

Nyhetsbrev 2, 2014

Efter ett mycket händelserikt men tungt år 2013 för Maxpeak är det med stor tillfredsställelse jag så långt kan konstatera att år 2014 har startat med positiva förtecken.

Maxpeak kommer som tidigare meddelas att byta namn till MaxKapital AB i samband med den utlysta extra stämman den 7 februari men jag kommer redan från och med nu att använda namnet **MaxKapital** i dessa nyhetsbrev.

Vidare kommer det att på stämman föreslås att aktiekapitalet kommer att sättas ner. Detta betyder egentligen inget för var och en men aktiens kvotvärde kommer att bli exakt 40 öre vilket inte är fallet idag. Det blir inga indragningar av aktier eller liknande.

Vi kan med tillfredsställelse också meddela att Gert Westergren ställt upp för val som ledamot i vår styrelse. Gert Westergren Civilekonom, har lång erfarenhet av att starta och bygga företag både i Sverige och internationellt. Han har erfarenhet från ledande linjebefattningar såsom VD, marknadschef och exportchef inom bl. a. snabbbröliga konsumentprodukter, läkemedel, sjukvård, telecom, IT och media. Erfarenheten sträcker sig från start-up:s till stora internationella företag och med så väl strategi och lednings-, marknads- och organisationsutvecklingsfrågor men också en hel del med finansiering frågor. Styrelseledamot i svenska och internationella företag.

Vidare kan meddelas följande från nedan bolag MaxKapital tillsammans med sitt dotterbolag Capillum har hittills investerat i:

WizzCom;

Bolaget har redan i januari plockat hem flera order på både 3D-skärmar och 3D-produktion i Sverige och i USA. En kund vi särskilt vill lyfta fram är Disney i LA, USA. Vi ser det som ett klart bevis på att WizzCom ligger i framkant på 3D-teknologi internationellt.

Cefour;

Under den gångna veckan har styrelsen tagit beslut om att förstärka säljsidan med en person samtidigt som rekryteringsprocessen har påbörjats för att finna en lämplig kandidat för vd-posten. Det har tidigare meddelats att Gert Westergren träder in som tf VD under tiden.

Vidare har styrelsen beslutat att investera i en påfyllningsmaskin för bag-in-box. En produkt som blir ett komplement till de befintliga glasen. Många av de redan befintliga kunderna har tidigare visat intresse att köpa även dessa förpackningar från bolaget. En ytterligare effekt är att bolaget på så sätt kan sprida produktionskostnader och overheads över fler produkter.

Jag hoppas återkomma om ett par veckor med ytterligare positiva nyheter.

Jan Källenius
VD

Stockholm, 2014-01-30