

Enersize – ändring av partneravtal policy

Enersize har sedan tidigare ledning arbetat med en partneravtals policy som baserats på exklusiva avtal för områden/marknader. Nuvarande ledning har beslutat ändra denna policy då den kan verka hämmande på utvecklingen för bolaget. Enersize kommer fortsättningsvis undvika exklusiva avtal då vi tror att öppenheten och flera aktörer på samma marknad ger bättre resultat för alla parter.

Vi kommer löpande se över de avtal vi har sedan tidigare och vi får mycket förfrågningar som tidigare nämnts från fler olika delar av världen. Då är det bättre och tydligare att vi gör samarbeten med fler. Det räknar vi med kommer öka både utvecklingen på våra tjänster och den totala försäljningen. Även att partners väljer att ha flera leverantörer kan vara positivt då vi särskiljer oss i utbudet och vårt fokus vilket kan leda till bättre lösningar och större projekt för våra partners. Det kommer bli viktigt för oss att ha möjlighet att ta in flera partners i varje region så att vi inte blir beroende av enskilda då det finns risk att de inte levererar. Har vi flera partners i flera regionen så ökar vi även vår synlighet avsevärt.

Vi har redan i en öppen dialog ändrat avtalet med Scopp i Marocko där vi båda ser fördelarna i att vi har ömsesidig frihet att arbeta med flera partners. Vår dialog är god och vi har som jag beskrivit i vår kommunikation tidigare en fortsatt dialog om bland annat vårt nya monitoreringsystem men också av våra övriga tjänster. Scopp har haft mycket bra feedback till oss rörande dessa system och är en kompetent återförsäljare och konsult.

Vi kommer fortsätta att arbeta med dem men vi vill båda kunna bredda oss i regionen och har även diskuterat några större projektidéer med fler partners (främst inom ramen för EU program). Men det kommer kräva större engagemang och ev. större partners vilket gör att vi inte är betjänta av att ha exklusivavtal med någon. Det blir som tidigare nämnt hämmande för alla parter. Scopp kan sannolikt ändå mycket väl bli en del i något av dessa projekt om de blir av (vilket i så fall kommer kommuniceras så snart det är moget).

"Vi anser att det är en bättre lösning på sikt för alla parter och vi fortsätter ha en öppen och bra dialog både internt och mot gemensamma externa kunder med våra partners. Men på förekommen anledning ser vi att det är hämmande att inte kunna ge alla potentiella partners möjlighet att arbeta med våra lösningar på marknader som historiskt är exklusiva och det arbetar vi som sagt med nu för att inte missa framtida expansiva möjligheter.", säger VD, Johan Olson, Enersize

För mer information om Enersize, vänligen kontakta:

Johan Olson, VD
Telefon: +46 705 424600
E-post: johan.olson@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

Bifogade filer

[Enersize – ändring av partneravtal policy](#)