

h2t consultores tecknar ramavtal med Absolicon om förvärv av produktionslina i Uruguay

h2t consultores har tecknat ett ramavtal med Absolicon om förvärv av en produktionslina för solfångaren T160 i Uruguay. h2t consultores är en miljö- och energiteknikrådgivning baserad i Uruguay, med fokus på att lösa tekniska och hanteringsproblem inom miljöområdet, energieffektivitet, utveckling av produktionsprojekt och processoptimering. Ramavtalet föreskriver principerna för de separata avtal som skall upprättas.

Marknadspotential

Uruguay är ett av de framstående länderna i Latinamerika, med finansiell stabilitet och uttalat engagemang i miljöfrågor. I Uruguay finns en diversifierad industrisector som släpper ut 204 kton koldioxid varje år*. Genom implementering av Absolicon solfångare för att minska användningen av konventionella bränslen minskar landet sin koldioxidpåverkan och industriernas beroende av fossila bränslen. Genom att ersätta endast 10 % av fossila bränslen som idag används i landets industrier med Absolicons solfångare för att tillgodose värmebehovet, kan den uppskattade marknadspotentialen för solfångaren T160 uppgå till 590 miljoner kwm (300 MW).

h2t consultores är en miljö- och energiteknikrådgivning baserad i Uruguay, med fokus på att lösa tekniska och hanteringsproblem inom miljöområdet, energieffektivitet, utveckling av produktionsprojekt och processoptimering. Absolicon och h2t consultores har idag tecknat ett ramavtal om förvärv av en produktionslina för etablering i Uruguay för att förse regionen med avancerade solfångare.

Samarbetet bygger på h2t consultores kvalificerad erfarenhet på Uruguay- och Argentina-marknaden.

Största marknadssegment för Absolicons solfångarteknik i regionen är:

- Papper & pappersmassa
- Kemikalieindustrin
- Textilindustrin
- Livsmedel- och dryckesindustrin

Ramavtalet beskriver övergripande principer

Ramavtalet föreskriver de övergripande principerna för de separata avtal som skall upprättas, och vilka steg som skall tas innan ett bindande avtal för förvärv av produktionslinan kan tecknas. Det uppskattade värdet kan komma att ändras liksom slutgiltig utformning av produktionslinans produktionskapacitet. Absolicon uppskattar idag att försäljningsvärdet av ett bindande avtal i nedre delen av intervallet 40-50 miljoner kronor.

Om h2t consultores inte uppfyller sina åtaganden i varje steg förlorar de rätten att genomföra förvärvet och har då möjlighet att få tillbaka en del av köpeskillingen, dock aldrig för Absolicons havda kostnader.

1. Försäljning av produktionslinan

Produktionslinan är av samma modell som Absolicon har i Sverige och som bolaget redan levererat till Sichuanprovinsen. Linan med två sexaxliga robotar har kapacitet att tillverka 50 MW solfångare (100 000 m²) per år. Tillsammans med hårdvaran levererar Absolicon konsultstöd för marknadsarbete och teknisk support, utveckling och teknisk utbildning.

Det totala värdet av hårdvara och aktiviteter som omfattas av avtalet uppskattas till 40–50 miljoner kronor.

2. Licens för att tillverka T160

För rättigheten att tillverka T160 under Absolicons immaterialrättsliga skydd, ta del av framtida produktutveckling och använda Absolicons varumärke utgår månatlig licensavgift om ca 4% på försäljningsvärdet.

Produktionslinan i full produktion tillverkar på ett skift 50 MW solfångare (100 000 m²) per år med försäljningsvärde 200–250 miljoner kronor vilket med 4% licensavgift skulle innebära ca 8 miljoner kronor per år i licensintäkt. Absolicons uppskattning är dock att det tar tid innan h2t consultores utvecklat solvärmemarknaden för industrier i regionen så att de volymerna kan uppnås.

3. Materialförsörjning

Genom avtalet säkerställer Absolicon tillgång på patenterade komponenter och insatsvaror av hög kvalitet som delvis tillverkas i Uruguay eller lokalt vid installationsplatsen.

Vid full produktion behöver produktionslinan köpa material för 100–150 miljoner kronor per år där 20% - 30% av inköpen kan komma att gå genom Absolicon och 70% - 80% från lokala underleverantörer. Utfallet för Absolicon beror i viss utsträckning på resultatet av Absolicons pågående materialsatsning.

Nästa steg

Förhandlingarna inför undertecknandet av ramavtalet har i detta fall gått fort och samarbetet är fortfarande i ett tidigt skede.

Diskussioner har just inletts om de första pilotinstallationerna av T160 i Uruguay. Nu sker mer detaljerad kontraktsskrivning. Betalning sker steg för steg på samma sätt som vid den tidigare försäljningen av produktionslinan till provinsen Sichuan.

*iea.org

Nya ramavtal med partners i olika länder har tidigare offentliggjorts som insiderinformation i enlighet med regelverket i EU:s marknadsmissbruksförordning. Efter fler än tio tecknade ramavtal kan vi konstatera att upprättande av ramavtal nu är en del av den löpande verksamheten och inte längre räknas som insiderinformation.

Joakim Byström vd Absolicon Solar Collector AB

E-post: joakim@absolicon.com

tel: 0611-35 08 00

Pressbilder: <http://www.absolicon.se/nyheter/pressbilder/>

Absolicon är ett börsnoterat svenskt solenergiföretag, specialiserat på koncentrerad solvärme. Solfångaren T160 arbetar upp till 160°C och har den högsta optiska verkningsgraden som någonsin uppmätts för ett kommersiellt tillgängligt litet paraboliskt tråg. Efter att ha uppnått banbrytande prestanda har Absolicon byggt två robotiserade produktionslinor, en i Sverige och en i Kina som kan producera en 5,5 m² solfångare var sjätte minut. Företaget kombinerar solenergiforskning med försäljning av solfångarfält till industrier som behöver hetta och ånga samt kompletta robotiserade produktionslinor för T160.