

Lennart: Hej, välkomna till denna webbhearing. Ni är nu välkomna att ställa frågor! Tänk på att ni måste vara inloggade som deltagare för att kunna ställa frågor.

Gunnar: Vad anser ni vara era styrkor gentemot konkurrenterna och vilka är de största konkurrenterna som ni ser i dag? (2013-12-02 16:53:43)

Lennart: Hej Gunnar. Kort sagt ger våra produkter ett dragfritt och tyst inomhusklimat och bättre arbetsmiljö. De är energieffektiva, har låg vikt, låg bygghöjd, är lätta att installera och är mindre utrymmeskrävande. Våra konkurrenter är de som levererar sk komfortmoduler och klimatbafflar med konventionell teknik.. Största konkurrenterna är bl a Fläkt Woods och Swegon. Det står mer om detta i vårt informationsmemo (2013-12-06 10:02)

Laban: Kan du berätta mer om införsäljningsprocessen? Jag inbillar mig att den måste var annorlunda än för konkurrenternas produkter (2013-12-03 10:49:40)

Lennart: Hej Laban. Vårt försäljningsarbete riktas i första hand mot projektörer, fastighetsbolag oss andra sk föreskrivande led. Vi har ett bra och växande kontaktnät för att möta dom, och en viktig del av vår försäljning är att erbjuda bra utbildning, projekteringsverktyg och teknisk information. Det är här vi nu förstärker vår organisation (2013-12-06 10:03)

Jonas: När kommer ni att kunna redovisa vinst? (2013-12-03 13:03:45)

Lennart: Hej Jonas. Vi har redan nu bra täckningsbidrag och så lönsamheten kommer att följa med de förväntade volymökningarna (2013-12-06 10:04)

Moderator: Varför satsar ni bara på den svenska marknaden? (2013-12-06 10:03:29)

Lennart: Intresset i Sverige är så stort att vi måste ta hand om svenska affärsmöjligheter först. När vi har flera goda referenser i Sverige och vår organisation är mogen skall vi naturligtvis ut i andra länder. (2013-12-06 10:05)

Affe: Hur mycket kostar det att lägga ett av era tak på 70 kvm? (2013-12-06 09:59:56)

Lennart: Hej Affe. Det varierar mellan 300 -1000/m2 beroende på vilka effekter du vill ha och hur stor del av jobbet du vill att vi som installatörer ska utföra. (2013-12-06 10:07)

Moderator: Ni förlängde teckningstiden. Tyder det på ett dåligt intresse för er nyemission? (2013-12-06 10:03:50)

Lennart: Det är riktigt att erbjudandet inte var fulltecknat den 19 november. Samtidigt har vi märkt att när intresserade investerare väl satt sig in i vad vi gör har det ofta resulterat i att han eller hon tecknar! Vi bedömde därför att vi behövde mer tid för att "missionera". Sen spelar det säkert in att många avvaktar teckning i små bolag till efter den 1 december, med tanke på det nya investeringsavdraget. (2013-12-06 10:09)

Farbror Ulf: Hur gör jag om jag vill utnyttja Investeraravdraget? Betyder det att jag om jag tecknar mig för 10 000 aktier så gör investeraravdraget att jag kan teckna dubbelt så många aktier för samma summa? (2013-12-02 16:52:34)

Lennart: Hej Ulf. Jag är inte skatterådgivare, men som jag förstått den här nya regeln så får du dra av halva investeringsbeloppet från dina intäkter och får därmed en skattereduktion. Du skall rådfråga någon skatteexpert om detaljerna i denna nya bestämmelse (2013-12-06 10:13)

Fredrik: Kan du berätta om er bakgrund, har ni lyckats med andra satsningar sedan tidigare? (2013-12-03 13:05:13)

Lennart: Hej igen Fredrik. Ja ett antal genom åren, mest bekant är väl Duroc som jag grundade 1993 som finns på OMX-idag. Enycon ett fjärrvärmeföretag som jag grundade 2010 Compia ett verkstadsbolag som vi rekonstruerat sedan 2010. Svenska Test som gjorde tester av Officepaketet åt dataföreningen som vi sålde till Enlight 2001 och ett antal ytterligare (2013-12-06 10:16)

Moderator: Har ni några nya orders på gång? (2013-12-06 10:03:39)

Lennart: Vi har långt framskridna förhandlingar och även träffat vissa nya avtal med fastighetsaktörer. Projekteringsbolag, fastighetsägare och byggföretag. I takt med att dessa förhandlingar resulterar i regelrätta beställningar kommer vi att kommunicera det till marknaden (2013-12-06 10:16)

Jonas: Vad blir den största skillnaden med att vara ett noterat bolag? Hur har ni förberett er? (2013-12-06 10:01:05)

Lennart: Hej Jonas Vi är förberedda Samtliga ägare har varit i ledningen för noterade/listade bolag. Vi har koll på rapporteringsrutiner, ekonomisystem och aktiemarknadens krav vad gäller pressinformation och aktieägarrapportering (2013-12-06 10:19)

Moderator: Ni säger att emissionen genomförs om ni får in minst 5MSEK. Du garanterar själv 2,5MSEK i denna emission. Betyder det att ni genomför emissionen om ni får in ytterligare 2,5 MSEK från allmänheten? (2013-12-06 10:04:06)

Lennart: Nej. I våra villkor framgår att vi vill ha minst 5 MSEK från allmänheten för att genomföra. Min garanterade insats tillkommer (2013-12-06 10:20)

Mikael: Har ni några nya orders på gång? (2013-12-06 10:13:12)

Lennart: Hej Mikael har väl redan delvis gett svar på den frågan men visst vi räknar på 10 000 tals kvadrat för närvarande projekt som ska igång första halvåret 2014 (2013-12-06 10:21)

Lisa Näslund: Hej Lennart! Kan du ge mig tre argument till varför jag skulle satsa på just Er aktie? (2013-12-06 10:16:04)

Lennart: Hej Lisa 1. Ägarnas trac record och tidigare framgångsrika performance 2. Vi är de enda i branschen som har en produkt utan en massa rörliga delar som ger bättre prestanda än konkurrenternas där ingen annan vågar lova 10 års garanti 3. Våra produkter har lägre drift och underhålls kostnader och är inte dyrare att installera (2013-12-06 10:24)

Deltagare: Är produkten endast ämnad för kontorslokaler eller säljer ni redan nu för andra ändamål, t ex produktions- eller laboratorielokaler? Jag har t ex arbetat i laboratorium med många frysar/kylar och annan elektronik som alstrar värme och ibland är då klimatet bedrägligt med befintlig ventilation. (2013-12-06 10:16:14)

Lennart: Hej Visst vi har börjat sälja bl a emot sjukvårdslokaler och bokar hela tiden möten med olika kunder för närvarande laboratorier är högintressanta för oss (2013-12-06 10:26)

Moderator: Jag har läst ert memorandum och kommer att teckna i er nyemission. Tror du att jag kommer kunna sälja med vinst i framtiden? (2013-12-06 10:07:57)

Lennart: Hej vi skulle inte själva investera det vi gör i projektet om vi inte räknade med en bra avkastning och vi skulle inte heller bjuda in marknaden att göra det av samma skäl. Ännu har ingen som investerat med mig tidigare haft anledning att klaga på resultaten av investeringarna (2013-12-06 10:28)

Mikael: Vad var det avgörande skälet till att de fastighetsägare som redan installerat ert komforttak valde just er helt nya teknik? (2013-12-06 10:16:15)

Lennart: Hej Mikael Främsta anledningen var deras kompetens att bedöma oss i jämförelse med alla andra leverantörer. Fastighetsägarens projektledare är världsledande inom ventilationsbranschen och har bl a varit teknisk chef i internationellt företag i branschen (2013-12-06 10:30)

Affe: Ni skriver mycket om komfortkyla, och det är väl den intressantaste funktionen med Ecoclime. Men kan man värma upp lokaler med er teknik också? (2013-12-06 10:19:05)

Lennart: Visst kan man det Affe. vi har genomfört tester hos SP med en dylik applikation med mycket bra resultat och vi planerar en referensinstallation hos en kund med den lösningen där även Tillväxtverket beslutat stödja projektet (2013-12-06 10:32)

Moderator: Har ni börjat rekrytera fler nyckelpersoner till Ecoclime? (2013-12-06 10:04:24)

Lennart: Vi är i full gång med rekryteringar. vi har bl a två nya representanter i Stockholmsregionen och håller på med nyckelpersoner på teknik och marknadssidan. Även till styrelsen har vi ytterligare förstärkningar på gång (2013-12-06 10:33)

Mikael: Vilka testmetoder har använts när era goda resultat har uppnåtts? Har det gjorts några tester som givit mindre bra resultat? (2013-12-06 10:32:56)

Lennart: Vi har testat dels hos SP dels på plats med ISO 7730 på plats där vi visat att vi uppnår världens bästa komfortresultat (2013-12-06 10:35)

Moderator: Hur kom ni fram till premoney-värdet 33,5 MKr? Bolaget är ju nystartat, om än med en intressant produkt. (2013-12-06 10:05:16)

Lennart: Vi har gjort budgetar och låtit såväl våra revisorer som våra rådgivare göra värderingarna där har även den utvecklingsinsats som genomförts sedan slutet av 1990-talet har vägts in. Det är en lång resa för den här tekniken (2013-12-06 10:37)

Lennart: Hej, nu är det slut på frågorna, ingen mer som vill säga nåt, så tackar jag er som deltagit och önskar er en fortsatt härlig dag även om vädret kunde varit vänligare emot oss och en skön helg i skidornas tecken!

Lennart: Avslutningsvis så kan den som är intresserad av ytterligare kontakt maila mig på lennart.olofsson@ecoclime.se