

Enersize Oyj: Kvartalsredogörelse för det tredje kvartalet 2020

Enersize Oyj ("Enersize" eller "Bolaget") avlägger härmed kvartalsredogörelse för perioden januari – september 2020 och kan för koncernen redovisa försäljning på 142 379 EUR för perioden. Försäljningen för det tredje kvartalet uppgår till 53 094 EUR att jämföra med ca 133 000 motsvarande period 2019. Vänligen notera att detta inte är en finansiell rapport utan 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.

VD ANDERS SJÖGREN KOMMENTERAR



Det tredje kvartalet har varit ett intensivt och mycket produktivt kvartal för Enersize då bolaget hunnit med att både fatta och verkställa flera viktiga beslut. Sälj- och marknadsorganisationen är flyttad till Lund och tillsammans med övrig organisation så har Enersize nu centraliserat sin verksamhet med utgångspunkt i ett gemensamt kontor. Förutom uppenbara effektivitetsvinster så är det viktigt att samla bolaget inför det arbete som återstår när det gäller att accelerera omställningen mot försäljning av mjukvara för att ge återkommande intäkter.

Utvecklingen av teknik- och marknadspaketering går hand i hand när det gäller att förenkla och tydliggöra vårt erbjudande. Planen för tillväxt och lönsamhet bygger på att fokusera på mjukvara ("software-as-a-service") och utbildning vilket ger oss möjlighet utveckla ett skalbart, internationellt, ekosystem av partners på ett sätt som inte varit möjligt tidigare. Skalbarhet och struktur är två fundament i Enersize nya skepnad. Hårdvara kommer dock även fortsatt att vara en komponent i bolagets försäljning under en tid framöver.

Jag är själv nu mycket mer aktiv i arbetet med försäljning och marknadsföring än jag någonsin varit och jag får mycket bra respons från kunder och partners när vi presenterar Enersize. När jag ser tillbaka på hur vi arbetade för tre månader sedan är det så stor skillnad att det är svårt att tro att det är samma bolag. Våra produkter har uppdaterats och integrerats tydligare, vi har paketerat om och förenklat vårt erbjudande så att vi från kunder och partners får höra att vi upplevs som ett nytt bolag. Jag är helt övertygad om att hemligheten för Enersize ligger i att vi gör det enkelt för partners och kunder att börja sin resa mot ett energioptimerat tryckluftssystem. Det är mycket spännande att se hur försäljningen utvecklas nu!

Konkret så har vi flera offerter ute baserat på vår nya modell där vi säljer fleråriga prenumerationer på våra mjukvarutjänster, både direkt och via partners. Vi kommer att fortsätta omställningen och jag räknar med att i början på 2021 så kommer vi enbart att arbeta efter vår nya modell. I många fall kommer kunder fortfarande efterfråga läckagesökning och -reparation, vilket vi kommer att kunna genomföra i egen regi där det behövs, men vårt mål är att även i Sverige jobba genom partners så fort som möjligt. Allt för att vi ska kunna lägga vårt krut på produktutveckling, skalbarhet och kvalitetssäkring. Vissa direktkunder kommer vi att behålla för att i nära samarbete få återkoppling kring vår utveckling, testa nya produkter och för att säkra att vi bibehåller expertisen i organisationen.

Våra säljare har successivt fått större ansvar i arbetet med våra partners i Sverige och internationellt, vilket är ett naturligt steg i vår omställning mot skalbart mjukvarubolag. Energoptimering av industriella tryckluftssystem är väldigt lönsamt i Sverige trots det faktum att vi har så låga energikostnader. Jag förväntar mig att internationella partners kommer spela en allt större roll för vår tillväxt eftersom besparingspotentialen där är ännu större.

Vår image är viktig om vi ska kunna realisera ambitionen att växa och bli en kraft att räkna med i internationella sammanhang. Sedan några veckor finns en eBook och ny företagspresentation och i rask takt tar vi fram produktinformation som är betydligt mer professionell än något vi haft tidigare. Arbetet med att skapa en ny hemsida som har våra kunder som målgrupp är redan påbörjat. I dagsläget är hemsidan framför allt inriktad mot Enersizes aktieägare, vilket är ett arv från börsintroduktionen 2017. Den nya hemsidan ger oss möjlighet att ha en partnerportal med information- och utbildningsmaterial och kommer att tydliggöra vad vi erbjuder våra kunder och partners på ett helt nytt sätt.

På utvecklingsidan har vi tagit flera stora kliv framåt och strategin framåt är klar. Då vi ser ett ökat behov av utvecklingskapacitet eftersom vi förväntar oss att dra in kunder i snabbare takt i vår mjukvara så har jag för avsikt att anställa en mjukvaruingenjör till. Vår utveckling är i högsta grad marknads- och kunddriven och vi kommer fortsatt ha en mycket slimmad utvecklingsorganisation där en del icke-kritiskt arbete sköts genom outsourcing.

På grund av covid-19 så har möjligheten att vara ute och träffa kunder och genomföra installationer varit begränsad och det har påverkat vår omsättning negativt. Under september och oktober upplevde vi att det började lätta, men nu har situationen blivit svårare igen. Samtidigt så har alltså dialogen med flera av våra kunder och ett par partners intensifierats och vi tar stora steg framåt när det gäller förståelse för kundbehov och finslipning av vår affärsmodell och produktpaketering. På detta sätt bedömer jag att bolaget så här långt har tagit tiden väl tillvara under covid-19 genom affärsutveckling och fördjupade affärsrelationer.

Hållbarhetsfrågor är och kommer vara på agendan för samhället och industrin under många år framöver och vi arbetar på en oexploaterad marknad som växer år för år. Vi vet dessutom av erfarenhet att industrin blir mer kostnads känslig i tider av lågkonjunktur. I spåren av covid-19 tror vi därför att efterfrågan på våra kostnadsbesparande åtgärder ökar och vi står väl rustade.

Anders Sjögren
VD, Enersize Oyj

Väsentliga händelser under 2020

Första kvartalet

- Enersize meddelar att man har erhållit en order från SCA via Momentum Industrial AB. Ordern avser läckagesökning och -reparation i SCA:s pappersbruk i Ortviken, Sverige. Enersize kommer att genomföra arbetet med hjälp av LEAQS och ordervärdet uppgår till cirka 1,1 MSEK.
- Enersize har sedan tidigare genom sin danska säljpartner Granzow A/S haft Grundfos som kund gällande läckagekontroll. Bolaget meddelar Grundfos beställt mer avancerade tjänster för tryckluftseffektivisering och -besparing, såsom monitorering och övervakning, direkt från Enersize. Grundfos har under februari 2020 beställt tjänster motsvarande knappt 100 000 SEK.

Andra kvartalet

- Enersize genomför en fullt garanterad emission som tecknas till 225% vilket tillför bolaget 20,7 miljoner kronor före emissionskostnader.

Tredje kvartalet

- Enersize meddelar att styrelsen beslutat att centralisera och effektivisera Bolaget för att snabba på omställningen mot försäljning av mjukvara som leder till återkommande intäkter. Bolagets verksamhet centraliseras till Lund och den operativa ledningen av sälj- och marknad tas kortsiktigt över av VD Anders Sjögren. Omorganisationen förväntas effektivisera arbetet och sänka kostnaderna för bolaget genom att kontoret i Göteborg läggs ner.

Efter periodens utgång

- I oktober meddelar Enersize att bolaget tillförs ca 259 884 SEK före emissionskostnader genom nyttjande av teckningsoptioner (Enersize TO2). Nyteckning av 564 966 aktier genom nyttjande av TO2 genomfördes till teckningskursen 0,46 SEK i Sverige eller 0,04438 EUR i Finland.
- I oktober meddelar Enersize att Anders Lif tar över rollen som sälj- och marknadschef. Anders Lif har i samarbete med organisationen utarbetat en strategi för att anpassa produktpaketering, pris- och partnermodell efter Enersizes långsiktiga mål—att bygga återkommande intäkter baserat på mjukvara och expertis för strategisk energi-optimering av industriell tryckluft.
- I oktober meddelas att Enersize Advanced Research AB undertecknar en avsiktsförklaring ("LOI") med Marockanska SCOPP Solutions SARLAU ("SCOPP Solutions") där SCOPP Solutions kommer att använda Enersizes Compressed Air Services SaaS-plattform för att tillhandahålla energioptimering av industriell tryckluft på den Nord- och Västafrikanska marknaden, inledningsvis med fokus på den lokala Marockanska marknaden.

Kommande ekonomiska rapporter

Bokslutskommuniké 20210319