

ECOTUBEN

Informationsblad från *ECOMB AB* Nr 1 1997



Vy över Bollmora värmeverk, centralt beläget i Bollmora sydost om Stockholm.

God Jul
och Gott Nytt År
önskar vi på *ECOMB!*



Nästa nummer av *ECOTUBEN*
beräknas komma i april!

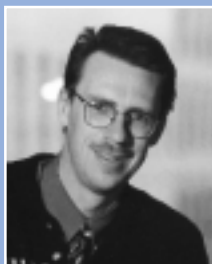
Lyckat resultat i Bollmora!

De första försöken med Ecotube-systemet i fullskaledrift startade i Bollmora värmeverk hösten 1994. Värmeverket med bl a en avfallseldad panna (11 MW) ägs av Vattenfall Drevviken Värme AB. Bränslet är en maskinellt utsorterad fraktion av hushållsavfallet som mest består av plast och papper. Pannan var en perfekt plattform för att snabbt kunna testa olika varianter av kylsystem, utveckla rengöringssystemet samt, inte minst se påverkan på de miljöstörande emissionerna i rökgasen. Under många och långa kvällar och helger rädde en febril aktivitet runt

pannan, ett mödosamt arbete som skulle bära frukt med tiden. Många Ecotuber fick skrotas innan den slutgiltiga lösningen, som klarade de högt ställda kraven, var framtagen.

Med stor glädje mottog vi beställningen på ett komplett Ecotube-system med full automatik våren 1996. Syftet med installationen var att förbättra förbränningsprocessen och därigenom sänka utsläppen av kväveoxider. **Jarmo Alanko** är driftansvarig för Bollmora värmeverk. Han svarar så här på våra frågor:

Grundarna



Ulf Hagström
Verkställande direktör



Eric Norelius
Teknisk chef

Vi hälsar Er hjärtligt välkommen till ECOMB AB och det första numret av "ECOTUBEN". Med glädje mottog vi det stora intresse som skapades runt företaget i samband med emissionen av aktierna i september.

Nu har vi lagt detta till handlingarna och blickar ut mot nya emissioner, nämligen emissionerna av miljöstörande ämnen i rökgaserna från förbränningsanläggningar. Först och främst koncentrerar vi resurserna till hemmamarknaden men även internationellt har mycket värdefulla kontakter redan knutits. I första hand är det företag i Storbritannien, Tyskland och Polen som visat intresse, men även i Canada och USA är vi en bit på väg. Den kanske mest intressanta kontakten är nog ändå ett mycket stort japanskt företag som vi skrivit sekretessavtal med.

Vi ser också med spänning fram emot efterskörden av klimatkonferensen i Kyoto. Om allt faller oss väl i händerna kan den mycket stora marknaden i öster helt plötsligt bli tillgänglig, något vi inte tagit hänsyn till i våra kalkyler för de kommande fem åren.

Ulf Hagström

INNEHÅLL

- Lyckat resultat i Bollmora!
- Hemmamarknaden
- Polen - nästa stora marknad
- Personalnytt
- Aktieägarsidan

Varför installerade ni Ecotube-systemet 1996?

Vi hade en panna som släppte ut mycket kväveoxider (NO_x) i rökgasen. Med det nya NO_x -avgiftssystemet gällande från 1996, skulle vi fått betala ca 2 Mkr per år i NO_x -avgifter (40 kr/kg NO_x). Därför såg vi en stor potential i Ecotube-systemet eftersom resultatet från tidigare försök i vår panna var mycket lovande. Vi bestämde oss definitivt efter att ha sett installationen hos Bäckhammars Bruk AB som var först med att installera Ecotube-systemet.

Jarmo Alanko övervakar driften av Ecotube-systemet från kontrollrummet.



Hemmamarknaden

Marknaden i Sverige består i första hand av de pannor som eldas med bibränsle, torv och avfall. Kol som bränsle är i princip helt borta och eldas nu bara i knappt 10-talet pannor. Med få undantag handlar det om de 250-300 pannor (>5MW) som är anslutna i NO_x -avgiftssystemet där man betalar 40 kr/kg NO_x . Under nov 96 - jan 97 besökte vi drygt 30-talet av dessa anläggningsägare och presenterade Ecotube-systemets fördelar. Presentationsmaterialet består bl a av en videofilm från installationen i Bollmora där vi filmat förbränningsförloppet inuti pannan med hjälp av en vattenkyld kamerallins. En mycket instruktiv sekvens visar hur jet-strålarna från Ecotuberna penetrerar flammorna. Samtliga anläggningsägare var

Hur har det gått?

Har förväntningarna infriats?

Ja, det kan man lugnt påstå. Idag ligger vi på utsläppsnivåer motsvarande NO_x -avgifter på ca 600 kkr per år, alltså en reduktion med ca 70%. Alla andra utsläpp var ju sedan tidigare mycket låga så därför känns det skönt att också NO_x -utsläppet hamnat på låga nivåer. Med de värdena är vi i särklass bäst i Sverige, ja, kanske världsbäst, när det gäller avfallseldning utan att spruta in en massa kemikalier som ammoniak och urea i eldstaden.



mycket positivt inställda till det vi presenterade och vi har därefter gått vidare med förstudier, kartläggning, driftuppföljning m m. För sex av pannorna är vi inne i offertstadiet där vi hoppas komma till avslut under första kvartalet -98. Det är värt att i sammanhanget påpeka att tiden från en första kontakt till en avslutad leverans normalt handlar om 8-12 månader.

Tyvär har marknadsföring och försäljning blivit lite lidande under 1997. Uppbyggnaden av vårt publika bolag i samband med nyemissionen har tagit en stor del av vår tid i anspråk. Vår nye medarbetare på försäljningssidan kommer därför att lägga in "högsta växeln" för att komma ikapp.



Nästa stora marknad

Wlodek Blasiak är professor på Institutionen för Värme- och Ugnsteknik på KTH i Stockholm och han ingår i vårt Vetenskapliga Råd. I dagarna hjälper han oss att formulera en EU-ansökan om finansiering för att introducera Ecotube-systemet i Polen. Ansökan ska vara på plats i Bryssel senast kl 12.00 den 30 januari 1998. Vi åkte därför upp till KTH och tog pulsen på Professor Blasiak:

Hur kom Du i kontakt med Ecotube-tekniken första gången?

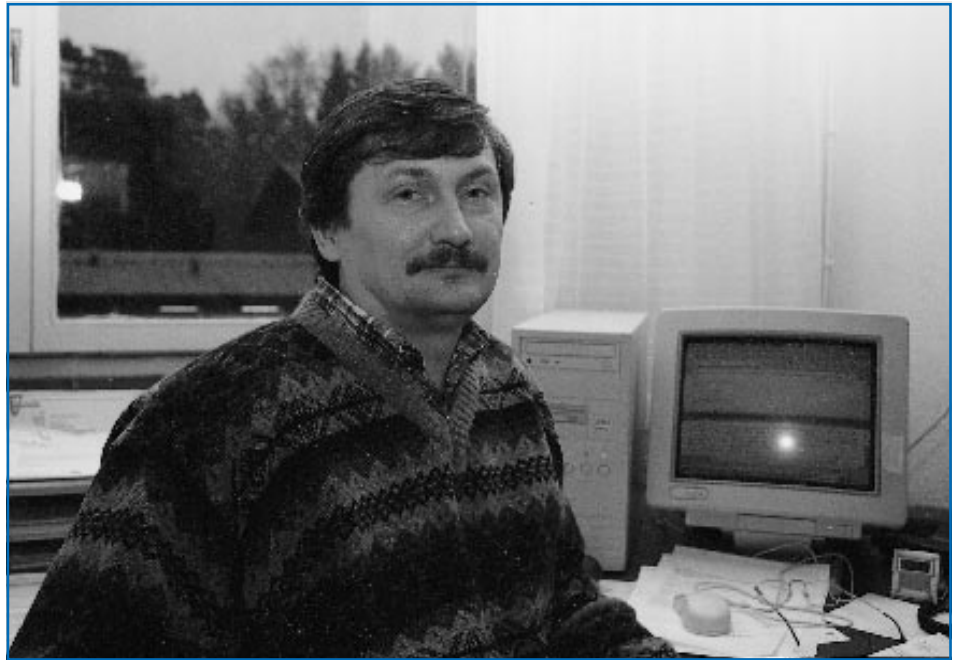
Vi genomförde CFD (Computational Fluid Dynamics)-beräkningar med datorprogrammet Fluent som visade att Ecotube-systemet gav extremt bra omblandning av gaserna i en panna vilket är förutsättningen för att stora reduktioner av utsläpp i rökgasen ska kunna ske.

Hur ser marknaden ut i Polen?

Jag är själv ursprungligen från Polen och har ett stort kontaktnät där nere. Den polska marknaden är enorm! Uppskattningsvis finns det bortåt 10.000 pannor i Polen så *ECOMB* har kraftigt underskattat siffran i sin marknadsanalys.

Vad tror Du om chanserna att få finansiering av EU?

Jag har mycket goda kontakter inom



Professor Blasiak i färd med att skriva EU-ansökan.

EU, bl a från två andra projekt då vi tilldelades sammanlagt 12 Mkr i bidrag, så jag bedömer chanserna som stora.

Hur ska projektet i så fall genomföras?

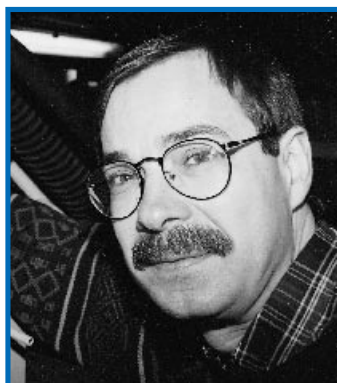
Ecotube-systemet kommer att installeras i en 34 MW koleldad panna som ligger i den östra delen av Polen. Det kol som är vanligast i Polen innehåller höga halter av svavel så därför

har Ecotube-systemet kompletterats med en utrustning som också reducerar svavelutsläppet. Ägaren är redan mycket förväntansfull inför resultaten från försöken och att i förlängningen få visa upp sin modifierade panna för andra intressenter.

Personality

På personalsidan har vi under november/december anställt 2 personer. Ulf Hagström kommer även i fortsättningen vara ansvarig för marknadsföring och försäljning. Vi ser dock fram emot en förstärkning på säljsidan. Uppemot 100-talet anläggningsägare, där vi är mer eller mindre okända, måste uppvaktas nästa år.

Efter en annonskampanj har vi precis avslutat intervjufasen med ett 10-tal sökande till tjänsten som försäljningsingenjör. Med stor sannolikhet är vi därför totalt fem personer efter årsskiftet.



En av de två nyanställda är **Kostas Mavroudis** 46 år, civilingenjör med ett tidigare förflutet inom branschen, främst småskalig förbränning. Från forskning på KTH till produktutveckling av villapannor. Kostas kommer att ansvara för service och intrimning av anläggningarna samt drift av vår försöksanläggning i Södertälje.

Den andra är **Jeanette Johansson** 30 år, civilekonom som tidigare arbetat som projektansvarig mot Sydamerika på ett konsultbolag och nyss avslutat sin föräldraledighet. Hon arbetar halvtid till en början men kommer att gå upp till 75% på sikt. Hon ansvarar för all administration och kontakter med Er aktieägare. Välkomna att kontakta henne vid frågor eller då ni önskar köpa/sälja aktier.



Vad anser du som aktieägare om *ECOMB*?

I ett antal nummer kommer vi att ha en kort presentation av några aktieägare som på ett eller annat sätt bidrar lite extra till vår verksamhet. Hör av Er till oss om Ni har något ni vill tillföra, vi tar gärna emot tips och råd från Er ägare!

Först ut är paret Ulla och Mats Olofstam som med sitt företag **MO Skiss AB** förser oss med olika ritningar, allt från OH-material till julkort och sammanställningen av *ECOTUBEN* ...

"Vi kom i kontakt med *ECOMB* genom att vi fick förtroendet att göra foldern om Ecotube-systemet! Under arbetets gång väcktes ett personligt intresse för produkten och dess utveckling, som var lätt att begripa sig på även för oss lekmän utan särskilda tekniska kunskaper. När vi så fick kännedom om nyemissionen ville vi naturligtvis vara med och satsa lite från starten! Genom den geniala kombinationen av effektivitet och miljövänlighet på sitt område är det en produkt i tiden som borde ha stor framgång! Smart och "praktig", ungefär som vi känner oss som nyblivna aktieägare i *ECOMB AB* - dessutom har vi ju som delägare möjlighet att följa den spännande utvecklingen av Ecotube-systemet!"

Ett företag som hjälpte oss att genomföra nyemissionen är **Uppfinnarspar**. Bo Björkman är Vd för bolaget och privat aktieägare i *ECOMB*.

Kan du beskriva Uppfinnarspars verksamhet?

Uppfinnarspar har en vision: att se fler medelstora företag i Sverige. Vår affärsidé handlar om att tillsammans med företaget bygga upp tillväxt inifrån. Finansieringen av detta kommer från allmänheten genom en nyemission. Resultatet blir att man får många nya ägare som intresserar sig för företaget, som kan sprida information om företaget och komma med tips och råd.

Som aktieägare i ett onoterat bolag har man fördelen att man kan ha inflytande i företaget, att man har rätt att få information om läget till skillnad från ett börsnoterat företag, där sådana frågor ej får ställas.

Vi satsar på företag som har en färdig produkt. Budskapet ska vara enkelt och ha en allmännyttig verksamhet, helst med exportpotential. Vi kan erbjuda experter på finansiering, aktiebolagsfrågor, affärsutveckling och även förmedla styrelseledamöter till bolaget.

*Varför fastnade Ni för *ECOMB*?*

Vårt förtroende är stort för Eric Norelius och Ulf Hagström. Vi vet att de har lång erfarenhet och är bland de bästa inom sitt område. Detta, i



Bo Björkman, Vd Uppfinnarspar

kombination med viljan att bygga upp ett företag ordentligt samt ett väldigt starkt patentskydd var avgörande.

*Har Du några tips till *ECOMB* inför framtiden?*

Det är viktigt att hålla fast vid den linje man har planerat och arbeta på lång sikt. Inte lockas av kortsiktiga och ogenomtänkta idéer.

Har du några tips till aktieägarna?

Att engagera sig i företaget i den mån man vill och se sin investering som långsiktig. Gå på bolagsstämmor och hålla kontakt med företaget. Tänka på att onoterade bolag ofta ger betydligt högre aktieutdelning än noterade. Jag kan ta ett exempel från ett bolag i samma situation. Ett år efter emissionen har priset på aktien stigit 3 gånger. Men visst kan man göra affärer på kursstegringar också. Hantering av onoterade aktier är för många ganska okänt. Jag har därför skrivit en bok som heter "Onoterat!" och ges ut av Ekerlids Förlag. Jag rekommenderar den som söker svar att köpa den. I handeln kostar den 292 kr men genom Uppfinnarspar kan ni köpa den för 250 kr. Den ger bl a en massa fina tips och råd om hur man läser emissionsprospekt och värderar erbjudanden.

Köpa/sälja *ECOMB*-aktier!

Som Ni vet är *ECOMB*-aktierna onoterade och kommer så att förbli under den närmsta framtiden. Det går alltså inte att följa utvecklingen på någon lista. Är Ni intresserade av att köpa eller sälja Era aktier så kan vi ställa upp med förmedling.

Anmäl Ert intresse skriftligt per brev till *ECOMB AB*.

Ange adress och telefonnummer samt underteckna med namnteckning. Själva handeln får parterna klara själva eller via bank.



ECOMB AB
Box 2017, 151 02 Södertälje
Tel. 08 - 550 12550
Fax 08 - 550 20075

Ansvarig utgivare: Ulf Hagström
Redaktör: Jeanette Johansson
Produktion: MO Skiss AB