



Enersize Oyj: Kvartalsredogörelse för det tredje kvartalet 2017

Enersize Oyj ("Enersize") avlägger härmed kvartalsredogörelse för perioden juli – september 2017. Vänligen notera att detta inte är en finansiell rapport utan en redogörelse av de mest väsentliga händelserna under det gångna kvartalet. I enlighet med kraven i Nasdaq Stockholm First North regelverk släpper Enersize finansiella rapporter på halv- och helårsbasis.

Väsentliga händelser under det tredje kvartalet 2017

- En kortdokumentär med miljöfokus som handlar om Enersizes arbete med att effektivisera tryckluftssystem i Kina publiceras. Kortdokumentären "Under Pressure" finns tillgänglig här: <https://www.youtube.com/watch?v=9UCjK8lvIEc>
- Enersize meddelar att bolaget har pågående förhandlingar med Enersize partner Venergy Ltd. avseende installation av Enersizes teknik i en kinesisk fabrik verksam inom tillverkning av polyesterfiber.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Enersize har ingått avtal med Scania om installation av Enersizes system för mätning och analys av industriella tryckluftssystem i Scantias fabrik i Södertälje.

Projektöversikt per 2017-11-24

Nya avtal under 2017: 7st (Totalt ~57 MW)

Pågående övervakningsprojekt: 2st

Projekt i besparingsfas: 2st (Totalt ~11MW)

Projekt i mät/analysfas: 8st (Totalt ~59 MW)

Pågående installationer: 2st (Totalt ~6 MW)

Pågående kunddialoger efter genomförda förstudier: 9st

Pågående förstudier: 14st

Projektstorleken för nya projekt under 2017 varierar från under 1MW installerad kapacitet för det minsta projektet till över 35MW för det största projektet. Genomsnittlig fabriksstorlek är ~7MW installerad tryckluftskapacitet (avser projekt i mät- eller besparingsfas).



Marknadsöversikt

Industry 4.0 är en vanlig terminologi som beskriver den ökade automation som kan ses inom tillverkningsindustrin. Tryckluft är en vanlig metod för energiöverföring inom tillverkningsfabriker globalt och i flera industrivertikaler. Cirka 90 procent av alla fabriker använder tryckluft på något sätt och i genomsnitt är tryckluft hänförlig till cirka 10–35 procent av fabriken elektricitetskostnad.

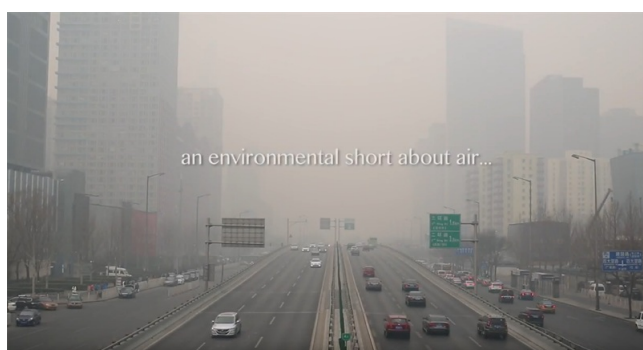
Den kinesiska tillverkningsindustrin är den största i världen och drygt 10 procent av all energi i Kina används av tryckluftssystem. Det finns direktiv direkt från Kinas regering att minska energiförbrukningen i landet och den nya femårsplanen har som ambition att minska energiförbrukningen med 15 procent och har ambitiösa målsättningar gällande luftkvalitet (i dagsläget når knappt en femtedel av Kinas städer upp den kvalitetsstandard som satts upp av kinesiska regeringen). Mot bakgrund av ovanstående har Enersize valt att fokusera på den kinesiska marknaden. En annan anledning är andelen energi från kolkraftverk i Kina, vilken, trots det snabbt växande antalet solkraftverk, är dubbelt så hög i Kina som i EU och nästan tio gånger högre än i Sverige. Detta gör att bolagets engagemang ger en betydligt större positiv miljöpåverkan i Kina. Kina väntas även införa en nationellt täckande marknad för CO₂-utsläppsrätter i slutet på 2017 vilket bedöms bidra positivt till utvecklingen.

Marknaden för tryckluftsbesparing tenderar att vara lokal och sakna förmåga att uppnå långsiktiga besparingar. Vår analysmjukvara hanterar tryckluftssystemet och tillhandahåller ett attraktivt erbjudande som marknaden svarar väl på; förbättrad stabilitet på tryckluftssystemet, energibesparing och sänkta energikostnader utan initial investering samt demonstration med äkta siffror hur energibesparing åstadkommes. Enersizes mjukvara och besparingar är tillämpbara över industrisektorn och våra kunder representerar nu industrier inom bl.a. glas, kemikalier, fordon, skärmar och cement.

Kvartalsredogörelse

I juni 2017 genomförde Enersize en fulltecknad nyemission om cirka 28 MSEK (före emissionskostnader) och noterades på Nasdaq Stockholm First North.

I augusti 2017 lanserade Enersize en kortdokumentär tillsammans med Cleantech Invest Oyj avseende bolagets arbete i Kina. Kortdokumentären finns tillgänglig på bolagets YouTube-kanal och är ett bra sätt att få veta mer om Enersizes verksamhet och mission: <https://www.youtube.com/watch?v=9UCjK8ivIEc>



Den 14 september 2017 handelsstoppades Enersize och bolaget publicerade senare under handelsdagen information om en pågående förhandling om installation av bolagets system i syfte att effektivisera tryckluftssystemet på en polyesterfabrik i Kina tillsammans med bolagets partner i Shanghai, Venergy Ltd. Förhandlingarna pågår fortfarande vid tidpunkten för publiceringen av denna kvartalsammansättning och offerten till kunden innefattar flera fasta och rörliga kostnadsförslag såväl som möjligheten att öka kontraktsumman i framtiden. Den aktuella fabriken förbrukar årligen över 100 000 MWh.

Enersize har som målsättning att ingå tre ytterligare kundavtal under det fjärde kvartalet 2017. Bolaget har ingått sju kundavtal inom ett brett spektrum av industrier under 2017, där tre avtal ingicks i mars 2017, tre avtal ingicks i juni 2017 och ett under fjärde kvartalet. Fokus under det tredje kvartalet 2017 har varit att leverera och driftsätta de levererade systemen. Vidare har Bolaget identifierat ytterligare potentiella kunder där bolaget dels genomför förstudier och dels där förstudier genomförts och där Bolaget för löpande dialoger i syfte att avtala om fler kundavtal.

Finansiell utveckling under det tredje kvartalet

inga ytterligare kundavtal har gått in i vinstdelningsfas under perioden.

Kommande ekonomiska rapporter

Enersize meddelar härmed att bolagets bokslutskommuniké tidigareläggs. Tidigare angivet datum för bokslutskommunikén för räkenskapsåret 2017 var 2018-03-27. Nytt datum för publicering är 2018-03-23.

Årsstämma

Årsstämma är planerad att hållas den 26 april 2018.

VD Sami Mykkänen har ordet

Det är väldigt trevligt att nu få skriva mitt andra VD-ord som noterat bolag. Jag hoppas ni uppskattar denna kvartalssummering som vi har valt att publicera som tillägg till de obligatoriska finansiella halvårs- och helårsrapporterna.

Även om Q3 inte bjudit på lika mycket nyheter som Q1 och Q2 pågår arbetet för fullt bakom kulisserna och hoppas kunna visa er resultaten av det under de kommande två kvartalen.

Utifrån den information som släpptes i samband med borsstoppet i september 2017 vet ni att vi har en pågående förhandling för installation av Enersize system i en fabrik för tillverkning av polyesterfiber. Denna fabrik har stor affärsmässig potential både tack vare den stora installerade tryckluftskapaciteten samt att fabriken äger ytterligare ett flertal fabriker. Förhandlingarna fortgår enligt plan och vi arbetar på att kunna stänga detta avtal. Så fort vi har besked kommer vi att skicka ut ett pressmeddelande.

Jag gläder mig även särskilt åt vårt kontrakt med Scania i Södertälje. Trots att vi har Scania som delägare genomförde de en djuplodande genomgång av vår teknik innan de bestämde sig för att själva installera ett skarpt system. Under tiden har vi samarbete med Scania för att bli

ännu bättre på att förstå hur kunderna resonerar och vilka problem de själva identifierar som svårösta. Jag vill tacka teamet i Södertälje för ett givande samarbete, nu och framöver.

För de kontrakt vi tecknat sedan tidigare har de flesta redan blivit driftsatta och börjat leverera mätdata. Genomförda preliminära analyser har visat på substansiella besparingar i samtliga fall, och i flera fall även visat på stora brister i tryckluftproduktionen. Fokus ligger nu på att fortsätta tillsammans med kunderna för att föra dessa projekt mot vinstdelning och kassaflöde.

Pågående vinstdelningsprojekt har utvecklat sig i långsammare takt än vad som uppskattats initialt och vi har därför förhandlat med kunderna om utvidgning och förlängningar inom projektramarna för att kunna nå initialt uppskattade intäktsnivåer. Kunderna har i dessa förhandlingar varit väldigt positiva till våra förslag och det ligger nu på oss att välja vilka möjligheter vi vill utnyttja framöver, baserat på avkastningsmöjlighet i förhållande till tillgängliga resurser genom att fortsätta utveckla dessa befintliga projekt på bästa sätt.

Just nu lägger vi även fokus på att förstärka vår fysiska närvaro i Kina med att rekrytera nordisk personal med kinaerfarenhet för heltidsplacering på plats i Kina, något vi ser kommer underlätta ännu tätare kund och partnerkontakter då kinesisk affärskultur är väldigt relationsinriktad.

Utvecklingsavdelningen i Lund börjar få upp farten och vi ser direkt en positiv påverkan på analysutfallen desto mer kompetenta våra analysverktyg blir. Vi har redan i liten skala börjat köra automatiserade övervakningsprocesser hos befintliga kunder, vilket var ett annat mål vi hade för 2017. Resultaten är spännande och vi ser detta som en prioriterad utveckling i närtid där vi siktar på att automatiserad övervakning ska vara i drift hos alla befintliga kunder under början på nästa år, något som både sparar resurser och ökar kvaliteten.

Vi har som en del i vår tillväxtstrategi aktivt letat efter bolag med intressant teknik som är applicerbart i vår affärsmodell. Vi har som resultat av detta arbete haft initiala diskussioner med sådana bolag som skulle kunna leda till förvärv som hade kompletterat vår teknik och gjort vårt erbjudande ännu mer attraktivt för kunderna.

Installations- och besparingsteamet börjar också få upp farten betydligt. Vi ser att vi gjort ett antal mycket lyckade rekryteringar här som kommer utgöra en bra grund för fortsatt expansion både i Kina och i Europa. Initialt har vi under året upplevt att projekten fortskridit långsammare än vi tidigare uppskattat, bl.a. på grund av bristande processer för kvalitetssäkring och fördröjningar i kundernas beslutsprocesser. I nuläget anser vi att vi kommit upp i den avsedda taken i projektgenomförandet tack vare förbättrade processer och dokumentation och vi väntar oss därför se kassaflödeseffekterna av detta under 2018. Alla våra erfarenheter används för att både öka vår egen effektivitet och för att skapa viktigt know-how mot eventuella framtida konkurrenter.

Precis som tidigare är våra partner i Kina fortsatt positiva om marknadsutvecklingen där digitaliseringen av tillverkningsindustrin växer snabbare än takten som den befintliga leverantörsbasen hinner exploateras. Från politiskt håll syns ingen avmattning avseende energieffektivisering och minskande CO2-utsläpp. Snarare tvärtom har Kina tagit på sig en global ledarroll i för detta. De diskussionerna om fördjupade samarbeten med våra kinesiska partners i form av Joint-Ventures fortgår och vi hoppas kunna presentera mer konkreta planer under de kommande två kvartalen.

Vi får många frågor direkt från er aktieägare och försöker alltid svara inom de ramar regelverket tillåter. De vanligaste frågorna jag får från er aktieägare är; när kommer nästa kontrakt, kommer ni teckna 10 avtal i år och hur planerar ni att kunna skala upp med en ökad mängd nya kontrakt under nästa år.

Jag tar därför tillfället i akt att förtydliga några av era vanligaste frågor här.

Målen vi har satt upp är arbetsmål som vi bedömer som realistiska att uppnå och som ligger i linje för den utveckling av bolaget som vi själva önskar uppnå. Med det sagt så är det också självklart att vi prioriterar att lägga mer tid och fokus på att landa större kontrakt och kontrakt som ger oss ingångar till nya kunder med fler potentiella fabriker.

Som jämförelse så omfattade det största kontraktet vi tecknade under 2017 en installerad kapacitet som motsvarar 10 projekt i samma genomsnittstorlek som övriga nya projekt under 2017. Att vi hellre prioriterar våra resurser mot denna typ av projekt än att sprida dem på flera mindre är för oss ett självklart val.

I ljuset av detta är det självklart att stora och långsiktiga projekt är viktigare för oss än att fokusera på att nå upp till ett visst antal projekt. Vi prioriterar även att teckna kontrakt med för oss så gynnsamma villkor som möjligt, något som ibland tar lite längre tid men ger en bättre långsiktig avkastning. Vi hoppas att även investerarna delar och förstår denna affärsmässiga syn.

Med det sagt så siktar jag självklart på 10 nya avtal i år, även om det i slutändan är hur snabb kunden är på att sätta sin signatur på de slutliga avtalen som avgör, en faktor vi inte alltid kan kontrollera och som kan påverkas av många saker däribland interna beslutsprocesser med många inblandande på kundsidan.

Just möjligheten att utvidga från en fabrik till flera fabriker hos samma kund efter ett framgångsrikt första projekt svarar på en av de andra frågorna, hur vi tror ska klara av öka takten under 2018. En annan del av svaret är att våra partner får lättare och lättare att motivera både att skala upp sina säljansträngningar och lättare att visa nya kunder dokumenterat uppnådda resultat med kända kunder på deras hemmamarknad. Som ni även kan se i vår projektsammanställning har vi ett stort antal projekt under diskussion. Allt detta sammantaget ger det nödvändiga underlaget för att öka takten på tecknade kontrakt tillräckligt.

I det snabbt förändrande landskap som vi arbetar i kommer vinnaren att bli den som snabbast anpassar sig och samtidigt kan hålla en stark position med unik teknik. Vi har en unik position och ett bra försprång som på några års sikt kan göra Enersize till ett mycket framgångsrikt mjukvarubolag.



Sami Mykkänen

VD, Enersize Oyj

Certified Adviser

Sedermåra Fondkommission är bolagets Certified Adviser.

För mer information om Enersize, vänligen kontakta:

Christian Merheim, styrelseordförande

Tel: +46(0)708-182 853

E-mail: christian.merheim@enersize.com

Or (English only)

Sami Mykkänen, CEO

Tel: +358 405 59 90 47

E-mail: sami.mykkanen@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 27 november 2017.

Om Enersize Oyj

Enersize är ett finskt bolag inom energibesparingssektorn. Genom en egenutvecklad mjukvara för datainsamling och analys åstadkommer Enersize upp till 30 procent energibesparing i industriella tryckluftssystem. Industriell tryckluft utgör fem procent av hela världens elkonsumention och används i 90 procent av alla fabriker. Enersize delar förtjänsten av energibesparingen med kunden, som inte behöver betala något för lösningen utan enbart dela med sig av gjorda besparingar. Bland Enersizes existerande kunder finns bl.a. en av världens största tillverkare av plattskärmar samt välkända biltillverkare och stålverk. Bolaget har huvudkontor i Helsingfors samt ett utvecklingskontor i Lund. Enersize är noterat på Nasdaq Stockholm First North.