



Enersize presenterar översikt av status på pågående kundprojekt samt nuvarande försäljningspipeline

Enersize Oyj ("Enersize") presenterar härmed en översikt över hur pågående kundprojekt har utvecklats under 2017 fram till dagens datum (2018-03-23). Enersize presenterar även en uppdaterad översikt över nuvarande försäljningspipeline för den kinesiska marknaden.

Bakgrund

Enersize har två affärsmässiga ben, dels utveckling av mjukvaror för tryckluftsoptimering och management samt dels en aktiv projektverksamhet, främst i Kina, där Enersize i egen regi tillsammans med lokala partners bedriver besparingsprojekt genom en affärsmodell riktad mot vinstdelning med kunderna. Kundprojekten innebär en god möjlighet till lönsamma affärer och tidigare intäktsgenerering, men utgör även en viktig bas för utvecklingen av Enersizes mjukvaror.

Enersize har med sina senaste tekniska genombrott med inlämnade strategiska patentansökningar samt den strategiutveckling som genomförts i ljuset av de inlämnade patentansökningarna tagit ett stort steg mot att ha sin huvudfokus gentemot mjukvaror med målet att bli dominerande på marknaden för optimering och management av industriella tryckluftssystem. Parallellt med den uppdaterade strategin och de möjligheter som därigenom erbjuds kommer projektverksamheten fortsatt vara en viktig del av Enersizes verksamhet och bolaget avser att fortsätta växa denna del organiskt främst i Kina men även globalt riktat mot större produktionsenheter.

Enersizes kundprojekt är av naturen stora eftersom kunderna idag utgörs av stora tillverkningsenheter. Detta gör projekten och projektutvecklingen komplex med många faktorer som kan påverka tidsplaner, utveckling och resultat.

Överblicken visar att Enersize efterhand har lyckats korta projekttiderna så att senare avtalade projekt utvecklar sig snabbare än tidigare avtalade projekt. Denna utveckling kan hänföras till större personella resurser, bättre analysmjukvara, bättre organisatoriska processer och verktyg samt i bolaget efter hand uppbyggd kunskap och erfarenhet. Med denna översikt ges en detaljerad inblick i hur projekten har utvecklats historisk.

Projektstorlek (Pågående & Försäljningspipeline)

Projektstorleken anges genomgående i detta dokument i enlighet med nedanstående tabell.

Förbrukningssiffrorna är generella typsiffror och tar hänsyn till varierande nyttjandegrad av tillgänglig kompressorkapacitet. Förbrukningssiffrorna baseras på schablonvärden motsvarande maximalt 80 % nyttjandegrad av installerad kapacitet. Verkligen nyttjandegrad påverkas av många faktorer, såsom nyttjad produktionskapacitet, medelförbrukning över dygnet, typ av produktion, m.m. Respektive fabriks förbrukning kan vara högre eller lägre än den i tabellen indikerade.

Följande storlekskategorier har använts:

	Installerad kompressorkapacitet	Ungefärlig årlig förbrukning vid normal till hög nyttjandegrad
XXXL	>35MW	>200.000 MW/år
XXL	20-34MW	100.000-250.000 MW/år
XL	10-20MW	50.000-135.000 MW/år
L	4-9MW	20.000-60.000 MW/år
M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år
S	<1MW	<6.000 MW/år

Översikt pågående projekt

I nedanstående tabell redovisas en sammanställning av Enersize viktigaste avtalade projekt.

	Industri	Fabriksstorlek	Ungefärlig årsförbrukning	Kund sedan
BOE	Elektronik	Large (4-9MW)	20.000 - 60.000 MWh	2015
Yofa	Stål	Medium (1-3MW)	5.000 - 20.000 MWh	2015
Foton	Fordon	Medium (1-3MW)	5.000 - 20.000 MWh	2016
Flatglass	Glas	Large (4-9MW)	20.000 - 60.000 MWh	Nov 2016
Xinyi	Glas	Medium (1-3MW)	5.000 - 20.000 MWh	Dec 2016
BOE2	Elektronik	XXXL (>35MW)	>20.000 MWh	Mar 2017
BBMG	Cement	Medium (1-3MW)	5.000 - 20.000 MWh	Mar 2017
Cummins	Motorer	Medium (1-3MW)	5.000 - 20.000 MWh	Mar 2017
Tongkung	Fiber	Large (4-9MW)	20.000 - 60.000 MWh	Jun 2017
BOE3	Elektronik	Small (<1MW)	<6.000 MWh	Jun 2017
Pharma No4.	Medical	Medium (1-3MW)	5.000 - 20.000 MWh	Jun 2017
Xinfengming	Fiber	XL* (10-20MW)	50.000 - 150.000 MWh	Nov 2017
Scania	Fordon	Large (4-9MW)	20.000 - 60.000 MWh	Okt 2017
Dürr	Tillverkning	Small (<1MW)	<6.000 MWh	Feb 2018

* Nuvarande installationsavtal och mätningar avser 6MW av total ca 20MW installerad kapacitet

Pågående projekt, historisk utveckling

I nedanstående diagram presenteras de projektavtal som marknaden har informerats om. Uppställningen är ej komplett och innefattar exempelvis inte de rena mät- eller övervakningsprojekt som Enersize haft sedan tidigare.

För varje projekt presenteras följande faser:

Kommersiella faser:

- Installationsavtal finns
- Planering och diskussion med kund för vinstdelning
- Vinstdelningsupplägg godkänt av kund baserat på analysresultat
- Pågående vinstdelning

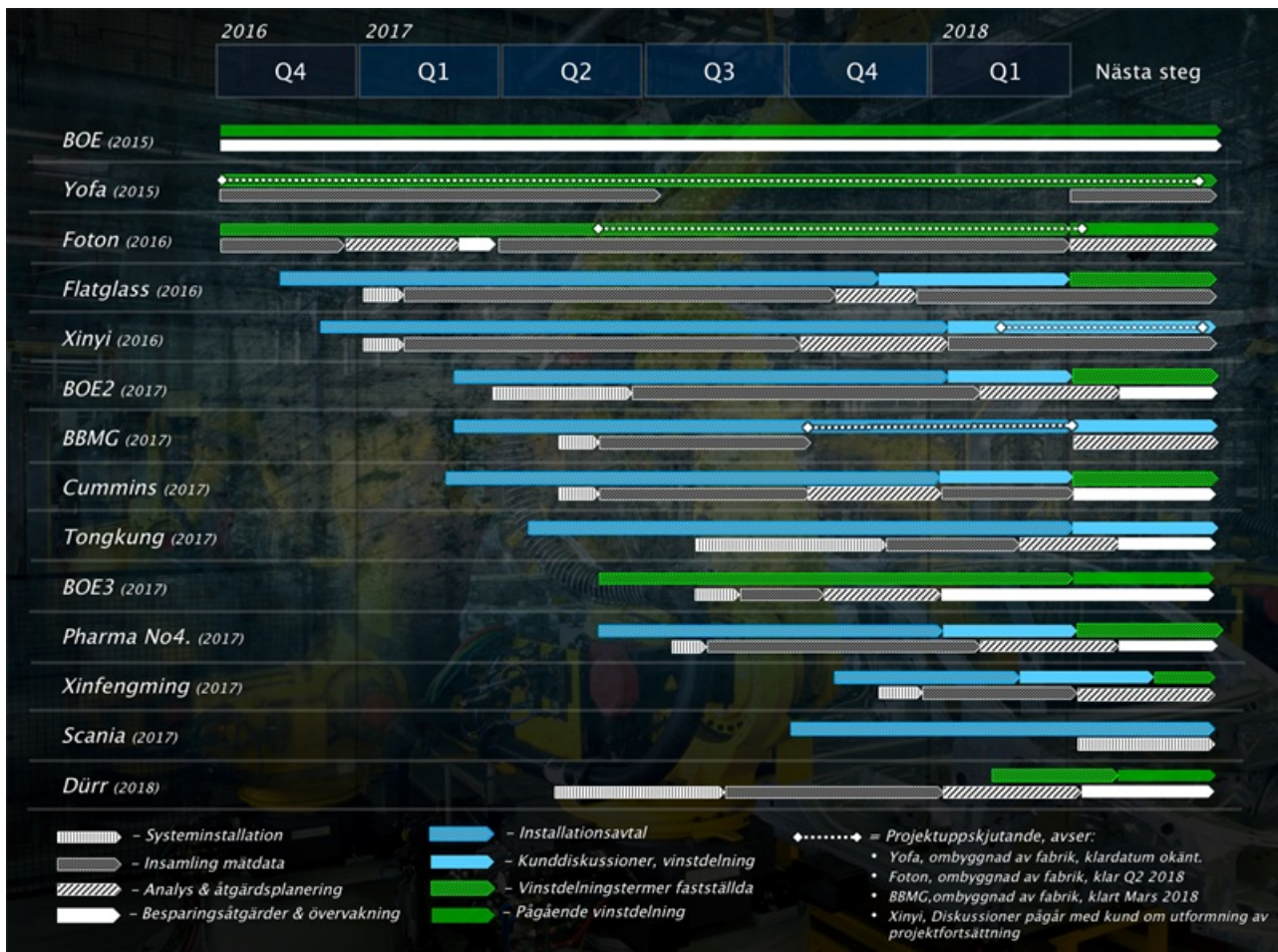
Operativa faser:

- Installation av Enersizes system i fabrik
- Pågående mätningar
- Analys / planering av besparingsåtgärder
- Genomförande av besparingsåtgärder och därpå följande systemövervakning

I diagrammet visas även eventuella uppskjutande som skett i projekt. Dessa uppskjutande avser:

- Yofa, ombyggnad av fabrik, klardatum okänt.
- Foton, ombyggnad av fabrik, klart Q2 2018
- BBMG, ombyggnad av fabrik, klart Mars 2018
- Xinyi, diskussioner pågår med kund om utformning av projektfortsättning

Översikt Historisk projektutveckling, pågående projekt



Historisk genomsnittlig projektutveckling för pågående projekt

Genomsnittlig tid för alla installations-/vinstdelningsprojekt startade 2016-2018:

- från tecknat installationsavtal till att installation påbörjats: **2,5 månader**
- från påbörjad installation till påbörjad mätning: **1 månad**
- insamling av mätdata för analys: **5 månader**
- Analys & planering av besparingsåtgärder (med kund): **4,5 månader**
- Total genomsnittlig projektid sedan tecknande av avtal: **10,7 månader**

Fortsatt utveckling under Q2-Q4 2018

Enersize bedömer att ett mindre antal av projekten kommer gå in i vinstdelning redan under Q2 2018 följt av ett större antal projekt som väntas gå in under vinstdelning under H2 2018.

Enersize avser att publicera ytterligare information när enskilda projekt når dessa faser.

Nyför säljning, uppdaterad nulägesöversikt

Långt gångna dialoger med nya kunder

Nedanstående översikt visar de kundfabriker där Enersize har genomfört förstudier och där det pågår en långt gången dialog med kunden. Urvalet för att ett projekt ska tas ned i översikten är att två eller flera av följande steg har genomförts.

- 1) Kunden har själv eller med hjälp av partner kartlagt tryckluftssystemet i enlighet med Enersizes mall för inhämtande av information.
- 2) Flertal införsäljningsmöten med kundens ansvariga representanter, oftast inkluderande fabriksansvarig (plant manager) samt tryckluftsansvarig (facility manager) har genomförts.
- 3) Minst ett besök av en av Enersize tryckluftsspecialister/partner på plats i fabriken för att utvärdera besparingspotential samt installationsmöjligheter
- 4) Offert och/eller avtalsförslag har överlämnats till kund

Översikt försäljningspipeline – Urval, långt gångna dialoger med nya kunder per mars 2018

Industrisegment	Storlek	Installerad kompressor-kapacitet	Uppskattad årlig typförbrukning	Ytterligare kända fabriker i Kina inom ägargruppen	Kommentar
Metal	M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år	5	Börsnoterat i Kina
Metal	L	4-9MW	20.000-60.000 MW/år	19	>25 miljarder RMB i Intäkter för koncernen
Electronics	M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år	12	Börsnoterade i Shanghai
Automotive	S	<1MW	<6.000 MW/år	-	Joint Venture med europeisk leverantör till fordonsindustrin
Metal	M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år	21	>US\$20 miljarder omsättning, 130.000 anställda.
Electronics	L	4-9MW	20.000-60.000 MW/år	7	Börsnoterade i Kina
Electronics	L	4-9MW	20.000-60.000 MW/år	-	Fabrik i samma företagsgrupp som fabriken ovan
Food & beverage	S	<1MW	<6.000 MW/år	2	1.700 anställda, >3 miljarder RMB omsättning
Automotive	L	4-9MW	20.000-60.000 MW/år	-	tysk bitillverkarens kinesiska fabrik
Power generation	M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år	många	Kinesiskt statsägt Fortune 500 företag, nationell kraftproducent
Food & beverage	M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år	-	Statligt ägd, topp 5 livsmedelsproducent
Automotive	L	4-9MW	20.000-60.000 MW/år	2+	Topp 10 Kinesisk bitillverkare, Kapacitet för 1 miljon bilar årligen
Electronics	XL	10-20MW	50.000-135.000 MW/år	11+	Börsnoterad, global topp 5 kontraktstillverkare för elektronik
Home Appliance	M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år	2+	Statligt majoritetsägt, börsnoterat >8000 anställda
Chemical	M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år	5	Börsnoterad i Shanghai, däcktillverkning
Glass	S	<1MW	<6.000 MW/år	9	Kina topp 500 företag
Food& Beverage	L	4-9MW	20.000-60.000 MW/år	-	
Food& Beverage	S	<1MW	<6.000 MW/år	-	Global Fortune 500 företag, kinesisk tillverkningsenhet
Chemical	S	<1MW	<6.000 MW/år	-	
Automotive	L	4-9MW	20.000-60.000 MW/år	-	Japansk bitillverkare
Vehicles	XL	10-20MW	50.000-135.000 MW/år	-	Ledande tillverkare riktad mot kinesiska marknaden
Electronics	M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år	2	Halvledarfabrik
Electronics	XL	10-20MW	50.000-135.000 MW/år	-	Ny fabrik från existerande kund
Electronics	XL	10-20MW	50.000-135.000 MW/år	-	Ny fabrik från existerande kund
Electronics	XL	10-20MW	50.000-135.000 MW/år	-	Ny fabrik från existerande kund
Medical Instrument	M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år	-	Globalt Fortune 500 företag, kinesisk tillverkningsenhet
Vehicles	M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år	-	Tillverkare riktad mot kinesiska marknaden
Home Appliance	M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år	2+	130.000 anställda, börsnoterat, Kinesiskt Global Fortune 500 företag
Building material	M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år	-	Ny fabrik från existerande kund
Building material	M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år	-	Ny fabrik från existerande kund
Automotive	M	1-3MW	5.000-20.000 MW/år	-	Trailertillverkare

Övriga Kunddialoger

Enersize för tillsammans med sina partners många diskussioner med kunder i olika försäljningsstadier, diskussioner som ej nått så långt att de uppfyller urvalskraven enligt ovan redovisas ej. Enersize har även långt gångna diskussioner med kunder där fortsatta diskussioner av olika anledningar har skjutits på framtiden, p.g.a. planerade produktionsomläggningar, byte av fabriksledning eller likande orsaker. Sådana försäljningsprojekt är ej heller medtagna i någon av översikterna.

Elpriser

Genomsnittliga elpriser för kunder i Kina är ca 700 RMB/MWh motsvarande ca 900 SEK/MWh. Större tillverkningsenheter har vanligtvis en något lägre tariff och mindre enheter en högre tariff jämfört med genomsnittet.

Sami Mykkänen, Enersizes VD kommenterar:

"Många av våra investerare har efterfrågat en lägesuppdatering kring våra kundprojekt för att själva kunna göra sig en bättre bild över hur framtida kassaflöde kan komma att utveckla sig för denna del av Enersize verksamhet. Med denna detaljerade översikt av både pågående projekts historiska utveckling under senaste 18 månaderna och en uppdatering av vårt pågående försäljningsarbete ger vi nu våra investerare ett mycket bra verktyg för att förstå Enersize projektaffärer och utvecklingspotential på djupet."



Certified Adviser

Sedermera Fondkommission är bolagets Certified Adviser.

För mer information om Enersize, vänligen kontakta:

Christian Merheim, styrelseordförande

Telefon: +46(0)708-182 853

E-post: christian.merheim@enersize.com

Or (English only):

Sami Mykkänen, CEO

Tel: +358 405 59 90 47

E-post: 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 23 mars 2018.

Enersize i korthet

Med egenutvecklad mjukvara för datainsamling och analys åstadkommer Enersize upp till 30% energibesparing i industriella tryckluftssystem. 90% av tillverkningsindustrin använder tryckluft som utgör 5% av hela världens elkonsumtion. 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. Bolagets är noterat på Nasdaq Stockholm First North under ticker: ENERS. www.enersize.com