

3Q 2017 Katsaus Cleantech Invest Oyj

Pyydämme huomioimaan, että tämä katsaus ei ole tyhjentävä raportti kaikista katsausajan tapahtumista eikä se ole talousraportti. Tämä katsaus on yhteenveto salkkuyhtiötämme ja Cleantech Investiä koskevista keskeisistä julkisista tapahtumista kuluneen neljänneksen aikana.

Emme kommentoi jokaista salkkuyhtiötä jokaisessa neljänneskatsauksessa vaan keskitymme niihin salkkuyhtiöihin, joissa arviomme mukaan on saavutettu virstanpylväitä liiketoiminnan kehityksessä tai joissa on muuten oleellista raportoitavaa.

Yleistä

Näkemyksemme on että monella mittarilla mitattuna ja maailmanlaajuisesti katsottuna, Pohjoismaat ovat edelleen puhtaan teknologian kasvumootori. Globaali kysyntä ratkaisuillemme kasvaa tasaisesti. Meidän työpanoksemme salkkuyhtiöissä on myös kasvanut vuosien mittaan ja tavoitteenamme on edelleen kasvattaa tätä trendiä tulevaisuudessa. Meillä on kaikki syyt uskoa, että Cleantech Investillä tulee olemaan kyky jatkaa viime aikojen vahvalla kasvupolulla. Kehitämme toimintaamme ja strategiaamme siten, että voimme kokonaisvaltaisesti hyödyntää sen arvon, jonka uskomme syntyvän sen perustuksen tuloksena, jota olemme salkkuyhtiöissämme tehneet. Olemme tiedottaneet aiemmin että tulemme julkistamaan strategiapäivityksen Sexy Truth Impact tapahtumassa Helsingissä 29. marraskuuta.

Merkittäviä tapahtumia Cleantech Investissä

Olemme tehneet osittaisen exitin Enersizesta. Sijoitetun pääoman tuottokerroin on arviolta 11,3 (1030% arvonnousu). Tehdyt osakemyynnit edustavat noin 2,3 prosenttia Enersizen osakekannasta ja toivat Cleantech Investille noin 498t EUR. Kaupan jälkeen efektiivinen omistusprosenttimme on 35,9 prosenttia. Valitut sijoittajat, jotka ovat osoittaneet selkeää kiinnostusta yhtiötä kohtaan, ostivat myyntiin tarjotut osakkeet. Annamme seuraavan lausunnon koskien suhdettamme yhtiöön tulevaisuudessa: Me uskomme että Enersize on kehittymässä globaaliksi markkinajohtajaksi paineilman hallinnointiohjelmistoissa. Mielestämme tämä ei ole vielä näkyvässä yhtiön nykyisessä markkina-arvossa. Enersizen suurimpana osakkeenomistajana aiomme aktiivisesti jatkaa tämän tavoitteen saavuttamista hyödyntämällä globaaleja verkostojamme ja viestintäkanavia. Toisin sanoen olemme tyytyväisiä, että voimme edelleen olla yhtiön suurin osakkeenomistaja. Samalla olemme iloisia voidessamme näyttää nykyisille osakkeenomistajille, minkälaisiin tuottokertoimiin voimme päästä tekemällä onnistuneita sijoituksia aikaisen vaiheen kasvuyrityksiin, säilyttäen kuitenkin suurimman osan Enersizen arvonnousupotentiaalista. Elokuussa 2017 julkaisimme ensimmäisen dokumenttifilimme Enersizestä ja heidän työstään Kiinassa. Dokumenttifilmi on saatavana youtube-kanavallamme, ja se kannattaa katsoa tutustuakseen paremmin Enersizeen: <https://www.youtube.com/watch?v=9UCjK8lVlEc>.

Katsauskauden aikana lisäsimme omistusosuuttamme hyvään kehitykseen yltäneessä ResQ Club -yrityksessä 8,7 prosentista 14,7 prosenttiin. Yhtiö on kasvattanut liikevaihtoaan poikkeuksellisen hyvin kuluneen kauden aikana.

Cleantech Invest osallistui katsauskauden aikana Swap.comin sijoituskierröksen takauskonsortioon 1,5M€ panoksella.

Tähän mennessä Cleantech Invest on käyttänyt ainoastaan omaa pääomaa sijoituksiin, mutta yhtiö näki edellisen katsauskauden aikana salkkuyhtiöiden liikevaihdon kasvaneen sille tasolle, jolla Cleantech Invest näkee järkeväksi nostaa ensimmäisen lainansa. Katsauskauden aikana yhtiö sopi 1MEUR limitistä Nordea Pankin kanssa.

Olemme keskittäneet omat ponnistelumme pääasiassa nykyisten salkkuyritysten kansainvälisen kasvun tukemiseen tämän vuosineljänneksen aikana, auttaen heitä sekä pääsyssä globaaleille pääomamarkkinoille, että avanneet yhteyksiä kansainvälisiin verkostoihin ja markkinoille.

Cleantech Invest solmi yhteistyösopimuksen suomalaisen maastohiihtäjän Matti Heikkisen kanssa. Kyseessä on ensimmäinen ns. brändilähettelijä "Brand Ambassador" -sopimus Cleantech Investin ja ammattilaisurheilijan välillä. Sopimus on kestoltaan kaksivuotinen ja sisältää kahden vuoden jatko-option.

Avasimme pysyvän toimiston Tukholmaan, jota hoitaa perustajaosakkaamme Timo Linnainmaa. Tämän lisäksi Los Angelesin toimistomme on laajentunut ja Antonio Gallizio on liittynyt osaksi L.A:n tiimiä, tuoden mukanaan merkittävän verkoston sekä asiantuntijuutta. Antoniolla on taustaa perheyhtiön sijoitustoiminnasta sekä toiminnasta L.A. Cleantech Incubator -yhtiössä. Los Angelesin toimisto tukee usean salkkuyhtiömme USA:n markkinoille tuloa, mukaan lukien Nuuka Solutions, Eagle Filters ja Sofi Filtration.

Merkittäviä tapahtumia osakkuusyhtiöissä

Verrattuna vuoden 2016 ensimmäiseen puoliskoon, osakkuusyhtiöttemme yhteenlaskettu liikevaihto yli nelinkertaistui vuoden 2017 ensimmäisen puolivuotiskauden aikana. Vuoden 2017 kolmannella neljänneksellä vahva kasvu on jatkunut useissa yhtiöissä. Muutamia mainittavia keskeisiä kehitysaskeleita yhtiöissämme ovat:

Enersize listautui Nasdaq First North Tukholmaan kesäkuussa 2017, keräten 28 MSEK uutta pääomaa (ennen listautumiskuluja). Lokakuun 25.päivänä 2017 yhtiön päätöskurssi oli 7,8 SEK, joka oli 13% yli listautumisen merkintähinnan. Enersizen tavoitteena on allekirjoittaa neljä uutta asiakassopimusta vuoden 2017 neljännen vuosineljänneksen aikana, saavuttakseen aiemmin asettamansa tavoitteen kymmenestä uudesta sopimuksesta vuoden 2017 aikana. Yhtiö allekirjoitti kuusi uutta sopimusta eri toimialoilla vuoden 2017 ensimmäisen vuosipuoliskon aikana, joista kolme allekirjoitettiin maaliskuussa 2017 ja kolme kesäkuussa 2017. Saadaksesi tarkempaa tietoa Enersizen kehityksestä, tutustu Enersizen H1/2017 katsaukseen, joka on esillä Enersizen kotisivulla. Enersize julkistaa Q3/2017 katsauksensa 27. marraskuuta 2017, joka tulee olemaan saatavilla yhtiön sivulla www.enersize.com/rapporter/.

Nuuka Solutions laajensi toimintaansa Ruotsiin vain puoli vuotta sitten. Yhtiö on katsauskaudella solminut useita korkean profiilin asiakkuuksia Ruotsissa ja Suomessa. Nuuka jatkoi katsauskaudella avainprojektiensa toimituksia uusille ja aiemmin solmituille asiakkuuksille Pohjoismaissa, USA:ssa ja Kiinassa. Nämä projektit sisältävät myös uusia toiminnallisuksia Nuukan järjestelmässä, kuten kysyntäjoustopalvelun. Vuoden 2017 viimeisellä vuosineljänneksellä yhtiö toimittaa ensimmäisen merkittävän projektinsa Yhdysvaltoihin, jossa asiakkaana on Global Fortune

500 yhtiö, ja toteutuskohteena on heidän pääkonttorinsa.

Sofi Filtration toimitti menestyksellisesti katsauskaudella kolmeen voimalaitokseen jäteveden suodatusratkaisunsa, ilman että Sofin henkilökuntaa tarvittiin asennuksessa lainkaan. Yhtiö sai katsauskaudella kaksi jatkotilausta samalle ratkaisulle. Sofi testasi laboratoriossaan, ja totesi toimivaksi, ratkaisuaan laivojen SO_x-jätevesien puhdistukselle. Yhtiö vastaanotti myös ensimmäisen tilauksensa Yhdysvaltoihin, joka on öljy- ja kaasukenttien jäteveden puhdistukseen liittyvä pilotti.

Nocart edistyi uusissa ja aikaisemmin raportoiduissa hankkeissaan Afrikassa ja Aasiassa. Sambian hanke etenee ja hankkeen ensimmäinen osa on nyt valmis toimitettavaksi. Nocartin vahva projektikanta muodostaa strategian loppuvuodelle 2017 ja vuodelle 2018, kun yritys tuo uusia tuotteita uusille markkinoille maailmanlaajuisesti. Biomassa- ja kaasutusteknologiat ovat ratkaisuja, joissa Nocart keskittyy omien resurssiansa kehittämiseen. Nämä innovaatiot auttavat Nocartia jatkamaan viiden viime vuoden voimakasta kasvua.

Eagle Filtersin mukaan Euroopan maakaasumarkkinat ovat osoittaneet merkkejä kasvusta tämän vuoden aikana, mikä tuo Eaglelle lisää mahdollisuuksia. Myyntitoiminnan pääpaino on katsauskaudella ollut yhteistyökumppanien tukemisessa ja koulutuksessa. Eagle Filters työskentelee Cleantech Investin kanssa myyntiyrityksikön perustamiseksi Yhdysvaltoihin. Eagle Filtersin myynti ylitti edellisen vuoden liikevaihdon jo kuluvaan vuoden syyskuun alussa.

Swap.com jatkoi kasvustrategiansa toteuttamista. Erityisesti PR-ponnistelut tuottivat näkyvyyttä: Swap.com on ollut esillä niin Vogue- että People -lehdessä sekä useissa TV-ohjelmissa. Swap.com oli kutsuttuna mukaan yhtenä Euroopan 15:sta huippuyrityksestä, jotka osallistuivat Piilaakson eurooppalaiseen innovaatiopäivään. Back-to-school ostoskausi oli yhtiöllä vahva ja nyt Swap.com valmistautuu vuoden lopun loma-aikaan ennakoiden vahvaa kautta. Swap.com aikoo lanseerata Android-sovelluksensa marraskuussa 2017.

ResQ Club kasvoi nopeammin kuin koskaan aiemmin kuluvaan vuoden elokuussa ja syyskuussa, saavuttaen yli 30%:n liikevaihdon vuosikasvuvahdin (annual run-rate). Pelkästään kolmannella vuosineljänneksellä 100 000 ruoka-annosta pelastettiin joutumasta jätteeksi. Yhtiön alkuvaiheessa tähän annosmyyntimäärään päästiin vasta kokonaisuutena toimintavuonna. Suurin osa yhtiön myynnin kasvusta tuli edelleen Suomesta. Neljännellä vuosineljänneksellä ResQ keskittyy varmistamaan että sillä on hallussaan skaalautuvia markkinointitaktiikoita käytettäväksi Ruotsissa ja Saksassa.

Watty on katsauskaudella keskittynyt Watty 500:n laitteistojen asennuksiin Tukholmalaisien kuluttajien koteihin. Kolmannella vuosineljänneksellä yritys sai purettua asiakastilausjononsa ja toimitettua loppuunmyydyin Watty.io –tuotteen ensimmäisen erän, ja yhtiö vastaanottaa nyt uusia Watty.io –tuotteen tilauksia. Vuoden viimeisellä vuosineljänneksellä Watty tulee julkaisemaan merkittävän tuotepäivityksen, ja samanaikaisesti yhtiö neuvottelee kaupallisista kumppanuuksista suurien eurooppalaisten energia-yhtiöiden kanssa.

Aurelia Turbines aloitti turbiininsa sarjatutannon Lappeenrannan tehtaalla. Ensimmäiset turbiinit toimitetaan suomalaisille asiakkaille. Vuoden viimeisen vuosineljänneksen aikana yhtiö keskittyy lähinnä tuotannon ja testausympäristön rakentamiseen.

PlugSurfing kasvatti katsauskaudella käyttäjäkantaansa vahvemmin kuin koskaan aiemmin yrityksen historiassa, 30 893:sta käyttäjästä 37 924: ään (22% kasvu). PlugSurfingin maksuratkaisun kattama latauspisteverkko kasvoi 45 876 latauspisteestä 49 100: een (7% kasvu). Yritys voitti Allegolta tarjouksen olla suosittelun EMP-ratkaisu Flanderin alueella Belgiassa, ja sille myönnettiin 50 000 euron M-rahaston tuki Saksan liikenneministeriöltä. Yhtiön tuotelanseerauksiin kuuluu sekä parannettuja että päivitettyjä ratkaisuja sähköautojen yksityis- ja yritysomistajille.

Yhteystiedot

Lassi Noponen, Hallituksen puheenjohtaja, Cleantech Invest Oy. Puh: 358 40 501 5127, lassi.noponen@cleantechinvest.com

Access Partners Oy, Hyväksytty neuvonantaja. Puh: 358 9 682 9500

Cleantech Invest lyhyesti

Cleantech Invest on pohjoismainen yrityskehittäjä jolla on osakkuusyhtiöinään globaaleja ongelmia ratkaisevia kasvuyhtiöitä. Osakkuusyhtiöt keskittyvät liiketoiminnassaan puhtaaseen energiaan sekä energia- ja resurssitehokkuuteen. Yhtiöllä on osakkuusyhtiöitä Suomessa, Ruotsissa ja Saksassa. Yhtiön johto on cleantech -sijoittamisen kansainvälisiä pioneereja. Cleantech Investin A-sarjan osake on listattu Nasdaq First North Finland markkinapaikalla tickerikoodilla CLEAN ja Nasdaq First North Tukholmassa tickerikoodilla CLEANT A.

www.cleantechinvest.com

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

Twitter: @CleantechInvest1

IG: @cleantechinvest

FB: www.facebook.com/cleantechinvest/