

Prospekt



Introduktion på First North





Introduktion af WirTek A/S på First North

Godkendt rådgiver for WirTek A/S

CDI BROCORFI A/S

**COMPANY BROKERS &
CORPORATE FINANCE**

Den Godkendte Rådgivers rolle på First North

Den Godkendte Rådgiver har rådgivet Selskabet i forbindelse med Selskabets aktiers optagelse til handel på First North. Som følge heraf har Selskabets ledelse udarbejdet en virksomhedsbeskrivelse, som Selskabet er ansvarlig for. Den Godkendte Rådgiver har gennemgået virksomhedsbeskrivelsen og skønner på baggrund af de foreliggende oplysninger, som den Godkendte Rådgiver har modtaget fra Selskabet, at der ikke mangler informationer, der væsentligt kan ændre billedet af Selskabet. Den Godkendte Rådgiver har ikke pligt til og har ikke foretaget en egentlig efterprøvning af de udsagn, ledelsen har givet i forbindelse med udarbejdelsen af denne virksomhedsbeskrivelse.

Den Godkendte Rådgiver hjælper Selskabet med at opfylde de forpligtelser, som følger af, at Selskabets aktier er optaget til handel på First North. Disse opgaver vil som minimum være: Løbende at være til rådighed for sparring med Selskabets bestyrelse og direktion – herunder eventuelt deltagelse på bestyrelsesmøder i det omfang, det skønnes relevant. At gennemgå meddelelser fra Selskabet inden offentliggørelse, uden at dette må forsinke tidspunktet for offentliggørelse, jf. afsnit 3.2 i Regelsæt for First North samt opdatering af Selskabet om dets forpligtelser på First North.

Den Godkendte Rådgiver kan alene rådgive omkring forhold, som den Godkendte Rådgiver er blevet bekendt med, og der er ikke pligt til, at den Godkendte Rådgiver selv skal opøge eller efterprøve informationer om Selskabet.

Vigtig information før investering på First North

Potentielle investorer, selskaber og rådgivere skal være opmærksomme på, at First North ikke kan sammenlignes med det eksisterende børsmarked. Investeringer i selskabet hvis aktier er optaget til handel på First North, kan være mere risikobetonede end investeringer i børsnoterede selskaber, idet selskaberne ofte er mindre og mere følsomme overfor ydre og indre påvirkninger. Ligeledes kan likviditeten, og dermed omsætteligheden i aktier, der er optaget til handel på First North være mere begrænsede, end ved investeringer i børsnoterede aktier.

INDHOLD

	side
1. INDLEDNING	4
2. ANSVAR OG ERKLÆRINGER.....	7
3. FAKTUELLE OPLYSNINGER OM SELSKABET	10
4. RESUMÉ.....	11
5. RISIKOFAKTORER	18
6. SELSKABSFORHOLD	23
7. YDELSER OG KOMPETENCER.....	42
8. MARKEDSBESKRIVELSE	46
9. KONKURRENCEFORHOLD	54
10. ØKONOMISKE- OG FINANSIELLE FORHOLD 2001 - 2006.....	57
11. ÅRSRAPPORT 2004/2005.....	68
12. PERIODEREGNSKAB 1. HALVÅR 2005 - 2006	78
13. AKTIEKAPITAL, AKTIONÆRFORHOLD OG AKTIERETTIGHEDER	89
14. ØVRIGE OPLYSNINGER OM SELSKABET	94
15. FORVENTNINGER.....	97
16. VÆRDIANSÆTTELSE.....	101
17. UDBUDSBETINGELSER.....	103
18. ANVENDELSE AF PROVENU.....	109
19. VEDTÆGTER.....	110
20. BESKATNINGSFORHOLD.....	116
21. RÅDGIVERE	119
22. DEFINITIONER	120
23. TEGNINGSFORMULAR	121

1. INDLEDNING

Nærværende prospekt ("Prospekt") er udarbejdet af WirTek A/S ("WirTek" eller "Selskabet") i forbindelse med et offentligt udbud ("Udbud") i Danmark af minimum 455.000 og maksimum 800.000 stk. nye aktier ("Nye Aktier") á nominelt DKK 1,0 i WirTek. Eksisterende aktier og Nye Aktier ("Aktierne") er unoterede aktier. Aktierne er søgt optaget til handel på First North, der drives i regi af OMX – Københavns Fondsbørs. Prospektet vil blive offentliggjort på First Norths og Selskabets hjemmeside efter Finanstilsynets godkendelse af Prospektet og efter First Norths accept af optagelse af Selskabets aktier til handel. For definitioner henvises til afsnit 22.

Selskabet har, jf. afsnit 17 "Udbudsbetingelser", modtaget bindende forhåndstegninger på i alt DKK 0,5 mio., svarende til 11.363 stk. Nye Aktier.

Aktierne udbydes i perioden fra den 16. juni til den 22. juni 2006 kl. 16.00 ("Tegningsperioden"). Afslutning af Tegningsperioden kan, ved fuldtægning, finde sted før udløbet af Tegningsperioden.

Aktierne udbydes til en fast kurs på DKK 44 pr. aktie á nominelt DKK 1,0 ("Tegningskursen") og afregnes franko.

Første dag for handel med aktierne forventes at være den 29. juni 2006 medmindre Tegningsperioden slutter før den 22. juni og under forudsætning af, at der tegnes minimum 455.000 stk. Nye Aktier.

Registrering af Aktierne på investors konti i Værdipapircentralen forventes at ske senest 5 bankdage efter at fuldtægning er offentliggjort eller efter Tegningsperiodens udløb.

Udbuddet gennemføres i henhold til dansk lovgivning. Dette Prospekt er udarbejdet med henblik på at opfylde de standarder og betingelser, der er gældende i henhold til dansk lovgivning, herunder de regler, der er gældende for markedspladsen First North, EU Kommissionens Forordning nr. 809 af 29. april 2004 og Værdipapirhandelsloven.

Der henvises til afsnit 5 "Risikofaktorer" for en gennemgang af risici forbundet med en investering i Selskabets aktier.

Prospektet indeholder udtalelser og estimater om forventninger til fremtidige forhold samt om den fremtidige udvikling i Selskabet. Sådanne udtalelser og estimater om forventninger til fremtidige forhold omfatter kendte og ukendte risici og usikkerheder og er baseret på en række forudsætninger, som kan vise sig ikke at holde eller som kan ændre sig. Selskabets faktiske fremtidige omsætninger og resultater m.v. kan således afvige væsentligt fra de forventninger og estimater m.v., som er indeholdt i Prospektet.

Dette Prospekt er ikke et tilbud, anbefaling eller en opfordring til modtageren af Prospektet fra WirTek eller CDI Brocorfi A/S (den "Godkendte Rådgiver") til køb eller tegning af Aktier i WirTek. Potentielle købere af aktier i WirTek bør selv vurdere, om oplysningerne i Prospektet er relevante, og et eventuelt køb bør baseres på de undersøgelser, som vedkommende finder nødvendige. Udlevering af dette Prospekt og Udbuddet af aktierne kan være begrænset ved lov i visse lande. Personer, der kommer i besiddelse af dette Prospekt, opfordres af WirTek og CDI Brocorfi til selv at indhente oplysninger om og iagttage sådanne eventuelle begrænsninger. Investorer bør undersøge den lovgivning, herunder skattemæssige konsekvenser, som vil være relevant forud for en eventuel erhvervelse af Aktierne.

Der er ikke givet nogen personer bemyndigelse til at afgive oplysninger vedrørende Selskabet bortset fra hvad der er indeholdt i dette Prospekt, og afgivelse af sådanne oplysninger kan i givet fald ikke betragtes som autoriserede af WirTek eller CDI Brocorfi. Udlevering af dette Prospekt kan ikke betragtes som en tilkendegivelse af, at der ikke er sket nogen forandring af WirTek's forhold efter Prospektdatoen eller for, at de i Prospektet anførte oplysninger er korrekte på noget tidspunkt efter Prospektdatoen. Såfremt Selskabet bliver bekendt med forhold, der nødvendiggør ændringer til nærværende Prospekt, vil disse blive offentliggjort via First North i henhold til gældende regler om tillæg til prospekter.

Potentielle investorer, selskaber og rådgivere skal være opmærksomme på, at First North ikke kan sammenlignes med det eksisterende børsmarked. Investeringer i selskaber, hvis aktier er optaget til handel på First North, kan være mere risikobetonede end investeringer i børsnoterede selskaber, idet selskaberne ofte er mindre og dermed mere følsomme overfor ydre og indre påvirkninger. Ligeledes kan likviditeten, og dermed omsætteligheden i aktier, der er optaget til handel på First North være mere begrænset, end ved investeringer i børsnoterede aktier.

De Udbudte Aktier er ikke og vil ikke blive registreret i henhold til Securities Act of 1933 med senere ændringer ("Securities Act") og må ikke udbydes eller sælges i USA eller til, eller for regning eller i favør af US persons som defineret i Regulation S i henhold til Securities Act undtagen i medfør af en undtagelse fra eller i en transaktion, som ikke er underlagt registreringskravene i Securities Act. Som følge heraf udbydes og sælges Aktierne kun i henhold til udbud og salg, som finder sted uden for USA til personer, som ikke er US Persons, og dette Prospekt må ikke udleveres i USA eller til US Persons.

Prospektet udleveres kun til a) personer uden for Storbritannien og Nordirland og b) 1) personer omfattet af paragraf 19(1) i The Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2001 ("Bekendtgørelsen") (personer, der har professionel erfaringer med investeringer); eller 2) personer omfattet af paragraf 49(2) (a) til (d) i Bekendtgørelsen ("high net worth entities"); eller 3) personer til hvem det ellers retmæssigt er blevet formidlet i Storbritannien og Nordirland.

Tidsplan for Udbuddet

Tegningsperiode:	De Nye Aktier udbydes fra den 16. juni 2006 til den 22. juni 2006, begge dage inklusive, medmindre Udbuddet lukkes tidligere.
Meddelelse om Udbuddets forløb:	Forventes offentliggjort umiddelbart efter lukning af tegningen via First North, dog senest den 27. juni 2006.
Første handelsdag:	Forventes at være den 29. juni 2006. Hvis Udbuddet lukkes tidligere end den 22. juni 2006, vil første handelsdag blive rykket tilsvarende frem.
Betaling for de Nye Aktier:	<p>Betaling for de Nye Aktier kan ske på følgende 2 måder:</p> <p>1) Ved at investor efter afgivelse af købsordre i det elektroniske ny-emissionssystem Capitrader kvitterer for indgåelse af købsordren. Dermed initieres Capitraders betalingsmodul, og via dette betaler investoren online ved indtastning af sine dankortoplysninger. Efter betalingen får investoren tilsendt et interimsbevis med oplysninger om antal aktier omfattet af købsaftalen. Købesummen overføres herefter til en forudbetalingskonto i GP Børsmæglerselskab A/S (klientkonto).</p> <p>2) Ved overførsel af købsbeløbet til GP Børsmæglerselskab A/S hvis investoren anvender en fysisk tegningsblanket, der efter udfyldning og underskrift af såvel investoren som af vedkommendes kontoførende pengeinstitut skal faxes til GP Børsmæglerselskab til indtastning af købsordren i Capitrader. Den fysiske tegningsblanket skal bl.a. benyttes ved investering af pensionsmidler.</p>
Registrering af de Nye Aktier:	Senest 4 bankdage efter at fuldttegningen er offentliggjort eller efter tegningsperiodens udløb vil de Nye Aktier blive registreret på investors konto i Værdipapircentralen, og købsbeløbet vil samtidig blive overført til Selskabet. Umiddelbart herefter vil investoren få tilsendt en købsnota med angivelse af antal købte aktier og deres kursværdi.
Øvrige udbudsbetingelser:	Der henvises til afsnit 17 "Udbudsbetingelser" for bl.a. en mere detaljeret beskrivelse af tegnings- og betalingsproceduren.
Tilbagekaldelse af Udbuddet:	Såfremt Udbuddet tilbagekaldes, f.eks. fordi minimumsudbuddet ikke tegnes, vil de eksisterende aktier i WirTek ikke blive søgt optaget til handel på First North.

Forventet offentliggørelse af finansiel og anden information for det næste år

Kvartalsmeddelelse, 3. kvartal 2005/06:	1. september 2006
Helårsmeddelelse 2005/06:	29. november 2006
Kvartalsmeddelelse, 1. kvartal 2006/07:	26. februar 2007
Kvartalsmeddelelse, 2. kvartal 2006/07:	30. maj 2007

Selskabets regnskabsår løber fra 1. oktober til 30. september.

Investor relation politik og Corporate Governance

Selv om opfyldelse af Corporate Governance regler ikke er et krav for selskaber noteret på First North, vil WirTek løbende iagttage de gældende Corporate Governance regler, herunder at have en åben og kontinuerlig dialog med sine aktionærer, potentielle investorer og offentligheden. Selskabet vil på kvartalsvis basis offentliggøre status på Selskabets udvikling, herunder relevante regnskabsoplysninger, ligesom Selskabet løbende vil offentliggøre information om Selskabet, der vurderes at have betydning for investorenes vurdering af Selskabet.

Selskabet fører, jf. afsnit 13 "Aktiekapital, Aktionærforhold og Aktierettigheder" et insiderregister og vil offentliggøre ændringer af insideres beholdning af aktier i Selskabet, jf. reglerne for optagelse af aktier til handel på First North. Al sådan information vil først blive offentliggjort via First Norths hjemmeside (www.firstnorth.dk), for straks derefter at være tilgængelig på Selskabets hjemmeside (www.wirtek.com) og sendt til interessenter, der via Selskabets hjemmeside har udbedt sig at modtage e-mail nyheder fra Selskabet.

2. ANSVAR OG ERKLÆRINGER

Ansvar for Prospektet

Ledelsens erklæring

Vi erklærer hermed, at vi som ansvarlige for Prospektet har gjort vores bedste for at sikre, at oplysningerne i Prospektet 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 Prospektet os bekendt er rigtige, og at Prospektet os bekendt ikke er behæftet med udeladelser, der vil kunne forvanske det billede, som Prospektet skal give, herunder at alle relevante oplysninger i bestyrelsesprotokoller, revisionsprotokoller og andre interne dokumenter er medtaget i Prospektet.

Aalborg, den 1. juni 2006

Direktion:

Michael Aaen

Adnan Özari

Bestyrelse:

Erik K. Rauff (formand)

Jakob Møller Hansen

Michael Aaen

Revisorernes erklæring

Årsrapporterne for 2001/02, 2002/03, 2003/04 og 2004/05

De af ledelsen aflagte årsrapporter for WirTek A/S og WirTek Holding A/S (Fusioneret pr. 1. oktober 2005) er revideret af KPMG C Jespersen ved statsautoriseret revisor Niels David Nielsen (2001/02 – 2004/05).

Årsrapporterne for WirTek A/S og WirTek Holding A/S for 2001/02, 2002/03, 2003/04 og 2004/05 er forsynet med en revisionspåtegning uden forbehold og uden supplerende oplysninger.

Perioderegnskabet for 1. halvår 2005/06

Det af ledelsen aflagte perioderegnskab for WirTek A/S (WirTek A/S og WirTek Holding A/S som er fusioneret pr. 1. oktober) for perioden 1. oktober 2005 – 31. marts 2006 er reviewet af KPMG C Jespersen v/ statsautoriseret revisor Niels David Nielsen.

Perioderegnskabet for 1. halvår 2005/06 er forsynet med en reviewerklæring uden forbehold og uden supplerende oplysninger.

Prospektet

Som WirTek A/S' generalforsamlingsvalgte revisorer har vi gennemgået det af ledelsen udarbejdede Prospekt for WirTek A/S. Prospektet er udarbejdet i overensstemmelse med gældende love og regler, herunder regler for First North.

Ledelsen i WirTek A/S har ansvaret for Prospektet og for indholdet og præsentationen af informationerne heri. Vort ansvar er, på grundlag af vor gennemgang at udtrykke en konklusion om oplysninger af regnskabsmæssig karakter.

Det udførte arbejde

Vi har udført vores gennemgang i overensstemmelse med den danske revisionsstandard for "Andre erklæringsopgaver med sikkerhed end revision og review af historiske finansielle oplysninger" (RS 3000). Vi har tilrettelagt og udført vores arbejde med henblik på at opnå høj grad af sikkerhed for, at Prospektet ikke indeholder væsentlige fejlinformationer af regnskabsmæssig karakter.

Vi har gennemgået oplysninger af regnskabsmæssig karakter, herunder opstilling af hoved- og nøgletal for WirTek A/S, og har påset, at disse er korrekt uddraget og gengivet fra de reviderede årsrapporter for WirTek A/S og WirTek Holding A/S for 2001/02, 2002/03, 2003/04 og 2004/05 samt det reviewet perioderegnskab for WirTek A/S for perioden 1. oktober 2005 – 31. marts 2006. Ved opstillingen af hoved- og nøgletal er anvendt samme regnskabspraksis som i årsrapporten for 2004/05.

I afsnit 15 "Forventninger" er medtaget særskilt revisorerklæring om de økonomiske oplysninger.

Konklusion

I henhold til regler for First North skal vi herved bekræfte, at alle væsentlige forhold af regnskabsmæssig karakter vedrørende WirTek A/S, som er os bekendt, og som efter vores opfattelse kan påvirke vurderingen af selskabets aktiver, passiver og økonomiske stilling samt resultat (som er angivet i årsrapporten for 2004/05 og perioderegnskabet for 1. halvår 2005/06) er indeholdt i dette Prospekt.

Aalborg, den 1. juni 2006

KPMG C.Jespersen

Statsautoriseret Revisionsinteressentskab

Niels David Nielsen

statsaut. revisor

Den Godkendte Rådgivers erklæring

CDI Brocorfi A/S har som den Godkendte Rådgiver rådgivet Selskabet i forbindelse med den forventede optagelse af Selskabets udstedte aktier til handel på First North i regi af OMX Københavns Fondsbørs. Som følge heraf har Selskabets Ledelse udarbejdet dette Prospekt, som Selskabet er ansvarlig for. CDI Brocorfi har gennemgået Prospektet og skønner på baggrund af de foreliggende informationer og oplysninger, som CDI Brocorfi har modtaget fra Selskabet, at der ikke mangler informationer, der væsentligt kan ændre det billede af Selskabet, som Prospektet giver. Den Godkendte Rådgiver har ikke pligt til og har ikke foretaget en egentlig efterprøvning af de udsagn, oplysninger og informationer ledelsen har givet i forbindelse med udarbejdelsen af Prospektet.

Den Godkendte Rådgiver hjælper Selskabet med at opfylde de forpligtelser som følger af, at Selskabets udstedte aktier forventes optaget til handel på First North. Disse opgaver vil som minimum være:

- Løbende at være til rådighed for sparring med Selskabets bestyrelse og direktion – herunder eventuelt deltagelse på bestyrelsesmøder i det omfang det skønnes relevant
- At gennemgå meddelelser fra Selskabet inden offentliggørelse uden at dette må forsinke tidspunktet for offentliggørelse, jf. afsnit 3.2 i Regelsæt for First North samt opdatering af Selskabet om dets forpligtelser på First North.
- At den Godkendte Rådgiver alene kan rådgive om de forhold, som den Godkendte Rådgiver er blevet bekendt med, og at der ikke er pligt til, at den Godkendte Rådgiver selv skal opsøge og efterprøve informationer om Selskabet.

Aalborg, den 1. juni 2006

CDI Brocorfi A/S
CVR nr. 25 08 55 90
Tiendeladen 7
9000 Aalborg

Per Vestergaard Andersen
Direktør

Erik Stig Jørgensen
Partner

3. FAKTUELLE OPLYSNINGER OM SELSKABET

Navn	: WirTek A/S
Adresse (hovedkontor)	: Niels Jernes Vej 10, 9220 Aalborg Ø
Telefon/fax	: +45 72 14 66 60 / +45 72 14 66 59
E-mail	: info@wirtek.com
Hjemmeside	: www.wirtek.com
Etableringsdato	: 15. maj 2001
CVR-nummer	: 26 04 22 32
Regnskabsår	: 1/10 til 30/9
Aktiekapital	: DKK 600.000 pr. 30/09-2005, men forhøjet til DKK 2,4 mio. pr. 27/4-2006
Egenkapital	: DKK 5,396 mio. pr. 30/09-2005
Omsætning	: DKK 19,3 mio. i regnskabsåret 2004/05
Antal ansatte	: 29 ansatte pr. 30/9-2005
Ejerforhold	: Pr. Prospektdatoen ejer Aaen Holding ApS og Vira Wave ApS til sammen 77,68 % af aktiekapitalen, mens resten ejes af nuværende og tidligere medarbejdere i WirTek A/S, jf. specifikation i afsnit 13.
Bestyrelse	: Erik Knudsen Rauff (formand) Jacob Møller Hansen Michael Aaen
Direktion	: Michael Aaen og Adnan Özari
Revisor	: KPMG, Vestre Havnepromenade 1A, 9100 Aalborg
Bankforbindelse	: Jyske Bank, Hadsundvej 27, 9000 Aalborg
Advokat	: Advokatfirmaet Hjulmand & Kaptain, Badehusvej 16, 9100 Aalborg

4. RESUMÉ

Nedenstående er et sammendrag af visse oplysninger indeholdt i nærværende Prospekt. Resuméet bør alene læses som en indledning til Prospektet og skal læses i sammenhæng med de mere detaljerede oplysninger indeholdt i Prospektet. Der henvises til afsnit 5 "Risikofaktorer" for en gennemgang af visse forhold, som investor bør overveje i forbindelse med investering i de Udbudte aktier. Enhver beslutning om investering i de Nye Aktier bør træffes på baggrund af Prospektet som helhed.

Hvis en sag vedrørende oplysningerne i dette Prospekt indbringes for en domstol, kan den sagsøgende investor være forpligtet til at betale omkostningerne i forbindelse med oversættelse af Prospektet, inden sagen indledes.

De fysiske eller juridiske personer, som har udfærdiget resuméet eller eventuelle oversættelser heraf og anmodet om godkendelse heraf, kan ifalde et civilretligt erstatningsansvar, men kun såfremt det er misvisende, ukorrekt eller uoverensstemmende, når det læses sammen med de andre dele af Prospektet.

Virksomhedsoversigt

WirTek blev etableret i 2001 af selskabets administrerende direktør Michael Aaen og et antal tidligere medarbejdere fra Nokia Mobile Phones, alle med stor indsigt i den mobile IT-verdens teknologier. Selskabet er et højteknologisk software udviklingshus med kompetencer inden for indlejret software, applikationer og infrastruktur med fokus på trådløs kommunikation.

Selskabet leverer et bredt udvalg af softwareudviklingsydelser til producenter og serviceudbydere indenfor telekommunikationssektoren og Selskabets kundeliste inkluderer internationale koncerner som Nokia og Texas Instruments.

At så store aktører vælger at outsource en del af deres følsomme basisteknologi, eller vælger at insource specialister fra WirTek til udviklingsopgaver, skyldes en unik kombination af de kernekompetencer, som Selskabet besidder.

Selskabet har udviklet og tilbyder, ud over de nødvendige tekniske kompetencer, forskellige samarbejdsmodeller som kombineret med en høj kvalitet, stor organisatorisk fleksibilitet og forandringsevne, bibringer Selskabets kunder en merværdi i forhold til, at de selv skulle håndtere udviklingsprojekterne internt.

Kvalitetsmæssigt hører WirTek ydelser og kompetencer til i den høje ende af markedet. I 2002 opnåede over halvdelen Selskabets teknikere certificeringer indenfor én eller flere tekniske områder, og den 8. maj 2006 blev Selskabet certificeret i henhold til ISO 9001:2000.

Selskabet har formået at opbygge en stærk kunde- og behovsorienteret virksomhedskultur, hvilket har resulteret i succesfulde kunderelationer, en tocifret millionomsætning og en markant vækst, der i 2004/05 viste en omsætningsfremgang på 41 %.

Selskabets koncept har vist sin bæredygtighed både i forbindelse med insourcing af medarbejdere hos kunder og ved outsourcing af opgaver til Selskabets afdelinger i Aalborg og i Birkerød.

WirTek beskæftiger 43 medarbejdere (Maj 2006) mod 29 medarbejdere i Oktober 2005.

Ledelsen besluttede i 2005, at Selskabets værdier, kernekompetencer og samarbejdsmodeller skulle danne grundlag for en vækst- og internationaliseringsstrategi, der skulle give virksomheden et langt større markeds- og vækstpotentiale.

Indenfor telekommunikationssektoren har outsourcing af udviklingsopgaver til lavomkostningslande været et højvækstområde og det forventes, at denne udvikling vil blive forstærket i de kommende år.

WirTek etablerede i April 2006 en udviklingsafdeling i Rumænien gennem opkøb. Etableringen vil sikre WirTek adgang til højt kvalificerede IT-medarbejdere og samtidig øge Selskabets konkurrenceevne.

Etableringen i Rumænien betyder, at Selskabet opnår adgang til et betydeligt større markedspotentiale bestående af de projekter, som de store producenter outsourcer til lavomkostningslande i Østeuropa, herunder Rumænien (kaldet nearshore outsourcing).

Selskabet har indtil noteringen på First North drevet virksomheden via egenfinansiering, og investeringerne i Selskabets udviklingsafdeling er således betalt via Selskabets drift. Med en øgning af kapitalberedskabet, opnår Selskabet mulighed for at påtage sig de større projekter og kundeengagementer, som Selskabet tidligere ikke har været gearret til, og dermed måtte afstå fra. Et øget kapitalberedskab vil ligeledes give Selskabet mulighed for at overveje muligheden af opkøb af andre virksomheder, der positivt vil kunne bidrage til realiseringen af Selskabets vækststrategi og målsætninger.

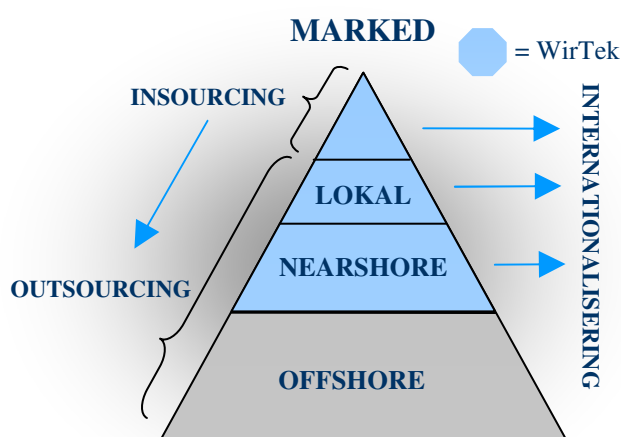
Selskabets målsætninger indebærer blandt andet en fortsat omsætningsvækst på 30 % årligt frem til 2009/10, overskud før skat på 10 % fra 2007/08 samt en spredning af Selskabets omsætning på flere kunder.

Nogle hovedpunkter fra Selskabets vækst- og internationaliseringsstrategi omfatter følgende:

- Sikring af tilstrækkeligt kapitalberedskab for fortsat vækst.
- Udnytte vækstpotentiale hos eksisterende kunder, hvor Selskabet stadig må betegnes som en ”mindre” leverandør.
- Salgs- og projektkontorer nær nuværende og fremtidige kunder på nære markeder (lokal outsourcing), herunder Tyskland (Q3/2006), Sverige, Finland, England/Frankrig.
- Vækst i Danmark gennem udbygning af afdelingerne i Aalborg og Rumænien.
- Nærhed til kunder kombineret med nearshore udviklingsafdelingen i Rumænien (april 2006)
- Certificering i henhold til ISO 9001:2000 i Rumænien (ultimo 2006).
- Styrkelse af salg og ledelse

Ledelsen forventer, at Selskabet fremover fortsat vil kunne levere en betydelig merværdi for kunderne, og samtidig fastholde en høj indtjening når Selskabets initielle investeringer i høj vækst er afholdt.

Det er Ledelsens opfattelse, at en intelligent styring af samarbejdsformerne insourcing og outsourcing, herunder lokal og især nearshore, kombineret med en internationalisering af Selskabets operationer, vil indfri Selskabets vækstmålsætninger.



Oversigt over Udbuddet

Udbuddet:	Selskabet udbyder mellem 455.000 og 800.000 stk. Nye Aktier.
Tegningskurs:	<p>Aktierne udbydes til en fast kurs på DKK 44 pr. aktie á nominelt DKK 1,0 og afregnes franko.</p> <p>Tegningskursen er fastsat på basis af Ledelsens forventninger til Selskabets fremtidige indtjening og ved hjælp af en DCF-model, jf. nærmere i afsnit 16 "Værdiansættelse".</p>
Tegningsperiode:	<p>Nye Aktier udbydes i perioden fra den 16. juni 2006 til den 22. juni 2006 kl. 16.00 begge dage inklusive.</p> <p>Afslutning af Tegningsperioden kan, ved fuldtegnings, finde sted før udløbet af Tegningsperioden. Lukning af tegningen tidligere end den 22. juni vil blive meddelt via First North samt på Selskabets website. Resultatet af Udbuddet vil blive offentliggjort via First North umiddelbart efter lukning af tegningen, dog senest den 27. juni 2006.</p>
Afgivelse af tegningsordrer:	<p>Tegningsordrer på op til en værdi af DKK 100.000 skal afgives via det elektroniske nyemissionssystem www.capitrader.dk tidligst den 16. juni 2006 kl. 09.00. Der er ikke minimum på købsordre, og den enkelte investor kan afgive mere end én købsordre. Der kan kun betales for de tegnede aktier med Dankort.</p> <p>Tegningsordrer kan også, ved f.eks. investering af pensionsmidler, afgives ved hjælp af den i afsnit 23 viste tegningsblanket, der udfyldes og underskrives af både køber og købers kontoførende pengeinstitut, hvorefter den faxes til GP Børsmæglerselskab A/S på tlf. 33 1350 22 eller afleveres på dette selskabs adresse Kongevejen 118, 2840 Gl. Holte samtidig med, at købsbeløbet overføres til GP Børsmæglerselskab via Værdipapircentralen. De pr. fax modtagne tegningsordrer vil hurtigst muligt i tidsrækkefølge blive indtastet i Capitraders købsmodul. Alle indkomne tegningsblanketter modtaget før 16. juni 2006 kl. 09.00 annulleres.</p> <p>Alle afgivne tegningsordrer afgives med bindende virkning, hvorfor tilbagebetaling ikke kan ske. Aktierne fordeles efter "først til mølle princippet", dvs. til de indkomne ordrer i tidsrækkefølge, og tegningen lukker når der er sket fuldtegnings af alle udbudte aktier.</p>
Endelig tildeling, betaling og levering af de Nye Aktier:	Ved fuldtegnings før tegningsperiodens udløb eller ved tegningsperiodens udløb og hvis minimumsudbuddet er opfyldt, vil den endelige tildeling af de Nye Aktier finde sted til de indkomne ordrer. Endelig betaling vil finde sted samtidig med, at levering af de Nye Aktier finder sted via Værdipapircentralen, dog senest den 28. juni 2006..
Optagelse til handel på First North:	De eksisterende og de Nye Aktier i WirTek er søgt optaget til handel på First North, der drives i regi af OMX – Københavns Fondsbørs A/S. Første handelsdag på First North forventes, ved gennemførelse af Udbuddet, at være den 29. juni 2006, medmindre Tegningsperioden lukker tidligere end den 22. juni 2006. Hvis Udbuddet lykkes før den 22. juni 2006 vil første handelsdag blive rykket tilsvarende frem. Såfremt

	Udbuddet tilbagekaldes, vil de eksisterende aktier i WirTek ikke blive søgt optaget til handel på First North	
Risikofaktorer:	Der henvises til afsnit 5 "Risikofaktorer" for en nærmere beskrivelse af visse risici, som investor bør overveje ved en eventuel investering i de Nye Aktier.	
ISIN/fondskode og symbol:	Eksisterende aktier	DK0060040913
	Nye Aktier (midlertidig fondskode)	DK0060041051
	Aktierne vil efter sammenlægning af fondskoder blive handlet med kortnavnet WIRTEK.	
Antal aktier efter gennemførelse af Udbuddet:	Efter gennemførelse af Udbuddet vil det samlede antal aktier i Selskabet ved minimumsudbuddet udgøre 2.855.000 stk. Aktier og ved maksimumsudbuddet 3.200.000 stk. Aktier.	
Udbytte:	<p>De Nye Aktier bærer fuld ret til udbytte fra og med regnskabsåret 2005/06. Eventuelt udbytte udbetales i henhold til Værdipapircentralens til enhver tid gældende regler. Udbytte udbetales til aktionærens konto i det kontoførende pengeinstitut. Efter gældende regler tilbageholder danske selskaber normalt 28 % udbytteskat, jf. nærmere afsnit 20 "Beskatningsforhold".</p> <p>I henhold til aktieselskabslovens bestemmelser godkender generalforsamlingen udlodning af udbytte på baggrund af den godkendte årsrapport for det seneste regnskabsår.</p>	
Stemmeret:	<p>Hvert aktiebeløb på nominelt DKK 1,0 giver én stemme.</p> <p>Aktionærer, der har erhvervet aktier ved overdragelse, kan ikke udøve stemmeret for de pågældende aktier på generalforsamlinger, der er indkaldt, medmindre aktionæren er noteret i Aktiebogen, eller aktionæren har dokumenteret sin erhvervelse, jf. nærmere i § 8.1 i Selskabets vedtægter.</p>	
Lock-up-aftaler:	<p>Der er mellem alle aktionærerne i WirTek på Prospektdatoen indgået følgende Lock-up-aftaler om aktionærernes aktiebesiddelser i WirTek:</p> <p>Ingen aktionær er berettiget til inden for en periode på 12 måneder regnet fra Den Første Noteringsdag på First North (Periode I), at overdrage mere end 20 % af den enkelte aktionærs aktiebeholdning pr. Den Første Noteringsdag. Ingen aktionær er berettiget til inden for en periode på 12 – 24 måneder regnet fra Den Første Noteringsdag (Periode II), at overdrage mere end 50 % af den enkelte aktionærs aktiebeholdning pr. Den Første Noteringsdag.</p> <p>Ingen aktionær kan i Periode I og Periode II tilsammen overdrage mere end 50 % af den enkelte aktionærs aktiebeholdning pr. Den Første Noteringsdag.</p> <p>Lock-up aftalerne omfatter ikke Selskabets egenbeholdning af Aktier i Selskabet.</p>	
Beskatning:	Der henvises til afsnit 20 "Beskatningsforhold".	
Anvendelse af provenu:	Der henvises til afsnit 18 "Anvendelse af provenu".	

Finansielle oplysninger

WirTek A/S er med virkning fra 1. oktober 2005 fusioneret med WirTek Holding A/S med WirTek A/S som det fortsættende selskab. De nedenstående regnskabstal for 2001/02 – 2004/05 er konsoliderede regnskabstal for WirTek A/S og WirTek Holding A/S udarbejdet med udgangspunkt i de foreliggende reviderede årsrapporter for WirTek A/S og WirTek Holding A/S for 2001/02 – 2004/05. Regnskabstallene for 1. halvår 2005/06 er konsoliderede regnskabstal for WirTek A/S og WirTek Holding A/S med udgangspunkt i perioderegnskabet for 1. oktober 2005 – 31. marts 2006, som er reviewet af KPMG C. Jespersen. Årsrapporten for 2004/05 er revideret, mens regnskabstallene for 1. halvår 2004/05 ikke er underlagt revision eller review af selskabets revisor.

Ud over de i nærværende afsnit nævnte oplysninger henvises til afsnit 11 "Årsrapport 2004/05" og afsnit 12 "Perioderegnskab 1. halvår 2005/06".

KPMG C. Jespersen har været generalforsamlingsvalgt revisor for WirTek A/S siden 24. september 2002.

Resultatopgørelse

Alle tal i tkr.	Realiseret	Realiseret	Realiseret	Realiseret	Realiseret *)	Realiseret
	2001/02 (17 mdr.)				2005/06 (6 mdr.)	2004/05 (6 mdr.)
Nettoomsætning	11.799	12.045	13.631	19.279	10.828	8.463
Andre eksterne omkostninger	-1.290	-1.611	-1.918	-2.862	-1.542	-1.443
Bruttoresultat	10.509	10.434	11.713	16.417	9.286	7.020
Personaleomkostninger	-8.258	-10.028	-9.022	-12.449	-7.701	-4.925
Af- og nedskrivninger	-122	-218	-226	-197	-31	-82
Resultat før finansielle poster	2.129	188	2.465	3.771	1.554	2.013
Finansielle indtægter	190	30	73	344	210	144
Finansielle omkostninger	0	-17	-50	-5	-78	-5
Resultat før skat	2.319	201	2.488	4.110	1.686	2.152
Skat af årets resultat	-699	-63	-761	-1.161	-472	-581
Årets resultat	1.620	138	1.727	2.949	1.214	1.571

*) Andre eksterne omkostninger for 2005/06 indeholder omkostninger vedrørende implementering af selskabets internationaliseringsstrategi med ca. 900 tkr.

Balance

Alle tal i tkr.	Realiseret 2001/02	Realiseret 2002/03	Realiseret 2003/04	Realiseret 2004/05	Realiseret 31. marts 2006
AKTIVER					
Anlægsaktiver					
Materielle anlægsaktiver					
Inventar og it-udstyr	519	315	132	194	296
Driftsmidler	0	0	161	107	0
Anlægsaktiver i alt	519	315	293	301	296
Omsætningsaktiver					
Tilgodehavender fra salg	450	2.692	1.821	2.769	2.227
Igangværende arbejder	0	14	0	0	0
Andre tilgodehavender	61	2	75	130	161
Periodeafgrænsningsposter	129	54	14	7	138
Udskudt skat	0	0	24	0	0
	640	2.762	1.934	2.906	2.526
Værdipapirer	2.105	0	2.708	4.109	3.106
Likvide beholdning	770	567	1.152	2.508	2.777
Omsætningsaktiver i alt	3.515	3.329	5.794	9.523	8.409
AKTIVER I ALT	4.034	3.644	6.087	9.824	8.705
PASSIVER					
Egenkapital					
Selskabskapital	125	500	600	600	600
Overført resultat	1.320	1.083	1.931	3.696	5.093
Foreslået udbytte	300	0	635	1.100	0
Egenkapital i alt	1.745	1.583	3.166	5.396	5.693
Hensættelse til udskudt skat	79	24	0	19	19
Gældsforpligtelse					
Kortfristede gældsforpligtelser					
Leverandører af varer og tjenesteydelser	269	92	153	209	258
Selskabsskat	621	123	653	767	344
Anden gæld	1.320	1.822	2.115	3.433	2.391
Gældsforpligtelser i alt	2.210	2.037	2.921	4.409	2.993
PASSIVER I ALT	4.034	3.644	6.087	9.824	8.705

Pengestrømsopgørelse

Alle tal i tkr.	Realiseret 2001/02	Realiseret 2002/03	Realiseret 2003/04	Realiseret 2004/05	Realiseret 2005/06 (6 mdr.)
Resultat før skat	2.319	201	2.488	4.110	1.686
Ikke monetære poster	123	217	226	199	31
Betalt selskabsskat	0	-616	-279	-1.090	-895
Forskydning i arbejdskapitalen	949	-1.797	1.206	378	-613
Pengestrøm fra driftsaktivitet	3.391	-1.995	3.641	3.597	209
Nettoinvesteringer i anlægsaktiver	-641	-13	-204	-205	-26
Køb/salg af egne aktier	0	0	-144	0	75
Køb/salg af værdipapirer	-2.105	2.105	-2.708	-1.401	1.003
Pengestrøm fra investeringsaktivitet	-2.746	2.092	-3.056	-1.606	1.052
Betalt udbytte *	0	-300	0	-635	-992
Indskudt kapital	125	0	0	0	0
Pengestrøm fra finansieringsaktivitet	125	-300	0	-635	-992
Årets pengestrøm	770	-203	585	1.356	269
Likviditet, primo	0	770	567	1.152	2.508
Likviditet, ultimo	770	567	1.152	2.508	2.777
* Udbytte pr. aktie **	0,00 kr.	0,13 kr.	0,00 kr.	0,26 kr.	0,41 kr.

** Nominel aktiekapital 2.400.000 kr.

Seneste udvikling

Det er på selskabets ekstraordinære generalforsamling den 27. april 2006 besluttet at WirTek Holding A/S og WirTek A/S fusioneres med virkning fra den 1. oktober 2005, med WirTek A/S som det fortsættende selskab. Aktionærerne i WirTek Holding A/S vil i forbindelse med fusionen modtage et kontant vederlag på DKK 960.000, der fordeles mellem aktionærerne i henhold til deres ejerandel. Endvidere er der sket en forhøjelse af aktiekapitalen fra nominelt DKK 600.000 med nominelt DKK 1.800.000 til nominelt 2.400.000 ved udstedelse af fondsaktier. Derudover er der ikke sket væsentlige ændringer i WirTek A/S aktiviteter og eller økonomiske situation eller forhold.

5. RISIKOFAKTORER

Risikofaktorer omfatter de risici, usikkerheder og lignende forhold, som kan have væsentlig negativ indvirkning på Selskabets aktiviteter, ydelser, aftaleforhold, ansatte, økonomi, indtjeningsforventninger og andre fremtidsforventninger m.v., og som bevirker, at investorer vil kunne miste hele eller dele af deres investering i Selskabet.

Ved tegning af aktier i forbindelse med Udbuddet, påtager investorer sig en betydelig risiko, og potentielle investorer bør overveje alle de oplysninger, der fremgår af Prospektet, herunder de nedenfor beskrevne risikofaktorer.

Nedenstående er ikke en udtømmende beskrivelse af de risikofaktorer, som Ledelsen af Selskabet anser for værende væsentlige, og uden at der i rækkefølgen er foretaget en prioritering efter faktorernes sandsynlighed eller omfanget af konsekvenser for Selskabet. Eventuelle risici og usikkerheder, som Selskabet på nuværende tidspunkt ikke er bekendt med, kan senere vise sig at blive væsentlige faktorer, der kan have indflydelse på Selskabet.

En virksomhed etableret i 2001

WirTek A/S blev etableret i 2001, og må anses for en relativ ung virksomhed i forhold til sammenlignelige selskaber. Selv om Selskabet har oplevet vækst og vist sin eksistensberettigelse, er Selskabet stadig i en udviklings- og vækstfase og med de risici og usikkerheder, der forbindes hermed.

Selskabet har haft en positiv indtjening siden starten på aktiviteterne i 2001, og der forventes et mindre overskud i 2005/06 og et mindre underskud i 2006/07, hvilket væsentlig begrundes med afholdelse af omkostninger til etableringen af en udviklingsafdeling i Rumænien i 2005/06 samt omkostninger til implementering af Selskabets vækst- og internationaliseringsstrategi.

Selskabet ønsker med tilførsel af kapital, at opbygge et kapitalberedskab, så Selskabet blandt andet kan engagere sig i større internationale kundeengagementer og foretage de nødvendige strategiske tiltag og investeringer, herunder mulighed for opkøb af andre selskaber, som kan bidrage til Selskabets målopfyldelse.

Selskabets Ledelse kan ikke garantere, at den forventede tilførsel af kapital vil være tilstrækkelig til at give den forventede vækst i omsætning og indtjening i forbindelse med gennemførelsen af Selskabets forretningsplan. Der kan heller ikke gives sikkerhed for, at Selskabet ikke i fremtiden vil have behov for tilførsel af yderligere kapital til gennemførelsen samt at Selskabet i tilfælde af et sådant behov, vil være i stand til at tiltrække driftskapital, endsi- inge indgå aftaler om kapitalfremskaffelse fra andre kilder. Det er imidlertid Ledelsens opfattelse, at den forventede kapitaltilførsel ved maksimumsudbuddet vil være tilstrækkelig til at gennemføre Selskabets vækst- og internationaliseringsstrategi.

Erstatningsansvar og forsikringer

Selskabets ydelser indgår i ydelser, produkter, funktioner og systemer, hvor der er, og fortsat vil være risiko for, at Selskabets ydelser kan forvolde skade og påføre Selskabet et erstatningskrav.

Selskabet kan ikke give garantier for, at Selskabet ikke kan komme til at lide tab som følge af erstatningskrav vedrørende de af Selskabet leverede ydelser. Det kan heller ikke garanteres, at Selskabet vil få medhold i eventuelle retssager vedrørende krav mod Selskabet.

Selskabet er ansvarsforsikret og har til hensigt at opretholde ansvarsforsikring(er), som er begrænset i omfang og størrelse, og som Selskabet i øjeblikket anser for passende. Der kan imidlertid ikke gives garantier for, at Selskabet vil kunne opretholde en sådan forsikring til en pris og på vilkår, der bevirker, at forsikringen reelt vil være tilstrækkelig til at beskytte Selskabet mod krav eller tab.

Selskabet opretholder de virksomhedsforsikringer, der sikrer dækning i henhold til dansk lov, og vil løbende tilstræbe, at opnå den relevante forsikringsdækning.

Tiltrække og fastholde medarbejdere

Efterspørgslen efter ingeniører er allerede større end udbuddet i Danmark, hvilken situation forventes forstærket i de kommende år. Det bliver derfor en stigende udfordring for Selskabet at tiltrække og fastholde dygtige ingeniører.

Via Selskabets ledelses- og personalepolitikker, herunder blandt andet indførelse af programmet Wir-Tek Academy, anvendelse af kurser og uddannelse, samt etablering af Selskabets udviklingsafdeling i Rumænien, er det Ledelsens målsætning til stadighed at arbejde for, at Selskabet skal være en attraktiv arbejdsplads, som vil give adgang til og tiltrække kvalificerede medarbejdere.

Knaphed på kvalificerede medarbejdere vil være en risikofaktor for mange virksomheder i fremtiden, og Selskabet kan heller ikke give garantier for, at en sådan mangel ikke kan opstå i fremtiden samt, at en eventuel mangel vil kunne få negativ effekt på opfyldelse af Selskabets målsætninger.

Afhængighed af få kunder

Selskabets 3 største kunder tegnede sig i regnskabsåret 2004/05 for godt 95 % af Selskabets omsætning, fordelt på et større antal delprojekter hos disse kunder.

Selvom den ønskede fremtidige vækst i princippet kunne drives via mersalg til disse kunder, så er det Selskabets hensigt, at reducere afhængighedsforholdet overfor enkeltkunder, og dermed tilføre Selskabet flere kunder.

Selskabet kan imidlertid ikke garantere, at afhængighedsforholdet overfor enkeltkunder i fremtiden vil mindskes gennem tilførsel af nye kunder til Selskabet, ligesom tabet af enkeltkunder er en betydelig risikofaktor, der vil kunne få stor negativ indflydelse på Selskabets økonomiske situation.

Håndtering af stor medarbejdervækst

For at kunne gennemføre Selskabets vækststrategi, vil Selskabet fortsat iværksætte tiltag til håndtering af stor medarbejdertilgang. Disse tiltag omfatter indførelse af nye rutiner, procedurer og programmer til uddannelse, motivation, integration og styring af Selskabets medarbejdere. Gennemførte tiltag omfatter blandt andet ansættelse af en HR Manager og indførelse af indkørings- og træningsprogrammet "Wir-Tek Academy". Såfremt Selskabet ikke fremover vil være i stand til effektivt at styre og kontrollere denne vækst, vil det kunne få væsentlig negativ indflydelse på Selskabets aktiviteter, resultater og økonomiske forhold.

Afhængighed af nøglepersoner

Selskabets direktør og hovedaktionær Michael Aaen stiftede Selskabet i 2001, sammen med en gruppe tidligere Nokia-medarbejdere, og Selskabets fremtidige udvikling vil også afhænge af indsatsen fra en gruppe af personer med forskellige kompetencer og baggrund. Michael Aaen har haft en meget betydelig og bestemmende indflydelse på Selskabets udvikling og i egenskab af hovedaktionær og administrerende direktør, anses Michael Aaen for en nøgleperson, som Selskabets fremtidige udvikling især vil være afhængig af.

Afhængighed af enkeltpersoners og især af én enkelt persons bidrag må betegnes som en væsentlig risikofaktor for Selskabet. Hændelser, som kan medføre, at Selskabets stifter og nøgleperson ikke vil kunne bidrage til Selskabets fremtidige udvikling, kan få negative konsekvenser for Selskabets aktiviteter, resultater og økonomiske forhold.

Medarbejdere og know-how

Selskabets fremtidige udvikling forudsætter bidrag fra nuværende og fremtidige medarbejdere. Selskabet investerer i medarbejdernes uddannelse og udvikling af de kompetencer, og medarbejderne må derfor betegnes som et stort aktiv for virksomheden. Selskabet har ikke indgået konkurrenceklausuler med medarbejdere, idet Selskabet bestræber sig på at skabe arbejdsforhold, der medvirker til at fastholde medarbejderne i ansættelsesforholdet.

Selskabet har således påtaget sig en risiko for at medarbejdere, som med en konkurrenceklausul ville have valgt at fortsætte i Selskabet, beslutter at forlade Selskabet, og dermed medbringer viden og know-how, som virksomheden anser for væsentlige for Selskabet.

Selskabet kan således ikke give garantier for, at medarbejdere ikke forlader Selskabet til fordel for konkurrenter eller under forhold, som kunne have været risikoafdækket ved anvendelse af konkurrenceklausuler.

Prispres fra lavomkostningslande

Selskabets internationalisering samt større fokus på outsourcing via Selskabets udviklingsafdeling i Rumænien, vil øge Selskabets markedspotentiale, men vil også udsætte Selskabet for et prispres på outsourcete udviklingsprojekter fra lavomkostningslande i primært Østeuropa og Asien.

Et sådant prispres udgør en risiko for Selskabet, og vil kunne begrænse Selskabets muligheder for at realisere sine målsætninger, samt dermed have en negativ konsekvens for Selskabets fremtidige aktiviteter og indtjening.

Konkurrence og markedsbetingelser

Selskabet besidder en række kernekompetencer, som bibringer kunderne en merværdi, de er villige til at betale en højere pris for. Samtidig arbejder Selskabet konsekvent på at forbedre virksomhedens proces for at kunne levere konkurrencedygtige ydelser uden at gå på kompromis med kvaliteten.

Selskabet konkurrerer med andre udviklingshuse, underleverandører og kundernes egne udviklingsafdelinger, i et marked, der er i hastig udvikling og under konstant forandring. Selskabet er ikke afhængig af bestemte teknologier og processer, men kan på den anden side ikke udelukke, at der i fremtiden kan ske teknologiske udviklinger, som kan forringe Selskabets konkurrenceevne.

Konkurrencen og skiftende markedsbetingelser anses for en væsentlig risiko for Selskabet, og en svækkelse af Selskabets konkurrenceevne kan få betydelig negativ indvirkning på Selskabets markedsposition og dermed muligheder for at indfri Selskabets målsætninger og resultatforventninger.

Vækst i fastpris projekter

Lidt over halvdelen af Selskabets omsætning kommer i dag fra projekter med timelønsbetaling, og lidt under halvdelen omfatter fastpris projekter med månedlige betalinger, mens en lille andel på under 10 % omfatter fastpris projekter med milepælsbetalinger. Hovedparten af Selskabets omsætning kommer således i dag fra projekter med begrænset risiko for tab.

Selskabet forventer i fremtiden en vækst i andelen af fastpris projekter på outsourcing basis, hvor der er en øget risiko for tab på de enkelte projekter. Tab som Selskabet bestræber sig på at minimere ved planlægning og styring af projekter via PMI-certificerede projektledere.

For Selskabet vil en stigning i andelen af fastpris projekter med øget risiko for tab udgøre en væsentlig risiko for Selskabet, og denne risiko kan have store negative økonomiske konsekvenser for Selskabet.

Vækst i projekter med milepælsbetalinger

Frem til i dag har hovedparten af Selskabets projekter været baseret på fakturering af faktisk tidsforbrug på månedsbasis. Selskabets fremtidige fokus på at tiltrække outsourcing projekter til Selskabets nearshore afdeling vil betyde en stor vækst i projekter baseret på milepælsbetalinger. Kutymen for denne type projekter er, at en større del af betalingen først falder sent i projektforløbet, hvor hovedparten af projektressourcerne allerede er forbrugt. Dette vil medføre et øget behov for arbejdskapital til at finansiere den større pengebinding i igangværende projekter.

En fremtidig stigning i andelen af projekter med milepælsbetalinger, hvor risikoen for tab anses for størst, udgør en væsentlig risiko for Selskabet, og denne risiko kan have store negative økonomiske konsekvenser for Selskabet.

Aftaler og samarbejder

Selskabets er og vil fortsat være afhængig af muligheden af at indgå mundtlige og skriftlige aftaler og samarbejder med de interessegrupper, der omgiver Selskabet, herunder blandt andre kunder, samarbejdspartnere, leverandører, myndigheder, institutioner, institutter og organisationer.

Der kan ikke gives garantier for, at sådanne aftaler fremover kan indgås på de hidtidige vilkår eller overhovedet fremover kan indgås. Dertil kommer, at der også er juridiske såvel som kommercielle risici ved at indgå sådanne kontrakter, der, hvis de realiseres, kan have store negative økonomiske konsekvenser for Selskabet.

Styring af nearshore afdeling

For yderligere at sikre og udbygge Selskabets position på markedet, oprettede Selskabet i april 2006 en udviklingsafdeling i Rumænien og det er målsætningen, at den overvejende del af Selskabets fremtidige vækst indenfor outsourcing projekter skal ske via den rumænske afdeling.

Frem for at etablere et Rumænsk selskab fra bunden, valgte Ledelsen at opkøbe et rumænsk softwareudviklingshus med kompetencer indenfor telekommunikationssektoren. Nøglepersonen i det rumænske selskab, Nicolae Tuns, er efterfølgende ansat i WirTek til at lede den rumænske udviklingsafdeling. Nicolae Tuns er født og opvokset i Rumænien og har dansk statsborgerskab samt dansk universitetsuddannelse. Han forstår begge kulturer, taler begge sprog, og kan sikre en effektiv integration af den rumænske afdeling med de øvrige afdelinger i Selskabet.

Opstart af en udenlandsk afdeling stiller store ledelsesmæssige krav til såvel Ledelsen i Danmark som den fremtidige Ledelse i det rumænske Selskab. Nogle af de barrierer som Ledelserne og medarbejderne skal håndtere omfatter kulturelle forskelle, forskelle i levevilkår og levestandard, krav til uddannelse samt den store geografiske afstand.

Selv om Selskabets Ledelse har en meget professionel ledelseskultur, er det første gang Selskabet skal opbygge en større organisation i udlandet, og dette indebærer betydelige risici, som i tilfælde af manglende eller utilstrækkelig håndtering, kan have store negative konsekvenser for koncernens aktiviteter, resultater og økonomiske forhold.

Optagelse af Selskabets aktier på First North

Selskabets Aktie forventes optaget til handel på First North, hvor likviditeten i aktien har betydning for prisfastsættelsen af aktien samt for aktionærernes mulighed for at købe og sælge aktier til den pris, der findes på First North.

At Selskabets Aktie er optaget til handel på First North er ikke nogen sikkerhed for at en aktionær kan købe eller sælge aktier til den pris, der fremgår på First North, eller at en aktionær kan købe eller sælge Aktier i Selskabet, uden at dette vil påvirke kursen på Aktien.

Valutakursrisiko

Selskabet forventer at en stigende andel af Selskabets fremtidige indtægter vil blive betalt i valutaer, hvor kursudsving mellem danske kroner og betalingsvalutaerne kan have betydning for Selskabet, hvorfor Selskabets valutakursrisiko forventes at stige med mulighed for, at Selskabets driftsresultater kan påvirkes negativt af eventuelle udsving i valutakurserne. Dertil kommer, at valutakursudsving mellem andre valutaer kan resultere i, at Selskabets nuværende konkurrencefordel i Rumænien kan blive reduceret eller elimineret.

Tab på debitorer

Med Selskabets forventede stigende omsætning fra nye kunder på nye markeder, men også fra eksisterende kunder, vil Selskabets debitorrisici alt andet lige stige. Derved risikerer Selskabet i fremtiden at få tab på kundetilgodehavender, hvilken tabsrisiko forstærkes af, at Selskabet fremover også vil forsøge at tiltrække større projekter pr. enkeltkunde end hidtil.

6. SELSKABSFORHOLD

Mission

WirTek er et markedsorienteret, full-service software udviklingshus. Som troværdig partner tilbyder selskabet kreative og værdiskabende softwareløsninger samt ydelser, som opfylder kundernes faktiske behov.

Vision

WirTek vil være en globalt førende leverandør af softwareudviklingsydelser indenfor mobil telekommunikation.

Forretningsområder

Selskabet er et højteknologisk software udviklingshus med kompetencer inden for indlejret software, applikationer og infrastruktur med fokus på trådløs kommunikation.

Selskabet leverer et bredt udvalg af softwareudviklingsydelser til producenter og serviceudbydere indenfor telekommunikationssektoren og kundelisten inkluderer internationale koncerner som Nokia og Texas Instruments.

Producenter og serviceudbydere indenfor telekommunikationssektoren er nødt til at være på forkant med udviklingen, og benytter derfor Selskabets kompetencer og know-how indenfor softwareudvikling.

Telekommunikationssektoren er WirTek's hjemmebane. Selskabet blev stiftet i 2001 af tidligere Nokia medarbejdere, og har det nødvendige branchekendskab, mange af konkurrenterne savner. Selskabets medarbejdere er dybt forankret i telekommunikationssektoren, og flere har været mere end 10 år i branchen. Medarbejdernes mangeårige erfaring med udvikling af software til trådløs kommunikation gør Selskabet til en yderst kvalificeret og pålidelige partner, der kan støtte kunderne igennem hele udviklingsprocessen.

Det store netværk, som personerne bag Selskabet har opbygget, gør det naturligt for Selskabet at fokusere på opgaver indenfor netop denne sektor.

Målsætninger

Selskabet arbejder med følgende målsætninger:

Omsætningsvækst

Fortsat omsætningsvækst svarende til minimum 30 % i årlig vækst frem til regnskabsåret 2009/10

TOP-5 kunder

Maksimum 80 % af omsætning fra top-5 kunder fra regnskabsåret 2007/08

Overskud før skat

Overskud før skat på minimum 10 % af omsætningen fra regnskabsåret 2007/08

Kundetilfredshed

En årlig kundetilfredshedsanalyse skal vise, at minimum 95 % af virksomhedens kunder vurderer, at WirTek indfrier eller overgår deres forventninger

Medarbejdertilfredshed

I 2006 skal en medarbejdertilfredshedsanalyse vise at 90 % af alle medarbejderne er tilfredse eller meget tilfredse med at arbejde i virksomheden

Kvalitet

Certificering i henhold til ISO 9001:2000 i Danmark og Rumænien i 2006

Ledelse

Indførelse af helhedsorienteret ledelse efter EFQM Business Excellence modellen bestående af *første* niveau 'Committed to Excellence' i første halvdel af 2007 og *andet* niveau 'Recognized for Excellence' ultimo 2008

Strategier

I nærværende afsnit gives en beskrivelse af hovedpunkter fra Selskabets overordnede strategi samt hovedpunkter fra Selskabets vækst- og internationaliseringsstrategi, salgsstrategi og personale- og ledelsesstrategi.

Overordnet strategi

Selskabets overordnede strategi omfatter nedenstående hovedpunkter:

Selskabets overordnede strategi

- **Stor vækst i omsætning, kapacitet og indtjening**
- **Reduceret følsomhed overfor enkeltkunder**
- **Markedsorientering og forståelse for kundebehov på alle niveauer i virksomheden**
- **Fokus på god ledelse**
- **Fokus på kvalitet og kontinuerlig forbedring af virksomhedens processer**

Vækst- og internationaliseringsstrategi

Ledelsen og medarbejderne i WirTek har skabt en virksomhed på grundlag af en række værdier og kernekompetencer, som har resulteret i succesfulde kunderelationer med 2 af verdens største telekommunikationsselskaber, en tocifret millionomsætning og en markant vækst, der i 2004/05 viste en omsætningsfremgang på 41 %.

Selskabets koncept har vist sin bæredygtighed både i forbindelse med insourcing af medarbejdere hos kunder og ved outsourcing af opgaver til Selskabets afdelinger i Danmark.

Ledelsen er af den opfattelse, at Selskabets værdier, kernekompetencer og samarbejdsmodeller kan danne grundlag for en vækst- og internationaliseringsstrategi, som vil give Selskabet adgang til et langt større markedspotentiale end det marked, Selskabet betjener i dag. Selskabet har således oplevet en vækst, der overgår flere af de virksomheder man sammenligner sig med – virksomheder, som allerede opererer internationalt, og som har etableret udviklingshuse i lavomkostningslande.

Selskabet lever i en globaliseret verden, hvor offshore outsourcing til f.eks. Asien og nearshore outsourcing til f.eks. Østeuropa i stærkt stigende grad er et attraktivt alternativ til ”gør-det-selv” eller lokal outsourcing for at styrke virksomhedernes/kundernes konkurrenceevne.

Selskabets vækst- og internationaliseringsstrategi omfatter nedenstående hovedpunkter:

Vækst- og internationaliseringsstrategi

- Sikring af tilstrækkeligt kapitalberedskab for fortsat vækst.
- Udnytte vækstpotentiale hos eksisterende kunder, hvor Selskabet stadig må betegnes som en "mindre" leverandør.
- Salgs- og projektkontorer nær nuværende og fremtidige kunder på nære markeder (lokal outsourcing), herunder Tyskland (Q3/2006), Sverige, Finland, England/Frankrig.
- Nærhed til kunder kombineret med etablering af nearshore udviklingsafdeling i Rumænien (april 2006) – adgang til et mange gange større nearshore/offshore marked for outsourcing til lavomkostningslande.
- Fortsat vækst på hjemmemarkedet med udbygning af domicil i Aalborg og Birkerød.
- Forøgelse af kapacitet via udviklingsafdeling i Rumænien.
- Indførelse af WirTek Academy (primus 2006) til håndtering af den store medarbejdervækst.

Selskabet har indtil den forventede notering på First North drevet virksomheden via egenfinansiering. Med en øgning af kapitalberedskabet, opnår Selskabet mulighed for at påtage sig de større projekter og kundeengagementer, som Selskabet tidligere ikke har været gearret til, og dermed måtte afstå fra.

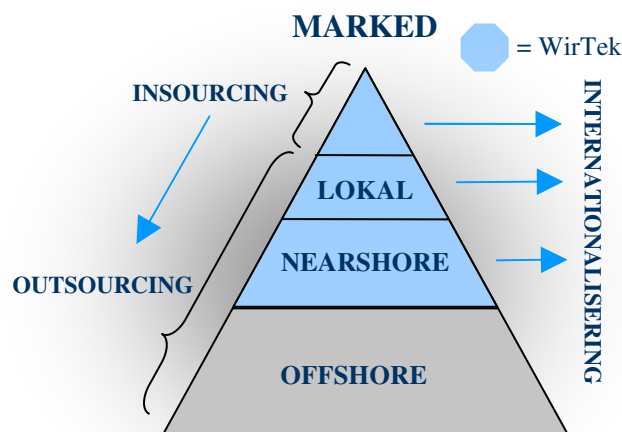
Selskabet har et stort uudnyttet markedspotentiale hos eksisterende kunder og potentielle kunder på nære markeder samt ikke mindst det marked for outsourcing til lavomkostningslande, som Selskabet nu har adgang til via etableringen af sin nearshore udviklingsafdeling i Rumænien.

Etableringen i Rumænien bevirker, at Selskabet får adgang til det store marked af offshore og nearshore opgaver, som kunderne outsourcer til lavomkostningslande. Med muligheden for at kunne tilbyde kunderne konkurrencedygtige priser og samtidig udnytte Selskabets kernekompetencer med mix af samarbejdsformer, kan Selskabet afskærme kunderne mod den komplekse og risikofyldte rene offshore outsourcing.

Ledelsen forventer, at Selskabet fremover fortsat vil kunne levere en betydelig merværdi for kunderne, og samtidig fastholde en høj indtjening når Selskabets initiale investeringer i høj vækst er afholdt.

Det er Ledelsens opfattelse, at en intelligent styring af samarbejdsformerne insourcing og outsourcing, herunder lokal og især nearshore, kombineret med en internationalisering af Selskabets operationer, vil indfri Selskabets vækstmålsætninger.

Selskabet har opstillet en række vækstmål, som udgangspunkt for dets basisbudget, jf. nærmere omtale i afsnit 15, men det er Ledelsens opfattelse, at der ikke er noget til hinder for, at der kan realiseres væsentlige højere omsætninger og indtjening end det basisbudgettet viser. Af værdiansættelsesmæssige forsigtighedsgrunde er det dog basisbudgettet, der er udgangspunkt for værdiansættelsen i afsnit 16.



De motivationsfaktorer, som Ledelsen lægger til grund for sin vækst- og internationaliseringsstrategi, er blandt andet følgende:

- At kunne påtage sig større udviklingsopgaver
- At være mere synlig i markedet og overfor store kunder
- Ekstra og tilstrækkelig kapacitet via nearshore afdeling, så Selskabet kan reagere hurtigt, når mulighederne opstår
- Altid at være konkurrencedygtige på både kompetencer og pris
- Større muligheder for at tiltrække internationale opgaver/kunder

Etablering af nearshore afdeling i Rumænien

Selskabets bestyrelse besluttede i efteråret 2005 at WirTek skulle etablere en udviklingsafdeling i et lavprisland, hvorefter Ledelsen undersøgte mulige kandidatlande. Valget faldt på etablering af en nearshore afdeling i Østeuropa frem for en offshore afdeling i Asien.

Faktorer som store kulturelle forskelle og stor afstand (både fysisk og tidszone-mæssigt) var medvirkende årsager til fravalg af Asien. Men den væsentligste faktor for fravalget var, at lande som Indien og Kina døjer med meget store problemer omkring medarbejderloyalitet. I Indien er det f.eks. ikke unormalt for en IT virksomhed at miste 25 % af medarbejderne i løbet af et enkelt år. WirTek fokuserer på at opbygge kernekunderrelationer og ønsker derfor ikke at udsætte Selskabets kunder for så stor en medarbejderudskiftning på kundeprojekterne. Desuden ville Selskabet spille mange ressourcer på at opbygge kompetencer hos medarbejdere, som sandsynligvis hurtigt ville rejse igen.

Ifølge Tom Togsverd (direktør for Dansk Industris IT-branchefællesskab ITEK), peger tendensen på at outsource til bl.a. Østeuropa frem for Indien da prisen i Indien er steget meget og østeuropæerne er bedre til projektledelse (Computerworld online, "Godt råd: Outsourcing rykker kun med omtanke", 19/4-2006).

Valget faldt på etablering i Rumænien af flere årsager, heriblandt:

- Adgang til stor talentmasse med højt kompetenceniveau indenfor softwareudvikling
- Omkostningsniveauet ligger i den lave ende i Østeuropa og er konkurrencedygtigt sammenlignet med Indien og Kina
- Stor medarbejderloyalitet i forhold til eksempelvis Indien og Kina
- Lille tidszoneforskel
- Kort fysisk afstand
- "Europæisk kultur"
- Gode engelsk kundskaber
- Stabilt politisk miljø (fremtidigt EU land)

Frem for at etablere et Rumænsk selskab fra bunden valgte Ledelsen at opkøbe et Rumænsk softwareudviklingshus, CodeWizards S.R.L., med kompetencer indenfor Telekommunikationssektoren. Nøglepersonen i det Rumænske selskab, Nicolae Tuns, er efterfølgende ansat i WirTek, hvor han skal lede den Rumænske udviklingsafdeling i universitetsbyen Cluj. Nicolae Tuns er født og opvokset i Rumænien og har dansk statsborgerskab samt dansk universitetsuddannelse. Han forstår begge kulturer, taler begge sprog og kan sikre en effektiv integration af den rumænske afdeling med de øvrige afdelinger i Selskabet.

Selskabet har igangsat en ansættelseskampagne i Rumænien og forventer at ansætte omkring 20 nye medarbejdere i den rumænske udviklingsafdeling i de kommende måneder. Etablering af et lederteam i Rumænien med Nicolae Tuns som ansvarlig er igangsat.

Salgsstrategi

Selskabets salgsstrategi fokuserer på en stærk personlig, engageret og professionel salgsindsats fra alle medarbejdere og på alle niveauer i virksomheden.

Salgsstrategien er omfattet af Selskabets ISO-manual og indeholder følgende hovedpunkter:

Salgsstrategi

- **Fokus på den aktive personlige salgsindsats**
- **Identifikation af kundernes faktiske behov**
- **Samarbejde på kundens præmisser**
- **Løbende og kontinuerlig salgsopfølgning via CRM**
- **Profilering af virksomhedens kompetencer via aktiv og målrettet markedsføring**

Stort set alle Selskabets medarbejdere har kundekontakt og for Selskabets Ledelse er det afgørende, at denne kontakt afspejler Selskabets kompetencer og værdier.

Selskabet arbejder med langsigtede kernekunderrelationer til store strategiske virksomheder med mange medarbejdere, og her er det altafgørende at Selskabet indtager en aktiv rolle og sikrer, at kunden får oplevelsen af fleksibilitet, kompetence, samarbejde og ikke mindst "value-for-money". Kunderne skal kunne være trygge vidende at WirTek altid er et "hestehoved" foran, og tager ansvar for det arbejde, der præsteres. Medarbejderne forstår kundernes situation og faktiske behov.

Selskabets kunder samarbejder ikke med mange medarbejdere men med én organisation, der står samlet om løsningen af kundens opgave. For Selskabet er det vigtigt, at alle medarbejdere har hurtig adgang til viden/informationer, og kan dele denne med andre. Derfor er ledelsen af relationer til kunderne (CRM) en løbende og kontinuerlig proces.

Personale- og ledelsesstrategi

Selskabets medarbejdere er Selskabets vigtigste ressource, og god ledelse er afgørende for medarbejdernes trivsel, arbejde og organisationens udvikling. Dette gælder ikke mindst i lyset af den forventede fremtidige organiske vækst.

Selskabets personale- og ledelsesstrategi kan sammenfattes i nedenstående hovedpunkter.

Personale- og ledelsesstrategi

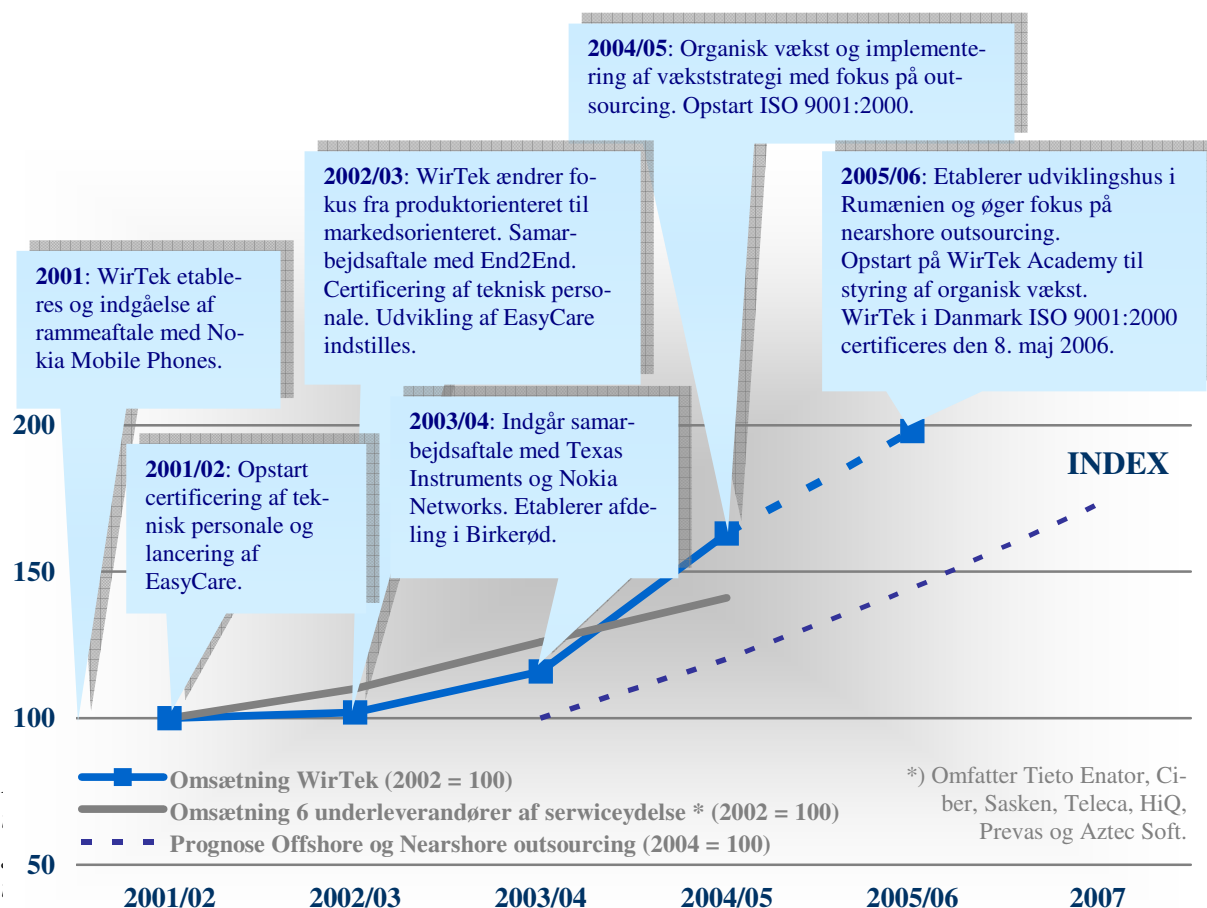
- **Fortsat uddannelse og udvikling af medarbejdere.**
- **Fokus på motivation og trivsel samt gøre WitTek til en attraktiv arbejdsplads.**
- **Løbende og gennem uddannelse af Selskabets ledere, at fokusere på god, synlig og situationsbestemt ledelse.**
- **At ledelsen skaber trygge arbejdsforhold og disponerer gennem åben og ærlig kommunikation - Vi siger hvad vi gør og gør hvad vi siger ("walk-the-talk").**

En nærmere beskrivelse af Selskabets personale- og ledelsesforhold fremgår senere i afsnittet.

Selskabets historie

WirTek blev etableret i 2001 af selskabets administrerende direktør Michael Aaen og et antal tidligere medarbejdere fra Nokia Mobile Phones, alle med stor indsigt i den mobile IT-verdens teknologier. WirTek blev et softwareudviklingshus med stærke kompetencer inden for applikationer, infrastruktur og indlejret software med fokus på trådløs kommunikation.

Selskabets udvikling kan kort illustreres med nedenstående tidslinje.



Figur: Selskabets tidslinje

Som det fremgår af tidslinjen, har Selskabet siden etableringen i 2001 gradvist udviklet Selskabets kompetencer og formået at etablere samarbejdsaftaler med to af de største producenter indenfor telekommunikationssektoren.

Frem til 2004 havde Selskabet en vækst på linje med de underleverandører af softwareydelser, som Selskabet sammenlignes med, mens omsætningen i 2004/05 steg markant mere end disse. Denne udvikling er opnået, fordi Selskabet i denne periode primært fokuserede på lokal outsourcing og insourcing indenfor telekommunikationssektoren.

Det er således først i 2005/06 efter igangsætningen af Selskabets vækst- og internationaliseringsstrategi, og efter etableringen af udviklingsafdelingen i Rumænien i april 2006, at Selskabet for alvor opnår adgang til det langt større vækstmarked, som udgør telekommunikationsvirksomhedernes outsourcing af opgaver/projekter til lavomkostningslande (nearshore og offshore).

År 2001

Selskabet etableres og der indgås rammeaftale med Nokia om levering af konsulenttydelser.

Der igangsættes produktudvikling af et innovativt kundeplejesystem, EasyCare, til mobiloperatørerne med fokus på opsætning og brug af trådløse datatjenester på mobiltelefonerne.

År 2001/02

Selskabet indsender patentansøgning på væsentlige innovative dele af EasyCare systemet. EasyCare, der er et modul-opbygget kundesupport system til mobiloperatørerne, lanceres.

For at øge og dokumentere medarbejdernes kompetencer indenfor virksomhedens kerneforretningsområder, introducerer WirTek en intern certificeringskampagne.

Første regnskabsår resulterer i et resultat før skat på DKK 2,3 mio. og en overskudsgrad på 18 %.

År 2002/03

Selskabet indgår samarbejdsaftale med End2End i Danmark, som er en af Europas førende udbydere af mobile datatjenester.

Certificeringskampagnen fra 2002 afsluttes med stor succes, da mere end halvdelen af Selskabets tekniske medarbejdere opnår en eller flere certificeringer indenfor flere tekniske områder. Kampagnen fortsættes.

Selskabets Ledelse beslutter at ændre strategi fra ”produktorienteret” til ”markedsorienteret”. Ændringen betyder blandt andet, at den kapitalkrævende produktudvikling af EasyCare indstilles for at fokusere på projekt- og konsulentforretningen.

Regnskabsåret 2002/03 afsluttes en overskudsgrad på kun 1,6 %, hvilket skyldes store udgiftsførte investeringer i udviklingen af EasyCare.

År 2003/04

Selskabet annoncerer samarbejdsaftale med Texas Instruments, der er et af verdens førende teknologiselskaber.

Som en del af selskabets strategi omkring nærhed til kunderne opretter WirTek afdelingskontor i Birkerød på Sjælland hvorfra Selskabet fremover vil servicere kunder fra Sjælland og Fyn.

WirTek indgår samarbejde med Nokia Networks.

WirTek rapporterer for regnskabsåret 2003/04 et rekordår med vækst i omsætning på 13 %, et resultat før skat på DKK 2,5 mio. og en overskudsgrad på 18 %.

År 2004/05

WirTek indgår i tværfagligt projektsamarbejde, der skal skabe fremtidens intelligente legetøj med effektiv trådløs kommunikation, som en vigtig succesfaktor.

Fokus på at hjemtage outsourcing projekter fra kunderne bærer frugt. To større outsourcing projekter uden slutdato kommer i hus. Projekterne har et årligt omsætningspotentiale på omkring DKK 10 mio.

Stor vækst i antal medarbejdere for at servicere en stærkt stigende efterspørgsel fra Selskabets store kernekunder.

Selskabets bestyrelse beslutter at iværksætte en omfattende vækst- og internationaliseringsstrategi, som blandt andet indebærer internationalisering af salgsindsatsen samt etablering af en offshore udviklingsafdeling.

Selskabet iværksætter en formalisering af virksomhedens forretningsprocesser i henholdt til ISO 9001:2000 standarden for at dokumentere selskabets store fokus på kvalitet og kontinuerlige forbedringstiltag. Hensigten er en certificering i Danmark og Rumænien.

Salgs- og marketingschefen udnævnes til Salgs- og marketingdirektør som et led i opbygningen af en større internationaliseret salgsorganisation. Der ansættes en HR Manager, og QA Manager til at styre og kontrollere den nuværende og fremtidige vækst i organisationen og aktiviteten.

WirTek rapporterer for regnskabsåret 2004/05 endnu et rekordår med omsætningsvækst på 41 % og vækst i resultat på over 50 %. Resultat før skat ender på 4,1 mio. kroner.

Der underskrives hensigtserklæring om opkøb af et mindre rumænsk softwareudviklingshus med stort synergi potentiale.

År 2005/06

Selskabet påbegynder en markant styrkelse af salgsorganisationen for at forberede en markant vækst i nye kunder i både Danmark og Vesteuropa.

Købet af det mindre rumænske softwareudviklingshus gennemføres.

Programmet WirTek Academy etableres som et væsentligt fundament til at styre den store vækst i antallet af medarbejdere de kommende år.

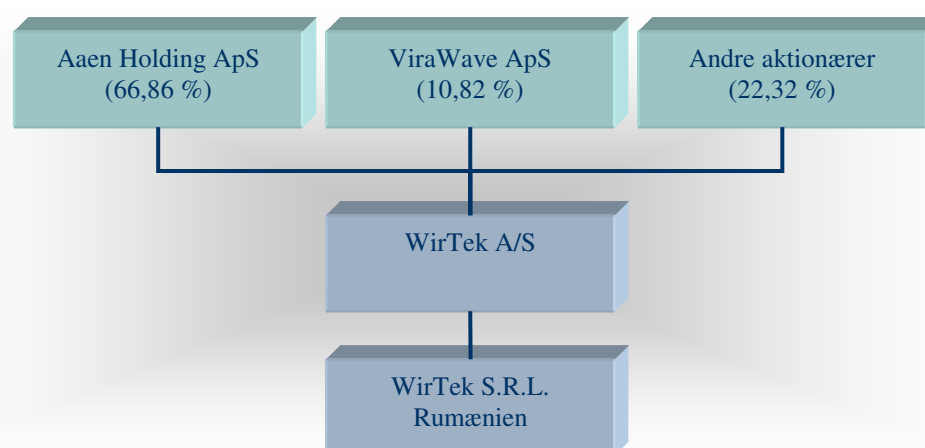
Selskabet opnår ISO 9001:2000 certificering i Danmark den 8. maj 2006. Næste etape er en certificering af den rumænske udviklingsafdeling inden udgangen af 2006.

Selskabet er i forhandling med flere potentielle kunder omkring samarbejde, hvor også Selskabets rumænske afdeling indgår.

For første halvår af regnskabsåret 2005/06 realiseres en omsætningsvækst på 28 % i forhold til samme periode sidste år, og der opnås et yderst tilfredsstillende resultat på DKK 1,2 mio. efter afholdelse af ekstraordinære udgifter på DKK 0,9 mio. til opstart af Selskabets internationaliseringsstrategi.

Koncernstruktur

Koncernstrukturen og ejerforholdene fremgår af nedenstående diagram.



Figur: Koncernstruktur og ejerforhold

Værdigrundlag og virksomhedskultur

Selskabets værdigrundlag og virksomhedskultur er forankret i Ledelsen og hos medarbejderne, og kan grundlæggende formuleres ved nedenstående 5 kerneværdier. Disse kerneværdier præger det daglige arbejde, samarbejdet og opgaverne. De udgør grundlaget for det professionelle forhold til kunder, partnere og kolleger.

Kunden i centrum

Vores kunder er årsagen til, at WirTek eksisterer som virksomhed. Vi fokuserer knivskarpt på kundens behov og på at skabe et tæt og levedygtigt samarbejde baseret på gensidig tillid.

Gensidig respekt

Gensidig respekt er i højsædet hos WirTek. Vi sigter mod at bygge kunde- og medarbejder-relationer baseret på gensidig tillid. Vi tager hensyn til hinanden og tilstræber betænksomhed og åben og ærlig kommunikation.

Kvalitetsbevidsthed

Den bedst mulige kvalitet inden for de givne rammer. Den målsætning er styrende for samtlige vores arbejdsprocesser. Et løbende arbejde med procesforbedringer sikrer, at kvaliteten kun bliver bedre.

Kreativitet

Vi opmuntrer og ansporer til kreativ tænkning, fordi det er vejen til nyskabende løsninger for vores kunder. WirTeks fortsatte succes bygger på vores evne til at være innovative og banebrydende.

Faglig dygtighed

Gennem vedvarende udvikling af færdigheder, og ved at delegere ansvar, sikrer vi en høj grad af faglig dygtighed samt motiverede medarbejdere. Vi er derfor altid forberedt på morgendagens udfordringer.

Organisation**Udvikling i antal medarbejdere**

Selskabet har på Prospektdataen i alt 43 ansatte (inkl. Selskabets Administrerende Direktør), hvoraf 5 er ansat i Rumænien.

Udviklingen i antal medarbejdere fordeler sig på dels softwareudviklere og projektledere og dels ledelse og administration, som vist i nedenstående tabel.

Antal ansatte	Okt. 2001	Okt. 2002	Okt. 2003	Okt. 2004	Okt. 2005	Maj 2006
Softwareudviklere & projektledere	9	18	13	16	25	36
Ledelse & administration	3	4	3	4	4	7
I alt	12	22	16	20	29	43*

*) heraf 5 medarbejdere i Rumænien.

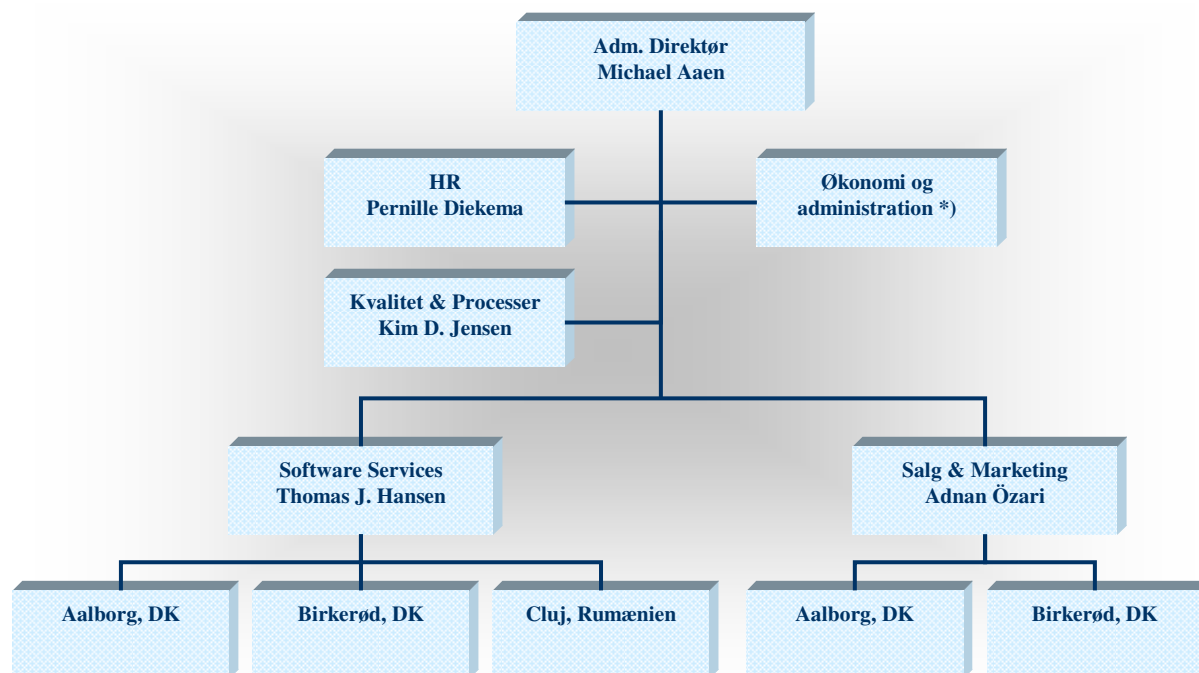
Tabel: Udvikling i antal medarbejdere

Forklaring omkring nedgangen i antal ansatte ved starten af regnskabsåret 2003/04 skyldes ændring af strategi fra produktorienteret strategi til markedsorienteret strategi og efterfølgende tilpasning af virksomheden gennem nedlukning af egen produktudvikling.

Fordeling af medarbejdere er og forventes at være den samme procentuelt, som den har været siden start. Ca. 80-85 % af medarbejderne er beskæftiget med softwareudvikling. De resterende er fordelt på ledelse og administration, herunder salg og markedsføring.

Organisationsdiagram

Selskabets organisationsdiagram er som vist nedenfor.



Figur: Organisationsdiagram for WirTek

*) En del af Selskabets økonomifunktion er outsourcet.

Indførelse af WirTek Academy til styring af trivsel og organisk vækst

WirTek er en virksomhed, der tager medarbejdernes trivsel alvorlig, og Selskabet iværksætter løbende tiltag, som skal sikre, at medarbejderne trives og udvikles, samt at nye medarbejdere tiltrækkes.

Konceptet **WirTek Academy** blev indført i 2006, og spiller en helt central rolle i Selskabets vækststrategi.

WirTek Academy skal sikre at Selskabet kan tiltrække og integrere nye medarbejdere i de kommende år og ikke mindst sikre, at Selskabet kan holde på sine nuværende medarbejdere. Det er afgørende for Selskabet at bevare den strategiske målsætning, og skal WirTek vedblive at være en attraktiv arbejdsplads, er det vigtigt, at alle medarbejdere kommer igennem det samme indkørings- og uddannelsesforløb.

WirTek Academy omfatter blandt andet følgende elementer:

- Generelt introforløb for nye medarbejdere
- Sikkerhedsintro
- ISO intro
- Projektlederuddannelse
- Lederudvikling
- Kulturforståelse, herunder forskelle og ligheder mellem dansk og rumænsk kultur
- Multi-site/multi-kultur projektarbejde
- Domæne introduktion, herunder trådløs kommunikation, uddannelse og kurser
- Teknologi træning
- Jordnær salgstræning, med fokus på WirTek som en markedsorienterede virksomhed
- WirTek Sales Academy, for træning af medarbejdere med kommercielle kunderelationer
- Tilknytning af vejleder/coach til nye medarbejdere

Konkurrenceklausuler

Det er Ledelsens opfattelse, at man ikke kan eller bør binde medarbejderne med konkurrenceklausuler, men i stedet bør give medarbejderne ansvar og beføjelser samt sikre, at de trives i organisationen således, at de ønsker at blive i virksomheden.

Selskabet er en organisation, hvor viden, kompetencer og erfaring er spredt på mange mennesker, men hvor værdien for Selskabet og kunderne opstår, når disse forenes i en helhed, og bliver en del af Selskabets kernekompetencer.

Medarbejderne er derfor ikke bundet af konkurrenceklausuler, men motiveret af lysten til at arbejde for og blive i WirTek.

Personalepolitik

Rekrutteringsprocessen for erhvervelse af medarbejdere er blevet længere, og det er blevet sværere at skaffe medarbejdere med de rette kompetencer. Til trods herfor er det lykkedes for Selskabet, at tiltrække nye medarbejdere med de rette kompetencer, og dette kan tilskrives Selskabets øgede fokus på HR-området, herunder arbejdet med at skabe trivsel/tilfredshed samt personlig og faglig udvikling.

Personaleudvikling

Selskabet gennemfører **personaleudviklingssamtaler** bestående af en årlig personaleudviklingssamtale med en halvårlig opfølgning mellem nærmeste leder og medarbejderen. Personaleudviklingssamtalen sætter skarpt på samarbejde og trivsel i hverdagen, eventuelle problemområder, opgaver og mål for næste periode og ikke mindst uddannelse og udvikling. Konceptet er opbygget således at det sikres, at der bliver talt om alle områder, ligesom der er udarbejdet underliggende forklaringer til hvordan alle relevante forhold afdækkes og behandles. Efter samtalen udarbejdes en konklusion, som er fortrolig mellem nærmeste leder og medarbejderen samt en karriereudviklingsplan som sikrer, at medarbejderen bliver udviklet både personligt og fagligt.

Performanceevalueringer

Derudover er indført et koncept for **performanceevalueringer**, hvor der to gange årligt afholdes performanceevalueringer mellem nærmeste leder og medarbejderen. Ved performanceevalueringssamtalen evaluerer nærmeste leder egen opfattelse af medarbejderes adfærd i dagligdagen ligesom medarbejderen evaluerer egen adfærd som man tror den opfattes af andre. Dette sikrer en kontinuerlig fokus på den adfærd der praktiseres i hverdagen. Ligeledes sikres det, at medarbejderen kontinuerligt er bekendt med hvordan ens nærmeste leder oplever dennes adfærd og de resultater, der præsteres i praksis. Gennem performanceevalueringerne sikres således opfølgning på adfærd, forventninger, indsatsområder samt målopfyldelse.

Arbejdstidspolitik

Selskabet har en **arbejdstidspolitik** med fokus på antal arbejdstimer som medarbejderne arbejder, da der skal være sammenhæng mellem medarbejdernes arbejdsliv og privatliv. Politikken sikrer blandt andet ordnede forhold omkring flekstid, overarbejde og afspadsering.

Trivselsundersøgelser

Selskabets Ledelse har gennem flere år udført hyppige **trivselsundersøgelser**, der skal sikre en kontinuerlig viden om, hvordan medarbejderne og lederne trives i virksomheden. Resultaterne af undersøgelsen præsenteres på et månedligt informationsmøde. Hvis resultaterne ikke er acceptable etableres arbejdsgrupper, der skal initiere indsatser, som samlet set kan forbedre resultatet og den samlede medarbejdertilfredshed.

Nye medarbejdere

Selskabet har implementeret et struktureret **introduktions- og indøvelsesforløb**, som alle nye medarbejdere gennemgår ved ansættelsen. Forløbet sikrer, at alle nye medarbejdere får den nødvendige viden og information til brug for udførelse af deres arbejde samt, at de får viden om virksomhedens holdninger og værdier. Nye medarbejdere får udleveret nødvendige materialer med information, om hvordan det forventes, at man adfærdsmæssigt agerer, samt hvad man som medarbejder kan forvente af virksomheden. Dette introduktions- og indøvelsesprogram er en stor succes og nye medarbejdere har udtrykt stor tilfredshed med den måde, de er blevet modtaget på.

Vidensdeling og uddannelse

Selskabet har oprettet grupper/teams, der skal sikre **vidensdeling**, som et supplement til den øvrige udvikling og uddannelse af medarbejderne (såkaldte ERFA-grupper). Her gives medarbejdere mulighed for at diskutere særligt udvalgte emner med kolleger. Grupperne er etableret på tværs af virksomheden, og indtil videre har Ledelsen kun hørt positive tilkendegivelser fra medarbejderne.

Personalegoder

Selskabet har vedtaget en række personalegoder, der skal medvirke til at skabe den attraktive arbejdsplads, herunder blandt andet kantineordning, barselsordning med fuld løn, flextid, ekstra fridage, konsultation hos afspændingspædagog, m.fl.

Selskabets Ledelse har endvidere besluttet, at der fremover skal være mulighed for at kunne tilbyde medarbejdere medejerskab via en aktieoptionsordning.

Kvalitet og certificeringer

Kvalitetsmæssigt hører WirTek ydelser og kompetencer hjemme i toppen af markedet, og dette kunne i 2002 blandt andet dokumenteres med afslutningen af en større certificeringskampagne hvor mere end halvdelen af Selskabets teknikere opnåede certificering indenfor én eller flere tekniske områder.

For yderligere at synliggøre virksomhedens commitment til kvalitet påbegyndte Selskabet i 2004/05 certificeringsprocessen i henhold til ISO 9001:2000 med forventet certificering i Q2/2006. I første omgang skulle certificeringen omfatte Danmark, men det blev senere besluttet at standarden skulle udvides til også at omfatte udviklingsafdelingen i Rumænien, med forventet afslutning Q4/2006.

Ifølge planen blev WirTek den 8. maj 2006 certificeret i henhold til ISO 9001:2000 i Danmark, og næste skridt er således Rumænien.

Helhedsorienteret ledelse

I andet halvår af 2006 indfører Selskabet helhedsorienteret ledelse efter EFQM excellence modellen. Målet er at opnå første niveau (**Committed to Excellence**) i første halvdel af 2007 og andet niveau (**Recognized for Excellence**) ultimo 2008.

Indtil indførelse af EFQM arbejder Ledelsen efter den nuværende strategiske målsætning om fokus på god ledelse, hvilket blandt andet indeholder følgende:

- Skabe tryghed for medarbejderne
- Agere i henhold til selskabets kerneværdier
- Være synlig i dagligdagen
- Praktisere situationsbestemt ledelse
- Sikre god medarbejdertrivsel
- Sikre rammerne for, at WirTek er en attraktiv arbejdsplads blandt branchens bedste.

Salg og markedsføring

WirTek's salgskoncept er beskrevet i Selskabets ISO-manual og understøttes af virksomhedens CRM-system.

Via CRM-systemet er Ledelse og medarbejdere tilknyttet kunder/projekter, løbende orienteret om og del i de projekter/opgaver de deltager i og er medansvarlige for.

Selskabet udarbejder handlingsplaner for samtlige kunder samt udvalgte potentielle kundeemner. For at kunne lave den optimale salgsindsats, er det nødvendigt at have afdækket alle kunder/emner på markedet.

Selskabet anvender som salgsmetode en markedsorienteret tilgang til markedet.

De salgsmetoder som anvendes omfatter blandt andet:

- Salgskoordinerings og styring via CRM
- Lead søgning via f.eks. købte databaser, netværkslister, markedsanalyser og jobportaler
- Besøg hos kundeemner
- Telefonkontakt, herunder canvas, lead afklaring, mødebookning m.v.
- Markedsføring
- Messedeltagelser
- Netværk indenfor innovationsmiljøer, erfa-grupper, faglige fora og foredragsaktivitet
- Sambesøg med andre sælgere og/eller teknikere
- Skriftlig korrespondance
- Top-20 vigtige kundeemner for hver sælger
- Overvågning af konkurrenter

Hos WirTek er alle medarbejdere sælgere, og alle tegner Selskabets profil udadtil.

For medarbejderne er det vigtigt at forstå betydningen af personlige relationer, og det at kunne lytte til og forstå signaler fra omverdenen. Dette gælder især for de medarbejdere, der insources hos kunderne, da de oparbejder tætte relationer til kunden og dennes medarbejdere.

Den del af Selskabets medarbejdere, som løbende har direkte salgskontakt, har alle teknisk forståelse og kendskab til moderne salgs- og behovsafdeckningsmetoder. Disse salgsmedarbejdere refererer til salgschefen, der igen refererer til Selskabets salgs- og marketingdirektør.

Kernekunderrelationer varetages typisk med hjælp fra den administrerende direktør og understøttes af udviklingschefen.

Bestyrelse

WirTek har haft en professionel bestyrelse i hele selskabets levetid. Bestyrelsen afholder normalt 5 bestyrelsesmøder samt en strategidag om året. Direktionen informerer løbende bestyrelsen om selskabets drift gennem månedlig statusrapportering.

Bestyrelsen består af følgende 3 medlemmer:

Erik Knudsen Rauff (Bestyrelsesformand)

Erik Knudsen Rauff (født 26.11.1945), Østre Alle 6, 9530 Støvring, er administrerende direktør for Blue Star Holding. Erik er grundlægger og tidligere administrerende direktør for Rauff & Sørensen A/S (Simrad). Gennem sin lange karriere har Erik blandt andet arbejdet som administrerende direktør for telekommunikationsfirmaet Cetelco A/S, der senere blev solgt til Hagenuk GmbH. Erik har været formand for bestyrelsen i en række virksomheder.

1973	Uddannet ingeniør
1977	Merkonom
1977 - 1995	Direktør i Rauff & Sørensen
1983 - 1995	Direktør i Shipmate International A/S 1983 – 1995
1983 - 1988	Direktør i Cetelco A/S Mobiltelefoner
1995 -	Direktør i R&S Industricenter A/S
2003 -	Direktør i Vækstcenter Støvring

Rauff & Sørensen gruppen blev i 1994 solgt til Simrad A/S i Norge. Erik Rauff blev herefter direktør i ejendomsselskabet R&S Industricenter A/S, og arbejder samtidigt i en del bestyrelser. I 2003 tager R&S Industricenter A/S initiativ til at starte Vækstcenter Støvring hvor Erik Rauff blev direktør. Vækstcentret er i dag fuldt udlejet med 32 virksomheder, og en udvidelse er på tegnebrættet.

Blue Star er ejet af Erik Rauff som arbejder med strategisk ledelse i små og mellemstore virksomheder.

Erik Rauff har haft eller har følgende tillidshverv:

1989 - 1992	Formand for Nordjyllands Udviklings Center
1990 - 1993	Medlem af Statens Erhvervsudviklingsråd
1987 - 1996	Medlem af hovedbestyrelsen i Dansk Industri
1989 - 1996	Medlem af bestyrelsen i Jernets Ulykkesforsikring
1989 -	Medlem af Akademiet for Tekniske Videnskaber ATV
1990 - 1997	Medlem af bestyrelsen i Nea Lindberg A/S
1997 - 1999	Medlem af bestyrelsen i Danish Aerotech A/S
1995 - 1998	Formand for Vækst Fonden, Erhvervsministeriet
1996 - 2000	Medlem af bestyrelsen i Nordjysk Erhvervsservice
1997 - 2000	Formand for bestyrelsen i Hugin A/S
1990 -	Medlem af bestyrelsen i R&S Industricenter A/S
1997 -	Medlem af bestyrelsen i PSC A/S
1997 -	Formand for bestyrelsen i Transelectro A/S
1999 -	Formand for bestyrelsen i Scandinavian Boiler Service A/S
2000 -	Formand for bestyrelsen i SBS Technology A/S
2000 -	Formand for bestyrelsen i Barsmark A/S
2001 -	Formand for bestyrelsen i WirTek A/S
2004 -	Formand for bestyrelsen i Vestergaard Marine Service A/S
2004 -	Formand for bestyrelsen i Moltsen Intelligent Software ApS
2005 -	Formand for bestyrelsen i Safetrack ApS
2005 -	Formand for bestyrelsen i Catcon ApS
2005 -	Formand for bestyrelsen i Lumex ApS

For så vidt angår Barsmark A/S, hvor Erik Rauff blev bestyrelsesformand i år 2000, skal det bemærkes, at dette selskabs 75 % ejede dattselskab Thermocomp A/S, blev erklæret konkurs i 2002.

Jakob Møller Hansen

Jakob Møller Hansen (født 15.01.1965), Elisabethsvej 13, 9000 Aalborg, er administrerende direktør og medejer af virksomheden Comentor, der arbejder med ledelses- og medarbejderudvikling ligesom han er medstifter af Rekrutteringsfirmaet Uldbjerg.

Jakob er major af reserven med speciale indenfor militæroperation på højt niveau. Sideløbende med den militære karriere har Jakob etableret tre virksomheder indenfor salg, event og kompetenceudvikling.

Jakob har desuden arbejdet i Cultivator, hvor han blandt andet har arbejdet med rekruttering på strategisk og taktisk niveau ligesom han opnåede partnerskab i virksomheden.

Jakob har tidligere beklædt stillingen som administrerende direktør for Norsoft A/S, en ledende nordisk software distributør. Jakob har desuden flere års erfaring som ledelseskonsulent og bruger nu en del af sin tid på at rådgive andre virksomheder via sit bestyrelsesarbejde, hvor den primære rolle er de salgs- og markedsføringsmæssige områder.

Jakob Møller Hansen sidder med i følgende bestyrelser:

- 2003 - Comentor A/S
- 2003 - Comentor Learning A/S
- 2002 - Fonden For Informationsteknologi Vester Hassing
- 2005 - Jobmentor A/S
- 2005 - Synkron A/S
- 2005 - Uldbjerg A/S
- 2006 - Wilke Markedsanalyse A/S
- 2004 - WirTek A/S

Michael Aaen

Michael Aaen (født 03.01.1964), Bolettevej 24, 9280 Storvorde, er administrerende direktør samt stifter af WirTek A/S. Michael Aaen er ansvarlig for at fastlægge og gennemføre den overordnede strategi i virksomheden.

Før grundlæggelsen af WirTek arbejdede Michael som Senior Project Manager Nokia, hvor han arbejdede med udvikling af mobile browsere. Michael Aaen har mere end 16 års international erfaring, heraf 12 år i forskellige ledelsesfunktioner i IT- og telekommunikationsbranchen.

Michael Aaen er Cand. Polyt. med speciale i datalogi fra Aalborg Universitet og arbejder i øjeblikket på at færdiggøre sit speciale på MBA uddannelsen ved Henley Management College. Desuden har Michael taget en uddannelse som projektleder fra Delta.

Michael er Hovedaktionær i WirTek.

Michael's karriereforløb:

- 2001 - Administrerende Direktør i WirTek A/S
- 1999 - 2001 Senior Project Manager, Nokia Danmark A/S
- 1996 - 1999 Projektleder, Systematic Software Engineering A/S
- 1995 - 1996 Freelance konsulent, EH-DATA Technic
- 1989 - 1991 Systemudvikler/kvalitetsansvarlig samt medejer, Intl. Technology Systems Corp. i USA
- 1986 - 1989 Administrerende Direktør, Computer Teknik Nord
- 1984 - 1986, 1992 - 1996 Civilingeniør, datateknik
- 1991 - 1992 Business Administration kurser, University of Montana, USA

Ledelsen

Direktion

Selskabets direktion, med ansvar overfor bestyrelsen, består af Administrerende Direktør Michael Aaen og Salgs- og Marketingsdirektør Adnan Özari.

Michael Aaen, Administrerende Direktør

Michael Aaen er Administrerende Direktør for WirTek ligesom Michael er stifter af virksomheden. Michael Aaen er ansvarlig for at fastlægge og gennemføre den overordnede strategi.

Før grundlæggelsen af WirTek arbejdede Michael som Senior Project Manager hos Nokia, hvor han arbejdede med udvikling af mobile browsere. Michael Aaen har mere end 16 års international erfaring, heraf 12 år i forskellige ledelsesfunktioner i IT- og telekommunikationsbranchen.

Michael Aaen er Cand. Polyt. med speciale i datalogi fra Aalborg Universitet og arbejder i øjeblikket på at færdiggøre sit speciale på MBA uddannelsen ved Henley Management College.

Michael har også taget en officiel uddannelse som projektleder fra Delta.

Adnan Özari, Salgs- og Marketingsdirektør

Adnan Özari (født 16.11.1960), Fredensvej 16, 3460 Birkerød, har ansvaret for WirTek's salg og marketing.

Adnan Özari har gennem en længere årrække varetaget forskellige ledelsesfunktioner i internationale virksomheder og har bl.a. været medvirkende til en gunstig udvikling af virksomheder indenfor salg af højteknologiske løsninger, projekter, komponenter og serviceydelser til industrien bredt, herunder i særdeleshed "Wireless Solution" markedet.

Adnan har bl.a. været Administrerende Direktør for Moeller Electric A/S, Johnson Teknik A/S og Tillquist Proces A/S. Derudover har han bl.a. også været divisionschef hos Crimp A/S samt produktchef hos AEG Dansk Aktieselskab.

Adnan har et særdeles godt branchekendskab idet han har mere end 20 års salgs- og ledelseserfaring indenfor elektronik- og telekommunikationsbranchen samt markedet for trådløse og avancerede elektroniske løsninger.

Adnan er Cand. Polyt. med speciale i RF og Telekommunikation fra Danmarks Tekniske Universitet samt har Handelsskolens Diplomuddannelse i Udenrigshandel fra Handelshøjskolen i København.

Ledelsesteamet

Udover direktionen består ledelsesteamet af følgende ledende medarbejdere:

Thomas Jesper Hansen, Udviklingschef (CTO)

Thomas Jesper Hansen (født 07.07.1968), Boulevarden 14, 9000 Aalborg, ansat 01.11.2001, er ansvarlig for alt teknisk personale hos WirTek A/S, ligesom han er den øverste ansvarlige for alle softwareudviklingsprojekter og andre tekniske støttfunktioner.

Thomas Jesper Hansen har mere end 10 års erfaring som koordinator og projektleder hos virksomheder så som L.M. Ericsson og Systematic Software Engineering. Thomas Jesper Hansen har desuden erfaring fra internationalt standardiseringsarbejde samt fra flere tværorganisatoriske forskningsprojekter mellem danske universiteter og IT-virksomheder.

Thomas Jesper Hansen er desuden krediteret for to patenter.

Thomas Jesper Hansen er Cand. Polyt. med speciale i datalogi fra Aalborg Universitet og arbejder for øjeblikket på en HD. Herudover har han en formel uddannelse som projektleder fra Delta.

Pernille Diekema, HR Manager

Pernille Diekema (født 02.01.1971), Niels Jernes Vej 10, 9220 Aalborg, ansat 01.11.2005, er ansvarlig for alle HR-relaterede områder i WirTek.

Pernille Diekema har 6 års erfaring som HR Chef i en organisation med 1.900 medarbejdere. Pernille Diekema har stor erfaring med strategi- og planarbejde. Derudover har Pernille stor erfaring med fusion- og forandringsledelse samt coaching og udvikling af ledere og medarbejdere ligesom hun har bred erfaring indenfor alle aspekter af HR herunder bl.a. arbejdet med at skabe medarbejdertilfredshed og teamarbejde i praksis.

Derudover er Pernille certificeret i brugen af personlighedstest.

Pernille Diekema har arbejdet med gennemførelse af BPR (Business Process Reengineering) og har siden 1998 arbejdet med implementering af EFQM på både strategisk, taktisk og operationelt niveau herunder årlig selvevaluering samt ekstern assessment.

Kim D. Jensen, QA Manager

Kim D. Jensen (født 09.05.1958), Niels Jernes Vej 10, 9220 Aalborg, ansat 01.02.2006, er ansvarlig for kvalitet og processer i WirTek og har været gennemgående figur og hovedansvarlig for WirTek's ISO 9001:2000 certificering. Kim D. Jensen har mere end 20 års erfaring med kvalitetsarbejde.

De seneste 6½ år har Kim D. Jensen arbejdet som QA Manager hos Nokia Mobile Phones, hvor han også har arbejdet med kvalitet og processer. Herunder har Kim stor international erfaring indenfor branchen.

Kim D. Jensen er uddannet som merkonom inden Informationsteknologi samt intern/ekstern regnskabsvæsen ligesom Kim også er uddannet ISO 9001 Lead Auditor.

Kim D. Jensen er tidligere medlem af bestyrelse for Dansk Forening for Kvalitet.

Erklæringer om tidligere levned

Inden for de seneste 5 år har eller er ingen bestyrelsesmedlemmer, direktionsmedlemmer eller ledende medarbejdere i ledelsesteamet 1) blevet dømt for bedrageri, 2) deltaget i ledelsen af selskaber, som har indledt konkursbehandling, indgået frivillige ordninger med kreditorerne eller er trådt i likvidation, bortset fra hvad der er nævnt under Erik Rauff, 3) været genstand for offentlige anklager eller sanktioner fra tilsynsmyndigheder eller været erklæret inhabil af en kompetent domstol til at fungere som medlem af en udsteders ledelse, bestyrelse eller kontrolorganer eller til at varetage en udsteders ledelse eller andre anliggender.

Erklæring om interessekonflikter

Der foreligger ingen interessekonflikter mellem de pligter, der påhviler bestyrelsesmedlemmerne, direktionsmedlemmerne og de øvrige ledende medarbejdere i ledelsesteamet og disse personers private interesser og/eller pligter overfor andre.

Resumé af Vedtægternes bestemmelser vedrørende Bestyrelse og Direktion

Selskabets generalforsamlingsvalgte bestyrelse skal, jf. Vedtægternes § 10, bestå af 3-5 medlemmer, der vælges indenfor eller udenfor aktionærernes kreds. Bestyrelsen vælges for et år ad gangen. På Prospektdatoen består Bestyrelsen af 3 generalforsamlingsvalgte medlemmer.

Bestyrelsens arbejde udføres efter bestemmelser, der er fastlagt i forretningsordenen for Bestyrelsen, og Bestyrelsen træffer beslutning ved simpelt stemmeflertal. Bestyrelsen ansætter Direktionen, og fastsætter vilkårene herfor og de nærmere regler for dens kompetence. En direktør ansættes som administrerende direktør.

Direktionen varetager den daglige ledelse af Selskabet, og skal herved følge de retningslinier og anvisninger, som Bestyrelsen har angivet.

Der henvises til Vedtægternes § 10 og 11 for de nærmere bestemmelser om Bestyrelsen og Direktionen.

Vederlag til Bestyrelse og Direktion

For regnskabsåret 2004/05 var det samlede vederlag til Bestyrelsen DKK 70.000, og det samlede vederlag til Direktionen var DKK 770.000. Selskabets Bestyrelse og Direktion er ikke omfattet af Selskabets options- og bonusordning og modtager ingen former for aflønning eller godtgørelser fra Selskabet udover det i Prospektet nævnte.

Direktionen bestod i 2004/05 af Michael Aaen.

Vederlag til det øvrige Ledelsesteam

For regnskabsåret 2004/05 var det samlede vederlag til det daværende Ledelsesteam i Selskabet DKK 1.360.000.

Selskabet har overfor Direktionen og det øvrige Ledelsesteam samt overfor øvrige medarbejdere ingen forpligtelser til pensioner, fratrædelsesordninger eller lignende ordninger og har derfor ikke afsat beløb hertil.

Incitamentsordning for Ledelsesteamet og øvrige medarbejdere m.v.

Med henvisning til Vedtægternes § 5 er der på Prospektdatoen tildelt følgende optioner:

Nicolae Tuns er pr. den 28/3-2006 tildelt option til i perioden 1/4-2009 til 30/4-2009 at købe 15.000 stk. aktier á nominelt DKK 1,0 til kurs 12,5.

De 3 ovennævnte personer i det øvrige Ledelsesteam, dvs. Thomas Jesper Hansen, Pernille Diekema og Kim D. Jensen, er hver tildelt option til i perioden 1/8-2009 til 31/8-2009 at købe 2.500 stk. aktier á nominelt DKK 1,0 til kurs 38.

Udvalgte øvrige medarbejdere er tildelt optioner til i perioden 1/8-2009 til 31/8-2009 at købe i alt 12.650 stk. aktier á nominelt DKK 1,0 til kurs 38.

Den ovennævnte aftalekurs på DKK 12,50 pr. aktie for Nicolae Tuns samt på DKK 38 pr. aktie for hhv. de 3 nævnte personer i ledelsesteamet og for de øvrige udvalgte medarbejdere, kan dermed sammenlignes med Tegningskursen på 44 pr. stk. Ny Aktie.

Inden for det seneste år har ovennævnte Nicolae Tuns yderligere købt 24.000 stk. aktier i WirTek á nominelt DKK 1,0 til en købspris på DKK 3,12 pr. stk. aktie, hvilken aktiekurs også kan sammenlignes med Tegningskursen på 44 pr. stk. Ny Aktie.

Den samlede værdi af den option, der er tildelt Nicolae Tuns til i april måned 2009 at købe 15.000 stk. aktier til kurs 12,50, er pr. prospektdatoen ved anvendelse af Black Scholes' optionsprisfastsættelsesmodel beregnet til DKK 495.000. Den samlede værdi af de optioner, der er tildelt de ovennævnte personer i ledelsesteamet og øvrige udvalgte medarbejdere til i august måned 2009 at købe i alt 20.150 stk. aktier til kurs 38 er pr. prospektdatoen og ved anvendelse af Black Scholes' optionsprisfastsættelsesmodel beregnet til DKK 349.401. Følgende forudsætninger er anvendt til begge beregninger: Aktiekurs 44, volatilitet 40%, risikofri rente 5% p.a. og årligt udbytte 0.

Corporate Governance

WirTeks Bestyrelse og Direktion har forholdt sig til anbefalingerne om god selskabsledelse, som disse er formuleret i ”Nørby-udvalgets rapport om Corporate Governance i Danmark” – ”Anbefalinger for god selskabsledelse i Danmark”, og følger den internationale udvikling på området.

Selskabet har:

- Etableret en klar adskillelse mellem opgaverne for Selskabets Bestyrelse og Direktion
- Kun én aktieklasse og alle aktier i Selskabet har samme rettigheder.

Bestyrelsen er ansvarlig for udviklingen af Selskabets Corporate Governance politik og vil i et samarbejde med den Godkendte Rådgiver søge løbende at forbedre Selskabets standarder til fordel for Selskabet og dets aktionærer.

7. YDELSER OG KOMPETENCER

WirTek er et højteknologisk softwareudviklingshus med stærke kompetencer inden for indlejret software, applikationer og infrastruktur med fokus på trådløs kommunikation. Selskabet leverer et bredt udvalg af softwareudviklingsydelser til producenter og serviceudbydere indenfor telekommunikationssektoren og kundelisten inkluderer internationale koncerner som Nokia og Texas Instruments.

Flere og flere producenter og serviceudbydere fra nær og fjern tager del i den allerede hårde konkurrence om at komme til at dominere markedet for telekommunikation. Teknologi og løsninger spiller en altafgørende rolle i denne konkurrence og udvikler sig i et ekstremt højt tempo. For at kunne opnå fremgang under disse betingelser er man som producent eller serviceudbyder nødt til at følge med udviklingen og helst også holde sig på forkant med forskning og produktudvikling – eller alliere sig med en partner, der gør det.

WirTek har stor erfaring i at udvikle innovative løsninger, der tilgodeser netop det stigende krav om avanceret funktionalitet. Derfor kan Selskabet hjælpe kunderne til at udvikle løsninger, der sikrer en stærk placering på markedet. Innovation handler om rettidigt at gå nye veje. Innovation er at se potentialet uanset udfordring og uanset marked – og gerne hurtigere end konkurrenterne. Produkternes levetid bliver stadig kortere og især inden for telekommunikationssektoren er time-to-market en helt afgørende parameter for succes. Når ovennævnte kombineres med, at WirTek ikke er afhængig af patenter, licenser, industri- og finanskontrakter, nye fremstillingsprocesser eller handelskontrakter udover almindelige kommercielle aftaler med sin kunder, står WirTek stærkt i den fremtidige konkurrencesituation.

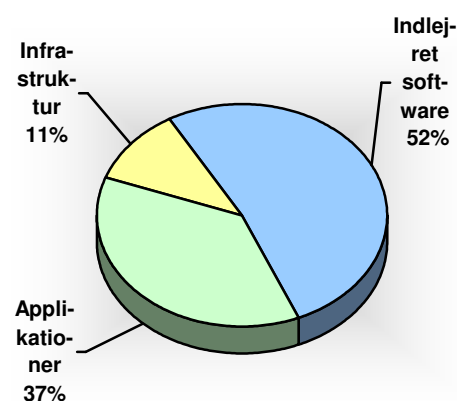
Softwareudvikling

For at sikre fokus har WirTek valgt at koncentrere Selskabets ressourcer omkring levering af softwareudviklingsydelser hvor stor viden om trådløs kommunikation er en vigtig succesfaktor.

Selskabet ønsker ikke at være afhængig af bestemte teknologier. Teknologier og processer inden for telekommunikationssektoren udvikler sig med en sådan hast, at det der var ”hot” i går ”får baghjul” i morgen. Opgaven for Selskabet består i konstant at være på forkant med udviklingen for derigennem at kunne rådgive kunderne bedst muligt. Medarbejderne dækker et bredt spektrum af kompetenceområder og teknologier, og gennem en fokuseret indsats udvikles og afpasses deres kompetencer løbende.

Tre områder er centrale for Selskabet indenfor udvikling af software til trådløs kommunikation. Disse er følgende:

- **Indlejret software** der gør det muligt at udvikle mobiltelefoner og tilbehør til mobiltelefoner. Softwaren kan tilpasses individuelle behov og indstilles til at reagere på signaler apparaterne imellem, eksempelvis mellem mobiltelefonen og det trådløse headset. Med indbygget intelligens i form af indlejret software kan et apparat udveksle informationer med andre apparater eller back-end systemer.
- **Applikationer** gør det muligt at udvide eksisterende apparater (fx mobiltelefoner) med ny funktionalitet. Eksempler på applikationer omfatter spil, specialiserede forretnings-programmer og programmer til kontrol af specielt mobilt tilbehør, fx via Bluetooth. Udover applikationer til mobile platforme fremstiller WirTek applikationer til PC, som typisk gør PC'en i stand til at udføre specialiserede opgaver med en tilsluttet mobil enhed. Dette er bl.a. essentielt under fabrikation og test af konsum-elektronik.



Figur: Områdernes andel af omsætningen i 2004/05 fremgår af ovenstående figur

- **Infrastruktur** hvor effektive infrastruktur-løsninger understøtter kommunikationsmulighederne og forudsætter optimal ydeevne og funktionalitet. Komplexiteten i den tekniske løsning skal håndteres samtidig med, at man hurtigt skal kunne løse eventuelle udfordringer relateret til integration. Selskabet har udviklet infrastrukturløsninger i bred forstand – spændende fra skalerbare platforme til distribution af mobile dataservices over i værktøjer til simulering af næste-generationens trådløse netværk.

Selskabet håndterer de for telekommunikationssektoren nødvendige kompetencer. Nogle af de tekniske kompetenceområder omhandler *mobile multimedialplatforme, hardware-nær software, infrastrukturløsninger/end-to-end forståelse, arbejde med flere platforme* samt *forskellige applikationsteknologier*, herunder Symbian, Java, Net, m.fl.

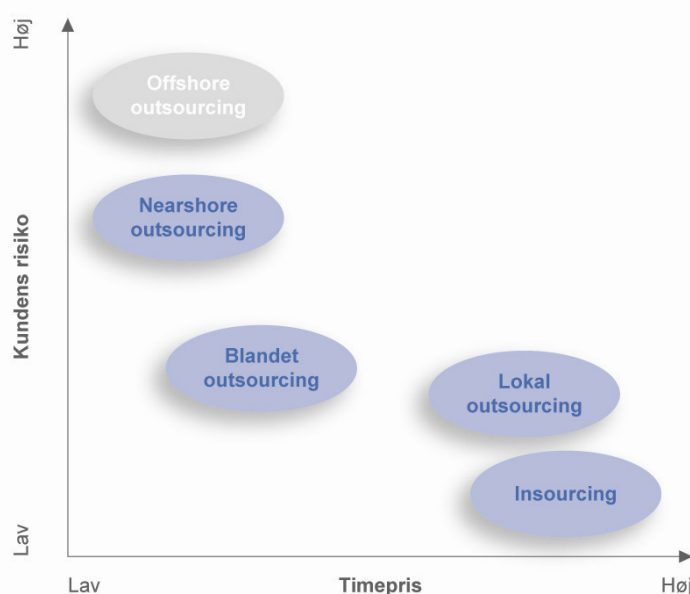
Udover de ”hårde” tekniske kompetencer fokuseres der også på de personlige egenskaber hos medarbejderne, som kræves for at kunne samarbejde effektivt med kunder og partnere. Egenskaber såsom indlevelsesevne, diplomati og diskretion er integrerede dele af virksomhedskulturen, som sammen med de tekniske kompetencer vedligeholdes gennem regelmæssig personaleudvikling.

Samarbejdsformer

For Selskabet er det afgørende, at kunne tilbyde den samarbejdsform, der giver størst værdi for kunderne, og som sikrer den optimale fleksibilitet i løsningen af opgaverne. De samarbejdsformer, som WirTek kan tilbyde, omfatter følgende:

- **Insourcing** – hvor WirTek’s medarbejdere indgår direkte i kundens udviklingsteam og benytter kundens processer.
- **Lokal outsourcing** – hvor nærhed til kunden er vigtig og hvor WirTek’s projektteam placeres på en lokalitet i nærheden af kunden.
- **Nearshore outsourcing** – hvor kundens opgaver outsources til WirTek’s udviklingsafdeling i Rumænien (Nearshore) og hvor den geografiske afstand, kulturelle forskelle, sprogbarrierer m.v. er mindre, i sammenligning med den mere risikofyldte outsourcing til lavomkostningslande i f.eks. Asien. (også kaldet Offshore).

FLEKSIBEL SAMARBEJDSMODEL



- **Blandet outsourcing** – hvor koordinering, styring og kommunikation samt udvikling af kritiske delsystemer foregår nær kunden som ”Lokal outsourcing”, mens øvrige opgaver udføres som ”Nearshore outsourcing”. Kunden opnår en attraktiv prissætning af projektet og undgår udfordringerne omkring multi-site projektledelse, geografiske afstande, kulturelle forskelle m.v.

Samarbejdsformer WirTek kan tilbyde europæiske kunder

Evnen til at kunne kombinere og arbejde med alternative samarbejdsformer er unikt for WirTek i sammenligning med virksomhedens konkurrenter.

Konceptet bevirker, at WirTek kan tilbyde kunden maksimal fleksibilitet og kompetence indenfor en bred palette af udviklings- og arbejdsopgaver, og kunden kan vælge den samarbejdsform, der tilgodeser

hensynene til risiko, pris, kompleksitet, arbejdsopgave, systemforhold, krav til nærhed, sprog, kultur m.v.

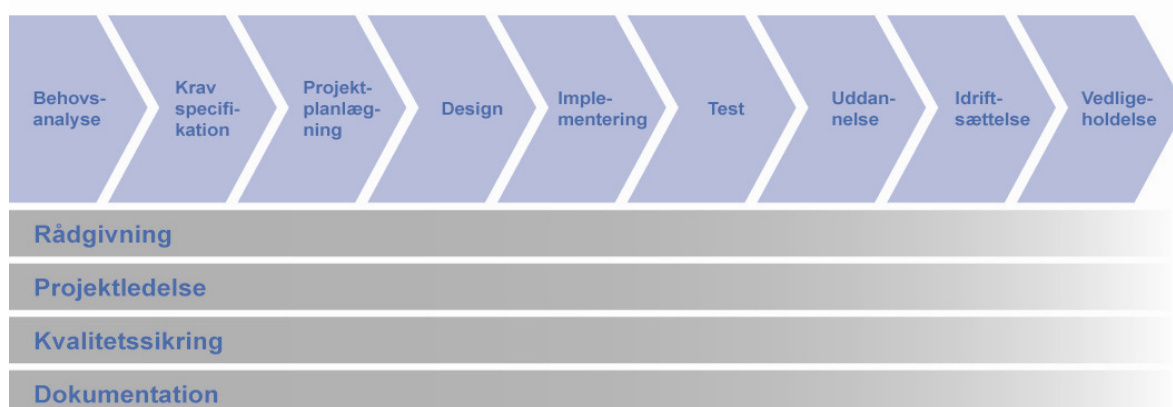
Ved insourcing indgår medarbejderen i kundens team og benytter kundens processer, hvorfor kundens risiko anses for lav ved denne samarbejdsform. Omvendt er det også den form der stiller størst krav til Selskabets fleksibilitet og mulighed for at disponere over medarbejderen, hvorfor prisen overfor kunden naturligt vil være højere end ved outsourcing, hvor medarbejderen befinder sig i WirTek's organisation.

Insourcing er baseret på timebetaling og varigheden er typisk fra ½ til 1 års, med mulighed for forlængelse. Outsourcing er ofte baseret på fast pris og med milepælsbaserede betalinger.

WirTeks projektmodel

Tid er en helt afgørende og kritisk faktor inden for telekommunikationssektoren. Time-to-market er uden sammenligning den væsentligste forudsætning for succes og stram projektstyring med fokus på målet er en nødvendighed. WirTek har sin egen projektmodel, som er baseret på de bedste principper og erfaringer fra softwareudviklings-industrien. Modellen sikre at en passende, forhåndsgodkendt metodik anvendes til et konkret projekt. Ikke alle projekter er ens, så derfor vælges der den proces, som bedst matcher kundens behov. Blandt de anvendte processer kan nævnes Unified Software Development Process (UP) og agile udviklings-metodikker. Selskabets kvalitetssikringssystem er certificeret i henhold til ISO 9001:2000 og certificerede projektledere med stærke tekniske kompetencer er en selvfølge.

Et kundeprojekt hos WirTek indeholder typisk følgende elementer:



WirTek fokuserer udelukkende på softwareudvikling, og organisationen har stor erfaring og know-how indenfor trådløs kommunikation, jævnfør beskrivelsen af Selskabets ydelser.

I WirTek er de tekniske kompetencer spredt på medarbejderne og et aktiv for organisationen, men virksomheden opfatter ikke kun tekniske kompetencer som de kernekompetencer, der adskiller WirTek fra konkurrenterne. For WirTek er kernekompetencer alle de unikke forhold, der bevirker, at kunden vælger at samarbejde med netop WirTek.

WirTek's kernekompetencer er beskrevet nedenfor.

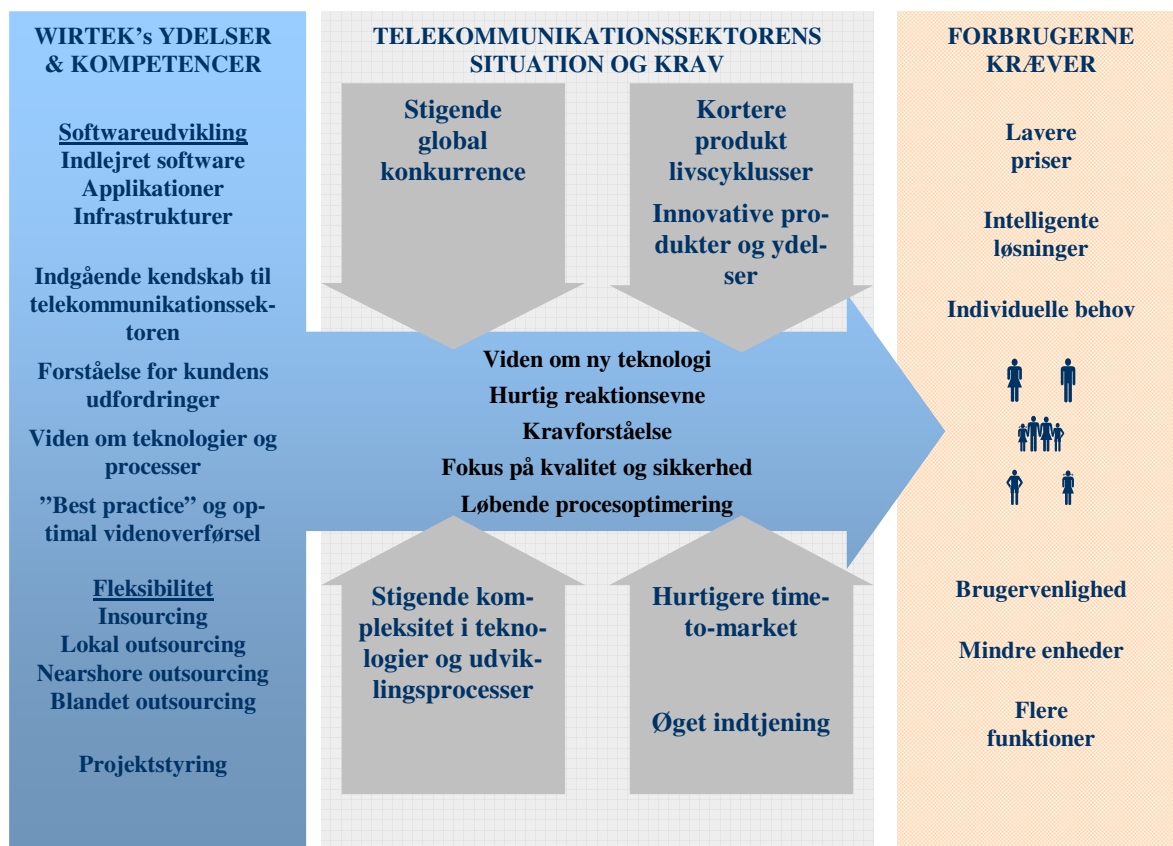
WirTek's kernekompetencer

WirTek har siden 2001 formået at etablere og udvikle tætte kunderelationer til nogle af verdens største og mest betydende aktører indenfor telekommunikationssektoren.

At så store aktører vælger at outsource en del af deres følsomme basisteknologi, eller vælger at insource specialister fra WirTek til udviklingsopgaver, skyldes en unik kombination af de kernekompetencer, som WirTek besidder.

I dag er det imidlertid ikke tilstrækkeligt blot at have dygtige medarbejdere med tekniske færdigheder.

WirTek har formået at opbygge en stærk kunde- og behovsorienteret virksomhedskultur, der forener kompetencer og kerneværdier, og har kunnet omsætte disse værdier og kompetencer til succes.



WirTek's kernekompetencer kan grundlæggende defineres som Selskabets evne til at skabe langvarige **kernekunde-relationer** baseret på tillid, samarbejde og kundetilfredshed. Følgende faktorer er med til at skabe en varig konkurrencemæssig fordel:

- Medarbejdere med mangeårige erfaringer og know-how indenfor trådløs kommunikation og telekommunikationssektoren – erfaringer og kompetencer der er spredt på mange personer, men som bliver unikke og et aktiv for virksomheden, når de forenes i løsningen af de komplekse udviklingsopgaver, der arbejdes med.
- Organisation og medarbejderne anerkendes for evnen til at være fleksible, kunne samarbejde og besidde intern forandringsevne.
- Medarbejderne hos WirTek har via erfaringer og gennem arbejdet i virksomheden oparbejdet styrke i at forstå kundernes faktiske behov og den kompleksitet, der kendetegner deres udviklingsprojekter.
- Fokus på kvalitet og procesforbedringer.
- WirTek har gjort samarbejdsformer til en ekspertise, hvilket adskiller virksomheden fra konkurrenterne. Kunderne kan vælge om de vil have WirTek's medarbejdere insourcet i egen organisation, om opgaven skal outsources til WirTek's organisation i Danmark eller Rumænien, eller om der ønskes en kombination af flere samarbejdsformer. Kunderne kan vælge den løsning der giver størst værdi og uden hensyn til kultur-, afstands- og sprogforskelle.
- Med etableringen af en udviklingsafdeling i Rumænien har WirTek opnået yderligere den kompetence, at kunne være konkurrencedygtig internationalt, som hidtil har været domineret af softwareudviklingshuse fra lavomkostningslande – en mulighed der vil flerdoble WirTek's markedspotentiale og målgruppe.

8. MARKEDSBESKRIVELSE

Nuværende kunder og salg

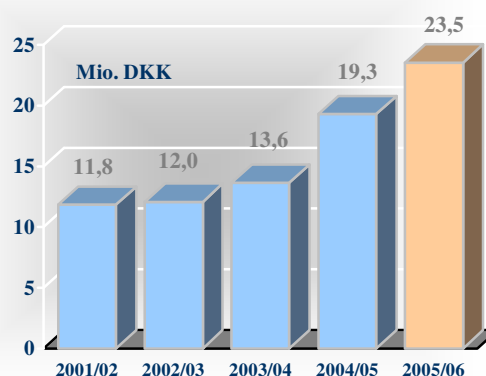
Selskabets marked var oprindeligt det hjemlige nordjyske marked, hvor virksomheden har haft tæt kontakt til kunderne. Senere blev der etableret afdeling på Sjælland for at være tæt på en af Selskabets hovedkunder.

Etableringen gav her Selskabet mulighed for at opdrive flere kunder på Sjælland.

WirTek har i dag fokus på det vesteuropæiske marked hvor hovedparten af omsætningen kommer fra projekter fra Nokia Mobile Phones, Nokia Networks og Texas Instruments.

Den vækst som WirTek har oplevet siden starten i 2001, stammer således væsentligt fra projekter til disse kunder, hvor en betydelig del kommer fra udvidelse af samarbejdet til at omfatte andre afdelinger hos kunderne med et deraf følgende stort latent potentiale som resultat. Selskabet havde i 2004/05 en omsætning på DKK 19,3 mio. hvilket var 41 % mere end året før.

**WirTek's omsætning 2001-2005
og budget for 2005/06**



For budgetåret, og grundet ressourceindsatsen på etableringen i Rumænien, forventer Ledelsen en omsætning på godt DKK 23,5 mio., svarende til en vækst på godt 22 %. For budgetåret forventes godt 10 % af omsætningen at komme fra det tyske marked, hvor Selskabet har fået et godt fodfæste.

I 2004/05 tegnede WirTek's 3 største kunder sig for godt 96 % af Selskabets omsætning. Det er imidlertid ikke unormalt for branchen, at et mindre antal kunder bidrager med en væsentlig andel af omsætningen.

Omsætningen fordelte sig med ca. 42 % til outsourcete projekter og ca. 58 % til insourcing.

Selv om omsætningen fordeler sig på et større antal projekter ved mange afdelinger hos kernekunderne, hvoraf flere er langsigtede, og selv om det i branchen ikke er ualmindeligt med store omsætningskoncentrationer, så er der tale om en risiko, som Selskabet er i færd med at ændre via lanceringen af sin nye vækststrategi.

Etableringen af nearshore udviklingsafdeling i Rumænien og igangværende forhandlinger om samarbejdsaftaler med nye, betydende kunder er således nogle af de tiltag i 2005/06, som indgår i virksomhedens vækstplaner.

Tilførsel af kapital via nyemissionen på First North er ligeledes med til at øge det kapitalberedskab, der vil gøre det muligt at indgå i større kundeengagementer. Selskabet har således i de seneste par år måttet afstå fra at påtage sig flere større opgaver da Selskabets, grundet egenfinansiering, ikke var gearet til disse engagementer.

En betydelig andel af Selskabets omsætning kommer fra opgaver/projekter af længere varighed, og der er en stor grad af gensalg. De foregående regnskabsår har været karakteriseret ved, at omkring 70 % af den budgetterede omsætning af Ledelsen skønnes med 90 %'s sandsynlighed at ville resultere i ordrer. Der er ikke noget, der tyder på, at dette billede vil ændre sig væsentligt i fremtiden.

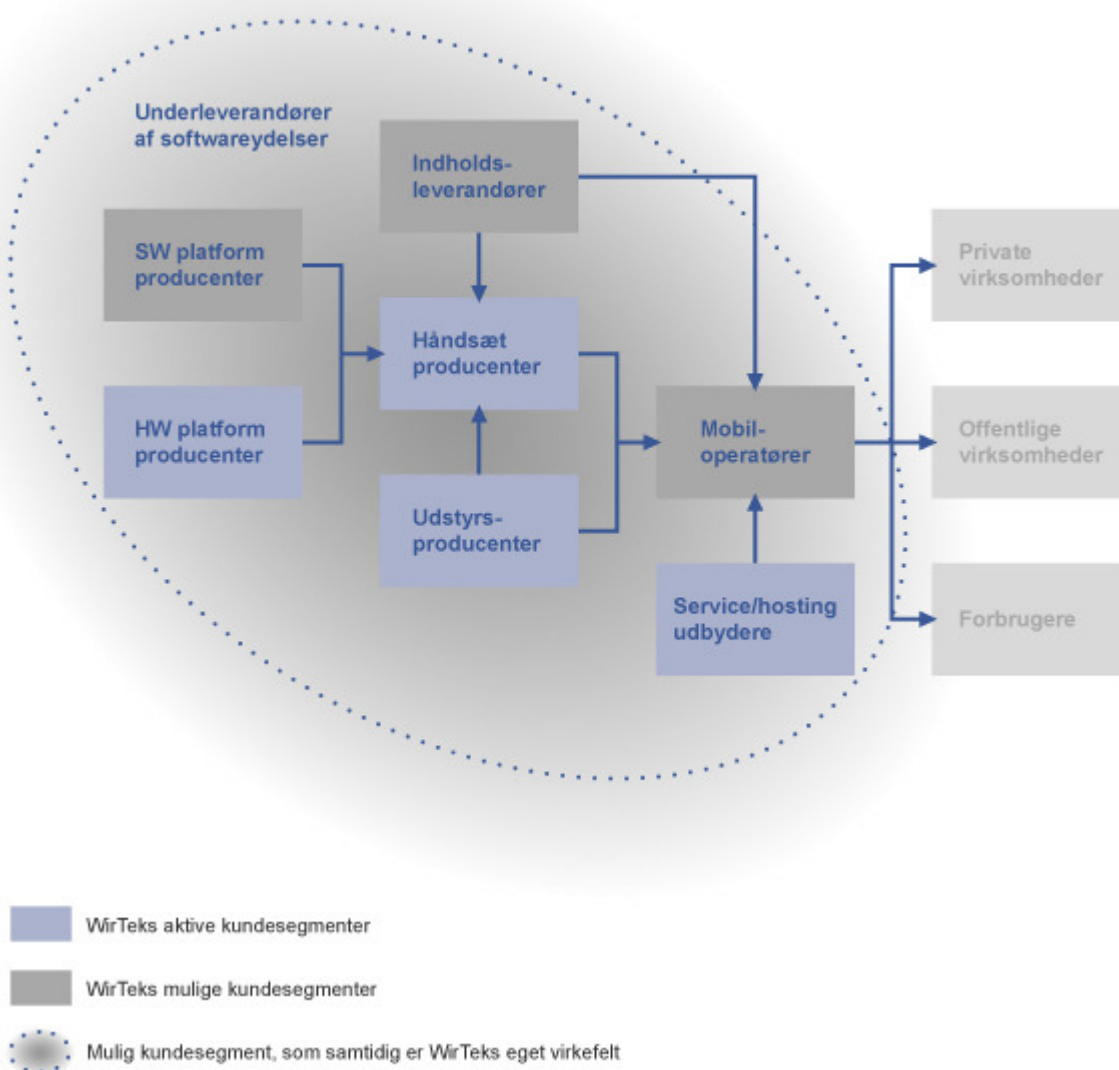
Insourcing kontrakter, hvor Selskabets softwareeksperter sidder ude hos kunden, som en del af kundens eget udviklingsteam, har oftest en længde på ½ - 1 år ad gangen. Sådanne kontrakter bliver normalt forlænget over flere omgange. Selskabet har for regnskabsåret 2004/05 haft ca. 58 % af omsætningen fra insourcing-kontrakter og forventer en omsætning fra insourcing på ca. 50 % for regnskabsåret 2005/06.

Efterhånden som nearshore afdelingen i Rumænien vokser, vil andelen af omsætningen fra insourcing naturligvis falde og andelen for outsourcing-kontrakter med varierende varighed og størrelse øges. Selskabet har dog de foregående år haft en væsentlig andel af omsætningen på outsourcing-kontrakter, ofte med løbetider på flere år, hvorfor håndteringen heraf allerede er indarbejdet i Selskabets styringsmekanismer.

Værdikæde for telekommunikationssektoren

Nedenfor er vist en ”forsimpleret” værdikæde med opdeling i kundesegmenter, herunder de kundesegmenter som Selskabet betjener i dag og potentielle fremtidige kundesegmenter for Selskabet.

SIMPLIFICERET VÆRDIKÆDE FOR TELEKOMMUNIKATIONSSEKTOREN



Nedenfor gives en beskrivelse af WirTek's nuværende og potentielle kundesegmenter. For at give en indikation af markedets udvikling er der i beskrivelsen af væsentlige hovedsegmenter medtaget nøgletal fra et repræsentativt udvalg af virksomheder dækkende perioden 2001 til 2005. Nøgletallene omfatter omsætning og resultat før skat fra selskaberne officielle konsoliderede regnskaber. Af hensyn til sammenligneligheden er regnskabstal angivet i DKK fra kursen pr. 30/12-2005 på selskabernes respektive rapporteringsvalutaer.

De under segmenterne beskrevne virksomheder omhandler alene repræsentative udvalgte virksomheder indenfor segmenterne, og de fremdragne resultater og konklusioner er alene baseret på disse virksomheder, og kan ikke tages som udtryk for segmenternes udvikling som helhed.

Producenter af hardware-platforme

Producenterne af hardware-platforme er kendetegnet ved, at de leverer chipset eller hardware subsystemer, til håndsætproducenterne. Behovet for software i dette kundeselement spænder fra de protokoller, der indgår i enhederne, til komplette softwareløsninger, der gør det let for hardware platform producenterne kunder at benytte platformen i egne produkter. Fremstilling af hardware-platforme kræver betydelig know-how, hvorfor mange håndsætproducenter og platformproducenter vælger at outsource en del deres udviklingsprojekter til specialister/underleverandører.

Producenter af hardware-platforme omfatter virksomheder som Intel, Texas Instruments, Analogue Devices, Freescale, BroadCom, m.fl.

I nedenstående tabel er vist udviklingen i omsætning og resultat før skat for nogle udvalgte producenter af hardware-platforme.

I Mio. DKK	Regn- skabs- afslutn.	Omreg- nings- kurs		2001	2002	2003	2004	2005
Intel	31/12	USD 6,3241	Omsætning	167.835	169.258	190.551	216.341	245.540
			Res. før skat	13.806	26.587	47.064	65.878	79.747
Texas Instruments	31/12	USD 6,3241	Omsætning	51.864	53.015	62.191	79.557	84.692
			Res. før skat	-2.694	-2.188	7.905	15.311	18.896
Freescale	31/12	USD 6,3241	Omsætning	32.234	31.627	30.760	36.142	36.952
			Res. før skat	-13.439	-10.631	-2.017	1.663	3.877
BroadCom	31/12	USD 6,3241	Omsætning	6.083	6.849	10.182	15.182	16.890
			Res. før skat	-17.700	-12.262	-5.911	1.862	2.476
Analogue Devices	29/10	USD 6,3241	Omsætning	14.399	10.798	12.947	16.656	15.107
			Res. før skat	3.208	888	2.415	4.634	3.717
Cambridge Silicon Radio	30/12	USD 6,3241	Omsætning	107	175	428	1.601	3.077
			Res. før skat	-136	-96	-10	379	723
I ALT			Omsætning	272.523	271.722	307.060	365.480	402.258
			Res. før skat	-16.955	2.297	49.445	89.727	109.436
Omsætningsindex (basis = 2001)				100	100	113	134	148

Som det fremgår af ovenstående nøgletal har de viste producenter indenfor dette kundeselement haft en vækst i omsætningen på totalt godt 48 % i 2005 sammenlignet med niveauet for 2001.

Indtjeningen har for nogle af producenterne været under betydeligt pres i perioden 2001 til 2002/03, men har udvist betydelig fremgang i de seneste 2 til 3 år.

Producenter af software-platforme

Kun få producenter af **software-platforme** har formået at slå igennem på markedet. Der er endvidere sket en betydelig konsolidering på markedet i de senere år, hvilket har fjernet mange småproducenter, og gjort det næsten umuligt for nye producenter at få fodfæste. De store kæmper om herredømmet via de applikationer og den brugervenlighed deres software-platforme understøtter.

Markedet for software-platforme er et marked i kraftig vækst og kravene til nye funktionaliteter øges. Tilsvarende er livscyklusserne blevet stadig kortere, hvilket igen stiller store krav til forståelsen for og kompetencer indenfor de forskellige platforme. For producenterne af software-platforme er det afgørende at have adgang til mange og rette kompetencer, hvilket giver et betydeligt potentiale for hele underleverandørmarkedet.

Producenterne af software-platforme kæmper lige så meget mod Håndsat producenternes egne proprietære platforme som mod hinanden.

Producenter af software-platforme omfatter blandt andre virksomheder som Teleca i Sverige, Symbian og TTPCom i England, Openwave i USA, Opera i Norge, Nucleus i Canada og ikke mindst Microsoft Corporation samt opensource platformen Linux.

I nedenstående tabel er vist udviklingen i omsætning og resultat før skat for nogle udvalgte producenter af software-platforme.

I Mio. DKK		Regn- skabs- afslutn.	Omreg- nings- kurs	2001	2002	2003	2004	2005
Teleca	31/12	SKR 0,7946	Omsætning Res. før skat	1.969 56	1.661 72	1.951 -100	2.168 75	2.412 81
Openwave	30/6	USD 6,3241	Omsætning Res. før skat	2.182 -4.281	1.510 -7.860	905 -1.211	921 -130	1.110 -337
Symbian	31/12	£ 10,8865	Omsætning Res. før skat	192 -456	321 -426	495 -321	724 -275	1.249 91
TTPcom	31/3	£ 10,8865	Omsætning Res. før skat	298 73	444 62	547 72	561 -29	704 N/A
Opera	31/12	NOK 0,9343	Omsætning Res. før skat	26 -37	48 -21	73 2	175 78	144 4
I ALT			Omsætning Res. før skat	4.668 -4.646	3.984 -8.173	3.970 -1.559	4.548 -280	5.620
Omsætningsindex (basis = 2001)				100	85	85	97	120

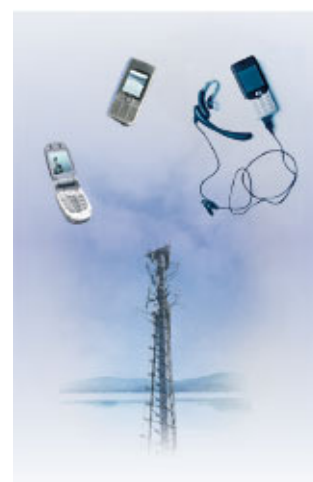
Som det fremgår af nøgletallene har producenter, med undtagelse af Openwave, haft markante stigninger i omsætningerne i perioden, men indtjeningerne har været presset, om end i bedring. En af de store i dag, Symbian som bl.a. drives af Nokia og Sony-Ericsson, har haft markant fremgang i omsætningen i perioden og indtjeningen har været meget negativ, men er vendt til et plus i det seneste regnskab.

Under ét har de beskrevne producenter indenfor segmentet haft en omsætningsfremgang på godt 20 % i 2005 i forhold til niveauet for 2001, men ses der bort fra Openwave har omsætningsvæksten været på i alt 181 % i perioden.

Producenter af håndsat og udstyr hertil ("hardwareproducenter")

Grundet en del sammenfald mellem producenter af håndsat og udstyr, beskrives disse segmenter som et samlet segment.

Håndsatproducenterne omfatter producenter som Nokia Mobile Phones, Sony-Ericsson, Motorola, Research In Motion (BlackBerry), Samsung, BenQ, LG Electronics, m.fl. Håndsatproducenterne leverer i dag mange modeller om året med en kortere og kortere levetid. En sådan markedsudvikling stiller store krav til innovation og produktudvikling. Det der hovedsageligt adskiller enhederne er "look and feel". Innovationen kommer i dag mest på softwaresiden, der konstant bliver stillet overfor større og større udfordringer på kortere og kortere tid. Viden omkring telekommunikationssektoren og hvor den bevæger sig hen, er absolut vitalt for succes. Producenternes behov omfatter primært indlejret software og understøttende software-applikationer. Det er afgørende at underleverandørerne til håndsatproducenterne forstår de forskellige platforme, deres software miljøer og telekommunikationssektoren som helhed.



Udstyrsproducenterne omfatter producenter som Nokia Networks, Tpack, Tellabs, Anritsu, Ericsson, Alcatel, Motorola, Nortel, Rothe & Schwarz, Agilent, m.fl. Udstyrsproducenterne leverer og producerer udstyr, der bruges til opbygning og test af den infrastruktur, der bruges til trådløs kommunikation. Disse producenter sammensætter hardware og infrastruktur, og deres behov strækker sig fra protokoller, som indgår i enhederne, til komplette softwareløsninger.

Indenfor begge segmenter er der tale om ofte meget store internationale virksomheder og trådløs telekommunikation udgør ofte kun en del af producenterne aktivitet.

I nedenstående tabel er vist udviklingen i omsætning og resultat før skat for nogle udvalgte producenter af håndsat og udstyr.

I Mio. DKK	Regn- skabs- afslutn.	Omreg- nings- kurs		2001	2002	2003	2004	2005
Samsung	31/12	USD 6,3241	Omsætning	221.488	308.450	342.221	496.592	N/A
			Res. før skat	18.305	50.413	33.947	74.984	N/A
Ericsson	31/12	SKR 0,7946	Omsætning	184.219	115.831	93.555	104.865	120.637
			Res. før skat	-23.166	-18.145	-9.617	20.792	26.488
Nokia	31/12	EUR 7,4605	Omsætning	232.700	223.934	220.331	219.122	255.082
			Res. før skat	25.925	36.683	39.496	35.102	37.086
Motorola	31/12	USD 6,3241	Omsætning	167.386	148.123	146.435	198.090	232.999
			Res. før skat	-24.550	-13.097	8.702	20.566	41.233
Alcatel	31/12	EUR 7,4605	Omsætning	189.863	123.917	93.707	91.693	98.365
			Res. før skat	-31.947	-30.330	-8.620	4.036	8.050
BenQ/Siemens	31/12	USD 6,3241	Omsætning	13.325	20.104	23.857	34.817	N/A
			Res. før skat	534	1.518	1.496	1.592	N/A
Research In Motion	28/2	USD 6,3241	Omsætning	1.400	1.860	1.940	3.760	8.540
			Res. før skat	116	-209	-741	301	450
Anritsu (Nettest)	31/3	YEN 0,00935	Omsætning	9.401	7.777	4.643	4.634	4.967
			Res. før skat	921	371	-2.080	111	123
I ALT			Omsætning	1.019.782	949.997	926.688	1.153.572	
			Res. før skat	-33.862	27.204	62.582	157.483	
Omsætningsindex (basis = 2001)				100	93	91	113	

Ifølge ovenstående tabel har de listede håndsat- og udstyrsproducenter haft en vækst i omsætningen på totalt godt 13 % i 2004 sammenlignet med niveauet for 2001.

Indtjeningen har imidlertid udviklet sig næsten eksplosivt for de fleste producenter, om end producenter som Motorola og Alcatel havde betydelige underskud i perioden 2001 til 2002/03. For de producenter der har offentliggjort regnskaber for 2005 tyder udviklingen på en fortsat om end mindre fremgang i omsætningerne (+6 %), men igen en markant forøgelse af overskuddet før skat.

Udbydere af service og hosting til mobiloperatører

Udbydere af service og hosting lever af at sikre tilgængelighed for deres kunder, mobiloperatørerne. Det store antal brugere og mobiloperatørernes evige kamp om at skille sig ud med mere og mere avancerede services sammenholdt med indholdsleverandørernes eksploderende tilbud af indhold gør fokusering på infrastruktur, applikationer og forståelsen for sammenhængene i telekommunikationssektoren nødvendig. For underleverandørerne til dette segment er det ligeledes afgørende, at forstå kompleksiteten i de forskellige platforme, udbydernes softwaremiljøer og telekommunikationssektoren som helhed.

Udbydere af service og hosting til mobiloperatører omfatter blandt andre virksomheder som End2End (Mach) i Danmark (Luxemborg), Atchik-Realtime i Frankrig/Danmark og Global New Tech i Danmark.

Da der er tale om en meget fragmenteret og nuanceret segment, er der ikke vist nøgletal for dette segment.

Indholdsleverandører

Mange innovative og kreative leverandører har kastet sig over fremstilling af indhold til telekommunikationssektoren, herunder segmenterne *håndsætproducenter* og *mobiloperatører*. De fleste indholdsleverandører er kendetegnet ved begrænset kendskab til software-applikationer samt sektorens opbygning og udfordringer. Området er præget af mange små og få store udbydere strækkende sig fra medierne (aviser og TV) og Web-virksomheder til leverandører af spil- og virksomhedsapplikationer. Indholdsleverandørerne har generelt et stort behov for underleverandører med kompetencer indenfor software-applikationer og infrastruktur.

Da der er tale om et meget fragmenteret og nuanceret segment, er der ikke vist nøgletal for dette segment.

Mobiloperatører

Mobiloperatørerne er de selskaber der fortrinsvis opbygger og driver netværkene. Det er også dem der har fat i slutbrugerne, og det er i høj grad dem der sætter dagsordenen. Markedet består af mange store samt en underskov af alternative operatører. Deres softwarebehov omfatter applikationer og "look and feel". De store ønsker at bevare føringen, og deltager generelt i de store forsøgeprojekter, hvor ny teknologi afprøves.

Mobiloperatørerne omfatter selskaber som TDC, T-mobile, Vodafone, Telia-Sonera, O2, Telefonica, Telenor og 3. Der findes normalt der 3 – 4 mobiloperatører med eget netværk i hvert land samt et stort antal leverandører af mobiltelefoni, der lejer sig ind på de eksisterende netværk.

Grundet mobiloperatørenes store forskellighed er der ikke vist nøgletal segmentet.

Ud over Telekommunikationssektoren kan WirTek's stærke kompetencer indenfor trådløs kommunikation med fordel udnyttes i beslægtede områder som Producenter af mobile løsninger og producenter af trådløse apparater.

Producenter af mobile løsninger og trådløse apparater

Mange innovative og kreative virksomheder har opstartet produktion af **mobile løsninger**, men de fleste er kendetegnet ved mangel på forståelse for telekommunikationssektorens opbygning og udfordringer. Området er præget af mange små og få store udbydere. Software applikationer og software infrastruktur der understøtter de faktiske behov producenterne af mobile løsninger har, er stor. Forståelsen af de forskellige platforme, deres software miljøer og telekommunikationssektoren som helhed er nødvendig for at kunne udnytte viden på tværs og dermed lave de mest innovative løsninger. Mange har specialiseret sig i at lave løsninger op imod andres backend systemer.

Af producenter kan nævnes IBM, Zealand Care, Handstep, Cappit, Net-Mill og CSC.



Producenterne af **trådløse apparater** er opstået som en følge af den stigende mobilitet i befolkningen og et stærkt stigende behov for altid at være på med fuld og ubegrænset bevægelighed. Mange er blevet presset til at tænke trådløst. I dag er det således almindeligt med GPS, trådløse headsets, mus og tastatur. Nye tiltag omfatter kommunikerende og intelligente løbesko, intelligente legepladser, puls-ure med trådløs PC tilgang, m.fl.

Af producenter kan nævnes Oticon, GN netcom og Kompan.

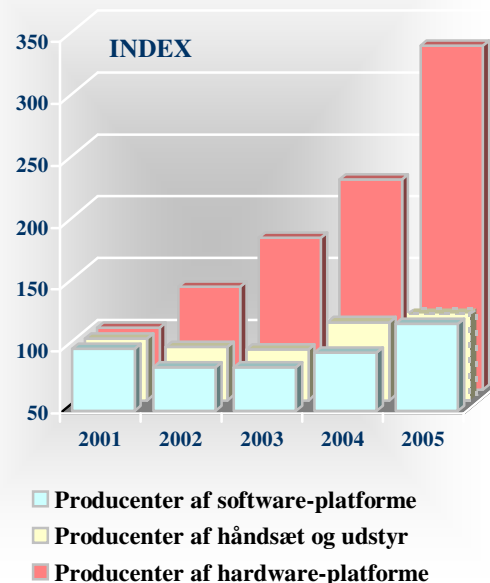
Sammenfatning

Sammenfattende om de kundesegmenter der indgår i den ovenfor beskrevne værdikæde, og på basis af udvalgte repræsentative virksomheders regnskaber, kan følgende konkluderes:

- Producenterne og underleverandørerne af hardware-platforme har oplevet en markant fremgang i både omsætning (+48 %) og indtjening i perioden 2001 til 2005.
- Producenterne og underleverandørerne af software-platforme omfatter få store producenter, hvor nye producenter har svært ved at trænge ind. De fleste af producenterne har oplevet faldende omsætning frem til 2003 og pæne stigninger i 2004 og 2005. De listede virksomheder har samlet haft betydelige underskud i hele perioden, om end underskuddene har været mindre i 2003 og især 2004. Samlet har producenterne haft en omsætningsfremgang på 20 % i 2005 sammenlignet med niveauet i 2001.
- Håndsat- og udstyrsproducenterne har oplevet en stagnerende vækst i omsætningerne i perioden 2001 til 2003, som i 2004 er afløst af en markant vækst. Set over hele perioden har væksten altså være markant lavere end for de producenter der leverer platforme til håndsat- og udstyrsproducenterne. Overskuddet før skat hos håndsat- og udstyrsproducenterne er i perioden 2001 til 2004 øget markant, hvilket indikerer, at de har fokuseret på konsolidering og indtjening i perioden, og at man tilsyneladende har outsourcet flere opgaver til underleverandørerne, for dermed at kunne rette fokus på egne kernekompetencer (jf. Gartner, 2004 Press Releases, www.gartner.com). Offentliggjorte regnskaber for 2005 viser en mindre fremgang på godt 6 %, men en fortsat markant øgning i overskuddet før skat.

Den indekserede udviklingen i omsætningen for de beskrevne segmenter fremgår af ovenstående figur. Den viste udvikling refererer til de under segmentafsnittene opgjorte index for udvalgte virksomheder. For producenter af håndsat og udstyr er indexet for 2005 videreført på basis af tal fra de virksomheder der har offentliggjort regnskabsoplysninger for året.

Omsætningsudvikling for udvalgte kundesegmenter/virksomheder indenfor telekommunikationssektoren



Markedspotentiale og forventninger

Det **totale marked** for Selskabet omfatter værdien af målsegmenternes (telekommunikationssektoren) samlede R&D-udgifter relateret til Selskabets kompetenceområde, hvor det **tilgængelige marked** omfatter den andel heraf, som virksomhederne vælger enten at outsource eller insource.

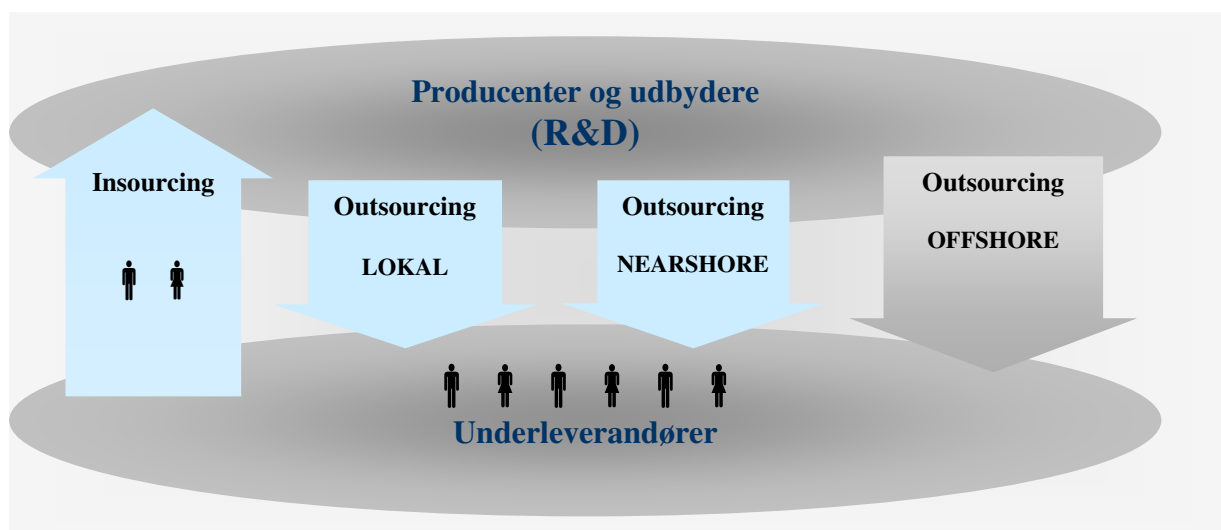
For mange af de større producenter/virksomheder indenfor telekommunikationssektoren opereres der med R&D-udgifter/budgetter svarende til 10-15 % af omsætningen.

Det vides ikke hvor stor en andel af disse R&D-udgifter der reelt sendes ”ud af huset” i form af outsourcing, eller som anvendes til insourcing af medarbejdere/specialister fra underleverandører.

Ifølge Gartner Inc. (www.gartner.com), der er en international leverandør af analyser og prognoser indenfor informationsteknologi, udgjorde den globale IT-outsourcing godt USD 200 mia. i 2004 (DKK 1.264 mia.), hvor den lokale outsourcing tegnede sig for godt 90 %, mens de resterende 10 % omfattede *nearshore*- og *offshore* outsourcing.

Lokal outsourcing omfatter de opgaver, som lægges ud til ”lokale/nationale” underleverandører i nærheden af producentens domicil, mens offshore outsourcing omfatter opgaver placeret hos underleverandører fjernt fra producentens domicil både geografisk og kulturelt (f.eks. fra USA til Indien). Er den geografiske- og kulturelle afstand mindre (f.eks. fra Danmark til Rumænien), er der ifølge Gartner tale om nearshore outsourcing.

WirTek er kendetegnet ved at kunne arbejde fleksibelt og med flere samarbejdsformer, herunder insourcing, lokal outsourcing og nearshore outsourcing, samt mix af disse former.



Ifølge Gartner's prognose fra 2004 forventes **offshore og nearshore outsourcing** at blive en væsentlig drivkraft i væksten indenfor IT-service sektoren. Virksomhederne vælger i stigende omfang at lægge opgaver/projekter ”ud af huset”, herunder til lavomkostningslande, for i stedet at fokusere på egne kerne-forretningsområder. Stigende kompleksitet, øget konkurrence, kortere produktlivscyklusser og udviklingstider og stigende mangel på kvalificeret arbejdskraft, er nogle af årsagerne til den kraftige vækst i disse former for outsourcing.

Offshore og nearshore outsourcing blev i 2004 estimeret til godt USD 20 mia. (DKK 126 mia.), og Gartner forventer her en tredobling til godt USD 60 mia. (DKK 379 mia.) i 2010, svarende til en gennemsnitlig årlig vækst på 20 %.

Gartner forventer kun en begrænset vækst i den lokale outsourcing på gennemsnitlig 5 % i perioden frem til 2008.

Den totale outsourcing forventes at stige fra DKK 1.251 mia. i 2004 til godt DKK 1.614 mia. i 2008, svarende til en gennemsnitlig årlig vækst på godt 7 %, eller en vækst på i alt 29 % i forhold til 2004. Til sammenligning forventer Gartner, at salget af håndsæt vil stige fra godt 674 mio. enheder i 2004 til godt 981 mio. enheder i 2008, hvilket svarer til en samlet vækst på 46 %.

Den forventede vækst i offshore og nearshore outsourcing giver således betydelige vækstmuligheder for producenter og leverandører specialiseret i disse former for outsourcing, heriblandt underleverandører af softwareydelser som f.eks. WirTek.

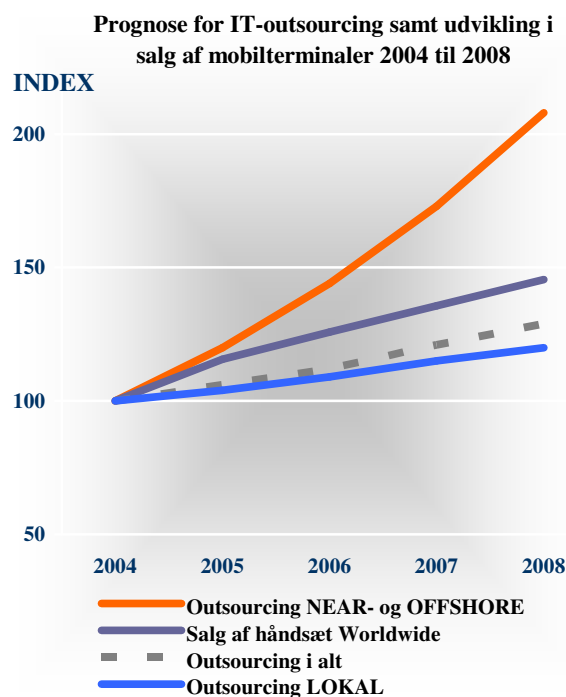
Gartner's prognose understøttes endvidere af den vækst, som platformproducenter og underleverandører af softwareydelser har haft i perioden 2001 til 2005.

Selskabet havde indtil etableringen af sin udviklingsafdeling i Rumænien primært fokuseret på lokal outsourcing og insourcing, og til trods herfor har virksomheden oplevet en vækst, der ligger over mange af de konkurrenter, selskabet sammenligner sig med.

Med etableringen i Rumænien og implementeringen af den nye vækststrategi, forventer ledelsen at opnå fuldt udbytte af dels de kernekompetencer, som har udviklet selskabet og dels den vækst, som offshore og nearshore outsourcing vil tilføre i de kommende år.

For yderligere informationer om trenden, og de seneste prognoser indenfor MOBIL OG TRÅDLØS KOMMUNIKATION kan henvises til et *arbejdsnotat* med titlen "Teknologisk fremsyn om mobil og trådløs kommunikation" fra 2006.

Rapporten kan ses/hentes på adressen <http://teknologiskfremsyn.dk/download/177.pdf>.



9. KONKURRENCEFORHOLD

I relation til WirTek er en konkurrent en virksomhed der i overvejende grad udbyder de samme tekniske kompetencer som WirTek, men i det omfang en "konkurrent" ikke besidder WirTek's kompetencer indenfor et område, kan en konkurrent også opfattes som en potentiel kunde til WirTek. Fælles for underleverandører til telekommunikationssektoren er, at de alle lever af at kunne præstere og sammensætte den ydelse/pakke, som kunderne efterspørger, hvorfor in- og outsourcing også eksisterer blandt konkurrenter.

Konkurrentprofiler

WirTek's konkurrenter omfatter en række underleverandører af softwareydelser. Sektoren samt udvalgte konkurrenter er kort beskrevet nedenfor. Flere af disse er også potentielle kunder til WirTek.

Underleverandører af softwareydelser til telekommunikationssektoren

Telekommunikationssektoren har et stort behov for software, og der er også mange leverandører på dette marked. Underleverandører af software kan groft opdeles i 3 hovedgrupper.

- 1) Nogle store der er placeret tæt på deres kunder (enten insourcing eller outsourcing).
- 2) Specialister i offshore outsourcing.
- 3) Små specialiserede software udviklingshuse og/eller niche producenter.

Underleverandører af softwareydelser til telekommunikationssektoren omfatter virksomheder som TietoEnator i Finland, Ciber i USA, Glaze (Prevas) i Danmark (Sverige), HiQ og Teleca i Sverige, Sasken og Aztec Software i Indien samt danske underleverandører som Embedit, 7N og Kring Technologies.

I nedenstående tabel er vist udviklingen i omsætning og resultat før skat for nogle udvalgte underleverandører i perioden 2001 til 2005.

I Mio. DKK	Regnskabsafslutn.	Omregningskurs		2001	2002	2003	2004	2005
Tieto Enator *)	31/12	EUR 7,4605	Omsætning	8.469	9.483	10.253	11.378	12.546
			Res. før skat	1.925	749	751	1.180	1.295
Sasken	31/3	Rupees 0,1406	Omsætning	201	153	154	234	314
			Res. før skat	47	-16	6	23	33
Ciber	31/12	USD 6,3241	Omsætning	3.534	3.847	4.376	5.331	6.046
			Res. før skat	18	150	199	300	244
Teleca	31/12	SKR 0,7946	Omsætning	1.969	1.661	1.951	2.168	2.412
			Res. før skat	56	72	-100	75	81
HiQ	31/12	SKR 0,7946	Omsætning	391	329	320	408	573
			Res. før skat	55	-2	28	58	119
Prevas (Glaze)	31/12	SKR 0,7946	Omsætning	186	147	140	137	159
			Res. før skat	-23	-9	-15	13	11
Aztec Software	31/3	Rupees 0,1406	Omsætning	115	113	69	64	142
			Res. før skat	26	24	-6	3	26
I ALT (subtotal)			Omsætning	14.865	15.732	17.263	19.720	22.190
			Res. før skat	2.105	968	861	1.652	1.808
Omsætningsindex (basis = 2001)				100	106	116	133	149
7N	30/9	DKK	Omsætning				92	128
			Res. før skat	-9	-1	-5	6	9
Embedit	31/12	DKK	Omsætning			46	42	31
			Res. før skat	1	2	6	2	2
I ALT			Omsætning				19.854	22.349
			Res. før skat				1.660	1.819

*) Tieto Enator havde i 2001 andre indtægter fra salg af kapitalandele/aktier, karakteriseret som engangsindtægter, hvilket sammen med virksomhedens andel af segmentet bevirker, at resultatet for 2001 som helhed er uforholdsmæssigt stort, og derfor ikke kan tages som udtryk for den reelle indtjeningsfremgang i perioden. Anvendes 2002 som indeksbasis, viser omsætningsudviklingen i perioden 2002 til 2005 således en vækst på 41 % i perioden, mens resultatet før skat sammenlignet øgedes med 87 %.

Af tabellen fremgår det, at den totale omsætning for de viste underleverandører er øget med godt 49 % i 2005, sammenlignet med niveauet for 2001, hvorimod indtjeningen har været presset og stadig ligger under niveauet fra 2001. Der har dog de seneste år været en markant forbedring af indtjeningen hos de fleste konkurrenter.

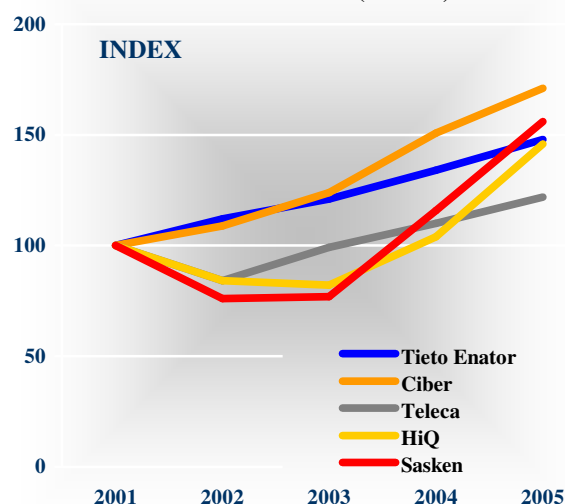
Udvalgte konkurrentprofiler

Udvalgte konkurrenter er beskrevet nedenfor:

HiQ (www.hiq.com) er et svensk børsnoteret udviklingshus etableret i 1986. HiQ opererer i Sverige, Danmark og Finland. Godt 50 % af virksomhedens omsætning kommer fra telekommunikationssektoren. De 10 største kunder tegnede sig i 2004 for godt 62 % af omsætningen. HiQ arbejder typisk med insourcing og lokal outsourcing. HiQ havde i 2005 en omsætning på SEK 720,5 mio. (DKK 573 mio.), et resultat før skat på SEK 149,5 mio. (DKK 119 mio.) og 658 ansatte.

Sasken (www.sasken.com) er et indisk softwareudviklingshus etableret i 1989. Sasken opererer i dag globalt med levering af softwareydelser og løsninger til telekommunikationssektoren. De 5 største kunder

Udvalgte konkurrenters omsætning
2001 til 2005 (INDEX)



hos Sasken genererede i 2004/05 godt 75 % af virksomhedens omsætning. Sasken arbejder med off-shore outsourcing.

Sasken havde i 2004/05 en omsætning på ca. DKK 314 mio., et resultat før skat på ca. DKK 32 mio. og 1902 ansatte.

TietoEnator (www.tietoenator.com) er et svensk softwareudviklingshus, der opererer i Europa, men har fokus på Skandinavien. Ca. 30 % af omsætningen kommer fra telekommunikationssektoren. TietoEnator opstod i 1999 som en fusion mellem Tieto (1968) og Enator (1995). Selskabet er noteret på børsene i Helsingfors og Stockholm. TietoEnator arbejder typisk med insourcing og lokal outsourcing. TietoEnator havde i 2005 en omsætning på EUR 1.682 mio. (DKK 12.546 mio.), et resultat før skat på EUR 174 mio. (DKK 1.295 mio.) og 12.773 ansatte, heraf 4000 indenfor telekommunikation.

Ciber (www.ciber.com) er et amerikansk konsulenthus etableret i 1974. Ciber har fokus på systemintegration og opererer i USA, Europa og Asien. Ciber arbejder typisk med insourcing og lokal outsourcing.

Ciber havde i 2005 en omsætning på USD 956 mio. (DKK 6.046 mio.), et resultat før skat på USD 38,6 mio. (DKK 244 mio.) og 8000 ansatte.

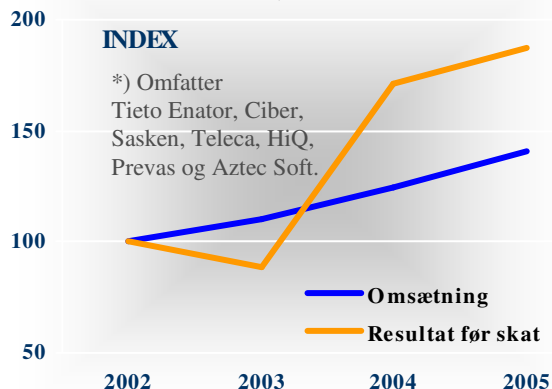
Kring Technologies (www.kring.com) er en dansk virksomhed etableret i 2001. Kring tilbyder off-shore og nearshore outsourcing af softwareydelser indenfor flere brancher, herunder telekommunikation. Virksomheden kan tilbyde outsourcing af softwareudvikling til Indien og Ukraine, og er vokset fra 6 medarbejdere i 2003 til godt 200 i 2006, hvoraf 140 ansatte i Indien og godt 40 i Ukraine.

Konkurrencesituation og udvikling

WirTek er i konkurrence med kundernes egne udviklingsafdelinger samt med de oven for nævnte typer af konkurrenter. WirTek's unikke kombination af ydelser og kompetencer sammenholdt med et stærkt fokus på kerneværdierne gør det svært at nævne en sammenlignelig konkurrent. Hvor WirTek tilbyder helheden i både kompetencer, ydelser, samarbejdsformer og kendskab til telekommunikationssektoren har konkurrenterne ofte kun få af disse parametre at spille på samtidigt med at de spredt sig over flere sektorer og brancher.

Den store vækst i markedet beskrevet tidligere gør at der er plads til alle samt at der er plads til at vokse kraftigt. Den store mangel på kompetente medarbejdere sætter stort pres på de konkurrenter der udelukkende lever af lokal outsourcing samt af insourcing. Dette åbner mulighed for at WirTek's fleksible samarbejdsmodel sikrer en eksplosiv vækst de kommende år.

Konkurrenters *) omsætning og resultat før skat, 2002 til 2005



10. ØKONOMISKE- OG FINANSIELLE FORHOLD 2001 - 2006

WirTek A/S er med virkning fra 1. oktober 2005 fusioneret med WirTek Holding A/S med WirTek A/S som det fortsættende selskab. De nedenstående regnskabstal for 2001/02 - 2004/05 er konsoliderede regnskabstal for WirTek A/S og WirTek Holding A/S og udarbejdet med udgangspunkt i de foreliggende reviderede årsrapporter for WirTek A/S og WirTek Holding A/S for 2001/02 - 2004/05. Regnskabs-tallene for 1. halvår 2005/06 er konsoliderede regnskabstal for WirTek A/S og WirTek Holding A/S med udgangspunkt i perioderegnskabet for 1. oktober 2005 - 31. marts 2006, som er reviewet af KPMG C.Jespersen. Årsrapporten for 2004/05 er revideret, mens regnskabstallene for 1. halvår 2004/05 ikke er underlagt revision eller review af selskabets revisor.

Ud over de i nærværende afsnit nævnte oplysninger henvises til afsnit 11 "Årsrapport 2004/05" og afsnit 12 "Perioderegnskab 1. halvår 2005/06".

KPMG C.Jespersen har været generalforsamlingsvalgt revisor for WirTek A/S siden 24. september 2002.

Finansiell præsentation

Nettoomsætning

WirTek A/S' omsætning vedrører salg af softwareudviklingsydelser primært på timebasis.

Omkostninger

Andre eksterne omkostninger består primært af salgsmkostninger, lokaleomkostninger, autodrift og administrationsomkostninger.

Salgsmkostningerne består primært af konsulentomkostninger, rejse- og opholdsmkostninger, salgsmateriale og deltagelse i udstillinger m.v.

Lokaleomkostninger består af husleje og omkostninger til drift af lokalerne, herunder el, vand varme og vedligeholdelse.

Autodrift omfatter drift af selskabets biler, herunder forsikringer, brændstof, vedligeholdelse m.v.

Administrationsomkostninger består primært af omkostninger til edb-software, telefon, advokat, revisor, forsikringer og småanskaffelser.

Personaleomkostningerne består af løn til medarbejderne, omkostninger til social sikring samt andre personaleomkostninger herunder omkostninger til teambuilding, kompetenceudvikling, kantine-, rejse- og opholdsmkostninger m.v.

Vigtigste regnskabspraksis, vurderinger og skøn

Indtægtskriterium

Nettoomsætning ved salg af varer og tjenesteydelser indregnes i resultatopgørelsen, såfremt levering og risikoovergang til køber har fundet sted inden regnskabsårets udgang, og såfremt indtægten kan opgøres pålideligt og forventes modtaget. Nettoomsætningen indregnes ekskl. moms, afgifter og rabatter i forbindelse med salget.

Igangværende arbejder for fremmed regning ved udviklingsprojekter indregnes i nettoomsætningen i takt med, at arbejdet udføres, hvorved nettoomsætningen svarer til salgsværdien af regnskabsårets udførte arbejder (produktionsmetoden).

Driftsresultater, balancer og pengestrømme 2001/02 - 2005/06

Resultatopgørelse

Alle tal i tkr.	Realiseret 2001/02 (17 mdr.)	Realiseret 2002/03	Realiseret 2003/04	Realiseret 2004/05	Realiseret *) 2005/06 (6 mdr.)	Realiseret 2004/05 (6 mdr.)
Nettoomsætning	11.799	12.045	13.631	19.279	10.828	8.463
Andre eksterne omkostninger	-1.290	-1.611	-1.918	-2.862	-1.542	-1.443
Bruttoresultat	10.509	10.434	11.713	16.417	9.286	7.020
Personaleomkostninger	-8.258	-10.028	-9.022	-12.449	-7.701	-4.925
Af- og nedskrivninger	-122	-218	-226	-197	-31	-82
Resultat før finansielle poster	2.129	188	2.465	3.771	1.554	2.013
Finansielle indtægter	190	30	73	344	210	144
Finansielle omkostninger	0	-17	-50	-5	-78	-5
Resultat før skat	2.319	201	2.488	4.110	1.686	2.152
Skat af årets resultat	-699	-63	-761	-1.161	-472	-581
Årets resultat	1.620	138	1.727	2.949	1.214	1.571

*) Andre eksterne omkostninger for 2005/06 indeholder omkostninger vedrørende implementering af selskabets internationaliseringsstrategi med ca. 900 tkr.

Balance

Alle tal i tkr.	Realiseret 2001/02	Realiseret 2002/03	Realiseret 2003/04	Realiseret 2004/05	Realiseret 31. marts 2006
AKTIVER					
Anlægsaktiver					
Materielle anlægsaktiver					
Inventar og it-udstyr	519	315	132	194	296
Driftsmidler	0	0	161	107	0
Anlægsaktiver i alt	519	315	293	301	296
Omsætningsaktiver					
Tilgodehavender fra salg	450	2.692	1.821	2.769	2.227
Igangværende arbejder	0	14	0	0	0
Andre tilgodehavender	61	2	75	130	161
Periodeafgrænsningsposter	129	54	14	7	138
Udskudt skat	0	0	24	0	0
	640	2.762	1.934	2.906	2.526
Værdipapirer	2.105	0	2.708	4.109	3.106
Likvide beholdning	770	567	1.152	2.508	2.777
Omsætningsaktiver i alt	3.515	3.329	5.794	9.523	8.409
AKTIVER I ALT	4.034	3.644	6.087	9.824	8.705
PASSIVER					
Egenkapital					
Selskabskapital	125	500	600	600	600
Overført resultat	1.320	1.083	1.931	3.696	5.093
Foreslået udbytte	300	0	635	1.100	0
Egenkapital i alt	1.745	1.583	3.166	5.396	5.693
Hensættelse til udskudt skat	79	24	0	19	19
Gældsforpligtelse					
Kortfristede gældsforpligtelser					
Leverandører af varer og tjenesteydelser	269	92	153	209	258
Selskabsskat	621	123	653	767	344
Anden gæld	1.320	1.822	2.115	3.433	2.391
Gældsforpligtelser i alt	2.210	2.037	2.921	4.409	2.993
PASSIVER I ALT	4.034	3.644	6.087	9.824	8.705

Pengestrømsopgørelse

Alle tal i tkr.	Realiseret 2001/02	Realiseret 2002/03	Realiseret 2003/04	Realiseret 2004/05	Realiseret 2005/06 (6 mdr.)
Resultat før skat	2.319	201	2.488	4.110	1.686
Ikke monetære poster	123	217	226	199	31
Betalt selskabsskat	0	-616	-279	-1.090	-895
Forskydning i arbejdskapitalen	949	-1.797	1.206	378	-613
Pengestrøm fra driftsaktivitet	3.391	-1.995	3.641	3.597	209
Nettoinvesteringer i anlægsaktiver	-641	-13	-204	-205	-26
Køb/salg af egne aktier	0	0	-144	0	75
Køb/salg af værdipapirer	-2.105	2.105	-2.708	-1.401	1.003
Pengestrøm fra investeringsaktivitet	-2.746	2.092	-3.056	-1.606	1.052
Betalt udbytte *	0	-300	0	-635	-992
Indskudt kapital	125	0	0	0	0
Pengestrøm fra finansieringsaktivitet	125	-300	0	-635	-992
Årets pengestrøm	770	-203	585	1.356	269
Likviditet, primo	0	770	567	1.152	2.508
Likviditet, ultimo	770	567	1.152	2.508	2.777
* Udbytte pr. aktie **	0,00 kr.	0,13 kr.	0,00 kr.	0,26 kr.	0,41 kr.

** Nominel aktiekapital 2.400.000 kr.

Driftsresultater

Regnskabsårene 2001/02, 2002/03, 2003/04, 2004/05 og halvårsregnskabet for 2005/06

Nettoomsætning

WirTek A/S har realiseret en vækst i omsætning i 2002/03 på 2 %, 2003/04 på 13 % og 2004/05 på 41 %. Omsætningen i 2002/03 var præget af et presset marked, hvor væksten hovedsageligt skyldes øget konsulentaktivitet. Omsætningen i 2003/04 steg med 13 %, selvom ledelsen i løbet af året fokuserede på konsolidering frem for vækst. WirTek A/S begyndte ved starten af regnskabsåret 2004/05 at implementere en kontrolleret vækststrategi som resulterede i en stigning i omsætningen på 41 %.

Omsætningsvæksten i 1. halvår 2005/06 andrager 28 % i forhold til samme periode for 2004/05.

Omsætningen fordelt på segmenter kan specificeres således:

	2001/02		2002/03		2003/04		2004/05		1. halvår 2005/06	
	tkr.	%	tkr.	%	tkr.	%	tkr.	%	tkr.	%
Indlejret software	11.799	100,0%	12.045	100,0	9.728	71,4%	9.987	51,8%	5.253	48,5%
Applikationer	0	0,0%	0	0,0%	1.305	9,6%	7.172	37,2%	3.700	34,2%
Infrastruktur	0	0,0%	0	0,0%	2.598	19,1%	2.121	11,0%	1.875	17,3%
	11.799	100,0%	12.045	100,0%	13.631	100,0%	19.279	100,0%	10.828	100,0%

Omsætningen fordelt på geografiske områder kan specificeres således:

	2001/02		2002/03		2003/04		2004/05		1. halvår 2005/06	
	tkr.	%	tkr.	%	tkr.	%	tkr.	%	tkr.	%
Danmark	11.799	100,0%	12.045	100,0%	12.601	92,4%	17.730	92,0%	10.062	93,0%
Tyskland	0	0,0%	0	0,0%	1.030	7,6%	1.549	8,0%	766	7,0%
	11.799	100,0%	12.045	100,0%	13.631	100,0%	19.279	100,0%	10.828	100,0%

Andre eksterne omkostninger

Andre eksterne omkostninger er steget i 2002/03 med 25 %, 2003/04 med 19 % og i 2004/05 med 49 % og skyldes hovedsageligt den realiserede vækst i perioden.

Personaleomkostninger

Personaleomkostninger er steget i 2002/03 med 21 %, mens personaleomkostninger i 2003/04 faldt med 10 % og steg igen i 2004/05 med 38 %, som hovedsageligt skyldes den realiserede vækst.

Personaleomkostninger og andre eksterne omkostninger er i 2002/03 påvirket med over 3.000 tkr. som følge af at WirTek A/S i årets løb har investeret kraftigt i egenudvikling af software som efterfølgende er blevet opgivet.

Af- og nedskrivninger

Faldet i afskrivningerne i 2005/06 skyldes, at en stor del af investeringerne i driftsmidler, inventar og IT-udstyr er fuldt afskrevet, og at det ikke har været nødvendigt at reinvestere i samme omfang.

Finansielle poster

Stigning i finansielle poster netto i 2004/05 og 1. halvår 2005/06 skyldes dels stigende likvide midler samt stigende indtægter fra værdipapirer, herunder realiserede og urealiserede kursgevinster.

Skat af årets resultat

Skat af årets resultat for perioden 2001/02 - 2004/05 omfatter både aktuel og ændring i udskudt skat. Skat i 1. halvår 2005/06 er indregnet med en skatteprocent på 28 %. Der er ikke sket en opdeling på aktuel- og udskudt skat i balancen.

Årets resultat

Selskabet realiserede et årets resultat på 1.620 tkr. i 2001/02, 138 tkr. i 2002/03, 1.727 tkr. i 2003/04, 2.949 tkr. i 2004/05 og 1.214 tkr. for 1. halvår 2005/06.

Årets resultat i 2002/03 er væsentligt påvirket af at WirTek A/S i årets løb har investeret over 3.000 tkr. i egenudvikling af software, som efterfølgende er blevet opgivet.

Periodens resultat for 1. halvår 2005/06 er påvirket af implementering af selskabets internationaliseringsstrategi med ca. 900 tkr.

Likviditetsberedskab og historiske pengestrømme

Pengestrømmen fra driftsaktivitet andrager i 2001/02 3.391 tkr., hvoraf 2.442 tkr. kan henføres til pengestrømmen fra driften og 949 tkr. vedrører forskydning i arbejdskapitalen som følge af opstart af virksomheden.

I 2002/03 andrager pengestrømmen fra driftsaktiviteten -1.995 tkr., som kan henføres til en pengestrøm fra driften på 418 tkr., som primært skyldes investering i egenudvikling af software på over 3.000 tkr., som efterfølgende er blevet opgivet. Stigningen i arbejdskapital andrager 1.797 tkr. og kan primært henføres til en stigning i tilgodehavender fra salg på 2.242 tkr. Betalt selskabsskat andrager 616 tkr.

I 2003/04 andrager pengestrømmen fra driftsaktiviteten 3.641 tkr., som kan henføres til en pengestrøm fra driften på 2.714 tkr. og et fald i arbejdskapitalen på 1.206 tkr., som primært kan henføres til et fald i tilgodehavender fra salg på 871 tkr. Betalt selskabsskat andrager 279 tkr.

I 2004/05 andrager pengestrømmen fra driftsaktiviteten 3.597 tkr., som kan henføres til en pengestrøm fra driften på 4.309 tkr. og et fald i arbejdskapitalen på 378 tkr., som primært kan henføres til en stigning i tilgodehavender fra salg og andre tilgodehavender på i alt 996 tkr. og en tilsvarende stigning i gældsforpligtelser på 1.374 tkr. Betalt selskabsskat andrager 1.090 tkr.

I 1. halvår af 2005/06 andrager pengestrømmen fra driftsaktiviteten 209 tkr., som kan henføres til en pengestrøm fra driften på 1.717 tkr. og en stigning i arbejdskapitalen på 613 tkr., som primært kan henføres til et fald i tilgodehavender fra salg og andre tilgodehavender på i alt 380 tkr. og et fald i gældsforpligtelser på 993 tkr. Betalt selskabsskat andrager 895 tkr.

Nettoinvesteringer i anlægsaktiver omfatter investeringer i driftsmidler, inventar og it-udstyr. Nettoinvesteringer i 2001/02 andrager 641 tkr. og vedrører primært køb af it-udstyr i forbindelse med opstart af virksomheden. Nettoinvesteringer i perioden 2002/03 – 31. marts 2006 omfatter investeringer i driftsmidler, inventar og it-udstyr, herunder udskiftning af anlægsaktiver og tilkøb af nye anlægsaktiver som følge af den realiserede vækst.

Der er i 2003/04 foretaget køb af egne aktier for 144 tkr. og i 2005/06 er der solgt egne aktier for 75 tkr. Netto er der i perioden købt egne aktier, svarende til 1,5 % af selskabets aktiekapital.

Køb og salg af værdipapirer i perioden omfatter placering af overskydende likviditet i primært obligationer og investeringsforeninger.

Udbetalt udbytte andrager 300 tkr. i 2002/03, 635 tkr. i 2004/05 og 992 tkr. i 2005/06.

Selskabet har igennem hele perioden finansieret sin egen drift og har pr. 31. marts 2006 likvide beholdninger på 2.777 tkr. samt værdipapirer på 3.106 tkr.

Likviditetsbeholdningerne i ovenstående pengestrømsopgørelser skal ses i sammenhæng med beholdningen af værdipapirer, idet overskydende likviditet placeres i værdipapirer.

Provenuet fra udbuddet skal bidrage til at finansiere yderligere vækst samt styrke soliditeten, jf. omtale i afsnit 18 "Anvendelse af provenu".

Risici

Hovedformålet med selskabets investeringsaktiviteter vil fremover være at skabe vækst i selskabet samtidig med at kapitalen sikres med indtægterne fra investeringerne uden, at der ikke sker en forøgelse af risikoen. Selskabet vil placere overskydende likviditet i aftale indlån eller kortfristede værdipapirer, og ledelsen vurderer, at selskabet ved en sådan disponering ikke vil have nogen væsentlig renterisiko i forbindelse med placeringen af overskydende likviditet.

Valutakursforhold

Selskabets funktionelle valuta er danske kroner. Effekten af omregninger indregnes i selskabets resultatopgørelse under finansielle poster, og sådanne omregninger foretages i årets løb til transaktionsdagens kurs.

Selskabets likvide beholdning er i danske kroner, og selskabet vurderer, at der ikke er behov for at indgå specifikke kontrakter for at reducere risikoen i forbindelse med valutakursændringer. Såfremt selskabet skulle opnå omsætning i valuta anden end danske kroner vil der ske en vurdering af behovet for at etablere en egentlig kurssikrings politik.

Inflation

Inflation og prisændringer havde ikke væsentlig indflydelse på WirTek A/S' drift i de opgivne regnskabsperioder.

Ikke-balanceførte forpligtelser

Selskabet har ingen ikke-balanceførte forpligtelser.

Kontraktlige og kommercielle forpligtelser

Selskabet har ingen langsigtede kontraktlige eller kommercielle forpligtelser.

Låneforpligtelser

Selskabet har ingen låneforpligtelser.

Kapitalisering og gældssituation

Nedenstående oversigt viser Selskabets faktiske kapitalisering og gældssituation pr. den 30. september 2005 og pr. 31. marts 2006.

Alle tal i tkr.	30/09 2005 jf. årsrapport 2004/05	31/03 2006 jf. perioderegnskab pr. 31 marts 2006
Langfristede gældsforpligtelser	0	0
Kortfristede gældsforpligtelser	4.409	2.993
Gældsforpligtelser i alt	4.409	2.993
Aktiekapital	600	600
Overført resultat	4.796	5.093
Årets resultat	5.396	5.693

Selskabet har ingen langfristede gældsforpligtelser. Selskabets kortfristede gældsforpligtelser består af kreditorer, skyldig selskabsskat og anden gæld som bl.a. omfatter feriepengeforpligtelser og periodisering af omkostninger m.v.

Seneste udvikling

Det er på selskabets ekstraordinære generalforsamling den 27. april 2006 besluttet at WirTek Holding A/S og WirTek A/S fusioneres med virkning fra den 1. oktober 2005, med WirTek A/S som det fortsættende selskab. Aktionærerne i WirTek Holding A/S vil i forbindelse med fusionen modtage et kontant vederlag på DKK 960.000, der fordeles mellem aktionærerne i henhold til deres ejerandel. Endvidere er der sket en forhøjelse af aktiekapitalen fra nominelt DKK 600.000 med nominelt DKK 1.800.000 til nominelt 2.400.000 ved udstedelse af fondsaktier. Derudover er der ikke sket væsentlige ændringer i WirTek A/S aktiviteter og eller økonomiske situation eller forhold.

Uddrag af årsrapport for 2002/03

Nedenstående regnskabsoplysninger er uddrag af årsrapporten for 2002/03 for WirTek A/S, som er udarbejdet med udgangspunkt i den foreliggende reviderede årsrapport for WirTek A/S for 2002/03. Resultatopgørelse og balance fremgår af oversigten "Driftsresultater, balancer og pengestrømme 2001/02 – 2005/06.

WirTek Holding A/S blev etableret i 2003/04. Regnskabstallene for 2002/03 omfatter udelukkende WirTek A/S.

Påtegninger

Ledelsespåtegning

Bestyrelse og direktion har dags dato godkendt årsrapporten for 2002/03 for WirTek A/S.

Årsrapporten er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabsloven. Vi anser den valgte regnskabspraksis for hensigtsmæssig, således at årsrapporten giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling samt af resultat.

Årsrapporten indstilles til generalforsamlingens godkendelse.

Aalborg, den 14. januar 2004

Direktion:

Michael Aaen

Bestyrelse:

Erik K. Rauff
formand

Knud Wæde Hansen

Michael Aaen

Revisorpåtegning

Til aktionærerne i WirTek A/S

Vi har revideret årsrapport for WirTek A/S for regnskabsåret 1. oktober 2002 - 30. september 2003.

Selskabets ledelse har ansvaret for årsrapporten. Vort ansvar er på grundlag af vor revision at udtrykke en konklusion om årsrapporten.

Den udførte revision

Vi har udført vor revision i overensstemmelse med danske revisionsstandards. Disse standarder kræver, at vi tilrettelægger og udfører revisionen med henblik på at opnå høj grad af sikkerhed for, at årsrapporten ikke indeholder væsentlig fejlinformation. Revisionen omfatter stikprøvevis undersøgelse af information, der understøtter de i årsrapporten anførte beløb og oplysninger. Revisionen omfatter endvidere stillingtagen til den af ledelsen anvendte regnskabspraksis og til de væsentlige skøn, som ledel-

sen har udøvet, samt vurdering af den samlede præsentation af årsrapporten. Det er vor opfattelse, at den udførte revision giver et tilstrækkeligt grundlag for vor konklusion.

Revisionen har ikke givet anledning til forbehold.

Konklusion

Det er vor opfattelse, at årsrapporten giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 30. september 2003 samt af resultatet af selskabets aktiviteter for regnskabsåret 1. oktober 2002 - 30. september 2003 i overensstemmelse med årsregnskabsloven.

Aalborg, den 14. januar 2004

KPMG C.Jespersen

Statsautoriseret Revisionsinteressentskab

Niels David Nielsen
statsaut. revisor

Georg Aaen
statsaut. revisor

Beretning

Hovedaktivitet

WirTek er et softwarehus med fokus på udvikling af kundetilpassede softwareløsninger og salg af konsulentytelser inden for selskabets kernekompetenceområder.

Aktiviteter

WirTek's aktiviteter er fokuseret inden for følgende fire forretningsområder:

- Indlejrede software-løsninger
- Integrerede web-løsninger
- Mobile software-løsninger
- Interaktive manualer

WirTek har stærke kompetencer inden for udvikling af indlejrede software løsninger, specielt inden for den mobile verden. WirTek er stolt af, at en af verdens største producent af mobiltelefoner, er en af virksomhedens kernekunder.

WirTek tilbyder specialudviklede løsninger, som skal forbedre adgangen til kundens forretningskritiske it systemer samt strømline kundens kritiske forretningsprocesser. Vores "*Integrerede web løsninger*" forretningsområde står for udvikling af løsninger med behov for web-adgang via en almindelig web-browser. Vores "*Mobile software-løsninger*" forretningsområde fokuserer på løsninger, hvor kunden har behov for adgang til kritiske systemer via trådløse apparater såsom mobiltelefoner og håndholdte computere (PDA'er).

WirTeks "*Interaktive manualer*" forretningsområde tilbyder udvikling af interaktive elektroniske manualer som sikrer, at selv nybegyndere kan betjene komplekse produkter såsom mobiltelefoner. Til at understøtte dette forretningsområde har vi udviklet vores eget produkt, EasyCare. En mobiloperatør-specifik EasyCare portefølje bestående af fire komplementerende løsninger gør det nemt for mobiloperatørerne at yde kvalificeret kundesupport omkring opsætning og brug af mobiltelefoner og datatjenester.

I årets løb har WirTek initieret en kampagne for at styrke virksomhedens kompetencer inden for områder såsom Java, XML og database teknologier. Kampagnen har været en stor succes, og 50 % af det tekniske personale opnåede mindst én certificering.

Økonomiske forhold

WirTek opnåede en omsætningsvækst på 2 % i et presset marked. Omsætningsvæksten skyldes øget konsulentaktivitet.

Årets resultat på 201 tkr. før skat og 138 tkr. efter skat for regnskabsåret 2002/03 anses for mindre tilfredsstillende. Resultatet skal dog ses i lyset af store investeringer i produktudvikling.

WirTek har i årets løb investeret kraftigt i egenudvikling af virksomhedens EasyCare produktportefølje. I overensstemmelse med selskabets regnskabspraksis har selskabet udgiftsført EasyCare-relaterede udviklingsomkostninger på over 3.000 tkr. i regnskabsåret 2002/03.

WirTek har indtil videre selvfinansieret driften. Virksomheden har en fornuftig likviditet og en soliditetsgrad på 45 %.

Fremtiden

WirTek budgetterer med en vækst i omsætningen på næsten 19 % og en markant forbedring af resultatet. WirTek vil i regnskabsåret 2003/04 fokusere på at opbygge en velbalanceret portefølje af kunder inden for virksomhedens fire forretningsområder.

WirTek vil i det nye regnskabsår fokusere yderligere på at udvikle medarbejdernes kompetencer til fordel for vores kunder såvel som medarbejderne selv.

Anvendt regnskabspraksis

Årsrapporten for WirTek for 2002/03 er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser for klasse B-virksomheder.

Årsrapporten er aflagt efter samme regnskabspraksis som for årsrapporten for 2004/2005. Der henvises til afsnit 11 "Årsrapport 2004/05".

Resultatopgørelse og balance

Der henvises til oversigten "Driftsresultater, balancer og pengestrømme 2001/02 – 2005/06", hvor tallene for 2002/03 fremgår.

Noter

Egenkapitalopgørelse

tkr.	Aktiekapital	Overført resultat	Foreslået udbytte	I alt
Egenkapital 1. oktober 2002	125	1.320	300	1.745
Årets resultat	0	138	0	138
Omdannelse til aktieselskab	375	-375	0	0
Udloddet udbytte	0	0	-300	-300
Egenkapital 30. september 2003	500	1.083	0	1.583

tkr.

2002/03

Personaleomkostninger

Lønninger og gager	9.504
Andre omkostninger til social sikring	64
Andre personaleomkostninger	460
	<hr/>
	10.028
	<hr/>
Gennemsnitligt antal medarbejdere	20
	<hr/>

Finansielle indtægter

Kursregulering på værdipapirer	0
Øvrige renteindtægter	30
	<hr/>
	30
	<hr/>

Finansielle omkostninger

Kursregulering på værdipapirer	10
Øvrige renteomkostninger	7
	<hr/>
	17
	<hr/>

Skat af resultat

der specificeres således:

Skat af årets skattepligtige resultat	117
Årets ændring i udskudt skat	-54
	<hr/>
	63
	<hr/>
Betalt skat i årets løb	621
	<hr/>

Materielle anlægsaktiver

tkr.	Inventar og it-ud- styr
Kostpris 1. oktober 2002	641
Årets tilgang	251
Årets afgang	-238
Kostpris 30. september 2003	654
Afskrivninger 1. oktober 2002	121
Årets afskrivninger	218
Afskrivninger 30. september 2003	339
Regnskabsmæssig værdi 30. september 2003	315
Afskrives over	3 år

Eventualposter m.v.

Der er indgået leje- og leasingaftaler med en samlet forpligtelse på 112 tkr. inden for de kommende 2 år.

Nærtstående parter og ejerforhold

Ud over almindeligt vederlag i ansættelsesforhold har selskabet ikke haft transaktioner med nærtstående parter i 2002/03.

Ejerforhold

Følgende aktionærer er noteret i selskabets aktionærfortegnelse som ejende minimum 5 % af stemmerne eller minimum 5 % af aktiekapitalen:

Aaen Holding ApS
Bolettevej 24
9280 Storvorde

Dalsgaard Holding ApS
Almavej 10a
9280 Storvorde

11. ÅRSRAPPORT 2004/2005

Påtegninger

Indledning

Nærværende konsoliderede årsrapport for WirTek A/S (fusioneret med WirTek Holding A/S pr. 1. oktober 2005) er udarbejdet i forbindelse med udarbejdelse af prospekt til brug for notering på First North. Udarbejdelsen er sket på baggrund af de af bestyrelsen den 26. oktober 2005 behandlede og godkendte årsrapporter for 2004/05.

Ledelsespåtegning

Bestyrelse og direktion har dags dato godkendt den konsoliderede årsrapport for 2004/05 for WirTek A/S.

Årsrapporten er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabsloven. Vi anser den valgte regnskabspraksis for hensigtsmæssig, således at årsrapporten giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 30. september 2005 samt af resultatet af selskabets aktiviteter for regnskabsåret 1. oktober 2004 - 30. september 2005.

Aalborg, den 27. april 2006

Direktion:

Michael Aaen

Adnan Özari

Bestyrelse:

Erik K. Rauff
formand

Jakob Møller Hansen

Michael Aaen

Revisorpåtegning

Til aktionærerne i WirTek A/S

Vi har revideret den konsoliderede årsrapport for WirTek A/S for regnskabsåret 1. oktober 2004 - 30. september 2005, der aflægges efter årsregnskabsloven.

Selskabets ledelse har ansvaret for årsrapporten. Vores ansvar er på grundlag af vores revision at udtrykke en konklusion om årsrapporten.

Den udførte revision

Vi har udført vores revision i overensstemmelse med danske revisionsstandarder. Disse standarder kræver, at vi tilrettelægger og udfører revisionen med henblik på at opnå høj grad af sikkerhed for, at årsrapporten ikke indeholder væsentlig fejlinformation. Revisionen omfatter stikprøvevis undersøgelse af information, der understøtter de i årsrapporten anførte beløb og oplysninger. Revisionen omfatter endvidere stillingtagen til den af ledelsen anvendte regnskabspraksis og til de væsentlige skøn, som ledel-

sen har udøvet, samt vurdering af den samlede præsentation af årsrapporten. Det er vores opfattelse, at den udførte revision giver et tilstrækkeligt grundlag for vores konklusion.

Revisionen har ikke givet anledning til forbehold.

Konklusion

Det er vores opfattelse, at årsrapporten giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 30. september 2005 samt af resultatet af selskabets aktiviteter for regnskabsåret 1. oktober 2004 - 30. september 2005 i overensstemmelse med årsregnskabsloven.

Aalborg, den 27. april 2006

KPMG C. Jespersen

Statsautoriseret Revisionsinteressentskab

Niels David Nielsen
statsaut. revisor

Ledelsesberetning

Selskabsoplysninger

WirTek A/S er fusioneret med WirTek Holding A/S med virkning fra 1. oktober 2005 med WirTek A/S som det fortsættende selskab.

WirTek A/S

Niels Jernes Vej 10

9220 Aalborg Øst

Telefon: 72 14 66 60

Telefax: 96 35 45 99

CVR-nr.: 26 04 22 32

Stiftet: 15. maj 2001

Hjemsted: Aalborg

Regnskabsår: 1. oktober 2004 - 30. september 2005

Bestyrelse

Erik K. Rauff (formand)

Jakob Møller Hansen

Michael Aaen

Direktion

Michael Aaen

Revision

KPMG C.Jespersen

Statsautoriseret Revisionsinteressentskab

Vestre Havnepromenade 1A

9000 Aalborg

Beretning

Hovedaktivitet

WirTek er et software udviklingshus med kernekompetencer inden for applikationer, infrastruktur og indlejret software med fokus på trådløs kommunikation.

Aktiviteter

WirTek's aktiviteter er fokuseret inden for følgende kerneforretningsområder:

- Producenter og serviceudbydere inden for telekommunikation
- Apparatproducenter
- Virksomheder med behov for trådløs kommunikation.

WirTek har stærke kompetencer inden for trådløs kommunikation til telekommunikationsbranchen. WirTek er stolt af, at to af verdens største producenter af telekommunikationsudstyr er blandt selskabets kernekunder. WirTek's ydelser består både af konsulenter insourcet i kundens eget udviklingsteam og outsourcete udviklingsprojekter.

Et nyt fokusområde for WirTek er at udnytte selskabets kompetencer inden for trådløs kommunikation til at hjælpe apparatproducenter med at gøre deres produkter kommunikerende. Dette marked er stadig i sin vorden, men det fremtidige vækstpotentiale er meget stort. Senest har WirTek indgået et samarbejde om at udvikle fremtidens intelligente legepladser.

Private og offentlige virksomheder med fokus på effektivisering har i stigende grad behov for adgang til kritiske informationer hvor som helst og når som helst. Dette behov kan dækkes gennem mobile løsninger, hvor brugerne gennem mobile enheder (f.eks. mobiltelefoner og håndholdte computere) kan tilgå forretningskritiske informationer trådløst. WirTek's brede kompetencer inden for trådløs kommunikation ønsker ledelsen at udnytte til at opnå en fornuftig andel af dette voksende marked.

Økonomiske forhold

WirTek begyndte at implementere en kontrolleret vækststrategi ved starten af regnskabsåret 2004/05 med en målsætning om at skabe en omsætningsvækst på 100 % over en 3-årig periode. Selskabets konstante fokus på at forstå kundernes reelle behov samt favorable markedsvilkår har resulteret i, at WirTek i dette regnskabsår opnåede en omsætningsvækst på 41,4 %. Denne positive udvikling overstiger klart ledelsens forventninger ved starten af regnskabsåret.

Årets resultat før skat på 4.110 tkr. anses af ledelsen som yderst tilfredsstillende. I et år med stor omsætningsvækst er det lykkedes for selskabet at skabe en resultatfremgang på over 50 % i forhold til regnskabsåret 2003/04.

WirTek har haft en positiv bundlinje i alle foregående regnskabsår og har selvfinansieret driften. Selskabet har en god likviditet og en soliditetsgrad på 56,7 %.

Fremtiden

WirTek vil i de kommende år fortsætte implementeringen af vækststrategien, som skal føre til mindst en fordobling af selskabets omsætning over tre år. For regnskabsåret 2005/06 indfører ledelsen nye vækstinitiativer, som forventes på kort sigt at komme til at påvirke resultatet i nedadgående retning. Resultatet for regnskabsåret 2005/06 forventes at blive en del under dette års resultat. Denne investering anser ledelsen dog for nødvendig for at skabe flere muligheder for selskabet og øge selskabets portefølje af kernekunder.

WirTek vil i det nye regnskabsår fokusere yderligere på at udvikle medarbejdernes kompetencer samt ansætte nye medarbejdere med kompetencer, der støtter op omkring selskabets kerneforretningsområder. Den øgede omsætning har allerede medført en stor vækst i antallet af medarbejdere i 2005. Ledelsen forventer en yderligere medarbejdervækst i 2006. Stor medarbejdervækst medfører en række organisatoriske udfordringer, som ledelsen ønsker at adressere. WirTek har derfor ansat en erfaren HR Manager til at varetage selskabets vigtigste aktiv, de dygtige medarbejdere.

Da WirTek ønsker at hjemtage en større andel af selskabets omsætning på outsourcete opgaver fra vores kunder, har ledelsen igangsat et internt kvalitetsprojekt, som i første omgang skal medføre en ISO 9001:2000-certificering omkring årsskiftet 2005/06. Dette er helt i tråd med WirTek's kerneværdi "Kvalitetsbevidsthed", hvor fokus er på at levere den bedst mulige kvalitet gennem kontinuerlige forbedringstiltag.

For at skabe grobund for fremtidig vækst involverer WirTek sig også i innovative projekter, hvor et afkast først forventes efter en årrække. Senest har WirTek indgået et samarbejde med et par større danske virksomheder og universiteter omkring udvikling af fremtidens intelligente legepladser, hvor legeforskning, robotteknologi og kunstig intelligens kombineres.

Begivenheder efter regnskabsårets afslutning

Der er fra balancedagen og frem til i dag ikke indtrådt forhold, som ændrer vurderingen af årsrapporten.

Anvendt regnskabspraksis

Årsrapporten for WirTek A/S for 2004/05 er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser for klasse B-virksomheder.

Årsregnskabet er aflagt efter samme regnskabspraksis som sidste år.

Omregning af fremmed valuta

Transaktioner i fremmed valuta omregnes ved første indregning til transaktionsdagens kurs. Valutakursdifferencer, der opstår mellem transaktionsdagens kurs og kursen på betalingsdagen, indregnes i resultatopgørelsen som en finansiell post.

Tilgodehavender, gæld og andre monetære poster i fremmed valuta omregnes til balancedagens valutakurs. Forskellen mellem balancedagens kurs og kursen på tidspunktet for tilgodehavendets eller gældens opståen eller indregning i seneste årsrapport indregnes i resultatopgørelsen under finansielle indtægter og omkostninger.

Nettoomsætning

Nettoomsætning ved salg af varer og tjenesteydelser indregnes i resultatopgørelsen, såfremt levering og risikoovergang til køber har fundet sted inden årets udgang, og såfremt indtægten kan opgøres pålideligt og forventes modtaget. Nettoomsætningen indregnes ekskl. moms, afgifter og rabatter i forbindelse med salget.

Igangværende arbejder for fremmed regning indregnes i resultatopgørelsen i takt med, at produktionen udføres, hvorved nettoomsætningen svarer til salgsværdien af årets udførte arbejder (produktionsmetoden). Nettoomsætningen indregnes, når de samlede indtægter og omkostninger på projektet og færdiggørelsesgraden på balancedagen kan opgøres pålideligt, og det er sandsynligt, at de finansielle fordele, herunder betaling, vil tilgå selskabet.

Andre eksterne omkostninger

Andre eksterne omkostninger omfatter hovedsageligt salgsomkostninger, lokaleomkostninger, autodrift og administrationsomkostninger.

Udviklingsomkostninger

Udviklingsomkostninger udgiftsføres i takt med afholdelsen heraf.

Bruttoresultat

Bruttoresultat består af nettoomsætning med fradrag af andre eksterne omkostninger og udviklingsomkostninger (ekskl. løn/gager).

Finansielle indtægter og omkostninger

Finansielle indtægter og omkostninger indeholder renter, kursgevinster og -tab vedrørende værdipapirer, gæld og transaktioner i fremmed valuta, amortisering af finansielle aktiver og forpligtelser m.v. Finansielle indtægter og omkostninger indregnes med de beløb, der vedrører regnskabsåret.

Skat af årets resultat

Årets skat, der består af årets aktuelle skat og forskydning i udskudt skat, indregnes i resultatopgørelsen med den del, der kan henføres til årets resultat, og direkte på egenkapitalen med den del, der kan henføres til posterings direkte på egenkapitalen.

Materielle anlægsaktiver

Materielle anlægsaktiver måles til kostpris med fradrag af akkumulerede af- og nedskrivninger.

Kostprisen omfatter anskaffelsesprisen samt omkostninger direkte tilknyttet anskaffelsen indtil det tidspunkt, hvor aktivet er klar til brug.

Der foretages lineære afskrivninger, baseret på følgende vurdering af aktivernes forventede brugstider:

Inventar og it-udstyr 3 år

Driftsmidler 3 år

Aktiver med en kostpris på under 11 tkr. pr. enhed indregnes som omkostninger i resultatopgørelsen i anskaffelsesåret.

Materielle anlægsaktiver nedskrives til genindvindingsværdien, såfremt denne er lavere end den regnskabsmæssige værdi.

Fortjeneste og tab ved afhændelse af materielle anlægsaktiver opgøres som forskellen mellem salgspriisen med fradrag af salgsomkostninger og den regnskabsmæssige værdi på salgstidspunktet. Fortjeneste eller tab indregnes i resultatopgørelsen under andre driftsindtægter eller andre driftsomkostninger.

Tilgodehavender

Tilgodehavender måles til amortiseret kostpris. Der nedskrives til imødegåelse af forventede tab.

Igangværende arbejder for fremmed regning

Igangværende arbejder for fremmed regning måles til salgsværdien af det udførte arbejde. Salgsværdien måles på baggrund af færdiggørelsesgraden på balancedagen og de samlede forventede indtægter på det enkelte igangværende arbejde.

Når salgsværdien på et projekt ikke kan opgøres pålideligt, måles salgsværdien til de medgåede omkostninger eller nettorealiseringsværdien, såfremt denne er lavere.

Det enkelte igangværende arbejde indregnes i balancen under tilgodehavender eller gæld afhængig af nettoværdien af salgssummen med fradrag af aconto- og forudbetalinger.

Omkostninger i forbindelse med salgsarbejde og opnåelse af kontrakter indregnes i resultatopgørelsen i takt med, at de afholdes.

Egne kapitalandele

Anskaffelses- og afståelsessummer samt udbytte for egne kapitalandele indregnes direkte på overført resultat under egenkapitalen. Gevinster og tab ved salg indregnes således ikke i resultatopgørelsen.

Værdipapirer

Børsnoterede værdipapirer, indregnet under omsætningsaktiver, måles til dagsværdi på balancedagen.

Egenkapital - Udbytte

Foreslået udbytte indregnes som en forpligtelse på tidspunktet for vedtagelse på den ordinære generalforsamling (deklareringstidspunktet). Udbytte, som forventes udbetalt for året, vises som en særskilt post under egenkapitalen.

Selskabsskat og udskudt skat

Aktuelle skatteforpligtelser og tilgodehavende aktuel skat indregnes i balancen som beregnet skat af årets skattepligtige indkomst, reguleret for skat af tidligere års skattepligtige indkomster samt for betalte acontoskatter.

Udskudt skat måles efter den balanceorienterede gældsmetode af alle midlertidige forskelle mellem regnskabsmæssig og skattemæssig værdi af aktiver og forpligtelser.

Udskudt skat måles på grundlag af de skatteregler og skattesatser i de respektive lande, der med balancedagens lovgivning vil være gældende, når den udskudte skat forventes udløst som aktuel skat. Ændring i udskudt skat som følge af ændringer i skattesatser indregnes i resultatopgørelsen. For indeværende år er anvendt en skattesats på 28 %.

Finansielle gældsforpligtelser

Andre gældsforpligtelser, som omfatter gæld til leverandører og anden gæld, måles til amortiseret kostpris.

Resultatopgørelse

tkr.	Note	2004/05	2003/04
Nettoomsætning		19.279	13.631
Andre eksterne omkostninger		-2.862	-1.918
Bruttoresultat		16.417	11.713
Personaleomkostninger	1	-12.449	-9.022
Af- og nedskrivninger af materielle anlægsaktiver		-197	-226
Resultat før finansielle poster		3.771	2.465
Finansielle indtægter	2	344	73
Finansielle omkostninger	3	-5	-50
Resultat før skat		4.110	2.488
Skat af resultat	4	-1.161	-761
Årets resultat		<u>2.949</u>	<u>1.727</u>

Forslag til resultatdisponering

Udbytte for regnskabsåret	1.100	635
Overført resultat	1.849	1.092
	<u>2.949</u>	<u>1.727</u>

Balance

tkr.	Note	2004/05	2003/04
AKTIVER			
Anlægsaktiver			
Materielle anlægsaktiver	5		
Inventar og it-udstyr		194	132
Driftsmidler		107	161
Anlægsaktiver i alt		301	293
Omsætningsaktiver			
Tilgodehavender			
Tilgodehavender fra salg		2.769	1.821
Andre tilgodehavender		130	75
Periodeafgrænsningsposter		7	14
Udskudt skat		0	24
		2.906	1.934
Værdipapirer		4.109	2.708
Likvide beholdninger		2.508	1.152
Omsætningsaktiver i alt		9.523	5.794
AKTIVER I ALT		9.824	6.087
tkr.	Note	2004/05	2003/04
PASSIVER			
Egenkapital			
Selskabskapital		600	600
Overført resultat		3.696	1.931
Foreslået udbytte		1.100	635
Egenkapital i alt		5.396	3.166
Hensættelser til udskudt skat		19	0
Gældsforpligtelser			
Kortfristede gældsforpligtelser			
Leverandører af varer og tjenesteydelser		209	153
Selskabsskat		767	653
Anden gæld		3.433	2.115
Gældsforpligtelser i alt		4.409	2.921
PASSIVER I ALT		9.824	6.087
Eventualposter m.v.	6		
Nærtstående parter og ejerforhold	7		

Egenkapitalopgørelse

tkr.	Aktie- kapital	Over- ført re- sultat	Fore- slået udbytte	I alt
Egenkapital 1. oktober 2004	600	1.931	635	3.166
Årets resultat	0	2.949	0	2.949
Udloddet udbytte	0	0	-635	-635
Køb af egne aktier	0	-84	0	-84
Egenkapital 30. september 2005	600	4.796	0	5.396

Selskabets aktiekapital udgør 600.000 stk. aktier á 1 kr. Hvert aktiebeløb på 1 kr. giver en stemme. Selskabet ejer 1,5% egne aktier (9.000 stk.), der er indregnet til 0 kr.

Ændring i virksomhedskapital

tkr.	2004/05	2003/04	2002/03	2001/02	2000/01
Virksomhedskapital 1. oktober 2004	600	500	125	125	0
Kapitalforhøjelse	0	100	375	0	0
Virksomhedskapital 30. september 2005	600	600	500	125	0

Noter		2004/05	2003/04
tkr.			
1 Personaleomkostninger			
Lønninger og gager		11.587	8.532
Andre omkostninger til social sikring		86	53
Andre personaleomkostninger		776	437
		<u>12.449</u>	<u>9.022</u>
Gennemsnitligt antal medarbejdere		<u>24</u>	<u>20</u>
2 Finansielle indtægter			
Kursregulering på værdipapirer		208	0
Øvrige renteindtægter		136	73
		<u>344</u>	<u>73</u>
3 Finansielle omkostninger			
Kursregulering på værdipapirer		0	32
Øvrige renteomkostninger		5	18
		<u>5</u>	<u>50</u>
4 Skat af resultat			
der specificeres således:			
Skat af årets skattepligtige resultat		1.118	809
Årets ændring i udskudt skat		43	-48
		<u>1.161</u>	<u>761</u>
Betalt skat i årets løb		<u>1.003</u>	<u>273</u>
5 Materielle anlægsaktiver			
	Inventar og it-ud- styr	Drifts- midler	I alt
tkr.			
Kostpris 1. oktober 2004	698	161	859
Årets tilgang	205	0	205
Kostpris 30. september 2005	903	161	1.064
Afskrivninger 1. oktober 2004	566	0	566
Årets afskrivninger	143	54	197
Afskrivninger 30. september 2005	709	54	763
Regnskabsmæssig værdi 30. september 2005	<u>194</u>	<u>107</u>	<u>301</u>
Afskrives over	<u>3 år</u>	<u>3 år</u>	
6 Eventualposter m.v.			
Selskabet har ingen eventualposter m.v.			

7 Nærtstående parter og ejerforhold

WirTek A/S' nærtstående parter med bestemmende indflydelse omfatter Aaen Holding ApS og Michael Aaen, Bolettevej 24, 9280 Storvorde.

Ud over almindeligt vederlag i ansættelsesforhold har selskabet ikke haft transaktioner med nærtstående parter i 2004/05.

Ejerforhold

Følgende aktionærer er noteret i selskabets aktionærfortegnelse som ejende minimum 5 % af stemmerne eller minimum 5 % af aktiekapitalen:

Aaen Holding ApS
Bolettevej 24
9280 Storvorde

ViraWave ApS
Fredensvej 16
3460 Birkerød

12. PERIODEREGNSKAB 1. HALVÅR 2005 - 2006

Påtegninger

Ledelsespåtegning

Bestyrelse og direktion har dags dato behandlet og godkendt perioderegnskabet for 1. oktober 2005 - 31. marts 2006 for WirTek A/S.

Perioderegnskabet er aflagt i overensstemmelse med de regler, der gælder for udarbejdelse af helårsregnskaber efter årsregnskabsloven. Vi anser den valgte regnskabspraksis for hensigtsmæssig, således at perioderegnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31. marts 2006 samt af resultatet af selskabets aktiviteter for perioden 1. oktober 2005 - 31. marts 2006.

Aalborg, den 27. april 2006

Direktion:

Michael Aaen

Adnan Özari

Bestyrelse:

Erik K. Rauff
formand

Jakob Møller Hansen

Michael Aaen

Erklæring om review af perioderegnskabet

Til aktionærerne i WirTek A/S

Vi har efter aftale udført review af perioderegnskabet for WirTek A/S for perioden 1. oktober 2005 - 31. marts 2006, der aflægges efter de regler der gælder for udarbejdelse af helårsregnskaber efter årsregnskabsloven.

Selskabets ledelse har ansvaret for perioderegnskabet. Vores ansvar er på grundlag af vores review at afgive en konklusion om perioderegnskabet.

Det udførte review

Vi har udført vores review i overensstemmelse med den danske revisionsstandard om review. Denne standard kræver, at vi tilrettelægger og udfører reviewet med henblik på at opnå begrænset sikkerhed for, at perioderegnskabet ikke indeholder væsentlig fejlinformation. Et review er begrænset til først og fremmest at omfatte forespørgsler til selskabets ledelse og medarbejdere samt analyser af regnskabstal og giver derfor mindre sikkerhed end en revision. Vi har ikke udført revision og afgiver derfor ingen revisionskonklusion om perioderegnskabet.

Konklusion

Ved det udførte review er vi ikke blevet bekendt med forhold, der afkræfter, at perioderegnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og den finansielle stilling pr. 31. marts 2006 samt af resultatet af selskabets aktiviteter for perioden 1. oktober 2005 - 31. marts 2006 i overensstemmelse med de regler, der gælder for udarbejdelse af helårsregnskaber efter årsregnskabsloven.

Aalborg, den 27. april 2006

KPMG C.Jespersen

Statsautoriseret Revisionsinteressentskab

Niels David Nielsen

statsaut. revisor

Ledelsesberetning**Selskabsoplysninger**

WirTek A/S

Niels Jernes Vej 10

9220 Aalborg Øst

Telefon: 72 14 66 60

Telefax: 96 35 45 99

CVR-nr.: 26 04 22 32

Stiftet: 15. maj 2001

Hjemsted: Aalborg

Bestyrelse

Erik K. Rauff (formand)

Jakob Møller Hansen

Michael Aaen

Direktion

Michael Aaen

Adnan Özari

Revision

KPMG C.Jespersen

Statsautoriseret Revisionsinteressentskab

Vestre Havnepromenade 1A

9000 Aalborg

Beretning

Hovedaktivitet

WirTek er et højteknologisk software udviklingshus med stærke kompetencer inden for applikationer, infrastruktur og indlejret software med fokus på trådløs kommunikation.

WirTek leverer softwareudviklingsydelser til producenter og serviceudbydere inden for telekommunikations-sektoren.

Aktiviteter

I efteråret 2005 besluttede selskabets bestyrelse at implementere en langsigtet internationaliseringsstrategi med stor vækst i omsætning, kapacitet og indtjening. Beslutningen blev truffet på baggrund af meget favorable markedsvilkår inden for telekommunikationssektoren og fortsat stor vækst i outsourcing af softwareudviklingsydelser på globalt plan. Vigtige succesfaktorer for strategien er etablering af salgs- og projektkontorer i et antal vesteuropæiske lande samt etablering af nearshore udviklingsafdeling i Rumænien.

Internationaliseringsstrategien sikrer, at WirTek opnår en styrkelse af konkurrenceevnen og øger vækstmulighederne betragteligt. Selskabet kan fremover konkurrere prismæssigt med softwareudviklingshuse fra lavprislande samtidig med, at vi kan levere betydelig merværdi gennem lokal koordinering af outsourcing-projekter. Hermed afskærmes kunden fra kompleksiteten ved near-/offshore outsourcing (eksempelvis kultur, sprog, fysisk afstand, politiske forhold).

I første halvår af regnskabsåret 2005/06 har ledelsen anvendt betydelige ressourcer på at forberede selskabet bedst muligt på stor fremtidig vækst. Væsentlige tiltag er:

- Styrkelse af ledelsen ved ansættelse af HR Manager og QA Manager
- Styrkelse af salg og marketing
- Etablering af rumænsk udviklingsafdeling gennem opkøb
- Fokus på opbygning af organisationen og HR-funktionen til håndtering af stor fremtidig medarbejdertilvækst
- Styrkelse af kvalitet og processer gennem implementering af ISO 9001:2000.

Økonomi

Nettoomsætningen for de første 6 måneder af regnskabsåret 2005/06 blev 10,8 mio. kr., en vækst på 28 % i forhold til samme periode sidste år. Den opnåede omsætningsvækst indfrier ledelsens forventninger, idet ledelsens tiltag i halvåret har været fokuseret på gearing af selskabet til langsigtet vækst frem for at udnytte muligheder for stor vækst på kort sigt.

Halvårsresultatet før skat på 1,69 mio. kr. anser ledelsen for yderst tilfredsstillende.

I resultatet indgår omkostninger på over 0,9 mio. kr. til påbegyndt implementering af selskabets internationaliseringsstrategi.

Fusion med WirTek Holding A/S

På selskabets ekstraordinære generalforsamling den 27. april 2006 vil der blive fremsat forslag om, at WirTek A/S med virkning fra 1. oktober 2005 fusioneres med WirTek Holding A/S. Nærværende perioderegnskab viser en samlet drift for de to selskaber fra 1. oktober 2005 - 31. marts 2006. Sammenligningstillene er ændret i overensstemmelse hermed.

Fremtiden

Samlet for regnskabsåret 2005/06 forventes et resultat før skat og renter på 722 tkr.

Anvendt regnskabspraksis

Perioderegnskabet for WirTek A/S for perioden 1. oktober 2005 - 31. marts 2006 er aflagt i overensstemmelse med de regler der gælder for udarbejdelse af helårsregnskaber efter årsregnskabslovens bestemmelser for klasse B-virksomheder.

Perioderegnskabet er aflagt efter samme regnskabspraksis som årsrapporten for 2004/05.

Sammenligningstallene omfatter hele regnskabsåret (12 måneder) for 2004/05.

Omregning af fremmed valuta

Transaktioner i fremmed valuta omregnes ved første indregning til transaktionsdagens kurs. Valutakursdifferencer, der opstår mellem transaktionsdagens kurs og kursen på betalingsdagen, indregnes i resultatopgørelsen som en finansiel post.

Tilgodehavender, gæld og andre monetære poster i fremmed valuta omregnes til balancedagens valutakurs. Forskellen mellem balancedagens kurs og kursen på tidspunktet for tilgodehavendets eller gældens opståen eller indregning i seneste årsrapport indregnes i resultatopgørelsen under finansielle indtægter og omkostninger.

Nettoomsætning

Nettoomsætning ved salg af varer og tjenesteydelser indregnes i resultatopgørelsen, såfremt levering og risikoovergang til køber har fundet sted inden årets udgang, og såfremt indtægten kan opgøres pålideligt og forventes modtaget. Nettoomsætningen indregnes ekskl. moms, afgifter og rabatter i forbindelse med salget.

Andre eksterne omkostninger

Andre eksterne omkostninger omfatter hovedsageligt salgsomkostninger, lokaleomkostninger, autodrift og administrationsomkostninger.

Udviklingsomkostninger

Udviklingsomkostninger udgiftsføres i takt med afholdelsen heraf.

Finansielle indtægter og omkostninger

Finansielle indtægter og omkostninger indeholder renter, kursgevinster og -tab vedrørende værdipapirer, gæld og transaktioner i fremmed valuta, amortisering af finansielle aktiver og forpligtelser m.v. Finansielle indtægter og omkostninger indregnes med de beløb, der vedrører regnskabsåret.

Skat af årets resultat

Årets skat, der består af årets aktuelle skat og forskydning i udskudt skat, indregnes i resultatopgørelsen med den del, der kan henføres til årets resultat, og direkte på egenkapitalen med den del, der kan henføres til poster direkte på egenkapitalen.

Materielle anlægsaktiver

Materielle anlægsaktiver måles til kostpris med fradrag af akkumulerede af- og nedskrivninger.

Kostprisen omfatter anskaffelsesprisen samt omkostninger direkte tilknyttet anskaffelsen indtil det tidspunkt, hvor aktivet er klar til brug.

Der foretages lineære afskrivninger, baseret på følgende vurdering af aktivernes forventede brugstider:

Inventar og it-udstyr 3 år

Driftsmidler 3 år

Aktiver med en kostpris på under 11 tkr. pr. enhed indregnes som omkostninger i resultatopgørelsen i anskaffelsesåret.

Materielle anlægsaktiver nedskrives til genindvindingsværdien, såfremt denne er lavere end den regnskabsmæssige værdi.

Fortjeneste og tab ved afhændelse af materielle anlægsaktiver opgøres som forskellen mellem salgspriisen med fradrag af salgsomkostninger og den regnskabsmæssige værdi på salgstidspunktet. Fortjeneste eller tab indregnes i resultatopgørelsen under andre driftsindtægter eller andre driftsomkostninger.

Tilgodehavender

Tilgodehavender måles til amortiseret kostpris. Der nedskrives til imødegåelse af forventede tab.

Egne kapitalandele

Anskaffelses- og afståelsessummer samt udbytte for egne kapitalandele indregnes direkte på overført resultat under egenkapitalen. Gevinster og tab ved salg indregnes således ikke i resultatopgørelsen.

Værdipapirer

Børsnoterede værdipapirer, indregnet under omsætningsaktiver, måles til dagsværdi på balancedagen.

Egenkapital - Udbytte

Foreslået udbytte indregnes som en forpligtelse på tidspunktet for vedtagelse på den ordinære generalforsamling (deklareringstidspunktet). Udbytte, som forventes udbetalt for året, vises som en særskilt post under egenkapitalen.

Selskabsskat og udskudt skat

Aktuelle skatteforpligtelser og tilgodehavende aktuel skat indregnes i balancen som beregnet skat af årets skattepligtige indkomst, reguleret for skat af tidligere års skattepligtige indkomster samt for betalte acontoskatter.

Udskudt skat måles efter den balanceorienterede gældsmetode af alle midlertidige forskelle mellem regnskabsmæssig og skattemæssig værdi af aktiver og forpligtelser.

Udskudt skat måles på grundlag af de skatteregler og skattesatser i de respektive lande, der med balancedagens lovgivning vil være gældende, når den udskudte skat forventes udløst som aktuel skat. Ændring i udskudt skat som følge af ændringer i skattesatser indregnes i resultatopgørelsen. For indeværende år er anvendt en skattesats på 28 %.

Finansielle gældsforpligtelser

Andre gældsforpligtelser, som omfatter gæld til leverandører og anden gæld, måles til amortiseret kostpris.

Resultatopgørelse

tkr.	Note	2005/06 (6 mdr.)	2004/05 (12 mdr.)
Nettoomsætning		10.828	19.279
Andre eksterne omkostninger		-1.542	-2.862
Bruttoresultat		9.286	16.417
Personaleomkostninger	1	-7.701	-12.449
Af- og nedskrivninger af materielle anlægsaktiver		-31	-197
Resultat før finansielle poster		1.554	3.771
Finansielle indtægter	2	210	344
Finansielle omkostninger	3	-78	-5
Resultat før skat		1.686	4.110
Skat af resultat	4	-472	-1.161
Periodens resultat		1.214	2.949

Forslag til resultatdisponering

Udbytte for regnskabsåret	1.100
Overført resultat	1.849
	2.949

Balance

tkr.	Note	2005/06	2004/05
AKTIVER			
Anlægsaktiver			
Materielle anlægsaktiver	5		
Inventar og it-udstyr		296	194
Driftsmidler		0	107
Anlægsaktiver i alt		296	301
Omsætningsaktiver			
Tilgodehavender			
Tilgodehavender fra salg		2.227	2.769
Andre tilgodehavender		161	130
Periodeafgrænsningsposter		138	7
		2.526	2.906
Værdipapirer		3.106	4.109
Likvide beholdninger		2.777	2.508
Omsætningsaktiver i alt		8.409	9.523
AKTIVER I ALT		8.705	9.824
tkr.	Note	2005/06	2004/05
PASSIVER			
Egenkapital			
Selskabskapital		600	600
Overført resultat		5.093	3.696
Foreslået udbytte		0	1.100
Egenkapital i alt		5.693	5.396
Hensættelser til udskudt skat		19	19
Gældsforpligtelser			
Kortfristede gældsforpligtelser			
Leverandører af varer og tjenesteydelser		258	209
Selskabsskat		344	767
Anden gæld		2.391	3.433
Gældsforpligtelser i alt		2.993	4.409
PASSIVER I ALT		8.705	9.824
Eventualposter m.v.	6		
Nærtstående parter og ejerforhold	7		

Egenkapitalopgørelse

tkr.	Aktie- kapital	Overført resultat	Foreslået udbytte	I alt
Egenkapital 1. oktober 2005	600	3.696	1.100	5.396
Periodens resultat	0	1.214	0	1.214
Udloddet udbytte	0	0	-1.100	-1.100
Salg af egne aktier	0	75	0	75
Udbytte, egne aktier	0	108	0	108
Egenkapital 31. marts 2006	600	5.093	0	5.693

Selskabets aktiekapital udgør 600.000 stk. aktier á 1 kr. Hvert aktiebeløb på 1 kr. giver en stemme. Selskabet ejer 1,5% egne aktier (9.000 stk.), der er indregnet til 0 kr.

Ændring i virksomhedskapital

tkr.	2005/06	2004/05	2003/04	2002/03	2001/02
Virksomhedskapital 1. oktober 2005	600	600	500	125	125
Kapitalforhøjelse	0	0	100	375	0
Virksomhedskapital 31. marts 2006	600	600	600	500	125

Noter

		2005/06 (6 mdr.)	2004/05 (12 mdr.)
	tkr.		
1	Personaleomkostninger		
	Lønninger og gager	7.121	11.587
	Andre omkostninger til social sikring	58	86
	Andre personaleomkostninger	522	776
		<u>7.701</u>	<u>12.449</u>
	Gennemsnitligt antal medarbejdere	<u>32</u>	<u>24</u>
2	Finansielle indtægter		
	Kursregulering på værdipapirer	193	208
	Øvrige renteindtægter	17	136
		<u>210</u>	<u>344</u>
3	Finansielle omkostninger		
	Kursregulering på værdipapirer	76	0
	Øvrige renteomkostninger	2	5
		<u>78</u>	<u>5</u>
4	Skat af resultat		
	der specificeres således:		
	Skat af periodens skattepligtige resultat	472	1.118
	Periodens ændring i udskudt skat	0	43
		<u>472</u>	<u>1.161</u>
	Betalt skat i periodens løb	<u>895</u>	<u>1.003</u>
5	Materielle anlægsaktiver		
		Inventar og it-ud- styr	Drifts- midler
	tkr.		I alt
	Kostpris 1. oktober 2005	903	161
	Periodens tilgang	151	0
	Periodens afgang	0	-161
	Kostpris 31. marts 2006	<u>1.054</u>	<u>0</u>
	Afskrivninger 1. oktober 2005	709	54
	Periodens afskrivninger	49	17
	Afskrivninger på afhændede aktiver	0	-71
	Afskrivninger 31. marts 2006	<u>758</u>	<u>0</u>
	Regnskabsmæssig værdi 31. marts 2006	<u>296</u>	<u>0</u>
	Afskrives over	3 år	3 år

6 Eventualposter m.v.

Selskabet har ingen eventualposter m.v.

7 Nærtstående parter og ejerforhold

WirTek A/S' nærtstående parter med bestemmende indflydelse omfatter Aaen Holding ApS og Michael Aaen, Bolettevej 24, 9280 Storvorde.

Ud over almindeligt vederlag i ansættelsesforhold har selskabet ikke haft transaktioner med nærtstående parter i perioden 1. oktober 2005 - 31. marts 2006.

Ejerforhold

Følgende aktionærer er noteret i selskabets aktionærfortegnelse som ejende minimum 5 % af stemmerne eller minimum 5 % af aktiekapitalen:

Aaen Holding ApS
Bolettevej 24
9280 Storvorde

ViraWave ApS
Fredensvej 16
3460 Birkerød

13. AKTIEKAPITAL, AKTIONÆRFORHOLD OG AKTIERETTIGHEDER

Udvikling i Selskabets aktiekapital indtil prospektdatoen

WirTek's aktiekapital umiddelbart forud for Udbuddet udgør nominelt DKK 2.400.000 fordelt på 2.400.000 stk. aktier á nominelt DKK 1,0.

Af nedenstående oversigt fremgår ændringerne i Selskabets kapitalforhold fra stiftelsen af Selskabet den 15/5-2001 til Prospektdatoen.

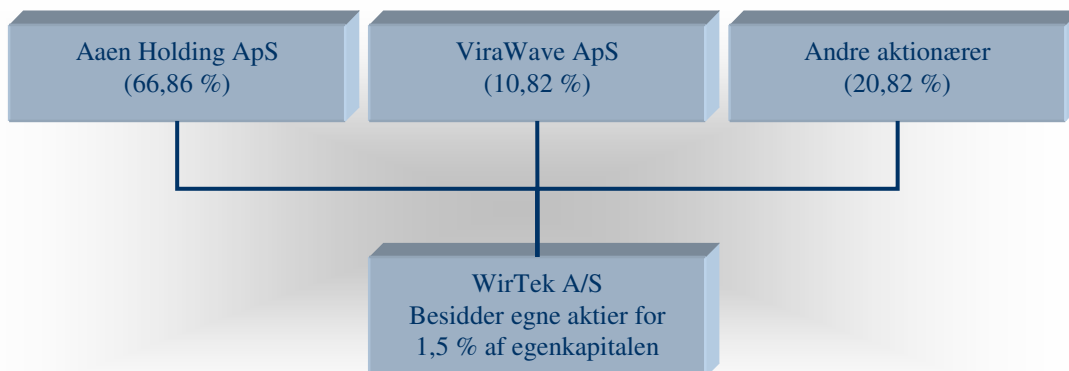
Oversigt over udviklingen i Selskabets kapitalforhold.

Dato	Transaktion DKK	Anpartskapital DKK	Aktiekapital efter ændrin- ger (nominel DKK)	Antal aktier á nominel DKK 1,0
15.05.2001	Stiftelse som ApS under navnet ABN nr. 433, og ved kontant indbetaling af	125.000		
04.09.2001	Vedtægtsændring 15.08.2001, hvor Selskabet ændrer navn til WirTek ApS			
20.02.2003	Vedtægtsændring 21.01.2003, hvor Selskabet omdannes til A/S med samtidig kapitalforhøjelse på DKK 375.000 ved overførsel fra reserver/overskud til kurs 100	500.000		
21.10.2004	Vedtægtsændring 26.02.2004 med kapitalforhøjelse på DKK 100.000 til kurs 100 ved overførsel fra reserver/overskud		600.000	600.000
27.04.2006	Selskabet forhøjer aktiekapitalen med nominelt DKK 1.800.000 ved overførsel af beløbet fra de frie reserver til aktiekapital og udsteder samtidig fondsaktier til de eksisterende aktionærer i forhold til disses aktiebesiddelser i selskabet.		2.400.000	2.400.000

Efter tegning af de Nye Aktier forventes aktiekapitalen i WirTek at udgøre minimum nominelt DKK 2.855.000 bestående af 2.855.000 stk. aktier á nominelt DKK 1,0 og maksimum nominelt DKK 3.200.000 bestående af 3.200.000 stk. aktier á nominelt DKK 1,0. Alle eksisterende aktier på Prospektdatoen såvel som de Nye Aktier består af én og samme aktieklasse og har samme rettigheder i enhver henseende.

Aktionærstruktur m.v.

Nedenstående diagram illustrerer overordnet ejerstrukturen af WirTek på Prospektdatoen.



En mere detaljeret opgørelse af aktionærerne i WirTek A/S og deres ejerandele af WirTek A/S før Udbuddet og efter hhv. det maksimale og minimale Udbud er som i nedenstående oversigt.

Aktionær	Antal aktier i WirTek før udbuddet	Ejerandel før udbuddet	Ejerandel efter udbuddet ved max. udbud	Ejerandel efter udbuddet ved min. udbud
Aaen Holding ApS ¹ , Bolettevej 24, 9280 Storvorde	1.604.548	66,86 %	50,14 %	56,20 %
ViraWave ApS ² , Fredensvej 16, 3460 Birkerød	259.684	10,82 %	8,12 %	9,10 %
Adnan Özari, Fredensvej 16, 3460 Birkerød	38.952	1,62 %	1,22 %	1,36 %
Corneliussen Holding ApS ³ Kvisten 52, 9260 Gistrup	118.524	4,94 %	3,70 %	4,15 %
Jens Bang Mathiasen, Kathrinevej 11, 9280 Storvorde	66.588	2,77 %	2,08 %	2,33 %
Thomas Jesper Hansen, Boulevarden 18, 4.th. 9000 Aalborg	66.588	2,77 %	2,08 %	2,33 %
Jens Steiner, Holger Bachsvej 11, 9270 Klarup	65.588	2,73 %	2,05 %	2,30 %
Iben Henriksen, Østerkærvej 21, 9240 Nibe	26.636	1,11 %	0,83 %	0,93 %
Joe Vestergaard Jensen, Guldborghaven 4, 9000 Aalborg	26.636	1,11 %	0,83 %	0,93 %
Trine Madsen, Hulvejen 120, 9530 Støvring	26.636	1,11 %	0,83 %	0,93 %
Johnny Tidemann Vestergaard, H. C. Andersensvej 20, 1. tv., 9000 Aalborg	26.636	1,11 %	0,83 %	0,93 %
Jesper Arberg, Hvorupvej 20, 94400 Nørresundby	12.984	0,54 %	0,41 %	0,45 %
Nicolae Tuns, Fyrkildevvej 52, 1.th., 9200 Aalborg Ø	24.000	1,0 %	0,75 %	0,84 %
Egne aktier	36.000	1,5 %	1,13 %	1,26 %
I alt	2.400.000	100,0 %	75,0 %	84,1 %

¹ Ejet af den administrerende direktør i WirTek Michael Aaen

² Ejet af salgs- og marketingdirektøren i WirTek Adnan Özari

³ Ejet af Søren Corneliussen (ansat i WirTek), Kvisten 52, 9260 Gistrup

WirTek's beholdning af egne aktier

I henhold til aktieselskabsloven kan generalforsamlingen bemyndige bestyrelsen til at lade et aktieselskab købe egne aktier, idet det samlede antal egne aktier dog ikke må overstige 10 % af selskabets samlede aktiekapital. WirTek's Bestyrelse har en sådan bemyndigelse til at erhverve egne aktier op til 10 % af Selskabets samlede registrerede aktiekapital. Bemyndigelsen gælder frem til næste ordinære generalforsamling. Selskabet ejer pr. Prospektdatoen 1,5 % af aktiekapitalen svarende til 36.000 stk. aktier á nominelt DKK 1,0. Ved tegning af minimumsudbuddet vil Selskabets egenbeholdning af aktier på 36.000 stk. svare til 1,26 % af Selskabets aktiekapital og ved maksimumsudbuddet vil andelen svare til 1,13 % af aktiekapitalen.

Bemyndigelser

Selskabets Bestyrelse er bemyndiget til i tiden indtil den 31. marts 2007 ad én eller flere gange med henblik på optagelse af Selskabets aktier til handel på First North, der er en alternativ markedsplads drevet af Københavns Fondsbørs, at forhøje Selskabets aktiekapital med op til nominelt DKK 800.000, jf. aktieselskabslovens § 37. Kapitalforhøjelsen gennemføres ved kontant indbetaling uden fortegningsret for Selskabets eksisterende aktionærer.

Aktierne udstedt i henhold til bemyndigelsen skal være omsætningspapirer noteret på navn og med en stk.størrelse på nominelt DKK 1,0. Der gælder ingen indskrænkninger i aktiernes omsættelighed, og ingen aktionærer er forpligtet til at lade aktierne indløse helt eller delvist. Aktierne skal have de samme rettigheder som den eksisterende aktiekapital. Aktierne skal give aktionærerne ret til udbytte og andre rettigheder i Selskabet fra tidspunktet for Bestyrelsens beslutning om forhøjelse af aktiekapitalen.

Bestyrelsen er bemyndiget til at ændre Selskabets vedtægter desangående efter den i juni måned 2006 eller senere forventede udnyttelse af den givne bemyndigelse.

Selskabets Bestyrelse er desuden bemyndiget til at udstede købsoptioner til Selskabets medarbejdere med ret til at købe aktier i Selskabet for indtil 5 % af Selskabets aktiekapital til en kurs svarende til minimum aktiernes markedskurs med fradrag af 15% på tildelingstidspunktet og med en løbetid på 3 år.

Selskabets Bestyrelse er i øvrigt bemyndiget til at lade Selskabet købe egne aktier op til 10 % af selskabets aktiekapital, jf. særskilt afsnit herom.

Aktionæraftaler

Efter Udbuddet af de nye aktier og fra og med første noteringsdag på First North eksisterer der ingen aktionæroverenskomster vedrørende WirTek A/S udover de nedenfor særskilt beskrevne Lock-up aftaler.

Generalforsamlinger

Ifølge Selskabets vedtægter skal den ordinære generalforsamling afholdes i Aalborg hvert år inden for 4 måneder efter regnskabsårets udløb. Generalforsamlingen indkaldes af Bestyrelsen med mindst otte dages og højst fire ugers varsel ved bekendtgørelse i et landsdækkende dagblad samt via First North. Indkaldelsen sendes desuden som brev eller e-mail til aktionærer, som er noteret i selskabets aktiebog, og som har fremsat begæring herom.

Ekstraordinær generalforsamling skal afholdes, når Bestyrelsen eller revisionen anser det for fornødent, eller når det til behandling af et bestemt emne skriftligt forlanges af aktionærer, der ejer mindst 10 % af aktiekapitalen. Indkaldelse hertil skal foretages inden 14 dage efter begæringens modtagelse.

Enhver aktionær er berettiget til at deltage i generalforsamlingen, såfremt denne senest 5 dage førend generalforsamlingens afholdelse har anmodet om at få udleveret adgangskort på selskabets kontor. Egenskab af aktionær godtgøres enten ved, at dennes adkomst er noteret i aktiebogen, eller ved forevisning af dokumentation fra aktionærernes kontoførende institut, hvilken dokumentation på tidspunktet

for anmodningen om adgangskort højst må være 14 dage gammel samt, hvis det kræves af selskabet, en skriftlig erklæring fra aktionæren om, at aktierne ikke er eller vil blive overdraget til andre inden generalforsamlingen er afholdt.

På generalforsamlingen giver hvert aktiebeløb på DKK 1,00 én stemme.

En aktionær har ret til at møde på generalforsamlingen ved fuldmagt i henhold til skriftlig, dateret fuldmagt.

På generalforsamlingen afgøres alle anliggender ved simpel stemmeflerhed, bortset fra beslutninger til hvilke der efter loven kræves enstemmighed eller særlig kvalificeret majoritet.

Til vedtagelse af beslutninger om ændring af Selskabets vedtægter eller om Selskabets opløsning kræves – for så vidt der ikke ifølge aktieselskabsloven gælder krav om en større majoritet eller enstemmighed – at beslutningen vedtages med mindst to tredjedele af såvel afgivne stemmer som af den på generalforsamlingen repræsenterede stemmeberettigede aktiekapital.

Visse beslutninger, som medfører en begrænsning af en aktionærs ejer- eller stemmeret, skal vedtages med et flertal på ni tiendedele af stemmerne og af den på generalforsamlingen repræsenterede stemmeberettigede aktiekapital. Beslutninger om at øge aktionærernes forpligtelser over for Selskabet kræver enstemmighed.

Oplysningspligt

Aktionærer i selskaber, hvis udstedte aktier er optaget til handel på First North, skal, jf. Lov om værdipapirhandel § 29, straks indberette til Selskabet og First North, hvis deres aktiebeholdning i Selskabet når op på, kommer over, eller ikke længere når op på følgende niveauer: a) 5 % af de til aktiekapitalen knyttede stemmer eller b) 5 % af Selskabets registrerede aktiekapital. Aktionærerne skal ligeledes indberette, hvis deres aktiebesiddelse når op på, kommer over, eller ikke længere når op på ethvert interval på 5% fra 10% til 100% eller en tredjedel eller to tredjedele af det samlede antal af de til Selskabets aktiekapital knyttede stemmer eller af Selskabets registrerede aktiekapital.

Beregningen af aktionærens aktiebesiddelse skal omfatte følgende aktier: Aktier som den pågældende aktionær ejer, aktier der kontrolleres direkte eller indirekte af aktionæren og aktier der ejes af personer, som optræder som en gruppe med den pågældende aktionær. Indberetningen skal indeholde oplysning om den pågældende aktionærs navn og adresse samt for selskaber og juridiske enheder hjemsted, antallet af aktier samt deres pålydende værdi.

Aktiekapitalens størrelse efter Udbuddet.

Aktiekapitalen andrager efter Udbuddet minimum nominelt DKK 2.855.000 fordelt på 2.855.000 stk. aktier á nominelt DKK 1,0 og maksimum nominelt DKK 3.200.000 fordelt på 3.200.000 stk. aktier á nominelt DKK 1,0.

Udbytte og Selskabets udbyttepolitik

De Nye Aktier bærer fuld ret til udbytte, der deklarerer eller betales af Selskabet efter at de Nye Aktier er udstedt og registreret i Værdipapircentralen, dvs. fra og med regnskabsåret 2005/06. Eventuelt udbytte udbetales i henhold til Værdipapircentralens til enhver tid gældende regler. Udbytte udbetales til aktionærens konto i det kontoførende pengeinstitut. Efter gældende regler tilbageholder danske selskaber normalt 28 % udbytteskat. Der henvises i øvrigt til afsnit 20 "Beskatningsforhold" for et resumé af visse danske skattemæssige konsekvenser i forbindelse med udbytte eller udlodninger til ejerne af udbudte aktier.

I henhold til aktieselskabslovens bestemmelser godkender generalforsamlingen udlodning af udbytte på baggrund af den godkendte årsrapport for det seneste regnskabsår. Generalforsamlingen kan ikke vedtage udlodning af højere udbytte end det af selskabets bestyrelse til generalforsamlingen indstillede.

Betaling af ekstraordinært udbytte kan kun ske efter bemyndigelse fra generalforsamlingen og i henhold til en erklæring fra selskabets bestyrelse og eksterne revisor. Generalforsamlingen i Selskabet har givet en sådan bemyndigelse, idet det i § 15.1 i Selskabets vedtægter fremgår, at Bestyrelsen er bemyndiget til at træffe beslutning om ekstraordinært udbytte i overensstemmelse med aktieselskabslovens regler.

Der vil ikke blive udbetalt udbytte for indeværende regnskabsår, og sandsynligvis heller ikke for regnskabsåret 2006/07, men herefter er det Selskabets udbyttepolitik, at der hvert år skal udbetales et udbytte til Selskabets aktionærer, der gør det attraktivt at være aktionær i WirTek A/S.

Stemmeret

Hvert aktiebeløb på nominelt DKK 1,0 giver én stemme.

Aktionærer, der har erhvervet aktier ved overdragelse, kan ikke udøve stemmeret for de pågældende aktier på generalforsamlinger, der er indkaldt, medmindre aktionæren er noteret i Aktiebogen, eller aktionæren har dokumenteret sin erhvervelse, jf. nærmere i § 8.1 i Selskabets vedtægter.

Negotiabilitet og omsættelighed

Aktierne er omsætningspapirer. Der gælder ingen indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed.

Notering på navn

Aktierne skal noteres på navn i WirTek's aktiebog, jf. Vedtægternes § 3.5. Navnenotering finder sted via aktionærens eget kontoførende pengeinstitut eller ved henvendelse til Selskabet. Selskabets aktiebog føres af selskabet Aktiebog Danmark A/S.

Indløsning

Aktionærerne er ikke forpligtet til at lade deres aktier indløse helt eller delvist, bortset fra hvad der følger af aktieselskabsloven.

Rettigheder

Ingen aktier i selskabet har særlige rettigheder.

Alle Selskabets aktionærer har fortegningsret i forbindelse med kapitalforhøjelser, der sker i form af kontant indskud. Generalforsamlingen kan med et flertal på to tredjedele af de afgivne stemmer og af den på generalforsamlingen repræsenterede stemmeberettigede kapital vedtage at udstede aktier uden fortegningsret for Selskabets aktionærer.

Den ovennævnte fortegningsret gælder ikke for Udbuddet, idet Vedtægternes § 4.2 bestemmer, at Udbuddet af de Nye Aktier i Selskabet er uden fortegningsret for Selskabets aktionærer.

For så vidt angår Selskabets eventuelle fremtidige udbud af nye aktier efter Udbuddet, kan aktionærer uden for Danmark, der ikke er korrekt registreret i Selskabets aktiebog, muligvis ikke udnytte en fremtidig fortegningsret, da meddelelse til aktionærerne om et sådant fremtidigt udbud med fortegningsret i

så tilfælde ikke kan forventes at nå frem til aktionærerne og ikke kan forventes at blive registreret hos nogen myndighed uden for Danmark.

I tilfælde af solvent likvidation af Selskabet er aktionærerne berettiget til at deltage i udlodningen af overskydende aktiver i forhold til deres nominelle aktiebeholdning efter betaling af Selskabets kreditorer. Der er ingen begrænsning med hensyn til, hvor mange aktier en person eller juridisk enhed kan eje.

Lock-up-aftaler

Der er mellem alle aktionærerne i WirTek på Prospektdatoen indgået følgende Lock-up-aftaler om aktionærernes aktiebesiddelser i WirTek:

- Ingen aktionær er berettiget til inden for en periode på 12 måneder regnet fra Den Første Noteringsdag på First North (Periode I), at overdrage mere end 20 % af den enkelte aktionærs aktiebeholdning pr. Den Første Noteringsdag.
- Ingen aktionær er berettiget til inden for en periode på 12 – 24 måneder regnet fra Den Første Noteringsdag (Periode II), at overdrage mere end 50 % af den enkelte aktionærs aktiebeholdning pr. Den Første Noteringsdag.
- Ingen aktionær kan i Periode I og Periode II tilsammen overdrage mere end 50 % af den enkelte aktionærs aktiebeholdning pr. Den Første Noteringsdag.

Lock-up aftalerne omfatter ikke Selskabets egenbeholdning af Aktier i Selskabet.

Regelsæt for handel med WirTek's aktier og mod insiderhandel

Bestyrelse, Direktion, andre medarbejdere i Selskabet og den Godkendte Rådgiver har tiltrådt et af WirTek udarbejdet regelsæt for handel med WirTek's aktier. Formålet hermed er, jf. reglerne i Værdipapirhandelslovens § 36 og 37, dels at udelukke, at intern viden videregives til uvedkommende og dels at sikre, at der ikke sker overtrædelse af reglerne om insiderhandel.

14. ØVRIGE OPLYSNINGER OM SELSKABET

Selskabets formål

Selskabets formål er, jf. vedtægternes § 2, at udvikle og sælge softwareapplikationer og services samt drive konsulentvirksomhed. Formålet kan gennemføres dels direkte, dels indirekte gennem datterselskaber.

Selskabsdokumenter

Selskabets stiftelsesdokument, vedtægter, årsrapporter og øvrige ikke fortrolige dokumenter vil ligge til gennemsyn på Selskabets 2 adresser, jf. nærmere beskrivelse i afsnit 17.

Væsentlige aftaler og andre samarbejder

Udover almindelige fortrolige kommercielle samarbejdsaftaler, har Selskabet ikke andre aftaler af væsentlig karakter.

Retstvister

Selskabet er ikke involveret i retstvister eller voldgiftsager, og Selskabet er heller ikke bekendt med, at sådanne skulle være i vente.

Konkurrenceklausuler

Selskabet har ikke indgået konkurrenceklausuler med medarbejdere eller ledere.

Aktieudstedende institut

GP Børsmæglerselskab A/S
Kongevejen 118, 2840 Holte

Aktiebogfører

Aktiebog Danmark A/S
Kongevejen 118, 2840 Holte

Transaktioner med nærtstående parter

Selskabet har ingen nærtstående parter med bestemmende indflydelse ud over Aaen Holding ApS og har ikke haft transaktioner med nærtstående parter bortset fra de transaktioner, der skete på markedsvilkår mellem de to pr. 1/10-2005 fusionerede selskaber WirTek Holding A/S og WirTek A/S med WirTek A/S som det fortsættende selskab.

Forsikringsforhold

Selskabet har produktansvarsforsikring med dækning indtil EUR 5 mio.

Grunde og ejendomme

Selskabet ejer ingen ejendomme eller grunde

Lejede lokaler

WirTek driver sine forretningsaktiviteter fra lejede kontorlokaler i Aalborg, Birkerød og Cluj i Rumænien.

I Aalborg er kontorerne lejet hos Forskerparken NOVI A/S, der er en privatejet virksomhed, som udvikler, investerer i og huser konkurrencedygtige højteknologiske virksomheder med internationalt potentiale. De lejede kontorlokaler udgør brutto 361 m², netto 208 m². Den årlige husleje udgør DKK 1.124,01 ekskl. moms pr. brutto m², samt á conto DKK 350 pr. m² til driftsomkostninger. Opsigelsesvarslet for lejemålet er 3 måneder for begge parter. Derudover er der ingen bindingsperiode for WirTek.

Grundet den store vækst i WirTek arbejdes der på at skaffe nye og større kontorlokaler i Aalborg med forventet indflytning i løbet af 3. kvartal 2006.

I Birkerød er kontorerne lejet hos kontorfællesskabet Huset 144 A/S, der hovedsageligt huser små- og mellemstore IT-virksomheder. De lejede kontorlokaler udgør brutto 59 m², netto 26 m². Den årlige husleje udgør DKK 835 ekskl. moms pr. brutto m², samt á conto DKK 366 pr. m² til driftsomkostninger. Opsigelsesvarslet for lejemålet er 6 måneder for begge parter. Derudover er der ingen bindingsperiode for WirTek.

Grundet den store vækst i WirTek arbejdes der også i Birkerød på at skaffe ekstra kontorlokaler i Huset 144.

I Cluj i Rumænien er kontorerne lejet hos Maestro Business Centre, og de udgør brutto 713 m², netto 629 m². Den årlige husleje udgør EUR 132 ekskl. moms pr. brutto m², samt á conto EUR 12 pr. m² til driftsomkostninger. Opsigelsesvarslet for lejemålet er 1 måned, og derudover er der ingen bindingsperiode for WirTek.

Kapitalbesiddelser

Selskabet har ikke kapitalbesiddelser i andre selskaber end i WirTek Srl, Rumænien.

15. FORVENTNINGER

Ledelsens forventninger for budgetperioden frem til 2009/10 bygger på Selskabets vedtagne vækst og internationaliseringsstrategi med fokus på internationalisering af Selskabet.

Ledelsen forventer, at omsætningen vil stige fra de budgetterede DKK 23,5 mio. i indeværende regnskabsår til DKK 86,0 mio. kroner i 2009/10. En stadig større del af omsætningen vil komme fra kunder udenfor Danmarks grænser.

(DKK mio.)	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10
Omsætning	23,5	32,4	45,0	62,8	86,0
Danmark	21,5	25,9	29,3	31,4	34,4
Internationalt	2,0	6,5	15,8	31,4	51,6
EBITDA	0,9	0,0	5,3	8,7	15,8
EBIT	0,7	(0,4)	4,8	7,8	14,6
Omsætningsvækst		37,7%	39,1%	39,4%	36,9%
Overskudsgrad (EBIT)	3,1%	-1,3%	10,7%	12,5%	16,9%

Tabel: Ledelsens forventninger for perioden 2005/06 til 2009/10.

Store investeringer i international vækst vil på kort sigt betyde lavere overskudsgrader, end Selskabet historisk har leveret. For indeværende regnskabsår forventer Ledelsen et EBIT på DKK 0,7 mio., mens EBIT for næste regnskabsår forventes at udgøre et lille minus på DKK 0,4 mio. Fra 2007/08 regner Ledelsen med, at overskudsgraden igen er 2-cifret og vil være stigende frem til 2009/10.

Forventninger til omsætningsudvikling

Ledelsen forventer en omsætningsvækst på mellem 37 % til 39 % i de kommende fire budgetår. Foruden fortsat stor aktivitet hos Selskabets eksisterende kernekunder forudser Ledelsen også stor vækst i omsætningen fra nye kunder, både indenlands og i Vesteuropa. Specielt Selskabets nye internationaliseringsstrategi med udviklingsafdeling i lavomkostningslandet Rumænien samt salgs- og projektkontorer i udvalgte Vesteuropæiske lande vil være drivkraften bag væksten de kommende år.

Ledelsen forventer stærk øget omsætning internationalt, hvor Selskabet i forvejen har næsten 10 % af omsætningen. På 4 – 5 års sigt regner Ledelsen med, at ca. 60 % af omsætningen kommer fra kunder uden for Danmarks grænser.

Ledelsens store fokusering på at skabe kernekunderrelationer gør, at Selskabet også fremover vil have en forholdsvis stor omsætning fra et mindre antal kunder. Selskabet har en målsætning om højst 80 % af omsætningen fra top-5 kunder fra regnskabsåret 2007/08. Det er dog ikke unormalt indenfor branchen at et mindre antal kunder står for en stor del af omsætningen hos selv meget store konkurrerende selskaber.

Ledelsen har kalkuleret med en forsigtig faktureringsgrad, der er lavere end den Selskabet historisk har opnået. Herved får Ledelsen de nødvendige rammer til at opbygge en kapacitet, hvor Selskabet kan reagere hurtigt, når mulighederne opstår.

Forventninger til omkostningsudvikling

Ledelsen forventer stor medarbejdertilvækst de kommende år, specielt i selskabets nearshore udviklingsafdeling i Rumænien. I henhold til budgettet vil der være 225 medarbejdere i Rumænien og omkring 60 medarbejdere i Vesteuropa på 4 – 5 års sigt.

Direkte lønomkostninger er selskabets største omkostningspost. For Danmark og det øvrige Vesteuropa anser Ledelsen lønomkostninger som faste omkostninger. For Rumænien gælder andre arbejdsmarkeds-

forhold, hvor lønomkostninger i større grad kan anses som variable omkostninger. I budgetperioden er der regnet med en lønstigningstakt i Rumænien, der ligger et godt stykke over lønstigningstakten i Vesteuropa, hvilket indebærer reduceret indtjeningsmargin i perioden.

I takt med at Selskabet vokser vil der også være behov for at øge omkostningerne til kontorfaciliteter. I budgettet regner Ledelsen udelukkende med leje af kontorfaciliteter men vil dog på længere sigt ikke udelukke muligheden for investering i egne kontorfaciliteter i Rumænien, hvis dette viser sig fordelagtigt.

Omkostningsniveauet for salgs- og marketingsaktiviteter forventes at stige henover budgetperioden i tråd med implementering af selskabets internationaliseringsstrategi.

Investeringsforventninger

Selskabet har i april 2006 erhvervet et mindre rumænsk selskab med 5 ansatte til understøttelse af selskabets internationaliserings- og vækststrategi. Der forventes ansat omkring 20 medarbejdere i det rumænske selskab i de kommende måneder. For nærmere beskrivelse af det rumænske selskab henvises til afsnit 6.

Herudover er der ikke andre væsentlige igangværende investeringer.

Fremtidige investeringer omfatter dels computerudstyr og software til nyansatte medarbejdere, it infrastruktur og øvrige driftsmidler, som vurderes nødvendige til at understøtte den planlagte vækst, ligesom der foretages reinvestering af anlægsaktiver i det omfang, det er nødvendigt.

Desuden forventes investeringerne at omfatte kontoretableringer i en række vesteuropæiske lande, herunder indretning af lejede lokaler og anskaffelse af inventar. Der er indregnet investeringer til etablering af kontorer i 4 vesteuropæiske lande. Øvrige kontoretableringer, jf. afsnit 18 "Anvendelse af provenue", er ikke indregnet, idet investeringerne afhænger af gennemførelsen af den planlagte internationaliseringsstrategi.

Investeringer i arbejdskapital, herunder debitorer og igangværende arbejder, er indregnet under forudsætning af de forventede vækstrater i perioden for basisbudgettet. Yderligere investeringer i arbejdskapital, jf. afsnit 18 "Anvendelse af provenue", er ikke indregnet, idet investeringerne afhænger af de realiserede vækstrater, herunder muligheden for større vækspotentiale end hvad der fremgår af selskabets basisbudget.

Finansieringen af ovenstående investeringer forventes at være egenkapitalfinansierede dels som følge af den positive indtjening i perioden og ved det forventede nettoprovenu ved notering på First North, jf. afsnit 18 "Anvendelse af provenue".

Endvidere ønskes et kapitalberedskab, der muliggør yderligere strategiske opkøb, der kan understøtte Selskabets langsigtede vækst og internationaliseringsstrategi. Der er ikke indregnet opkøb, da disse pt. ikke kan forudsiges, jf. afsnit 18 "Anvendelse af provenue".

Resultatforventninger

Historisk har Selskabet leveret overskudsgrader i nærheden af 20 %. Implementering af Selskabets vækst og internationaliseringsstrategi vil på kort sigt påvirke resultatet på grund af store investeringer i vækst. Men allerede fra regnskabsåret 2007/08 forventer Ledelsen at overskudsgraden igen er 2-cifret.

Likviditetsforventninger

Selskabet har historisk haft en stærk likviditet og har ikke haft behov for ekstern kapitaltilførsel. Det skyldes primært, at hovedparten af Selskabets projekter har været baseret på fakturering af faktisk tidsforbrug på månedsbasis.

Selskabets fremtidige fokus på at tiltrække outsourcing-projekter til Selskabets nearshore-afdeling vil betyde en stor vækst i projekter baseret på milepælsbetalinger. Kutymen for denne type projekter er, at en del af betalingen falder senere i projektforsløbet. Dette medfører en stigning i behovet for arbejdskapital til at dække investeringen i igangværende arbejder.

I Selskabets basisbudget fremkommer der ikke behov for fremmedfinansiering da investeringer i anlægsaktiver og arbejdskapital forventes at kunne dækkes af egenkapitalfinansiering som følge af den positive indtjening i perioden og ved det forventede provenu ved notering på First North, jf. afsnit 18 "Anvendelse af provenu".

Det er Ledelsens vurdering, at for at kunne tiltrække de meget store internationale kunder er det nødvendigt med et stærkt kapitalgrundlag. Dette er begrundelsen for, at Ledelsen også fremover ønsker at have et nødvendigt kapitalberedskab til dels at kunne tiltrække ovennævnte projekter med milepælsbetalinger og dels foretage strategiske opkøb, efterhånden som Selskabet fører internationaliseringsstrategien ud i livet.

Selskabet har ingen begrænsninger i brugen af kapitalressourcerne, der har eller kan få væsentlig direkte eller indirekte indflydelse på selskabets drift.

Vækst potentiale

Givet de gunstige markedsvilkår og den historiske udvikling hos Selskabets konkurrenter, er det Ledelsens opfattelse, at det er muligt at der er et større vækstpotentiale end hvad der fremgår af selskabets basisbudget.

Det går generelt ganske godt for Selskabets konkurrenter. Selv større offshore konkurrenter med langt over 1.000 medarbejdere har succes med høj vækst i både omsætning, resultat og antal medarbejdere. Fremover kan WirTek påtage sig nearshore outsourcing projekter til konkurrencedygtige priser samtidig med at kunden oplever betydelig merværdi ved at blive afskærmet fra kompleksiteten ved outsourcing til lavomkostningslande. Ledelsen finder derfor ikke, at der er noget til hinder for, at WirTek kan realisere en højere vækst end hvad der fremgår af basisbudgettet og dermed i løbet af en årrække opnå en størrelse sammenlignelig med selskabets offshore konkurrenter.

Af forsigtighedsmæssige grunde er dette yderligere vækstpotentiale ikke indarbejdet i selskabets basisbudget og indgår ikke i værdiansættelsen jf. afsnit 16 "Værdiansættelse".

Ledelsens erklæring

Budgettet for WirTek A/S for perioden 2005/06 – 2009/10 er udarbejdet på grundlag af planer og forudsætninger for Selskabet, der skønnes rimelige og realistiske. De indregnede forventninger til budgetperioden er efter Ledelsens opfattelse realistiske, og budgettet giver således grundlag for en selvstændig bedømmelse af virksomhedens mulige resultat og økonomiske stilling ved budgetperiodens udløb.

Der vil imidlertid ofte opstå afvigelser mellem de budgetterede og de senere realiserede resultater, idet begivenheder og omstændigheder hyppigt ikke indtræffer som forventet, og sådanne afvigelser kan være væsentlige.

Erklæring afgivet af Selskabets revisor på fremskrivning af finansielle oplysninger

Vi har efter aftale undersøgt fremskrivningen af de økonomiske oplysninger i afsnittet "Forventninger" med udgangspunkt i selskabets basisforventninger, og den udarbejdede budgetmodel med tilhørende budgetforudsætninger.

Selskabets Ledelse har ansvaret for fremskrivningen, og de forudsætninger, det ligger til grund for afsnittet "Forventninger", og som fremskrivningen er baseret på. Vores ansvar er på grundlag af vores undersøgelser at afgive en konklusion om fremskrivningen, og dermed de anførte økonomiske oplysninger.

Det udførte arbejde

Vi har gennemført vores undersøgelser i overensstemmelse med den danske standard om undersøgelser af fremadrettet finansielle oplysninger. Denne standard kræver, at vi tilrettelægger og udfører undersøgelserne med henblik på at opnå begrænset sikkerhed for, at de anvendte forudsætninger er i overensstemmelse med formålet med de fremadrettede finansielle oplysninger og en høj grad af sikkerhed for, at fremskrivningen er udarbejdet på grundlag af disse forudsætninger.

Vores undersøgelser har omfattet en gennemgang af fremskrivningen med henblik på at vurdere, om de af ledelsen opstillede forudsætninger er i overensstemmelse med formålet med de fremadrettede finansielle oplysninger, og at der ikke er grund til at tro, at de er urealistiske. Vi har endvidere efterprøvet, om fremskrivningen er udarbejdet i overensstemmelse med de opstillede forudsætninger, ligesom vi har efterprøvet den indre talmæssige sammenhæng i fremskrivningen.

Vi har herefter påset, at de økonomiske oplysninger er medtaget med udgangspunkt i de fremskrevne beløb i budgetmodellen.

Det er vores opfattelse, at de udførte undersøgelser giver tilstrækkeligt grundlag for vores konklusion.

Konklusion

På grundlag af vores undersøgelse af det bevis, der underbygger forudsætningerne, er vi ikke blevet opmærksomme på forhold, der afkræfter, at forudsætningerne har givet et rimeligt grundlag for fremskrivningen. Det er endvidere vores konklusion, at fremskrivningen er udarbejdet på grundlag af de opstillede forudsætninger og er præsenteret i overensstemmelse med den anvendte regnskabspraksis for 2005.

Selv om de forventede begivenheder finder sted, vil de faktiske resultater sandsynligvis alligevel afvige fra de fremskrevne, idet andre forventede begivenheder ofte ikke indtræder som forventet, og afvigelser kan være væsentlige.

Supplerende oplysninger

Af afgørende og væsentlig forudsætning for budgettets gennemførelse skal fremhæves den stigende omsætning herunder at væksten i omsætning og indtjening hovedsageligt kommer fra den planlagte internationalisering. Der henvises i øvrigt til afsnittet om "risikofaktorer".

Aalborg, den 1. juni 2006

KPMG C. Jespersen
Statsautoriseret Revisionsinteressentskab

Niels David Nielsen
statsaut. revisor

16. VÆRDIANSÆTTELSE

Værdiansættelsen af Selskabet er foretaget af den Godkendte Rådgiver efter anmodning herom fra Selskabet og på basis af Selskabets oplysninger og udtrykte forventninger til fremtiden, hvor udgangspunktet er dets basisbudget, der er nærmere beskrevet i afsnit 15, og hvor den forventede udvikling er sammenholdt med Selskabets historiske udvikling.

CDI Brocorfi erklærer som Godkendt Rådgiver for Selskabet og ved vores underskrift i Prospektets afsnit 2, at have de tilstrækkelige teoretiske og praktiske kvalifikationer og erfaringer hertil, idet vi i mere end 12 år har arbejdet med og medvirket ved en lang række virksomhedsoverdragelser, værdiansættelser, generationsskifter, fusioner og corporate finance opgaver. CDI Brocorfi erklærer samtidig, at vi ikke har kapital- eller andre interesser i Selskabet eller beslægtede selskaber og heller ikke har interessekonflikter med Selskabet, men alene har de interesser i Selskabet, der følger af at være Godkendt Rådgiver for Selskabet.

Værdiansættelsen er foretaget efter en DCF-model (**D**iscounted **C**ash **F**low), der af de fleste corporate finance huse generelt opfattes som den mest pålidelige værdiansættelsesmodel.

DCF-modellens væsentligste karakteristika er, at den transformerer selskabets fremtidige forventede regnskabsmæssige driftsresultater (EBIT) efter diverse korrektioner, jf. nedenfor, til såkaldt frie cash-flow, der herefter tilbagediskonteres til nutidsværdi med aktieinvestorenes og långivernes risikojusterede vægtede gennemsnitlige afkastkrav (WACC). Størrelsen af WACC'en er af Selskabets Ledelse skønnet til at skulle være 15 %, jf. nedenfor. Når der fra denne tilbagediskonterede nutidsværdi kaldet Enterprice Value (EV) trækkes selskabets rentebærende gæld og korrigeres for likvider, der eventuelt ikke er driftsrelevante, samt tillægges det forventede nettoprovenu fra nyemissionen fremkommer markedsværdien af selskabets aktiekapital. Når antallet af aktier fordeles på denne markedsværdi fremkommer markedsprisen pr. stk. aktie.

Et andet væsentligt karakteristika ved DCF-modellen er, at den er en såkaldt *absolut* model, der som forudsætninger til sin værdiansættelsesberegning næsten udelukkende anvender data fra den virksomhed, som skal værdiansættes.

Modsætningen hertil er de *relative* værdiansættelsesmetoder, efter hvilke værdiansættelsen af et selskab foretages ved at antage, at selskabet *som udgangspunkt* skal handles til de samme multipler, størrelsesmæssigt, som mere eller mindre sammenlignelige typisk børsnoterede virksomheder handles til i markedet. Disse multipler kan bl.a. være P/E og EV/EBIT og hvis sådanne i markedet eksempelvis er 20 og 15 foretages værdiansættelsen af selskabet ved at multiplicere selskabets aktuelle eller forventede ordinære nettoresultat og EBIT med hhv. 20 og 15. Produktet af disse to multiplikationer anses herefter for, som udgangspunkt, at være markedsværdien af *hhv.* selskabets aktiekapital og Enterprice Value. Da Selskabets Ledelse er opmærksom på, at det er omdiskuteret hvorvidt sådanne værdiansættelser giver tilstrækkelig mening, og da WirTek står overfor en vækstfase, der i de næste par år vil resultere i store driftsinvesteringer, der først efter et par års almindelig drift genererer et konkurrencemæssigt afkast, er det valgt ikke at foretage værdiansættelsen efter multiple metoder.

Derfor foretages værdiansættelsen af WirTek alene efter en DCF-model, og de ovenfor nævnte frie cash-flow i denne model defineres *generelt* som den frie likviditet, der er til rest til udbetalinger til udbytter og renteudgifter efter at selskabet har betalt skat og tilbageholdt (investeret) den nødvendige likviditet til re- og nyinvesteringer og bindinger i arbejdskapitaler. I WirTek's tilfælde er der for 4-års budgetperioden i afsnit 15 indregnet investeringer for i alt DKK 7,4 mio. samt indregnet bindinger i arbejdskapitaler og debitorer for i alt DKK 10 mio.

Den anvendte WACC kan forstås som det afkastkrav aktieinvestorerne og långiverne tilsammen langsigtet vil realisere før alle skatter såfremt alle de for værdiansættelsen anvendte forudsætninger realiseres, og såfremt aktiekursdannelsen på markedet løbende foretages på basis af selskabets fundamentale langsigtede indtjeningsevner.

Værdiansættelsens udgangspunkt er som nævnt Selskabets forventninger til den fremtidige omsætnings- og indtjeningsudvikling udtrykt i Selskabets **basisbudget** i afsnit 15 "Forventninger". Dette budget er Selskabets forsigtigt vurderede basisbudget, som Selskabets ledelse forventer, at Selskabet som minimum vil realisere. Renteindtægter m.v. fra Selskabets placering af den del af Nettoprovenuet fra Udbuddet, der ikke måtte blive investeret i driftsaktiviteter, indgår ikke i basisbudgettet.

Med ordene "som minimum" menes, at Selskabets ledelse, med henvisning til specielt afsnit 8. "Markedsbeskrivelse", afsnit 9. "Konkurrenceforhold" samt delafsnittet "Vækst potentiale" i afsnit 15, har den opfattelse, at det dog er realistisk, at Selskabet kan realisere højere omsætnings- og indtjeningsvækstrater, end de der fremgår af basisbudgettet. Af værdiansættelsesmæssige forsigtighedsgrunde er det dog alene basisbudgettet, der er udgangspunkt for værdiansættelsen.

Da en værdiansættelse af et selskab til en børs- og/eller markedspladsnotering efter en DCF-model traditionelt foretages ved at operere med et evigtvarende cash-flow opdelt i en budgetperiode og en terminalperiode, forudsætter Selskabets Ledelse af værdiansættelsesmæssige forsigtighedsgrunde yderligere, at de relativt høje årlige omsætningsvækstrater i basisbudgettet falder nogenlunde jævnt fra 36,9 % i regnskabsåret 2009/10 til 5% i 2015/16, der er det sidste år i budgetperioden, jf. nærmere nedenstående tabel. De i basisbudgettet anvendte omkostningsvækstrater i forhold til omsætningen er forudsat uændret i resten af budgetperioden.

I terminalperioden har Selskabets Ledelse af værdiansættelsesmæssige forsigtighedsgrunde forudsat den årlige omsætningsvækstrate til 0 %, selvom Ledelsen er af den opfattelse, at dette i praksis er urealistisk lavt.

Med Selskabets basisbudget som udgangspunkt kombineret med Ledelsens yderligere nævnte forudsætninger forventer Ledelsen at kunne realisere nedenstående resultatprognose for indeværende budgetår og for budgetperioden.

(DKK mio.)	05/06	06/07	07/08	08/09	09/10	10/11	11/12	12/13	13/14	14/15	15/16
Omsætning	23,5	32,4	45,0	62,8	86,0	112,7	137,7	159,7	174,0	189,2	198,7
EBITDA	0,9	0,0	5,3	8,7	15,8	23,2	30,8	37,7	42,4	47,5	50,7

Under forudsætning af realisering af ovennævnte resultatprognose og de dertil hørende balanceprognoser forventer ledelsen et frit cash-flow i budgetperioden som vist i nedenstående tabel.

(DKK mio.)	05/06	06/07	07/08	08/09	09/10	10/11	11/12	12/13	13/14	14/15	15/16
Frie cash flow	-1,8	0,1	1,6	1,9	6,8	11,3	16,4	21,4	25,5	28,8	31,7

For så vidt angår fastsættelsen af størrelsen af den WACC, der er anvendt til tilbagediskontering af de frie cash-flow, er udgangspunktet den risikofrie rente på Prospektdatoen på ca. 5 % p.a. og en af Selskabets Ledelse skønnet markedsrettet risikopræmie på Selskabets aktiver. Da der for værdiansættelsen såvel som praktisk for Selskabet opereres med en langsigtet andel af fremmedkapitalfinansiering på 0 %, er risikopræmien fastsat relativt højt til 10 %, således at WACC'en, der er en dansk "skatteneutralitets-WACC, bliver 15 % før skat og 10,8 % efter 28 % selskabsskat. Såfremt det senere viser sig hensigtsmæssigt at finansiere et opkøb af en virksomhed delvist ved fremmedkapital, bl.a. for at få investorerne kapitaliseringsfaktor (WACC'en) nedbragt, vil Selskabet dog have mulighed for at benytte sig af dette.

På ovennævnte grundlag og forudsat, at Selskabet realiserer de ovennævnte resultat- og frit-cash-flow prognoser samt de dertil hørende balanceprognoser, kan markedsværdien af Selskabets aktiekapital efter kapitaltilførslen til Selskabet ved det maksimale Udbud af Nye Aktier og efter DCF-modellen beregnes til DKK 194 mio., jf. nedenfor:

Værdielement	Mio. DKK	Andel i %
Nutidsværdi af frit cash flow i budgetperioden	67,4	35,0
Nutidsværdi af frit cash flow i terminalperioden	95,1	49,0
Enterprise value	162,5	84,0
Netto rentebærende gæld og likvider	-0,9	-0,5
Markedsværdi af egenkapital før nyemission	161,6	83,5
Nettoprovenu fra emission ved maksimumudbuddet	32,0	16,5
Markedsværdi af egenkapital efter nyemission	193,6	100,0

Da Selskabets aktiekapital ved det maksimale Udbud af Nye Aktier maksimalt vil være 3.200.000 stk. aktier, vil den estimerede såkaldte "fair value" pr. aktie være DKK 60,5 (= DKK 193,6 mio./3.200.000 stk. aktier).

Under hensyntagen til de risici som Selskabet kan blive udsat for, jf. nærmere afsnit 5 "Risikofaktorer" og de forhold, at Selskabet står overfor en notering på First North og gerne ser, at de Nye Investorer såvel som de eksisterende investorer får markedsværdimæssig andel i Selskabets succes udbydes de Nye Aktier til en favørpris af DKK 44 pr. stk. aktie.

Denne udbudskurs vil, foruden offentliggørelsen via nærværende Prospekt, også blive offentliggjort via den almindelige markedsføring af Udbuddet op til og under tegningsperioden samt på First Norths hjemmeside.

17. UDBUDSBETINGELSER

Udbuddet

Der forventes afholdt et bestyrelsesmøde i WirTek A/S umiddelbart efter fuldtegningen af Udbuddet eller efter tegningsperiodens udløb, dvs. senest den 23. juni 2006, hvor Bestyrelsen, for at gennemføre Udbuddet, vil udnytte den bemyndigelse til kapitalforhøjelsen, der blev givet på Selskabets ekstraordinære generalforsamling den 27. april 2006. Bestyrelsen vil således, i medfør af Vedtægternes § 4 udvide Selskabets aktiekapital med det antal Nye aktier, der måtte blive efterspurgt i forbindelse med Udbuddet og optagelsen af selskabets Aktier til handel på First North. Udvidelsen af Selskabets aktiekapital vil minimum udgøre 455.000 stk. Nye Aktier og maksimalt udgøre 800.000 stk. Nye Aktier á nominelt DKK 1,0, og udvidelsen gennemføres under forudsætning af, at der minimum tegnes 455.000 stk. Nye Aktier. Da Udbuddet er uden fortegningsret for de eksisterende aktionærer, vil der ikke være om sætningsmuligheder for tegningsretter.

De nye Aktier vil efter udstedelse og registrering i Værdipapircentralen have samme rettigheder som de eksisterende Aktier i Selskabet.

Bindende forhåndstegning

I forbindelse med Udbuddet har Selskabet modtaget bindende forhåndstegninger fra:

Aaen Holding ApS, Bolettevej 24, 9280 Storvorde
svarende til 11.363 stk. Nye Aktier.

DKK 0,5 mio.

Bindende forhåndstegninger på i alt DKK 0,5 mio., svarer til 2,5 % af minimumsudbuddet og 1,42 % af maksimumsudbuddet, og er afgivet under forudsætning af dels, at der i forbindelse med Udbuddet tegnes minimum 455.000 stk. aktier á nominelt DKK 1,0 kr. pr. stk. aktie og maksimalt tegnes 800.000 stk. aktier á nominelt DKK 1,0 pr. stk. aktie. og dels, at Selskabets aktier optages til handel på First North. Selskabet yder afgivere af bindende forhåndstilsagn en provision på 3 % af tegningen.

Tegningskurs

Aktierne udbydes til en fast kurs på DKK 44 pr. aktie á nominelt DKK 1,0 og afregnes franko.

Tegningskursen er fastsat på basis af Ledelsens forventninger til Selskabets fremtidige indtjening og ved hjælp af en DCF-model, jf. nærmere i afsnit 16 ”Værdiansættelse”.

Tegningsperiode

De Nye Aktier udbydes i perioden fra den 16. juni 2006 til den 22. juni 2006 kl. 16.00 begge dage inklusive.

Afslutning af Tegningsperioden kan, ved fuldtegnings, finde sted før udløbet af Tegningsperioden. Lukning af tegningen tidligere end den 22. juni vil blive meddelt via First North samt på Selskabets website. Resultatet af Udbuddet vil blive offentliggjort via First North umiddelbart efter lukning af tegningen, dog senest d. 27. juni 2006.

Afgivelse af tegningsordrer

Tegningsordrer på op til en værdi af DKK 100.000 skal afgives via www.capitrader.dk tidligst den 16. juni 2006 kl. 09.00, jf. nedenstående afsnit ”Detaljeret tegnings- og betalingsprocedure for de Nye Aktier i Selskabet”. Der er ikke minimum på købsordre, og den enkelte investor kan afgive mere end én købsordre. Betaling af de tegnede aktier kan kun ske on-line via køberens Dankort.

Tegningsordrer kan også, ved f.eks. investering af pensionsmidler, afgives ved hjælp af den i afsnit 23 viste tegningsblanket, der udfyldes og underskrives af både køber og købers kontoførende pengeinstitut, hvorefter den faxes til GP Børsmæglerselskab A/S på tlf. 33 1350 22 eller afleveres på dette selskabs adresse Kongevejen 118, 2840 Gl. Holte. Samtidig hermed overføres købsbeløbet (=antal aktier der ønskes købt x 44) via Værdipapircentralen til GP Børsmæglerselskab A/S til indsættelse på en forudbetalingskonto (klientkonto). De pr. fax modtagne tegningsordrer vil hurtigst muligt i tidsrækkefølge blive indtastet i Capitraders købsmodul. Alle indkomne tegningsblanketter modtaget før 16. juni 2006 kl. 09.00 annulleres.

Alle afgivne tegningsordrer afgives med bindende virkning, hvorfor tilbagebetaling ikke kan ske.

Aktierne fordeles efter ”først til mølle princippet”, dvs. til de indkomne ordrer i tidsrækkefølge, og tegningen lukker når der er sket fuldtegnings af alle udbudte aktier.

Detaljeret tegnings- og betalingsprocedure for de Nye Aktier i Selskabet

Som det fremgår af ovenstående afsnit ”Afgivelse af tegningsordrer” skal alle ordrer afgives enten direkte af investoren via www.capitrader.dk eller via www.wirtek.com (hvortil der linkes til Capitrader) eller indirekte af investoren til Capitrader via fax af tegningsblanket til GP Børsmæglerselskab A/S, der derefter indtaster tegningsordren i Capitrader. Den detaljerede købs- og betalingsprocedure er følgende:

Købsmodulet i Capitrader består af følgende:

1. Der tegnes nye aktier på Capitrader.dk ligesom der linkes hertil fra www.wirtek.com
2. Investeringsmodulet hos GP Børsmæglerselskab/Capitrader, der via dialogbox med accept af betingelser m.v. og som sikrer sikkerhed omkring betalingerne, og at pengene går direkte til forudbetalingskonto hos GP Børsmæglerselskab og at alle de efterspurgte data lagres til senere brug og overførsel.
3. Overførsel af data til brug ved udstedelse og registrering af aktier enten i Værdipapircentralen eller hos selskabet.

Ad 1

På WirTeks hjemmeside står:

- Tryk her (link til investeringsmodul) ved ønske om investering i de af "Selskabet" udbudte aktier, der er beskrevet i det Prospekt af den 1. juni 2006, og som er offentliggjort på Selskabets hjemmeside.
- På www.capitrader.dk står der "tryk her for tegning af aktier i Selskabet.

Ad 2

Der åbnes et vindue, hvor der bydes "Velkommen til investering i "Selskabet" i henhold til Prospekt af d. 1. juni 2006". Der er en afkrydsningsrubrik, hvor investoren skal tilkendegive at have fået de nødvendige oplysninger omkring selskabet via Prospektet.

Det oplyses, at fortrydelsesretten ikke gælder, med følgende tekst:

Dette køb er ikke omfattet af fortrydelsesretten i Lov om visse forbruger aftaler (Lov nr. 451 af 9/6 2004 med senere ændringer herunder LBK nr. 824 af 25/8 2005), idet lovens § 17 stk. 2 nr. 3 friholder bl.a. værdipapirer fra fortrydelsesretten.

Kunden kvitterer.

Investoren skal oplyse, hvor mange aktier til den udbudte kurs, der ønskes, og det kontrolleres, at antallet ikke overstiger det der er udbudt. Det kontrolleres ligeledes, at antallet af aktier, der allerede er tegnet, tillader den nye tegning.

Dernæst indtastes alle de relevante data såsom **navn, adresse, email, cpr/cvr nummer, depot i VP og kontoførende institut, hvor eventuelt udbytte skal overføres til.**

Efter endt indtastning af alle oplysningerne vises et billede over transaktionen, og det oplyses, at aftalen indgås mellem GP Børsmæglerselskab A/S med CVR nr. 10904390 og "navn og cpr/cvr på kunden"

Aftalen vedrører køb af XXX Aktier á nominelt DKK 1,0 til kurs DKK 44 pr. aktie, og aftalen kan kun effektueres ved, at kunden betaler det aftalte beløb on-line ved brug af sit Dankort mod udlevering af et Interim bevis for forudbetaling af de aftalte aktier. Interim beviset annulleres automatisk i forbindelse med, at investor modtager dokumentation for, at de aftalte aktier er udstedt gennem Værdipapircentralen og anbragt i det aftalte depot.

Investor kvitterer på aftalen ved at gå videre til betalingsmodulet.

Derefter initieres betalingsmodulet, hvor kunden oplyses om, at investoren skal have afsluttet betaling inden for 5 minutter. Ellers vil handelen blive annulleret, og der må startes forfra.

Der indtastes dankort oplysninger, der ligeledes kontrolleres. Pengene overføres, og der kvitteres for betalingen og hvad betalingen vedrører.

Ved endelig afsluttet handel kvitteres med ”Tak for investeringen i ”selskabet”, og kunden vil få tilsendt Interimbevis og vil få besked, når aktierne er udstedt og lagt i depot.

Ad 3

Til slut overføres data til GP Børsmæglerselskab's systemer, der viderebearbejder oplysningerne ved udstedelse af aktier, betalingsopfølgning, information til selskabets advokat for opdatering af selskabets kapital i Erhvervs- og Selskabsstyrelsen mm.

Endelig tildeling, betaling og levering af de Nye Aktier

Ved fuldtegnning før tegningsperiodens udløb eller ved tegningsperiodens udløb og hvis minimumsudbuddet er opfyldt, vil den endelige tildeling af de Nye Aktier finde sted til de indkomne ordrer. Endelig betaling vil finde sted samtidig med, at levering af de Nye Aktier finder sted via Værdipapircentralen, dog senest den 28. juni 2006.

Optagelse til handel på First North

De eksisterende og de Nye Aktier i WirTek er søgt optaget til handel på First North, der drives i regi af OMX – Københavns Fondsbørs A/S. Første handelsdag på First North forventes, ved gennemførelse af Udbuddet, at være den 29. juni 2006, medmindre Tegningsperioden lukker tidligere end den 22. juni 2006. Hvis Udbuddet lukkes før den 22. juni 2006 vil første handelsdag blive rykket tilsvarende frem.

ISIN/fondskode og symbol

Eksisterende aktier DK0060040913

Nye Aktier (midlertidig fondskode) DK0060041051

Den midlertidige fondskode vil blive sammenlagt med fondskoden for de eksisterende aktier, så snart kapitalforhøjelsen er registreret hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, hvilket vil ske så hurtigt som muligt efter optagelsen af aktierne til handel på First North.

Aktierne vil efter sammenlægning af fondskoder blive handlet med kortnavnet WIRTEK. Indtil sammenlægningen er sket, vil de midlertidige aktier blive handlet med kortnavnet WIRTEK N

Omkostninger i forbindelse med udbuddet

Selskabets anslåede omkostninger ved gennemførelse af Udbuddet og Selskabets aktiers optagelse til handel på First North fremgår af nedenstående tabel:

(i mio. DKK)	Ved	Ved
Omkostninger	minimumsudbuddet	maksimumsudbuddet
Vederlag til finansielle formidlere	1,9	2,2
Honorarer til advokater og revisorer	0,4	0,4
Markedsføring m.v.	0,5	0,5
Øvrige omkostninger	0,2	0,2
Omkostninger i alt	3,0	3,3

Provenu

Selskabet forventer ved tegning af hhv. minimumsUdbuddet og maksimumsUdbuddet at opnå et brutto-provenu på hhv. DKK 20 og 35,2 mio. Det nettoprovenu efter ovennævnte omkostninger, som tilfalder Selskabet, forventes derfor som minimum at udgøre DKK 17 mio. og som maksimum at udgøre DKK 31,9 mio.

Tilbagekaldelse af Udbuddet

Tilbagekaldelse af Udbuddet kan ske indtil tidspunktet for den endelige betaling for og levering af de Nye Aktier gennem Værdipapircentralen finder sted, dog senest den 27. juni 2006 og endvidere i tilfælde af, at helt ekstraordinære og upåregnelige omstændigheder måtte finde sted inden levering af de Nye Aktier har fundet sted. En sådan tilbagekaldelse vil straks blive meddelt First North. Ved tilbagekaldelse af Udbuddet vil købernes forudbetaling af aktierne, jf. afsnit 1 og afsnittet "Detaljeret tegnings- og betalingsprocedure for de Nye Aktier i Selskabet" i dette afsnit, blive tilbageført til købernes konto i kontoførende pengeinstitut, og i så tilfælde vil interim beviset automatisk være annulleret samtidig med tilbagebetalingen.

Handel med og afregning af aktier

I forbindelse med Udbuddet vil Aktierne blive registreret på konti, der føres af Værdipapircentralen. Kun danske autoriserede institutioner er bemyndiget til at føre konti for nærmere angivne investorer hos Værdipapircentralen. Der kan udpeges en nominee, der vil fremstå som registreret kontohaver. Værdipapircentralen stiller et centralt elektronisk register over Aktiernes ejerforhold til rådighed og vil fungere som clearingcenter for alle transaktioner, der er relateret til Udbuddet.

Såfremt Udbuddet af Nye Aktier tilbagekaldes, vil de eksisterende aktier i WirTek ikke blive søgt optaget til handel på First North.

Afregning i forbindelse med handel med aktier på First North skal normalt finde sted på den tredje handelsdag efter, at en købs- eller salgstransaktionen er effektueret. Ved afregningen sender det pågældende kontoførende institut en nota til aktionæren som bevis for, at handlen har fundet sted, og sender på Værdipapircentralens vegne en opgørelse, der viser, hvor mange aktier den pågældende besidder efter transaktionen.

Udvanding

Som anført i afsnit 10. "Økonomiske- og Finansielle forhold 2001-2006" og afsnit 11. "Årsrapporten 2004/2005" udgør Selskabets egenkapital DKK 5,396 mio. pr. 30/9-2005. Efter udvidelsen af aktiekapitalen pr. 27/4-2006 svarer det til DKK 2,25 pr. aktie. Selskabets nettoresultat for 1. halvår 2005/06 er ikke indregnet heri. Egenkapitalen pr. aktie beregnes ved at dividere Selskabets egenkapital med det samlede antal aktier i Selskabet.

Forudsat udstedelse af minimum 455.000 stk. Nye Aktier i Udbuddet til Tegningskursen på DKK 44 pr. aktie, og efter fradrag af anslåede omkostninger, vil Selskabets egenkapital efter tegningen være ca. DKK 22,4 mio. eller DKK 7,9 pr. aktie. Forudsat udstedelse af maksimalt 800.000 stk. Nye Aktier til Tegningskursen på DKK 44 pr. stk. aktie, og efter fradrag af anslåede omkostninger, vil Selskabets egenkapital efter tegningen være ca. DKK 37,3 mio. eller DKK 11,7 pr. aktie. Dette svarer til en umiddelbar forøgelse af egenkapitalen pr. aktie med DKK 5,7 ved minimumsUdbuddet og med DKK 9,5 ved maksimumsUdbuddet og en umiddelbar udvanding af den justerede egenkapital pr. aktie på DKK 36,1 med minimumsUdbuddet og på DKK 32,3 ved maksimumsUdbuddet. Udvandingen beregnes som Tegningskursen med fradrag af egenkapitalen pr. aktie efter Udbuddet.

Dokumentationsmateriale

I forbindelse med kapitalforhøjelsen vil der af Bestyrelsen blive udarbejdet en beretning i henhold til aktieselskabslovens § 29, stk. 2, nr. 2, og i tilknytning hertil vil Selskabets revisor udstede en erklæring i henhold til aktieselskabslovens § 29, stk. 2, nr. 3.

Kopier af følgende dokumenter ligger til gennemsyn inden for almindelig kontortid på dels Selskabets hovedadresse Niels Jernes Vej 10, 9220 Aalborg Ø og på Selskabets adresse i Birkerød, Bregnerødvej 144, 3460 Birkerød, i den periode, hvor Prospektet er gældende:

- Stiftelsesdokument og Vedtægter
- Årsrapporter med reviderede regnskaber for Selskabet for regnskabsårene 2002/03, 2003/04 og 2004/05
- Halvårsrapport 2005/06 med regnskab inkl. reviewerklæring heraf fra Selskabets revisor.
- Erklæring fra Selskabets eksterne revisorer, KPMG, om gennemgangen af økonomiske oplysninger vedr. forventningerne for 2. halvår 2005/06 til 2009/10.
- En beretning fra Bestyrelsen i den udstrækning det ikke på grund af særlige omstændigheder kan skade Selskabet, skal oplyse om begivenheder af væsentlig betydning for Selskabets stilling, som er indtruffet efter årsrapportens afgivelse, samt en udtalelse fra revisor om Bestyrelsens beretning.
- Dette Prospekt.

Lovvalg

Udbuddet gennemføres i henhold til dansk lovgivning. Dette Prospekt er udarbejdet med henblik på at opfylde de standarder og betingelser, der er gældende i henhold til dansk lovgivning, herunder First Norths regler.

Finansielle formidlere

GP Børsmæglerselskab A/S
Kongevejen 118
2840 Holte

18. ANVENDELSE AF PROVENU

Ledelsen i Selskabet forsøger at gennemføre en nyemission ved Udbud af Nye Aktier med det generelle formål at sikre finansieringen af Selskabets videre udvikling, herunder specielt realisere Selskabets vækst- og internationaliseringsstrategi, og således udnytte de muligheder, som ledelsen vurderer eksisterer på de markeder og hos de kunder, som Selskabets ydelser henvender sig til, jf. beskrivelsen heraf i afsnit 7 – 9.

Det af Selskabet forventede nettoprovenu på DKK 32 mio. fra det forventede maksimale Udbud af Nye Aktier tillige med Selskabets forventede indtjener i de første år forventes anvendt til følgende:

Forventede investeringer:

Yderligere investeringer i etablering af Vesteuropæiske kontorer i forhold til de investeringer, der er indregnet i basisbudgettet	DKK	5 - 8 mio.
Yderligere investeringer i arbejdskapitaler i forhold til de der er indregnet basisbudgettet	DKK	5 - 8 mio.
Strategisk opkøb af virksomhed(er)	DKK	15 - 20 mio.
Generel styrkelse af kapitalgrundlag og likviditet til dels tiltrækning af nye større projekter, herunder fra nye kunder og dels til imødegåelse af udsving i arbejdskapitaler	DKK	15 - 20 mio.
I alt forventede investeringer	DKK	40 - 56 mio.

Med tilførsel af ovennævnte forventede nettoprovenu kombineret med Selskabets forventede årlige indtjener, er det således Ledelsens opfattelse, at Selskabet vil have tilstrækkelig kapital, herunder arbejdskapital og likviditet til at videreudvikle og gennemføre Selskabets vækst- og internationaliseringsstrategi indtil de foretagne investeringer, udover tilfredsstillende driftsresultater, også begynder at generere frie cash flow, der muliggør yderligere investeringer til fortsat vækstudvikling samtidig med udbetaling af konkurrencedygtige udbytter.

Indtil det forventede nettoprovenu er anvendt til ovennævnte driftsinvesteringer er det Selskabets hensigt at anbringe provenuet i kortløbende rentebærende værdipapirer og tilsvarende investeringer med lav risiko.

19. VEDTÆGTER

123-102117 PCH/dha
27.04.2006

**VEDTÆGTER
for
WirTek A/S
CVR-nr. 26042232**

1. Navn og hjemsted

- 1.1 Selskabets navn er WirTek A/S.
- 1.2 Selskabets hjemsted er Aalborg kommune.

2. Formål

- 2.1 Selskabets formål er at udvikle og sælge softwareapplikationer og services samt drive konsulentvirksomhed.
- 2.2 Formålet kan gennemføres dels direkte, dels indirekte gennem datterselskaber.

3. Selskabets kapital og aktier

- 3.1 Aktiekapitalen udgør DKK 2.400.000,00. Aktiekapitalen er fordelt på aktier à kr. 1.
- 3.2 Aktiekapitalen er fuldt indbetalt.
- 3.3 Selskabets aktier er omsætningspapirer og frit omsættelige.
- 3.4 Ingen aktionær har pligt til at lade sine aktier indløse helt eller delvist.
- 3.5 Aktierne skal lyde på navn og være noteret i selskabets aktiebog. Selskabets aktiebog føres af Aktiebog Danmark A/S, Kongevejen 118, 2840 Holte, der er valgt som aktiebogfører på selskabets vegne.
- 3.6 Bestyrelsen skal drage omsorg for, at der føres en aktiebog indeholdende en fortegnelse over samtlige navnenoterede aktionærer i selskabet.
- 3.7 Ingen aktier har særlige rettigheder.
- 3.8 Aktierne søges optaget til notering på First North og aktierne vil i givet fald blive udstedt igennem Værdipapircentralen. Rettigheder vedrørende aktierne skal anmeldes til Værdipapircentralen.

4. Bemyndigelser til bestyrelsen

- 4.1 Bestyrelsen er bemyndiget til i perioden fra den 27. april 2006 og til den 31. marts 2007 ad en eller flere gange at forhøje selskabets aktiekapital med indtil nom. DKK 800.000,00 i forbindelse med selskabets notering på First North.
- 4.2 Selskabets aktionærer har ikke fortegningsret i forbindelse med denne kapitalforhøjelse.
- 4.3 De ved kapitalforhøjelsen udstedte aktier skal have samme rettigheder som selskabets nuværende aktier. Aktierne oppebærer ret til udbytte fra det tidspunkt hvor bindende tegningsaftale er underskrevet og tegningsbeløbet er indbetalt.
- 4.4 Bestyrelsen er bemyndiget til at ændre vedtægterne i tilfælde af udnyttelse af denne bemyndigelse.

5. Optionsprogram

- 5.1 Bestyrelsen har den 28. marts 2006 udstedt en købsoption på aktier for nom. DKK 15.000 til kurs 12,50 (stk. str. nom. DKK 1) til en medarbejder i selskabet. Optionen kan udnyttes i perioden fra den 1. april til den 30. april 2009.
- 5.2 Bestyrelsen er bemyndiget til at udstede yderligere købsoptioner til selskabets medarbejdere, der giver medarbejderne ret til at købe aktier for indtil 5% af aktiekapitalen efter gennemførelsen af den i punkt 4 beskrevne aktiemission. Optionernes løbetid fastsættes til 3 år og med en købskurs svarende til min. aktiernes markedskurs med fradrag af 15% på det tidspunkt, hvor optionen tildeles de enkelte medarbejdere.
- 5.3 De af bestyrelsen udstedte optioner er omfattet af ligningslovens § 7H.

6. Generalforsamling

- 6.1 Generalforsamlingen har inden for de i lovgivningen og selskabets vedtægter fastsatte grænser den højeste myndighed i alle selskabets anliggender.
- 6.2 Ordinær generalforsamling skal afholdes hvert år inden for 4 måneder efter regnskabsårets udløb.
- 6.3 Ekstraordinær generalforsamling skal afholdes, når bestyrelsen eller revisionen anser det for fornødent, eller når det til behandling af et bestemt emne skriftligt forlanges af aktionærer, der ejer mindst 10% af aktiekapitalen. Indkaldelse hertil skal foretages inden 14 dage efter begæringens modtagelse.

- 6.4 Selskabets generalforsamlinger afholdes i Aalborg.
- 6.5 Generalforsamlingen indkaldes ved bekendtgørelse i et landsdækkende dagblad samt ved skriftlig meddelelse (brev eller e-mail) til alle i aktiebogen noterede aktionærer, der har fremsat begæring herom. Indkaldelse sker med mindst 8 dages og højst 4 ugers varsel.
- 6.6 Indkaldelsen skal angive dagsorden samt, hvis der foreligger forslag, til hvis vedtagelse der kræves kvalificeret majoritet, en angivelse af disse og af forslagernes væsentlige indhold.
- 6.7 Ethvert forslag, som nogen aktionær måtte ønske forelagt den ordinære generalforsamling, skal skriftligt være kommet frem til bestyrelsen inden det pågældende års 31. oktober.

7. Dagsorden

- 7.1 I de sidste 8 dage før enhver generalforsamling skal der på selskabets kontor til eftersyn for aktionærerne være fremlagt dagsorden og de fuldstændige forslag, der agtes fremsat på generalforsamlingen, og for den ordinære generalforsamlings vedkommende tillige årsrapport med revisionspåtegning og ledelsesberetning samt eventuelt koncernregnskab.
- 7.2 Dagsordenen tilsendes navnenoterede aktionærer, der har fremsat begæring herom over for selskabet.
- 7.3 Dagsordenen for den ordinære generalforsamling skal indeholde:
1. Valg af dirigent.
 2. Fremlæggelse af årsrapport til godkendelse.
 3. Beslutning om meddelelse af decharge til bestyrelsen og direktionen.
 4. Beslutning om anvendelse af årets overskud, herunder fastsættelse af udbyttets størrelse samt om dækning af eventuelt tab i henhold til den godkendte årsrapport.
 5. Valg af medlemmer til bestyrelsen.
 6. Valg af revisorer.
 7. Beslutning om meddelelse af bemyndigelse til bestyrelsen til at lade selskabet opkøbe indtil 10% af selskabets egne aktier.
 8. Eventuelle forslag fra bestyrelsen og aktionærer.
 9. Eventuelt.

8. Adgangskort, stemmeret og majoritetskrav

- 8.1 Enhver aktionær er berettiget til at deltage i generalforsamlingen, såfremt denne senest 5 dage førend generalforsamlingens afholdelse har anmodet om at få udleveret adgangskort på selskabets kontor. Egenskab af aktionær godtgøres enten ved, at dennes adkomst er noteret i aktiebogen, eller ved forevisning af dokumentation fra aktionærernes kontoførende institut, hvilken dokumentation på tidspunktet for anmodningen om adgangskort højst må være 14 dage gammel samt, hvis det kræves af selskabet, en skriftlig erklæring fra aktionæren om, at aktierne ikke er eller vil blive overdraget til andre inden generalforsamlingen er afholdt.
- 8.2 Repræsentanter for pressen har adgang til selskabets generalforsamling, såfremt disse senest 3 dage førend generalforsamlingens afholdelse har anmodet om at få udleveret adgangskort.
- 8.3 På generalforsamlingen giver hvert aktiebeløb på DKK 1,00 én stemme.
- 8.4 En aktionær har ret til at møde på generalforsamlingen ved fuldmagt i henhold til skriftlig, dateret fuldmagt.
- 8.5 På generalforsamlingen afgøres alle anliggender ved simpel stemmeflerhed, bortset fra beslutninger til hvilke der efter loven kræves enstemmighed eller særlig kvalificeret majoritet.

9. Generalforsamlingens ledelse og protokol

- 9.1 Generalforsamlingen ledes af en af bestyrelsen udpeget dirigent, der afgør alle spørgsmål vedrørende sagens behandlingsmåde, stemmeafgivningen og dennes resultater.
- 9.2 Om det vedtagne på generalforsamlingen passerende, navnlig de vedtagne beslutninger, skal der affattes en kort beretning, der indføres i en dertil af bestyrelsen autoriseret protokol; den underskrives af dirigenten og tilstedeværende bestyrelsesmedlemmer, og den skal anses som fuldt bevisende i enhver henseende.

10. Bestyrelse

- 10.1 Bestyrelsen vælges af generalforsamlingen, bortset fra de bestyrelsesmedlemmer, der måtte blive valgt på anden måde i henhold til Aktieselskabslovens regler om arbejdstagerrepræsentation.
- 10.2 Den generalforsamlingsvalgte del af bestyrelsen består af 3-5 medlemmer, der vælges indenfor eller udenfor aktionærernes kreds. Bestyrelsen vælges for et år ad gangen, men kan genvælges.
- 10.3 Bestyrelsen har den overordnede ledelse i alle selskabets anliggender.

- 10.4 Bestyrelsen vælger af sin midte en formand, der leder forhandlingerne, samt en næstformand. Formanden indkalder til bestyrelsesmøde, så ofte han finder det nødvendigt, eller når det begæres af et medlem af selskabets bestyrelse eller af en direktør. I formandens fravær overtages dennes rettigheder og pligter af næstformanden
- 10.5 Bestyrelsen er beslutningsdygtig når mindst halvdelen af dens medlemmer, herunder formanden og/eller næstformanden er til stede. Beslutningen træffes ved simpel stemmeflerhed; i tilfælde af stemmelighed gør formandens stemme udslaget. I tilfælde af formandens fravær er næstformandens stemme udslagsgivende.
- 10.6 Over det på bestyrelsesmøderne passerede føres en protokol, der underskrives af samtlige tilstedeværende medlemmer.
- 10.7 Bestyrelsen træffer ved en forretningsorden nærmere bestemmelse om udførelsen af sit hverv.

11. Direktion

- 11.1 Bestyrelsen ansætter en direktion, bestående af 1-3 medlemmer.
- 11.2 Bestyrelsen fastsætter vilkårene for direktionens ansættelse og de nærmere regler for deres kompetence. Én direktør ansættes som administrerende direktør.
- 11.3 Direktionen varetager den daglige ledelse af selskabet og skal herved følge de retningslinier og anvisninger, som bestyrelsen har angivet. Den daglige ledelse omfatter ikke dispositioner, der efter selskabets forhold er af usædvanlig art eller størrelse.

12. Tegning

- 12.1 Selskabet tegnes af den samlede bestyrelse eller af én direktør i forening med et bestyrelsesmedlem.

13. Regnskabsår og årsrapport

- 13.1 Selskabets regnskabsår løber fra den 1. oktober til den 30. september.
- 13.2 Årsrapporten opgøres under omhyggelig hensyntagen til tilstedeværende værdier og forpligtelser og under foretagelse af nødvendige eller påbudte afskrivninger og henlæggelser, og i øvrigt i overensstemmelse med god regnskabsskik og de i lovgivningen indeholdte regler.

14. Revisor

14.1 Årsrapporten revideres af en eller to på den ordinære generalforsamling valgte revisorer, hvoraf den ene skal være statsautoriseret.

14.2 Revisorerne vælges for ét år ad gangen. Genvalg kan finde sted.

15. Bemyndigelse til uddeling af ekstraordinært udbytte

15.1 Under henvisning til aktieselskabslovens § 109 a er bestyrelsen bemyndiget til at træffe beslutning om ekstraordinært udbytte i overensstemmelse med aktieselskabslovens regler.

Således vedtaget på selskabets ekstraordinære generalforsamling.

Aalborg den 27. april 2006.

Som dirigent

Advokat Per Christensen

I bestyrelsen:

Jakob Møller Hansen

Michael Aaen

Erik Knudsen Rauff

20. BESKATNINGSFORHOLD

Dansk beskatning

I det følgende gives en generel beskrivelse af de danske skatteregler, der har betydning i forbindelse med køb, besiddelse eller salg af aktier i selskabet. Beskrivelsen omfatter alene skatteforhold i Danmark og ikke udenlandske skatteregler.

Det anførte tilsigter ikke at være en fuldstændig eller udtømmende beskrivelse af alle skattemæssige forhold. Beskrivelsen omfatter ikke investorer, for hvilke der gælder særlige skatteregler, herunder investorer, der er underlagt pensionsafkastbeskatningsloven, pengeinstitutter, fondshandlere og andre næringsskattepligtige.

Beskrivelsen er baseret på den lovgivning, der var gældende på tidspunktet for udarbejdelsen af prospectet. Nuværende og potentielle investorer opfordres til at søge rådgivning hos egne skatterådgivere med hensyn til de skattemæssige konsekvenser af at investere i, eje, forvalte og overdrage aktierne.

Beskatning af investorer der er fuldt skattepligtige i Danmark

Personer, der har bopæl i Danmark, eller som opholder sig i Danmark i mindst seks på hinanden følgende måneder inden for et år, samt selskaber, som enten er registreret i Danmark, eller hvis ledelse har sit sæde i Danmark, er normalt fuldt skattepligtige til Danmark. Personer eller selskaber, som desuden er fuldt skattepligtige i et andet land, kan være underlagt særlige regler, som ikke er beskrevet her.

Udbytte

For personer beskattes udbytte som aktieindkomst med 28 % op til et samlet beløb på 44.300 DKK (2006). For ægtefæller gælder en beløbsgrænse på 88.600 DKK (2006) for anvendelse af satsen på 28 %, uanset hvem af ægtefællerne, der modtager aktieindkomsten. Aktieindkomst herudover beskattes med 43 %.

Ved udbetaling af udbytte indeholdes normalt 28 % i udbytteskat. Hvis aktieindkomsten i det relevante år alene omfatter udbytte og ikke overstiger 44.300 DKK/88.600 DKK (2006), er udbytteskatten endelig. Ved udbetaling af udbytte til danske selskaber indeholdes normalt 18,48 % i udbytteskat.

Udbytte modtaget af et dansk moderselskab fra et datterselskab, hvori moderselskabet ejer mindst 20 % af aktiekapitalen, er skattefrit, forudsat at moderselskabet har ejet aktierne i en sammenhængende periode på mindst 12 måneder, og udbyttet deklareres i denne periode. I henhold til EF-direktiv 90/435/EØF med senere ændringer, som gennemført i dansk lovgivning, nedsættes minimumsejerandelen til 15 % fra 1. januar 2007 og til 10 % fra 1. januar 2009.

I henhold til dansk lovgivning beskattes udlodninger i forbindelse med kapitalnedsættelse normalt som udbytte og ikke som aktieavance.

Afhændelse af aktier

Aktier i selskabet vil fortsat være unoterede aktier, da den alternative markedsplads, First North, er en nordisk børs for ikke-børsnoterede selskaber.

Nye aktionærer efter 1. januar 2006

I forbindelse med avance ved afhændelse af aktier skelnes i skattereglerne mellem, om sælgeren er en person eller et selskab. For selskaber skelnes ydermere, om aktierne er ejet i over eller under tre år.

Personer er skattepligtige af gevinst ved afståelse af aktier. Gevinst beskattes som aktieindkomst med 28 % op til 44.300 DKK (2006). For ægtefæller gælder en beløbsgrænse på 88.600 DKK (2006), uanset hvem af ægtefællerne der modtager aktieindkomsten. Aktieindkomst ud over 44.300 DKK og 88.600 DKK beskattes med 43 %.

Tab ved afståelse af unoterede aktier kan fradrages i aktieindkomsten, og fremkommer der derefter fortsat negativ aktieindkomst, kan den beregnede skatteværdi heraf modregnes i anden skat. Selskabers gevinst på aktier ejet i mindre end tre år medregnes ved opgørelsen af den skattepligtige indkomst og beskattes med 28 %. Tab kan modregnes i avance på aktier ejet i mindre end tre år. Tabet kan dog kun fradrages, såfremt tabet overstiger de skattefrie udbytter, selskabet har modtaget i ejertiden, såfremt ejerandelen er på 20 % eller derover. Denne ejerandelsgrænse nedsættes i 2007 og 2009 til henholdsvis 15 % og 10 %. Tab kan fremføres uden begrænsning.

Selskabers gevinst på aktier ejet i mere end tre år er skattefri, og tab kan ikke fradrages.

Nuværende aktionærer for 1. januar 2006

Der er vedtaget nye regler for aktieavancebeskatning med virkning fra og med 1. januar 2006. Det vil for eksisterende aktionærer betyde, at der kan være overgangsregler, der kan anvendes ved salg af aktier, der var i behold den 31. december 2005.

Det gælder for personer, der sælger deres aktier, hvor ejertiden på salgstidspunktet er under tre år.

Overgangsregler

Personers avance ved salg af aktier, som har været ejet i mindre end tre år, beskattedes efter de gamle regler som kapitalindkomst. Såfremt aktier i selskabet sælges før tre års ejertid, vil en skattepligtig avance blive beskattet som kapitalindkomst i stedet for aktieindkomst, hvis dette er mere optimalt for den pågældende person.

Det vil være gældende, hvis aktieindkomsten i afståelsesåret bliver beskattet med 43 % og nettokapitalindkomsten ikke beskattes med mellem- eller topskat. I disse tilfælde vil beskatning som kapitalindkomst være mere lempelig end beskatning som aktieindkomst.

Der overføres en så stor del af avancen til kapitalindkomst, som vil være optimal at flytte. En eventuel resterende avance vil blive beskattet som aktieavance.

Aktieindkomst beskattes med 28 % op til 44.300 DKK (2006). For ægtefæller gælder en beløbsgrænse på 88.600 DKK (2006), uanset hvem af ægtefællerne der modtager aktieindkomsten. Aktieindkomst ud over 44.300 DKK og 88.600 DKK beskattes med 43 %.

Investorer der ikke er hjemmehørende i Danmark og ikke fuldt skattepligtige i Danmark

Ejes aktierne i forbindelse med udøvelse af begrænset skattepligtig aktivitet i Danmark, kan udbytte og avance indgå i den skattepligtige indkomst for sådanne aktiviteter.

Andre aktionærer, der ikke er fuldt skattepligtige i Danmark, er begrænset skattepligtige i Danmark af udbytte på aktier i danske selskaber.

Beskatning af udbytte

I forbindelse med udlodning af udbytte fra et dansk selskab til en person eller et selskab hjemmehørende i udlandet indeholdes som hovedregel udbyttekildeskat på 28 %. Har Danmark indgået en dobbeltbeskatningsoverenskomst med det land, hvori aktionæren er hjemmehørende, kan aktionæren ansøge de danske skattemyndigheder om tilbagebetaling af den indeholdte udbytteskat, der overstiger den udbyttekildeskat, som Danmark i henhold til dobbeltbeskatningsoverenskomsten er berettiget til at oppebære.

For personer hjemmehørende i visse lande er der på visse betingelser mulighed for, at der alene indeholdes skat efter satsen i dobbeltbeskatningsoverenskomsten med det pågældende land.

Der indeholdes normalt ikke udbytteskat af udbytte betalt til et selskab, som ikke er hjemmehørende i Danmark, og som ejer mindst 20 % af aktiekapitalen i et dansk selskab, forudsat at det udenlandske selskab har ejet aktierne i en sammenhængende periode på mindst 12 måneder, og udlodningen sker inden for denne periode. I henhold til EF-direktiv 90/435/EØF med senere ændringer, som gennemført i dansk lovgivning, nedsættes minimumsandelen til 15 % fra 1. januar 2007 og yderligere til 10 % fra 1. januar

2009. Dette gælder selskaber, som er hjemmehørende i EU eller i et land, som Danmark har indgået en dobbeltbeskatningsoverenskomst med, hvori udbyttebeskatning er behandlet.

I henhold til dansk lovgivning beskattes udlodning i forbindelse med kapitalnedsættelse normalt som udbytte og ikke som aktieavance.

Afhændelse af aktier

Aktionærer hjemmehørende i udlandet beskattes som hovedregel ikke i Danmark ved salg af aktier. Ejes aktierne i forbindelse med udøvelse af begrænset skattepligtig aktivitet i Danmark, kan avancen indgå i den skattepligtige indkomst for sådanne aktiviteter.

Aktieafgift/stempelafgift

Der er ingen dansk aktieafgift eller stempelafgift ved overdragelse af aktier.

21. RÅDGIVERE

Godkendt Rådgiver

CDI Brocorfi A/S

Tiendeladen 7

9000 Aalborg

Tlf. 98 11 00 55

www.brocorfi.com

Juridisk rådgiver for WirTek

Hjulmand & Kaptain

Badehusvej 16

9100 Aalborg

Tlf. 7015 10 00

Revisor for WirTek

KPMG C. Jespersen

Statsautoriseret Revisionsinteressentselskab

Vestre Havnepromenade 1 A

9100 Aalborg

22. DEFINITIONER

Efterfølgende definitioner anvendes i dette prospekt:

”Aktiebog(en)”	Aktiebogen i WirTek A/S
”Aktiebog Danmark A/S”	Aktiebog Danmark A/S, Kongevejen 118, 2840 Holte
”Aktiekapitalen”	Aktiekapitalen i WirTek A/S
”Aktier(ne)”	Eksisterende aktier og Nye Aktier i WirTek A/S
”Bestyrelsen”	Bestyrelsen for WirTek A/S
”Direktionen”	Direktionen i WirTek A/S som registreret i Erhvervs- og Selskabsstyrelsen
”Godkendte Rådgiver”	CDI Brocorfi A/S
”Ledelse(n)”	Direktion og øvrige ledende medarbejdere i WirTek A/S i forening
”Maks.”	Maksimum
”Min.”	Minimum
”Nettoprovenu”	Det nettoprovenu der tilfalder Selskabet fra Udbuddet efter fradrag af anslåede omkostninger i forbindelse med Udbuddet
”Nye Aktier”	Udbud af mellem 455.000 og 800.000 stk. nye aktier á nominelt DKK 1,0 i WirTek A/S
”Prospekt”	Nærværende dokument, der er udstedt og udarbejdet af WirTek i forbindelse med Udbuddet af Nye Aktier.
”Prospektdatoen”	Den 1. juni 2006.
”Selskabet”	WirTek A/S (CVR-nr 26 04 22 32) Niels Jernes Vej 10, 9220 Aalborg Ø
”Tegningskursen”	Den kurs de Nye Aktier udbydes til, dvs. DKK 44 pr. aktie á nominelt DKK 1,0
”Tegningsperioden”	Perioden, hvor tegning af Aktier i Selskabet kan foretages. Perioden forventes af løbe fra den 16. juni 2006 til senest den 22. juni 2006 kl. 16.00
”Udbuddet” eller ”Udbud”	Udbuddet af nye aktier i WirTek A/S på min. 455.000 og maks. 800.000 stk. aktier á nominelt DKK 1,0
”Vedtægter(ne)”	Vedtægterne for WirTek A/S
”WirTek”	WirTek A/S eller Selskabet
”Værdipapircentralen”	Værdipapircentralen A/S i Danmark
”Værdipapirhandelsloven”	Lov om Værdipapirhandel

23. TEGNINGSFORMULAR

Afgivelse af ordre

På vilkår som anført i WirTek's prospekt dateret den 1. juni 2006, afgiver jeg/vi hermed ordre om køb af nedennævnte antal aktier i WirTek A/S. Jeg/vi forpligter mig/os til at betale modværdien af de tildelte aktier til udbudskursen. Tegningsperioden er fra den 16. juni 2006 kl. 09.00 til den 22. juni 2006 kl. 16.00 medmindre tegningen lukkes tidligere.

Antal aktier:

Oplysninger om køber

CPR/CVR nr.:

Navn:

Adresse:

Postnr.: By:

Telefon (arbejde):

Telefon (privat):

Mobiltlf.:

E-mail:

Dato:

Underskrift

Oplysninger om Pengeinstitut

VP-konto-nr.:

Konto til afregning:

Kontoførende institut:

Ordren er indleveret gennem:

Reg. nr.: CD-ident.:

Dato: Telefon:

Firmastempel/Underskrift

Jeg/vi er bekendt med, at tegningen af aktierne udelukkende sker på baggrund af det af WirTek A/S udarbejdede prospekt, der kan downloades på www.wirtek.com eller www.firstnorth.dk

Oprettelse af VP-konto

Denne rubrik udfyldes kun i forbindelse med oprettelse af ny VP-konto og tilhørende afkastkonto.

CPR/CVR nr.:

Afkast-/gebyrkonto:

Telefon

Stilling:

Navn:

Adresse:

Postnr.: By: