

# Inbjudan till HVR:s nyemission

för lansering av Elixir  
som komponent  
i energisystem för värme och kyla.

**Alla hushåll behöver  
Absolut Rent  
dricksvatten från Elixir**



## Bästa aktieägare!

Som Du redan känner till så har HVR övergivit sin strategi att etablera Elixir som eget varumärke med anledning av att denna visade sig vara alltför kapitalintensiv.

Första initiativ för en ny strategi togs under hösten 2011. Istället för att lansera Elixir på egen hand avser vi nu att lansera Elixir som en komponent och modulprodukt via välkända systemtillverkande företag som tillverkar värme- och kyltekniska anläggningar för hushåll. Vi kan då i sådana system för Elixirs process utnyttja värmen och kylan som finns tillgänglig.

Som en integrerad modul kan konsumenten producera sitt dricksvatten till en lägre kostnad än andra fristående vattenrenare på marknaden, vilka dessutom har en långt mindre reningsförmåga än Elixir, och den kommer enkelt att kunna konkurrera med buteljerat vatten som innebär ett växande miljöproblem.

Eftersom Elixir tillfälligt "lånar" energi från systemen för sin process sker vattenproduktionen med en näst intill obefintlig energiförbrukning. Slutkonsumenten kan därmed få Absolut Rent vatten till en mycket låg totalkostnad.

Marknaden för vattenreningsprodukter är idag mycket oorganiserad samtidigt som världens vattenförsörjning till konsumenter utgör ett växande problem, speciellt med tanke på den kraftiga urbaniseringen i världen.

En stor del av behovet av dricksvatten täcks idag via en uppsjö av olika fristående vattenrenare med begränsad framgång, kommunala distributörer med varierande förmågor att rena vatten (exempelvis från läkemedelsrester), och med mer än 200 miljarder flaskor buteljerat vatten med alla dess konsekvenser för miljön.

Med Elixir som en integrerad modul i värme och/eller kylsystem kan vi tillsammans med systemtillverkarna bygga en marknad där konsumenter via värme/kylsystemet också får tillgång till att producera sitt dricksvatten med tillförlitlig renhet till låga kostnader.

Vi är övertygade om att en sådan systemkombination innebär en stor marknadspotential och en bra plattform för att nå en massmarknad. Denna kan vi bearbeta på ett rationellt sätt med att erbjuda systemtillverkarna ett produktkoncept som individuellt kan anpassas till varje systemtillverkares önskemål och krav.

Vår strategi innebär att vi avser att genomföra investeringar i egen tillverkning av membrankassetten, etablerandet av samarbeten med underleverantörer i form av gemensamägda Joint Venture bolag samt etablerandet av en produkt – och marknadsorganisation. På sista sidan kan du se hur affärsmodellen i detalj är uppbyggd.

Ledtiden för att genomföra ett integrationsprojekt mot slutmarknaden via en systemtillverkare uppskattar vi i genomsnitt till ca 2 år. Under de två nästkommande åren kommer vi successivt att anpassa investeringarna i enlighet med tillväxten i orderingången av integrationsprojektet hos våra potentiella kunder.

För att realisera vår strategi och vision att nå en betydande tillväxt för Elixir behövs Ditt fortsatta investeringsintresse i kombination med ett engagemang från publika investerare. Emissionsbeloppet i nyemissionen till aktieägarna är satt till 2 250 000 SEK, och dessa skall ge oss medel att finansiera verksamheten för den fortsatta marknadsbearbetningen och för att genomföra emissionen till allmänheten.

Den senare kommer vara på ett betydligt högre belopp till en något högre kurs och syftar till att genomföra de mer krävande investeringarna framöver.

Vi har för denna emission och för den nästkommande emissionen mot publika investerare samarbetat med företaget HMP Capital i Stockholm. Jag vill tacka HMP Capital för mycket god insats i detta arbete med värdefulla råd och stöd.

Jag vill samtidigt passa på att tacka alla aktieägare för att Ni hjälpt HVR fram till idag och jag hoppas att Du vill fortsätta att investera i HVRs nya spännande satsning.

Jag ser fram emot ett fortsatt gott samarbete!

Peter Nobel, VD



## Marknaden

Marknaden som skall bearbetas innehåller ett 100 - tal tillverkare som dominerar den globala marknaden med systemprodukter för uppvärmning och kyla av hushåll och beredning av tappvarmvatten.

Den Europeiska marknaden är mycket koncentrerad och en handfull nyckelföretag (t.ex. Bosch, Viessman, Baxi, Nibe och Midea m.fl.) kontrollerar en majoritetsandel av marknaden. Den konkurrensutsatta miljön i Nordamerika är liknande och marknaden är i händerna på ett fåtal dominerande aktörer.

De Europeiska tillverkarna av gaseldade pannsystem för hushåll utvecklar sedan en tid tillbaka sina produkter med att integrera dessa i system med solvärme, varmvattenberedare och värmepumpar. Elixir lämpar sig bra för en integration i sådana program.

## Affärsidé

HVRs affärsidé är att utveckla och marknadsföra teknik för vattenrening som bygger på membrandestillation för rent dricksvatten - oberoende av den ursprungliga vattenkvaliteten - till tillverkare som producerar slutprodukter för konsumentmarknader.

## Vision

Där det finns en utrustning för att generera värme och/ eller kyla för hushållsändamål, finns också en Elixirmodul som kan tillfredsställa konsumentens behov av Absolut Rent dricksvatten.

## Strategi och marknadsaktiviteter

Vår strategi är att sälja Elixir som komponent eller modul till systemtillverkare. Systemtillverkarna lägger till Elixirkonceptet som en extra funktion för sina system. Dessa kommer då att kunna generera uppvärmning/kyla av vatten för olika ändamål samt Absolut Rent dricksvatten i en omfattning som motsvarar minst 5 – 10 liter per dygn. Lämpliga system för detta omfattas av värmepannor, värmepumpar, solfångare, luftkonditionering, varmvattenberedare etc.

Den kortsiktiga strategin fokuserar på integration med system för varmvattenberedning där vi räknar med att få snabbast integration med Elixir.

För att etablera bolaget på marknaden kommer HVR inrätta ett antal Joint Venture (JV) företag som t ex med United Products, som vi haft långt samarbete med, etablering av egen tillverkning i Sverige av membrankassetter samt en utökad organisation för marknad - och produktarbetet.

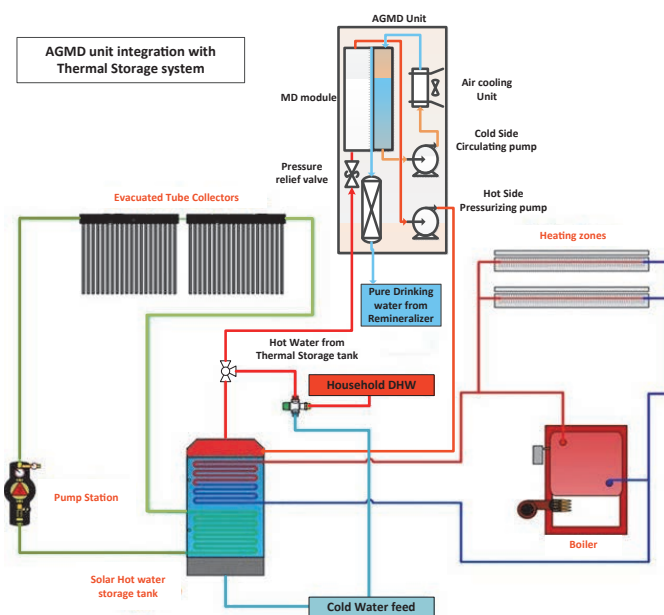
Partnerbolagen kommer att ansvara för produktion och leverans av moduler till systemtillverkare i de fall där systemtillverkare inte själva väljer att tillverka modul. I de senare fallen kommer HVR att leverera membrankassetterna som insatskomponent till systemtillverkare.

Strukturen innebär att HVR kan fokusera på produktion av den viktigaste komponenten, membrankassetten, med fortsatt produktutveckling och marknadsföringen av Elixir mot de identifierade systemtillverkarna.

HVR kommer mot systemtillverkare att driva marknadsföringen och affärsavslut för modulförsäljningen i JV bolagens räkning. Modulsystemen kommer att designas tillsammans med systemtillverkare, och HVR står för produktutvecklingen av membrankassetten samt leveranser av denna till dels JV bolag och eventuellt också systemtillverkare.

## Produktintegration

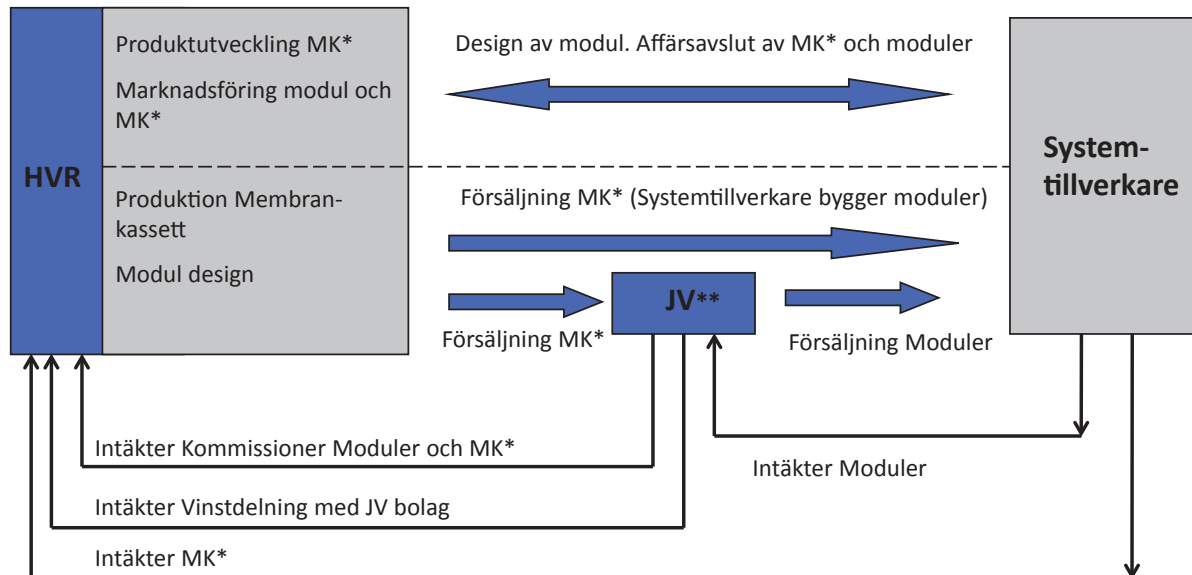
Under hösten 2011 har vi lagt ned ett stort arbete tillsammans med bl.a. KTH att mer i detalj studera integration av Elixir i olika system för uppvärmning. Bredvid är ett exempel på en integration med en varmvattenberedare som har en gasdriven panna och solvärmespanel som sina energikällor. (Bilden är inte proportionsenlig). Utöver den modul som innehåller vår kassetter består systemet av standardkomponenter.



## Affärsmodellen

HVR kommer att få sina inkomster via provisionsintäkter från modulförsäljning från JV bolag, egen försäljning av membrankassett och vinstandelar i ett antal Joint Venture (JV) företag enligt modellen nedan.

## Struktur produktion, aktiviteter och intäktsflöden



\* MK = Membrankassett

\*\* JV = Joint Venture bolag

## Marknadens storlek och potential

I Europa finns cirka 150 miljoner installerade systemprodukter för uppvärmning av bostäder och tappvarmvatten. Den årliga produktionsvolymen på den europeiska marknaden av sådana system är cirka 9- 10 miljoner enheter, medan den globala marknaden uppskattas till över 20 miljoner enheter.

En färdig Elixirmodul, beroende på modulutförning, kan säljas i genomsnitt för ett styckpris om 1 500 SEK och membrankassett för cirka 300 SEK per enhet för större avtalade volymer. Det potentiella värdet för en produktmix av Elixirmodul och membrankassett skulle därmed kunna vara en bra bit större än ett flertal miljarder SEK.

## Tillväxtmål 2014 och framåt

Verksamhetens mål är att under 2012 – 2014 etablera minimum fem integrationsprojekt med Elixir med början av serieleveranser under slutet av 2014.

2015 siktar verksamheten på att uppnå en mix av minimum 50 000 produktenheter till ett försäljningsvärde motsvarande 35 miljoner SEK.

Perioden 2014 till 2020 kan tack vare volymeffekter från normala seriestorlekar hos systemtillverkare innebära en ökning av försäljningsvolymen, från basen i 2014, med en tillväxtfaktor mellan 3 och 5.

## Erbjudandet i sammandrag

Nyemissionen ska omfatta högst 50 000 B-aktier.

Aktiekapitalet kan högst ökas med 12 500 SEK.

Priset per aktie är 45 SEK.

Totalt emissionsbelopp är högst 2 250 000 SEK.

Minsta post är på 100 aktier à 4 500 SEK.

Anmälningstid är 14 februari – 24 februari 2012.

Likviddag är 5 mars 2012.

Avstämningsdag är 10 februari 2012.