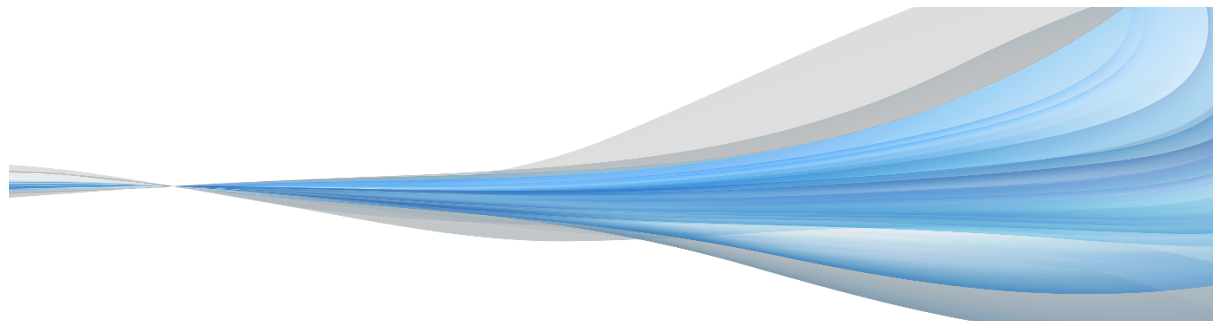




VD HAR ORDET

Välkommen till ArcAromas femte nyhetsbrev. Mina kollegor och jag har en mycket hög ambition när det gäller transparent och tydlig kommunikation med marknaden och med våra aktieägare. Ibland räcker det inte med höga ambitioner, det finns en verklighet också. Det skall erkännas att jag har prioriterat och drivit på det viktiga arbetet ute på fältet. En tydlig känsla genomsyra organisationen, vi står nu inför ett verkligt genombrott inte minst vad gäller oliveCEPT® i medelhavsområdet där den huvudsakliga världsproduktionen finns i dagsläget.

OLIVECEPT® - GENOMBROTT 2019

Jag är övertygad att ArcAroma nu står inför det verkliga genombrottet. Jag delar denna känsla med såväl mina medarbetare som med våra samarbetspartners i det nätverk som vi nu har etablerat i hela medelhavsområdet.

Vi har verifierat vår produkt i flera steg och genomfört de förbättringar som varit nödvändiga. Vi har hela tiden drivits av en övertygelse att vår teknologi fungerar, nu vet vi. Under 2018 genomfördes de sista verifieringarna på den europeiska marknaden, nu är även våra samarbetspartners övertygade och har inlett marknadsföringen inför säsongen 2019/20 på allvar.

Alla system levererades i enlighet med plan och har gett avsedd effekt ute hos användarna. Inga haverier har inträffat. Alla de installationer som slutfördes, utbildningsinsatser som genomfördes visar att inte bara produkten fungerar. Nu vet vi att även organisationen håller måttet.

Ryktet är igång och uppmärksamheten stor, ArcAroma får i dagsläget en skarp förfrågan varannan dag. Vi bedömer att vi nu ligger tre till fem år före konkurrenterna.

JUICECEPT – STORT OCH ÖKANDE INTRESSE

Kollegorna och jag konstaterar att det finns ett stort och ökade Intresse för vår juiceCEPT®. Vi får många förfrågningar

och besöksfrekvensen på våra sociala plattformar och även fysiska besök hos oss ökar.

Pilotprojekt under slutet av 2018 bekräftade eller överträffade våra förväntningar i såväl yield som kvalitet.

Marknadens drivs ytterst av konsumenterna som söker drycker med hög kvalitet samtidigt som det skapar status att uppvisa en hälsosam livsstil genom att konsumera hälsosamma produkter som är ett ekologiskt klokt val.

I detta nyhetsbrev ges en uppdatering om affärsområdet Energi, det skall erkännas att det tar lite längre tid än vad jag trodde men vi arbetar enträget vidare med nya infallsvinklar.

Ett avsnitt i detta nyhetsbrev handlar om "inbound Marketing" och "Content Marketing" eller innehållsmarknadsföring. Ett område som vi satsar hårt på och redan ser tydliga resultat.

Genom att övervaka olika forum, sociala media och andra digitala plattformar, så säkerställer vi att våra potentiella kunder får rätt och relevant information. Detta leder till fler förfrågningar och ett ökat intresse för vår teknologi.

"2019 är året det händer – mark my words"

Johan Möllerström, VD Arc Aroma Pure

FOOD



OLIVECEPT® - NULÄGESRAPPORT

oliveCEPT® står nu inför det verkliga kommersiella genombrottet. Inom ArcAroma finns en uttalad positiv känsla, det är nu det kommer att hända. 2018 har varit det sista verifieringsåret på den europeiska marknaden. Alla system levererades enligt plan och har gett avsedd effekt ute hos användarna. Inga haverier har inträffat, allt har gått enligt plan. Vår organisation fungerade, ryktet är igång och uppmärksamheten stor.

Våra partners har fått ett förtroende för lilla ArcAroma och oliveCEPT®, de vet nu att vår teknologi levererar och att vi som bolag menar allvar. Ett exempel är Clemente som, stärkt efter höstens lyckade installationer, nu har presenterat oliveCEPT® systemet för sina 25 återförsäljare i Italien.

ArcAroma får idag en skarp förfrågan varannan dag, vi arbetar hårt med uppgiften att göra orders av detta. Vår position är mycket start, ArcAroma bedömer att oliveCEPT® ligger tre till fem år före konkurrenterna om de ens kommer att nå fram.

OLIVECEPT® - MAXIMAL TILLGÄNGLIGHET

Det har varit en mycket hektisk period från i början av hösten då produktionen av alla oliveCEPT skulle bli klar för leverans. Teamet lyckades, vi har inte missat ett enda leveransdatum.

Olivsäsongen kom igång något senare än tidigare år vilket har medfört att uppstart och optimering av systemen också kom igång senare än planerat. Sedan processen kom igång har vårt team arbetat intensivt med uppstart och optimering.



Alla oliveCEPT® system har haft en maximal tillgänglighet, vi har inte haft några som helst haverier vilket inte bara stärker självförtroendet och vårt renommé utan också skapar goda förutsättningar på marknaden för den framtida försäljningen.

Olivskörden har varierat mellan de olika regionerna där Italien och Grekland har haft dåliga olivskördar medan Marocko och Spanien har haft bra skördar.

Säsongen i Italien och Marocko är i det närmaste slut och snart även på Kreta. Spanien har fortfarande oliver som skördas och säsongen håller säkert på några veckor till.

EN FÖRFRÅGAN VARANNAN DAG

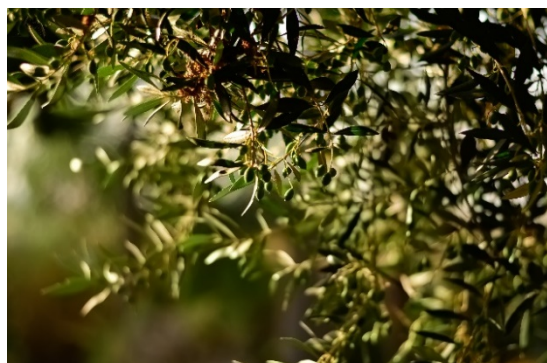
Parallellt med uppstarten av alla system på marknaden har ArcAroma bedrivit ett intensivt marknadsföringsarbete under hela säsongen. Vi och våra partners har noterat ett stort intresse vilket har resulterat i ett stort gensvar med många direkta förfrågningar. Under perioden har marknads-avdelningen tagit emot i stort sett en ny skarp förfrågan varannan dag. Arbetet nu är att förädla dessa förfrågningar till försäljning med skarpa orders.

Vi använder moderna verktyg i arbetet, vi har det vassaste och modernaste CRM-systemet som finns att tillgå. Detta för att uppnå en bra effektivitet och för att hålla en kontinuerlig hög svarsfrekvens mot våra kunder.

KONFERENS I BARI, FÖRSPRÅNG 3 – 5 ÅR

I november deltog och presenterade ArcAroma vid en konferens i Bari om framtida extraktionsoptimering.

ArcAroma var det enda bolaget som har och kunde presentera en tillgänglig kommersiell teknologi som redan i dagsläget kan optimera olivoljeextraktion med en yield förbättring på mer än 5 % som resultat. Vid sidan om produktionsökningen finns ett antal positiva kvalitetsförbättringar som smak och färg samt en markant ökning av olika hälsofrämjande komponenter i oljan.



ArcAroma bedömer att kända konkurrerande teknologier är minst 3 till 5 år efter oss om dessa överhuvudtaget kommer att nå marknaden.

MÖTE MED 25 ÅTERFÖRSÄLJARE I ITALIEN

I slutet av december genomförde vi en uppföljning med vår partner Clemente i Italien där vi planerade försäljning inför nästa säsong. Till mötet hade Clemente även bjudit in alla sina 25 återförsäljare i Italien, för första gången

presenterades och marknadsfördes oliveCEPT® inför återförsäljarna. Bland annat presenterade Clemente en faktisk uppnådd yield på mellan 10 – 20 % baserat på data från olika kunders extraktionslinjer. Det blev naturligtvis ett mycket stort gensvar. Nu har alla Clementes återförsäljare ytterligare en produkt att sälja, oliveCEPT®, en produkt som ger en bättre lönsamhet till såväl återförsäljare som slutkund.

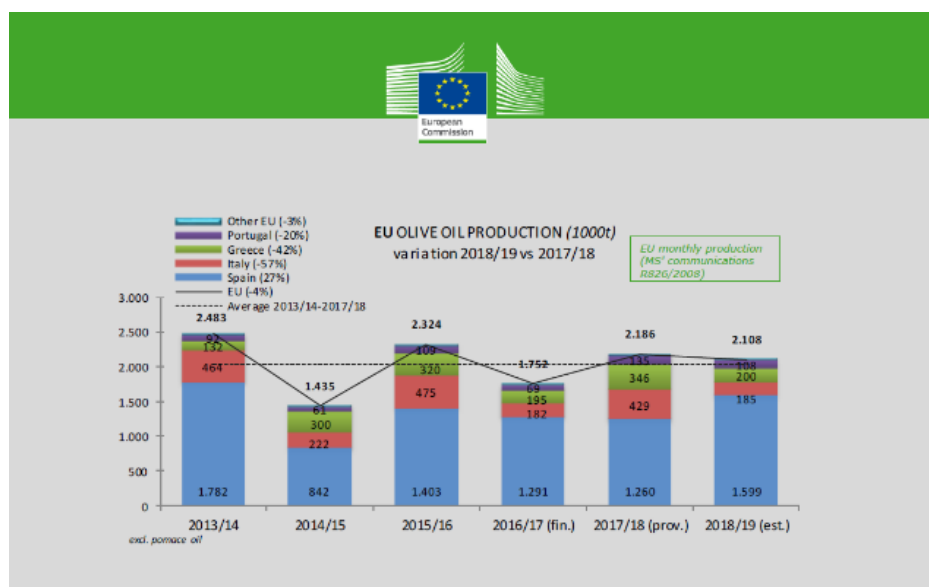
OLIVECEPT® VID ENOLIEXPLO FEBRUARI

Clemente ställer ut oliveCEPT® vid ENOLIEXPLO i Bari som arrangeras i slutet av februari. Representanter från ArcAroma kommer att speciellt presentera oliveCEPT på mässan. Nu drar försäljningen i Italien igång på allvar inför nästa säsong.

Vi har skapat goda förutsättningar för framtiden på alla marknader och vi kommer snart att se resultat i nya orders för kommande säsong.

SÖDRA HALVKLOTET

Det pågår även aktiviteter för att nå skarpa orders mot södra halvklotet där vi erbjuder en omgående leverans. Vi har förstärkt teamet i Lund med spankstalande personal för att lättare kunna realisera detta. Vi återkommer till dessa aktiviteter riktade mot södra halvklotet vid ett senare tillfälle.



Olivoljeproduktionen globalt 2013/14 - 2018/19



JUICECEPT® - STORT INTRESSE FÖR ARCAROMAS TECKNOLOGI

ArcAroma konstaterar ett stort och ökade Intresse från livsmedelsindustrin rörande vår applikation juiceCEPT®. Vi får många förfrågningar både nationellt som internationellt. Besöksfrekvensen på våra sociala plattformar ökar samtidigt som flera potentiella kunder kommer till oss på besök. Marknadens intresse styrs och drivs ytterst av konsumenternas allt större kunskap, uppmärksamhet och intresse för drycker med ett högt näringsinnehåll samtidigt som de är naturliga och hälsosamma. Konsumenten skapar en hög social status genom att uppvisa en hälsosam livsstil. Detta uppnås exempelvis genom att konsumera hälsosamma produkter som också är närproducerade, mindre bearbetade, fria från tillsatser och ekologiskt rätt val.

"A HEALTHIER PLANET MEANS A HEALTHIER ME"

Arc Aroma Pure AB genomförde under november och december 2018 olika pilotprojekt inom affärsområdet Food med inriktning mot produktion av drycker och juice med stöd av juiceCEPT®. Projekten var lyckade, de bekräftade eller överträffade våra förväntningar i såväl yield som kvalitet. Med två nya projekt fortsätter vi nu vår utvärdering och våra pilotprojekt under början av året.

JUICECEPT® ÖKAR MÄNGDEN C-VITAMIN

Med juiceCEPT och vår metodik – ökar C-vitamin innehållet. Detta konstateras i forskningsresultat som har publicerats i Journal of Nutrition & Food Science. Citat: "It was reported that vitamin C bioavailability in PEF-treated orange juice and gazpacho remained significantly higher after 14 days of storage at 4°C, compared to untreated samples" ¹

I ett nära samarbete med tillverkare av kallpressade färskjuicer har vi genomfört "interna" försök. Dessa bekräftar att vi med en lågintensiv CEPT®-behandling kan förlänga hållbarheten hos juicen med 100%, dvs från 7 dagar upp till 14 dagar.

APP genomför fortsatt försök med målet att utveckla en ny behandlingskammare. Det är vår målsättning att ytterligare förlänga hållbarheten upp till 21 dagar vilket vi idag anser är realistiskt och fullt möjligt till rimlig kostnad för slutanvändaren. En längre hållbarhet är 21 dagar är, även om det är fullt möjligt, inte önskvärd då marknaden i Premium High segmentet eftersträvar just en FÄRSK juice med högt näringsinnehåll.



SMAKPANELEN ÄR ENTYDIG

Parallellt med våra studier och utvecklingsprojekt har vi genomfört professionella smakpaneltester. Dessa

paneltester ger ett entydigt resultat nämligen att CEPT®-behandlad juice som bedöms sensoriskt (smak, färg, doft & konsistens) vara bättre i jämförelse med obehandlad juice.

MERVÄRDEN FÖR JUICEPRODUCENTEN

De mervärden som juiceCEPT® skapar för våra kunder varierar.

Exempel på mervärden

- ökad yield
- förlängd hållbarhet
- hälsosammare produkt
- profilering genom valfri förpackningslösning
- effektivare produktion stora besparingar

Det nya året inleds nu med två nya pilotprojekt som har till mål att verifiera en ökad yield av juice hos två olika

kundsegment; Producenter av juice där processerna för framställning är olika (kallpressad & pastöriserad juice). Projekten kommer bedrivas i industriell skala. Det är med stor tillförsikt och förtroende APP ser fram emot dessa projekt som kommer genomföras under första kvartalet. Interna labbtester uppvisar en yield ökning med upp till 10,8% något vi nu genom dess pilotprojekt kommer fastställa och verifiera.

¹ Yilmaz M, Evrendilek GA (2017) Impact of the Pulsed Electric Field Treatment on Bioactive Food Compounds: Bioaccessibility and Bioavailability. J Nutr Food Sci 7: 605. doi:10.4172/2155-9600.1000605)

ENERGY



DYNACEPT®

Sedan hösten 2017 arbetar ArcAroma med försäljning av dynaCEPT®. Vi ser ett stort intresse och har fått ett överraskande positivt bemötande. Samtidigt har processen varit trögare än vad vi bedömde. Vi valde bort möjligheten att sätta upp demonstrationsanläggningar vilket kanske var ett misstag. Vi ansåg att erbjudandet var tillräckligt starkt för att gå direkt till affär. Paradoxalt så är investeringsvolymerna mycket höga på grund av gamla anläggningar som måste förnyas. Aktörerna väljer gärna gammal känd och beprövad teknik.

Nu har vi laddat om och justerat vår argumentation och våra erbjudande. Ja vi har sagt det tidigare men vi bedömer att skarpa orders ligger inom räckhåll i närtid.

ANPASSA ARGUMENTATIONEN

Att öppna upp marknaden för dynaCEPT har tagit längre tid än vad vi initialt bedömde. Delvis beror detta på att vi kände att vi har ett starkt och beprövat erbjudande och kommer med ett stort kundvärde. Kanske är detta skälet till att vi tyvärr valde bort möjligheten att erbjuda marknaden demonstrationsinstallationer. Vi ville ha betalt av kund direkt även om vi erbjöd kreativa lösningar som exempelvis del i vinst.



De kommunala verken har en budget och kostnadsstyrning varför intäkter kanske inte är en vanlig del av deras verklighet. Vår argumentation har justerats för att visa vilka investeringar och man kan skjuta upp eller hur man kan kapa kostnader trots att det ökade kapacitetsbehovet kan mötas.

Paradoxalt är aktiviteten samtidigt mycket hög vad gäller nyinvesteringar vid kommunala anläggningar för avloppsrening. Vi har å andra sidan noterat en begränsad vilja att ta till sig ny teknologi, branschen fokuserar gärna på kända och beprövade lösningar.

NÄRA SKARPA AVSLUT

Vi har fortsatt bearbeta marknaden med vårt kompetenta team. Vi har sagt det tidigare, men det känns verkligen som vi når fram med vår anpassade argumentation. Vi är nära skarpa avslut på marknaden. ArcAromas fokus är det större aktörerna i Sverige och Danmark. När vi har nått framgång hos dessa aktörer och därmed skapat de större referensanläggningar som vi tror krävs, då kommer vi att öka bearbetning av den norska och finska marknaden. Vi har kontakterna och ingångarna för att komma till avslut.

"SHORT LIST"

I dagsläget arbetar vi med en "short list" över de större avloppsreningsverken i Sverige och Danmark med såväl kommunala som industriella avloppsreningsverk.

Utifrån våra kontakter på marknaden bedömer vi att möjligheterna är stora. Nu för vi dialoger med kunder som har möjlighet att ta vara på en ökad mängd producerad biogas och sätter ett stort värde på en minskad mängd rest-slam. Det finns en stor sannolikhet att vi når ett antal avslut under åren.

ENERGY



BIOCEPT®

Under ett antal år drev vi ett projekt tillsammans med en ledande energikoncern. Vi utvecklade en plattform för effektivisering av biogasproduktionen. Biogasproduktionen är en viktig kugge i övergången till ett cirkulärt och hållbart samhälle. För att marknaden skall utvecklas krävs långsiktighet såväl avseende politiska beslut som hos producenterna. I Sverige har staten tidigare valt att subventionera den som konsumerar biogas när man i andra länder har valt att subventionera producenten. Detta har lett till en skev konkurrens där svenska producenter har mötts av billig importerad gas.

ArcAroma fokuserar därför dels på Tyskland som är ledande när det gäller industriellt producerad biogas samt på Sverige och då särskilt de producenter som hanterar lämpliga substrat. ArcAroma arbetar också med ett utvecklingsprojekt som har målet att knäcka de ligninstrukturer som finns i cellulosa och förhindrar användning i konventionella biogasanläggningar. Framgång inom detta område har stor betydelse för hela biogasindustrin då skogsavfall är en råvara som det finns gott om inte minst i Sverige.

MYCKET AKTIVA I TYSKLAND

Som tidigare nämnts och som de flesta känner till så är Tyskland den klart ledande nationen inom industriell biogas. Vår strategi är att bygga upp ett nätverk av utvalda konsulter i branschen med målet att dessa rekommenderar in bioCEPT®. En strategi som på många sätt påminner om den som vi med framgång använt för oliveCEPT®. För att bygga upp detta nätverk genomför vi olika aktiviteter med konsulter och opinionsledare inom branschen. På detta sätt har vi skapat ett förtroende för vår teknologi hos dessa utvalda aktörer i branschen.

Ett hinder som vi upplever i Tyskland är de ökade ledtider som vi ser hos kunder som behöver ansöka om tillstånd. Biogas är en bransch som styrs av skatter och regulatoriska processer. I många fall krävs det kompletteringar av befintliga ansökningar och godkännande av dessa för att öka produktionen eller investera i exempelvis en ny gasmotor med generator eller en utökad uppgraderingsanläggning för att ta hand om den ökade produktionen. Detta krävs även om produktions-ökningen sker på ett sådant sätt att restavfall och andra miljöbelastningar minimeras genom införande av ny teknik som bioCEPT®.

ÄVEN I SVERIGE ÄR VI MYCKET AKTIVA

Även i Sverige fortsätter ArcAroma arbetet med att bearbeta biogasproducenter. Vi fokuserar på de aktörer som har en inriktning på organiskt avfall. Vi har en klar bild över vilka kunder i denna grupp som har extra kapacitet i sin uppgraderingsutrustning och därmed möjlighet att hantera den ökade gasproduktionen som bioCEPT® innebär. Vi har tagit fram en "short list" med möjliga kunder som vi bearbetar för att nå fram till affärsavslut.

LIGNINSTRUKTURER ÄR NYCKELN

Samtidigt genomför vi olika utvecklingsinsatser för att på ett bra sätt kunna knäcka ligninstrukturer. Vi är övertygade att framgång inom detta område innebär en stor hävstång för biogasanläggningar då tillgången på Skogsavfall är mycket god inte minst i Sverige.

ArcAroma skapar förutsättningar och möjligheter för att biogasmarknaden skall kunna ta rejäl fart. Detta kommer att ske när biogasindustrin behöver utveckla fler produkter än biogas från sin produktion.

ARCAROMA

INBOUND MARKETING

Med Inbound Marketing förtjänar man kundens intresse istället för att tränga sej på. ArcAroma attraherar potentiella kunder genom att vara lyhörd och förstå kunden. Vi delar med oss av våra värdefulla insikter och relevant information till intressenter och möjliga kunder. Vi har just påbörjat denna resa tillsammans med vår partner TeQflo och kommer kontinuerligt att utveckla och förbättra kommunikationen med våra potentiella kunder för att möjliggöra för våra intressenter att medvetet göra kloka överväganden och fatta rätt beslut.

VIKTEN AV RELEVANT INFORMATION

Idag kan kunden ta del av oerhört mycket information, recensioner och rekommendationer innan dom överhuvudtaget kommer i kontakt med en säljare. Om den potentiella köparen inte har tillgång till ett informativt, relevant och bra underlag när man överväger ett köp, då är risken stor att det inte blir någon affär.

Nya metoder, verktyg och marknadsföringskanaler har utvecklats enormt med målet att nå potentiella kunder. Den tekniska utvecklingen har förändrat såväl kund som köpprocessen. Kunden är inte längre mottaglig för konventionell reklam.

Vi har inte längre enbart våra fysiska liv, vi har även ett digitalt liv. Internet är ett av skälen att vårt beteende förändrats i grunden. Internet har också förändrat sättet som vi gör affärer. Idag har makten förflyttats till köparen. Tidigare hade försäljaren all makt och köparen förlitade sig till stor del på dennes ord.

CONTENT MARKETING

Det handlar istället om att vara lyhörd och förstå kunden, att mötas på hennes villkor. Man måste erbjuda ett mervärde, ett innehåll, i det man kommunicerar.

Genom att vara närvarande där kunden finns, alltså på olika forum, sociala media och andra digitala plattformar kan vi se till att våra potentiella kunder har tillgång till rätt och relevant information. Vi kan motverka falska rykten och säkerställa att våra potentiella kunder fattar väl underbyggda beslut.



TEQFLO VÅR DIGITALISERINGSKONSULT

ArcAroma är mycket glada att samarbeta med teamet på TeQflo, en digitaliserings-konsult som erbjuder olika tjänster inom digital marknadsföring och försäljning. Tillsammans ser vi en möjlighet att skapa en förändring och se till att vi når fram med vår information.

TEQFLO ETT UNGT BOLAG

TeQflo är ett ungt bolag som består av en grupp erfarna och skickliga personer. Bolaget specialiserar sig på att utnyttja de nya möjligheterna. Bolaget har "Inbound Marketing", som är en effektiv försäljnings- och marknadsföringsstrategi, som central kompetens. Metoden gör det möjligt att nå fram i bruset och öka kundnöjdheten. I metodiken är fokus på att skapa tillgång till ett relevant innehåll som väcker kundens intresse och motsvarar hennes behov. Kortsiktigt är det TeQflos uppdrag att tillsammans med ArcAroma skapa en medvetenhet om oliveCEPT inom målgruppen.

TIDIGA INTRYCK

Redan i uppstartsfasen har vi noterat ett stort intresse för oliveCEPT®, aktiviteterna har genererat flera kvalitativa prospekts för ArcAroma och dess distributörer. Vi har identifierat aktiva "online Communitys" där olivoljeproducenter som söker efter metoder för att förbättra sina produktionsanläggningar träffas och diskuterar.

Nu har vi möjligheten att attrahera och bygga effektiva relationer med potentiella kunder över hela världen. Som en extra bonus har kommunikationen runt oliveCEPT® skapat större intresse för CEPT®-teknologin generellt.



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.