

Första kvartalet

Kvartalsredogörelse

2021-01-01 – 2020-03-31

EXECUTIVE SUMMARY

- ENERSIZE UTVECKLAR OCH SÄLJER ONLINEMJUKVAROR FÖR FÖRBÄTTRING OCH ENERGIEFFEKTIVISERING AV INDUSTRIELLA TRYCKUFTSSYSTEM FÖR DEN GLOBALA TILLVERKNINGSINDUSTRIN
- FÖRSÄLJNING OCH DISTRIBUTION SKER I SAMARBETE MED LOKALA PARTNERS INOM INDUSTRIUNDERHÅLL, TRYCKLUFTS-PRODUKTER ELLER ENERGIBESPARING OCH INNEBÄR ATT ENERSIZE VIA DESSA ÄVEN KAN ERBJUDA SLUTKUNDER NYCKELFÄRDIGA HELHETSPROJEKT

SAMMANFATTNING AV FÖRSTA KVARTALET

Med "Bolaget" eller "Enersize" avses Enersize Oyj med det finska organisationsnumret 2317518-8, Enersize Advanced Research AB med det svenska organisationsnumret 559133-6846 eller kollektivt Enersize Group. Med "First North" avses Nasdaq First North Growth Market i Stockholm.

Enersize Oyj avlägger härmed kvartalsredogörelse för perioden januari – mars 2021 och kan för koncernen redovisa försäljning på 72 248 EUR, att jämföra med 53 902 EUR för motsvarande period 2020. 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 North Growth Markets regelverk publicerar Enersize finansiella rapporter på halv- och helårsbasis.

Väsentliga händelser under 2021

Första kvartalet

- Enersize tecknade partneravtal med den marockanska bolaget SCOPP Solutions SARLAU Capital 100.000DH ("SCOPP Solutions"). SCOPP Solutions kommer att använda Enersizes Compressed Air Services, vilka är baserade på bolagets Software-as-a-Service ("SaaS") -plattform, för att tillhandahålla energioptimering av industriell tryckluft på den Nord- och Västafrikanska marknaden, inledningsvis med fokus på den lokala Marockanska marknaden.
- Bolaget mottog inbjudan av Världsnaturfonden ("WWF") till att delta i deras arbete för att minska resurserna som konsumeras av leverantörers anläggningar i Indien. Bolaget kommer att presentera för indiska leverantörer till H&M, som är medlem i Climate Savers-programmet, på ett webinarium som WWF arrangerar i mars 2021.
- Bolaget undertecknade en avsiktsförklaring med eClouds Energy LLP ("eClouds") i Indien. Enersize och eClouds kommer att samarbeta för att leverera Enersize's Compressed Air Services till slutkunder i Indien.
- Erik Sundqvist tillträder som CFO för Enersize.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Enersize erhöll sin första order från Marocko genom den lokala partnern SCOPP Solutions, avseende det första steget i bolagets trestegs-försäljningsmodell.
- Saint Gobain Sweden AB ISOVER i Billesholm har beställt en prenumeration på Compressed Air Services, bolagets SaaS-plattform, för monitorering av sitt tryckluftssystem.
- Enersize erhöll ytterligare en order från den marockanska partnern SCOPP Solutions, avseende de första två stegen i bolagets trestegs-försäljningsmodell.
- Bolaget ingick avtal om en kreditram om sammanlagt 8,4 MSEK med en mindre grupp investerare. Kreditramen säkerhetsställer bolagets likviditetsbehov för 2021 och ger styrelsen möjlighet att aktivt utvärdera olika alternativ för bolagets långsiktiga finansiering samt möjliggör expansion av den nya SaaS-affärsmodellen.
- Bolaget avtalar om en förlängning av pågående pilotprojekt med Scania Industrial Maintenance AB. Avtalet innebär en förlängning av samarbetet som kan komma att innefatta olika former av utvecklingsprojekt.

VD ANDERS SJÖGREN KOMMENTERAR



Jag oerhört stolt över att presentera det Nya Enersize. Efter två och ett halvt år som VD är nu Enersize det bolag man pratade om redan vid börsintroduktionen sommaren 2017; ett "ESG-bolag" vars internationellt skalbara mjukvaror och tjänster används för att åstadkomma faktiska energibesparingar med oerhört snabb avkastning på investeringen. Tryckluft finns överallt, konsumerar 10% av industrins elenergi, möjliggör avancerade produktionsprocesser, är icke-explosiv men råstark och används för att rädda liv i sjukvården. Där tryckluften finns där vill vi finnas och göra skillnad.

Vi är i dagsläget bara 11 personer. Är det seriöst att prata om internationalisering och uppskalning när vi är så få?

Ja, det är det! Vi utvecklar mjukvarutjänster i molnet och dessa kan skalas upp i en internationell miljö utan att dra nämnvärt mer resurser från vår sida. Affärsmodellen bygger på att våra partners har de resurser som krävs för att leverera den faktiska energioptimeringen hos slutkunderna baserat på våra mjukvarustöd. Sist men inte minst arbetar vi på Enersize med förenkling och struktur för att kunna skapa repetitiva processer som är enkla att följa för oss, för våra partners och våra kunder. *"We are what we repeatedly do. Excellence, then, is not an act, but a habit"*, myntades av Aristoteles redan på 300-talet f.kr.

Hur har det gått till att bygga det Nya Enersize?

Den slutgiltiga och omfattande förändringen för Enersize inleddes då vi i slutet av augusti 2020 centraliserade till Lund och bitarna föll snabbt på plats därefter. Produktpaketeringen, mognadsstegen och Enersize Academy, en professionell företagspresentation, partnermodellen och prismodellen. Allt gick på bara några månader tack vare det förarbete som gjorts i organisationen, men som ännu inte riktigt hade hittat formen. Det har varit ett gott samarbete, men jag vill ändå lyfta fram vår nya sälj- och marknadschef Anders Lif som en ledstjärna i detta arbete.

Kommer bolaget bli kassaflödespositivt under 2021?

Under slutet av 2020 och början av 2021 gjorde vi en betydligt snabbare omsvängning av affärsmodellen än vad vi hade planerat tidigare. Det innebär att intäkter inledningsvis kan bli något lägre på grund av att vi helt fokuserar på att bygga upp återkommande intäkter via våra partners. Några nyckelkunder behålls, såsom Scania, SKF, Grundfos och Saint-Gobain ISOVER. I Indien kommer vi köra några piloter själva i samverkan med Världsnaturfonden och H&M. Trots detta kan vi meddela att kvartalets försäljning landade på 72 248 EUR.

Vi förväntar oss att intäkterna från våra nyckelkunder initialt är vår huvudsakliga intäktskälla, och att våra partners successivt bygger upp sina affärer vilka kommer börja generera återkommande intäkter för Enersize på lite sikt.

Då värdet av abonnemangsentäkter och en fungerande partnermodell är så mycket högre än enstaka projektintäkter ser vi att bolagetskan utvecklas positivt även om det tar längre tid att bli kassaflödespositivt.

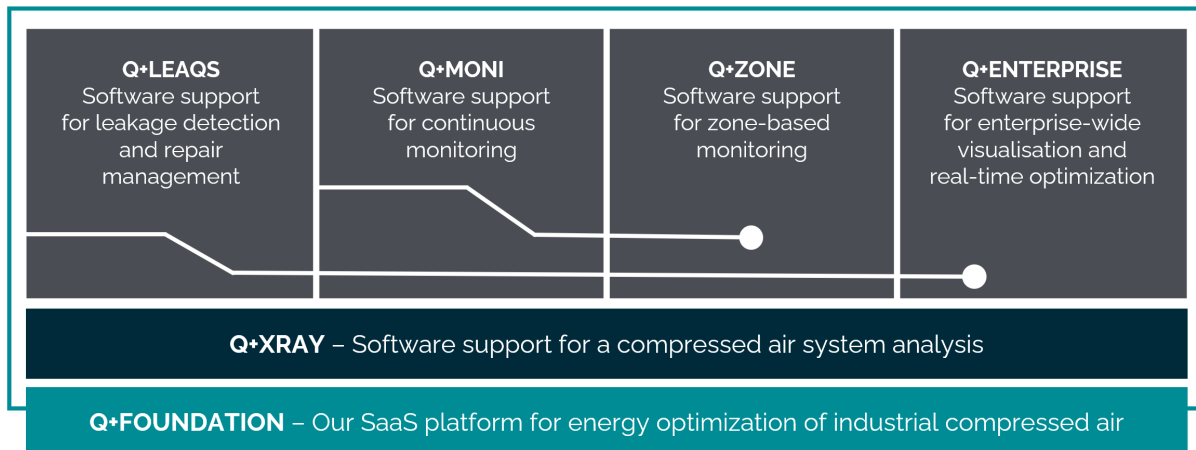
Anders Sjögren
VD, Enersize Oyj

DET NYA ENERSIZE

Låt oss presentera vad vi har skapat! Ni som följt Enersize kommer att tydligt se förändringen. Våra mjukvarutjänster paketeras i vad vi kallar "Compressed Air Services" som bygger på en grund av kunskap och immaterialrätt. Enersize är nu unikt positionerat med en så komplett produktportfölj som kan stötta arbetet från start till ett väl underhållet tryckluftssystem. En stor skillnad mot andra aktörer är att vi alltid tittar på hela tryckluftssystemet och att resultat i form av reparerade läckage är en del av det förväntade resultatet. Det är svårare än det kan låta och något vi är stolta över!

Compressed Air Services

The Enersize Software-as-a-Service suite for energy optimization of industrial compressed air



Vi har också upprättat en repetitiv 3-stegsmodell för leveransen med kommersiell validering mellan varje steg för att säkerställa lönsamhet för kunden.

1. **Xray**

Vi läser och analyserar den aktuella situationen med hjälp av batteridrivna mobila sensorer för att fånga och registrera data med 1 sekunds upplösning.

2. **Xecute**

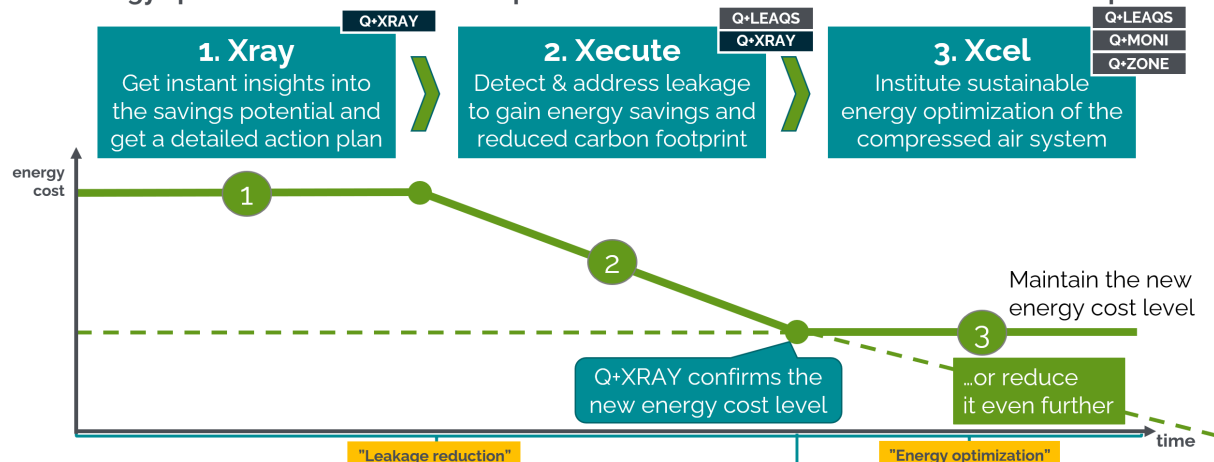
Vi hittar och reparerar läckage i systemet, minskar energikostnaden för tryckluft och bekräftar besparingarna med en andra "Xray".

3. **Xcel**

Vi inför hållbar energioptimering av tryckluftssystemet. Genom att skapa kontinuerlig övervakning stöder vi datadrivna beslut, håller läckage i kontroll och optimerar tryckluftssystemet ytterligare.

A 3-step process to energy excellence

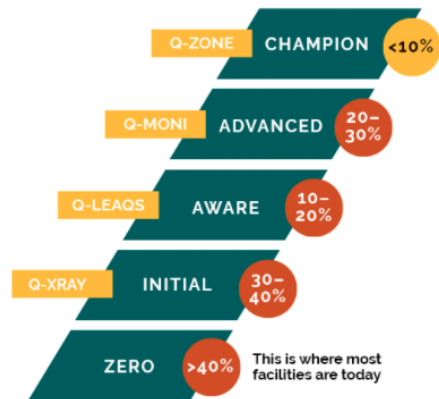
Energy optimization of industrial compressed air with commercial evaluation in each step



Då kunskapsnivån om potentialen för energioptimering av tryckluft generellt är låg inom industrin har vi skapat en kunskapsstege som kan användas för att se var en kund befinner sig och utmana till ökad förståelse och förbättrat underhåll. Vi har även utvecklat ett bibliotek med produktinformation, kundcase, allmän information om energioptimering av tryckluft och ett "boot camp" i form av en utbildningsmiljö med tillhörande "quiz" för att verifiera kunskapsnivån.

The journey towards energy excellence

For most organizations the journey towards excellence is a step-by-step process, from initial awareness of the state of the compressed air system, to becoming champions in energy excellence. Continuous monitoring to generate facts and data driven decisions is an important step to reaching maximum energy optimization of industrial compressed air.



[Test your knowledge. Take the quiz here!](#)

Bolaget når skalbarhet genom ett starkt ekosystem för partners. Vi fokuserar på partners som är väletablerade som pålitliga leverantörer av tjänster och / eller komponenter till företag som är beroende av industriell tryckluft. Vi erbjuder våra partners ökad komponentförsäljning och ökade servicetimmars till följd av energioptimering av tryckluft. Vi erbjuder dem också återkommande intäkter för att säkerställa ett långsiktigt incitament.



Vi har skapat utbildningspaket för våra partners och redan genomfört en omgång utbildning av tekniker till en partner och fler sessioner är planerade. Utbildningen är helt nödvändig för att en partner ska kunna göra arbetet hos kund på ett effektivt sätt med hjälp av Enersizes Compressed Air Services.

Training, awareness & change in attitude

Check out our training courses to find out what is the best option for you and your team

Q-XRAY

Prerequisite: Technicians participating in training need at least a 2-year background as an industrial service technician for similar experience.

Steps:

- Online training to capture background on Q-XRAY
- 3-day verbal theory training with our subject matter experts
- 2-day on-site training delivering initial system analysis under guidance of our subject matter experts
- Passing the certification exam Certified Q-PROFESSIONAL (Q-XRAY) and a badge containing the logo "Enersize"

Prerequisite: Technicians need at least a 2-year background as an industrial service technician for similar experience.

Steps:

- Online training to capture background of process and control system
- 3-day verbal theory training with our subject matter experts
- 2-day on-site training delivering initial leakage survey work under guidance of our subject matter experts
- Passing the certification exam Certified Q-PROFESSIONAL (Q-LEAG) and a badge containing the logo "Enersize"

Enersize Academy
At Enersize Academy, we train and certify all partners before they deliver their service independently.

maturity ladder—supporting energy optimization of compressed air

Champion	<10%	<ul style="list-style-type: none"> Zone based monitoring Optimized air system pressure Compressors are well controlled Leakage levels under 10% Price tag on compressed air
Advanced	10-20%	<ul style="list-style-type: none"> Continuous monitoring Predicting lack of redundancy Optimizing the demand system design Regular staff training for staff Active leakage management Leakage levels 10-20%
Aware	20-30%	<ul style="list-style-type: none"> Basic reactive maintenance Awareness and interest in leakage management Leakage levels 20-30%
Initial	30-40%	<ul style="list-style-type: none"> Addressing major issues Inappropriate use of compressed air Leakage levels 30-40%
>40%	leakage level	<ul style="list-style-type: none"> Lacking awareness of compressed air energy gains No active leakage management Limited compressed air maintenance

Faktum är att vi börjat fundera på partnerskap i form av så kallad "franchising", dvs att vi levererar ett färdigt paket för en ny partner att komma igång; allt ifrån sälj- och marknadsföringsstöd till våra mjukvarusystem och utbildningar. Problemen är desamma överallt i världen så en sådan modell torde kunna bli framgångsrik och ännu mer lyfta fram det unika med vårt koncept som gör energioptimering av industriell tryckluft enkelt.

I mars började vi skicka ut nyhetsbrev och vi har börjat använda oss aktivt av LinkedIn för marknadsföring för att synas mer och dra in "leads" till oss och våra partners. Detta ser jag som ett genombrott, men det är inte en engångshändelse utan en del av en långsiktig strategi att synas mer. Det ska bli intressant att se hur detta faller ut, speciellt när Covid-19 släpper sitt grepp om världen.

Do you want to learn more?

Visit enersize.com

27% more energy optimization of industrial compressed air

The potential of savings is huge - up to 20% in energy consumption.

Enersize delivers smart software, tools and services for energy optimization of industrial compressed air. Results from the energy of these trials companies. Enersize customers benefit from the knowledge and experience of over 100 projects, for experts and the knowledge of our people has made us a recognized global leader in compressed air efficiency software.

Anders Sjögren: Welcome to the new Enersize

It is no secret that there is a tremendous opportunity for energy savings in industrial compressed air. Very likely you sit on an untapped source of energy, your compressed air.

Enersize sees global focus on energy savings, carbon emissions and cost reduction. Enersize provides the expertise for optimization. Publish us on the journey to energy excellence!

[Get more insights >>](#)

Even small leaks generate huge costs

Sign up for our [Newsletter](#)

Newsletter #1, 2021

Save the date: On 11 May 2021, we will launch the new Enersize. Agenda is coming soon.

Welcome to the new Enersize

Energy optimization of industrial compressed air

Did you know that 10% of all energy consumed by industry is used for compressed air - and that 50% of that air is wasted? Reduce your energy cost and carbon emissions and join us on the journey towards energy excellence. Enersize delivers smart software, tools and services for energy optimization of industrial compressed air.

[Read more about the new Enersize here >>](#)

Collaborations Led

Learn from the giants: Ron Marshall

Ron Marshall, Steve Roberts and Dr. Rakesh are world-renowned experts - the Giants - in the compressed air industry. We have teamed up with them to bring you the latest insights.

[Read the latest insight from Ron >>](#)

Visit our Library

Articles and research on compressed air energy efficiency are available on the Library section of the Enersize website.

[Learn more >>](#)

Join our online **launch event**

Save the date

On 11 May 2021, we will launch the new Enersize.

Join us on the journey to energy excellence.

Agenda is coming soon.

I det läge Enersize befinner sig är det oerhört viktigt med referenskunder, och vi arbetar med att bygga upp ett antal sådana som vi kan ha ett närmare samarbete med. De kan ge återkoppling till oss och bidra till att forma vår utveckling av mjukvaror och tjänster. För att facilitera detta skapar vi ett Advisory Council där kunder, partners och Enersize kan diskutera möjligheter och utmaningar och dela erfarenheter.

Sedan i januari har vi skapat en grupp av produktägare som ansvarar för prioriteringar inom utvecklingen. Denna grupp är en förutsättning för att metodiskt och fokuserat utveckla Enersize framöver. Vi ser att vi behöver en strategisk partner inom Operations Technology (OT) då vi ofta rådfrågas av kunder och partners och inte sällan säljer utrustning som klassas som OT. Vi ämnar alltså inte själva djupdyka i utmaningar inom OT utan vårt arbete är helt fokuserat på att utveckla mjukvarorna och IT-sidan och vi kommer att möjliggöra betydligt enklare och mer flexibla vägar till att skicka data till vårt moln.

STRATEGIC INVESTMENT THEMES

ALIGNMENT
OPEN STANDARDS
USER EXPERIENCE
AUTOMATED
GLOBAL BUSINESS

Vårt fokus framöver är att avsluta affärer på den nya affärsmodellen och dra så många kunder som möjligt till steg 3, Xcel, där vi får återkommande intäkter och kunden kan utveckla sitt underhåll av tryckluft långsiktigt. Det vi kan säga säkert är att underhållet aldrig tar slut!

Den 11 maj genomförde vi ett "Spring Launch"; ett [event](#) som sker i samband med flera andra spännande aktiviteter, såsom första mötet av Advisory Council och ett antal marknadsaktiveter.

Välkomna till det Nya Enersize!

Team Enersize



enersize

Enersize delivers smart software, tools and services for energy optimization of industrial compressed air.

Resulting from the merger of three Nordic companies, Enersize customers benefit from the heritage and experience of over 7000 projects.

Our expertise and the commitment of our people has made us a recognized global leader in compressed air efficiency software.

The company is listed on Nasdaq Stockholm First North Growth Market under the ticker: ENERS

For more information visit enersize.com

