

Enersize – kundkännedom ökar träffsäkerheten

Enersize har senaste tiden samlat sina resurser vid kundprojekt i bland annat Avesta, Finspång och Mölndal. Kundkännedom och förståelse för alla inblandade parter är en viktig kugge i ett långsiktigt hållbart samarbete. Det har genomförts analyser och läckagesökning på plats i dialog med kunderna. Kundernas energibesparingsbehov är tydligt och potentialen stor. Sverige är inget undantag utan här finns mycket el att spara, sannolikt större än i resten av EU men mindre än i USA. Förluster på ca 50% av den alstrade tryckluften är i paritet med tidigare angivna potentiella nivåer.

Enersize VD har tillsammans med sin tekniske direktör och fälttekniker besökt flertalet kundanläggningar den senaste veckan. Bland annat har man arbetat hos Outokumpu, Prodma och Mölndals energi samt besökt Gränges och Karl Hedin för att skapa en bättre och tydligare kundkännedom och därigenom ett anpassat erbjudande.

"Det är viktigt att ha detaljerad kännedom om läget ute hos kunderna just nu i dessa tider med fluktuerande elpriser och generellt höga prisnivåer. Vi vill varas behjälpliga så snabbt och effektivt vi kan och jag har därför tillsammans med mina kollegor besökt och också genomfört en del energibesparingsarbete ute hos kund. Det ger en mycket tydlig bild av behoven och hur väl vårt erbjudande just nu passar in hos den hårt pressade industrin", säger VD, Anders Sjögren, Enersize Oyj

Enersize erbjuder kompletta lösningar för att uppnå långsiktigt hållbar energioptimering av industriell tryckluft. Genom en tydlig metodik hjälper man kunder att gå från stora förluster i tryckluftssystemen till nära noll inom ramen av några månader. Genom kontinuerlig monitorering och ständiga förbättringar kan man sedan hålla nere energiförlusterna på ett minimum. Det gagnar både företagen och samhället. Förlusterna i tryckluftssystemen ligger ofta i paritet med det som tidigare angivits på runt 50% även om det finns lokala variationer.

"Normalt kan en kund se signifikanta resultat redan efter 3-4 månader och vi har nått full potential i affären på 1-3 år.", säger Anders Sjögren, VD, Enersize Oyj

Vår affärsmodell bygger på långsiktiga och stabila relationer med våra kunder så att de får en besparing som är varaktig och hållbar. Försäljningsprocessen är så kallat baktung vilket innebär att den initiala affären är en liten del av helheten och löpande skapar vi tillsammans med kunden en varaktig lösning som sparar stora summor och ger stora miljövinster.

För mer information om Enersize, vänligen kontakta:

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

Om Enersize

Enersize utvecklar och levererar smart programvara, verktyg och tjänster för att möjliggöra energioptimering av industriella tryckluftssystem. Den industrispecifika kompetensen hos vår personal och våra lösningar har tillsammans med åtagandet att bli världsledande inom mjukvara för tryckluftseffektivisering gjort Enersize till en erkänd ledare för kunder runt om i världen. Enersize är en sammanslagning av flera nordiska företag med erfarenhet från mer än 7000 kundprojekt.

Företaget är noterat på Nasdaq Stockholm First North Growth Market under ticker: ENERS.

För mer information <https://enersize.com>.

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

Bifogade filer

[Enersize – kundkännedom ökar träffsäkerheten](#)