

Q3-2022 Kvartalspresentasjon

skandia
green:power



Dagens presentatører



Lene Johansen
CEO



Arne Thorsland
CFO

Agenda

1. Viktigste hendelser siste halvår
2. Sentrale nøkkeltall
3. Finans Q3 - 2022
4. Oppsummering
5. Spørsmål

Agenda

elkompis 😊

1	Viktigste hendelser siste halvår
2	Sentrale nøkkeltall
3	Finans Q3-2022
4	Oppsummering
5	Q&A

Vår nye CFO heter Bjørn Inge Nordang

elkompis 😊



- Bjørn Inge går inn i rollen som CFO for Skandia Greenpower fra 1. januar 2023.
- Bjørn Inge har en lang og bred erfaring innen analyse, revisjon og internkontroll, rapportering samt virksomhetsstyring.
- Med bakgrunn fra rollen som 'Head of Financial Reporting' i Statkraft og sin lange revisjonsbakgrunn fra PwC vil han kunne bidra innen områder som Skandia Greenpower har stort behov for.
- Besøk hans LinkedIn profil for å bli bedre kjent med vår mann

[Bjørn Inge Nordang | LinkedIn](#)

Vi har lagt første lanseringskvartal bak oss

Vi bekreftet vår plattform gjennom vekst i markedet

Største digitale aktør gir tydelige signaler om utfordringer med egen likviditetsmodell. Vår kraftlikviditet er sikret gjennom våre underliggende langsiktige avtaler.

Vi har avdekket hvor vi trenger å bli bedre teknisk og strukturelt for å vokse mer

Positive erfaringer

Merkevarebyggingen har startet

Vi er bredt representert i sosiale medier

Det er markedsinteresse for vår digitale løsning

Bekreftet at det er et bra produkt

Utfordringer

Utfordringer med onboardingsprosessen og den videre kundereisen

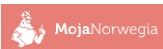
Vi jobber med å bli bedre med digital salgstracking for å forstå flyten bedre

Winback aktiviteten fra våre konkurrenter er en utfordring

Annonsering & organisk aktivitet



abc/startsiden

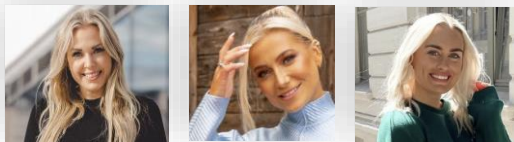


OVERO
bytt.no
Hørde



Partnere / samarbeid

Influensere



Partner / Sammenligningstjenste

Samarbeid



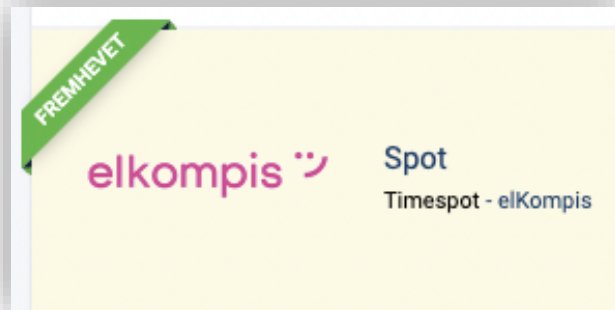
babybanden®

E24

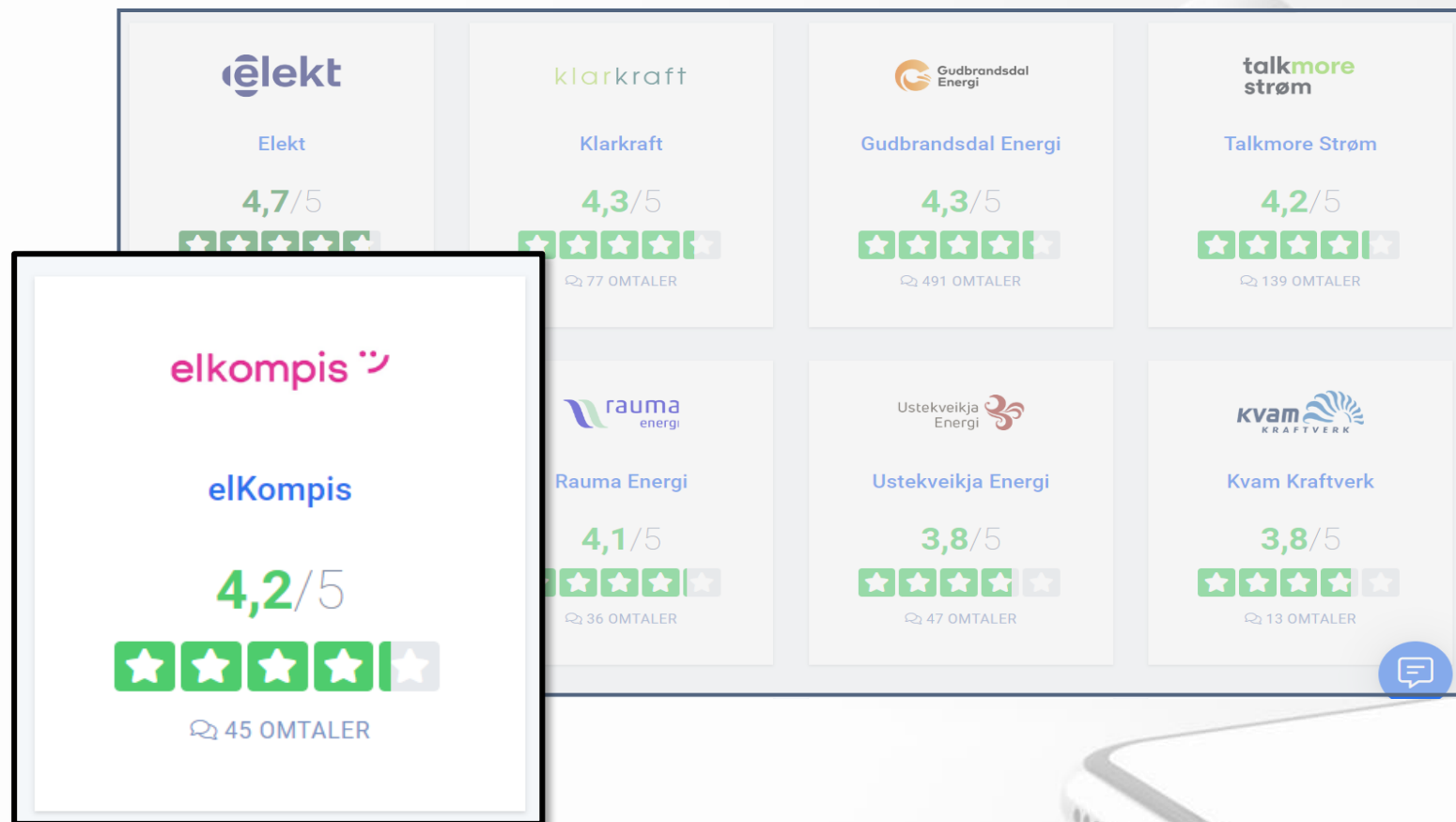


Nettavisen.
Fædrelandsvennen

Strategisk annonsering /
redaksjonell omtale



Bytt.no



Målrettet arbeid for å oppnå positive kundeanmeldelser

Konverteringsraten er markant større på kunder med positiv kundeanmeldelse

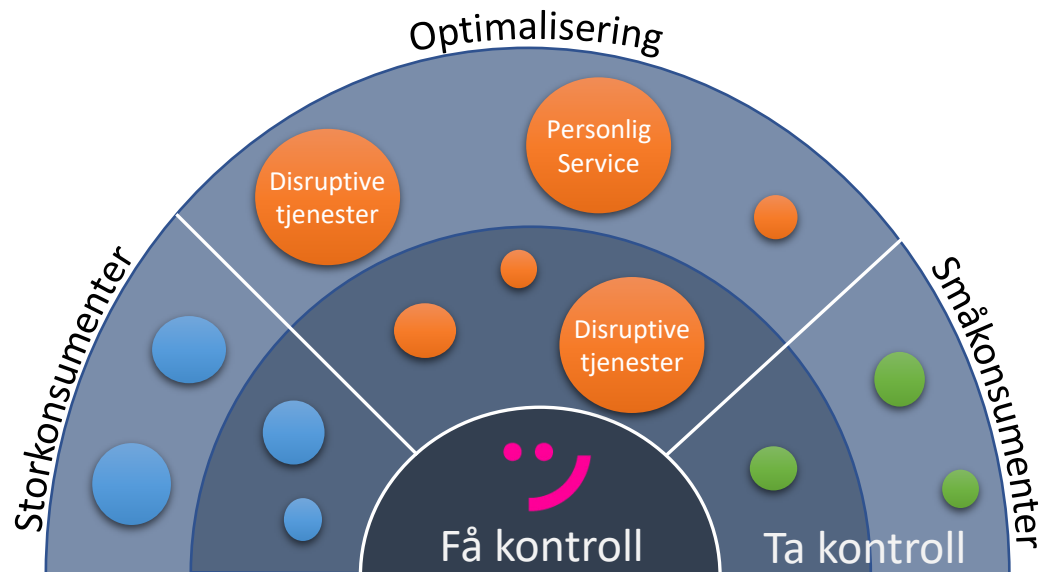
Vi jobber bevisst med våre kunder for å sikre anbefalinger.



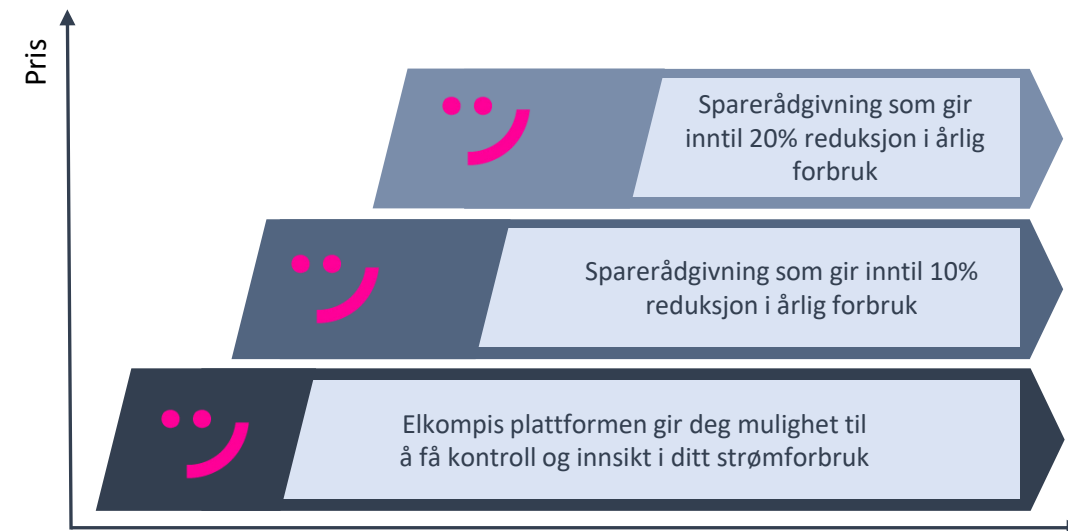
Markedet søker alternativer

- Norske familier påvirkes av de høye strømprisene
- Vi forbruker over 15% mindre strøm sammenlignet med ifjor*
- Den norske strømkunden søker måter å spare strøm på.
- Elkompis bidrar til å redusere både kostnaden og selve strømforbruket

Vi skal levere tjenester som reduserer forbruk og kostnader for våre kunder



Figur 1: Vi har en ambisjon om å levere verdikjende tjenester i markedet som realiserer en konkret reduksjon i strømforbruket / kostnadene for kunden

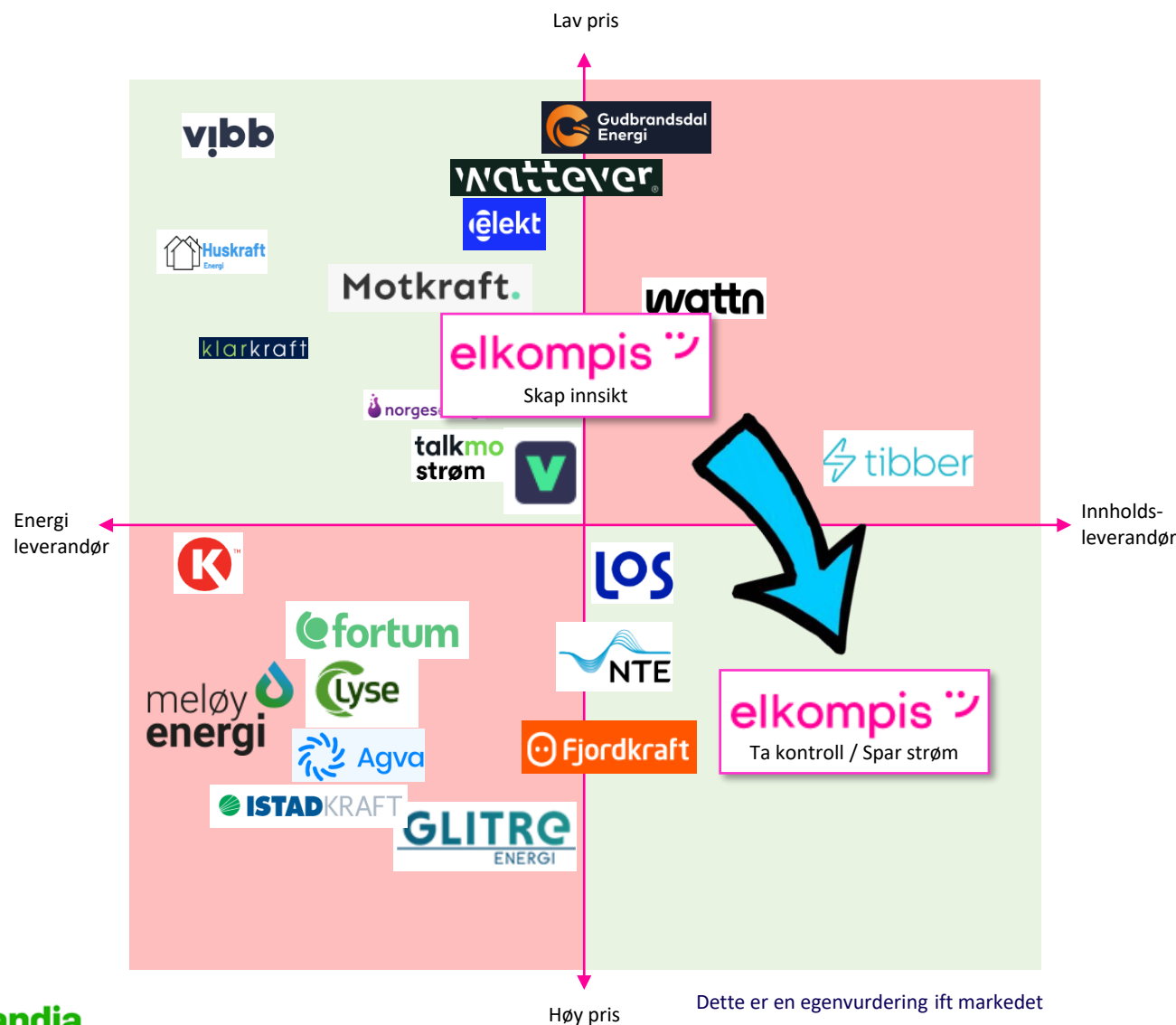


Figur 2: Det er en interesse for å betale en premium for realiserte kostnadsbesparelser

Vår elkompis plattform gir kundene den innsikt og forståelse som skal til for å få kontroll på forbruket i eget hjem. Vi vil tilby tjenester som er så verdifulle for våre kunder at det er interesse for å betale for de tjenestene vi leverer.

Leverandørene har digitalt innhold med minimumspriser eller er en tradisjonell energileverandør med høye priser

elkompis ☺



skandia
green:power

Markedet søker alternativer

Kommentarer

- Søken etter kundevolum har presset prisene i bunn til det uforsvarlige
- Aktørene har markedsført 'pluss' innhold som lar vente på seg og/eller ikke gir økt DB
- Denne strategien er ikke bærekraftig
- Elkompis skal levere innhold som gir verdi til sine kunder gjennom digital rådgivning og veiledning.
- Våre råd vil gi en besparelse i kWh / NOK som gir en effekt for familiene
- Denne posisjonen skal vi ta.

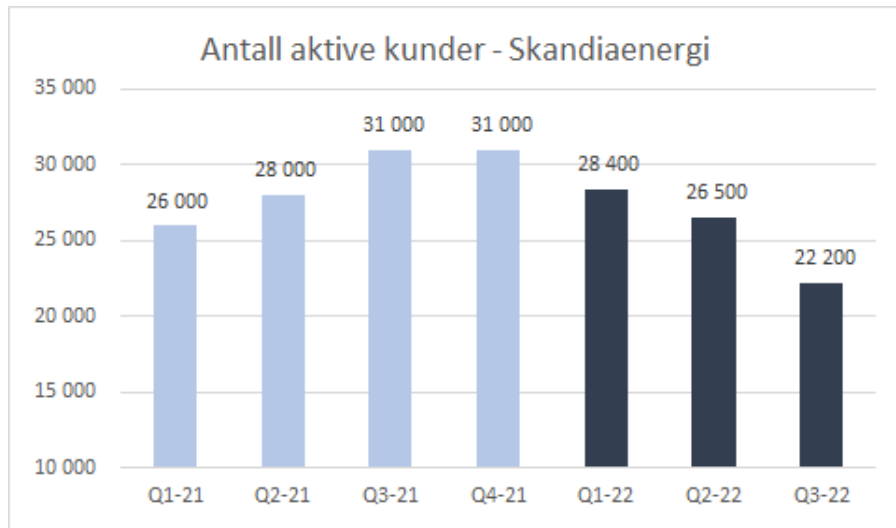
Agenda

elkompis 😊

1	Viktigste hendelser siste halvår
2	Sentrale nøkkeltall
3	Finans Q3-2022
4	Oppsummering
5	Q&A

Kundeportefølje Q3

Ved utgangen av Q3 har vi en aktiv kundeportefølje i **Skandiaenergi** på 22.200 kunder



Vi vil fortsette å betjene kundeporteføljen for å sikre at disse ikke forsvinner til andre konkurrenter.

Ved utgangen av Q3 har vi en kundeportefølje i **elkompis** på 566 kunder. På rapporteringstidspunktet er tallet 1724.

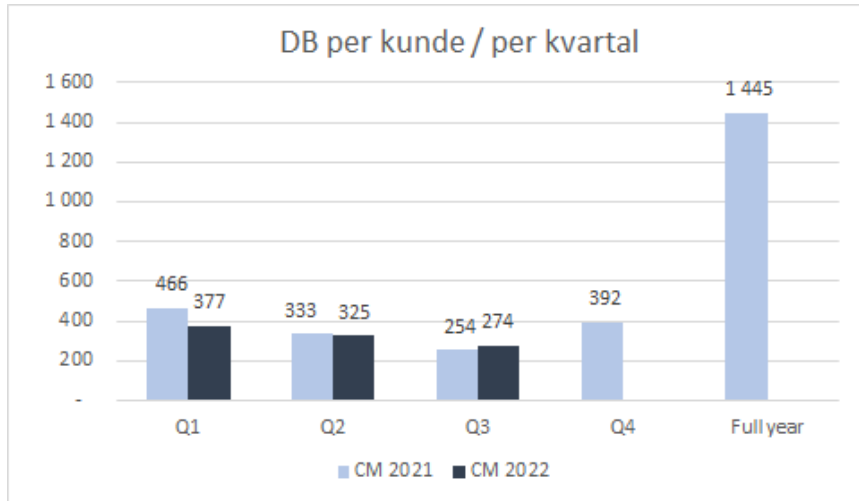
Vi styrker vår kunnskap innen digitalsalg og fortsetter arbeidet for å realisere vårt mål.

Målet på 10.000 elkompis kunder ved utgangen av 2022, står

Vi er åpne for at det kan skje også i starten av 2023....

Forventet årlig DB i 2022 er 1300 per kunde

- Det har gjennom Q3 vært en stor grad av priskonkurranse i markedet. Dette har gått på bekostning av Skandiaenergi porteføljen



- Vi forventer derfor et ytterligere prispress for Q4 som totalt vil gi en årlig DB på rundt 1.300 for hele året.

Vi har ingen Kundeakvisasjon lenger i Skandiaenergi

- Vi har ingen direkte aktivering av kundeakvisasjon på kundeporteføljen i Skandiaenergi.
- elKompis er i en tidligfase og det er ikke naturlig å rapportere på KAK nå. Vi vil komme tilbake til dette i 2023.

Agenda

elkompis 😊

1	Viktigste hendelser siste halvår
2	Sentrale nøkkeltall
3	Finans Q3-2022
4	Oppsummering
5	Q&A

Resultatregnskap Q3-2022



P&L for Skandia Greenpower

NGAAP / NOK 1.000 / UNAUDITED	Note	Q3 - 2022	Q3 - 2021	YTD Q3-2022	YTD Q3-2021
Bruttoinntekt / Gross revenue	1	124 304	56 583	396 218	178 534
Varekostnader / Cost of goods sold		(117 577)	(49 723)	(370 550)	(152 619)
Netto inntekt / Net revenue		6 727	6 860	25 668	25 915
Lønn og sosiale kostnader / Personnel expenses	2	(5 085)	(4 121)	(15 306)	(10 899)
Andre driftskostnader / Other operating expenses	2	(6 383)	(5 259)	(21 922)	(13 831)
EBITDA		(4 741)	(2 520)	(11 559)	1 186
Avskrivninger / Depreciation and amortization	3	(7 235)	(5 701)	(19 447)	(16 023)
Driftsresultat / EBIT		(11 975)	(8 221)	(31 006)	(14 837)
Finansposter / Net financial items		(95)	(237)	(546)	170
Resultat før skatt / EBT		(12 071)	(8 458)	(31 552)	(14 667)
Skatt / Taxes		2 656	1 861	6 942	3 227
Resultat / Net result		(9 415)	(6 597)	(24 611)	(11 440)

Kommentarer

1. Bruttoinntekten for Q2 er vesentlig høyere sammenlignet med tilsvarende periode i 2021. Dette er primært grunnet prisulikhetene på kraft mellom periodene.
2. Organisasjonen er nå på plass og vi ser en tydelig vekst i driftskostnadene sammenlignet med samme periode i fjor. En andel av denne veksten relaterer seg til strukturelle engangskostnader ifm ny CEO og nedlegging av vår TM avdeling.
3. Grunnet justeringer i organisasjonen vil vi redusere vår driftskostnadsbase ytterligere (sammenlignet med besparelser kommunisert i Q2) med NOK 800.000 per kvartal fra og med januar 2023.
4. Kundeakvisasjoner i elkompis blir aktivert på 36 måneder. Det aktiveres ikke lenger kundeakvisasjoner i Skandiaenergi.
5. Den balanseførte utviklingen av elkompis plattformen startet nå med avskrivninger fra september 2022.

Balanse Q3-2022

Konsolidert balanse - konsern

NGAAP / NOK 1.000 / UNAUDITED	Note	Q3-2022	Q3 - 2021
Immatrielle og varige eiendeler / intangible and fixed as	1	85 127	72 870
Utsatt skattefordel / Deferred tax benefit		21 748	10 375
Fordringer / Receivables		76 410	46 182
Kontanter / Cash and equivalents		119 027	100 254
Sum eiendeler / total assets		302 313	229 681
Egenkapital / Equity		127 639	156 321
Kortsiktig gjeld / Current liabilities	2	174 673	73 360
Sum gjeld og EK / Total Equity and liabilities		302 313	229 681

Kommentarer

Selskapet jobber målrettet med å realisere det planlagte vekstcasen. Balansen gjenspeiler investeringene i plattform og i kundekjøp samt kontanter og arbeidskapital.

1. Immaterielle og varige eiendeler består hovedsakelig av aktiverte kundeakkvisisjonskostnader (KAK) og kapitaliserte investeringer i utvikling av elkompis plattformen. KAK for begge porteføljene, Skandiaenergi og elkompis utgjør ved utgangen av Q3 MNOK 32,6 mens kapitaliserte investeringer på elkompis plattformen utgjør MNOK 50,8.
2. Kortsiktig gjeld er hovedsakelig gjeld til kraftleverandører og er ikke rentebærende. Denne er betraktelig høyere i 2022 sammenlignet med 2021 grunnet store ulikheter i kraftprisen i de samme periodene.

Kontantstrøm Q3-2022



Kontantstrøm for konsernet

NGAAP / NOK 1.000 / UNAUDITED	Note	Q3-2022	Q3-2021	YTD Q3-2022	YTD Q3-2021
Resultat før skatt / EBT		(12 071)	(8 458)	(31 552)	(14 667)
Avskrivninger / Ordinary depr. and amortization incl impair.		7 235	5 701	19 447	16 023
Endring i arbeidskapital / Change in working capital	1	23 304	455	24 850	(6 256)
Netto kontantstrøm fra drift Net cash flow from operating activities		18 467	(2 302)	12 744	(4 900)
Kjøp av varige driftsmidler og immatrielle eiendeler / Investment in fixed assets and intangibles	2	(3 386)	(16 174)	(23 137)	(40 220)
Netto kontantstrøm fra investeringer Net cash flow from investments		(3 386)	(16 174)	(23 137)	(40 220)
Endring i egenkapital / Changes in net equity		0	(53)	0	139 215
Endring i kassekreditt / Net change in credit facility		0	0	0	0
Netto kontantstrøm fra finansieringer Net cash flow from financing activities		0	(53)	0	139 215
Netto endring i kontantstrøm Net change in Cash / Cash equivalents		15 082	(18 529)	(10 392)	94 095

Kommentarer

Netto kontantstrøm fra driftsaktiviteter er MNOK 18,5 for Q3 og MNOK 12,7 hittil i år.

Den negative kontantstrømmen fra investeringer gjenspeiler ferdigstillingen av elKompis plattformen og kundekjøp.

Nedlegging av vår TM avdeling basert på opprinnelig kommunisert HOLD strategi, reduserer den månedlige kostnadsbasen med MNOK 1,5 per måned etter Q3-22.

1. Endringer i netto arbeidskapital skyldes i hovedsak tidsforskjellen mellom mottatte betalinger og forfalte betalinger (Kraftlikviditet). Vi ser her en negativ kontantstrøm i Q2 alene som relaterer seg til sesongmessige svingninger med lavere forbruk i Q2 enn i Q1.
2. Kjøp av varige eiendeler og immaterielle eiendeler består hovedsakelig av aktiverte kundeakkvisisjonskostnader (MNOK 12) og kapitaliserte investeringer ifm. elkompis plattformen (MNOK 11,1).

Agenda

elkompis 😊

1	Viktigste hendelser siste halvår
2	Sentrale nøkkeltall
3	Finans Q2-2022
4	Oppsummering
5	Q&A

Oppsummering

- Vi har bekreftet vår plattform gjennom vekst i antall kunder
- Vi går bredere enn aldri før i mediadekning
- Vi har oppgradert backend og sikret en stabil plattform

Veien videre

- Vi sikter mot vår målsetning, men det kan bli forskjøvet
- Vi fortsetter utbedring av vår datasporingslogikk for å sikre best mulig treffsikkerhet i vårt digitalsalg
- Vi skal fortsette å pleie våre kunder i Skandiaenergi
- Langsiktige målsetninger opprettholdes

Agenda

elkompis 😊

1	Viktigste hendelser siste halvår
2	Sentrale nøkkeltall
3	Finans Q3-2022
4	Oppsummering
5	Q&A