

Hearing med vd Fredrik Westman och styrelseordförande Pär Henriksson i OptiFreeze AB

Fredrik och Pär: Hej! Varmt välkomna till denna webbhearing! Det är jag Fredrik Westman som är vd och Pär Henriksson, styrelseordförande, som kommer svara på era frågor. Tänk på att ni måste vara inloggade som deltagare för att kunna ställa frågor.

Matte: Hej! Vad är det som är speciellt med er kylningsteknik? (2014-05-07 12:42:46)

Fredrik och Pär: Hej Matte, det speciella med vår frysteknik är att grönsaker, frukt eller bär som normalt inte tål att frysas kan behålla smak, form och struktur. Andra frystekniker leder till att t ex båret kollapsar. (2014-05-08 10:01)

Matte: Vilka är era tänkta framtida kunder? (2014-05-07 12:43:07)

Fredrik och Pär: De som ska köpa våra produkter är producerande livsmedelsföretag, kyl- och frysföretag och logistikföretag. (2014-05-08 10:02)

Lisen: Vad skall ni i första hand använda emissionspengarna till? (2014-05-07 13:26:07)

Fredrik och Pär: Pengarna vi tar in i nyemissionen ska användas till att uppnå våra mål: pilot, metod- och teknikutveckling och inte minst att ta fram produkter som vi kan sälja. (2014-05-08 10:02)

Lisen: Kan ni ge mig några anledningar till varför jag som ensamstående mamma, som vänder på varje krona, skall investera i ert bolag? (2014-05-07 13:27:49)

Fredrik och Pär: Anledningar till att investera i Optifreeze kan vara flera. Ett skäl är att tekniken kan få stora positiva konsekvenser för livsmedelsföretag, kyl- och frysteknikbolag, odlare och distributörer, konsumenter och miljö. Men alla aktieinvesteringar är förknippade med risk så det gäller att tänka efter noggrant. (2014-05-08 10:04)

Axl08: Hej! Hur ser bolaget ut om fem år? (2014-05-07 16:47:01)

Fredrik och Pär: Om 5 år är vi ett företag som i stor utsträckning fokuserar på metod- och teknikutveckling för att ta oss in på nya marknader och kunna applicera metoden på nya produkter. Vi är ett känt varumärke i livsmedelssektorn, från producent till konsument. (2014-05-08 10:05)

Purfärsk: Är det någon, så vitt ni vet, som testat liknande teknik för att frysa livsmedel? (2014-05-08 07:09:36)

Fredrik och Pär: Nej, vi känner inte till någon liknande teknik. (2014-05-08 10:05)

Purfärsk: Vad är den största utmaningen för OptiFreeze de kommande två åren? (2014-05-08 07:11:38)

Fredrik och Pär: Den största utmaningen är att skala upp från pilot till fullskala. Och att förstärka teamet. Men vi är fokuserade på uppgiften och företaget har ett antal drivna personer som jobbar hårt. Vi kommer att jobba hårt för att lyfta ut metoden och tekniken från forskningsmiljö till kommersiell applikation. (2014-05-08 10:06)

jordgubben: Att man kan få t ex jordgubbens yttre cellager att kontrolleras med hjälp av elektroporation, vakuum och antifrysprotein kan jag förstå. Men hur når man så att säga jordgubbens inre delar? Ser hela jordgubben ut som ett såll i samband med behandlingen eller hur fungerar det? (2014-05-08 09:49:36)

Fredrik och Pär: Det är inte bara cellerna i produktens yttre som behandlas utan även dess inre. Det är faktiskt enklare att behandla det inre av jordgubben. (2014-05-08 10:08)

jordgubben: Kan tekniken användas även på frukter och bär med skal? (2014-05-08 09:54:47)

Fredrik och Pär: Ja, i princip. Om skalet är relativt tunt och påminner om resten av frukten. Äpple är en produkt vi ska börja titta på. (2014-05-08 10:09)

Jordgubben: Vilken betydelse har fruktens/bärets/grönsakens storlek och tjocklek för behandlingsresultatet? (2014-05-08 09:56:53)

Fredrik och Pär: I princip har det ingen betydelse, men i dagsläget är det enklare med mindre produkter. Uppskalning är på gång för att kunna hantera produkter med större volym. (2014-05-08 10:10)

Jordgubben: Hur länge beräknas pengarna från denna nyemission räcka? (2014-05-08 09:57:57)

Fredrik och Pär: Pengarna beräknas räcka i cirka två år. (2014-05-08 10:11)

Nyfiken: Om jag förstår det rätt så skall ni ta in ca 8 MSEK i emissionen, hur länge tror ni att dessa pengar räcker? (2014-05-08 09:58:18)

Fredrik och Pär: Pengarna beräknas räcka i cirka två år. (2014-05-08 10:11)

Ess: Vad kostar det att behandla 1g frukt/grönsak, hur mycket energi går åt? Mvh Ess (2014-05-08 09:59:18)

Fredrik och Pär: Det kostar mellan 1,5-8 SEK per kilo i dagsläget. Och detta är kostnad för substansen: protein och sockerarter. (2014-05-08 10:12)

Jordgubben: Visst kommer det bjudas på "färska" jordgubbar vid nästa bolagsstämma? ;) (2014-05-08 09:59:45)

Fredrik och Pär: Inte omöjligt. Kul namn du har förresten ;-) (2014-05-08 10:12)

Nyfiken: Många företag som bygger på forskningsresultat står kvar i labbet och gör experiment också efter många år som bolag, hur skall ni undvika detta och komma ut på marknaden. (2014-05-08 10:01:31)

Fredrik och Pär: Vi har redan startat arbetet med att produktifiera och jobba på ett sätt som gör att bolaget kan tjäna pengar på att sälja OptiCept och OptiCap. Vi har klippt "navelsträngen" men behåller samarbetet med forskarna på Lunds Tekniska Högskola. De kommer att titta på nya applikationer och produkter tillsammans med oss. Men fullt fokus just nu på grönsaker, bär och frukt som efterfrågas av livsmedelsindustri. (2014-05-08 10:15)

Moderator: Är Optifreeze beroende av Arc Aromas CEPT-teknik? (2014-05-08 10:02:18)

Fredrik och Pär: Nej! Det finns andra leverantörer av generatorer som Optifreeze skulle kunna använda men naturligtvis underlättar det att ha kompetensen nära. (2014-05-08 10:16)

Moderator: Vilka samarbetsmöjligheter och synergier ser ni mellan OptiFreeze och Arc Aroma Pure? (2014-05-08 10:02:32)

Fredrik och Pär: Optifreeze är ett bolag med fokus på kemi och livsmedel där metodutveckling kommer att vara fokus. Arc Aroma Pure har sin specialkompetens inom elektronik och produktutveckling. Här kan bolagen samarbeta och ha nytta av varandras kompetenser. Arc Aroma Pure har funnits längre om bolag och har en uppbyggd administration och varit listat på Aktietorget en tid. AAP har också kommit långt även vad gäller ledningssystem för kvalitet och interna rutiner. Detta är kunskaper, resurser och kompetenser som Optifreeze kan ha stor nytta av. (2014-05-08 10:16)

Moderator: Är OptiFreeze ett GMO-företag, alltså förändrar generna i grönsaker, bär och frukter? (2014-05-08 10:06:05)

Fredrik och Pär: Nej, vi förändrar inte generna i de behandlade produkterna. (2014-05-08 10:17)

Moderator: Hur ska ni få marknaden att förstå att ni inte modifierar generna? (2014-05-08 10:06:25)

Fredrik och Pär: Vi tar tillvara alla tillfällen som ges att berätta om metoden och samtidigt understryka att det inte handlar om att modifiera gener. (2014-05-08 10:17)

Moderator: Hur länge räcker pengarna vid fulltecknad emission? (2014-05-08 10:04:49)

Fredrik och Pär: Cirka två år. (2014-05-08 10:18)

a: Vilka konkurrenter ser ni? (2014-05-08 10:08:32)

Fredrik och Pär: Konventionell frysteknik och flygtransport av produkter som plockats omogna. Det finns ju t ex ett företag som kombinerar torkning och frysning, men detta innebär att man måste återföra vatten vid upptining. Men inga direkta konkurrenter i dagsläget. Optifreeze har dessutom enligt oss stark patentportfölj. (2014-05-08 10:20)

a: Hur ser affärsmodellen och intäktsmodellen ut? (2014-05-08 10:08:18)

Fredrik och Pär: Vi tar betalt för behandlingslinjen OptiCept och återkommande intäkter genom OptiCap vilken innehåller substanserna sockerarter och växtproteiner. (2014-05-08 10:21)

Ess: Kommer ni söka motsvarande CE märkning för USA? Mvh Ess (2014-05-08 10:12:40)

Fredrik och Pär: Självklart, men ligger lite senare i planen. (2014-05-08 10:22)

a: Har ni industrialiserat processen? (fungerar den bevisat fullskaligt utanför labbmiljö?) (2014-05-08 10:09:31)

Fredrik och Pär: Vi har redan i nuläget kapacitet att behandla kilovis av produkter. Det planerade pilotprojektet syftar till att skala upp till industriell skala. (2014-05-08 10:23)

a: Har ni alla nödvändiga tillstånd redan nu? (livsmedelsverket etc) (2014-05-08 10:11:00)

Fredrik och Pär: Vi har haft denna diskussion med experter som arbetar på ett livsmedelsföretag. De bedömer att det inte krävs några egentliga tillstånd. Frågan är om det ska framgå på innehållsförteckningen eller ej. Substanserna är ju naturliga och förekommer i många andra livsmedelsprodukter, t ex glass. (2014-05-08 10:25)

Moderator: Hur mycket kostar behandlingen av frukter, bär och grönsaker? (2014-05-08 10:03:45)

Fredrik och Pär: OptiCept™ kassetten är tänkt att kosta ca 12 000 kr till slutkund. En kassett är tänkt att räckta till ca 1.5 till 4 ton produkt. Detta betyder att merkostnaden räknat i substans ligger på ca 1,5 - 8 kr/kg behandlad produkt. Utöver detta tillkommer kapital och driftskostnad. (2014-05-08 10:27)

jordgubben: Kan tillgången på antifrysprotein (eller annat ämne i OptiCap) bli något problem? Kan det framställas syntetiskt? (2014-05-08 10:21:03)

Fredrik och Pär: Tidigare har tillgången varit begränsad, men nu när den används allt mer så ökar tillgången och priset sjunker snabbt. (2014-05-08 10:28)

Ess: Kommer Arc Aroma Pure fortsätta att äga en del i Optifreeze över NE? Mvh Ess (2014-05-08 10:17:41)

Fredrik och Pär: Ja. (2014-05-08 10:28)

a: Metoden verkar öka kostnaderna kraftigt per kilo jämfört med "vanlig" frysning. Hur ska era kunder motivera detta? (2014-05-08 10:23:05)

Fredrik och Pär: Ökad kvalitet och mindre svinn. Bättre tillgång. Nya produkter som introduceras. Billigare transporter. Och det krävs väldigt lite substans per kilo och priset är nedåtgående. (2014-05-08 10:31)

Moderator: Kommer livsmedelsföretagen att höja priset på frysta produkter som behandlats med er metod? Kommer slutanvändaren att få ett högre pris än idag? (2014-05-08 10:04:06)

Fredrik och Pär: Champagne och svenska jordgubbar på nyårsafton! De jordgubbarna kan säkerligen kosta en del. Det är i grund och botten omöjligt att svara på frågan om priset kommer att bli högre. Vissa produkter som i dag fryses konventionellt kan eventuellt ersättas med vår. Men den möjlighet som livsmedelsföretag ser med vår metod är de nya produkter som man kan erbjuda marknaden, oavsett säsong eller geografiskt avstånd. Och det är affärsmöjligheterna i detta som attraherar livsmedelsföretag. (2014-05-08 10:31)

Niels: Att frysa ner grönsaker är ju inget nytt. Kan ni förklara vad det är som gör er så speciella? Vad exakt är det ni kommer sälja? Ursäkta min okunnighet. (2014-05-08 10:30:13)

Fredrik och Pär: Tänk dig en jordgubbe som plockats solmogen i slutet av juni en svensk sommar. Du tinar upp den på julafton och den smakar, ser ut och känns som om den är nyplockad! Detta är inte möjligt idag med dagens teknik. Sallad eller spenat, det går inte att frysa ned idag utan att det blir en sörja vid upptining. Men med vår teknik så är bladet intakt. Vi har smakat spenat som fryst ned med OptiFreeze metod. Det smakade som sig bör! (2014-05-08 10:34)

a: Har ni gjort marknadsundersökningar på priskänsligheten? Hur ställer sig kunderna till 1,5-8kr/kg ökade kostnader? (2014-05-08 10:30:33)

Fredrik och Pär: Ja, vi har gjort en omfattande marknadsundersökning där livsmedelsindustrin visar stort intresse. De bedömer att de kan öka sitt produktutbud och sina intäkter. (2014-05-08 10:36)

a: Hur många anställda har ni idag? (2014-05-08 10:32:10)

Fredrik och Pär: En anställd metod- och produktutvecklare. En hårt arbetande styrelse samt flera arvoderade medarbetare. (2014-05-08 10:37)

Fredrik och Pär: Många frågor. Kul! Vi förlänger ca 10 minuter. Men sen måste vi flyga norrut för att genomföra investerarräff.

Moderator: Finns det ett beroende mellan Optifreeze och Arc Aroma? Är beroendet betungande för Optifreeze? (2014-05-08 10:02:46)

Fredrik och Pär: Nej! Tvärtom, AAP är en tillgång och en trygghet för Optifreeze. (2014-05-08 10:39)

Moderator: Kan Optifreeze och Arc Aroma Pure använda varandras kunskaper? (2014-05-08 10:03:02)

Fredrik och Pär: Absolut, Arc kan ha stor nytta av Optifreeze goda akademiska kontakter och forskningsnära aktiviteter. AAP kan även ha nytta av Optifreeze kunskaper inom kemisk analys. Arc Aroma Pure funnits längre som bolag och varit listat på Aktietorget en tid. AAP har en uppbyggd administration och kommit långt med sitt ledningssystem för kvalitet och interna rutiner. Vid sidan om dessa kunskaper, resurser och kompetenser har Optifreeze stor nytta av AAPs kunskap att utveckla produkter och få dessa godkända. (2014-05-08 10:40)

Moderator: Vilka produkter kan man behandla med metoden? (2014-05-08 10:04:21)

Fredrik och Pär: Vi har testat skarpt på spenat, jordgubbe och palsternacka. Generellt kan man säga att metoden fungerar bäst på grönsaker, frukter och bär som har homogena strukturer. (2014-05-08 10:40)

Moderator: Hur stor är marknaden för OptiFreezes produkter? Kan marknaden beskrivas i kronor? (2014-05-08 10:05:02)

Fredrik och Pär: Det är omöjligt att värdera marknaden i kronor. Det enda vi vet är att livsmedelsföretag ser stora affärsmöjligheter i metoden eftersom de kan erbjuda marknader och konsumenter nya produkter men även befintliga produkter på ett nytt sätt. Vi vet också att det finns produktidéer som väntar på att produceras. Vi har ett rutat A4-papper framför oss med där endast några få rutor är ifyllda. (2014-05-08 10:41)

Moderator: När kommer Optifreeze att sälja sin första produkt? (2014-05-08 10:05:23)

Fredrik och Pär: Målet är att sälja de två första CEPT-plattformarna nästa år, 2015. (2014-05-08 10:41)

Moderator: Vilka kommer att köpa OptiFreezes produkter, vem är kunden? (2014-05-08 10:03:19)

Fredrik och Pär: Enkel fråga men inte lika enkelt svar. Användaren är ett livsmedelsföretag som har ett segment av frysta produkter eller som vill ha ett sådant segment. Kunden kan vara företaget men det kan också vara en leverantör av produktionsutrustningar eller frysanläggningar eller till och med ett logistikföretag som tillhandahåller tjänsten till sina kunder. (2014-05-08 10:42)

jordgubben: Har frystemperaturen någon betydelse för resultatet? (2014-05-08 10:12:52)

Fredrik och Pär: I viss mån. I dagsläget krävs industriella frysar som är välkontrollerade. (2014-05-08 10:42)

Moderator: Förs det diskuteras med livsmedelsföretag och/eller frysteknikbolag i dagsläget? (2014-05-08 10:04:35)

Fredrik och Pär: Vi har mycket bra kontakter bland såväl livsmedelsföretag som kyl- och frysteknikbolag. Det känns positivt eftersom några faktiskt kontaktat bolaget och inte tvärt om. De är nyfikna och intresserade. Vi har demonstrerat metoden i praktiken och då ökar intresset ytterligare. (2014-05-08 10:43)

a: ÄR detta en teknik som ersätter dagens frysning (en ny standard) eller är det en kompletterande "nische teknik" som fokuserar på ett specifikt område? (vilket) (2014-05-08 10:34:09)

Fredrik och Pär: Vår teknik är i huvudsak kompletterande, men ersätter sannolikt i många fall, t ex när omogna grönsaker, frukter och bär plockas och flygs till kunderna. Ett bra exempel är jordgubbar, det finns god tillgång på frysta, men användningen är begränsad på grund av dess dåliga kvalitet. Det vill vi ändra på. (2014-05-08 10:44)

Moderator: Är det slutanvändaren som tinar upp produkterna? (2014-05-08 10:03:34)

Fredrik och Pär: Det känns som det naturliga svaret men det kan också vara detaljisten som tinar upp och säljer som färskt. (2014-05-08 10:45)

Moderator: Kommer OptiFreeze att ha återkommande intäkter, inte enbart intäkter när livsmedelsföretag investerar i en line? (2014-05-08 10:05:44)

Fredrik och Pär: När livsmedelsföretag investerar i en OptiCept så kommer de även att behöva OptiCap vilket genererar ett bra intäktsflöde till bolaget. (2014-05-08 10:45)

a: Vad är industriell skala? Vilka volymer kan kunderna processa med en färdig maskin sedan? (2014-05-08 10:25:33)

Fredrik och Pär: Det beror på kunden. Men snarare ton än kilo. (2014-05-08 10:46)

a: Hur bedömer ni omsättningstillväxt och vinststillväxt kommande 2-3 år? (2014-05-08 10:40:03)

Fredrik och Pär: 2017 ska sex OptiCept vara i produktion. (2014-05-08 10:47)

a: Vilka är dom största riskerna i bolaget och strategin/planen? (2014-05-08 10:40:41)

Fredrik och Pär: Teknikrisker vid uppskalning. Sammanblandning med GMO. Nyckelpersoner som lämnar. Finansiering. Omvärld. En hel del, men vi är fokuserade på uppgiften. (2014-05-08 10:48)

a: Kommer ni att ha egna fabriker o frysa på beställning tex /kg, eller säljer ni endast installationer hos kund med det här nespresso-konceptet? (2014-05-08 10:43:09)

Fredrik och Pär: Inga egna fabriker, endast sälja installationer och substans. Men som sagts tidigare, vi siktar på att bli ett metod- och teknikutvecklingsföretag. (2014-05-08 10:49)

a: Vad är vinstmarginalen bedömer ni? (2014-05-08 10:48:35)

Fredrik och Pär: Slutpris = tillverkningspris x 5. (2014-05-08 10:49)

Fredrik och Pär: Stort tack för ert deltagande! Nu åker vi norrut för att delta på en investerarträff i Nyköping. Ring eller mejla om ni har fler frågor! Må väl! Fredrik & Pär