

## Affärlägesuppdatering för SolTech Energy Sweden AB (Publ)

Här nedan följer en fjärde ”Affärlägesuppdatering”. Dessa uppdateringar publiceras utöver hel och delårsrapporter samt pressmeddelanden.

- Koncernens orderläge, undantaget ASRE:s avtal i Kina, uppgår den 11 april 2016 till 37 MSEK, att jämföra med 17,9 MSEK, vid samma tidpunkt föregående år.
- Dotterbolaget Wasa Rör fortsätter att leverera goda intäkter och ligger på budget efter första kvartalet, 2016.
- Samarbetet med Sapa Building Systems AB rörande integration av SolTechs solceller i Sapas aluminiumprofilprodukter går över förväntan. Avtalet gäller i Norden och Baltikum och samarbetet lanserades officiellt på Nordbyggmässan i Stockholm, den 5-8 april 2016 och mottagandet från marknaden var överväldigande. I dagsläget sker förhandlingar med flera stora fastighetsägare rörande omfattande projekt.
- SolTechs samägda bolag i Kina, ASRE går från klarhet till klarhet och försäljningsmässigt ligger vi före plan. ASRE:s koncept, produkter och affärsmodell har visat sig mycket eftertraktad av kunderna. Sedan affärlägesuppdateringen i december 2015, har ASRE tecknat ramavtal med två olika regioner i Kina rörande leverans av solenergisystem motsvarande en installerad effekt av 150 MW (100+50), under kommande femårsperiod. Som jämförelse skulle en 150 MW anläggning i Sverige årligen producera cirka 150 000 000 kWh, motsvarande den årliga snittförbrukningen för cirka 6 000 normala villor.
- Under 2016 har order motsvarande, 11,7-15,7 MW hittills tecknats av ASRE i Kina. Fullt driftsatta och anslutna till elnätet, beräknas dessa generera årliga intäkter motsvarande cirka 20,6-27,5 MSEK. Den sammanlagda intäkten under avtalens 20 åriga löptid beräknas uppgå till motsvarande cirka 412,5- 550,5 MSEK och den totala investeringen till 119,5 – 159,5 MSEK.

VD Frederic Telander i en kommentar:

Att vi levererar i Kina är mycket glädjande och vi ser ingen anledning till att det inte kommer att fortsätta i framtiden. Samarbetet med Sapa kring våra gemensamma produkter fick ett mycket positivt bemötande på Nordbyggmässan och detta är vårt senaste glädje tillskott. Det känns betryggande att bolaget nu har en stabil bas och plattform som består av våra traditionella solenergi produkter med SolTech Sigma (den termiska lösningen med glaspannan), med vår nya produkt för elproduktion, SolTech ShingEl och våra tunnfilmssolceller SolTech Supreme. Kompletterat med vårt VS- och energieffektivitetsbolag Wasa Rör, vårt samägda bolag ASRE i Kina och samarbetet med Sapa, ser framtiden onekligen mycket spännande ut.

**För mer information, vänligen kontakta:**

Frederic Telander, VD SolTech Energy Tel; 08-441 88 46. Mejl; [frederic.telander@soltechenergy.com](mailto:frederic.telander@soltechenergy.com)

### Om SolTech Energy

SolTech Energy utvecklar och säljer ett solenergisystem som bygger på flerårig forskning vid Kungliga Tekniska Högskolan (KTH). Systemet är en del av en fastighets yttre skal i form av ett tak och/eller en vägg i glas (pannor eller planglas), och fungerar både som klimatskydd och solfångare för produktion av värme, varmvatten och elektricitet. I sortimentet ingår även unika tunnfilmssolceller i svart glas, semitransparent glas eller som isolerglasmoduler, i olika storlekar och format för integration i en fastighets yttre skal. SolTech Energy Sweden AB (publ), handlas på First North vid Nasdaq Stockholm under kortnamnet SOLT. I koncernen ingår även det till 51 % samägda kinesiska bolaget ASRE, se nedan, samt det helägda dotterbolaget Wasa Rör T Mickelsson AB. Bolagets Certified Advisor är G & W Fondkommission. Mer info på [www.soltechenergy.com](http://www.soltechenergy.com)

### Om Kinasatsningen

SolTechs satsning i Kina bedrivs i ett samägt bolag, Advanced SolTech Renewable Energy (Hangzhou) Co.Ltd (ASRE) där SolTech äger 51 procent och Advanced Solar Power Hangzhou Inc. äger 49 procent. Affärsmodellen består i att ASRE installerar, äger och löpande underhåller solenergiinstallationer på kunders tak, till en början i Hangzhou i Zhejiangprovinsen för att sedan expandera till andra regioner i Kina. Kunden betalar inte för anläggningen, utan förbinder sig i stället att under ett 20 års avtal köpa samtlig el och/eller termisk värme som respektive anläggning producerar. ASRES löpande intäkter kommer från försäljningen av elektricitet till kunderna i kombination med olika former av bidrag per producerad kWh. Strategin är att bygga en orderstock för 2016 och framåt med målet att år 2019 inneha en installerad och driftsatt kapacitet på cirka 230 MW, motsvarande en löpande årsomsättning om cirka 400 MSEK.