



enersize

Halvårsrapport 2017
2017-01-01 – 2017-06-30

Enersize Oyj
2317518-8

www.enersize.com

Sammanfattning av halvårsrapport

Med "Bolaget" eller "Enersize" avses Enersize Oyj med det finska organisationsnumret 2317518-8. Med "First North" avses Nasdaq Stockholm First North. Belopp inom parentes i rapporten avser motsvarande period föregående år.

Första halvåret 2017 (2017-01-01 till 2017-06-30)

- Nettoomsättningen uppgick till 183 594 (323 024) EUR.
- Resultatet efter extraordinära poster uppgick till -930 313 (53 993) EUR.
- Resultatet per aktie* uppgick till -0,037 (0,002) EUR.
- Soliditeten** uppgick till 69,5 (-77,5) %.

Andra kvartalet 2017 (2017-04-01 till 2017-06-30)

- Nettoomsättningen uppgick till 167 267 (248 518) EUR.
- Resultatet efter extraordinära poster uppgick till -580 761 (109 092) EUR.
- Resultatet per aktie* uppgick till -0,022 (0,005) EUR.

*Resultat per aktie: Periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier. Genomsnittligt antal aktier för andra kvartalet 2017: 25 899 680 (21 698 000) aktier. Antal aktier i Enersize per den 30 juni 2017: 29 229 680 aktier (21 698 000). Genomsnittligt antal aktier för första halvåret 2017: 25 120 960 (21 698 000) aktier.

**Soliditet: Egna kapitalets andel av balansomslutningen.

Väsentliga händelser under första halvåret 2017

Första kvartalet

- Enersize genomför en fulltecknad private placement om totalt cirka 1,2 MEUR inför planerad notering på Nasdaq Stockholm First North. Bland de som tecknar finns bl.a. Scania Growth Capital och Heinz Dürr Investment.
- Enersize håller årsstämma. Kommuniké från årsstämman finns tillgänglig på Enersizes hemsida (www.enersize.com).
- Enersize avtalar om installation för energimätning och effektivitetsanalys i ett andra fristående projekt med plattskärmstillverkaren BOE Group Beijing Gen 8 Plant i Peking.
- Enersize tecknar nya avtal för installation av bolagets system för mätning och effektivitetsanalys av industriella tryckluftssystem hos motortillverkaren Beijing Foton Cummins Engine Co. Ltd.
- Enersize tecknar nya avtal för installation av bolagets system för mätning och effektivitetsanalys av industriella tryckluftssystem hos byggmaterialtillverkaren BBMG Liulihe Cement.

Andra kvartalet

- Enersize genomför en nyemission inför notering som blir fulltecknad. Totalt tillförs Bolaget cirka 2,8 MEUR före emissionskostnader och cirka 700 nya aktieägare.
- Enersize rapporterar transaktioner utförda av personer i ledande ställning.
- Bolaget tecknar nytt installationsavtal med tillverkaren av polyesterfiber, Tongkun Group Zhejiang Hengsheng Chemical Fiber. Projektets installationsfas beräknas påbörjas under Q3 2017.
- Enersize meddelar att Bolaget har godkänts för notering på First North och första dag för handel blir den 15 juni 2017. Ticker är "ENERS".

- Bolaget tecknar ett fyraårigt vinstdelningsavtal med BOE Technology Center, vilket är BOE Groups pilot- och förseriefabrik.
- Enersize tecknar ett avtal för installation av Bolagets system för mätning och effektivitetsanalys av industriella tryckluftssystem i en av Shijiazhuang No.4 Pharmaceuticals fabriker. Projektet är Enersizes första projekt inom läkemedelsindustrin.

VD Sami Mykkänen har ordet



När jag skriver detta VD-ord är det första gången sedan jag lämnade min post som VD för Incap, vid detta skede noterat på huvudlistan i Helsinki, som jag levererar en färsk halvårsrapport för ett noterat bolag. På ett sätt är det många likheter, noterat bolag som noterat bolag och i båda bolag har jag arbetat främst mot den kinesiska marknaden, men på många andra sätt är det helt annorlunda i Enersize. Här är jag stor delägare vilket ger ett helt annat perspektiv och drivkraft. Jag har aldrig tidigare lagt så mycket tid och energi i mitt jobb som jag har gjort som VD för Enersize och jag har heller aldrig tidigare känt att arbetet varit så givande eller sett sådana direkta resultat av den energi jag lägger ner. Så det är med stolthet och glädje som jag presenterar denna första halvårsrapport till er aktieägare.

Under första halvåret 2017 har vi tecknat totalt sex nya kundavtal i vitt skilda branscher. Bredden i de verksamheter som vi riktar sig mot syns tydligt i dessa kontrakt, vi hittar allt från elektronik, till fordon, kemikalier, byggvaror och läkemedel bland dem. Då ska vi komma ihåg att vi under slutet av 2016 även tecknade avtal med två olika floatglas-fabriker, projekt som nu är i full gång. Tre av de tecknade avtalen var dessutom med återkommande kunder i form av två BOE-fabriker och Foton Cummins Joint Venture, något som tydligt visar både att våra kunder uppskattar det vi levererar och att vår strategi att växa med våra kunder från en fabrik till flera fungerar i verkligheten.

I samband med att vi påbörjade vår noteringsprocess satte vi ett mål om att teckna 10 nya kundavtal under 2017, ett mål som vi ligger i linje att uppfylla. Personligen så hoppas jag såklart att vi kommer leverera ännu fler avtal än så i år, marknadsförutsättningarna finns där, nu gäller det bara för oss att växla upp och hoppas att nödvändiga bitar faller på plats.

Under sommaren har vi fokuserat på att leverera och driftsätta de system vi haft installationsavtal för snarare än att teckna nya kontrakt. Det har vart en utmaning men nu är vi i kapp och flera av dessa projekt kan gå in i sina första mät- och analysfaser. Desto snabbare vi får installationer för nya avtal på plats desto tidigare hinner vi samla in och analysera nödvändiga data för att kunna gå vidare till nästa steg och teckna slutliga vinstdelningsavtal med kunderna, så detta är en kritisk faktor för vår tillväxt. Mitt främsta fokus som VD just nu ligger i att strömlinjeforma processen från första kundkontakt till dess att projekten börjar leverera intäkter. Detta kräver nyrekryteringar, bra kundvård och effektiv projektimplementering samt något som inte kan underskattas; att vi ökar vår fysiska närvaro på plats i Kina. Jag har som mål att alla dessa ansträngningar i enlighet med våra planer ska mynna ut i en avsevärd acceleration av Bolagets intäkter under 2018.

Under första halvåret 2017 har vi haft få projekt i vinstdelningsfas och tillsammans med långa beräknings- och faktureringsperioder ger detta stora intäktsvariationer över våra redovisningsperioder beroende på när i tiden kundfakturorna ställs ut och vilken period intäkten hamnar på. Efterhand som vi får fler projekt i vinstdelningsfas och efterhand som vi kan uppnå mer frekventa utbetalningsperioder som vi har i nyare kundkontrakt, desto stabilare kommer intäkterna att vara. Tack vare vår lyckade noteringsemission är Enersize starkt kapitaliserat och dessa intäktsvariationer har i dagsläget ingen påverkan på Bolagets finansiella situation.

Att hinna rekrytera tillräckligt med personal med rätt kompetens för att hålla jämna steg med de avtal vi tecknar är kanske den viktigaste utmaningen. Inget bolag är bättre än dess personal och bolagskultur formas utifrån personalen, så rekrytering måste ske med stor omsorg. Rekryteringsmässigt fokuserar vi på tre områden. Det första är personal för projektimplementering på plats i Kina. Dessa består dels av personer från Norden, permanent lokaliserade i Kina med ansvar för det operativa arbetet med projekt och kunder, och dels av lokal personal från Kina för tekniska installationer och genomförande av besparingsåtgärder på plats i fabrikena. Det andra området avser expansion av försäljning i Europa och resten av världen och det tredje området är personal för mjukvaruutveckling.

När det gäller nyckelpositioner inom dessa huvudområden såsom europeisk/global försäljningsdirektör, operativ chef för Kina samt utvecklingschef för vårt forsknings- och mjukvarucenter som vi håller på att starta upp i Lund har vi för alla positioner pågående förhandlingar med mycket intressant personer. Efterhand som dessa positioner tillsätts, kommer vi gå ut med mer detaljerade uppgifter. Vi söker samtidigt även efter civil- eller högskoleingenjörer för arbete med analys och optimering av tryckluftssystem, både för vår projektverksamhet i Helsingfors men även för vår metodutveckling tillsammans med mjukvaruutvecklingen i Lund.

Extra spännande tycker jag att uppbyggnaden av vår utvecklingsavdelning i Lund är. Vi ser redan nu att den data vi börjat få in från kundinstallationerna snabbt kan omsättas i ny kunskap och förbättringar i hur vi analyserar och arbetar med besparingsåtgärder i fabrikena. Det vi nu lär oss från dessa nya kundprojekt hjälper oss att sälla fram vilka utvecklingsvägar vi ska prioritera, men vi ser redan nu hur stor möjlighet det finns att via dataanalys korsbefrukta lösningar mellan olika installationer och branscher. Det arbete som görs i Lund kommer att definiera vilken sorts bolag Enersize är om två år. Fortsätter arbetet framåt så som vi förväntar oss så ser jag oss både som ledare på marknaden för mjukvaruanalys av

tryckluftssystem och det bolag som byggt upp den marknaden från grunden. Vi ser att vår tidiga position på marknaden kommer ge oss ett försprång tack vare tillgång till kvalitetsmätdata, för är det något vi hunnit lära oss är att det är betydligt svårare att mäta dessa system på rätt sätt för optimal analys än vad man kan tro.

Försäljningen i Kina drivs till stor del av våra partners i nära samarbete med mig. När det gäller makrofaktorerna kring den kinesiska marknaden är våra partner fortsatt positiva. De ser den pågående digitaliseringen av tillverkningsindustrin som en omättnad marknad som växer långt snabbare än takten som den befintliga leverantörsbasen hinner exploateras. Från politiskt håll syns heller ingen avmattning avseende fokus på energieffektivisering och minskande CO²-emissioner. Snarare tvärtom har Kina tagit på sig manteln att vara drivande kring detta på global nivå och man ser även de affärsmässiga vinsterna med att ligga främst inom detta område.

Jag har arbetat mycket med våra kinesiska partners kring att utveckla affärsmoellerna vidare och lägga upp hur vi ska skala upp och accelerera försäljningen framöver. De planer våra partners har tagit fram för att uppnå detta är inget annat än imponerande, med högt ställda målbilder som även om de bara når en bit på vägen fortfarande räcker för att uppnå den kommersiella framgång för Enersize som vi ser framför oss. I dessa diskussioner ingår även samtal och idéer om hur vi med hjälp av så kallade Joint Ventures (samägda bolag med lokala delägare med stark marknadsförankring) kan bli ännu starkare på den kinesiska marknaden och snabbare nå högre tillväxt och ta en större marknadsandel, något som är en viktig framgångsfaktor i Kina. Med ett eller flera Joint Ventures öppnas helt enkelt nya möjligheter som skulle ge Enersize bättre möjligheter att klara av att växa geografiskt i takt med marknaden och göra sig ett namn som de facto standard för datadriven tryckluftsoptimering på hela den kinesiska marknaden. Med vår strategi att framförallt bli en mjukvaruleverantör med helautomatiserad mjukvara passar en Joint Ventures-strategi utmärkt in i bilden där Enersize fokuserar på teknikutveckling och IP medan kundprojekt genomförs i Joint Ventures med lokal förankring. Diskussionerna har ännu inte konkretiserats till avtalsdiskussioner men planen är att arbeta vidare med målet att hitta de rätta förutsättningarna för att finna ett sådant upplägg på den kinesiska marknaden.

Som ni kanske märker är lokal närvaro i Kina ett återkommande tema eftersom jag ser det som en avgörande strategisk fråga och framgångsfaktor för Enersize. Vi är i process att starta upp vårt egna lokala dotterbolag, är i diskussioner med lokala delstatsregeringar om att etablera oss i attraktiva industrizoner och vi har redan påbörjat arbetet med att kunna driva våra cloud-plattformar även i Kina för bättre tillgång och driftkvalitet på cloud-tjänsterna för våra kunder samt vara väl förberedda på framtida datalagringskrav.

Det är ett snabbt förändrande landskap som vi arbetar i och vinnaren kommer att bli den som är snabbast på att anpassa sig och samtidigt kan hålla en stark position med unik teknik. Förvärv av bolag eller teknik ligger i vår strategi och accelererad marknadsutveckling innebär strategiska samarbeten med andra parter. Allt detta påverkar både framtida kostnads- och intäktsutveckling. Eftersom en aggressiv expansionsstrategi ligger i Enersize natur är jag inte främmande för att föreslå bolagets styrelse att ta in ytterligare kapitaltillskott, antingen från marknaden eller direkt från strategiska aktörer om vi ser att detta kan ge oss en strategisk fördel och ökad möjlighet att långsiktigt nå en större marknadsframgång.

Enersize är i utvecklingens framkant med Internet of Things tillsammans med avancerad dataanalys för att spara energi inom industriella tryckluftssystem. Globalt blir människor allt mer medvetna om behovet att minska beroendet av fossila bränslen och reducera koldioxidutsläpp. Vi har därför en mycket spännande framtid framför oss där det vi gör direkt påverkar utsläpp av koldioxid och partiklar.

Som VD och ägare i Enersize är jag väldigt stolt över det vi åstadkommer.

Sami Mykkänen
VD, Enersize Oyj

Styrelseordförande Christian Merheim kommenterar



Enersize har nu varit noterat på Nasdaq Stockholm First North i drygt 2,5 månad och det är dags för vår första rapport som noterat bolag. Vi har haft ett mycket händelserikt halvår och det har hänt mycket bara sedan vår lyckade notering, vilken tillförde Bolaget en kapitalinjektion på 28 MSEK (före emissionskostnader) och gav oss möjlighet att öka tempot avsevärt. Viktigast av allt är kanske att vi fått många nya aktieägare tack vare noteringen, något som jag tycker är otroligt roligt och spännande.

Vår ambition som bolag är att ha en stark och nära relation med engagerade aktieägare, något som jag tycker vi ser resultaten av i de engagemang från er aktieägare som sker både online och i direktkommunikation med oss på Bolaget. Vi försöker i vår tur att ge er en så bra och öppen bild av Bolaget och vår verksamhet som möjligt, något vi hoppas bygger förtroende bland investerarna på First North och gör Enersize till ett extra attraktivt bolag att vara ägare i.

Vi ser att det finns stor aktivitet bland våra ägare, de skriver analyser, twittrar och driver öppna Facebook-grupper på ideell basis. I skrivande stund finns t.ex. över 350 medlemmar som följer Enersize i en av dessa grupper med bra och livaktiga diskussioner och jag ställer själv upp med att besvara frågor från er ägare både via e-mail eller Facebook, något jag hoppas uppskattas.

Jag vill samtidigt uppmuntra er att följa oss på vår hemsida, Facebook, Twitter samt Youtube. Vi tror starkt på att framföra budskap med både video och djupare inblickar i det vi sysslar med för att ge våra ägare och investerare ett lätt sätt att förstå bolaget på. Ett bra exempel på detta är den, av Cleantech Invest nyproducerade, 12 minuter långa dokumentären "Under Pressure" som handlar om vårt arbete att minska CO²-utsläppen i Kina. I filmen kan ni lyssna på intervjuer med både våra partners och kunder. Har ni inte redan sett den rekommenderar jag er att se den, ni kan hitta filmen under "news" på vår hemsida. Där hittar ni även annat sevärt videomaterial såsom filmer om Enersize och Scania's samarbete (producerad av Scania) såväl som investerarpresentationer och intervjuer.

Några frågor har varit återkommande när jag vid olika tillfällen har träffat er aktieägare och jag vill ta tillfället i akt att belysa dem här. Den första frågan gäller vår syn och strategi på den data vi samlar in - Äger vi den? Finns det en risk att kompressortillverkare eller andra försöker få ensamrätt på datan? - *Ägande av data är en nyckel till det vi gör, utan tillgång till data går det inte att vare sig utveckla självlärande system eller att uppnå några större synergieffekter. Självklart är även detta något våra kunder blir mer och mer medvetna om men data har ju den fördelen att den enkelt kan kopieras, således är det inget problem att både vi och kunderna äger datan var för sig. För vår del är det den kombinerade datan från många kunder som för med sig det största värdet. Vi extraherar data både från generella industri-interface och från direkt mätning i systemet, något som gör det omöjligt för någon annan spelare såsom en kompressortillverkare att skapa sig ensamrätt på data från fabriken tryckluftssystem.*

Den andra frågan är hur vi ser på framtida konkurrensutveckling av generella AI-plattformar där ex. Google är en världsledande aktör, kommer dessa att kunna konkurrera ut Enersize? - *Vi ser absolut inget hot mot det vi gör från den generella utveckling av generella AI-verktyg som sker, snarare ser vi att det kommer ge oss bättre tillgång till den senaste utvecklingen på ett enkelt sätt. Tryckluftssystem är så pass specialiserade och industrispecifika att det krävs ett antal lager förutom själva AI-delen för att kunna åstadkomma resultat, exempelvis systemmodeller, specifik mätkunskap och lämpliga effektiviseringsredskap.*

Den tredje frågan rör vår strategi gällande IP (Intellectual property). Enersize har idag inga patent, hur påverkar det er framtida strategi och konkurrensfördel? - *Vi har valt att istället för att söka patent tidigt, som i ett senare skede av teknikutvecklingen kan visa sig ha en helt annan utformning än vad som faktiskt är optimalt, avvakta med detta till dess vi verkligen ser vilka nyckelpatent vi vill fokusera på. Eftersom vi arbetar med cloud-lösningar får kunder inte direkt tillgång till vår senaste teknikutveckling, vilket gör att vi kan hålla algoritmer och liknande hemliga tills dess vi väljer att söka patent på dessa. Vi ser inget hot att andras patent skulle kunna stoppa oss utan nyttan för oss med att söka patent för specifika algoritmiska lösningar är att stoppa andra från att göra rena kopior och att vi på så sätt kan behålla vårt teknikförsprång.*

Samarbeten och ny teknik

Vi har under det senaste halvåret aktivt tittat på närliggande tekniker som kan utnyttjas för effektivisering av tryckluftssystem. Som ett noterat bolag har vi en unik möjlighet att kunna genomföra uppköp av intressanta bolag eller delar av deras teknikportfölj. Vi testar och utvärderar mycket av sådan teknik och vi hoppas att vi framöver kommer se någon eller några sådana affärer genomföras, om timing, teknik och pris är rätt. I detta arbete ingår även att testa och utvärdera andra nya tekniker och många av dessa är fritt tillgängliga, antingen som kommersialiserade standardprodukter eller som open source. Ett exempel på intressant teknikområde som nyligen blivit tillgängligt i standardiserad form och som passar väldigt väl in i Enersizes teknikutveckling är trådlösa långdistansnätverk ursprungligen avsedda för "smarta städer". Detta tack vare den

enorma storleken på många av våra kundfabriker i förening med vår teknik för distribuerad IoT-datainsamling. Målet för oss på Enersize är, förutom vår kärnteknik kring analys och övervakning, även att ha samlat den bästa tillgängliga stödtekniken för optimering och effektivisering av kundernas tryckluftssystem, det är enbart så vi kan nå vårt mål om att vara världsledande på marknaden inom detta område.

Med Heinz Dürr Invest som strategisk partner har vi fått tillgång till Dürr Groups fabrik för tillverkning av målningsrobotar i Tyskland. Där har vi installerat en demoversion av vårt mätsystem i vår hitintills mest avancerade form. I skrivande stund pågår inkörning av systemet och när det väl är färdigt kommer vi att ha en enastående plattform där vi enkelt kan testköra nya avancerade algoritmer och automatiserad analys, men även för att enkelt kunna visa upp Enersizes system mot exempelvis den tyska bilindustrin som nu verkligen växlar upp mot det de kallar "Industrie 4.0", den uppkopplade och smarta fabriken. Att Dürr-fabriken ligger geografiskt nära här i Europa öppnar även upp för enkelt genomförande av tester för ny teknik.

Enersizes teknik röner stort intresse från hela världen, vi får hela tiden förfrågningar om samarbeten eller intresse att bli partner till oss i allt från USA till Japan, något som bekräftar vår utvecklingsstrategi mot helautomatiserad mjukvara då detta är nödvändig för att på detta vis kunna skala upp vår försäljning genom att kunna distribuera via denna typ av intressenter. Det visar även på hur stor effekt det gör att vara noterade, information om oss och vad vi gör sprids snabbt världen över, det är en förhållandevis kostnadseffektiv marknadsföring för oss.

Resultat från vår teknikutveckling

Vår teknikutveckling är idag så starkt sammanflätad med vår projektverksamhet att vi dagligen använder prototyper och specialutvecklade projektspecifika verktyg för att analysera pågående kundprojekt. På detta sätt sker utvecklingen verkligen med fokus på att lösa kundproblemen, något som optimerar utvecklingsfokus och hindrar att häftig teknikutveckling sker bara för teknikutvecklingens egen skull.

Vi ser redan nu att vi med bättre analysverktyg förflyttat oss från vårt tidigare fokus på energieffektivisering till att i nästan all nya projekt börjat med att hitta avsevärda brister i tryckluftssystemen som har stor påverkan på tryckluftssystemens stabilitet och därmed också på riskbilden för fabrikenas produktion. Denna utveckling är något som uppskattas hos kunderna och som snabbt ger oss ett starkt förtroende hos de som är ansvariga för driften av tryckluftssystemen. Det har också visat sig att när dessa brister elimineras så ökar förutsättningarna för kostnadseffektiv och snabbt implementerad energieffektivisering, en klar win-win situation.

Vi ser även att med bättre analysverktyg så får man bättre förståelser och större möjligheter till exakt bedömning av resultat från olika åtgärder redan innan dessa genomförs. Detta gör att det går att välja ännu enklare och mer kostnadseffektiva åtgärder för att uppnå besparingarna och även bättre mätning av besparingsnivåerna.

Man kan sammanfatta det med att vi verkligen känner att vi är på rätt väg och då har vi ändå bara skrapat på ytan när det gäller potentialen på vår framtida teknikutveckling.

Aktien

Efter en lyckad notering i ett tufft börsklimat så förväntas jag ofta svara på min syn på historisk och framtida kursutveckling, men så som jag ser det är det viktigaste att ha en tillräcklig likviditet i aktien och för det jobbar vi på Enersize aktivt. Vi har sedan noteringen tidvis haft mycket bra likviditet, vid något tillfälle var vi till och med den mest omsatta aktien på Nasdaq Stockholm First North och sedan dess har omsättningen stabiliserats på en lugnare nivå under sommaren, något vi är mycket stolta och glada över. Låg likviditet gör att en viktig kategori av professionella investerare faller bort då det i dessa fall saknas möjlighet att köpa och avsäta större aktieposter. Vid låg likviditet i en aktie så är risken stor för kraftiga prissvängningar, tvärt emot det önskvärda med en stabil aktiekurs med naturliga kursjusteringar baserat på faktiska nyheter kring avtal, resultatutveckling, samarbeten och andra händelser.

Vi har även under sommaren sett att en del tidigare ägare som gjort sina första investeringar i Enersize flera år före noteringen och nu gjort vinsthemtagningar, har kunnat göra detta utan större kurspåverkan tack vare den höga likviditeten i aktien. En annan glädjande effekt av detta är att vi i dagsläget har betydligt fler ägare via First North och betydligt högre free-float (aktier tillgängliga för handel) än vad som fanns vid noteringen.

Vi har än så länge levererat enligt plan och målet är att fortsätta göra detta, har vi möjligheten kommer vi även arbeta hårt för att kunna överraska positivt. Jag hoppas vi kommer kunna göra det framöver.

Med det vill jag säga att jag är väldigt glad att ha er som aktieägare, nu eller i framtiden. Vi finns på First North under tickern "ENERS".

Christian Merheim, Styrelseordförande, Enersize Oyj

Om Enersize

Enersize är ett finskt bolag som har en egenutvecklad mjukvara för datainsamling och analys av industriella tryckluftssystem som möjliggör cirka 20-30 procent energibesparing och i ett fåtal fall över 50 procent energibesparing. Cirka 90 procent av tillverkningsindustrin använder idag tryckluft och tryckluften utgör cirka 4,5 procent av världens totala elkonsument. På Enersize största marknad – Kina – står tryckluftssystemen för nära 10 procent av all använd el.¹ Styrelsen bedömer att tryckluft ses som en icke-kostnad och att besparingsåtgärder ofta är begränsade till åtgärder på avgränsade delar i systemen. Styrelsen bedömer att tillverkningsindustrin kommer att behöva förändras mot ett mer hållbart energianvändande och det finns således ett behov av energibesparande inom tryckluftssystem. Bolaget arbetar med tryckluftssystemen som en helhet och genom stöd för detta med sin teknologi bedömer styrelsen att större energibesparing kan uppnås än genom konventionella metoder.

Enersizes plattform består av flera beståndsdelar; sensornätverk, molnlösning med big data-hantering och analysverktyg. Genom den data som sensorerna insamlar kan ineffektivitet och driftstörningar i tryckluftssystemet upptäckas och Enersize kan därigenom effektivisera tryckluftssystemet.

Effektiviseringen och övervakningen av tryckluftssystemen som erhålles med Enersizes teknologi innebär även att kapaciteten och stabiliteten ökar i tryckluftssystemen. Detta innebär bättre kapacitet för produktionsökningar och minskade risker för avbrott i tryckluftsförsörjningen. Tryckluftssystemen är så vanligt förekommande att ett avbrott i tryckluftsförsörjningen ofta innebär ett totalt stillestånd för all produktion i en fabrik.

Målsättningar

Enersize följer en tydlig utvecklingsplan. Bolaget har som målsättning att nå break-even i projektverksamheten under 2017. Bolaget avser vidare under de kommande åren att utveckla en helautomatiserad analys- och övervakningsmjukvara som Bolaget har som målsättning att sälja licenser till. Målsättningen är att i början av 2019 ha ett färdigt system för utlicensiering. Bolaget bedömer att ett referenssystem kan finnas för utvärdering hos befintliga projektkunder under 2017.

2017

- Uppnå positivt kassaflöde i projektverksamheten
- Rekrytera en försäljningschef för europeiska marknaden
- Accelerera utvecklingstakt genom proaktiva installationer och ytterligare kunddialoger
- Teckna fler än tio nya kundavtal
- Ha ett automatiserat referenssystem för utvärdering hos befintliga projektkunder

2018

- Teckna fler än 25 kundavtal

2019

- Automatiserat system för utlicensiering färdigt
- Omsätta cirka 40 MEUR på årsbasis med en vinstmarginal om 10 procent
- Potentiell sekundär notering i Hong Kong alternativt Singapore

Enersize har som målsättning att under 2017 accelerera sin utvecklingstakt och tillväxt och avser därigenom genomföra proaktiva installationer, initiera ytterligare kunddialoger och vidareutveckla sin teknik. Enersizes ledning har över 13 års erfarenhet av den kinesiska marknaden och Bolaget planerar att primärt fortsätta att bearbeta den kinesiska marknaden. Bolaget avser vidare att komplettera sin bearbetning på den kinesiska marknaden genom att påbörja marknadspenetration på den europeiska marknaden. Målsättningen är därför att under 2017 rekrytera en försäljningschef för den europeiska marknaden och att bygga upp verksamheten organiskt genom att öka försäljningsresurserna löpande vid nytecknade avtal.

Enersize uppskattar att Bolagets helautomatiserade teknik inom två år är färdigutvecklad och att tekniken därmed inom två år kan installeras av samarbetspartners utan Enersizes inblandning. Styrelsen uppskattar att Bolagets helautomatiserade teknik kommer att kunna uppnå energibesparingar om 10-30 procent. Bolaget avser när tekniken är färdigutvecklad att teckna samarbetsavtal med lokala partners och därigenom bearbeta den globala marknaden. Genom det helautomatiserade systemet kan lokala partners bearbeta små fabriker som Bolaget i dagsläget inte hinner bearbeta. Avsikten är således att under de närmaste två åren investera intäkter i verksamheten i form av mjukvaruutveckling samt affärsutveckling. Det finns även möjlighet att Bolaget genomför strategiska förvärv för att erhålla know-how, teknik eller bättre förutsättningar för försäljning och projektgenomförande.

¹ <http://escholarship.org/uc/item/0v72z2q0#page-1>

Affärsidé

Enersizes affärsidé är att erbjuda industrier effektivisering och energibesparing av tryckluftssystem genom ett delat besparingsprogram där Enersize tar i anspråk en del av det belopp kundbolag sparar genom åtgärderna. Bolaget arbetar med Internet of Things (IoT)-system med molnbaserad big data-insamling och hantering som analyseras genom egna algoritmer som identifierar systemsvagheter och möjliga besparingsåtgärder.

Affärsmodell

Enersizes affärsmodell utgår från delade förtjänster. Enersize tar inte betalt för sin lösning utan intäkter genereras genom fakturering på en del av de besparingar Bolagets kunder gör genom Enersizes besparingsåtgärder. Enersize står även för alla implementationskostnader och ansvarar för genomförandet av nödvändiga systemanpassningar. Försäljningsfasen tar mellan 3-12 månader och installationsprocessen tar cirka 2-5 månader. För att mäta upp potentiella besparingar ingås initialt ett installationsavtal, genom vilket Bolaget erhåller rätten att installera mät- och övervakningssystem samt inhämta, behandla och analysera mätdata. Efter den initiala mätperioden samt följande analys och utvärdering skall kunden och Enersize med samarbetspartner förhandla om villkor för genomförande av ett besparingsprogram samt hur vinstdelning skall genomföras. Åtgärder i enlighet med besparingsprogrammet som kunden godkänner för genomförande innebär en förpliktelse för kunden att låta Enersize fullfölja åtgärden samt utbetala ersättning för den uppnådda besparingen. Under vinstdelningsavtalet delar Bolaget och kunden därefter under 3-4 år på intäkter från energibesparingar. Styrelsen uppskattar bruttomarginalen (direkta projektintäkter – direkta projektkostnader) till cirka 60-70 procent. Efter avslutat initialt uppdrag erbjuder Enersize ett löpande avtal för fortsatt systemövervakning för upprätthållande av energibesparingarna.

Enersizes teknologi

Enersizes teknologi består av tre delar; sensornätverk, molnlösning och analysverktyg. Utöver dessa har Enersize även samarbeten med partners som tillsammans med Bolaget utvecklar nya metoder för att upptäcka läckage eller ineffektivitet. Enersizes molnlösning lagrar insamlad information och möjliggör big data-analys genom Enersizes verktyg och automatiserade algoritmer. Genom analysen kan Enersizes experter i realtid justera och optimera kunders tryckluftssystem.

Sensornätverk

Enersizes fysiska plattform består av sensorer kopplade till ett IoT-nätverk. Sensorerna är inkopplade över hela tryckluftssystemet och insamlad mätdata sänds från sensornätverket till Bolagets molnlösning. Sensornätverket som innehåller Enersizes egna sensorer kopplas även samman med existerande sensorer och olika befintliga nyckelkomponenter i tryckluftssystemet. Mätdata kan även inhämtas genom befintliga fabriksnätverk och sensorer.

Molnlösning

Enersizes molnlösning möjliggör inte enbart distribuerad datainsamling i realtid utan ger även möjlighet för kunder att ta del av systemstatus via internetuppkoppling. Genom molnlösningen kan Enersizes experter på distans analysera och ge vägledning varpå kundens driftansvariga kan göra direktjusteringar. Systemet exporterar automatiskt kundrapporter och kalkylerar automatiskt ut hur stora besparingarna blivit. Molnlösningen är således basen för Enersizes intäktsgenerering.

Analysverktyg

Enersize har utvecklat egna analysverktyg för att kunna identifiera systemineffektiviteter och energibesparande åtgärder. För dataanalysen som idag görs under ledning av Enersizes experter har Bolaget tillämpat en standardiserad metodologi och arbetsmetod, vilket utgör grunden för de åtgärder som implementeras hos kunden. Analysverktygen utvecklas i dagsläget mot att arbeta automatiserat och fristående i molnlösningen. Målsättningen är att till lokala implementationspartners kunna licensiera ett fullt utvecklat helautomatiserat analys- och övervakningsverktyg under 2019, som vid denna tidpunkt ersätter nuvarande behov av mänskliga tryckluftsexperter för genomförande av systemanalysen. Enersize förväntar sig att redan under 2017 ha automatiserat analysstöd och systemövervakning i bruk i befintliga projektinstallationer. Med helautomatiserat analysstöd och systemövervakning kommer även mindre fabriksanläggningar kunna effektiviseras på ett resurssnålt och kostnadseffektivt sätt.

Utveckling i siffror under perioden

Belopp inom parentes avser motsvarande period föregående år.

Omsättning

Nettoomsättningen under det första halvåret 2017 uppgick till 183 594 (323 024) EUR. Nettoomsättningen under det andra kvartalet 2017 uppgick till 167 267 (248 518) EUR. Den minskade omsättningen jämfört med motsvarande period föregående år är hänförligt till Bolagets pågående vinstdelningsavtal och när i tiden fakturorna ställs ut och vilken period intäkter hamnar på. Bolaget har enbart ett fåtal större projekt som nått utbetalningsfas under perioden och eftersom dessa projekt har långa beräkningsperioder samt få faktureringsstillfällen uppstår stora variationer mellan bokföringsperiodernas omsättning beroende på när faktureringsstillfällena för respektive projekt infaller. Projektintäkterna över beräkningsperioden för varje enskilt projekt varierar även beroende på fabrikenas produktionsnivå samt nedtrappning över tid av vinstdelningsprocenten i enlighet med Enersize affärsmodell.

Finansiell utveckling

Resultatet för det första halvåret 2017 uppgick till -930 313 (53 993) EUR och resultatet under det andra kvartalet 2017 uppgick till -580 7601 (109 092) EUR. Resultatet belastades av bl.a. utökade inköp och inköp av externa tjänster under perioden. Periodens resultat belastas negativt av kostnaderna i samband med notering samt private placement. Periodens resultat belastas även negativt av ej periodiserade projektkostnader samt nedskrivningar av projektinvesteringar. För vissa poster har det under perioden ej skett några bokslutsdispositioner eller periodiseringar, vilket påverkar resultatet negativt eftersom sådana kostnader i sin helhet belastar periodens resultat. Bokslutsdispositioner och periodiseringar kan komma att ske för dessa poster i samband med räkenskapsårets avslutande.

Likviditet

Bolagets likvida medel per den 30 juni 2017 uppgick till 3 029 368 (11 727) EUR. Kassaflödet för det första halvåret 2017 uppgick till -997 559 (-134 108) EUR och kassaflödet för det andra kvartalet 2017 uppgick till -605 604 (-34 457) EUR.

Soliditet

Bolagets soliditet per den 30 juni 2017 uppgick till 69,5 (-77,5) %. Bolagets tidigare negativa kapital har under perioden återställts genom de kapitaliseringar som skett i samband med private placement samt emission i samband med notering.

Projektverksamheten

Nedan presenteras Enersizes pågående kundprojekt och vinstdelningsavtal per 2017-06-30.

Bolag	Vinstdelnings-avtal	Installations-kontrakt	Initiala mätningar	Övervaknings-avtal	Avtal direkt med kund	Avtal med samarbetspartner
BOE Technology Group Co. Ltd.	X	X				X
Beijing Borgward Automotive Co Ltd.	X					X
Youfa Group Co Ltd.	X		X			X
Xinyi Glass Holdings Ltd.		X	X		X	
Flat Glass Group Co, Ltd.		X	X		X	
Beijing Foton Cummins Engine Co. Ltd.		X	X			X
BBMG Liulihe Cement		X	X			X
Tongkun Group Zhejiang Hengsheng Chemical Fiber Ltd.		X	X		X	
BOE Beijing Gen 8 Plant		X				X
Stora Enso Oyj				X	X	
SSAB Europe Oyj				X	X	
Eagle Filters Oy				X	X	
GreenStream Network Oyj				X	X	

Aktien

Det finns ett aktieslag i Enersize. Bolagets aktie är noterad på Nasdaq First North Stockholm under symbolen "ENERS". Per den 30 juni 2017 uppgick antalet aktier till 29 228 680 (21 698 000) stycken. Genomsnittligt antal aktier under det första halvåret 2017 uppgick till 25 120 960 (21 698 000). Genomsnittligt antal aktier under andra kvartalet 2017 uppgick till 25 899 680 (21 698 000).

Teckningsoptioner

Aktieägare i Enersize beslutade med aktieägarnas enhälliga beslut den 3 februari 2017 om att bemyndiga styrelsen att besluta om utfärdande av teckningsoptioner till nyckelpersoner i Bolaget, genom vilka maximalt 4 892 500 nya aktier kan tecknas. Genom bemyndigandet riktas ett utestående optionsprogram till VD Sami Mykkänen, som berättigas till teckning av maximalt 2 232 500 nya aktier. Vidare riktas ett optionsprogram till styrelseordförande Christian Merheim, som berättigas till teckning av maximalt 1 083 000 nya aktier. Optionsprogrammet som riktas till övriga styrelseledamöter samt anställda i Bolaget, vilket berättigar till teckning av maximalt 1 577 000 nya aktier, berättigar till teckning när (i) Enersize noteras på First North och (ii) om det volymviktade snittpriset för Bolagets aktier har varit genomsnittligen minst 14 SEK under tre (3) efter varandra följande veckor. Styrelsen berättigas att besluta om andra villkor för optionsprogrammen. Bemyndigandet är giltigt tills vidare och ersätter tidigare bemyndiganden.

Styrelsen har den 20 mars 2017 med stöd av aktieägarnas enhälliga besluts bemyndigande den 3 februari 2017 beslutat att rikta optionsprogram till Sami Mykkänen och Christian Merheim.

Sammanlagt 2 232 500 teckningsoptioner riktades till VD Sami Mykkänen och sammanlagt 1 083 000 teckningsoptioner riktades till styrelseordförande Christian Merheim. Teckningsoptionerna berättigar till teckning av maximalt 3 315 500 nya aktier.

Teckningstiden för aktier med Sami Mykkänens teckningsoptioner är 20 mars 2017 – 31 december 2024 och teckningskursen för en aktie är 0,000002 EUR. Teckningskursen har bestämts enligt ett avtal om teckningsoptioner ingått 30 september 2014.

Teckningstiden för aktier med Christian Merheims teckningsoptioner inleds vid den tidigaste av följande tidpunkter: a) då det volymviktade snittpriset för Bolagets aktier vid First North varit minst 6.02 SEK under fyra (4) efter varandra följande veckor, eller b) när teckningspriset för Bolagets aktier i en emission eller priset för Bolagets aktier i aktieöverlåtelser som omfattar minst en (1) procent av Bolagets aktier, har varit minst 6.02 SEK per aktie. Teckningstiden för aktier är fem (5) år. Teckningskursen för en aktie är 0,22 SEK. Teckningskursen har bestämts enligt ett avtal om teckningsoptioner ingått 20 april 2016.

Teckningspriset för aktierna kommer att avsättas till Bolagets fond för inbetalt fritt eget kapital.

Optionsrätter får fritt överlåtas eller pantsättas såtillvida Bolagets vid var tid gällande regler avseende insiderhandel inte förbjuder detta. Innehavaren av teckningsoptioner skall utan dröjsmål skriftligen meddela Bolaget om överlåtelse eller pantsättning av teckningsoptioner.

Principer för halvårsrapportens upprättande

Halvårsrapporten är upprättad i enlighet med finska bokföringslagen, finska författningar samt övriga i Finland gällande redovisningsprinciper (Finnish Accounting Standards, FAS).

Granskning av revisor

Halvårsrapporten har inte granskats av Bolagets revisor.

Finansiell kalender

Bolaget upprättar och offentliggör en ekonomisk rapport vid varje halvårsskifte. Vid första och tredje kvartalet släpper Bolaget en kvartalssummering. Kommande finansiell information är planerad enligt följande:

- Summering av Q3 2017-11-27
- Bokslutskommuniké 2018-03-27

Certified Adviser

Sedermera Fondkommission är utsedd till Enersizes Certified Adviser.

Avlämnande av halvårsrapport
Ulvila, den 28 augusti 2017, Enersize Oyj, Styrelsen

Resultaträkning i sammandrag

(EUR)	2017-01-01 2017-06-30 6 mån.	2016-01-01 2016-06-30 6 mån.	2017-04-01 2017-06-30 3 mån.	2016-04-01 2016-06-30 3 mån.
Nettoomsättning	183 594	323 024	167 267	248 518
Övriga intäkter	-	-	-	-
Material och tjänster				
<i>Material och förbrukningsvaror</i>				
Inköp under räkenskapsåret	-174 797	-24 604	-153 905	-13 342
Ökning (+) eller minskning (-) av inventarier	-40 171	-	-40 171	-
Externa tjänster	-21 517	-	-12 367	-
Summa material och tjänster	-236 485	-24 604	-206 443	-13 342
Personalkostnader				
Löner och förmåner	-225 667	-115 246	-140 288	-58 669
<i>Sociala avgifter</i>				
Pensionsavgifter	-39 057	-32 162	-9 953	-7 545
Övriga sociala avgifter	-7 217	-8 250	771	-2 208
Summa personalkostnader	-271 940	-155 658	-149 470	-68 422
Avskrivningar och nedvärderingar				
Avskrivningar enligt plan	-4 331	-	-4 331	-
Avskrivningar och nedvärderingar totalt	-4 331	-	-4 331	-
Övriga rörelsekostnader	-599 163	-86 719	-394 214	-57 256
RÖRELSERESULTAT	-928 325	56 042	-587 191	109 498
Finansiella intäkter och kostnader				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	79	1	12	-
Räntekostnader och liknande resultatposter	-2 067	-2 050	-1 582	-405
Summa finansiella intäkter och kostnader	-1 988	-2 049	-1 570	-405
RESULTAT FÖRE EXTRAORDINÄRA POSTER	-930 313	53 993	-580 761	109 092
Extraordinära poster				
Extraordinära intäkter	-	-	-	-
Summa extraordinära poster	-	-	-	-
RESULTAT FÖRE BEMYNDIGANDE OCH SKATT	-930 313	53 993	-580 761	109 092
ÅRETS RESULTAT	-930 313	53 993	-580 761	109 092

Balansräkning i sammandrag

(EUR)

2017-06-30

2016-12-31

TILLGÅNGAR

ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Immateriella anläggningstillgångar

Utvecklingskostnader

- -

Summa immateriella tillgångar

- -

Materiella anläggningstillgångar

Inventarier, verktyg och installationer

30 314 22 411

Summa materiella tillgångar

30 314 22 411

Finansiella anläggningstillgångar

Andra aktier eller liknande rättigheter till ägarskap

1 000 1 000

Summa finansiella tillgångar

1 000 1 000

SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

31 314 23 411

OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR

Varulager m.m.

Råvarulager och förnödenheter

29 315 32 055

Pågående arbeten

393 345 430 776

Summa varulager m.m.

422 660 462 831

Kortfristiga fordringar

Kundfordringar

157 508 18 903

Lånefordringar

821 -

Övriga fordringar

42 116 173 459

Summa kortfristiga fordringar

200 445 192 362

Kassa och bank

3 029 368 11 727

SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR

3 652 473 666 919

SUMMA TILLGÅNGAR

3 683 788 690 330

Balansräkning i sammandrag

(EUR)

2017-06-30

2016-12-31

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital och reserver

Aktiekapital	82 897	82 897
Nyemission		-
Fond med inbetalt, fritt, eget kapital	5 712 185	1 684 751
Balanserad vinst eller förlust	-2 302 294	-1 967 283
Årets resultat	-930 313	-335 010

SUMMA EGET KAPITAL OCH RESERVER

2 561 875 **-535 247**

SKULDER

Långfristiga skulder

Övriga långfristiga skulder	390 735	390 735
Summa långfristiga skulder	390 735	390 735

Kortfristiga skulder

Erhållna förskott	13 338	13 338
Leverantörsskulder	42 278	78 130
Övriga skulder	642 398	699 737
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	33 163	43 636
Summa kortfristiga skulder	731 177	834 841

SUMMA SKULDER

1 121 912 **1 225 576**

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER

3 683 788 **690 330**

Kassaflödesanalys i sammandrag

(EUR)	2017-01-01 2017-06-30 6 mån.	2016-01-01 2016-06-30 6 mån.	2017-04-01 2017-06-30 3 mån.	2016-04-01 2016-06-30 3 mån.
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
Rörelseresultat för perioden	-930 313	53 993	-588 760	109 092
Avskrivningar enligt plan	4 330	-	4 330	-
Finansiella intäkter och kostnader	1 988	2 049	1 988	405
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-923 995	56 042	-582 442	109 497
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-8 084	-224 578	7 133	-167 390
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	40 171	-	40 171	-
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-103 664	34 428	-70 466	23 436
Kassaflöde från löpande verksamheten före finansiella poster och skatter	-995 572	-134 108	-605 604	-34 457
Ränta och övriga finansiella kostnader	-2 066	-2 015	-2 066	-2 015
Erhållna räntor och andra finansiella intäkter	79	1	79	1
Kassaflöde från den löpande verksamheten (A)	-997 559	-136 122	-607 591	-36 471
Kassaflöde från investeringsverksamheten				
Investeringar i immateriella och materiella tillgångar	-12 234	-	-7 970	-405
Investeringar i dotterbolag	-	-	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten (B)	-12 234	-	-7 970	-405
Kassaflöde från finansieringsverksamheten				
Nyemission	-	-	2 864 449	-
Fond med inbetalt, fritt, eget kapital	4 027 435	-	-	-
Nya lån	-	193 878	-	96 142
Återbetalning av lån	-	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten (C)	4 027 435	193 878	2 864 449	96 142
Förändringar i likvida medel (A+B+C) ökning (+)/minskning(-)	3 017 642	57 756	2 248 888	59 266
Likvida medel vid periodens början	11 726	9 180	780 480	7 669
Likvida medel vid periodens slut	3 029 368	66 936	3 029 368	66 935

Förändring av eget kapital

2017-01-01 – 2017-06-30

(EUR)	Aktiekapital	Fond med inbetalt, fritt, eget kapital	Balanserad vinst eller resultat	Summa eget kapital
Vid periodens ingång	82 297	1 684 751	-2 302 294	-535 247
Nyemission	-			
Förändring i fond med fritt, eget kapital		4 027 435		4 027 435
Utdelning				-
Periodens resultat			-930 313	-930 313
Summa vid periodens utgång	82 297	5 712 186	-3 232 606	2 561 876

2016-01-01 – 2016-12-31

(EUR)	Aktiekapital	Fond med inbetalt, fritt, eget kapital	Balanserad vinst eller resultat	Summa eget kapital
Vid periodens ingång	82 297	1 404 751	-1 967 284	-480 236
Nyemission	-			
Förändring i fond med fritt, eget kapital		280 000		280 000
Utdelning				-
Periodens resultat			-335 010	-335 010
Summa vid periodens utgång	82 297	1 684 751	-2 302 294	-535 247



enersize

**Enersize Oyj
Malminrinne 1B
FI-00180 Helsinki
Finland**

www.enersize.com