



C2SAT gör en satsning i Sydostasien - Vår utmaning nu är att omvandla marknadens ökade intresse till konkreta order, säger vd Fredrik Nygren

Det har gått nio månader sedan antenntillverkaren C2SAT tillsatte ny vd och företagsledning. Bolaget investerar nu för att bygga upp ett nätverk av tillverkare, service och distributörer i borte Asien. beQuoted har talat med bolagets vd Fredrik Nygren om satsningen och utmaningarna.

Asiatiskt nätverk under uppbyggnad

C2SAT investerar nu med att bygga upp ett nätverk av icke-exklusiva distributörer. Vidare har bolaget under hösten kommunicerat att man startar ett samarbete med en licenstillverkare av antenner i Singapore som kompletterar den produktionsenhet som under hösten håller på att etableras i Shanghai för den kinesiska marknaden.

Bolaget har därtill ytterligare stärkt sin marknadsnärvaro i Sydostasien med ett nytt dotterbolag, C2SAT Asia Pacific i Singapore, bemannat med C2SATs egen personal, med syftet att samordna arbetet med distributörer i regionen.

beQuoted: - Berätta om bakgrunden till den här satsningen.

- I den analys av bolaget som vi genomförde i våras insåg vi att slutkunden inte är särskilt intresserad av enskilda antenntekniker, utan vill ha en komplett lösning som installeras och kan underhållas lokalt, säger Fredrik Nygren och fortsätter:

- Vi bedömde det därför som en grundförutsättning för att kunna etablera C2SAT som ett konkurrenskraftigt alternativ är att ha lokala distributörer och lokal service och installationskapacitet.

- Den utökade produktionskapaciteten är också en avgörande förutsättning för att C2SAT ska kunna närma sig de större systemintegratorerna då de förutsätter en viss leveransförmåga.

- Etableringen av avtal med de nya distributörerna och installationspartners som kommunicerats under hösten är således en viktig del av verkställigheten av den med styrelsen gemensamt fastlagda strategin.

beQuoted: - Vad är nytt med C2SATs satsning på distributörer?

- Alla distributörer är inte nya, men de former under vilka distributörerna skall arbeta är delvis nya. Genom att kommunicera dessa avtal i den takt de etableras, så visar vi att de förändringar som är på gång med avseende på hela bolagets försäljnings- och distributionsstrategi konkretiseras i form av ett reellt nätverk av distributörer och återförsäljare med klara riktlinjer och åtaganden.

- Genom att exempelvis knyta den indonesiska systemintegratören PT AJN Solusindo närmare till sig i distributörsledet öppnas förhoppningsvis marknaden för ytterligare affärer i Indonesien.

- AJN har hittills beställt och installerat 6 antenner och vi har förhoppningar om att fortsätta leverera antenner i takt med att marknaden växer. Avtalet med AJN förstärker och säkerställer C2SATs närvaro i Indonesien inför framtiden och förutsättningarna finns för en expansion och en vidare uttullning inom ramen för existerande och kommande projekt.

- Förutom satsningarna på att etablera ett fungerande försäljnings- och



Marknadsplats
NGM



Fredrik Nygren
VD C2SAT

VSAT står för Very Small Aperature Terminals och avser stabiliserade antensystem för tillämpningar till land eller sjöss.



C2SAT 2.4m C-

distributionsnätverk, måste vi vara mer delaktiga i att etablera ett fungerande nätverk för installation och service. Under sommaren har C2SAT annonserat ett utvidgat samarbete med Can Traders and Services och Consilium Singapore. Utöver detta har ytterligare distributionsavtal tecknats med Diamond Technology i Dubai.

- Syftet med dessa samarbeten är att kunna erbjuda ett kompetent nätverk av installatörer och servicetekniker som kan utföra enklare reparationer, installationer och löpande lokala underhållsåtgärder med kort varsel om så skulle krävas.

- Förmågan att ge en kompetent, regional och lokal service är viktiga parametrar för en kund som överväger att köpa en kommunikationslösning.

- På motsvarande sätt som lokal närvaro för försäljning och service har identifierats som framgångsfaktorer, så satsar C2SAT även på lokal produktion av antenner. Bolaget har en produktionsenhet under uppbyggnad i Kina och tillkännagav i augusti att ytterligare en produktionsenhet för antenner skall etableras, denna gång i Singapore.

beQuoted: - Varför görs den här satsningen på fabriker i Asien?

- Det finns ett antal skäl till att vi har valt just denna väg framåt. För det första, för att komma in på den kinesiska marknaden, på lång sikt, måste C2SAT etablera ett nätverk som känner den kinesiska marknaden och kulturen och som samtidigt har den uthållighet och de resurser som en sådan satsning innebär.

- I Kina är ofta produktion och distribution mer integrerade än i västerlandet och det var därför naturligt att etablera ett samarbete med en producent som även har ett väl fungerande lokalt distributionsnät.

- I den tidigare satsningen som C2SAT gjorde så fokuserades C2SATS investeringar i allt väsentligt kring produktionen av antenner, men bolaget hade lagt mindre vikt vid samarbetets utformning om vem som konkret skulle sälja antennerna på den kinesiska marknaden. Resultatet blev att bägge parter investerade pengar i produktionen, men ingen part satsade resurser på distribution och försäljning.

- I den nya satsningen ges istället den kinesiska distributören möjlighet att till viss del behålla eventuella produktions- och rationaliseringsvinster själva tillsammans med en egen exklusivitet på den kinesiska marknaden. I gengäld får denna distributör betala en licens för styrenheterna och den mjukvara som ingår i varje lokalt producerad antenn.

- Detta gör att vår faktiska lönsamhet för en kinesiskt producerad antenn är nästan lika hög som om antennen skulle vara producerad i egen regi, utan att vi behöver binda kapital och resurser i den händelse av att beställningar skulle dra ut på tiden.

- Sammantaget gör detta att satsningen blir mer långsiktigt hållbar, även om C2SATS inflytande över den kommande försäljnings och produktionstakten i Kina i viss mån är utom bolagets kontroll, så kostar satsningen inget för oss, men man får ändå en möjlighet att ta del av eventuella vinster på den kinesiska marknaden.

- Med avseende på den andra produktionsanläggningen i Asien, så ser strategin och angreppssättet något annorlunda ut. Produktionsenheten i Singapore kommer ge C2SAT en möjlighet att producera antenner i närheten av vad vi bedömer vara den region där C2SAT har bäst möjlighet att snabbt öka sina försäljnings- och marknadsandelar.

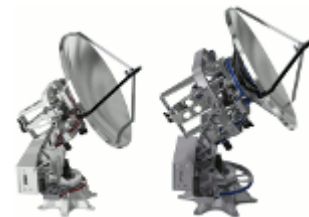
- Fördelar i logistik, ledtider och produktionssamordning bedöms vara bättre i Singapore, och dessutom får vi tillgång till ett samarbete med en professionell partner med lång och gedigen erfarenhet av produktion och materialinköp. Arbetet med att etablera produktionen har redan startat och den dokumentation som tagits fram för satsningen i Kina kan användas även för en etablering av tillverkning i Singapore.

bandsantenn som lanserades 2008.



C2SATS första antenn, C2SAT 1.2m Ku-band, lanserades 2007.

Antennutvecklingen påbörjades år 2000.



Parabolens diameter anpassas för att sända över olika frekvenser, vilka i sig erbjuder olika bandbredd och olika täckning.

- Produktionen i Söderhamn kommer även fortsättningsvis att finnas kvar, då vi bedömer det som strategiskt riktigt att utvecklingen av tekniken kräver en närhet mellan produktutveckling och produktionsledet, även om den huvudsakliga volymproduktionen på sikt är tänkt att ske i Singapore.

beQuoted: - Hur utvecklas övriga marknader?

- Fokus för bolaget har legat på att snabbt etablera en ny försäljnings- och distributionsstrategi. Vi har arbetat fram en gemensam modell för prissättning och vi har rekryterat tre säljare, inklusive vdn för det nya bolaget C2SAT Asia Pacific, som har en lång erfarenhet av maritima kommunikationslösningar i regionen. På sikt hoppas bolaget även kunna knyta större och mer etablerade distributörer till sig.

- Det är ett långsiktigt arbete som förhoppningsvis skall ge utdelning på sikt. Problemet har tidigare, och är i viss mån fortfarande, varit att C2SAT har en mycket liten marknadsandel och det är svårt att slå sig in och bli jämförda med marknadsledarna, även om våra produkter är bättre.

- Produkterna vi erbjuder delar det mesta av mjuk- och hårdvara vilket reducerar lagerhållningen och förenklar produktionen, samtidigt som service och underhåll underlättas.

- Vi ser ett alltmer ökat intresse från marknaden, inte minst som en konsekvens av att Thales valde att beställa antenner från oss, istället för någon av de mer etablerade konkurrenterna. Detta betyder i klartext att C2SAT har den kvalitet och prestanda som krävs för att uppfylla den höga standard som en sådan kund som Thales efterfrågar, säger Fredrik Nygren och tillägger:

- Intresset för C2SAT och den produktportfölj som bolaget etablerat ökar därför dag för dag.

beQuoted: - Hur kommer den närmaste framtiden att utveckla sig?

- Vi kommer inte att ge några ytterligare prognoser kring bolagets utveckling utöver de målsättningar som kommunicerats. Vi kommer att fortsätta arbetet med att utveckla den strategi som är fastlagd och fortsätta arbetet med att omvandla strategierna i konkreta åtgärder som skall leda till en ökad försäljning.

- Fram till och med 2008 har bolaget sammanlagt fått beställningar på 8 stycken antenner och även om försäljningstakten har ökat under 2009, så måste vi på sikt kunna sälja och leverera ett väsentligt mycket större antal antenner under 2010.

- De primära åtgärderna har varit att fokusera på försäljningsorganisationen och nästa naturliga steg blir att fokusera på att öka lönsamheten på de antenner som säljs.

- Slutligen så måste vi arbeta med att effektivisera alla processer så att de kapitalreserver vi har inte tar slut på vägen. De åtgärder som behövs kräver ett totalt förändringsarbete inom bolaget som omfattar alla delar av verksamheten.

Avgörande att nå tillväxtmålen

Den satsning som nu genomförs i Sydostasien sätter press på C2SATs finanser och prestationer.

Den i vintras genomförda emissionen stärkte bolagets kassa med 26 miljoner kronor. Under sommaren genomfördes det andra steget av emissionen. Utfallet av de tillhörande teckningsoptionerna som ställdes ut var närmare 45 miljoner kronor.

I enlighet med vad som beslutades på ordinarie årsstämma i maj utfärdade C2SAT en konvertibel om 14 miljoner kronor till förmån för Gestrike Invest. Konvertibeln löpte till och med den 30 september.

Då marknadsvärdet på C2SATs aktie understeg konvertibelkursen om 50



Olika specifikationer kan skapas utifrån samma grundteknik då parabolens diameter är frikopplad grundtekniken. Antennen skyddas en så kallad radom.



Installerad radomklädd VSAT-antenn.

Aktuell produktportfölj

innehåller antenner i storleksordningen 1,2 - 2,4 meter i diameter, varav den mindre modellen C2SAT 1.2 Ku-4M nu alltså ska levereras till Thales.

öre vid löptidens utgång meddelade Gestrike att de inte avsåg att använda sig av sin konvertibelrätt utan valde istället en återbetalning av resterande lån och finansieringsåtaganden från C2SAT. Trots beslutet är Gestrike alltså den enskilt största aktieägaren i C2SAT.

Fredrik Nygren gör bedömningen att inga ytterligare emissioner skall behövas fram till att ett positivt kassaflöde uppnås under 2010.

- Enligt vår bedömning kommer kapitalbehovet för verksamhetens omkostnader gradvis minska i takt med att försäljning och bolagets totala lönsamhet ökar.

- Utmaningen för C2SAT är omvandla förfrågningar och intresse från marknaden till konkreta order, säger Fredrik Nygren och håller fast vid det av bolaget kommunicerade tillväxtmålet om en försäljningsökning om 50 procent per kvartal fram till årsskiftet 2010 / 2011.

Fredrik Nygren medger att nivåerna från tidigare perioder gjorde att målen var lätta att uppnå under första halvåret 2009, och menar att bolaget snabbt måste etablera en takt av en väsentligt ökad försäljning, ökande total lönsamhet och därmed på sikt ett positivt kassaflöde under 2010.

C2SAT klarade sitt tillväxtmål andra kvartalet i år. I mitten av november släpps rapporten för det tredje kvartalet. Då får vi veta om bolaget lyckats pricka målet ytterligare ett kvartal.

JOHAN NYGREN
johan.nygren@beQuoted.com

Tidigare publicerade artiklar om C2SAT:
» [C2SATS orderbok växer](#)

Nästa händelse

2009-11-16
Delårsrapport Q3 2009

Mer info

[Läs mer på beQuoted](#)

[Hemsida](#)

beQuoted nyhetsbrev

1 oktober 2009

Aktieägarna får köpa Vita Novas teknikbolag

- 51 procent av A+ Science Holding erbjuds för 5,7 miljoner kronor

Vita Nova Ventures säljer ut 51 procent av A+ Science Holding med teknikbolagen I-Tech och Vicore Pharma till aktieägarna. Vita Novas vd Göran Wessman har sålt sina aktier i Vita Nova för att investera och vidareutveckla teknikprojekten i A+ Science Holding.

Utvecklingsbolagen säljs ut

Vita Nova har fram tills idag bestått av två områden, investeringar i utvecklingsverksamheter (Ventures) och konsulttjänster vid kliniska prövningar (CRO, Clinical Research Organization).

Venture-delen som är till utförsäljning utgörs av det helägda dotterbolaget A+ Science Holding, som i sin tur består av två delar: intressebolaget I-Tech samt dotterbolaget Vicore Pharma.

I-Tech arbetar med en ny båtbottnfärg för att förhindra påväxt på skrov för fritidsbåtar och fartyg. beQuoted uppmärksamade I-Tech tidigare i somras (se beQuoted nyhetsbrev nr 16 2009).

A+ Science Holding äger en tredjedel av aktierna i I-Tech samtidigt som Volvo Penta äger en tredjedel, resterande ägs av privata investerare. I dagsläget arbetar bolaget med att få påväxtsubstansen registrerad i Europa och USA i enlighet med de gällande biociddirektiven.

Först vid en sådan registrering kan substansen börja säljas in på stortonnagemarknaden, vilket utgör cirka 90 procent av hela marknaden för båtbottnfärg.

Vicore Pharma är i behov av kapitaltillskott

Vicore Pharma är ett bolag utan egna anställda. Värdet ligger i de patent och kunskaper företaget innehar i form av en ny grupp potentiella läkemedelssubstanser som verkar genom att bland annat reglera blodtryck och blodkärl.

Verkningsmekanismen har visat resultat i prekliniska tester som påvisat en minskning av vävnadsskador i samband med exponering för den nya substansen.

Nu arbetar Vicore Pharma med att slutföra de prekliniska försöken och få de godkännanden som krävs för att fortsätta försöken på människor. Kostnaden för att ta substansen genom fas I (försök på människor) bedöms till cirka 20 miljoner kronor, pengar som i dagsläget inte finns i bolaget.

Utförsäljningen nödvändig för vidareutvecklingen av bolagen

Tanken med Vita Nova-koncernens uppdelning mellan utvecklingsbolagen och CRO-verksamheten har varit att den senares vinster skulle finansiera utvecklingsbolagen. Men Vita Nova har haft problem med den svaga lönsamhetsutvecklingen i CRO-verksamheten.

Såväl omsättning som resultat började sjunka under fjolåret och den utvecklingen i CRO-verksamheten har hållit i sig under 2009. Första halvårets resultat efter finansnetto blev -0,8 miljoner kronor.

Parallellt med den svaga utvecklingen i CRO-verksamheten har projekten i Venture-delen vidareutvecklats, med ett ökat kapitalbehov som följd. Samtidigt har Vita Nova sett ett växande investeringsbehov i CRO-verksamheten.

Intresset att dela ut dotterbolaget A+ Science Holding till aktieägarna ventilerades redan vid årsbokslutet för 2008. Dessvärre stötte bolaget på patrull hos Skatteverket när de ville dela ut dotterbolaget skattefritt

vita nova
ventures

Marknadsplats
AktieTorget



Göran Wessman
VD Vita Nova Ventures

51 procent av dotterbolaget A+ Science Holding säljs ut till aktieägarna för 5,7 miljoner kronor. Teckning utan företrädesrätt kan göras fram till den 5 oktober.

A+ Science Holding kommer att bestå av två delar:

- Vicore Pharma, utvecklar läkemedel.
- I-Tech, båtbottnfärg.



I-Tech utvecklar ett nytt påväxtskydd för fritidsbåtar och fartyg.

Enligt Göran Wessman kan bolaget ha en produkt på marknaden inom två år.

i enlighet med Lex ASEA.

I slutet av augusti beslutades att 51 procent av A+ Science Holding skulle säljas ut till Vita Novas aktieägare. Efter utförsäljningen kommer A+ Science Holding genomföra en nyemission för att möjliggöra den fortsatta utvecklingen av bolagets projekt.

För Vita Nova innebär utförsäljningen att det kommer få in kapital att finansiera den kvarvarande CRO-verksamheten med. Samtidigt kommer Vita Nova att kvarstå som ägare i A+ Science Holding med 49 procent av rösterna och kapitalet före den planerade nyemissionen.

Värderat till 17 miljoner kronor

Erbjudandet till aktieägarna har prissatts utifrån en värdering gjord av PriceWaterhouseCoopers på A+ Science Holding utifrån nedlagda kostnader. Med utgångspunkt från halvårsbokslutet har värdet skattats till 17 miljoner kronor.

Vita Nova har en konvertibelfordran på 7,1 miljoner kronor. Den borträknad uppgår aktievärdet i A+ Science Holding till 11 miljoner kronor, motsvarande 1 krona per aktie.

Göran Wessman leder A+ Science Holding

Göran Wessman, vd i Vita Nova Ventures och tillika arbetande styrelseordförande i A+ Science Holding, kommer även att leda arbetet i A+ Science Holding efter utförsäljningen.

I förra veckan sålde Göran Wessman nästintill hela sitt aktieinnehav i Vita Nova, totalt 1,3 miljoner aktier, till Pomona-gruppen. Enligt Göran Wessman är syftet att förvärva motsvarande del i A+ Science Holding.

Med trettio års branschfarenhet från sjukvårds- och läkemedelsindustrin har Göran Wessman lång erfarenhet av att kapitalisera projekt och driva dem i mål. Nu närmast gäller det Vita Novas teknikbolag.

- Det finns alltid risker med så här tidiga projekt men jag har en stor tilltro till att de kommer att ge en god värdeutveckling. Deras styrka är att de har unika produkter för en global marknad, säger han.

JOHAN FALK

johan.falk@beQuoted.com

Tidigare publicerade artiklar om Vita Nova:

- » [Vita Novas portföljbolag I-Tech kan ha produkt på marknaden inom två år, enligt vd](#)
- » [Framgång för Vita Novas portföljbolag](#)
- » [Vita Nova bygger vidare på One-Stop-Shopkonceptet](#)
- » [Vita Nova Venture har lagt grunden för ett bättre resultat 2008](#)
- » [Lyckat förvärv stärker A+Science rejält](#)
- » [Vita Nova förvärvar Sedoc](#)
- » [Vita Nova bjuder in investerare till båtfärgsprojekt](#)

**VOLVO
PENTA**

I-Tech har tecknat avtal med Volvo Penta om exklusiv distribution på fritidsbåtmarknaden.

Volvo Transfer Technology blev in som ägare i I-Tech genom en nyemission i december 2008.

Vicore Pharma

Vicore Pharmas värde finns i de patent och kunskaper som företaget innehar i form av en ny grupp potentiella läkemedelssubstanser som verkar genom att bland annat reglera blodtryck och blodkärl.

Nästa händelse

2009-11-05
Delårsrapport Q3 2009

Mer info

[Läs mer på beQuoted](#)

[Hemsida](#)

Fakta om utförsäljningen


Sista dag för förvärv är måndagen den 5 oktober

Utförsäljningen i korthet:

- Acceptttid 9 september - 5 oktober
- Förvärvskurs 1 kr per aktie
- För varje 1,96 aktie i Vita Nova Ventures erhålls 1 inköpsrätt.
- Erbjudandet omfattar högst 5.715.657 aktier i A+ Science Holding.
- De aktier som kan förvärfvas uppgår till maximalt 51 procent av A+ Science Holding.

vita nova
ventures



[Ladda hem memorandum](#) 

[Teckningsanmälan utan
företrädesrätt](#) 

beQuoted nyhetsbrev

30 september 2009

Capilon ser förvärvstillfällen i en pressad industrikonjunktur - Genomför konvertibelemission om 55 miljoner kronor

Riskkapitalbolaget Capilon ser goda förvärvsmöjligheter på en företagsmarknad som pressats hårt av lågkonjunkturen och bankernas restriktiva utlåning. Bolaget genomför nu en konvertibelemission med företrädesrätt och siktar på att genomföra ett förvärv före årsskiftet.

Vill agera kontracyklist

Konvertibelemissionen om 55 miljoner kronor ska användas till nya förvärv och organiska tillväxtinvesteringar i bolagets industrier. Sedan starten 2006 har två bolag förvärvats men under förra året var Capilon återhållsamma.

- Vi gjorde ingen investering för vi tyckte att priserna var alldeles för höga, berättar vd Alex Molvin för beQuoted. Han menar att lågkonjunkturen skapat tillfällen som bolaget kan få en god utväxling på.

- Värderingarna på mindre och medelstora industribolag är nu nere på mycket attraktiva nivåer och konkurrensen om förvärven är dessutom begränsad. Säljarna vill inte vänta ut konjunkturen utan tvingas acceptera helt andra priser idag än för bara ett par år sedan.

Konvertibelemissionen sker med företrädare för befintliga aktieägare och stärker bolagets kassa med 55 miljoner kronor vid full teckning men före emissionskostnader. Konvertibelinnehavarna kan se fram mot 9 procent årlig ränta under tre år, om de utnyttjar sina rätter att teckna konvertibeln för 22 kronor, i dagsläget 25 procent över aktiekursen.

Alex Molvin menar att Capilons utväxling på emissionskapitalet vida kommer att överstiga de 5 miljoner kronor i årliga räntekostnader som lånet medför.

Konvertibeln löper ut i oktober 2012 och kommer att kunna konverteras till aktier under mars och september varje år. De innehavare som inte konverterat sina konvertibler till aktier före löptidens utgång återfår sina 22 kronor plus innestående ränta. Lånets bortre parentes bekymrar inte Capilon i dagsläget:

- Refinansieringsrisk existerar alltid vid konvertibler men i detta fall är den relativt begränsad eftersom emissionen lanseras i en lågkonjunktur, där kursen dessutom inte ligger på någon toppnivå, säger Alex Molvin.

Stark resultatutveckling 2009 trots vikande marknad

Förra året var stökigt för Capilon. Efter ett starkt 2007 kantades 2008 av leveransproblem till följd av en oväntat stark orderingång. Och stöket har fortsatt i år.

När delar av Capilon haft svårt att leverera, har andra delar pressats av konjunkturen. Det gäller framförallt dotterbolaget TermoRegulator som levererar plåtdetaljer till fordonsindustrin. Under andra kvartalet i år backade försäljningen med nästan 60 procent.

Siffrorna för första halvåret 2009 visade följande:

- Omsättning: 244 Mkr (302)
- EBIT: 12,7 Mkr (9,8)
- Resultat efter finansnetto: 11,6 Mkr (8,5)
- Vinst per aktie: 2,52 kr (1,47)

Trots att koncernens totala omsättning minskade 19 procent till följd av TermoRegulators tapp, stärktes rörelsevinsten med 30 procent under första halvåret. Förklaringen finns i dotterbolaget Österby Marine.



Marknadsplats

First North



Alex Molvin
VD Capilon

TermoRegulator

TermoRegulator förvärvades 2006 för 25 miljoner kronor.

Bolaget omsatte 59,1 miljoner kronor första halvåret 2009. Rörelseresultatet landade på -5,3 miljoner kronor.

För att möta den lägre efterfrågan minskar TermoRegulator produktionskapaciteten. Åtgärderna beräknas spara 8,2 miljoner kronor per år fram till 2010.

Vattenjetstrålar i världsklass

Österby Marine med affärsområdena Österby Gjuteri, MJP Waterjets och Alcopropeller är en leverantör av stålgiutods och vidareförädlade produkter till marina-, cellulosa-, stål- och energisektorn. Mer än 60 procent av försäljningen sker till den marina sektorn, därav namnet.

Dotterbolagets omsättning uppgick till 185 miljoner kronor första halvåret i år, jämfört med 184 miljoner kronor motsvarande period 2008. Rörelsevinsten steg från 10 miljoner kronor till 23 miljoner kronor under perioden. Resultatförbättringen hänförs huvudsakligen till MJP Waterjets.

Verksamheten levererar vattenjetaggregat till snabbgående båtar som exempelvis kustbevakningsfartyg. Marknaden drivs av ett ökat säkerhetsmedvetande om terror- och piratverksamhet och har en underliggande stark tillväxt, enligt Alex Molvin.

En positiv effekt av MJP Waterjets frammarsch är att affärsområdet drar med sig hela Österby Marine då MJP är gjuteriets största kund. Österby Gjuteri har annars drabbats hårt av lågkonjunkturen och Alex Molvin ser en fortsatt pressad marknad under andra halvåret.

- Det har varit en vikande trend de sista kvartalen. Nu genomför vi anpassningar av kostnadsbasen till den lägre omsättningen. Det handlar om besparingar på 10 miljoner kronor på årsbasis.

Det tredje affärsområdet inom Österby, Alcopropeller, har haft en god orderingång under första halvåret. Nyligen meddelades att verksamheten tagit en order om 16 miljoner kronor på propellerblad. Ordern säkras belägningen i verksamheten under nästa år.

Konjunkturkänslig tunnplåt

Det andra dotterbolaget TermoRegulators verksamhet är inriktad mot tillverkning och sammanbyggnad av tunnplåtsdetaljer. Kunderna finns inom vitvaror, fordon, ventilation, värme och inredning.

Bolaget är inte oväntat konjunkturkänsligt och med konjunktursvackan började bolagets segment inom vitvaror och fordon minska under förra året, en minskning som har accelererat i år.

Under första halvåret 2009 uppgick dotterbolagets omsättning till 59 miljoner kronor med en rörelseförlust på 5,3 miljoner kronor. Motsvarande halvårsperiod förra året låg omsättningen på 118 miljoner kronor med en rörelsevinst på 3,9 miljoner kronor.

- Vi hade en sexprocentig rörelsemarginal i verksamheten andra kvartalet 2008. Därefter vek marknaden. Får vi bara in volym kommer vi relativt snabbt komma upp till vår breakeven-nivå. Verksamheten är i grunden väldigt sund, säger Alex Molvin.

Såväl volym- som resultatillskott kan komma genom nyförväret Kvarnmon Group, där affärsområdet Hydraulics nu flyttar över produktionen till TermoRegulator i Motala.

- Flytten kommer att gynna vårt resultat under slutet av året. Vi räknar med synergier på åtminstone 2 miljoner kronor årligen, säger Alex Molvin.

Det är en tudelad verksamhet som införlivats i Capilon. Kvarnmon består av Hydraulics som tillverkar hydrauloljetankar i tunnplåt och det lilla Ergotronics som levererar så kallade lägesställare för hantering av tungt gods till företag som Volvo och Scania.

Tillsammans omsatte Kvarnmöns affärsområden cirka 40 miljoner kronor under 2008. I likhet med TermoRegulators tunnplåtsaffär är Hydraulics verksamhet mycket konjunkturkänslig med försäljning till exempelvis entreprenadmaskiner.

Konjunkturberoendet stort

I det korta perspektivet hänger Capilons omsättnings- och resultatutveckling till stor del på verksamheterna inom Österby Marine,



Tillverkning av tunnplåtsdetaljer vid TermoRegulator i Motala.



Österby Marine förvärvades 2007 för 50 miljoner kronor.

Bolaget omsatte 185,4 miljoner kronor första halvåret 2009. Rörelseresultatet uppgick till 23 miljoner kronor.



Vattenjetaggregaten tillverkas av Österby Gjuteri. MJP Waterjets levererar sedan färdiga installationer, inklusive elektroniska styrsystem och hydraulik, till slutkund.

vars orderstock uppgick till 250 miljoner kronor vid halvårsskiftet. Lägg där till Alcopropellers nya order på 16 miljoner kronor. Beläggningen torde vara god fram till 2011.

De mer konjunkturkänsliga verksamheterna inom TermoRegulator dras med fortsatta underskott, trots neddragningar till följd av de stora volymtappen. Capilon väntar sig en vändning under andra halvåret och pekar på den senaste tidens positiva signaler om konjunkturen.

Aktien handlas i dagsläget till runt 17 kronor när bolagets eget kapital per aktie uppgår till 30 kronor. Redovisad goodwill vid halvårsperiodens utgång var 35,9 miljoner kronor, motsvarande 9 kronor per aktie.

Ränta med option

Konvertiblerna kan konverteras till aktier under mars och september med första konverteringsperiod i mars 2010. Vid löptidens utgång i oktober 2012 kan konvertibelns antingen lösas in mot 22 kronor eller konverteras till aktier.

Bolaget räknar med att konjunkturen ska vara en annan då och att aktiekursen ska ha utvecklats med den, för att så många konvertibelinnehavare som möjligt ska välja konverteringsalternativet. Om det inte skulle ske bedömer vi att bolaget kan täcka refinansieringen genom att exempelvis lansera en ny konvertibel eller sälja ett innehav.

I nuläget ger konvertibelns en möjlighet att komma in på botten av en lågkonjunktur, ta del av räntan och samtidigt inneha en option på aktien. Capilon kommer att ansöka om att konvertiblerna upptas till handel på First North i slutet av oktober.

JOHAN NYGREN

johan.nygren@beQuoted.com

Tidigare publicerade artiklar om Capilon:

» [Finanskrisen bromsar Capilons förvärvsplaner](#)



eC Ergotronics

lägesställare används inom tillverkningsindustrin, bland annat för att hålla stycken vid svetsarbeten.

Nästa händelse

2009-11-03

Delårsrapport Q3 2009

Mer info

[Läs mer på beQuoted](#)

[Hemsida](#)

Fakta om konvertibelemissionen

Sista dag för teckning är onsdagen den 7 oktober

Emissionen i korthet:

- Teckningstid 23 september - 7 oktober
- Teckningskurs 22 kr per konvertibel
- Emissionen sker med företrädare för befintliga aktieägare. För varje aktie erhålls en teckningsrätt. Tre teckningsrätter berättigar till två konvertibler.
- Konvertibelemissionen uppgår till 55,4 miljoner kronor före emissionskostnader
- Vid full konvertering av samtliga konvertibler kan totalt 2.516.836 nya aktier tillkomma.
- De nya aktierna som kan tillkomma genom konvertering motsvarar 40 procent av företaget.
- Capilon kommer att ansöka om upptagande till handel av konvertiblerna på First North i slutet av oktober.



[Ladda hem prospekt](#) 

[Teckningsanmälan](#) 

Om beQuoted

beQuoted publicerar **nyheter och bolagsfakta** för journalister och investerare.

Uppdragsgivarna är noterade företag som vill att allmänheten ska få mer och bättre information om den egna verksamheten.

Målgrupperna är nyhetsbyråer, finansiell press, aktiemäklare, riskkapitalister, institutionella och privata investerare.

beQuoted väljer självständigt vad som skrivs och publiceras och garanterar att nyheter, analyser, bedömningar och slutsatser alltid görs oberoende av erhållen ersättning.

**beQuoted AB**

Sveavägen 31

111 34 Stockholm

Tel 08-692 21 90

Fax 08-506 533 99

info@beQuoted.comwww.beQuoted.com

Ansvarig utgivare:

Thomas Lindgren

Prenumeration

Om du vill prenumerera på beQuoteds nyhetsbrev [klicka här](#)

Om du vill avsluta din prenumeration [klicka här](#)

E-postadresser hanteras omsorgsfullt genom vår [Privacy policy](#)

Synpunkter och kommentarer uppskattas

Om du har synpunkter på innehåll, tips eller andra kommentarer att ge - hör då gärna av dig