

NYHETSBREV 7, 4 JUNI 2019



VD HAR ORDET

Välkommen till ArcAromas sjunde nyhetsbrev. Dessvärre har detta nyhetsbrev blivit något försenat, vi är inne i en hektisk period med fullt upp på marknaden. Jag är övertygad att ni som står Arc Aroma Pure nära har full förståelse för att vi prioriterar våra kunder och samarbetspartners. Dom måste få den service som dom förväntar för att framgångarna skall komma.

Som utlovat i vårt förra nyhetsbrev har vi arbetat med förstärkningar av organisationen. Vi har rekryterat en medarbetare med placering i Paris som arbetar främst med marknadsföringen av juiceCEPT® på den viktiga franska marknaden, en marknad där rena och naturliga livsmedelsprodukter blivit något av en levnadsstil i stora kretsar. Vi har ökat vår närvaro i de regioner som är viktiga för såväl juiceCEPT® som oliveCEPT®. Vi har nu närmare till såväl kunder som distributörer och förstår deras behov.

Redan när du läser dessa få inledande rader inser du att fokus även i detta nyhetsbrev ligger på Food segmentet. Vi kommer att berätta en hel del om våra aktiviteter på marknaden och inte minst de trender vi noterar. Inom Energi segmentet och vattenhantering med dynaCEPT® går det lite trögare. Detta är en marknad som i huvudsak är styrd av en kostnads- och investeringsbudget men nya krav talar till fördel för dynaCEPT® och bioCEPT®.

OLIVECEPT® - FOKUS PÅ AFFÄRER

ArcAroma har fokus på affärer, helt enkelt att sälja oliveCEPT® anläggningar. Det är dags att plocka fram orderblocket och få affärerna på plats. Vi vill säkerställa att vi kan leverera till alla kunder i tid till säsongstart som, beroende på region sträcker sej från slutet av september till slutet oktober. Det betyder att våra kunder fortfarande har någon månader på sej att beställa, men vi vill naturligtvis lägga order internt i god tid så ingen blir utan.

ArcAromas affärsutvecklare Vassilis Smoilis pratar samma språk som användarna, han kan terminologin och han är på plats. Arc Aroma har förstärkt sin

trovärdighet, vi kan adressera kunden direkt eller ge stöd till våra lokala distributörer.

Vi kan nå producenter som tillsammans producerar ca 70% av all olivolja på världsmarknaden. Vi har några små fläckar kvar att täcka in, exempelvis Mellanöstern där diskussioner pågår. Bolagets alla representanter arbetar målinriktat och professionellt, de möter slutanvändarna på plats tillsammans med bolagets distributörer. Nyligen besöktes exempelvis södra Italien och Sicilien där intresset var mycket stort.

Jag noterade tillsammans med våra representanter ett intressant trendbrott vid mässan i Jaén, Spanien. För våra kunder handlar det inte längre om endast volymer utan även kvalitet. En behandling med

oliveCEPT® ger vid sidan om volymökningar även klara förbättringar i kvalitet i form av bland annat en ökning i polyfenoler, bättre smak och färg.

Som nämnt har vi nu två produkter som riktar sej mot oliveCEPT® segmentet, Thor och Odin. De bygger på samma plattform men har olika kapacitet. Dessa system skall nu ut på marknaden och möta våra kunder där 5000 potentiella linjer väntar på en effektivisering eller möjligheten att producera en olja av högre kvalitet.

JUICECEPT® - STORT INTRESSE PÅ SOCIALA MEDIA

När vi publicerade ett produktblad för juiceCEPT® i bolagets kanaler på sociala media, då uteblev inte responsen. Vi följer nu upp alla leads och förfrågningar som kommit in.

Marknaden har insett att den förlängda hållbarheten som juiceCEPT® ger medför stora fördelar. Producenterna får en möjlighet att täcka större geografiska marknader även om de utnyttjar klimatsmarta transporter. Det är inte heller längre nödvändigt att producera sju dagar i veckan för att täcka hela marknaden.

Just nu pågår ett intensivt arbete med målet att bygga ett nätverk med referensanläggningar och opinionsledare. Vi diskuterar med såväl producenter som vill öka sitt utbyte av juice som de som vill ha en längre hållbarhet.

ArcAroma bygger också upp en försäljningsorganisation med distributörer för att nå de viktiga nyckelmarknaderna. Som ett steg i denna strävan har ArcAroma förstärkt organisationen med Marina Henze som kan den franska marknaden och är placerad i Paris.

Efterfrågan ökar sedan en tid tillbaka på hälsosamma och naturliga produkter. Producenterna ser detta

ökande intresse för nya produkter och letar aktivt efter nya innovativa lösningar till produktionen. Detta nya beteende hos konsumenterna bäddar för ArcAroma och juiceCEPT®.

ArcAroma är ett unikt företag, vi har kompetensen och kunskapen att leverera en färdig juiceCEPT® lösning som klarar industriella produktionsvolymerna. Vi är inte en leverantör som nöjer sig med att leverera komponenter eller generatorer, vi leverera hela system som anpassats och kalibrerats för den aktuella applikationen och kunden. Exempelvis har våra ingenjörer utvecklat en kammare specifikt avsedd att effektivisera juiceCEPT® ytterligare.

DYNACEPT®- NYA REGLER VÄCKER INTRESSE

Arbetet med introduktionen av dynaCEPT® fortsätter. I nordnorden fokuserar vi mot vattenreningsindustrin som första fokusområde.

Vårt planerade utvärderingsprojekt tillsammans med Aarhus Vand är tyvärr något försenat. Förseningen beror på interna förhållanden hos kunden. Vi har en aktiv och bra dialog som borgar för de bästa förutsättningarna för en bra referensinstallation.

Vårt samarbete med Aarhus Vand har redan idag gett bra eko i branschen. Vi är övertygade att detta kommer att leda till fler referenser hos utvalda avloppsreningsverk med en stor internationell trovärdighet.

En ökad biogasproduktion, ett torrare slam och en mindre mängd restsam är viktiga argument och kundvärden i marknadsföringen. I framtiden kan dessa kompletteras med rening avseende läkemedelsrester som ett extra steg.

Läs mer om våra olika affärssegment på följande sidor, här finns fler detaljer ur kollegornas mun.

Jag vet vart ArcAroma är på väg och vilka verktyg som krävs för att nå dit – mycket är på plats resten finns i pipeline. Nu är det ett hårt och envist arbete på marknaden som gäller!

Johan Möllerström, VD Arc Aroma Pure

FOOD**OLIVECEPT® - NU ÄR DET DAGS ATT Fylla ORDERBOKEN**

ArcAroma har ett tydligt fokus på affärer, helt enkelt att sälja oliveCEPT® anläggningar. Vassilis Smoilis närvaro och det faktum att han pratar ett professionellt "extraktions-effektivitetsspråk" innebär en starkt trovärdighet. ArcAroma finns på plats och kan adressera kunden direkt eller stödja våra lokala distributörer.

ArcAroma når nu producenter som tillsammans producerar 70% av all olivolja på världsmarknaden. Det finns små fläckar kvar att täcka in, som, Mellanöstern men det är på gång. Bolagets representanter är mycket aktiva och möte slutanvändarna på plats tillsammans med bolagets distributörer. Nyligen besöktes syd Italien och Sicilien där intresset också var stort.

Vid mässan i Jaén, Spanien, såg våra representanter ett intressant trendbrott. Nu är det inte bara kvantitet som är intressant. Även det faktum att ArcAroma kan garantera högre kvalitet i form av bland annat en ökning i polyfenoler, bättre smak och färg väcker ett stort intresse.

Nu är det dags att plocka fram orderblocket och få affärerna på plats för att säkerställa leveranser i tid till kommande säsong. Kunderna har ett par månader på sig men vi vill naturligtvis lägga order internt i god tid så ingen blir utan.

OLIVECEPT® - FOKUS PÅ AFFÄRER

ArcAroma har fullt fokus på att realisera oliveCEPT® affärer. Beslutet att rekrytera Vassilis Smoilis som affärsutvecklingschef för Medelhavet känns helt rätt. Vassilis har tillfört en ny dimension i dialogen mot distributör och slutkund. Vi pratar nu ett professionellt "extraktions-effektivitetsspråk" med betydligt större trovärdighet än tidigare. Vid sidan om den lokala marknadsinsikten är vi nu på plats. Vi har en närhet till marknaden på ett helt annat sätt än tidigare och helt nya kontaktytor med såväl producenter som distributörer.

**MARKNADSFÖRINGEN AV OLIVECEPT® NÅR
PRODUCENTER AV 70% AV ALL OLIVOLIJA I
VÄRLDEN**

ArcAroma har kompletterat nätverket med ytterligare en distributör som är aktiv på det grekiska fastlandet där huvudparten av olivoljeproduktionen i Grekland finns. I och med detta avtal har vi en mycket bra marknadstäckning med professionella och välrenommerade distributörer runt Medelhavet där 70 % av all världens olivolja produceras med Spanien som huvudmarknad. Vi har ytterligare ett mindre

område som vi behöver täcka, Mellanöstern, där vi i dagsläget för diskussioner.

POSITIVT GENSVAR I SYD ITALIEN

Vi har genomfört aktiviteter i Italien med fokus på Kalabrien och Sicilien där vi tidigare inte har varit aktiva. Gensvaret var mycket positivt, vi träffade 20 kunder under fyra dagar samt styrelsen för 80 olivoljeproducenter. Den gångna veckan har vi haft aktiviteter på Kreta och därefter fortsatt på till Puglia i Italien.

OLIVECEPT® PÅ MÄSSA I JAÉN, SPANIEN

För två veckor sedan var vi i Spanien och assisterade på den största olivmässan i världen. Mässan hölls i staden Jaén där vår distributör Padillo hade en större monter. oliveCEPT® rönt ett stort intresse vilket resulterade i att Padillo har fler nya leads arbeta med.



OLIVECEPT® - ÖKAD HALT AV POLYFENOLER

En reflektion från mässan är att olivoljeproducenter i Spanien börjar fokusera på kvalitet på ett helt annat sätt än tidigare vilket gynnar oliveCEPT®. Nu pratas inte bara om ökade volymer utan också om ökad kvalitet. Producenterna ser ett mycket stort värde i

den kraftigt ökade halter av polyfenoler i olivoljan som blir ett resultat av oliveCEPT® behandlingen. En ökning som ArcAroma kan garantera. Som resultat vill större bolag inom olivoljeindustrin samarbeta och har visat en ambition att bygga nya olivoljelinjer med vår teknologi som OEM.



Det finns stor investeringsvilja i industrin och då framför allt mot att öka kvalitet på olivoljan.

UTBILDNING ÄR CENTRALT

Förra året genomfördes en omfattande utbildning av distributörerna och deras tekniker. Nu fortsätter vi den aktiviteten med att utbilda ytterligare 4 servicetekniker från Padillo i Spanien, detta för att vara redo att hantera ett större antal levererade maskiner under säsongen. ArcAroma inser att bolaget kommer att mätas som leverantör utifrån hur duktiga våra distributörers tekniker är med oliveCEPT® på fältet.

SNART DAGS ATT FYLLA ORDERBOKEN

Kunderna har fortfarande har ca två – fyra månader på sej att beställa om de vill säkerställa en leverans i tid till säsongsstart. Beroende på region så sträcker sej säsongsstart från slutet av september till slutet oktober. ArcAroma vill gärna lägga order internt i god tid för att kunna garantera leverans i tid, men någon månad återstår för att fylla upp orderböckerna.

FOOD**JUICECEPT® - GÖR VERKLIGEN SKILLNAD**

Marknaden välkomnar kundnyttan hos juiceCEPT®. Kunderna har insett att den förlängda hållbarheten ger såväl produktions som logistikfördelar. juiceCEPT® ger producenterna möjligheten att täcka större geografiska marknader även om de utnyttjar klimatsmarta transporter. Det är inte längre nödvändigt att producera sju dagar i veckan för att täcka hela marknaden. Ett intensivt arbete att bygga ett nätverk med referensanvändare pågår, i denna grupp ingår såväl producenter som vill öka yield som de som vill ha längre hållbarhet.

Parallellt med referensanläggningar hos utvalda producenter, bygger ArcAroma en försäljningsorganisation med distributörer för att nå nyckelmarknaderna. ArcAroma har samtidigt förstärkt organisationen med Marina Henze som kan den franska marknaden.

Nya beteenden hos konsumenterna bäddar för ArcAroma och juiceCEPT®. Marknaden för hälsosamma och naturliga produkter ökar sedan flera år, detta väcker ett intresse hos producenterna för innovativt nytänkande i produktionen.

Vi har ett tydligt försprång då vi kan leverera färdiga lösningar som klarar industriella produktionsvolymerna. Vi är inte bara en leverantör av komponenter, vi levererar färdiga system. Våra ingenjörer har utvecklat en kammare specifikt för juiceCEPT® som ytterligare effektiviserar behandlingen.

JUICECEPT VÄCKER STORT INTRESSE PÅ SOCIALA MEDIA

ArcAromas juiceCEPT® väcker ett allt större intresse. Exempelvis konstaterades ett mycket stort gensvar när ArcAroma släppte produktbladet juiceCEPT® i bolagets kanaler på sociala media. Nu arbetar marknadsavdelningen med uppföljningen av alla dessa förfrågningar och leads.

KUNDNYTTAN ÄR TYDLIGT

Marknaden välkomnar den stora kundnyttan: man har förstått att juiceCEPT® har förmågan att

förlänga hållbarheten med upp till 14 dagar utan att påverka kvalitet eller näringsinnehåll negativt. Med den förlängda hållbarhet som juiceCEPT® medför kan produktionsprocessen och logistiken effektiviseras ytterligare. Fukt behöver inte längre pressas varje dag, samtidigt som den förlängda hållbarheten ger våra kunder möjlighet till en större marknadstäckning även med klimatsmarta transportsystem. juiceCEPT® från ArcAroma gör verkligen skillnad och skapar stora mervärden för såväl slutkund som producent.

KEY OPINION LEADERS OCH REFERENSER

ArcAroma fokuserar i nuläget på arbetet med målsättning att skapa skarpa, industriella referensanläggningar. Bolaget har kontakter med såväl kunder som vill öka sin yield, dvs få ut mera juice ur samma mängd råvara, som hos de kunder som främst önskar en förlängd hållbarhet. Arbeta är viktigt och tar tid, vi skall hitta rätt referenser. Det är nödvändigt att vara noga och skapa ett grundmurat förtroende för juiceCEPT®.

NY EFFEKTIVARE KAMMARE FÖR JUICECEPT®

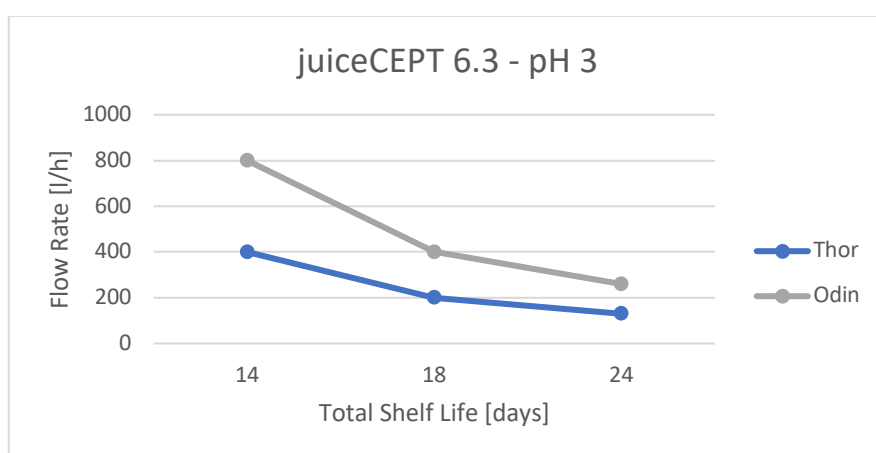
ArcAromas ingenjörer har genomfört ett fokuserat utvecklingsarbete som resulterat i en helt ny och ännu effektivare behandlingskammare för speciellt framtagna för juiceCEPT®.

JUICECEPT® LIGGER FLERA STEG FÖRE KONKURRENTERNA

ArcAroma konstaterar att juiceCEPT® hävdar sej mycket väl i förhållande till konkurrerande teknik för förlängd hållbarhet som exempelvis HPP (high pressure process). Redan idag uppfyller dessutom juiceCEPT® kundernas krav på behandlingsflöden och volymer, detta även i en full industriell skala.

juiceCEPT® har en betydligt kortare ROI i form av såväl CAPEX som OPEX jämfört med annan alternativ teknik.

Det är tydligt att ArcAroma har en marknadsfördel då bolaget har en unik kompetens och en innovationsbredd som möjliggör leveranser av nyckelfärdiga lösningar, inte bara komponenter.



Kapacitet VS hållbarhet hos de två juiceCEPT® systemen Thor och Odin

ARCAROMA BYGGER FÖRSÄLJNINGS-ORGANISATION

Parallellt med uppbyggnaden av ett nät med referensanläggningar bygger ArcAroma en effektiv försäljningsorganisation även för juiceCEPT. Denna kommer succesivt att kompletteras med allt fler distributörer för att täcka de viktigaste marknaderna. Målet är att ha en klar organisation på plats, som täcker nyckelmarknaderna, när våra referensanläggningar med juiceCEPT® uppe i en full

industriellproduktion hos opinionsledare och nyckelkunder.

ArcAroma har, som tidigare nämnts, förstärkt organisationen genom att engagera **Magdalena Andersson** på provisionsbasis. Som ett direkt resultat för ArcAroma i nuläget diskussioner med två mycket tongivande och intressanta producenter i Polen. ArcAroma ser med god tillförsikt fram emot resultatet av dessa affärsmöten med en tydlig kommersiell inriktning. I Frankrike, som är världens

9:e största producent av äpple, förstärker vi organisationen. ArcAroma har rekryterat **Marina Henze** som även hon arbetar på provision. Marina har en gedigen och bred kunskap av affärsutveckling med erfarenhet från stora företag som Procter & Gamble och Nokia. Marina startade sitt arbete den första juni och utgår från Paris.

JUICECEPT® - STOR POTENTIAL TILL FÖLJD AV NYA KONSUMTIONSTRENDER.

Den europeiska marknaden för kallpressad juice är störst i världen efter USA. Medvetna konsumenter, som föredrar naturlig mat och dryck, anses vara den viktigaste faktorn som driver marknadstillväxten i Europa. Marknaden förväntas fortsätta att växa även framgent då viljan att välja nya hälsosamma produkter är stor bland såväl ett stort antal "Early Adopters" som hos befolkningen i stort.



Ekologiska och organiska livsmedelsprodukter efterfrågas av allt fler konsumenter. Detta märks i flera länder i Europa som Storbritannien, Tyskland, Frankrike, med flera. Detta ökade intresset främjar marknadstillväxten hos livsmedelsbolagen inom denna sektor. Därmed ökar även intresset för nya innovativa produktionsmetoder.

TRENDER I FRANKRIKE

För att bearbeta och nå den intressanta marknaden i Frankrike har ArcAroma, som nämnt ovan, rekryterat Marina Henze. I Frankrike passar marknaden för kallpressad juice väl in i mixen av nya trender. En försäljningsboom kan konstateras hos den snabbväxande koncept-marknaden för ekologisk snabbmat och juice. Att konsumera ekologiska och hälsosamma livsmedel har fött en så kallad "Fast-Good" trend. Vid sidan om detta finns

en stor och ökande efterfrågan på juicebaserade "detox-kurer" inom såväl näthandel som över disk.



Den franska juicekonsumtionen, som idag står för 1,5 miljarder liter, gör marknaden till den näst största i Europa efter Tyskland med sina 2,4 miljarder liter. Konsumtionen i Frankrike skiljer sig i dagsläget från andra europeiska länder med sin mycket höga andel av ren premium juice. Mer hälften av den sålda juicen är ren fruktjuice eller nektar. Denna konsumtion skiljer sig från flera andra europeiska länder. I exempelvis Tyskland representerar försäljningen av ren fruktjuice en mycket liten andel av marknaden, ca 11%. (Källor: Nielsen och Unijus).



EKOLOGISKT, EN STOR DRIVKRAFT FÖR HELA SEKTORN 2017

Med en försäljningsvolym på 24% år 2017 jämfört med 2016 har segmentet fruktjuicer och organiska nektar varit en viktig drivkraft för hela marknaden, säger Unijus.

"Trots att man kan konstatera en växande omvandling av trädgårdsodlare och trädgårdsmästare i ekologisk odling, är frågan om det kommer att finnas tillräckligt med tillgång på råvaror i framtiden?", säger Unijus.

Denna kontinuerliga tillväxt sedan 2009 fortsätter och bekräftas år efter år. Ekologiskt odlat representerade 2,1% av marknaden 2009 och ligger nu på 8% 2017, det vill säga 6 poäng mer på 8 år. Stora återförsäljare och konsumenter är därmed mer och mer intresserade av dessa produkter som tar itu med sina problem att äta "ansvarigt".

"Den ekologiska tillväxten" är representerad i alla produktkategorier: ren juice, koncentrerad juice och nektar. På smak-sidan i detta segment är favoriterna, apelsin, äpple och multifrukt. Dessa representerar mer än 80% av försäljningen.

De nya smakerna som nu kan ses i en mer urban miljö, med en starkt ökande juice-bar kultur, är gröna s.k. "Power-mixer", ofta med selleri, broccoli, morot, grönkål, ingefära mm. Dessa produkter säljs ofta "on the go" som frukost och lunch. Produkterna säljs också i Kits för olika hälsoändamål, då med priser från 49 Euros till flera hundra beroende på antal dagar och program.

INNOVATIONER I KYLDISKEN

Färskpressad juice är mycket populärt hos konsumenterna, segmentet fortsätter att vinna mark. Försäljningsvolymen ökade med 3,8% från 2016 till 2017 och värdet av försäljningen ökade med 6,9% för samma period.



Utvecklingen av denna kategori sker främst genom lansering av helt nya produkter, detta inkluderar rena juicer och smoothies. Nya aktörer på marknaden spelar också en viktig roll i utvecklingen och diversifieringen av utbudet. "Nypressad", "stabiliserad under högt tryck" - alla nya innovationer gör kylhyllan attraktiv för den nyfikne konsumenten.

"Denna mångfald av spelare visar återigen dynamiken i branschen och konsumenternas efterfrågan för våra produkter", säger Unijus och fortsätter:

"Marknaden för fruktjuice och nektar startade en trendomvandling år 2017 och detta är väldigt bra nyheter! Den franska sektorn kan gratulera sig till det arbete som gjorts de senaste åren för kvalitet, mångfald och grad av naturliga ämnen."

ENERGY



DYNACEPT® - GÅR FRAMÅT

ArcAroma fortsätter arbetet med introduktionen av dynaCEPT® mot vattenindustrin i Norden som första fokusområde. Utvärderingsprojektet till Aarhus Vand är något försenat från kundens sida men vi har bra dialog och vi skapar de bästa förutsättningarna för en bra referensinstallation. Samarbetet med Aarhus Vand har gett bra eko i branschen och det kommer fler referenser hos utvalda avloppsreningsverk med en stor internationell trovärdighet.

ArcAroma ser ett stort kundvärde i form av en ökad biogasproduktion, ett torrare slam och en mindre mängd restslam i framtiden kan kompletteras med en rening avseende läkemedelsrester som ett extra steg.



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.