

Enersize tecknar partnerskapsavtal med sydkoreanska Das Korea

Enersize Advanced Research AB ("Enersize" eller "Bolaget") har tecknat ett partnerskapsavtal med sydkoreanska Das Korea ## ### # ("Das Korea"). Das Korea kommer att använda Enersize's Compressed Air Services, Bolagets Software-as-a-Service (SaaS) plattform, för att erbjuda energioptimering av industriell tryckluft i Sydkorea.

Enersize träffade först Das Koreas VD, Herr Hyunsung, vid evenemanget EU Gateway to Korea i februari 2020, strax innan Covid-19 slog till med full kraft i Europa. När Enersize formaliserade sin nya partnermodell under våren 2021 gick Das Korea med och processen från start till undertecknande av partnerskapsavtalet tog cirka tre månader.

Das Korea med huvudkontor, fabrik och logistikcenter i Hwasung och ett försäljningskontor i Busan, omsatte förra året motsvarande 300 MSEK. Marknadssegmenten där Das Korea är verksamma inkluderar halvledar- och displayindustri, uppladdningsbart batteriindustri, marinindustri, logistik och industri- och kommersiella byggnader. De har utbildad personal av fältservicetekniker och erbjuder lösningar inom elektrisk distribution, industriell automatisering, säkerhet, energihantering, smarta sensorer och robotik. Detta innebär att Das Korea har en närvaro på den sydkoreanska marknaden och kommer att kunna kontakta nuvarande kunder med nya tjänster för energioptimering av industriell tryckluft. Das Korea förväntar sig att få 3-5 kunder det första året (2022).

Det är värt att notera att Enersize inte har träffat Das Korea (eller SCOPP Solutions) under den onboardingprocessen, vilket visar att Enersize kan stödja onboardingprocessen bra, till och med helt på distans. Först när partnern når stadium där tekniker utbildas på plats, betalar partnern för besök av Enersize Academy utbildningsexperten och betalar också för att ta emot hårdvaruutrustning för att börja använda Enersize's Compressed Air Services. Totalt är startkostnaderna för en ny partner i storleksordningen 0,2-0,5 MSEK, beroende på partnerns storlek. Generellt bygger Enersize en Partner Onboarding Process för att stödja en uppskalning av global försäljning för företaget och varje ny partner hjälper till att utveckla processen.

Efter undertecknandet av partnerskapsavtalet kommer Enersize att utbilda Das Korea och Das Korea kommer att hitta en handfull pilotprojekt till att börja med för att bevisa en win-win-win-situation. Das Korea kommer att få nya intäktsströmmar genom att använda Enersize's onlinetjänster, kunder i Sydkorea sänker sin energiförbrukning, CO₂-utsläpp och kostnader, samt minskar risken för produktionsstopp, och Enersize ökar sina intäkter från Compressed Air Services.

Baserat på en rapport för EU Gateway till Korea rankas Sydkorea på 11:e plats i världen efter BNP. Sydkorea rankas också bland de 10 största utsläpparna av växthusgaser. Av den förbrukade elen i Sydkorea genereras 68% av olja, kol och gas och koldioxidintensiteten för elproduktionen är

mycket hög, 540 g/kWh (2013) och har inte minskat sedan 1991. Minskad energiförbrukning genom att optimera tryckluftssystem kommer därför att leda till betydande minskningar av koldioxidutsläpp för kunderna. Das Korea informerar om att elkostnaden för den sydkoreanska industrin är cirka 0,52 SEK/kWh, vilket är mindre än hälften av det europeiska genomsnittspriset.

Det icke-exklusiva partnerskapsavtalet med Das Korea är det tredje partnerskapsavtalet sedan Enersize lanserade sin nya partnermodell tidigare 2021 och Enersize har nu partnerskap baserat på den nya modellen i Sverige (Momentum Industrial AB), Marocko (SCOPP Solutions) och Sydkorea (Das Korea). Eftersom Enersize nya affärsmodell baseras på återkommande intäkter från Software-as-a-Services som säljs genom partners, är detta nya avtal av strategisk betydelse för företaget.

"Das Korea, som har varit inom elektriskt affärsområde i över 20 år, håller på att förändras för att tillhandahålla IoT-konvergerade totallösningar till kunderna och siktar på att bli en komplett lösningsleverantör för smarta fabriker", säger Hyunsung Cha, VD för Das Korea

"Industriell tryckluft finns i alla branscher över hela världen. Jag ser fram emot en närvaro av Enersize i Sydkorea genom den nya partnern Das Korea", säger Anders Sjögren, VD för Enersize

Om Das Korea

Das Korea grundades 2001 som en franchise till Schneider Electric och har vuxit genom franchising med flera andra internationella ledande företag, såsom Weidmüller, Pizzato, Wohner och Pilz, och har ökat omsättningen stadigt sedan starten. 2016 startade företaget en viktig affär med Samsung SDI. Das Korea är ISO 9001- och 14001-certifierat och syftar till att bli en komplett leverantör av lösningar för smarta fabriker.

För mer information om Enersize, vänligen kontakta:

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

Erik Sundqvist, CFO
Telefon: +46 720 92 83 62
E-post: erik.sundqvist@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

Denna information är sådan information som Enersize är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 2021-07-22 10:01 CEST.

Bifogade filer

[Enersize tecknar partnerskapsavtal med sydkoreanska Das Korea](#)