



Enersize Oyj utökar sitt samarbete med JoinTeam i Kina med licensförsäljning

Enersize Oyj ("Enersize") meddelar härmed att bolaget och dess kinesiska samarbetspartner Beijing Jointeam International Energy Tech.Co.,Ltd ("JoinTeam") har ingått ett Letter of Intent (LOI) avseende utökat samarbete parterna emellan. Avsikten är att JoinTeam framgent skall agera som fullskalig partner till Enersize på den kinesiska marknaden genom självständig distribution och försäljning av Enersizes fullskaliga produktportfölj. Det här är Enersizes första avsiktsförklaring avseende licensförsäljning på den kinesiska marknaden.

JoinTeam är sedan flera år en kinesisk partner till Enersize och bolaget arbetar huvudsakligen i Peking-regionen i Kina. JoinTeam har varit affärspartner till Enersize i de vinstdelningsprojekt som varit framgångsrika, såsom Enersize första vinstdelningsavtal i Kina med Beijing Optoelectronics som genererat närmare 9 MSEK i vinstdelning under avtalets 3-åriga period. Även BOE3 och Foton Cummins som nu är i vinstdelningsfas och genererar intäkter är tecknade och genomförda i samarbete med JoinTeam. JoinTeam och Enersize har kontinuerligt diskuterat hur affärsmodellen i Kina kan förbättras och strömlinjeformas för att ge bättre skalbarhet och kortare säljcykler. JoinTeams synpunkter och goda kännedom om den kinesiska marknaden har varit en viktig faktor i utvecklingen av Enersizes uppdaterade affärsmodell.

Genom förvärvet av LEAQS samt vidareutveckling av Enersize Q+ smarta övervaknings- och optimeringssystem har Enersize idag möjlighet att erbjuda partners samarbete genom distribution och vidareförsäljning av licenser till Enersizes produkter och molntjänster, vilket underlättar införsäljning gentemot lokala kunder där dessa partners redan har en etablerad kundrelation. Enersizes utbud ger även lokala aktörer möjlighet att själva erbjuda avancerade projekt och tjänster baserade på Enersizes mjukvara, såsom läckagesöknings- och reparaionsprojekt eller avancerad övervakning och optimering.

I huvudsak innefattar avsiktsförklaringen mellan Enersize och JoinTeam följande:

- Att JoinTeam skall bli en fullskalig partner till Enersize inom ramen för Enersizes utvecklade affärsmodell och att JoinTeam därigenom i egen regi ska kunna erbjuda tjänster baserade på Enersize produkter direkt mot fabriker i Kina;
- Att JoinTeam skall etablera återförsäljning i Kina till deras befintliga och framtida kunder av Enersizes produkter;
- Att Enersize skall ge JoinTeam utbildning så att JoinTeam på egen hand kan sälja, installera, använda och utbilda avseende Enersizes produkter utan assistans från Enersize;
- Att JoinTeam skall betala Enersizes licensavgifter för användning av bolagets produkter.
- Att JoinTeam tillsammans med Enersize fortsatt kan erbjuda vinstdelningsprojekt i de fall det anses lämpligt.

För mer information om JoinTeam se <http://www.jointeam6.com/>

"Enersizes nya affärsmodell och produktportfölj är precis vad JoinTeam har efterfrågat och JoinTeam har uttryckt stort intresse att självständigt bearbeta den kinesiska marknaden med Enersizes nya produkter för att kunna expandera snabbare. Med JoinTeam som fullskalig partner till Enersize i Kina finns en god möjlighet att generera goda intäkter från både projekt och licensförsäljning. JoinTeam har redan bevisat sig genom att vara en av få partners som lyckats leverera fungerande vinstdelningsprojekt. Både JoinTeam och Enersize har lärt sig mycket på vägen genom de gemensamma vinstdelningsprojekten och vi är båda övertygade om att detta nya upplägg kommer ge betydligt bättre utfall med lägre risk och kapitalbehov", kommenterar Anders Sjögren, VD på Enersize.

"I vårt samarbete med Enersize har vi tidigare fokuserat enbart på stora vinstdelningsprojekt. Vi har lyckats bra med några medan andra har släpat efter på grund av olika faktorer. Med det nya upplägget som är mer produktbaserat och ger en lägre instegströskel kan vi bearbeta kunderna stegvis och utöka affären efterhand som kunderna ser nyttan av det vi kan erbjuda. Något som både är tillämpligt på de stora industrier vi tidigare siktede på men som även öppnar upp för storskalig försäljning även mot de otaliga små och medelstora fabriker som vi har tillgång till här i Kina. Det vi vet från tidigare är att efterfrågan för denna typ av produkter är stor och att marknaden har stor potential.", kommenterar Ivy Yuan, Styrelseordförande på JoinTeam.

Certified Adviser

Sedermersa Fondkommission

Telefon: +46(0)40-615 14 10

E-post: ca@sedermersa.se

För mer information om Enersize, vänligen kontakta:

Anders Sjögren, VD

Telefon: +46(0)730-763530

E-post: anders.sjogren@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 12 april 2019.

Enersize i korthet

Med egenutvecklad patentsökt automatiserad mjukvara för datainsamling och analys kan Enersize ge 10-50% energibesparing i industriella tryckluftssystem. Genom det nyligen förvärvade LEAQS systemet för läckagekontroll har företaget tillgång till data från över 9000 läckageprojekt och tillhörande mer än 4000 kunder worldwide. Kombinationen av företagets mjukvarutjänster kan öka kundernas energibesparingar på befintliga projekt samtidigt som de genererar direkta projekt-och licensintäkter. 90% av tillverkningsindustrin använder tryckluft som utgör cirka 5% av hela världens elkonsumtion. Bland Enersizes existerande kunder finns bl.a. en av världens största tillverkare av plattskärmar samt välkända biltillverkare och stålverk. Bolaget har huvudkontor i Helsingfors, säljkontor i Göteborg samt ett utvecklingskontor i Lund. Bolaget är noterat på Nasdaq Stockholm First North under ticker: ENERS. www.enersize.com