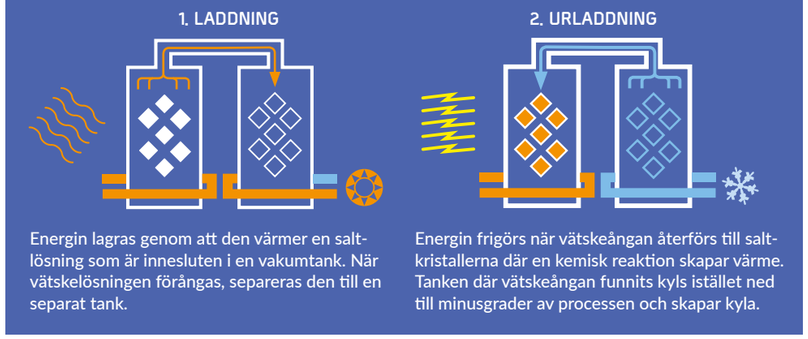
SaltX Technology

Inbjudan att teckna aktier i SaltX - nyemission

SaltX växlar upp verksamheten och satsar stort på skalbar energilagring

SaltX i sammandrag

TEKNIKEN



Energin lagras genom att den värmer en saltlösning som är innesluten i en vakumtank. När vätskelösningen förångas, separeras den till en separat tank.

Energin frigörs när vätskeångan återförs till saltkristallerna där en kemisk reaktion skapar värme. Tanken där vätskeångan funnits kyls istället ned till minusgrader av processen och skapar kyla.

”SALTX TERMISKA ENERGILAGRING ÄR MILJÖVÄNLIG OCH KOSTNADSEFFEKTIV.”

SUNCOOL

Termiska solfångare med inbyggd värme och kyla för byggnader. Sparar upp till 90% av energiförbrukningen i byggnader.

VERDACC

Värmedriven kyla i lastbilar och tunga fordon när motorn är avstängd. Sparar upp till 80% av bränsleförbrukningen i fordon relaterat till klimatanläggningen.

HEATBOOST

Gasrivna värmepumpar för varmvatten och uppvärmning av bostäder. Sparar upp till 50% av gasförbrukningen i hushåll.

ENERSTORE

Lagring av förnyelsebar energi. Reducerar volym och kostnad med upp till 50%.

Bakgrund och motiv

SÅ SKA PENGARNA ANVÄNDAS

Världens utmaningar inom miljöområdet har skapat ett tilltagande behov och intresse för nya energilösningar som gjort att SaltX på kort tid fått en starkare position. Intresset för Bolagets lösningar är stort. Bolaget har redan samarbete – eller pågående förhandlingar – med många av världens starkaste och mest framåtsträvande företag inom energiområdet. För att inte drabbas av flaskhalsar vare sig på teknik-, marknads- eller organisationssidan behöver SaltX kapital för att fullt ut kunna ta tillvara på Bolagets försprång.

SaltX har arbetat med lagring av termisk energi (värme eller kyla) i salt sedan 2001 (tidigare under varumärket ClimateWell) och har i dag ett starkt patentskydd. Lösningen gör att man kan reducera energiåtgång med upp till 50 procent. Fram till mitten på 2016 har fokus legat på småskaliga lösningar, primärt för enskilda hushåll. SaltX lösning passar bra att skala upp, inte minst är det en lösning som passar väl in för utmaningarna att skapa ett hållbart samhälle.

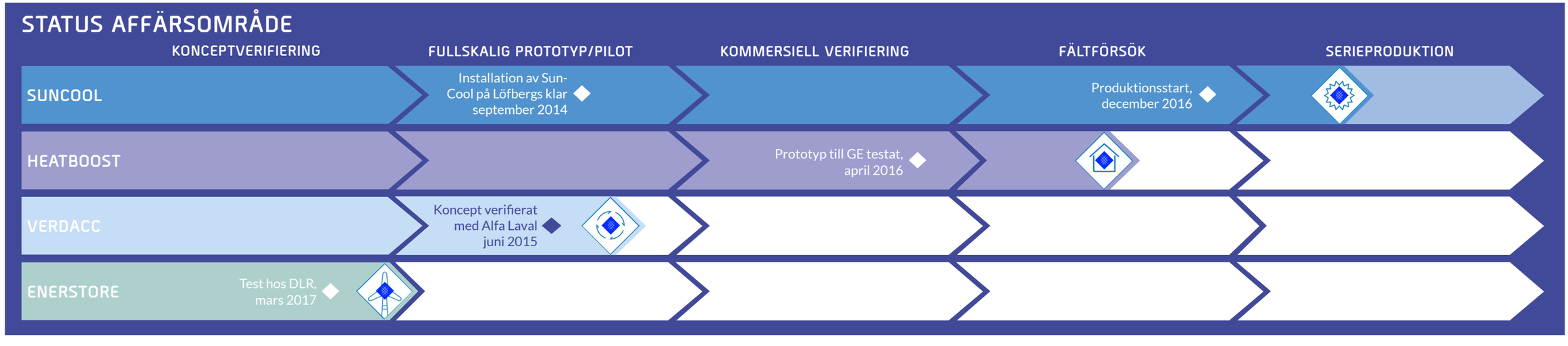
När kontakter tagits med större energiproducenter har intresset varit mycket stort för storskaliga energilagringslösningar. Därför har beslut fattats att fokusera på detta område och bygga upp ett fjärde affärsområde – EnerStore.

AFFÄRSMODELL

SaltX affärsmodell består av försäljning i tre delar; SaltXmaterial, licenser och service. Den största framtida intäktskällan är det patenterade materialet SaltX, samt licensen för att använda detta.

”ENKELHETEN GÖR SAMTIDIGT ATT DET ÄR LÄTT ATT SKALA UPP ANVÄNDNINGEN AV TEKNOLOGIN TILL BETYDLIGT STÖRRE ENHETER.”

STATUS AFFÄRSOMRÅDE



Bakgrund och motiv

VD-ORD

SaltX Technology har utvecklats starkt under 2016. Inom samtliga affärsområden har vi gjort viktiga framsteg och i oktober förra året startade vi ett nytt affärsområde för storskalig energilagring –EnerStore. För att på bästa sätt ta tillvara på denna mycket stora globala marknadspotential genomför SaltX nu en företrädesemission om 100 miljoner kronor.

Vi på SaltX upplever att intresset för vårt nystartade affärsområde – EnerStore – har varit mycket starkt och även att det kommersiella intresset fortsätter att tillta. De stora aktörerna är mycket intresserade av vår världspatenterade teknologi. För att möta det snabbt växande behovet av energilagring måste vi utöka och förstärka organisationen. Samtidigt vill vi säkerställa att nuvarande resurser behåller fullt fokus på befintliga områden.

Vi har hittills framför allt fokuserat på att använda vår teknologi för att lagra värme i mindre enheter –termiska solfångare, gasdrivna värmepumpar och värmedriven kyla i tunga fordon. Här är vi nära en kommersiell lansering då vår kinesiska partner står i startgroparna att lansera termiska solfångare – SunCool – på den kinesiska marknaden. I takt med att verksamheten utvecklats enligt plan för dessa affärsområden har vi tillsammans med nya partners börjat arbeta med andra lösningar för storskalig energilagring i salt, vilket visat sig fungera lika bra som i mindre enheter.

EnerStore har en betydande ekonomisk potential. Marknaden för storskalig lagring av energi bedöms uppgå till motsvarande cirka 100 miljarder kronor globalt. Detta betyder att marknaden för storskalig energilagring är väsentligt större än våra andra tre affärsområden tillsammans, och då ska man komma ihåg att dessa fortfarande är väldigt stora marknader.

Efter framgångsrika verifieringstester på DLR, ett testcenter i Tyskland, pågår nu diskussioner med flera ledande energibolag i Europa om en fullskalig pilotanläggning. Vi räknar med att processen att utveckla EnerStore ska gå förhållandevis snabbt eftersom lösning är så pass beprövad, om än i mindre skala.

Jag ser fram emot att få möjlighet att accelerera SaltX kommersiella utveckling, och välkomnar både befintliga och nya aktieägare att delta i emissionen!

Med vänliga hälsningar,

Karl Bohman
VD, SaltX Technology

"ENERSTORE HAR EN BETYDANDE EKONOMISK POTENTIAL: MARKNADEN FÖR STORSKALIG LAGRING AV ENERGI BEDÖMS UPPGÅ TILL MOTSVARANDE CIRKA 100 MILJARDER KRONOR GLOBALT."

SaltX historia

Historien om SaltX är historien om hur en snilleblixt hos kemisten och uppfinnaren Ray Olsson uppmärksammas av entreprenören och innovatören Göran Bolin. Idén utvecklades till ett världspatent som håller på att byggas till ett globalt uppmärksammat bolag inom energilagring. Detta sedan teamet kring VD Karl Bohman inlett en global kommersialisering av detta svenska innovationsföretag.

2001 köpte Göran Bolin via sitt bolag ClimateWell patentet för energilagring i salt. I hans bolag fortsatte utveckling av patentet och teknologin som fick namnet SaltX – samma som bolaget bytt namn till. Göran Bolin är som teknisk chef och vice VD fortfarande en central del av SaltX resa.

FÖRSTA PRODUKTEN

Baserat på patentet och med riskkapital från bland andra Industrifonden, Skirner, Utilsun och NorthZone utvecklade ClimateWell en soldriven luftkonditioneringsprodukt – SolarChiller. Produkten lanserades 2007 och såldes på ett flertal marknader via distributörer. Tillverkningen skedde i egen fabrik i Spanien. Under finanskrisen 2009 försvann den spanska hemmamarknaden varpå bolaget bestämde sig för en ny strategi. Fokus skulle istället ligga på att utveckla kärnteknologin och sälja den och saltet till bolag som tog lösningen till slutkunden – man kan likna strategin vid processtillverkaren Intel med konceptet Intel inside.

SUNCOOL LANSERAS

2014 lanserades SunCool, en vidareutveckling av SolarChiller-produkten. Under året blir Karl Bohman VD efter att ha varit anställd sedan 2011. Han får i uppdrag av styrelsen att fortsätta resan mot en fullskalig kommersialisering av SaltX världsledsledande teknologi.

KOMMERSIELLT GENOMBROTT

Under 2016 har en serie viktiga avtal slutits som innebär att SaltX tar viktiga steg mot ett kommersiellt genombrott. Bland annat inleds pilotproduktion av solfångare för den kinesiska marknaden.

2017 tas det avgörande steget mot en kommersialisering som innebär att SaltX går från att sälja licenser till att sälja bolagets egenutvecklade salt, vilket kommer att bli den huvudsakliga intäktskällan. Att sälja det patenterade saltet är mycket lönsamt och skalbart utan stora investeringar.

Risker

INFORMATION OM RISKER

SaltX verksamhet är riskfylld då verksamheten innefattar utveckling av helt nya produkter på nya marknader. Några väsentliga risker är:

PATENT

Bolagets tillväxt och framgång är till stor del beroende av bolagets patent. Det finns en risk att det finns svagheter eller problem med dessa patent, eller att bolaget gör intrång i andra patent. Det kan inte uteslutas att sådana problem endast kan åtgärdas till betydande kostnad eller riskera bolagets framtid.

BEROENDE AV SAMARBETSPARTNERS OCH KUNDER

Bolagets framtida tillväxt är enligt nuvarande affärsstrategi beroende av fortsatt samarbete med ett antal identifierade sam-arbetspartners. Om samarbetspartners inte uppfyller minimiåtagande eller ytterst slutkunderna avstår från att köpa SaltX-produkter och istället vänder sig till en annan leverantör kan Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning påverkas väsentligt i negativ riktning.

TEKNISKA LÖSNINGAR

Teknologin är ny på marknaden och det finns en risk att svagheter eller problem med denna process hittills inte har upptäckts, och att dessa svagheter eller problem endast kan åtgärdas till betydande kostnad.

NYCKELPERSONER

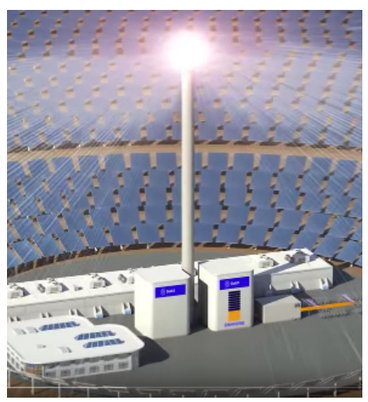
SaltX är beroende av kvalificerad och motiverad personal inom alla funktioner. Det är av stor vikt att SaltX lyckas attrahera och behålla nyckelpersonal samt att de upplever bolaget som en stimulerande arbetsgivare. För att lyckas med detta krävs professionell ledning och profilering av bolaget samt att prognostiserad utveckling infrias.

Marknadsöversikt

Potentialen för de delar av marknaden för termisk energilagring (värme eller kyla) som SaltX riktar in sig på är mycket stor. De fyra applikationsområden bolaget arbetar inom beräknas globalt årligen ha en total marknadspotential på cirka 160 miljarder kronor. SaltX intäkter utgörs främst av saltet som energin lagras i – en teknologi bolaget har världspatent på.

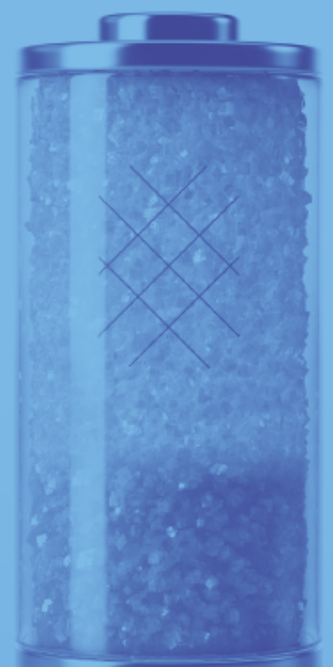
Marknaden för energibesparing, som SaltX verkar på är en stor och snabbt växande marknad. Till det kan läggas att bolagets lösning – att lagra energi i salt – har en stor mängd användningsområden – och antalet potentiella är betydligt fler än de SaltX hitills valt att rikta in sig på. SaltX har fortfarande en begränsad kapacitet och därför valt att fokusera in sig på fyra områden: SunCool, HeatBoost, VerdAcc och EnerStore.

Inom dessa fyra områden innebär SaltX lösning att investeringen för kunderna har en kort återbetalningstid, oftast på mellan ett till två år, och aldrig längre än tre år. Det underlättar beslutet att köpa en lösning där SaltX ingår som en integrerad del i.



SaltX

SaltX
TOTALA MARKNADSPOTENTIAL
~160 MILJARDER



SUNCOOL

Varmvatten/värme under dagen och varmvatten/värme och kyla under natten. Sparar cirka 90% av energiförbrukningen i byggnader.

Varje år installeras ca 54 milj m^2 solfångare globalt. SaltX beräknade intäktspotential är 260-300 kr per m^2.*
54 milj x 280 kr = 15 MILJARDER

SaltX
MARKNADSPOTENTIAL
~15 MILJARDER

LÖNSAMT FÖR KUNDEN PÅ 2,5 ÅR

En konventionell solfångare ger endast varmvatten på dagen. Med SaltX kan solfångaren ge varmvatten och kyla även på natten och på så sätt dubbla energiutbytet jämfört med dagens solfångare. Ett räkneexempel visar på en årlig besparing på 1 000 kr/m^2. Den initiala merkostnaden för kunden kan då återbetalas på 2,5 år.

HEATBOOST

Varmvatten/värme när gasbrännaren är avstängd. Sparar upp till 50% av gasförbrukningen i hushåll.

Varje år säljs och byts ut ca 19 miljoner gasvarmvattenberedare och pannor globalt. SaltX beräknade intäktspotential är 1 500-2 200 kr/st.*
19 milj x 1 850 kr = 35 MILJARDER

SaltX
MARKNADSPOTENTIAL
~35 MILJARDER

LÖNSAMT FÖR KUNDEN PÅ 1,5 ÅR

En konventionell gaspanna ger endast värme när gasbrännaren är igång. Med SaltX kan värme levereras även när gasbrännaren är avstängd och på så sätt spara upp till 50% av gasförbrukningen. Ett räkneexempel visar på en årlig besparing på ca 5 000 kr. Den initiala merkostnaden för kunden kan då återbetalas på 1,5 år.

VERDACC

Kyla eller värme i fordon när motorn är avstängd. Sparar upp till 80% av bränsleförbrukningen för kyla/värme i hytten.

Det finns ca 3 miljoner tunga forden som behöver kylas/värmas. SaltX beräknade intäktspotential är 3 000-4 000 kr/st.*
3 milj x 3 500 kr = 10 MILJARDER

SaltX
MARKNADSPOTENTIAL
~10 MILJARDER

LÖNSAMT FÖR KUNDEN PÅ 1 ÅR

Dagens luftkonditioneringssystem i tunga fordon går endast då motorn är igång. Med SaltX kan kyla i hytten levereras även när motorn är avstängd och på så sätt spara bränsle. Ett räkneexempel visar på en årlig besparing på ca 25 000 kr per fordon. Den initiala merkostnaden för kunden kan då återbetalas på 1 år.

ENERSTORE

Energi när solen inte lyser eller när vinden inte blåser. Reducerar volym och kostnad med 50%.

Den globala kapaciteten för vind- och solkraft (Photovoltaic och Concentrated Solar Power) är ca 710 500 MW. Om man antar att detta i snitt behöver lagras i 1 0 timmar per dygn så är behovet idag av energilagring för sol- och vindkraft ca 7.1 miljoner MW. SaltX intäktspotential (uppskattad): 10 000 – 18 000 kr/MWh.*

SaltX
MARKNADSPOTENTIAL
~100 MILJARDER

LÖNSAMHET FÖR KUNDEN UNDER BERÄKNING

Dagens alternativ för storskalig energilagring såsom ”Molten salt” är skrymmande, korrosiva och kostsamma att underhållsvärma. Med SaltX uppnås en kostnadseffektiv energilagring då saltet har mindre volym, korroderar inte och behöver inte hållas i smält tillstånd. Beräkningar för besparing kontra kostnad pågår för att bestämma återbetalningstid.

*För referenser och data, se prospekt.

Inbjudan till teckning av aktier av serie B i SaltX Technology Holding AB (publ)

För att säkerställa Bolagets fortsatta utveckling fattade årsstämman i Bolaget den 20 april 2017 beslut om nyemission av aktier av serie B med företrädesrätt för befintliga aktieägare.

Nyemissionen omfattar högst 8 947 461 aktier av serie B. Vid fulltecknat Erbjudande ökar Bolagets aktiekapital med 715 796,88. Aktier emitteras till en kurs om 11,20 kr styck. De erbjudna aktierna i Emissionen motsvarar cirka 17 procent av aktiekapitalet och rösterna i Bolaget efter genomförd nyemission (förutsatt fulltecknat Erbjudande). Vid fullteckning av Erbjudandet tillförs Bolaget cirka 100 mkr, före avdrag för emissionskostnader, som beräknas uppgå till sammanlagt cirka 8,5 mkr.

Bolaget har erhållit skriftliga teckningsförbindelser från huvudägare upp till sammanlagt cirka 36 procent (cirka 36 mkr) av det totala Emissionsbeloppet. Bolaget har erhållit skriftliga emissionsgarantier från ett investerarkonsortium samt en huvudägare upp till sammanlagt cirka 64 procent (cirka 64 mkr) av det totala Emissionsbeloppet. Erbjudandet är således garanterat med teckningsförbindelser och emissionsgarantier till totalt 100 procent.

Investerare inbjuds att teckna aktier av serie B. Villkor och anvisningar framgår i Prospektet som finns tillgänglig på www.saltxtechnology.com/investor. Utfallet i Erbjudandet beräknas offentliggöras på Bolagets hemsida samt genom pressrelease omkring den 23 maj 2017. Styrelsen förbehåller sig rätten att senast då även offentliggöra eventuellt fattat beslut om att förlänga teckningstiden för Erbjudandet.

LADDA NER PROSPEKTET I SIN HELHET PÅ SALTXTECHNOLOGY.COM

Erbjudandet i sammandrag

EMISSIONSBELOPP VID FULL TECKNING
8 947 461 Erbjudandeaktier motsvarande ca 100 mkr före emissionskostnader.

EMISSIONSKURS
11,20 kr per Erbjudandeaktie.

TECKNINGSRÄTTER
Varje befintlig aktie i Bolaget berättigar till en teckningsrätt. För att teckna en Erbjudandeaktie krävs fem teckningsrätter.

TECKNINGSTID
Anmälningstiden pågår under perioden 2 maj – 19 maj 2017.

GARANTI OCH TECKNINGSFÖRBINDELSE
Totalt 36 procent av Erbjudandet har garanterats genom teckningsförbindelser från huvudägare om 36 mkr samt ett garantikonsortium bestående av större investerare om 64 mkr. Bolaget har dock vare sig begärt eller erhållit bankmässig eller annan säkerhet för beloppet.

HANDEL
Handel med teckningsrätter på First North beräknas starta den 2 maj 2017 och avslutas den 17 maj 2017.

Efter det att emissionen blivit registrerad hos Bolagsverket kommer även de nyemitterade aktierna att bli föremål för handel. Om leverans av aktier inte skett till investerarens värdepappersdepå, VP-konto eller servicekonto vid starten för handeln kan detta innebära att investeraren inte har möjlighet att sälja tilldelade aktier över marknaden när handeln startar, utan detta kan ske först när aktierna finns tillgängliga för investeraren.

ISIN-KOD
ISIN-kod för Erbjudandeaktierna är SE0005308541.