

Upplysningar till enskilda poster

KONCERNEN

2006/2007

2005/2006

Not 1 Arvoden till revisorer

Revisionsuppdrag	92 750	50 830
	92 750	50 830

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisning och bokföringen samt styrelsens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på Bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförande av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

Not 2 Personal

2006/2007

2005/2006

Medeltal anställda

Män	12	11
Kvinnor	2	2
	14	13

Män i styrelsen	2	2
Kvinnor i styrelsen	0	0

Löner och andra ersättningar:

Styrelsen och verkställande direktören	932 732	988 653
Övriga anställda	3 880 201	4 050 645
	4 812 933	5 039 298

Sociala kostnader:

Pensionskostnader för styrelsen och verkställande direktören	218 719	281 171
Pensionskostnader övriga anställda	380 456	286 270
Sociala avgifter enligt lag och avtal	1 686 330	1 733 132
	2 285 505	2 300 573

Sjukfrånvaro (i % av tillgänglig arbetstid exkl. tjänstledighet och övertid):

- män	0,9	0,8
- kvinnor	10,0	0,6
- anställda - 29 år	1,6	0,9
- anställda 30 - 49 år	3,6	0,8
- anställda 50 år -	0,0	0,0

Sjukfrånvaron för varje ovanstående grupp anges i procent av gruppens sammanlagda ordinarie arbetstid.

- långtid > 60 dagar	77,0	0,0
Total sjukfrånvaro	3,1	0,8

Sjukfrånvaron för varje ovanstående grupp anges i procent av gruppens sammanlagda ordinarie arbetstid.

Total sjukfrånvaro anges i procent av de anställdas sammanlagda ordinarie arbetstid. Långtidssjukfrånvaron är den andel av sjukfrånvaron som avser frånvaro under en sammanhängande tid av 60 dagar eller mer.

Den ordinarie arbetstiden har definierats som arbetstid enligt kollektivavtal eller annat avtal med den anställde. Semesterledighet och tjänstledighet ingår i ordinarie arbetstid.

Not 3 Avskrivningar

I resultaträkningen belastas rörelseresultatet med avskrivningar enligt plan, vilka beräknas på ursprungliga anskaffningsvärden minus beräknat restvärde och baseras på tillgångarnas bedömda ekonomiska livslängd, varvid följande nyttjandeperioder används:

Datorer	5 år
Maskiner och anläggningar	5 år
Inventarier och verktyg	5 år

2006/2007 2005/2006

Not 4 Skatt på årets resultat

Skatt på årets resultat	-488 809	-256 706
Förändring reserv latentskatt	-11 978	131 807
	-500 787	-124 899

2007-08-31 2006-08-31

Not 5 Inventarier, verktyg och installationer

Ingående anskaffningsvärde	811 812	775 970
Årets investeringar	60 604	35 842
Årets försäljningar/utrangering	-40 770	0
Utgående anskaffningsvärde	831 646	811 812

Ingående avskrivningar	-654 082	-576 988
Årets försäljningar/utrangeringar	29 405	0
Årets avskrivningar	-78 227	-77 094
Utgående ackumulerade avskrivningar	-702 904	-654 082

Bokfört värde	128 742	157 730
---------------	---------	---------

2007-08-31 2006-08-31

Not 6 Förändring av eget kapital

Bundet eget kapital

Enligt balansräkningen innevarande och föregående år	348 074	348 074
--	---------	---------

Fritt eget kapital

Enligt balansräkningen föregående år	5 717 018	5 717 077
Utdelning till aktieägare	-3 322 000	-104 688
Årets resultat	976 871	104 629
Enligt balansräkningen innevarande år	3 371 889	5 717 018

	2007-08-31	2006-08-31
Not 7 Uppskjuten skatt		
Uppskjuten skatt	498 130	486 152

Not 8 Långfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut som förfaller till betalning mellan ett och fem år	3 341 922	1 379 595
Skuld per bokslutsdagen	3 341 922	1 379 595

2007-08-31 2006-08-31

Not 9 Checkkredit

Beviljat belopp på checkräkningskredit uppgår till	6 000 000	6 000 000
--	-----------	-----------

2007-08-31 2006-08-31

Not 10 Ställda säkerheter

För egna skulder till kreditinstitut		
Företagsinteckningar	6 100 000	6 100 000

Upplysningar till enskilda poster

2006/2007 2005/2006

MODERBOLAGET

Not 11 Arvoden till revisorer

Revisionsarvoden	5 000	5 000
	5 000	5 000

Not 12 Personal

Medeltal anställda:

Män	2	2
Kvinnor	0	0
	2	2

Män i styrelsen

2 2

Kvinnor i styrelsen

0 0

Löner och andra ersättningar:

Styrelsen och verkställande direktören	932 732	988 653
Övriga anställda	0	0
	932 732	988 653

Sociala kostnader:

Pensionskostnader för styrelsen och verkställande direktören	218 719	226 166
Sociala avgifter enligt lag och avtal	331 684	337 548
	550 403	563 714

Not 13 Avskrivningar

I resultaträkningen belastas rörelseresultatet med avskrivningar enligt plan, vilka beräknas på ursprungliga anskaffningsvärden minus beräknat restvärde och baseras på tillgångarnas bedömda ekonomiska livslängd, varvid följande nyttjandeperioder används:

Maskiner och anläggningar 5 år

2006/2007 2005/2006

Not 14 Resultat från andelar i koncernföretag

Utdelning	350 000	0
Summa	350 000	0

2007-08-31 2006-08-31

Not 15 Maskiner och andra tekniska anläggningar

In- och utgående anskaffningsvärde	218 668	218 668
Utgående anskaffningsvärde	218 668	218 668

Ingående avskrivningar	-168 495	138 474
Årets avskrivningar	-30 020	-30 021
Utgående ackumulerade avskrivningar	-198 515	-168 495

Bokfört värde 20 153 50 173

2007-08-31 2006-08-31

Not 16 Andelar i koncernföretag

Företag	Organisations nr Säte	Andelar st Röster %	Bokfört värde Verkligt värde	Bokfört värde Verkligt värde
Hexatronic Elektronik & Data AB	556 494-3990	3000	200 000	200 000
	Hisings Backa	100%	0	0

In- och utgående anskaffningsvärde	200 000	200 000
Utgående anskaffningsvärde	200 000	200 000

Utgående bokfört värde 200 000 200 000

2007-08-31 2006-08-31

Not 17 Förändring av eget kapital

Bundet eget kapital

Enligt balansräkningen innevarande och föregående år	120 000	120 000
Enligt balansräkningen innevarande år	120 000	120 000

Fritt eget kapital

Enligt balansräkningen föregående år	4 379 919	4 408 691
Utdelning till aktieägare	-3 322 000	-104 688
Årets resultat	584 611	75 916
Enligt balansräkningen innevarande år	1 642 530	4 379 919

	2007-08-31	2006-08-31
Not 18 Obeskattade reserver		
Periodiseringsfond	435 373	458 261
	435 373	458 261

Latent skatt i obeskattade reserver är

	121 904	128 313
--	---------	---------

	2007-08-31	2006-08-31
Not 19 Ställda säkerheter		
För egna skulder till kreditinstitut		
Företagsinteckningar	100 000	100 000
	100 000	100 000

Not 20 Ansvarförbindelser		
Borgensförbindelser f koncernföretag	6 000 000	6 000 000
	6 000 000	6 000 000

Revisionspartner

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Hexatronic Scandinavia AB
Org nr 556168-6360

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och VD' s förvaltning i Hexatronic Scandinavia AB för år 2006-09-01 till 2007-08-31. Det är styrelsen och VD som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision. Revisionen har utförts enligt god revisionssed i Sverige.

Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra mig om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna.

I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och VD' s tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen gjort när de upprättat årsredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i års- och koncernredovisningen.

Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i Bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller VD är ersättningskyldig mot Bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller VD på annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av Bolagets och koncernens resultat och ställning enligt god redovisningssed i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med års- och koncernredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och VD ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Sven-Gunnar Nilsson
Revisionspartner AB

GÖTEBORG

Exportgatan 47 B
S-422 46 Hisings-Backa
Ph. +46 31 742 53 30
Fax. +46 31 58 59 30
info@hexatronic.se

STOCKHOLM

Nytorpsvägen 5 B
183 53 Täby
Ph. +46 8 96 76 80
Fax. +46 8 92 00 06
info@hexatronic.se

www.hexatronic.se