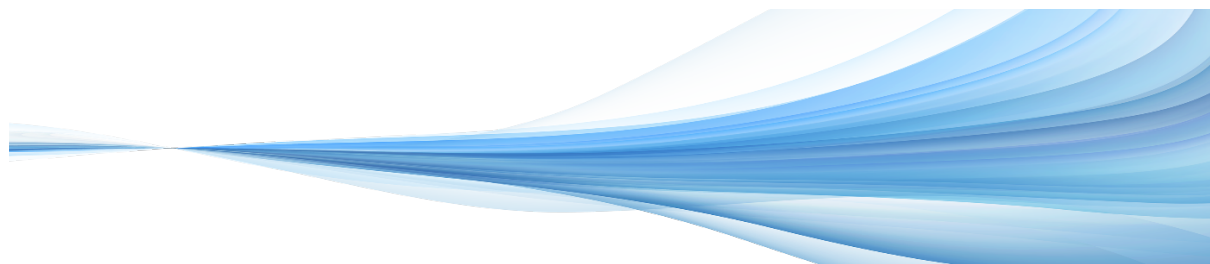


NYHETSRETT 3, 5 SEPTEMBER 2018



VD HAR ORDET

Du läser nu det tredje nyhetsbrevet från ARCAROMA! Som ni alla har märkt så har vi aktivt valt att inte publicera något nyhetsbrev under sommarmånaderna. Istället har vi valt att fokusera på marknaden, vi har valt att prioritera marknaden för att nå målen och utnyttja det unika fönster som uppstått. Intresset för vår teknik är stor, inte minst inom oliveCEPT® segmentet. Jag hoppas att du som väntat på vår uppdatering förstår och håller med. Det känns som vi är med och skriver lite av industrihistoria inom olivoljeproduktionen, ett paradigmskifte är på gång.

Under sommaren har i stort sett alla medarbetarna på ARCAROMA fokuserat på försäljning inom oliveCEPT® segmentet. Många av oss har valt att korta ner eller skjuta på semestrarna för att nå målen.

Detta intensiva försäljningsarbete har lett till flera avslut på de tre största olivoljemarknaderna, Spanien, Italien och Grekland.

Jag tycker vi skriver industrihistoria med nyteknik för livsmedelsproduktion.

Med oliveCEPT® kan produktionen av olivolja effektiviseras radikalt. Detta har vi upprepat visat i flera anläggningar runt om i världen under de år som vi gjort försök och produktionsserier. Resultaten har, som vi berättat tidigare, även bekräftats i helt fristående vetenskapliga studier.

Marknaden för oliveCEPT® är stor med huvudmarknaderna runt Medelhavet. De publicerade resultaten har gjort att intresset öka ytterligare.

Det känns som vi är på väg att skriva industrihistoria med vår innovativa oliveCEPT® som står för nytänkande och kan leda till ett paradigmskifte.

Jag är mycket nöjd med vår kommersiella strategi för oliveCEPT®, vi har valt att arbeta mot starka regionala distributörer som vardera har en marknadsandel på över 20% i varje region. Strategin bär frukt, med denna strategi har vi möjlighet att nå en marknadspenetration på över 25%. Om vi istället hade valt att arbeta med en exklusiv part, då kanske vi bara hade haft möjlighet till att uppnå en marknadspenetration i nivån 5 %.

Vi fortsätter vårt arbete med det uttalade målet att nå nya kommersiella framgångar. Vi har en hektisk höst framför oss med många leveranser och uppstarter. Det finns stor förhoppning till orders även inom bioCEPT® & dynaCEPT® under hösten men med en leverans senare i år.

Med detta Nyhetsbrev vill vi ge en tydligare bild över möjligheterna med oliveCEPT® och hur vi tänker med vår Supply Chain. Fredrik och Fredrik berättar och ger sin syn från deras respektive perspektiv.

Det är vår ambition att fokusera på bioCEPT® och dess nu aktuella marknader i främst Sverige, Tyskland och Kina i nästa nyhetsbrev.

Johan Möllerström, VD Arc Aroma Pure.

FOOD

OLIVECEPT® LÄMNAR STARTGROPARNA



oliveCEPT®

Pusselbitarna i vår strategi faller på plats och arbetet bär frukt. Vi har noterat att marknaden för processutrustning till olivoljeproducenter är fragmenterad med många aktörer. Därför identifierar vi med omsorg ledande distributörer med en stark regional ställning och tecknar avtal med dessa. Vi är nu på god väg att nå våra mål och konstaterar att vi i dagsläget når mer än 75% av marknaden via de distributörer vi tecknat avtal. I dagsläget har ARCAROMA tecknat avtal om nio installationer, genom dessa har vi tillgång till referensanläggningar som kommer att fungera som hävstänger i den fortsatta marknadsföringen. Vårt service- och supportteam genomför utbildningsinsatser under hösten och stöttar våra samarbetspartners.

FREDRIK ARRIGUCCI, PRODUCT DIRECTOR

Vi kan med tillfredsställelse konstatera att den strategi vi fastställde i början av året; att sluta avtal med oberoende och regionalt starka distributörer, nu börjar bära frukt på allvar.

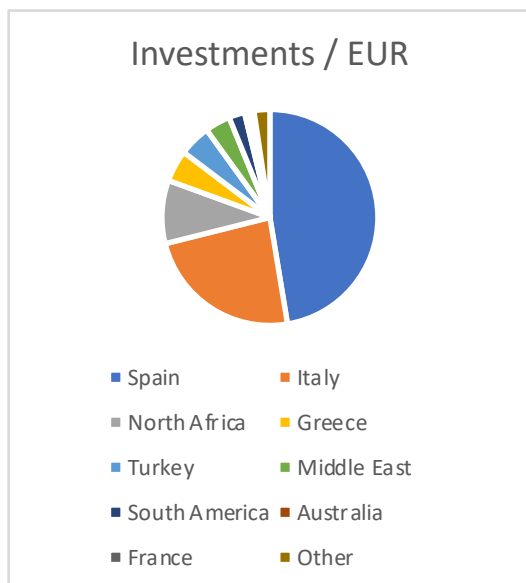
I den marknadsanalys som vi genomförde i början av året drog vi slutsatsen att marknaden för OEM (Original Equipment Manufacturer) är mycket fragmenterad. Antalet globala aktörer, som tillverkar och levererar processutrustning, är relativt stort. Även de största aktörerna har relativt små marknadsandelar. Slutsatsen blev därför att bibehålla samt bygga nya relationer med OEM representanter.

När det gäller val av distributörer valde vi därför att fokusera på lokala och regionala aktörer som är tillverkaroberoende och har en stor kundbas inom sitt område. Dessa har också en bättre möjlighet och incitament att sälja oliveCEPT® även till de kunder de normalt inte säljer till. På detta sätt uppnår vi bästa möjliga marknadspenetration.



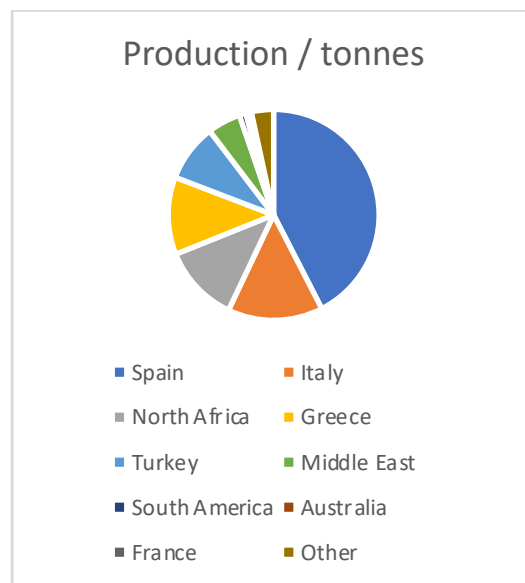
Från en produktionshall olivoljeframställning

Om vi tittar närmare på statistiken så är den årliga investeringsvolymen för olivoljeproduktionsanläggningar globalt i stora drag i nivån 200 - 250 miljoner euro. Detta är uppdelat ungefär som i grafen "Investments" nedan. Den globala olivoljeproduktionen ligger på årsbasis mellan 2500 – 3000 kilo-ton och är ungefär uppdelad enligt grafen "Production" nedan.



Om man studerar graferna, kan man exempelvis se att Italien har en större andel av investeringar jämfört med produktionen. Detta kan delvis förklaras med det väsentligt högre marknadspriset på olivolja i Italien. Greklands låga investeringsnivå kan nog förklaras av det ekonomiska läget i landet under det senaste decenniet.

Vi har genom våra distributörer täckt mer än 75% av marknaden oavsett om vi betraktar investeringsvolymen eller olivoljeproduktionen. I skrivande stund har vi avtal om nio installationer av oliveCEPT® varav fyra i Spanien, tre i Grekland och två i Italien. Dessa kunder har vi tillsammans med våra distributörer valt med omsorg för att få stor exponering inför nästa säsong.



Förutom att avsluta de sista affärerna, har vi nu fullt fokus på att förbereda oss inför skördesäsongen. Vi kommer att hålla utbildning för distributörernas ingenjörer i början av oktober. ARCAROMA kommer genom bolagets serviceteam att stötta distributörerna vid de första installationerna. Detta för att fånga upp brister i rutinerna samt åtgärda dem i ett tidigt skede. Intrimning och prestandauppföljning kommer att ledas av ARCAROMA i tätt samarbete med distributörerna.

Jag ser fram emot en mycket spännande skördesäsong och det är härligt att se hur taggade både våra medarbetare och distributörer är inför denna.



ARCAROMA

SUPPLY CHAIN

ARCAROMA befinner sig i en fas där det är särskilt viktigt att säkerställa en säker tillgång till produkter med en hög och förutsägbar kvalitet. ARCAROMA har under några år byggt upp en Supply Chain som säkerställer att detta fungerar, att rutinerna kan skalas upp för att möta efterfrågan och att produkten kan vidareutvecklas för att möta nya krav. Supply Chain är av central betydelse för att möta efterfrågan som kommer att uppstå när ryktet om teknikens fördelar sprids. Nedan presenterar Fredrik Cedmert, som leder ARCAROMA Supply Chain, hur arbetet bedrivs och hur det är organiserat.

FREDRIK CEDMERT, COO

Jag heter Fredrik Cedmert och har varit hos ARCAROMA i snart två år, två mycket spännande år. Jag har en bakgrund från Produktutveckling och Supply Chain för elektronik. Min uppgift är att forma och leda ett "Operations team". Vi har tagit CEPT® från uppfinning och prototyp till en CE-märkt produkt som uppfyller marknadens och myndigheternas krav. Jag tänkte berätta lite om hur vi tänker kring Supply Chain och hur vi skall klara de utmaningar vi står inför.

Operations teamet är uppdelat i följande funktioner:

- Konstruktion
- Biolab
- Supply Chain
- Service

I organisationen har vi specialister inom många områden exempelvis Elektronikdesign, Programmering, Automation, Elektriska fält, Supply Chain, Bioprocess, Service & Installation. Vi täcker in många expertkunskaper och arbetsuppgifter, under resan har vi ställts inför många utmaningar. Alla medarbetare är kompetenta, passionerade och villiga att lära nytt, inte minst av varandra. Jag är mycket stolt över teamet och vad vi har åstadkommit hittills.

Vi brukar säga att det får gärna vara roligt, men inte lätt, då kunde ju vem som helst göra det vi gör.

Efter flera års grundforskning, framtagning av prototyper, funktionsverifiering och dokumentation av alla de slag som krävs så står vi nu inför en fantastisk rolig utmaning; vi skall rampa upp vår Supply Chain. Närmast är olivsåsongen kring medelhavet där våra duktiga distributörer, med stöd av vår energiska produktchef, har tecknat flera avtal.



Fredrik Cedmert till vänster tillsammans med Fredrik Arrigucci visar stolt upp en CEPT® generator

Ledord för Supply Chain:

- Flexibel
- Robust
- Kvalitetssäkrad

FLEXIBEL

Vi jobbar med tillverkningspartners som har kapacitet att tillverka och leverera de volymer som vi behöver idag och framgent. Dessa partners deltar också i produktutvecklingen för att säkerställa att våra produkter går att tillverka på ett rationellt sätt som samtidigt säkerställer en hög kvalitet.

Då några av de komponenter vi använder har en mycket lång ledtid, för vissa elektronikkomponenter är leveranstiden längre än 6 månader, jobbar vi aktivt med säkerhetslager på såväl komponent- som enhetsnivå. Dessa lager hanteras av våra leverantörer som anskaffar material baserat på våra prognoser. Eftersom de flesta

komponenterna har ett relativt lågt värde jämfört med hela system, så håller vi en relativt hög lagernivå på dessa.

Inom flexibilitets begreppet ingår också en hög kostnadsmedvetenhet, att ha en design och produktionsmetoder där vi tar bort onödigt krångliga och dyra lösningar.

ROBUST

Vår Supply Chain består av flera steg, och många saker kan hända på vägen. Därför jobbar vi aktivt med riskhantering. Så långt det är möjligt jobbar vi med standardkomponenter som har flera olika tillverkare. Ibland så måste vi dock välja komponenter och delar som är lite mer unika, dessa är få och har hög nivå i säkerhetslagret. De delar som specialtillverkats enligt vår specifikation är väl dokumenterade i vårt system och kan snabbt flyttas till alternativa tillverkare.

Att välja rätt partners och att ständigt utvärdera de vi har är något vi prioriterar.

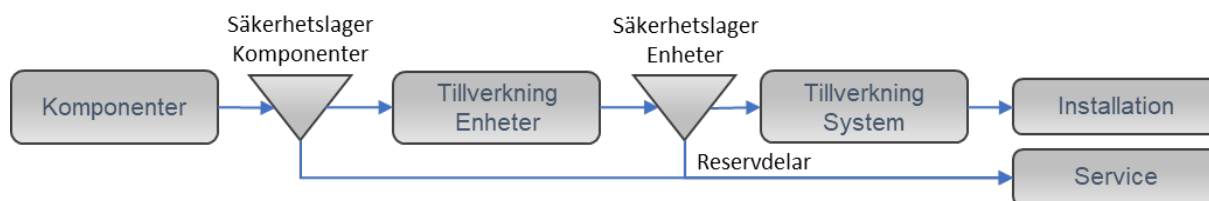
En tät kommunikation med våra tillverknings- och installationspartners är viktig. Denna möjliggör att vi tidigt kan upptäcka och åtgärda problem. Att välja rätt partners och att utvärdera de vi har är något vi prioriterar.

KVALITETSSÄKRAD

ARCAROMA är ISO9001 certifierat, vi kräver att våra partners också har ett väl fungerande kvalitetssystem. Alla enheter och system genomgår en omfattande validering innan de går vidare till nästa steg i kedjan. Till exempel provas våra enheter för spänningsomvandling vid fullt effektuttag under åtta timmar i en automatiserad testanläggning som registrerar ett flertal nyckeldata som exempelvis spänning, ström och temperatur.

Vid installation hos slutanvändare använder vi ett omfattande testprotokoll med procedurer som genomförs tillsammans med slutkunden.

DE OLIKA STEGEN I VÅR SUPPLY CHAIN



KOMPONENTER

För att få en bra balans mellan flexibilitet och kapitalbindning försöker vi hålla det mesta av säkerhetslagret på komponentnivå. För de komponenter som är specialdesignade (Transformatorer, Mekanik, etc.) så hanterar vi design och har avtal med leverantörer som innebär att de skall hålla ett visst antal i lager.

ENHETSTILLVERKNING

Här handlar det om elektroniktillverkning samt viss mekanik. Med dessa underleverantörer har vi ett nära samarbete inom teknik, kvalitet och leveransplanering. Flera av dessa delar kommer också att säljas som reserv- och förbrukningsdelar, varför vi också håller ett visst lager av enheter för detta ändamål. Alla enheter är moduler som är identiska oavsett om dessa skall användas i en oliv-, dyna-, opti- eller bioCEPT®.

SYSTEMTILLVERKNING

I detta steg byggs CEPT®-systemet ihop av de olika modulerna och slut-testas innan de leverans till kund. Viss konfigurerings kan ske beroende på slutprodukten, detta främst beroende på hur anslutningarna i kundens system ser ut.

INSTALLATION OCH SERVICE

Installation hos kund ser lite olika ut beroende på segment. Inom biogas och reningsverk finns ofta en övergripande processtyrning med ett SCADA system eller likande som behöver kopplas in. Inom olivoljeproduktion är det lite andra rörkopplingar och oftast inte lika avancerad processtyrning. Vi jobbar med regionala distributörer som är kompetenta inom varje industri och region. Detta för att få en professionell installation som passar kunden och de lokala kraven. Våra egna serviceingenjörer utbildar och assisterar våra distributörer och ger dessa support. Detta kan ske såväl på plats som via fjärruppkoppling direkt till utrustningen.

Vid varje installation genomförs ett antal prov för att säkerställa kvalitet och därmed nöjda kunder.

AQ ELAUTOMATIK

Vår filosofi inom Supply Chain är att "det är inte bästa företaget som vinner, det är den bästa kombinationen av olika företag". Den leverantör vi har valt för att bygga system heter AQ Elautomatik, och är ett utmärkt exempel på en bra samarbetspartner.

AQ Elautomatik är en professionell elskåpsbyggare med många krävande kunder. Deras verksamhet i Lund ligger bara några hundra meter från vårt huvudkontor, så det är tät kontakt där vi tillsammans kan bestämma bästa lösningen på olika problem.

AQ har en bra avvägning mellan projekt och prototypbyggande, och kan överföra kunskaperna till serieproduktion på ett snabbt och effektivt sätt.

Därför valde vi AQ Elautomatik:

- AQ har en hög kompetens inom avancerade systembyggnation.
- AQ levererar en jämn och hög kvalitet
- AQ i Lund har kapacitet och kan lätt replikera produktion i egna fabriker t.ex. Bulgarien och Kina.
- AQ representanter har ett stort intresse för ny teknologi och ser en bra framtid tillsammans med ARCAROMA.
- AQ har en hög servicenivå även om vi än så länge är en liten kund.
- AQ fokuserar på att hitta praktiska lösningar och bra samarbetsmetoder.

AQ Elautomatik gör att vi blir bättre, hela tiden, tillsammans. Mer info om AQ Elautomatik: <http://agg.se/sv/elautomatik>

KLARAR VI ATT RAMPA UPP?

Definitivt! Flera problem kommer att dyka upp, men inget som vi inte kan lösa. Det vanligaste problemet är få ihop pusslet, så att alla vet hur många, när, var, osv. Vår kompetenta personal jobbar aktivt med problemen och löser de utmaningar som uppstår. De stora utmaningarna är avklarade, exempelvis; val av leverantörer, att få alla underlag klara samt verifiering i produktion. De utmaningar vi nu har är snarare alla de små vardagsproblemen; folk som blir sjuka, felleveranser av komponenter, adresser för leveranser och liknande.



Anders Boman stöttar vid ännu en utleverans

Ett spännande steg som vi står inför nu är utbildning av våra distributörer och driftsättning av ett växande antal oliveCEPT® system i medelhavsregionen.



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 livsmedelsoljor.

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.