



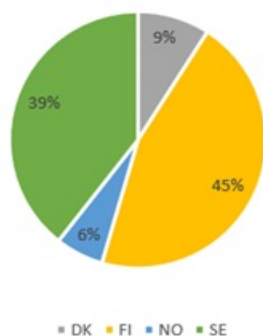
Enersize Oyj: Kvartalsredogörelse för det tredje kvartalet 2019

Enersize Oyj ("Enersize" eller "Bolaget") avlägger härmed kvartalsredogörelse för perioden juli – september 2019 och kan visa på ökande omsättning. Vänligen notera att detta inte är en finansiell rapport utan framför allt en sammanställning av de mest väsentliga händelserna under det gångna kvartalet. I enlighet med kraven i Nasdaq Stockholm First North Growth Markets regelverk släpper Enersize finansiella rapporter på halv- och helårsbasis.

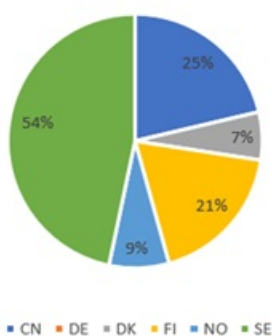
Sammanställning av fakturering under 2019

Ej periodiserad fakturering uppdelad efter kvartal och land visar på en stadig ökning om än fortsatt med stora variationer i fördelningen mellan länder. Framför allt är det Kina som sticker ut på grund av det stora projektet med Hankook Tire i Jiaying där majoriteten fakturerades under Q3. Notera att informationen inte är granskad av Bolagets revisorer och därför får anses som preliminär.

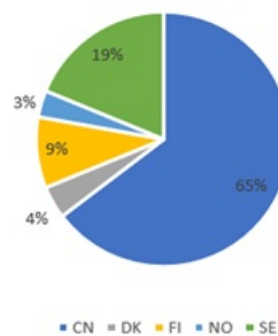
Omsättning Q1: 66 000 EUR



Omsättning Q2: 85 000 EUR



Omsättning Q3: 133 000 EUR



Informationspolicy

De ordrar som har publicerats som pressmeddelanden är av strategisk betydelse, eller har ett större ordervärde. Bolagets riktlinjer är att ordrar publiceras som pressmeddelanden (MAR) om de uppfyller något av följande kriterier:

- Initialt ordervärde på över SEK 100 000, eller ett ackumulerat ordervärde på SEK 150 000 i de fall då samma order kompletteras utan att ny offert skickas.
- Order på prenumeration av Q+ eller LEAQS oavsett storlek.
- Order som av Bolaget bedöms som strategiskt viktiga.

Bolaget för en aktiv kommunikation i sociala medier genom artiklar, intervjuer etc. I samband med sådan kommunikation kan mindre ordrar nämnas, men om dessa inte redan publicerats som pressmeddelanden så handlar det om ordrar som inte uppfyller ovanstående kriterier.

Följ oss gärna på [Facebook](#) och [LinkedIn](#).

Styrelsens ordförande Thomas Bengtsson



Internationell och i synnerhet Svensk industri har fortsatt att gå på högvarv under året och resultaten från många stora bolag visar på fortsatt styrka. Enersize är ett mindre företag med ett erbjudande som syftar till att spara pengar i industrin genom minskad energikonsumtion och med en stor miljönytta för sina kunder genom minskade CO2 utsläpp. Till skillnad från marknadens olika åsikter om utvecklingen i ekonomin så råder internationell enighet när det gäller miljöutmaningen. Enersizes affär ligger i tiden. Kundnyttan består i besparingar men det som Enersize erbjuder medför nytta också i ett större sammanhang. Möten med fler och nya kunder på olika nivåer men också med andra intressenter bidrar till att finslipa Enersize's erbjudande. Min uppfattning är att Enersize tillför betydligt mer än besparing för den enskilda kunden. Att sälja både besparingar och miljönytta samtidigt är fantastiskt roligt.

För Enersize så har året präglats av förnyelsearbete vad gäller såväl organisation som affärsutveckling. De samarbetsavtal som ingåtts

med Caverion i Sverige och med Aden i Kina är ett kvitto på att stora organisationer ser ett behov av att kunna tillföra det som Enersize erbjuder. Det är de slutliga kundavtalen som genererar affärsintäkter för Enersize och för våra aktieägare.

Sedan årsstämman så har jag som ny ordförande lagt särskild energi på bolagets finansieringssituation. Utfallet av de emissioner som vi arbetat med under sommaren och hösten presenterades i oktober, efter det tredje kvartalet, och det gläder mig att så många av våra aktieägare har visat förtroende för det nya Enersize. Ett stort antal av våra tidigare, många mindre, aktieägare har deltagit i företrädesemissionen och vi har därtill fått flera helt nya aktieägare. Nyttillkomna såväl som tidigare aktieägare ska känna sig mycket välkomna att ta del i Enersizes utveckling framöver.

De förhandlingar som förts med fordringsägare till projektlån som Enersize tidigare dragit på sig resulterade i att dessa skulder nu kunde kvittas i en riktad emission parallellt med företrädesemissionen. Dessa emissioner har tillsammans gett Enersize en betydligt starkare balansräkning. Nu har ledningen bättre möjligheter att själv kunna balansera rörelsens kostnader och intäkter vilket minskar den finansiella risken och ökar förutsättningarna framöver att kunna fokusera på fler och nya affärer.

Thomas Bengtsson Styrelseordförande, Enersize Oyj

VD Anders Sjögren redogör för det tredje kvartalet 2019



Första halvåret på 2019 handlade om att stöpa om bolaget; ny organisation, ny ledningsgrupp, nya produkter, ny affärsmodell, ett nytt sätt att sälja på, och en ny företagskultur. I tredje kvartalet var det dags att arbeta med ny finansiering av bolaget för att kunna expandera. Med andra ord en fortsatt intensiv och spännande tid på Enersize!

Under juli genomförde vi kanske ett av världens största och snabbaste läckagekontrollprojekt någonsin på Hankook Tire i Jiaxing, Kina. Både Bo och Daniel från ledningsgruppen arbetade på plats tillsammans med Adenergy och Hankook med utbildning och läckagesökning. Över två tusen läckor och 25% besparingar av tryckluft uppmätt med Q+. Det finns ingen som kan konkurrera med oss när vi kör ett fullskaligt läckagekontrollprojekt med LEAQS. Tack vare LEAQS-systemet kan vi sätta tio tekniker på en stor fabrik och genomföra sökningsarbetet på några dagar. I Hankookprojektet innebar det en årlig besparing på runt 7 miljoner kronor med en återbetalningstid på under 2 månader för kunden för ett projekt som genomfördes på bara 3 veckor.

I augusti utökade vi personalen med en säljare i Sverige. Jonas utgår från Kvicksund och täcker en stor del av mitten av Sverige. Jonas har redan kommit igång med att sälja läckagekontrollprojekt och kommer framöver arbeta mycket med att supporta våra svenska partners för att kunna accelerera försäljningstillväxten på den Nordiska marknaden genom dem.

Samarbetet med våra partners går framåt på flera fronter. De partners i Danmark och Norge vi tog över när Enersize köpte LEAQS jobbar vidare som tidigare och drar in en del genom läckagekontrollprojekt, men vi kommer arbeta aktivt för att utöka antalet partners på dessa marknader för att nå det tempo vi vill hålla. I Sverige har vi Momentum som jobbat med LEAQS sedan flera år tillbaka och Caverion som vi skrev avtal med före sommaren. Momentum-samarbetet upplever jag går bra och utökas konstant. Samarbetet med Caverion har ännu ej kommit helt ur startgroparna och vi fokuserar nu på att utbilda Caverion och att få fart på försäljningen via dem är ett av mitt och Daniels huvudfokus för den Svenska marknaden.

Jag är helt övertygad om att olika facility managementföretag som Caverion är rätt för Enersize. Det ser vi t ex i Kina där Adenergy är mycket aktiv för att utveckla affären med Enersize och där vi redan har börjat bearbeta presumtiva kundfabriker tillsammans. I Tyskland har vi genom Krückenberg redan fått en affär och målet är att detta framöver ska leda till fler affärer i Tyskland. För att hjälpa våra partners arbetar vi nu aktivt med att ta fram marknadsmaterial och produktinformation speciellt för dem som ska göra det enklare för dem att självständigt kunna sälja Enersize produkter och tjänster.

Jag kunde mycket lite om tryckluft när jag började på Enersize, och jag har många gånger förundrats över hur mycket tryckluft som används, och vilken undermålig kontroll industrin över lag har på sina tryckluftssystem. Tryckluft används för energioverföring internt i fabrikena och produceras därmed på plats av industrin själv. Eftersom det i mångt och mycket saknas lagar och regler så gör alla som de vill med resultat att produktionen blir väldigt energikrävande och utsläppstung.

Under tredje kvartalet har försäljningen fortsatt att öka och fakturering från Hankook Tire-projektet i Jiaxing, Kina har varit en bidragande orsak. I EU är sommarmånaderna lite av en lågsäsong på grund av industrisemestern vilket påverkar fakturering främst för Q3.

Sammantaget är min bedömning att försäljningen kommer fortsätta att öka även under Q4, vilket i så fall kommer att ge Enersize den största årsomsättningen sedan bolaget grundades. Det är förstås något att glädjas över, men mitt mål är att bolaget under 2020 ska visa att det förmår mycket mer.

Behovet av Enersize produkter är enormt och vi arbetar kontinuerligt med att finslipa både vårt erbjudande och våra vägar in till beslutsfattarna på företagen. Vi ser ett ökat intresse för miljöfrågor och utsläppsminskning i bolagens ledningsgrupper vilket lyfter frågan om energibesparingar från fabriksgolven till högre beslutsnivåer. Ett exempel är Scanias och Cloettas beslut på högsta ledningsnivå att minska energiförbrukning och utsläpp. Denna utveckling ser vi som väldigt positivt då det passar mycket väl in på det Enersize kan erbjuda och även innebär en strategisk konkurrensfördel för vårt unika helhetserbjudande.

Med det så siktar vi på att 2020 blir året då Enersize verkligen tar fart!

Anders Sjögren VD, Enersize Oyj

Väsentliga händelser under det tredje kvartalet 2019

- Enersize meddelar att Bolaget har tecknat ett Letter of Intent om strategiskt samarbete med energieffektiviseringsbolaget Adenergy, som är ett helägt dotterbolag till Aden Services, ett av de större "facility management"-bolagen i Kina. Avsiktsförklaringen avser försäljning av Enersizes helhetserbjudande av effektiviserings- och övervakningsmjukvaror för industriella tryckluftssystem på den kinesiska marknaden.
- Enersize meddelar att Bolaget beslutat om att avsluta Bolagets konvertibelfinansiering med Formue Nord Fokus A/S ("Formue Fokus"). Enersize har upptagit ett kortfristigt lån om 12 MSEK ("Bryggglänet") för återbetalning av återstående konvertibelfinansiering samt för att säkerställa finansiering av Bolagets kortsiktiga rörelsekapitalsbehov under tiden som Bolaget utvärderar en långsiktig finansieringslösning.
- Enersize meddelar att det fullskaliga Hankook-projektet som Bolaget rapporterade om under juni 2019 genomförts med stor framgång. Projektet har hittills inneburit en sänkning av förbrukningen av tryckluft på omkring 25% efter reparation av över 1500 läckor med hjälp av LEAQS vilket innebär en årlig besparing på över 7 MSEK och 6000 ton CO2 per år för fabriken med en återbetalningstid på under 2 månader.
- Enersize meddelar att Bolaget och Formue Nord Markedsneutral A/S har ingått avtal om en kortfristig bryggglänefinansiering om 2,9

MSEK. Syftet med lånet är att återbetala projektlån för att uppnå en långsiktigt mer ändamålsenlig och kostnadseffektiv kapitalstruktur. Brygglånet, som har en månatlig ränta om 2,5 procent och löper till och med den 3 januari 2020, avses att återbetalas med likvid som erhålls från Bolagets förestående företrädesemission.

- Enersize genomför en extrastämma där en ny styrelseledamot, Anders Lundström, väljs in i styrelsen från och med 1 december 2019, och där stämman bemyndigar styrelsen att besluta om emission, samt att besluta om villkoren för aktier och optionsrätter.
- Styrelsen i Enersize beslutar om en delvis garanterad emission av aktier och teckningsoptioner med företrädesrätt för Bolagets befintliga aktieägare. Erbjudandet består av högst 72 403 016 nya aktier och högst 36 201 508 teckningsoptioner.
- Enersize meddelar att Bolaget har fått en order från tyska Kruckenberg Drucklufttechnik GmbH avseende ett pilotprojekt på Barry Callebauts chokladfabrik i Hamburg. Ordervärdet för Enersize uppgår till omkring SEK 50 000 för mjukvarulicens till LEAQS.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Enersize meddelar att bolaget övertar den kundstock som Venergy arbetat upp på den kinesiska marknaden. Avtalet inkluderar fastställande av ersättning till Venergy och Enersize får rätt att sälja produkter och genomföra projekt till hela den av Venergy upparbetade kundstocken i Kina samt de projekt där Q+ redan är i drift.
- Enersize har slutfört en företrädesemission och en riktad emission som totalt tillfört bolaget cirka 42,5 MSEK. Teckning i företrädesemissionen tillsammans med den riktade emissionen uppgår sammanlagt till 90,4 procent av det tidigare publicerade teckningsutrymmet i företrädesemissionen.
- Enersize har skrivit på ett ramavtal med Kina-baserade Adenergy som reglerar grundläggande rättigheter och skyldigheter mellan bolagen. I och med detta är förutsättningarna för närmare samarbete tillgodosedda och bolagen avser att intensifiera samarbetet för att nå ut till kunder enligt Enersizes skalbara affärsmodell som bygger på mjukvarulicensiering.
- Enersize har antagits till EUs gateway to Korea program och därigenom erhållit bidrag från EU för affärsutveckling genom "Business Avenues Green Energy Technologies, Korea mission". Programmet ger Enersize möjlighet att träffa utvalda kunder och partners på plats i Korea och det medföljande bidraget från EU täcker alla Enersize utgifter i Korea under genomförandet av programmet.

Kommande ekonomiska rapporter

- Bokslutskommuniké 2020-03-20

Certified Adviser

Svensk Kapitalmarknadsgranskning AB

E-post: ca@skmg.se

Telefon: +46 11 32 30 732

För mer information om Enersize, vänligen kontakta:

Anders Sjögren, VD

Telefon: +46(0)730-763530

E-post: anders.sjogren@enersize.com

Denna information är sådan information som Enersize Oyj är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 22 november 2019.

Enersize i korthet

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](https://enersize.com)