

*2023 SPARADE NGENICS KUNDER 150 MSEK*  
*NU SKAPAR VI VIRTUELLA BATTERIER AV INSTALLERAD BAS*

Björn Berg, VD på Ngenic

# NGENIC

## ENERGIMARKNAD OCH ENERGIEFFEKTIVISERING

Ngenic erbjuder mjukvarulösningar för energioptimeringstjänster till fastighetsägare och energibolag, med tillhörande hårdvara.

19 anställda i Uppsala och 2 i Tallinn

4 500 000 m<sup>2</sup> fastigheter med styrning.

30-50 MW i tillgänglig effekt för energimarknadsintäkter

- Bruttovärde 2023: ca 25 MSEK

Sparade ca 150 MSEK åt kunderna 2023

- Installerad bas ger merförsäljning av tjänsteavtal.

# PRODUKTER OCH TJÄNSTER



NGENIC TUNE

Villastyrning



NGENIC TRACK

Realtidsmätning



TUNE HIGHRISE

Fastighetsstyrning



*AirPatrol*

Villastyrning AC



GRIDTUNER

Energinäts-  
optimering



SERVICES

Energidata-  
visualisering

# NGENIC

## ENERGIMARKNAD OCH ENERGIEFFEKTIVISERING

- Energioptimering - mer än 20% lägre energiförbrukning för uppvärmning.
- Energiprisoptimering – Överlägset bästa spotprisoptimeringen för värmepumpar!
- Energimarknadstjänster – Nya löpande intäktsmöjligheter kopplas på redan installerad bas:
  - Effekttariffoptimering
  - Reglermarknadsintäkter
  - AI-baserad energirådgivning.
- Överlägsen komfort och kontroll på inneklimatet tack vare individuellt lärande algoritmer, till och med när energimarknadstjänsterna är igång!



# NGENIC CORE: IOT, EDGE COMPUTING, INTEGRATION, BIG DATA & AI...

EN UNIK DATAPLATTFORM FÖR OPTIMERING OCH HANDEL AV ENERGI



Realtidsplattform



Plug-n-Play



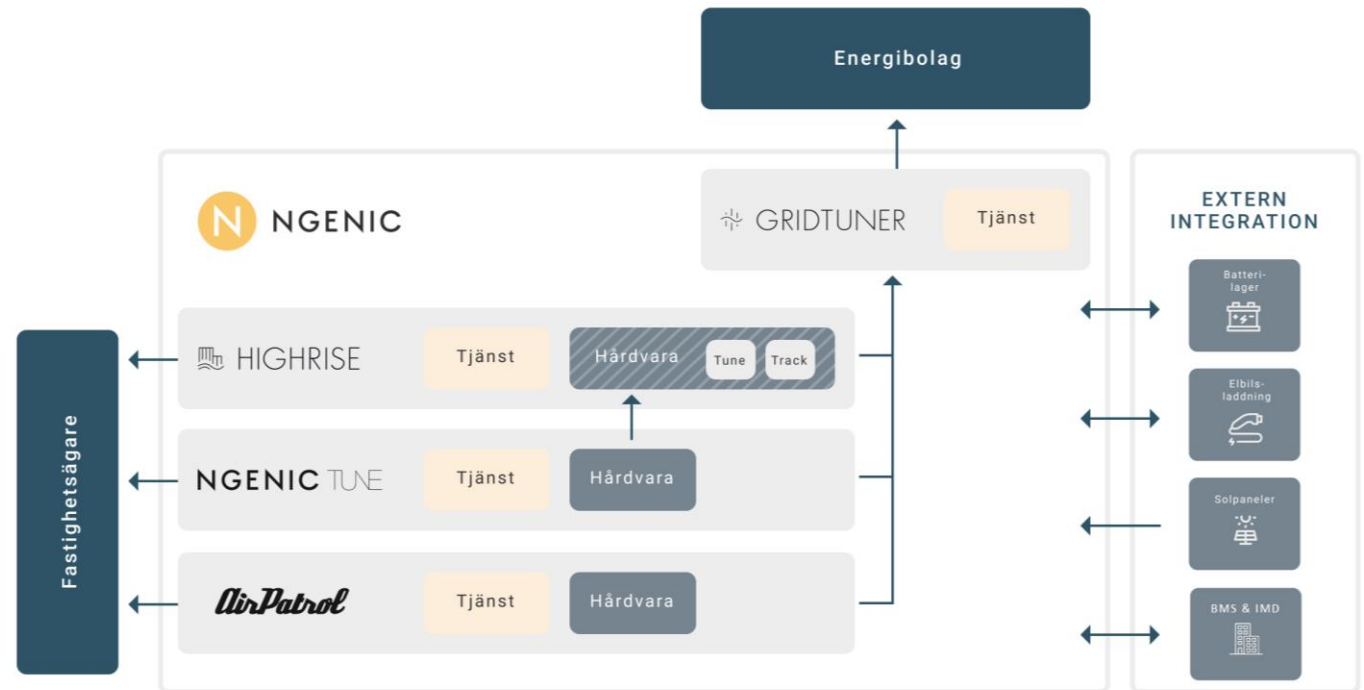
Kostnadseffektivitet tack vare edge-computing.



Skalbarhet och integration mot all hårdvara, båda offline och online



Unik kombination av energikostnadsoptimering och energieffektivisering.




## ENERGIBESPARING OCH ELPRISSTYRNING

# MAXIMERA KOMFORTEN – MINIMERA KOSTNADEN

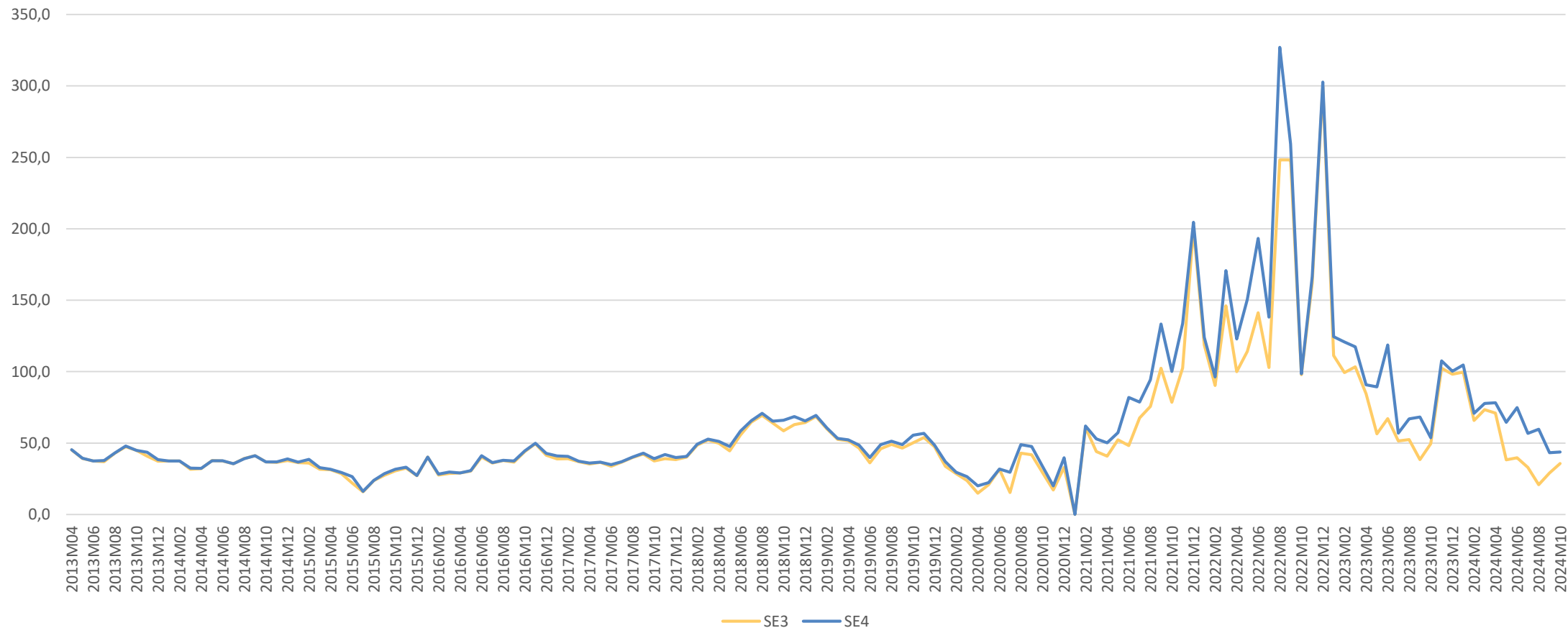
Med Ngenic Tune får du ett smartare, mer effektivt värmesystem som anpassar sig till ditt hem och dina behov, vilket leder till lägre energikostnader och ökad komfort.

Förbrukning	10 000 kWh 	20 000 kWh 	30 000 kWh 
Energibesparing för el	1 800 kr/år	3 600 kr/år	4 500 kr/år
Elprisstyrning	1 600 kr/år	3 200 kr/år	4 800 kr/år
<b>Totalt</b>	<b>3 400 kr/år</b>	<b>6 800 kr/år</b>	<b>9 300 kr/år</b>

 Så har vi räknat

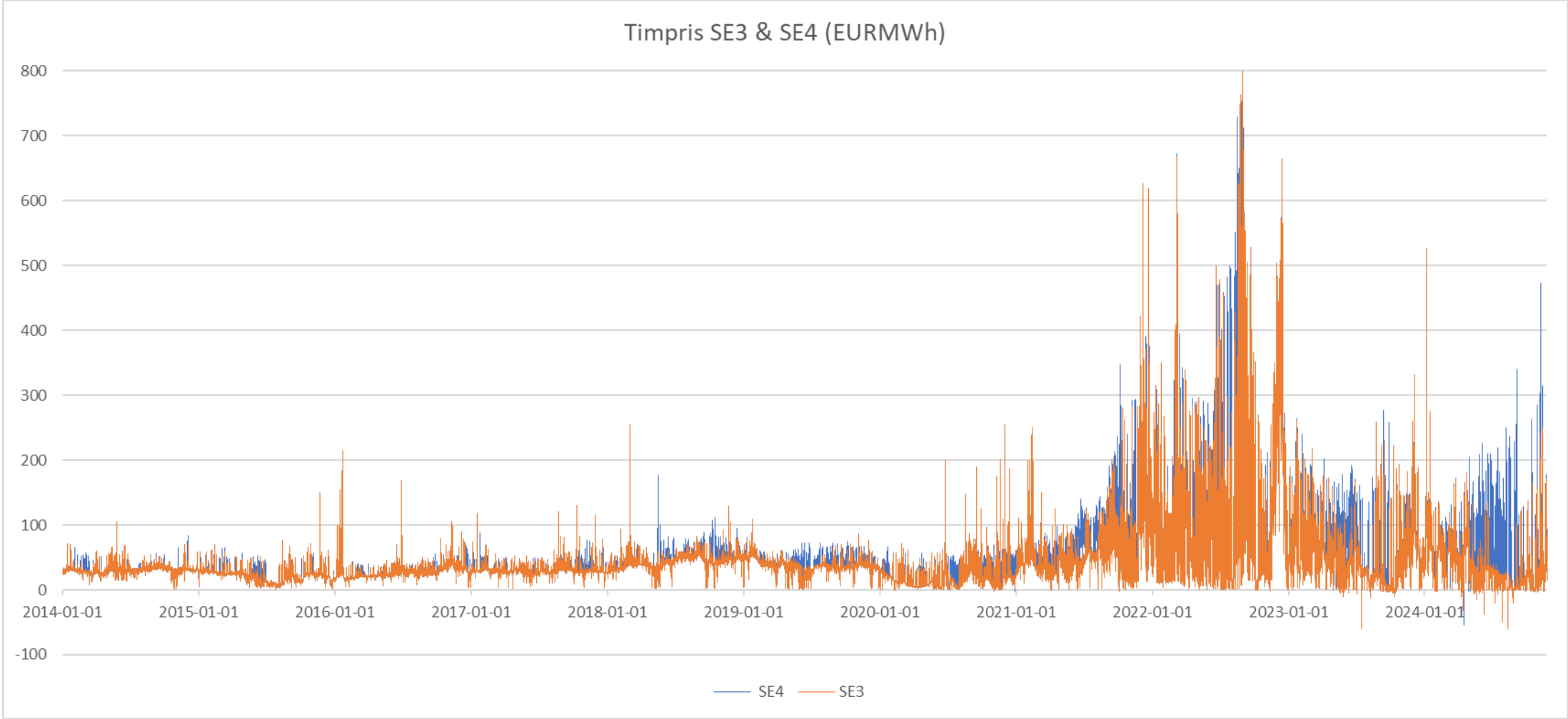
# ÖKAR KOSTNADEN FÖR ENERGI?

Villa med elvärme SE3 & SE4



Källa: SCB

# *MEN DET FINNS FORTFARANDE GOTT OM BOTTENFISKE!*

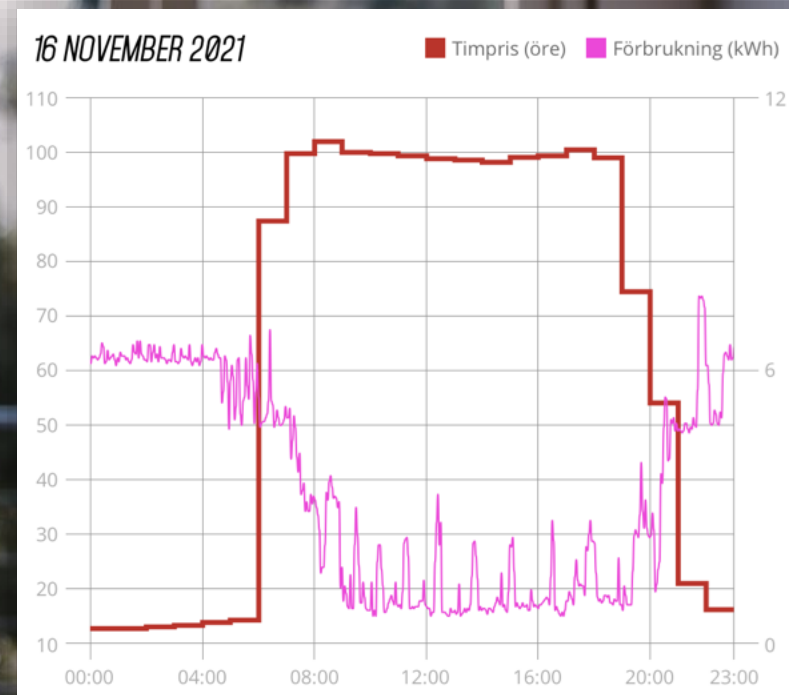


Källa: Nordpool

# ELPRISSTYRNING VILLA

## NGENIC TUNE

- Fungerar med värmepumpar och elpannor.
- Helautomatisk optimering.
- Ingen komfortförlust.
- Energibesparing 10-25 %, 1500-3500 kr/år
- Elprisoptimering ger ytterligare 20-30 % lägre elpris, 2000-3000 kr/år
- Effekttariffoptimering – ny tjänst - ger 1000-3000 kr lägre elnätskostnad beroende på nätbolag.
- Energimarknadsintäkt – under utveckling – 3000-5000 kr/år





# TUNE HIGHRISE

## SMART STYRNING FÖR STÖRRE FASTIGHETER

- Kompatibel med många system – fjärrvärme eller värmepump
- Enkel och billig installation – uppdaterar värmesystemet
- Jämnare inomhustemperatur – nöjdare boenden
- Energibesparing – 10-25%
- Funktionalitet i mjukvara som ständigt uppdateras



# HUSET ÄR ETT BATTERI!

REGLERMARKNADSINTÄKTER UTAN INVESTERING!

Bara i svenska villor finns potentiellt:

- 3-5 GW i reglereffekt
- 5 GWh i energilager

MED bibehållen komfort!

Marknadsvärde på reglermarknaden (mFRR):

- 2023 >1000 SEK/ kWh och år
- mFRR ej lämplig för batterier pga kontinuerlig i- och urladdning av energi

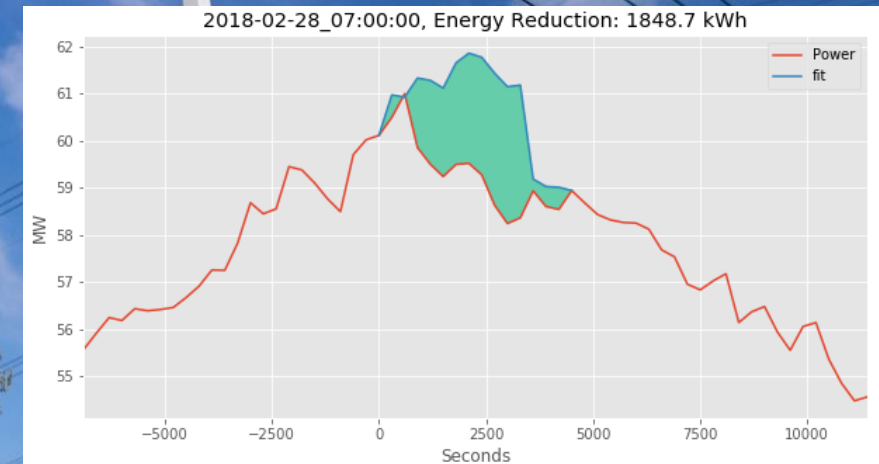
Motsvarande investering i batteri för mFRR är ca  
20 ggr dyrare!



# KUNDVÄRDE GENOM DIGITALISERING

## ENERGIBOLAGET (ELHANDEL, ELNÄT, FJÄRRVÄRME)

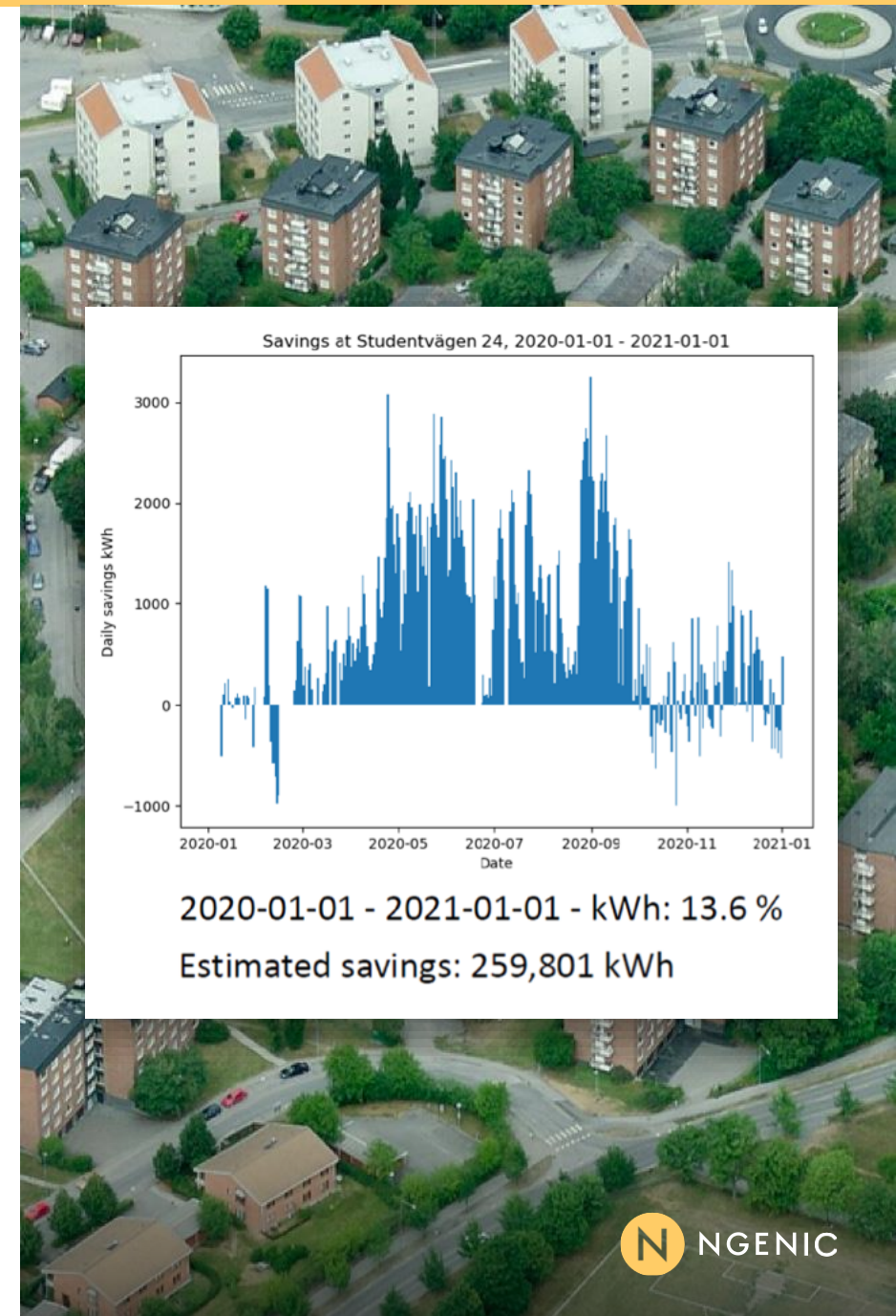
- > 20% ökad kapacitet i befintliga distributionsnät
  - Flyttar energi till tillfällena med tillgänglig kapacitet
- Mjukvaran möjliggör optimering av inköp och drift.
- Ökad lönsamhet för förnybar produktion genom styrning av konsumtion när det finns god tillgång på förnybar energi.
- Bättre kundrelation genom kombinerat energi- och tjänsteerbjudande



# KUNDCASE STUDENTVÄGEN

## TUNE HIGHRISE, FJÄRRVÄRME

- Totalt 1100 lägenheter, 3 UC fjärrvärme
- UC 1: 260 000 kWh besparing år 1 (13,6 %)
- Minskat antal klagomål på inomhustemperatur efter installation
- Investeringen betald inom ett till två år.
- Abonnemang: ~40 000 kr/år.



# AFFÄRSMODELL

## B2C

## B2B2C

## B2B

### Verksamhet

NGENIC TUNE, AIRPATROL

TUNE, HIGHRISE OCH AIRPATROL

ENERGIBOLAGET (ELHANDEL, ELNÄT, FJÄRRVÄRME)

### Intäkter

Abonnemang, hårdvara, installation

Abonnemang, hårdvara

Abonnemang, kommission, projekttimmar

### Kunder



### Höjdpunkter

- Bruttomarginal >50%
- CAC <1000 SEK
- Pressar COGS kontinuerligt, möjliggör hög utrullningstakt
- Nya abonnemangstjänster H2-2024:
  - Elprisstyrning
  - Effekttariffstyrning
  - Energimarknadsintäkter (2025)

- Över 40 energibolag, 30 installatörer och 10 retail som återförsäljare.
- Standardavtal med god ÅF-marginal.
- 80% av försäljningen sker via denna kanal.

- Enkel att lägga till mertjänster via Gridtuner som SaaS-lösning.
- Smidig integration med energibolagets kundapp (fungerar redan för flera bolag).
- ÅF-avtal utnyttjar energibolagets lokala varumärke för försäljning till deras kunder.

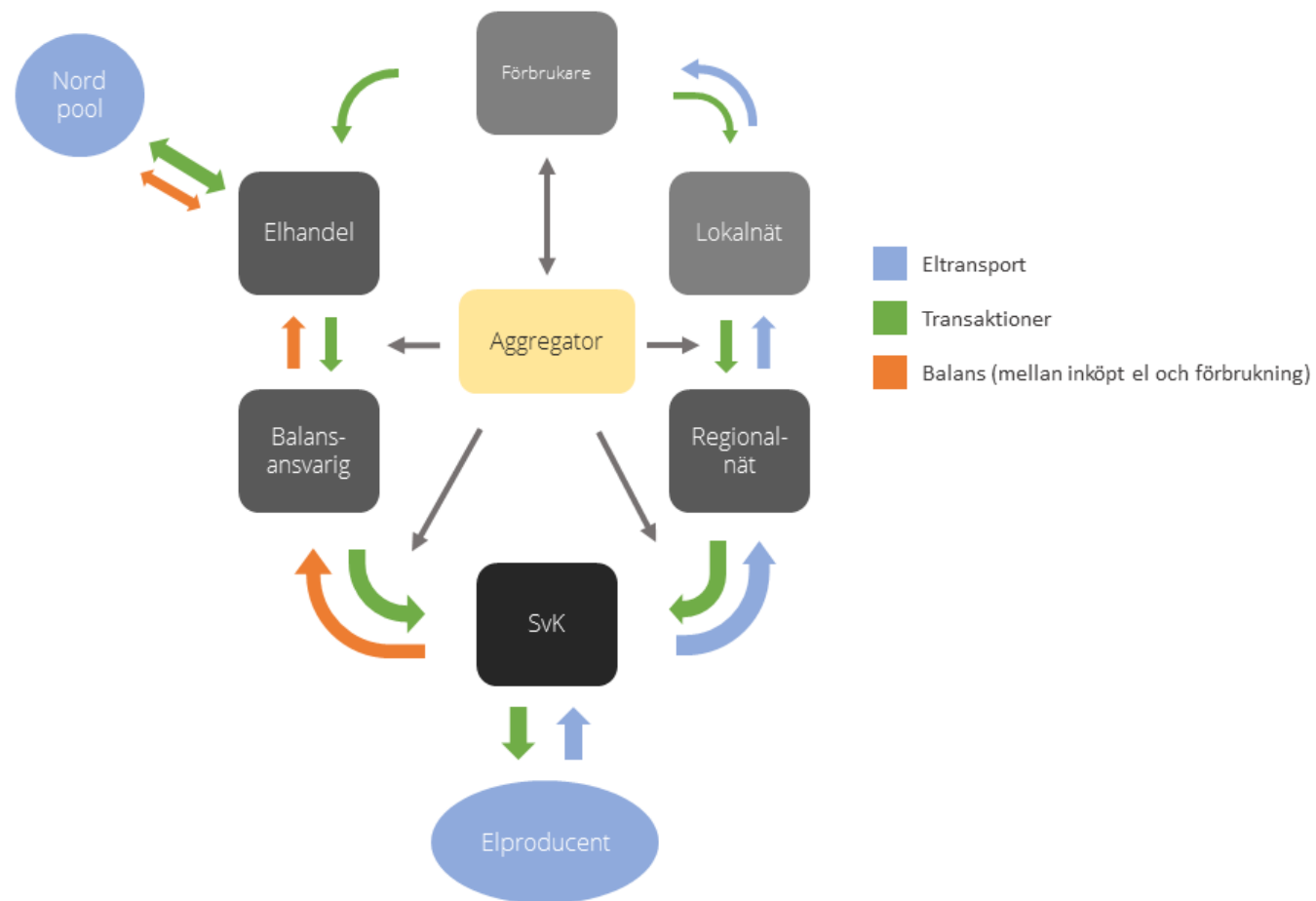
# NGENIC ADRESSERAR TRE MEGATRENDER

- Klimatfrågan och energiomställningen
  - Fastighetsägarnas och energibolagens utmaning att nå koldioxidneutralitet.
- Energimarknaden i förändring
  - Ökande volatilitet, varierande elpriser
  - Effekttariffer blir obligatoriska, svår att optimera för kunder
  - Reglermarknadernas utveckling, växer kraftigt
  - Ny roll formas i energisystemet, "aggregator", ny EU-lagstiftning 2024
- Kapacitetsutmaningar i infrastrukturen
  - Måste vi bygga alla nät, eller kan vi utnyttja det vi har bättre?



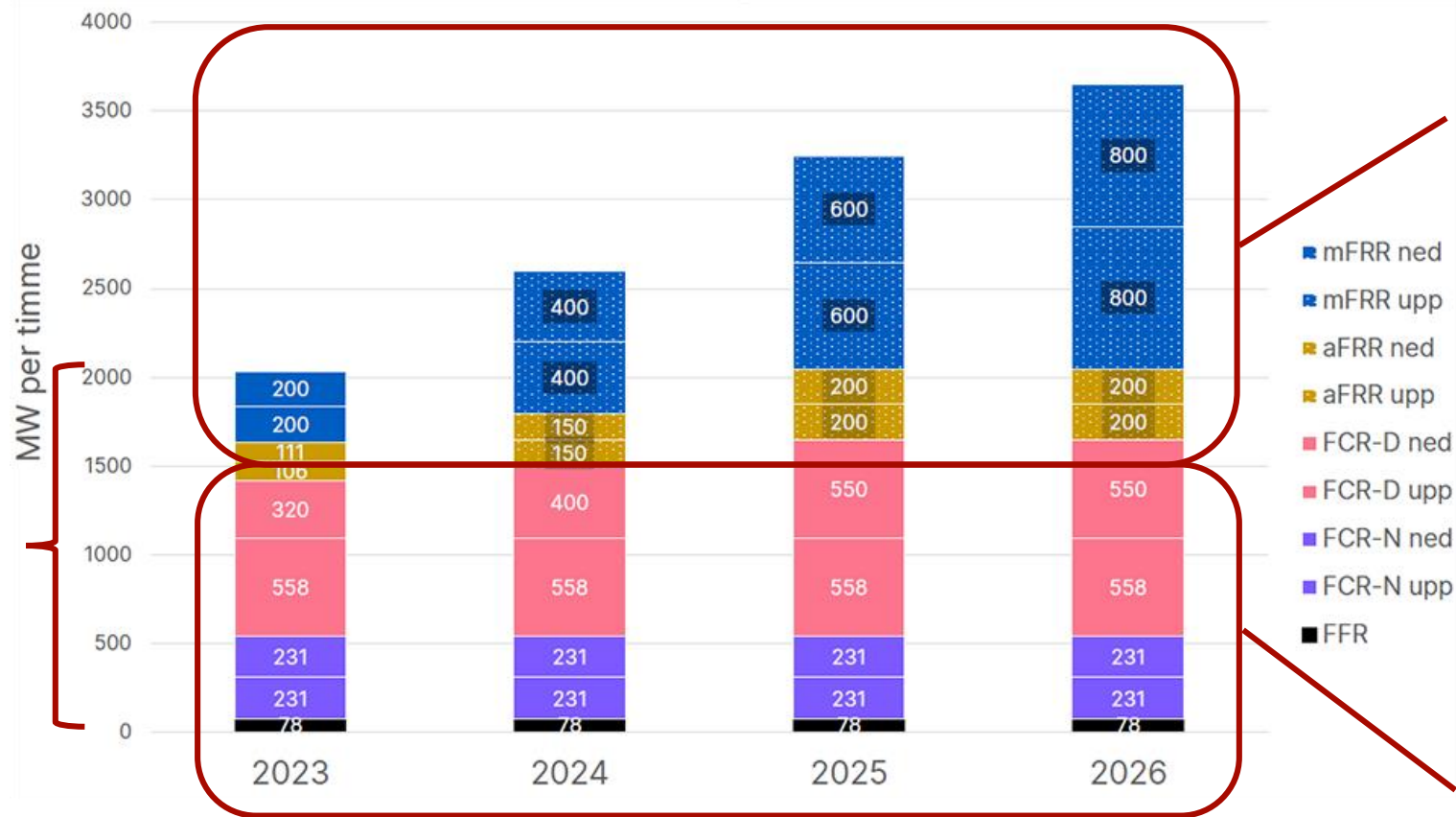
# ENERGIMARKNADEN OCH VÅR ROLL

- Ngenic är en oberoende aggregator och ledande på styrning av värmesystem mot energimarknader
- Kunden (förbrukaren): Minimera energikostnader 10-30% till maximal komfort genom AI och automation
- Elhandlaren: Minska handelsrisker och förbättrade kundrelationer
- Balansansvarig: Lägre kostnader för obalanser
- Lokal- & regionnätägaren: >20% kapacitetsökning i befintlig infrastruktur
- Stamnätägaren (Svenska Kraftnät): Stödtjänst som tillgodoser ökat behov av reglerkraft
- Fjärrvärmebolaget: >20% kapacitetsökning i befintlig infrastruktur, ökad bränsleeffektivitet och minskade förluster i distributionsnäten



# BEHOV AV STÖDTJÄNSTER 2023-2026

MER FÖRNYBAR ENERGI ÖKAR BEHOVET KRAFTIGT;



6,5 MDR  
2023

Värmepumpar och vattenkraft är mer lämpade för de långsammare, mer energikrävande reglerresurserna.

Vattenkraften utnyttjas maximalt redan idag.

Batterier och vattenkraft klarar de snabba tjänsterna



# REGULATORISKA DRIVKRAFTER

## BSP/BRP-rollen

- Aktörsrollerna införs 2025
- Innebär att Ngenic som aggregator kan agera friare på energimarknaderna

## Effekttariff

- Obligatoriskt från 2027 för alla elnätsföretag
- Komplex för människor att optimera, men "enkelt" med automation. Ngenic har redan stöd för effekttariff då flera nätbolag redan infört det

## Energieffektiviseringsdirektivet

- Skärps från EU nivå för fastigheter i Sverige 2025
- Efterfrågan på snabba och kostnadseffektiva åtgärder ökar. Ngenics styrning höjer fastigheten en energiklass utan annan åtgärd.

# NGENICS POTENTIAL

## Fastigheter

SAM

**B2C, B2B2C (SOM 20-30%)**

Produkter- 4500 MSEK / ÅR

Abonnemangsintäkter - 1500 MSEK / ÅR

## Energi

TAM

**ENERGIMARKNADEN**

Balans & Regelmarknader - 6000 MSEK / ÅR

Fjärrvärmeoptimering - 1-2000 MSEK / ÅR

SAM

**B2B, Bostadsfastigheter  
(SOM 20%)**

Produkter- 2000 MSEK / ÅR

Abonnemangsintäkter - 150 MSEK / ÅR

**ENERGIMARKNADEN  
(SOM 5-10%)**

Balans & Regelmarknader - 300 MSEK / ÅR

Fjärrvärmeoptimering - 500 MSEK / ÅR

**Norden**

**2x Sverige**

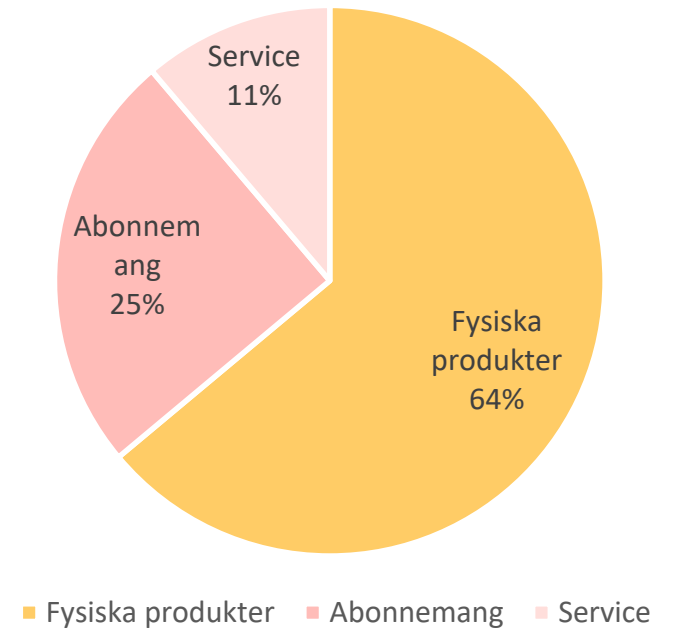
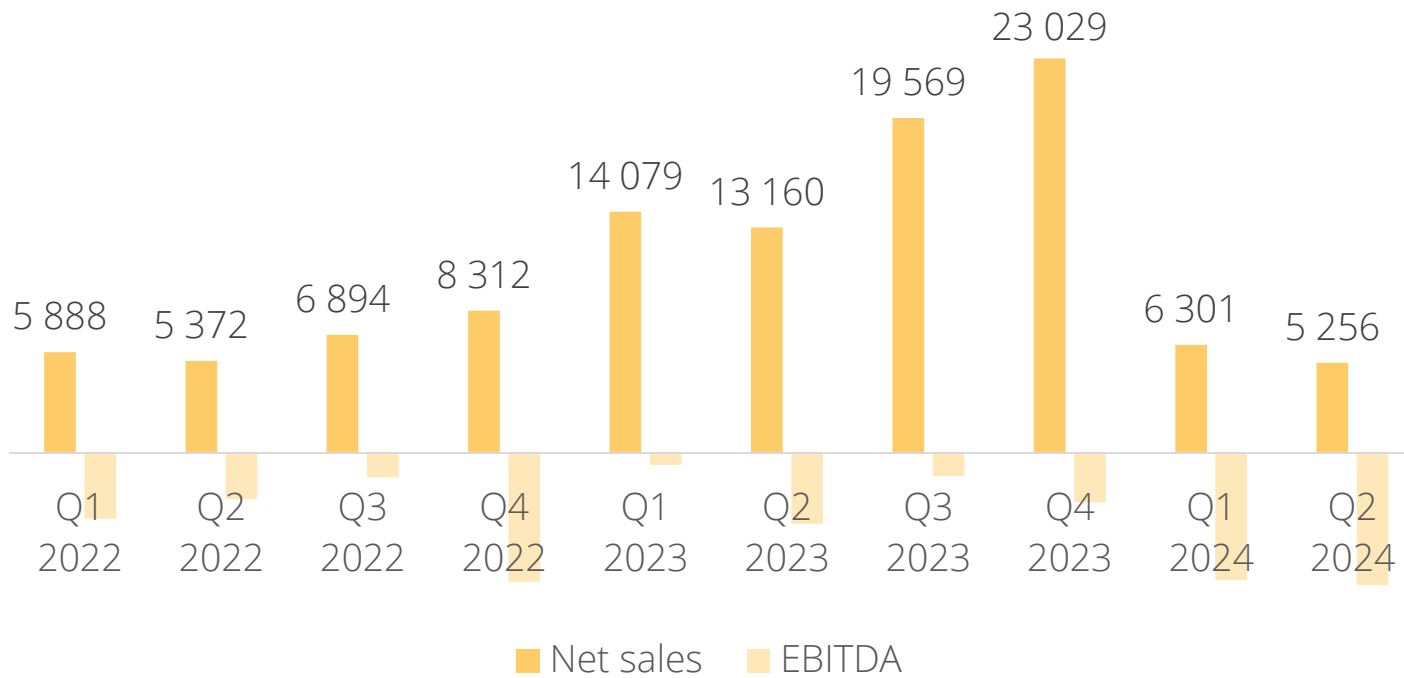
**2x Sverige**

**Europa**

**50x Sverige**

**?x Sverige**

# FINANSIELL ÖVERBLICK



# STÄLLER OM TILL LÖNSAM TILLVÄXT

## INNAN REKONSTRUKTION

- Efterfrågan på Ngenics produkter ökar kraftigt under energikrisen
- Återförsäljare beställde i större utsträckning än någonsin vilket resulterade i för stora lager
- Marknaden vände till följd av stigande räntor och många kunder, särskilt fastighetsägare, sköt upp investeringar på grund av ekonomisk osäkerhet och stigande räntor
- För stor kostnadskostym, marknad som står still och stora investeringar i lager vingade bolaget till en rekonstruktion

## INITIATIV UNDER H1/H2

- Försäljning av verksamhet inom Individuell Mätning och Debitering (IMD)
- Till följd av försäljning minskar skulder och kostnadsbas. IMD verksamheten hade sämst marginaler bland produkterna.
- Stort kostnadsbesparingsprogram som tillsammans med avyttring minskar OPEX med drygt 30 MSEK på årsbasis

## SVEA, KOMMUN, LAGERNIVÅER

Samtidigt som vi har kämpat hårt med den pågående rekonstruktionen har vi lyckats uppnå följande:

- Ingått strategiskt samarbetsavtal med Svea, värt **MINST** 11 MSEK. Avtalet säkrar en stor del av nästa års omsättning.
- Vid en utredning genomförd av en större kommun visade våra produkter de bästa resultaten.
- Bibehålla en stark relation med våra återförsäljare där vi nu ser snabbt minskade lagernivåer och nya beställningar som strömmar in i en stadig takt.

# FÖRETRÄDESEMISSION

Ngenic genomför en företrädesemission av units (aktier och teckningsoptioner) på inledningsvis cirka 34,2 miljoner SEK och därefter maximalt cirka 51,3 miljoner SEK genom nyttjande av teckningsoptioner under andra kvartalet 2025.

## Företrädesemission av units

**Teckningskurs:** 0,2 SEK per unit, vilket motsvarar 0,20 SEK per aktie.

**Emissionslikvid:** Inledningsvis cirka 34,2 miljoner SEK och därefter maximalt cirka 51,3 miljoner SEK genom nyttjande av teckningsoptioner.

**Teckningsperiod:** Januari 2025

**Tecknings och garantiåtaganden:** uppgår till minst 78 procent av den initiala företrädesemissionen.

## Teckningsoptioner

**Nyttjandeperiod:** maj/juni 2025

**Nyttjandepreis:** 70 procent av VWA0 10-dagar (min kvotvärde, max 0,30 öre).

# OUTLOOK 2025

Ngenic går nu in i en ny fas där vi kommer att lägga fullt fokus på försäljning snarare än utveckling. Med lanseringen av tjänster för eltariffer och virtuella kraftverk (VPP) förväntas en stor och snabbt växande SaaS-verksamhet uppstå vid sidan av den redan etablerade och expanderande hårdvaruförsäljningen.

Utsikterna för 2025 är att Ngenic (exklusive den avyttrade verksamheten) kommer att ha:



Intäkter på över 40 miljoner SEK, en tillväxt på över 100 procent (En betydande del av denna tillväxt är redan säkrad genom det strategiska avtalet med Svea Solar).



En ARR (årligen återkommande intäkter) på 4 miljoner SEK, en tillväxt på +260 procent.



Positivt EBITDA och kassaflöde.



Nya försäljningskanaler etablerade.



Nya partners och återförsäljare med åtagna volymer som överstiger försäljningen för 2023.



En ny digital direkt-till-konsument kanal kommer att ledas av e-handelsexperten Mattias Pettersson, som ansluter till ledningsgruppen. Pettersson har erfarenhet från tidigare roller på Cervera, Bonnier och Klockkungarna.



En ny dörr-till-dörr försäljningskanal lanseras som svar på förändringen av elmätare och införandet av eltariffer.

# TEAM



## Björn Berg

**Verkställande direktör  
(Chief Executive Officer)  
sedan 2017**

**Född:** 1968

**Utbildning och  
arbetslivserfarenheter:**

Civilingenjörsprogrammet i teknisk fysik, Uppsala Universitet. Tidigare chefspositioner Amersham Biosciences, vd Åmic AB, grundare och vd Animech AB, Affärscoach UIC, managementkonsult Protens AB.

**Andra pågående uppdrag:**

Diverse styrelseuppdrag i Ngenic-koncernen.

Styrelseledamot och vd i PÅAB och delar av dess innehav.

**Innehav i Bolaget:** Björn Berg äger 354 000 aktier i Bolaget.



## Olof Lindbom

**Teknologichef (Chief  
Technology Officer) sedan  
2010**

**Född:** 1986

**Utbildning och  
arbetslivserfarenheter:**

Civilingenjörsprogrammet i teknisk fysik och företagsekonomi, Uppsala Universitet. Grundare och fd. styrelseledamot i Ngenic.

**Andra pågående uppdrag:** -

**Innehav i Bolaget:** Olof Lindbom äger 281 289 aktier i Bolaget.



## Fredrik Fernlund

**IT-chef (Chief  
Information Officer)  
sedan 2012**

**Född:** 1986

**Utbildning och  
arbetslivserfarenheter:**

Civilingenjörsprogrammet i teknisk fysik, Uppsala Universitet. Grundare, styrelseledamot och fd. vd för Ngenic.

**Andra pågående uppdrag:** -

**Innehav i Bolaget:** Fredrik Fernlund äger 281 289 aktier i Bolaget.



## Anders Nygren

**Verksamhetschef (Chief  
Operating Officer) sedan 2017**

**Född:** 1967

**Utbildning och  
arbetslivserfarenheter:**

Civilingenjörsprogrammet i teknisk fysik, Uppsala Universitet. Magisterexamen Marketing Management, HiG. Tidigare chefspositioner på Forsmarks Kraftgrupp AB och Amersham Biosciences/GE Healthcare, managementkonsult Protens AB.

**Andra pågående uppdrag:** :

Styrelseledamot i UIF friidrott event AB. Styrelseuppdrag i Uppsala IF Friidrott (ideell förening).

Styrelseledamot och vd i Protens AB.

**Innehav i Bolaget:** Anders Nygren äger 113 407 aktier i Bolaget.



## Per Carlemalm

**Finanschef (Chief  
Financial Officer),  
interrim**

**Född:** 1968

**Utbildning och  
arbetslivserfarenheter:**

Civilingenjör KTH, Civilekonom Handels Stockholm, Aspia Tidigare rolleri på Scania, ISS Shell m fl. .

**Innehav i Bolaget:** Per Carlemalm äger inga aktier i Bolaget.

# PRESENTATION AV STYRELSEN



Roger Karlsson

**Styrelseordförande sedan 2015**

**Född:** 1957

**Utbildning och arbetslivserfarenheter:**

Elkraftsingenjör, 4-årig tekniskt gymnasium. Arbetserfarenhet inom elnät, vattenproduktion, vindkraft, solkraft och elhandel. Har sedan 2014 arbetat med sitt privata bolag ScanForce Holding AB som investerar i mindre bolag inom främst energibranschen.

**Innehav i Bolaget:** Roger Karlsson äger 36 106 aktier i Bolaget.



Melinda Elmborg Borie

**Styrelseledamot sedan 2021**

**Född:** 1991

**Utbildning och arbetslivserfarenheter:**

Kandidatexamen i ekonomi vid Handelshögskolan i Göteborg. Master of Management vid EMLyon Business School i Frankrike. Har arbetat som investerare inom Venture Capital. Sedan 2018 har hon drivit det egna bolaget Startup Action för coaching mot startupgrundare. Sedan 2020 är hon med och driver acceleratorn Fast Track Malmö där hon investerar och coachat 28 bolag.

**Innehav i Bolaget:** Melinda Borie äger inga aktierrelaterade värdepapper i bolaget.



Karim Sahibzada

**Styrelseledamot sedan 2020**

**Född:** 1971

**Utbildning och arbetslivserfarenheter:**

J Jur Kand, LL.M Uppsala Universitet. Sedan 2016 verksam och medgrundare till Vault Investment Partners AB som i sin tur grundat Polar Structure AB, Randviken Fastigheter AB (publ). Tidigare medgrundare, chefsjurist samt finanschef för börsnoterade Hemfosa Fastigheter AB (publ). Tidigare verksam på diverse advokatbyråer i ca 12 år. Delägare och verkställande direktör på AJB samt Ashurst.

**Innehav i Bolaget:** Karim Sahibzada äger indirekt genom bolag 28 571 aktier i Bolaget. Därutöver äger Polar Structure AB 852 138 aktier i Polar Structure AB.



Lars Roth

**Styrelseledamot sedan 2023**

**Född:** 1977

**Utbildning och arbetslivserfarenheter:**

Master of Science and Engineering. KTH. CGO på MedHelp Care samt haft flertalet roller i Telia Company, inklusive Vice President Consumer och Vice President Innovestments. Medgrundare av Bright Energy AB och har suttit i flertalet bolagsstyrelser, bland annat Zound Industries.

**Innehav i Bolaget:** Lars Roth äger 12 137 aktier i Bolaget.



Fredrik Fernlund

**Styrelseledamot sedan 2013**

**Född:** 1986

**Utbildning och arbetslivserfarenheter:**

Civilingenjörsprogrammet i teknisk fysik, Uppsala Universitet. Grundare, styrelseledamot och fd. vd för Ngenic.

**Innehav i Bolaget:** Fredrik Fernlund äger 281 289 aktier i Bolaget.

*TACK!*

Björn Berg  
bjorn.berg@ngenic.se





*DIGITALISERAR ENERGISYSTEMET*