

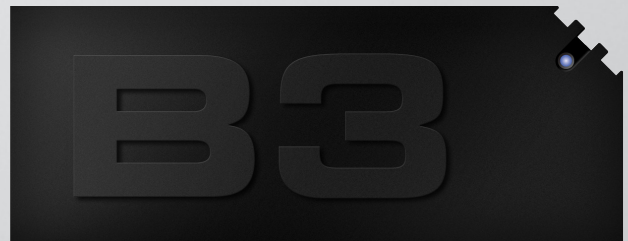
# SVENSKUTVECKLAD ELEKTRONIK MÖTER GLOBAL EFTERFRÅGAN



Kjell & Company, vår/sommar 2011



Linux User & Developer - okt 2010

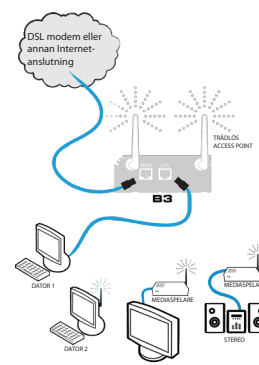


**INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I EXCITO ELECTRONICS AB (PUBL)**

*"Snyggt och lättanvänt." PC För Alla, Sverige*

# EXCITO FÖRÄNDRAR HEMMENS DIGITALA INFRASTRUKTUR

- **Marknadens enda hemmaserver som integrerar router, brandvägg & WiFi**
- **Premiumprodukt i högsta kvalitet - marknadens enda fläktlösa**
- **Försäljning i 48 länder, bl.a. till Euronics (Ty), Netonnet och Kjell & Co (Se)**
- **Målsättning att 2014 nå omsättning överstigande 250 MSEK**
- **Globalt välkända med mängd utmärkelser/omnämningar**



## Digital heminfrastruktur

Våra hem blir mer och mer digitaliserade och många av oss har stora mängder digitala filer, i form av foton, filmer och musik. Materialet ska vara lättillgängligt samtidigt som vi kräver att det förvaras säkert.

Excito är ett globalt konsumentelektronikföretag inom sin nisch, med försäljning i 48 länder. Bolaget har en unik möjlighet att ta en internationell position på marknaden för IT-infrastruktur i hemmet.

Excito B3 är en nätverksserver som bildar ett nav för konsumentens digitala media och lever upp till kraven på lättillgänglighet och säkerhet. B3 är den enda kända hemmaservern på marknaden som integrerar router, brandvägg och trådlös accesspunkt. Användaren når B3 var man är i världen, oberoende om datorerna hemma är igång eller ej.

## Design och utveckling

Excito B3 är en premiumprodukt vilket märks på den eleganta designen, utvecklad i Sverige. Det matta svarta aluminiumskalet gör att Excito B3 smälter bra in i hemmiljön. Aluminiumskalet är även utformat för att kyla produkten vilket gör att B3 inte har någon kylfläkt och är marknadens tystaste lösning. Avsaknaden av rörliga delar, förutom hårddisken, minimerar även risken för hårdvarufel.

## Mål och strategi

Konsumentelektronik utvecklas i ett mycket högt tempo och Excitos strategi är därför att vara snabb och flexibel. Den kompetens Excito innehar genom sina anställda och ledning som krävs för att anpassa sig efter marknadens föränderliga krav. Bolaget kan snabbt ta en ny produkt från idé till marknad.

2010 omsatte Excito fem miljoner kronor varav merparten genererades under slutet av året. Med bakgrund av de prognoser Bolaget har fått från sina olika marknadens agenter och distributörer har Excito målet att omsätta 30-40 MSEK år 2011. Då produkterna fortsätter röna stor uppmärksamhet och den internationella efterfrågan på hemelektronik ökar, har Excito en målsättning att generera ett positivt kassaflöde redan 2012 samt att nå en omsättning överstigande 250 MSEK, år 2014.

Excito B3 är Excitos tredje generation av hemmaserverar, tidigare produkter kallades Bubba 1, som lanserades 2006, och Bubba 2. Bolaget har även utvecklat Excito Storage, en extern hårddisk som kan användas tillsammans med Excito B3 och Bubba 2, för att öka kapaciteten.

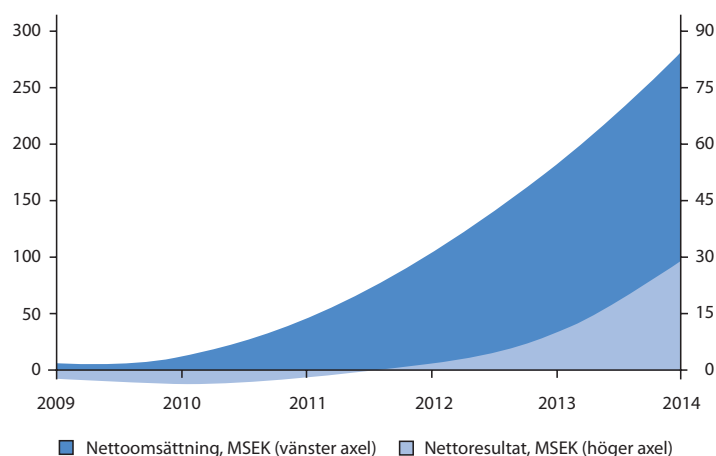
## Affärsidé

Excitos affärsidé är att utveckla väldesignade produkter i hög kvalitet med användarvänligt gränssnitt för att underlätta lagring och användning av digital data i och utanför hemmet.

## Kapitalbehov

För att kunna utveckla Excitos marknadsposition och verksamhet har Bolaget ett kapitalbehov om cirka 9 MSEK. Bolaget kommer framför allt fokusera på fyra områden:

- Utöka och bredda produktportföljen
- Bearbeta nya marknader
- Utveckling av gränssnitt och plattform
- Optimera konstruktion, logistik och inköp på befintliga och kommande produkter



## "YOUR CLOUD – ANYWHERE, ANYTIME..."

När vi summerade 2010 kunde vi konstatera att det hade varit en bra tillväxt i den svenska ekonomin och att världsekonomin var på väg att stabiliseras. Under hösten lanserade Excito sin tredje generation hemmaserver och vi var oerhört ivriga att få höra hur marknaden skulle uppfatta produkten. Det lät inte vänta på sig särskilt länge. Redan innan jul fick vi de första recensionerna från media. I Sverige fick vi 9 av 10 möjliga poäng av Mikrodatorn, 9/10 från PC för alla, 9/10 från M3 och ett antal bra "awards" från media runt om i Europa såsom 5/5 av Engelska Stuff Magazine.

Detta har stärkt oss i vår övertygelse på att vi är på rätt väg i den nischmarknad som vi i dagsläget verkar i. Vi ser att affärmodellen med ett starkt fokus på kundnytta, samtidigt som vi håller oss inom vår nisch, har utvecklat bolaget mot en topposition på marknaden.

Under andra halvåret i fjor ökade vår affärsvolym och antalet återförsäljare har stigit under årets första halvår. Som ett exempel på nya återförsäljare under andra kvartalet kan nämnas Euronics på den tyska marknaden, Netonnet och Kjell & Co i Sverige, samt Simpex i Schweiz. Vår kanalstrategi med att gå via stora distributörer samtidigt som vi själva och tillsammans med agenter bearbetar återförsäljare börjar ge resultat, särskilt i Tyskland där vi varit längst.

Excito tror på en fortsatt god tillväxt i ekonomierna på våra geografiska marknader framöver och därtill ser vi en stark tillväxt inom de nischer där vi verkar. Vi har också sett hur konsumentelektronik har kommit att ta större och större andel av konsumenternas plånböcker

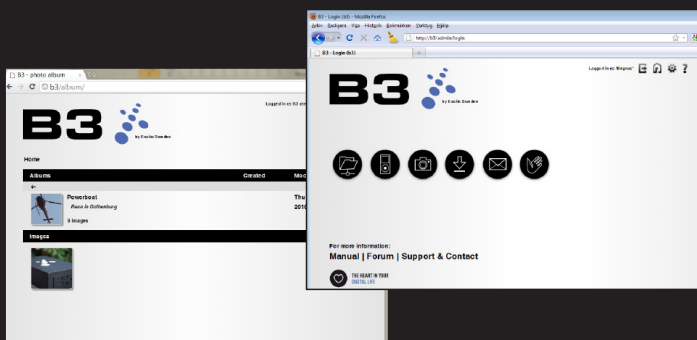
och området är glödhet med starka tillväxtsiffror år efter år.

Nyemissionen skall göra det möjligt för oss att expandera vår produktportfölj och ta oss in på fler spännande nischer inom de tillväxtmarknader som vi identifierat. Foton, musik och film kommer fortsätta att öka

behovet av lagring på ett säkert och lättillgängligt sätt. Vi håller fast vid vår strategi och övertygelse om att hushållen inte vill lagra allt i det s.k. molnet utan skapar sina egna privata moln.

Excito har sedan ett år tillbaka ökat marknadsbearbetningen och kompletterat våra kompetenta utvecklare med en säljorganisation med internationella erfarenheter vilket medfört att vi redan tagit oss in på flera viktiga marknader. Vi har en stark tilltro till våra produkter, den enorma tillväxten i vår nischmarknad samt på vår förmoda att i bolaget få fram nya innovativa produkter. Därför ser vi fram emot att få bjuda fler aktieägare att vara med på vår resa mot fortsatta framgångar.

Fredrik Alstierna  
VD



### Planerade aktiviteter 2011

Under 2011 planerar Excito att genomföra en mängd olika aktiviteter både inom marknadsföring och produktutveckling.

Q2

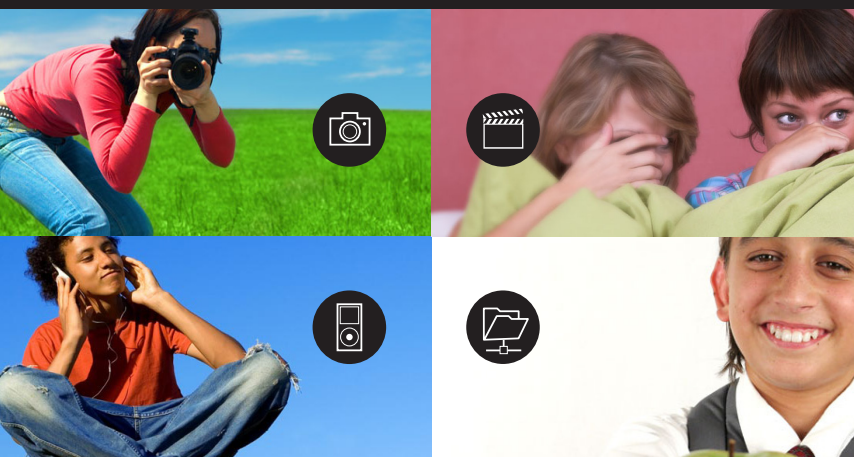
- Distributionskontrakt i Schweiz
- Start för utveckling av Excito PH1
- Försäljning i ytterligare ett europeiskt land
- Kontrakterande av ytterligare några större internationella försäljningskedjor

Q3

- Utveckling och lansering av iPhone-applikation
- Lansering av Android-applikation
- Start för utvecklingen av Excito F1
- Kampanjstart för Excito B3
- IFA-mässan
- Samarbete med innehållsleverantörer

Q4

- Produktlansering av Excito PH1.
- Samarbete med innehållsleverantörer



Gold Award - METKU.NET

# Anmälningssedel för teckning av aktier i Excito Electronics AB (publ)

## ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

|  |   |
|--|---|
| Emissionsbelopp: högst 1 MEURO (ca 9 MSEK) | Bolagets värde innan emission: 27 MSEK                  |
| Antal nyemitterade aktier: 1 667 000 st    | Bolagets värde efter emission: 36 MSEK vid fullteckning |
| Teckningskurs: 5,40 SEK                    | Teckningstid: 8-22 juni 2011                            |

Teckning sker i enlighet med villkoren i memorandumet utgivet i juni 2011 av styrelsen för Excito Electronics AB. Vid en bedömning av bolagets framtida utveckling är det av vikt att också beakta relevanta risker. Varje potentiell aktieägare måste göra sin egen bedömning av effekten av dessa risker genom att ta del av all tillgänglig information utgiven i samband med detta erbjudande. Memorandum kan laddas ner från [www.excito.se](http://www.excito.se) och [www.aktietorget.se](http://www.aktietorget.se). **Anmälan är bindande.**

Undertecknad anmäler sig härmed för teckning enligt följande:

|              |   |
|--------------|---|
| Antal aktier | stycken aktier i Excito Electronics AB (publ) till ovan angiven kurs.<br>Teckning sker i poster om 1.000 aktier |
|--------------|---|

I de fall tilldelning skett ska de tecknade aktierna levereras till:

|  |                 |
|--|-----------------|
| VP-konto/service konto<br><b>0 0 0</b> | Bank/förvaltare |
|--|-----------------|

Eller

|            |                 |
|------------|-----------------|
| Depånummer | Bank/förvaltare |
|------------|-----------------|

Observera att om depån är kopplad till kapitalförsäkring skall teckningen av aktier gå via förvaltare.

Namn och adressuppgifter (Vänligen texta tydligt)

|  |                               |
|--|-------------------------------|
| För och Efternamn / Firmanamn  | Person- / Organisationsnummer |
| Postadress (gata, box, e dyl)  | Epostadress                   |
| Postnummer      Ort  | Land                          |
| Ort och datum  | Telefonnummer                 |
| Undertecknas av tecknaren (i förekommande fall behörig firmatecknare eller förmyndare) |                               |

Anmälningssedeln skall vara Excito tillhanda senast 22 juni 2011 klockan 16.00, genom ett av följande alternativ:

a) Brev:  
Krossverksgatan 3  
216 16 Limhamn

b) Fax:  
040-611 46 10

a) Epost:  
[info@excito.com](mailto:info@excito.com)  
(inscannad signerad anmälningssedel)

Genom undertecknande av denna anmälningssedel medges följande:

- All information i memorandum har tagits del av och accepteras;
- Anmälan är bindande;
- Endast en anmälningssedel från samma fysiska eller juridiska person beaktas;
- Inga ändringar eller tillägg får göras i förtryckt text i denna anmälningssedel;
- VP-konto eller depå/förvaltare måste vara öppnat vid inlämnande av denna anmälningssedel;
- Tilldelning av aktier i enlighet med ifylld anmälningssedel inte kan garanteras;
- Genom undertecknande av denna anmälningssedel befullmäktigas Excito Electronics AB, att för undertecknads räkning verkställa teckning av aktier som framgår av memorandumet utgivet av styrelsen i Excito Electronics AB (publ) i juni 2011.