

NYHETSBRÄV, 4, 2 NOVEMBER 2018



VD HAR ORDET

Välkommen till vårt fjärde nyhetsbrev. Som ni förmodligen vet så har ArcAroma publicerat såväl Delårsrapport Q1 som Årsredovisningen för 2017/18 under oktober månad då även årsstämman hölls. Dessa aktiviteter är anledningen att vi valt att vänta med vårt Nyhetsbrev tills nu.

Det är en mycket stor aktivitet i bolaget. Exempelvis har vi nu levererat ut alla de oliveCEPT® systemen som såldes under sommaren varav två har startats upp och är i full produktion i Italien. Vi konstaterar att vi kan möta kundernas höga förväntningar på ökad yield (oljeutbyte), högre kvalitet och därmed kan producera en mer värdefull olja. Jag vill passa på att tacka alla i bolaget för ett mycket bra arbete då vi uppnår alla interna KPI: er (Key Performance Indicators) som vi använder för att följa upp verksamheten.

ALL SÅLDA OLIVECEPT® LEVERERADE

Vi har för stunden stort fokus på oliveCEPT®, detta för att verkligen utnyttja den position som vi nu har skapat inför framtiden. Ni som följer bolaget kommer att märka att vi arbetar med Inbound marketing, vi kommer att synliggöra våra kunders positiva omdömen i olika digitala kanaler och även via traditionella kanaler för att skapa ett intresse, "en Buzz" runt tekniken. Jag är övertygad att detta kommer att resultera i en accelererad försäljning inför nästa säsong och att få kunder även på södra halvklotet till avslut inför deras kommande säsong redan i vår.

VI RÄKNAR MED EN HÖG "HIT-RATE"

Detta arbete har i stort sett bara börjat, redan har vi noterat ett stort intresse på nätet. Vi kommer aktivt att styra potentiella kunder och affärer direkt till våra distributörer i respektive region, vi räknar med en hög hit-rate.

För att stärka teamet har vi tagit hjälp av konsultbolag som är specialister inom området - Teqflo. De hjälper oss med

strategin och med genomförandet av vår Inbound marketing. Teqflo tror så mycket på våra möjligheter till accelererad försäljning att de inte tar betalt per nerlagd timma utan istället får en provision på försäljningsframgången för oliveCEPT®.

Det är min övertygelse att vi kommer att revolutionera olivoljemarknaden med vår innovativa teknologi. Vi kommer att skapa en efterfrågan i marknaden ännu mycket snabbare med stöd av digitala kanaler än om vi valde att arbeta endast med vanlig marknadsföring och försäljning.

De framgångar vi sett och förväntar se inom oliveCEPT® sätter affärsområdet FOOD i ett tydligt fokus, vi vill därför i detta Nyhetsbrev också belysa de möjligheter vi ser hos juiceCEPT® där vi redan nu arbetar aktivt mot utvalda potentiella kunder.

VI SER STORA MÖJLIGHETER INOM FOOD

Vi ser alltså stora möjligheter för vår CEPT® teknologi inom affärsområdet FOOD. Våra USP (Unique Selling Points) mot kund blir riktigt starka och inkluderar såväl ökning i produktionsutfall, förhöjd kvalitet, positiva hälsoeffekter som förlängd hållbarhet utan smakförlust.

Det finns få produkter på marknaden som har så starka USP som de baserade på CEPT® teknologin, detta sporrar oss att öka aktiviteten inom segmentet FOOD.

Johan Möllerström, VD Arc Aroma Pure



oliveCEPT®

Som nämnt tidigare är samtliga oliveCEPT® - system som såldes under sommaren levererade. Två är installerade, uppstartade och i full produktion i Italien. Redan idag kan vi notera ett stort marknadsintresse, inte minst på sociala media. Våra användare och kunder, de tidiga innovatörerna, utropar sin tillfredställelse med sin oliveCEPT® på nätet. Andra producenter av olivolja ställer nyfikna frågor och är även dom är imponerade över resultaten.

Vi kommer att utnyttja denna "media-Buzz" på olika sätt och uppmuntra det som händer. Som nämndes i inledningen tar vi till professionell hjälp för att säkerställa att vi når maximal effekt. Det finns ingen bättre säljare än en nöjd kund!

STATEMENTS – OLIVCEPT®

- Intensive delivery scheme during October for the 9 machines
- Two oliveCEPT® systems in operation during October
- In accordance with plan, remaining 7 oliveCEPT® systems will be taken into operation during November
- 4 - 6% higher olive oil yield and in average 5 %. That is according to customer expectation.
- Polyphenol content increased with 100 – 150 ppm
- An improved intense green or yellow color depending on olive cultivar.
- The fruitiness improved one unit on a 10-step scale.
- Accepted to present oliveCEPT at Green Extraction of natural Products (GENP) 2018 in Bari 12 – 13 November 2018
- Bad harvest in Puglia Italy – both in quality and quantity. If the quality is bad, the boost of oliveCEPT® is also expected to deteriorate
- oliveCEPT® shipped to Morocco for exhibition at fair and for paid customer trials (shared value of results)
- Very successful training completed in Matera. Four distributors now have certified technicians for installation and service. The training was much appreciated.
- A general comment from certified oliveCEPT® technicians, *"we are surprised by the user friendliness of the oliveCEPT® system. Proves that Complex technology does not necessarily mean complex operation."*



- Installation of 10 tons/h oliveCEPT® in Spain
- End-user testimony from Emilio Conti;

FOOD

JUICECEPT® - NÄR KUNDEN STÄLLER KRAV



Nya juicer tar marknadsandelar globalt. Vi medborgare reser allt mer och möter nya kontinenter, nya produkter och lär oss nya vanor. Vi smakar produkter så som de faktiskt smakar när de är nyskördade och nypressade. Vi vill ha samma kvalitet i hemma. Även de som flyttar vill ta med sig sina vanor. Detta var skälet till att Juice faktiskt var det segment som jag först intresserade mig för när jag började med tekniken för mer än 25 år sedan. Namnet Arc Aroma Pure är sprunget ur detta intresse. Arc – ljusbåge, Aroma – doft och smak, Pure – ren. Jag såg framför mig möjligheten att kunna förlänga hållbarheten på ett skonsamt sätt utan att värma produkten och därmed förlora både smak och struktur.

En representant för ett USA baserat finansbolag som tidigt intresserade sej för ArcAroma sa till mig vid ett möte att han ville ta CEPT® till USA. Motivet var att det finns en produkt, vilken jag ännu inte idag, som är efterfrågad av invandrade latinamerikaner i främst New York. Produkten har en kort hållbarhet och kan inte pastöriseras med värme. Finansiären menade att denna produkt och regionen New York räcker för att bygga ett välmående företag. En bra idé med andra ord!

Idag vet jag att CEPT® inte bara kan förlänga hållbarheten utan påverkan av smak och struktur, den kan också väsentligt effektivisera produktionen. *Pär H Henriksson, grundare och uppfinnare*

NYA JUICER TAR MARKNADSANDELAR

Konsumtionsmönstret inom juice är att dricka mer hälsosamma och naturliga produkter. Som ett resultat av detta har traditionell juice som tillverkas från koncentrat, så kallad "FC" (From Concentrate), sett en kraftigt minskad efterfrågan. Fördelarna med "FC" är dess långa hållbarhet (upp till över ett år) och att ingen kyla i krävs i distributionsledet då juicen dehydreras och pastöriseras med värme i tillverkningsprocessen. Vid tillverkningen av juice

från koncentrat tillsätter man vatten, aromer och vanligtvis socker, färg- och konserveringsämnen.

Nya koncept såsom "NFC juice" (Not From Concentrate), "100% fresh juice", "cold pressed" ökar kraftigt och tar en allt större marknadsandel. Detta innebär att producenternas distributions och logistiklösningar måste förändras. Gemensamt för dessa nya juicer och produkter är att de har en kortare hållbarhet och att produkterna kräver en oavbruten kylkedja. Fördelarna är att juicen

bibehåller sin smak, färskhet, näringsvärde, vitaminer och mineraler, utan några tillsatser. I segmentet finns allt ifrån helt kallpressade färska juicer med en hållbarhet om ca 5 dagar till juicer, som med varsamma processmetoder, lyckas uppnå en hållbarhet på upp till två månader.

HPP EFFEKTIVT MEN ENERGIKRÄVANDE

HPP (High Pressure Process) är en icke-termisk (kall) pastöriseringsprocess som möjliggör produktion av juicer med färskliknande kvalitet och bibehållt näringsinnehåll. Med HPP kan man, under goda förutsättningar, förlänga hållbarheten upp till två månader. Behandlingen tillämpas på förpackade och förslutna produkter som förs in i en kammare och utsätts för mycket högt tryck ((300 – 800 MPa (43,500 – 116,000 psi)). Det höga trycket dödar mikroorganismer vilket resulterar i en förlängd livslängd. En nackdel, vid sidan om energiförbrukningen, är att förpackningen måste vara anpassad för HPP behandlingen.

JUICECEPT® ETT ENERGISMART ALTERNATIV

Med juiceCEPT® öppnar vi nu helt nya möjligheter inom dryckessegmentet juice. Med ArcAromas befintliga CEPT® teknologi och vår existerande generation av CEPT® generator och kammare kan vi uppnå en positiv påverkan på juicens hållbarhet i nivå med den för HPP. Med juiceCEPT® kan vi hantera likvärdiga behandlingsflöden men till en väsentligt lägre kostnad kontra jämfört med HPP. Energibesparingen vid juiceCEPT® motsvarar vid enskift en energibesparing om 96% eller i pengar ca 1,2 miljoner kronor per år och produktionslinje.



Med juiceCEPT® behandlar vi frukt- & grönsaksmassan eller råvaran, inte den färdigpressade och förpackad slutprodukten. Vi uppnår då flera fördelar:

- med juiceCEPT® blir inte producenten låst vid en specifik förpackningslösning som vid HPP teknik.
- JuiceCEPT® kan installeras och köras "in-line" och kräver inte satsvis körning som många andra tekniker.
- juiceCEPT® är energismart, energibesparingen är signifikant jämfört med HPP.
- med juiceCEPT® ökar vi också extraktionen eller utbytet av juice. Vid juice som kallpressas uppnår vi ökning i regionen 15 - 18%. De stora juiceproducenterna i marknaden pressar frukt & Grönsaksmassan med tryck och värme. Vid juiceCEPT hos dessa tillverkare uppnås en extraktions ökning om 4 - 6%.

APP:s applikation med existerande generation juiceCEPT® passar för två typer av kunder; Det ena kund-segmentet är de stora tillverkarna av "FC" som pastöriserar. Där ersätter vi en värmebaserad metod med en kall process som ger en mer naturlig smak och en betydligt lägre energiförbrukning.

Det andra kund-segmentet är de mindre och medelstora tillverkarna av NFC & kallpressade juicer. För dessa kunder ökar juiceCEPT® utbytet vid extraktionen. Produkten ser ut som, smakar som och är färsk fast med en längre hållbarhet. Samtidigt ger tekniken flera hälso- och kvalitetsförbättringar då metoden är helt kall.

PILOTER STARTAS INOM KORT HOS JUICETILLVERKARE

Inom kort startas pilotprojekt hos tillverkare från båda tilltänkta kund-segmenten. Det är med stor tillförsikt vi ser fram emot dessa.

APP'S JUICECEPT® KOMMER ATT FÖRÄNDRA MARKNADEN OCH GÖRA ALLA JUICETILLVERKARE TILL "CEPTARE"!



ENERGY

BIOCEPT® - KINA

Det är känt att ArcAroma har varit på plats i Kina sedan flera år, vi har bemannat kontor i Kina och körande anläggningar på plats. De körande anläggningarna har i huvudsak producerat i Kina med stöd av lokala underleverantörer och vår egen lokala personal. Kina är en komplicerad marknad, det är viktigt att göra rätt från början och att säkerställa att allt fungerar som det skall. Vi ser ett stort och växande miljöengagemang i Kina där man aktivt investerar i ny teknik. Det är av yttersta vikt att vi gör rätt, hittar rätt piloter och bygger en fungerande infrastruktur. Under senare år har man aktivt börjat att källsortera i Kina och samla in restaurang- och hushållsavfall. Detta är en utveckling där ArcAroma bioCEPT® skall vara en del av lösningen.

BIOCEPT® OCH MATAVFALL I KINA

Kina har ett stort miljöengagemang och investerar stora resurser i att komma tillrätta med de problem som faktiskt finns. Exempelvis har Kina under de senaste 8 åren succesivt förändrat och accelererat sin insamling och behandling av främst restaurangavfall. Kina inför nu också en källsortering av hushållsavfall. Det omfattande avfallet används som råvara vid biogasproduktion något som passar mycket väl för behandling med bioCEPT® för en effektivare rötningsprocess.



Från 2010/11 har 100 storstäder genomfört ett program med målet att samla in restaurangavfall och huvudsakligen behandla detta avfall genom investering i anaeroba rötningsanläggningar till biogasproduktion. Detta har skett med hjälp av stora stadsbidrag från centrala och regionala myndigheter.

Arc Aroma har nu påbörjat en aktiv marknadsföring mot dessa befintliga biogasanläggningar som är ett resultat av de genomförda investeringarna.

BIOCEPT® MARKNADSFÖRS AKTIVT

Med de positiva resultat som erhållits vid bioCEPT® behandling av svenskt köksavfall i ryggen och med stöd av den organisation vi byggt i Kina, kommer vi genomföra fullskaliga demonstrationsprojekt i Jinan. Dessa projekt kommer att inledas i december 2018, med målet att skapa förutsättningar att säljs minst två bioCEPT installationer i Jinan.

VI SER MÖJLIGHET ATT KORTSIKTIGT SÄLJA TVÅ BIOCEPT® SYSTEM I JINAN OCH TIO I CHONGQING

Chongqing är den stat som har kommit längst och där ser vi en möjlighet att med början 2019 sälja minst 10 bioCEPT installationer.

Ytterligare ett nytt program infördes 2017 i Kina där 46 storstäder successivt skall genomföra källsortering och

separat behandling av hushållsavfall. Detta kommer att medföra ytterligare möjligheter att sälja bioCEPT system.

SEGMENTET OMFATTAR 100 – 200 BIOCEPT SYSTEM UNDER DE NÄRMASTE ÅREN

Liknande projekt finns nu i stort sett alla storstäder. Vi bedömer att det finns en marknad för, i storleksordningen, 100 – 200 bioCEPT system till detta marknadssegment under de närmaste åren. Kina är en mycket intressant marknad för ArcAroma, vi har en plan och följer denna noga.



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.