




Informationsmemorandum

Cast Mix Tooling Technology | Camito Sweden AB | 2016-09-08

A dark, industrial background with a strong red glow. In the center, a vertical tool or part of a machine is visible, surrounded by a dense spray of bright red sparks or particles, suggesting a high-temperature or grinding process.

Camito Sweden AB,
Frykholmsgatan 11
281 31 Hässleholm, Sweden
info@camito-tools.com
www.camito-tools.com



■ Innehålls- förteckning

Viktig information om Memorandumet	3
Villkor och anvisningar	4
Beslut om emission	5
Kontaktuppgifter	5
Riskanalys	6
Sammanfattning	7
Erbjudandet i sammandrag	7
Ordförande har ordet	8
Inledning	9
Bolaget	10
CAMITO-produktion	11
Marknad	12
Affärsmodell	14
Styrelse	16
Ägarstruktur	16
Budgetprognos	17
Bolagsordning	19

Viktig information om Memorandumet

I detta Memorandum, om inget annat anges, gäller följande definitioner; med "Bolaget" eller Camito menas Camito Sweden AB med organisationsnummer: 556978-7988. Med mottagare menas i förväg namngiven mottagare.

Memorandumets exponering

Memorandumet utställs endast till Mottagare. Vars syfte är att användas vid utvärderingen av ett eventuellt förvärv av aktier i bolaget. Respektive Mottagare uppmanas och försäkras sig om att Memorandumet enbart skall användas i sådant syfte.

Undantag från Prospektskyldighet

Delgiven information i detta Memorandum är konfidentiell och är enbart ägnad åt den Mottagare den tillsänts. Memorandumet får distribueras till allmänheten.

Memorandumet är inte ett Prospekt och har således inte godkänts av Finansinspektionen eller annan myndighet.

Mottagare bör vidare utföra en egen undersökning av Bolaget. Denna bör innefatta konsultation med professionella rådgivare angående de legala, finansiella, skattemässiga och övriga konsekvenser som kan uppkomma vid ett förvärv i Bolaget.

Uttalanden om framtiden

Uttalanden i detta Memorandum, om framtiden, och övriga uttalanden vars implikation omfattar framtida händelser, i alla avseenden, är styrelsens nuvarande syn på framtiden. Mottagare uppmärksammas på att alla framtidsbedömningar är baserade på de faktiska omständigheterna vid tidpunkten för Memorandumets framställande, vilka är väl understödda och genomarbetade, men gällande alla framtidsbedömningar, även dessa, så är de förenade med osäkerhet

Memorandumets exponering

Memorandumet vänder sig till Mottagare som inte kräver ytterligare Prospekt, registreringsåtgärder eller andra åtgärder än de som följer svensk rätt, det åligger Mottagare att iaktta sådana restriktioner. Memorandumet får således inte distribueras till Mottagare i land där distribution eller inbjudan kräver angivna åtgärder än de som följer svensk rätt.

För Memorandumet gäller svensk rätt och eventuell tvist skall avgöras genom skiljedom, enligt regler för Stockholms Handelskammars Skiljedomsinstitut.

Memorandumet erhålles

Memorandumet erhålles genom kontakt med Bolaget eller av Bolaget angiven kontakt.

Styrelsen försäkras

Härmed försäkras styrelsen att man vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder, så vitt styrelsen känner till, för att säkerställa att all information presenterad i Memorandumet överensstämmer med de faktiskt rådande förhållandena samt att man ej utelämnat viktig information som kan påverka innebörden. Vidare försäkras styrelsen att all information och källhänvisningar har angivits på ett korrekt sätt. Garanti för riktigheten hos källorna kan dock inte bolaget svara för.

2016-08-29

Styrelsen, Camito Sweden AB

Villkor och anvisningar

Erbjudandet

Erbjudandet omfattar högst 10 000 aktier, med möjlig övertäckning. Samtliga aktier har samma säkerhet i bolaget och samma rösträtt.

Teckningskurs

Teckningskursen är 150 SEK per aktie, courtage utgår ej.

Teckningspost

Minst 50 aktier motsvarande 7 500 SEK och därutöver i poster om 50 aktier.

Teckningstid

Teckning av poster skall ske under tiden: 8 september 2016 - 8 oktober 2016. Bolagets styrelse äger rätten att förlänga teckningstiden.

Anmälningssedlar och anmälan

Anmälningssedlar erhålles genom kontakt med Bolaget, eller av Bolaget föreskriven kontakt. Korrekt ifyllt anmälningssedel skickas till Camito Sweden AB, alternativt scannas och bifogas med e-mail enligt nedan. Observera att teckning är bindande och ej kan återkallas.

Camito Sweden AB
Frykholmogatan 11
281 31 Hässleholm

E-mail: info@camito-tools.com
Telefon: +46 451-425 00

Besked om tilldelning och betalning

Bolagets styrelse beslutar om tilldelning av aktier. Bolaget kommer att eftersträva en stabil ägarbas. Besked om eventuell tilldelning av aktier sker genom en avräkningsnota. Likvid skall erläggas senast den dag som framkommer av avräkningsnotan. Något meddelande till den som inte erhåller teckning sker ej. Erläggas inte likvid i tid kan posterna komma att

överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse understiga priset i detta erbjudande kan den som ursprungligen erhållit tilldelning komma att få svara för hela eller mellanskillnaden.

Leverans av aktier

Leverans av aktier sker så snart emissionen registrerats vid Bolagsverket, vilket beräknas ske löpande under teckningstiden.

Rätt till utdelning

De nya aktierna ger rätt till vinstutdelning första gången från och med innevarande räkenskapsår. Utbetalning av eventuell utdelning ombesörjs av Euroclear eller, för förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Övertäckning

Övertäckning kan ske med maximalt 750 000 kronor, motsvarande 5 000 aktier.

Investeraravdrag

Bolaget kvalificerar sig för investeraravdrag. Avdraget innebär att den som är fysisk person och förvärvar andelar i ett bolag av mindre storlek, när det bildades eller vid en nyemission, kan få dra av hälften av betalningen, för andelarna, i inkomstslaget kapital. Camito Sweden AB torde uppfylla kriterierna, för när ett bolag betraktas som ett företag av mindre storlek, eftersom.

- *Medelantalet anställda får inte överskrida 50 stycken. Camito Sweden AB har endast 4.*
- *Nettoomsättningen beräknas understiga maxtaket på 80 000 000 SEK.*
- *Balansomslutningen beräknas understiga maxtaket på 80 000 000 SEK.*

En fysisk person, skattskyldig i Sverige, kan få avdrag med högst 650 000 SEK per år, vilket motsvarar förvärv av andelar för 1 300 000 SEK. Skattereduktionen kan bli maximalt 195 000 SEK per år, d.v.s. 30 % av investeraravdraget.

! NYA REGLER FRÅN OCH MED 1 JANUARI 2016

Du får inte göra något investeraravdrag om du (eller någon närstående) äger eller har ägt andelar i det företag som du förvärvar andelar i. Det gäller om du har ägt andelar i företaget någon gång under perioden den 1 januari två år före beskattningsåret fram till det datum då du förvärvar andelarna. Det gäller oavsett om du äger/ägde andelarna direkt eller indirekt och det gäller även om du äger/ägde andelarna i ett annat företag inom samma koncern. Den nya bestämmelsen börjar gälla den 1 januari 2016 och tillämpas första gången på förvärv av andelar som sker efter den 31 december 2015.

Teckningsberättigade

Allmänheten likväl som institutionella investerare innehar rätten att teckna aktier.

Företrädesrätt till teckning

Emissionen genomförs utan företrädesrätt för befintliga investerare.

Värdering

Bolagets värdering är 20 726 100 kr (pre-money).

Övrigt

Samtliga aktier i emissionen kommer att nyemitteras. Det finns följaktligen inga fysiska eller juridiska personer som säljer värdepapper i denna emission.

Valutor

Samtliga siffror i Memorandumet presenteras i svenska kronor (SEK).

Beslut om emission

VA Tools of Sweden AB höll den 26 juli 2016 extra bolagsstämma.

Vid stämman beslutades enligt följande:

- att namnändra företaget till *Camito Sweden AB*
- att godkänna styrelsens förslag till beslut om bemyndigande avseende nyemission av aktier

Kontaktuppgifter

Vid ytterligare frågor kontakta: UCCU K/S
Kronprinsessegade 46 E
1306 Köpenhamn K Danmark

Telefon: 08-411 35 35 E-post: info@uccu.dk

Camito Sweden AB Frykholmmsgatan 11
281 31 Hässleholm Sweden

Telefon: 0451-425 00
E-post: info@camito-tools.com

Risikanalyt

Allt företagande och ägande av aktier är förenat med risktagande och i detta fall utgör Camito Sweden AB inget undantag. Ett antal faktorer utanför bolagets kontroll kan påverka dess resultat och finansiella ställning, liksom många faktorer, vars effekter, bolaget kan påverka genom sitt agerande. Utöver informationen i detta Memorandum bör därför varje investerare göra sin egen bedömning av varje riskfaktor och dess betydelse för bolagets framtida utveckling. Genomgången reflekterar de mest uppenbara delarna i bolaget. Nedanstående redovisningen gör ej anspråk på fullständighet.

Likviditetsrisk

Camito är ett litet bolag med begränsade likvider, men med den kostnadskostym som finns för tillfället som endast växlar upp i samband med sålda licenser är denna risk betydligt längre fram i tiden.

Finansieringsrisk

Camito Sweden AB kan som mindre bolag finna det svårt att i framtiden finansiera sin verksamhet om man inte är framgångsrik i försäljningen av licenser.

Å andra sidan är finansierings-behovet, som det ser ut idag, relativt begränsat, vilket borde underlätta möjliga framtida finansieringsbehov.

Valutarisk

Bolaget valutasäkrar sina intäkter och utgifter efter behov och ser enbart marginella risker från valuta exponering. Alla licensavgifter faktureras i USD.

Kreditrisk

Bolaget ser inga direkta kreditrisker då licensavgifterna betalas direkt vid teckning av licens.

Konjunkturisk

Bolaget är naturligtvis känsligt för skarpa konjunkturedgångar som påverkar efterfrågan på verktyg. Om konjunkturen skulle påverkas menligt påverkas naturligtvis investeringsviljan hos företagen i gjuteribranschen och detta kan försvåra bolagets licensförsäljning.

Enskilda kunder

Bolaget är initialt beroende och utsatt för risk hos enskilda kunder då bolaget initialt har en (1) till två (2) sålda licenser, vilket motsvarar en (1) till två (2) kunder.

Medarbetare

Bolaget har ett litet antal medarbetare, vilket är en risk i sig, men det är själva tekniken, som bolaget äger, som är den stora tillgången. Så även om risken att förlora medarbetare finns och att detta kan påverka bolaget är det i sig inte ett oöverstigligt problem.

Ansvarsrisk

Bolaget har ett ansvar att den teknik som licensieras ut fungerar och inte fallerar. Bolaget har ansvarsförsäkringar för detta. Samtidigt ska man komma ihåg att det är en beprövad och fungerande teknik som utlicensieras.

Konkurrens

Bolaget har idag inga jämförbara konkurrenter på bolagets specifika teknik. Risken finns att det i framtiden tillkommer då branschen har stora och finansiellt mycket starka aktörer. På kort- och medellång sikt är detta en relativt liten risk. På lång sikt är konkurrerande teknologi den enskilt största risken för Bolaget.

Rättstvister

Finns inga för tillfället, och Bolagets teknologi är skyddad av ett stort antal patent.

Miljörisk

Då Bolaget säljer sin teknologi på licens, och således inte kommer att bedriva någon industriell verksamhet, är miljörisken försumbar.

Sammanfattning

Camito har genom förvärv valt att återstarta gjuteritekniken CAMITO. Metoden är patenterad och färdigutvecklad samt accepterad i gjuteribranschen, som en framtida teknik vars implementation i branschen leder till kostnadseffektiviseringar, minskade ledtider (d.v.s. kortare Time to Production / Time to Market) och minskad miljöpåverkan.

Det traditionella sättet att utveckla nya verktyg innehåller många olika arbetsmoment. Många av dessa arbetsmoment utförs manuellt, vilket är både tidskrävande och dyrt. Genom camitotekniken kan framställning av verktyg både förkortas och kostnads-effektiviseras. Metoden, som smälter samman segjärn med avancerat verktygsstål i ett enda moment, förkortar verktygsframtagningstiden med 30 % och därmed utvecklingstiden för en ny bilmodell med 15 %. Inom detta marknadssegmentet tillverkas det 55 000 karossverktyg årligen. Camitotekniken passar till 40 % av dessa, vilket motsvarar ca 135 000 ton CAMITO per år.

Att tillverka en ny bilmodell kräver uppskattningsvis 750 verktyg, enbart för plåtkarossen. Av dessa är cirka 300 stycken större ledtidstunga verktyg, där camitotekniken kommer bäst till sin rätt. Tillverkningen av verktygsserier, med dagens metod, ligger mellan tio till tolv månader. Genom att använda sig av camitotekniken kan de mål om 7 månader, som fordonskoncernen satt upp gällande ledtider för verktyg, nås.

Den totala verktygskostnaden för karosskomponenter i en ny bilmodell är cirka 1.0-1.5 MDSEK. Genom camitoteknologin kan tillverkningen ske mer industriellt och med en minimal insats av handarbete, ungefär 50 procent av dessa moment kan sparas in.

Marknad

Marknaden är i behov av miljövänligare produkter till lägre priser som når konsumenterna snabbare. Genom CAMITO kan bolaget erbjuda en produkt som representerar dessa tre paketerad i en, vilket gynnar industrin såväl som konsumenter. Ur miljöhänsyn har användare av CAMITO stora möjligheter att uppnå de högt ställda kraven som branschen idag har på sig.

Då bolagets produkt ger verktygsindustrin stora fördelar i förhållande till traditionell verktygstillverkning, tar bolaget steget mot kommersialisering med tillförsikt. Effekterna av en investering borde därför relativt snart kunna bli en riktigt lönsam investering med en intressant framtid

Emission

Efter den initiala uppstarten av Camito har Bolaget gjort två emissioner. Emissionerna har gjorts dels för att trygga långsiktigt kapital, som krävs för att marknadsföra bolagets produkter, och för att positionera sig på den globala marknaden, som en publik global aktör, och dels mot en framtida listning, varpå Bolaget strävar efter en bred ägarbas.

Ekonomi

Då bolagets fasta kostnader är små, och kommer även i framtiden vara små, har Bolaget för avsikt att dela ut hälften av vinsten till dess aktieägare. Även vid låga försäljningsnivåer uppnås goda resultat. Detta innebär att bolaget har möjlighet att snabbt uppnå positivt resultat.

Erbjudandet i sammandrag

Teckningstid:	8 september 2016 - 8 oktober 2016
Teckningspris:	150 SEK per aktie
Teckningspost:	Minimum 50 aktier per tecknare (7500 SEK per post)
Emissionsvolym:	10 000 aktier
Emissionsbelopp:	1 500 000 SEK
Antal aktier före emissionen:	138 174

Ordförande har ordet

Välkommen att teckna aktier
i Camito Sweden AB.

Camito Sweden AB innehar samtliga patent avseende Camito. Patenten köptes loss från NovaCast Technologies AB i samband med konkursen i NovaCast Technologies AB, 2011. NovaCast Technologies AB var som högst värderat till över 100 miljoner kronor. Konkursen i NovaCast Technologies AB berodde till stor del på en felaktig investering i Hästveda Gjuteri samt att NovaCast Technologies AB ej lyckades konkurrera med Sintercast avseende CGI.

Camito väljer nu att åter starta Camitoproduktionen, tekniken är patenterad och verifierad. Till skillnad från tidigare innehavare av patenten kommer Camitos affärsidé nu utgå ifrån ren teknologitransferering, genom försäljning av den patenterade teknologin till olika gjuterier runt omkring i världen. I försäljningen ingår utbildningspaket avseende konstruktion samt handhavande av gjutningstekniken.

Dagens marknad är de gjuterier som har möjlighet att gjuta samman järn och stål. Bland tidigare samarbetspartners avseende material och bearbetningsteknik finns det intresse att vara med och inleda samarbete i kommersialiseringsfasen. Camito bedöms vara redo för kommersialisering, dagens emission är inriktad på att bygga organisation samt starta upp försäljningsaktiviteter.

Camito har inlett en diskussion om samarbete med NovaCast Systems AB, som utvecklar mjukvara.

Hässleholm den 29 augusti 2016

*Lars Thunberg, Styrelseordförande,
Camito Sweden AB*



¹CAMITO-teknologin togs fram utav Christer Svensson, som sitter i Camito Sweden AB:s styrelse. Metoden omfattar 5 patentfamiljer. camitometoden är tidsbesparande och kostnadseffektiv. Genom att arbeta med denna metod i verktygsframtagning går det att erhålla betydande besparingar. Vi uppskattar dessa besparingar uppgå till ca 30 % i förhållande till dagens kostnader. Marknaden är stor och växer för de verktyg som man kan applicera CAMITO på. Över tiden har det investerats över 30 MSEK i camitoteknik. Nu närmar vi oss lanseringen och försäljningen av den patenterade metoden.

Inledning

Cast Mix Tooling

Cast Mix Tooling, eller förkortat CAMITO, är en patenterad gjutteknik som möjliggör sammangjutning av gråjärn (alternativt segjärn) och verktygsstål i en och samma smälta (implantat), där det hårdare verktygsstålet placeras på slitage- och funktionsytor. Efter bearbetning är pressverktygen färdiga, i ett stycke, och tillverkaren behöver inte lägga en massa dyrbar arbetstid på att skruva fast varje verktygskomponent.

Genom camitoteknologin kan verktyg konstrueras med en lägre andel stål, vilket förenklar både konstruktion och tillverkning. Camitometoden innebär även att tillverkning av verktyg kan fabriceras, vilket leder till att många tidskrävande manuella moment försvinner. Med tekniken sker även efterarbetet och ytbehandlingen maskinellt och de många delmoment som annars utförs manuellt försvinner, vilket innebär kortare ledtider för industrin. Tekniken, som är den enda i sitt slag, är patenterad i flertalet länder världen över.

Bakgrund

Idén till camitotekniken föddes i början av 2000-talet på Volvo Personvagnars karosserifabrik i Olofström. Genom Industriellt Utvecklingscentrum i Olofström patenterades tekniken och bolagiserades som Camito AB.

Intrasset för camitotekniken var vid denna tidpunkt stort och ett flertal samarbetsavtal ingicks med olika branschaktörer, en av dessa var Sandvik Coromant. Under åren 2005-2007 utvecklades tekniken kraftfullt, både gällande verktygsteknik och gjutteknik. Programvaror utvecklades, för att stödja den avancerade sammangjutningen av järn och stål, och konstruktionsanvisningar för verktyg upprättades. Under 2008-2011 fortsatte utvecklingen och förfinandet av tekniken och positiva testutvärderingar, av bland annat Saab Automobil, ledde till ökade kundorder.

Verktygstillverkning

Den övergripande tanken, med camitoteknologin, är således att göra verktygstillverkningen mer fabricerad och på så vis minskas resursförbrukningen och korta ner ledtiderna radikalt. Minskad resursförbrukning betyder lägre pris och med camitotekniken höjs även kvalitén.

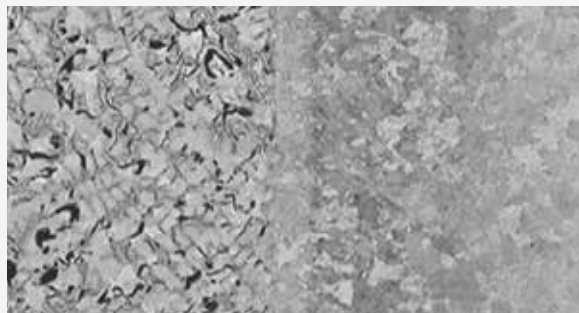
Kvalitetshöjningen erhålles genom att verktyget har få delar och fräsning görs vid en uppsättning, detta ökar geometrisäkringen vid operationen.

För att tillverka en ny bilmodell krävs uppskattningsvis 750 verktyg, enbart för plåtkarossen. Av dessa är cirka 300 stycken, eller 40-50 %, större ledtidstunga verktyg där camitotekniken kommer bäst till användning. Ledtiden med dagens tillverkningsmetod, för en sådan verktygsserie, är mellan 10 till 12 månader. De mål, som fordonskoncerner satt upp gällande ledtider för verktyg, är 7 månader. För bilindustrin innebär camitotekniken inte bara kostnadsbesparingar och ledtidförkortningar för nya bilmodeller. Tekniken förenklar även förändringar på redan befintliga bilmodeller.

Camitotekniken minskar inte bara antalet arbetstimmar per verktyg. Materialkostnaderna minskar även drastiskt, då man enbart använder det verktygsstål man behöver och inte skär bort mängder av det.

Besparingar

Den totala verktygskostnaden för karosskomponenter i en ny bilmodell är cirka 1.0-1.5 MDSEK. Genom camitoteknologin kan tillverkningen ske mer industriellt och med en minimal insats av manuellt arbete, ungefär 50 procent av dessa moment kan sparas in. Genom att använda camitotekniken kan ett fordonsprojekt förkortas med upp till 30 %, eller cirka 3 månader. Det finns även beräkningar som visar att en minskning av ledtiden motsvarande en arbetsvecka kan reducera bundet kapital med ett par MSEK.



CAMITO, är en patenterad gjutteknik som möjliggör sammangjutning av gråjärn (alternativt segjärn) och verktygsstål i en och samma smälta

Bolaget

Camito har tillgång till ett omfattande och väldokumenterat material:

- *Patent*
- *Användarhandböcker*
- *Programvara för beredning och styrning av gjutprocess*
- *Diverse dokumentation med avseende på tester och verifieringar*
- *Utbildningsmaterial för användare/ kunder*
- *Marknadsmaterial, uppgifter om kunder och leverantörer*
- *Leverantörsunderlag*
- *Kundunderlag*
- *Film/animation*

Uppskattningsvis är 20 000 ingenjörstimmar nedlagda i tekniken och de totala kostnaderna uppskattas till 35 MSEK.

Patent

Bolagets patent består av fem olika patentfamiljer:

- *Verktyg samt förfarande för dess framställning*
- *Bildningszon*
- *Nivåstyrning*
- *Tvådelad form*
- *Gjutprocess*

Verktyg samt förfarande för dess framställning

Patentet avser snabbare och enklare tillverkning av verktyg. Två eller flera materialsammansättningar gjuts samman till ett stycke.

Patent finns registrerat i: Sverige, Kina, Europeiska Patentverket, Hong Kong, Indien och Sydafrika.

Skyddstid: 2022.

Bildningszon

Ett verktyg är tillverkat med en del stål och en del av gråjärn. Uppfinningens syfte är att åstadkomma en noggrann lägesbestämning av bindningszonen mellan materialen.

Patent finns registrerat i: Sverige, Kina, Europeiska Patentverket och Indien. Ansökningar är inlämnade, och under behandling, i flertalet länder därtill.

Skyddstid: 2029.

Nivåstyrning

I en gjutform för ett verktyg finns en kanal till ett utrymme där ett eventuellt överskott av smälta kan tas upp vid gjutningen. Genom att avrinning av överskottet sker, åstadkommes en noggrann positionering i höjddled av bindningszonen.

Patent finns registrerat i: Sverige, Japan, Korea och USA. Ansökningar är inlämnade, och under behandling, i flertalet länder därtill.

Skyddstid: 2029

Tvådelad form

Gjutformen är uppbyggd av två partier och är delbar.

Patent finns registrerat i: Sverige, Japan, Kina, USA. Ansökningar är inlämnade, och under behandling, i flertalet länder därtill.

Skyddstid: 2029

Gjutprocess

Ansökningen är inriktad på en process för gjutning av ett verktyg.

Patent finns registrerat i: Sverige, Japan, Korea, USA. Ansökningar är inlämnade, och under behandling, i flertalet länder därtill.

Skyddstid: 2029.

CAMITO-produktion

CAMITO säljs i form av licenser. Dessa innefattar dels tekniska specifikationer, rörande gjutningsprocessen, ett simuleringsprogram och processtyrning. Dessa unika programvaror för beredning, simulering och processtyrning, möjliggör snabbare och bättre produktion och täcker i stort sett hela behovet hos ett gjuteri, från planering till processtyrning och miljökontroll.

Fördelar till följd av minskat antal verktygskomponenter

Ekonomiskt:

- Förenklad tillverkningsplanering
- Minskning av detaljritningar
- Minskning av transporter, både interna och externa
- Minskad lagerhållning av stål och andra monteringsdelar
- Minskning av ledtider
- Förbättrad och effektivare användning av verktygsstål och grå järn

Miljömässigt:

- Mindre antal gjutmodeller
- Minskning av transporter, både interna och externa

Kvalitetsmässigt:

- Förenklad verktygsdesign och tillverkningsprocess

Kundnytta och förmåner (ekonomiskt, miljömässigt och kvalitetsmässigt)

Bearbetning:

- Ökad livslängd på skärverktyg tack vare mindre stålkomponenter
- Minskning av fräsmaskinstimmar (små)
- Minskning av fräsmaskinstimmar (stora)

"Bench work":

- Minskat manuellt handarbete
- Större geometrisk precision
- Tidigareläggning av "TryOut"

Produktionsstyrning:

- Eliminering av grader som uppstår vid verktygskomponentövergångar (t ex övergång mellan den ena klippverktygsdelen och den andra)
- Mindre "stoptime" under pressning, för rengöring av presslinjer
- Mindre kvalitetsjusteringar och korrigeringar på yttre bilplåtkomponenter
- Mindre underhåll av klippeggar och länsstål

Användarkrav för att tillhandahålla CAMITO:s kvalitetsförsäkran:

- Kunskap och förståelse om CAMITO:s manualer
- Tillgång till CAMITO:s kundsupport
- Följer riktlinjerna i manualen, för CAMITO:s gjutformsdesign

I framtiden finns det även andra produktområden där camitotekniken kan komma till användning så som motorblock, lagerhus och maskinsocklar.

Marknad

Bilindustrin

Problemåren 2008-2009 har försvunnit från bilindustrin och för närvarande finns det en hög efterfrågan på nybilsmarknaden. Trots detta, finns det fortfarande vissa problem inom fordonsindustrin. Det är i första hand den höga kostnaden för utveckling och produktion av nya modeller och riskerna på intäktsidan som är de primära områdena för industrin i framtiden. Bilindustrins ekonomiska tillväxt beror till stor del på modellutveckling och tillverkning. Två stora områden som påverkas av detta är kostnadseffektivitet och en drastisk minskning av ledtider. Dessutom är det en ökad konkurrens biltillverkare emellan, vilket begränsar möjligheterna att ta ut högre kostnader. Därför kan en del av detta pristryck skickas till leverantörerna, inklusive gjuterier, vilket gör det ännu viktigare för dem att bidra till kostnads- och ledtidseffektivitet i verktygsframtagningsprocessen.

Bilindustrin globalt tillverkar mer än 60 miljoner små och medelstora fordon och det förutspås att den totala bilförsäljningen (både lätta och tyngre bilar) inom några år kommer upp till 100 miljoner per år² och kommer att fortsätta att stiga fram till slutet av decenniet, baserat på en ökande efterfrågan från tillväxtmarknader som Kina. Den årliga, globala tillväxten väntas bli 4,1% fram till 2020.

Dessa 60 miljoner fordon är spridda över 65 varumärken och cirka 500 modeller. Biltillverkarna försöker få fram så många modeller som möjligt baserade på samma bottenplatta. Det som oftast skiljer modellerna ifrån varandra är bilkarossen inklusive s. k. påhångsdetaljer, vilket gör bilkarossen/påhångsdetaljer än viktigare för biltillverkarnas övergripande säljstrategi. Antal nya modeller ligger för närvarande på cirka 125-150 per år, med en tydlig uppåtgående trend. Av dessa förväntas ca 80 modeller lämpliga för camitotekniken. Ca 40% av verktygen i dessa 80 modeller är lämpliga för camitotekniken. Marknaden för verktygsproduktionen med Camito i kundsegmentet uppgår årligen till cirka 50 miljarder kronor, vilket matchas av en årlig produktion av Camito-gjutgods på cirka 145 000 ton .

Då utseende och design har tagit en allt mer betydande roll på marknaden har biltillverkarna varit tvungna att fokusera mer på att utveckla nya modeller. Ett exempel på detta är de förväntade nya bilmodeller som lanseras i USA under de kommande åren. Från 1996 till 2015 var de genomsnittliga nya bilmodellerna i USA årligen 38, men denna siffra väntas ligga kvar på 48 resten av decenniet. För tillverkarna innebär det att man än mer i behov av att kostnadseffektiva tillverkningen och här har camitotekniken en stor fördel gentemot traditionell verktygstillverkning.

Den globala plåtformningsindustrin

Under senare år har en av de viktigaste drivkrafterna för den globala plåtformningsindustrin (Global Metal Stamping Industry; hädanefter kallad GMSI) varit de tekniska framstegen och utvecklingen inom fordonsindustrin. Men det finns andra segment, vilket också bidrar till tillväxten av industrin, såsom den ökande efterfrågan inom branscher som hemelektronik, flygteknik och telekommunikation. Kännetecknet för branschen är att företagen har höga F&U-investeringar, då de hela tiden strävar efter att effektivisera plåtformningsprocessen.

De tre viktigaste områdena är **Nordamerika, Europa** och **Asien**. Sammantaget står de för cirka 5 gånger så hög efterfrågan som resten av världen 2015. Sammantaget var marknaden för GMSI 2015 på cirka 126 miljarder USD och väntas under de närmaste åren att växa.

Geografiskt förutspås att det kommer att finnas goda tillväxtttal på flera globala marknader. Nordamerika kommer att växa med ca 5,5% per år fram till 2022 och efterfrågan väntas öka till cirka 58 miljarder USD, mot cirka USD 40 miljarder USD 2015. Tillväxten förväntas, delvis på grund av den ökande efterfrågan från den nordamerikanska bil-industrin. EU: s tillväxt ser också bra ut och förväntas växa med 4,4% per år till 45,18 miljarder USD 2022 - en tillväxt som CAMITO har positionerat sig för att dra nytta av.

² <https://www.sfsa.org/meetings/fall15/Status%20and%20Challenges%20for%20the%20foundry%20industry-Schumacher.pdf>

Asien (Stillahavsregionen) förväntas under samma period som ovan ha en tillväxt på 6%. Även Central- och Sydamerika är en viktig marknad för fordonsindustrin. Tillväxten här förväntas växa med mer än 3% per år. Även Kina, Indien och Mellanöstern förväntas ha en hög tillväxt i framtiden.

Utöver tillverkning förväntas det även att stora resurser kommer att spenderas på forskning och utveckling, för att förbättra effektiviteten hos maskiner samt ökat fokus på att minska avfall i samband med tillverkning. Mot bakgrund uppfyller camitotekniken det som industrin idag efterfrågar, vilket är starka argument för att Bolaget skall finna avsättning för sin produkt.

Gjuterier - globalt

Bolagets kunder består till största del av de underleverantörer, i form av gjuterier, verktygsmakar och plåtkomponentproducenter, dessa i sin tur producerar delar delvis till fordonsindustrin.

Produktionen av gråjärn, segjärn och gjutstål i Västeuropa kan betraktas som relativt stabil och man kan se att Tyskland vinner marknadsandelar. NAFTA (USA, Kanada, Mexiko) har dragit nytta av re-industrialisering och på grund av den lägre energikostnaden har särskilt Mexiko lyckats dra fördel av denna utveckling. Om vi tittar på Asien, verkar det som Kinas marknadsandel har vuxit ytterligare medan Indien börjar komma ifatt. Förlorarna på detta område har varit Japan och Sydkorea, som båda har förlorat en del av sin marknad till de två förstnämnda länderna. En utveckling som väntas fortsätta, inte minst på grund av fortsatt outsourcing till dessa länder.

Europa

En stor del av den europeiska tillväxten sker i Östeuropa här ingår även den turkiska produktionen. En del av förklaringen är den ökande tendensen under de senaste åren att lägga ut produktion till lågkostnadsländer. Denna trend förväntas fortsätta under de närmaste åren, men en viss stagnation väntas omkring 2020.

I Västeuropa är produktionen på väg att långsamt återhämta sig från krisen och Tyskland och Italien är de länder där produktionen är mest sannolik att växa och ta marknadsandelar från konkurrentländerna.

Tyskland är den ojämförligt största producenten av järn och stål i Europa. Den senast tillgängliga specifika data som finns är för 2013. Som framgår av figuren nedan minskade materialåtgången för de tyska gjuterierna över perioden från 49,0% till 44,4%. Med ett ökat utbud av färdiga delar inom bilindustrin, kan det betyda att de tyska gjuterierna i allt högre grad kan stärka sin position i värdekedjan. Eftersom det bland annat är en signifikant minskning i materialåtgång med camitotekniken, bör de tyska gjuterierna vara mer än intresserade av att fortsätta utvecklingen av de senaste årens utveckling på materialåtgång och ytterligare stärka sin position på marknaden genom att köpa tjänster av företaget. Och när tyska gjuterier även i dessa år är väldigt fokuserade på att göra nya investeringar³, finns det en god grund för Bolagets produkt.

Källa: IKB Deutsche Industriebank

³ <https://www.sfsa.org/meetings/fall15/Status%20and%20Challenges%20for%20the%20foundry%20industry-Schumacher.pdf>

Affärsmodell

Bolaget avser att sälja rättigheter, i form av licenser, för användning av camito-tekniken till gjuterier. Gjuterierna erbjuder OEM (Original Equipment Maker) att använda tekniken för produktion av verktyg.

Vår bedömning är att kostnaden för nya verktyg till en bilmodell uppgår till ca 1.0–1.5 MDSEK. 40% av dessa verktyg är Camito-lämpliga. Vår uppskattning är att vi kan uppnå en besparing om ca 30 % för dessa Camito-baserade verktyg, vilket motsvarar ca 120-180 MSEK.

Fördelarna för OEM är stora;

- *OEM förkortar ledtiden för framtagning av nya bilmodeller*
- *Medelkostnaden, för verktyg, minskar med cirka 30 % (besparingspotentialen är cirka 120-180 MSEK, för en ny bilmodell).*
- *Ökad geometrisk kvalitet på plåtdetaljen, genom att verktyget inte har några "lösa delar" eller skarvar.*

Fördelarna för gjuterier (endast gjuterier med produktion av gråjärn/segjärn och stål kan komma ifråga);

- *Ökat kapacitetsutnyttjande*
- *Nya marknadsandelar/nya intäkter*
- *Möjlighet att ta ut större marginal per gjutet kg.*
- *Tekniskt ledarskap.*

Bolagets avsikt är att genom en certifieringsprocess sälja licensavtal till fristående gjuterier och bolaget kommer alltså inte att starta upp egna gjuterier. Licenserna kommer att paketeras, där även utbildning på plats ingår, och gäller per maskin. Utbildningen sker i samarbete med NovaCast Systems AB. NovaCast är ett utvecklingsbolag som utvecklar och säljer mjukvaror till gjuteribranschen.

I framtiden finns det även andra produktområden där camitotekniken kan komma till användning, så som motorblock, lagerhus och maskinsocklar.

Marknadsföring

Bolaget kommer att marknadsföra sina produkter i samarbete med etablerade samarbetspartners såsom NovaCast. Denna marknadsföring kommer ske globalt, men initialt kommer fokus att läggas på Europa och framförallt den tyska marknaden.

De som kommer att kontaktas och marknadsföras mot är:

- *Gjuterier.*
- *Verktygs- och gjutformstillverkare.*
- *OEM och karosstillverkare.*

Bolaget har som målsättning att dessa kontakter leder till samarbete samt försäljning av teknologitransföringar. Förutom dessa direkta kontakter genom egna, eller samarbetspartners, med potentiella kunder och samarbetspartners kommer bolaget att närvara vid mässor, seminarier, workshops och andra möten organiserade av industriorganisationer, eller andra, samt arrangera sådana möten i egen regi då tillfälle ges.

Marknadsföringens fokusbudskap är de förkortade ledtiderna för innovativa metoder som Camito och mindre arbetstid samt betydligt lägre tillverkningskostnader med camitoteknologin.

Försäljning

Genom Camito upparbetade kontakter och samarbetspartner har bolaget flera olika försäljningskanaler att tillgå och av bolagets patenterade teknik tidigare stora kundorders har bolaget redan de kanaler som behövs för att snabbt nå ut till marknaden. Nämnas kan att de gjuterier, som tidigare använt sig av camitotekniken, är underleverantörer till bl.a. VW, Audi, Porsche, BMW och Mercedes. Vidare kan nämnas att en av dessa större kundorders innefattade en enskild order om 28 MSEK.

Bolaget kommer förutom att bearbeta gjuterier direkt samt genom deltagande vid mässor och seminarier som förekommer inom gjuteribranschen, att rekrytera en VD som ska leda denna försäljningsoffensiv samtidigt som man även samarbetar med en internationell advokatbyrå specialiserad på teknologitransföringar.

Försäljningsoffensiven kommer att primärt riktas mot den europeiska marknaden. Mot ovan marknad förväntas Bolaget att uteslutande sälja enskilda licenser. För marknader utanför Europa arbetar Bolaget med att sälja teknologitransferering för hela marknaden.

Mål och vision

Bolagets mål är att erbjuda kostnads- och ledtidseffektiva verktyglösningar och att kontinuerligt leverera en produkt till sina kunder med stor kundnytta och högsta kundnöjdhet. Bolaget har som minimimål att sälja en licens första året och år fyra nå en försäljning av sex licenser och därmed bygga en stark kundbas med säkra och stora intäktsökningar över tid.

Bolagets vision är att vara ett ledande globalt bolag inom sitt segment med nöjda och återkommande kunder och att verka med ansvar och förståelse för individen, såväl som olika grupper i den globala miljön, samt ta ett socialt- och miljöansvar i de frågor som bolaget kommer i kontakt med, vilket kommer skapa ett bolag med mycket god tillväxt och avkastning till sina ägare.

Utdelning

Bolaget avser att dela ut hälften (50 %) av årsvinsten till sina aktieägare vart år.

Styrelse

Lars Thunberg

Styrelseordförande

Född: 1966

Invald: 2015

Utbildning och erfarenhet: Civilekonom Stockholms och Lunds universitet. Har byggt upp nuvarande VA Automotive sedan 2008. Startat och drivit olika IT-företag och arbetat med noteringar av mindre bolag. Tidigare arbetat som analytiker och förvaltare samt finanschef.

Pågående uppdrag: Arbetande styrelse- ordförande i samtliga företag som ingår i VA Automotive koncernen. Styrelseledamot i CombiGene AB samt Högskolan Kristianstad Holding AB och M & L Industrieförvaltning AB.

Christer Svensson

Styrelseledamot

Född: 1951

Invald: 2015

Utbildning och erfarenhet: Maskiningenjör, Vice President Volvo Cars Body Components, VD Camito AB, Rampen Skåne Nordost AB och Läreda Mekan AB.

Patrik Kazimiersky

Styrelseledamot

Född: 1966

Invald: 2016

Utbildning och erfarenhet: Sitter i styrelsen för Lidhs Verktyg, Swepart Verktyg, VA Components, Möbelpunkten i Finja och Fastighets AB Öraham.

Ägarstruktur

Bolagets största ägare innan emissionen

M & L Industrieförvaltning	47,74 %
Christer Svensson	8,57 %
Övriga	43,7 %

Efter full utspädning i denna emission blir de nya ägarnas del 6,75 % av bolaget.

Budgetprognos

Camito	ÅR 1	ÅR 2	ÅR 3	ÅR 4
Intäkter				
Licenser	2 000 000	4 000 000	8 000 000	12 000 000
Totalt	2 000 000	4 000 000	8 000 000	12 000 000
Kostnader				
Löner	400 000	600 000	800 000	1 000 000
Konsulter	200 000	200 000	200 000	200 000
Resor	150 000	150 000	150 000	150 000
Övrigt	400 000	400 000	400 000	500 000
Totalt	1 150 000	1 350 000	1 550 000	1 850 000
RESULTAT	850 000	2 650 000	6 450 000	10 150 000

Bolaget räknar med att kunna sälja en licens första året för att därefter sälja sex (6) licenser år fyra.

Utdelning

Bolaget har för avsikt att dela ut hälften (50 %) av årsvinsten till aktieägarna. Detta låter sig göras då bolaget har små fasta kostnader.

Exit

Bolaget har avsikt att lista bolaget våren 2017. För att tidsplanen skall följas har Bolaget för avsikt att göra vidare emissioner och på så vis uppnå mängd och god spridning av aktieägare.

Nedanstående prognos baseras på att Bolaget första året säljer en licens för en hel marknad.

Camito	ÅR 1	ÅR 2	ÅR 3	ÅR 4
Intäkter				
Licenser	11 400 000	4 000 000	20 000 000	30 000 000
Totalt	11 400 000	4 000 000	20 000 000	a) 30 000 000
Kostnader				
Löner	400 000	2 000 000	2 400 000	b) 3 000 000
Konsulter	200 000	400 000	400 000	c) 400 000
Resor/mässor	150 000	300 000	300 000	d) 300 000
Övrigt	400 000	800 000	800 000	e) 800 000
Totalt	1 150 000	3 500 000	3 900 000	4 500 000
RESULTAT	10 250 000	500 000	16 100 000	25 500 000

a) första årets säljs en licens för en hel marknad för 9,4 MSEK samt en licens för ett verktyg.

ÅR 2 säljs två verktygslicenser

ÅR 3 säljs tio verktygslicenser

ÅR 4 säljs femton verktygslicenser

b) Antalet anställda går från en till sex. Detta tack vare första årets försäljning till en hel marknad.

c) Konsultinsatserna fördubblas till följd av år 1:s resultat.

d) Antalet resor till mässor, seminarier och direkta kundbesök dubblas från år 1 till 2.

e) Övriga kostnader fördubblas också genom ökade marknadsförings- och säljaktiviteter.

Bolagsordning

§1 Firma

Bolagets firma (namn) är Camito Sweden AB.

§2 Styrelsens säte

Styrelsen har sitt säte i Hässleholms kommun.

§3 Verksamhet

Föremålet för bolagets verksamhet är att bedriva utveckling för verktygsprocesser och gjuteriteknologi och därmed förenlig verksamhet.

§4 Aktiekapital

Aktiekapitalet ska vara lägst 500 000 och högst 2 000 000 SEK.

§5 Antal aktier

Antal aktier ska vara lägst 100 000 och högst 400 000.

§6 Styrelsen

Styrelsen ska bestå av lägst 3 och högst 5 ledamöter med lägst 0 och högst 3 suppleanter.

§7 Revisorer

För granskning av aktiebolagets årsredovisning jämte räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses 1 till 2 revisorer och 0 till 2 revisorssuppleanter.

§8 Kallelse

Kallelse sker genom brev med posten eller via e-mail inom den tid som anges i aktiebolagslagen.

§9 Ärenden på årsstämman

På årsstämman ska följande ärenden behandlas:

- Val av ordförande vid stämman.
- Upprättande och godkännande av röstlängd.
- Val av en eller två justeringsmän.
- Prövning om stämman blivit behörigen sammankallad.
- Godkännande av dagordning.
- Framläggande av årsredovisning och, när det krävs, revisionsberättelse.
- Beslut om:
 - Fastställande av resultaträkning och balansräkning.
 - Dispositioner beträffande aktiebolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen.
 - Ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och i vissa fall revisorer.
- Fastställande av arvoden till styrelsen och i vissa fall revisorerna.
- Val till styrelsen och i förekommande fall av revisorer.
- Annat ärende, som ska tas upp på bolagsstämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

§10 Avstämningsförbehåll

En aktie ger innehavaren rätt till en röst per aktie samt rätt till utdelning. Den aktieägare eller förvaltare som på avstämningsdagen är införd i aktieboken och antecknad i ett avstämningsregister, enligt 4 kap. lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument eller den som är antecknad på avstämningskonto enligt 4 kap.18 § första stycket 6-8 nämnda lag, ska antas vara behörig att utöva de rättigheter som framgår av 4 kap. 39 § aktiebolagslagen (2005:551).

§11 Räkenskapsår

Räkenskapsår är 1 januari - 31 december



camito[®]
SWEDEN AB

Box 34, SE-281 21 Hässleholm, Sweden Visiting address:
Norra Kringelvägen 13-15 Phone +46 451 425 00