

VD-brev i april 2020

Det är ett par månader sedan jag skrev förra VD-brevet och mycket spännande händer på Enersize som jag vill berätta om. Orderingången under Q1 var nästan lika stor som omsättningen under helåret 2018, trots vikande försäljning i slutet av Q1 på grund av COVID-19. Omvärlden har förändrats snabbt med utbrottet av COVID-19 i Sverige och Europa, och jag kommer beröra hur Bolaget påverkas av detta.

Som jag nämnde i min Facebookpresentation är vår bedömning att Enersize står sig mycket starkt i tider av konjunktursvackor, men situationen just nu är exceptionell på många sätt. Vi lanserar därför nya produktkoncept med något som vi menar vänder den för industrin svåra situationen till en win-win situation för industrin och oss. Enersize nya säljstyrka har för detta ändamål skapat några oerhört attraktiva produktpaket. En variant vi kallar Enersave-4000 innehåller en utökad distansutbildning on-line, ett professionellt ultraljudsinstrument för att hitta läckor, samt 12 månaders LEAQS-licens för vår nya mobilapp och rapportering på webben. Detta kan vi sälja för ett pris som innebär att en kund kan vara kassaflödespositiv samma dag som de börjar med läckagekontroll! Samtidigt ger detta direkt tillskott i kassan för Enersize med en god marginal, och chans att öka våra licensintäkter på längre sikt. Våra tre nya säljare har bara varit igång två veckor men kommer denna vecka sätta igång att ringa kunder. Vi har arbetat för att förse dem med ett CRM- och telefonisystem där de strategiskt kan arbeta med vår kundstock.

Jag är stolt över arbetet och ser nu en möjlighet att våra nya koncept i COVID-19-tider faktiskt kan bli början på vårt genombrott. Ibland kan svåra stunder skapa det fokus som gör att man lyckas skapa något riktigt bra. Det hoppas jag på!

Organisation

Det sker stora förändringar på Enersize. På en dryg månad har vi gått från fem till nio anställda i Sverige. En nyanställd tekniker och fyra säljare. Våra två innesäljare Peter Björkdahl och Markus Berg samt vår utesäljare för södra Sverige, Steffen Kjellskog, började för två veckor sedan. Jonas Björck, vår andra utesäljare som nu har varit hos oss en dryg månad, tar norra Sverige. Bolaget har nu under sälj- och marknadschef Daniel Winklers ledning fyra heltidssäljare!

Jag är mycket nöjd med utfallet av vårt arbete med att rekrytera till Enersize som gör att vi nu kan genomföra den utökning av säljarbetet vi började prata om redan under förra året inför emissionen.

De senaste två veckorna har präglats av febril aktivitet för att få alla verktyg och system samt nya produkterbjudanden på plats för att kunna starta igång säljarbetet för våra nyanställda.

I Kina och Korea går samarbetet vidare med Aden och vi hoppas att stänga vår första affär med dem för att gå från teori till praktik även i det samarbetet. Vi har sedan ett drygt år en anställd i vårt Kinesiska dotterbolag, men från 1 maj kommer vi enbart att arbeta via partners i Asien. Det är i min mening ett steg framåt då vi successivt kunnat utveckla våra kundrelationer i Kina så att vi är mindre beroende av att ha personal anställd lokalt. Vi kommer nu kunna minska våra kostnader samtidigt som vi kan lägga mer fokus på våra strategiska partnersamarbeten.

Coronavirusetts påverkan

Coronavirusetts spridning får till följd att tillverkningsindustrin, Enersizes kunder, generellt minskar tillgängligheten till sina fabriker kraftigt. Detta innebär att genomförandet av projekt blir försenade. I dagsläget är majoriteten av våra projekt uppskjutna, bl.a. läckagekontroll vid SCA Ortvikens fabrik och tryckluftsanalys vid Grundfos huvudkontor i Bjerringbro i Danmark, samt slutförandet av installation av Q+ i en fabrik i Norge. Dessa förseningar innebär att kassaflödet för Enersize försämras den närmaste tiden då fakturering sker vid utfört arbete.

Vidare kan Enersizes utesäljare ofta inte träffa kunder i fysiska möten, varför Bolagets säljorganisation anpassar strategin. Utesäljarna kommer i högre grad arbeta som innesäljare och utföra kvalificerad telefonförsäljning.

För att underlägga försäljningen kommer on-lineutbildningen i tryckluft lyftas fram som ett bra alternativ som inte kräver att man träffas fysiskt. On-lineutbildningen finns i dagsläget på svenska, engelska, norska, polska och kinesiska men Bolaget översätter nu även till danska och tyska. Vi utökar också utbildningen för att man ska kunna göra läckagekontroll själv efter avklarad utbildning. Enersize tittar även på att testa konceptet med lärarledd on-lineutbildning.

Vi arbetar för att öka försäljningen på de marknader som redan drabbats av och tagit sig ur coronakrisen, till exempel Kina och så småningom Korea. Utesäljaren Steffen Kjellshög pratar tyska flytande, vilket Bolaget ser som mycket positivt för att expandera på den tyska marknaden.

Försäljning

Försäljningen i Q1 2020 visar på stora framsteg med en försäljning (lagda order, ej fakturerat) som nära nog når omsättningen för helåret 2018; detta trots att vi under Q1 bara hade en utesäljare anställd. Totalt uppgick försäljningen (nya order och löpande abonnemang utan hänsyn tagen till periodisering) till ca 2 MSEK. Fördelningen är 75% Sverige, 8% Danmark, 7% Finland, 5% Kina, 4% Norge och Tyskland 2%.

Försäljningen mattades av kraftigt redan i mars varför försäljningen i Q1 blev lägre än väntat. Avmattningen berodde på att Sveriges industri började stänga sina dörrar för våra säljare och tekniker samt att vår utesäljare Jonas Englund lämnade över till Jonas Björck som förstås behövde lite inkörningstid. Trots detta hade Jonas Björck försäljning på över 150kSEK i mars. Starkt jobbat!

Jonas två order i mars kommer från Sna Europe AB, som bl.a. tillverkar verktyg av märket Bahco, och Ahlstrom Munksjö Aspa Bruk AB, global ledande leverantör av fiberbaserade material, gäller båda läckagekontroll i olika former. Här har vi två kunder till, utöver Grundfos jag rapporterade om förra månaden, som visar vilken styrka vi har på Enersize. Företagen är internationellt förankrade med många fabriker i och utanför Sverige. De har också tydligt fokus på hållbarhet från ledningen och ner i organisationen och vi kommer göra vårt yttersta för att leverera oslagbar kvalitet för att knyta kunderna till oss för långsiktigt samarbete.

Q2 kommer att bli betydligt svagare men jag tror på våra nya säljare och ser med förhoppning fram emot att följa säljarnas arbete när de denna vecka kommer igång med våra nya produktkoncept.

Forskning,utveckling och nya produkter

Vi har en liten med otroligt effektiv utvecklingsorganisation som jag ofta känner mig stolt över.

Under de senaste månaderna har vi byggt en splitter ny mobilapp för Android och iOS för att utöka och förbättra användningen av LEAQS. Leta efter LEAQS i Google Play och Apple Appstore. Detta är bolagets premiär för mobilappar och på det viset ett genombrott som vi längtat efter.

Bo Kuraa har arbetat med att skapa en helt ny typ av produkt som är unik på marknaden som vi nu smygsläppt till några kunder, bl.a. Grundfos. Det handlar om ett koncept för on-line analys av tryckluftssystem som inte kräver någon installation eller besök från Enersize. Ni läste rätt! Hur går det till? Utrustningen hängs upp på strategiska ställen i tryckluftssystemet och data läses ut efter ca två veckor och laddas upp i molnet. Data ger oss en unik inblick i hela tryckluftssystemet så vi kan kvantifiera effektivitet och läckage. Kunden får en rapport och förslag på åtgärder. Denna produkt skiljer sig från de som finns på marknaden genom att vi analyserar hela tryckluftssystemet, något som är helt nödvändigt för att dra rätt slutsatser av informationen. Jag kommer berätta mer om denna produkt senare när vi lanserar den på bredare front.

Enersize har också anpassat Q+ för vår zon-baserade approach där vi kan mäta läckage i olika delar av fabriken för att sätta in riktade insatser för läckagekontroll och på det viset minimera kostnaderna för underhållet på flera års sikt.

Tillsammans med Scania har vi dragit igång ett mjukvaruprojekt där vi öppnar ett nytt API mellan Q+ och fabriken för att möjliggöra att läsa ut godtycklig data från alla deras automationsystem.

Säljarna har behov av en dedikerad web-baserad kundportal och vi arbetar med förstudier för att välja rätt verktyg.

Ekonomisk utveckling

Den minskade försäljningen och faktureringen som följer med utbrottet av COVID-19 i Sverige har lett till att Enersize inte kan följa den budget som lagts för 2020. Utvecklingen i början av året såg helt rätt ut, men därefter dök försäljningen och vi behöver göra Anpassningar till situationen. Ledningen genomför därför en rad åtgärder i bolaget.

I den expansiva fas som Enersize befinner sig i ses nyanställningarna som en viktig strategisk investering varför till exempel uppsägningar av nyanställda inte ses som ett realistiskt alternativ.

Enersize använder sig av korttidspermittering i den utsträckning det är lämpligt från och med 16 mars och drar nytta av de tillfälligt sänkta arbetsgivaravgifterna. Jag avser även att utnyttja möjligheterna att begära anstånd med skattebetalningar till Skatteverket.

Enersizes styrelse och ledning tittar parallellt på alternativ till finansiering för att ta Bolaget intakt igenom krisen. Det finns i dagsläget många alternativ på bordet; till exempel olika former av bidrag och tillfälliga lån. Vi tror på Enersize och våra anställda visar alla prov på stort engagemang. Detta tillsammans med den nästan ojämförbara kundnytta vi tillför kommer att ge utdelning. Kanske inte i Q2 men det är på gång nu!

Jag menar att tjänsterna vi erbjuder bli än mer intressanta då industrin återgår till det normala men då den måste vara mer kostnadsmedveten. Precis vad vi önskar oss på Enersize!

För mer information om Enersize, vänligen kontakta:

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

Om Enersize

Med sina patenterade, molnbaserade och automatiserade tjänster kan [Enersize](https://enersize.com) åstadkomma 10-50% energibesparingar i industriella tryckluftssystem. **Enersize Q+** för mätning och övervakning. **Enersize Enterprise** för central övervakning med Q+ över flera fabriker. **Enersize LEAQs** för läckagehantering. Kombinationen av företagets molntjänster sparar energi och koldioxidutsläpp och betalas tillbaka inom några månader. 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 Helsingfors, har försäljningskontor i Göteborg och Shanghai och utvecklingskontor i Lund.

Företaget är noterat på Nasdaq Stockholm First North Growth Market under ticker: ENERS. www.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 2020-04-16 10:00 CEST.

Bifogade bilder

[2020 04 14 Anders Sjogren](#)

Bifogade filer

[VD-brev i april 2020](#)