

Selskapsoppdatering H1 2024

30. August 2024

SKANDIA
GREENPOWER

SKANDIA GREENPOWER

Skandia Greenpower («SGP») er et konsern som eier og drifter ulike merkevarer som leverer strøm og relaterte tjenester til det norske sluttbrukermarkedet. Under SGP-konsernet finner du Skandia Energi, Saga Energi, Motkraft, elKompis og vårt programvareselskap Skandia Smarthus.

30 482

kunder ved utgangen av
H1 2024

NOK 9,2m

i EBITDA i H1 2024

200 957 MWh

levert i H1 2024

NOK 2,3m

i netto resultat i H1 2024

**skandia
energi**



Saga Energi

Motkraft.

elKompis

**skandia:
smarthus**

Oppsummering – H1 2024

HØYDEPUNKTER

SGP har gjennomført en betydelig snuoperasjon i 2023 gjennom kostbesparende tiltak, og går inn i 2024 med gode utsikter til både vekst og lønnsomhet.

- *Ved inngangen til 2023 stod konsernet i en kritisk stilling med store løpende tap gjennom drift. I februar 2023 ble det tilført friske midler i en emisjon, selskapet fikk nytt styre, ny ledelse og ny strategi.*
- *I Q3 2023 var målet om lønnsom drift realisert og i Q4 har konsernet lyktes med å inngå to viktige transaksjoner, som ytterligere styrker konsernets stilling.*
- *SGP har i H1 2024 oppnådd god kundeutvikling og lønnsomhet.*
- *SGP har også inngått en avtale om kjøp av Motkraft som vil tilføre konsernet ytterligere 28 500 kunder ved overtagelse, antatt i september 2024.*

Status 30.06.2024

Antall kunder pr 30.06.2024

30 482

EBITDA H1 2024¹

9,2MNOK

Netto resultat H1 2024¹

2,3MNOK

Selskapets finansielle målsettinger

HVOR VI SKAL FREMOVER

Antall kunder

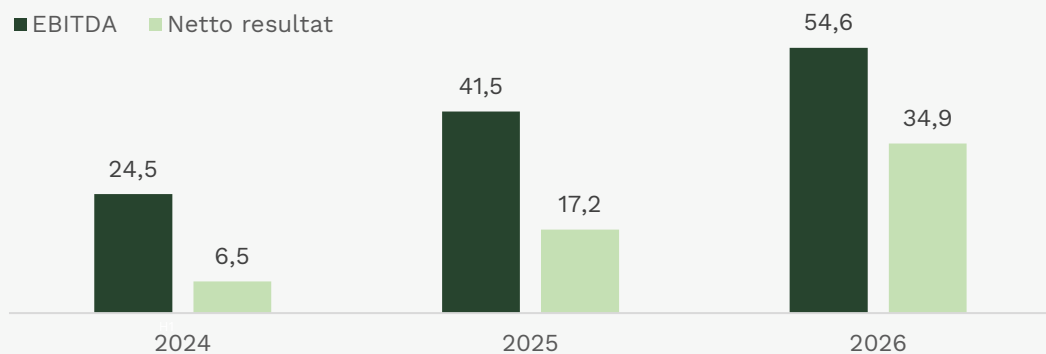
I utgangen av Juni 2024 har SGP en kundemasse på 30 482 kunder, og ved overtagelse av Motkraft har SGP ca. 60 000 kunder. SGP sikter mot en kundeportefølje på 100 000 kunder innen 2026.



EBITDA & Netto resultat¹

SGP har en EBITDA-guiding i 2024 på NOK 24,5m med målsetning på 54,6m i utgangen av 2026. SGP har som målsetning å nå 34,9m i Netto resultat i 2026.

■ EBITDA ■ Netto resultat



3 FINANSIELLE MÅL 2026

- Vekst:** Å gå fra 30 482 kunder i 2024 til 100 000 i 2026.
- Lønnsom vekst:** At veksten SGP legger til rette for også skal være lønnsom og påvirke EBITDA positivt.
- Utbytte:** Det forventede positive resultat i 2024 vil styrke selskapets finansielle stilling og arbeidskapital ytterligere. For periodene 2025 og 2026 tar selskapet sikte på å distribuere 90% av netto resultat. Utbytter vil finne sted halvårlig, førstegang i H2-25, basert på resultat i H1-25. Betydelige avskrivninger vil likevel sikre at SGP har tilstrekkelig økning i likviditet for eventuelle oppkjøp i samme periode.

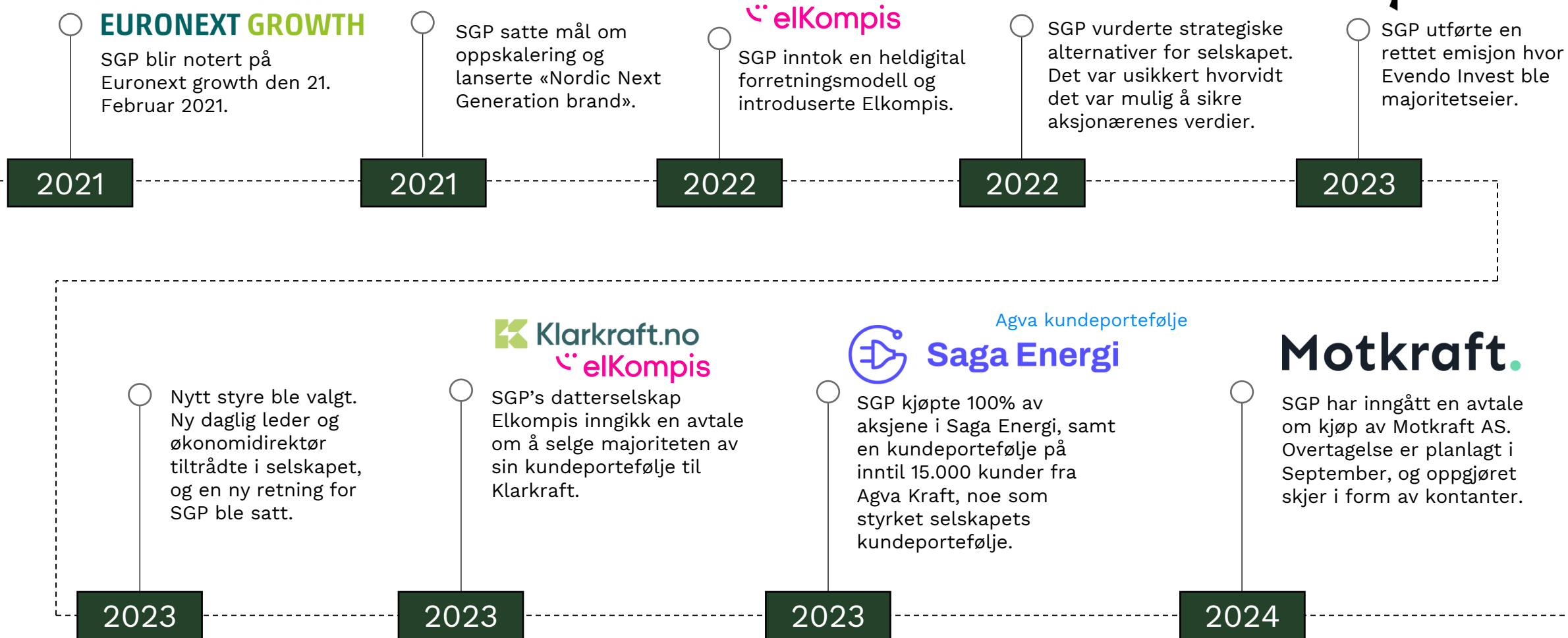
RAPPORTERING FREMOVER

- Selskapet har, som meldt den 14.06.2024, besluttet å rapportere enkelte nøkkeltall hyppigere, og vil fremover komme med en oppdatering én gang i kvartalet.
- Følgende vil rapporteres i oppdateringene etter utløp av Q1 og Q3 (første gang etter Q3-24): Utvikling i kundemassen, EBITDA for perioden, EBT for perioden, samt Andre vesentlige hendelser.
- Resultatfremleggelse for Q3-24 vil publiseres den 31.10.2024

Innhold

- 1 Siste hendelser**
- 2 Om selskapet
- 3 Markedet og utsikter
- 4 Organisasjon
- 5 Finansielle tall

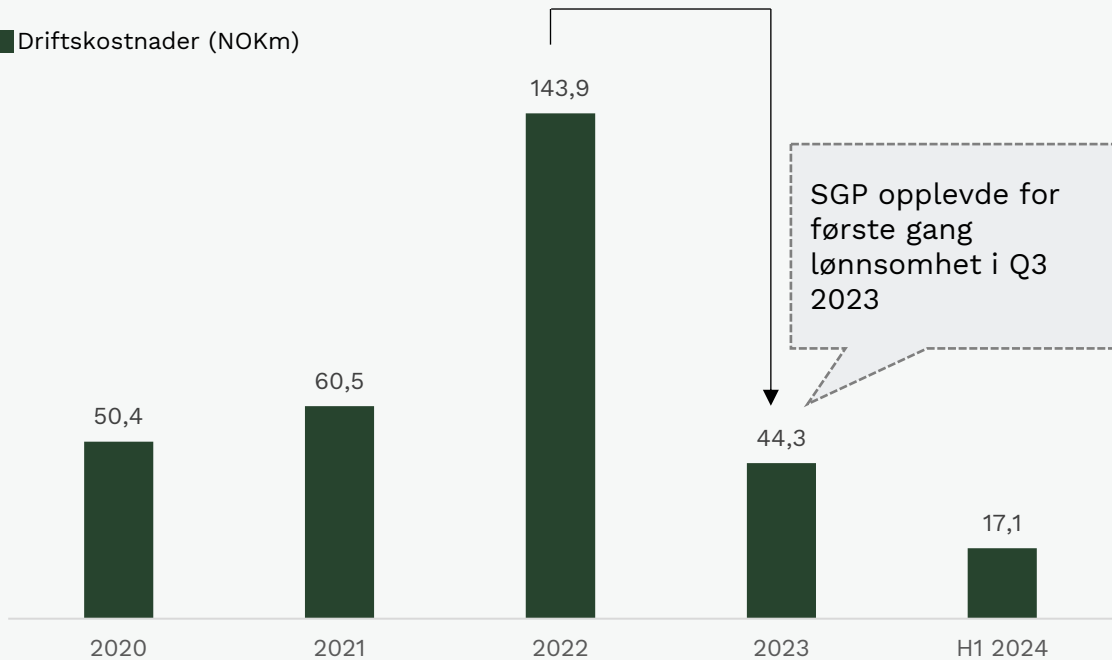
Tidslinje som illustrerer vår historie



Skandia Greenpower fikk ny majoritetseier i februar 2023 og det ble umiddelbart implementert kostnadsbesparende tiltak

UTVIKLING I DRIFTSKOSTNADER

■ Driftskostnader (NOKm)



- Etter snuoperasjonen som ble innledet i februar 2023 har SGP nå en av de mest effektive driftsoperasjonene i bransjen.
- Dette gjør at SGP kan oppnå bedre lønnsomhet, samt konkurrere i lavprissegmentet.

KOSTNADSBESPARENDE TILTAK

Q1 2023

Ny majoritetseier inn i SGP og hvor ledelsen og styret blir endret og det foretas kostnadsbesparende tiltak



Reduksjon av administrasjonskostnader



Reforhandling av leverandøravtaler og avslutning ulønnsomme avtaler



Optimalisering av produkttilbud og styring



Investering i nye ressurser på tvers i salg og administrasjon

SKANDIA
GREENPOWER

Lønnsomt selskap rigget for videre vekst

Skandia Greenpower dobler kundebasen gjennom oppkjøp av Motkraft AS

Motkraft.

OPPKJØPET AV MOTKRAFT

Om Motkraft

- Motkraft ble etablert i juni 2021 som en protest mot en gammeldags strømbransje, og har i de siste årene klart å bygge et strømselskap med en solid merkevare.
- Motkraft har 28,500 abonnenter og solgte strøm i det norske markedet for ca. 375 mill. kr i 2023. Selskapets driftsresultat samme år var -15,6 mill. kr.

Oppkjøp av Motkraft

- SGP har inngått en avtale om kjøp av Motkraft AS, for 36,5 millioner kroner.
- Overtagelse er planlagt i september, og oppgjøret skjer i form av kontanter.

Kundene fra Motkraft vil være lønnsom fra overtakelse

- Under SGP's rigg beregnes kundene fra Motkraft til å være lønnsomme for SGP fra første dag.

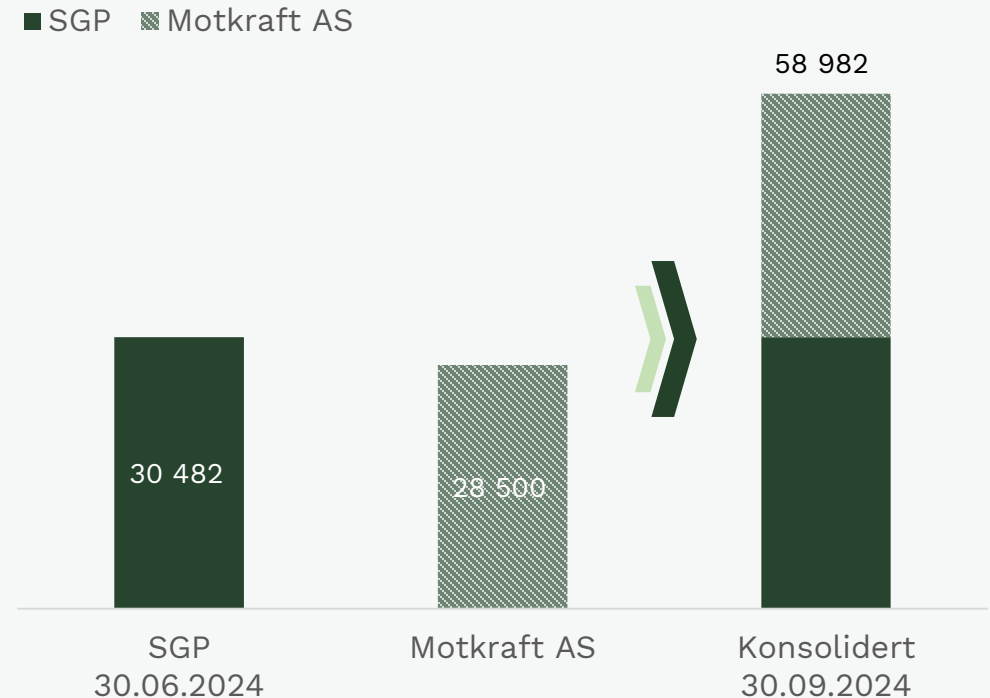
Andre kommentarer

- SGP kommer til å videreføre Motkraft som egen merkevare og et rimelig utfordrerselskap i privatmarkedet.
- Kundene vil ikke oppleve endringer i pris eller vilkår som følge av oppkjøpet, og SGP har garantert dagens kunder uendret pris og vilkår i hele 2 år fra transaksjonen ble offentligjort.

ANTALL KUNDER ETTER OPPKJØPET

Antall kunder

Motkraft sin portefølje består av 28,500 abonnemeter, og SGP vil derfor etter oppkjøpet besitte en portefølje på ~60,000 abonnemeter.



Innhold

- 1 Siste hendelser
- 2 Om selskapet**
- 3 Markedet og utsikter
- 4 Organisasjon
- 5 Finansielle tall

Investment Highlights

Skandia Greenpower er en nasjonal leverandør av elektrisitet, som via sine datterselskap leverer strøm i det norske forbrukermarkedet.



Differensiert portefølje av merkevarer

SGP har gjennom sine merkevarer et omfattende produkttilbud og en differensiert produktportefølje som appellerer til et mangfold av kundegrupper.



Rigget for videre vekst

Etter snuoperasjonen som ble innledet i februar 2023, er SGP blitt en lønnsom aktør i bransjen som nå har tilstrekkelige ressurser til å finansiere ytterligere oppkjøp.



Marked med stabil vekst og etterspørsel

SGP opererer i et attraktivt norsk marked for salg av strøm med stabil etterspørsel og vekstmuligheter som følge av økt elektrifisering.



Kostnadseffektiv drift

SGP har en slank kostnadsstruktur der administrasjonskostnadene holdes på et minimum, med fokus på kostnadskontroll og lønnsomhet.



Gode utsikter for fremtidig konsolidering

Norge er ett av landene med flest strømleverandører og står overfor en konsolidering med betydelig vekstpotensial gjennom M&A.

Skandia Greenpower leverer gjennom sine datterselskap strøm i det norske forbrukermarkedet

SKANDIA
GREENPOWER

**skandia
energi**

Skandia Energi er en nasjonal leverandør av strøm til konkurransedyktige priser.

25 218

Kunder ved utgangen av H1

144 200 MWh

levert i H1 2024

 **Saga Energi**

Saga Energi er en strøm-leverandør og fokuserer på digitale løsninger, gunstige avtaler, og utmerket kundeservice.

5 264

Kunder ved utgangen av H1

56 800 MWh

levert i H1 2024

Motkraft.

Motkraft fokuserer på å tilby enkle, rimelige og rettferdige strømvavtaler uten skjulte kostnader.

28 500

Kunder ved annonsering

Overtagelse i September

 **elKompis**

Elkompis fungerer idag som et holdingselskap som eier 16% av Klarkraft.

Selskapet har et fremførbart underskudd som forventes å realiseres i de kommende årene

«Rebranding» forventes å bli annonsert i løpet av nærmere fremtid.

**skandia:
smarthus**

Skandia Smarthus er programvare-selskapet til SGP.

Strømsparende tjenester leveres gjennom appteknologi utviklet av Skandia Smarthus

Gjennom Skandia Smarthus ivaretas app-teknologien på tvers av porteføljeselskapene

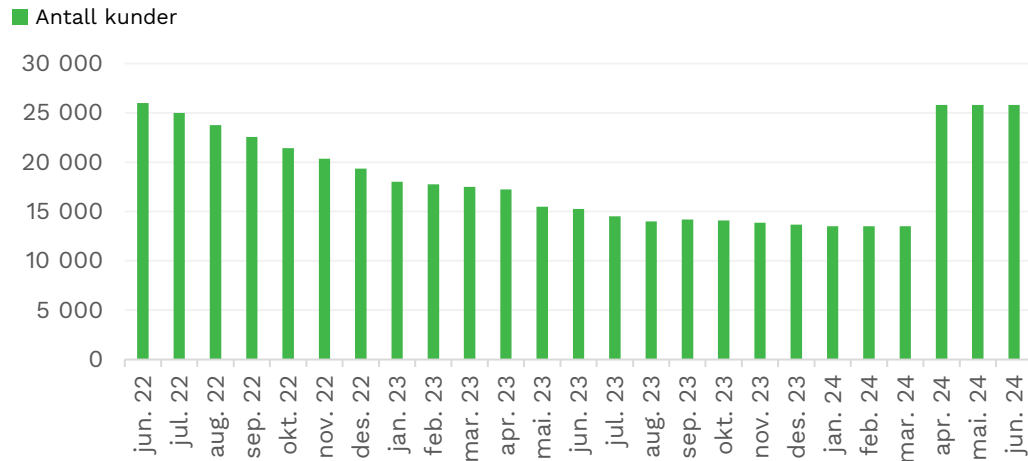
SGP har som forretningsmodell å administrere sine merkevarer og porteføljeselskaper med høy kostnadseffektivitet. Selskapet vil prøve å nå ut til flere kundegrupper og nisjemarkeder for sikre en bredere dekning av det totale markedet. Dette innebærer en strategi hvor man prøver å minimere administrasjonskostnader samtidig som man har tilpassede tjenester og priser for ulike segmenter i markedet.

Skandia Energi er en nasjonal leverandør av strøm med en premium merkevare og et bredt produktspekter

KORT OM SELSKAPET

- Skandia Energi er en nasjonal leverandør av strøm til konkurransedyktige priser.
- Skandia Energi er det største selskapet i SGP sin portefølje, med ca. 25 000 kunder.
- Skandia Energi etablerte i juni 2023 en ny forenklet produktstruktur. Eldre avtaletyper ble avviklet, og majoriteten av våre kunder ble flyttet over til nye tariffer.
- DB per kunde for 2024 estimeres til 1825 kr.

UTVIKLING I KUNDER



HØYDEPUNKTER



POSISJONERING OG TJENESTETILBUD

- * **Premium merkevare**
Skandia Energi er en premium merkevare med grønn profil.
- * **Bredt produktspekter**
Skandia Energi har et bredt spekter av tilleggsprodukter og muligheter for kundene, som blant annet opprinnelsesgarantier.

PREMIUM

MEDIUM

LAVPRIS

Gjennomsnittlig dekningsbidrag per kunde (estimat i 2024)



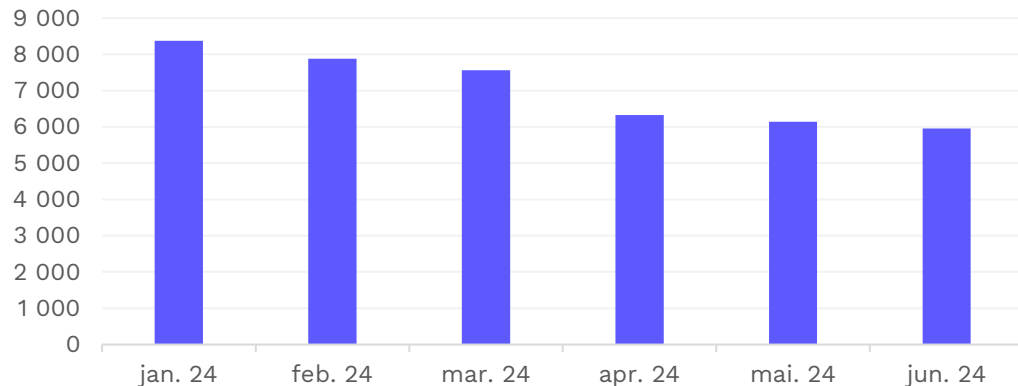
Saga Energi er en strømleverandør med fokus på digitale løsninger

KORT OM SELSKAPET

- Saga Energi er en strøm-leverandør og fokuserer på digitale løsninger, gunstige avtaler, og utmerket kundeservice.
- I desember 2023 ble det inngått avtale om kjøp av 100% av aksjene i Saga Energi AS.
- Saga Energi hadde positivt driftsresultat i 2023 og det forventes positiv drift også videre.
- En vesentlig andel av porteføljen er kampanjeprodukter med konvertering til ordinære produkter i løpet av 2024.
- Saga Energi har derfor opplevd vesentlig churn i 2024 som forventet.

UTVIKLING I KUNDER

■ Antall kunder



HØYDEPUNKTER



POSISJONERING OG TJENESTETILBUD

* **Enkel verdiforslag**
Saga Energi er en merkevare med ett hovedprodukt og verdiforslag til kundene.

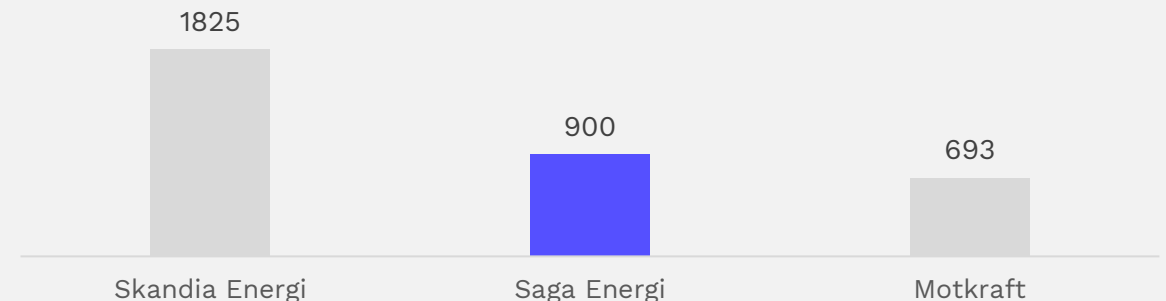
* **Standardisert produkt**
Saga Energi er for kunder som ønsker det enkelt, og hvor alle kundene tilbys det samme tilbudet med få tilleggsprodukter.

PREMIUM

MEDIUM

LAVPRIS

Gjennomsnittlig dekningsbidrag per kunde (estimat i 2024)



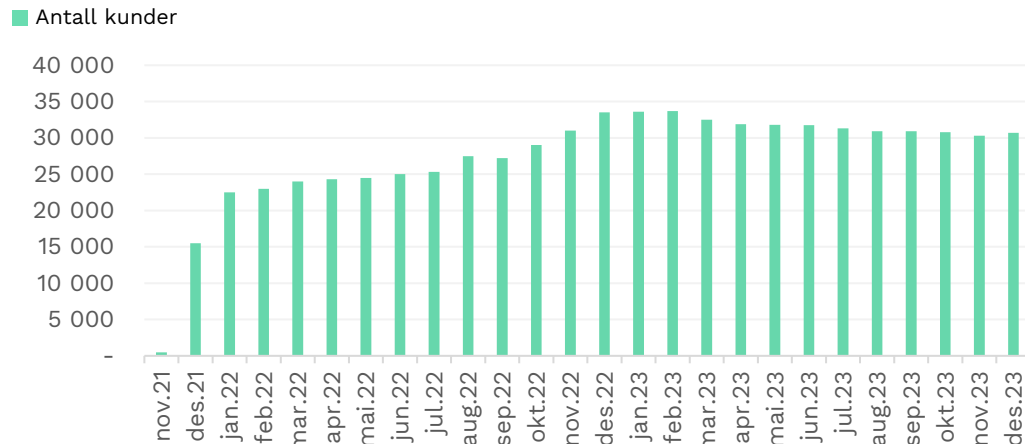
Motkraft er en nasjonal strømleverandør som ble etablert i 2021 med 28 500 kunder

Motkraft.

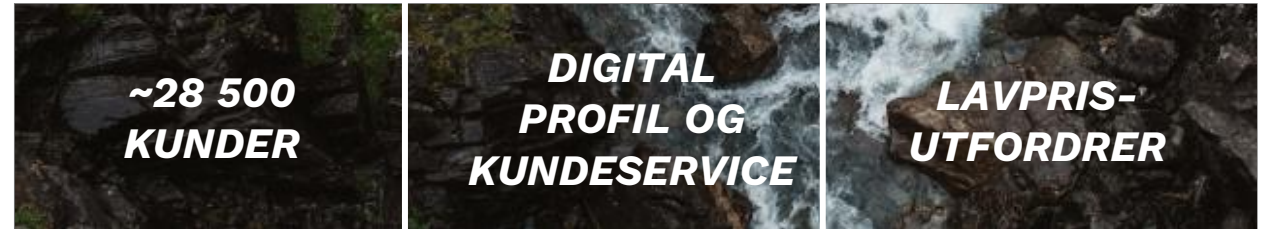
KORT OM SELSKAPET

- Motkraft ble etablert i juni 2021 som en protest mot en gammeldags strømbransje som i årevis har utnyttet forbrukernes tillit med lokketilbud, uvarslede prisøkninger og aggressivt telefonsalg.
- Motkraft har 28 500 abonnenter og solgte strøm i det norske markedet for ca. 375 mill. kr i 2023. Selskapets driftsresultat samme år var -15,6 mill. kr.
- SGP har inngått en avtale om kjøp av Motkraft AS, for 36,5 millioner kroner med overtagelse i september.
- SGP kommer til å videreføre Motkraft som egen merkevare og et rimelig utfordrerselskap i privatmarkedet.

UTVIKLING I KUNDER



HØYDEPUNKTER



POSISJONERING OG TJENESTETILBUD

- * **Merkevare i lavprissegmentet**
Motkraft er en sterk merkevare og prisutfordrer i lavprissegmentet.
- * **Digital kundeservice**
Motkraft har digital kundeservice med rask responstid.

PREMIUM

MEDIUM

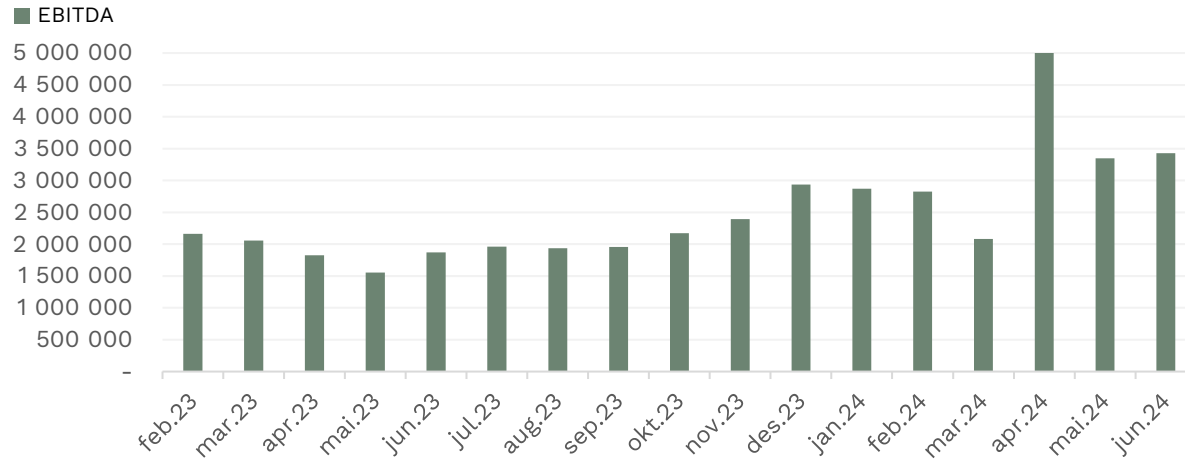
LAVPRIS

Gjennomsnittlig dekningsbidrag per kunde (estimat i 2024)

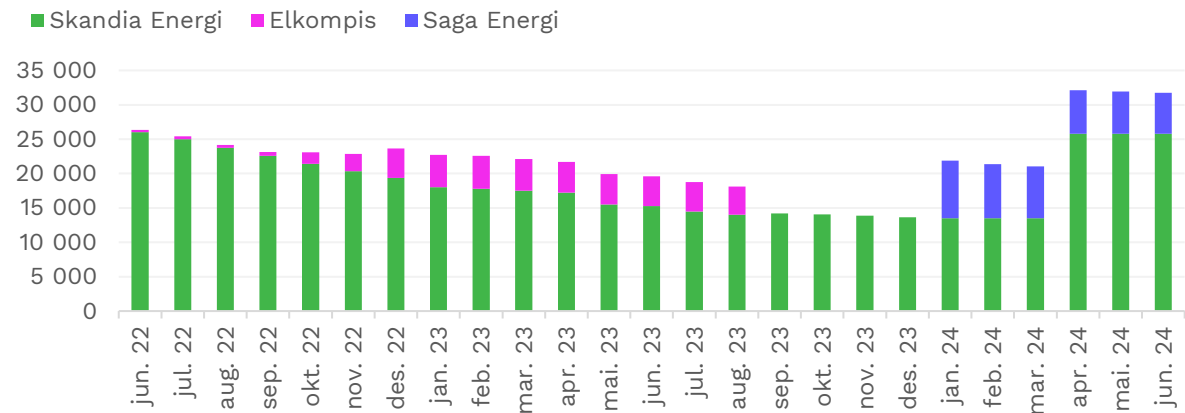


Økt kundemasse, EBITDA og dekningsbidrag per kunde i H2 2024

UTVIKLING I EBITDA



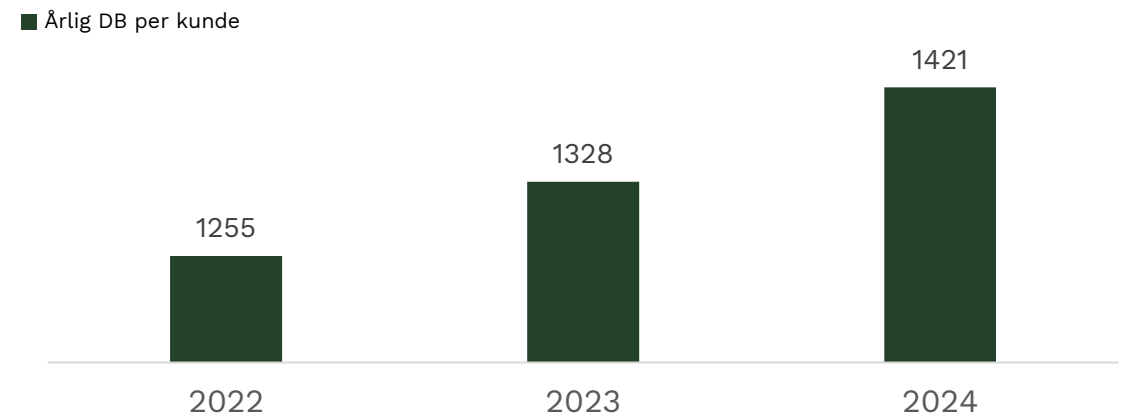
UTVIKLING I ANTALL KUNDER



KOMMENTARER

- SGP har sett en stigende trend i EBITDA siden februar 2023.
- EBITDA har økt delvis som følge av oppkjøp (Saga Energi og Agva portefølje), og delvis grunnet økte påslag.
- Majoriteten av kundeporteføljen til ElKompis ble solgt i sep. 23 til Klarkraft.
- SGP har sett en generell økning i påslagene fra en rekke etablerte aktører i bransjen og denne utviklingen har fortsatt videre i 2024.
- Mulighetene for fortsatt positiv utvikling i egne marginer den kommende tiden vurderes derfor som gode.

UTVIKLING I DEKNINGSBIDRAG PER KUNDE ¹



Strategien fremover er å oppnå organisk vekst, samt evaluere nye muligheter for M&A

VIDERE FOKUS I 2024 OG 2025

Organisk vekst

Gjennom utvalgte volum-kanaler og styrkning av salgssavdeling er formålet er å oppnå en større kundeinngang enn løpende kundeavgang, slik at SGP totalt sett oppnår organisk vekst i 2024.

Se etter og vurderer M&A muligheter

Parallelt med igangsatte tiltak for organisk vekst vil SGP stadig sondere mulighetene for oppkjøp.

SKANDIA
GREENPOWER

VEKSTAMBISJON MOT 2026
100 000 kunder.

M&A AMBISJONER VIDERE

- SGP skal ha et fokus fremover å danne et attraktivt selskap som eier en differensiert portefølje av merkevarer som dekker ulike nisjer og kundegrupper.
- SGP har tydelig signalisert til markedet at vi vil fortsette å gjøre strategiske oppkjøp. M&A ambisjonene fremover vil dermed være å se etter muligheter som kan passe inn i vår M&A-strategi og portefølje.
- SGP har i H1 2024 fått inn et nytt styremedlem for å styrke M&A-kompetansen fremover.

SISTE OPPKJØP



Deler av
kundeporteføljen
av Agva Kraft

Motkraft.

NOEN M&A KRITERIER



Strategisk fit



Volumpotensiale



Salgskostnad per kunde



Lønnsomhet

Skandia Greenpower skal gjennom sin paraply-modell posisjonere seg for å treffe godt i ulike salgskanaler

MARKEDSSTRATEGI

Markedsposisjonering og strategi

SGP har en paraply-modell med ulike merkevarer, hvor den overordnede markedsstrategien er å treffe ulike kundegrupper gjennom ulike salgskanaler som dørsalg, messer og digital markedsføring. Dette skal sikre at SGP når ulike kunder til en fornuftig pris.

Interne ressurser og kompetanse

SGP har interne salgssressurser og kompetanse på salgskanalene. Dette sikrer at SGP har kontroll på hele verdikjeden som sikrer etterrettelighet.

NYE SALGSKANALER

Oppkjøpet av Motkraft

Med oppkjøpet av Motkraft, så beveger SGP seg inn i digital markedsføring som er en ny salgskanal. Dette er i tråd med overordnet markedsstrategi som skal å være å nå kunder i forskjellige segmenter og markedskanaler med spesialiserte merkevarer.

Nytt brand kommer iløpet av 2024

I løpet av 2024 skal SGP annonsere en ny merkevare under ELKompis og skal hovedsakelig nå kunder gjennom gratis digitale kanaler.

DIREKTE SALGSKANALER



Dørsalg

Denne salgsmetoden innebærer at selgere fra strømselskaper går fra dør til dør for å tilby kunder nye strømværetaler eller for å få dem til å bytte strømleverandør.



Messer

Messer, eller handelsmesser, er store arrangementer hvor bedrifter kan vise frem sine produkter og tjenester. Messe gir også bred eksponering på kort tid og muligheten til å vise frem produkter i praksis eller treffe kunden i person.



DIGITALE SALGSKANALER



Betalt digital markedsføring

Betalt digital markedsføring inkluderer søkemotorannonsering (SEM) for å vises i Google-søk, sosiale medier-annonser etc. Motkraft har vært sterk i denne salgskanalen og planen er å bygge videre på det.

Motkraft.



Gratis digitale kanaler

Denne salgskanalen består av pris-sammenligningsider og tilstedeværelse i sosiale medier.

elKompis

*Annonsering i nærmere fremtid

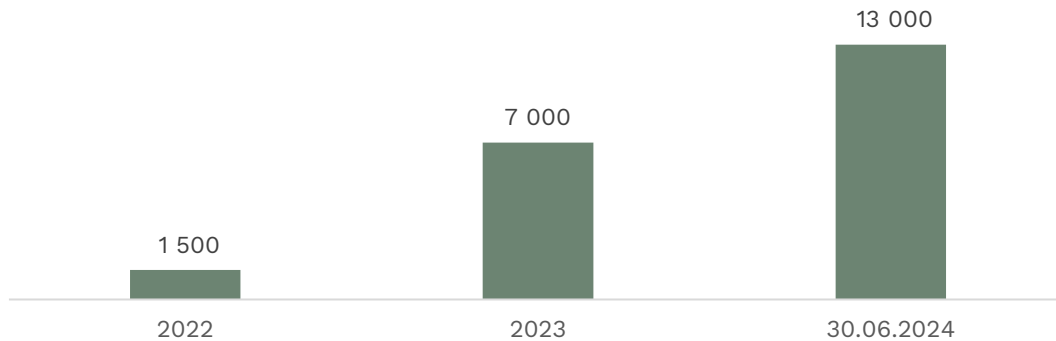
Teknologi og innovasjon

TEKNOLOGI OG INNOVASJON

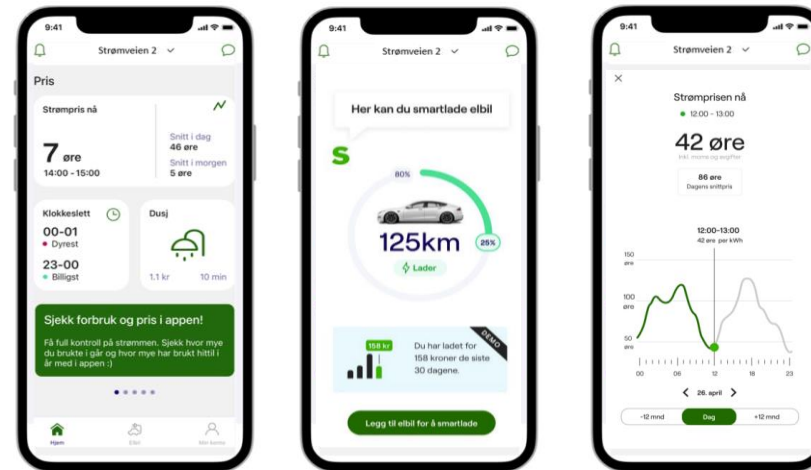
- SGP har i tidligere år brukt betydelige ressurser på å utvikle en egen app-plattform under merkevaren elKompis. Denne applikasjonen har senere blitt tilgjengelig for andre kunder i SGP-konsernet.
- Dette har ført til en kraftig økning i antall brukere av selskapets app-teknologi, samt et bedret tjenestetilbud for Skandia Energi og Saga Energi sine kunder.
- Gjennom året er det gjort en rekke forbedringer i brukeropplevelsen, samtidig som driftskostnadene er holdt på et svært lavt nivå.

ANTALL UNIKE BRUKERE

■ Antall unike brukere



MOBIL APPLIKASJON



Oversikt over strømforbruk og pris

Funksjon hvor brukere kan spare energi og penger.

Andre funksjoner som elbillading

Appen kan brukes på tvers av alle selskape

I juni 2023 ble appen også tilgjengeliggjort for kundene under merkevaren Skandia Energi. Etter oppkjøpet av Saga Energi, ble appen også gjort tilgjengelig for kundene under merkevaren Saga Energi.

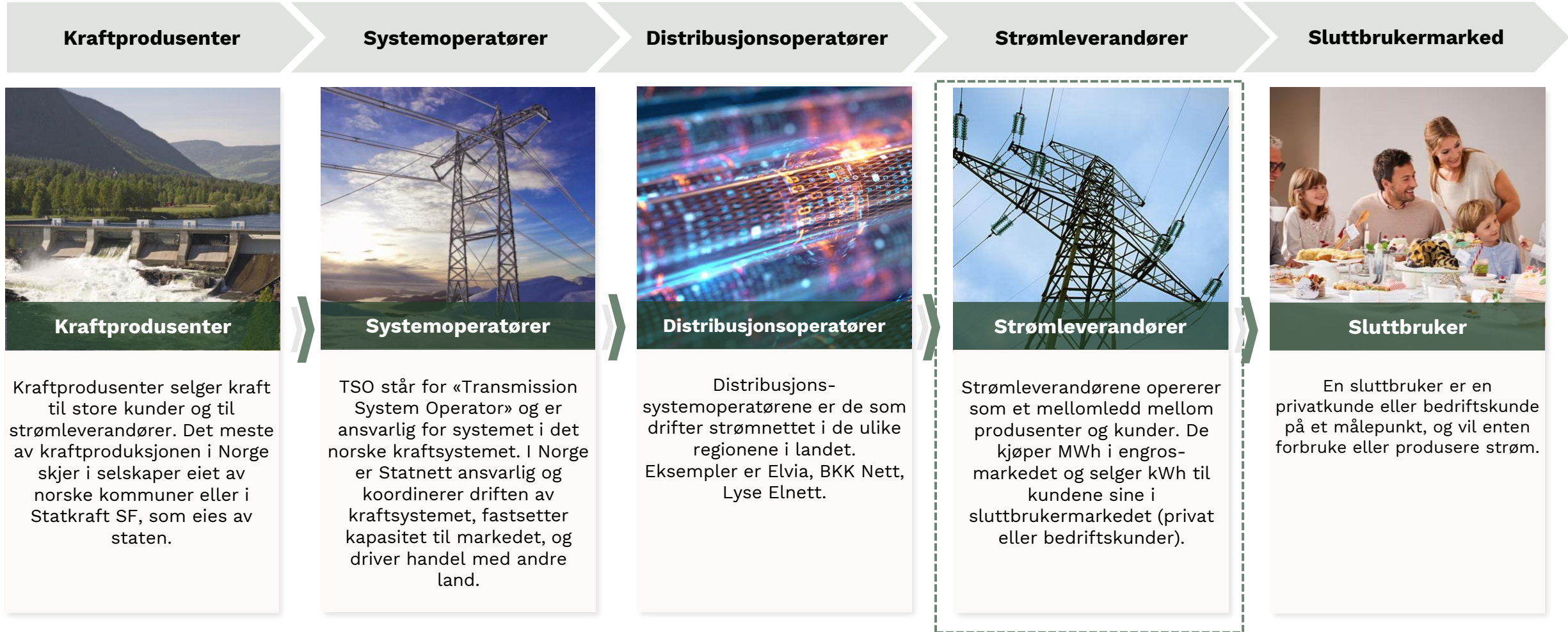
Teknologisk kompetanse muliggjør en «lean» topporganisasjon

SGP har intern teknologi-ekspertise som legger til rette for en slank toppledelse med lave driftskostnader.

Innhold

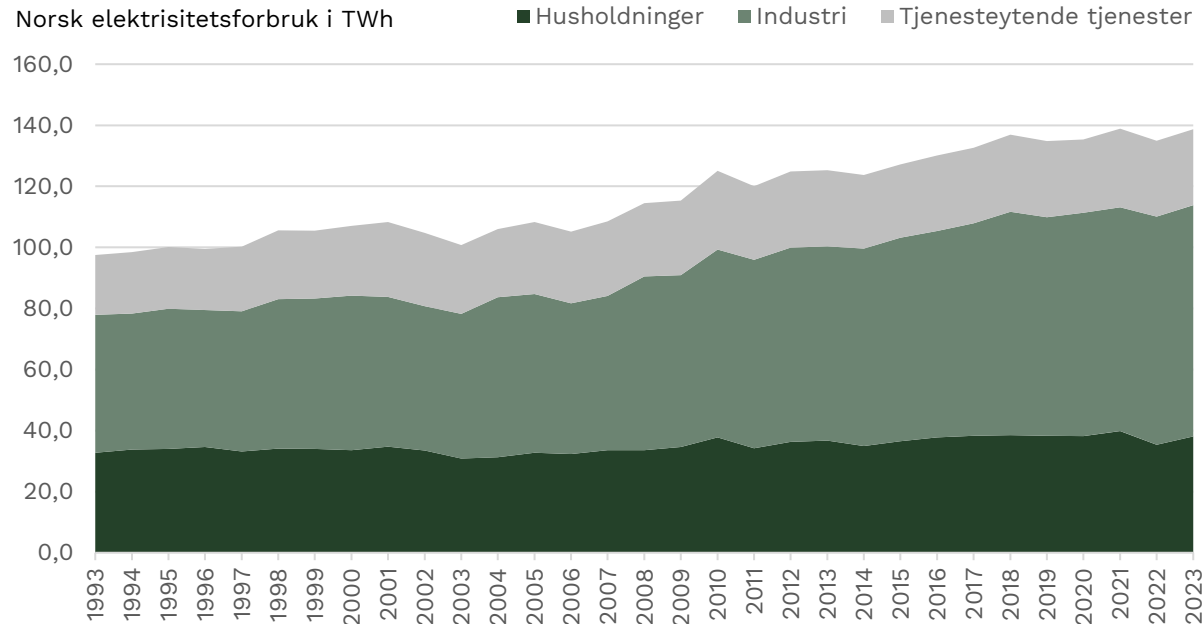
- 1 Siste hendelser
- 2 Om selskapet
- 3 Markedet og utsikter**
- 4 Organisasjon
- 5 Finansielle tall

Skandia Greenpower opererer som en aktør i en omfattende verdikjede innen energisektoren, med spesialisering i salg av elektrisitet



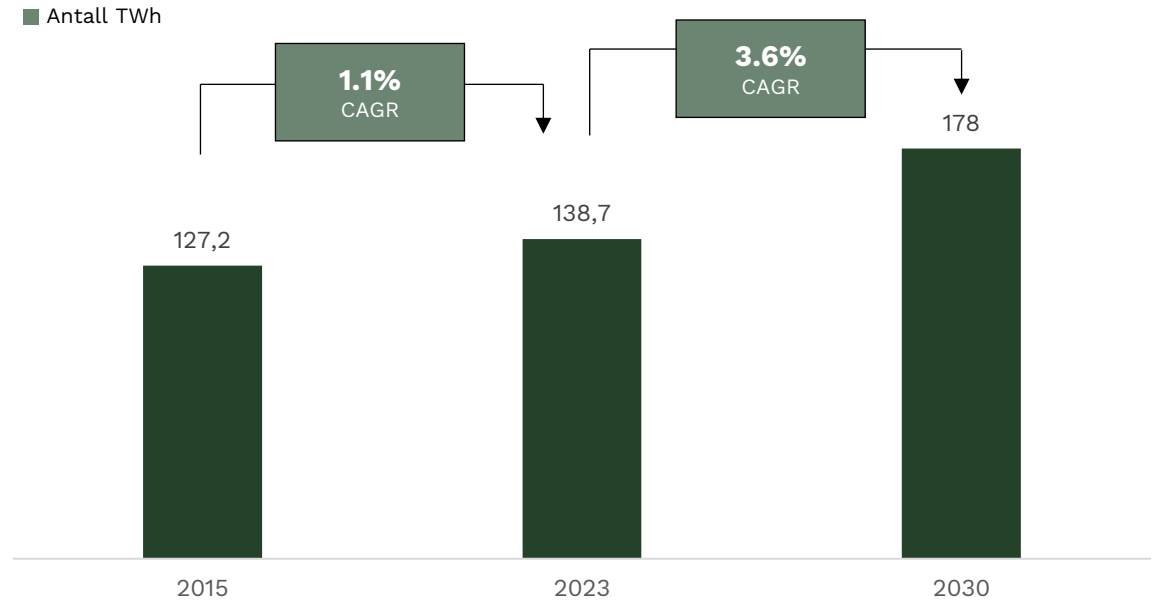
Skandia Greenpower opererer i et ikke-syklisk marked med stabil underliggende vekst og fremtidsutsikter

Ikke-syklisk etterspørsel for elektrisitet¹



- Norge har opplevd en stabil vekst i elektrisitetsforbruket siden 1993. I 2023 nådde elektrisitetsforbruket omtrent 140 TWh, som reflekterer en kontinuerlig økning i energibehovet over flere tiår.
- Denne økningen skyldes faktorer som befolkningsvekst, urbanisering, industriell utvikling, elektrifisering av transport, teknologisk innovasjon, høyere levestandard, og en sterk satsing på fornybar energi, særlig vannkraft.
- Norge skiller seg ut i Europa med sitt høye elektrisitetsforbruk per innbygger, støttet av politisk og økonomisk stabilitet som muliggjør investeringer i nødvendig infrastruktur.

Vekstutsikter for volum i Norge²

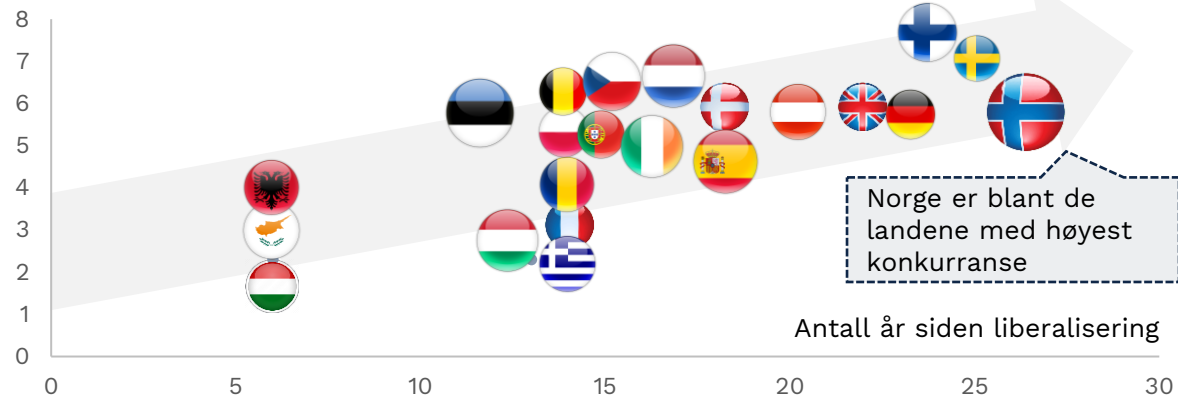


- SGP opererer i et marked som har historisk vært ganske stabilt med årlig økende vekst med 1-2%.
- Det forventes videre at til 2030 skal det forbrukes ca. 178 TWh som tilsvarer en årlig vekstrate på 3.6% fra 2023.

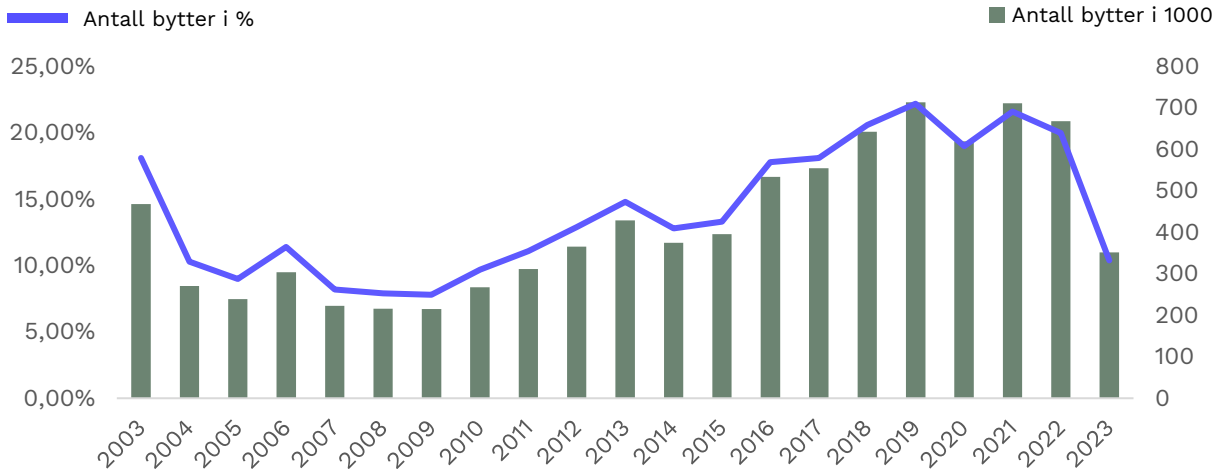
Norge er et konkurransepreget marked med et betydelig antall aktører sammenlignet med andre europeiske land, samt høy «markedsdrevet churn»

Norge er et kompetitivt i forhold til resten av Europa¹

Markedskonkurranse (ARCI-score)



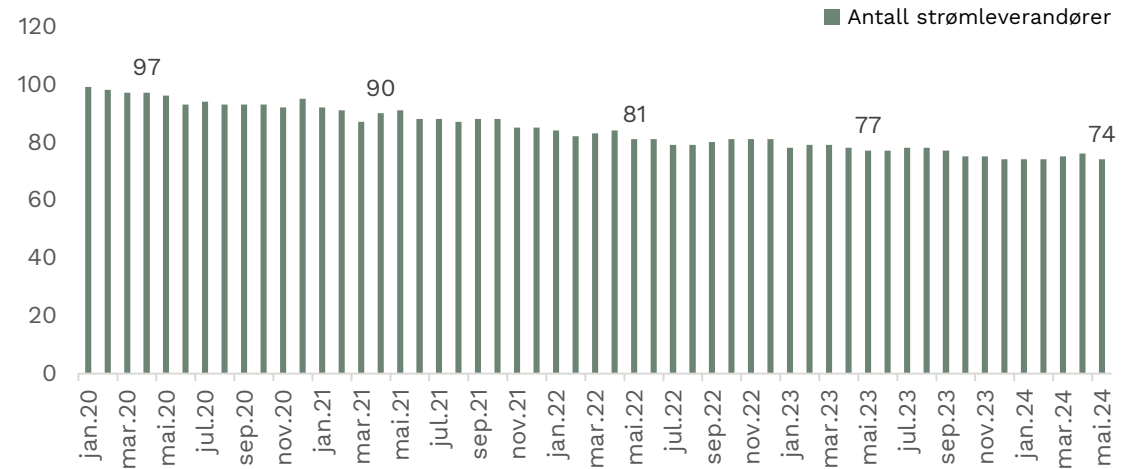
Norge er et land med historisk høy «markedsdrevet churn»²



Kommentarer

- Norge er et konkurransepreget marked med et betydelig antall aktører sammenlignet med andre europeiske land.
- I 2024 var det anslått at det finnes totalt 80 strømleverandører, en nedgang på 20 leverandører for to år siden.
- Selv om antallet strømleverandører i privatmarkedet fortsatt er høyt, er det en nedadgående trend.
- Det store antallet aktører bidrar til høy markedsdrevet churn, noe som fører til at mange kunder hyppig bytter strømleverandør i Norge.

Antall strømleverandører har sett nedgang på 20% på fire år³



Innhold

- 1 Siste hendelser
- 2 Om selskapet
- 3 Markedet og utsikter
- 4 Organisasjon**
- 5 Finansielle tall

Organisasjon, ledelse og styret

LEDELSE OG ORGANISASJON



Tommie Rudi

Daglig leder - CEO

Tommie er CEO i Skandia og har bred kommersiell erfaring i innen salg av strøm. De siste to årene har han vært daglig leder i Saga Energi. Han eier og leder Evendo Invest AS, som bl.a. er største aksjonær i SGP.



Lars Gunnar Abusdal

Økonomidirektør - CFO

Lars Gunnar er siviløkonom fra Universitetet i Agder. Abusdal har bred bakgrunn fra ulike roller i økonomifunksjoner, og var økonomiansvarlig i Effer AS før han begynte i SGP.



Trond Arild Wahlstrøm

Teknologidirektør - CTO

Trond er utdannet ved Universitetet i Agder og Høgskolen i Trøndelag. Han har hatt ulike roller som ingeniør og IT-manager i NorgesEnergi. I september 2021 tiltrådte han stillingen som CTO i Skandia Energi.

SKANDIA
GREENPOWER

9
ANSATTE TOTALT
I SGP

3
KUNDESERVICE

3
SALG

STYRET



Odd Henning Dypvik

Styreleder

Styreleder i SGP. Ingeniør og bedriftsøkonom, samt studier i ledelse og strategi på master-nivå. Toppleder- og styreefaring fra et bredt spekter av bransjer, blant annet energi, IT, økonomi og regnskap, boligutvikling, boligforvaltning, eiendomsmegling, restaurant, næringsmiddelproduksjon og kommunal sektor.



Lars Erik Dypvik

Styremedlem

Lars Erik kom inn som COO i Evendo invest fra 01.08.2024. Han har bred erfaring fra salg, ledelse og forretningsutvikling. Han kom fra en stilling i selskapet Awaze hvor han jobbet som VP business development Norway and Sweden.



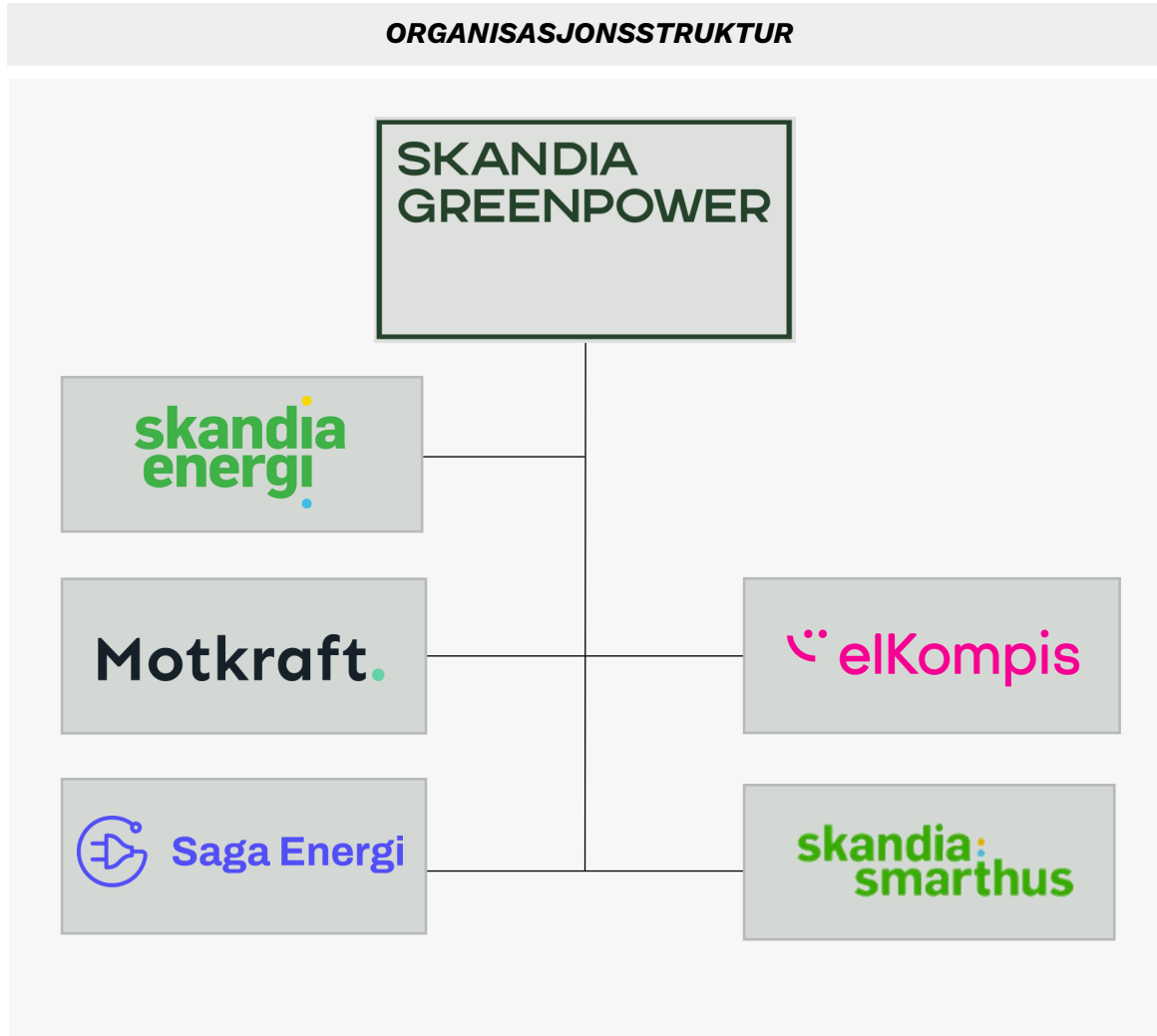
Iselin Tenfjord

Styremedlem

Iselin er siviløkonom fra Norges Handelshøyskole i Bergen. Iselin er direktør for M&A i Hydro ASA, eier av Scandi Partners og har en rekke andre styreverv innen akvakultur og mekanisk industri.

Selskapsstruktur og eierskap

ORGANISASJONSSTRUKTUR



AKSJONÆRLISTE

Aksjonærer	Antall aksjer	i %
1 Evendo Invest As	57 636 285	47,9 %
2 Agva Kraft As	41 412 404	34,4 %
3 Nordnet Livsforsikring As	2 400 663	2,0 %
4 Led Holding As	1 770 000	1,5 %
5 Lars Gunnar Abusdal	1 131 901	0,9 %
6 Andersen Holding As	1 000 000	0,8 %
7 As Clipper	822 368	0,7 %
8 Bård Aske Jacobsen	802 028	0,7 %
9 Jesper Hægeland	795 000	0,7 %
10 Trond Arild Wahlstrøm	615 390	0,5 %
11 Yared Tsegaye Mamo	600 000	0,5 %
12 Bjørn Herness	497 068	0,4 %
13 Gekko As	461 667	0,4 %
14 Skeie Alpha Venture As	434 701	0,4 %
15 Magnus Hamre	413 425	0,3 %
16 Nordnet Bank Ab	366 588	0,3 %
17 Meglerkonto Avanza Bank Ab	324 654	0,3 %
18 Odd Henning Dypvik	301 804	0,3 %
19 Mushom Invest As	294 549	0,2 %
20 Anita Jones	280 000	0,2 %
Totale antall aksjer av topp 20	112 360 495	93,4 %
Totale antall aksjer	120 270 960	100 %

Aksjonærliste datert 26.08.2024

Innhold

- 1 Siste hendelser
- 2 Om selskapet
- 3 Markedet og utsikter
- 4 Organisasjon
- 5 Finansielle tall**

Resultat for H1 2024

RESULTATREGNSKAP FOR H1 2024

NGAAP / NOK 1.000 / UNAUDITED	YTD Q2-2024	YTD Q2-2023
Bruttoinntekt / Gross revenue	141 582	167 602
Varekostnader / Cost of goods sold	(122 008)	(155 877)
Netto inntekt / Net revenue	19 574	11 725
Lønn og sosiale kostnader / Salaries and payroll cost	(2 577)	(12 090)
Andre driftskostnader / Other operating expenses	(7 751)	(17 055)
EBITDA	9 246	(17 420)
Avskrivninger / Depreciation and amortization	(6 794)	(2 994)
Nedskrivninger / Impairments	0	0
Driftsresultat / EBIT	2 452	(20 414)
Finansposter / Net financial items	(107)	977
Resultat før skatt / EBT	2 345	(19 437)
Skattekostnad / Income taxes	0	0
Resultat / Net result	2 345	(19 437)

KOMMENTARER

- SGP har, med hovedårsak i lavere strømpriser, i H1 opplevd en reduksjon i brutto inntekt mot fjorårets tall. Samtidig resulterer lavere strømpris i redusert varekost, noe som samlet gir oss en høyere netto inntekt sett opp mot samme periode i fjor.
- Kraftig reduksjon i lønn- og andre driftskostnader gir en positiv utvikling i både EBITDA og resultat i H1 2024 mot fjoråret, hvor EBITDA har gått fra NOK -17,4 mill. i H1 2023 til NOK 9,2 mill. i H1 2024.
- Lineære avskrivninger av investeringer i Saga Energi og kundeportefølje fra Agva gir SGP høyere avskrivninger enn samme periode i fjor.
- Resultat har gått fra NOK -19,4 mill. i H1 2023 til NOK 2,3 mill. i H1 2024.

Balanse for H1 2024

BALANSE FOR H1 2024		
<i>NGAAP / NOK 1.000 / UNAUDITED</i>	30.06.2024	31.12.2023
Immatrielle og varige eiendeler / Intangible and fixed assets	90 214	47 838
Utsatt skattefordel / Deferred tax assets	0	0
Fordringer / Receivables	44 805	67 899
Kontanter / Cash and equivalents	21 920	34 473
Eiendeler / Assets	156 939	150 210
Egenkapital / Equity	85 393	14 893
Kortsiktig gjeld / Current liabilities	66 266	130 037
Utsatt skatt	5 280	5 280
Egenkapital og gjeld / Equity and liabilities	156 939	150 210

KOMMENTARER

- Eiendeler har vokst siden 2023 og dette gjennom immaterielle og varige eiendeler. Dette som følge av oppkjøp av Saga Energi og kundeporteføljen fra Agva.
- Egenkapitalen er på NOK 85 mill. i H1 2024 og SGP leverer positivt resultat. Dette mot egenkapital på NOK 15 mill. i H1 2023 med et negativt resultat.

Kontantstrømoppstilling for H1 2024

KONTANTSTRØM FOR H1 2024

NGAAP / NOK 1.000 / UNAUDITED	YTD Q2-2024	YTD Q2-2023
Resultat før skatt / EBT	2 345	(16 337)
Avskrivning og amortisering / Depreciation and amortization	6 794	2 994
Endring i arbeidskapital / Change in working capital	(40 207)	(52 901)
Netto kontantstrøm fra drift Net cash flow from operating activities	(31 068)	(66 244)
Kjøp av varige driftsmidler og immatrielle eiendeler / Investment in fixed assets and intangibles	(49 170)	0
Netto kontantstrøm fra investeringer Net cash flow from investments	(49 170)	0
Netto innbetaling fra emisjon / Private placement, net	68 156	9 358
Renteinnbetalinger og -utbetalinger / Net cash from interests	(470)	170
Netto kontantstrøm fra finansieringer Net cash flow from financing activities	67 686	12 628
Netto endring i kontantstrøm Net change i Cash / Cash equivalents	(12 552)	(53 616)

KOMMENTARER

- Negativ endring i arbeidskapital skyldes normale sesongvariasjoner i kraftpriser og forbruk i sammenheng med tidsforskyvninger mellom når SGP får betalt fra kunder og når SGP betaler strømleverandør.
- Negativ netto kontantstrøm fra drift i H1 er forventet. Den er imidlertid mer enn halvert sett opp mot samme periode i 2023.
- Netto kontantstrøm fra investeringer har derimot stige fra NOK 0 i H1 2023 til NOK -49 mill. i H1 2024, dette grunnet kjøp av kundeportefølje.
- Netto endring i kontantstrøm er likevel gått fra å være NOK -53 mill. i H1 2023 til NOK -12,5 mill. i 2024.

Fremtidsrettede uttalelser

Denne presentasjonen inneholder, eller kan anses å inneholde, uttalelser som ikke er historiske fakta, men fremtidsrettede uttalelser knyttet til SGP's forventninger og planer, strategi, ledelsens mål, fremtidig ytelse, kostnader, inntekter, fortjeneste og annen trendinformasjon.

Det kan ikke gis noen garanti for at faktiske resultater ikke vil avvike vesentlig fra de som er uttrykt eller antydnet i disse fremtidsrettede uttalelsene på grunn av mange faktorer, hvorav mange er utenfor SGP's kontroll.

Alle fremtidsrettede uttalelser i denne presentasjonen er basert på informasjon tilgjengelig for SGP på datoen for denne presentasjonen.

Alle skriftlige eller muntlige fremtidsrettede uttalelser tilskrevet SGP, ansatte i SGP eller representanter som handler på vegne av SGP, er uttrykkelig underlagt de ovennevnte faktorene i sin helhet. SGP påtar seg ingen forpliktelse til å oppdatere denne presentasjonen etter datoen for denne presentasjonen.