

Prospekttillæg 2009



Zepto Computers A/S

Certified Adviser for ZEPTO Computers A/S:

SCHRØDER · PARTNERS
TRANSLINK CORPORATE FINANCE



Indholdsfortegnelse	Side
1 Prospekttilæg	3
2 Ansvar og erklæringer	6
2.1 Ledelsens erklæring	6

1 Prospektillæg

Nærværende dokument er et tillæg til Selskabets Prospekt i forbindelse med fortegningsmission dateret 29. maj 2009

Tillægget er udarbejdet på baggrund af Selskabets selskabsmeddelelse nr. 12/2009 offentliggjort d. 16. juni 2009. Selskabsmeddelelse nr. 12/2009 beskriver det strategiske samarbejde Selskabet har indgået med Rosenmeier Electronics A/S om produktion og distribution med opstart i august 2009.

Følgende punkter i Prospektet dateret 29. maj 2009 ændres som følge af de ovennævnte nye oplysninger:

Punkt 3.1: Virksomhedsoversigt, Ledelsens nye plan

Punkt 4.1.2: Konkurrence (Risikofaktorer)

Punkt 5.3.4: Kunder

Punkt 5.3.7: Muligheder for produkt- og markedsudvikling

Punkt 8.1.3: Væsentlige aftaler og andre samarbejder

Beskrivelse af ændringerne

Punkt 3.1: Virksomhedsoversigt, Ledelsens nye plan

Formålet med ledelsens nye plan er, som beskrevet i Prospektet, gennem en række initiativer at sikre den fremtidige drift og udvikling af Selskabet. Initiativet nævnt 2. sidst i Prospektets punkt 3.1 under 'Ledelsens nye plan' består i at sikre en mere effektiv understøttelse og udvikling af Selskabets Concept Stores samt forhandler- og partnernet.

Gennem Selskabets samarbejde med Rosenmeier Electronics A/S udvikles og styrkes Selskabets forhandler- og partnernet betragteligt, idet Selskabet får adgang til Rosenmeier Electronics A/S' knap 4.000 forhandlere i Danmark. Det angivne initiativ nævnt 2. sidst i Prospektets punkt 3.1 under 'Ledelsens nye plan' omformuleres derfor til følgende:

Sikring af en mere effektiv understøttelse og udvikling af Selskabets Concept Stores samt forhandler- og partnernet, sidstnævnte primært via samarbejdet med Rosenmeier Electronics A/S, der giver adgang til knap 4.000 forhandlere i Danmark

Punkt 4.1.2: Konkurrence (Risikofaktorer)

Som nævnt i Prospektet opererer Selskabet i stærkt konkurrenceprægede markeder med både mange og dominerende konkurrenter. Konkurrencen anses for en væsentlig risiko for Selskabet, og en svækkelse af Selskabets konkurrenceevne kan få betydelig negativ indvirkning på Selskabets markedsposition og dermed muligheden for at indfri Selskabets målsætninger og resultatforventninger.

I kraft af Selskabets samarbejde med Rosenmeier Electronics A/S styrkes Selskabets konkurrenceevne betydeligt, idet Selskabet får adgang til et bredere produktsortiment samt øget produktionskapacitet og dermed sikrer både større fleksibilitet og bredere interesse fra specielt det danske marked. Punktet omformuleres derfor til følgende:

Selskabet opererer i stærkt konkurrenceprægede markeder med både mange og dominerende konkurrenter. En svækkelse af Selskabets konkurrenceevne kan få betydelig negativ indvirkning på Selskabets markedsposition og dermed muligheden for at indfri Selskabets målsætninger og resultatforventninger. Via Selskabets samarbejde med Rosenmeier Electronics A/S om produktion og distribution styrkes Selskabets konkurrenceevne betydeligt. Dog må konkurrencen fortsat anses for en væsentlig risiko for Selskabet.

Punkt 5.3.4: Kunder

Af Prospektet fremgår det, at Selskabets tre primære kundegrupper er forhandlere, private forbrugere og virksomheder (særligt små og mellemstore virksomheder). De private forbrugere står for ca. 60% af omsætningen, mens resten er fordelt mellem forhandlere og virksomheder/offentlige organisationer.

I kraft af samarbejdet med Rosenmeier Electronics A/S forventer Selskabet, at salget til forhandlere og virksomheder/offentlige organisationer vil stige, idet aftalen giver Selskabet adgang til Rosenmeier Electronic A/S' knap 4.000 forhandlere samt deres fulde produktsortiment. Sidstnævnte vil endvidere styrke Selskabet i forhold til B2B markedet (business to business). Punktet omformuleres derfor til følgende:

Selskabets tre primære kundegrupper er forhandlere, private forbrugere og virksomheder (særligt små og mellemstore virksomheder). De private forbrugere står for ca. 60% af omsætningen, mens resten er fordelt mellem forhandlere og virksomheder/offentlige organisationer. Selskabet forventer dog, at forhandlere og virksomheder/offentlige organisationer fremover vil stå for en større del af omsætningen end hidtil grundet samarbejdet med Rosenmeier Electronics A/S, der giver Selskabet adgang til knap 4.000 forhandlere samt et fuldt produktsortiment.

Punkt 5.3.7: Muligheder for produkt- og markedsudvikling

Af punkt 5.3.7, afsnit 2 i Prospektet fremgår det, at Selskabet hele tiden søger at tilføje yderligere produkter og services til det eksisterende produkt- og servicesortiment – produkter som passer ind i firmaets profil med hurtig produktionstid og leveringstid samt lokal service og support.

I kraft af samarbejdet med Rosenmeier Electronics A/S får Selskabet fremover adgang til et fuldt produktsortiment, der passer ind i firmaets profil, så som home servere, desktops og gaming desktops samt printere m.m. Punktet omformuleres derfor til følgende:

Det primære fokus har siden 2006 været på at etablere Zepto som brand på europæiske markeder. Zepto har derfor siden 2006 etableret egne selskaber i Tyskland og England samt købt Zepto Norge og Sverige. Derudover har Selskabet indgået partnerskaber i 5 øvrige europæiske lande. I forlængelse af den nuværende økonomiske recession har Selskabet dog valgt at drosle væsentligt ned i aktiviteterne på de udenlandske markeder, til markedet igen stabiliserer sig.

Herudover søger Selskabet hele tiden at tilføje yderligere produkter og services til det eksisterende produkt- og servicesortiment – produkter som passer ind i firmaets profil med hurtig produktionstid og leveringstid samt lokal service og support.

Selskabets indlemmelse af LCD-TV i sortimentet er et glimrende eksempel på et produkt, der passer ind i Selskabets forretningsmodel. Igen et marked i stor vækst, hvor der er efterspørgsel på produkter af høj kvalitet til konkurrencedygtige priser. Samtidig har åbningen af Selskabets Concept Stores hjulpet Selskabets TV særdeles godt på vej i markedet, idet de fungerer som innovative udstillingsvinduer for Selskabet.

Et andet glimrende eksempel er Selskabets nyligt indgåede samarbejde med Rosenmeier Electronics A/S, der giver Selskabet adgang til fremover at kunne tilbyde et fuldt produktsortiment og dermed tilføje home servere, desktops, gaming desktops, printere m.m. til sortimentet. Alle produkter, der passer ind i Selskabets forretningsmodel.

Sidst men ikke mindst er Selskabet godt stillet i produktgrupper som eksempelvis LCD-TV, hvor forventningerne til fremtidig vækst er store. Ledelsen har stor tiltro til, at Selskabet har den strategiske evne til at drage fordel af dette, og forudser en stigning i markedsandele – i første omgang inden for forbruger-elektronik – og nye markedsposter som den primære drivkraft for Selskabets fortsatte vækst.

Punkt 8.1.3: Væsentlige aftaler og andre samarbejder

I Prospektet er angivet, at Selskabet ikke har andre aftaler af væsentlig karakter udover almindelige, fortrolige, kommercielle samarbejdsaftaler.

Idet den nye aftale med Rosenmeier Electronics A/S omkring produktion og distribution må anses for at være væsentlig, omformuleres punktet til følgende:

Udover almindelige, fortrolige, kommercielle aftaler med leverandører og samarbejdspartnere samt Selskabets fortrolige aftale med Rosenmeier Electronics A/S om produktion og distribution, har Selskabet ikke andre aftaler af væsentlig karakter.

2 Ansvar og erklæringer

2.1 Ledelsens erklæring

Vi erklærer hermed, at vi som ansvarlige for Prospektet samt nærværende Prospekttillæg har gjort vores bedste for at sikre, at oplysningerne i Prospekttillægget efter vores bedste vidende er i overensstemmelse med fakta, og at der ikke er udeladt oplysninger, der kan påvirke dets forhold.

Vi erklærer ligeledes herved, at oplysningerne i Prospekttillægget os bekendt er rigtige, og at Prospekttillægget sammen med Prospektet efter vores overbevisning indeholder de oplysninger, der anses for fornødne for, at investorerne og deres investeringsrådgivere kan danne sig et velbegrundet skøn over udstederens aktiver og passiver, finansielle stilling, resultater og fremtidsudsigter samt over en eventuel garant og over de rettigheder, der er knyttet til de værdipapirer, der udbydes til offentligheden.

Hedehusene, den 24. juni 2009

Direktion:

Lasse Frost, administrerende direktør

Bestyrelse:

Johnny Helander, adm. direktør

Bestyrelsesformand

Tina Aagaard, direktør

Bestyrelsesmedlem

Jesper Lund, salgschef

Bestyrelsesmedlem

Lasse Frost, adm. direktør

Bestyrelsesmedlem

Karsten Ree, adm. direktør

Bestyrelsesmedlem

Ole de Leeneer, forr. udv. chef

Bestyrelsesmedlem

For yderligere information om selskabets direktion og bestyrelse se Prospektets punkt 5.4.2.1 og 5.4.2.2.