

Fiskebäck 2019-11-29 Kl. 12.21 CET

## Delårsrapport för perioden januari - september 2019

Detta PM återger den väsentliga informationen från delårsrapporten. Fullständig rapport är bifogat i detta PM samt finns att ladda ned från Bolagets hemsida.

### PERIODENS SIFFROR I KORTHET

- Nettoomsättningen i koncernen uppgick till: 1 008 Mkr (641 Mkr)
- Bruttoresultat i koncernen uppgick till: 104,4 Mkr (79 Mkr)
- EBITDA i koncernen uppgick till: 41,3 Mkr (38 Mkr)
- Rörelseresultat i koncernen uppgick till: 6,0 Mkr (24,5 Mkr)
- Resultat före skatt i koncernen uppgick till: -9,8 Mkr (21,2 Mkr)
- Resultat efter skatt i koncernen uppgick till: -12,6 Mkr (21,4 Mkr)
- Resultat per aktie uppgick till -0,014 kr (0,03 kr)
- Soliditet 15,6% (23%)
- Eget kapital uppgick till: 103,9 Mkr (114 Mkr)
- Eget kapital per aktie uppgick till: 0,117 kr (0,16 kr)
- Vid periodens slut uppgick likvida medel i koncernen till 39,9 Mkr (56,2 Mkr)
- Vid periodens slut uppgick summa tillgångar i koncernen till 662,5 Mkr (497,3 Mkr)
- Antalet aktier vid periodens slut uppgick till 882 297 952 st (692 137 915 st)

## VD har ordet

Kära aktieägare och Smart:are

Tredje kvartalet för räkenskapsåret 2019-2020 är till ända och det står nu klart att vi infriat tidigare kommunicerade förväntningar om förbättrat kassaflöde och intjäningsförmåga. Jag är övertygad om att vi nu stakat ut rätt kurs för bolaget och kan framåt fokusera fullt ut på våra bränsleleveranser och tillhörande affärsmodeller. Vi har under augusti och september månad haft fantastiska resultat med en ökad försäljning på 17.22% samt 19.70% respektive. Smart Energys tillväxt planeras under de kommande åren ske både organiskt och genom eventuella nya företagsförvärv där bolaget redan nu kan komma att ges en positiv anledning till att revidera försäljningsprognosen för 2020. Det är ambitiösa, men realistiska mål då vi ligger långt fram i vår säljstrategi att växa organiskt, har god leveransförmåga och är väl positionerade finansiellt för fortsatt expansion.

### Kundavtal

Resultatet av denna strategi har för bolaget under hösten redan genererat ett antal nya och betydelsefulla kundavtal med en tillkommande omsättning på sammanlagt 250 MSEK/år vid full tjänsteleverans. Kopplat till dessa nya avtal ser vi också en stark tillväxt på våra biobränsleprodukter, då främst HVO100. Bolaget var först på svenska marknaden redan 2015 med att leverera HVO100 och vi kan idag stoltsera med ett väldigt starkt och omtyckt varumärke som har gott renommé bland kunder men också hos övriga leverantörer och kollegor i branschen. Vi har idag en etablerad och lönsam affärsmodell kring biobränsle som borgar för flera nya kundavtal av dignitet inför 2020.

### Kommunikationspolicy och sekretess

Jag vill i samband med detta kort kommentera lite kring vår informationspolicy och sekretess. Vi har ju sedan tidigare kommunicerat att bolaget vill hålla en ”hög transparensnivå och en tydlig kommunikation till både våra befintliga aktieägare och nya investerare”. Det pågår ett ständigt arbete kring att förbättra denna kommunikation som en del i allt förbättringsarbete som bolaget och dess ledning bedriver, men i de fall vi valt att till exempel inte kommunicera namn på kunder så ligger förklaringen där i att dessa kunder uttryckligen själva villkorat anonymitet i avtalen, vilket inte är ovanligt i vår bransch som helhet. Detta har vi respekterat för att säkra dessa avtal och i den storleksordning som en del av dessa avtal är (MAR-stämplade) har vi dessutom en skyldighet att informera Börsen (de tillämpar sekretess) om detaljer kring dessa avtal även om vi inte går ut publikt med sådan information.

### **Obs-noteringen**

Detta går därtill helt i linje med vårt arbete i samråd med NGM och andra intressenter med att få bolaget placerat på den ordinarie listan igen. Jag har goda förhoppningar om att vi snart ska få klartecken om att detta kommer ske då vi varit väldigt transparenta med att delge relevant information till NGM enligt deras önskemål och regelverk.

### **Förvärvsplaner**

Som jag tidigare nämnt i mitt VD-brev (2019-09-25) så avser vi att vid sidan av den organiska tillväxten även att växa genom nya förvärv och vår målsättning och förhoppning är att kunna matcha ett bolag i vår egen storleksklass. Vår ambition kvarstår med att kunna genomföra ett sådant köp inom en överskådlig framtid, men en affär av denna magnitud beror på en rad faktorer och omständigheter och även om bolaget har en vilja med att komma i mål med detta så har jag och styrelsen löpande fått justera tidplan och målbild något då vi nu har starkt fokus på tillväxt via nya kundavtal och affärer. Vår förvärvsstrategi förutsätter en gynnsam affär med tydliga synergier för våra befintliga verksamheter och deras lönsamhet och uppfylls inte dessa kriterier så kommer bolaget att avvakta med eventuella köp tillsvidare. Vi lovar dock att återkomma snarast vi har en uppdatering kring denna del via ett pressmeddelande till marknaden.

### **Stationsutbyggnad/expansion/Smartkort Kredit**

Avseende våra Smart-stationer så har vi under en längre tid utvärderat bolagets olika möjligheter till att på bästa sätt kunna expandera med sina Smart-stationer och då under varumärket ("Smart"). I PM daterat 2019-10-29 lanserade bolaget ett franchisekoncept där vi kommer att kunna erbjuda franchisetagare möjligheten att driva en egen Smart-station som går under Smarts varumärke och till detta har ett leveransavtal direkt emot Smart Energy för inköp av drivmedel till stationen. Jag kan glädjande berätta att vi fått in ett antal intresseanmälningar kring detta och vi kommer nu att jobba fram en affärsmodell tillsammans med bank och långgivare där även ekonomiskt stöd från Landsbygdsprogrammet kan komma att agera katalysator i nyetableringar. Vi hoppas genom detta kunna introducera minst två nya stationer under nästa år.

Under 2020 kommer vi också att byta ut merparten av våra stationers terminaler för att uppfylla den nya säkerhetsstandarden PCI som träder i kraft den 1:e januari 2021. I samband med detta kommer vi att titta på möjligheten att introducera ett Smartkort med kredit vilket tidigare nämnts i vår Q2 -2019 rapport. Lanseringen av detta tilltänkta kort kommer då att förläggas under senare delen 2020 för att möta den nya standarden och dess möjligheter till betal- och kreditlösningar och relaterade tjänster.

Avslutningsvis vill jag återigen tacka Bolagets huvudägare och styrelseordförande Glenn Renhult för hans finansiella stöd och för det stora operativa arbete han bidragit med under hösten i koncernen, det har varit långa dagar och nätter både för honom och mig, men även för bolagets fantastiska medarbetare, ett stort tack vill jag rikta även till dem. Onekligen har denna period varit tuff med många glada och positiva nyheter, men även mindre glädjande, dock nödvändiga åtgärder och besked att kommunicera till er aktieägare, allt för bolagets bästa och för att värna om en så framgångsrik framtid som möjligt för Smart Energy.

Jag ser själv nu fram emot ett bra avslut på året inför ett mycket spännande och händelserikt nytt år med goda resultat – men först ska vi njuta av några härliga dagars juledighet.

Jesper Starander, Verkställande direktör Smart Energy Sweden Group AB (publ)

*Denna information är sådan information som Smart Energy Sweden Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 29 november 2019 kl. 12:21 CET.*

*För ytterligare information kontakta VD Jesper Starander: [jesper.starander@sesab.net](mailto:jesper.starander@sesab.net) Tfn: 031-120056*

### **Smart Energy Sweden Group AB (publ)**

Smart Energy är ett bränslebolag som specialiserat sig på att etablera mindre tankstationer på landsbygden, samt på försäljning av bränslen i bulk till jordbruk, industri m.fl. genom att kontrollera hela kedjan från import till slutkund. Långsiktiga försäljningsmålet är att uppnå en volym om 300 miljoner liter bränsle per år, samt att inneha 100 tankstationer runt om i Sverige. Smart Energy har cirka 5000 aktieägare och aktien är noterad under kortnamnet SEGR på NGM Nordic MTF i Stockholm.

<http://www.sesab.net/>