

Enersize Oyj: Kvartalsredogörelse för det första kvartalet 2019

Enersize Oyj ("Enersize") avlägger härmed kvartalsredogörelse för perioden januari – mars 2019. Vänligen notera att detta inte är en finansiell rapport utan en sammanställning av de mest väsentliga händelserna under det gångna kvartalet. I enlighet med kraven i Nasdaq Stockholm First Norths regelverk släpper Enersize finansiella rapporter på halv- och helårsbasis.

Väsentliga händelser under det första kvartalet 2019

- Enersize erhåller en order från Stora Enso Paper AB ("Stora Enso"). Ordern avser systematisk läckagesökning med mjukvarusystemet LEAQS med eventuellt påföljande reparation av tryckluftssystemet på Stora Ensos fabrik på Nymölla Bruk. Ordern har avtalats genom försäljning genomförd av Enersizes och LEAQS försäljningspartner på den svenska marknaden, Momentum Industrial AB ("Momentum").
- Enersize beslutar att, i enlighet med ingått avtal den 6 november 2018, förvärva samtliga aktier i Airdev AB ("Airdev") som innehar rättigheterna till mjukvaran LEAQS. I syfte att fullfölja förvärvet av Airdev har Enersizes styrelse beslutat att genomföra en riktad emission av aktier om totalt cirka 2 MSEK till kursen 3,50 SEK, vilken har beslutats av styrelsen med stöd av bemyndigande från extra bolagsstämma den 28 november 2018.
- Enersize ingår samarbete med Bo Kuraa, internationellt erkänd expert inom tryckluftsoptimering, samt omformar ledningsgruppen. Den nya ledningsgruppen består av VD Anders Sjögren, marknads- och försäljningschef Daniel Winkler och Mekanikingenjör Bo Kuraa.
- Enersize erhåller projektfinansiering om EUR 250 000 från huvudägaren Loudspring Oyj ("Loudspring"), som en del i deras tillväxtfinansieringsprogram från NEFCO (Nordic Environmental Finance Corporation). Projektfinansieringen är avsedd att ge utrymme för fortsatt utveckling av Enersizes kinesiska projekt i förbindelse med den större satsning på Europamarknaden som Enersize påbörjade i samband med förvärvet av LEAQS under Q4 2018.
- Enersize beslutar, som en del av sin finansieringslösning med Formue Nord Fokus A/S ("Formue Nord"), att emittera totalt 44 229 680 teckningsoptioner dels till Formue Nord och dels till Enersizes befintliga aktieägare. Handel i teckningsoptionerna inleds den 14 mars 2019.
- Enersize erhåller ett slutföreläggande från Patent- och registreringsverket ("PRV") vilket innebär att PRV avser att godkänna den svenska patentansökan som inlämnades 2018-09-03 och som täcker en nyutvecklad metod för mätning och kvantifiering av energieffektivitet och besparingsgrad som ej påverkas av variationer över tid i en fabriks tryckluftskonsumtion. Beslutet innebär att endast ett antal administrativa steg återstår innan ett slutligt godkännande kan utfärdas.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Enersize ingår ett avtal med Hankook Tire Jianxing Co., Ltd. ("Hankook"). Avtalet är det första avtalet som skrivits avseende LEAQS i Kina och det första som har tecknats direkt med kund i Kina utan samarbetspartner som mellanhand. Avtalet avser ett pilotprojekt av Enersizes läckagesökning med hjälp av LEAQS på en begränsad del av Hankooks fabrik i syfte att visa vilken nivå på energibesparingen som uppnås.

- Enersize erhåller ytterligare en order genom Momentum. Denna gång avseende Stora Ensos fabrik i Skutskär. Ordern infattar läckagesökning med hjälp av Enersizes molntjänst LEAQS och kan därefter utökas till att även inkludera reparation av identifierade läckage.
- Enersize och dess kinesiska samarbetspartner Beijing Jointeam International Energy Tech.Co.,Ltd ("JoinTeam") ingår ett Letter of Intent (LOI) avseende utökat samarbete parterna emellan. Avsikten är att JoinTeam framgent skall agera som fullskalig partner till Enersize på den kinesiska marknaden genom självständig distribution och försäljning av Enersizes fullskaliga produktportfölj.
- Enersize ingår ett avtal med Aktiebolaget SKF ("SKF") avseende ett licensavtal gällande mjukvaran Enersize Q+ Advanced. Avtalet är det första i sitt slag och bygger på Enersizes nya affärsmodell och produktportfölj.
- Enersize offentliggör årsredovisning för räkenskapsåret 2018. Årsredovisningen, som finns tillgänglig på svenska och finska, finns tillgänglig på bolagets hemsida (www.enersize.com).
- Enersize håller årsstämma. Kommuniké med sammanfattning av fattade beslut finns tillgänglig på Enersizes hemsida (www.enersize.com).
- Enersize påkallar och erhåller utbetalning om totalt 2,5 MSEK inom ramen för det finansieringsavtal som har ingåtts med Formue Nord.

Kommande ekonomiska rapporter

- Halvårsrapport 2019-08-23
- Summering av Q3 2019-11-22
- Bokslutskommuniké 2020-03-20

Styrelsens ordförande Thomas Bengtsson



Enersize genomgår stora förändringar och har nu ett överordnat fokus: att skapa nya och fler affärer. Det var behovet av ett ökat fokus på fler affärer som ledde fram till förvärvet av LEAQS. Det senaste året har mitt huvudsakliga arbete som ledamot i Enersizes styrelse kretsats kring förvärvet och integrationen av LEAQS. När LEAQS och Enersize nu är integrerade och med affärsmodellen utvidgad med riktiga abonnemangstjänster så har jag tagit över ordförandeskapet i Enersize för att fokusera just på tillväxt genom fler affärer och med samarbetspartners, samt för att skapa en sund finansieringssituation för bolaget.

Enersize eftersträvar nu att ingå samarbetsavtal med stora tjänsteföretag inom industriellt underhåll (facility-managers / industrial maintenance) för att på ett kostnadseffektivt sätt nå ut till väldigt många potentiella kunder och göra affärer med dem som har en direkt betalningsvilja för att uppnå ett bättre kassaflöde. Med denna modell så finns ekonomiska incitament för såväl underhållsföretagen som för slutkunderna och det finns gott om potentiella kunder i vårt närområde, Europa. Potentialen i att effektivisera och visualisera energiförlusterna i tryckluft är mycket stor, såväl ekonomiskt som miljömässigt. Att sälja in besparingar är ibland utmanande även då lönsamheten är uppenbar för kund men det handlar också om att tydliggöra tjänsten och produktions säkerhet m.m. Enersize erbjudande ligger helt rätt i tiden och den nya produktserie som tagits fram ska förhoppningsvis tilltala många kunder.

Ett kortsiktigt mål för Enersize är nu att teckna avtal med ett par nyckelaktörer inom facility-management och i kombination med fler direkta kundavtal, så som Enersize redan visat flera exempel på under 2019, så finns en plattform för fler affärer. När sådana avtal kommit på plats och styrelsen efter en tid fått möjlighet att analysera utvecklingen för dessa så kommer det att finnas bättre underlag för styrelsen att kunna fastställa långsiktiga målsättningar för Enersize.

Under ledning av Anders Sjögren så har Enersize nu ett starkt team med rätt kompetens för uppgiften och jag upplever en väldigt positiv anda och driv att leverera och få till affärer vilket jag stödjer och tycker är väldigt kul. Jag välkomnar också Martin Stureson som ny ledamot i styrelsen där vi får en bra förstärkning när det kommer till ekonomistyrning och affärsmässighet.

Bolaget har dragit ner kraftigt på kostnadsnivån. Styrelse och VD kommer att fortsätta det arbetet. Den nya affärsmodellen där kunder ska betala tidigt och täcka Enersizes kostnader tidigare, i kombination med att fler kunder nås via samarbetsavtal och med mer verksamhet nära geografiskt, ska på sikt ge resultat. Finansieringsavtalet som bolaget ingick med Formue Nord säkrade förvärvet av LEAQS och kommande behov av rörelsekapital men metoden att finansiera bolaget med konvertibler har den senaste tiden tyvärr inte gynnat aktieägarna. Styrelsen analyserar löpande hur Enersizes kommande intjäningsförmåga och kapitalbehov förväntas utvecklas. Baserat på detta så analyseras nu också alternativ till konvertibelfinansieringen som kan komma att föreslås om det bedöms gynna aktieägarna och bolagets utveckling framöver. Enersizes erbjudande ligger helt rätt i tiden, marknadsutsikterna ser goda ut och bolaget formas nu för att nå ut till fler kunder.

Thomas Bengtsson

Styrelseordförande, Enersize Oyj

VD Anders Sjögren redogör för det första kvartalet 2019



Det första kvartalet 2019 har nu passerat. Vi har bedrivit verksamheten i ett högt tempo och har under perioden kunnat publicera några goda nyheter trots att mycket fokus har gått åt till att omforma bolagets affärsmodell och kostnadsstruktur.

Sedan jag tillträtt som VD har jag tillsammans med styrelsen omformat Enersize från grunden. Jag vill här berätta lite mer om vad vi har gjort och varför eftersom det är väsentligt för att förstå våra förutsättningar och vägen framåt. Innan jag tog över som VD, var verksamheten i allt väsentligt fokuserat på den kinesiska marknaden och rena vinstdelningsprojekt. Man hade från styrelsens sida redan tidigare en ambition och målsättning om att expandera i Europa och att där gå över till en licensmodell, men den kinesiska satsningen krävde mer resurser och tid än väntat vilket gjorde att satsningen inte realiserades samtidigt som de kinesiska projekten inte heller utvecklade sig i önskvärd takt. Efter omformandet av bolaget och förvärvet av LEAQS är vi nu redo att realisera den europeiska satsningen och dessutom bättre rustade med en komplett produktportfölj anpassad till licensförsäljning i abonnemangsform. De kinesiska projekten lever kvar men vi har flyttat mer ansvar till de lokala kinesiska partnererna och även öppnat upp för att i större utsträckning använda licensmodellen i Kina.

Då Enersize köpte LEAQS i höstas fick vi med Daniel Winklers och Bo Kuraas nätverk och erfarenheter helt nya möjligheter för Europaaffären. En avgörande del av omstöpnigen av bolaget har varit att ta fram en ny paketering av Enersizes monitoreringssystem som vi nu kallar Q+ och som ska säljas i symbios med LEAQS. Vi har hittat en prissättningsmodell av Q+ som partners och kunder ser som attraktiv och som samtidigt är affärsmässigt sund för Enersize. En annan viktig komponent har varit att skapa strukturerad dokumentation och marknadsmaterial för att utbilda och stötta försäljningsorganisationerna hos våra nuvarande och framtida partners. För licensaffären är nyckeln att skala upp försäljningen genom partners som redan har pågående kundrelationer med tillverkningsföretag och som ser möjligheten att utvidga och förbättra sin affär gentemot dessa. Då är det A och O att paketering och prissättning är enkel och logisk, samt att Enersize kan stötta processen från införsäljning till att systemet kör hos kund med ett minimum av egna resurser. Enersize erbjudande ligger helt rätt i tiden och den nya produktserien med Enersize Q+ och LEAQS i abonnemangsform som tagits fram har redan tagits väl emot i kunddiskussionerna.

Parallellt med detta arbete har jag reducerat kostnaderna för bolaget och fokus har förskjutits från forskning och utveckling mot affärsutveckling och säljarbete. Vi kommer fortsatt stötta affären med teknikutveckling men nu i en smartare och resurssnålare kostym. På Enersize har vi nu allt fokus på kundnytta och vi arbetar stenhårt med att prioritera utvecklingsarbetet därefter.

Vi inledde året med att meddela att vi ingått ett strategiskt samarbete med Bo Kuraas och hans bolag BKU Consult. Att vi nu knutit en internationellt ledande expert inom området till Enersize stärker vår förmåga att genomföra befintliga kundprojekt effektivare, ger oss bättre kravställning på vår mjukvaruutveckling och framförallt skapar ett starkt förtroende i tryckluftsbranschen såväl som hos våra kunder.

I slutet av mars kunde vi meddela att vi erhållit en order via Momentum avseende läckagesökning från Stora Enso's fabrik i Nymölla och i april kunde vi följa upp detta med ännu en order från Momentum för Stora Enso i Skutskär. Dessa läckagesökningsprojekt genererar direkta intäkter för Enersize men ännu viktigare så ser jag detta som ett bevis på att nystarten för Enersize har påbörjats. Detta visar även att LEAQS är en omtyckt produkt som skapar löpande affärer för Enersize och att vårt nya affärsupplägg med stora aktörer inom industriförnödenheter och industriunderhåll som självständigt vidareförsäljer våra produkter verkligen fungerar. Nästa steg är att skala upp detta med fler aktörer som kan agera försäljningspartners på bred front i Europa.

I början av april kunde vi meddela ytterligare ett avtal kopplat till LEAQS, denna gång i Kina med däcktillverkaren Hankook. Det känns mycket spännande att rulla ut ett nytt avtal med Hankook och det är ett

genombrott för Enersize att ett avtal i Kina tecknas direkt med slutkund och det är även ett stort genombrott att det är uppbyggt på en modell där Enersize erhåller betalning redan från start. Vi kommer i projektet att använda både LEAQS och Enersize Q+ för att visa hur mjukvarorna tillsammans kan åstadkomma större energibesparingar. Detta avtal är ytterligare ett bevis att licensmodellen fungerar och har stor potential och skalbarhet även i Kina.

Vi har dessutom under april kunnat meddela ytterligare ett viktigt avtal – denna gång ett avtal direkt med SKF i Göteborg. Denna order är speciell eftersom affären kommer från en långsiktig kundrelation till teamet bakom LEAQS, men är ett rent licensavtal för Q+ som utvecklats av Enersize redan före LEAQS-förvärvet.

Sammanfattningsvis har det alltså varit en krävande, intensiv men spännande period för Enersize och mig som VD där vi nu kommit så långt att vi ser att vår abonnemangsbaserade licensmodell bär. Nu arbetar vi hårt för att bibehålla det goda momentum som vi upplever i verksamheten och nyttja detta till att etablera fler viktiga partneravtal för att med detta som grund under det kommande året skala upp antalet licensaffärer och direkta intäkter.

Anders Sjögren

VD, Enersize Oyj

Certified Adviser

Sedermersa Fondkommission

Telefon: +46(0)40-615 14 10

E-post: ca@sedermersa.se

För mer information om Enersize, vänligen kontakta:

Anders Sjögren, VD

Telefon: +46(0)730-763 530

E-post: anders.sjogren@enersize.com

Enersize i korthet

Med egenutvecklad patentsökt automatiserad mjukvara **Enersize Q+** för datainsamling och analys kan Enersize ge 10-50 % energibesparing i industriella tryckluftssystem. Med **Enersize Master** får kunderna möjlighet att mäta och monitorera flera fabriker centralt. Genom det nyligen förvärvade **Enersize LEAQS** för läckagekontroll har företaget tillgång till data från över 9 000 läckageprojekt och tillhörande mer än 4000 kunder globalt. Kombinationen av företagets mjukvarutjänster kan öka kundernas energibesparingar på befintliga projekt samtidigt som de genererar direkta projekt- och licensintäkter. 90 % av tillverkningsindustrin använder tryckluft som utgör cirka 5 % av hela världens elkonsumtion. Bland Enersizes existerande kunder finns bl.a. en av världens största tillverkare av plattskärmar samt välkända biltillverkare och stålverk. Bolaget har huvudkontor i Helsingfors, säljkontor i Göteborg samt ett utvecklingskontor i Lund. Bolaget är noterat på Nasdaq Stockholm First North under ticker: ENERS. www.enersize.com