

VD-brev i oktober 2020

Vi har många nya aktieägare i Enersize och jag vill berätta om vårt arbete för att ni ska förstå vad vi gör.

Under de senaste två månaderna har Enersize satt kurs med full kraft mot det långsiktiga mål som styrelsen och jag har stakat ut för bolaget, nämligen att bygga en ökande bas av återkommande intäkter som ger bolaget livskraft och skapar förutsättningar för att göra Enersize till marknadsledande leverantör av Software-as-a-Service ("SaaS") för energioptimering av industriell tryckluft.

Kanske undrar ni varför det har börjat ske först nu?

Under vintern 2018/2019 genomförde jag genomgripande förändringar och bolaget fusionerades med inkråmet i LMS Nordic AB för att integrera deras mjukvarustöd för läckagesökning och åtgärdshantering i vår SaaS-portfölj. Affärsmodellen anpassades till den nya produktportföljen. Bolaget tyngdes av flera projektlån och konvertibellån, en så kallad "dödsspiral" som drog ner aktiekursen.

Därefter tog Enersize in kapital och lyckades som skuldfritt bolag bryta den negativa spiralen. När Covid-19 slog ner som en bomb i mars fick vi tänka om kring finansiering och vi gjorde en framgångsrik företrädesemission som övertecknades. Tyvärr ledde den till en stor utspädning, men det var min bedömning att emissionen var nödvändig för att skapa långsiktig stabilitet. I samband med Covid-19-pandemin blev det dock allt tydligare för mig att sättet vi arbetade med sälj- och marknadsfrågor inte skulle ta oss ditt jag ville, trots att vi anställt flera nya säljare.

I augusti gjordes en andra större omstrukturering. Vårt dåvarande säljkontor i Göteborg lades ner och verksamheten centraliserades till Lund. Enersize har sedan dess även rekryterat en ny sälj- och marknadschef med stor erfarenhet av att bygga upp mjukvarubolag. Nu bedömer jag att vi har bra förutsättningar och personal för att ta oss igenom omställningen till ett renodlat mjukvarubolag. Vi har också tagit plats bland de andra tech-bolagen på Ideon Science Park i Lund och känner att vi har hittat helt rätt.

På mindre än två månader har vi tagit fram en ny partnermodell, uppdaterat vår säljstrategi och prismodell samt utvecklat bredare säljstöd; allt anpassat för vår strategi att göra Enersize till ett renodlat SaaS-bolag. Jag är mer positiv till Enersize möjligheter att växa nu än jag någonsin varit och känner mig ödmjuk inför uppslutningen och det fokuserade arbete som utförs av mina kollegor.

Vad är det då konkret som händer i Enersize?

Vi har paketerat om vår produktportfölj till vad vi helt enkelt kallar "Compressed Air Services"; en SaaS-portfölj som är unik i sitt slag med tjänster för omedelbar genomlysning av tryckluftssystem för att visualisera status och möjliga energioptimeringsåtgärder, tjänster för läckagesökning och -reparation, och tjänster för monitorering, övervakning och kontinuerlig energioptimering.

För att kunna skala upp affären arbetar vi med partners, både i Sverige och internationellt. Vi har skapat en enkel prismodell som premierar längre abonnemang på 3 och 5 år och som bygger på de stora vinster som finns att hämta då man effektiviserar tryckluft. De partners vi jobbar med kan känna sig trygga med enkelheten i vår modell och det faktum att vi vill bli världens främsta leverantör av mjukvara för energioptimering av industriell tryckluft. Våra partners kan sälja pneumatik, timmar och arbeta med att på olika sätt uppgradera slutkundernas fabriker och använder Enersizes mjukvara och utbildning som stöd.

Vi tar fram ett utbildningspaket för alla våra tjänster, genomför test av kunskaperna och certifierar partners och gör dem "Enersized". För att få leverera tjänster med vår mjukvara ska kvaliteten säkerställas då det bara är konkreta resultat som räknas för att våra partners ska få nöjda kunder och kunna växa.

De partners vi vill jobba med är framför allt stora bolag som har en befintlig kundkrets i industrin och som kan ta sig an även tryckluft med hjälp av Enersize. Där ser jag att vi har ett arbete att göra i vissa länder där våra nuvarande partners är för små för att kunna skala upp försäljningen.

Jag har precis rapporterat om vår avsiktsförklaring med en ny partner i Marocko, SCOPP Solutions, som ämnar arbeta i Nord- och Västafrika. Förhandlingarna mellan SCOPP Solutions och Enersize har pågått sedan maj 2020, men accelererade de senaste veckorna när Enersize uppdaterade partnermodellen för att möjliggöra skalning baserat på SaaS-plattformen. Det är mycket tydligt att enkelheten i vår nya modell tilltalar partners och vi förväntar oss att fortsätta växa i den nya modellen samtidigt som vi finjusterar med växande erfarenhet.

Parallellt med den nya affärsmodellen och arbetet med att vinna återkommande intäkter så har vi en bred kundbas som vi kan använda för att göra olika former av effektiviseringsprojekt av den modell vid jobbat med tidigare. Vi ser att industrin fortsätter att öppna upp och om Covid-19 inte blommar upp igen bör vi kunna växa våra intäkter även genom t ex läckagesöknings- och reparationsprojekt, väl medvetna om att det inte är dessa som kommer att ge oss vår långsiktiga framgång.

Sammantaget är det en mycket spännande tid av förändring för Enersize.

Anders Sjögren, VD

För mer information om Enersize, vänligen kontakta:

Anders Sjögren, VD
Telefon: +46 730 76 35 30
E-post: ir@enersize.com

Om Enersize

Med sina patenterade, molnbaserade och automatiserade tjänster för energioptimering av industriell truckluft har Enersize en skalbar plattform för väl etablerade partners som säljer pneumatik eller underhåll. Partners blir utbildade och certifierade av Enersize och kan med **Enersizes Compressed Air Services** SaaS åstadkomma 10-50% energibesparingar i industriella tryckluftssystem. **Enersize Compressed Air Services** SaaS innehåller tjänster för omedelbar genomlysning av tryckluftssystem, läckagekontroll och kontinuerlig mätning och övervakning. Företagets molntjänster sparar energi och minskar koldioxidavtrycket och betalas tillbaka inom rekordtid. Företaget har mer än 4000 kunder globalt. 10% av branschens energiförbrukning går till tryckluft, vilket motsvarar cirka 2% av världens totala elförbrukning. Företaget har sitt huvudkontor i Lund och i koncernen ingår bolag i Finland och Kina.

Företaget är noterat på Nasdaq Stockholm First North Growth Market under ticker: ENERS. <https://enersize.com>.

Certified Adviser
Mangold Fondkommission AB
E-post: ca@mangold.se
Telefon: +46 8 503 01 550

Bifogade bilder

[Anders Sjögren](#)

Bifogade filer

[VD-brev i oktober 2020](#)