

INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I SOLTECH ENERGY SWEDEN AB (PUBL)

SolTech System
Det smarta taket



SolTech Energy
www.soltechenergy.com

INFORMATIONSMEMORANDUM

oktober 2009

VIKTIG INFORMATION

Med "SolTech Energy", "SolTech", "Bolaget" mm avses i detta Informationsmemorandum ("IM") moderbolaget SolTech Energy Sweden AB (publ), org. nr 556709-9436, med säte i Tullinge, Sverige.

Detta IM har utarbetats av SolTech och dess styrelse för att användas i en spridning av Bolagets aktier, vilken riktar sig till allmänheten.

Observera att detta IM ej är ett prospekt enligt Lag (1991:980) om handel med finansiella instrument (LHF) och att dokumentet inte är granskat av eller registrerat hos Finansinspektionen eller hos någon annan myndighet. Då detta erbjudande omfattar en maximal emissionsvolym ej överstigande 1 miljon euro, föreligger ej skyldighet att upprätta prospekt enligt LHF.

I och med tillhandahållandet av detta IM åtar sig SolTech inte någon skyldighet att förse mottagaren med tillgång till ytterligare information eller att uppdatera IM:et eller att korrigerera eventuella felaktigheter däri som kan komma att visa sig.

Informationen i detta IM har erhållits från SolTech. Även om information här tros vara korrekt, friskriver sig SolTech, dess styrelse och dess rådgivare, vilka heller ej varit involverade i framtagandet av föreliggande IM, från allt ansvar för innehållet i, eller försummelse i, detta IM samt för någon skriftlig eller muntlig kommunikation som översänts eller gjorts tillgänglig till en potentiell investerare eller dess rådgivare. I synnerhet, men utan att det påverkar det allmänna innehållet i det ovannämnda, lämnas inga utfästelser eller garantier avseende riktigheten eller fullständigheten i några uttalanden, uppskattningar och prognoser avseende framtida resultat. Informationen i detta IM kan bli föremål för ändringar, kompletteringar eller tillägg utan föregående meddelande härom.

Detta IM syftar inte till att innehålla all den information som en eventuell investerare kan erfordra för att avgöra om denne vill investera i SolTech-koncernen. Spridningen av detta IM kan i vissa jurisdiktioner vara begränsad genom lag och mottagare av detta IM intygar följaktligen att de kan mottaga detta IM utan att detta är i strid med lagstiftning i den jurisdiktion där de bor eller bedriver verksamhet. Det bör noteras att SolTech inte åtar sig någon skyldighet att acceptera erbjudanden eller anbud att investera i SolTech-koncernen och förbehåller sig obegränsad rätt att ändra eller avbryta förhandlingarna när som helst före accepterandet av teckningsdokumentationen.

De aktier som kommer att utges av SolTech i samband med Erbjudandet har inte registrerats och kommer inte att registreras i enlighet med United States Securities Act från 1933 i dess nuvarande lydelse, ej heller i enlighet med någon delstat i Amerikas Förenta Stater eller provins i Kanada. Följaktligen får dessa aktier inte, direkt eller indirekt, utbjudas, säljas vidare eller levereras i eller till Amerikas Förenta Stater eller Kanada, om inte något undantag från gällande registreringskrav är tillämpligt.

Tullinge i oktober 2009

Styrelsen för SolTech Energy Sweden AB (publ)

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Sammanfattning	1
Bakgrund och motiv	3
VD har ordet	4
Marknaden för förnyelsebar energi	5
SolTech – produkt och verksamhet	8
Några SolTech-installationer	10
Affärsidé	11
Finansiell information – idag och framåt	15
Inbjudan till teckning av aktier i SolTech Energy Sweden AB (publ)	20
Riskfaktorer	21
Organisation	23
Styrelse	24
Aktiekapital och ägarförhållanden	25
Övrig väsentlig information	27
Skattefrågor i Sverige	28
Bolagsordning	30

SAMMANFATTNING

Denna sammanfattning skall endast ses som en introduktion till erbjudandet. Varje investeringsbeslut som läsaren fattar skall grundas på detta IM i sin helhet. Det är därför av stor vikt att noggrant studera alla delar, och inhämta råd från expertis i olika frågor rörande emissionen, eller den information som behandlas i detta IM, om så skulle behövas.

I enlighet med beslut den 20 maj 2009, emitterades 5.052.941 aktier, med efterföljande aktiekapitalhöjning om 25.265 kronor. Dessa aktier är till fullo betalda och tilldelade. Registrering hos Bolagsverket beräknas ske i början av november 2009. Observera att samtliga i detta IM ingående beräkningar och tabeller inkluderar dessa 5.052.941 betalda och tilldelade aktier under registrering hos Bolagsverket.

Den 18 september 2009 beslutade styrelsen för SolTech att i enlighet med bemyndigande på ordinarie bolagsstämma den 29 juni 2009, genomföra en nyemission om högst 9.500.000 kronor med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt och riktad till allmänheten.

Syftet med sagda nyemission är att säkerställa erforderligt kapital för att fullfölja den kommersialisering av Bolagets produkter och system som inleddes på senhösten/vintern 2008, samt att i samband därmed även sprida ägandet i Bolaget inför kommande tilltänkt handel av Bolagets aktie på Alternativa aktiemarknadens handelsplattform under första kvartalet 2010, www.alternativa.se Bolagets långsiktiga exitplan är dock att söka notering på Stockholmsbörsen.

Erbjudandet i sammandrag

Aktie:	SolTech Energy Sweden AB (publ)
Teckningskurs:	SEK 0,85 per aktie
Bolagsvärde före emission:	SEK 94.446.516
Teckningspost:	10.000 st, motsvarande SEK 8.500 och därefter i jämna 5.000 tal
Antal nyemitterade aktier:	Maximalt 11.176.471 st
Aktiekapitalökning:	Maximalt SEK 55 882
Emissionsbelopp:	Maximalt SEK 9.500.000
Teckningstid:	19 oktober – 9 november 2009
Betalning:	Senast den 13 november 2009

Verksamheten

Verksamheten bedrivs i SolTech Energy Sweden AB (publ) och i det helägda spanska dotterbolaget, SolTech Energy Mediterraneo S.L. SolTech utvecklar och säljer ett patenterat luftbaserat solenergisystem som integreras i en fastighets yttre skal i form av ett tak och/ eller en vägg som både fungerar som klimatskydd, aktiv tilläggsisolering och solfångare

Som ett komplement till den integrerade lösningen har SolTech också utvecklat en enkel, billig och specialanpassad solfångare för att bidra till underhållsvärmebehovet vintertid i sommarstugor. Produkten är speciellt framtagen för den skandinaviska sommarstugemarknaden och är enkel att montera och demontera.

Bolaget i dess nuvarande form etablerades 2006 men har sitt ursprung i KTH forskaren Peter Kjaerboe

och innovatören Arne Mobergs mångåriga forskning som inleddes 1999. Teknologin har därefter utvecklats och produktifierats och nu pågår en fullskalig kommersialisering som syftar till att göra teknologin och produkterna tillgängliga för allmänheten.

SolTech verkar på en kraftigt växande marknad med en ny patenterad och unik solenergilösning som lever upp till de krav på effektivitet, ekonomi och estetik som idag är det största hindret för storskalig kommersialisering inom solenergimarknaden. SolTechs system har en livslängd på 40-50 år och genererar i Sverige ett energitillskott som motsvarar cirka 30-40 % och i Spanien över 80 %, av en fastighets årliga uppvärmningsbehov. I Sverige ger detta en återbetalningstid på cirka 8-12 år och i Spanien med mer än dubbelt så mycket sol, några få år. I bägge fallen utan någon form av subventioner.

SolTech har varit ett renodlat teknik- och forskningsbolag med små försäljningsvolymmer. Under senhösten/vintern 2008 inleddes kommersialiseringsfasen och i dag finns ett flertal kommersiella installationer i full drift. Bolaget har valt att inledningsvis fokusera på Sverige och Spanien med efterföljande expansion i Norden och övriga Medelhavsländer.

Aktiekapital

Aktiekapitalet i SolTech uppgår före erbjudandet till 530.303 kronor fördelat på 106.060.608 aktier. Efter registrering av 5.052.941 tilldelade och till fullo betalda aktier, motsvarande en aktiekapitalökning om 25.265 kronor uppgår aktiekapitalet i SolTech till 555.568 kronor fördelat på 111.113.549 aktier, envar med ett kvotvärde på 0,005 kronor. Varje aktie äger lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och vinst. Vid tiden för upprättandet av detta IM uppgick antalet aktieägare till 85 stycken (häri ingår även de aktieägare som ovan registrering avser). Ett sammandrag av ägarstrukturen före emissionen visas nedan.

Aktieägare	Antal aktier	Ägande (%)
EIG Venture Capital Ltd	45.809.142	41,23
Master Holding (Ulf Telander)	10.000.000	9,00
Jan Telander	10.000.000	9,00
Frederic Telander	10.000.000	9,00
Arne Moberg	10.000.000	9,00
Peter Kjaerboe	10.000.000	9,00
Övriga ägare	15.304.407	13,77
Totalt	111.113.549	100,00

Vision

SolTechs vision är att Bolagets system i en framtid skall generera mer energi än vad som i normalfallet förbrukas i ett bostadshus, varmed ett så kallat "Plus Hus" skapas. Nuvarande system skall ses som ett steg på vägen mot detta mål – ett hus som producerar mer energi än vad det förbrukar.

Mål

Långsiktiga mål:

- Att vara en ledande aktör inom termisk solenergi
- Att SolTechs system skall bli industristandard för termiska solenergisystem
- Att en majoritet av komponenterna i SolTechs system utgörs av återanvänt och återvinningsbart material

Strategi

SolTechs strategi är att utveckla, tillverka och sälja ett, i en fastighets yttre skal, vägg och/eller tak, helt integrerat solenergisystem anpassat för alla former av byggnader, från småhus till stora affärs- och industrifastigheter. Inledande målmarknader för SolTech är Sverige och Spanien, följt av övriga Norden och Medelhavsländerna.

Risker

En investering i SolTech utgör en affärsmöjlighet, men innebär också risker. Dessa kan på grund omvärldsfaktorer och Bolagets affärsinriktning, vara svåra att identifiera och kvantifiera. Läs mer om dessa under avsnittet "Riskfaktorer" nedan.

Tidpunkter för ekonomisk information

Bokslutskommuniké 2009: april 2010

BAKGRUND OCH MOTIV

SolTech verkar på en mycket expansiv och kraftigt växande marknad som drivs av människors miljömedvetenhet, ökade energipriser och politiska åtgärder. Det sistnämnda bland annat i form av EU:s proklamerade 2020 klimatmål som syftar till att 20 % av all energiförbrukning inom EU skall härstamma från förnyelsebara energikällor.

För att uppnå EU:s mål, återstår en lång väg och mycket arbete för alla oss som verkar inom segmentet förnyelsebar energi. Vi har en spännande och omvälvande resa framför oss, som innebär goda tillväxtnöjligheter för alla med fungerande teknologi eftersom behovet är stort och tiden knapp. Oanade tillväxtnöjligheter finns för de bolag som kan tillhandahålla en teknik och/eller metod som är unik. Viktiga stötestenar är här estetik, ekonomi och effektivitet samt att produkten måste vara lönsam för kunden utan någon form av bidrag, även i länder med en begränsad mängd sol. Dessa ting sammantaget är i dag det största hindret för storskalig kommersialisering inom solenergimarknaden.

För att långsiktigt verkligen kunna kapitalisera på potentialen krävs ett starkt immaterialrättsskydd (patent), specifik marknadskännedom och en kunnig och erfaren ledning. I kombination med politiskt stöd i form av subventioner, underlättas detta ytterligare.

Med en ny patenterad och unik solenergilösning som baserar sig på mångårig forskning och lever upp till de kriterier som krävs för storskalig kommersialisering, anser vi att Bolagets position är unik inom solenergimarknaden. SolTech har valt att inledningsvis fokusera på Sverige och Spanien med efterföljande expansion i Norden och övriga Medelhavsländer.

Bolaget har under 2007 och 2008 successivt byggt upp organisationen. Ny ledning och styrelse i Sverige och dito i Spanien är på plats och försäljnings-, installations- och produktionspartners har knutits upp. Leveransavtal som säkerställer expansion har tecknats samtidigt som fortsatt forskning och utveckling pågår.

I Sverige och Spanien är nu försäljningen i full gång med ett flertal installationer i full drift hos kunder som resultat. Potentialen är mycket stor, vilket också styrks av ett omfattande kundintresse i såväl Sverige som i Spanien.

För att möta denna efterfrågan och samtidigt lägga grunden för ytterligare tillväxt behöver, Bolaget nu investera i större lokaler och lagerutrymmen, verktyg och maskiner, teknisk utveckling, patent och ytterligare försäljningsresurser samt rörelsekapital i produktion. Se tabellen nedan.

Kapitalbehov och fördelning

Lokaler och lagerutrymmen	1,0 MSEK
Verktyg och Maskiner	1,0 MSEK
Teknisk utveckling/patent	1,5 MSEK
Försäljningsresurser	2,0 MSEK
Rörelsekapital	2,5 MSEK
Övrigt	1,0 MSEK
Totalt	9,0 MSEK

VD HAR ORDET

Global Warming har blivit ett begrepp och politiker såväl som celebriteter av olika slag är i dag flitiga deltagare i energidebatten.

Inom solenergiområdet diskuteras olika former av bidrag eftersom tillgänglig teknik ofta är för dyr i relation till effektiviteten för att en konsument ska kunna räkna hem sin investering, och få en rimlig återbetalning. Utan bidrag köper inte konsumenten de produkter som saluförs i den omfattning som behövs för att nå målen, med resultatet att politikerna får stå i skamvrån eftersom det egna landets andel av förnyelsebar energi helt enkelt inte ökar enligt planen.

Att under en kortare period stimulera användandet av solenergi produkter genom olika former av installations- och investeringsbidrag är dock såväl etiskt och moraliskt korrekt ur ett miljöperspektiv som välkommet för berörd användare och tillverkare av sådana produkter.

Att däremot en produkts kommersiella berättigande för att slutligen vara ekonomiskt lönsam för kunden, är beroende av dessa bidrag är fel. Om så är fallet är tekniken ännu inte färdigutvecklad inom berört område och skulle heller inte köpas av konsumenten om inte dessa bidrag fanns att tillgå.

Regeringen anslog nyligen upp till 60 % i installationsbidrag för solcellsanläggningar i Sverige. Ett steg i rätt riktning för förnyelsebar energi, men inte hela vägen eftersom bidraget inte är teknikneutralt, utan endast omfattar solceller eller som hybridanläggning (solceller i kombination med termisk solenergi).

I Spanien där bidragsmodellen är teknikneutral, erhöll vi som exempel, 59 % av maximalt 60 % i installationsbidrag för vår första SolTech-installation. SolTechs system genererar termisk energi (värme) och är vid en svensk jämförelse med solceller både effektivare, mer estetiskt tilltalande, har längre livslängd samt är kompatibelt med i princip alla i en normal fastighets förekommande värmesystem, och detta till ett väsentligen lägre pris per kvadratmeter.

SolTech har valt att primärt fokusera på två marknader – Sverige och Spanien. I Sverige för att Bolaget har sitt tekniska ursprung här i kombination med det faktum att en solenergi teknik som är kommersiellt gångbar i Sverige, med vår begränsade andel sol och utan någon form av bidrag är säljbar i princip alla andra länder med mer gynnsamt läge. I Spanien för att det är en av Europas i särklass bästa

solenergimarknader såväl med hänsyn till antalet soltimmar som i form av lagstiftning, bidrag och allmänt politiskt stöd.

År 2007 infördes t.ex. i Spanien en bygglag som föreskriver att en förnyelsebar energilösning, företrädesvis solenergi skall finnas som en del i all form av bygglovspliktig byggnation – om inte beviljas inget byggnadstillstånd.

Härtill har SolTech genom sin ledning och styrelse stor erfarenhet av spansk byggnation och fastighetsmarknad, och har aktivt byggt och verkat i den spanska marknaden sedan tidigt 1970 tal. Detta i kombination med ett starkt patentskydd, gör att SolTechs system har en unik position i marknaden.

SolTechs system har lång livslängd och genererar i Sverige ett energitillskott som ger fastighetsägaren en återbetalningstid på 8-12 år och i Spanien med mer än dubbelt så mycket sol, några få år – i bägge fallen utan någon form av subventioner.

Vi lägger stor vikt vid löpande grundforskning inom solenergiområdet, produktförbättringar och allmän teknisk utveckling. Vi har en väl definierad och genomarbetad patent och immaterialrättsstrategi som innefattar allt från varumärken till mönsterskydd samt hur vi rent allmänt relaterar till, skapar och förvaltar våra immateriella rättigheter.

Vår teknologi och system har rönt stort intresse i såväl Sverige som i Spanien och vi har dagligen ett stort inflöde av förfrågningar från intresserade kunder.

Vi ser framtiden an med tillförsikt och önskar Dig välkommen som aktieägare i SolTech.

Frederic Telander,

VD SolTech Energy Sweden AB (publ)



MARKNADEN FÖR FÖRNYELSEBAR ENERGI

Den globala marknaden för förnyelsebar energi växer kraftigt. EU har som mål att år 2020 skall 20 % av den totala energiförbrukningen inom EU komma från förnyelsebara energikällor. Den pågående klimatförändringen, som utesluter fortsatt ökat användande av fossila bränslen, tillsammans med brist på kommersiellt utvecklade produkter som till exempel solceller och vågenergiapplikationer, gör att mer lämpade metoder som vindkraft och termisk solenergi till stor del måste stå för att detta mål uppfylls.



SolTech verkar på en kraftigt växande marknad med en ny patenterad lösning som lever upp till de krav på effektivitet, ekonomi och estetik som idag är det största hindret inom marknaden för solenergi. Bolagets teknik är klar, den kommersiella fasen inledd med ett antal installationer i full drift.

De senaste åren har politiska program för olika former av stöd till förnyelsebar energi diskuterats i många länder. De politiska programmen kombineras ofta med krav på motprestation för att få ta del av stöd. År 2007 tillkom till exempel en bygglag i Spanien som föreskriver att minst 30 % av en fastighets totala energibehov vid ny- eller ombyggnation som är bygglovspliktig, skall genereras av en förnyelsebar energikälla – företrädesvis solen. Spanien är i dag en av de mest gynnsamma länderna i Europa för solenergi tack vare ett stort antal soltimmar i kombination med rådande lagstiftning och olika former av subventioner och kundstöd.

I Andalusien i södra Spanien är SolTechs system subventionsberättigat vid ny- och ombyggnation med upp till 60 % av den totala kostnaden. En första installation på en befintlig fastighet i Spanien erhöll 59 % av den totala systemkostnaden inklusive installation i subventioner.

I mars 2009 erhöll SolTech ett godkännande av ett viktigt spanskt patentskydd – en så kallad ”Utility Model”. I korthet skyddar detta rätten att i 10 år använda hela eller delar av en byggnads vägg eller tak (”yttre skal”) som solfångare. Detta oavsett vilken teknologi som SolTech väljer att bruka därunder – luft och/eller vattenburen eller för att generera elektricitet.

Olika former av solenergilösningar

Det finns idag två huvudsakliga typer av solenergilösningar, solceller som genererar elektricitet och termisk solenergi som via solfångare värmer vätska eller luft.

Solceller omvandlar solens strålar till elektricitet. Tekniken har stor potential på sikt, men är ännu långt ifrån kommersiell för nätanslutning p.g.a. ett högt pris per installerad watt i relation till effektiviteten. Även med omfattande installationssubventioner i kombination med en så kallad ”feed in tariff”, där producenten kan sälja all sin producerade solel tillbaka in på nätet till ett högre pris, är en investering fortfarande inte försvarbar ur kommersiell synvinkel.

Även i Spanien, med mer än dubbelt så mycket sol som i Sverige, fordras såväl omfattande installationssubventioner som hårt subventionerade ”feed in tariff” för att ett system med solceller överhuvudtaget skall betala sig under sin 20-åriga garanterade livslängd.

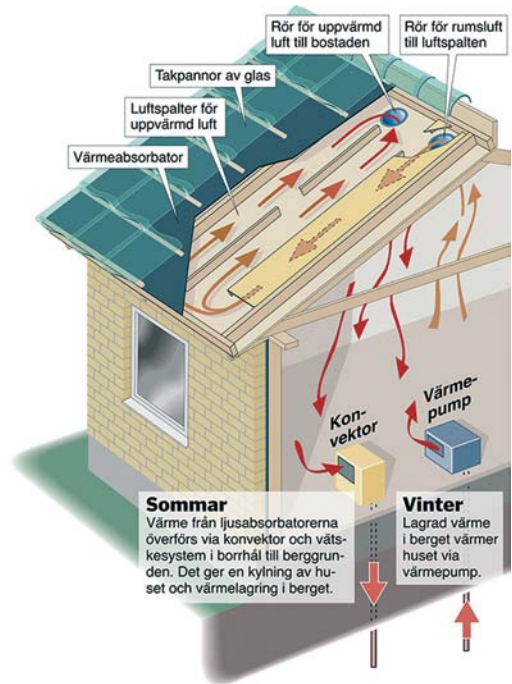
I Spanien har myndigheterna minskat tidigare gällande ”feed in tariffs” för solel och har för avsikt att ytterligare begränsa dessa. Systemet missbrukades av investerare som etablerade gigantiska solparker med nyttjande av de installationssubventioner och den över 20 år från installationsdatum statligt garanterade ”feed in tariff” som man kom i åtnjutande av. I dag satsar Spanien i större omfattning på termisk solenergi som är betydligt effektivare och mer anpassad till konsumenternas behov.

Solceller kommer i dagsläget betydligt bättre till sin rätt i lågenergiapplikationer i form av trädgårdsbelysning, miniräknare, mobiltelefoner och liknande.

Termisk solenergi innebär att man värmer en vätska, gas eller luft via en kollektor som absorberar solens energi och överför denna till det medium som skall värmas upp. Denna typ av solfångare är oftast monterade på en fastighets tak. Tekniken har funnits i många år och världsmarknaden växer med ca 30 % per år. I Sydeuropa är såväl spridning som tillväxt stor, medan termisk solenergi i Norden hittills mest använts för att värma tappvarmvatten och utomhuspooler på sommaren. Traditionellt har termisk solenergi i Norden varit för dyr utan subventioner i relation till vad den genererat, för att vara ett realistiskt alternativ som en del i en fastighets totala energisystem, även om den är mycket effektivare än solceller.

SolTech har skapat ett nytt koncept som bygger på att vi, till skillnad från traditionella solfångare, använder betydligt större ytor, vilket ger stor total energimängd. Systemet utgör också en del av fastighetens yttre skal och fungerar därigenom som solfångare, takbeläggning och aktiv tilläggsisolering. Detta i kombination med lång livslängd, tilltalande estetik, stor flexibilitet och möjlighet att koppla ihop SolTechs system med fastighetens övriga energisystem gör systemet mycket attraktivt för kunder även i Norden.

Yttersta skiktet i SolTechs system består av transparent tak- eller väggbeklädnad i glas. Läs mer om SolTechs system nedan.



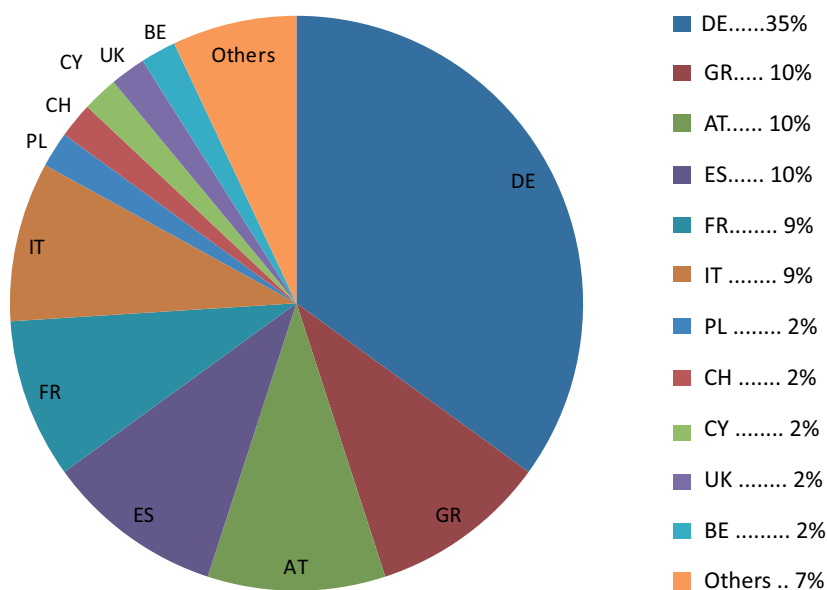
SolTechs specifika glastakpanna under tillverkning och i färdigt format.

Förnybar energi i EU

För att EU skall uppnå de utsatta målen på 20 % förnyelsebar energi år 2020, har man brutit ner målen på nationell nivå. Syftet med detta är att man skall kunna säkra att alla länder tar på sig en rimlig del av bördan med hänsyn till olika länders utgångsläge, redan gjorda förbättringar och välståndnivå. Gemensamt för alla länder är att man skall öka produktionen och användningen av förnyelsebar energi för elproduktion, uppvärmning, luftkonditionering och transport. Minst 10 % av fordonsbränslet i varje land skall t.ex. vara biobränsle.

Generellt sett kan man utläsa att efter fyra år av kraftig tillväxt så har den europeiska marknaden för termisk solenergi minskad försäljning 2007. Huvudorsaken till detta är minskningen på den tyska marknaden som vid tillfället var den absolut största marknaden i Europa. På många andra marknader fortsatte dock tillväxten i linje med tidigare.

Shares of the European solar thermal market



Den totala tillväxten av termisk solenergi ökade med mer än 9 % vilken gör att den totala solfångarkapaciteten i drift idag i EU och Schweiz har nått 15, 4 GWh vid utgången av 2008.

Medelhavsländerna ökade under 2007 sina marknadsandelar kraftigt och utgör ca 10 % vardera av den totala försäljningen av termisk solenergi. Spaniens regering har som mål att år 2010, skall 12 % av landets energiproduktion komma från förnyelsebara energikällor. Efter att landet införde de nya byggnadslagarna 2007 såg man en kraftig ökning som väntas ta fart ytterligare under 2009. Tysklands andel, som tidigare utgjorde 50 %, minskade till 35 %. Dock såg man tendenser under 2008 som talar för att man kommer att stärka sin position igen. Emellertid väntas en jämnare fördelning mellan länderna inom de närmsta åren.

(Källa: www.estif.org/home)

SOLTECH – PRODUKT OCH VERKSAMHET

Inledning

Produkten har sin grund i KTH-forskaren Peter Kjaerboe och innovatören Arne Mobergs mångåriga forskning (1999) och patenterade uppfinning – Swedish Solar Thermal Light Absorption Technology, eller Ljusabsorbatorn.

SolTech Energy Sweden AB (publ) (www.soltechenergy.com) bildades 2006 med målsättningen att göra teknologin tillgänglig för allmänheten. Bolaget har sitt huvudkontor i Tullinge, söder om Stockholm, där samtliga verksamhetsgrenar såsom forskning, utveckling och försäljning finns samlade. Innovatörerna bedrev sin tidiga forskning i Energiboden AB, i dag ett helägt dotterbolag till SolTech. Energiboden driver idag ingen verksamhet. Hösten 2008 etablerades ett helägt dotterbolag i Spanien – SolTech Energy Mediterraneo S.L. med säte i Malaga och med uppgift att även sälja systemet i andra Medelhavsländer.

Genom en aktiv marknadskommunikation i press och tidskrifter har Bolaget skapat ett stort intresse från fastighetsägare – såväl privata som kommersiella, och har under 2008 och hittills under 2009 medverkat i ett flertal artiklar. Läs mer på SolTechs hemsida (www.soltechenergy.com) under fliken Media.

SolTechs system

SolTechs system är ett luftbaserat solenergisystem som är integrerat i en fastighets yttre skal i form av ett tak och/eller en vägg och har en livslängd på cirka 40-50 år. Solens strålar passerar den yttre tak- eller väggbeläggningen som är transparent (glas) och absorberas av ett speciellt absorptionsmaterial och omvandlas till värme. Systemet integreras med husets befintliga uppvärmningssystem t.ex. luft- eller vattenburen direktverkande el, bergvärmepump, luft-/vattenvärmepump eller med en ved-, pellets- eller oljepanna. Under det Nordiska sommarhalvåret täcker systemet i princip hela behovet av såväl uppvärmning som varmvatten medan det över året genererar ett energitillskott på 30-40%. Detta ger i Sverige en systemåterbetalning på cirka 8-12 år. I Spanien, med mer än dubbelt så mycket sol, är motsvarande siffra över 80 %, vilket ger en återbetalning på några få år. I såväl Sverige som Spanien gäller detta utan någon form av subvention.



Systemet innehåller ett flertal patenterade komponenter och tekniska lösningar. Systemet består av den SolTech-specifika takpannan av glas, som är lika tålig som en vanlig betongpanna, och som både skyddar mot väder och vind och släpper igenom solens ljus. Under pannorna ligger sedan absorbatorn som omvandlar solens ljus till energi. Energin i form av varm luft, tas upp i ett tätt utrymme under absorbatorn och integreras sedan via en värmeväxlare med fastighetens existerande system. Vid nybyggnation finns kompletta system för installation. Sommartid kan överskottsvärme vid behov bl.a. användas för att "ladda" nedkylda borrhål (utan grundvattencirkulation) tillhörande en eventuell bergvärmearläggning.

SolTechs glaspannor tillverkas idag i Portugal men diskussioner pågår i Sverige sedan en tid tillbaka med Svensk Glasåtervinning (SGÅ) om att använda svenskt returglas i produktionen med det slutliga målet att etablera en svensk produktionsanläggning.

Integrationsområden

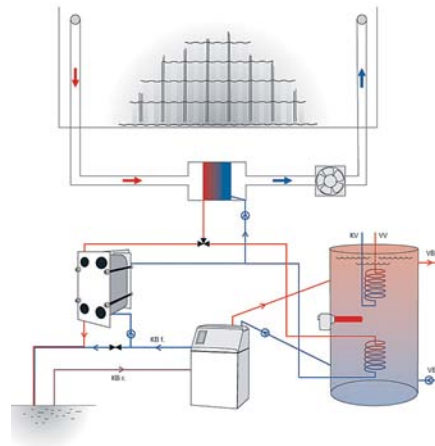
SolTechs system finns idag i 3 grundutföranden. Varje systemkonfiguration anpassas enkelt till olika applikationer. De tre grundutföranden för SolTechs system är:

1. SolTechs system i kombination med en bergvärmeanläggning
2. SolTechs system i kombination med en luft- och vattenvärmepump
3. SolTechs system i kombination med en värmepanna (biogas, el, gas eller olja)

1. SolTechs system i kombination med bergvärmeanläggning

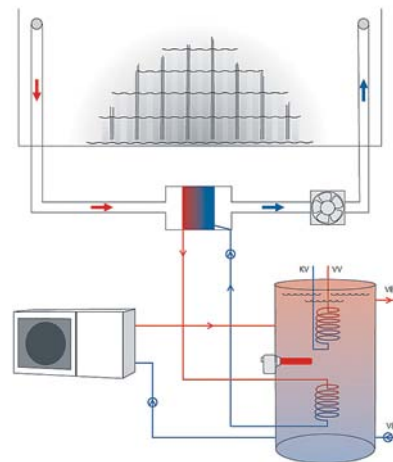
Bergvärme är väldigt vanligt i de nordiska länderna och bygger på att man utvinner värme i berggrunden på 170-230 m djup.

Ett vanligt förekommande problem med denna typ av installation är att de borrhål som man utvinner värme ifrån, kallnar eller rentav fryser som en konsekvens av överdriven värmeutvinning och/eller till följd av begränsad eller ingen grundvattencirkulation. SolTechs system kan integreras med bergvärmepumpen genom att borrhålet laddas med värme för att bibehålla och/eller för att öka temperaturen över det normala. Detta ökar värmepumpens effektivitet och reducerar energikostnaden.



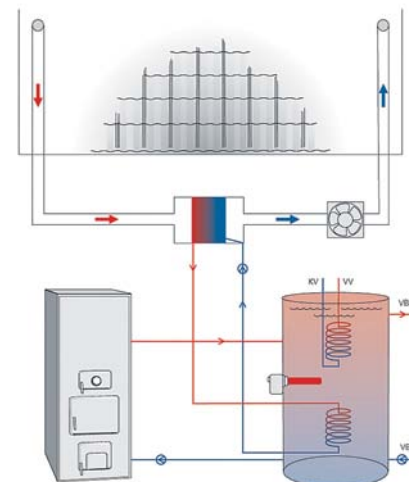
2. SolTechs system i kombination med luft- och vattenvärmepump

En annan vanlig installation för vattenbaserade värmesystem är luft- och vattenvärmepump. SolTechs system är lätt att integrera med en sådan värmepump, vilket skapar ett mycket pålitligt och kostnadseffektivt system. Systemen tillsammans kommer generera den mesta delen av varmvattnet samt även bidra med en signifikant del av uppvärmningen av huset.



3. SolTechs system i kombination med en värmepanna (biogas, el, gas eller olja)

Att kombinera SolTechs system med en befintlig panna ger den största energibesparingen för husägaren. SolTechs system kan med fördel integreras med alla typer av pannor, vare sig det är en biobränsle-, gas-, olje- eller en elpanna. Reduktionen av CO₂ från en brännare av fossila bränslen minskar dessutom drastiskt med SolTechs system.



NÅGRA SOLTECH-INSTALLATIONER

Tyresö



Cirka 45 m² SolTech system installerat på en nyrenoverad villa i Tyresö utanför Stockholm. Huset har en nyinstallerad vattenburen elpanna, med vilken SolTechs system är sammankopplat. Huset är tilläggsisolerat och uppskattas ha ett uppvärmningsbehov motsvarande ca 35 000 kWh/år med en familj om fyra personer. SolTechs system beräknas täcka cirka 30 % av det årliga uppvärmningsbehovet.

Järfälla



Cirka 72 m² SolTech system installerat på en villa i Järfälla utanför Stockholm. Huset har en nyinstallerad bergvärmepump med vilken SolTechs system är sammankopplat. Systemet är konfigurerat för både uppvärmning och återlagring av energi i borrhål. Husets uppvärmningsbehov motsvarar ca 40 000 kWh och SolTechs system beräknas täcka cirka 30 % av uppvärmningsbehovet.

Svärdsjö



Cirka 50 m² SolTech system installerat på en villa i Svärdsjö utanför Falun. Huset har en vedpanna med ackumulatortankar, med vilka SolTechs system är sammankopplat. Husets uppvärmningsbehov motsvarar cirka 40 000 kWh/år och SolTechs system beräknas täcka cirka 30 % av detta, men framförallt minska arbetet med att elda i vedpannan sommar, vår och höst – något som ägarna uppskattade mycket sommaren 2009.



Systemet utgör en del av fastighetens yttre skal och fungerar därigenom som solfångare, takbeläggning och aktiv tilläggsisolering.

AFFÄRSIDÉ

SolTechs affärsidé är att utveckla, marknadsföra och sälja ett, i en byggnads yttre skal, integrerat solenergisystem som är flexibelt, hållbart, estetiskt tilltalande och ekonomiskt försvarbart utan några former av subventioner.

Flexibelt eftersom systemet är utvecklat för att enkelt kunna anslutas till fastighetens befintliga värmesystem. Systemet är även förberett för en eventuell framtida installation av SolTechs moduler för solkylning och för generering av elektricitet som är under utveckling.



Hållbart eftersom systemet har en livslängd på mellan 40–50 år.

Estetiskt tilltalande eftersom systemet är integrerat i byggnaden och är en del av det yttre skalet och inte utgör någon misspyrdande på- eller tillbyggnad. Den yttre och synliga delen av systemet består av takpannor i glas eller en fasad i glas.

Ekonomiskt försvarbart eftersom systemet årligen, även i Norden, genererar sådan mängd energi att det betalar sig inom cirka 8–12 år.

Vision

SolTechs vision är att Bolagets system i en framtid skall generera mer energi än vad som i normalfallet förbrukas i ett bostadshus, varmed ett så kallat ”Plushus” skapas. Nuvarande system skall ses som ett steg på vägen mot detta mål – ett hus som producerar mer energi än vad det förbrukar.

Vägen mot plushuset sker i fyra utvecklingssteg

1. Det Energisnåla Huset	Ett hus med radikalt kostnads- och energieffektivare uppvärmning än dagens befintliga hus. Här är vi i dag.
2. Faktor 10-huset	Huset som genererar tio enheter uppvärmningsenergi för varje enhet elektricitet som går till uppvärmning.
3. NollHuset	Huset som genererar tillräckligt med energi för att täcka fastighetens totala energibehov
4. PlusHuset	Huset som genererar mer energi än det förbrukar.

Mål

SolTechs övergripande mål är att maximera värdet för såväl miljön som för Bolagets aktieägare genom att sälja ett integrerat solenergisystem som producerar värme, komfortkyla och elektricitet, och som samtidigt är flexibelt, hållbart, estetiskt tilltalande och ekonomiskt försvarbart utan några former av subventioner.

Strategi

SolTechs strategi är att utveckla, marknadsföra och sälja ett, i en byggnads yttre skal, integrerat solenergisystem för såväl familjehushåll som affärs- och industrifastigheter. Inledande målmarknader för SolTech är Sverige och Spanien, följt av de övriga Norden och Medelhavsländerna.

Försäljning och kvalitet

SolTechs marknadsstrategi bygger på tre grundpelare.

- Produktdifferentiering
- Marknadssegmentering
- Marknadskanaler

Produktdifferentiering – estetiskt tilltalade och fullt integrerbart

Till skillnad från traditionella solfångare som installeras på en redan befintlig yta – tak eller vägg, utgör SolTechs system just taket eller väggen och är det yttre klimatskyddet samtidigt som det är en solfångare. Traditionell tak- och/eller väggbeklädnad på en byggnads södra, sydvästra eller sydöstra sida ersätts med SolTechs glastakpannor eller väggelement. SolTech systemet är estetiskt tilltalande, har lång livslängd och få rörliga delar som kan gå sönder. Systemet är utvecklat för att kunna integreras med husets befintliga energilösning, oavsett om det är en luft- och vattenvärme-pump, bergvärmepump, pellets- eller vedpanna, oljepanna eller elpanna. Systemet har ytterligare en fördel som inte traditionella solfångare har. När det inte är aktivt, till exempel nattetid, eller under mörkaste midvinter, utgör det i stället ett aktivt isoleringsskikt, vilket i sin tur sänker uppvärmningsbehovet och därmed uppvärmningskostnaden för byggnaden. Systemet fungerar alltså både som ett extra isoleringsskikt och som ett solenergisystem.

Marknadssegmentering – strategi

Eftersom SolTechs system är en del av en byggnads yttre skal, vägg och/eller tak har SolTech strategiskt valt att i Sverige och i Spanien fokusera på segmenten: takbyten, nybyggnation, övrig renovering samt ombyggnad och tillbyggnad. Inom dessa segment har byggherren, budgeterat med en viss kostnad för en traditionell tak- eller vägglösning. SolTechs system utgör här en tilläggs-kostnad men genererar samtidigt ett energibidrag som gör att systemet snabbt betalar sig.

I Sverige finns dessutom ett specifikt segment i bristfälligt fungerande bergvärmeinstallationer till följd av kalla borrhål. Av Sveriges dryga 300.000 bergvärmeinstallationer räknar man med att mellan 5-10 % av dessa (15.000-30.000) inte fungerar tillfredställande på grund av mycket bristfällig eller ingen grundvattencirkulation. Detta leder till att borrhålen över tid blir successivt kallare och då fungerar också bergvärmeinstallationen sämre. Eftersom borrhålen blir kallare p.g.a. bristfällig eller ingen cirkulation, kan de också löpande laddas med energi. Det är här SolTech kommer in. Vi för helt enkelt ned värmen från SolTechs system i borrhålet, för att i första hand återställa temperaturen och funktionen på bergvärmepumpen, men det finns också möjlighet att ytterligare öka temperaturen i borrhålet med resultatet att bergvärmepumpen blir än mer effektiv.

I Sverige finns cirka 2,1 miljoner enfamiljshus och ytterligare cirka 1 miljon fritidshus. Inom det sistnämnda segmentet är den i särklass vanligaste uppvärmningsmetoden direktverkande el. Om vi antar en genomsnittlig livslängd på 50 år för ett normalt villatak, innebär det att cirka 62 000 tak byts varje år inom segmentet enfamiljs- och fritidshus. I Spanien med cirka 45 miljoner invånare och över 5 miljoner enfamiljshus är motsvarande potential väsentligt större. Då har vi inte räknat med flerfamiljshus, kommunala och kommersiella fastigheter vare sig i Sverige eller Spanien.

Marknadskanaler – geografi

SolTech tillämpar en fyrdelad och fasad strategi:

1. direktförsäljning till egna kunder som genererats genom allmän och kundspecifik PR i kombination med indirekta kanaler
2. försäljningsagenter som är branschrelaterade – tillverkare, installatörer och försäljare av värmepumpar och andra former av energieffektiviseringslösningar, luftkonditioneringsaggregat och takläggare, följt av.

3. Strategiska samarbetspartners – lokalregeringen i Andalusien för VPO (Vivienda Proteccion Official) och all form av kommunal byggnation i Andalusien, småhusbyggare (lokalt och nationellt) och byggföretag som uppför större fastigheter, industriella, kommersiella samt andra former av bostadsprojekt.

4. licensiering och/eller JV (joint venture) för specifika och högvolyymmärknader där samarbetspartners med lokal närvaro har stor inverkan på tillväxttakten och produktens allmänna acceptans i marknaden.

SolTech har i Sverige inledningsvis valt att fokusera på Mälardalen för att därefter expandera till övriga storstadsregioner och därefter till övriga delar av landet. I Spanien har motsvarande prioritering gjorts med inledande lansering i Malagaregionen för att därefter expandera till övriga städer i Andalusien och därefter till övriga delar av Spanien.

Produktutveckling

Produktutvecklingsprocessen bedrivs i enlighet med en specifik utvecklingsplan som innefattar tre strategiska områden – ”värme”, ”komfortkyla (SolTech Cooling)” och ”elgenerering (SolTech Power)”.

Inom området värme ingår nuvarande SolTech system, framtida uppdateringar och efterföljande nya applikationer. Området värme utgör också basen (Bassystemet) i SolTechs produktmix och är den del som också driver andra tilltänkta lösningar. Bassystemet har designats så att en kund i framtiden enkelt skall kunna bygga ut sitt Bassystem till att även innefatta andra applikationer som är under utveckling, till exempel komfortkyla och elgenerering.

Såväl komfortkyla som elgenerering ingår som en del i SolTechs utvecklingsplan för att slutligen uppnå det energipositiva huset (Plushuset) – huset som producerar mer energi än det förbrukar.

SolTech bedriver sin produktutveckling i tre olika faser – en process som Bolaget kallar ”Three Bucket Methodology” (TBM).

Fas 1 i TBM representerar de produkter som Bolaget i dag saluför inklusive löpande uppdateringar av dessa.

Fas 2 i TBM representerar de produkter och metoder som i princip är marknadsfärdiga och som mycket snabbt kan ersätta eller komplettera de produkter som saluförs i dag, om Bolaget så önskar. Denna fas är central och utgör en viktig del i Bolagets konkurrensstrategi. Vid ett patentintrång i Fas 1, kan Bolaget välja att antingen juridiskt hävda sin rätt gentemot den part som begått intrånget, alternativt kan man också välja att ersätta eller komplettera den produkt som blivit olovligt konkurrensutsatt med en nyutvecklad och tidigare ej känd produkt från denna fas, och på så och vis bibehålla sitt försprång och sin bruttomarginal.

Fas 3 i TBM representerar framtida produkter och koncept av spjutspetskaraktär.

De produkter och metoder som omfattas av Fas 2 och 3 i TBM blir inte kända för allmänheten innan Bolaget väljer att flytta upp dessa i Fas 1. En av de viktigaste tillgångarna i alla produktutvecklingsprocesser är tid. Ingen kan kopiera någonting eller vidareutveckla någonting på basen av någonting man inte känner till eftersom tid helt enkelt inte kan köpas. SolTech har välfyllda ”byrååldor” i både Fas 2 och Fas 3, vilket också utgör ett mycket viktigt konkurrensmedel i Bolagets produktutvecklingsstrategi.

Patent

SolTechs grundforskning och specifika produktutveckling är en del av Bolagets patent och övergripande strategi för immaterialrättigheter. Produktförbättringar och nya applikationer inom fas 1-3 i TBM ovan, skyddas därför löpande av korresponderande patent och/eller mönsterskyddsansökningar.

SolTech innehar i dag tre beviljade patent, två svenska och ett spanskt (Utility Model). Härtill finns per dags dato ytterligare åtta inlämnade patentansökningar – fem svenska och tre så kallade

PCT-ansökningar (PCT = Patent Cooperation Treaty). PCT är en sammanslutning som möjliggör för ett bolag eller en privatperson att söka skydd för en innovation i många olika länder simultant genom att lämna in en internationell ansökan.

Patent och övriga immaterialrättigheter syftar främst till att innehavaren av dessa, under skyddstiden, skall kunna sälja sin produkt i marknaden med bibehållen marginal. Utan rätt skydd riskerar en efterfrågad produkt att snabbt bli kopierad med beskuren marginal som följd. Då den part som kopierat produkten inte har burit utvecklingskostnaden kan han/hon också sälja produkten till ett lägre pris och fortfarande få en acceptabel marginal. Ett välskrivet patent med rätt skyddsomfång som omfattar en produkt som efterfrågas i stor omfattning eller som kan komma att efterfrågas i stor omfattning, är därför mycket värdefullt.

Ett exempel på ett sådant patent är SolTechs spanska Utility Model. Patentet godkändes i mars månad 2009 och ger SolTech ensamrätten att under 10 år använda hela eller delar av en byggnads vägg eller tak ("yttre skal") som solfångare. Detta oavsett vilken teknologi som SolTech väljer att bruka därunder – luft- och/eller vattenburen eller för att generera elektricitet.

Den bygglag som godkändes i Spanien 2007 och som föreskriver användandet av en förnyelsebar energikälla vid all form av bygglovspliktig byggnation, i kombination med nuvarande system för kundsubventioner, gör att SolTechs position är mycket stark. SolTechs system är idag dessutom subventionsberättigat i Andalusien vid ny- och ombyggnation. Härigenom öppnar sig också andra kommersiella möjligheter för Bolaget att exploatera sin position snabbt genom olika former av samarbeten med stora bolag på marknaden.

SolTech samarbetar i patent- och övriga immaterialrättsfrågor med AlbiHns Patentbyrå, www.albihns.se, som är en av Europas ledande byråer inom området.

Tillhörande strategi

En viktig del i hela den strategiska processen avseende såväl teknisk utveckling som patent- och övrig immaterialrätt är avtalsituationen i Bolaget. I alla utvecklingsprocesser förekommer oftast avtal med externa samarbetspartners som ingår som en del i ett projekt eller i en process. Att förbehålla sig upphovsrätten till sin egen basteknologi och tillkommande förbättringar och/eller metoder i komplement med en tät sekretess som inte utgör ett framtida patenthinder för nya applikationer och tillkommande metoder, är central. SolTech lägger stor omsorg och noggrannhet i denna process.

Till denna del hör också en allmän strategi som rör när och under vilka omständigheter som ett bolag väljer att lansera sina uppdaterade respektive nya produkter. I Fas 2 i TBM ovan beskrivs möjligheten att lansera en ny uppdaterad produkt i samband med ett intrång och på detta sätt behålla sin ledande position i marknaden såväl som sin marginal. Om intrånget sker sent i rådande produktlivscykel och Bolaget ändå tänkt att ersätta produkten med en ny från Fas 2 i TBM, kan Bolaget välja att, i stället för att processa, träffa ett licensavtal med den part som begått intrånget och på detta sätt maximera intäkten och marginalen eftersom egna utvecklingskostnader redan är tagna. Om Bolaget väljer det senare finns dock alltid möjligheten att närhelst komplettera med en ny produkt från Fas 2, för att behålla sin ledande position på marknaden.

Centralt är dock att alltid såväl ha förbehållit sig rätten till produkten och/eller metoden genom patent men samtidigt också bedriva utvecklingen så att kommande versioner av produkterna/metoderna alltid finns redo att lanseras. En professionellt bedriven verksamhet inom dessa områden består av en helhet som omfattas av såväl patent och/eller mönsterskydd samt övrig immaterialrätt i kombination med rätt produktutvecklingsstrategi och en tät och väl administrerad avtalsportfölj. SolTech uppfyller alla dessa kriterier.

FINANSIELL INFORMATION – IDAG OCH FRAMÅT

SolTech Energy Sweden AB (publ) bildades 2006 och har tidigare varit ett renodlat teknik- och forskningsbolag med små försäljningsvolymerna. Under senhösten/vintern 2008 påbörjades försäljningen, med målet att snarast etablera ett antal referensinstallationer. Omsättningen för 2008 stannade på 360 000 kronor och resultatet visade en förlust på 6,7 miljoner kronor.

Under 2009 har Bolaget fullföljt strategin med att etablera referensanläggningar, och har i dag ett antal strategiska sådana installationer i drift. I Sverige finns SolTechs system bl.a. installerat i kombination med vattenburna system för vedeldning, pellets, vattenburen el (vilket också täcker in oljeeldning), luft/vattenvärmepump, bergvärmepump samt fjärrvärme. Tillsammans representerar dessa uppvärmningsmetoder ett tvärsnitt av hur svenskarna i dag värmer sina bostäder.

I Spanien tillämpar Bolaget en liknande strategi, dock finns där inte lika många olika typer av värmesystem som i Sverige. I princip värmer spanjorerna sina äldre hus med luftburna system (direktel) eller luft/luftvärmepumpar. I nyare hus och vid nyproduktion är vattenburna system med el eller gasuppvärmning vanliga, även luft/vattenvärmepumpar förekommer. I de senare fallen kan vi använda referenser från våra svenska system som i princip har samma konfiguration. I Spanien har vi som referensinstallation valt att kombinera SolTechs system med en vattenburen gas brännarinstallation eftersom detta är mycket vanligt. Vi kommer även underhand att bygga ut med luftburna konfigurationer, som Bolaget har mycket erfarenhet av från Sverige.

Från och med mitten av september månad 2009 har Bolaget i Sverige hittills haft en installationstakt motsvarande ett kommersiellt SolTech system i veckan inom segmentet enfamiljshus. Intresset för SolTechs system och teknologi är i dag stort såväl inom bostadssegmenten (privata och flerfamiljs) som inom kommunala, industriella och kommersiella byggnader och Bolaget ser ingen tendens att detta skulle vika, snarare tvärt om.

Spanien ligger lite senare i kommersialiseringsplanen för 2009. Här är dock marknaden anorlunda. Inledande segment är fortfarande enskilda bostäder som i Sverige, men i form av flerfamiljshus (lägenhetskomplex), vilket också kräver en annan försäljningsstrategi som också resulterar i längre inledande projektplanering med efterföljande installationstid, eftersom antalet bostäder i varje projekt är betydligt fler.

Som helhet ger detta dock SolTech en solid referensbas för bred kommersialisering inom segmentet enskilda bostäder i såväl Sverige som i Spanien inför 2010 - vilket också varit målen med 2009 års verksamhet.

Parallellt kompletterar Bolaget nu också med att bygga en industriell och kommersiell referensbas i Sverige och i Spanien, för att därigenom öppna upp nya segment för 2010 och 2011.

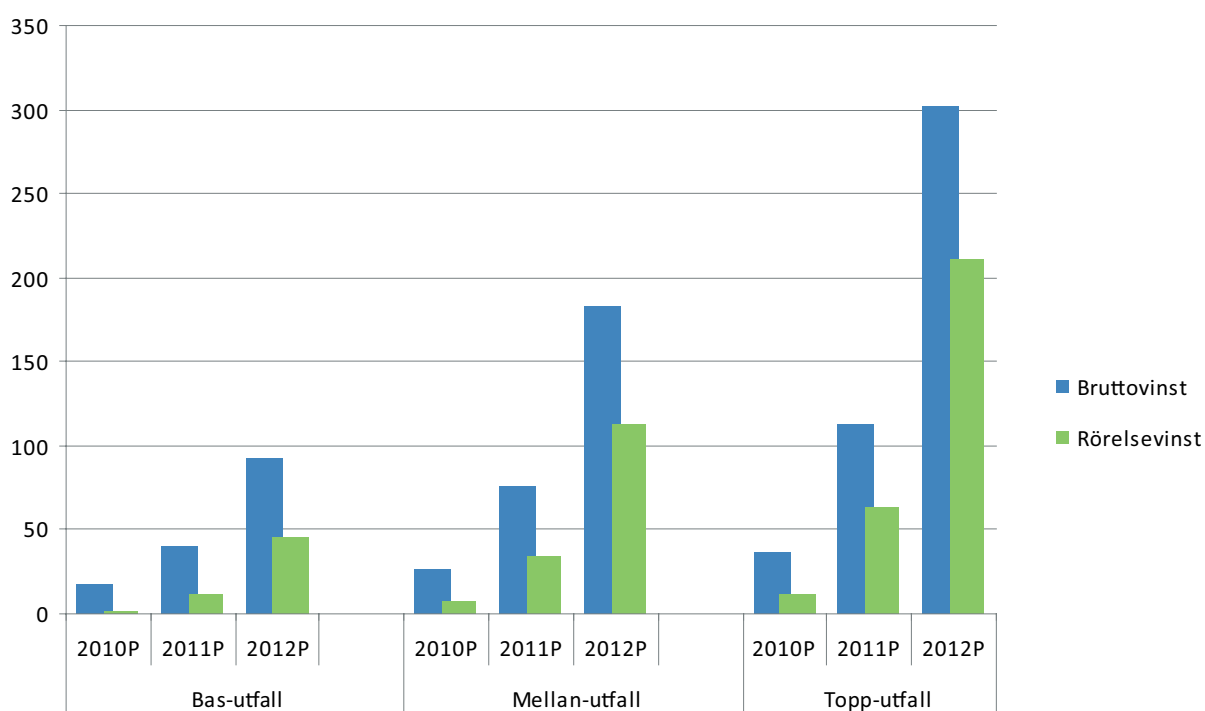
Medtaget Bolagets strategi med referensinstallationer, vilka dock är fullt kommersiella och inte rabatterade, prognostiseras för 2009 i Sverige och Spanien en omsättning motsvarande cirka 1,2 miljoner kronor vilket ligger i linje med planen.

För 2010 som är tänkt att bli Bolagets genombrottsår, prognostiseras en omsättning i intervallet 34 till 70 miljoner kronor, med ett positivt resultat.

Att prognostisera en försäljningsvolym för kommande år är alltid mycket svårt eftersom denna inte bara beror på SolTechs förmåga att sälja och installera produkten, utan är även beroende av externa faktorer som konjunktur, bidrag, subventioner samt politiska beslut av olika slag som stödjer segmentet och ökar det allmänna intresset för produkter som våra. Bolaget har därför valt att presentera tre olika utfall, från "Bas-utfall" till "Mellan-utfall" som kräver att en större andel av SolTechs försäljnings- och samarbetsalternativ infaller samt slutligen till "Topp-utfall" som kräver att en riktigt stor andel av Bolagets alternativ och initiativ utfaller kompletterat med att marknaden, konjunkturen och övrigt också är med oss.

Prognoser 2010-2012

MSEK	Bas-utfall			Mellan-utfall			Topp-utfall		
	2010P	2011P	2012P	2010P	2011P	2012P	2010P	2011P	2012P
Försäljning	34	68	136	52	118	265	70	175	437
Kostnad sålda varor	-16	-27	-44	-25	-42	-82	-33	-62	-135
Bruttovinst	18	41	92	27	76	183	37	113	302
Bruttomarginal	53%	60%	68%	52%	64%	69%	53%	65%	69%
Rörelsekostnader	-15	-23	-35	-17	-30	-45	-19	-34	-51
Investeringar	-2	-6	-12	-2	-12	-25	-6	-16	-40
Rörelsevinst före skatt och avskr.	1	12	45	8	34	113	12	63	211
Vinstmarginal	3%	18%	33%	15%	29%	43%	17%	36%	48%



Tillförda medel och resurser

Under åren 1999-2006 har omfattande grundforskning och tester genomförts av innovatörerna, Peter Kjaerboe och Arne Moberg, forskare på Kungliga Tekniska Högskolan (KTH) respektive innovatör samt övriga under perioden engagerade parter. Denna forskning och tester har legat till grund för den produkt som saluförs i dag och är även del i den strategi som berör framtida forskning och utveckling, såväl vidareutveckling av nuvarande produkt och system som tillkommande varianter. Totalt kom Kjaerboe, Moberg och övriga parter engagerade i projektet, att under åren 1999-2006 investera cirka 20.000 timmar i obetalt arbete, vilket enligt oss torde motsvara en investering om cirka 30 miljoner kronor. Härtill investerades under perioden också 1,5 miljoner kronor i kapital. Medlen tillfördes i form av bidrag av ALMI, Svenskt Innovationscentrum och Energimyndigheten.

Sedan EIG Venture Capital Ltd (EVC) inkom som huvudägare har ytterligare cirka 21 miljoner kronor tillförts i medel för fortsatt teknisk utveckling och i syfte att positionera Bolaget och produkten för kommersiell lansering. Under 2007 och 2008 har EVC också avlönat personal med motsvarande cirka 2 miljoner kronor som tillfullo under perioden varit engagerade i SolTech.

Koncernens resultaträkning

	2009-01-01 - 2009-09-30	2008-01-01 - 2008-12-31
	9 månader	12 månader
Rörelsens intäkter		
Nettoomsättning	609 510	357 524
Förändring av pågående arbete för annans räkning	49 199	95 200
Summa intäkter	658 709	452 724
Rörelsens kostnader		
Råvaror och förnödenheter	-548 517	-778 870
Övriga externa kostnader	-2 401 375	-3 300 923
Personalkostnader	-4 549 357	-2 719 662
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-395 184	-361 963
Summa rörelsens kostnader	-7 894 433	-7 161 418
Rörelseresultat	-7 235 724	-6 708 694
Resultat från finansiella poster		
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	0	15 390
Räntekostnader	-44 310	-68 381
Valutadifferenser	-89 998	62 516
Summa resultat från finansiella poster	-134 308	9 525
Resultat efter finansiella poster	-7 370 033	-6 699 169
Periodens respektive årets förlust	-7 370 033	-6 699 169

Koncernens balansräkning

Tillgångar	2009-09-30	2008-12-31
Anläggningstillgångar		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>		
Patent	751 193	420 435
Utvecklingskostnader	1 248 723	623 418
	1 999 916	1 043 853
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>		
Inventarier	371 173	419 613
Summa anläggningstillgångar	2 371 089	1 463 466
Omsättningstillgångar		
<i>Varulager mm</i>		
Råvaror och förnödenheter	273 119	216 425
Pågående arbete för annans räkning	144 399	95 200
Förskott till leverantörer	105 796	
Kortfristiga fordringar		
Kundfordringar	149 053	114 702
Övriga kortfristiga fordringar	428 146	551 121
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	201 544	213 441
	778 743	879 264
Kassa och bank	853 725	903 305
Summa omsättningstillgångar	2 155 782	2 094 194
Summa tillgångar	4 526 872	3 557 660

Eget kapital och skulder

	2009-09-30	2008-12-31
Eget kapital		
<i>Bundet Eget kapital</i>		
Aktiekapital	530 303	500 000
Inbetalning för kapitalökning	4 295 000	2 856 476
	4 825 303	3 356 476
<i>Ansamlad förlust</i>		
Överkursfond	8 151 518	1 513 059
Ovillkorat aktieägartillskott	0	2 000 000
Balanserad förlust	-3 206 754	2 755
Resultat för perioden respektive året	-7 370 033	-6 699 169
	-2 425 269	-3 183 355
Summa eget kapital	2 400 034	173 121
Skulder		
<i>Kortfristiga skulder</i>		
Leverantörsskulder	847 791	569 668
Övriga kortfristiga skulder	315 801	1 735 952
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	963 246	1 078 919
	2 126 837	3 384 539
Summa eget kapital och skulder	4 526 872	3 557 660

INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I SOLTECH ENERGY SWEDEN AB (PUBL)

Härmed inbjuds med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, allmänheten till teckning av aktier i Bolaget i enlighet med villkoren i föreliggande Informationsmemorandum ("Erbjudandet"). I enlighet med bemyndigande lämnat på årsstämma den 29 juni 2009, beslutade styrelsen för SolTech den 18 september 2009, att öka Bolagets aktiekapital med högst 55.882 kronor fördelat på högst 11.176.471 aktier. Samtliga aktier erbjuds till en teckningskurs om 0,85 kronor per aktie. Det totala emissionsbeloppet uppgår till högst 9.500.000 kronor. Bolaget kommer således att tillföras upp till 9.500.000 kronor före sedvanliga emissionskostnader. Aktiekapitalet kommer efter registreringen av nyemissionen att uppgå till högst 611.450 kronor fördelat på högst 122.290.020 aktier (innefattande 25.265 kronor i aktiekapitalökning avseende 5.052.941 tilldelade och till fullo betalade aktier). De nyemitterade aktierna motsvarar 9,14 % av kapital och röster i Bolaget. De nya aktierna medför rätt till utdelning från och med räkenskapsåret 2009. De nyemitterade aktierna beräknas vara registrerade på Bolagsverket i slutet av december 2009, varefter leverans av aktier till berörda tecknare också kommer att ske.

Styrelsen har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i detta Informationsmemorandum, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med de faktiska förhållandena och ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Villkor och anvisningar

Aktien som Erbjudandet gäller är SolTech Energy Sweden AB (publ). Aktien har upprättats enligt svensk lagstiftning.

Företrädesrätt till teckning

Aktierna emitteras utan företrädesrätt för existerande aktieägare och riktas till allmänheten.

Emissionskurs

De nya aktierna emitteras till en kurs om 0,85 kronor per aktie. Courtaget utgår ej.

Teckningstid

Teckning av nya aktier skall ske på nedan angivet sätt under perioden 19 oktober - 9 november 2009, med rätt för styrelsen att förlänga teckningstiden om behov föreligger.

Anmälningssedel

Anmälningssedel bifogas detta Informationsmemorandum. Ofullständigt eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Endast en anmälningssedel per tecknare kommer att beaktas. Observera att anmälan är bindande.

Handel i aktien

Bolagets avsikt är att ansluta sig till Alternativa aktiemarknaden under första kvartalet 2010 och avser också att dessförinnan ansluta sig till Euroclear Sweden AB (f.d.VPC).

Tilldelning

Styrelsen för SolTech Energy Sweden AB (publ) beslutar om tilldelning. Vid eventuell övertäckning fördelas aktierna enligt styrelsens beslut.

Rätt till utdelning

De nyemitterade aktierna medför rätt till vinstutdelning från och med för räkenskapsåret 2009.

RISKFAKTORER

Att investera i aktier innebär alltid en risk. Vi uppmanar Dig som investerare att, utöver den information som finns tillgänglig i detta Informationsmemorandum, specifikt läsa nedan information som relaterar till mer specifika risker, innan du slutligen fattar ditt investeringsbeslut beträffande en investering i SolTechs aktier. Styrelsen för SolTech anser att nedan upptagna riskfaktorer utgör de mest signifikativa men anser samtidigt på intet sätt att dessa utgör alla potentiella risker och är inte upptagna i någon specifik prioritetsordning. Övriga möjliga risker som styrelsen i dagsläget inte känner till eller anser är mindre viktiga kan också ha en avgörande påverkan på SolTechs verksamhet, finansiella tillstånd och följaktligen också påverka verksamheten negativt.

Affärsrisk

Innan SolTechs system och konceptet är väl etablerat i marknaden föreligger alltid en kommersiell risk som relaterar till; ingångna avtal, motsvarar systemet kundernas förväntningar i relation till vad som utlovats, har Bolagets egen personal eller engagerad personal som installerat systemet fått rätt utbildning och har de rätt erfarenhet? SolTech är ett relativt ungt företag men har detta till trots en mycket erfaren styrelse och ledning, med dokumenterad kompetens inom teknikutveckling och kommersialisering av unga teknikföretag. Trots detta föreligger alltid en risk att en extern part kan föra juridisk talan mot Bolaget i frågor som relaterar till SolTechs system, funktion och kompatibilitet i relation till redan existerande energisystem i berörd fastighet. I dagsläget finns inga för Bolaget kända konkurrenter med liknande teknologi som SolTech. Bolaget kan dock på intet sätt garantera att liknande teknologier och/eller system inte kommer att utvecklas i framtiden och att dessa inte har lägre pris, är effektivare och uppnår större marknadsacceptans än SolTechs eget system.

Vidare finns en risk att marknaden inte utvecklas lika positivt som SolTech själva och övriga bedömare tror, vilket i sig kan leda till att det tar längre tid att komma in på marknaden. Marknaden kan också visa sig vara mindre och potentialen inte lika stor som tidigare beräknat vilket också begränsar tillväxtpotentialerna.

Teknologirisk

SolTech är beroende av att den tekniska utvecklingen löpande resulterar i uppdateringar och produktförbättringar av befintliga produkter och teknologi, likväl som att denna även genererar effektivare och mer kostnadseffektiva produkter, och att utvecklingen och löpande tekniska landvinningar därefter resulterar i nya patent och/eller övriga immateriella rättigheter. Denna del är central i Bolagets övergripande strategi. Trots att Bolaget besitter mycket kompetens inom området och lyckats väl, är det ingen garanti för att man framdeles kommer att lyckas likaväl eller att Bolagets nuvarande patent inte blir utsatta för intrång eller att konkurrenter finner en väg runt dessa utan att begå intrång.

Finansiell risk

Då SolTechs produkter och system befinner sig i en inledande kommersialiseringsfas och därmed inte har sålts och installerats i större volymer, finns en risk att dessa inte kommer att accepteras av marknaden på det positiva sätt och i den omfattning som SolTech har bedömt, vilket resulterar i att ett antal omedelbara risker kan identifieras, till exempel: SolTechs produkter uppnår inte marknadsacceptans, lanseringen tar längre tid än beräknat och ytterligare kapital och eller resurser erfordras för att uppnå acceptans. Härtill finns även en valutarisk då Bolaget köper vissa komponenter i Euro som sedan säljs i SEK. Dessa risker utgör på intet sätt alla finansiella risker utan skall ses som ett exempel på dylika risker.

Som innehavare av en onoterad aktie är SolTechs aktieägare beroende av hur kapitalmarknaden utvecklas, vilket direkt påverkar möjligheterna för SolTech att erbjuda en möjlig exit genom att

till exempel notera Bolaget på en aktiebörs eller verkställa försäljning av hela eller delar av SolTechs verksamhet till tredje part. Dessa möjligheter är i sin tur beroende av externa investerares vilja att ta risker.

Känslighetsanalys

- A. Endast 50 % av emissionslikviden erhålles, antaget ett nettokapitalbehov om 9 miljoner kronor.** Bolaget nyttjar agenter, distributörer och andra indirekta kanaler i större utsträckning, varmed bruttomarginalen minskar. Simultant minskar dock också interna försäljningsomkostnader (säljare, marknadsföring etc.). Bolaget anpassar sig till rådande omständigheter men tillväxten blir lägre för 2010 och 2011.
- B. Med 6 månaders försening i försäljningscykeln,** resulterar även detta i anpassning i form av ökad marknadsbearbetning via indirekta kanaler i syfte att under perioden minimera försäljningsomkostnaden, med minskade interna försäljningsomkostnader (säljare, marknadsföring etc.) som följd. Simultant intensifieras utvecklingsarbetet i syfte att ytterligare kostnadseffektivisera systemet för att kompensera för marginaltapp genom nyttjande av indirekta försäljningskanaler. Försäljningen för 2010 minskar till följd av övergången från direkta till indirekta kanaler men påverkas inte i samma utsträckning för 2011, då modellen kommer att inarbetas väl under 2010..
- C. Endast 50 % av emissionslikviden erhålles och 6 månaders försening i försäljningscykeln,** betyder anpassning till rådande läge genom total implementering av indirekt försäljning, via agenter distributörer etc. Försäljningen för 2010 minskar. Administrativ personal minimeras. Tillgängliga resurser investeras i forskning, utveckling och patent för att vara väl positionerade för 2011.

Ovan baserar sig på att Bolaget ej söker ytterligare finansiering. Som en del i fall A och C skulle per automatik ingå ytterligare finansiering, i syfte att, om sådan kan säkerställas öka valmöjligheterna och tillväxtpotentialen. I alla avseenden fortlever Bolaget.

Beroende av strategiska partners

SolTech är inte beroende av specifika avtal eller överenskommelser. Bolagets produkt och system bygger i princip på generiska komponenter, till vilka det finns ett stort antal möjliga leverantörer. Undantaget är dock den tillverkningspartner av glaspannor som SolTech i dagsläget samarbetar med, här finns ett visst beroende till följd av den starttid som åtgår för att engagera och därefter starta upp processen med en ny tillverkare. SolTech överbrygger detta genom att själv äga samtliga produktionsverktyg och samtidigt föra en kontinuerlig dialog med ett antal andra tillverkare som är intresserade av SolTechs produktion och därigenom snabbt är villiga att ersätta nuvarande partner. Härtill håller SolTech ett löpande säkerhetslager av glaspannor för att ytterligare överbrygga en sådan möjlighet och förhindra att kunder i händelse därav måste vänta på leverans.

Aktiens likviditet och kurs

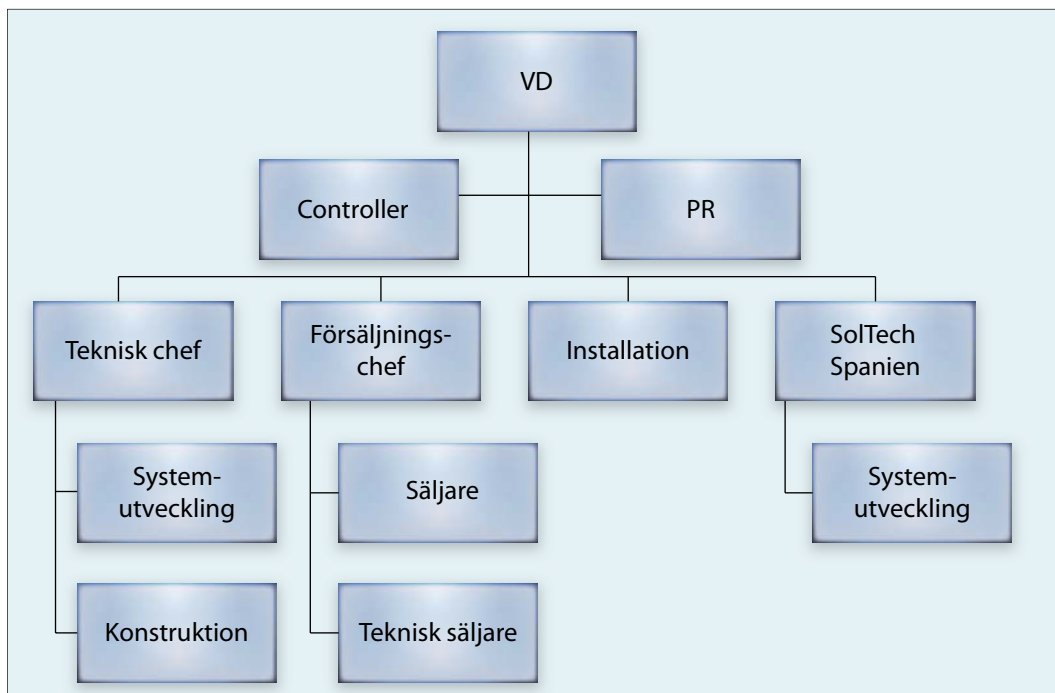
Aktieägande är per definition ett risktagande. SolTech avser efter det att föreliggande nyemission avslutats, ansöka om en anslutning till Euroclear Sweden AB (tidigare VPC). Bolagets avsikt är därefter att ansluta sig till Alternativa aktiemarknaden, www.alternativa.se, under första kvartalet 2010 i syfte att därigenom möjliggöra handel i Bolagets aktie.

Alternativa aktiemarknaden är en marknadsplats som organiserar handel i små och medelstora bolag. Formellt sett är Alternativa ett värdepappersbolag som står under Finansinspektionens tillsyn. Handel sker under förutbestämda perioder enligt en handelsmodell som är särskilt anpassad för mindre företag med ett begränsat antal aktieägare.

ORGANISATION

Bolagets organisation har successivt förändrats under 2008 och 2009. Bland annat tillsattes ny styrelse i och med att Bolaget rustades för den då just påbörjade kommersiella fasen. Grundarna med 20 års erfarenhet inom solenergiområdet finns dock båda kvar och är stora ägare i Bolaget.

VD för Bolaget är Frederic Telander som även är delägare och en av grundarna i SolTechs huvudägare EIG Venture Capital Ltd. Frederic har tidigare bl.a. lotsat ett annat start-up bolag, Gas Turbine Efficiency Plc till AIM marknaden på Londonbörsen, se www.gtefficiency.com



SolTech har i dagsläget (oktober 2009) totalt 13 anställda varav 5 i Spanien. Antalet anställda har ökat under andra halvåret 2009 och ökningen planeras att fortsätta under 2009 och 2010. Detta innebär att ca 22 personer planeras vara anställda vid årsskiftet 2010/2011.

Rådgivare

Bank

Östgöta Enskilda Bank (Danske Bank)
Box 137
141 28 Huddinge
www.danskebank.se

Revisor

Ulf Westin
ÖhrlingsPricewaterhouseCoopers AB
Kista Science Tower
164 51 Kista
www.pwc.se

Advokat

Advokatfirma Lindhs DLA Nordic KB
Kungsgatan 9
103 90 Stockholm
www.dlanordic.se

Patent och Immaterialrätt

ALBIHNS AB
Valhallavägen 117
114 85 Stockholm
www.albihns.se

Finansiella tjänster

Aktieinvest FK AB
113 89 Stockholm
www.aktieinvest.se

Handel i aktien

Alternativa aktiemarknaden
Grevgatan 39
114 53 Stockholm
www.alternativa.se

STYRELSE

Ulf Telander, ordförande (66)

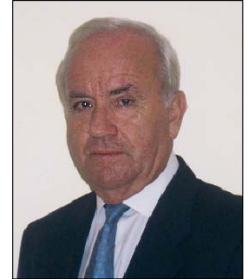
Boende på Costa del Sol. Spanien sedan 1972.

Grundare av TELAC Construction Group, en ledande aktör inom bygg och fastigheter i södra Spanien under 70- och 80 talet.

I dag en eftertraktad rådgivare inom större fastighetstransaktioner i Spanien.

Grundare av Equity Investors Group (EIG) som primärt investerar i unga teknikföretag. Installerade sin första fullskaliga solenergilösning i sin egen bostad 1981.

Indirekt ägare till 10.000.000 aktier i SolTech Energy Sweden AB (publ) genom bolag samt till ytterligare 45.809.142 genom delägt bolag (EIG Venture Capital Ltd).



Michael Naylor, ledamot (45)

Grundare av Forrester Partners, internationella konsulter inom miljö och clean tech investeringar.

Ledamot av den rådgivande styrelsen för the American Council of Renewable Energy och ordförande av dess VD-råd. Medlem av det prestigefulla International Advisory Board of SOAS at The University of London.

Tidig investerare i Aquamarine Energy och styrelseledamot 2002-2007. I dag ett framgångsrikt riskkapitalfinansierat företag inom förnyelsebar energi.

Ofta anlita rådgivare till ledande befattningshavare inom området förnyelsebar energi med uppdrag i Europa, Nordamerika, Afrika, Mellanöstern och Asien.

Innehar inga aktier i SolTech Energy Sweden AB (publ).



Johnny G. Capor, ledamot (43)

Finanschef på Kooperativa Förbundet, KF, ett konglomerat inom handel, livsmedel och fastigheter med en årlig omsättning på 36 miljarder kronor.

Tidigare chef för Corporate Finance på Libertas Capital i Stockholm med ansvar för Skandinavien.

Entreprenör och tidigare delägare av Possio AB, verksamt inom trådlös kommunikation. Sedemera sålt till en Schweizisk teknologigrupp.

Tidigare chef inom Price Waterhouse inom Finansiell Rådgivning i Stockholm och London.

Styrelseledamot i Folksam, Coop Sverige, Läckeby Water Group, Norsteds, Akademibokhandeln, Panvision, MedMera Bank AB och Bokus.

Innehar inga aktier i SolTech Energy Sweden AB (publ).



Göran Starkebo, ledamot (43)

Partner på Albihns Patentbyrå, en av Europas ledande patentbyråer och ansvarig för avdelningen för immateriella rättigheter (IP) och efterfrågad processjurist inom området immateriella rättigheter.

Domare i Svea Hovrätt och med ett förflutet inom finansdepartementet där han arbetade med lagförslag. Vid sidan av sin roll inom Albihns också en efterfrågad rådgivare inom förvärvstransaktioner.

Styrelseledamot i Albihns AB:s Pensionsstiftelse, Optosolutions Sweden AB, Safesam AB, Steamex Group AB, Steamex DSD AB och Steamex Service.

Direkt ägare till 1.740.740 aktier i SolTech Energy Sweden AB (publ).



Frederic Telander, ledamot och VD (45)

Partner i EIG Venture Capital Ltd, ett investmentbolag som fokuserar på investeringar i tidiga skeden inom området energieffektivisering och clean tech.

Tidigare VD i Gas Turbine Efficiency plc. (GTE). Strukturerade och kapitaliserade bolaget, rekryterade nyckelpersoner till bolaget samt förhandlade fram avtal med kunder såsom Rolls Royce, Siemens, Pratt & Whitney, Statoil etc. Tidigare vice ordförande i GTE plc och ledande i noteringsprocessen av bolaget på Londonbörsens AIM-lista.

Direkt ägare till 10.000.000 aktier i SolTech Energy Sweden AB (publ) samt indirekt ägare till 45.809.142 aktier genom delägt bolag, (EIG Venture Capital Ltd).



AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Aktiekapital

Aktiekapitalet har sedan bolagsbildningen 2006 utvecklats enligt följande:

År	Händelse	Ändring	Aktiekapital (SEK)	Ev nyemissionskurs (SEK)	Nya aktier	Totalt antal aktier
2006	Bolagsbildning	-	100.000	100	1.000	1.000
2007	Split 5000:1		100.000	-	4.999.000	5.000.000
2007	Split 4:1	-	100.000	-	15.000.000	20.000.000
2008	Nyemission	400.000	500.000	0,005	80.000.000	100.000.000
2009	Nyemission	30.303	530.303	1,35	6.060.608	106.060.608
2009	Nyemission	25.265	555.568	0,85	5.052.941	111.113.549

Aktiekapitalet i SolTech uppgår före erbjudandet till 530.303 kronor fördelat på 106.060.608 aktier. Efter registrering av 5.052.941 tilldelade och till fullo betalda aktier, motsvarande en aktiekapitalökning om 25.265 kronor uppgår aktiekapitalet i SolTech till 555.568 kronor fördelat på 111.113.549 aktier enligt tabellen ovan.

I samband med bolagsbildningen 2006 beslutas som en del i den långsiktiga kommersialiserings- och ”exit”-planen, att söka notera Bolaget på Stockholmsbörsen. Som ett led i denna strategi genomfördes under 2007 split vid två olika tillfällen, syftande till att erhålla rimliga framtida handelsposter. Huvudägaren EIG Venture Capital Ltd (EVC) placerade som ett ytterligare led i denna strategi ut en viss mängd aktier i sitt eget nätverk, varmed antalet aktieägare i Bolaget ökade markant – därmed också det allmänna intresset för Bolaget.

Under 2008 genomfördes en nyemission som ett led i bolagsstämmans beslut att registrera Bolaget som publikt.

Nyemissionen 2008 tecknades av huvudägaren EVC till kvotvärdet då denna avsåg ökning av aktiekapitalet mot bindande löfte gentemot övriga aktieägare att EVC efter genomförd nyemission och utan vederlag kompenserade dessa så att de innehade samma proportionella ägande som dessförinnan. Avsikten med detta förfarande var att spara tid och administrativa kostnader vilka annars hade åsamkats Bolaget i den händelse att teckning med företrädesrätt hade skett.

EVC har till dags dato, vid olika tillfällen under utvecklingsprocessen tillfört totalt cirka 12,8 miljoner kronor genom aktieägartillskott samt i form av nyemission. Av dessa medel tillfördes 2 miljoner kronor under våren 2009 i form av nyemission, därtill konverterades (omvandlades) ett villkorat aktieägartillskott om 1 455 837 kronor till aktier. I bägge fallen till 1,35 kronor per aktie. Under sommaren 2009 har EVC i form av nyemission tillfört ytterligare 2 miljoner kronor. Övriga tillkommande aktier har sålunda i bägge fallen tecknats av Bolagets aktieägare, i det senare fallet till 0,85 kronor per aktie. Avslutningsvis kan också nämnas att bolagets VD, styrelsens tidigare ordförande, hittills under utvecklingsprocessen lagt ned en stor andel obetalt arbete.

Ägande

Aktiekapitalet i SolTech uppgår före erbjudandet till 530.303 kronor fördelat på 106.060.608 aktier. Efter registrering av 5.052.941 tilldelade och till fullo betalda aktier, motsvarande en aktiekapitalökning om 25.265 kronor uppgår aktiekapitalet i SolTech till 555.568 kronor fördelat på 111.113.549 aktier, envar med ett kvotvärde på 0,005 kronor. Varje aktie äger lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och vinst. Vid tiden för upprättandet av detta IM uppgick antalet aktieägare till 85 stycken (häri ingår även de aktieägare som ovan registrering avser). Ägarstrukturen före emissionen visas nedan.

Aktieägare	Antal aktier	Ägande (%)
ELG Venture Capital Ltd	45.809.142	41,23
Master Holding (Ulf Telander)	10.000.000	9,00
Jan Telander	10.000.000	9,00
Frederic Telander	10.000.000	9,00
Arne Moberg	10.000.000	9,00
Peter Kjaerboe	10.000.000	9,00
Övriga ägare	15.304.407	13,77
Totalt	111.113.549	100,00

Efter emissionen blir ägandet enligt nedan förutsatt fullteknad emission på 9.500.000 kronor.

Aktieägare	Antal aktier	Ägande (%)
ELG Venture Capital Ltd	45.809.142	37,46
Master Holding (Ulf Telander)	10.000.000	8,18
Jan Telander	10.000.000	8,18
Frederic Telander	10.000.000	8,18
Arne Moberg	10.000.000	8,18
Peter Kjaerboe	10.000.000	8,18
Övriga ägare	15.304.407	12,50
Nya ägare	11.176.471	9,14
Totalt	122.290.020	100,00

ÖVRIG VÄSENTLIG INFORMATION

Tvister och rättsliga processer

SolTech är varken part i rättegång eller skiljeförfarande eller informerat om krav som kan antas få väsentlig negativ ekonomisk betydelse för Bolaget.

Transaktioner med närstående

Inga transaktioner med närstående finns att redovisa.

Ev intressekonflikter

Inga intressekonflikter finns att redovisa.

Ersättningar – VD och styrelse

Styrelsens ledamöter uppbär envar en årlig ersättning om 100.000 kronor. Detta gäller dock ej styrelsens ordförande, Ulf Telander samt ledamoten tillika VD Frederic Telander, som i kraft av sitt huvudägarskap för tillfället valt att avstå från styrelsearvode.

SKATTEFRÅGOR I SVERIGE

Allmänt

Följande är en sammanfattning av skattekonsekvenser med anledning av inbjudan till teckning av aktier i SolTech för aktieägare som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, om inte annat anges.

Sammanfattningen är inte avsedd att uttömmande behandla alla skattekonsekvenser som kan uppkomma med anledning av denna inbjudan till teckning av aktier. Den behandlar t ex inte de speciella regler som gäller för s.k. kvalificerade aktier i fåmansföretag eller aktier som ägs av handelsbolag eller sådana juridiska personer vars aktier räknas som lagertillgångar i en näringsverksamhet. Särskilda skattekonsekvenser som inte är beskrivna kan uppkomma också för andra kategorier av aktieägare, som t ex investmentbolag, värdepappersfonder och personer som inte är obegränsat skattskyldiga i Sverige. Varje aktieägare rekommenderas att inhämta råd från skatteexpertis för information om sådana speciella omständigheter föreligger, exempelvis till följd av utländska regler eller tillämpning av dubbelbeskattningsavtal.

Aktierna betraktas skattemässigt som onoterade

Denna sammanfattning avseende skattekonsekvenser med anledning av inbjudan till teckning av aktier i SolTech är skriven utifrån att aktierna är onoterade. Även aktier som handlas på Alternativa aktiemarknaden betraktas i dagsläget som skattemässigt onoterade.

Beskattning vid avyttring av aktier

Fysiska personer och dödsbon

Kapitalvinst vid försäljning av aktier i SolTech tas upp till beskattning i inkomstslaget kapital. Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen efter avdrag för eventuella försäljningsutgifter och de avyttrade aktiernas omkostnadsbelopp.

Vid beräkning av omkostnadsbeloppet ska genomsnittsmetoden användas. Genomsnittsmetoden innebär att anskaffningsutgiften för en aktie utgörs av den genomsnittliga anskaffningsutgiften för aktier av samma slag och sort beräknat på grundval av faktiska anskaffningsutgifter och med hänsyn tagen till inträffade förändringar avseende innehavet.

Vid beräkningen av omkostnadsbeloppet får schablonregeln inte tillämpas eftersom aktierna inte är marknadsnoterade.

En kapitalvinst är som huvudregel endast skattepliktig till fem sjättedelar då aktierna är onoterade. Den skattepliktiga delen av kapitalvinsten beskattas med 30 procent statlig inkomstskatt.

Kapitalförlust vid försäljning av aktier i SolTech är avdragsgill till fem sjättedelar mot kapitalvinster på aktier under samma år. En kapitalförlust kan även dras av till fem sjättedelar mot andra delägarätter än aktier med undantag för marknadsnoterade andelar i investeringsfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter (svenska räntefonder).

Till den del det inte finns kapitalvinster att dra av kapitalförlusten mot är fem sjättedelar av 70 procent av den återstående kapitalförlusten avdragsgill. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighets-skatt. Sådan skattereduktion medges med 30 procent för underskott som inte överstiger 100 000 kronor och med 21 procent för underskott därutöver. Underskott kan inte sparas till ett senare beskattningsår.

Juridiska personer

Aktiebolag och andra juridiska personer, utom dödsbon, beskattas normalt för alla inkomster inklusive kapitalinkomster i inkomstslaget näringsverksamhet efter en skattesats om 28 procent. För beräkning av kapitalvinst respektive kapitalförlust, se rubrik ”Fysiska personer” ovan.

Avdrag för kapitalförluster på aktier medges bara mot kapitalvinster på aktier och andra delägarätter. Sådana kapitalförluster kan även, om vissa villkor är uppfyllda, kvittas mot kapitalvinster på aktier och delägarätter i bolag inom samma koncern, under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger. Kapitalförluster som inte har kunnat utnyttjas ett visst beskattningsår, får sparas och dras av mot kapitalvinster på aktier och andra delägarätter under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden.

För aktiebolag och vissa andra juridiska personer är dock kapitalvinster på så kallade näringsbetingade andelar skattefria och kapitalförluster på sådana andelar ej avdragsgilla. Med näringsbetingad andel avses en andel i ett aktiebolag eller ekonomisk förening om andelen uppfyller vissa villkor. Onoterade aktier anses alltid som näringsbetingade för aktiebolag och vissa andra juridiska personer om innehavet utgör en kapitaltillgång.

Då aktierna i SolTech skattemässigt betraktas som onoterade innebär det för aktiebolag och vissa andra juridiska personer där aktieinnehavet utgör en kapitaltillgång att en kapitalvinst vid försäljning av aktier i Bolaget inte är skattepliktig och att en kapitalförlust inte är avdragsgill.

Beskattning av utdelning

Fysiska personer och dödsbon

För fysiska personer och dödsbon är en utdelning på onoterade aktier som huvudregel endast skattepliktig till fem sjättedelar. Den skattepliktiga delen av utdelningen beskattas med 30 procent statlig inkomstskatt.

Juridiska personer

För juridiska personer, utom dödsbon, är skattesatsen 28 procent.

För aktiebolag och vissa andra juridiska personer gäller särskilda regler då en utdelning på näringsbetingade andelar normalt är skattefri (för definition av näringsbetingad andel, se rubrik ”Beskattning vid avyttring av aktier, Juridiska personer” ovan). För dessa juridiska personer utgör aktieinnehavet i SolTech näringsbetingade andelar eftersom aktierna i Bolaget är onoterade, vilket medför att en utdelning som de erhåller är skattefri.

Kupongskatt

Kupongskatt innehålls normalt vid utdelning från svenskt aktiebolag till fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige och till utländska juridiska personer som inte har s.k. fast driftsställe i Sverige. Skattesatsen är 30 procent. Denna skattesats är dock i allmänhet reducerad genom skatteavtal som Sverige har med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. Avdraget för kupongskatt verkställs normalt av Euroclear Sweden AB (f.d.VPC) eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

Förmögenhetsbeskattning

Den svenska förmögenhetsskatten avskaffades från och med den 1 januari 2008. Aktier i SolTech är idag således inte föremål för någon förmögenhetsskatt.

Arvs- och gåvoskatt

Den svenska arvs- och gåvoskatten avskaffades från och med den 17 december 2004. Aktier i SolTech är idag således inte föremål för någon arvs- eller gåvoskatt.

BOLAGSORDNING

SolTech Energy Sweden AB, 556709-9436

1. FIRMA

Bolagets firma är SolTech Energy Sweden AB.

Bolaget är publikt.

2. STYRELSENS SÄTE

Styrelsen har sitt säte i Stockholm.

3. VERKSAMHET

Bolaget skall bedriva utveckling och försäljning av alternativa och förnyelsebara energikällor, system för tillvaratagande av alternativa och förnyelsebara energikällor samt annan därmed för-
enlig verksamhet.

4. AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet utgör lägst 500.000 kronor och högst 2.000.000 kronor.

5. AKTIEANTAL

Antalet aktier i bolaget ska vara lägst 100.000.000 stycken och högst 400.000.000 stycken.

6. STYRELSE

Styrelsen består av lägst 3 och högst 10 ledamöter med högst 10 suppleanter. Ledamöterna väljes
årligen på årsstämman för tiden intill dess nästa årsstämma har hållits.

7. REVISORER

Bolaget ska välja minst 1 och högst 2 revisorer med eller utan revisorsuppleanter, alternativt ett
registrerat revisionsbolag.

8. KALLELSE

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och Svens-
ka Dagbladet. Kallelse till ordinarie bolagsstämma samt kallelse till extra bolagsstämma där fråga
om ändring av bolagsordningen kommer att behandlas skall utfärdas tidigast sex veckor och
senast fyra veckor före stämman. Kallelse till annan extra bolagsstämma skall utfärdas tidigast sex
veckor och senast två veckor före stämman.

För att få delta i bolagsstämman skall aktieägare dels vara upptagen i en utskrift eller annan
framställning av aktieboken avseende förhållandena fem (5) vardagar före stämman dels göra
en anmälan till bolaget senast kl. 12.00 den dag som anges i kallelsen till stämman. Denna dag
får inte vara söndag, helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla
tidigare än femte vardagen före stämman.

9. ÅRSSTÄMMA

Årsstämma skall avhållas årligen inom sex månader efter räkenskapsårets utgång.

På årsstämman ska följande ärenden förekomma:

- a) Val av ordförande vid stämman
- b) Upprättande och godkännande av röstlängd
- c) Godkännande av dagordning
- d) Val av en eller två protokolljusterare
- e) Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad
- f) Föredragning av framlagd årsredovisning och revisionsberättelse samt i förekommande fall koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse.
- g) Beslut
 - i) om fastställande av resultaträkning och balansräkning samt i förekommande fall koncernresultaträkning och koncernbalansräkning,
 - ii) om dispositioner beträffande vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen,
 - iii) om ansvarsfrihet åt styrelseledamöterna och verkställande direktör när sådan förekommer.
- h) Fastställande av antal styrelseledamöter och styrelsesuppleanter samt, i förekommande fall, revisorer och revisorsuppleanter eller revisionsbolag.
- i) Fastställande av styrelse- och revisorsarvoden
- j) Val av styrelseledamöter och styrelsesuppleanter samt, i förekommande fall, revisorer och revisorsuppleanter eller revisionsbolag.
- k) Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

4. RÄKENSKAPSÅR

Räkenskapsår är 0101 - 1231.

5. AVSTÄMNINGSFÖRBEHÅLL

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 skall antas vara behörig att utöva de rättigheter som följer av 4 kap. 39 § aktiebolagslagen (2005:551).

Denna bolagsordning antogs på årsstämma den 29 juni 2009



SolTech Energy Sweden AB,

Mekanikervägen 12,
146 33 Tullinge

E-post: info@soltechenergy.com

Hemsida: www.soltechenergy.com

Telefon: 08-441 88 40

Fax: 08-441 88 41