



GreenOne AB

Det miljömedvetna valet

Nyemission



Produkter för miljö inom trädgård och marin



Kort om GreenOne

GreenOne har som affärsidé att förse den Skandinaviska marknaden med miljömässigt innovativa produkter som alternativ inom främst marin och trädgårdsmarknaden.

Vår ambition är att göra en väsentlig inbrytning på marknaden för att kraftigt öka användningen av miljömedveten teknik för drivning av marina och fritidsrelaterade produkter.

Företaget ska ha en bredd av produkter/produktfamiljer som differentierar inbördes, men adresserar samma miljömedvetna marknader för att därav vinna synergier, detta för att skapa samordningsfördelar samtidigt som det finns en riskspridning som i sin tur gynnar miljömedvetet användande.

I dagens globala oljekris, är det dags för alla att överväga användande av renare och grönare bränslen. Om vi jämför bensin med gasol förstår alla de miljömässiga fördelarna.

I fråga om kostnader / priser är gasol billigare jämfört med bensin

- Gasol är en säker bränslekälla för att användas inomhus.
- Gasol är ingen växthusgas.
- Gasol är inte skadligt för sötvatten eller saltvattnets ekosystem, vare sig för undervattens växt-eller marina liv.
- Gasol är inte skadligt för jorden om det spills på marken. Gasol kommer inte att orsaka skada för dricksvatten.
- Gasol utsläpp kommer inte att orsaka luftföroreningar.
- Gasol utsläpp är inte skadliga om de oavsiktligt inandas av fåglar, djur eller människor.
- Gasol kan endast orsaka kroppsskada i form av frostskada, om flytande gasol kommer i kontakt med huden.

Bakgrund till introduktionen

Motiv för erbjudandet

Under senaste året har GreenOne marknadsfört och distribuerat gröna produkter inom marin och fritidssektorn anpassade för dagens miljökrav på den Skandinaviska marknaden. Intresset är mycket stort inom båda områdena.

För att kunna tillgodose marknaden krävs en kraftig expansion där vi måste tillsätta resurser för bl.a. försäljning och marknadsföring. Bolaget genomför nu en föremission om 2,5 miljoner kronor. Under våren 2014 planerar bolaget att genomföra en publik emission för att därefter lista sig aktien på AktieTorget.



Marknad

Marknaden är främst det större Skandinavien, Sverige, Norge, Finland samt Danmark, men även eventuellt kringliggande länder. Vad gäller främst Sverige och Finland så finns det mycket vatten i såväl hav

som sjö, där framförallt sjöarna är mycket miljö känsliga. I samtliga länder är trädgård och eget boende i villa väl utbredd med ett tydligt miljöengagemang.

Det kommer i framtiden bli mer och mer angeläget att man köper produkter med en tydlig miljöprofil. Redan idag är debatten högljud vad gäller fossila bränslen och dess utsläpp. Starkast är debatten kring 2-taktsmotorer men även arbetsmiljön för de som arbetar med bl. a röjsågar, trimmers och lövblås är påtaglig. Fram till idag har det bara funnits ett fåtal alternativ som radikalt förbättrar miljö och utsläpp.

Frågeställningar och reflektioner för konsumenten

- Hur viktig är miljön för Mig?
- Vad påverkar mitt val mellan en vanlig, alternativt en miljöprodukt?
- Det är för dyrt med miljöanpassade produkter.
- Nya miljöprodukter utvecklas på marknaden och då blir de billigare.
- Miljömedvetandet stärks med påverkan från media och myndigheter.

Våra kunder är oftast leverantörer/återförsäljare mot sina egna slutkunder där vi kan gå in och erbjuda rätt produkter, rätt paketering samt mervärden i form Service, bränsleförsäljning, men även finansiering, support och logistik.

Vidare ser vi en stor kundgrupp i offentlig verksamhet vad gäller t ex miljö och parkförvaltning, polis, militär och sjönäringen som har en väl genomtydlig miljöpolitik. Vi ser även intressanta kundgrupper inom uthyrning och entreprenad där vår tydliga differentiering och enkelhet i kombination med miljö är starka påverkansfaktorer. ■

Framtidsorienterat



GreenOne introducerar och marknadsför miljösäkra produkter som attraherar den nya generationen av köpare.

- Unga generationen som väljer och prioriterar miljön för egen och kommande generationer
- Stat och kommun som har i sina krav att välja miljömedvetet om det finns.
- Företag som i sin affärsidé och samhällsansvar väljer att positionera sig som miljömedvetna och/eller miljöcertifierade



Erbjudande

Vi erbjuder nu investerare att på ett tidigt stadie vara med på en spännande resa med innovativa produkter på en marknad redo för ett aktivt miljötänk och bra arbetsmiljö.

- 2200 aktier
- motsvarande 16,5 % av bolaget
- Pris per aktie 1125 kr
- motsvarande 12,5 Mkr bolagsvärde
- Poster säljs om 25 aktier till ett pris av 28 125 kr
- Kortsiktigt kapitalbehov 2,5 Mkr

För anmälan: www.greenone.se/bli-delagare/

Avsikten är efter genomförd emission ansluta bolagets aktiebok till Euroclear för senare notering på Aktietorget, planerat innan sommaren 2014.

Marknaden - Trädgård

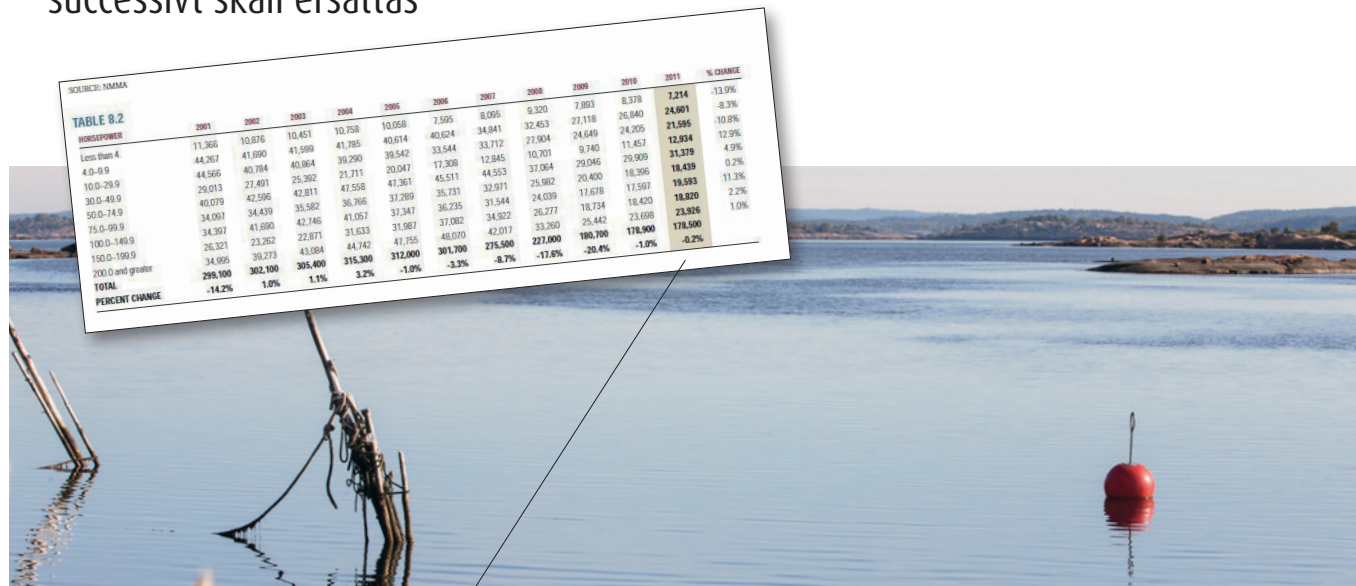


- Det säljs ca 170 000 motorgräsklippare, 180.000 trimmers/röjsågar och 18.000 lövblåsare per år i Sverige
- 2012 såldes ca 15.000 robotgräsklippare på den svenska marknaden och 2013 ca 30.000 st
- 2016/2017 beräknas totalmarknaden uppgå till 70.000 klippare per år



Enligt SCB finns det i Norden ca 6,5 Miljoner villor, där många har behov av någon form av gräsklippare eller andra av våra redskap.

- LEHR Inc. Har tagit 30% av sitt segmentet (2,5-10Hk) i USA
- West Marine har givit priset "högsta tillväxt" till LEHR 2013
- Det finns 175 000 gamla 2-taktsmotorer i Sverige som successivt skall ersättas



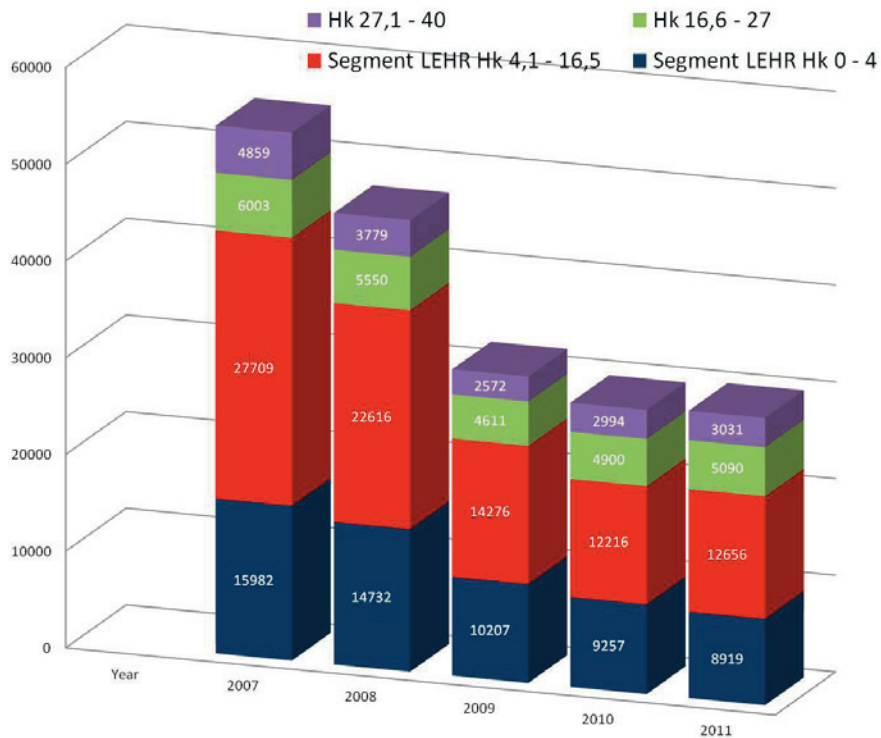
Statistik hämtat från
National Marine Manufacturers Association (NMMA)

Marknaden - Marin



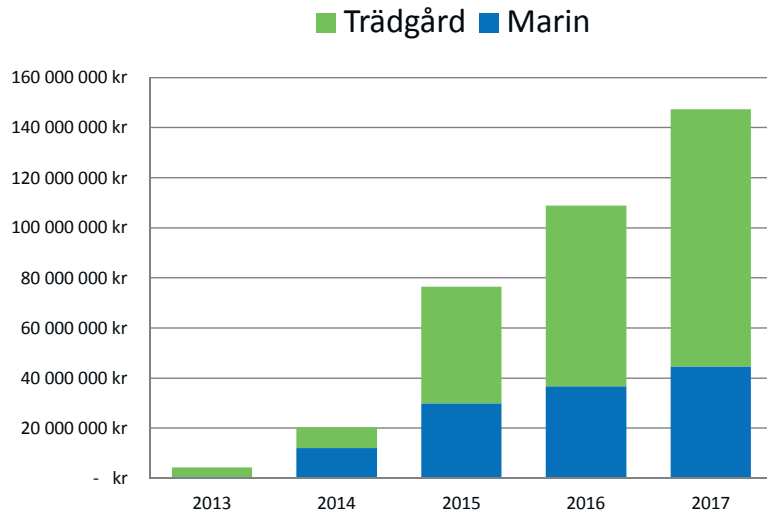
Det Säljs ca 30 000 utombordare per år i Norden, varpå 2,5-10hk står för drygt 30 % vilket ger en marknad på mer än 10 000 enheter per år inom LEHR's segment, detta baserat på de senaste årens försäljning.

*Siffror framtagna av Sweboat Finboat, Danboat



Försäljningsutveckling

Verksamheten har i liten skala startat redan 2013 men det är först 2014 vi kommer ha tillgång till utombordare från LEHR under säsong samt även kunna vara med hela våren med robotgräsklippare från Wiper. Från 2015 kommer vi även ha tillgång till trädgårdsmaskinerna från LEHR varpå befintlig omsättningen förväntas göra en rejäl ökning med kompletteringen av ett så stort produktutbud.



Marknadsandel

| | | | | | |
|----------|------|------|------|-----|-----|
| Trädgård | 1,7% | 1,7% | 3,1% | 5% | 7% |
| Marin | 0,2% | 4% | 8% | 10% | 12% |

Förväntad resultatutveckling



Bolaget har startats upp under 2013 med mycket låga omkostnader. Under 2014 kommer omkostnader att behöva ökas för att skapa förutsättningar att klara den försäljning som krävs samt att ta de marknadsandelar som finns inom räckhåll. Vidare kommer fundamentet byggas för att vara rustad för hela trädgårdssortimentet från LEHR som kommer som rejäl förstärkning 2015.

| | Utfall 2013 | Budget 2014 | Budget 2015 |
|-------------|----------------|----------------|----------------|
| Försäljning | 4,2 Mkr | 20,5 Mkr | 76,5 Mkr |
| Bruttovinst | 1,2 Mkr | 4,0 Mkr | 14,2 Mkr |
| Omkostnader | 2,4 Mkr | 6,3 Mkr | 9 Mkr |
| Nettovinst | -1,2 Mkr | -2,3 Mkr | 5,2 Mkr |

Inbjudan att teckna aktier



VD har ordet

Året som gått har varit en spännande resa för GreenOne.

Vi har från starten 2012 marknadsfört och distribuerat det miljöanpassade Amerikanska företaget LEHR Inc's produkter som består av utombordare och motordrivna trädgårdsprodukter.

Det unika med LEHR's produkter är att de drivs av gasol som bränsle. Fördelen med gasol är att det enda utsläpp som sker är koldioxid och vatten, vilket är bra både för dig som användare och för miljön.

2013 har varit ett mycket aktivt år i att etablera ett nytt bolag, bygga infrastruktur, rekrytera medarbetare samt allokera grundkapital för driften av verksamheten.

Bolaget har under året drivits under namnet LEHR Scandinavia AB.

Under året har vi fortsatt söka miljövänliga produkter som skall komplettera vår strävan att erbjuda marin

och trädgårdsmarknaden produkter som väsentligt förbättrar vår miljö.

Under våren 2013 har vi därför utökat sortimentet med robotgräsklippare från den Italienska robottillverkaren Zucchetti som marknadsförs under namnet Wiper, samt det senaste tillskottet, småbåtar i gummi och hårdplast gjorda av miljövänligt material från det Amerikanska företaget Walker Bay.

Med den nya produktfamiljen på plats beslöt styrelsen att namnändra LEHR Scandinavia AB till GreenOne AB för att tydligare mot marknaden understryka bolagets miljöprofil.

Nu står företaget rustat inför 2014 med bra produkter, ett bra team, en tydlig miljöprofil och redo att ta vår del av marknaden för att främja användandet av rena produkter för ett rent samvete.

Vi kommer nu investera stort i personal, affärskanaler, produkter samt expansion ut i de övriga nordiska länderna. Vi öppnar därför nu för nya intressenter att vara en del i vår tillväxt genom att erbjuda delägarskap och engagemang för produkter och en verksamhet helt rätt i tiden.

Kjell Hansson, VD

Inbjudan att teckna aktier



GreenOne AB

- Det miljömedvetna valet genom innovativ teknik
- Det miljövänliga företaget som tar ansvar för framtiden

Affärsidé

- GreenOne har som affärsidé att förse den Skandinaviska marknaden med miljömässigt innovativa produkter som alternativ inom främst trädgårds- och marinmarknaden

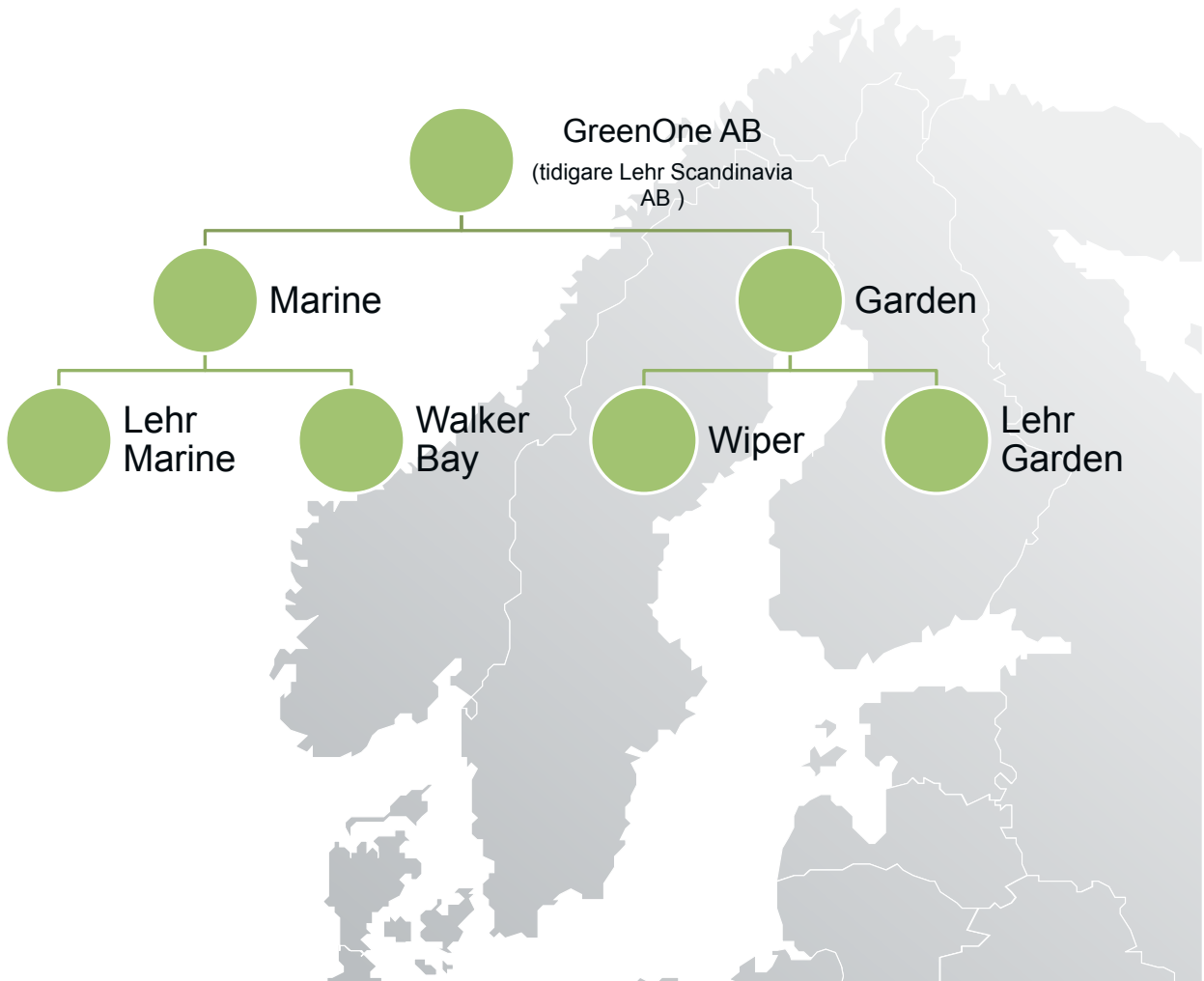


Idag består GreenOne av de tre kvalitets- och miljömärkta varumärkerna LEHR, Wiper samt Walker Bay.

- LEHR med sina unika patenterade gasol drivna produkter
- Wiper med sin avancerade styrningsteknik inom batteridrivna robotklippare
- Walker Bay med båtar byggda i miljövänlig ABS plast



GreenOne AB



Marin/Fritid



- Utombordare
- Gummibåtar
- Småbåtar i ABS



Trädgård



- Gräsklippare
- Robotgräsklippare
- Elverk
- Röjsågar
- Lövblåsar



Produkter - Gasdrivna



Trimmer



Lövblås/-sug



Gräsklippare



Utombordare

Produkter - Övriga



Batteridrivna Robotgräsklippare



Gummibåtsprogram

För att komplettera och finna synergier till LEHR's trädgårds och marin program arbetar vi även med robotgräsklippare och småbåtar för att nå större marknader och paketeringar via redan etablerade återförsäljare.



Små ABS byggda båtar

”Hemligheten” 3-Stepsförsäljning



Vi har en stor styrka i att vi kan erbjuda en helhetsförsäljning för långa relationer mellan återförsäljare och dess kunder.

- Försäljning av produkterna
- Försäljning av reservdelar
- Försäljning av bränsle* samt vinterförvaring

Det ger:

- Ökad kundtrafik för ÅF och sub-distributörer
- Ackumulerande försäljning år för år

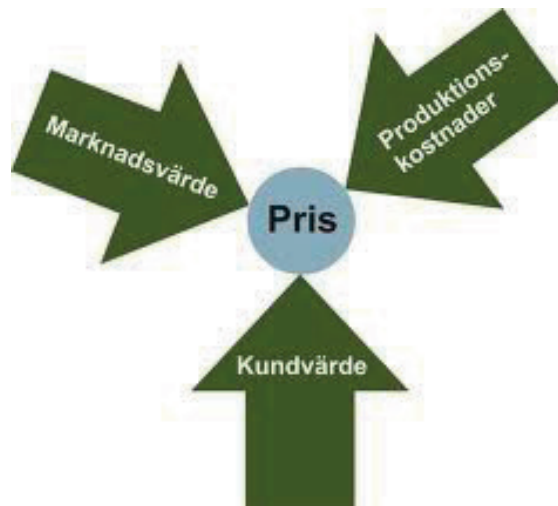
* Visste ni att Lantmännen Aspen, som säljer Alkylatbensin, som är något renare än vanlig bensin, säljer för över 400 Mkr



Material till butiker:
pop upp & roll up

Prisstrategi

- Vi eftersträvar en fast och transparent prissättning som skall värna om återförsäljare med en bra ekonomi samt visningslokal
- Utöver grundrabatt prioriteras tidiga utleveranser
- Vi erbjuder också en betalningstid som används av övriga tillverkare





LEHR (2014-2015)

- Arbeta med offentliga upphandlingar med fokus på miljöargumentet i "börkraven"
- Knyta upp specialiserade kedjor med tydligt trädgårdsfokus, t ex Granngården

Wiper

- Arbeta med befintligt ÅF nätverk (ca 130st), renodla, strukturera
- Kedjor:
 - arbeta fram kedjor för kritisk volym samt god geografisk täckning, t ex ELON, genombrott i bl a Värmland samt södra Sverige, även Stockholm bearbetas som idag är något underrepresenterat
 - få in nya aktörer som kompletterar sin verksamhet, men har kundstocken, kompetensen och infrastrukturen, t ex Värmepumpsinstallatörer
 - B2B, gå fokuserat mot företag och kommuner samt institutioner, såsom kraftleverantörer och dess ställverk, kyrkogårdar, fotbollspaner samt övrig offentligt ägd mark samt de entreprenörer som utför trädgårdsuppdrag. t ex pågår idag diskussioner med Fortum, med ca 500 ställverk

Distribution och marknadsaktiviteter

Marin

Knyta upp en av de stora kedjorna, för tillgänglighet, marknad och volymer, t ex

- Interboat 16 butiker
- SeaSea/Byggplast 8 egna butiker total 23 butiker
- Erlandssons brygga 4 butiker
- Watski Rikstäckande återförsäljarnät med servicepartners

SUB distributörer i Norden

- Norge (Gemensamt ägt bolag LEHR Norge AS)
- Finland Vestek Oy
- Danmark Olympic AS
- Täcka resten av landet med marinhandlare, som säljer båt, motor och service, t ex Rhodins, Skene Järn och Järnbröderna genom traditionell säljbearbetning av våra tre säljare ute på fältet.
- Ansvara för centrallager i Europa, redan idag finns affärer gjorda med Storbritannien, Holland, Polen, Österrike och Italien.

Gasdrivna motorer



Det ligger i tiden att använda gas i allt från uppvärmning till drift av bussar, bilar och truckar. Gas är en framtidens energikälla.

- Miljösäkert, utsläpp endast av koldioxid och vatten
- Jämförbart inköpspris på produkt
- Motsvarande verkningsgrad och driftskostnad som bensin
- Användarvänlig enkel och ren hantering
- Standardiserade grundprodukter (Service och Garanti)

Visste ni att en äldre 2-takts utombordare släpper ca 30% av bensinen oförbränd rakt ut i vattnet. Det finns ca 175,000 st. kvar där ute i våra sjöar och vatten. Pondera att varje ägare "kör upp" ca 50 liter bensin varje säsong och att en tredjedel går rakt ut i vattnet, som om du skulle hållt det direkt ur dunken i havet. Med 175.000 motorer kvar, ger det att vi "håller" ca. 2,6 miljoner liter bensin rakt ut i våra sjöar och vatten varje år.



Bra Miljöval

Varför köpa gasdrivet?

Det finns många fördelar för dig som användare att köra på gasol istället för bensin förutom att göra en insats för miljön och en trevligare omgivning att vistas i.

- Inga problem med utfällningar av partiklar i bensinen
- Ingen sölig hantering av bensin och olja
- Ingen choke vid start
- Ingen sur motor eller blöta, sotiga tändstift
- Ingen igensatt förgasare
- Förenklad vinterkonservering



Varför Wiper robotgräsklippare?



Att man gör en insats för miljön genom att köpa en robotgräsklippare har många upptäckt och då är det viktigt att välja en välutvecklad ledande produkt för att bland annat få,

- Ett av marknadens bäst fungerande styrprogram
- Dubblerad batteritid mot konkurrenter
- Knivar i bladstål för tålig och säker användning
- Multipla sändningsfrekvenser
- Variabelt varvtal
- Utbrett installations- och servicenätverk
- Kvalitetsprodukt



Hur nå målgrupperna?

- Lobbyverksamhet mot politiker inom miljöområdet
- Media Inriktning - Press / Web Journalister med testenheter
- Konsumentmässor med utställning och support
- Föreningar & Brand Ambassadors
- Incentive program för återförsäljare
- Internetkommunikation / sociala medier



Historik i korthet

2007

LEHR Inc. bildas av Bernardo Jorge Herzer i Los Angeles, USA, med affärsidén att ta fram ett program av mindre gasol drivna motorer.

2008

LEHR Inc. beviljas sitt första patent i USA med titeln "Portable Gas Powered Internal Combustion Engine Arrangement" gällande användning av vanliga propantankar för drivandet av förbränningsmotorer för gräsklippare och andra trädgårdsredskap.

LEHR Inc's. ECO Trimmer utnämns till "Best New Item" bland 1 400 andra nya produkter. Utnämningen gjordes av Do it Best Corp, vilket är en USA-baserad distributör av verktyg och byggmaterial till 4 100 bygghandlare i USA och ytterligare 47 länder.

2012

LEHR Inc. i USA lanserar världens första gasdrivna utombordsmotorer. De två första motorerna är dels en på 2,5 hk, dels en på 5 hk.

Lehr Scandinavia AB bildas och avtal sluts med LEHR Inc. om att bli återförsäljare av bolagets produkter i Skandinavien.

2013

Avtal sluts mellan Lehr Scandinavia och två ledande företag inom sitt segment. Först ut det Italienska företaget Zucchetti Centro Sistemi om att bli distributör av robotgräsklipparen Wiper på den svenska marknaden. Det andra är det Kanadensiska företaget Walker Bay där vi skall distribuera deras småbåtsprogram. Båtar tillverkade i miljövänliga material. Båda produkterna är väl etablerade på den Svenska marknaden.



Tillgångar och rättigheter

Samägt distributionsavtal

LEHR Inc

Distributionsavtal med

Niko Srl (Wiper)
Walker Bay

Domäner

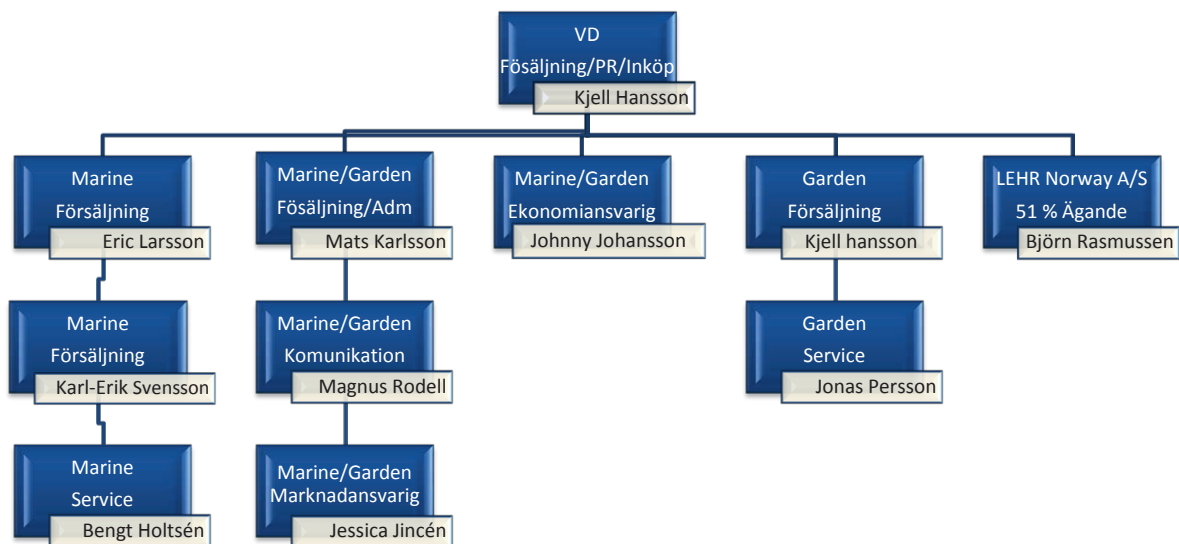
greenone.se
lehrscandinavia.se
lehr.se
wiper.se
walkerbay.se

Varumärkesskydd

GreenOne
LEHR
Medlemsskap
Energigas Sverige



Organisation



Michael Lindström, Styrelsens ordförande, Född 1959

Äger och driver det egna bolaget LIPCO AB. Michael har lång erfarenhet från kapitalmarknaden och har varit verksam inom Corporate Finance sedan 1985.

Michael är idag styrelseledamot och delägare i ett antal onoterade och noterade bolag.

Pågående uppdrag: Verkställande direktör och ledamot i American Residential Fastigheter AB (publ), Vidare Ordförande i Amnode AB (publ), Ordförande i Zenergy AB (publ) utöver det ledamot i ett antal onoterade bolag.

Utbildning: Civilekonom vid Göteborgs Handelshögskola.

Aktieinnehav privat och via bolag 450

Kjell Hansson, Styrelseledamot/VD, Född 1948

Verkställande direktör med inriktning i försäljning och utveckling av GreenOne AB verksamhet. Bakgrund: Mångårig erfarenhet inom företagsledning försäljning och företagande. Hansson har bl. a varit 50 % delägare i Axhede & Hansson AB.

VD och ägare för AxTech AB och som konsult i det egna bolaget Strict Navigation.

Aktieinnehav i GreenOne AB, själv, via bolag eller närstående, 2 650 st.

Mats Karlsson, Styrelseledamot, Född 1960

Försäljning, utveckling och administration i GreenOne AB. Bakgrund: Mångårig erfarenhet inom försäljning och ledning, främst inom IT-branschen. Karlsson har bl.a. varit försäljningschef i IMS Computer Products AB samt Pulsen Integration AB.

De senaste åren verksam i egna bolag med agenturer inom fritidssektorn.

Utbildning: Bland annat ekonomistudier på Handelshögskolan i Göteborg.

Aktieinnehav i GreenOne AB, själv, via bolag eller närstående, 2 150 st.

Magnus Rodell, Styrelseledamot, Född 1965

Kommunikation och försäljning i GreenOne AB. Bakgrund: Mångårig bakgrund inom ledning försäljning och företagande. Rodell har bl a varit Vice koncernchef i Svensk IT-Funktion AB, VD för Pulsen Integration AB samt försäljningschef på IBM. Rodell har även suttit i styrelsen för det på aktietorget noterade bolaget Aqualiv AB.

Utbildning: Yrkesofficer vid arméns tekniska kår samt fil. Kand. Vid Handelshögskolan i Göteborg.

Aktieinnehav i GreenOne AB, själv, via bolag eller närstående, 2 040 st.

Nuvarande ägare



| | Aktier | Andel |
|---------------------------|--------|---------|
| Familjen Kjell Hansson | 2 650 | 23,9 % |
| Familjen Johnny Johansson | 2 210 | 19,75 % |
| Mats Karlsson | 2 150 | 19,4 % |
| Familjen Magnus Rodell | 2 040 | 18,4 % |
| Roger Eliasson | 1 110 | 10,0 % |
| LEHR Inc USA | 500 | 4,5 % |
| Michael Lindström | 450 | 4,1 % |



Det miljövänliga företaget som tar ansvar för framtiden



Green One AB, Maskinkajen 17, 417 64 Göteborg, SWE