

Q3 2016 Sammanfattning Cleantech Invest Plc

Observera att detta inte är en heltäckande rapport av alla händelser under kvartalet, inte heller är det på något sätt en ekonomisk resultatrapport. Det är dock avsett som en sammanfattning av de viktigaste händelserna som är offentliga och som påverkar oss och vår portfölj under kvartalet.

I dessa kvartalssammanfattningar kommer vi inte att kommentera utvecklingen i varje portföljbolag. Vi fokuserar istället på de bolag som har uppnått milstolpar eller haft en utveckling som motiverar att vi omnämner den. För att få en överskådlig bild av våra respektive portföljbolag bör läsaren ta del av ytterligare information såsom det memorandum som publicerades tidigare i år.

Generell aktivitet

Vi gör just nu en satsning för att stärka kännedomen om oss och våra bolag på utvalda globala marknader och göra Cleantech Invest till en internationellt känd listad aktie. Under Q3 har vi varit mycket aktiva via våra nyöppnaden pop-up kontor i Berlin och Los Angeles.

Berlin-kontoret är senaste nytillskottet i att skapa nya kontaktytor i utvalda regioner. Den tyska tillverkningsindustrin (som är den näst största i världen efter Kina) har energieffektivitet högt på agendan. Elpriserna är ungefär de dubbla mot i Sverige och Finland, så återbetalningstiderna för energieffektivitetsprojekt halveras. Vi har många företag i vår portfölj som erbjuder betydande energieffektiviseringar för industri och hushåll. Den tyska marknaden är oerhört passande för flera av dem och vi förväntar oss minst en lansering här inom de kommande sex månaderna.

Vi tror på att gå till de marknader som växer snabbast och där behovet är störst för det man erbjuder. Vi har redan sett det i flera av våra bolag. Nocart säljer förnyelsebara kraftverk där elektrifiering nu händer snabbast - Afrika och Sydostasien, Swap.com driver den största online second-hand affären i det största shoppingcentret i världen - USA och Enersize implementerar industriella energieffektivitetsprojekt där det verkligen behövs som mest - i Kina.

Aktiviteterna från vårt pop-up kontor i Los Angeles har varit att träffa industriella nyckelpersoner och investerare, och våra bolag har blivit väl mottagna. Behovet av lösningar som minskar vattenförbrukning och energikonsumtion inom industri och fastigheter är i Kalifornien ytterst välbehövda. Vi ser också fram emot att bredda vårt aktieäggande till Amerikanska investerare.

Kina idag är en större möjlighet än det någonsin varit och vi har redan strategiska kinesiska investerare med oss i Cleantech Invest. Starka lokala partnerskap är ett måste och högt på vår agenda. Det finns ett enormt behov av cleantechlösningar på den kinesiska marknaden och fokus på att minska utsläppen per capita är allra högst på agendan, från den politiska ledningen ända ner till varje enskild fabrik. Vi förväntar oss att se flera av våra företag etablera sig här inom en snar framtid och arbetar på att sätta upp ett pop-up kontor i regionen.

Marknaden har visat sig vara ytterst mottaglig för det våra portföljbolag har att erbjuda. Två av våra bolag når över 10 Miljoner Euro i omsättning under innevarande år och fler kommer att följa i deras fotspår. Energi- och resurseffektivitet såväl som decentraliserad förnyelsebar energi kommer vara bland morgondagens mest lönsamma sektorer, och det är precis där våra portföljbolag befinner sig.

Teckning av A-aktier för innehavare av TO 1A

Vårt fokus just nu ligger på att förbereda flera av våra bolag för börsnotering eller exit. Under 1-30.11.2016 genomför vi en emission baserad på teckningsoptioner utgivna som en del av noteringen på Stockholm First North i April 2016. Mer information på <http://www.cleantechinvest.com/emission>.

Vi kommer använda dessa pengar för att accelerera bolagets tillväxt vilket vi är övertygade om kommer att tillföra ett stort mervärde för aktieägare.

Väsentliga händelser i portföljbolag

Vi är mitt i det tredje året av mycket stark försäljningstillväxt. Jämfört med första halvåret 2015, växte våra bolags försäljning med 214% under första halvåret 2016 och tillväxten har fortsatt under andra halvåret. Ett axplock från deras utveckling:

- **Enersize** (vårt största innehav) hade under bara Q3 i år intäkter motsvarande tre gånger hela förra årets försäljning. De erhöll första betalningen om 300.000 Euro för uppnådda energibesparingar från sin första större Kinesiska kund. Samtidigt har deras projektpipeline med pågående kontraktsförhandlingar vid slutet på tredje kvartalet växt sig dubbelt så stor jämfört med början på året. Bolaget undersöker nu möjligheterna att genomföra en börsnotering på First North Stockholm under 2017 och har påbörjat processen med att välja investmentbank för detta;
- **Nuuka Solutions** mer än tiofaldigade antalet fastigheter som använder deras mjukvara för energi-, luft- och hållbarhetsmanagement förra året och har nu påbörjat internationell tillväxt. Initialt riktar de sig mot fastighetsbranschen i Belgien och Nederländerna. I Nederländerna har Nuuka knutit partnerskap med Sweco vilket redan rönt framgångar med 22 nya byggnader uppkopplade mot Nuukas plattform;
- **Sofi Filtration** har i år fått sitt marknadsgenombrott med åtta nya installationer av deras självrenande vattenfilter. Det innebär att det under detta året installerats fler Sofifilter än sammanlagt under de fem föregående åren som gått sedan bolaget grundades. Bolaget har påbörjat sin etablering på den Amerikanska marknaden genom kundtester samt möten med distributörer;
- **Nocart** har under året redan stängt order om 12,9 Miljoner Euro och har därefter fortsatt förstärka sin försäljningspipeline med

potentiella projekt som förväntas komma att ge dem fortsatt stark tillväxt under 2017, samt en bit in i 2018. Vi har tidigare kommunicerat en pipeline av 400 MEUR. Den har nu växt till 600 MEUR och ett ökande antal av dessa närmar sig säkra ordrar.

- USA-baserade **Swap.com** har fortsatt att växa och har för närvarande 1,5 Miljoner varor till försäljning på deras online second-hand shop. Detta innebär att företaget med god marginal har USAs största sortiment inom sin kategori. Bolaget har också rekryterat en ny marknadschef, Rich Lesperance, som tidigare var VP digital marketing på GrubHub (det ledande "food delivery" bolaget i USA) och som chef för digital marknadsföring på Walgreens (Nasdaq:WBA).
- **ResQ Club** har framgångsrikt lanserat sin maträddningstjänst i Estland och Nederländerna. De siktar nu på att lansera tjänsten i ytterligare två länder under innevarande år.
- **Watty** har signerat ett pilotprojekt med ett av Tysklands största energibolag. Projektet utreder Wattys möjligheter att delta i energibolagets utrustning av smarta mätare. Watty fokuserar på kommersialisering och internationalisering och marknadsför sig just nu aktivt mot tyska energimarknaden samt tar första stegen mot potentiell lansering i USA. Watty har också rekryterat nyckelpersoner inkluderande försäljningschef och s.k. deep learning kompetens. VD Watty utsågs till en av Sveriges topp 33 hållbarhetstalanger.
- **Aurelia Turbines** har gått från forskning till leverans och fick förra månaden sina allra första beställningar av deras energieffektiva småskaliga gasturbiner från två olika internationella kunder.
- **PlugSurfing** färdigställde ett projekt med ABB, och signerade ett samarbete kring marknadsföring med Tesla Belgien, liknande partnerskapet man redan har med Tesla Tyskland. Nya avtal knöts också med Wallbe och Inselwerke i Tyskland, Blue Corner i Belgien och Plus de Bornes i Frankrike. Dessa tar det totala antalet laddplatser med PlugSurfing till över 30,000. Den nya PlugSurfing appen testades och är redo för lansering under Q4.
- **Savo-Solar's** investeringar i produktionskapacitet fortskrider enligt plan, och i början av 2017 kommer kapaciteten att ha dubblats. Effektiviteten i tillverkningen har förbättrats avsevärt, resulterande i över 70% minskning i antalet arbetande timmar per solfångare över 18 månader.
- **Oricane** och MoSys(Nasdaq:MOSY), en ledande utvecklare av halvledarteknologi som möjliggör snabb och intelligent datahantering för moln-, nätverks- och kommunikationssystem har meddelat att de ingått partnerskap. Oricane kommer förse MoSys plattform med algoritmer för nätverkssökning tillsammans med kodnings- och managementmjukvara, BioCAM Search. Algoritmerna och mjukvaran kan skräddarsys och optimeras för specifika kundtillämpningar på MoSys plattform för att kunna leverera lösningar för differentierad nätverkssökning samt databehandling för molnbaserade infrastruktur. Partnerskapet ger Oricane access till en ökad kundbas och tillför unik teknik till Mosys kunderbjudande.

För mer information, kontakta:

Alexander Lidgren, Managing Director of Cleantech Invest Plc. Tel. 46 73 660 1007, alexander.lidgren@cleantechinvest.com

Certified Advisor - Access Partners Oy, tel. +358 9 682 9500

Cleantech Invest i korthet

Cleantech Invest är en Nordisk accelerator med investeringar i tillväxtbolag som löser globala utmaningar. Företaget äger innehav i portföljbolag inom energi och resurseffektivitet samt decentraliserad förnyelsebar energi i Finland, Sverige och Berlin. I företagets ledning finns bolagsbyggare och investerare som i över tio år varit aktiva inom cleantechområdet.

Bolaget är listat på First North Finland under ticker CLEAN och på First North Sweden under ticker CLEANT A.

www.cleantechinvest.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/cleantech-invest-oy>

Twitter: @CleantechInves1

IG: @cleantechinvest

FB: www.facebook.com/cleantechinvest/