

Nyhetsbrev – Vägen framåt skapas i handling

Det är alltid glädjande att se resultat av ett gemensamt fokus, särskilt när det gäller försäljning. Under sommaren har vi fortsatt arbetet med att förflytta oss från planering till handling, och redan nu börjar vi se effekter.

Aktivitet som märks

I maj inledde vi, tillsammans med en extern partner, ett mer strukturerat arbete med proaktiv mötesbokning gentemot nya kunder i prioriterade branscher. I kombination med vårt interna, intensifierade säljarbete har detta lett till att vi i augusti har fler än dubbelt så många bokade kundmöten som någon enskild månad under det gångna året. Alla har bidragit – från säljare och tekniker till ledning och styrelse – och det är värt att stanna upp och notera. Vi vet att det i slutändan är **resultaten som räknas**, men sett i ett längre perspektiv är detta en viktig signal om att vi rör oss i rätt riktning.

Ett kulturbygge med säljtänk

Att bygga en säljande kultur handlar inte bara om struktur – utan också om identitet. Därför är det särskilt roligt att se våra tekniker ta egna initiativ till kunddialoger, att uppdrag säljs in till nya kunder, och att styrelsemedlemmar visar nyfikenhet på vårt erbjudande och bidrar med kontakter. När engagemanget finns över hela organisationen blir det betydligt lättare för mig som VD att prata om entreprenörskap och affärsdriv – inte som ett krav, utan som något vi är tillsammans.

Aktieägarperspektiv som utvecklar

Jag får regelbundet mejl, samtal och förslag från våra aktieägare – inte sällan med tips på bolag som skulle kunna ha nytta av våra tjänster. Det är en typ av engagemang jag verkligen uppskattar. Bland kommentarerna som återkommer finns:

"Varför är säljprocessen så lång?"

En fullt relevant fråga och något vi försöker hantera med både tydligare kommunikation, bättre insikter och fortsatt dialog med rätt beslutsfattare.

Vårt erbjudande breddas på kundens initiativ

Vi är stolta över vår kärnkompetens inom optimering av tryckluftsförbrukning, men det är också glädjande att kunna konstatera att vi i flera fall nu får förtroendet att bidra inom andra områden – exempelvis energioptimering kopplat till ånga.

Det visar att vår metodik och tekniska kompetens har en naturlig plats i fler typer av projekt än de vi traditionellt varit förknippade med.

Avslutningsvis

Vi tar steg, varje vecka, ibland små, ibland större. Att vi nu ser en ökad aktivitetsnivå är uppmuntrande. Nu gäller det att hålla i, hålla ut och fortsätta översätta engagemang till resultat.

Tack för att du följer vår resa.

Med vänlig hälsning,

Fredrik Arrigucci

VD, Enersize

För mer information om Enersize, vänligen kontakta:

Fredrik Arrigucci, VD
E-post: ir@enersize.com

Alexander Fällström, Styrelseordförande
E-post: alexander.fallstrom@enersize.com

Om Enersize

Enersize utvecklar och tillhandahåller specialiserad mjukvara, verktyg och tjänster för energieffektivisering av industriella tryckluftssystem – en av de mest energiintensiva delarna inom tillverkningsindustrin. Bolagets teknologiplattform möjliggör detaljerad övervakning, analys och optimering av tryckluftsanläggningar i realtid, med syftet att minska energiförbrukning, identifiera läckage och förbättra anläggningars driftprestanda.

Enersize samarbetar med ett stort antal industriföretag som ser energieffektivisering som en strategisk fråga – både för att stärka resultatet och för att minska sitt klimatavtryck. Lösningarna är skalbara och utformade för att integreras i både befintliga och nya systemmiljöer. Bolaget är noterat på Nasdaq Stockholm First North Growth Market under ticker: ENERS.

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

Certified Adviser: Bergs Securities AB

Bifogade filer

[Nyhetsbrev – Vägen framåt skapas i handling](#)