



Q4-2021 Kvartalspresentasjon

skandia
green:power

Dagens presentatører



Gunnar Norheim
CEO



Erik Tønnesen
Styreleder



Arne Thorsland
CFO

Agenda

- 1) Introduksjon og høydepunkter
- 2) Spissing av Strategien
- 3) Drift og nøkkeltall fra operasjonen
- 4) Finans Q4-2021
- 5) Oppsummering og utsikter fremover
- 6) Q&A

Agenda

1	Introduksjon og høydepunkter
2	Spissing av Strategien
3	Drift og nøkkeltall fra operasjonen
4	Finans Q4-2021
5	Oppsummering og utsikter fremover
6	Q&A

Større hendelser Q4-2021

Offensiv strategiendring - elKompis i markedet - et ekstraordinært kvartal i den tradisjonelle bransjen

- Gjennomført offensiv strategiendring
- Børsmelding - Strategisk endring av prioriteter og satsning for konsernet
 - skiftet vekstmål for SkandiaEnergi til en permanent «hold-strategi» - dvs ikke videre vekst
 - elKompis - vårt digitale satsning - blir oppfokusert og vår hovedsatsning; all videre vekst i dette selskapet
- Lansering av elKompis - vår digitale satsning
- Kirsten Jarneid tiltrådt som styremedlem
- Svært turbulente markeder. Rekordhøyt antall leverandørbytter i markedet - over 10% alene i Q4
- Kundene forstår i større grad bransjen og leter selv etter ny leverandør - mindre salgsdrevet! Svært høy churn for de fleste, også SkandiaEnergi, kun noen få er vinnere.

Velkommen til Kirsten F. Jarneid som styremedlem



Kirsten Fladby Jarneid

**Produktsjef,
Vipps**

“Kirsten vil styrke oss med bygging og drift av vår Product & Tech organisasjon”

Kirsten har hatt ulike roller i Vipps:

- Tidligere: Tech Strat Lead, Business Designer, Produktsjef Regninger
- Nå: Produktsjef Faste betalinger

Kirsten er erfaren i skjæringspunktet mellom digital forretningsutvikling, produkt, tech og strategi. Idag er hun produktsjef i Vipps for Faste betalinger, som er en del av Vipps sin satsning på netthandel og nye salgskanaler.

Kirsten er siviløkonom fra NHH og har tidligere jobbet med management consulting i Bekk og vært VP Commercial Operations i insurtech-startupen Cloud Insurance (SaaS). I starten av karrieren var hun med på å bygge opp Innovation House i Silicon Valley.

Som styremedlem har vi en ambisjon om å benytte oss av hennes kunnskap innen digital produkt- og forretningsutvikling.

Styret fortsetter arbeidet med styrking av styret

Formål:

Raskere skalering og internasjonal satsing krever større bredde i styret.

- Valgkomitéen fortsetter sitt arbeid med ytterligere styremedlemmer innen kompetansefeltene:
 - Energibransjen og markedene i Norden

Agenda

1	Introduksjon og høydepunkter
2	Spissing av Strategien
3	Drift og nøkkeltall fra operasjonen
4	Finans Q4-2021
5	Oppsummering og utsikter fremover
6	Q&A

Vi tar offensive prioriteringer som styrker satsningen vår!

Bakgrunnen for vår strategiendring er bl.a

- Strømkrisen akselerer det store skiftet - Tradisjonelt vs nye digitale selskaper
- Endringen er forventet - men kommer tidligere og raskere
- Alle nøkkeldrivere for den tradisjonelle bransjen utvikler seg negativt
- Fallende lønnsomhet pr. kunde, høyere og fortatt økende priser på kundevekst, høyere churnrater
- Sterkt press på de tradisjonelle aktørene generelt - mindre stabilitet og forutsigbarhet fremover
- *Vi flytter alt vekstarbeid fra SkandiaEnergi til vårt digitale selskap - elKompis*

Vi tar offensive prioriteringer som styrker satsningen vår!

- Rendyrker våre verdikjeder og drift
- Fokuserer 100% på fremtidens løsninger - som allerede er her!
- Bedre posisjon for vekst både i Norge og i Norden både skalerbarhet og hastighet
- Liten legacy i det tradisjonelle markedet og kan foreta denne endringen raskere enn de fleste
- Raskt ute - 100% fokusert

Strategien i korte ord!

Vår justerte strategi og driftsplattform

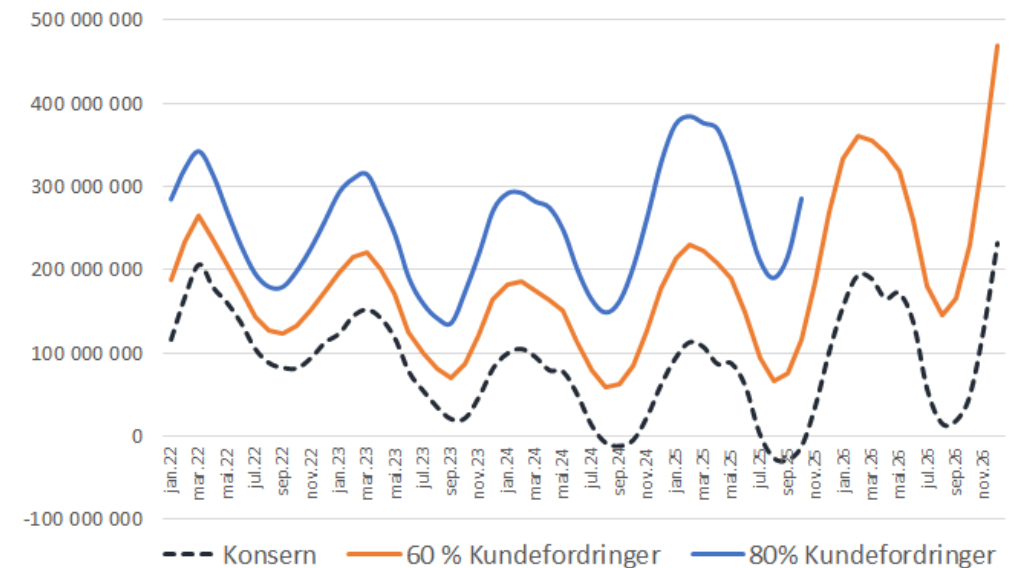
- Vi forenkler forretningsmodellen vår - går fra en hybrid til en ren digital forretningsmodell
- Går fra å være en tradisjonell kraftleverandør - til strøm og tjenesteleverandør
- Fokuserer på utviklingen av den digitale plattformen og rendyrker våre verdikjeder.
- Flytter all vekstarbeid fra SkandiaEnergi til vårt digitale selskap - elKompis
- Porteføljen i SkandiaEnergi vil holdes omtrentlig i balanse avhengig av markedsforholdene. Kundene betjenes som normalt

Dette er de finansielle konsekvensene av tiltakene

Hvilke finansielle konsekvenser har disse valgene?

- 60 måneders plan som hensyntar de strategiske endringene
- Vi følger tilnærmet det samme kundeutviklingsløpet gjennom perioden
- Breakeven for EBITDA er lavere enn i opprinnelig plan
- EBIT breakeven er høst 2024
- Langsiktig EBIT% mål er redusert fra 30 til 25%.
- Konsernlikviditeten er positiv gjennom hele perioden

SGP 5 års likviditetsutvikling



elkompis ☺

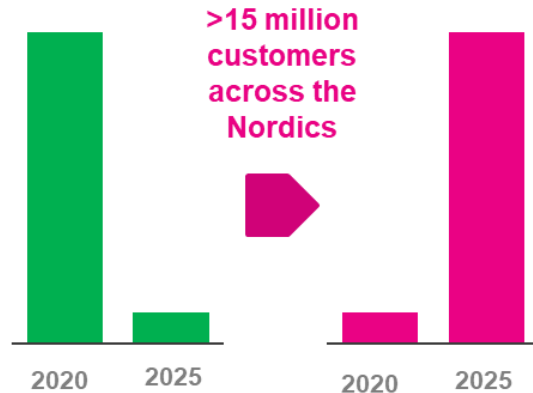
Vi er i markedet

Vi skynder oss - men det er fortsatt tidlig fase

From today's traditional operating model to a fully digital and low-cost model for the next generation!

From
>95% .. to <5%
of the market

From
<5%.. to >95%
of the market



Det store skiftet er fortsatt i tidlig fase!

Norge ligger fremst i markedet med AMS-dekning og nasjonal hub for meldingsutvekslinger av forbruksdata, leverandørbytter mm.

Vi beveger oss sekvensielt med lavkostmodell. Entry videre i norden fra 2023

Sekvensuell lavkost entry i de Nordiske markedene - One brand and concept

Stage 1



2022

Stage 2



2023

Stage 3



Market entry plan



Hei, vi er elKompis!

Vi forenkler strømdagen for helt vanlige hjem

Ta full kontroll på strømregningen din!



Vi trenger også en betydelig lavprisprofil

Faksimile elkompis.no

 Vi tjener kr 0 på
strømforbruket ditt

 Ingen bindingstid på
strømvartalen din

 Bruk strømmen når den
er billigst

Strømvartalen du aldri vil bytte fra

Vi tjener 0 kr på strømforbruket ditt! Enten forbruket ditt går opp eller ned, har vi ingen fortjeneste. Vårt mål er å hjelpe deg til å bruke mindre strøm. Avtalen din følger spotprisen fra NordPool + inntil 1 øre per kWh som går til innkjøpskostnader og lovpålagte elsertifikater. Du betaler kr 34,- pr måned for å være kunde hos oss.

Prissammenligningen er gjort 31.01.22 mot sammenlignbare spotprisavtaler som er tilgjengelig for alle i markedet (strømpris.no).



 elKompis  Andre leverandører

Posisjon og offering

Vi i elKompis forenkler strømdagen din! I appen får du full kontroll, tips og innsikt som hjelper deg å redusere strømkostnadene dine – både forbruket og prisen din.

Kort sagt – smartere strøm for helt vanlige hjem!

Vi tjener 0 kr på strømforbruket ditt

Enten strømforbruket ditt går opp eller ned, har vi ingen fortjeneste. Vårt mål er å hjelpe deg til å bruke mindre strøm.

Avtalen din følger spotprisen fra NordPool + inntil 1 øre per kWh som går til innkjøpskostnader og lovpålagte elsertifikater. Du betaler kr 34,- pr måned for å være kunde hos oss.

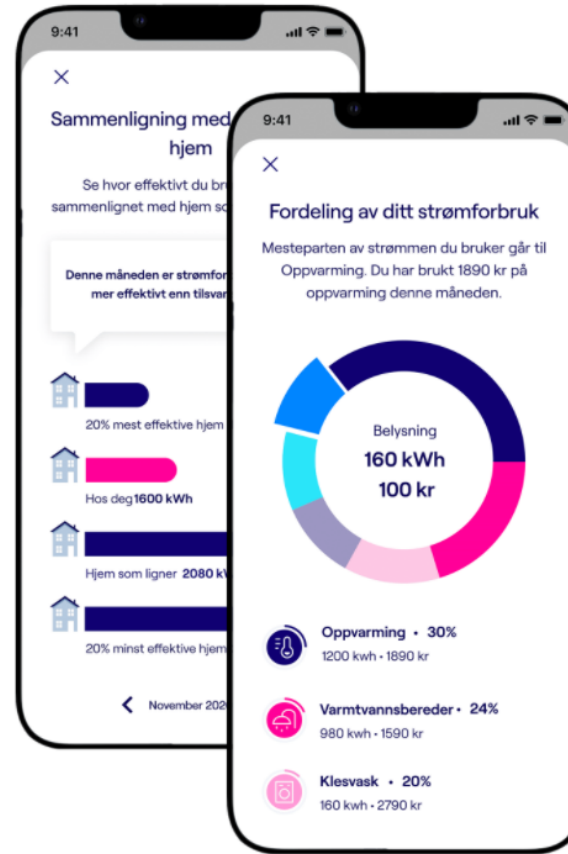
Enklere blir det ikke

Ingen bindingstid. Ingen kampanjepriser. Ingen lokketilbud. Kort sagt – full transparens!

Suuuperenkelt å bli kunde – på under 60 sekunder kan du starte din nye strømhverdag!

Fastpris i appen når du ønsker forutsigbarhet

I appen finner du alltid flere Fastpristilbud på ulike perioder, for tiden 12 mnd og 18 mnd. Du bestiller i appen med kun et tastetrykk.



Posisjonen og offering

Vi i elKompis forenkler strømdagen din!

Vi gir deg full kontroll, tips og innsikt som hjelper deg å redusere strømkostnadene dine – både forbruket og prisen din.

Kort sagt – smartere strøm for helt vanlige hjem!

Vi er starten av en skifte - det gir en bred målgruppe

Styring og forvaltning er helt sentralt i kommunikasjonen



elKompis – full kontroll i praksis

God innsikt og flere verktøy du kan bruke for å redusere strømkostnadene dine

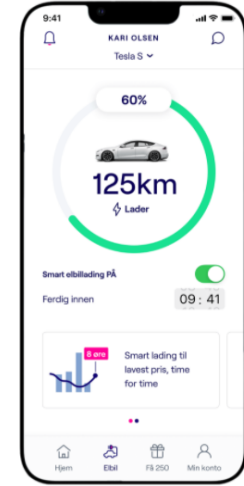
- ✓ Full kontroll på strømpris, time for time – dag for dag
- ✓ Full kontroll på forbruk, time for time – dag for dag
- ✓ Oversikt som viser hva du bruker mest strøm på
- ✓ Sammenlign forbruket med andre hjem som ligner på ditt
- ✓ Løpende prognose på månedens forbruk, kostnad og faktura
- ✓ Prisoversikt og besparelse i forhold til andre strømværdier i markedet
- ✓ Lad elbilen når prisene er lavest

Vi hjelper deg å forenkle strømdagen din!

Lad elbilen din smartere

Med appen lader du elbilen smart. Du velger selv når bilen din skal være ferdig ladet og elKompis lader bilen automatisk i de timene i døgnet når strømmen er billigst. Slik sparer du strømkostnader. Nå kan du smartlade; Audi, BMW, Ford, Jaguar, Mini, Opel, Porsche, Renault, Seat, Skoda, Tesla, Volvo og VW.

Du får full oversikt over dine ladinger og samlede kostnader i appen.



Smart styring – reduser forbruket med elKompis

elKompis tilbyr produkter og smarte løsninger for å redusere strømforbruket. Slik kan du spare både strøm og kroner.

Hjemmet ditt – smart styring

I appens webshop finner du sensorer og smarte brytere. Med disse produktene kan du redusere både strømforbruket og strømkostnadene.

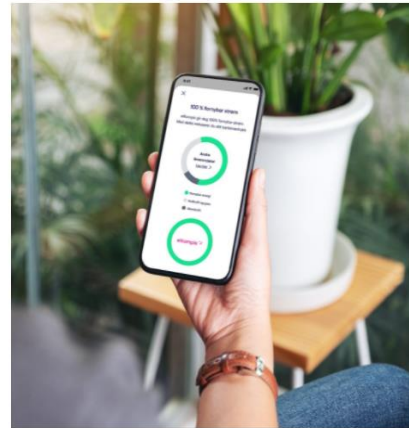
Oppvarming – smart styring

Varm opp hjemmet ditt når strømprisen er lavest, og reduser temperaturen når prisene er høye. Finn den beste løsningen for ditt hjem med elKompis.

Belysning – smart styring

Velg blant flere produkter som hjelper deg til å styre belysningen hjemme trådløst. Her kan du lage dine egne løsninger enten du vil styre enkelt belysning, eller styre all belysning i boligen gjennom en smarthus.



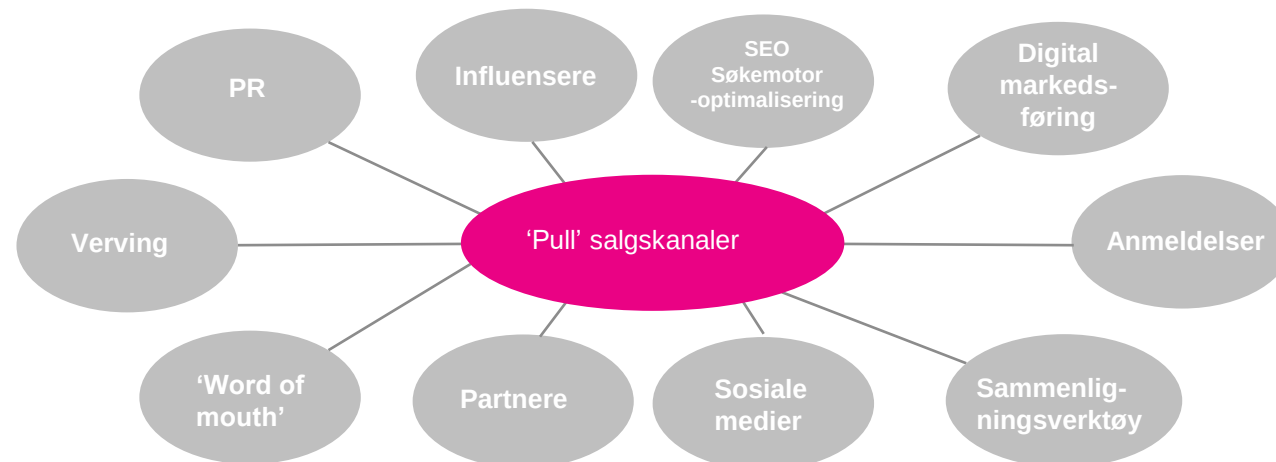


100 % Fornybar strøm – opprinnelsesgarantier for deg som ønsker det

Ingen kan styre hvilken strøm som kommer i stikkontakten, men for deg som vil gjøre en forskjell anbefaler vi å kjøpe opprinnelsesgarantier for hele strømforbruket ditt. På den måten sikrer du at det blir produsert like mye fornybar energi som det du forbruker. Slik reduserer du karbonavtrykket ditt.

For å gi deg en dytt i riktig retning spanderer vi første måneden. I appen ser du løpende din miljøbesparelse.

Salgsstrategier - 7 dynamiske kanaler som arbeider for selv, og sammen!



Full fokus på bygging av salgs- og distribusjonskanaler!

Siste fra forrige Q-rapport

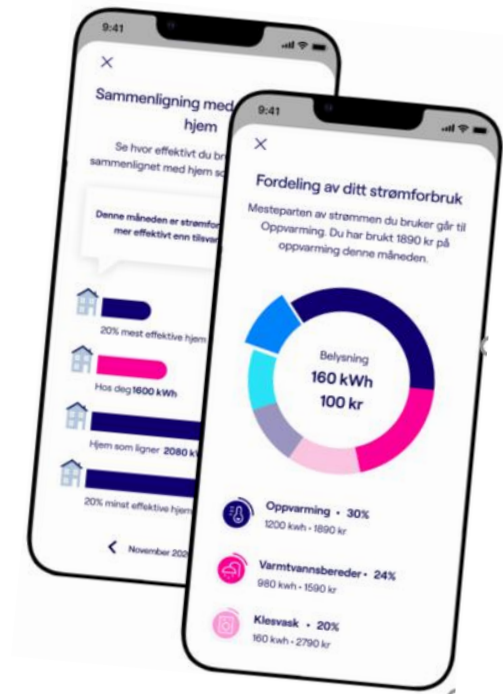
- Plattformen er ferdig i versjon 2
- Løpende testing og validering gjennomført
- Soft Launch gjennomført
- Ferdigstilte markedskonsepter, kommunikasjon, kundereise utenfor app'en, intern organisasjon på plass mm.

Lansert

- Ta inn de første kundene gjennom salg
- Gode tilbakemeldinger fra de første kundene
- Scoret bra på tilbakemeldinger fra kunder på bytt.no, AppStore
- Fortsatt løpende tuning og rettinger, og videre utvikling
- Forbereder en fullverdig web-versjon, for kunder som ikke ønsker app

Hovedfokus er Salg og distribusjonskanaler

- Vi er datadrevet - tester og optimaliserer løpende
- Skalerer opp når oppnår fornuftige kostander
- Bygger videre med flere kanaler
- Trykker på knappene for bredere salgsaktiviteter
- Markeds- og lanseringskampanje



Agenda



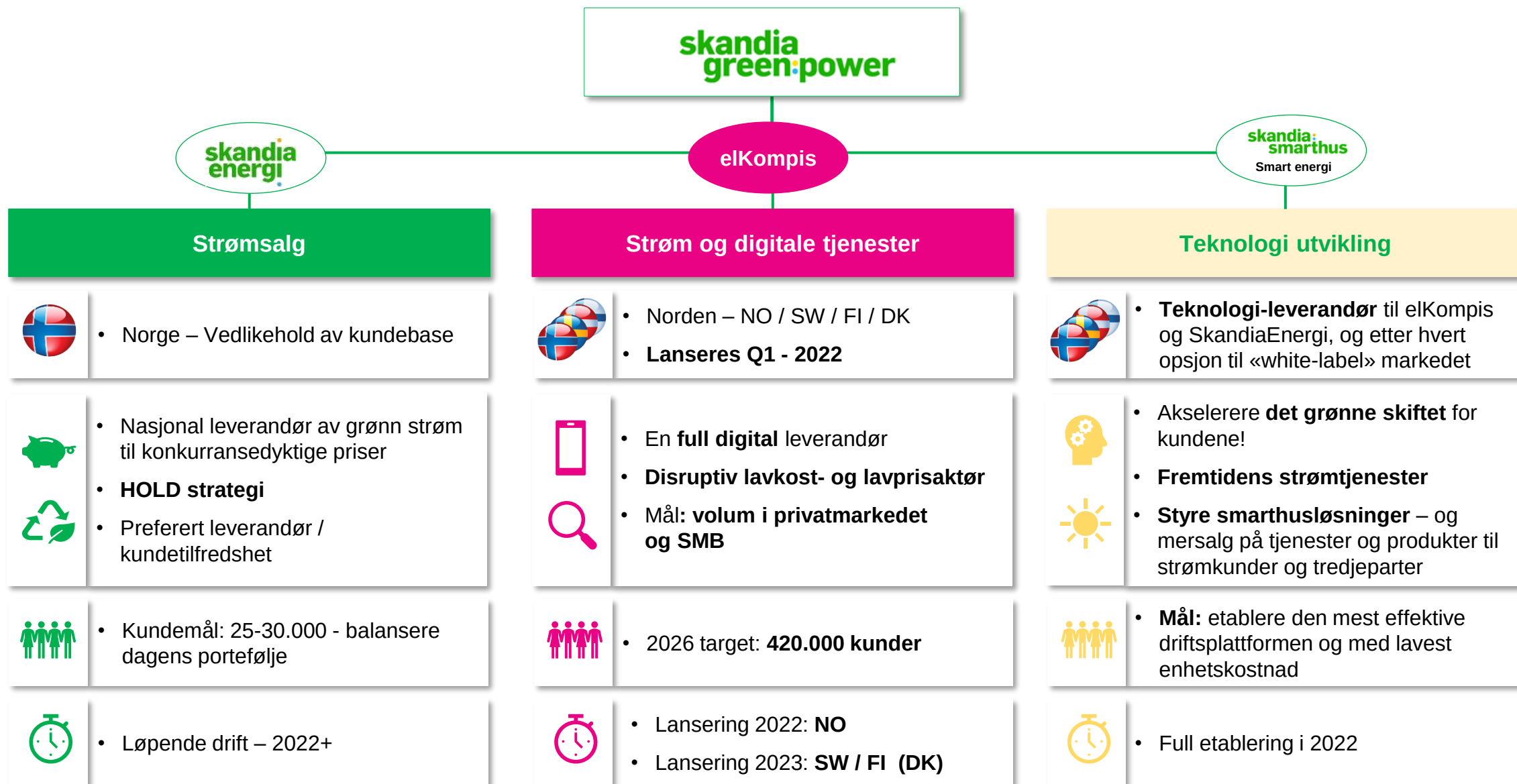
1	Introduksjon og høydepunkter
2	Spissing av Strategien
3	Drift og nøkkeltall fra operasjonen
4	Finans Q4-2021
5	Oppsummering og utsikter fremover
6	Q&A

Q4 har ikke vært et normalt kvartal – Alle nøkkeldrivere har hatt negativ utvikling



- 1) Oppdaterte forretningsområder etter strategiendring
- 2) Markedsforholdene for bransjen og kundene
- 3) Kundeposisjon
- 4) Utvikling i kostnader for kundeetableringer
- 5) Lønnsomhet og utvikling på dagens portefølje i SkandiaEnergi

Oppdatert Forretningsområder

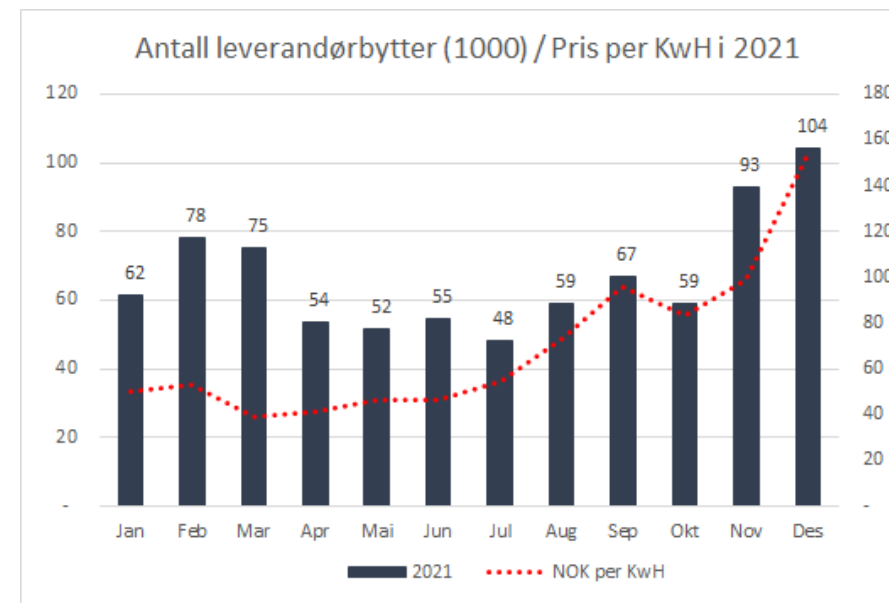


Turbulent periode - svært høy aktivitet i markedet

104.000 leverandørbytter i desember – All-time high

- Høye priser, produkter, tilleggsprodukter, og bransjen generelt, er høyt opp på samfunnsagendaen.
- 104.000 lev.bytter i desember / 256.000 for Q4. Bytteraten for året er på 31% av markedet.
- Kundene forstår i større grad bransjen og leter selv etter ny leverandør - mindre salgsdrevet!
- Svært høy churn for de fleste, kun noen få er vinnere
- Selskapene som vinner er de som skiller seg mest ut fra den tradisjonelle bransjen

Antall sluttbrukere som bytter leverandør



Hvorfor har Europa høye strømpriser?

Nobel, Strømmarked | Publisert 25.11.2021



De høye strømprisene fortsetter

Skaffepost
12 AUGUST 2021



vibb

ELEKT

CIRCLE K

tibber

elkompis

klarkraft

Wattever

Huskraft
Energi

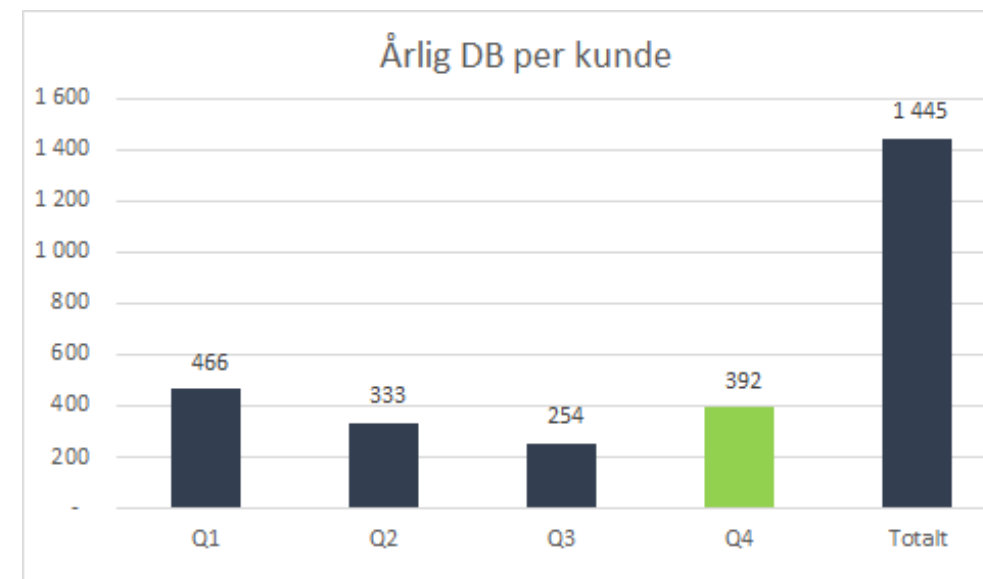
Motkraft

DB / Kundelønnsomhet for porteføljen 2021

Kommentarer

- Vi opplevde i siste del av høsten et press på porteføljemarginen som har resultert i et svakt lavere DB per kunde enn forventet.
- Prisjusteringer i Q4 som vi tidligere har informert om ble gjennomført på deler av porteføljen. Grunnet markedsforholdene fikk ikke tatt ut hele etterslepet .
- Vi har likevel hatt et løft i DB for kvartalet alene
- For året rapporterer vi en total DB per kunde på 1.445,-, som er 5% lavere enn vi forventet for året.

Årlig DB per kunde var 1.445 per kunde

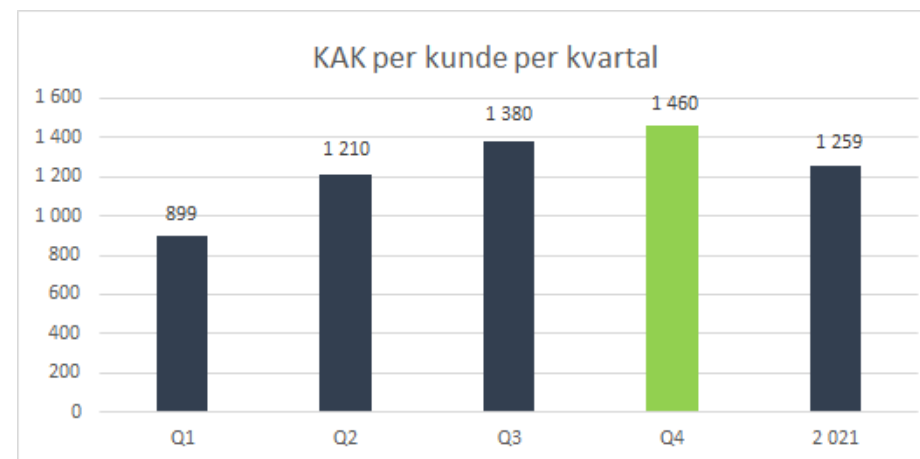
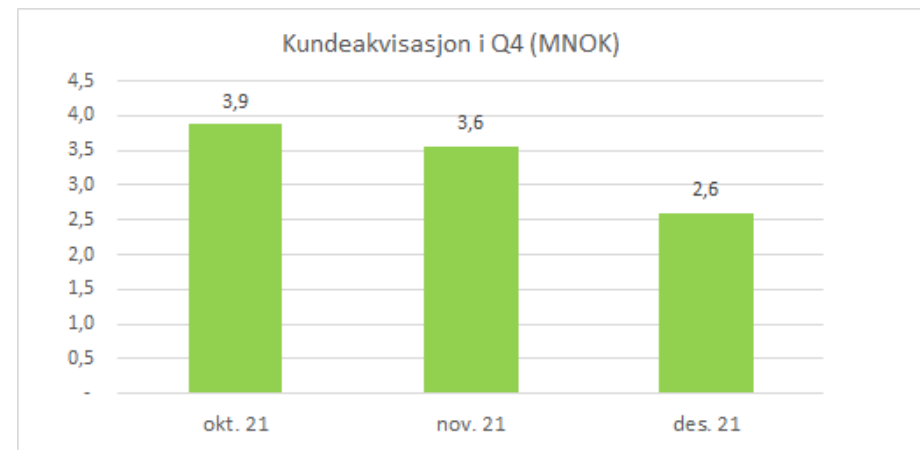


Kundeakvisisjon

Kommentarer

- Vi har opplevd en periode med ekstraordinære markedsforhold –10% av markedet har byttet leverandør. Dette er All-time high. Årsraten har vært på 31%.
- Vi har erfart svært høye churnrater både på nysalg og etablert portefølje. Med høy salgsaktiviteter i markedet vil dette ramme oss mer enn gjennomsnittet.
- Sum kundekjøp for hele Q4 er MNOK 10. Kostbesparelsen for nedskalering har vi kun delvis oppnådd i Q4
- Vi arbeider løpende med churntiltak, og har fortsatt tiltak som skal implementeres. Vi er fremoverlente på at tiltakene skal gi effekt.
- Forventet KAK i SkandiaEnergi Q1-2022 er mellom 4-6 MNOK. Men dette vil styres av markedsforholdene
- Vi vil videre vurdere våre opsjoner for KAK-investeringer i basert på markedsforholdene / lønnsomhet

Utvikling i KAK i 2021

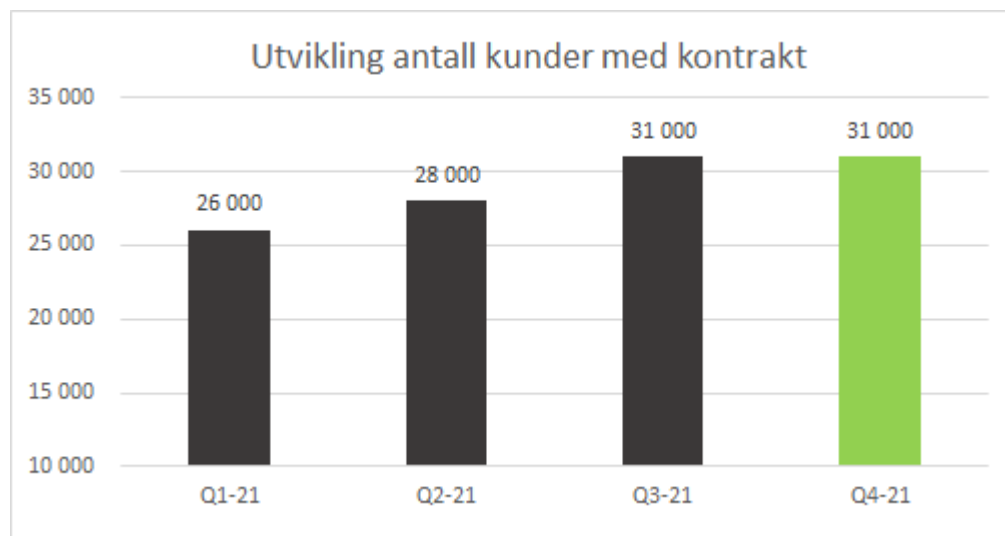


Kundeposisisjon ved utgang av Q4

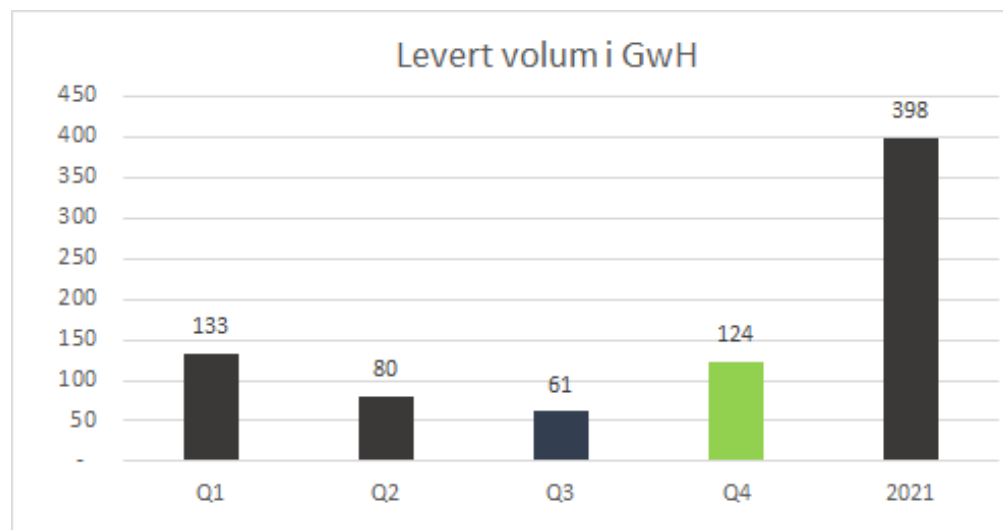
Kundeporteføljen Q4

Ved utgangen av Q4 har vi en kundeportefølje på **31.000** kunder, mot forventet 34.000. Porteføljen ligger på samme nivå som ved utgangen av Q3.

Totalt levert volum gjennom perioden er beskrevet i grafen under. Sammenlignet med 2020 ligger vi relativt likt. Forbruket følger sesongen og totalt for året har vi levert nærmere 400 GwH



* Aktive kunder ved notering var 23.000



Drift - oppsummert

Hovedhendelser i Q4

- Q4 har ikke vært et normalt kvartal. Alle nøkkeldrivere har hatt negativ utvikling, samt høyere enhetskostnader knyttet til nysalg i SkandiaEnergi
- Ekstraordinære markedsforhold har gitt svært høye churnrater, som har gitt svak eller ingen nettovekt.
- Driftskostnadene synker allerede i Q1-2022, og synker ytterligere utover i 2022 for SE.
- Etablerte en midlertidig «hold-strategi» og implementerte flere nødvendig tiltak for raskt å ta ned kostnader og salg i SkandiaEnergi
- Softlaunch av elKompis i november
- Vedtok en permanent strategiendringen for konsernet med en spisset satsning

Veien videre i 2022

- Få stabilisert churnrater og salgskostnader for SkandiaEnergi. Vi arbeider løpende med churntiltak, og har fortsatt tiltak som skal implementeres.
- Ta ned kostnader basert på strategiendringen
- Starte posisjoneringen av elKompis i markedet
- Den nærmeste tiden skalerer vi de raskeste kanalene (Display) straks vi ser det er lønnsomme salg
- Parallelt setter vi fart på de øvrige salgskanaler og strategiene som har noe lengre ledetid
- Forbereder åpning av en tradisjonell web-løsning, i tillegg til app, for å dekke større volum av markedet
- Fokus på de første inntektsstrømmene fra tjenester og produkter ved siden av basisleveransen av strøm

Agenda

1	Introduksjon og høydepunkter
2	Spissing av Strategien
3	Drift og nøkkeltall fra operasjonen
4	Finans Q4-2021
5	Oppsummering og utsikter fremover
6	Q&A

Resultatregnskap Q4-2021

P&L for Skandia Greenpower

NGAAP / NOK 1.000 / UNAUDITED	Note	Q4 - 2021	Q4 - 2020	YTD Q4-2021	YTD Q4-2020
Bruttoinntekt / Gross revenue	1	157 158	26 554	335 693	98 458
Varekostnader / Cost of goods sold		(146 491)	(16 657)	(299 110)	(51 650)
Netto inntekt / Net revenue	2	10 668	9 897	36 583	46 808
Lønn og sosiale kostnader / Personnel expenses		(5 729)	(3 055)	(16 628)	(12 280)
Andre driftskostnader / Other operating expenses	3	(7 752)	(3 442)	(21 583)	(18 213)
EBITDA	4	(2 814)	3 400	(1 628)	16 315
Avskrivninger / Depreciation and amortization	5	(6 243)	(5 050)	(22 266)	(19 952)
Driftsresultat / EBIT		(9 057)	(1 649)	(23 893)	(3 637)
Finansposter / Net financial items		162	189	332	(835)
Resultat før skatt / EBT		(8 895)	(1 460)	(23 562)	(4 471)
Skatt / Taxes		1 737	456	4 964	0
Resultat / Net result		(7 158)	(1 004)	(18 598)	(4 471)

Kommentarer

Vi realiserte en sterk salgsvekst i Q2 og Q3, Veksten stoppet i Q4 som en konsekvens av vår HOLD strategi.

1. Bruttoinntekten for Q4 er vesentlig høyere sammenlignet med tilsvarende periode i 2020 primært grunnet ulikhetene i prisene på kraft i periodene
2. Netto inntekt (DB) er litt høyere i Q4-2021 sammenlignet med Q4-2020. For 2021 samlet ser vi en nedgang i DB sammenlignet med året 2020.
3. Som i Q3 har vi også i Q4 en økning i driftskostnader. Dette henger tett sammen med byggingen av vår organisasjon gjennom økt antall ansatte, kontorfasiliteter og utstyr mm.
4. EBITDA – Inkludert i EBITDA ligger det kostnadsposter på Personal og Andre Driftskostnader som er tilknyttet oppbyggingen av eKompis og den digitale plattformen – disse kostnadene er ikke aktivert, og utgjør rundt MNOK 7 for 2021. EBITDA for året er på (MNOK 1,6).
5. Kundeakvisasjoner blir aktivert på 36 måneder. Utviklingen av Elkompis plattformen balanseføres direkte og aktivering starter når prosjektet er ferdig. Dette skjer i 2022.

Balanse Q4-2021

Konsolidert balanse konsern

NGAAP / NOK 1.000 / UNAUDITED	Note	Q4-2021	Q4-2020
Immatrielle og varige eiendeler / intangible and fixed assets	1	81 054	48 673
Utsatt skattefordel / Deferred tax benefit		12 110	7 148
Fordringer / Receivables	2	103 562	13 594
Kontanter / Cash and equivalents	3	129 447	6 159
Sum eiendeler / total assets		326 173	75 574
Egenkapital / Equity	4	148 160	28 547
Kortsiktig gjeld / Current liabilities	5	178 013	47 027
Sum gjeld og EK / Total Equity and liabilities		326 173	75 574

Kommentarer

Selskapet er etter den rettede emisjonen, sikret finansiert og har en betydelig kontantportefølje på MNOK 130. Balansen ellers gjenspeiler investeringen i vår Elkompis Plattform samt aktiverte kundekjøp.

1. Immaterielle og varige eiendeler består hovedsakelig av aktiverte kundeakkvisisjonskostnader (KAK) og kapitaliserte investeringer i utvikling av Elkompis plattformen. KAK utgjør ved årsslutt MNOK 39 mens kapitalisert investeringer på Elkompis plattformen utgjør MNOK 41,6.
2. Veksten i fordringene gjenspeiler veksten i kraftprisen gjennom Q4
3. Selskapet har en solid kontantbeholdning for fremtidig finansiering av den planlagte veksten. Veksten i kontanter gjennom Q4 (+ MNOK 29) skyldes hovedsakelig de store sesongsvingningene.
4. Økning i egenkapital i 2021 gjenspeiler den rettede emisjonen i februar. Netto økning på egenkapitalen ble 139,3 MNOK i emisjonen.
5. Kortsiktig gjeld er hovedsakelig gjeld til kraftleverandører. Denne øker nå grunnet en kraftig økning i kraftprisen fra Q3 til Q4.

Kontantstrøm Q4-2021

Kontantstrøm for konsernet

NGAAP / NOK 1.000 / UNAUDITED	Note	Q4-2021	Q4-2020	YTD Q4-2021	YTD Q4-2020
Resultat før skatt / EBT		(8 895)	(1 460)	(23 562)	(4 471)
Avskrivninger / Ordinary depr. and amortization incl impair.		6 243	5 050	22 266	19 951
Endring i arbeidskapital / Change in working capital	1	47 273	12 261	41 017	(22 171)
Netto kontantstrøm fra drift Net cash flow from operating activities		44 621	15 851	39 721	(6 691)
Kjøp av varige driftsmidler og immaterielle eiendeler / Investment in fixed assets and intangibles	2	(14 426)	(9 620)	(54 646)	(34 772)
Netto kontantstrøm fra investeringer Net cash flow from investments		(14 426)	(9 620)	(54 646)	(34 772)
Endring i egenkapital / Changes in net equity		-	9 331	139 215	12 779
Endring i kassekreditt / Net change in credit facility		-	(13 191)	-	0
Netto kontantstrøm fra finansieringer Net cash flow from financing activities		-	(3 860)	139 215	12 779
Netto endring i kontantstrøm Net change in Cash / Cash equivalents		30 195	2 371	124 290	(28 683)

Kommentarer

Netto kontantstrøm fra driftsaktiviteter er MNOK 44,6 for Q4 og MNOK 39,7 hittil i år. Utover dette gjenspeiler den negative kontantstrømmen fra investeringer vårt arbeid med bygging av en teknologi- og salgsorganisasjon.

1. Endringer i netto arbeidskapital skyldes i hovedsak tidsforskjellen mellom mottatte betalinger og forfalte betalinger (Kraftlikviditet). Vi ser her en markant positiv kontantstrøm. Dette skyldes den ekstraordinære høye kraftprisen gjennom Q4 og effekten av kraftlikviditet.
2. Kjøp av varige eiendeler og immaterielle eiendeler består hovedsakelig av aktiverte kundeakkvisisjonskostnader (MNOK 10 i Q4, MNOK 32,8 for 2021) og kapitaliserte investeringer ifm. Elkompis plattformen (MNOK 4,4 i Q4, MNOK 21,9 for 2021).

Agenda

1	Introduksjon og høydepunkter
2	Spissing av Strategien
3	Drift og nøkkeltall fra operasjonen
4	Finans Q4-2021
5	Oppsummering og utsikter fremover
6	Q&A

Oppsummering og utsikter fremover

Oppsummering

- Vi har vokst fra laveste nivå på 23.000 kunder til 31.000 kunder i løpet av året og lansert en ny plattform
- Vi har samtidig agert raskt på de endrede rammene for bransjen - med en tydelig prioritering og spisset strategi!
- Vi har ferdigstilt vår digitale plattform som skal møte neste generasjons strømkunder
- Vi er i markedet med elKompis – med gode tilbakemeldinger fra de første kunder

Utsikter fremover

- En spisset og effektiv organisasjon på kun ett mål
- Få elkompis godt lansert – med kjennskap og en attraktiv markedsposisjon
- Hovedfokus sette fart på de ulike salgskanalene og strategiene
- Løpende skalerer vi de raskeste kanalene straks vi ser det er lønnsomme salg





| Q&A

Aksjonærregister

Aksjonærer i selskaper 1. februar

Rank	Investor Name	Number of Shares	% of total
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	920 949	5,6 %
5	Jomani As	851 000	5,2 %
6	As Clipper	822 368	5,0 %
7	Alfa Nor As	531 924	3,2 %
8	Mushom Invest As	493 415	3,0 %
9	Skeie Alpha Venture As	434 701	2,6 %
10	Hood As	350 383	2,1 %
Total number owned by top 10		9 175 625	55,8 %
Total number of shares		16 450 574	100 %

40 % av aksjene er fordelt på 5 aksjeeiere:

70% av aksjene er fordelt på totalt 20 aksjeeiere