

Enersize Oyj: Kvartalsredogörelse för det första kvartalet 2020

Enersize Oyj ("Enersize" eller "Bolaget") avlägger härmed kvartalsredogörelse för perioden januari – mars 2020 och kan visa på ökande orderingång. Vänligen notera att detta inte är en finansiell rapport utan framför allt en sammanställning av de mest väsentliga händelserna under det gångna kvartalet. I enlighet med kraven i Nasdaq Stockholm First North Growth Markets regelverk släpper Enersize finansiella rapporter på halv- och helårsbasis.

VD ANDERS SJÖGREN KOMMENTERAR



Spridningen av covid-19 har inneburit stora och snabba förändringar i vårt samhälle. På Enersize såg jag först effekten när jag skulle till Korea i början av februari 2020. Vi fick stöd från EU för att medverka i ett större arrangemang i Seoul där bolag från EU marknadsförs på plats och får möjlighet att skapa kontakter. Redan innan resan var jag osäker på om jag skulle kunna resa då flyget jag bokat ställdes in och fick bokas om. Några veckor senare slog viruset till i Europa och Sverige och sedan dess är inte mycket sig likt i vår del av världen.

Mitt i denna kris började fem nyanställda på Enersize; två innesäljare, två utesäljare och en tekniker. Säljexpansionen var planerad sedan i höstas, men vi insåg att det fanns så mycket i pipeline att vi lätt skulle kunna sysselsätta en egen tekniker och därmed öka vår marginal. Det visade sig dock i mars att flera beställda projekt skjuts på framtiden (beställningar är lagda, men vi kan inte utföra projekten och fakturera). Rekryteringarna är oerhört viktiga för Bolaget och strategiskt viktiga för den expansionsplan vi arbetar efter.

Trots vikande marknad i mars på grund av covid-19 var orderingången under Q1 2020 ca 3 gånger så stor som orderingången under Q1 2019. Omsättningen var under Q1 2020 var dock lägre än förväntat, 60 kEUR, vilket beror på att intäkterna från pågående vinstdelningsprojekt i Kina helt uteblev i Q1, på nedstängningen av industrin in EU i slutet av Q1. Nu har vi flera stora projekt som ligger och väntar på att utföras så fort industrin öppnar upp igen. Kina är redan igång och vi har flera spännande förfrågningar från vår partner i Kina, Aden Energy.

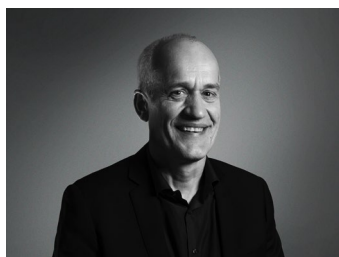
Vårt nya säljteam är verkligen på hugget och jag följer med spänning deras framsteg. Alla fyra är alla överens om att de aldrig jobbat med att sälja något som ger så stor kundnytta och kort återbetalning och de blir bättre och bättre på att lyfta fram fördelarna med Enersizes tjänster när de pratar med potentiella kunder.

I min plan var 2019 året då vi städade Enersize och 2020 blir året då bolaget börjar växa på allvar. Så här långt, bortsett från covid-19, har den planen hållit och vi kommer fortsätta arbeta för att ge Bolaget rätt förutsättningar för att fortsätta växa.

Hållbarhetsfrågor är och kommer vara på agendan för samhället och industrin under många år framöver och vi arbetar på en oexploaterad marknad som växer år för år. Vi vet dessutom av erfarenhet att industrin blir mer kostnadskänslig i tider av lågkonjunktur. I spåren av covid-19 tror vi därför att efterfrågan på våra kostnadsbesparande åtgärder ökar och vi står väl rustade med vår nya säljorganisation.

Anders Sjögren
VD, Enersize Oyj

STYRELSEORDFÖRANDE ANDERS LUNDSTRÖM KOMMENTERAR



Jag är tacksam för förtroendet att som Styrelseordförande vara med och leda Enersize i denna turbulenta tid. Att skapa möjligheter och framgång i tider som dessa är en av mina styrkor och jag vill att du som aktieägare skall känna dig trygg i att min bakgrund som VD och Styrelseordförande för ett flertal olika verksamheter i låg och högkonjunktur borgar för goda förutsättningar för bolaget.

Effekterna av Covid-19 börjar nu framträda och vi ser tragiskt höga dödstal. Länder stänger sina gränser och begränsar personers rörlighet. Det i kombination med den rädsla som finns i samhället gör att ekonomin drabbas och vi står inför en trolig global recension. Företag kommer att gå i konkurs och arbetslösheten blir hög.

Nu har stora delar av Europa, Nordamerika och Asien varit igenom den värsta fasen av Covid-19 och sjuktalen och restriktionerna börjar på många håll att minska. Stora stimulanspaket gör att det finns anledning att hoppas på en snabb eller i alla fall en relativt snabb återhämtning av ekonomin.

Hur ekonomin utvecklas framöver återstår att se. Däremot har företag redan börjat skära ner på sina kostnader. Det första som sker är att man säger upp konsulter och anställda. Därefter börjar man genomlys organisationen och leta efter ytterligare besparingar.

Att ett företag vill sänka sina kostnader gör att intresset för Enersize produkter och tjänster ökar. I ett producerande företag så står tryckluften inte sällan för omkring 10 procent av elförbrukningen och Enersize kan minska den kostnaden, ofta upp till 30 procent.

Min övertygelse är att Enersize kommer att klara krisen bra och att företaget framöver utvecklas på ett positivt sätt.

Ta väl hand om dig och andra.

Anders Lundström
Styrelseordförande, Enersize Oyj

Väsentliga händelser under 2020

Första kvartalet

- Enersize meddelar att man har erhållit en order från SCA via Momentum Industrial AB. Ordern avser läckagesökning och -reparation i SCA:s pappersbruk i Ortviken, Sverige. Enersize kommer att genomföra arbetet med hjälp av LEAQS och ordervärdet uppgår till cirka 1,1 MSEK.
- Enersize har sedan tidigare genom sin danska säljpartner Granzow A/S haft Grundfos som kund gällande läckagekontroll. Bolaget meddelar Grundfos beställt mer avancerade tjänster för tryckluftseffektivisering och -besparing, såsom monitorering och övervakning, direkt från Enersize. Grundfos har under februari 2020 beställt tjänster motsvarande knappt 100 000 SEK.