



Q1-2021 Kvartalspresentasjon

skandia
green:power

Dagens presentatører



Gunnar Norheim

CEO

Skandia GreenPower



Erik Tønnesen

Styreleder

Skandia GreenPower

Agenda

- 1) Introduksjon og høydepunkter
- 2) Drift og prioriterte aktiviteter
- 3) Finans Q1-2021
- 4) Oppsummering og utsikter fremover
- 5) Q&A

Agenda

1 **Introduksjon og høydepunkter**

2 **Drift og prioriterte aktiviteter**

3 **Finans Q1-2021**

4 **Oppsummering og utsikter fremover**

5 **Q&A**



Større hendelser Q1-2021

Vellykket oppkapitalisering og børsnotering

Oppkapitalisering 10. Februar

- Tilretteleggere SEB og SB1-Markets
- Beløp 150 MNOK + 15 MNOK i Greenshoe
- Høy interesse for emisjonen – 8X overtegning

Børsnotering 22. Februar - Euronext Growth

«Foten av bremsen» - oppskalering!

- Forberedelser for oppskalering i alle aktiviteter
- Bemanning og rekurreringer til nøkkelstillinger

Avtaleinngåelser med to partnere for salgsvolum

- Samlet volum på 40.000 kunder / år

20 største aksjonærer – 6. mai 2021

Nr:	Aksjonær:	Ant. Aksjer	%
1	Skagerak Maturo Seed AS	2 359 043	14,3 %
2	Altitude Capital AS	1 425 000	8,7 %
3	Varner Kapital AS	986 842	6,0 %
4	Nor Vekst AS	970 949	5,9 %
5	AS Clipper	822 368	5,0 %
6	Alfa Nor AS	531 924	3,2 %
7	Verdipapirfondet Storebrand Vekst	526 424	3,2 %
8	Jomani AS	499 202	3,0 %
9	Skeie Alpha Venture AS	434 701	2,6 %
10	Bakken & Bæck AS	395 239	2,4 %
11	Hood AS	350 383	2,1 %
12	Awilco AS	340 969	2,1 %
13	Investeringsfondet Viking AS	328 947	2,0 %
14	Leif Årseth	281 162	1,7 %
15	Trapesa AS	267 343	1,6 %
16	Velde Holding AS	250 000	1,5 %
17	Mushom Invest AS	236 029	1,4 %
18	Ramsland Holding AS	187 441	1,1 %
19	Zolen & Månen AS	177 000	1,1 %
20	Torbjørn Gladsø	165 951	1,0 %
	Total number owned by top 20	11 536 917	70,1 %

Hvor er vi i dag - og hva er de konkrete målene våre!

Skandia GreenPower – i dag



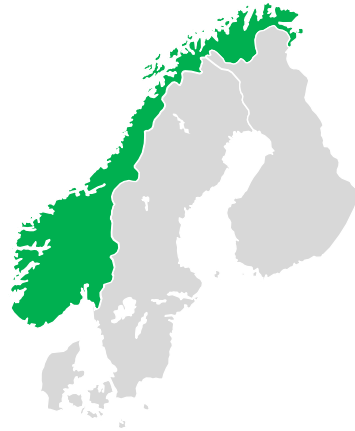
~25,000
kunder



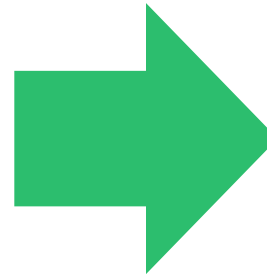
NOK 47m
nettoinntekter



NOK 17m EBITDA
NOK (3,6)m EBIT
Ub 2020



- Lokalisert i **Kristiansand**, med en organisasjon bestående av **35 ansatte**
- En **Innovativ** og **bærekraftig** konsument-fokusert strømlleverandør startet i **2016**
- Klar til å aksellerere strømsalg og lansere **Nordic Next Generation brand**



Skandia GreenPower – mål for 2025E



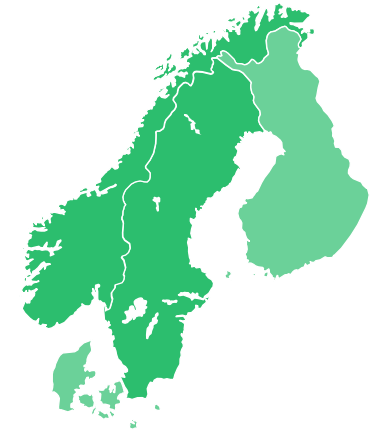
~500,000
kunder



NOK ~450m
nettoinntekter

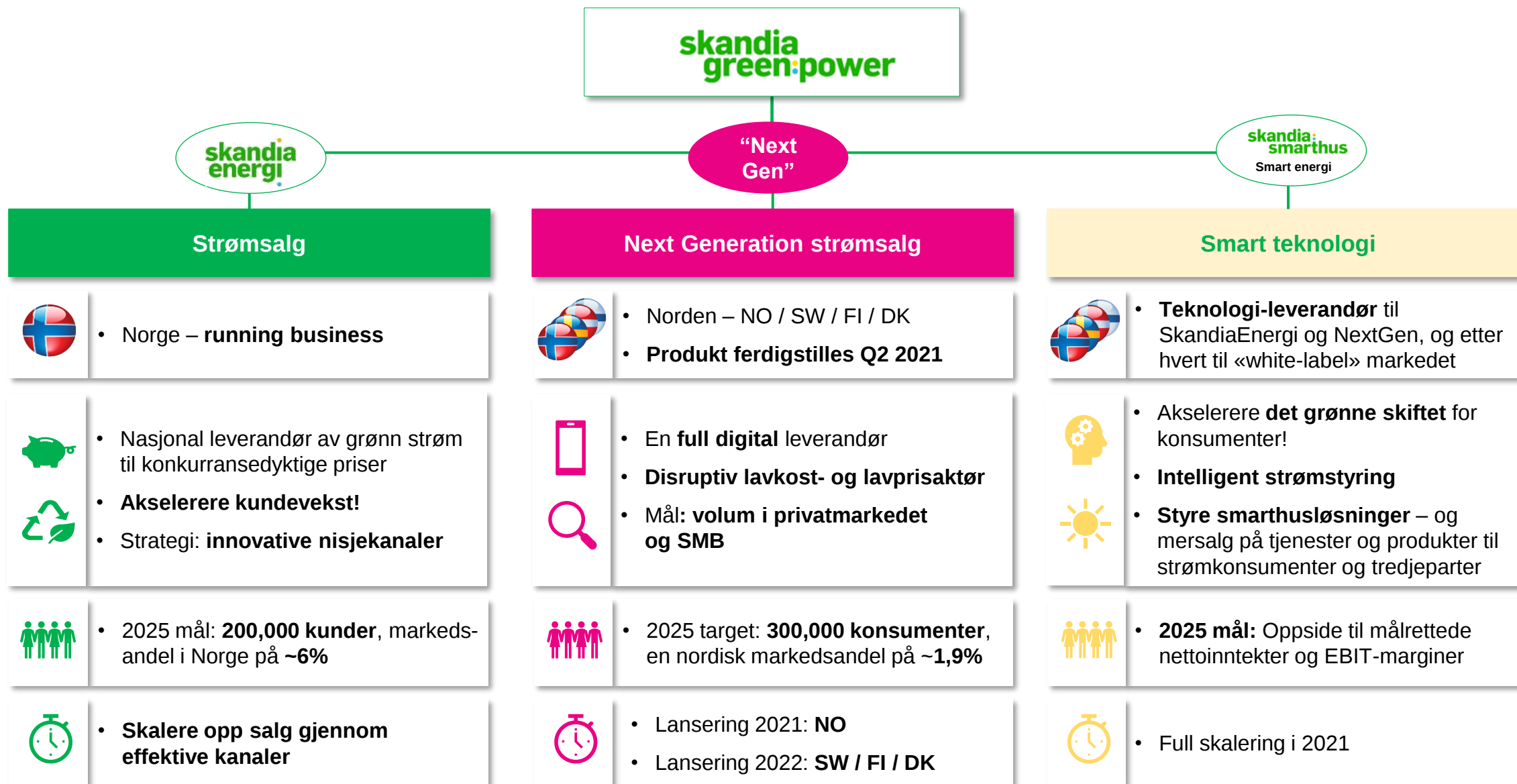


EBIT-margin
~30%



- Portefølje av **~200,000** strømkunder og **~300,000** heldigitale Next Gen-kunder
- Kombinert **markedsandel på ~3.2%** på tvers av Norden
- En ledende leverandør av **smarte energi- og energistyring**

Forretningsområder og strategi!



Godt posisjonert for de neste årene!

Teknologi & Kundeadferd endrer alt!

- Stor markedsmulighet de neste årene!
- Strøm fra lavinteresse til høyinteresse!
- Smarte hjem, styring, kontroll +++
- Kundene vil ha makten i kundeforholdet!
- Nye preferanser og kundedrivere!

Digitale lavkostselskaper tar markedet!

- Vi skal utnytte «game-changeren»!
- Godt posisjonert for endringene!
- Vi skal vokse i dagens marked!
- Være tidlig ut i det nye markedet!
- Digitalt selskap
- Nordisk satsning



1

Kundeadferd endres vesentlig!

- Neste generasjons kunder vil ha helt digitale liv - med smarttelefoner som hovedverktøy
- Forventer full tilgang - med skreddersydd og relevant kommunikasjon



2

Teknologi skaper en nye kategori selskaper!

- Plattformselskaper
- Fullt digitalisert
- Lave kostnader - muliggjør lave priser
- Marginer på 50-60% av dagens selskaper og modeller



3

Smart strøm og smart hus på vei inn!

- Drevet av teknologi, digitalisering og innsikt
- Forvaltning av forbruk og innsikt
- Lading av kjøretøy og egne batterier – «prosumenter» blir et økosystem

Agenda

- 
- | | |
|---|-----------------------------------|
| 1 | Introduksjon og høydepunkter |
| 2 | Drift og prioriterte aktiviteter |
| 3 | Finans Q1-2021 |
| 4 | Oppsummering og utsikter fremover |
| 5 | Q&A |

Konsern - Hovedaktiviteter & Prioriteter



- Legge plattformen for oppskalering
- Bemanning og rekrutteringer av nøkkelpersonell
- Oppskalering av salgsorganisasjon
- Komplementere og utvide NextGen avdelingen
- Komplettere styre med ny kompetanse
- Generalforsamling 11. mai

SkandiaEnergi – Salgsstrategien!



“Next
Gen”

skandia
smarthus
Smart energi

Strategi

Organisk vekst

Gjennom utvalgte volum-kanaler

Nisjedistribusjon

Samarbeid med små / medium partnere

Miks av kanaler

Effektiv kombinasjon av salg og kanaldistribusjon

Seleksjonskriterier

- **Volumpotensiale:** # nye kunder
- **Salgskostnad:** Per kunde
- **Kompleksitet:** Implementering og bruk
- **Strategisk fit:** I tråd med merkevarebygging
- **Forventet utvikling:** Fremtidig potensial
- **Lønnsomhet:** Churn, lojalitet, ARPU

Fem utvalgte salgskanaler vi fokuserer på

Høy

Konkurransen i dag

Lav

Direktesalg



- ✓ Intern telemarketing
- ✓ Ekstern telemarketing
- ✓ Gjennom butikker

Digitalt salg



- ✓ Digital markedsføring
- ✓ Løsning for sammenlikning av pris
- ✓ Lead-generator
- ✓ Affiliates

Partnere



- ✓ Organisasjoner
- ✓ Lojalitetsprogrammer
- ✓ Butikk-kjeder
- ✓ Eiendoms-meglere
- ✓ Onlinebutikker

Egne initiativer



- ✓ In-house utvikling
- ✓ Flere nisje-konsepter
- ✓ Miks av innovative salgskanaler

White label



- ✓ Større organisasjoner
- ✓ Delte løsninger

Fokus på effektive nisjesalgskanaler

SkandiaEnergi – Oppskalering og «foten på gassen»

Solid operasjonell fremdrift!



“Next
Gen”

skandia
smarthus
Smart energi

Rekruttering av nøkkelposisjoner i fagområder og management, både for Salg og Marked!

Salg

- Forberedelser og tiltak for **volumskalering av salg**
- De første bevegelsene gjennom internt salg
- **To partneravtaler** inngått - volum på 40.000 kunder pr. år.
- Vi forventer å se effekten fra midten av Q3
- Første, innledende dialoger med **nasjonale distributører**
- Fra Q4 forventer vi den første nisjekanalene er operativ

Marked og teknologi

- Endret alle produkter til **rene spot-produkter**
- Endret fra forskudds- til **etterskuddsvis fakturering**
- Forberedt lansering av fastpris- og flytende produkter i Q3
- Forberede arbeid for **redusert churn**
- Begynt arbeidet for salgsprodukter med **høyere lojalitet**
- Påbegynt **renovering** av kundereisen og opplevelsen

NextGen - en ny kategori strømselskap, fulldigitalt og møter forventningene til fremtidens kunder!



“Next
Gen”



Glem alt du vet om strømselskaper!



NextGen – en ny kategori strømselskap!



Vil kun ha leverandør som er pålitelig og på kundens lag – “as a statement”!



Lojale til gode kundeopplevelser, men ikke merkevarer!



Stoler på anmeldelser fra tillitsfulle piloter, venner og påvirkere – ikke reklame!



Responderer ikke på push-salg – kun pull-salg!



Søker bærekraftige, etiske og sosiale standarder!

NextGen – På lag med kunden!



“Next
Gen”

skandia:
smarthus
Smart energi

1 Ingen overraskelser!



2 Åpen, ærlig og engasjerende!



3 Smart styring av strømbruk!



Skandia GreenPower svarer på kundenes krav - med et selskap for folk flest!

Ferdigstilling i Q2 – soft launch i Q3 - og deretter full skala!



- Oppskalering av utviklingsressursene etter kapitalutvidelsen
- Bemanning og rekrutteringer til nøkkelposisjoner
- Ferdigstilling av produktet i Q2
- Parallelt fokus på salgskanaler og partnere
- Sette i gang med kunder i Q3 – soft launch!
- Skalere opp etter hvert som vi er klare for storskala
- Tidspunkt for kommersiell launch er en taktisk vurdering, både sesong og konkurrenter mm.



Agenda

1	Introduksjon og høydepunkter
2	Drift og prioriterte aktiviteter
3	Finans Q1-2021
4	Oppsummering og utsikter fremover
5	Q&A



Resultatregnskap – Q1-2021

Resultatregnskap / Group P&L

NOK thousands	1Q - 2020	4Q - 2020		1Q - 2021
Brutto inntekt / Gross revenue	38,806	26,554	(i)	76,937
Varekostnader / Cost of goods sold	(24,178)	(16,657)		(66,213)
Netto inntekt / Net revenue	14,629	9,897	(ii)	10,725
Lønn og sosiale kostnader / Personnel costs	(3,245)	(3,055)		(3,619)
Andre driftskostnader / Other operating expenses	(5,670)	(3,442)	(iii)	(4,316)
EBITDA	5,714	3,400		2,790
Avskrivninger / Depreciation and amortization	(4,648)	(5,050)	(vi)	(5,080)
Driftsresultat / EBIT	1,066	(1,649)		(2,289)
Finansposter / Net finance cost	61	189		161
Resultat før skatt / EBT	1,127	(1,460)		(2,128)
Skatt / Tax	248	(455)		(468)
Resultat / Net profit	879	(1,004)		(1,660)

Kommentarer / Comments

- (i) Bruttoinntekten for 1Q-2021 er vesentlig høyere grunnet høyere engrospriser i markedet enn i 2020.
- (ii) Netto inntekt (DB) er lavere i Q1-2021 grunnet lavere kundeportefølje, samt avventing av planlagte pristilpasninger ifm endringer i produktporteføljen fra «innkjøpsprodukter» til «spotprodukter». Netto inntekt pr. kunde er likevel bedre enn forventet i 1Q-2021 vs budsjettet.
- (iii) Reduserte driftskostnader er en konsekvens av lavere aktivitet pga Coronasituasjonen, samt driftstiltak for reduserte kostander. Gjennom Q2 starter konsernet oppskaleringen for å realisere forretningsplanen.
- (iv) Kundeakkvisisjon aktiveres og kostandføres over 36 mnd. løpende

Det kan være mindre endringer i selskapsrapportering fra Q1-2020 vs Q4-2020 / Q1-2021. Dette påvirker ikke tallene vesentlig.

Balanse

Balanse / Group balance sheet

<i>NOK thousands</i>	31.03.20	31.12.20		31.03.21
Immaterielle og varige eiendeler / Intangible and tangible assets	41,206	48,673	(i)	54,776
Utsatt skattefordel / deferred tax benefit	5,782	7,148		7,616
Fordringer / Trade receivables	36,521	13,594	(ii)	37,693
Bankinnskudd / Cash & equivalents	15,915	6,159		154,206
Sum eiendeler / Total assets	99,425	75,574		254,291
Egenkapital / Equity	20,008	28,547	(iii)	166,156
Kortsiktig gjeld / Current liabilities	79,417	47,027	(iv)	88,135
Sum egenkapital og gjeld / Total equity and liabilities	99,425	75,574		254,291

Kommentarer / Comments

- (i) Immaterielle og varige eiendeler består hovedsakelig av aktiverte kundeakkvisisjonskostnader og kapitaliserte investeringer i utvikling av neste generasjons løsninger, hhv 29 MNOK og 24 MNOK. Økningen fra Q1-2020 er i hovedsak arbeidet i Skandia Smarthus
- (ii) Økningen på 24 MNOK i kundefordringer fra Q4-2020 til Q1-2021 skyldes delvis omlegging av faktureringsrutiner til «etterskuddsfakturering», og høyere priser i markedet. (høye kundefordringer i Q1-2020 skyldes effekten av samfakturering med netteier, denne ble avsluttet våren 2020)
- (iii) Økning i egenkapital i 2021 gjenspeiler den rettede emisjonen i februar. Netto økning på egenkapitalen ble 139,3 MNOK i emisjonen.
- (iv) Økning i Kortsiktig gjeld fra Q4-2020 til Q1-2021 er hovedsak gjeld til kraftleverandør, ref. høyere priser

Det kan være mindre endringer i selskapsrapportering fra Q1-2020 vs Q4-2020 / Q1-2021. Dette påvirker ikke tallene vesentlig.

Kontantstrøm Q1-2021

Kontantstrøm / Group cash flow

NOK thousands	1Q - 2020	4Q - 2020	1Q - 2021
Resultat før skatt / Profit / (loss) before taxes	1,127	-1,460	-2,128
Avskrivninger / Ordinary depreciation and amortization incl. Impairment	4,648	5,050	5,080
Endring i arbeidskapital / Change in working capital	-6,015	12,261	(i) 17,009
Netto kontantstrøm fra drift / Net cash flow from operations	-241	15,851	19,961
Kjøp av varige driftsmidler og immaterielle eiendeler / Investment in fixed assets and intangibles	-11,160	-9,620	(ii) -11,182
Netto kontantstrøm fra investeringer / Net cash flow from investment activities	-11,160	-9,620	-11,182
Innbetaling av egenkapital / Change in Equity	0	9,331	(iii) 139,268
Endring i kassakreditt / Net change in bank overdraft		-13,191	
Netto kontantstrøm fra finansiering / Net Cash flow from financing activities	0	-3,860	139,268
Netto endring i kontantstrøm / Net change in cash and cash equivalents	-11,401	2,371	148,047

Kommentarer / Comments

- (i) Endring i arbeidskapital i 1Q-2021 reflekterer endring i strømprisene i engrosmarkedet. En kraftig økning i prisene i Q1-2021 gir positiv effekt gjennom den kredittid vi har på innkjøp enn vi gir til kundene (økt gjeld på 58 MNOK til kraftleverandør, mens økte fordringer mot kunder, mva, og annen gjeld utgjør -41 MNOK). For Q2 forventer vi synkende priser som vil gi motsatt effekt.
- (ii) Kjøp av varige eiendeler og immaterielle eiendeler består hovedsakelig av aktiverte kundeakkvisisjonskostnader og kapitaliserte investeringer i utvikling av neste generasjons løsninger i Skandia Smarthus AS, med hhv 6,2 MNOK og 4,9 MNOK
- (iii) Netto økning i egenkapital er 139 MNOK i emisjonen.

Det kan være mindre endringer i selskapsrapportering fra Q1-2020 vs Q4-2020 / Q1-2021. Dette påvirker ikke tallene vesentlig.

Agenda

1	Introduksjon og høydepunkter
2	Drift og prioriterte aktiviteter
3	Finans Q1-2021
4	Oppsummering og utsikter fremover
5	Q&A



Oppsummering og utsikter fremover

Oppsummering

- Vi er godt i gang - «Foten av bremsen»!
- Full fokus på ferdigstilling av organisasjonen som trenges for oppgavene
- Oppskalering av salg i SkandiaEnergi er i gang – bygger salgsorganisasjon
- Betydelig tempo i arbeidet med NextGen-produktet

Utsikter fremover

- Markedet vil ha nye aktører – vi er godt posisjonert!
- Ha etablert en mer fullverdig organisasjon for oppgavene ila høsten
- Gå i markedet med soft launch med NextGen i Q3
- Komme opp i forventet salgsvolum i SkandiaEnergi i Q4





| Q&A

Appendix

Årsresultat – 2020

Resultatregnskap / Group P&L

NOK thousands	2019	2020E	2020
Brutto inntekt / Gross revenue	234,209	101,322	98,458
Varekostnader / Cost of goods sold	(182,895)	(52,568)	(51,650)
Netto inntekt / Net revenue	51,313	48,754	46,808
Lønn og sosiale kostnader / Personnel costs	(16,101)	(13,498)	(12,280)
Andre driftskostnader / Other operating expenses	(21,938)	(15,894)	(17,372)
EBITDA	13,274	17,433	17,156
Avskrivninger / Depreciation and amortization	(16,958)	(20,782)	(20,792)
Driftsresultat / EBIT	(3,684)	(3,349)	(3,636)
Finansposter / Net finance cost	(201)	(1,181)	(835)
Resultat før skatt / EBT	(3,885)	(4,530)	(4,471)
Skatt / Tax	(889)	(997)	(1,118)
Resultat / Net profit	(2,996)	(3,533)	(3, 353)

Kommentarer / Comments

- Reduksjon i brutto inntekt fra 2019 til 2020 gjenspeiler Nordpool-markedets strømpriser gjennom 2020, mens volum levert av SkandiaEnergi er stabilt
- Netto inntekt gjenspeiler stabilt volum hvor inntektsmodellen er basert på spotpriskontrakter med kunder, dvs. der SkandiaEnergi fakturerer kundene basert på engrospriser pluss en fast margin
- Reduksjon i driftskostnader gjennom 2020 har bidratt til en økning i EBITDA i 2020 sammenlignet med 2019. Det har vært lavere aktivitet i 2020 på grunn av Covid-pandemien.
- Avskrivninger knytter seg hovedsakelig til avskrivninger på aktiverte kundeakkvisjonskostnader

Balanse – 2020

Balanse / Group balance sheet

<i>NOK thousands</i>	31.12.19	31.12.20E	31.12.20
Immaterielle og varige eiendeler / Intangible and tangible assets	34,694	47,005	48,673
Utsatt skattefordel / deferred tax benefit	6,030	7,027	7,148
Fordringer / Trade receivables	37,039	15,546	13,594
Bankinnskudd / Cash & equivalents	27,316	4,221	6,159
Sum eiendeler / Total assets	105,079	73,799	75,574
Egenkapital / Equity	19,129	29,043	28,547
Kortsiktig gjeld / Current liabilities	85,950	44,756	47,027
Sum egenkapital og gjeld / Total equity and liabilities	105,079	73,799	75,574

Kommentarer / Comments

- Immaterielle og varige eiendeler består hovedsakelig av aktiverte kundeakkvisisjonskostnader og kapitaliserte investeringer i utvikling av neste generasjons løsninger - økning i balanseposten reflekterer økte investeringer knyttet til teknologiutvikling mm. Skandia Smarthus AS
- Reduksjon i kundefordringer og kortsiktig gjeld (inkludert leverandørgjeld) reflekterer lavere strømpriser
- Økning i egenkapital i 2020 gjenspeiler økt aksjekapital

Kontantstrøm – 2020

Kontantstrøm / Group cash flow

NOK thousands	2019	2020 E	2020
Resultat før skatt / Profit / (loss) before taxes	-3,885	-4,530	-4,471
Avskrivninger / Ordinary depreciation and amortization incl. Impairment	16,958	20,782	20,792
Endring i arbeidskapital / Change in working capital	7,138	-19,701	-15,485
Netto kontantstrøm fra drift / Net cash flow from operations	20,211	-3,449	836
Kjøp av varige driftsmidler og immaterielle eiendeler / Investment in fixed assets and intangibles	-25,602	-33,093	-34,772
Kjøp av aksjer / Investment in financial items	-15		
Netto kontantstrøm fra investeringer / Net cash flow from investment activities	-25,617	-33,093	34,772
Innbetaling av egenkapital / Change in Equity	0	13,447	12,779
Netto kontantstrøm fra finansiering / Net Cash flow from financing activities	0	13,447	12,779
Netto endring i kontantstrøm / Net change in cash and cash equivalents	-5,406	-23,095	-21,157

Kommentarer / Comments

- Endring i arbeidskapital reflektere endring i strømprisene fra 2019 til 2020.
- Økning i investeringer reflekterer økte investeringer knyttet til NextGen-lanseringen
- Endring i egenkapital reflekterer økt aksjekapital



skandia
greenpower