

ES Energy Save Holding AB

Noteringsmemorandum

Inbjudan till teckning av B-aktier
i ES Energy Save Holding AB



• **ES** ENERGY SAVE

 Partner
Fondkommission



Viktig information

Vissa definitioner

Detta informationsmemorandum ("Memorandum") har upprättats med anledning av ES Energy Save Holding AB (publ.):s ansökan om upptagande till handel av bolagets aktier på Spotlight Stock Market. I detta Memorandum gäller följande definitioner om inget annat anges: Med "Bolaget", eller "ES Group" avses ES Energy Save Holding AB med organisationsnummer 559117-1292 eller den koncern vid vilket ES Energy Save Holding AB är moderbolag i, innehållandes de rörelsedrivande dotterbolagen ES Heat Pumps AB med organisationsnummer 556784-6505, ES Systems AB med organisationsnummer 556867-7974, Hefos Sverige AB med organisationsnummer 556939-1310, Energy Save A/S med organisationsnummer 991 347 194, Energy Save Nordic d.o.o. med organisationsnummer 851 248 5000. Med "Partner Fondkommission" avses Partner Fondkommission AB med organisationsnummer 556737-7121. Med "Spotlight Stock Market" avses ATS Finans AB med organisationsnummer 556736-8195. Med "Euroclear" avses Euroclear Sweden AB med organisationsnummer 556112-8074. Med "Erbjudandet" avses erbjudandet till allmänheten och institutionella investerare att teckna nyemitterade B-aktier i ES Energy Save Holding AB "Nyemissionen". Hänvisning till "SEK" avser svenska kronor, hänvisning till "EUR" avser euro och hänvisning till "USD" avser amerikanska dollar. Med "K" avses tusen, med "M" avses miljoner och med "Md" avses miljarder.

Spridning av noteringsmemorandum

Aktien är inte föremål för handel eller ansökan därom i något annat land än Sverige. Inbjudan enligt detta Memorandum vänder sig inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registreringsåtgärder eller andra åtgärder än de som följer svensk rätt. Memorandumet får inte distribueras i USA, Kanada, Australien, Nya Zeeland, Japan, Hongkong, Sydafrika eller något annat land där distributionen eller denna inbjudan kräver ytterligare åtgärder enligt föregående mening eller strider mot regler i sådant land. För Memorandumet gäller svensk rätt. Tvist med anledning av innehållet i detta Memorandum eller därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras av svensk domstol exklusivt.

Viktig information om Spotlight Stock Market

Spotlight Stock Market ("Spotlight") är ett verksamhetsområde inom ATS Finans AB, ett värdepappersbolag under Finansinspektionens tillsyn. Spotlight driver en s k MTF-plattform. Bolag som är noterade på Spotlight har förbundit sig att följa Spotlights regelverk. Regelverket syftar bland annat till att säkerställa att aktieägare och övriga aktörer på marknaden får korrekt, omedelbar och samtidig information om alla omständigheter som kan påverka bolagets aktiekurs. Handeln på Spotlight sker i ett elektroniskt handelssystem som är tillgängligt för de banker och fondkommissionärer som är anslutna till Nordic Growth Market. Det innebär att den som vill köpa eller sälja aktier som är noterade på Spotlight kan använda de banker eller

fondkommissionärer som är medlemmar hos Spotlight.

Regelverket och aktiekurser återfinns på Spotlights hemsida <https://spotlightstockmarket.com/>

Bolag vars aktier handlas på Spotlight omfattas inte av alla lagregler som gäller för ett bolag noterat på en s k reglerad marknad. Spotlight har genom sitt regelverk valt att tillämpa flertalet av dessa lagregler.

Undantag från prospektskyldighet

Detta Memorandum har inte granskats av Finansinspektionen. Memorandum avseende nyemission är undantaget från prospektskyldighet enligt lagen om handel med finansiella instrument. Enligt 2 kap 4§ i lagen om handel med finansiella instrument behöver ett prospekt inte upprättas om det belopp som sammanlagt inom EES ska betalas av investerarna under en tid av tolv månader motsvarar högst 2,5 MEUR". Bolagets Erbjudande omfattas inte av lagstiftarens prospektkrav och har därför inte granskats och godkänts av Finansinspektionen. Dokumentet har granskats och godkänts av Spotlight Stock Market. Godkännandet innebär inte någon garanti från Spotlight om att sakuppgifterna i memorandumet är korrekta eller fullständiga. Härutöver har Memorandumet godkänts av Spotlight Stock Market under förutsättning att spridningskravet för Bolagets aktier är uppfyllt senast den dag då handeln inleds.

Framåtriktad information

Uttalanden om framtiden och övriga framtida förhållanden i detta Memorandum återspeglar styrelsens nuvarande syn avseende framtida händelser och finansiell utveckling. Framåtriktade uttalanden uttrycker endast de bedömningar och antaganden som styrelsen gör vid tidpunkten för Memorandumet. Dessa uttalanden är väl genomarbetade, men läsaren uppmärksammas på att dessa, såsom alla framtidsbedömningar, är förenade med osäkerhet.

Marknadsinformation och information från tredje part

Memorandumet innehåller information om ES Groups bransch inklusive marknadsdata och prognoser som har hämtats från ett flertal källor såsom branschpublikationer och andra aktörer. Bolaget bedömer att de externa källorna är tillförlitliga men kan inte garantera att de är korrekta och fullständiga. Utöver information från externa källor innehåller Memorandumet uppskattningar och bedömningar som är Bolagets egna. Dessa har inte verifierats av oberoende experter och Bolaget kan inte garantera att en extern aktör skulle göra motsvarande bedömningar.

Finansiell rådgivare

Bolaget har utsett Partner Fondkommission AB som finansiell rådgivare vid noteringen på Spotlight Stock Market samt vid förestående noteringsemission.

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Erbjudande, pris och tidsplan

Teckningspost:	Minsta teckningspost är 250 B-aktier
Teckningskurs:	20,00 SEK per B-aktie
Teckningsperiod:	7–18 september 2020
Likviddag:	23 september 2020
Preliminär första dag för handel:	30 september 2020

Aktien

Kortnamn:	ESGR
B-aktiens ISIN-kod:	SE0014428447

Finansiell kalender

Delårsrapport kvartal 2:	18 december 2020
Delårsrapport kvartal 3:	26 mars 2021
Bokslutskommuniké för 2020:	18 juni 2021
Bolagsstämma 2021:	27 augusti 2021

Innehåll

Riskfaktorer	6
Inbjudan	11
Bakgrund och motiv	13
Vd har ordet	17
Villkor och anvisningar	20
Verksamhetsbeskrivning	23
Marknadsöversikt	68
Utvald finansiell information	77
Aktien och ägarförhållanden	84
Styrelse, ledande befattningshavare och revisor	90
Bolagsstyrning	98
Legala frågor och kompletterande information	99
Vissa skattefrågor i Sverige	106
Bolagsordning	108
Adresser	111

Riskfaktorer

En investering i aktier är förenad med risk. Inför ett eventuellt investeringsbeslut är det viktigt att noggrant analysera de riskfaktorer som bedöms vara av betydelse för ES Group och aktiens framtida utveckling. Nedan beskrivs de risker som bedöms vara av betydelse för ES Group, utan särskild rangordning. Bolagets bedömning av sannolikheten att risken inträffar avslutar varje riskbeskrivning. Det finns risker både vad avser omständigheter som är hänförliga till ES Group och branschen, samt sådana som är av mer generell karaktär.

Därtill finns det även risker förenade med en investering i Bolagets aktie. Vissa risker ligger inom ES Group kontroll. Redovisningen gör inte anspråk på att vara fullständig och samtliga riskfaktorer kan av naturliga skäl inte förutses eller beskrivas i detalj, varför en samlad utvärdering även måste innefatta övrig information i Memorandumet, samt en allmän omvärldsbedömning.

Nedanstående risker och osäkerhetsfaktorer kan ha en väsentlig negativ inverkan på ES Groups verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat. De kan även medföra att aktierna i ES Group minskar i värde, vilket skulle kunna leda till att investerare förlorar hela eller delar av sitt investerade kapital. Ytterligare risker som för närvarande inte är kända för Bolaget kan också ha en motsvarande negativ påverkan.

Risker relaterade till verksamheten och branschen

Makroekonomiska förhållanden

Det svenska, liksom övriga marknadens, ekonomiska klimat kan över tid drabbas av hastiga och extrema nedgångar med ökad instabilitet och negativa förväntningar avseende den framtida ekonomiska utvecklingen. Sådana konjunkturedgångar, i Sverige och andra marknader där ES Group är verksamma, kan komma att påverka Bolagets verksamhet, finansiella ställning och rörelseresultat negativt. Exempel på sådana faktorer är minskade investeringar samt en instabil kapitalmarknad. Bolaget bedömer risknivån som hög.

Begränsade resurser

ES Group är ett litet bolag med begränsade resurser vad gäller ledning och kapital. För att kunna genomföra Bolagets strategi är det viktigt att resurserna disponeras på ett för Bolaget optimalt sätt. Det finns en risk att Bolagets resurser inte räcker till och att Bolaget därmed drabbas av finansiella såväl som operativt relaterade problem. Ovanstående kan ha en negativ effekt på Bolagets verksamhet, framtida tillväxt, resultat och finansiella ställning. Bolaget bedömer risknivån som medel.

Beroende av nyckelpersoner och medarbetare

Bolaget baserar sin framgång på ett fåtal personers kunskap, erfarenhet och kreativitet och är beroende av att i framtiden kunna finna kvalificerade medarbetare. Om ES Group skulle förlora nyckelmedarbetare i ledande befattning, alternativt ej lyckas med att rekrytera kompetent personal, så skulle det kunna få negativa konsekvenser för Bolagets verksamhet,

finansiella ställning och resultat. Bolaget bedömer risknivån som låg.

Försäljningsrisk

Det finns en risk att den produkt som Bolaget utvecklar och säljer, inte får det kommersiella genomslag på marknaden som beskrivs i detta Memorandum. Omsättningen kan bli lägre och marknadsetableringen av Plug-in-Modules kan ta längre tid än vad Bolaget idag har anledning att förvänta sig. Ovanstående kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Bolaget bedömer risknivån som medel.

Produktion

ES Group använder och avser att använda kontraktstillverkare för produktion av produkter. Detta medför att Bolaget är beroende av att externa leveranser uppfyller ställda krav för exempelvis leveranstid, mängd och kvalitet. Det finns en risk att Bolaget kan komma att drabbas av uteblivna eller försenade leveranser, vilket kan medföra negativa konsekvenser på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Bolaget bedömer risknivån som medel.

Distributörer

Bolaget använder sig av distributörer för att sälja och leverera sina produkter till slutkunderna. Detta innebär att Bolaget är beroende av att behålla samarbeten med distributörer. Bolagets distributörer verkar, undantaget för dom avtal som specifikt redovisas för i detta Memorandum, under relativt korta distributionsavtal med en löptid om ett år. Distributörerna skall bland annat leverera fastställda målvolymer för att distributörsavtalen skall förlängas. Avtalen förlängs därför inte automatiskt. En förändring av nuvarande distributionsavtal kan medföra negativa konsekvenser för

Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Det finns även en risk att distributörerna inte agerar enligt avtal vid exempelvis distribution av Bolagets produkter till kunder. För de fall där Bolagets distributörer inte presterar och agerar i enlighet med förväntningar så kan det medföra negativa konsekvenser för Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Bolaget bedömer risknivån som låg.

Konkurrens

På Bolagets marknad finns det idag flertalet aktörer som bedriver liknande verksamheter. Vissa av dessa konkurrerande aktörer bedöms ha bättre förutsättningar att anpassa sig till förändringar i kundefterfrågan på grund av större finansiella resurser. Detta kan innebära att konkurrerande aktörer har möjligheten att avsätta mer resurser till bland annat marknadsbearbetning samt produktutveckling. Mot bakgrund av detta är det inte säkert att ES Group framöver kommer att vara lika framgångsrikt ur konkurrenssynpunkt. Ingen garanti kan lämnas för att ES Group kommer att kunna förbättra sin nuvarande marknadsposition. Ökad konkurrens kan leda till prispress av Bolagets produkter och tjänster samt minskade marknadsandelar, vilket kan få en negativ effekt på Bolagets verksamhet, framtida tillväxt, resultat och finansiella ställning. Bolaget bedömer risknivån som låg.

Regleringar och politiska beslut

ES Group är verksamma i Sverige och Europa och säljer produkter både nationellt och internationellt. Bolaget utsätts för risker vid förändringar av lagar, regelverk, skatter och tullar. Bolaget påverkas även av externa omständigheter som är utanför Bolagets kontroll såsom offentliga, ekonomiska, skattepolitiska, penningpolitiska och andra politiska osäkerhetsfaktorer i länder där Bolaget är verksamt. Vid ogynnsamma förändringar kan ovanstående medföra negativa konsekvenser för Bolagets verksamhet finansiella ställning och rörelseresultat. Bolaget bedömer risknivån som låg.

Utvecklingsrisk

Bolagets bransch är utsatt för snabb och ständig utveckling. Det finns en risk för att Bolagets produkter inte utvecklas lika väl som konkurrenternas. Det finns även en risk att ny teknik ersätter Bolagets teknik. Ovanstående kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Bolaget bedömer risknivån som medel.

Skatt

ES Group säljer produkter och tjänster i Sverige samt utomlands och såvitt styrelsen känner till sker detta i enlighet med gällande skattelagstiftning för såväl den försäljning som sker med företag utomlands som den

som sker i Sverige. Det finns en risk att lagstiftningen förändras eller att ES Group tolkningar av skattereglerna i Sverige eller utomlands är felaktiga. Genom svenska och utländska skattemyndigheters beslut kan därför ES Group nuvarande eller tidigare beslut komma att förändras. Ovanstående kan medföra negativa konsekvenser på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Bolaget bedömer risknivån som låg.

Covid-19

Det finns risk att ES Groups verksamhet och utveckling påverkas negativt till följd av Covid-19, vilket kan leda till att Bolagets tidshorisont gällande intjäningsförmåga och målsättningar senareläggs. ES Groups kunder, ser i dagsläget inte ut att drabbas nämnvärt av Covid-19. Bolaget bedömer risknivån som medel.

Finansiella risker

Utdelning

ES Group befinner sig i en expansionsfas och prioriterar därför att återinvestera genererade vinstmedel i verksamheten. Bolaget har historiskt sett inte lämnat utdelning till aktieägarna. Framtida utdelningar kommer att beslutas av bolagsstämman i mån av utdelningsutrymme, beaktat andra strategiska överväganden. Det finns en risk att bolagsstämman inte kommer besluta om utdelning inom de närmaste åren. Det finns även en risk att verksamheten inte kommer att generera tillräckligt stora kassaflöden för att kunna göra det möjligt att lämna utdelningar. Bolaget bedömer risknivån som medel.

Valutarisk

Om valutakursutvecklingen för utländska valutor i förhållande till svenska kronor utvecklas negativt skulle det kunna få en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, rörelseresultat, finansiella ställning och framtidsutsikter. I utgångsläget gäller detta framför allt relationen till USD som är inköpsvaluta och EUR som försäljningsvaluta. Bolaget bedömer risknivån som medel.

Risker relaterade till Bolagets aktier

Aktierelaterade risker

En potentiell investerare bör vara medveten om att en investering i Bolagets aktier är förknippad med risk. Utöver

Bolagets resultat är kursen på aktierna beroende av flera faktorer som Bolaget inte kan påverka. Sådana faktorer innefattar exempelvis det ekonomiska klimatet, marknads-räntor, kapitalflöden, politisk osäkerhet samt marknads- och beteendepsykologi. Även om Bolagets aktiviteter utvecklas positivt går det inte att utesluta att en investerare gör en förlust vid avyttring av Bolagets aktier. Bolaget bedömer risknivån som hög.

Fluktuationer i aktiekursen för ES Group-aktien

En investering i ES Group är förknippad med risk. Det finns en risk för att aktiekursen kommer att ha en negativ utveckling. Aktiemarknaden kan generellt gå ner av olika orsaker såsom räntehöjningar, politiska utspel, valutakursförändringar och sämre konjunkturella förutsättningar. Aktiemarknaden präglas även till stor del av psykologiska faktorer. En aktie som ES Groups kan påverkas på samma sätt som alla andra aktier av dessa faktorer, vilka till sin natur många gånger kan vara svåra att förutse och skydda sig mot. Kursfall kan därmed ha en negativ inverkan på investeringen i ES Group. Bolaget bedömer risknivån som hög.

Likviditeten i aktien

Det är inte möjligt att förutse hur likviditeten i Bolagets aktie kommer att bli. Om likviditeten blir låg kan det innebära svårigheter för aktieägarna att sälja sina aktier med kort varsel och till godtagbara villkor, eller överhuvudtaget. Bolaget bedömer risknivån som hög.

Ingen tidigare offentlig handel med aktien

Bolagets aktie har inte varit föremål för officiell handel tidigare. Det är därför svårt att förutse vilken handel och vilket intresse som ES Groups aktie kommer att få. Om inte en likvid och aktiv handel utvecklas, alternativt blir varaktig, så finns risk för svårigheter för aktieägare att sälja sina aktier. Det finns också risk för att marknadskursen skiljer sig avsevärt från kursen i detta Erbjudande. Bolaget bedömer risknivån som hög.

Kapitalbehov

Bolaget avser att använda nettolikviden från Nyemissionen för att intensifiera marknadsbearbetningen i egen regi samt via fler distributörer i prioriterade segment vid sidan av att utveckla affärsmodeller och digitala lösningar. Det finns en risk att inte hela emissionslikviden erhålls. ES Group kan även framöver behöva tillskott av kapital. Ytterligare ägarkapital kan behövas för att Bolaget skall utvecklas positivt. Det

finns en risk för att Bolaget inte kommer att kunna anskaffa kapital i den stundande Nyemissionen eller i framtiden. Ovanstående kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Bolaget bedömer risknivån som medel.

Finansieringsrisk

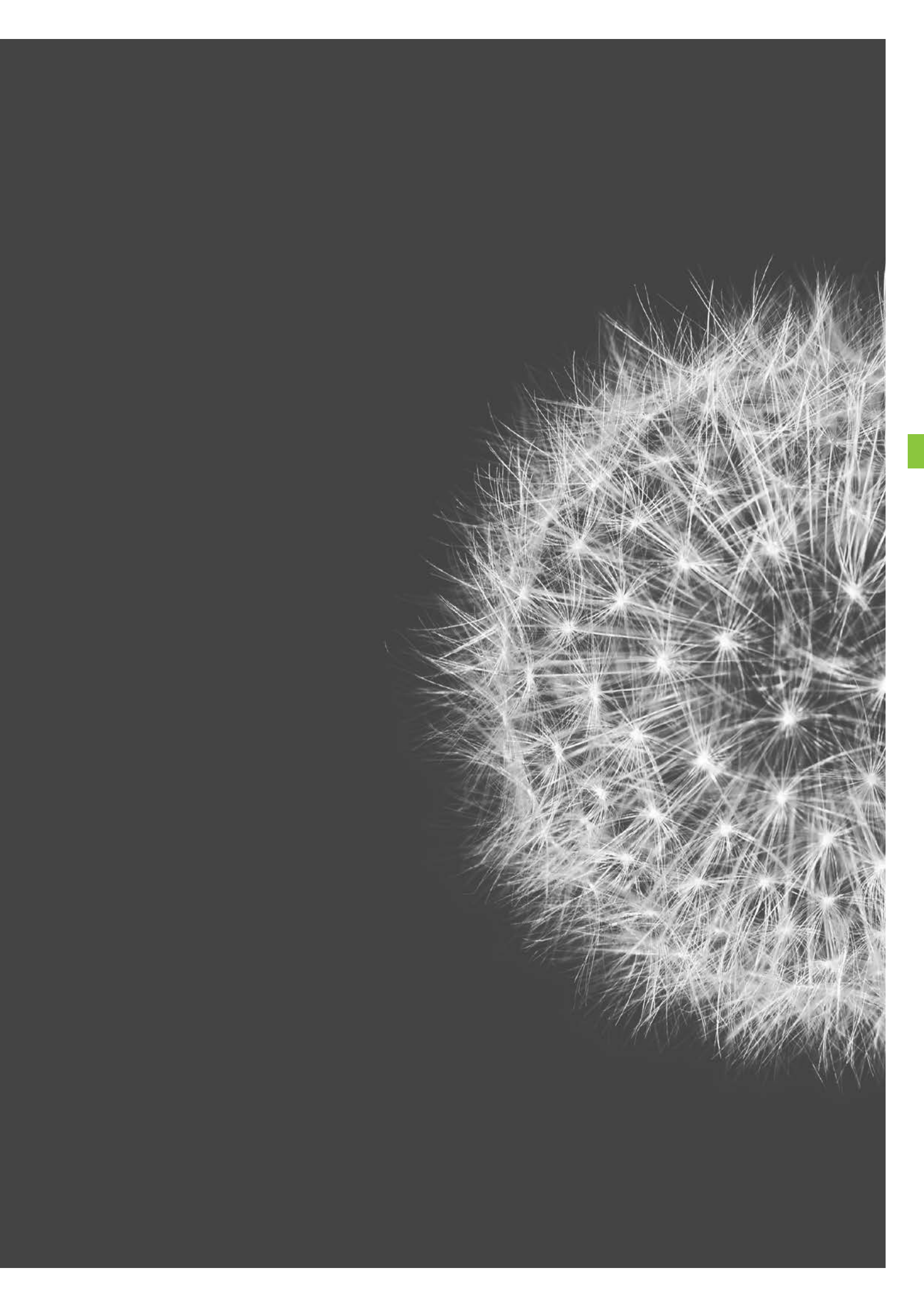
ES Group kommer i framtiden att behöva finansiering, detta främst för att refinansiera de utestående lånen samt för att möjliggöra investeringar. Det föreligger därav en refinansieringsrisk kopplat till befintliga lån, då de är föremål för ränteförändring. Ovan finansiering kan tillhandahållas genom bland annat kapital från olika varianter av lån. Det finns en risk att ES Group inte kan få tillgång till lånefinansiering på gynnsamma villkor för ES Group. Ovanstående kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Bolaget bedömer risknivån som medel.

Ägare med betydande inflytande

Efter fullföljandet av Erbjudandet, på samma sätt som innan Erbjudandet, kommer ett fåtal av ES Groups ägare att tillsammans äga en väsentlig andel av samtliga utestående aktier och röster. Tillsammans eller var för sig, har dessa aktieägare möjligheten att utöva ett väsentligt inflytande på alla ärenden som kräver godkännande av aktieägarna. Denna ägarkoncentration kan vara till nackdel för övriga aktieägare som har andra intressen än majoritetsaktieägarna. Bolaget bedömer risknivån som låg.

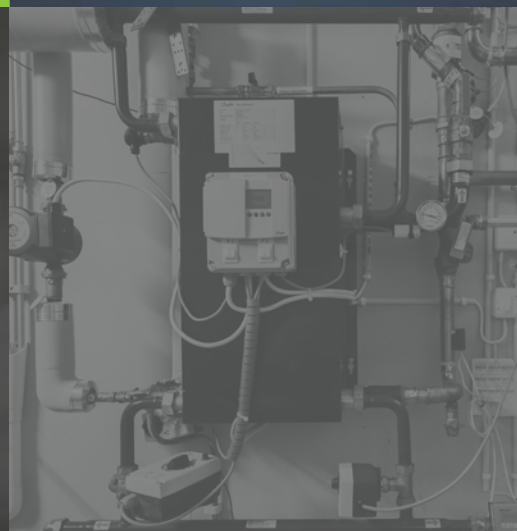
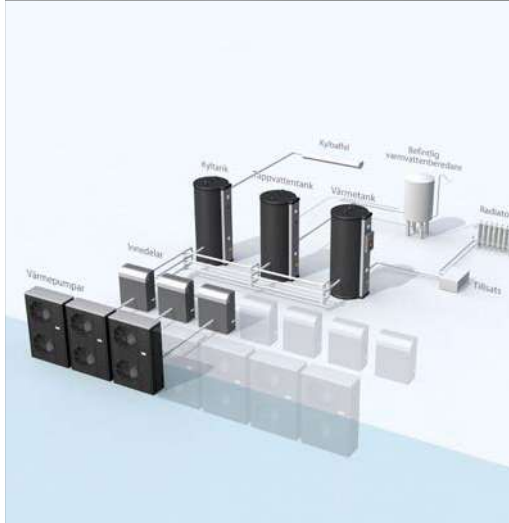
Teckningsåtagandena avseende Erbjudandet är inte säkerställda och det finns en risk att investerare inte betalar för tecknade aktier

Erbjudandet omfattas av teckningsåtaganden uppgående till ett belopp om sammanlagt 12 MSEK. Teckningsåtagandena innebär ett åtagande från investerare att teckna aktier som erbjuds i Erbjudandet. Teckningsåtagandena innehåller vissa bestämmelser om upphörande och teckningsåtagandena är inte säkerställda. Följaktligen finns det en risk att en eller flera av investerarna som har ingått dessa åtaganden inte kommer kunna fullgöra sina respektive teckningsåtaganden. Om tecknade aktier inte betalas eller om teckningsåtaganden inte infrias kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets möjligheter att genomföra Erbjudandet, vilket i sin tur kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning. Bolaget bedömer risknivån som låg.



SVENSK
INDUSTRIALISERAD
CLEAN-TECH

Think inside the box



Inbjudan till teckning av B-aktier i ES Energy Save Holding AB (publ)

ES Energy Save Nordic AB (publ) har beslutat att genomföra en ägarspridning för att främja Bolagets utveckling och fortsatta tillväxt. I samband med Erbjudandet har styrelsen beslutat att ansöka om upptagande till handel av Bolagets B-aktier på Spotlight Stock Market.

Investerare erbjuds härmed att, i enlighet med villkoren i Memorandumet, teckna högst 1 000 000 nyemitterade B-aktier till ett pris om 20,00 SEK per aktie. Erbjudandet riktar till allmänheten och institutionella investerare.

Nyemissionen i Erbjudandet omfattar 1 000 000 nyemitterade B-aktier i Bolaget motsvarande en emissionslikvid om 20,0 MSEK. Beslutet om Nyemissionen fattades vid bolagsstämman i Bolaget den 13 augusti 2020. Genom Nyemissionen kommer Bolagets aktiekapital att öka med högst 2 499 999 SEK, från 9 211 894 SEK till högst 11 711 893 SEK. För att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet har Bolaget åtagit sig att emittera ytterligare högst 150 000 nya B-aktier, motsvarande 3,0 MSEK. Priset för aktier i övertilldelningsoptionen kommer att vara detsamma som Erbjudandepriiset. Utnyttjas övertilldelningsoptionen till fullo kommer Bolagets aktiekapital att öka med högst 374 999,77 SEK till högst 12 086 893 SEK. Om Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo omfattar Erbjudandet 1 150 000 B-aktier, motsvarande 23,8 procent av det totala antalet aktier och 6,8 procent av rösterna i Bolaget efter att Erbjudandet fullföljts. Värdering av Bolaget är 73,7 MSEK pre-money. Bolagets totala kostnader hänförliga till Erbjudandet och listningen på Spotlight Stock Market beräknas uppgå till 2,2 MSEK. En befintlig aktieägare som väljer att inte delta i Erbjudandet kommer vid full teckning av Erbjudandet inklusive övertilldelningsoption spädas ut med 1 150 000 nyemitterade B-aktier, vilket motsvarar 23,8 procent av kapitalet samt 6,8 procent av rösterna. Anmälan om teckning av B-aktier ska ske under perioden 7–18 september 2020.

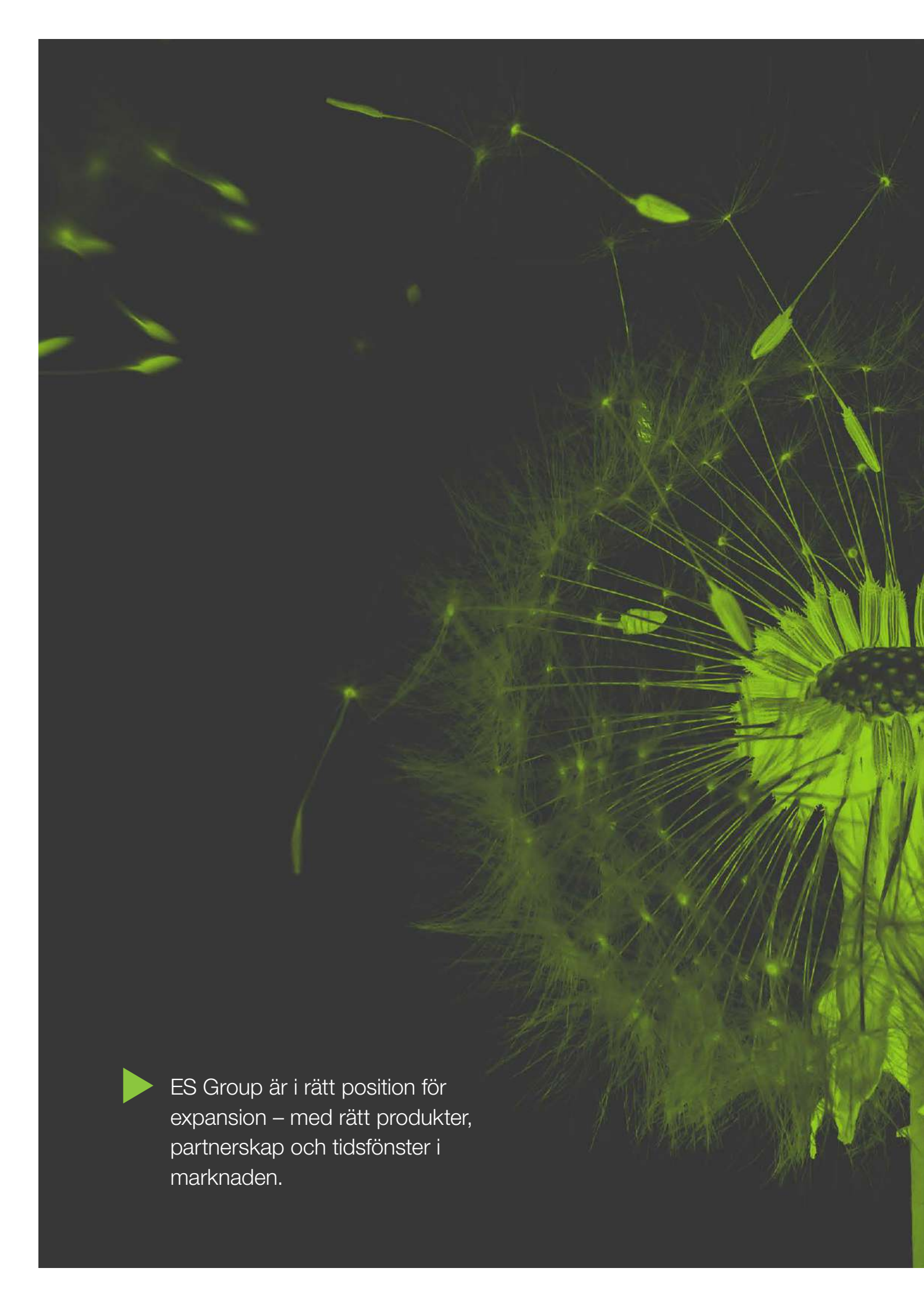
I samband med Erbjudandet har icke säkerställda teckningsförbindelser om 12,0 MSEK inhämtats, motsvarande 60 procent av Erbjudandet. Den lägsta nivån för emissionens genomförande är 12 MSEK.

Huvudägarna Fredrik Sävenstrand och Christian Gulbrandsen har förbundit sig att inte avyttra några B-aktier i Bolaget förrän minst 12 månader förflutit från första handelsdag. Sammantaget omfattas 1 038 000 B-aktier av lock-up under 12 månader, vilket utgör 30 procent av B-aktierna efter Erbjudandet, förutsatt att Erbjudandet fulltecknas och övertilldelningen utnyttjas till fullo.

Styrelsen ansvarar för detta dokument och har vidtagit alla rimliga åtgärder för att säkerställa att den information som lämnas är korrekt, fullständig och att ingenting utelämnats som kan påverka bedömningen av Bolaget.

Alingsås den 28 augusti 2020

ES Energy Save Holding AB
Styrelsen



► ES Group är i rätt position för expansion – med rätt produkter, partnerskap och tidsfönster i marknaden.

Bakgrund och motiv

ES Group har en etablerad affär på den växande värmepumpsmarknaden. Med nya produkter som minskar energikostnader och CO₂-utsläpp för både bygg- och fastighetssektorn har bolaget stor expansionspotential när samhället strävar mot ett mindre klimatavtryck.

Värmepumpsmarknaden i allmänhet och fastighetssegmentet i synnerhet, bedöms växa betydligt både i Sverige och internationellt, och luft/vatten-tekniken förväntas ha den största tillväxtpotentialen av de olika värmepumpstyperna.

I den kontexten har ES Group en stabil grundaffär inom villasegmentet med distributörer i 18 Europeiska länder där över 10 000 luft/vatten-varmepumpar har levererats i bolagets regi sedan starten 2009. Bolaget har byggt upp en stabil grundaffär med högkvalitativa konsumentprodukter. Med bakgrund i de egenutvecklade produkterna är det innovativa lösningar för nya segment som gör Bolagets marknadsposition särskilt intressant.

ES Group har, baserat på sin befintliga teknik, utvecklat ett produktkoncept med prefabricerade energicentraler, kallade Plug-in-Moduler, för kommersiella fastigheter. Konventionella lösningar med platsbyggda teknikrum med tillhörande värmepumpar kräver omständlig, tidskrävande och kostsam installation. Där innebär Plug-in-Modulen en betydande effektivisering i och med att hela hantverksprocessen industrialiseras.

Plug-in-Modulen ger stora besparingar och ökade fastighetsvärden genom bättre energiprestanda och lägre driftkostnader både vid nyproduktion och i befintliga fastigheter. Enkelheten gör den mobil vilket öppnar möjligheter inom nya marknadssegment.

Det är inom området för temporär värme, och specifikt uppvärmning och torkning av fastigheter under byggnation, som bolaget identifierat den snabbaste vägen till marknaden för Plug-in-Modulen. Uppvärmning under byggfasen är centralt för arbetsmiljön och för att undvika att bygga in fukt. Idag används oftast eldrivna byggfläktar eller dieselaggregat. Genom att istället använda Plug-in-Moduler kan ledtider reduceras, energikostnaden halveras och CO₂-avtrycket minskas drastiskt under byggfasen.

Plug-in-Modulen är också mycket konkurrenskraftig att installera i befintliga fastigheter. Energicentralen bygger då på samma grundstruktur som den mobila enheten men är estetiskt anpassad till byggnaden och går under namnet EcoStation. Produktens miljö- och energifördelar skapar i samverkan med en snabbare, säkrare och billigare totalinstallation ett förhöjt driftnetto och fastighetsvärde. Sektorn för nybyggnation strävar mot ökad industrialisering och där är den prefabricerade energicentralens fördelar tydliga.

Bolaget har en effektiv plattform för fortsatt expansion. Flera pilotanläggningar med Plug-in-Moduler har framgångsrikt utvärderats och en förserieproduktion av modulerna har startats. De första enheterna är sålda och positiva dialoger pågår med byggbolag, ledande bostadsutvecklare samt uthyrare och ett stort intresse har identifierats inom det befintliga distributörsnätverket.

EU-direktiv, med en övergång från naturgas till grön el för att reducera CO₂-utsläpp, ökar potentialen för att skala upp affären på en internationell nivå. Bolagets upparbetade internationella distributörsnätverk kan nyttjas som en väg till den växande marknaden.

För att snabbt nå framgång inom fastighetssegmentet har ett digitalt konfigureringsverktyg tagits fram för att hjälpa europeiska partners, importörer och installatörer i säljprocessen. Verktöget ger potentiella kunder en färdig kartläggning av en fastighets uppvärmningsbehov och definierar vilka lösningar som krävs för att tillgodose detta. Konsultinsatser som tidigare fordrat flera veckors arbete görs nu enkelt på några timmar eller högst någon dag och systemdesigns- och offertprocessen förkortas därmed avsevärt. Tack vare detta ökar antalet affärer som säljare kan hantera samtidigt som kvaliteten i dialogen sannolikt ger snabbare och bättre affärer för alla parter.

ES Group har nått en position som innebär en stor expansionsmöjlighet. Men en fortsatt finansiering via grundaffären i villavärmepumparna erbjuder inte längre den kraft som behövs för att snabbt ta nästa steg. Bolaget behöver därför tillföras kapital för att få maximal utväxling på framtagna koncept och gjorda investeringar.

Därför har styrelsen beslutat att genomföra en kapitalanskaffning med en efterföljande notering av bolagets aktier på Spotlight Stock Market. Erbjudandet och noteringen avser att främja Bolagets fortsatta tillväxt och ge Bolaget tillgång till kapitalmarknaderna samt en diversifierad bas av svenska och internationella aktieägare. Bolaget bedömer också att noteringen på Spotlight Stock Market kommer att öka kännedomen bland befintliga och potentiella kunder samt leverantörer. Bolaget beräknas genom Erbjudandet tillföras 20,0 miljoner SEK från emissionen före emissionskostnader vilka beräknas uppgå till 2,2 miljoner SEK. Bolaget avser att använda nettolikviden om 17,8 miljoner SEK i följande prioriteringsordning:

1. Försäljning/marknadsföring – 60 procent av emissionslikviden. Bolaget avser att intensifiera marknadsbearbetningen främst genom att fokusera på säljstödande aktiviteter mot distributörer och partners för att utveckla och utöka distributörsnätverket. För att uppnå strategisk affärsuppbyggnad inom prioriterade marknadssegment

kommer bolaget att bearbeta befintliga och nya partners genom bland annat att öka marknadsföringen digitalt samt genom att delta vid mässor, utbildningsaktiviteter och andra typer av evenemang i samverkan med Bolagets intressenter.

2. Applikations- och affärsmodellsutveckling – 25 procent av emissionslikviden. ES Group avser att fortsätta utvecklingen av Bolagets produkter för att anpassa dem efter behov som har identifierats hos Bolagets kundgrupper. Bolaget avser dessutom att utveckla nya intäkts-/affärsmodeller för att exempelvis sälja energi, tillhandahålla hyreslösningar samt mer speciella tjänstemodeller så som effektbalanseringstjänster i smarta integrerade energinät. Med hjälp av de nya affärsmodellerna avser Bolaget att skapa förutsägbara och återkommande intäktsströmmar.

3. Organisationsuppbyggnad – 15 procent av emissionslikviden. ES Group avser att utveckla en organisation för att kunna skala upp tillväxten med fokus på marknadsföring, teknisk försäljning och support, produkt- och affärsmodellsutveckling. Under de kommande tre verksamhetsåren avser Bolaget anställa cirka 17 personer för expansionen.

Expansionen är tänkt att ske med de produkter och marknadssegment som beskrivits ovan. Investeringar ska göras i en förstärkt försäljningsorganisation med ökade personalresurser samt marknadsbearbetning. Målet är att vid utgången av räkenskapsåret 2021/22 uppnå en omsättning på ca 100 MSEK, genom tillväxt inom såväl villa- som fastighetsmarknaden.

Stark försäljning trots Corona

Hittills har effekterna av Covid-19 i första hand inte påverkat bolagets löpande försäljning. Försäljningen har under perioden 1 februari 2020 – 31 juli 2020 inte hamnat långt från de prognoser som sattes upp innan Covid-19 utbrottet. Under perioden har bolagets externa försäljning varit 23,8 MSEK, vilket motsvarar en försäljningsökning om 84%.

Framöver kan en eventuell andra våg av Coronaviruset och möjliga effekter på konjunkturen som ännu inte fått fullt genomslag vara skäl till oro. Samtidigt kan eventuella effekter i viss omfattning balanseras genom de nationella och internationella stödsatser som riktas mot en grön ekonomisk omställning.

Under februari drabbades bolagets produktionspartner i Kina av driftstopp, men är sedan mars åter i full produktion varför inte heller bolagets leveransförmåga har påverkats på ett genomgripande sätt under Corona.

Installationsreferens Östra
Sjukhuset i Göteborg.
Byggvärme, Plug-in-Module
ES HeatBox Hydro, se sidan 46.





•E|S



Thermometer

”

Prefabriceringen av energi-
centralerna skapar stora
konkurrensfördelar och
utformningen öppnar helt
nya marknader.”

Electric Heater 200W

Vd har ordet

Vi som står bakom Energy Save tycker att systemskapande och installation av värmepumpar idag sker på ett föråldrat och dyrt sätt och att klimatavtrycket i byggsektorn fortfarande är alldeles för högt, om vi som bransch ska bidra till att uppnå klimatmålen.

Det är vår absoluta övertygelse att vi står med rätt utvecklade produktkoncept inför ett mycket spännande tidsfönster i marknaden. Vi ser flera tydliga trender. Samhället går mot ett minskat klimatavtryck och strävar efter energieffektivisering. Våra kunder önskar en ökad grad av prefabricering och såklart en förbättrad lönsamhet. Dessa trender gör oss och våra produkter väldigt relevanta just nu. Vi är väl rustade för att möta efterfrågan.

ES Group har under många år byggt upp en grundaffär med konsumentprodukter. Vi har skaffat kontroll över hela värdekedjan och säkerställt en effektiv väg till marknad, från utveckling och produktion till slutledet. Ett nätverk av distributörer är på plats med en väl fungerande och lönsam försäljning i 18 europeiska länder. Vi ser en stabil tillväxtpotential i våra konsumentprodukter – men den stora tillväxtpotentialen finns i det vi har skapat för kommersiella fastigheter och fastigheter under byggfasen.

Energy Save är ett växande bolag, på en växande marknad, i den växande nisch som luft/vatten-värmepumpar utgör.

Var står vi då som bolag? Vi har en stabil befintlig affär i villa-segmentet där försäljningen är fortsatt stark trots pågående Coronakris. Kostnaderna för forskning och utveckling för att skala upp våra värmepumpar med luft/vatten-teknik har tagits. Framgångsrika referenser, som exempelvis genomförda byggvärmeprojekt och HSB Living Lab på Chalmers har lett vårt case i bevis. Vi har genom vårt befintliga distributörsnät inlett entrén mot den europeiska fastighetsmarknaden och har många spännande pågående diskussioner med tillkommande säljpartners i nya segment.

Med våra Plug-in-Moduler får kommersiella fastighetsägare en prefabricerad modul som är enkel att installera, oavsett om man ska byta eller komplettera befintliga system eller om det är värmesystem till nyproduktion. Borta är de tioalet hantverkarkategorier som traditionellt krävs för att på plats konstruera varje system individuellt. Vi industrialiserar alltså en installationsbransch.

Dessutom digitaliserar vi en konsultdriven process. Traditionellt behövs veckolånga konsultinsatser för att göra en kartläggning över fastighetens behov och föreslå ett rätt dimensionerat värmesystem. Vi har därför just lanserat ett digitalt

verktyg som gör den processen på några timmar eller högst någon dag. Det sparar mycket tid och pengar åt projekten, samtidigt som det är ett starkt säljverktyg för oss, för våra partners och distributörer samt deras installatörer. Verktyget tydliggör enkelt och snabbt nyttan med våra produkter

Eller ta bara den förbisedda frågan om byggvärme. Sedan en tid är den energigångningen reglerad i lag i exempelvis Österrike. I Sverige är den dock, än så länge, oreglerad. Att fastigheten värms upp under byggnation är nödvändigt – men energislukande. Det krävs rätt temperatur att arbeta i, men inte minst måste fastigheten värmas och torkas ur under byggtiden för att betong ska härda och fukt inte ska byggas in.

”... energigångningen i byggfasen till cirka 1,4 terawattimmar per år bara i Sverige. Den skulle alltså kunna halveras.”

Idag står många gånger eldrivna byggfläktar för uppvärmningen. De kan ersättas av våra mobila Plug-in-Moduler, som vi är först med, vilka har verifierats i ett projekt med Energi-myndigheten och idag används av byggbolag. Värmen kan regleras på plats och anpassas över dygnet, med något svalare när hantverkare är på plats och något högre över natt och helg. Uttorkningsprocessen övervakas och ledtider i projektet kan kapas. I de referensprojekt vi arbetat med har energigångningen för uppvärmning i byggfasen kunnat halveras.

Spelar det någon roll? Ja, totalt uppgår energigångningen i byggfasen till cirka 1,4 terawattimmar per år bara i Sverige. Den skulle alltså kunna halveras. I ett fastighetsprojekt på cirka 100 miljoner kronor står energigångningen för cirka en miljon. En halvering innebär en halv miljon till på sista raden. Det är mycket pengar när marginalerna för fastighetsprojekt i den storleken ofta ligger under fem procent. Nu et erbjuder en stor expensionsmöjlighet, både i Sverige och på de marknader där vi verkar internationellt. Men det går helt enkelt för långsamt att bygga upp verksamheten med egengenererade medel i förhållande till den potential som är inom räckhåll. Nyemissionen ska finansiera den expansionen.

Fredrik Sävenstrand

Verkställande direktör

”

Genom Plug-in-Modulerna paketerar vi svenskt kunnande och energiteknik mot valda segment samt gör detta globalt tillgängligt och konkurrenskraftigt via vår kinesiska produktionsplattform.

Genom utvecklade digitala verktyg skapar vi

- Snabbare och effektivare dimensionerings- och offertprocesser
- Snabbare och effektivare byggnationer och installationer
- Nya integrationsmöjligheter
- Nya applikationer, affärsmodeller och affärsmöjligheter
- IoT samt recurring revenues

FREDRIK SÄVENSTRAND
VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

SVENSK ENERGITEKNIK – GLOBALT TILLGÄNGLIG



• E|S Eco₂Station

• E|S HeatBox Hydro

• E|S HeatBox Air

Villkor och anvisningar

Erbjudandet

Bolagsstämman har beslutat att genomföra erbjudandet som omfattar 1 000 000 nyemitterade B-aktier som erbjuds av Bolaget. I samband med erbjudandet har styrelsen beslutat att ansöka om upptagande till handel av Bolagets B-aktier på Spotlight Stock Market. Vid full tilldelning av B-aktierna i Nyemissionen kommer aktiekapitalet att öka från 9 211 894,46 SEK till 11 711 892,96 SEK och antalet aktier kommer att öka från totalt 3 684 760 aktier till totalt 4 684 760 aktier. Erbjudandet av nyemitterade B-aktier riktar sig till allmänheten och institutionella investerare.

Teckningskurs

Teckningskursen är 20,00 SEK per B-aktie. Courtage utgår ej. Värdering av Bolaget är 73,7 MSEK pre-money.

Anmälningssedel

Anmälan om teckning skall ske under perioden 7–18 september 2020. Styrelsen för ES Group äger rätt att förlänga den tid under vilken anmälan kan ske. En eventuell förlängning av anmälningssedelns meddelas genom pressmeddelande.

Teckningspost

Minsta teckningspost är 250 B-aktier, vilket motsvarar ett belopp om 5 000 SEK. Teckning sker därutöver i poster om 250 B-aktier.

Anmälan

Anmälningssedeln skall vara Partner Fondkommission tillhanda senast kl. 15:00 den 18 september 2020. Endast en anmälningssedel per tecknare kommer att beaktas. I det fall fler än en anmälningssedel per tecknare insändes kommer den senast inkomna att beaktas. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Inga ändringar eller tillägg får göras i den på anmälningssedeln förtryckta texten. Observera att anmälningssedeln är bindande och inte kan ändras, dras tillbaka eller upphävas. Observera att om du har en depå med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis IPS-depå, investeringssparkonto eller kapitalförsäkring, bör du kontrollera med din förvaltare om och hur du har möjlighet att teckna B-aktier i Erbjudandet.

Anmälan om förvärv av B-aktier skall i sådant fall ske i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Anmälningssedel insändes till:

Partner Fondkommission AB
Ärende: ES Group
Lilla Nygatan 2 SE-411 09 Göteborg
Telefon: 031-761 22 30
Fax: 031- 711 11 20
E-post: info@partnerfk.se.

Bosatta i utlandet

Aktieägare bosatta utanför Sverige som äger rätt att teckna aktier i Erbjudandet, kan vända sig till Partner Fondkommission på telefon enligt ovan för information om teckning och betalning. Observera att Erbjudandet inte riktar, varken direkt eller indirekt, till personer med hemvist i USA, Kanada, Australien, Nya Zeeland, Japan, Hongkong eller Sydafrika. Anmälningssedel eller andra till Erbjudandet hänförliga dokument får inte distribueras i land där sådan distribution kräver åtgärd enligt föregående mening eller strider mot regler i sådant land. Anmälningssedel avsänd från sådant land kommer att lämnas utan avseende.

Tilldelning

Tilldelning beräknas fastställas i början av vecka 39, 2020. Snarast därefter kommer avräkningsnotor skickas ut till de som tilldelats B-aktier. De som eventuellt inte tilldelas B-aktier får inget meddelande. Beslut om tilldelning fattas av styrelsen, där följande prioritetsordning kommer att gälla:

1. Att full tilldelning skall ske till de parter som lämnat teckningsåtaganden.
2. I de fall tecknare bedöms kunna bidra med strategiska värden till Bolaget kan styrelsen bereda ett större investeringsutrymme för dessa, vid överteckning kan dock maximalt tio (10) procent av emissionsbeloppet tilldelas respektive tecknare.
3. Att prioritera ägarspridning samt att i den mån det är möjligt att tillse att varje tecknare erhåller minst 250 B-aktier.
4. I de fall det inte går att tillgodose samtliga tecknare en minimipost om 250 B-aktier skall istället lottning ske.
5. Tilldelning är inte beroende av när under teckningsperioden som teckningssedel lämnas.

Övertilldelningsoption

För att täcka en möjlig övertilldelning i samband med Erbjudandet har Styrelsen, med stöd av bemyndigande från extra bolagsstämma den 13 augusti 2020, åtagit sig att emittera ytterligare högst 150 000 nya B-aktier motsvarande 3,0 MSEK genom en riktad nyemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Priset för aktier i Övertilldelningsoptionen kommer att vara detsamma som ErbjudandepriSET det vill säga 20,00 SEK / B-aktie. Tilldelning kommer att ske enligt samma principer som i Erbjudandet och beslutas av Bolagets styrelse.

Betalning

Betalning för tilldelade B-aktier ska erläggas kontant i enlighet med instruktioner på avräkningsnotan som utvisar besked om tilldelning av aktier. Styrelsen äger rätt att förlänga tiden för betalning.

Leverans av B-aktier

Observera att om full betalning inte erläggs i rätt tid kan tilldelade B-aktier komma att överlåtas till annan person. Skulle försäljningspriset vid en sådan överlåtelse komma att understiga priset i Erbjudandet kan den som ursprungligen erhöLL tilldelningen komma att få svara för mellanskillnaden. Så snart aktiekapitalökningen registrerats hos Bolagsverket, bokas B-aktier ut på VP-konton och depåer utan särskild avisering från Euroclear Sweden. Observera att handel kan inledas även om alla B-aktier inte har registrerats, förutsatt att full betalning ej är erlagd i tid.

Beräknad första dag för handel på Spotlight Stock Market

Styrelsen för ES Group har beslutat att ansöka om notering av Bolagets B-aktier på Spotlight Stock Market. Första dag för handel är beräknad till den 30 september 2020 under förutsättning att bland annat lägsta nivån för nyemissionens genomförande om 60 procent (12 MSEK) i teckningsgrad samt spridningskravet för Bolagets B-aktie uppfylls senast på noteringsdagen. Aktien kommer att handlas under kortnamnet ESGR och med ISIN-kod SE0014428447.

VP-konto eller depå

Den som tecknar sig för B-aktier måste ha ett VP-konto eller en värdepappersdepå hos bank eller fondkommissionär, dit leverans av aktierna kan ske. VP-konto kan öppnas kostnadsfritt hos banker och fondkommissionärer.

Rätt till utdelning

Utbetalning av eventuell utdelning ombesörjs av Euroclear Sweden. Om aktieägare inte kan nå genom Euroclear Sweden, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbelopp och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget. Det finns inga restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utanför Sverige. Rätt till utdelning förfaller i enlighet med normala preskriptionstider (10 år).

Övrig information

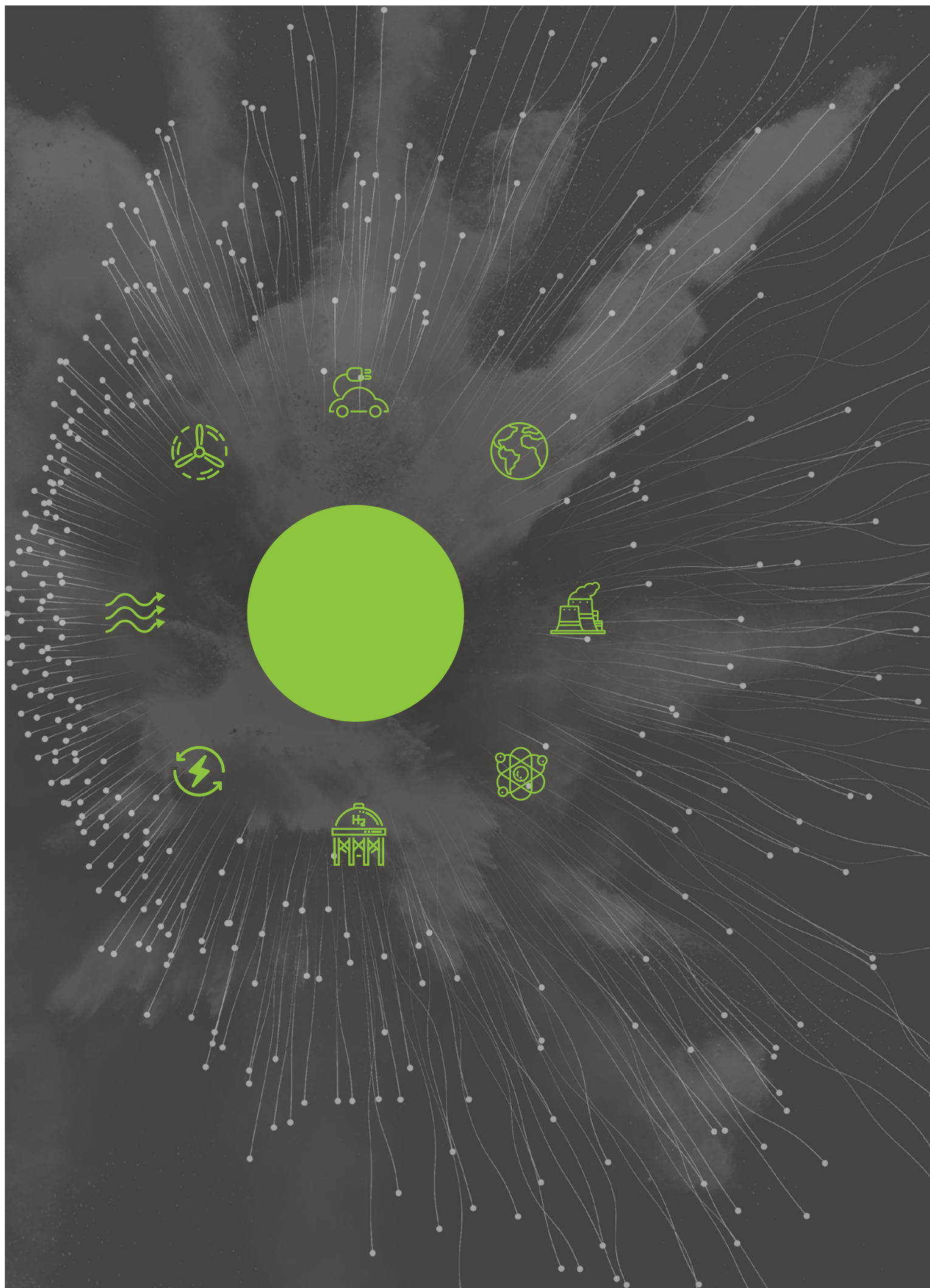
Styrelsen förbehåller sig rätten att förlänga anmälningsspe-rioden och flytta fram likviddagen samt fatta beslut att inte fullfölja Erbjudandet. Beslut att förlänga anmälningsspe-rioden kan senast fattas den 21 september 2020. Observera även att styrelsens tilldelningsbeslut kan komma att avvika från gjorda anmälningar såvitt avser fördelning, det vill säga tilldelning är inte garanterad. För det fall ett för stort belopp betalats in av en tecknare kommer Bolaget att ombesörja att överskjutande belopp återbetalas. Belopp understigande 50 SEK kommer dock inte att utbetalas. Teckning av B-aktier är oåterkallelig och tecknaren kan inte upphäva eller modifiera en teckning av erbjudna B-aktier.

Villkor för fullföljande

Lägsta nivå för nyemissionens genomförande är 60 procent av nyemissionens högsta belopp motsvarande 12 MSEK. Erbjudandet är villkorat av att inga omständigheter uppstår som kan medföra att tidpunkten för att genomföra Erbjudandet av Bolaget bedöms som olägligt. Sådana omständigheter kan till exempel vara av ekonomisk, finan-siell eller politisk art och avse såväl händelser i Sverige som utomlands liksom att intresset för att delta i Erbjudandet bedöms som otillräckligt av Bolagets styrelse. Erbjudandet kan sålunda komma att helt eller delvis återkallas.

Offentliggörande av utfall i Erbjudandet

Resultat av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 21 september 2020.



Verksamhets- beskrivning

Kort om bolaget

ES Group bedriver handel med produkter, system och tjänster för energibesparing, baserat på den senaste värmepumpstekniken. Bolaget har en aktiv roll i utveckling och framtagning av nya produkter och utöver de fysiska produkterna tillhandahåller ES Group också service och digitala produkter och tjänster.

Verksamheten grundades 2009 och har sedan bildandet utvecklat och levererat fler än 10 000 värmepumpar inom villasegmentet. Bolaget har sedan starten byggt upp en lönsam grundaffär med konsumentprodukter som har finansierat utvecklingen av de nya produktkoncepten. Sedan 2013 har Bolaget levererat över 200 värmepump-saggregat för kommersiella fastigheter och sedan 2014 har kompletta multivärme-pumpssystem levererats i ett produktkoncept under namnet NordFlex.

ES Group har utvecklat innovativa Plug-in-Moduler för kommersiella fastigheter. Plug-in-Modulerna, som kan göras mobila, öppnar en ny marknad för temporära värmepumpinstallationer. Plug-in-Modulen effektiviserar den tidigare omständliga, långsamma och dyra installationsprocessen av värmepumpar. Genom en fullt industrialiserad serietillverkning säkras kvaliteten samtidigt som kostnaderna minskar. För byggare och fastighetsägare innebär det såväl besparingar som ökat fastighetsvärde.

Bolaget har nyligen lanserat ett digitalt konfigureringsverktyg som kartlägger en fastighets uppvärmningsbehov och vilka lösningar som krävs för att tillgodose behovet. Verktöget ersätter väsentliga delar av en process som traditionellt varit driven av konsulter, förenklar försäljning och gör dialogen med kunder mer effektiv.

ES Group har genom ett samarbete med producenten Amitime¹ i Kina etablerat en effektiv och dynamisk utvecklings- och tillverkningsplattform. Resultatet av utvecklingen har, ur ett europeiskt såväl som globalt perspektiv, gjort produkterna mycket konkurrenskraftiga och kommersiellt gångbara, vilket ytterligare bidragit till att stärka ES Groups marknadsposition.

¹ Företagets hemsida: www.amitime.com.



Bolaget verkar inom tre affärsområden; *Fastighetssystem*, *Villavärme*, *Installation & Eftermarknad*.

Fastighetssystem² – Inom affärsområdet erbjuder ES Group produkterna NordFlex, HeatStar DX och Plug-in-Moduler för fastighetsmarknaden. Dessa produkter genererar väsentliga kostnadsbesparingar, miljövinster, en starkare miljöprofil och ökat fastighetsvärde åt kunden. Produktkoncepten är industriellt skalbara som tillsammans med nya kundfördelar ger en bra prispositionering och möjlighet till goda marginaler.

Villavärme³ – Inom affärsområdet erbjuder Bolaget ett komplett sortiment av egenutvecklade värmepumpar för villavärme. ES Groups villavärmesortiment har en tydlig skandinavisk industridesign och innehar prestandan som motsvarar de högt ställda kraven i norra Europa. ES Groups produkter konstrueras idag uteslutande med komponenter av mycket hög kvalitet från välkända och välrenommerade komponentleverantörer såsom Grundfos⁴, Mitsubishi Electric⁵ och Panasonic⁶.

Installation & Eftermarknad⁷ – Affärsområdet agerar främst som installationsresurs och servicepartner för villa- och fastighetsverksamheterna och dess kunder, med syftet att skapa tillväxt i dessa två affärsområden samt en lönsam produktaffär och effektiv eftermarknad.

Digitala tjänster – Bolagets produkterbudanden förstärks genom ständig utveckling av digitala tjänster. Exempel på sådana är realtidsövervakning, service via webb samt drifts- och energioptimeringar. På detta sätt ökar såväl kundvärde som företagets innovativa prägel och konkurrenskraft. Det digitala dimensioneringsverktyget för fastighetssystem säkrar kvaliteten, snabbar upp säljdialogen med kund samt möjliggör expansionen med distributörer på nya marknader.

Bolaget har sedan 2009 byggt upp starka relationer och ett väletablerat nätverk av distributörer som i kombination med Bolagets egna marknads- och försäljningsenheter erbjuder ES Groups produkter, produktkoncept och tjänster. Bolaget har idag avtal med distributörer i 18 länder, i Norden och i övriga Nord- och Centraleuropa vid sidan av ES Groups direktförsäljning via projektleveranser i Norden.

Nedan illustreras hur ES Group sedan verksamheten startade 2009 utvecklats i följande faser; uppbyggnad av grundaffären, skapande av innovativa produktaffärer och därefter expansion.



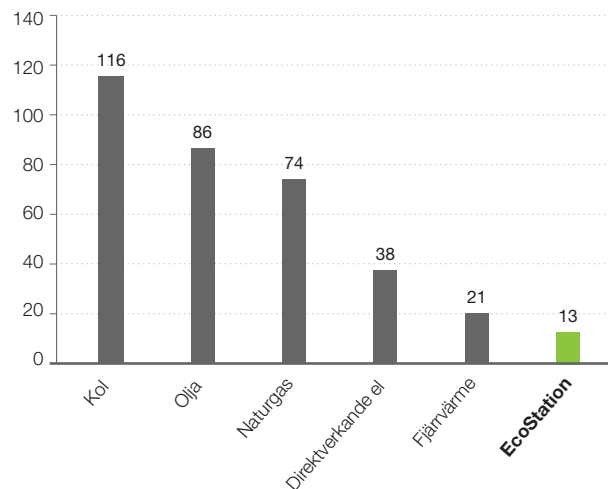
Bolaget har kunskaper och erfarenheter från värmepumpsmarknaden och avser nu att öka tillväxttakten genom att utnyttja skalbarheten i de innovativa Plug-In-Modulerna, samt genom distributörsexpansion möjliggjord av det digitala dimensioneringsverktyget för fastighetssystemen. Tillväxten möjliggörs främst genom att investera i ökade personalresurser och marknadsbearbetning. ES Groups delmål är att under räkenskapsåret 2021/22 nå en omsättningsnivå runt 100 MSEK genom tillväxt inom såväl villa- som fastighetssegmenten, med en planerad kraftigare tillväxt inom det senare segmentet. Tillväxtstrategin är inriktad på den nordiska, baltiska och den nordeuropeiska marknaden.

² Läs mer om Bolagets produkter inom affärsområdet Fastighetssystem på sidan 29. ³ Läs mer om Bolagets produkter inom affärsområdet Villavärme på sidan 45.

⁴ Företagets hemsida: www.grundfos.com. ⁵ Företagets hemsida: www.mitsubishi-electric.co.nz. ⁶ Företagets hemsida: www.panasonic.com. ⁷ Läs mer om Bolagets produkter inom affärsområdet Installation & Eftermarknad på sidan 46.

Den viktigaste och mest pålitliga drivkraften för affärerna är enligt Bolaget värmepumparnas kostnadsbesparande effekt. Värmepumpar får en alltmer betydelsefull roll i energiomställningen i Europa och världen och drivkrafterna för detta är såväl miljö- som energipolitiska. De skalbara Plug-in-Modulerna har ett mindre miljöavtryck än konventionella lösningar och innebär en drastisk sänkning av CO₂-utsläpp. En typisk EcoStation, HeatBox eller NordFlex-produkt har i genomsnitt 80 kW värmeeffekt och är avsedd för en typisk kommersiell fastighet med cirka 300 000 kWh i årlig förbrukning. Baserat på Naturvårdsverkets gällande CO₂-ekvivalenter blir minskningen av utsläppen jämfört med andra energislag enligt tabellen här intill.

Ton CO₂ för olika energislag



Jämförelse av olika energislags CO₂-utsläpp vid produktion av 300 000 kWh.

Affärsidé

Bolagets affärsidé är att erbjuda marknaden kostnadseffektiva smarta och flexibla produkter, produkt-koncept, system och tjänster baserade på värmepumpsteknik för maximal energibesparing.

Mål

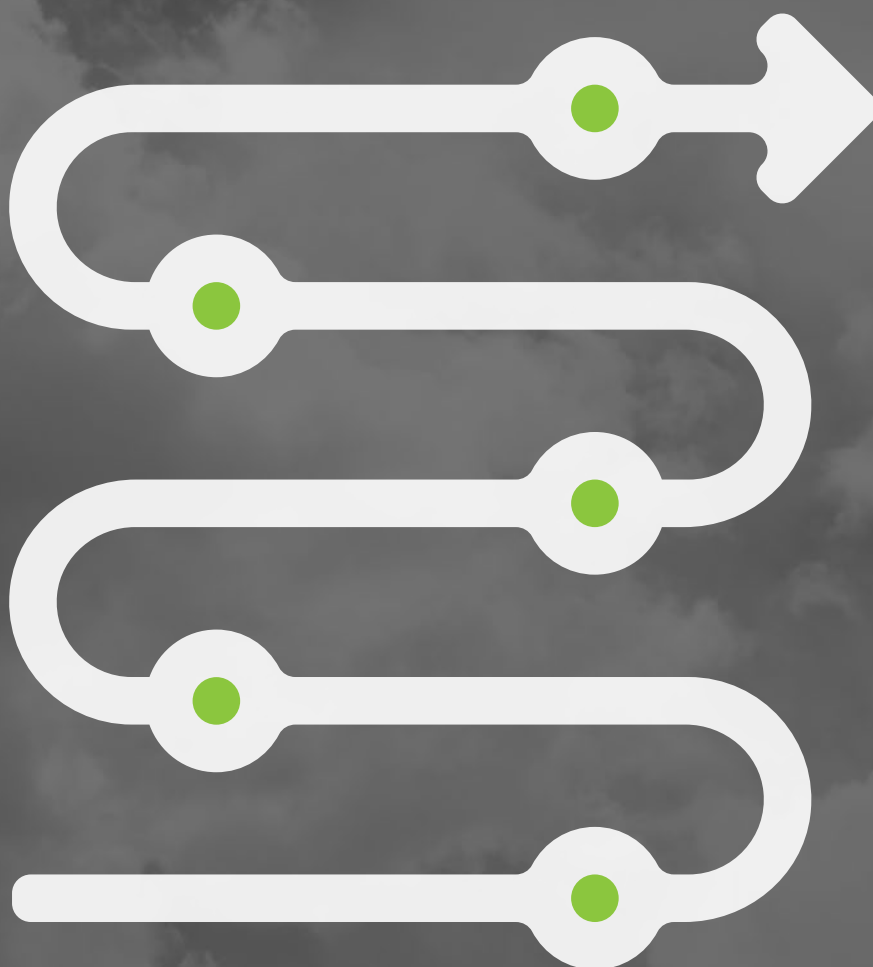
ES Groups långsiktiga mål är att under verksamhetsåret 2023/24 uppnå en omsättning om 200 MSEK med en rörelsemarginal om 15 procent. Bolaget har även fastställt ett delmål som innebär att koncernen skall vara kassaflödespositiv under verksamhetsåret 2021/22 med en omsättning om ca 100 MSEK.

Målen avses uppnås genom att öka försäljningsvolymerna via existerande distributörer, kontraktera fler distributörer i Europa, öka direktförsäljningen genom projektleveranser via nya försäljningskanaler inom segmentet fastighetssystem med fokus på Plug-in-Moduler i Norden samt genom att förbereda för användande av nya affärsmodeller. För mer information se sidan Tillväxtstrategi på sidan 28 och Expansionens genomförande på sidan 66.

Vision

ES Group skall upplevas som det naturliga förstahandsvalet för Bolagets kunder och samarbetspartners i Europa samt att vara ledande i nischerna temporär värme och prefabricerade energicentraler för nyproduktion inom fastighetssegmentet med god lönsamhet och kraftig tillväxt. Bolagets vision är att, för dessa segment, vara marknadsledande inom värmepumpsindustrin.

För att nå mål och uppfylla visionen skall ES Group stärka sin position på marknaden genom att förstärka organisationen och intensifiera marknadsbearbetningen, nedan presenteras Bolagets Roadmap, vilket illustrerar ES Groups mål och vision fram till år 2022.



Historiska milstolpar

2003 Samarbetet med Amitime i Kina etableras.

2005 Amitime väljer tillsammans med ES Groups grundare att inrikta verksamheten mot produkter med varvtalsreglerade kompressorer och fokusera på luft/vatten-teknologin.

2006 Bolagets första generation av luft/vatten-värmepumpar lanserades via bland annat Julia AB⁸ som Private Label-partner.

2009 Verksamheten förvärvas av nuvarande Vd Fredrik Sävenstrand och nuvarande ansvarig för produktutveckling, Christian Gulbrandsen. Energy Save är därmed grundat.

2011 Bolaget ingår ett exklusivt samarbete med Onninen AB⁹ som distributör av ES Groups produkter. Amitime Europa BV i Nederländerna grundas gemensamt av ES Group och Amitime. Amitime Europa BV är ett bolag som reglerar rättigheterna för försäljning av de gemensamt utvecklade värmepumparna av Amitime och ES Group.

2012 Dotterbolaget HEFOS Sverige AB:s verksamhet etableras i Sverige och Polen. HEFOS Sverige AB är ett bolag som agerar främst som installationsresurs och servicespartner för villa- och fastighetsverksamheterna.

2014 Onninen Oy ingår avtal som exklusiv distributör av ES Groups produkter i Finland. ES Group har vid utgången av 2014 etablerat distributions- och samarbetsavtal i fem europeiska länder. ES Group börjar även investera i utvecklingen av produktsortiment mot kommersiella fastigheter. Första produktkonceptet mot den kommersiella fastighetsmarknaden är färdigutvecklat och installeras genom ett antal pilotinstallationer där systemet testas i samverkan med fjärrvärme.

2015 Produktutvecklingen av Plug-in-Modulerna startade. Ny affärsplan togs fram, styrelsen breddades då Inge Olausson invaldes som ledamot.

2016 Under 2016 lanserade Bolaget den tredje generationens luft/vatten-värmepumpar. Den första Plug-in-Modul-prototypen installerades hos kund. Samarbete med ett dotterbolag till Swegon AB¹⁰ etableras genom gemensamt utvecklingsprojekt mot kommersiell luftbehandling. ES Group hade vid slutet av 2016 etablerat icke exklusiva distributions- och samarbetsavtal med importörer i 12 europeiska länder.

2017 NordFlex lanserades som produktkoncept i Sverige inom affärsområdet fastighetssystem och Bolaget ingick distributionsavtal med Baxi¹¹ inom både villa- och fastighets-

segmentet. ES Systems AB med verksamhetsinriktning mot fastighetssystem bildas. Organisationen byggs upp inom energianalys, byggteknik, försäljning samt produktion och industrialisering. Swegon lanserade ES HeatStar DX på den polska marknaden.

2018 REC Indovent AB¹² lanserade ett nyutvecklat kompaktaggregat för värmeåtervinning i villaventilation kombinerat med värme från ES Groups värmepump. Energimyndigheten beslutade om stöd för ett innovativt projekt med ES Groups Plug-in-Moduler. Pre-serietillverkning i Kina av Plug-in-Moduler etablerades och fjärde generationens luft/vatten-värmepump med högsta energiklass A+++ från ES Group är färdigutvecklad och testad. Totalt har 10 000 luft/vatten-värmepumpar sålts av ES Group sedan starten 2009, varav 200 av dessa utgör basprodukten som används i NordFlex mot kommersiella fastigheter. Uppbyggnad och utbyggnad av ES Systems AB fortsätter i högsta möjliga takt.

2019 Nyckelrekryteringar och etablerande av säljkontor i Europa ger förstärkt säljkapacitet. Kundbasen av distributörer inom både segmentet villavärme och fastighetsvärme utökas. Beta-versionen av säljverktyget "systemkonfiguratorn" som syftar till att driva och accelerera affärerna lanserades mot samarbetspartners och distributörer. Ett strategiskt viktigt samarbete med Swegon AB-ägda Blue-Box Srl, som parterna stegvis avser att bygga upp, initieras och provleveranser sker. Industrialiseringen av Plug-in-Modulerna når preserieproduktionsstart och svenskt patent godkänns. Sampaketering av driftverksamhet för att stödja en kommersiell lansering av Plug-in-Moduler för byggvärme tas fram tillsammans med samarbetspartnern Jeff Electronics AB samt AirWaterGreen AB.

2020 Ultratysta värmepumpar med det nya högeffektiva och miljövänligare köldmediet R32 lanserades. Det digitala försäljnings- och projekteringsverktyget Konfiguratorn lanserades. Publik lansering av produkterbjudandet Plug-in-Moduler med fokus på byggvärme och nyproduktion. Internationellt PCT-patent för Plug-in-modulen blir godkänt i Europa. Plug-in-Modulen version 1 är i preserieproduktion och ytterligare modellversioner är i pilotbyggnadsstadium. Två Plug-in-Moduler är sålda, levererade och driftsatta för permanent värme i lagerfastighet resp. bostadsrätt. Tre moduler har tillverkats och används för uthyrningsverksamhet och utveckling av produktkonceptet TemporaryClimate. Ytterligare två moduler är under produktion för samma avseende. NordFlex lanserades mot det internationella distributörsledet. Distributörer finns etablerade i 18 länder. Ramavtal ingås med Swegon Operations Srl. för leverans av värmepumpar.

⁸ Företagets hemsida: www.jula.se. ⁹ Företagets hemsida: www.onninen.com. ¹⁰ Företagets hemsida: www.swegon.com.

¹¹ Företagets hemsida: www.baxi.se. ¹² Företagets hemsida: www.rec-indovent.se.

Tillväxtstrategi

ES Group anser att Bolaget är väl positionerat för att dra fördel av tillväxten som den underliggande marknaden skapar. Värmepumpsmarknaden i allmänhet och fastighetssegmentet i synnerhet, bedöms växa betydligt både i Sverige och internationellt och luft/vatten-tekniken bedöms ha den största tillväxtpotentialen av de olika värmepumpstyperna. Samhället går mot ett minskat klimatavtryck och strävar efter energieffektivisering. Bolagets kunder önskar en ökad grad av prefabricering och förbättrad lönsamhet. Dessa trender gör bolaget och dess produkter väldigt relevanta just nu.

Viktiga delar i tillväxtstrategin är att kapitalisera på en industrialisering av den traditionellt hantverksdrivna installationsprocessen av värmepumpar samt att effektivisera den tekniska specificeringen av kundernas värmebehov med digitala verktyg. Genom industrialisering och digitalisering kan Bolaget erbjuda miljösmapta, effektiva och flexibla lösningar där både affärsprocesser och kostnader reduceras avsevärt. Plattformen öppnar även dörren till nya digitala marknader.

Bolaget avser att öka försäljningen av Bolagets produkter och tjänster genom fortsatta partnerskapsetableringar, ökad marknadsföring, accelererad produkt- och applikationsutveckling samt organisationstillväxt. Bolagets intäkter genereras via försäljning till etablerade distributörer i Europa samt genom projektleveranser tillsammans med bolagets partners som skapas genom direktförsäljning av bolagets egna säl-

jare eller tillsammans med nya försäljningskanaler då bolaget avser att etablera nya vägar till marknad, mot prioriterade segment i Norden.

Bolaget gör bedömningen att en omsättning om 100 MSEK kan uppnås med den befintliga organisationen i samarbete med distributörer. För att bibehålla tillväxttakten kommer bolaget att utöka distributörsnätet i Europa baserat på såväl villavärme- som lanserade fastighetsprodukter. För att nå de långsiktiga målen etablerar bolaget även en projektförsäljningsavdelning under vintern 2020. Avdelningen kommer att ha huvudansvar för utrullningen av produktkoncepten för temporär värme samt nyproduktion i Sverige initialt och därefter i övriga Norden. Affärsutvecklingsverksamheten står för initial lansering av nya produkter och koncept vilka därefter integreras in i erbjudandepportföljen mot bolagets befintliga distributörer i Europa.

ES Group avser att rekrytera 17 personer jämnt fördelade under de kommande tre åren. Rekryteringsbehovet är störst inom ES Systems AB (7 personer) för att primärt förstärka försäljningsorganisationen runt Plug-in-Modulerna. I övrigt avses återstående personer att rekryteras huvudsakligen centralt i koncernen med kommersiella roller men även inom supply chain, service och kvalitetssäkring. Rekryteringarna kommer primärt att ske i egen regi men även genom rekryteringskonsulter. Pågående Nyemission kommer att finansiera rekryteringarna till dess att Bolaget är kassaflödespositivt.

Roadmap

Bolaget har en tydlig plan med en fokuserad stegvis utveckling under innevarande och de kommande verksamhetsår. Bolaget tillämpar brutet räkenskapsår (1 maj – 30 april). För ytterligare information se avsnittet om expansionens genomförande.

2020/21

- Koncernen levererar till kunder i över 20 länder
- Intensifierad publik lansering av koncepten TemporaryClimate samt EcoStation
- Accelererad pilotförsäljning av Plug-in-Modulerna mot temporära och permanenta applikationer
- Försäljningen förväntas öka inom såväl affärsområdet villavärme som fastighetssystem
- Nya kanaler i Norden såväl som distributörsnätverket i Europa driver försäljningsökningen

2021/22

- Koncernen levererar till kunder i över 25 länder
- Serietillverkningen av Plug-in-Moduler initieras
- Kompletterande versioner av Plug-in-Modulen lanseras
- Koncernomsättning om ca 100 MSEK, break-even uppnås

2022/23

- Digitala produkter och tjänster ökar allt mer i betydelse för verksamheten
- Nya affärsmodeller etableras
- Internationell expansion

Styrkor och fördelar

Bolagets styrelse anser att ES Groups styrkor och konkurrensfördelar utgörs av följande:

ES Group har en etablerad affär med försäljning på 18 europeiska marknader

ES Group har etablerade kunder och utvalda distributörer som företräder ES Groups verksamhet på 18 europeiska marknader. Bolaget har utvecklat och levererat mer än 10 000 värmepumpar inom villasegmentet sedan 2009 och över 200 värmepumpsaggregat för kommersiella fastigheter sedan 2013.

Värmepumpsmarknaden i allmänhet och fastighetssegmentet i synnerhet bedöms växa både i Sverige och internationellt

Luft/vatten-värmepumpar bedöms ha den största tillväxtpotentialen av de olika värmepumpstyperna. ES Group har sedan länge investerat i och utvecklat luft/vatten-värmepumpar och fokuserar nu på att bearbeta fastighetssegmentet. Sverige är idag ledande inom värmepumpsanvändning. Om Europa skulle nå samma positiva utvecklingskurva inom försäljning av luft/vatten-värmepumpar som Sverige har haft under de senaste 15 åren skulle den europeiska marknaden för värmepumpar bli fem gånger så stor¹³.

ES Group är med sina innovativa produkterbjudanden rätt positionerat för att växa

ES Group har etablerat en industriell plattform för tillväxt samt utvecklat ett produkterbjudanden för dagens och morgondagens marknad och således en stark tillväxtpotential som grundas i etablerad teknik inom villasegmentet.

ES Group har en stark entreprenörskultur och kreativ skaparkraft

Bolaget är specialister på värmepumpar och har byggt upp ett team med lång samlad erfarenhet från byggteknik och industriell utveckling. ES Group besitter en stark entreprenöriell kultur, med ständig trendspaning, ett visionärt och strategiskt tänkande tillsammans med en mycket pragmatisk handlingskraft i vardagen.

Starkt partnerskap med kinesiska Amitime

Produktions- och utvecklingspartnerskapet med Amitime, en ledande internationell tillverkare och leverantör av värmepumpar, utgör en stor förde gentemot konkurrenter. Partnerskapet möjliggör kortare ledtider från idé till ny produkt och från produktion till försäljning. Partnerskapet möjliggör även stora kostnadsbesparingar för ES Group, tillsammans med ökad flexibilitet för kunderna.

Affärsmodell

ES Group har etablerat en kostnadseffektiv affärsmodell som säkerställer låga utvecklings-, produktions- och leveranskostnader av värmepumpar och system. Strategiska partnerskap säkrar en hög utvecklingshastighet. Produktsortimentet är uppbyggt baserat på modularisering och standardisering.

Produkterna säljs dels under varumärket Energy Save och dels under samarbetspartners egna varumärken, som Private Label eller OEM (Original Equipment Manufacturing). Strategiska kunder till Bolaget erbjuds en aktiv roll och delaktighet i produktutvecklingsfasen med möjlighet att påverka och ställa krav på produkternas slutliga utformning och egenskaper.

På nästa sida illustreras Bolagets affärs- och produktflöden, vilket visar hur ES Groups produkter når kunderna. Utöver de fysiska produkterna erbjuder Bolaget även servicetjänster och digitala stödsystem. Det digitala erbjudandet består för närvarande av: Realtidsövervakning, Service via webb & Drifts- och energioptimeringar.

Intäktsmodell

Bolagets intäkter genereras via försäljning till distributörer i Norden och övriga Europa samt genom projektleveranser som skapas genom direktförsäljning via bolagets egna säljare av eller tillsammans med nya försäljningskanaler i Norden. Bolaget har även en mindre del återkommande intäkter via servicekontrakt och tjänsteerbjudanden där digitala lösningar ger Bolaget möjlighet till ytterligare intäktsströmmar.

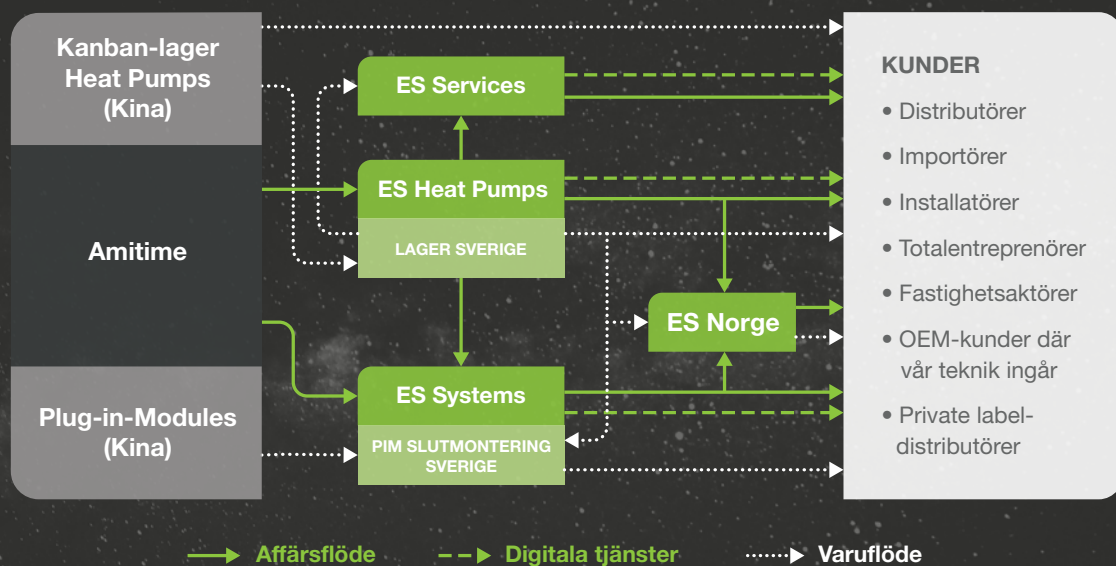
Inom affärsområdet Villavärme samt delar av affärsområdet Fastighetssystem sker leveransen till kund direkt från fabrik och betalning från kund sker innan produkterna skickas. Vid beställningar från Bolagets svenska centrallager betalas varan i normalfallet före leverans men leveranser sker undantagsvis även med trettio dagars betalningsfrist inom Norden. Betalningarna vid projektleveranser inom affärsområdet Fastighetssystem, som sker via direktförsäljning eller tillsammans med nya försäljningskanaler i Norden, är uppbyggda med tidiga faktureringar. Vid exempelvis en direktförsäljning av projektleverans, innehållande ett komplett NordFlex fastighetssystem, betalas 30 procent direkt vid beställningen, 30 procent vid levererad produkt, 30 procent vid färdig installation och 10 procent vid slutgodkännandet av systemet. Detsamma gäller då Bolaget säljer till kunden via hyrleasing-lösningar. ES Groups intäktsströmmar planeras att på sikt öka andelen digitala tjänster, vilket till stor del beräknas kunna utgöra och möjliggöra återkommande intäktsströmmar.

Organisation och ledning

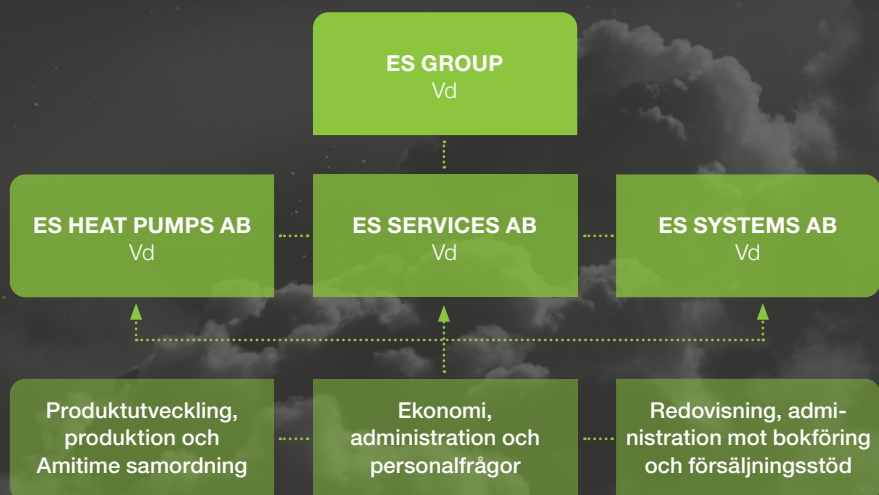
ES Groups organisation består idag av 16 anställda personer exklusive inhyrda konsulter och är uppdelade enligt Bolagets operativa organisationskarta, vilken presenteras på nästa sida. Vd för ES Group är Fredrik Savenstrand som även är Vd för dotterbolagen ES Heat Pumps och ES Services. Vd för dotterbolaget ES Systems är Torbjörn Assarsson som även är COO för ES Group.

Den operativa organisationen för dessa dotterbolag stöds av Christian Gulbrandsen som är ansvarig för produktutveckling, produktion och samarbetet med kinesiska Amitime. Niklas Hansson är ansvarig för affärsutveckling samt projektverksamheten inom ES Systems medan Helena Wachtmeister är financial controller och medverkar i ekonomi- och administrationsfrågor för hela koncernen. Ett antal personer utöver detta har ansvar för försäljning, produktutveckling, service och marknadsföring.

AFFÄRS-, PRODUKT- OCH DIGITALA TJÄNSTEFLÖDEN



ES GROUP ORGANISATION



Internationellt etablerad försäljning

Bolagets kunder består i huvudsak av cirka 25 aktiva distributörer i 18 europeiska länder. Därutöver sker direktförsäljning via projektleveranser i Norden som skapas av bolagets egna säljare, där kunderna utgörs av aktörer inom fastighetsmarknaden eller inom installationsledet.

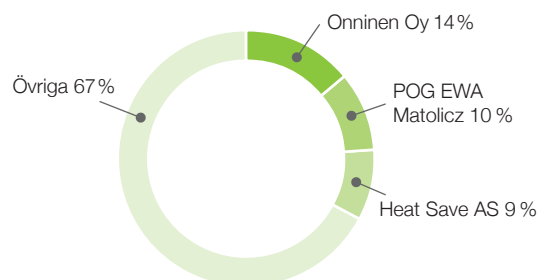
ES Groups försäljning har utvecklats utifrån villasegmentet på den svenska och norska villamarknaden för att nu fokusera på fastighetsmarknaden i Europa och Norden genom segmentet Fastighets-system med Bolagets Plug-in-Moduler. Detta via såväl befintliga distributörer som nya marknadskanaler. Bolaget har identifierat nya vägar till marknaden som uppstår genom energi- och värmemarknadens pågående förändring.

Bolagets huvudstrategi för försäljningen bygger på att ES Group ansvarar för tillverkning och leverans av de färdiga produkterna och koncepten, och dessutom tillgodoser det sälj- och produktkunskapsstöd som distributörerna behöver för att aktivt driva och utveckla sin försäljning. Distributörerna ansvarar för försäljningen till den lokala installatören som säljer till slutkunden, antingen konsument/fastighetsägare (B2C) eller professionell aktör på den kommersiella fastighetsmarknaden (B2B). Alternativt säljer distributören direkt till någon av nämnda slutkundgrupper och den typen av distributör särskiljs genom benämningen Retail-distributör. Distributörerna finansierar marknadsföringen samt ombesörjer den lokala eftermarknaden. ES Group avser att etablera avtal med fler distributörer i Europa.

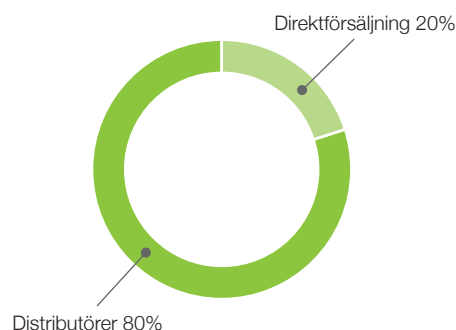
Utifrån marknadssituation och distributörens behov och affärsidé erbjuder ES Group distributören:

- A. Produkter och koncept som fullt ut baseras på bolagets eget varumärke ES Energy Save.
- B. Produkter och koncept som kan marknadsanpassas kan säljas under kundens eget varumärke, så kallad OEM-tillverkning (alternativt så kallad Private Label-försäljning beroende på kundens egen grad av deltagande i framtagningsprocessen av produkten).

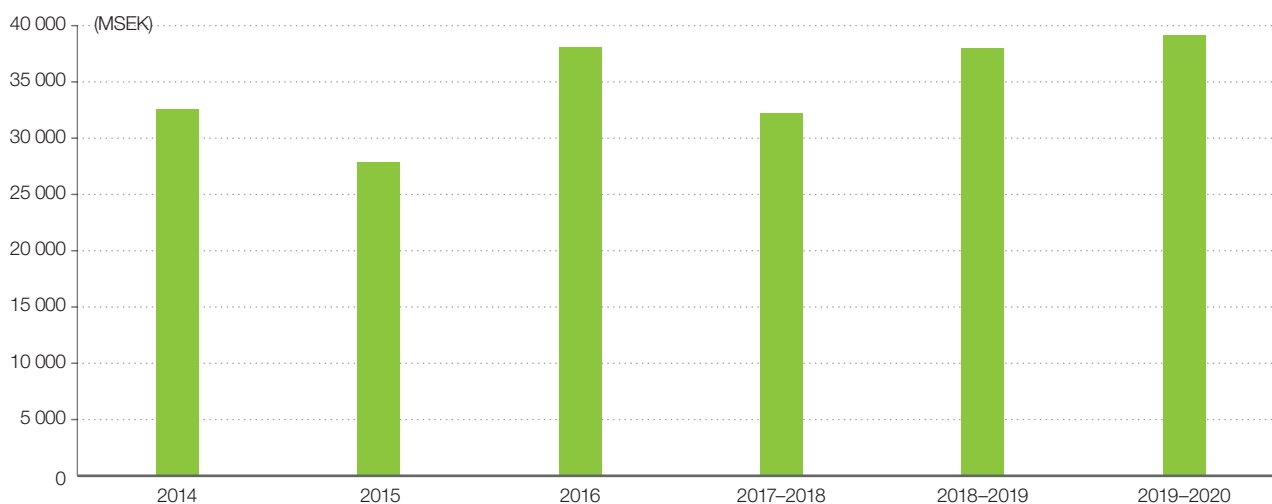
ES Group – 3 största kunder



Uppdelning försäljning



OMSÄTTNING KONCERN MSEK



FÖRSÄLJNING

FÖRSÄLJNINGsutveckling per land

The chart displays sales development per country from 2009-2010 to 2019-2020. The left y-axis represents sales in SEK (0 to 8,000,000), and the right y-axis represents sales for Sweden (SVERIGE) in SEK (0 to 35,000,000). The x-axis shows time periods from 2009-2010 to 2019-2020. The legend includes 12 countries: Danmark, Estland, Finland, Ungern, Irland, Litauen, Italien, Norge, Polen, Nederländerna, Övriga, and Sverige. The 'SVERIGE' line is highlighted in green and uses the right y-axis.

Land	2009-2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017-2018	2018-2019	2019-2020
DANMARK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ESTLAND	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FINLAND	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UNGERN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IRLAND	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LITAUEN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ITALIEN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NORGE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POLEN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEDERLÄNDERNA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖVRIGA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SVERIGE	20,000,000	18,000,000	15,000,000	32,000,000	25,000,000	18,000,000	28,000,000	25,000,000	22,000,000	20,000,000

FÖRSÄLJNING

FÖRSÄLJNINGsutveckling per land

The chart displays the export development for various countries from 2009-2010 to 2019-2020. The left y-axis represents SEK (0 to 8,000,000) and the right y-axis represents SVERIGE (0 to 35,000,000). The x-axis shows time periods from 2009-2010 to 2019-2020. The legend includes: DANMARK, ESTLAND, FINLAND, UNGERN, IRLAND, LITAUEN, ITALIEN, NORGE, POLEN, NEDERLÄNDERNA, ÖVRIGA, and SVERIGE.

Land	2009-2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017-2018	2018-2019	2019-2020
DANMARK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ESTLAND	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FINLAND	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UNGERN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IRLAND	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LITAUEN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ITALIEN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NORGE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POLEN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEDERLÄNDERNA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖVRIGA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SVERIGE	20,000,000	18,000,000	15,000,000	32,000,000	25,000,000	18,000,000	28,000,000	25,000,000	22,000,000	20,000,000



Distributörskunderna hanteras och utvecklas av bolagets tekniska säljorganisation. Utöver produkt- och försäljningschef består säljorganisationen även av produktspecialister med regionala ansvarsområden och gedigen bransch-erfarenhet från att bygga upp distributörsaffärer på den europeiska marknaden.

Bolagets omsättningsmässigt tre största marknader under räkenskapsåret 2019/20 var Sverige, Finland och Polen. Utanför Norden var, utöver Polen, Italien, Litauen och Ungern Bolagets största marknader. På förra sidan illustreras försäljningsutvecklingen per land från 2009–2020.

Bolagets erfarenhet från kundbearbetning har resulterat i långvariga kundrelationer. ES Groups största kunder under räkenskapsåret 2019/20 var Onninen Oy, POG EWA Matolicz och Heat Save AS med 14, 10 och 9 procent vardera av Bolagets totala försäljning. Övriga kunder stod för 67 procent av Bolagets försäljning.

Under räkenskapsåret 2019/20 uppgick ES Heat Pumps nettoomsättning till 35,5 MSEK, ES Services till 1,8 MSEK och ES Systems till 3,1 MSEK.

Under inledningen av innevarande räkenskapsår har bolaget förstärkt sin säljorganisation genom att knyta till sig ett team bestående av tre tekniska säljare för den europeiska marknaden. Teamet har rekryterats från den europeiska värmepumpstillverkaren Gorenje, för vilken de haft produkt- och säljansvar för den totala europeiska försäljningen av värmepumpar, mot såväl villa- som fastighetsmarknaden. Ett europeiskt säljkontor har etablerats i Slovenien för att möjliggöra en effektiv integrering av dessa nya resurser i Bolaget. Sedan verksamheten etablerades i oktober 2019 har distributörsaffären utökats från 14 till 18 europeiska länder genom tillkomsten av åtta nya aktiva distributörer.

Kunder

ES Groups kundbas består av distributörer och importörer i Europa med vilka Bolaget har ett tätt och väletablerat samarbete. Villavärmeprodukterna säljs till slutkunden av distributören direkt eller via dennes installatörs- eller försäljningsnätverk.

Historiskt har Bolagets slutkunder utgjorts av fastighetsägare med befintliga fastigheter. Bolagets produkter har varit inriktade på att modernisera ett utslitet eller föråldrat värmesystem till ett värmepumpsbaserat hybridssystem som kan samverka med den ursprungliga värmekällan. Som ett resultat av ES Groups utveckling av produktsortimentet har efterfrågan de senaste åren, både för bolagets produkter för byte av uttjänta värmekällor i sin helhet och för kompletta värmelösningar för nyproduktion, ökat markant.

För affärsområdet fastighetssystem är slutkunderna kommersiella fastighetsägare eller andra aktörer på fastighetsmarknaden. Det kan till exempel vara en fastighetsägare som i sitt befintliga fastighetsbestånd vill uppnå sänkta energikostnader, bättre klimatkontroll eller är i behov av att se över sitt värmesystem (och/eller kylfunktioner) för att behålla eller få en miljöcertifiering av fastigheten.

Produkterna inom affärsområdet fastighetssystem säljs på samma sätt som bolagets övriga produkter genom det etablerade distributörsnätverket men ES Group söker även nya vägar till marknad. Energi- och värmemarknadens pågående förändring gör det möjligt att söka synergier tillsammans med nya typer av säljkanaler och partners på marknaden, vilket kan öka bolagets konkurrenskraft inom de prioriterade segmenten. Exempel på sådana går att finna inom solenergiområdet och området för smarta integrerade energinät. Kunder till bolaget kan därför även utgöras av olika professionella aktörer inom fastighetsmarknaden. Exempel på det kan vara miljömedvetna byggare eller bostadsutvecklare som vill minska sin miljöpåverkan och öka sin klimatkontroll under byggskedet eller önskar effektivisera och sänka kostnaderna som är förknippade med projektering och installation av värmesystem. Men det är också andra aktörer som företräder andra energisystem, varor eller tjänster, hårdvaru- eller digitala produkter.

ES Groups kunder, distributörer och fastighetsaktörer, erbjuder ett sortiment av produkt- och säljkoncept som driver deras affärsutveckling och som i förlängningen genererar högre direktavkastning, ökat fastighetsvärde och en kort återbetalningstid för slutkunden och brukaren. På nästa sida presenteras en illustrativ översikt av Bolagets distributörer och samarbetspartners samt nya typer av kanaler där diskussioner om partnerskap är initierade samt ett urval av ES Groups fastighetskunder.

Distributörer & kunder

onninen

Swegon

REC
INDOVENT

JULA

BAXI

Samarbetspartners

Energimyndigheten

almi

WIKSTRÖM

JEFF
Intelligent Tools

brion
INSTALLATION & SERVICE

TOMMY BYGGARE

AMITIME®

Öppnade partnerskapsdiskussioner och exempel på nya marknadskanaler

sveafastigheter
bostad

MAGNOLIA

SIGNUM FASTIGHETER

ELAVSOL

TORNET

Installationsexempel, kunder fastighetssystem

ahlsell

PEDAGOGEN PARK

ZH

HSB
LIVING
LAB

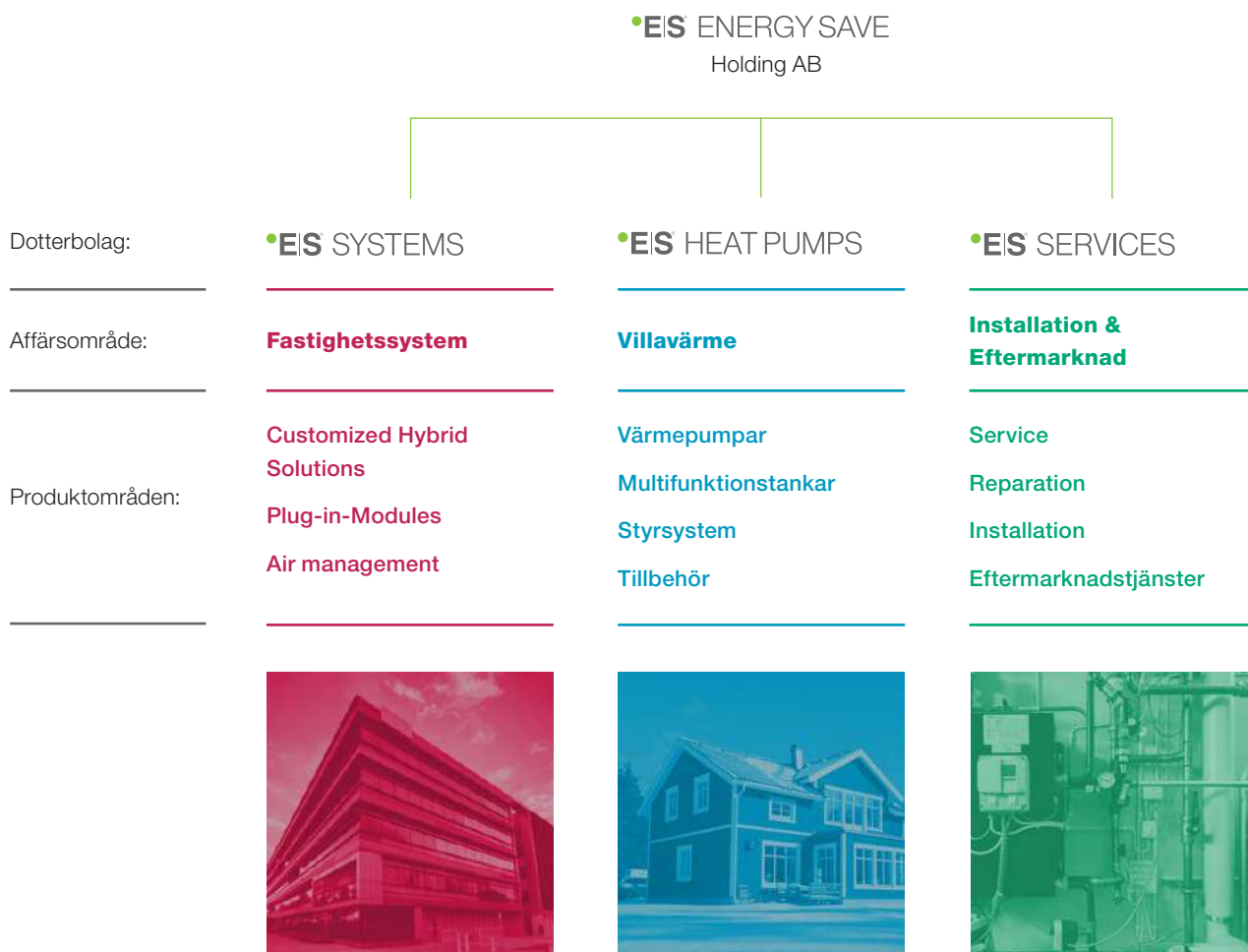
FASTIGHETER AB

Fiskhuset Svanen

TB GRUPPEN
FÖR ETT LEVANDT SAMHÄLL

Affärsområden

ES Group är uppdelat i tre olika affärsområden som bedrivs av dotterbolagen ES Systems AB, ES Heat Pumps AB och ES Services AB. Nedan illustreras strukturen med vardera affärsområden samt produktområden.



Fastighetssystem

Affärsområdet Fastighetssystem bedrivs genom dotterbolaget ES Systems. Inom Fastighetssystem erbjuder Bolaget produkterna NordFlex, HeatStar DX och tre produktversioner av Plug-in-Modules, vilka presenteras i detta avsnitt.

Grundprodukten NordFlex som är ett moduluppbyggt värmepumpssystem för värme, tappvarmvatten och kyla samt systerprodukten HeatStar DX som på motsvarande vis levererar värme och kyla direkt till balanserade ventilationssystem, utgör bastekniken för de olika produktversionerna av Plug-in-Modulerna.



PRODUKT

**Överblick NordFlex**

NordFlex är ett högeffektivt moduluppbyggt värmepumpssystem för värme, tappvarmvatten och kyla. Systemet är utvecklat för små och medelstora kommersiella fastigheter med fokus på byggnader mellan 800 och 5 000 m². Systemet är skalbart med ett öppet gränssnitt och kan anpassas efter det effektbehov som fastigheten kräver. Systemet passar lika bra för att modernisera ett befintligt värmesystem som vid nyinstallation.

Med NordFlex kan slutkunden få ett skräddarsytt värmesystem med luft/vattenvärmepumpar som effektiviserar värmeförsörjningen i fastigheten. Systemet möjliggör full integration mot andra kompletterande tillsatsvärmekällor oavsett om detta är el, olja, ved, pellets eller fjärrvärme och kan därmed skapa hybrida värmesystem. Likaså är det kompatibelt med andra styrsystem i byggnaden.

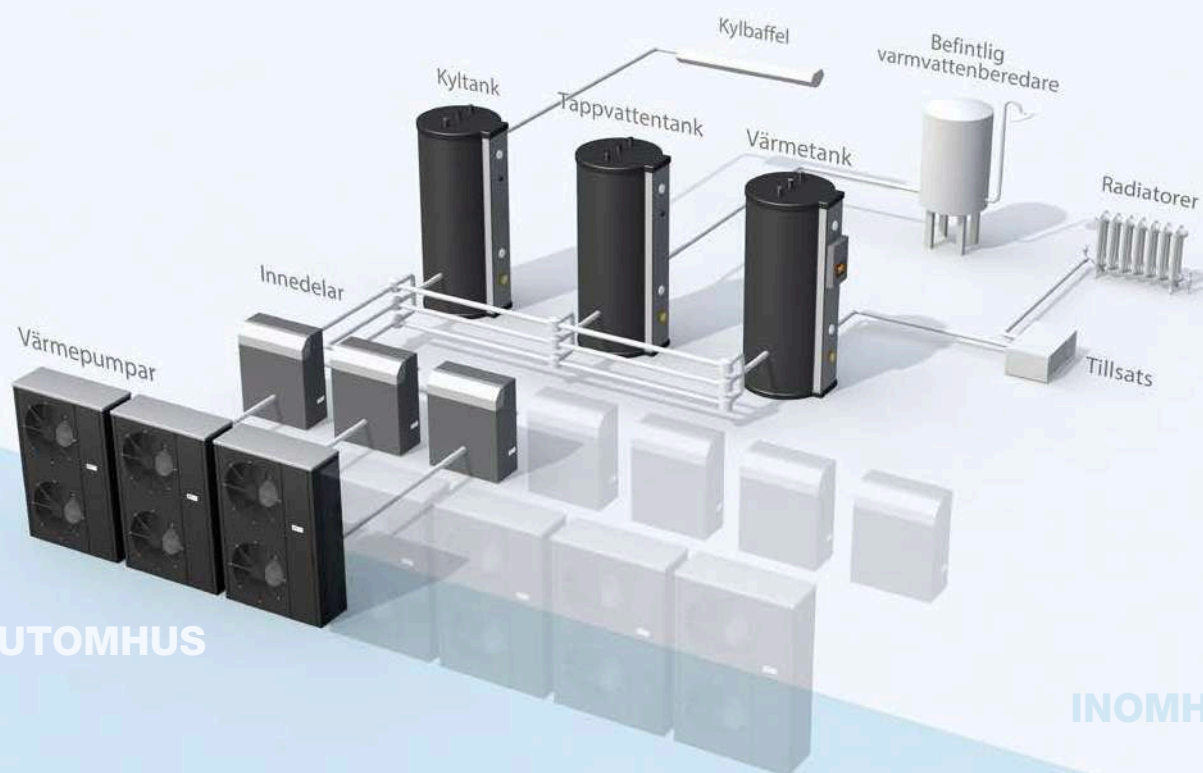
För att kunna erbjuda kunden en optimal och effektiv värmepumpsanläggning baserad på teknikintegrering krävs normalt en arbetsintensiv konsultinsats. Denna process har Bolaget effektiviserat och automatiserat genom framtagningen av ett digitalt konfigureringsverktyg. ES Group kan därmed kvalitetssäkert och standardiserat, snabba upp den traditionellt konsultledda beredningsprocessen. Arbetstiden förkortas därav avsevärt för moment som energikartläggning, systemdimensionering, system- och komponentspecifikation, besparingskalkyl och första offert. Bolaget beräknar att arbetsprocessen förkortas från veckor till att utgöra någon enstaka dag. Verktuget bedöms att bli av extra vikt som affärsstöd i säljprocessen av NordFlex på bolagets exportmarknader med en generellt något lägre kompetens och erfarenhetsnivå bland installatörer och konsulter.

Kundnytta

Kunden får med NordFlex ett modernt och driftsäkert system för uppvärmning samt kylning med en kapacitet på upp till 140 kW. Fastighetsägaren får full kontroll över systemet med hjälp av ett klimatstyrningssystem. Övervakning och styrning sker via ett enkelt webbgränssnitt. Genom det intelligenta konfigurationsverktyget kan kostnader för projektering och systemdesign hållas nere. Kunden kan även alltid komplettera systemet om behovet skulle förändras i framtiden. NordFlex kräver minimalt underhåll och sparar pengar år efter år för kunden. Systemet kan ge uppemot 70 procent minskning av energiförbrukningen jämfört med traditionella tidigare värmekällor såsom olja, el eller fjärrvärme.

NORDFLEX

Moduluppbyggda värmepumpssystem



Ditt befintliga värmesystem

ES NordFlex kompletterar befintliga system, oavsett värmekälla.

ES NordFlex

Grafen visar energibesparing vid modernisering av värmesystem.



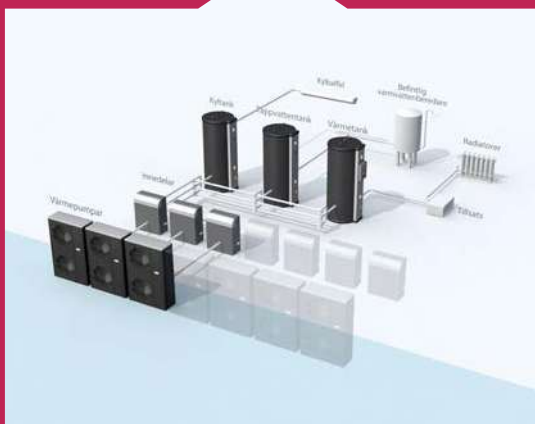
Befintlig värmepanna fyller hela värmebehovet.

Befintlig värmepanna utgör tillsatsvärmekälla.

PRODUKTOMRÅDE

Plug-in-Modules

Inom produktområdet Plug-in-Modules finns produkterna EcoStation, HeatBox Hydro och HeatBox Air.



Überblick Plug-in-Modules

Plug-in-Modulen är en patenterad prefabricerad energicentral som förser byggnader eller temporära objekt med en förnyelsebar energileverans. Att systemet är prefabricerat gör att installationskostnaderna reduceras och att byggprocessen effektiviseras. Plug-in-Modules utgör genom sin struktur och prefabricering, i grunden en mobil värmepumpsanläggning vilket i sig öppnar helt nya användningsmöjligheter, såsom till exempel uthyrning.

Dessutom medverkar mobiliteten till att sänka beslutströskeln för köparen.

ES Group har i en containermodul skapat en komplett undercentral innehållande en uteluftsvärmepumpsanläggning med hög kapacitet. Plug-in-Modulen har förutsättningar att omfatta hela den anslutande fastighetens tekniska utrustning för generering och styrning av värme, tappvarmvatten samt kyla. Genom konceptet möjliggörs industrialisering och rationell serietillverkning till en avsevärt lägre kostnad och dessutom med bättre kvalitetssäkring än konventionella platsbyggda lösningar.

Grundtekniken i Plug-in-modulen utgörs av produktkoncepten NordFlex samt HeatStarDX.

PRODUKT

EIS® EcoStation

**Överblick EcoStation**

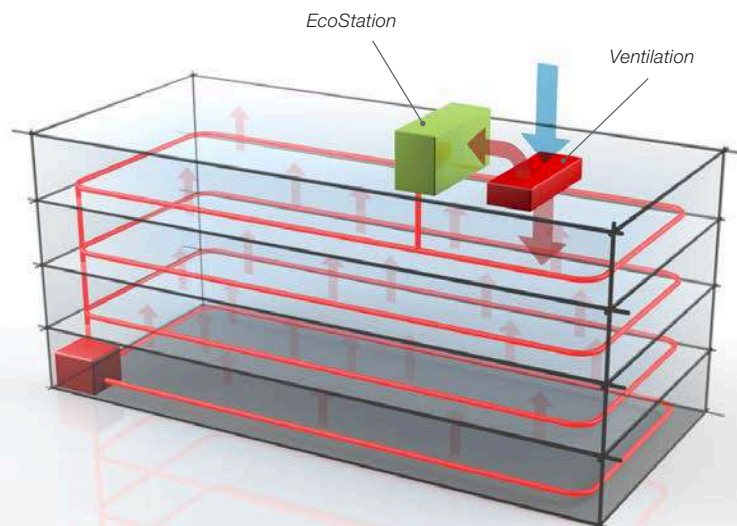
När Plug-in-modulen utseendemässigt skräddarsys att passa till befintlig omgivning och används för semitemporära och permanenta behov benämns den EcoStation. EcoStation kan placeras i närheten av eller på byggnaden som skall värmas men behöver inte placeras i direkt anslutning till denna. Detta gör EcoStation, utöver sin speciella lämplighet vid nyproduktion, även väl lämpad för inkoppling mot de allra flesta typer av befintliga fastigheter som önskas energieffektiviseras såväl som mot kulturbyggnader och kyrkor. För kulturminnesmärkta fastigheter gäller krävande antikvariska villkor vilket gör EcoStation extra lämpad då ombyggnad undviks genom att modulen placeras skild från byggnaden. EcoStation kan dessutom betjäna flera byggnader inom samma fastighet.

Kundnytta

Kunden får med hjälp av EcoStation en minskad energiförbrukning, vilket ger lägre energikostnader och mindre miljöpåverkan. Plug-in-modulen frigör även utrymme som annars skulle använts för installationen i byggnaden, så kallade apparatrum, till att erbjudas som nyttoytor med ett direkt värde för fastighetsägaren. Byggnadens energiprestanda och driftkostnader förbättras vilket tillsammans med den bättre miljöprofilen ökar fastighetens värde. Den i särklass största marknaden för värmepumpar är inom det befintliga fastighetsbeståndet. Den starkaste drivkraften för installationer i detta segment är kostnadsbesparingar.

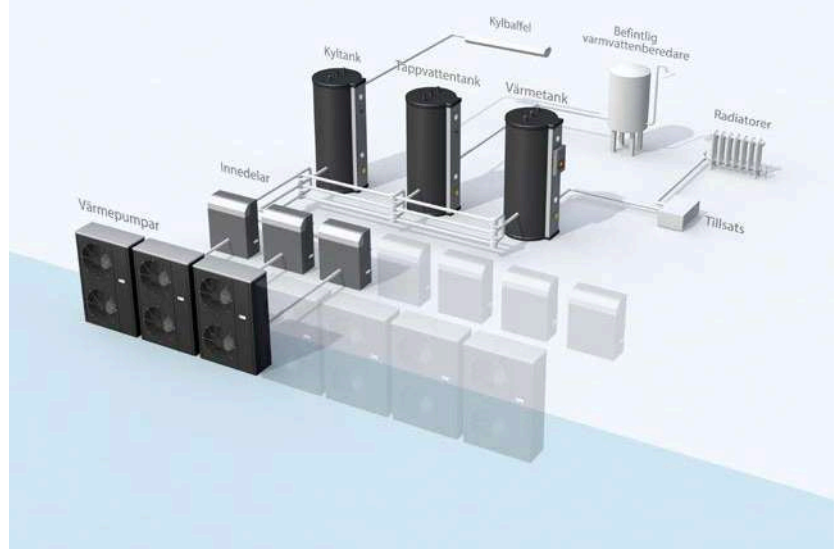
Effektiv värmeförsörjning och återvinning

Utformningen av EcoStation gör att den med fördel kan placeras i anslutning till fastighetens frånluft för att ta tillvara frånluftens värme, oftast på taket. EcoStation ansluter sömlöst till samtliga olika tillsatsvärmekällor såsom fjärrvärme, pellets eller el liksom med de flesta intelligenta styrsystem för fastigheter (BMS). Modulen är klimatsäkrad vid leverans och kan användas direkt för en befintlig byggnad eller vid nyproduktion ställas på plats så snart översta planet är färdigbyggt på fastigheten, så att värmen kan nyttjas under byggtiden. När EcoStation integreras mot en befintlig eller ny mekanisk frånluftsventilation skapas en godkänd värmeåtervinning.



Detta uppnås genom att restenergin i den luft som evakueras ur byggnaden leds till modulen och värmepumparnas utedelar där den tas tillvara och återanvänds i värmesystemet. Integreringen innebär skapandet av ett värmepumpssystem med hög kapacitet som är baserat på både frånlufts- och uteluftsvärmepumpens funktioner. Endast frånluftskanaler och fläkt krävs för ventilation av fastigheten, vilket möjliggör dels kostnadsbesparingar vid nybyggnation, då mindre schakt ger ökad säljbar yta, och exempelvis för energirenoveringar av allmännyttans bestånd till en lägre kostnad.

När EcoStation integreras mot ett befintligt eller nytt system för balanserad ventilation med återvinning, så som bilden ovan visar, skapas förutsättningar för dubbel värmeåtervinning ur byggnadens frånluft, hög kapacitet såväl som att fri kyla kan tillföras fastighetens ventilations-system. Under stora delar av året då tappvarmvatten och kyla behövs skapas samtidigt förutsättningar för systemet att nå totalverkningsgrader upp mot 700 procent (COP-tal 7).

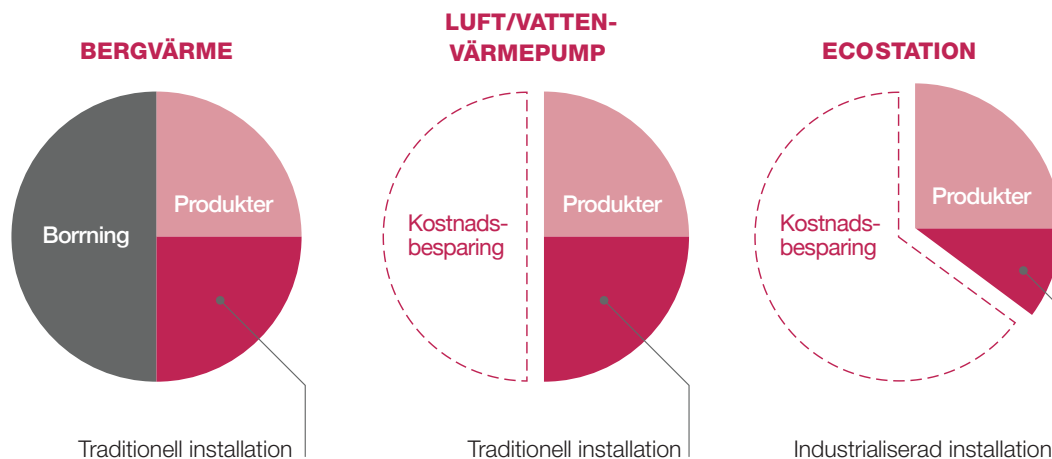


Från platsbyggt apparatrum till standardiserad modul snyggt integrerad på plats – EcoStation tillhör ES Groups produktområde Plug-in-Modules.

Kostnadseffektivt system

Nedan illustreras EcoStations relativa totalkostnader gentemot konventionellt uppbyggda system med bergvärme- i jämförelse med luft/vatten-värmepumpar. Vid val av energicentralen EcoStation undviker kunden dessutom dyra kostnader och tidsödande arbete för installationer och i synnerhet borrhning, vilket behövs vid bergvärme. Gentemot konventionellt uppbyggda luft/vatten-värmepumpssystem kan kunden med den prefabricerade energicentralen spara upp emot två tredjedelar av installationskostnaderna. Därutöver uppnås andra fördelar såsom att kostnaderna sänks för projektering och ett frigörande av nyttoutrymme erbjuds i byggnaden för andra lönsamma ändamål samt att modulen vid nyproduktion dessutom kan nyttjas i ett tidigare skede av byggnadens livscykel, för uttorkning under byggprocessen. Detta är i sig en besparing jämfört med de konventionella uttorkningsmetoderna, vilka positiva effekter kan åtnjutas av kunden.

Bolagets affärsresultat påverkas positivt av den sänkta produktionskostnaden för produkten tack vare industrialiseringen vilket medverkar till goda marginaler. Genom att industrialisera produkten skapas produkt-, komponent- och arbetskostnads-mässiga fördelar som möjliggör en kombination av den ökade konkurrenskraft som ovan visualiseras, med en samtidig ökad lönsamhet för ES Group.



Illustrativ översikt av kostnadsbesparingarna vid val av EcoStation gentemot bergvärme samt traditionellt installerade luft/vatten-värmepumpar.

**EcoStation möjliggör följande fördelar
för den befintliga fastighetsmarknaden:**

Fastighetsägare	Fastighetsförvaltare	Samhället
• Lägre förbrukning • Högre direktavkastning • Ökat fastighetsvärde • Smidigare installation	• Minskad energiförbrukning • Bättre övervakning	• Minskad total energianvändning • Omställning till grönare energileverans

**EcoStation som permanent värmekälla för nyproduktion
möjliggör följande fördelar för nedan aktörer:**

Bostads- och fastighetsutvecklare	Fastighetsägare och förvaltare	Byggtreprenörer
• Ökat driftnetto = Ökat fastighetsvärde • Kortare byggtid • Minskad miljöpåverkan • Bättre lönsamhet i projekt i områden med lägre fastighetspriser och högre krav från kreditgivare (utanför storstadsregionerna)	• Lägre förbrukning och högre direktavkastning • Ökat fastighetsvärde • Minskad miljöpåverkan under byggprocessen • Minskad energiförbrukning och bättre övervakning	• Minskade kostnader under byggprocessen • Kortare byggtid

KONCEPT

E|S TemporaryClimate

**Klimatkontroll**

- Styrning av relativ fuktighet (RH) genom justering av värme eller med avfuktning.

**Ekonomi**

- Intermittent uppvärmning, endast varmt när det behövs och där det behövs.

**Energimätning med historik**

- Energiuppföljning dag, vecka, månad och år.
- Datainsamling från givare. Insamlad data sparas minst 10 år.

**Larmförmedling**

- Larm via SMS och mail.

TemporaryClimate är Bolagets klimatkoncept för uppvärmning, uttorkning och styrning av byggarbetsplatser samt andra temporära installationer. Systemet är en helhetslösning och paketeringen är utvecklad för att ge lägsta kostnad för uppvärmning och uttorkning tillsammans med en ökad kontroll över inneklimatet.

ES Groups system bygger på uppvärmning med luft/vattenvärmepumpar via HeatBox Hydro för uppställning på byggarbetsplatsen eller lagerhallen tillsammans med mätning och loggning av värmen och luftfuktigheten.

Utöver detta erbjuder TemporaryClimate styrning av temperaturen genom exempelvis sänkning av temperaturen under dagtid, justering av temperatur vid olika utetemperaturer samt, efter behov, justering av luftfuktighet. Därigenom skapas en bättre arbetsmiljö, ett bättre lagerklimat, en optimerad uttorkning och en effektiv och kontrollerad uppvärmning.

Vid exempelvis uppvärmning av byggarbetsplatser ger detta en säkrare projektplanering och bättre ekonomi. Dessutom kan byggbodas värmas och förses med varmvatten från produkterna som alternativ till dagens uppvärmning via direktverkande el.

TEMPORARY CLIMATE

Högrepresterande och flexibelt klimatsystem för byggarbetsplatser.



PLUG-IN-MODULES ÖPPNAR TRE OLIKA MARKNADER VIA OLIKA PRODUKTVERSIONER

Plug-in-modulen lämpar sig såväl för temporära, semipermanenta och permanenta installationer och öppnar därigenom helt nya marknadssegment.

MARKNADEN FÖR TEMPORÄRA VÄRMEBEHOV

Genom sin mobilitet kan Bolagets högpresterande och prefabricerade värmepumpssystem användas för temporära behov, vilket möjliggör nya unika applikationer och öppnar nya marknadssegment. Tack vare mobiliteten kan energi- och kostnadsbesparande värmepumpsteknik användas för uppvärmning eller kylning där behovet endast finns under en kort tid, exempelvis i några dagar eller månader. Exempel på sådana temporära behov är byggvärme, events eller fältsjukhus.



Exempel på Plug-in-Modules vid temporära värmebehov. För dessa ändamål används HeatBox Hydro eller Air, vilka levereras i rå containerdesign utan inklädnad av fasad

**MARKNADEN FÖR
SEMITEMPORÄRA
VÄRME- OCH KYLBEHOV**

Bolagets Plug-in-Modules passar även in för semitemporära behov, till exem-

pel då kunden vill spara energi och sänka kostnaderna tillsammans med en enkel och effektiv installation under en begränsad tid. Kunden behöver inte heller utnyttja tillgängliga innerutrymmen för att bygga apparatrum. Semitemporära behov innebär tillfälliga behov såsom vid flyktingförläggningar,

tillfälliga skolbyggnader, studentbostäder och liknande där byggnader placeras för årsvisa eller mångåriga användanden. Ofta är byggloven tillfälliga och byggnaderna av modultyp. Plug-in-modulen kan sedan flyttas till en ny användningsplats när byggnaden nedmonteras.



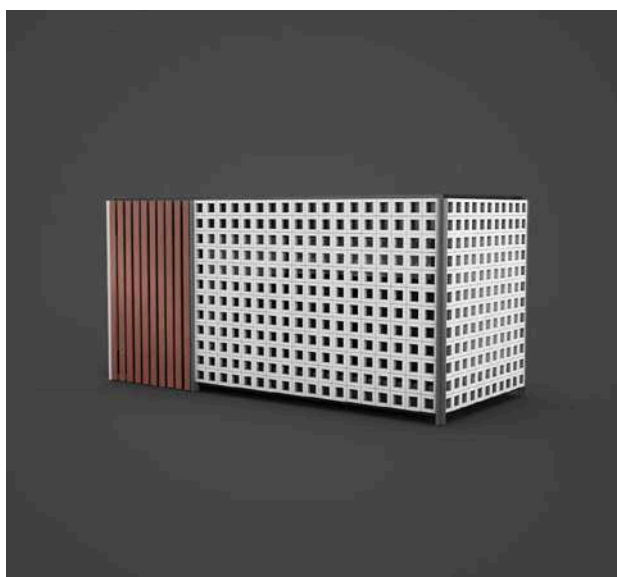
Exempel på Plug-in-Modules vid semitemporära värme- och kylbehov som alternativ till den nedre bildens decentraliserade lösning med en värmepump till varje modul. För dessa ändamål används främst EcoStation men även HeatBoxprodukterna kan användas.

MARKNADEN FÖR PERMANENTA VÄRME- OCH KYLBEHOV

Den klassiska värmepumpinstallationen sker i permanenta byggnader. Om kunden i stället vill utnyttja all inre byggnadsyta för nyttoändamål med betalande användare eller enkelt vill komma åt smarta kopplingar till bygg-

nadens energiflöden i samband med energirenovering så är Plug-in-Modulen en lösning till detta. Arkitektoniska och byggnadestetiska behov kan enkelt tillgodoses genom inklädnad av Plug-in-Modulen. Detta kan gälla anslutning till kulturbyggnader men likaväl för innovativ ny arkitektur. Plug-in-Modules passar alltså för såväl befintligt som nytt fastighetsbestånd. Kopplat till varje marknadsbehov ovan kan Plug-in-Modulen på ett enklare

sätt, än för konventionella installationer, dessutom kopplas till ventilations-system där värmen återvinns i en byggnads avluft. Det är även möjligt att utnyttja den av modulen kylda uteluften för exempelvis komfortkyla och kylning av datarum. På detta sätt ökar systemets verkningsgrad ytterligare utöver den COP-faktor¹⁴ som värmepumparna redan i sig skapar (se avsnittet "Effektiv värmeförsörjning och återvinning" på sidan 42–43).



Exempel på Plug-in-Modules vid permanenta värmebehov, det vill säga för nytt och befintligt fastighetsbestånd. För dessa ändamål används EcoStation som estetiskt anpassas efter byggnadens arkitektur.

¹⁴ COP-tal används för att beräkna värmepumpars verkningsgrad, och kan användas för att jämföra olika värmepumpars effekt. Desto högre COP-tal, desto bättre är verkningsgraden. COP-talet beräknas genom att undersöka hur många kilowatt värmepumpen kan generera per förbrukad kilowatt. Ett COP-tal på 5 innebär att värmepumpen genererar 5 kW per förbrukad kW. Sedan 2011 är det lag på att producenterna av värmepumpar uppger COP-tal.

ES SYSTEMS REFERENSINSTALLATIONER – FASTIGHETSSYSTEM

Referens- objekt	Fastighetstyp	Produkt	År	Kundens huvudsyfte			Befintlig lösning	Effekt (kW)	Beräknad pay-off (år)
				Kostnads- sänkning	Ersättnings- investering	Miljö- åtgärd			
Alingsås 1	Lägenheter, 1.200 m ²	NordFlex	2013	✓			Fjärrvärme	40	4
Borås 1	Bilhall, verkstad, kontor	NordFlex	2014	✓			Fjärrvärme	40	4
Norge 1	Kyrka, integrerat system i källare	NordFlex	2015	✓			Krematorium	20	–
Falköping 1	Lägenheter, vårdverksamhet	NordFlex	2015	✓	✓		Oljepanna	40	4
Alingsås 2	Industri lokaler, 530 m ²	NordFlex	2016	✓	✓		Elpanna	54	4
Hultsfred	Kontor, lager, butik	NordFlex	2016	✓			Oljepanna	40	3,5
Stockholm	Lager, kontor	NordFlex	2016	✓			Oljepanna	40	4
Falköping 2	Kontor, lager, butik	NordFlex	2017	✓			Pellets	40	5
Göteborg 1	Industri/kontor, 3.500 m ²	NordFlex	2018	✓			Oljepanna	60	3,0
Göteborg 2	Snickeri	NordFlex	2018	✓			Oljepanna	20	6,6
Lysekil	Lägenheter, 700 m ²	NordFlex	2018	✓			Oljepanna	40	2,9
Göteborg 3	Kontor/bostäder, 3.500 m ² , två värmecentraler	NordFlex	2018	✓			Oljepanna	40	2,5
Göteborg 4		NordFlex	2018	✓			Oljepanna	40	
Värgårda	Bostäder, 700 m ²	NordFlex	2018	✓			Fjärrvärme	60	4,1
Lidköping	Dansskola, 1.400 m ²	NordFlex	2018	✓			Fjärrvärme	20	3,5
Göteborg 5	Lägenheter, 1.700 m ²	NordFlex	2018	✓			Fjärrvärme	40	3,3
Göteborg 6	Kontor, lager, gym, 2.000 m ²	NordFlex	2018	✓			Fjärrvärme	40	3,8
Norge 2	Vårdboende	NordFlex	2018		✓		Kombipanna	33	–
Göteborg 10	Teknikutvecklingshus, lägenheter	NordFlex	2019	✓		✓	Fjärrvärme	18	–
Alingsås 3	Kontor, lager 1.300 m ²	Plug-in-Module	2016	✓	✓		Bergvärme	80	–
Göteborg 7	Bygghus 2	Plug-in-Module	2018	✓		✓	Fjärrvärme/el	80	–
Göteborg 8	Bygghus 3	Plug-in-Module	2019	✓		✓	Fjärrvärme/el	80	–
Sundsvall	Lager/industri lokal, 1.100 m ²	Plug-in-Module	2019	✓	✓	✓	Oljepanna/ wellpappförbr.	80	–
Falköping	Bostäder och lokaler, 4.700 m ²	Plug-in-Module/ EcoStation	2020	✓		✓	Fjärrvärme/el	80	–
Göteborg 9	Restaurang, nybyggd	HeatStarDX	2016	Ventilation/uppvärmning			–	27	–
Warsawa	Kontorslokal	HeatStarDX	2017	Ventilation/uppvärmning			–	27	–
Alingsås 3	Industri- och lagerlokal	HeatStarDX	2018	Ventilation/uppvärmning			–	39	–
Ungern, Polen	Ca 5 installationer gjorda genom distributörer	NordFlex, HeatStarDX	2018	✓	Ventilation/ uppvärmning		–	–	–



Referensobjekt "Göteborg 7"



Referensobjekt "Borås 1"



Referensobjekt "Göteborg 5"

Villavärme

ES Groups produktsortiment för villavärme har byggts upp kring utveckling av värmepumpar och värmepumpssystem med bästa tänkbara förhållande mellan pris och prestanda för att uppnå en högkvalitativ och prestandamässig premiumprodukt. Samtliga villavärmepumpsmodeller har varvatsreglerade kompressorer och en funktionalitet som är helt inriktad på att möta den europeiska marknadens krav, med nordeuropeiska kvalitets- och prestandakrav som referensram.

Strategiskt fokus har historiskt legat på att utveckla smarta, flexibla och driftssäkra produktkoncept för villor med befintliga vattenburna värmesystem. Bolagets luft/vatten-värmepumpar samt tilläggsprodukter är därför uppbyggda på en teknikplattform som möjliggör två olika modellserier. Dels modellserien AWH (Air Water Hydrobox) vilket är så kallade dockningsvärmepumpar som är framtagna för att värmepumpen skall kunna kombineras med andra värmekällor i ett moderniserat och energieffektivt hybridvärmesystem. Dels modellserien AWT (Air Water Tank),

kompaktvärmepumpar som utgör en komplett och paketerad produkt för värme, kyla och tappvatten. Produkten lämpar sig väl när hela värmelösningen i en befintlig fastighet behöver uppgraderas och kan också utgöra en ny komplett värmekälla vid nyproduktion. Som ett resultat av utvecklingen av produktsortimentet under senare år ser bolaget en ökad försäljning både av bolagets produkter för utbyte av uttjänta värmekällor och av kompletta värmelösningar för nyproduktion.

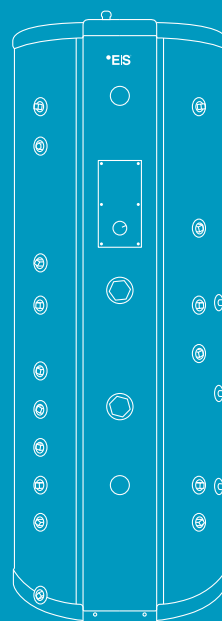
ES Group har utvecklat produkter med hög energieffektivitet som möter högt ställda krav från EU. Samtliga produkter har fått den högsta eller näst högsta energiklassificeringen enligt EU:s Ekodesigndirektiv. Denna förser produkterna med en märkskylt som anger klassificering upp till A+++. Även luft/luft och bergvärmepumpar finns att tillgå i bolagets erbjudande tillsammans med avancerade tekniktankar s.k. MFT (multi functional tank) för ackumulering av energi och annan kringutrustning som krävs för att skapa en energieffektiv totallösning.

Överblick Villavärme

- Kompletta sortiment för luft/vatten-villavärmepumpar med en energieffektivitet som möter de högt ställda EU-kraven – Högsta kvalitet i alla komponentval. Kompletta systemerbjudande
- Innovativa värmepumpssystem för befintliga samt nyproducerade enfamiljsbostäder
- Bästa pris/prestandaförhållande och skandinavisk industridesign
- Samtliga modeller kan leverera värme för uppvärmning, tappvatten och ventilation med inbyggd möjlighet även till komfortkyla
- Utvecklade för ett skandinaviskt klimat – För en global marknad

Kundnytta

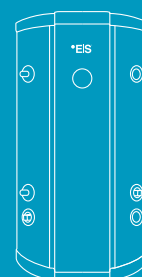
- En högkvalitativ och prestandamässig premiumprodukt som skapar möjligheter för Bolagets distributörer att erbjuda slutkunden attraktiva produktlösningar med kort återbetalningstid samt att kunna konkurrera till rätt pris på den europeiska marknaden.
- Europeisk närvaro och kompetensstöd för distributörerna samt tekniskt säljstöd och verktyg som skapar möjlighet för distributören att tryggt bygga upp och utveckla en lönsam affär inom villa segmentet villavärmepumpar på sin lokala marknad baserad på Bolagets produkter.
- Made by Sweden – Assembled in China – Skapar möjligheter för Bolagets kunder och genererar värde för deras kunder (installatörer och slutkunder)



Multifunktionstank 300/500 liter

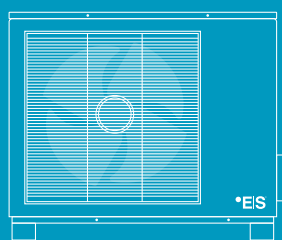


Inomhusdel 6–20 kW

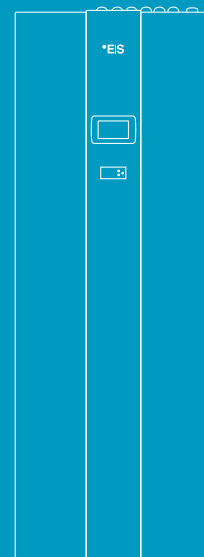


Multifunktionstank 75 liter

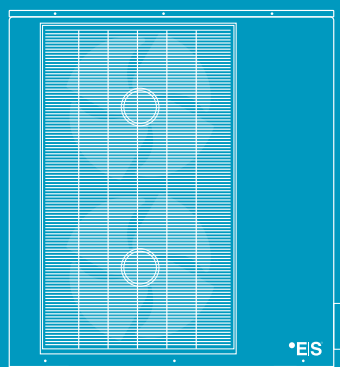
Högkvalitativa och effektiva värmepumpssystem speciellt anpassade för flexibel och enkel installation i både befintliga och nya byggnader. Produkterna ger kostnadseffektiv bostadsuppvärmning och tappvarmvatten samt komfortkyla. Mottot är "mest sparad energi per investerad krona".



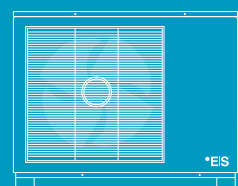
Utomhusdel 9 kW



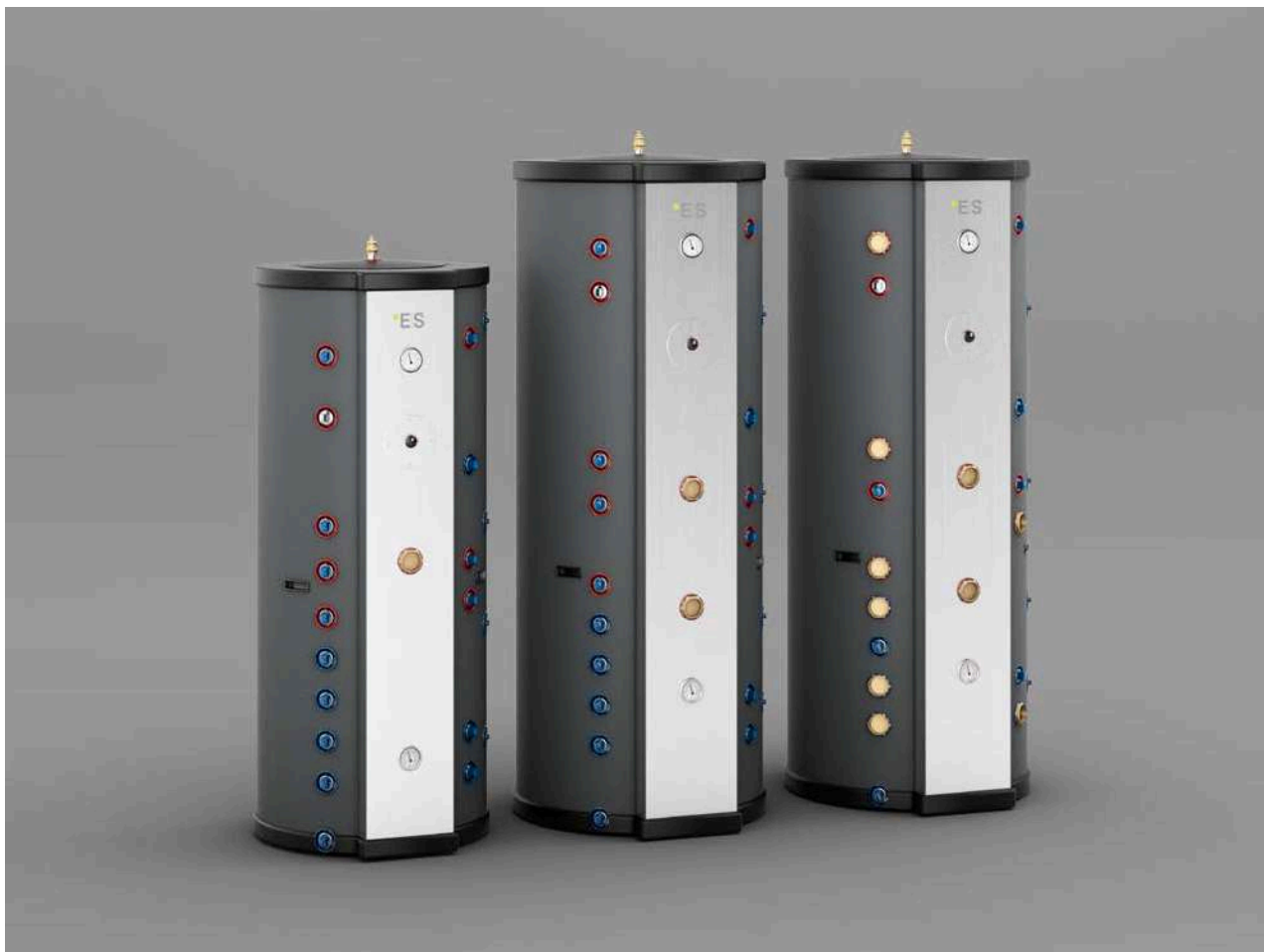
Kompaktvärmepumpar, inndel med tank 6–13 kW



Utomhusdel 13 kW



Utomhusdel 6 kW



Bolaget har i utvecklingen av villavärmesortimentet strävat efter en tydlig skandinavisk industridesign och identitet.

Fackmän och produktspecialister efterfrågar tillförlitlighet och prestanda och för dem är produkternas komponentval från välrenommerade kvalitetsleverantörer en nyckel för tillit. Samtliga av Bolagets värmepumpsmodeller är konstruerade på samma kyltekniska teknikplattform oavsett effekt. Detta skapar både volymfördelar inom produktionsområdet samt en förenklad teknisk hantering i hela kedjan, från produktutveckling till eftermarknad. Samtliga värmepumpar inom villavärmesegmentet är idag också vidareutvecklade utifrån samma styrsystem. Detta möjliggör effektiv hantering och upplärning för användare och tekniker vilket effektiviserar felsökning, reservdelshantering och reparationer. Bolagets senaste modellserie V7, har genom oberoende tester av tyska TÜV (Technischer Überwachungsverein) erhållit den högsta energieffektivitetsmärkningen A+++ och är utrustad med inbyggd WiFi.

Sortimentets modeller erbjuds också i två olika kyltekniska versioner, Split-version och Monobloc-version. En Monobloc-konstruktion innebär att all kylteknik placeras i värmepumpens utomhusdel. Detta för att tilltala det stora rörläggarsegmentet i Europa som därigenom kan installera bolagets produkter utan särskild behörighet för köldmediehantering. Bolagets omfattande erfarenheter av Nordens kalla klimatzon har resulterat i innovativa säkerhetsfunktioner för den konstruktionstypen. Split-versionen gör det möjligt för kyltekniskt specialiserade kunder att installera system där man undviker att leda värmesystemets vatten utomhus. Marknadernas olika klimatförhållanden påverkar delvis hur efterfrågan fördelas mellan versionerna.

”Högkvalitativa och effektiva värmepumpssystem speciellt anpassade för flexibel och enkel installation i både befintliga och nya byggnader. Produkterna ger kostnadseffektiv bostadsuppvärmning och tappvarmvatten samt möjlighet till komfortkyla. Mottot är ”mest sparad energi per investerad krona”.

ES Group följer branschutvecklingen och omställningen mot köldmedier med låga GWP-värden mycket noga (Global Warming Potential, (GWP) är ett mått på hur en växthusgas förstärker växthuseffekten och den globala uppvärmningen). Under inledningen av året 2020 lanserades en ny serie produkter baserade på det nya och miljövänliga köldmediet R32. Bolagets R32-modeller som finns i effektlägena 6, 9, 12, 15 och 19 kW har högsta möjliga energiklassificering. De är konstruerade med en ny ljudreducerande teknik vilket gör dem ytterst tystgående, i linje med marknadens ökade fokus på lägre ljudnivåer.

Alla bolagets produkter kan genom tillämpning av olika färdiga designutföranden tillhandahållas i bolagets eget varumärke Energy Save eller en kunds eget varumärke i så kallat Private Label-utförande. Baserat på befintlig teknikplattform erbjuder bolaget vidare möjligheten till framtagning av unika produktserier baserat på de specifikationer som kunder tillhandahåller, så kallad OEM-tillverkning (Original Equipment Manufacturer), där kunden använder sitt eget varumärke.

Sammanfattning av Bolagets erbjudandeportfölj

- Differentierade produktversioner av värmepumpsmodellerna AWH och AWT i de två olika kyltekniska versionerna Split/Monobloc samt värmepumpstillbehör för kundsegmenten:
 - ES Distributörer
 - OEM/Private Label- distributörer samt Retail-distributörer

Installation & Eftermarknad

Bolagets affärsområden för installation och eftermarknad agerar främst som installationsresurs och servicepartner för villa- och fastighetsverksamheterna samt dess kunder. ES Groups affärsområde Installation & Eftermarknad ger möjligheten till en komplett leverans av produkt och installation, tillsammans med ökad trygghet och ökad servicegrad för kunden. Bolagets egna installationsverksamhet är för närvarande benämnd HEFOS och erbjuder installation av luft/luft-värmepumpar samt luft/vatten-värmepumpar till fasta priser och med marknadens mest konkurrenskraftiga erbjudanden med syfte att stötta produktaffären via distributörer utan egen installationskapacitet. Affärsområdet Installation & Eftermarknad är en viktig resurs vid uppbyggnad av nya affärsmodeller som är baserade på ökad digitalisering och tjänstefiering av grunderbjudandet.

Överblick Installation & Eftermarknad

- **Specialiserad service och installationskapacitet**
- **Resurs för kostnadseffektiva "on demand" reparationer**
- **Möjliggör en utbyggd och renodlad service och eftermarknadsaffär**
- **Resurs vid byggande av nya affärsmodeller**

Kundnytta

- **Marknadens mest prisvärda installationserbjudanden** att nyttja för ökad produktförsäljning
- **Möjligheten till en komplett leverans av produkt och installation** utan behov av säljares egen installationsverksamhet
- **Rekvireringsmöjlighet** för distributörer av specialiserat serviceteam vid extraordinära behov
- **Trygghet och ökad servicegrad**





GAME CHANGERS

Digitalisering accelererar försäljningsfasen

Genom Bolagets digitaliserade systemkonfigurator kan den oftast repetitiva konsultinsatsen för att beräkna och dimensionera ett värmepumpssystem rationaliseras och effektiviseras. Samtidigt ökar dynamiken i dialoger med kunder. På detta sätt rationaliseras hela säljprocessen drastiskt för både ES Group, Bolagets distributörer och inte minst för slutkunden. Antalet kunddiskussioner kan ökas markant, liksom kvalitén och säkerheten i affärerna ökar samtidigt. På detta sätt är verktyget en game changer för hela säljprocessen, i offertskapandet och i beslutsprocessen.

Industrialiserad hantverksbransch

Den patenterade Plug-in-Modulen tillverkas industriellt i fabrik, är kostnadseffektiv och enkelt skalbar. Installationen sker på en dag istället för under veckor.

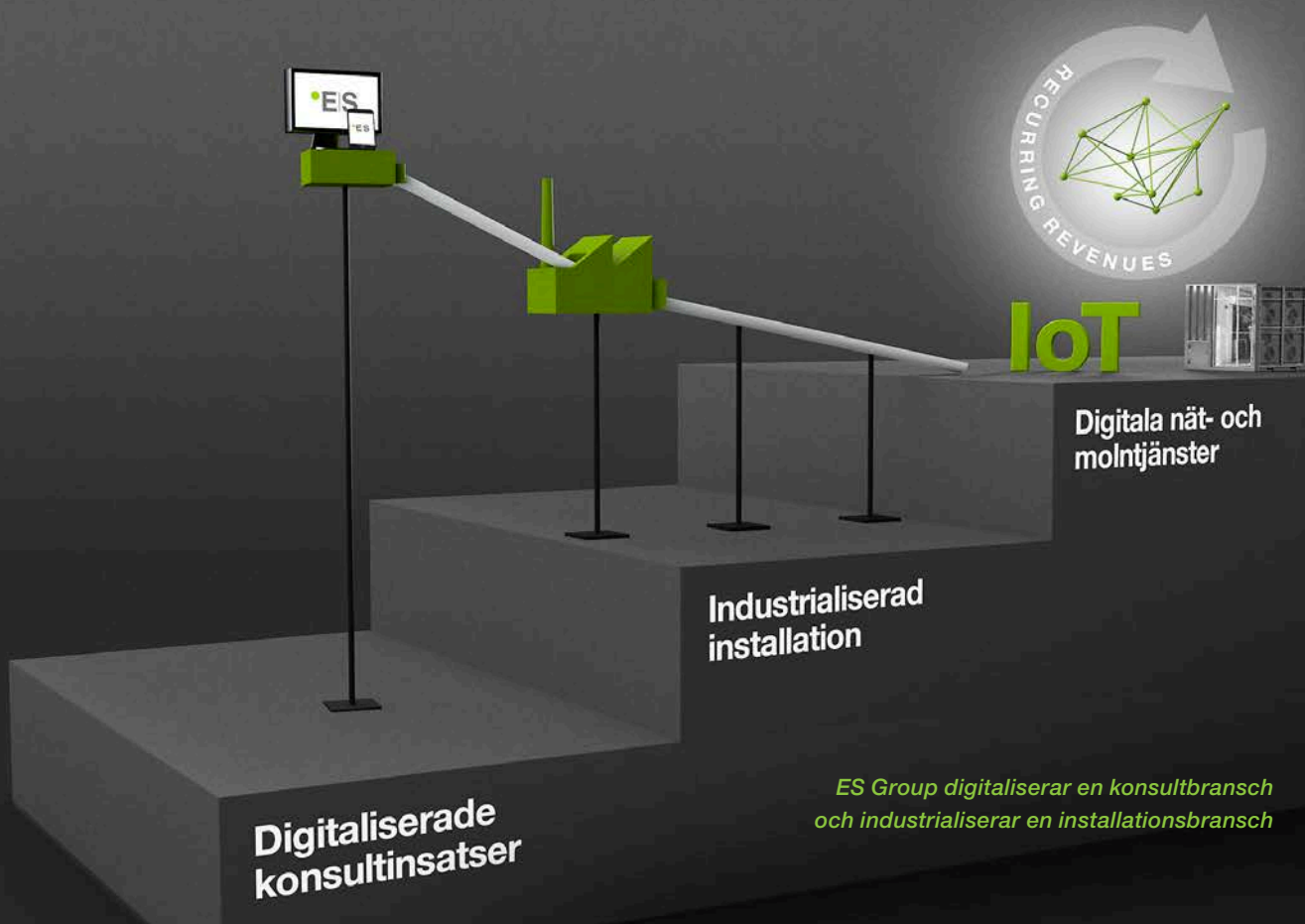
Digitalisering efter installationen

Samtliga Bolagets produkter kan styras och övervakas på distans via internet. Bolagets plattform för extern styrning och övervakning är baserad på Modbus-kommunikation vilket gör det möjligt att i detalj och i realtid ha fullständig kontroll över såväl inomhusklimat, värmesystem ned på komponentnivå, och efterföljande tjänsteleveranser.

Fastighetsstyrsystemets driftdata lagras i molnet. Vid avvikelser sänds larm ut via mail och SMS. Felsökning av värmepump eller annan komponent i systemet kan med precision utföras på distans, vilket ökar driftsäkerheten och radikalt reducerar kostnaden för en eventuell serviceåtgärd.

Den omfattande datainsamlingen gör att energianalys och optimering av värmesystemet kan erbjudas kunden och öppnar vägen för digital tjänsteutveckling. Olika energiförbättringsåtgärder och tilläggsinvesteringar kan föreslås för kunden vilket skapar nya intäktsmöjligheter över tid. Detta öppnar även för synergier och samverkan med andra produkt- och tjänsteleverantörer inom t ex effektbalansering och energihandel. Fastighetssystemet kan styras utifrån valda parametrar såsom energipriser, effektavgifter/intäkter, energislagsprioriteringar genom frigörande av effektnivåer för önskat energislag. Därmed styrs den önskade miljöprofilen för köpt energi, etc. Försäljning av energi (kWh) är ett annat exempel.

Härmed adderas nya digitaliserade tjänstebaserade återkommande intäktsströmmar till försäljningen eller uthyrningen av fysisk utrustning.

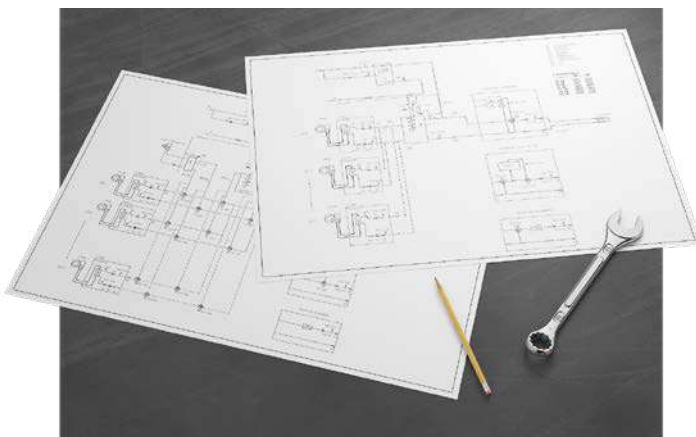
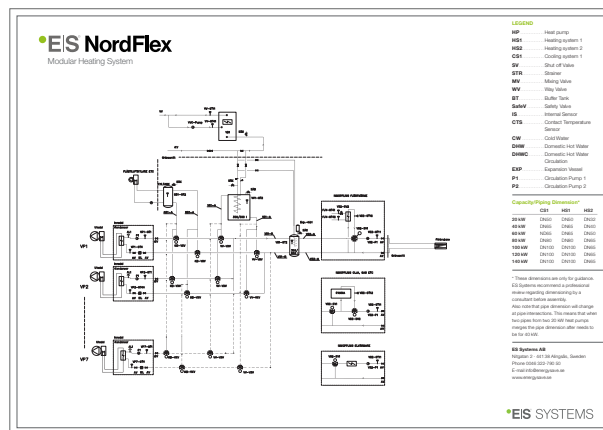


*ES Group digitaliserar en konsultbransch
och industrialiserar en installationsbransch*

Konfiguratoren

Konfiguratorn är ett webbaserat dimensionerings- och designverktyg utvecklat för Energy Saves värmepumpar. Baserat på indata om byggnaden kan bolagets distributörer och partners på ett enkelt och korrekt sätt dimensionera och designa kvalitetssäkrade system och accelerera sin försäljning. Konfiguratorn skapar ett komplett paket med principiellt kopplingsschema, materiallista samt en datafil för styrningen av ett färdigkonfigurerat system, allt skräddarsytt efter aktuell byggnads indata. Konfiguratorn erbjuds som ett digitalt verktyg där distributörer och partners kan samla och spara sina olika projekt. Detta ger även Bolaget möjligheten att se hur många projekt respektive distributör eller partner har och vilken typ av projekt de räknar på och på så sätt anpassa stödet till dessa kunder.

Baserat på den inmatade informationen räknar konfiguratoren ut behoven för värme och för varmvatten. Den dimensionerar flöden och fastställer förbrukningsmönster samt matchar alla parametrar mot Bolagets värmepumpars prestanda och egenskaper vid olika temperaturfall för att nå den önskade balansen. Konfiguratorns databearbetningsprocess resulterar i ett förslag på komplett utrustning som är skräddarsydd för fastigheten. Med konfiguratoren kan partners och distributörer effektivisera kunddialogen och accelerera försäljningsprocessen. Verktöget förkortar systemdefinitions- och offertprocessen från flera veckor till bara några timmar eller högst någon dag.



Modulbaserat racksystem – byggklossprincipen

Energy Save har utvecklat ett modulbaserat rack-system för uppbyggnad av större värmepumpssystem. Systemet är uppbyggt genom att ingående produkter och nödvändiga tillbehör är sammankopplade till delsystem i olika moduler, eller så kallade rack som skapar byggklossarna i den kompletta systemplattformen. Var och en av dessa moduler har specifika egenskaper och innehåll och är utformade för att kunna kopplas samman med varandra på ett enkelt sätt. De olika modulerna kan enkelt kombineras för att anpassa systemet för kundens energisystem och behov. Det modulbaserade racksystemet utgör grunden i konstruktionen av bolagets Plug-in-Moduler. Det kan även användas för att nå en delvis industrialiserad installationsprocess vid konventionella apparatrumbyggnationer samt byggnation av större platsbyggda värmepumpssystem.

Baserat på ett mindre antal standardiserade och industrialiserade moduler uppnår Bolaget en låg produkt- och versionskomplexitet i produktionsledet. Bolaget kan samtidigt enkelt skapa en mängd olika skräddarsydda system med olika effektlägen och funktioner för de prioriterade marknadssegmentens huvudvolymen.



I standardkonfigurationen för EcoStation (nedan) ingår två värmepumpsutedelar, en värmepumpsinnedel, en buffertanksenhet samt en kopplingsenhet.



MODULERNA – BYGGKLOSSARNA I RACKFORMAT

– Från platsbyggnation med installatörer till systembyggare och snabbmontering.

För NordFlex och Plug-in-moduler.



Värmepumpsenhet,
utedel



Värmepumps- och
styrenhet, innedel



Bufferttanksenhet
för värme och
varmvatten



Bufferttanksenhet
för kyla



Kopplingsenhet för
anslutningar, tillsats
och
extra funktioner, etc.

Standard innedels-
konfiguration



Standard utedels-
konfiguration



Standardkonfiguration
för EcoStation



Konfiguration av EcoStation/Heat-
Box Hydro för t ex lägenhetshus
med högt varmvattenbehov



160 kW-konfiguration
med extra varmvatten-
kapacitet

Decentraliserade integrerade smarta energisystem

Samhällets infrastruktur för energiöverföring, uppbyggd med gigantiska infrastrukturinvesteringar, kommer att visa sig vara alldeles för stel och omodern när samhället elektrifieras och kapacitetskraven ökar.

”

Leveranssäker, fossilfri el kräver massiva investeringar. När ambitionerna i de olika färdplanerna inom Fossilfritt Sverige förverkligas, i kombination med fler elbilar, befolkningstillväxt och etablering av nya elintensiva verksamheter som datahallar, kommer elanvändningen att öka från cirka 140 terawattimmar per år till 190 terawattimmar, trots en betydande energieffektivisering. Ökningen motsvarar 1,5 gånger Danmarks årliga elanvändning. Även effektbehovet kommer att öka, från dagens 26 GW till 32 GW, en ökning på över 20 procent”

Källa: *Energiföretagen 2019* 

Ett sätt att avsevärt reducera dessa gigantiska investeringsbehov är genom etablering av smarta nät och systemlösningar där elnätet och fjärrvärmesystemen balanseras. Energiflödenas effekter styrs då intelligent utifrån behov, prognoser och olika typer av profiler så att inget av näten överbelastas vid tillfälliga effekttoppar. I en sådan struktur är värmepumpsbaserade system med en adaptiv styrning, så som bolagets Plug-in-Moduler, en nyckelspelare i och med att de:

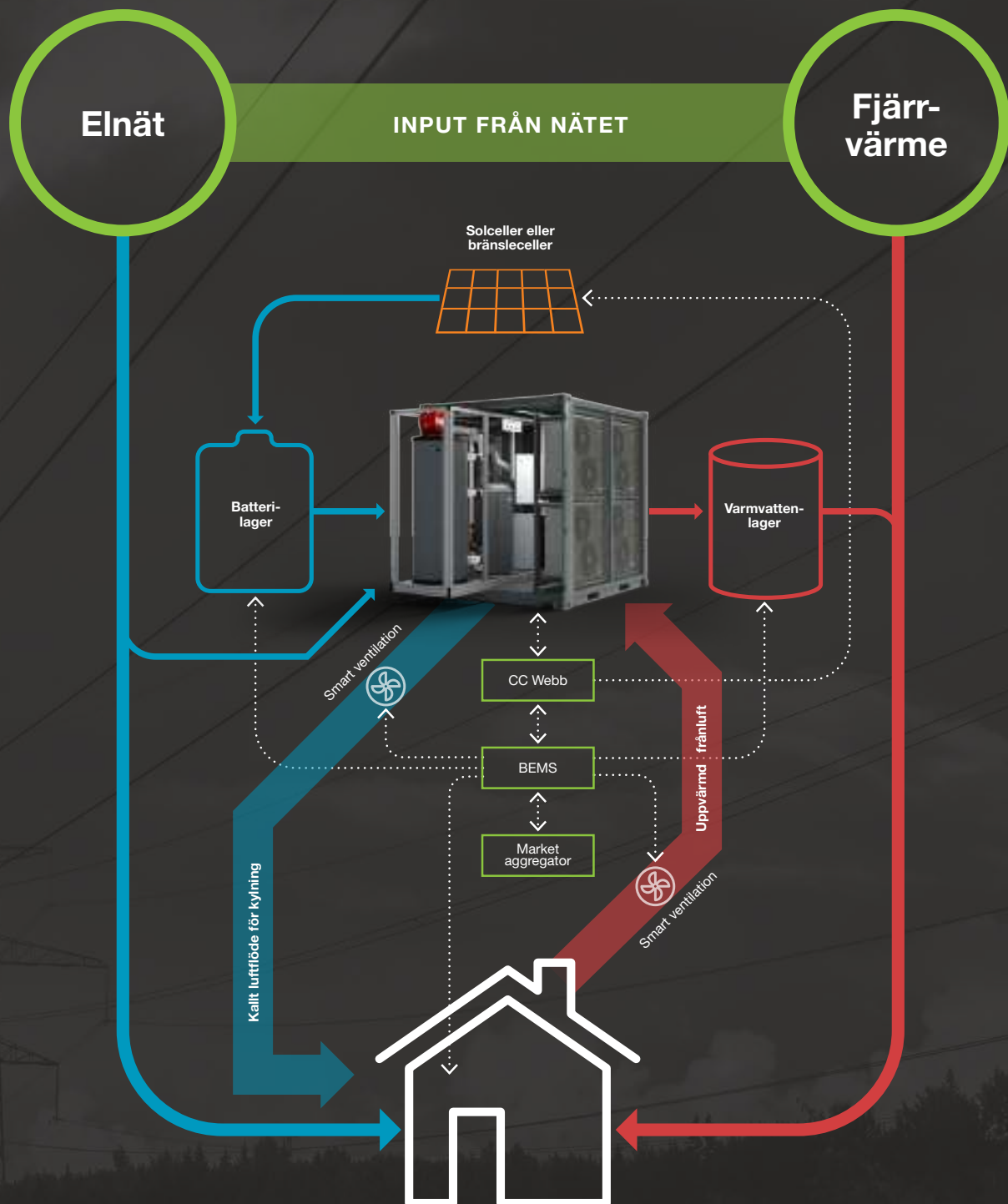
- Balanserar energiflöden mellan olika energislag, såsom el från elnät, fjärrvärme, energin i klimatanläggnings- och ventilationsflöden, energilager och egenproducerad miljöriktig el från till exempel solceller eller bränsleceller.
- Är en förnybar energikälla – värme ur luft (gäller luft/vatten-teknologin)
- Möjliggör lagring av energi från flera värmekällor i ackumulatortankar så att fastigheten får stabil och styrbar värmetillförsel även vid periodvis nedreglering av tillgänglig eleffekt
 - vattnet värms när elenergin är billig och inte en bristvara
 - värmen används när energi- eller effekttillgången för el saknas eller är dyr

Tillsammans med nyckelspelare inom energiomställningsområdet utvecklar Bolaget därför sina styrsystem och gränssnitt för att öppna nya marknader med nya produkt erbjudanden såsom:

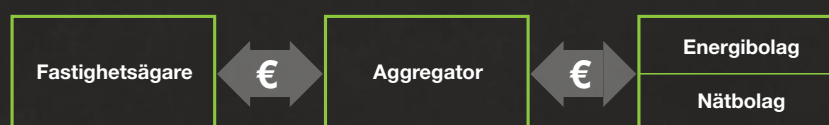
- Marknaden för systemtjänster inom efterfrågeflexibilitet för nät- och fastighetsägare
- Digitala produkter och nya affärsmodeller
- Erbjudanden som ger merförsäljning av värmepumpar

Det nyligen utvecklade och installerade systemet i HSB Living Lab på Chalmers Campus och bolagets mobila Plug-in-Moduler är bra exempel på hur Energy Save är en drivande aktör i den här utvecklingen.

INNOVATIVA VÄRMEPUMPSLÖSNINGAR
FÖR EN FLEXIBEL ENERGIMARKNAD



NY MARKNAD, NYA AFFÄRSMODELLER



Industriell plattform och supply chain

Kraftfull och konkurrenskraftig industriplattform

ES Group har en väl uppbyggd produktutvecklingsbas och supply chain. Bolagets affärsmodell tillsammans med det starka samarbetet med utvecklings- och produktionspartnern Amitime i Kina möjliggör både frihet, flexibilitet och dynamik i produktutvecklingsfasen, liksom kvalitet och hög konkurrenskraft i tillverkningskedjan. Produkt- och konceptutveckling samt systemutvärdering sker i Sverige och Norge under fullständig kontroll av ES Group. Produktion och slutmontering av produkter sker med löpande produktions- och kvalitetskontroll av ES Groups personal, vilket möjliggör en mycket hög kvalitet och lägger basen för produktgarantierna till kund.

Utvecklings- och samarbetsavtalet mellan Amitime och Bolaget säkrar på ett önskvärt sätt kontroll och ensamrätt för Norden över distributionen av samtliga produkter som tillverkas av Amitime. Avtalet ger Bolaget oinskränkta försäljningsrättigheter globalt av samtliga produkter under bolagets varumärke ES Energy Save som tillverkas av Amitime. För att undvika negativ konkurrens i icke exklusiva marknader, säkerställer avtalet vidare bolagets rätten till att med förtur erhålla alla typer av produkter som produceras

av Amitime i en produktversion med industridesign som är unik och ägs av bolaget. Avtalet reglerar huvudsakligen alla typer av värmepumpsrelaterade produkter som produceras av Amitime på uppdrag av bolaget eller annan kund, men tydliggör även att alla former av marknadsrättigheter och IP kopplat till produktserien Plug-in-Moduler med versionerna EcoStation, HeatBox Hydro och HeatBox Air, samt produktkoncepten NordFlex, HeatStar DX, TemporaryClimate, system för effektbalansering och Konfiguratorn ägs utan någon form av inskränkning av Bolaget. Avtalet ställer höga krav på båda parter vad gäller att på ett strukturerat och målmedvetet sätt bidra i utvecklingen av produkter och affär.

Plug-in-Modules – industrialisering av en installationsbranch

ES Group har byggt upp en kostnadseffektiv tillverkningsprocess för sina produkter. På följande sida illustreras hur den unika och nyskapande tillverknings- samt leveranskedjan för Plug-in-Modules hanteras från containertillverkare till färdig energicentral för marknaden. Enligt Bolaget har inga konkurrenter samma effektiva struktur på plats.

Beskrivning av patent

Bolagets tre svenska patent för Plug-in Modulen avser den mobila grundkonstruktionen med dess integrerade utrymmen för energiupptagning ur utomhusluften, apparatrumbyggnation med utrustning för energilagring och anslutningsutrymme mot värmeförbrukare, samlade inom en befintlig struktur av en standard ISO container. Utöver detta skyddas en teknisk lösning för reducering av återcirkulationen av det utgående luftflödet för en bättre verkningsgrad. Dessutom kan accessrätten till enhetens olika funktionsutrymmen styras vilket ger både en säkerhets- och tillförlitlighetsförbättring för installerad utrustning. Genom Bolagets EP-patent (European Patent Office) avser den tekniska lösning som möjliggör relevanta verkningsgradsfördelar för fastigheter. Genom styrning och integrering av luftflöden möjliggörs adderad värmeåtervinning ur frånluften från den anslutande fastigheten samt möjlighet till nyttjande av den fria kyla (s.k. frikyla) som värmepumparna avger som restprodukt vid värmedrift.

Vid samtidigt värme- och kylbehov innebär den tekniska lösningen att verkningsgraden i systemet kan ökas från ca

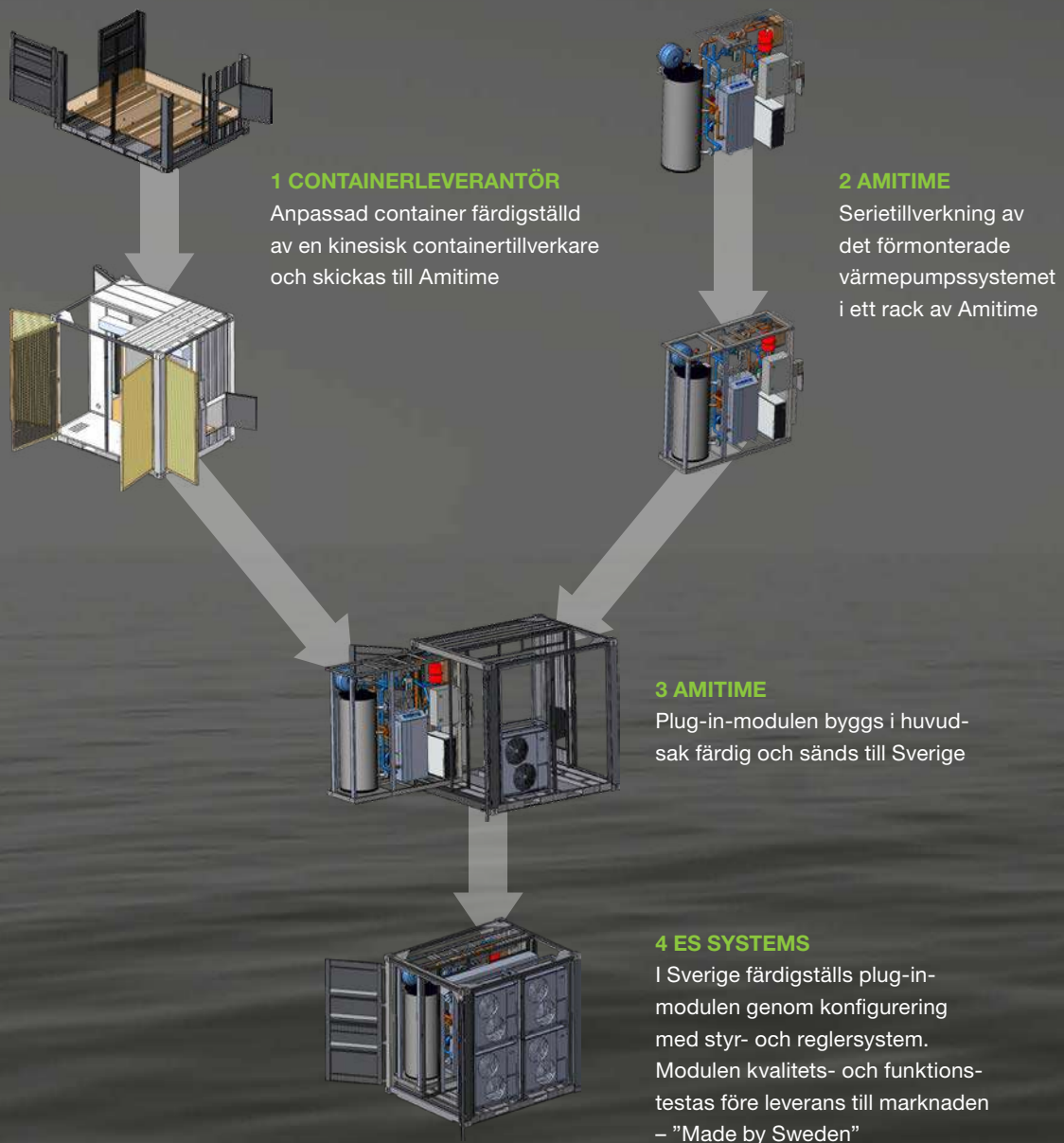
400 % (COP4) upp till ca 700 % (COP7). Bolaget har även lämnat in en internationell ansökan (PCT-ansökan) med en positiv bedömning av den internationella sökmyndigheten vilket skapar goda möjligheter för framgångsrika patentprocesser även i Kina och USA.

Bolaget innehar även patent på en förenklad koppling för köldmedierör. Systemet förenklar enligt ES Group det kyltekniska arbetet avsevärt vid installation av en så kallad splitkonstruerad värmepump, och minskar risken för utsläpp av köldmedium med negativ miljöpåverkan. Värmepumpens förångarsida som är placerad utomhus och kondensorsidan inomhus förbinds via rör till en fungerande sluten köldmediekrets.

Bolagets patent innebär att sammankopplingen kan ske utan normalt behov av vakuumsugning då systemets samtliga delar är trycksatta med köldmedium och enligt patentet försedda med hon- respektive hankopplingar konstruerade med integrerade fjäderbelastade backventiler.

*Se sidan 104 för mer information.

PLUG-IN-MODULES EFFEKTIVA SUPPLY CHAIN



Illustrativ översikt av tillverknings- samt leveranskedjan av Plug-in-Modules. EcoStation.

Expansionens genomförande

ES Group har färdigställt en grund som möjliggör fortsatt expansion. Där ingår kunderbudanden, produkter, industriell plattform med både produktutveckling och tillverkning, supply chain, legala strukturer, IP-rättigheter, kompetens, organisation, distributionskanaler och väg till marknad.

Arbetet enligt en fokuserad handlingsplan har lett fram till en position med potential för en tillväxt inom fastighetssegmentet. Det första steget var att etablera villavärmeaffären och därigenom uppnå en konkurrenskraftig storskalighet. Därefter har en affär med NordFlex-produkterna etablerats. Plug-in-modulerna har utvecklats och en supply chain för dessa har etablerats. Med Energimyndighetens stöd har bolaget utvecklat moduler specifikt för byggtorkningsprocessen som idag används av byggbolag. Marknadssegmentet är prioriterat av bolaget då det finns goda förutsättningar för att skapa en initial volymaffär för Plug-in-modulerna och området ännu ej är inmutat av någon aktör. Med start i fokuserade segment öppnas för en konkurrenskraftig supply chain. Detta utgör basen för den industriella skalbarheten och möjligheten att öka försäljningen av Plug-in-Modulerna inom andra segment så som nyproduktion och det allra största segmentet, befintliga fastigheter. Parallellt med detta har den digitala konfiguratoren utvecklats och lanserats. Med den kan partners och distributörer effektivisera kunddialogen och accelerera försäljningsprocessen. Verktyget förkortar systemdesigns- och offertprocessen från flera veckor till bara några timmar eller högst någon dag.

Till sist har ES Systems ökat takten i den redan påbörjade överföringen av affärer och projekt i egen regi till befintliga och nya distributörer vilket accelererar omsättningsökningen.

Det utökade kapitalet kommer huvudsakligen att användas till att stärka organisationen, utöka marknadsföringen samt till att utveckla affärer och affärsmodeller. Därmed kommer Bolaget att erhålla de resurser som behövs för att genomföra expansionen. Nedan presenteras fokusområden för expansionen.

Stärkt organisation

Förstärkningen sker framför allt inom marknadsföring, teknisk försäljning, projekt- och applikationsutveckling samt teknisk support. Under de kommande tre verksamhetsåren avser Bolaget anställa cirka 17 personer för expansionen.

Marknadsföring

Bolaget avser att intensifiera marknadsbearbetningen främst genom att öka marknadsföringen digitalt, delta vid mässor i Sverige och Europa, etablera och utveckla marknadsföringen med hjälp av fler distributörer samt genom strategiska utvecklingsprojekt med nya typer av partners.

Produkter, distributionskanaler och affärsmodeller

Försäljningen mot villamarknaden liksom installations- och serviceverksamheten kommer att fortsätta utvecklas med god tillväxt men utan fokus på kraftig tillväxt. Det är inom fastighetssegmentet, samt genom Plug-in-Modulerna och de digitala plattformar som tagits fram, som den mest kraftfulla tillväxten skall ske.

Generationsplanen för de nya Plug-in-Modulerna är klar och kombinerat med nya affärsmodeller och ytterligare distributionskanaler möjliggörs en ökad försäljning via export. Initialt lanseras nya produktkoncept i Sverige och därefter övriga Norden. Därefter och delvis parallellt förs koncepten över till bolagets reguljära distributörnätverk som löpande skall utvecklas mot hela Europa. Segmentet för byggvärme skapar den nödvändiga produktionsvolymen för att uppnå skalfördelar. Det lägger därigenom basen för en konkurrenskraftig och fokuserad bearbetning av den överlägset största marknaden som består av befintliga fastigheter i behov av energireoveringar och systemförbättringar av miljömässiga och ekonomiska skäl. Detta gäller ur ett svenskt såväl som europeiskt perspektiv.

Bolaget kan vid en eventuell sänkt nybyggnationstakt efter en konjunkturväxling gå direkt mot det stora befintliga fastighetsbeståndet där energikostnadssänkningar då efterfrågas i stor utsträckning.

Utveckling av affärsmodeller och digitala lösningar

Bolagets affärsmodeller kommer, i ett senare steg, att utökas med nya tjänstemodeller för exempelvis försäljning av kilowattimmar (värme/kyla), leverera ett visst inneklimat eller torkningseffekt samt effektbalanseringstjänster i smarta integrerade energinät. Med hjälp av de nya affärsmodellerna avser Bolaget att skapa förutsägbara och återkommande intäktsströmmar.

På marknaden utvecklas idag intelligenta kraftnät, ofta benämnda smarta nät, där flera olika och företrädesvis förnyelsebara energikällor integreras med användarbehoven. Värmepumpsteknik spås ha en nyckelroll i detta sammanhang.

Skalbarhet genom industrialisering, partnersamarbeten och strategiska projekt

Genom Bolagets standardisering, industrialisering och prefabricering förenklas tillväxten i alla verksamhetssteg. Från produktutveckling, produktion, supply chain, lagerhållning, leveranser, till eftermarknadstjänster. Med denna bas avser ES Group att fortsätta deltagandet i strategiska och internationella projekt för god lönsamhet inom de prioriterade nischerna och segmenten.

Genom en ökad marknadsföring och förstärkta sälj- och projektresurser kommer ytterligare partnerskap kunna bildas i de olika distributionskanalerna.

		ES LIGHT COMMERCIAL SYSTEMS								
PRODUKT		Nord Flex, HeatStar DX			EcoStation			TemporaryClimate baserat på HeatBox Hydro och HeatBox Air		
MARKNAD		Befintlig fastighetsmarknad och nyproduktion			Befintlig fastighetsmarknad	Nyproduktionsmarknad		Fastighets- marknad med temporära behov		
STATUS		Genomfört	Pågår	Pågår	Pågår	Initierad	Pågår	Initierad	Pågår	
DISTRIBUTION		Egna projekt genom total- partners	Befintliga och nya distributörer	Nya sälj- kanaler och partners inom energiområdet	Befintliga och nya distributörer	Nya sälj- kanaler och partners inom energiområdet	Stora projekt i samverkan med total- partners	Nya sälj- kanaler och partners inom energiområdet	Egna säljare samt partners	
AFFÄRSSTÖD		Energikalkyler och konfigur- ering	Konfiguratorn	Konfiguratorn	Dimensionering och projekteringsstöd		Dimensionering och projekteringsstöd		Dimensionering och lösnings- förslag samt partners tjänste- leveranser	
TILLKOMMANDE AFFÄRSMODELL		DIGITALISERAD TJÄNSTEUTVECKLING								
		✓	✓	✓	✓		✓		✓	
		Leasing, uthyrning och energiförsäljning samt utökat tjänsteutbud								

Marknadsöversikt

Överblick värmepumpsmarknaden i Sverige och Europa¹⁵

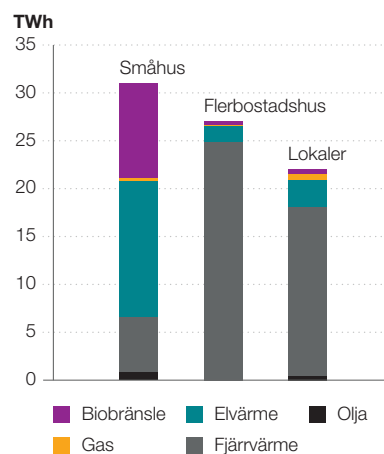
Den svenska bostads- och servicesektorn, utifrån vilken ES Group utvecklats, omsätter 146 miljarder SEK och förbrukar 146 TWh per år¹⁵. Marknaden har under de senaste 40 åren utvecklats från en marknad beroende av olja, till att nästintill vara fri från fossila bränslen¹⁶.

Energianvändningen för uppvärmning, inklusive lokalbyggnader och varmvatten i hushåll, låg på totalt 79,2 TWh under 2018. Det motsvarar 54 procent av den totala energianvändningen inom bostads- och servicesektorn. Till höger presenteras energianvändningen för varmvatten och uppvärmning uppdelat på småhus, flerbostadshus och lokaler under 2018¹⁷.

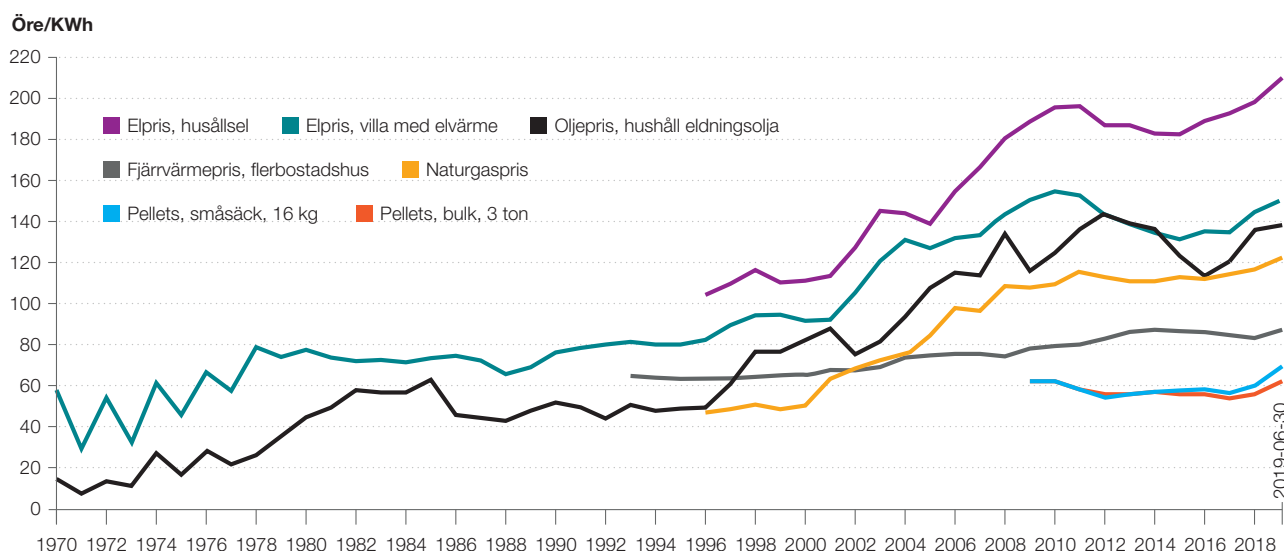
Enligt Svenska Kyl & Värmepumpföreningen har antalet småhus som installerat värmepumpar ökat stadigt sedan 1990-talet. 2019 fanns det värmepumpar i totalt 52 procent (1 515 000 stycken) av samtliga småhus i Sverige, en ökning med 47 procent jämfört med 2010. Den stora ökningen av värmepumpar är enligt Energimyndigheten en av anledningarna till att den köpta energin minskar, då värmepumpar ersätter direktverkande el och tar upp energin från utemiljön.

Energipriserna för hushållskunder var relativt stabila under andra halvan av 1990-talet för att sedan öka kraftigt under hela 2000-talet. Ökade bränslepriser och skatter på energi är huvudorsakerna till de stigande priserna. Efter 2010 skedde en viss minskning av elpriset, både för kunder med enbart hushållsel och för de med elvärme, men elpriset har därefter ökat igen.

Energianvändning för uppvärmning och varmvatten i småhus, flerbostadshus och lokaler 2018



Utveckling elpriser i Sverige (1970–2019-06-30)¹⁵



¹⁵ Statens energimyndighet. Energiläget 2020.

¹⁶ Värmemarknad Sverige – 100 STEG mot framtidens värmemarknad 2020.

¹⁷ Statens energimyndighet. Bolaget uppskattar marknadsstorleken baserat på nämnd rapport samt antagandet om 1 SEK/TWh.

Enligt det oberoende analysföretaget Markets and Markets Research Private Ltd uppgick den globala värmepumpsmarknaden till ett värde om 54,3 miljarder USD under 2018 och den förväntas växa med i genomsnitt 11,7 procent (CAGR), till 94,4 miljarder USD år 2023¹⁸.

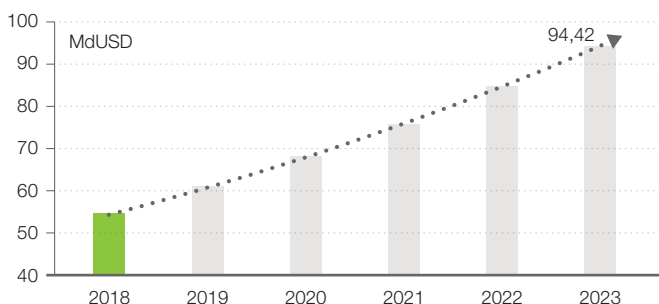
Mest antas faktorer som att värmepumpstekniken minskar koldioxidutsläppen tillsammans med statliga föreskrifter för ökad energieffektivitet medföra att marknaden kommer att ha en kraftig tillväxt de närmsta åren.

2018 såldes 1,3 miljoner värmepumpar inom EU enligt European Heat Pump Association och den genomsnittliga årliga tillväxten (CAGR) av sålda värmepumpar under 2013–2018 var 10,2 procent. Enligt European Heat Pump Association finns det 10,5 miljoner värmepumpar installerade i Europa. En siffra som beräknas bli dubbelt så stor inom 6–7 år. Till höger illustreras marknadsutvecklingen och den procentuella förändringen under 2013–2018¹⁹.

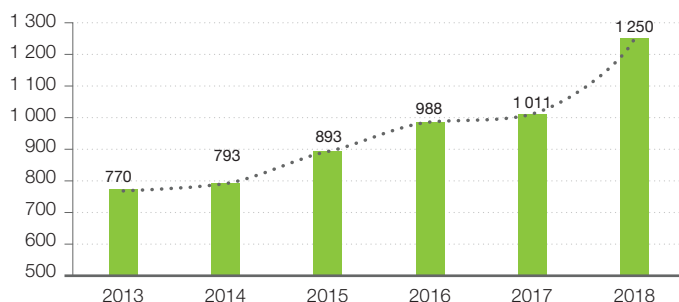
Den största marknaden för antalet sålda värmepumpar i Europa under 2018 var Frankrike, följt av Italien och Spanien. Till höger presenteras de största marknaderna i Europa under 2018.

Diagrammet nedan visar hur värmeproduktionen i Europa utvecklats från 1990–2018. Användningen av fasta bränslen och oljeprodukter har minskats under perioden samtidigt som förnyelsebara energianvändningen ökar i Europa²⁰.

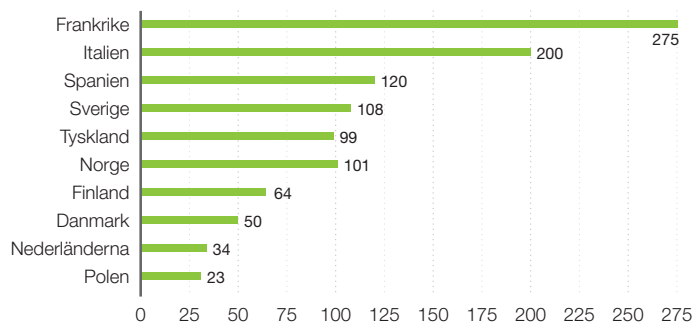
Globala värmepumpsmarknaden – Estimerat till 94,4 MdUSD år 2023



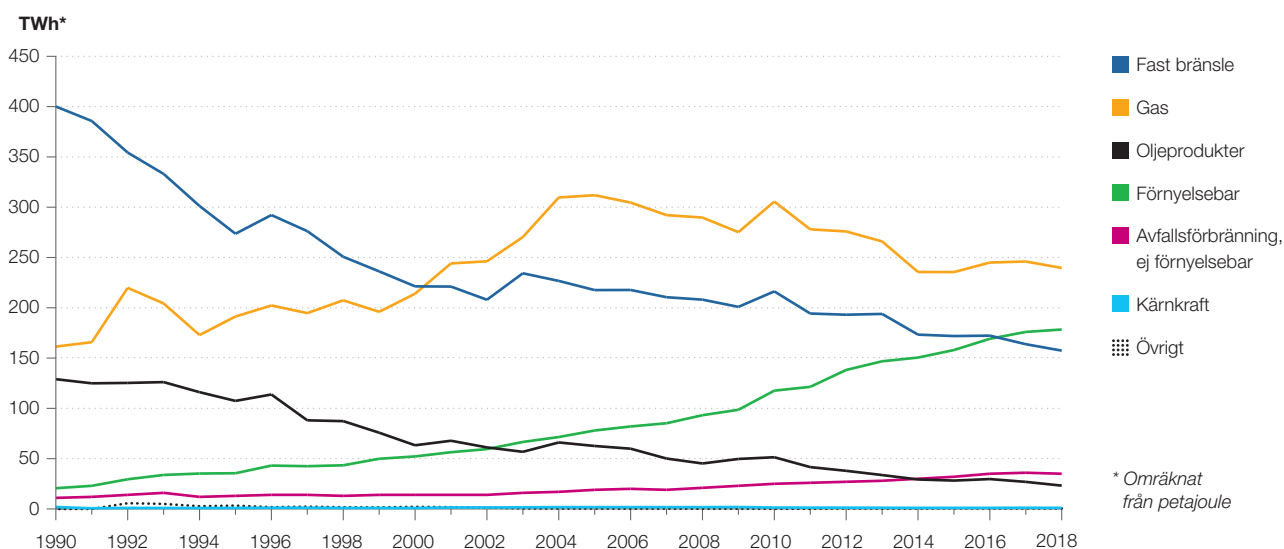
Marknadsutveckling av värmepumpar i Europa (2013–2018 antal, tusen)



10 största värmepumpsmarknaderna i Europa, antal värmepumpar, tusen¹⁹



Värmeproduktion i Europa per energislag



¹⁸ MarketsandMarkets Heat Pump Market by Type (Air-to-Air and Air-to-Water), Rated Capacity (Up to 10 kW, 10–20 kW, 20–30 kW, and Above 30 kW), End-User (Residential, Commercial, and Industrial), and Region (North America, Europe, APAC, and RoW) – Global Forecast to 2023. ¹⁹ European Heat Pump Association 2019. European Heat Pump Association har 124 medlemmar från 21 länder och representerar en majoritet av företagen inom värmepumpbranschen. ²⁰ EU kommissionen, DG ENER, Unit A4 – Energy statistic, 2 maj 2019.

Marknaden för Plug-in-Moduler – ur ett svenskt marknadsperspektiv

Byggvärme och andra temporära värmebehov

Enligt en marknadsanalys gjord av ES Group var den årliga energiförbrukningen för byggvärme i Sverige 1,4 TWh under 2017. Det motsvarar 3 525 stycken 80kW-moduler av typen Heatbox Hydro eller Heatbox Air. Det finns tydliga fördelar med att välja HeatBox Hydro och HeatBox Air gentemot tillgängliga alternativ på marknaden idag. För byggtreprenören innebär det minskade kostnader men också bättre samt effektivare kontroll av uttorkningsprocessen. Fördelar för uthyrare är att de får en mobil värmekälla och möjlighet till klimatkontroll. Bostads- och fastighetsutvecklare får en minskad miljöpåverkan under byggprocessen vilket kan möjliggöra markanvisningar i kommuner där det ställs höga krav på byggaren.

Värmemarknaden för nyproduktion

Under 2017 var den årliga energiförbrukningen i Sverige för nyproducerade permanenta värmekällor 0,35 TWh, vilket motsvarar 882 stycken EcoStation. Fördelarna med EcoStation för nyproduktion är många. Byggtreprenörer får minskade kostnader under byggprocessen och en kortare byggtid. Fastighetsägare och förvaltare får en högre avkastning med en lägre förbrukning, tillsammans med ett ökat fastighetsvärde. För bostads- och fastighetsutvecklare möjliggör EcoStation minskad miljöpåverkan och högre lönsamhet i områden med lägre fastighetspriser och högre krav från kreditgivare (utanför storstadsregionerna).

Värmemarknaden för den befintliga fastighetsmarknaden

Den befintliga fastighetsmarknadens årliga energiförbrukning är 40,4 TWh, varav 38,7 TWh utgörs av fjärrvärme.

Energiförbrukning på 40,4 TWh motsvarar 112 500 stycken 80 kW EcoStation-moduler. Fördelarna med att använda EcoStation för den befintliga fastighetsmarknaden är många. Fastighetsägarna får möjlighet till en lägre förbrukning, högre direktavkastning och en smidigare installation.

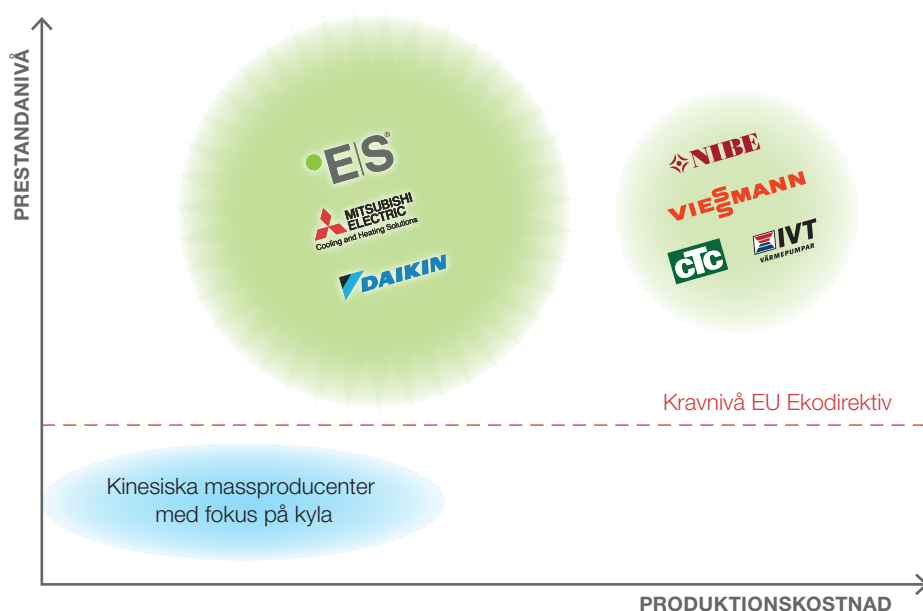
Fastighetsförvaltare får möjlighet till bättre övervakning av värmesystemet. Samhället i stort får en minskad total energianvändning och en bidragande faktor i omställningen till en grönare energileverans.

ES Groups värmepumpars positionering på marknaden

ES Groups marknadsposition gentemot konkurrenter illustreras i nedan positioneringsgraf. Bolagets värmepumpar är producerade i Kina med en låg produktionskostnad men med hög kvalitet och prestanda. Affärsmodellen skapar tydliga konkurrensfördelar gentemot de i huvudsak Europa-baserade konkurrenterna, och det gäller för såväl villa- som fastighetsvärmepumparna.

Drivkrafter

Det finns starka drivkrafter som kan resultera i en ökad global användning av värmepumpar framöver. Först och främst beror detta på att värmepumpen med ett tillskott av elektrisk energi hämtar sin energi från utomhusluft, en förnyelsebar källa. I de allra flesta fallen innebär det en miljöförbättring och dessutom en avsevärd kostnadsbesparing för användaren jämfört med alternativa energikällor. I diagrammet nedan illustreras hur miljöriktig och kostnadseffektiv värmepumpen är per genererad kWh gentemot konkurrerande alternativ på värmemarknaden. Värmepumpar är bland de minst miljöpåverkande och de mest kostnadseffektiva lösningarna för värme. Värmepumparna har på detta sätt en unik ställning i framtidens energisystem.



ES Groups marknadsposition gentemot konkurrenterna

Kraftig tillväxtprognos för europa-marknaden. Tillverkare med låg-kostnadstillverkningsbas spås den största tillväxten.

Den alltmer oroande klimatsituationen, de beslutade europeiska klimatmålen 2020 och energistrategin till 2030 driver på skapandet av nya regler och föreskrifter, allmänhetens medvetenhet, industrins anpassning och utvecklingen av nya erbjudanden.

I "Energiläget 2019" beskriver Energimyndigheten att fossila bränslen 2017 stod för 66 procent av energianvändningen medan målen för EU är att till 2020:

- minska utsläppen av växthusgaser med 20 procent
- minska energianvändningen med 20 procent genom bättre energieffektivitet
- tillse att 20 procent av energin ska komma från förnyelsebara energikällor

I svensk lag har detta införlivats som direktiv och förordningar. Till exempel förnybartdirektivet, energieffektiviseringsdirektivet, direktivet om byggnaders energiprestanda och direktiven om ekodesign och energimärkning. Dessutom är målet 2030 att motsvarande mål ska vara 40, 30 och 27 procent i punktlistan ovan. Fördelningen av den europeiska energiförbrukningen de senaste åren är 30 procent inom transportsektorn, 37 procent inom bostäder och service och 32 procent inom industrin.

Enligt European Heat Pump Association (European Heat Pump Market and Statistics report 2015) erbjuder värmepumpar den bästa lösningen för effektivitet och integration med förnyelsebar energi: "Heat pumps provide the best available technologies for energy efficiency and renewable energy integration. This is supported by calculations from the industry, but also by independent studies."

Här framgår även att Europa importerar mer än hälften av

sin energi från fossila bränslen vilket orsakar ett högt beroende av andra stater såsom till exempel Ryssland.

Trender och omvärld

Det finns flera trender som påverkar värmemarknaden och flera olika sätt att tolka dessa trender. Prognosticerad befolkningsökning²¹ tillsammans med ökad efterfrågan på bostäder²² förväntas öka värmemarknaden. Statistiska centralbyrån bedömer att befolkningen i Sverige kommer att öka med 2,5 miljoner människor från 10,2 miljoner år 2018 till 12,8 miljoner år 2070.

Andra trendtolkningar säger att värmemarknaden i Sverige kommer att minska fram till år 2030. Krafter finns att fasa ut naturgas som råvara. Fjärrvärmeverk har satt upp mål om att bli fossilfria inom samma period.

Vätgasteknologin, det vill säga bränslecellslösningar, fortsätter att utvecklas. En ökad mängd elfordon som ska laddas bedöms ställa högre krav på elnätet under vissa timmar på dygnet vilket kan orsaka problem i de större städerna. Kärnkraftens och kolkraftens utveckling kommer också att påverka energibalanserna i samhället.

Sammantaget kommer kraven på en ökad flexibilitet i energisystemen att öka. Värmepumpar har två egenskaper som i det sammanhanget blir värdefulla; Värmepumpstekniken ger mer energi som output än den kräver för sin drift (COP) och värmepumpen erbjuder en flexibilitet genom sin styrning. Utöver detta kan energi lagras i lämpligt media och användas efter behov.

Sverige är idag ledande inom värmepumpsanvändning. Om Europa skulle haft samma utveckling som Sverige skulle den europeiska marknaden för värmepumpar vara fem gånger så stor²³. Dessutom driver EU:s klimatpolitik

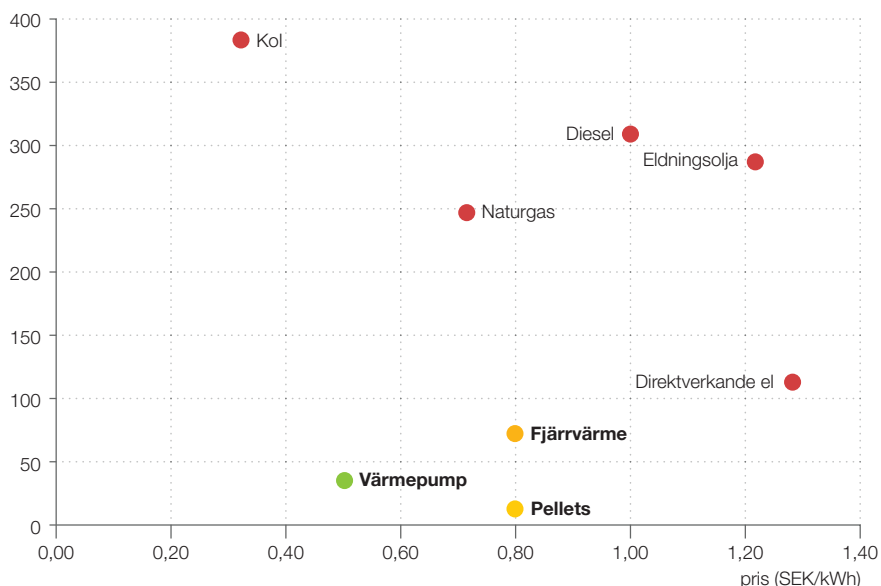
CO₂-ekvivalentens förhållande till energipriset

²¹ SCB – Sveriges framtida befolkning 2019 – 2070.

²² Boverket – Beräkning av behovet av nya bostäder till 2025.

CO₂-ekvivalent (g/kWh)

Källa: Naturvårdsverket



på mot en större andel förnyelsebar energi i de befintliga energisystemen och därigenom ett ökat användande av värmepumpar på villamarknaden. Bolaget bedömer att användning av värmepumpar i större fastigheter kommer att växa i Sverige och att den europeiska utvecklingen på sikt kommer att följa den svenska. Detta illustreras i graferna "Globala trender – Villamarknaden" och "Globala trender – Fastighetsmarknaden" nedan.

Enligt rapporten European Heat Pump Market and Statistics från European Pump Association²⁴ så är trenderna inom energisektorn tydliga. Trenderna pekar på en större och bredare användning av luft/vatten-värmepumpar. Nedan till höger illustreras en sammanfattning av trenderna i Europa. Tabellen "Användningen av värmepumpar tenderar att öka" visar tydligt hur trenden luft/vatten-värmepumpar ökar och nyttjandet av vatten/vatten-värmepumpar (huvudsakligen bergvärme) minskar.

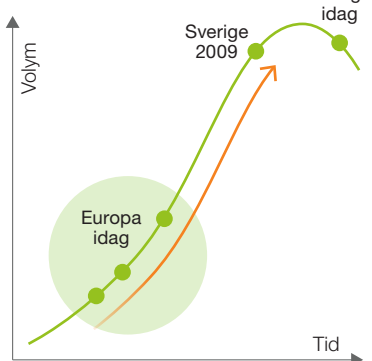
Summering av huvudutmaningarna för marknaden

År 2019 stod värme- och kylmarknaden för 50 procent av energikonsumtionen i Europa och var därmed Europas största energisektor²⁵.

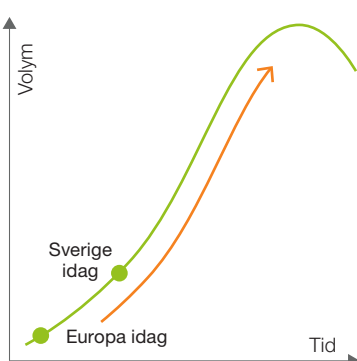
Gas är den största energikällan för uppvärmning och kylning av fastigheter i Europa, medan kol och biomassa är de näst största respektive tredje största energikällorna.

EU:s mål är att öka den förnybara energin. Målet är att förnybar energi skall stå för 20 procent av den totala energikonsumtionen i Europa år 2020. Fram tills 2030 är målet 27 procent.

Globala trender – Villamarknaden



Globala trender – Fastighetsmarknaden

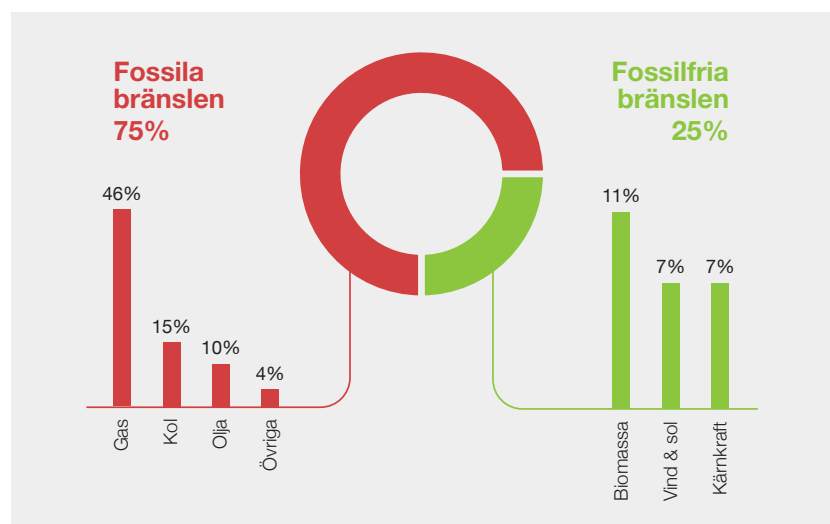


Användningen av luft/vatten-värmepumpar ökar stadigt.

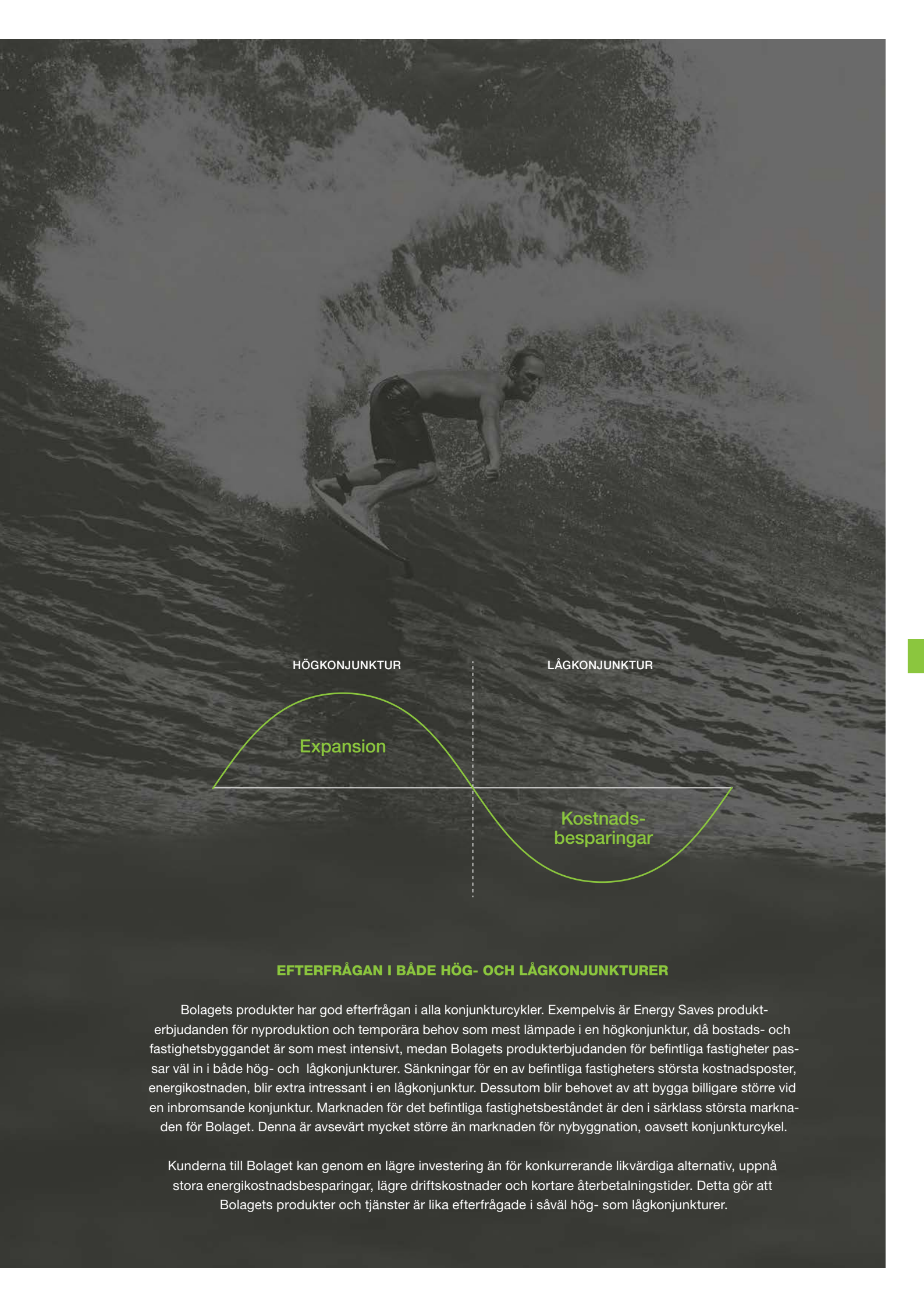
Marknad	Luft/vatten	Vatten/vatten
Österrike	++	~
Schweiz	~	-
Tyskland	++	--
Holland	++	--
Storbritannien	++	~
Frankrike	++	~
Italien	+	
Spanien	+	
Tjeckien	++	--
Polen	~	
Sverige	~	~
Danmark	++	--
Finland	+	-

++ Avsevärd ökning
+ Ökning
~ Oförändrat
- Minskning
-- Avsevärd minskning

Fördelning mellan fossila och fossilfria energislag i Europa



²³ European Heat Pump Association – Svenska kyl & Värmepumpsföreningen. ²⁴ European Heat Pump Association 2019. ²⁵ Europakommissionen: www.ec.europa.eu/energy/en/topics/renewable-energy.



HÖGKONJUNKTUR

LÅGKONJUNKTUR

Expansion

Kostnads-
besparingar

EFTERFRÅGAN I BÅDE HÖG- OCH LÅGKONJUNKTURER

Bolagets produkter har god efterfrågan i alla konjunkturcykler. Exempelvis är Energy Saves produkt-erbjudanden för nyproduktion och temporära behov som mest lämpade i en högkonjunktur, då bostads- och fastighetsbyggandet är som mest intensivt, medan Bolagets produkterbjudanden för befintliga fastigheter passar väl in i både hög- och lågkonjunkturer. Sänkningar för en av befintliga fastigheters största kostnadsposter, energikostnaden, blir extra intressant i en lågkonjunktur. Dessutom blir behovet av att bygga billigare större vid en inbromsande konjunktur. Marknaden för det befintliga fastighetsbeståndet är den i särklass största marknaden för Bolaget. Denna är avsevärt mycket större än marknaden för nybyggnation, oavsett konjunkturcykel.

Kunderna till Bolaget kan genom en lägre investering än för konkurrerande likvärdiga alternativ, uppnå stora energikostnadsbesparingar, lägre driftskostnader och kortare återbetalningstider. Detta gör att Bolagets produkter och tjänster är lika efterfrågade i såväl hög- som lågkonjunkturer.

Värmepumpskonkurrenter – några starka exempel

Energy Save har inte som mål att kopiera de andra stora värmepumpstillverkarna. Istället fokuserar Bolaget på nischer och nya produkter som särskiljer sig från konkurrenterna på marknaden. Nedan presenteras kortfattat några exempel på Bolagets konventionella värmepumpskonkurrenter. En bredare översikt av aktörer inom relaterade energiområden redovisas i matrisform på nästa sida.

Viessmann Värmeteknik AB ("Viessmann")²⁶

Viessmann är ett familjeföretag som grundades 1917 och har idag omkring 12 000 anställda. Viessmann är ett internationellt bolag som är verksamt i 12 länder och som tillverkar värme-, industri, och kylsystem.

Nibe Industrier AB ("Nibe")²⁷

Nibe är ett svenskt börsnoterat bolag på Nasdaq Large Cap med 16 000 anställda i världen. Nibe tillverkar och säljer utrustning för uppvärmning och villavärme produkter, såsom värmepumpar och värme pannor samt brasvärme produkter. Huvudkontoret ligger i Markaryd, Sverige.

IVT Värmepumpar AB ("IVT")²⁸

IVT är ett svenskt företag som tillverkar och säljer olika typer av värmepumpar och har omkring 450 anställda. IVT ägs av bolaget Robert Bosch GmbH²⁹.

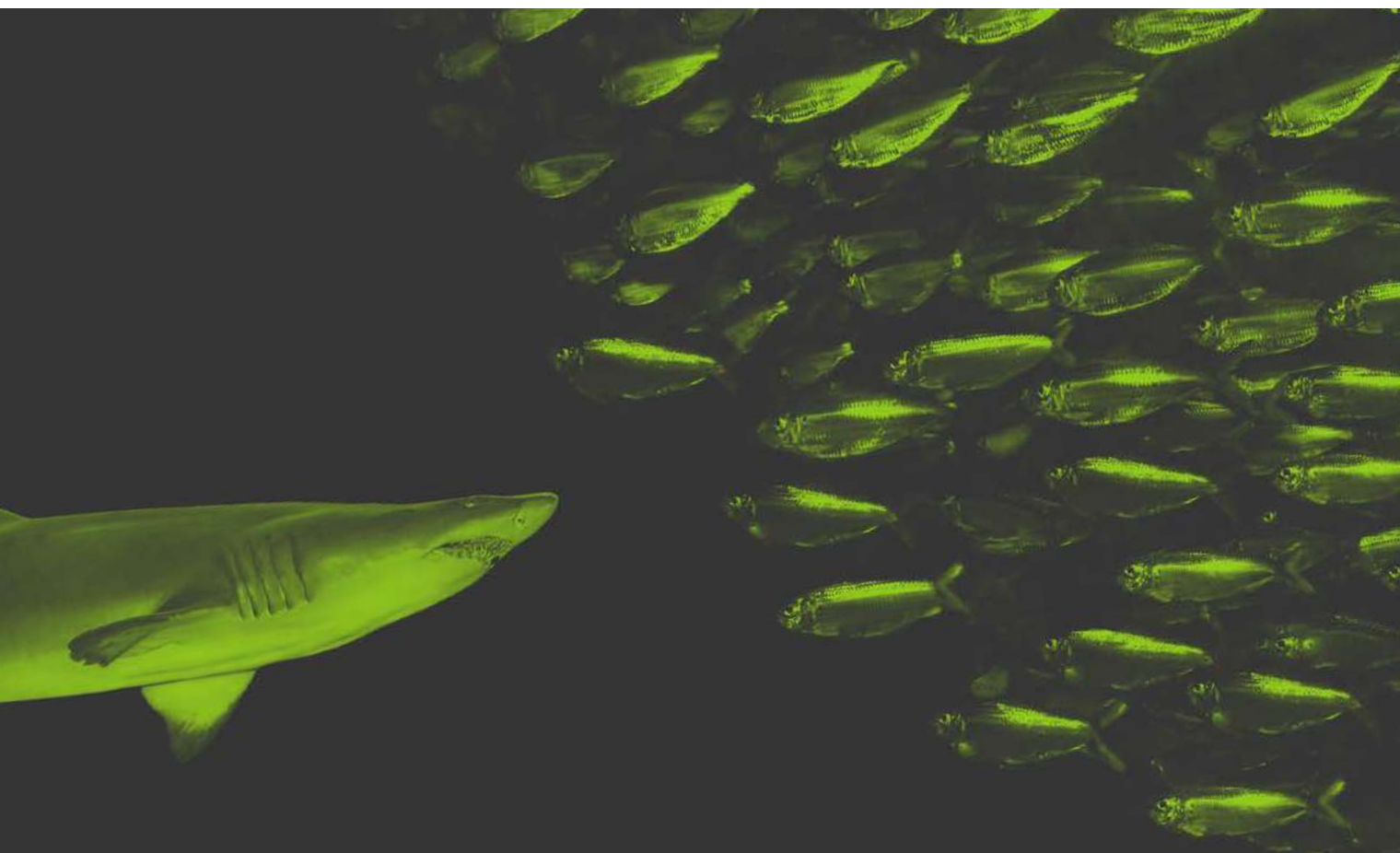
Nedan presenteras ett antal av Bolagets konkurrenter ur ett bredare perspektiv. Där inkluderas fler typer av aktörer utöver de traditionella värmepumpskonkurrenterna, med tillhörande konkurrentmatris som illustrerar Bolagets position på värmemarknaden. ES Group särskiljer sig mot de övriga aktörerna på flera sätt. ES Group är till exempel inte aktiva på alla de marknadsområden som flertalet av konkurrenterna är verksamma inom.

ES Group har istället valt att avgränsa och rikta Bolagets resurser de på områden där värmemarknaden bedöms ha den största tillväxten och där Bolagets styrkor och konkurrensfördelar kan användas fullt ut. Nedan presenteras en sammanfattning i punktform om hur Bolaget särskiljer sig gentemot konkurrenterna i konkurrentmatrisen på nästa sida.

- ES Group fokuserar på luft/vatten-teknologin vilket är den värmepumpsteknik som utvecklats starkast och prognosticeras ha den kraftigaste tillväxten
- ES Group fokuserar på fastighetssegmentet, vilket beräknas ha den kraftigaste tillväxten och tenderar att vara mindre konkurrensutsatt än konsumentmarknaden
- ES Group investerar i industrialiseringen av en hantverksbransch genom Plug-in-Modulerna
- Bolaget har utvecklat digitaliserade dimensionerings- och specificeringsverktyg, vilka ersätter de traditionsenliga, långsamma och dyra konsultinsatserna
- ES Group har utvecklat mobila värmepumpslösningar som öppnar helt nya segment inom värmemarknaden¹

²⁶ www.viessmann.se. ²⁷ Nibe Industrier AB – Företagets hemsida www.nibe.com.

²⁸ Företagets hemsida: www.ivt.se. ²⁹ Företagets hemsida: www.bosch.com.



AKTÖRER PÅ EN MARKNAD I FÖRÄNDRING

AKTÖR	TYP AV AKTÖR	Specialister på Luft/Vatten- värmepumpsteknik	Supply chain och produktutveckling med bas i Kina för kostnadsfördelar	Erbjuder mobila kompletta värmepumpsentraler	Produkter och affärskoncept speciellt för torkning i byggindustri	Erbjuder prefabricerade produktkoncept för en effektivare byggprocess	Enkel moduldockning mot fastighetens frånluft och möjlighet till kylningseffekt
NIBE, CTC, IVT, Bosch, Mitsubishi Thermia, Viessman	Konventionella värmepumpstillverkare	✓	✗	✗	✗	✗	✗
Brain Heart, Energy Machines, Seabox, Aerestus, Malmbergs	Nybildade typer av aktörer eller nya koncept	✗	✗	✓*	✗**	✗	✗
Energibolag såsom Vattenfall och Eon	Befintliga aktörer som kopplar sig mot värmepumpssystem	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Swegon, REC- indovent, IV Pro- dukt, Östbergs	Ventilationsföretag	✗	✗	✗	✗	✗	✗
ES Group	Energy Save	✓	✓	✓	✓	✓	✓

* Gäller ej Energy Machines. Endast Aerestus koncept bygger på luft-/vattenteknik

** Gäller ej Aerestus



**KOMPATIBEL
VÄRMEPUMPSTEKNOLOGI**

**I DAGENS OCH
MORGONDAGENS
ENERGISYSTEM**

**2030
2020**

PAY-OFF



KÖP



KOSTNADSSÄNKNING



ENERGIBESPARING

*Digitaliserad
försäljning*

*Industrialiserad
Plug-in-Module*

*Digitaliserade
affärsmodeller*

•EIS ENERGY SAVE

ETABLERAD ROBUST AFFÄR

Utvald finansiell information

Nedanstående finansiella information i sammandrag avseende perioderna 1 maj 2018 till och med den 30 april 2019 och 1 maj 2019 till och med den 30 april 2020 samt första kvartalen för 2019/2020 och 2020/2021. Avsnittet bör läsas tillsammans med avsnittet "Kommentarer till den finansiella utvecklingen" samt koncernräkenskaperna för 2019/2020 och 2020/2021, vilka är införlivade i Memorandumet genom hänvisning. Koncernräkenskaperna som sammanfattas i detta avsnitt är upprättad enligt årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Bolagets revisor har reviderat årsredovisningarna för 2018/2019 och 2019/2020 och översiktligt granskat de internt upprättade kvartalsrapporterna för Q1 2019/2020 och Q1 2020/2021 som nedan sammanställning baseras på. Utöver vad som framgår i detta avsnitt avseende finansiell information har ingen information i Memorandumet granskats eller reviderats av Bolagets revisor.

ES Energy Save Holding AB

Resultaträkning koncernen

(KSEK)	2019-05-01– 2020-04-30	2018-05-01– 2019-04-30	2020-05-01– 2020-07-31	2019-05-01– 2019-07-31
Rörelsens intäkter mm.				
Nettoomsättning	39 172	37 984	12 946	8 734
Aktiverat arbete för egen räkning	3 817	4 091	32	296
Övriga rörelseintäkter	486	914	437	-79
	43 475	42 989	13 415	8 951
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-23 824	-27 457	-9 644	-5 774
Övriga externa kostnader	-11 177	-8 281	-2 488	-2 102
Personalkostnader	-12 566	-9 052	-2 668	-2 309
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-265	-208	-56	-34
Övriga rörelsekostnader	-16	-329	0	0
	-47 848	-45 327	-14 856	-10 219
Rörelseresultat	-4 373	-2 338	-1 441	-1 268
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	-26	49	9	3
Räntekostnader och liknande resultatposter	-388	-361	-114	-96
	-414	-312	-105	-93
Resultat efter finansiella poster	-4 787	-2 650	-1 546	-1 361
Resultat före skatt	-4 787	-2 650	-1 546	-1 361
Skatt på årets resultat	-8	109	-31	0
Årets resultat	-4 795	-2 541	-1 578	-1 361
Hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare	-4 536	-2 369	-1 404	-1 279
Innehav utan bestämmande inflytande	-259	-172	-174	-82

ES Energy Save Holding AB
Balansräkning koncernen

(KSEK)	2020-04-30	2019-04-30	2020-07-31	2019-07-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	18 211	14 409	18 227	14 705
Koncessioner, patent, licenser, varumärken m.m.	270	270	270	284
	18 481	14 679	18 497	14 989
Materiella anläggningstillgångar				
Inventarier, verktyg och installationer	825	1 167	788	1 133
	825	1 167	788	1 133
Finansiella anläggningstillgångar				
Andelar i intresseföretag och gemensamt styrda företag	78	78	78	78
Andra långfristiga fordringar	186	172	174	515
	264	250	252	593
Summa anläggningstillgångar	19 570	16 096	19 538	16 715
Omsättningstillgångar				
Varulager mm.				
Färdiga varor och handelsvaror	14 866	12 429	13 318	11 553
Förskott till leverantörer	299	0	2 023	95
	15 165	12 429	15 341	11 648
Kortfristiga fordringar				
Kundfordringar	2 513	1 416	3 484	1 015
Aktuell skattefordran	0	95	29	136
Övriga fordringar	1 445	815	1 757	696
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	609	526	196	413
	4 567	2 852	5 466	2 260
Kassa och bank	2 261	2 886	1 146	13 415
Summa omsättningstillgångar	21 993	18 167	21 953	27 323
SUMMA TILLGÅNGAR	41 563	34 263	41 491	44 038

ES Energy Save Holding AB
Balansräkning koncernen

(KSEK)	2020-04-30	2019-04-30	2020-07-31	2019-07-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital, koncern				
Aktiekapital	9 212	7 391	9 212	7 391
Övrigt tillskjutet kapital	13 884	3 394	13 884	15 705
Annat eget kapital inkl. årets resultat	-8 678	-3 883	-10 136	-5 162
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare				
Innehav utan bestämmande inflytande	304	375	130	293
Summa eget kapital koncernen	14 722	7 277	13 090	18 227

(KSEK)	2020-04-30	2019-04-30	2020-07-31	2019-07-31
Avsättningar				
Garantier	200	1 236	200	200
Uppskjuten skatteskuld	0	0	0	0
Summa avsättningar	200	1 236	200	200
Långfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut	6 449	3 099	11 495	4 706
Övriga skulder	1 250	0	1 250	1 250
Summa långfristiga skulder	7 699	3 099	12 745	5 956
Kortfristiga skulder				
Checkräkningskredit	3 053	2 736	0	0
Skulder till kreditinstitut	1 573	1 061	0	0
Förskott från kunder	0	325	708	664
Leverantörsskulder	12 009	15 494	11 901	17 237
Aktuell skatteskuld	30	0	0	0
Övriga skulder	515	1 919	1 421	956
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 762	1 116	1 426	798
Summa kortfristiga skulder	18 942	22 651	15 456	19 655
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	41 563	34 263	41 491	44 038

ES Energy Save Holding AB

Förändring eget kapital koncernen

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl. periodens resultat	Innehav utan bestämmande inflytande	Summa eget kapital
2019-05-01–2020-04-30					
Belopp vid årets ingång	7 391	3 394	–3 883	375	7 277
Förändring i koncerns struktur			–188	188	
Nyemission	1 821	10 490			12 311
Resultatdisp. enl. beslut av årsstämma:					
Omräkningsdifferens			–71		–71
Årets förlust			–4 536	–259	–4 795
Belopp vid årets utgång	9 212	13 884	–8 678	304	14 722
2020-05-01–2020-07-31					
Belopp vid periodens ingång	9 212	13 884	–8 678	304	14 722
Omräkningsdifferens			–54		–54
Periodens resultat			–1 404	–174	–1 578
Belopp vid periodens utgång	9 212	13 884	–10 136	130	13 090

ES Group – Koncern

Kassaflödesanalys

(KSEK)	2019-05-01– 2020-04-30	2018-05-01– 2019-04-30	2020-05-01– 2020-07-31	2019-05-01– 2019-07-31
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	-4 373	-2 338	-1 441	-1 269
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	-706	1 501	-18	-1 002
Erhållen ränta m.m.	-26	49	9	3
Erlagd ränta	-388	-361	-114	-96
Betald inkomstskatt	117	-95	-90	-41
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
före förändringar av kassaflödet	-5 376	-1 244	-1 654	-2 405
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital				
Minskning (+) /ökning (-) av varulager/pågående arbete	-2 736	-4 197	-177	781
Minskning (+) /ökning (-) av kundfordringar	-1 097	7 382	-971	401
Minskning (+) /ökning (-) av fordringar	-713	1 483	101	232
Minskning (-) /ökning (+) av leverantörsskulder	-3 485	5 768	-107	1 744
Minskning (-) /ökning (+) av kortfristiga skulder	-1 083	-2 089	1 278	-942
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-14 490	7 103	-1 530	-189
Investeringsverksamheten				
Förvärv av balanserade utgifter för forskning m.m.	-3 861	-5 582	-16	-310
Förvärv av inventarier, verktyg och installationer	0	-1 152		
Förvärv av koncernföretag	0	0		
Ny utlåning till utomstående	-14	-62	12	-343
Kassaflöde från den investeringsverksamheten	-3 875	-6 796	-4	-653
Finansieringsverksamheten				
Årets nyemission	12 311	0	0	12 311
Koncernbidrag	0	0	0	0
Upptagna långfristiga lån	4 600	0	3 473	1 796
Ändring kortfristiga finansiella skulder	829	-573	-3 053	-2 736
Amortering långfristiga lån	0	-335	0	0
Kassaflöde från den finansieringsverksamheten	17 740	-908	420	11 371
Förändring av likvida medel	-625	-601	-1 114	10 529
Likvida medel vid årets början	2 886	3 487	2 261	13 415
Likvida medel vid årets slut	2 261	2 886	1 147	23 944

ES Group – Koncern	2019-05-10– 2020-04-30	2018-05-01– 2019-04-30	2020-05-01– 2020-07-31	2019-05-01– 2019-07-31
Nyckeltal				
EBITDA-marginal, %	-10,5%	-5,6%	-10,7%	-14,1%
Rörelsemarginal, %	-11,2%	-6,2%	-11,1%	-14,5%
Vinstmarginal, %	-12,2%	-7,0%	-11,9%	-15,6%
Soliditet, %	34,68%	20,14%	31,24%	40,72%
Resultat per aktie (SEK)	-1,3	-17,2	-0,4	-9,2
Eget kapital per aktie (SEK)	4,0	49,2	3,55	123,31
Antal aktier vid periodens slut	3 684 760	147 815	3 684 760	147 815

Definitioner

Marginaler

EBITDA-marginal:

Rörelseresultat före av- och nedskrivningar i procent av periodens nettoomsättning.

Rörelsemarginal: Rörelseresultat efter av- och

nedskrivningar i procent av periodens nettoomsättning.

Vinstmarginal: Resultat efter finansnetto i procent av periodens nettoomsättning.

Kapitalstruktur

Soliditet: Eget kapital i procent av balansomslutning.

Data per aktie

Resultat per aktie: Resultat i relation till totalt antal aktier per balansdagen.

Eget kapital per aktie:

Eget kapital i relation till totalt antal aktier per balansdagen.

Antal aktier vid periodens slut:

Antalet aktier per balansdagen.

Kommentarer till den finansiella utvecklingen

Nedanstående kommentarer till den finansiella utvecklingen baseras på koncernen ES Group räkenskapsår tillika perioderna 1 maj 2018 till och med den 30 april 2019 och 1 maj 2019 till och med den 30 april 2020 samt första kvartalen för 2019/2020 och 2020/2021. Informationen bör läsas i anslutning till ES Group årsredovisning för 2018/2019 och 2019/2020. Informationen bör även läsas i anslutning till koncernens internt upprättade kvartalsrapporter för första kvartalet 2019/2020 och 2020/2021. Siffrorna inom parentes anger uppgift för motsvarande period under föregående räkenskapsperiod.

Jämförelse 2018/2019 mot 2019/2020

Omsättning och resultat

Under räkenskapsåret 2019/2020 ökade nettoomsättningen med 1,2 MSEK till 39,2 MSEK vilket kan jämföras med 38,0 MSEK för 2018/2019. Detta innebär en ökning med 3 procent gentemot föregående verksamhetsår. Affärerna under 2019 skapades huvudsakligen genom försäljning av villavärmepumpar i eget varumärke via bolagets importörer och distributörer i Nord- och Centraleuropa samt av en förvaltd OEM-affär. Bolaget har under 2019/2020 aktiverat 3,8 MSEK i utvecklingskostnader att jämföras med 4,1 MSEK under 2018/2019. Den totala omsättningen under räkenskapsåret 2019/2020 uppgick till: 43,5 MSEK (43,0).

Rörelseresultatet uppgick till -4,4 MSEK för år 2019/2020, att jämföras med -2,3 MSEK för år 2018/2019, vilket innebär en rörelsemarginal om -11,2 procent. Minskningen är hänförlig till bolagets ökade kostnader kopplade till bland annat utbyggd organisation i enlighet med gällande affärsplan och expansionsstrategi.

Kassaflöde och likvida medel

Kassaflödet från investeringsverksamheten under 2019/2020 uppgick till -3,9 MSEK (-6,8). Likvida medel uppgick per den 30 april 2020 till 2,3 MSEK (2,9). Minskningen av likvida medel är främst hänförlig till utförda investeringar i anläggnings- och omsättningstillgångar

Finansiell ställning

Koncernen ES Group AB balansomslutning per den 30 april 2020 uppgick till 41,6 MSEK (34,3). Ökningen är framförallt hänförlig till en ökning av immateriella anläggningstillgångar vilka uppgick till 18,5 MSEK (14,7), samt större bindning av rörelsekapital med anledning av den ökade efterfrågan på Bolagets produkter och tjänster inom Bolagets samtliga verksamhetsområden under det sista kvartalet 2019/2020.

Koncernens anläggningstillgångar uppgick till 19,6 MSEK per den 30 april 2020 (16,1). Ökningen är framförallt hänförlig till ökningen av de immateriella anläggningstillgångarna enligt ovan. Koncernens omsättningstillgångar uppgick till 22 MSEK per den 30 april 2020 (18,2). Ökningen är framförallt hänförlig till kortfristiga fordringar 4,6 MSEK (2,9) samt större bindning av rörelsekapital som en följd av ökade efterfrågan på Bolagets produkter och tjänster inom Bolagets samtliga verksamhetsområden under det sista kvartalet 2019/2020.

Koncernens kortfristiga skulder uppgick till 19,0 MSEK per den 30 april 2020 (22,7) och de långfristiga skulderna uppgick till 7,7 MSEK per den 30 april 2020 (3,1). Det egna kapitalet i koncernen uppgick till 14,7 MSEK per den 30 april 2020 (7,3). Soliditeten var 34,7 procent per den 30 april 2020 (20,1).

Jämförelse maj-juli 2020 mot maj-juli 2021

Omsättning och resultat

Under första kvartalet 2020/2021 ökade nettoomsättningen med 4,2 MSEK till 12,9 MSEK, att jämföras med 8,7 MSEK för första kvartalet 2019/2020. Detta innebär en ökning med 48 procent mot föregående år. Ökningen är hänförlig till ökad försäljning inom samtliga Bolagets verksamhetsområden från såväl befintliga som nya kunder.

Koncernens rörelseresultat under första kvartalet 2020 uppgick till -1,4 MSEK (-1,3), vilket är en minskning med 0,1 MSEK gentemot första kvartalet föregående år. Koncernens totala kostnader under första kvartalet uppgick till 15,0 MSEK, att jämföras med 10,2 MSEK under första kvartalet föregående år. Ökningen av kostnaderna är främst hänförliga till den ökade försäljningen, vilket medfört ökade kostnader för handelsvaror. Kostnaderna har även ökat på grund av förstärkt organisation under perioden vilket medfört ökade personalkostnader.

Kassaflöde och likvida medel

Kassaflödet från löpande verksamheten under första kvartalet 2020/2021 uppgick till -1,5 MSEK (0,2). Likvida medel uppgick per den 31 juli 2020 till 1,1 MSEK (13,4). Minskningen av likvida medel är främst hänförlig till investeringar för att finansiera Bolagets expansionsplan, exempelvis ökning av varulager samt utveckling av produkter (immateriella tillgångar).

Finansiell ställning

Koncernen ES Groups balansomslutning per den 31 juli 2020 uppgick till 41,5 MSEK (44,0). Minskningen är framförallt hänförlig till att likvida tillgångar har använts för att reglera leverantörsskulder avseende värmepumpsinköp.

Koncernens anläggningstillgångar uppgick till 19,5 MSEK per den 31 juli 2020 (16,7). Ökningen är framförallt hänförlig till immateriella tillgångar som har upparbetats under året. Koncernens omsättningstillgångar uppgick till 22,0 MSEK per den 31 juli 2020 (27,3). Minskningen är framförallt hänförlig till investeringar i immateriella anläggningstillgångar och lager för att möta en ökad efterfrågan på bolagets produkter.

Koncernens kortfristiga skulder uppgick till 15,5 MSEK per den 31 juli 2020 (19,7) och de långfristiga skulderna uppgick till 12,7 MSEK per den 31 juli 2020 (6,0).

Det egna kapitalet uppgick till 13,1 MSEK per den 31 juli 2020 (18,2). Soliditeten var 31,6 procent per den 31 juli 2020 (41,4).

Eget kapital, skulder och annan information

Tabellerna nedan återger information om eget kapital och skuldsättning per den 31 juli 2020 för Bolaget.

Nettoskuldsättning	KSEK	Eget kapital och skuldsättning	KSEK
A Kassa	0	Räntebärande kortfristiga skulder	
B Likvida medel	1 146	Mot borgen	0
C Lätt realiserbara värdepapper	0	Mot säkerhet	0
D Summa likvida medel (A) + (B) + (C)	1 146	Blancokrediter	0
E Kortfristiga fordringar	5 466	Summa räntebärande kortfristiga skulder	0
F Kortfristiga banksskulder	0	Räntebärande långfristiga skulder	
G Kortfristig del av långfristiga skulder	0	Mot borgen	0
H Andra kortfristiga skulder	15 456	Mot säkerhet	11 495
I Summa kortfristiga skulder (F) + (G) + (H)	15 456	Blancokrediter	0
J Netto kortfristig skuldsättning (I) – (E) – (D)	8 844	Summa räntebärande långfristiga skulder	11 495
K Långfristiga banklån	11 495	Eget kapital	
L Emitterade obligationer	0	Aktiekapital	9 212
M Andra långfristiga lån	1 250	Reservfond	0
N Långfristig skuldsättning (K) + (L) + (M)	12 745	Andra reserver	13 884
O Nettoskuldsättning (J) + (N)	21 589	Balanserat resultat inklusive periodens resultat	-10 136
		Minoritetsandel	130
		Summa eget kapital	13 090

Rörelsekapitalförklaring

Styrelsens bedömning är att befintligt rörelsekapital inte är tillräckligt för den kommande 12 månaderna. Per den 31 juli 2020 hade Bolaget 1,1 MSEK i likvida medel samt en outnyttjad checkräkningskredit om 4,0 MSEK.

Det finns en risk att Bolaget inte lyckas säkerställa kapitaltillskottet. Vid en situation där Bolaget inte lyckas säkerställa finansiering finns det en risk att ES Group inte kan genomföra de planerade tillväxt samt utvecklings-satsningarna. Bolaget avser att genomföra andra finansieringsåtgärder om kapitaltillskottet ej uppfylls.

Investeringar

Historiska investeringar

Bolaget har under 2019 gjort investeringar i immateriella anläggningstillgångar om 3,8 MSEK. ES Group har inte gjort några väsentliga investeringar i materiella anläggningstillgångar under 2019. Koncernen har under verksamhetsåret 2019 investerat 2,8 MSEK i utvecklingen av Plug-in-Modulerna och NordFlex, samt 1 MSEK i utveckling av nya produkter.

De immateriella investeringarna under 2019 utgjordes av utgifter för forskning och utveckling och förvärv av koncessioner, patent samt licenser

Planerade och pågående investeringar

Bolaget avser att investera i utvecklingen av primärt fler produktversioner för Plug-in-Modules. Dessa investeringar är beräknade att uppgå till 2,0 MSEK för 2020/21 och 4,0 MSEK för år 2021/22.

Tidigare finansiering

Sedan verksamheten startade år 2009 har ES Group finansierats genom emissioner (för mer info se Genomförda emissioner på sidan 88) uppgående till 17,2 MSEK, lån från Handelsbanken uppgående till 1,5 MSEK vilka har amorterats i sin helhet, lån från Sparbanken Alingsås uppgående till 8,4 MSEK, vilka har amorterats med 2,7 MSEK, samt lån från ALMI uppgående till 6,4 MSEK varav 1,4 MSEK amorterats. Därutöver så har ES Group en långsiktig skuld om 790 KSEK till DNB Bank ASA för billån. Därutöver har bidrag erhållits om 750 KSEK från Swedpartnership, 50 KSEK via konsultcheck från VG-regionen samt 150 KSEK som innovationscheck samt förstudiemedel från ALMI. Därutöver har bidrag erhållits från Energimyndigheten om 1 300 KSEK.

Företagsinteckningar och borgensåtaganden

Som säkerhet för Bolagets ovan nämnda krediter finns för ES Heat Pumps AB åtta stycken uttagna företagsinteckningar om sammanlagt 14,4 MSEK. 10 000 000 SEK är pantsatta för Bolagets engagemang i Sparbanken i Alingsås AB, respektive 2 000 000 SEK för engagemang hos Almi Företagspartner till säkerhet för samtliga förpliktelser.

Väsentliga tendenser

Enligt Bolagets bedömning är den långsiktiga framtidstron till makroekonomin, företag och konsumenter på ES Groups marknader positiva. Utbrottet av COVID – 19 skapar emellertid osäkerhet som kan komma att ha en negativ påverkan på verksamhetens finansiella ställning eller rörelseresultat enligt Bolaget. Bolaget gör dock bedömningen att de ekonomiska indikationerna i allt väsentligt tenderar att peka i en positiv riktning.

Företagsinteckningar – ES Heat Pumps AB

Ordningsnummer	Belopp (SEK)	Inteckningsnummer	Summa inomläge
1	2 000 000	20100608.97.01	2 000 000
2	1 500 000	20120328.53.01	3 500 000
3	500 000	20140303.62.01	4 000 000
4	1 000 000	20140609.90.01	5 000 000
5	2 400 000	20160610.113.01	7 400 000
6	600 000	20170127.73.01	8 000 000
7	2 000 000	20180417.71.01	10 000 000
8	4 400 000	20200724.8.01	14 400 000

Aktien och ägarförhållanden

Aktien och aktiekapital

Aktiekapitalet i ES Energy Save Holding AB uppgår före Nyemissionen till 9 211 894 SEK. Antalet aktier uppgår till 3 684 760 aktier, fördelat på 2 336 120 B-aktier och 1 348 640 A-aktier. Efter genomförd och fulltecknad Nyemission av 1 000 000 B-aktier kommer aktiekapitalet uppgå till 11 711 893 SEK. Bolaget kommer då att ha 4 684 760 aktier, fördelat på 3 336 120 B-aktier och 1 348 640 A-aktier. Enligt den nuvarande bolagsordningen kan antalet aktier i Bolaget uppgå till högst 14 739 040 aktier.

Aktierna som nyemitteras i Erbjudandet och beskrivs i detta Memorandum är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Samtliga till aktien knutna rättigheter tillkommer den som är registrerad i den av Euroclear förda aktieboken. Samtliga aktier är emitterade och fullt betalda. Varje röstberättigad aktieägare får vid bolagsstämma rösta för fulla antalet av denne ägda och företrädde aktier. Samtliga aktier har lika rätt till utdelning, del i Bolagets vinst och andel av eventuella överskott vid en eventuell likvidation. Det finns två aktieslag, A-aktier medför tio (10) röster per aktie och B-aktier medför en (1) röst per aktie. Beslutar Bolaget att genom kontantemission eller kvittningsemission ge ut nya aktier ska en gammal aktie ge företrädesrätt till ny aktie av samma aktieslag i förhållande till det antal aktier innehavaren förut äger. Beslutar Bolaget att genom kontant- eller kvittnings-emission ge ut aktier av endast ett aktieslag, ska samtliga aktieägare, oavsett aktieslag, ha företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till det antal aktier som de förut äger. Avsteg från företrädesrätten kan i vissa fall förekomma, dock efter beslut eller bemyndigande av bolagsstämman. Aktierna är upprättade enligt svensk rätt och denominerade i svenska kronor.

Anslutning till Euroclear

Bolaget har ett avstämningsförbehåll i bolagsordningen, vilket innebär att Bolagets aktier ska vara registrerade i ett avstämningsregister enligt Lag (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument. Bolaget och dess aktier är anslutna till VP-systemet med Euroclear (tidigare VPC) som

central värdepappersförvaltare och clearingorganisation. Adressen till Euroclear återfinns längst bak i Memorandumet. Aktieägarna erhåller inte några fysiska aktiebrev, utan transaktioner med aktierna sker på elektronisk väg, genom registrering i VP-systemet av behöriga banker och andra värdepappersinstitut. Nyemitterade aktier registreras på person i elektroniskt format.

Handelsbeteckning

Bolagets handelsbeteckning är ESGR.

ISIN-kod

Bolagets B-aktie har ISIN-kod (International Securities Identification Number) SE0014428447.

LEI-kod

Bolagets LEI-kod (Legal Entity Identifier) är 549300YHQ6UVH52KSF46.

CFI-kod

Bolagets B-aktie har CFI-kod (Classification of Financial instrument) ESVUFR.

FISN-kod

Bolagets B-aktie har FISN-kod (Financial Instrument Short Name) ESENERGY/SH B.

Utdelning

Alla aktier har lika rätt till utdelning. De nya aktierna medför rätt till utdelning från och med det räkenskapsår som avslutas efter att de nya aktierna registrerats hos Bolagsverket. Eventuell utdelning beslutas av årsstämman. Utbetalning av utdelning ombesörjs av Euroclear Sweden. Avdrag för preliminärskatt hanteras normalt av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren. Rätt till utdelning tillfaller den som på fastställd avstämningsdag, vilken bestäms av bolagsstämman, är registrerad som ägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken. Aktieägare har rätt till andel i överskott vid en eventuell likvidation i förhållande till det antal aktier som innehavaren äger i Bolaget. I det fall någon aktieägare inte kan nås genom Euroclear Sweden

kvarstår dennes fordran på utdelningsbeloppet mot Bolaget och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget. Det föreligger inga restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utanför Sverige och utbetalning sker via Euroclear Sweden på samma sätt som för aktieägare bosatta i Sverige. För aktieägare som inte är skatterättsligt hemmahörande i Sverige utgår dock normal svensk kupongskatt (se avsnittet "Vissa skattefrågor i Sverige").

Utdelningspolicy

ES Group befinner sig i en expansionsfas och prioriterar därav att återinvestera vinstmedel i verksamheten. ES Groups målsättning är att lämna utdelning när de finansiella omständigheterna tillåter.

Utspädningseffekter

Erbjudandet omfattar 1 000 000 B-aktier i ES Energy Save Holding AB. För befintliga aktieägare som inte tecknar aktier i föreliggande Erbjudande uppstår en utspädningseffekt om totalt 1 150 000 nyemitterade B-aktier, vilket vid ett fulltecknat Erbjudande och vid fullt utnyttjande av övertilldelningsoptionen motsvarar en utspädningseffekt om 23,8 procent av kapitalet och 6,8 procent av rösterna, beräknat såsom nyemitterade aktier dividerat med totalt antal aktier efter föreliggande Erbjudande. Det finns inga ytterligare bemyndiganden eller åtaganden utöver föreliggande Erbjudande som påverkar antalet aktier i Bolaget.

Bemyndigande

Bolagsstämman 13 augusti 2020 beslutade att bemyndiga styrelsen att vid ett eller flera tillfällen under tiden fram till nästa årsstämma, fatta beslut om nyemission av aktier, teckningsoptioner, och/eller konvertibler. Antal aktier som kan komma att emitteras genom beslut baserat på bemyndigandet är begränsat till 1 842 380 st.

Teckningsoptioner och konvertibla skuldebrev

Årsstämman beslutade den 13 augusti 2020 att inrätta ett incitamentsprogram, riktat till anställda, genom en riktad emission av högst 240 000 teckningsoptioner.

Teckningsoptionerna har emitterats till det helägda dotterbolaget ES Heat Pumps AB. ES Heat Pumps AB kommer vid ett eller flera tillfällen mot betalning att överlåta teckningsoptioner till nuvarande och framtida nyckelpersoner i ledande ställning och övriga anställda inom koncernen enligt nedan angivna riktlinjer:

Nyckelpersoner i ledande ställning

Högsta antal optioner per person i kategorin: 20 000.
Högsta antalet optioner i kategorin 140 000.

Övriga anställda

Högsta antal optioner per person i kategorin: 10 000.
Högsta antalet optioner i kategorin 100 000.

Överlåtelse till nuvarande och framtida nyckelpersoner i ledande ställning och övriga anställda inom koncernen ska ske till marknadsmässigt värde vid överlåtelsestidpunkten, vilket ska fastställas av ett oberoende värderingsinstitut, med användande av Black & Scholes värderingsmodell

Varje teckningsoption ska medföra en rätt att under perioden från och med den 4 april 2022 till och med den 15 april 2022, teckna en ny B-aktie i Bolaget till en teckningskurs om 30,00 SEK.

Om samtliga teckningsoptioner utnyttjas för teckning av B-aktier kommer Bolagets registrerade aktiekapital att öka med ca 599 999,64 SEK.

Vid full nyteckning med stöd av samtliga teckningsoptioner kan 240 000 nya B-aktier ges ut vilket motsvarar en utspädning om cirka 4,7 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter full teckning av samtliga teckningsoptioner riktade till Bolagets anställda och fullteckning av aktier i Nyemissionen.

Det finns 47 utestående teckningsoptioner i ES Energy Save Holding AB:s dotterbolag ES Systems AB. Varje teckningsoption berättigar till teckning av en (1) B-aktie till en teckningskurs om 100 SEK per B-aktie. Nyteckning av aktier med stöd av teckningsoptionerna kan ske under perioden från och med den 2020-05-01 till och med 2021-08-31. Antalet aktier i ES Systems AB är vid utgivande av detta Memorandum 500.

Vid full nyteckning med stöd av samtliga teckningsoptioner kan 47 nya aktier ges i ES Systems AB vilket motsvarar en utspädning om cirka 8,6 procent av det totala antalet aktier i ES Systems AB efter full teckning av samtliga teckningsoptioner.

Ägarstruktur

Bolagets större aktieägare per den 31 juli 2020 sammanställs av ägarförteckningen nedan. Bolaget har en ägarkrets bestående av 32 aktieägare. Såvitt ES Groups styrelse känner till existerar inga aktieägaravtal eller motsvarande avtal som kan komma att leda till att kontrollen över Bolaget förändras. Det finns inga avtal eller andra överenskommelser som reglerar att aktieägare inte kan slå sig samman och gemensamt påverka beslut i Bolaget. Därmed finns det inga garantier för att sådan eventuell uppkommen kontroll inte kan komma att missbrukas. Bolagets större aktieägare har aktier med lika röstvärde som övriga aktieägare.

Ägarstruktur innan erbjudandet

Aktieägare	Antal B-aktier	Antal A-aktier	Totalt antal aktier	Andel kapital	Andel röster
Project Air AB (Fredrik Sävenstrand)	519 000	674 320	1 193 320	32,4%	45,9%
Christian Gulbrandsen	519 000	674 320	1 193 320	32,4%	45,9%
Zhongshan Amitime Electronic Co Ltd	295 620		295 620	8,0%	1,9%
Gerhard Dal	191 580		191 580	5,2%	1,2%
Cormac Invest AB	118 340		118 340	3,2%	0,7%
Bo Westerberg	118 000		118 000	3,2%	0,7%
Annette Wallén	112 040		112 040	3,0%	0,7%
Tedde Jeansson	60 000		60 000	1,6%	0,4%
Henrik Nilsson	59 200		59 200	1,6%	0,4%
Jan Olsson	59 180		59 180	1,6%	0,4%
Albi Asset Management AB	59 180		59 180	1,6%	0,4%
Övriga	224 980		224 980	6,2%	1,4%
Totalt	2 336 120	1 348 640	3 684 760	100,0%	100,0%

Ägarstruktur vid fulltecknat erbjudande

Aktieägare	Antal B-aktier	Antal A-aktier	Totalt antal aktier	Andel kapital	Andel röster
Project Air AB (Fredrik Sävenstrand)	519 000	674 320	1 193 320	25,5%	43,2%
Christian Gullbrandssen	519 000	674 320	1 193 320	25,5%	43,2%
Gerhard Dal	421 580		421 580	9,0%	2,5%
Zhongshan Amitime Electronic Co Ltd	295 620		295 620	6,3%	1,8%
Cormac Invest AB	168 340		168 340	3,6%	1,0%
Henrik Nilsson	139 200		139 200	3,0%	0,8%
Bo Westerberg	130 500		130 500	2,8%	0,8%
Annette Wallén	112 040		112 040	2,4%	0,7%
Jan Olsson	84 180		84 180	1,8%	0,5%
Tedde Jeansson	60 000		60 000	1,3%	0,4%
Albi Asset Management AB	59 180		59 180	1,3%	0,4%
Övriga	827 480		827 480	17,5%	4,7%
Totalt	3 336 120	1 348 640	4 684 760	100%	100%



Genomförda emissioner de senaste åren

Under de senaste åren har det genomförts två kontanta emissioner av aktier för Bolaget, vilka tillsammans har inbringat 16,4 MSEK samt en apportemission. Nedan listas tidpunkt, antal aktier, storlek, teckningskurs samt antal tecknare.

Tidpunkt	Händelse	Antal preferens- aktier	Antal stamaktier	Emissions- belopp (SEK)	Tecknings- kurs (SEK)	Antal tecknare
2017, juli	Apportemission	132 034		–	–	1
2018, augusti	Kontant nyemission	14 781		4 133 300,00	279,6	1
2019 augusti	Kontant nyemission		36 423	12 310 974,00	338	28

Bolagstämman beslutade den 10 juli 2017 i enlighet med styrelsens förslag att genomföra en apportemission av 132 034 preferensaktier i samband med ett andelsbyte då den nya koncernen bildades 2017. Apportegendomen utgjordes av 1 000 stycken aktier i Energy Save Nordic AB med organisationsnummer 556784-6505, till ett värde av 6 601 696 kronor.

Bolagstämman beslutade den 31 januari 2018 i enlighet med styrelsens förslag att genomföra en nyemission av 14 781 A-aktier till Bolagets samarbetspartner Amitime. Emissionen registrerades av Bolagsverket den 23 augusti 2018.

Emissionen genomfördes med syftet att tillföra rörelsekapital. Efter emissionen hade Bolaget totalt 15 781 A-aktier och 132 034 B-aktier. Teckningskursen uppgick till 279,63 SEK per aktie. Emissionen medförde att aktiekapitalet ökade med 739 049,55 SEK till 7 390 745,55 SEK.

Bolagsstämman beslutade den 14 juni 2019 i enlighet med styrelsens förslag att genomföra en riktad nyemission av 36 423 stamaktier. Emissionen registrerades av Bolagsverket den 28 augusti 2019. Emissionen genomfördes med syftet att tillföra rörelsekapital och att sprida ägandet. Efter emissionen hade Bolaget totalt 132 034 preferensaktier och 52

Aktiekapitalets utveckling

Nedanstående tabell visar historiska förändringar i Bolagets aktiekapital sedan Bolagets bildande den 24 maj 2017.

År	Händelse	Ökning antal Preferensaktier	Ökning antal B-/stamaktier	Ökning antal A-aktier	Antal preferensaktier
2017	Bolagsbildning	0	1 000	0	0
2017	Apportemission	132 034	0	0	132 034
2018	Nyemission	0	14 781	0	132 034
2019	Nyemission	0	36 423	0	132 034
2020	Omstämpling Preferensaktier till Stamaktier	-132 034	132 034	0	0
2020	Omstämpling till A-aktier	0	-67 432	67 432	0
2020	Split 20:1	0	2 219 314	1 281 208	0
2020	Pågående Nyemission	0	1 000 000	0	0
2020	Övertilldelningsoption	0	150 000	0	0

204 stamaktier. Teckningskursen uppgick till 338 SEK per stamaktie. Emissionen medförde att aktiekapitalet ökade med 1 821 148,90 SEK till 9 211 894,46 SEK.

Uppdelning och omstämpling av aktier

ES Group beslutade vid extra bolagsstämma den 23 mars 2020 om uppdelning av aktier. Uppdelningen av aktier gjordes för att förbereda Bolaget för noteringen av ES Groups aktier på Spotlight Stock Market och för att uppnå ett för Bolaget ändamålsenligt antal aktier. Styrelsen beslutade en uppdelning av aktier 20:1, innebärande att 1 (en) aktie delas upp på 20 (tjugo) aktier. Före uppdelning av aktier hade Bolaget 184 238 antal aktier och efter 3 684 760 antal aktier. På samma stämma beslutades det att omvandla 1 348 640* stam- och 2 640 680* preferensaktier till 2 336 120 B-aktier och 1 348 640 A-aktier.

Lock-up avtal

Huvudägarna Fredrik Sävenstrand och Christian Gullbrandsen som innehar aktier i Bolaget ser sina aktieinnehav som en långsiktig placering och har via utfästelse om lock-up förbundit sig att inte avyttra något av sina respektive äganden från och med första handelsdag på Spotlight Stock Market och ett år framåt.

Värdering av aktierna

Värderingen av Bolaget är 73,7 MSEK före Erbjudandet. Bolagsvärdet och teckningskursen i Erbjudandet har

fastställts av ES Groups styrelse i samråd med Partner Fondkommission. Bolagsvärdet har fastställts baserat på en bedömning av det allmänna marknadsläget, Bolagets verksamhet, diskussioner med vissa större investerare och Bolagets framtida affärsutsikter. Diskussioner med vissa större investerare har förts för att bedöma efterfrågan för att investera i Bolagets aktie. Antaganden om Bolagets framtida affärsutsikter innefattar bland annat Bolagets bedömning att det finns goda förutsättningar att under de kommande åren utveckla erbjudandet på marknaderna och expandera. Utöver ovan har en värdering gjorts inför diskussioner med lämpliga investerare. Värderingen har bestått av två delar, innehållandes dels en jämförande värdering och dels en diskonterad kassaflödesanalys. Den jämförande värderingen har fastställts med hjälp av en jämförelse med marknadspriset av liknade listade bolag med jämförbara produkter och tjänster. Den diskonterade kassaflödesanalysen utgår från Bolagets framtida prognosticerade kassaflöden, vilka omräknas till ett nuvärde. Vid genomförandet av den diskonterade kassaflödesanalysen har ett antal variabler beaktats och antagits. Antagandena innefattar bland annat Bolagets omsättningstillväxt, framtida kostnader och investeringar samt vinstutsikter. Utifrån ovan gör styrelsen i ES Group bedömningen att priset på 20 SEK per B-aktie utgör en rimlig värdering av Bolaget vid stundande Erbjudande och listning på Spotlight Stock Market.

* justerat för uppdelningen 20:1 ovan.

Antal A-aktier	Antal B-/Stamaktier	Totalt antal aktier	Ökning aktiekapital	Totalt aktiekapital	Kvotvärde
0	1 000	1 000	50 000	50 000	50,00
0	1 000	133 034	6 601 696	6 651 696	50,00
0	15 781	147 815	739 050	7 390 746	50,00
0	52 204	184 238	1 821 149	9 211 894	50,00
0	184 238	184 238	0	9 211 894	50,00
67 432	116 806	184 238	0	9 211 894	50,00
1 348 640	2 336 120	3 684 760	0	9 211 894	2,50
1 348 640	3 336 120	4 684 760	2 499 998	11 711 893	2,50
1 348 640	3 486 120	4 834 760	375 000	12 086 893	2,50

Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

Enligt ES Energy Save Holding AB:s bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre och högst tio ledamöter. Styrelsen består för närvarande av fem ledamöter, valda av bolagsstämman den 13 augusti 2020, intill slutet av nästa årsstämma. Bolaget har en utvald auktoriserad revisor. Nedan följer en presentation av styrelseledamöter, ledande befattningshavare och revisor.

”

Efter att ha känt till huvudägarna i 10 år och ha arbetat med dem i 9 år är det min uppfattning att de alltid varit ärliga och satt företagets utveckling i första rummet. De har på ett mycket ambitiöst sätt skött verksamhetens utveckling och stått med fötterna på jorden i nuet och samtidigt haft siktet visionärt inställt på framtiden”

LEIF ÅKERBLAD
STYRELSEORDFÖRANDE SEDAN 2009



Styrelsen

Namn	Befattning	Födelseår	Invald	B-aktier	Innehav A-aktie
Leif Åkerblad	Styrelseordförande	1949	2017	14 800	0
Inge Olausson	Styrelseledamot	1957	2017	14 800	0
Fredrik Sävenstrand	Styrelseledamot	1977	2017	519 000	674 320
Christian Guldbrandsen	Styrelseledamot	1970	2017	519 000	674 320
Bo Westerberg	Styrelseledamot	1956	2019	118 000	0



Leif Åkerblad – Styrelseordförande

Allmänt: Leif Åkerblad är född 1949 och är utbildad ekonom från Göteborgs universitet. Leif Åkerblad bedöms oberoende i förhållande till större ägare, Bolaget och bolagsledningen.

Erfarenhet: Leif Åkerblad har innehaft flera ledande positioner från internationella bolag. Bland annat har Leif erfarenhet från positionen som ekonomidirektör vid Autoliv Sverige AB och vid Elanders Sverige AB. Leif har även erfarenhet från flertalet styrelseuppdrag och ledande-positioner bland annat som Vd för Estrad Alingsås AB. Leif arbetar även med egen konsultverksamhet.

Aktieinnehav i ES Energy Save Holding AB: 14 800 B-aktier.

Övriga uppdrag: Utöver sitt uppdrag i ES Energy Save Holding AB har Leif Åkerblad även följande uppdrag:

Uppdrag	Befattning
ES Heat Pumps AB	Styrelseordförande
AB Alingsåshem 2	Styrelseledamot
AB Alingsåshem 3	Styrelseledamot
Aktiebolaget Alingsåshem	Styrelseledamot
EconomicConsult, Leif Åkerblad Aktiebolag	VD/Styrelseledamot
Fabs 2 AB	Styrelseledamot
Fabs 3 AB	Styrelseledamot
Fabs 4 AB	Styrelseledamot
Fabs AB	Styrelseledamot
Fastighetskoncernen Alingsås Rådhus AB	Styrelseledamot

Avslutade uppdrag: Under de senaste fem åren har Leif Åkerblad varit verksam i och avslutat uppdrag inom följande företag:

Uppdrag	Befattning
Vårgårda Golf och Fritid AB	Styrelseordförande
ES Systems AB	Styrelseledamot
Estrad Fastighets AB	Styrelseledamot
Estrad i Alingsås AB	Styrelseledamot
Mötesplatsen Alingsås Intressenter AB	Styrelseledamot
P-bolaget i Alingsås AB	Styrelseledamot
SMEBAB Apell AB	Styrelseledamot

Ägande över 5 procent i bolag (senaste 5 åren):

Bolag

Ekonomikonsult Leif Åkerblad AB
Hefos Polska



Inge Olausson – Styrelseledamot

Allmänt: Inge Olausson är född 1957 och är utbildad ekonom vid Göteborgs universitet. Inge Olausson bedöms oberoende i förhållande till större ägare, Bolaget och bolagsledningen.

Erfarenhet: Inge Olausson har en lång operativ erfarenhet av att leda både mindre och större organisationer inom olika branscher internationellt i alla världsdelar. Inge Olausson har arbetat i alla faser av företags livscyklar, både med att starta upp verksamheter, vidareutvecklingar och vid tillfällen även avvecklingar och omstruktureringar. Inge Olausson har innehaft ledande positioner på följande bolag: CTO, KappAhl, CIO, Stampen Media Group, VP Operations and Supply Chain, Mölnlycke Health Care, Vice President Operations, Cardo Pump AB, Vice President och CIO, Nobel Biocare AB och vice President för Mölnlycke Health Care Europe i Bryssel. Inge arbetar idag även med egen konsultverksamhet.

Aktieinnehav i ES Energy Save Holding AB: 14 800 B-aktier.

Övriga uppdrag: Utöver sitt uppdrag i ES Energy Save Holding AB har Inge Olausson även följande uppdrag:

Uppdrag	Befattning
ES Systems AB	Styrelseledamot
ES Heat Pumps AB	Styrelseledamot
Olausson Konsult AB	Styrelseledamot

Avslutade uppdrag: Under de senaste fem åren har Inge Olausson varit verksam i och avslutat uppdrag inom följande företag:

Uppdrag	Befattning
Hanza Holding AB	Styrelseledamot
Metrum Sweden Aktiebolag	Styrelseledamot

Ägande över 5 procent i bolag (senaste 5 åren):

Bolag

Olausson Konsult AB



Vi har idag rätt grundteam på plats,
med omfattande erfarenheter inom
industrialisering samt fastighets- och
energibesparingsprojekt”

INGE OLAUSSON – STYRELSEMEDLEM I BOLAGET
SAMT STYRELSEORDFÖRANDE I ES SYSTEMS AB



Bo Westerberg – Styrelseledamot

Allmänt: Bo Westerberg är född 1955 och är utbildad civilingenjör i Maskinteknik/ Industriell Ekonomi vid KTH i Stockholm. Bo Westerberg bedöms oberoende i förhållande till större ägare, Bolaget och bolagsledningen.

Erfarenhet: Bo Westerberg är fn ordförande i Nötudden Invest AB, och ett antal andra medelstora industribolag plus ledamot i ett fastighetsbolag. Tidigare 25 års erfarenhet av ledande positioner i internationella industribolag och managementkonsultbolag såsom Philips Elektronikindustrier, Maynard MEC Management Consulting, Ericsson AB. Bla Vd på Indelec SA i Bilbao (dotterbolag till Ericsson) samt Vice President Corporate Sourcing för Ericsson Koncernen.

Aktieinnehav i ES Energy Save Holding AB: 118 000 B-aktier.

Övriga uppdrag: Utöver sitt uppdrag i ES Energy Save Holding AB har Bo Westerberg även följande uppdrag.

Uppdrag	Befattning
Fricweld Aktiebolag	Ordförande
Nötudden Capital AB	Ordförande
Nötudden Fastigheter Holding AB	Ordförande
Nötudden Invest AB	Ordförande
Nötudden Management AB	Ordförande
Kuggwass Fastigheter AB	Styrelseledamot
Källviks Sjöök AB	Styrelseledamot
Newtor Property Group AB	Styrelseledamot
NF Barnhemmet 1 Nyköping AB	Styrelseledamot
NF Järnhandlaren 3 AB	Styrelseledamot
NF Sälgen 6 AB	Styrelseledamot
NF Tvätten 3 AB	Styrelseledamot
NF Västra Trädgårdsgatan AB	Styrelseledamot
Nötudden Fastigheter AB	Styrelseledamot
Nötudden Fastighetsutveckling AB	Styrelseledamot
Stadsudden Asken 18 AB	Styrelseledamot
Stadsudden Asken 2 AB	Styrelseledamot
Stadsudden Fastigheter AB	Styrelseledamot

Avslutade uppdrag: Under de senaste fem åren har Bo Westerberg varit verksam i och avslutat uppdrag inom följande företag:

Ägande över 5 procent i bolag (senaste 5 åren):

Uppdrag	Befattning
Finish Industrilackering i Storebro AB	Ordförande
Fricweld Holding AB	Ordförande
Kohlswa Gjuteri Aktiebolag	Ordförande
Roslagsgjuteriet AB	Ordförande
RSG Gjuterigrupp Holding AB	Ordförande
Victorsson Holding AB	Ordförande
Fastighets AB Nyköpingsgården	Styrelseledamot
Newtor Sälgen AB	Styrelseledamot
Victorsson Poultry AB	Styrelseledamot



Fredrik Sävenstrand – Styrelseledamot

Allmänt: Fredrik Sävenstrand är född 1977 och är utbildad ekonom samt rättsvetare från Stockholms och Karlstads universitet. Fredrik Sävenstrand bedöms inte oberoende i förhållande till större ägare, Bolaget och bolagsledningen.

Erfarenhet: Fredrik Sävenstrand har gedigen erfarenhet från värmepumpmarknaden. Fredrik har en bakgrund inom verksamhetsuppbyggnad och konceptutveckling huvudsakligen inom energiteknik. Fredrik är medgrundare och majoritetsägare av ES Groups verksamhet.

Aktieinnehav i ES Energy Save Holding AB: 519 000 B-aktier, 674 320 A-aktier.

Övriga uppdrag: Utöver sina uppdrag i ES Energy Save Holding AB har Fredrik Sävenstrand även följande uppdrag:

Uppdrag	Befattning
ES Systems AB	Styrelseordförande
Hefos Sverige AB	Styrelseordförande
ES Heat Pumps AB	Styrelseledamot
ES Energy Save Holding AB	Styrelseledamot
Projekt Air AB	Styrelseledamot

Avslutade uppdrag: Fredrik Sävenstrand har inte några avslutade bolagsengagemang under de senaste fem åren.

Ägande över 5 procent i bolag (senaste 5 åren):

Bolag

ES Energy Save Holding AB



Christian Gulbrandsen – Styrelseledamot

Allmänt: Christian Gulbrandsen är född 1970 och innehar utbildning inom matematik, fysik, elektronik och försvarsutbildning från försvarsmakten. Christian Gulbrandsen bedöms inte oberoende i förhållande till större ägare, Bolaget och bolagsledningen.

Erfarenhet: Christian Gulbrandsen har arbetslivserfarenhet främst från försäljning, marknadsföring och produktutveckling. Christian har en gedigen erfarenhet som försäljnings-, marknads och produktchef för FOMA Norge AS. Christian ansvarade för produktutveckling, budget samt avdelningsresultat och var med och byggde upp varumärket samt omsättningen som ledande i Norge inom främst högtryckstvättar, centraldammsugare, luft/luft-värmepumpar samt damm-vattenrenare. Christian ansvarade då för 110 MSEK av FOMA Norge AS totala omsättning om 180 MSEK (2006)

Aktieinnehav i ES Energy Save Holding AB: 519 000 B-aktier, 674 320 A-aktier.

Övriga uppdrag: Utöver sitt uppdrag i ES Energy Save Holding AB har Christian Gulbrandsen även följande uppdrag.

Uppdrag	Befattning
Energy Save AS	VD
Energy Save AS	Styrelseordförande
ES Energy Save Holding AB	Styrelseledamot

Avslutade uppdrag: Christian Gulbrandsen har inte några avslutade bolagsengagemang under de senaste fem åren.

Ägande över 5 procent i bolag (senaste 5 åren):

Bolag

ES Energy Save Holding AB

Ledande befattningshavare

Namn	Befattning	Födelseår	Anställd	Innehav B-aktier	Innehav A-aktier
Fredrik Sävenstrand	Vd ES Energy Save Holding AB	1977	2009	519 000	674 320
Torbjörn Assarsson	Vd ES Systems AB	1955	2020*	5 920	
Niklas Hansson	Projekt- och affärsutvecklingschef	1977	2017	5 920	
Christian Gulbrandsen	Produktchef	1970	2009	519 000	674 320

*Torbjörn Assarsson var tidigare anlitad som Vd via eget konsultbolag.

Fredrik Sävenstrand – Vd ES Group Holding AB

Se sidan 94.



Torbjörn Assarsson – Vd ES Systems AB

Allmänt: Torbjörn Assarsson är född 1955 och innehar en civilingenjörsexamen från KTH i Stockholm.

Erfarenhet: Torbjörn Assarsson har lång industriell erfarenhet, främst i ledande befattningar, i såväl internationella koncerner som SME och start-up bolag. Torbjörn har innehaft anställningar i Sverige, Spanien, Italien och Belgien med såväl nationella, europeiska som globala ansvarsområden. Torbjörn har innehaft positioner som technical director, product planning director, divisionschef, och vice president för operations vid Electrolux. Torbjörn har även varit divisionschef vid AB Volvo, Vd för Powercell AB och innehaft interimsuppdrag såsom Vd för Nordic Vehicle, COO Huurre Oy samt Vd för Nordic Water. Torbjörn har arbetslivserfarenhet från utveckling, omstrukturering, turn-around och drift. Torbjörn har främst erfarenhet inom produkt- och industriutveckling. Torbjörn har även etablerat en egen verksamhet inom interim management för SME-kunder.

Aktieinnehav i ES Energy Save Holding AB: 5 920 B-aktier. Torbjörn Assarsson innehar genom TAC. Industrial Business Consulting AB 75 aktier och 19 personligt utställda teckningsoptioner i ES Systems AB.

Övriga uppdrag: Torbjörn Assarsson har följande uppdrag:

Uppdrag	Befattning
TAC. Industrial Business Consulting AB	Vd/Styrelseordförande
ES Systems AB	Vd/Styrelseledamot

Avslutade uppdrag: Under de senaste fem åren har Torbjörn Assarsson varit verksam i och avslutat uppdrag inom följande företag:

Uppdrag	Befattning
Exeger Operations AB	Styrelseledamot
Exeger Sweden AB (publ)	Styrelseledamot

Ägande över 5 procent i bolag (senaste 5 åren):

Bolag

TAC. Industrial Business Consulting AB
ES Systems AB



Niklas Hansson – Projekt- och affärsutvecklingschef

Allmänt: Niklas Hansson är född 1977 och innehar en magisterexamen i företags ekonomi från Karlstad universitet.

Erfarenhet: Niklas Hansson har 13-års erfarenhet från byggindustrin, där han har arbetat vid Tommy Byggare Först med kalkylering av stora byggprojekt men sedan även med ledning av verksamhetsdelar, projektutveckling och nu det senaste som projektchef. Niklas har erfarenhet från projektansvar om upp till 150 MSEK. Niklas Hansson har även varit med i Tommy Byggare AB:s ledningsgrupp.

Aktieinnehav i ES Energy Save Holding AB: 5 920 B-aktier. Niklas Hansson äger 28 teckningsoptioner i ES Systems AB.

Övriga uppdrag: Utöver sitt uppdrag i ES Group har Niklas Hansson inga övriga pågående uppdrag.

Avslutade uppdrag: Niklas Hansson har inte några avslutade bolagsengagemang under de senaste fem åren.

Ägande över 5 procent i bolag (senaste 5 åren): Niklas Hansson har inte haft något ägande över 5 procent i bolag de senaste fem åren.

Christian Gullbrandsen – Produktchef

Se sidan 94.



Helena Wachtmeister – Controller

Allmänt: Helena Wachtmeister är född 1985 och har en kandidatexamen i företagsekonomi från Handelshögskolan i Göteborg.

Erfarenhet: Helena Wachtmeister har tio års erfarenhet av roller med helhetsansvar för ekonomi och redovisning, först som konsult åt mindre bolag i egen redovisningsbyrå, senare som ekonomiansvarig på en större reklambyrå i Göteborg (Welcom) och som redovisningsansvarig på Volvoåterförsäljaren Bil-Nilsson i Alingsås.

Aktieinnehav i ES Energy Save Holding AB: 6 000 B-aktier.

Övriga uppdrag: Företagarnas Redovisning Väst AB Ledamot.

Avslutade uppdrag: Helena Wachtmeister har inte några avslutade bolagsengagemang under de senaste fem åren.

Ägande över 5 procent i bolag (senaste 5 åren): Helena Wachtmeister har inte haft något ägande över 5 procent i bolag de senaste fem åren.

Revisor

Till revisor valdes vid årsstämman den 13 augusti 2020 auktoriserad revisor Patrik Högström vid revisionsbolaget RSM Göteborg KB. Patrik Högström är medlem i yrkessammanslutningen FAR. Adress till RSM Göteborg KB är Bohusgatan 15, 411 39 Göteborg.

Övrig information om styrelseledamöter och ledande befattningshavare

Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan nås via Bolagets adress Nitgatan 2, 441 38 Alingsås. Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har dömts i något bedrägerirelaterat mål under de senaste fem åren. Bo Westerberg var ordförande i Kohlswa Gjuteri Aktiebolag 12 augusti 2008 till och med 13 november 2018. Bolaget försattes i konkurs 2018-11-13. I övrigt har ingen av de ovanstående personerna under de senaste fem åren varit inblandade i någon konkurs, likvidation eller konkursförvaltning. Inte heller finns det någon anklagelse och/eller sanktion utfärdad av myndighet eller yrkessammanslutning mot någon av dessa personer och ingen av dessa har förbjudits av domstol att ingå som medlem i ett bolags förvaltnings-, lednings eller kontrollorgan eller att ha ledande eller övergripande funktioner hos ett bolag under de senaste fem åren. Det föreligger ingen potentiell intressekonflikt hos någon av styrelseledda möterna eller ledande befattningshavarna, således har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare något privat intresse som kan stå i strid med Bolagets intressen. Att vissa av styrelseledamöterna och de ledande befattningshavarna har ekonomiska intressen i Bolaget genom aktieinnehav framgår av uppräkningsen ovan. Ingen av ovan nämnda styrelseledamöter eller ledande befattningshavare har ingått avtal med Bolaget om förmåner efter uppdragets avslutande, utöver vad som annars framgår i detta Memorandum.

Bolagsstyrning

Svensk kod för bolagsstyrning

Eftersom Spotlight Stock Market är en alternativ marknadsplats och inte en reglerad marknad kommer Bolaget inte formellt att omfattas av svensk kod för Bolagsstyrning. Bolaget följer idag tillämpliga regler i aktiebolagslagen (2005:551) samt kommer efter noteringen på Spotlight Stock Market i tillägg därtill också följa de regler och rekommendationer som följer av Spotlight Stock Markets regelverk samt god sed på aktiemarknaden.

Bolagsstämma

Enligt aktiebolagslagen (2005:551) är bolagsstämman Bolagets högsta beslutsfattande organ. På bolagsstämman utövar aktieägarna sin rösträtt i nyckelfrågor, till exempel fastställande av resultat- och balansräkningar, disposition av Bolagets resultat, beviljande av ansvarsfrihet för styrelsens ledamöter och verkställande direktör, val av styrelseledamöter och revisorer samt ersättning till styrelsen och revisorerna. Årsstämman måste hållas inom sex månader från utgången av räkenskapsåret. Utöver årsstämman kan kallelse även ske till extra bolagsstämma. Enligt bolagsordningen sker kallelse till bolagsstämma genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Att kallelse har skett ska samtidigt annonseras i Dagens Industri.

Rätt att delta i bolagsstämma

Aktieägare som vill delta i en bolagsstämma ska dels vara införd i den av Euroclear Sweden förda aktieboken fem vardagar före stämman, dels anmäla sig hos Bolaget för deltagande i bolagsstämman senast den dag som anges

i kallelse till stämman. Aktieägare kan närvara vid bolagsstämman personligen eller genom befullmäktigat ombud och får åtföljas av högst två biträden. Vanligtvis är det möjligt för aktieägare att anmäla sig till bolagsstämman på flera olika sätt, vilka närmare anges i kallelsen till stämman. Aktieägare är berättigade att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Styrelsen

Styrelsen är det högsta beslutsfattande organet efter bolagsstämman. Enligt aktiebolagslagen ansvarar styrelsen för Bolagets organisation och förvaltning av Bolagets angelägenheter. Styrelseledamöter utses vanligen av årsstämman för den period som avslutas vid nästkommande årsstämma. Enligt Bolagets bolagsordning ska de styrelseledamöter som väljs av årsstämman vara lägst en och högst tio med högst fem suppleanter.

Ersättningar till styrelsen och ledande befattningshavare

Under perioden 1 maj 2018–30 april 2019 utbetalade ES Group nedanstående sammanlagda ersättningar (se tabell). Vid stämman den 13 augusti 2020 beslutades att, fram till tiden för nästkommande årsstämma, arvoda styrelsen enligt följande: styrelseordförande erhåller 1,75 inkomstbasbelopp i årligt i arvode och övriga ledamöter 1,5 prisbasbelopp vardera i arvode. Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna har avtal som berättigar till förmån efter det att uppdraget avslutats (med undantag för normalt uppsägningsarvode för de ledande befattningshavarna samt VD)

(KSEK)	Styrelse- arvoden/ Grundlön	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions- kostnader	Aktie- relaterade ersättningar	Övriga ersätt- ningar	Summa
Leif Åkerblad	99 996	0	0	0	0	0	99 996
Inge Olausson	105 000	0	0	0	0	0	105 000
Fredrik Sävenstrand	479 381	0	68 380	31 099	0	0	578 860
Christian Gulbrandsen	649 192	0	152 778	82 061	0	0	884 031
Torbjörn Assarsson	863 590	0	0	0	0	0	863 590
Bo Westerberg	0	0	0	0	0	0	0
Summa	2 197 159	0	221 158	113 160	0	0	2 531 477

Ersättningar och övriga förmåner under 1 maj 2018–30 april 2019 (SEK)

Legala frågor och kompletterande information

Bolagsinformation

Firmanamn	ES Energy Save Holding AB
Organisationsnummer	559117-1292
ISIN-kod B-aktie	SE0014428447
Säte och hemvist	Västra Götalands län, Alingsås kommun
Datum för bolagsbildning	2017-05-24
Datum för registrering	2017-06-29
Land för bolagsbildning	Sverige
Juridisk form	Publikt aktiebolag
Lagstiftning	Svensk rätt och svensk aktiebolagslag (2005:551)
Adress	Nitgatan 2, 441 38 Alingsås
Telefon	+46 (0) 322-790 50
E-post	info@energysave.se
Hemsida	www.energysave.se

ES Energy Save Holding AB, bildat i Sverige, med organisationsnummer 559117-1292 tillhandahåller koncerngemensamma funktioner för gruppen. Till höger illustreras koncernstrukturen. Bolagskommunikationen sker på svenska.

ES Heat Pumps AB

ES Heat Pumps AB med organisationsnummer 556784-6505 är ett helägt dotterbolag till Bolaget bildat i Sverige som svarar för koncernens samlade produktinköp av värmepumpar från Amitime i Kina med ansvar för lagerhållning och leverans till kund. ES Heat Pumps sysselsätter fyra personer som levererar löpande drifttjänster och stödfunktioner till övriga bolag inom koncernen så som ekonomi- och kontorsfunktioner, finansierings- och marknadsstöd etc. samt ansvarar för affärsområdet Villavärme.

Energy Save AS

Är ett helägt dotterbolag till Bolaget med organisationsnummer 991347194 bildat i Norge med kontor i Oslo. Energy Save AS är ett försäljningsbolag och agerar som Bolagets distributör i Norge med direktförsäljning mot installationsledet. Energy Save AS sysselsätter tre personer, inklusive koncernens produktchef Christian Gulbrandsen.

ES Systems AB

Bolaget äger 85 procent av aktierna och rösterna i dotterbolaget ES Systems AB, bildat i Sverige, med organisationsnummer 556867-7974. Inom ES Systems bedrivs koncernens produkt och affärsutvecklingsverksamhet inom segmentet Fastighetssystem. Består av fem anställda med specialistkompetens inom industrialisering, konstruktion samt bygg- och fastighetssektorn.

Energy Save Nordic d.o.o.

Är ett helägt dotterbolag med organisationsnummer 851 248 5000 bildat i Slovenien med bas i Maribor som utgör koncernens europeiska säljkontor. Verksamheten bedrivs genom tre Key Account Managers som baserat på koncernens totala produktportfölj har ett regionalt marknads- och säljsansvar. Energy Save Nordic d.o.o. verkar även som bolagets distributör på den slovenska marknaden med direktförsäljning mot installationsledet.

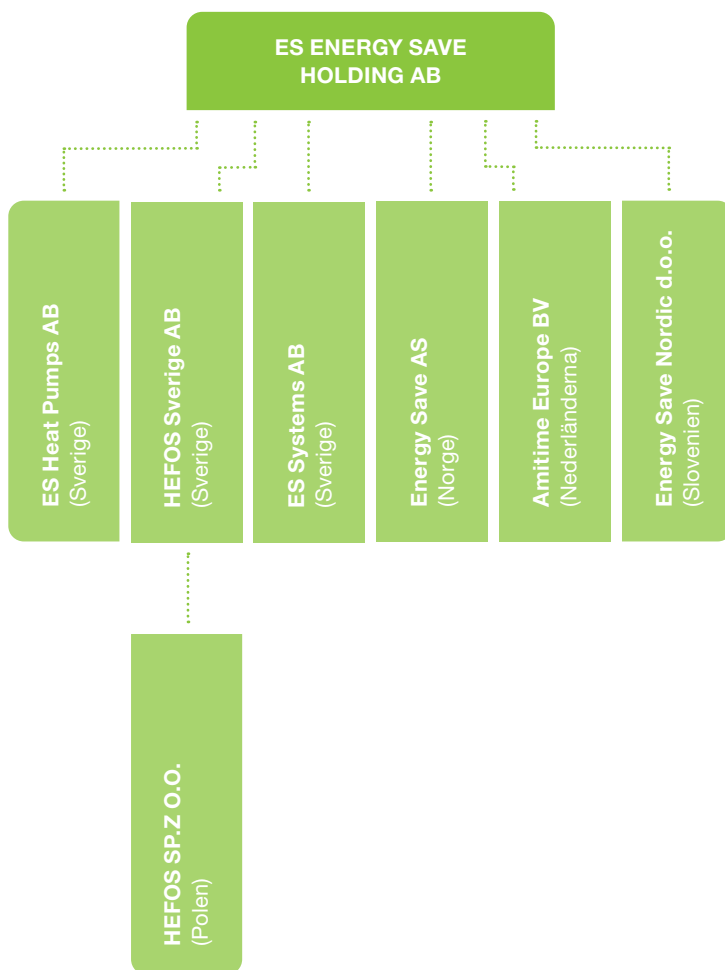
Hefos Sverige AB med dotterbolaget Hefos Sp z.o.o.

Är ett delägt (92%) dotterbolag till Bolaget, utan egenanställd personal. Bolaget med organisationsnummer 556939-1310 är bildat i Sverige. Under namnändring till ES Services AB. Hefos Sverige AB bedriver intern och extern installations- och serviceverksamhet och stöttar segmenten Fastighetssystem samt villavärme. Bolagsnamnet avses ändras till ES Services AB. HEFOS Sverige AB har ett helägt dotterbolag genom Hefos Sp z.o.o. vars huvudsyfte är att organisera och bedriva bemanningsinköp varigenom rätt kapacitet av långtidsanlitade servicetekniker säkras och för att möta behoven i koncernens nordiska verksamheter.

Amitime Europa BV

Bolaget äger 49,0 procent av aktierna och rösterna i intressebolaget Amitime Europa BV, bildat i Nederländerna, med organisationsnummer 54434742. Bolaget är under avveckling då verksamheten idag bedrivs i andra delar av koncernen.

KONCERNSTRUKTUR



Väsentliga avtal

Bolaget har ett stort antal affärsavtal, främst på försäljningssidan men även av leverantör- och utvecklingskaraktär. De viktigaste ur affärs- och strategisk synvinkel presenteras nedan (avtalets benämning av bolaget i kursiverad text).

Samarbetsavtal – Amitime Electronic Co., Ltd **(leverantör och utvecklingspartner till bolaget)**

Den 2 april 2020 ingicks ett förnyat samarbets- och leveransavtal med Amitime Electronic Co., Ltd ("Amitime") med en löptid om fem år med en ömsesidig uppsägningstid om ett år. Avtalet förlängs automatiskt i perioder om 3 år åt gången vid utebliven uppsägning mellan parterna. Avtalet reglerar leveranser från Amitime av värmepumpar och övriga produkter som produceras av Amitime enligt specificerade inköps-, garanti- och betalningsvillkor. Bolaget erlägger betalning till Amitime enligt vid var tid gällande prislista med sedvanliga volymrabatter. Avtalet anses vara ingånget på marknadsmässiga villkor. Avtalade garantivillkor samt därigenom skyldigheter för Amitime svarar mot av Bolaget utställda standardgarantivillkor gentemot Bolagets kunder. ES Group har enligt avtalet rätt till produkt-, produktkoncepts- samt IP-rättigheter kopplade till av Bolaget utvecklade produkter och produktkoncept, oaktat om dessa helt eller delvis produceras av Amitime. Avtalet reglerar också ES Groups exklusiva försäljningsrättigheter av Amitimes produkter under Amitimes varumärke på den nordiska marknaden. Det åligger Amitime enligt avtalet att säkerställa att inga produkter presenteras i marknaden före dess att version i ES industridesign framtogs och presenterats för ES, vilket syftar till att möjliggöra icke skadliga konkurrensförhållanden mellan parterna i marknader där man samexisterar under olika varumärken. Genom avtalet har bolaget rätten till global distribution av samtliga produkter tillverkade av Amitime under det egna varumärket ES.

Samarbets- och leveransavtal – Jeff Electronics AB **(leverantör och utvecklingspartner till bolaget)**

Bolaget ingick den 25 maj 2018 ett samarbets- och leveransavtal med Jeff Electronics AB ("Jeff Electronics") för utveckling och leveranser av mjukvara samt styr- och reglersystem. Avtalet har en löptid på två år och gäller tom 25 maj 2022 genom förlängningsavtal som ingåtts per den 2 april 2020. Avtalet innehåller definitioner om hur företagen ska hantera andra partens konkurrenter, definition av rättigheterna till projektresultaten och produkter samt regler för hur projekt finansieras.

Kund och försäljningsavtal

Försäljnings- och samarbetsavtal – Julia AB **(kund till bolaget)**

Bolaget ingick den 9 juni 2010 ett och försäljnings- och samarbetsavtal med JULIA AB ("JULA") avseende bolagets leveranser av värmepumpar till JULIA. Avtalet reglerar rättigheter och skyldigheter för respektive bolag, försäljnings- och leveransmodell. Samarbetsavtalet säkrar Bolaget en exklusiv prioriterad möjlighet att ta fram konkurrenskraftiga produkter åt JULIA innan annan leverantör anlitas för leveransuppdraget. Avtalet förlängs sedan den 20 april 2012 med ett år i taget och sägs upp senast 3 månader innan varje förlängning.

Distributionsöverenskommelse – Onninen Oy **(kund till bolaget)**

Bolaget har ingått en distributionsöverenskommelse med Onninen Oy ("Onninen") som reglerar försäljning och leveranser till Onninen Oy som ansvarar för försäljningen av Bolagets produkter på den finska marknaden. Kompletterande leverantörsavtal ingicks den 1 mars 2019. Avtalet löper tillsvidare med en uppsägningstid om 3 månader. Avtalet regleras av finsk lag.

Distributionsöverenskommelse – HS Perifal AB & HS Tarm AB **(kunder till bolaget som verkar under varumärket BAXI)**

Bolaget har ingått en skriftlig distributionsöverenskommelse med HS Tarm AS i Danmark samt dess svenska dotterbolag HS Perifal AB i Sverige. Överenskommelsen reglerar försäljnings och leveransvillkor för produkter som levereras av Bolaget i kundens eget varumärke HS Plus och är utan bindningstid. HS Tarm äger även rätt att vidareexportera produkter till försäljning i överenskomna delar av Europa. För överenskommelsen gäller Bolagets standardleveransvillkor.

Samarbetsavtal – Swegon SP.Zo.o (kund till bolaget)

Bolaget ingick den 28 december 2017 ett samarbetsavtal med Swegon-koncernens polska bolag Swegon SP.Zo.o. i vilket sekretess, leveranser, rättigheter och exklusiviteter regleras för Energy Saves Air Management produkt. Avtalet är kopplat till en planerad försäljningsutveckling på den polska marknaden till och med 2020.

Ramavtal – Swegon Operations Srl

Den 5 augusti 2020 ingick ES Energy Save Holding AB genom dotterbolaget ES Heat Pumps AB ett ramavtal med Swegon Operations Srl. Avtalet reglerar leveranser av värmepumpsaggregat under varumärket BlueBox för vilket Swegon har de globala försäljnings och distributionsrättigheterna. Avtalet löper över två år och har ett förväntat årligt ordervärde om 10 MSEK. Inledande leveranser har hittills genomförts till ett värde om 3,5 MSEK. Swegon erlägger betalning till Bolaget enligt vid var tid gällande prislista med sedvanliga volymrabatter/-bonusar. Endera part kan initiera en förhandling om förlängning av avtalet tre månader innan det löper ut. Denna förlängning är i dagsläget vidare oreglerad. Avtalet regleras av Italiensk lag.

Distributionsöverenskommelse – Varmetema AS (kund till bolagets dotterbolag Energy Save AS)

ES Group ingick under 2012 en distributionsöverenskommelse med Varmetema AS ("Varmetema") som reglerar leverans-, försäljnings- och betalningsvillkor. Distributionsöverenskommelsen är dokumenterad genom skriftlig korrespondens med tillhörande bekräftade avtalsvillkor.

Övriga distributörsöverenskommelser dvs försäljningsavtal med kunder

Bolagets övriga distributörer verkar under korta distributionsavtal enligt bolagets standardutformning där distributören skall leverera målsättningar och planer som skall nås för att distributörsavtalet skall gälla. Avtalen förlängs därför inte automatiskt, utan förlängs genom prövning och utvärdering varje år vilket ökar bolagets handlingsfrihet att finna nya distributörer i det fall prestationen från nuvarande sviktar. Samtliga bolagets övriga distributörer köper produkter under bolagets gällande leveransvillkor, senast reviderade 31 mars 2020.

Utvecklings- och kundavtal

Intentionsavtal – Most Advanced Power Unit Sp.z.o.o.

ES Group ingick den 4 juli 2018 ett intentionsavtal utan tidsbegränsning med Most Advanced Power Unit Sp.z.o.o. ("MAPU"). Intensionsavtalet reglerar distributionssätten för ES Groups produkter för fastighetsvärme, samt villkoren för ett gemensamt produktutvecklingsarbete inom områden definierade i avtalet.

Distributionsöverenskommelse – REC Indovent AB

Bolaget har under 2017 ingått en distributionsöverenskommelse med REC Indovent AB ("REC") som reglerar leverans-, försäljnings- och betalningsvillkor. Distributionsöverenskommelsen är dokumenterad genom skriftlig korrespondens tillsammans med tillhörande bekräftade avtalsvillkor.

Tillstånd och licenser

ES Group innehar verksamhetsrelaterade certifieringar. Avseende ISO9001 verkar Bolaget under Amitimes certifiering och planerar att för de egna bolagen etablera motsvarande certifiering. Bolaget har INCERT företagscertifikat för kylarbeten samt registreringats vid FGAS portalen, vilket ger Bolaget rätt till handel med kvoter för användande och import av köldmedium.

Bolagets samarbetspartner Amitime har certifieringarna för CE-märkningar för maskinutrustningar, RoHS (Restriction of Hazardous Substances) – godkännande samt certifieringar inom ERP – (ekodesigndirektiv för energirelaterade produkter) och miljömärkningsdirektivet.

Bolagets kunder behöver för större utrustningar (beroende på anläggningens användningssätt samt mängden och typen av köldmedium) anmäla anläggningen till lokala miljö- och värdmyndigheter enligt gällande EU-direktiv. Anläggningen är godkänd genom Energy Save enligt de utrustningsdirektiv som gäller. Utöver detta, och utifrån nationella lagstiftningar, kan lokalt bygglov fordras.

Försäkringar

Bolagets försäkringsskydd är enligt Bolagets bedömning tillfredställande med hänsyn till den verksamhet som bedrivs.

Handlingar införlivande genom hänvisning ES Energy Save Holding AB

Detta Memorandum skall läsas tillsammans med årsredovisningar, resultat- och balansräkningar med tillhörande noter och, i förekommande fall, revisionsberättelser ur följande av Bolaget tidigare avlämnade rapporter, vilka införlivas genom hänvisning. De handlingar som införlivas genom hänvisning är:

- ES Energy Save Holding AB årsredovisning 2018/2019
- ES Energy Save Holding AB årsredovisning 2019/2020

Twister och rättsliga processer

Bolaget är inte idag och har inte heller under de senaste tolv månaderna varit part i något rättsligt förfarande, inklusive skiljeförfarande, som haft eller skulle kunna få en icke oväsentlig ekonomisk betydelse för Bolaget eller annars skulle kunna få betydelsefulla följder för Bolagets finansiella ställning.

Intressekonflikter

Det föreligger inte någon intressekonflikt inom förvaltnings-, lednings- och kontrollorgan eller hos andra personer i ledande befattningar i ES Group.

Transaktioner med närstående

ES Group har under 2018/2019, köpt värmepumpar och värmepumpsrelaterade produkter av leverantören Zhongshan Amitime Electronic Co Ltd (som äger 8 procent av Bolaget) till ett värde av 22,63 MSEK. Vidare har Bolaget

under året köpt konsulttjänster (Torbjörn Assarsson är nu anställd VD i ES Systems AB och hade tidigare ett konsultuppdrag) uppgående till 863 590 SEK av TAC Industrial Business Consulting AB som ägs till 100 % och kontrolleras av Torbjörn Assarsson Vd för och tillika ägare av 15 % av dotterbolaget ES Systems AB. TAC Industrial Business Consulting AB äger även 5 920 B-aktier i Bolaget. Bolagets VD har via familjemedlemmar köpt en företagsägd bil av ES Group till ett värde om 80 000. Lön har utgått från ES Heat Pumps AB med 64 512 SEK till Sandra Andersson som är närstående till Fredrik Sävenstrand (VD i Bolaget). Bolaget gör bedömningen att samtliga transaktioner har gjorts på marknadsmässiga villkor.

Övrigt

- Utöver lock-up avtal föreligger inga inskränkningar i rätten att fritt överlåta aktier i ES Group
- Det har inte förekommit några offentliga uppköpserbjudanden ifråga om emittentens aktier under det innevarande eller det föregående räkenskapsåret.

Teckningsåtaganden

En grupp investerare enligt tabellen nedan har förbundit sig att teckna 60 procent av Erbjudandet. Teckningsåtagarna erhåller ingen ersättning för sina respektive åtaganden. Styrelsen för Bolaget bedömer att teckningsåtagarna har god kreditvärdighet och således kommer att kunna infria sina respektive åtaganden.

Åtagandena nedan är emellertid inte säkerställda genom bankgaranti, spärmedel eller pantsättning eller liknande arrangemang. Teckningsåtagarnas åtaganden är förenade med vissa villkor avseende bland annat att en viss spridning av Bolagets aktier uppnås i samband med Erbjudandet. För det fall något av dessa villkor inte uppfylls finns det en risk för att åtaganden inte uppfylls.

Teckningsåtaganden

Namn	Antal B-aktier	Belopp	Andel av erbjudandet
Gerhard Dal	230 000	4 600 000	23%
Henrik Nilsson	80 000	1 600 000	8%
Cormac Invest AB	50 000	1 000 000	5%
Linus Lindström	35 000	700 000	4%
Myrevarv Invest AB	25 000	500 000	3%
Fredrik Johansson	25 000	500 000	3%
Jan Olsson	25 000	500 000	3%
Klas Zetterman	25 000	500 000	3%
Yakamoto AB	25 000	500 000	3%
Mattias Rasmusson	15 000	300 000	2%
Bo Westerberg	12 500	250 000	1%
Lindia Invest AB	12 500	250 000	1%
Rune Kullander	12 500	250 000	1%
TAC Industrial Business Consulting AB	12 500	250 000	1%
Inge Olausson, via bolag	7 500	150 000	1%
Leif Åkerblad	7 500	150 000	1%
Totalt	600 000	12 000 000	60,0%

Immateriella rättigheter

Erhållna certifieringar

ES Group innehar verksamhetsrelaterade certifieringar. Avseende ISO9001 verkar Bolaget under Amitimes certifiering och planerar att för de egna bolagen etablera motsvarande certifiering. Bolaget har INCERT företagscertifikat för kylarbeten samt registrerats vid FGAS portalen, vilket ger Bolaget rätt till handel med kvoter för användande och import av köldmedium.

Patentstrategi

Bolagets patentstrategi är att med hjälp av erhållna patent etablera en stark marknadsposition inom en växande marknad, förstärka varumärket nationellt och internationellt samt befästa styrkor och konkurrensfördelar genom produktutveckling och låga produktions- och installationskostnader.

Varumärken och patent

ES Groups patenträttigheter omfattar totalt tre beviljade svenska och ett norskt patent samt en ett beviljat Europa-patent. Patentansökningar har lanserats i Kina och USA vilka är under granskning med positivt utlåtande från internationell sökmyndighet.

Patentarbetet leds av Bolagets ledning som i nära samarbete med patentbyrå AWA implementerar ES Groups patentstrategi. Nedan visas en tabell över Bolagets patent och patentansökningar samt registrerade varumärken.

Utöver Bolagets egna IP-rättigheter äger vår partner Amitime en serie patent och varumärkesskydd.

ES Group innehar även flertalet registrerade varumärken samt domännamn, strategiskt utvalda efter de marknader som Bolaget är verksamt inom. Bolagets registrerade varumärken presenteras nedan.

Registrerade varumärken

Varumärke	Region	Officiellt nummer	Status	Registrerad innehavare
Eco2Station	Sverige	542016	Registrerat	ES Energy Save Holding AB
Eco2Station	Kina	29746607	Pågående registrering	ES Energy Save Holding AB
NordFlex	Sverige	542056	Registrerat	ES Energy Save Holding AB

Registreringar utanför varumärkesportföljen

Varumärke	Region	Officiellt nummer	Status	Registrerad innehavare
ES Energy Save	Kina	8826976	Registrerat	Energy Save AS
ES Energy Save	IR (EU och Turkiet)	1040495	Registrerat	Energy Save AS
ES Energy Save	Norge	253501	Registrerat	ES Energy Save Holding AB

Patent

Summarisk Beskrivning	Land/område	Ansöknings-nummer	Ansöknings-datum	Utgångs-datum	Patent-nummer	Status
Trycksatt kopplingssystem för värmepumpens delar	Norge	20032858	2003-06-20	2023-06-20	319461	Beviljat
Mobilitet, accessnivåer, ISO-container, mm	Sverige	1651043-0	2016-07-12	2036-07-12	541960	Beviljat
Luftflödesoptimering för värmeåtervinning och användning spillkyla	Sverige	1750882-1	2016-07-12	2036-07-12	541964	Beviljat
Automatisk rensningsfunktion för luftflöden	Sverige	1750883-9	2016-07-12	2036-07-12	541965	Beviljat
Motsvarande P-SE inklusive energi-effektivisering mot fastighet	Europa	17742191.4	2017-07-07	2037-07-07	3485200	Beviljat
Motsvarande Europapatentet	Kina	201780040325.4	2017-07-07	n/a	n/a	Granskning pågår
Motsvarande Europapatentet	USA	16/317 167	2017-07-07	n/a	n/a	Granskning pågår



Energimyndigheten har godkänt projektresultatet för Miljöriktig byggvärme

”

Energimyndigheten bedömer att innovationen har goda möjligheter att kunna verifieras utifrån relevanta kundkrav inom ramen för detta projekt. Energileveransen är hög och potentialen för en efterföljande kommersialisering bedöms även den som hög.”



Utdrag från Energimyndighetens beslutsdokument för ES Groups byggvärmeprojekt med Plug-in-Modules. Energimyndigheten stöder projektet ekonomiskt.

Vissa skattefrågor i Sverige

Nedan redovisas vissa skattekonsekvenser som kan aktualiseras för fysiska personer och aktiebolag i anledning av att teckna aktier i Bolaget. Sammanfattningen är baserad på nu gällande regler och är endast avsedd som allmän information för aktieägare som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, såvida inte annat anges. Redogörelsen behandlar inte värdepapper som innehas som lagertillgångar i näringsverksamhet eller av handelsbolag. Vidare behandlas inte de särskilda reglerna om skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud för kapitalförlust) och utdelning i bolagssektorn som kan bli tillämpliga på innehav av aktier i Bolaget som anses näringsbetingade. Inte heller omfattas de särskilda regler som kan bli tillämpliga på innehav i bolag som är eller tidigare har varit så kallade fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av så kallade kvalificerade aktier i fåmansföretag. Beträffande vissa kategorier av skattskyldiga gäller särskilda skatteregler. Beskattningen av varje enskild aktieägare beror på dennes speciella situation. Varje aktieägare och innehavare av teckningsrätter rekommenderas därför att rådfråga en skatterådgivare för att få information om de särskilda konsekvenser som kan uppstå i det enskilda fallet, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och skatteavtal. Bolaget tar ej på sig ansvaret för att innehålla källskatt.

Beskattning vid avyttring av aktier

Fysiska personer

Fysiska personer beskattas för hela den eventuella kapitalvinsten i inkomstslaget kapital vid försäljning eller annan avyttring av aktier. Skatt tas ut med 30 procent av kapitalvinsten om det är fråga om marknadsnoterade aktier. Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen efter avdrag för eventuella försäljningsutgifter och de avyttrade aktiernas omkostnadsbelopp (anskaffningsutgift). Vid kapitalvinstberäkningen används genomsnittsmetoden. Enligt denna skall omkostnadsbeloppet för en aktie utgöras av det genomsnittliga omkostnadsbeloppet för aktier av samma slag och sort. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får omkostnadsbeloppet alternativt bestämmas enligt schablonmetoden till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningsutgifter. Uppkommer kapitalförlust på marknadsnoterade aktier är denna fullt avdragsgill mot skattepliktiga kapitalvinster samma år på aktier och andra marknadsnoterade delägarätter utom andelar i investeringsfonder som enbart innehåller svenska fordringsrätter (räntefonder). Kapitalförlust som inte kan kvittas på detta sätt är avdragsgill med 70 procent mot annan inkomst av kapital. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges skattereduktion mot kommunal och statlig inkomstskatt samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktion medges med 30 procent av underskott som inte överstiger 100 000 SEK

och med 21 procent av resterande del. Ett sådant underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

Juridiska personer

För aktiebolag beskattas alla inkomster, inklusive skattepliktiga kapitalvinster och utdelningar, i inkomstslaget näringsverksamhet med en skattesats om 22 procent. Kapitalvinster och kapitalförluster beräknas på samma sätt som beskrivits ovan avseende fysiska personer. Avdragsgilla kapitalförluster på aktier och andra delägarätter får endast dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra delägarätter. En sådan kapitalförlust kan även, om vissa villkor är uppfyllda, kvittas mot kapitalvinster i bolag inom samma koncern, under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger mellan bolagen. Kapitalförluster som inte har kunnat utnyttjas ett visst år får dras av mot kapitalvinster på aktier och andra delägarätter under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden. Särskilda skatteregler gäller för vissa speciella företagskategorier, exempelvis investeringsfonder, investmentföretag och försäkringsföretag.

Beskattning vid utdelning

För privatpersoner beskattas utdelning i inkomstslaget kapital med en skattesats om 30 procent. För fysiska personer som är bosatta i Sverige innehålls normalt preliminär skatt avseende utdelning med 30 procent på utdelat belopp. Den preliminära skatten innehålls av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade

aktier, av förvaltaren. För aktiebolag beskattas utdelning i inkomstslaget näringsverksamhet med en skattesats om 22 procent.

Aktieägare som är begränsat skyldiga i Sverige

Aktieägare i Bolaget som är begränsat skattskyldiga i Sverige, och som inte bedriver näringsverksamhet från ett fast driftställe i Sverige, beskattas normalt inte i Sverige för kapitalvinster vid avyttring av aktier. Dessa aktieägare kan dock bli föremål för beskattning i sin hemviststat. Sådan aktieägare bör därför rådfråga skatterådgivare i sin hemviststat. Enligt en särskild regel är dock fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige föremål för beskattning i Sverige vid avyttring av aktier i Bolaget, om de vid något tillfälle under de 10 närmaste föregående kalenderåren varit bosatta i Sverige eller stadigvarande vistats här. Beskattningsrätten kan dock vara begränsad genom de skatteavtal som Sverige ingått med andra länder. För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning från svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Kupongskattesatsen är 30 procent. Skattesatsen är dock i allmänhet reducerad genom dubbelbeskattningsavtal. Avdraget för kupongskatt verkställs normalt av Euroclear Sweden eller annan som Bolaget har anlitat eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren. Om Bolaget inte har uppdragit åt Euroclear Sweden eller annan att skicka utdelningen skall avdraget verkställas av Bolaget.

Investeraravdrag vid förvärv av aktier

Ett investeraravdrag infördes den 1 december 2013 som tillämpas på investeringar gjorda efter den 30 november 2013. Genom avdraget kan fysiska personer som är skattskyldiga i Sverige och mot kontant betalning förvärvar andelar i bland annat ett svenskt rörelsedrivande aktiebolag av mindre storlek i samband med företagets bildande eller vid en nyemission i vissa fall få göra avdrag för hälften av betalningen för andelar i inkomstslaget kapital, dock högst 650 000 SEK per person och år, vilket motsvarar förvärv av andelar för 1 300 000 SEK. Investerarnas sammanlagda betalning för andelar i ett och samma företag får uppgå till högst 20 000 000 SEK per år. Om flera investerares underlag för

investeraravdrag för ett och samma företag tillsammans överstiger 20 miljoner SEK under ett kalenderår, ska underlagen minskas proportionellt så att underlagen tillsammans inte överstiger 20 miljoner SEK. Sedan 1 januari 2016 gäller att en investerare inte får göra investeraravdrag om denne (eller någon närstående) äger eller har ägt andelar i företaget någon gång under perioden den 1 januari två år före beskattningsåret fram till det datum då andelarna förvärvas. Detta gäller oavsett om investeraren äger eller har ägt andelarna direkt eller indirekt och det gäller även om investeraren äger eller ägde andelar i ett annat företag inom samma koncern. Därutöver finns en rad andra krav på såväl investeraren som det företag man investerat i, bland annat när det gäller innehav vid utgången av beskattningsåret, värdeöverföringar till investeraren, löneunderlag, interna förvärv och företagets ekonomiska situation. Ett beviljat avdrag ska vidare återföras under vissa förutsättningar. Varje aktieägare och innehavare av teckningsrätter rekommenderas därför att rådfråga en skatterådgivare för att få information om reglerna kan vara tillämpliga och konsekvenserna av dem i det enskilda fallet.

Investeringsparkonto

För fysiska personer som innehar aktierna i Investeringsparkonto utgår ingen reavinstskatt vid försäljning av aktierna. Det föreligger inte heller någon avdragsrätt vid förlust vid eventuell försäljning av aktierna. För eventuell utdelning på aktierna erläggs ingen källskatt. All beskattning sker via en avkastningsskatt som baseras på kapitalbasen för kontot, oavsett om det gjorts vinst eller förlust på kontot. Avkastningsskatten är ca 0,75 procent, och betalas varje år.

Bolagsordning

§1 Företagsnamn

Bolagets företagsnamn är ES Energy Save Group Holding AB (publ).

§ 2 Säte

Styrelsen skall ha sitt säte i Alingsås kommun, Västra Götalands län.

§ 3 Verksamheten

Bolaget skall genom dotterbolag utveckla, producera, importera, projektera, installera och sälja värmepumpar och värmepumpsrelaterade produkter med inriktning på att spara energi, äga immateriella tillgångar såsom patent och programvara samt äga och förvalta fast egendom, aktier och andelar i dotter- och intressebolag samt därmed förenlig verksamhet.

§ 4 Aktiekapital

Aktiekapitalet skall vara lägst 8.000.000 och högst 32.000.000 kronor.

§ 5 Antal aktier

Antalet aktier skall vara lägst 3.684.760 och högst 14.739.040.

§ 6 Aktieslag

Aktierna ska utges i två serier, A-aktier och B-aktier. A-aktier medför tio (10) röster per aktie och B-aktier medför en (1) röst per aktie. Aktier av varje aktieslag kan utges till ett antal motsvarande hela aktiekapitalet.

Beslutar bolaget att genom kontantemission eller kvittningsemission ge ut nya aktier ska en gammal aktie ge företrädesrätt till ny aktie av samma aktieslag i förhållande till det antal aktier innehavaren förut äger (primär företrädesrätt). Aktier som inte tecknas med primär företrädesrätt ska erbjudas samtliga aktieägare till teckning (subsidiär företrädesrätt). Om inte sålunda erbjudna aktier räcker för den teckning som sker med subsidiär företrädesrätt, ska aktierna fördelas mellan tecknarna i förhållande till det totala antal aktier de förut äger i bolaget. I den mån detta

inte kan ske vad avser viss aktie / vissa aktier, sker fördelning genom lottnings.

Beslutar bolaget att genom kontant- eller kvittningsemission ge ut aktier av endast ett aktieslag, ska samtliga aktieägare, oavsett aktieslag, ha företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till det antal aktier som de förut äger.

Vad som sagts ovan ska inte innebära någon inskränkning i möjligheten att fatta beslut om kontantemission eller kvittningsemission med avvikelse från aktieägares företrädesrätt.

Vad som föreskrivs ovan om aktieägares företrädesrätt ska äga motsvarande tillämpning vid emission av teckningsoptioner och konvertibler.

Vid ökning av aktiekapitalet genom fondemission ska nya aktier emitteras av varje aktieslag i förhållande till det antal aktier av samma slag som finns sedan tidigare. Därvid ska gamla aktier av visst aktieslag medföra företrädesrätt till nya aktier av samma aktieslag. Vad som nu sagts ska inte innebära någon inskränkning i möjligheten att genom fondemission, efter erforderlig ändring av bolagsordningen, ge ut aktier av nytt slag.).

§ 7 Styrelse

Styrelsen skall bestå av lägst tre och högst tio styrelseledamöter med högst fem styrelsesuppleanter. Styrelseledamöterna och styrelsesuppleanterna väljs årligen på ordinarie årsstämma, för tiden intill slutet av nästa ordinarie årsstämma.

§ 8 Revisorer

Bolaget ska ha 1–2 revisorer med högst 2 revisorssuppleanter eller ett registrerat revisionsbolag.

§ 9 Kallelse och föranmälan

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska

bolaget genom annonsering i Dagens Industri upplysa om att kallelse har skett.

Aktieägare, som vill delta i förhandlingarna på bolagsstämman, skall göra anmälan till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till bolagsstämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, mid-sommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman.

§ 10 Ärende på årsstämma

På årsstämman skall följande ärenden behandlas:

01. Val av ordförande vid stämman
02. Upprättande och godkännande av röstlängd
03. Val av en eller två justeringsmän
04. Prövning om stämman blivit behörigen sammankallad
05. Godkännande av dagordning
06. Framläggande av årsredovisning och revisionsberättelse
07. Beslut
 - a. om fastställelse av resultaträkning och balansräkning
 - b. om dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen
 - c. om ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör
08. Fastställande av arvoden åt styrelseledamöter och revisor
09. Val av styrelse och revisor
10. Annat ärende, som stämman har till uppgift att besluta om enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

§ 11 Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår skall vara 1 maj–30 april

§ 12 Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier ska vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument (avstämningsförbehåll).

Denna bolagsordning är antagen på extra bolagsstämma den 23 mars 2020.

Installationsreferens "Göteborg 8"
Byggvärme, Plug-in-Module
ES HeatBox Hydro, se sidan 46.



Adresser

Bolaget

ES Energy Save Holding AB
Nitgatan 2
SE-441 38, Alingsås
Sverige
Tel. +46 (0) 322-790 50

Finansiell rådgivare

Partner Fondkommission AB
Lilla Nygatan 2
SE-411 04 Göteborg
Tel. +46 (0)31-761 22 30
Sverige

Revisor

RSM Göteborg
Bohusgatan 15
SE-411 39 Göteborg
Tel. +46 (0) 31 16 27 80
Sverige

Kontoförande institut

Euroclear Sweden AB
Klarabergsviadukten 63
SE-111 64 Stockholm
Tel. +46 (0)8-402 90 00



ES Energy Save Holding AB

Nitgatan 2 · SE-441 38, Alingsås · Sverige

+46 (0) 322-790 50 · info@energysave.se · energysave.se

ES ENERGY SAVE