

ECOTUBEN

Informationsblad från *ECOMB AB* Nr 3 1998

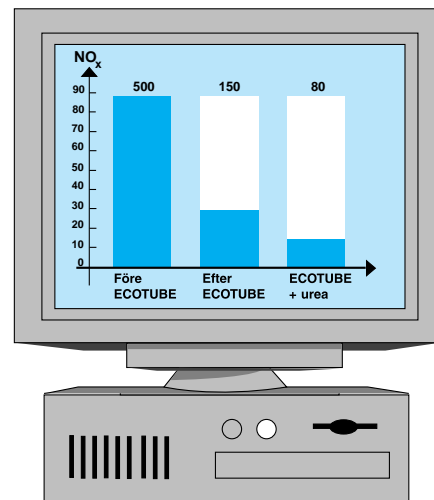
HALMSTAD - Bästa resultatet hittills

Installationen av Ecotube-systemet i de båda avfallseldade pannorna (2x13 MW) hos **Renhållningsbolaget** i Halmstad har nu färdigställts. Den är några veckor försenad men slutresultatet blev mycket lyckat. Dels rent installationsmässigt, även om vi över-skred våra budgeterade kostnader, och dels när det gäller uppnådda prestanda, vilket är det viktigaste av allt.

- Det var trångt och ibland svårt att komma åt mellan pannorna, berättar Rolf Nilsson på **Göinge Montage**, som svarade för den mekaniska installationen på plats. Både driftpersonalen och flera potentiella kunder, som varit och inspekterat utförandet, har varit positiva till vad dom sett. Men framförallt är det alltså förbättringarna av pannornas prestanda som är det största glädjeämnet. Såväl NO_x - och CO -utsläppen som pannverknings-graden (lägre O_2 -halt) har förbättrats. NO_x -halten har reducerats med ca 70% från basnivån (utan urea) ca 500 mg NO_x /m³ torr rökgas med bara Ecotube-systemet i drift. Renhållningsbolaget har inte bestämt sig om man parallellt med Ecotube-

systemet ska fortsätta köra med sina gamla kemikaliesystem, insprutning av urea, för att sänka NO_x -utsläppen. Om de befintliga urea-systemen sätts igång sker nämligen en ytterligare reduktion med ca 50%. Alltså en total NO_x -reduktion på ca 85%, vilket är en mycket hög siffra.

- Det som återstår är provdrift, prestandaprov och slutdokumentation samt en kompletterande utbildning av driftpersonalen, hälsar Eric från en västkust, nu vackert klädd i vinterskrud.



Kallt driftprov inför leveransen till Karlskoga



Bertil Jonsson och Thomas Malm på Brandts Rör gör sista finslipningen inför det Kalla driftprovet.

GOD JUL
OCH
GOTT NYTT ÅR!



Nästa nummer av *ECOTUBEN* beräknas komma i april.

De första leveranserna av Ecotube-systemet, till **Bäckhammars Bruk** respektive **Bollmora värmeverk**, var till viss del förknippade med en utvecklingsfas av produkten, vilket gjorde att varken design eller layout kunde prioriteras. Fokus låg mer på att maximera de prestandaförbättringar som vi åstadkom inne i pannan. Med leveransen till Halmstad genomförde vi därför en nödvändig genomgång och uppdatering av hela systemet. I detta paket ingick även en CE-märkning. Det är viktigt att redan från början bygga upp ett systematiskt tänkande som genomsyrar hela verksamheten och i slut-

ändan ger en kvalitetssäkring av produkterna. När beställningen till Karlskoga kom, tog vi ytterligare ett steg i denna riktning, det Kalla och Varma driftprovet. Innan Ecotube-systemet lämnar verkstaden som svarat för tillverkningen, skall ett Kallt driftprov genomföras. Samtliga komponenter skall då funktionsprovas och vid eventuella fel eller brister kan de omedelbart åtgärdas. Ett mycket effektivare förfarande än att rätta till det hela under monteringen. Ansvarig för det Kalla driftprovet är, från vår sida, Kostas Mavroudis.

Grundarna



Ulf Hagström
Verkställande direktör

Eric Norelius
Teknisk chef

Vi hade hoppats att kunna rapportera om beställningen av Ecotube-system nr 6, men vi har ännu inte nått ända fram. Som vi nämnde i det förra numret av *ECOTUBEN* finns alltid en risk att förhandlingarna drar ut på tiden. I detta fall är det ett faktum. Således har vi därför ej klarat målsättningen att sälja minst 5 Ecotube-system under 1998. Konsekvensen blir, trots resultatförbättringen under hösten, att även innevarande halvår resulterar i en förlust. Men genom våra marknadskontakter kan vi uppskatta vår marknadsandel till 50% i Sverige och det är ett mycket gott betyg på vår produkt! Vår bedömning är samtidigt att marknaden i Sverige kommer att öka under 1999. Därför satsar vi offensivt med en förstärkt marknadsorganisation i form av Anders Lundin, som presenteras under "Personalnytt". Samtidigt kan jag själv koncentrera mig mer på den internationella marknaden där det gått lite trögt under hösten. Både Los Angeles och Zamosc ligger i förhandlingar med myndigheterna om nya utsläppsvillkor, vilket gör att våra diskussioner drar ut på tiden. Dessutom påverkar givetvis det oroliga läget i öst. Med leveransen till Halmstad, som kan klassas som den första serieleveransen, kunde vi lägga grunden till vårt sätt att arbeta i framtiden. Konstruktionsritningar, projektledare, underentreprenörer och inte minst våra egna ansvarsområden fick ses över. Så 1998 års resultat till trots har vi flyttat fram positionerna och är väl rustade för ett framgångsrikt 1999.

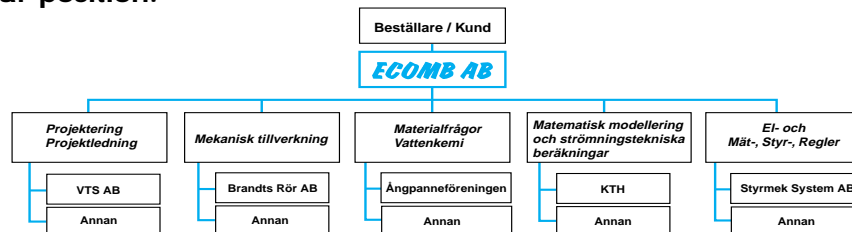
Ulf Hagström

INNEHÅLL

- Halmstad bästa resultat hittills
- Kallt driftprov inför Karlskoga-installationen
- Nya marknadsstrategier
- Expo 98 i Portugal
- Japan - Hårdare krav ...
- Styrelsen inpå livet
- Aktieägarsidan

Nya marknadsstrategier

Vår samlade erfarenhet i branschen uppgår till över 100 år! Trots att bolaget är ungt finns hos anställda och styrelse tillsammans denna gedigna branscherfarenhet. Och runt bolaget har vi byggt upp nedanstående nätverk av kompetens som ytterligare stärker vår position.



Vi har under den senaste tiden diskuterat olika strategier inom den marknadsatsning vi nu står inför, i första hand för att öka antalet leveranser i Sverige, men även skapa fler internationella kontakter. Med erfarenheterna från Halmstad vet vi att vi kan ta ett större ansvar gentemot kunden, i första hand då det gäller själva driften av pannorna. En viktig del är att kunna presentera budskapet på rätt sätt, något vi kommer att bli väsentligt bättre på framöver. Internationellt har vi hittills inte varit särskilt aktiva i det initiala skedet, utan samtliga företag har sökt upp oss först och inte tvärtom. Men nu har vi nått ett läge då vi måste öka trycket och vi kommer därför på ett systematiskt sätt att söka upp och träffa fler tänkbara alternativ till partners, som verkar på den internationella marknaden. Upplägget, där våra ansvarsområden utgör en viktig bit, kan givetvis variera från marknad till

marknad, men vi kommer hela tiden att ha kontrollen över tillverkningen av nyckelkomponenterna i Ecotube-systemet.

Vi måste samtidigt vara lyhörda på signaler från marknaden, det är utomordentligt viktigt. Vårt främsta säljargument är ju kundens möjligheter att förbättra sin negativa miljöpåverkan, kopplade till krav och avgifter från myndigheterna. Ta t ex USA, där man redan under 1996-98 gjort olika åtgärder för att klara de nya NO_x-villkoren för koleldning, som börjar gälla i maj 1999. Men 1 maj 2003 sker en skärpning med krav på ytterligare 28% NO_x-reduktion och det gäller därför att ligga väl framme långt innan dess. Men en sak är säker och det är att läga utsläpp idag är inte låga utsläpp imorgon, det är bara fråga om i vilken takt myndigheterna skärper villkoren på de olika marknaderna.

ECOMB AB på Expo 98 i Portugal



Vi fick tillfälle att presentera *ECOMB* och Ecotube-systemet på den svenska paviljongen vid Världsutställningen Expo 98 i Lissabon. Stockholms stad anordnade ett miljöteknikseminarium, Luft-Vatten-Mark skulle diskuteras. Ett antal Stockholmsbolag valdes ut för att delta. *ECOMB AB* valdes bl a för att berätta om förbränning och luftfrågor. Bland ett 70-tal

åhörare fanns Svensk-Portugisiska Handelskammaren, representanter från staden Lissabon samt portugisiska företag verksamma inom miljöbranschen.

Under 15 minuter berättade Magnus Lagerström om Ecotube-systemet, svenska miljökrav och våra installationer. Föredraget simultantolkades från engelska till portugisiska. Under seminariet gavs tillfälle för svenska och portugisiska företag att träffas och diskutera miljöteknik. Det visade sig att den portugisiska marknaden domineras av naturgaspannor, bio- och avfallspannor börjar växa fram. Sammanfattningsvis så är Portugal en möjlig framtidsmarknad för *ECOMB* men ingen marknad att satsa resurser på i dagsläget.



JAPAN - Hårdare krav på avfallseldning

Som vi nämnt i tidigare nummer av *ECOTUBEN* har vi under en längre tid haft Japan i bakhuvudet. Med drygt 1800 pannor utgör Japan vår största enskilda marknad för avfallseldning. Redan i samband med de Japanska Flamdagarna, maj 1997 i Osaka, där vi presenterade intressanta forskningsresultat med Ecotube-systemet, framkom att nya riktlinjer var på gång. Det är i första hand utsläppen av dioxin man nu fokuserar de nya kraven på. Utsläppskraven, som beror på den enskilda pannans storlek mm, ligger i stort sett på samma nivåer som i Sverige och inom övriga EU idag. Exempelvis måste de pannor som inte klarar de nya kraven före utgången av november år 2002 omedelbart stängas. Med Ecotube-systemet kan vi radikalt förbättra nedbrytningen av dioxin

inne i pannan och därigenom minska utsläppen. Med andra ord finns en stor utmaning i öster, men att komma in på den japanska marknaden är ofta betydligt svårare än i "västvärlden". En japansk partner är i stort sett ett måste för att lyckas. Vi har i tidigare nummer också berättat om våra diskussioner med "ett japanskt handels-hus". Samarbetsplanerna gick framåt tills under sensommaren då den japanska bankkrisen även nådde vår tilltänkta partner. Nedskärningar och mer kortsiktiga lösningar kom då överst på dagordningen med följden att vi inte längre kunde prioriteras. Kontakten har emellertid lett vidare till andra bolag inom samma företagssfär, som vi nu håller på att undersöka. Så vi har helt klart tappat tempo och det är olyckligt.

Dioxin: Samlingsnamn för de över 100 giftigaste klorerade kolvätena man känner till. Bildas vid ofullständig förbränning och i närvaro av klor. Avfallseldning, där klorer kommer från PVC-plast men också från vanligt koksalt, var den första dioxinkällan som uppmärksammades i Sverige. Detta ledde till hårda emissionskrav och stopp på utbyggnaden av fler anläggningar under 80-talet.



Styrelsen inpå livet!

Namn: Christer Sjölin

Ålder: 55 år

Familj: hustru och 2 utflugna barn



Karriär:

1968 civilingenjör, KTH kemi

1970 tekn lic, KTH kemisk teknologi

1973 tekn dr, KTH kemisk teknologi

1970-78 arbetade jag med PVC. Började som utvecklingsingenjör, blev fabrikschef, blev teknisk chef PVC.

1978-88 divisionschef Kema Nord Industrikeri.

1988 VD Bergvik Kemi

1989 vice VD Stora Kemi

1990 VD Stora Teknik

1994 VD Stora Kraft

Hur fick du uppdraget som styrelseledamot i ECOMB AB?

Jag kontaktades av Industrifonden, som frågade om jag var intresserad att ställa upp som styrelseledamot i ett nybildat intressant företag.

Vilka tidigare erfarenheter har du av liknande uppdrag?

Mina erfarenheter av olika styrelseuppdrag är många. Genom mitt arbete som VD i Stora Kraft är jag styrelseledamot eller styrelseordförande i ett stort antal bolag, härtill är jag bl a styrelseordförande i energibranschens gemensamma forskningsbolag, ELFORSK.

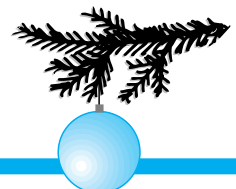
På vilket sätt anser du att du kan bidra till ECOMBs framgångar/stötta i motgångar?

Min hittillsvarande erfarenhet sträcker sig från fabriksgolvet till mångårigt arbete inom energisektorn i första hand då som användare av el som råvara. Samtliga de industrier som jag varit verksam i har haft energifrågor som mycket väsentliga komponenter.

Mitt stora intresse för miljöfrågor tror jag också kan vara av nytta för bolaget. Till detta kommer de erfarenheter jag hittills fått som tekniker, chef för flera bolag etc, som kan vara till nytta för ett bolag som *ECOMB*.

Beskriv ditt arbete på Stora Kraft AB!

Jag är för närvarande VD för Stora Kraft AB, som är STORA-koncernens kraftbolag. Vi är Sveriges fjärde största kraftbolag och det största helt privatägda. Mitt arbetsområde täcker hela det fält som normalt ligger på en vd-befattning. Icke minst är den nyligen avreglerade elmarknadens alla olika varianter ett mycket väsentligt inslag i mitt arbete. Avregleringen av elmarknaden är av avgörande betydelse för förändringen - inte bara för Stora Kraft utan för hela branschen.



Under förhandlingarna med Industrifonden 1997 kände vi behovet av att ha en erfaren förhandlare vid vår sida. Ibland kan en sak i våra tekniskt orienterade hjärnor verka självklar, men sen visar det sig att betydelsen i juridisk mening är något helt annorlunda, så att ha Millert Carlsson, Lindhs Advokatbyrå, vid vår sida var helt nödvändigt. Sen är det ju inte bara att kunna lagboken utan och innan, man måste vara en bra psykolog också och det är Millert, berättar Ulf Hagström.



Millert Carlsson
53 år
Gift, vuxen dotter

Hur fick du uppdraget som ECOMBs advokat?

Kontakten förmedlades av Bo Björkman och Jan Berglund hos Uppfinnar-spar AB.

Vad kan du som advokat tillföra ett litet företag som ECOMB?

Förhoppningsvis kan jag bidra till att ECOMB AB kan kommersialisera sina

produkter och sitt kunnande utan att onödigtvis råka in i juridiska förvecklingar.

Varför beslöt du dig för att satsa på ECOMB-aktier?

Ecotube-konceptet har en stor marknadspotential och bidrar dessutom till att förbättra miljön. ECOMB AB leds av två entreprenörer som arbetar på ett seriöst och metodiskt sätt.

Har du några tips till ECOMB inför framtiden?

Fullfölj den ursprungliga strategin.

Har du några tips till aktieägarna?

Behåll ECOMB-aktierna. Jag är övertygad om att de kommer att visa sig vara en god placering.

Så här ett drygt år efter omstruktureringen av bolaget, med nyemissionen av aktier som kronan på verket, kan det vara på sin plats med några frågor till Jeanette Johansson, som är ansvarig för aktieförmedlingen på ECOMB.

Hur sker förmedlingen i praktiken?

Om det är någon som vill köpa eller sälja ECOMB-aktier tar personen ifråga skriftligen kontakt med oss, oftast via brev men ibland även via fax. Där står hur många aktier som är aktuella för ägarbyte och ibland också till vilken kurs, oftast anges ett intervall, man är villig att handla. Sen gäller det för mig att hitta en aktuell motpart och förmedla alla nödvändiga uppgifter om den/de personerna. Ibland får vi sen reda på om det blev någon affär och till vilket avslut affären gjordes.

Ungefär hur många aktieägare ringer varje vecka?

Det är ett fåtal, så det är inga problem att hinna med. Jag jobbar ju för närvarande bara 50%, oftast måndagar, tisdag fm och torsdagar.

Vilka är de vanligaste frågorna?

Dom flesta är nyfikna på hur det går för bolaget i största allmänhet, men många ställer också frågan om vilken kurs aktien står i.

Hur mycket aktier har omsatts i bolaget?

Vi kan endast göra en bedömning, då vi oftast inte får någon feedback på affärerna, och den är att det totalt har gjorts färre än 50 affärer under året som gått. Det skulle i så fall tyda på att dom flesta gick in i ECOMB med ett långsiktigt perspektiv. Och i merparten av affärerna handlar det om 1-2 aktieposter.

Personallytt



Som förstärkning på försäljnings-sidan har Anders Lundin anlitats. Anders är civilingenjör med flera års verksamhet inom energibranschen, bl a har han arbetat med affärsutvecklingsfrågor på Shell samt egen konsultverksamhet inom värmeområdet.

Tillsammans med Magnus Lagerström ska Anders marknadsföra Ecotube-systemet i Sverige under en ca 6 månaders period. Syftet är att analysera och bearbeta 25-30 potentiella kunder och öka försäljnings-takten.



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
E-mail: info@ecomb.se
Produktion: MO Skiss AB