

NYHETSREV, 1 24 APRIL 2018



VÄLKOMMEN

Du läser nu första nyhetsbrevet från ARCAROMA! Vi ser detta som ett verktyg för att skapa en ännu bättre kommunikation med bolagets aktieägare och andra intressenter som vill följa oss. Vi vill möta det ökade intresset hos investerare och aktiverar därför denna tjänst. ARCAROMA kommer att publicera nyhetsbrev med en mer djuplodande information om bolaget, strategier och framsteg. Skälet är ett kraftigt ökat intresse från marknaden, kanske som resultat av en ägarspridning. Även de restriktioner som numera finns hos marknaden avseende finansiella pressmeddelande spelar in. Nyhetsbrev kommer att finnas på bolagets Investor sida www.investor.arcaroma.se.

Inom kort kommer allmänheten att ha möjlighet att anmäla sig till en prenumerationstjänst som mailar nyhetsbrevet till dej så snart det publiceras.

Målsättningen är att nyhetsbrev skall släppas periodiskt och i även samband med händelser som förtjänar en mer detaljerad information än vad som ryms i ett finansiellt pressmeddelande. Det är vår förhoppning att bolaget på detta sätt kan tillfredsställa det ökande behov av information som marknaden uppvisar och skapa en kanal som ger ArcAroma möjligheten att ge alla intresserade möjlighet att få tillgång till samma information samtidigt.

Det aktuella nyhetsbrevet är riktat till de finansiella marknaderna och investerare, därför kommer texten inledningsvis att vara på svenska. Ett motsvarande nyhetsbrev som även är riktat till våra kunder och samarbetspartners är planerat. Då denna planerade tjänst riktar sig till den globala marknaden, kommer texten inledningsvis att vara på engelska. I den marknadsinriktade tjänsten kommer exempelvis olika "Case-studies" och mer djuplodande produktinformation och att publiceras. Vi hoppas också att våra samarbetspartners och distributörer tar tillfället och presenterar sej och sin verksamhet via denna kanal.

"Med denna nya tjänst vill ARCAROMA och jag möta den markant ökande nyfikenheten," säger Johan Möllerström, VD.

"- Med vårt nyhetsbrev skapar vi en ny kanal som är riktad till de finansiella marknaderna, till våra aktieägare och till andra intressenter. ARCAROMA och bolagets partners har mycket spännande att berätta och behöver en mer informell kanal än den som är tillgänglig via marknadsplatsen. Genomförandet av vår marknadsstrategi är igång, ARCAROMA har tagit de första riktiga kliven ut på marknaden. Bolaget har sett över den grafiska profilen, namn och logotype. En ny marknadsinriktad inriktad webbplats på engelska har lanserats. Samtidigt har en svenskspråkig finansiell portal skapats. Vi har ökat vår närvaro markant på marknaden. Vi träffar våra samarbetspartners och andra aktörer på marknaden dagligen. Intresset är mycket stort och nu känner vi att alla är redo. Produkten finns, verktygen finns, vår service och support är på plats. Med denna nya tjänst vill ARCAROMA och jag möta den markant ökande nyfikenheten från de finansiella aktörerna och deras behovet av information," säger Johan Möllerström, VD Arc Aroma Pure.

MARKNADSSTRATEGI

I enlighet med bolagets marknadsstrategi som fastslog vid strategikonferensen för ARCAROMA, se pressmeddelande 2:e mars 2018, har en ny webbplats lanserats; www.arcaroma.com. Vidare genomförs förhandlingar med flera tilltänkta partners runt om i världen avseende marknadssamarbete. ArcAroma skapar brohuvud och lokala referenser genom strategiska projekt och installationer på de olika marknaderna.

Den nya webbplatsen är delad i en kommersiell del och en investerarsida. Hemsidan kommer att utvecklas ytterligare med bland annat djuplodande information riktad mot de olika affärssegmenten, "case-studies" för att stärka argumentationen samtidigt som ARCAROMA kommer att förklara produkten i mer detalj.

ArcAroma och CEPT® plattformen riktar sig mot en global marknad men vi upplever att en lokal förankring är av central betydelse vid val av partners. Våra kunder vill ha tillgång till en effektiv support vilket i sin tur kräver att man är på plats. Behoven varierar för såväl affärsområde som region, våra partners behöver förstå den lokala kundens specifika behov.

Sanningen är enkel; ArcAroma behöver en lokal närvaro och data från en känd användare för att övertyga lokalt.

ArcAroma skapar brohuvuden till de nya marknaderna genom att övertyga en aktör med ett stort förtroendekapital att installera en CEPT®. Sanningen är enkel; ArcAroma behöver en lokal närvaro och data från en känd användare för att övertyga lokalt. Det handlar om språk, kultur, konservatism och tradition. Med en lokal opinionsledare som bekräftar vår produkt, kommer alla data att vara sanning oavsett om de är från en annan kontinent. Brohuvudet skall övertygas med ett erbjudande som hon inte kan tacka nej till. Det kan vara ett utvärderingsprojekt, ett lån eller ett hyrköp. Det skall vara riskfritt och tilltalande för användaren, ARCAROMA skall vara närvarande för att se till att CEPT® anläggningen används till sin fulla potential.

Med utvärdering menas alltså inte utvärdering av tekniken, ArcAroma vet att den fungerar.

Det är en utvärdering ur användarens synvinkel för att övertyga den lokala marknaden tillsammans med en accepterad lokal aktör.

ARCAROMA gynnas inte av avtal som ger våra partners exklusiva rättigheter till våra produkter däremot ser vi en möjlighet att ge exklusivitet under en viss tid för utvalda geografier och marknadssegment för varje produkt.





FOOD

OLIVECEPT®

Säsongen 2017/18 avslutades med övertygande resultat från Italien som bekräftats av tredje part. Vi går nu vidare och följer vår strategi, implementering inför säsongen 2018/19 då vi kommer att lansera oliveCEPT® på bred front.

- Vi har bemästrat såväl elektriska utmaningar som ökade flöden. Vi har gått från pilotanläggning med kapacitet på 250 kg/h till en **industriell produktion** på upp till minst tre ton oliver i timmen.
- Det finns ett stort intresse för ny teknologi som oliveCEPT® hos olivoljeproducenterna, samtidigt är de flesta försiktiga när det gäller investeringar – **en kort ROI övertygar till beslut.**
- Marknaden är fragmenterad med många leverantörer och maskintillverkare för de olika processtegen i en olivolje-linje. Detta **gynnar inte breda exklusiva avtal** men vi ser avtal om exklusivitet som ett verktyg för utvalda geografier.

Vi följer vår marknadsstrategi och genomför en generalrepetition i Chile. Målet är att verifiera vår organisation och våra rutiner för installation, uppstart och överlämnande. Arbetet ger oss standardiserade rutiner inför hösten då vi kommer att arbeta mot marknaden via distributörer. I arbetet skapas också ett brohuvud till marknaden i Chile samtidigt som vi får ytterligare data om ökningen i utbyte och kvalitet. Detta stärker argumentationen i försäljnings- och marknadsarbetet även på norra halvklotet där olivsäsongen startar i september/oktober. Viktigt då ca 80% av den globala olivoljeproduktionen sker på det norra halvklotet varav ca 70% runt medelhavet.

Förhandlingar är igång med ett flertal distributörer och kunder i Italien, Spanien, Grekland och Nordafrika. Flera distributörerna för redan i nuläget diskussioner med olivoljeproducenter.

I höst kommer vi att hantera ett så stort antal installationer.

Vi räknar med ett första marknadsgenomslag i höst. Detta kommer att innebära ett nära samarbete med våra

distributörer, något som ställer nya krav på vår organisation. Fokus blir utbildning av distributörer och support vid installations och service. Vi har byggt upp ett brett kontaktnät bestående av producenter, maskintillverkare, konsulter och aktörer inom akademi för att nå fram till marknaden på ett smart och effektivt sätt.

ArcAromas strategi att vara verksam på både norra och södra halvklotet i en säsongsindustri har klart förkortat "time to market" – vi har kortat tiden med minst ett år.





ENERGY

DYNACEPT®

Sedan hösten 2017 arbetar ArcAroma med försäljning av dynaCEPT® mot vattenreningsindustrin. Vi ser ett stort intresse och har fått ett överraskande positivt bemötande. Många kunder har skjutit på beslutet att installera en ny slambehandling baserat på dynaCEPT®. Skälet är att det investeras mycket hos svenska VA-kunder varför organisationerna just nu har fullt upp. Samtidigt bedömer vi att vi är nära skarpa kontrakt för dynaCEPT® på ett par svenska kunder.

I nuläget är vårt fokus mot den svenska och danska marknaden. Vi har analyserat slam från i stort sett alla Vaverk vi har arbetat mot, detta skapar förutsättningar för snabba avslut när kunderna har lediga resurser. Analyser av slam från olika källor ger bolaget en stor kunskapsbas, vi vet vilken potential dynaCEPT® har för olika typer av slam. Vi ser en bra effekt på biogasproduktionen, en effektivare avvattning och en ökad kapacitet i rötkammaren. Alla analyser bekräftar potentialen och den korta återbetalningstiden.

Det är ett stort framsteg att vi blivit utvalda som teknikleverantör till Interregansökan för de nya avloppsreningsverken i Århus och i Lidköping. Här vill städernas vattenorganisationer skapa världens mest moderna avloppsreningsverk med ambitionen att sälja mer energi än vad de förbrukar.

Går Interregansökan igenom kommer städernas projektorganisation att hyra en dynaCEPT® för att utveckla det mest energieffektiva avloppsreningsverket i Världen.

I England bearbetar vi de större vattenbolagen som exempelvis Thames Water och Anglian Water. Vi är

övertygade att våra engelska kunder kommer på besök så snart vi har en producerande dynaCEPT® vid ett större avloppsreningsverk i Sverige eller Danmark.

I Kina har vi haft Qingdao installerad sedan förra året, initialt efter uppstart har vi verifierat en bra effekt. Driftsstörningar kopplat till den äldre versionen av generatoren och kringutrustning har stört driften. Vi arbetar nu med en uppdatering i Qingdao, installation av ny kringutrustning uppgradering av generatoren. Planen är att vara uppe i full kontinuerlig drift inom någon vecka.



BIOCEPT®

Vårt fokus har varit uppstarten i Helsingborg. Det har varit ett omfattande och lärorikt arbete att optimera bioCEPT® för att nå bästa resultat i biogasproduktionen i denna krävande miljö. Sedan två månader är bioCEPT® anläggningen i Helsingborg i full drift. Detta har resulterat i en ökning av biogasproduktionen som möter våra högt ställda förväntningar. Nu är vi redo för nästa fas i leveransen och hoppas på fler leveranser till samma kund.

Helsingborgs referensen är betydelsefull för vår fortsatta lansering av bioCEPT®.

Nu har vi goda förutsättningar att ta kunder på besök till vår referens i Helsingborg.

Vi har analyserat substrat från biogasanläggningar i såväl Sverige som Tyskland och noterar en bra potential. Vi ser ett stort intresse från olika biogasproducenter i Sverige, Danmark, Finland, Tyskland och England. Vi har även i detta fall upparbetade kanaler för kommande nya försäljningar men vi avvaktat resultaten från Helsingborg.

Försäljningsarbetet har kommit långt och vi kommer även här att nå skarpa kontrakt inom en snar framtid.

Vi ser en stor potential i Kina för biogasproduktion på organiskt avfall. Det är just nu den snabbast växande marknaden för biogasproduktion i världen.

Vi har en lång lista med leads i Kina och arbetar med att stänga ett par skarpa kontrakt för tillfället.



KONTAKTA OSS:

Arc Aroma Pure AB

Skiffervägen 12
224 78 Lund
Sweden

www.arcaroma.com
www.investor.arcaroma.se
sales@arcaroma.com
info@arcaroma.com
+46 46 271 83 80

Arc Aroma Pure AB (publ)

ArcAroma har utvecklat den patenterade CEPT®-teknologin. En utrustning som kan generera mycket kortvariga högspänningspulser med hög pulseffekt och extremt låga förluster.

Tekniken används exempelvis för effektivisering av biogasproduktion, avloppsrening och produktion av livsmedelsolja.

Företaget grundades 2008, har sitt säte i Lund med kontor i Shanghai och har fått olika utmärkelser och stöd från bland annat Vinnova och Energimyndigheten. ArcAromas aktier är noterade på NASDAQ First North Premier.