

ChargePanel (CHARGE)



Högt affärstempo bäddar för ett rekordår

ChargePanel AB ("ChargePanel" eller "Bolaget") har under det första halvåret 2023 uppvisat en hög aktivitet, genom att ha signerat åtta (8) nya kunder, tecknat strategiska avtal med Parkster och EasyPark, samt fortsatt uppvisa hög tillväxt i antalet uppkopplade laddpunkter. ChargePanel besitter en bred kundportfölj med närvaro på fem kontinenter och har genom samarbetsavtal och teknisk utveckling stärkt kunderbudandet. Den stärkta marknadspositionen utgör en stabil grund för fortsatt geografisk expansion och tillväxt under H2-23. ChargePanel estimeras nå en nettoomsättning om 13,1 MSEK under helåret 2023 och baserat på en EV/S-multipel om 10,5x motiveras ett potentiellt nuvärde per aktie om 7,6 kr (7,8) i ett Base scenario.¹

Nettoomsättningen ökar både Y-Y och Q-Q

ChargePanels har presenterat ett starkt kvartal, med en tillväxt uppgående till 82 % Y-Y och 29 % Q-Q. Nettoomsättningen under Q2-23 uppgick till 2,6 MSEK (1,5), härlett till en hög nykundsanskaffning under kvartalet och ökade återkommande intäkter. Under årets första kvartal uppgick EBIT-resultatet till -3,3 MSEK (-3,5), vilket motsvarar en förbättring om ca 0,2 MSEK Y-Y. Vid jämförelse mot föregående kvartal försämrades dock EBIT-resultatet med ca 0,1 MSEK, dock ska det tilläggas att ChargePanel har ökat intäkterna med 29 % Q-Q, samtidigt som totala rörelsekostnader (inkl. COGS) har ökat med 13 % Q-Q. De totala rörelsekostnaderna (inkl. COGS) uppgick till 6,0 MSEK (5,0). Tidigare kommunicerade organisationsförändringar förväntas ge effekt under Q3- och Q4-23.

Större kundportfölj medför ökade återkommande intäkter

ChargePanel har uppvisat högt affärstempo under Q2-23 och har totalt tecknat åtta (8) nya kunder sedan årsskiftet, varav sex (6) under Q2-23. Därmed uppgår den totala kundportföljen till 24 kunder med en geografisk närvaro på fem kontinenter, däribland nya kunder i USA, Australien och Asien. Antalet uppkopplade laddpunkter utgör en viktig framåtblickande datapunkt avseende Bolagets återkommande intäkter. Antalet uppkopplade laddpunkter har ökat med ca 62 % från årsskiftet, vilket därmed estimeras uppgå till 6 124 stycken (2 160). Därutöver avser de nya kunderna ansluta ytterligare 6 300 laddpunkter tills slutet på år 2024, vilket enbart avser Bolagets nya kunder från år 2023. En större kundbas bidrar till ökade återkommande intäkter, genom både prenumerations-intäkter och anslutna laddpunkter.

Vi upprepar våra prognoser

Nettoomsättning uppgick till 4,7 MSEK (2,1) under H1-23, motsvarande en tillväxt om 120 % mot jämförbar period föregående år. Givet det höga affärstempo, med bland annat nya kunder på nya geografiska marknader, som ChargePanel har uppvisat under H1-23, förväntas Bolaget fortsatt uppvisa en hög tillväxt under H2-23. Detta i kombination med ett stärkt kunderbudande genom både samarbetsavtal och utvecklade tjänster, väljer Analyst Group att bibehålla våra prognoser för prognosperioden, år 2023–2025.

VÄRDERINGSINTERVALL

Bear
2,8 kr

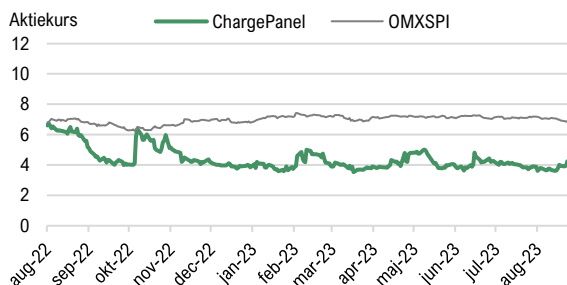
Base
7,6 kr

Bull
11,7 kr

NYCKELDATA

Senast betalt (2023-08-31)	4,0
Antal Aktier (st.)	16 270 196
Market Cap (MSEK)	65,1
Nettokassa(-)/skuld(+) (MSEK)	-3,0
Enterprise Value (MSEK)	62,0
Lista	Nasdaq First North Growth Market
Kvartalsrapport 3 2023	2023-11-14

KURSUUTVECKLING



HUVUDÄGARE (KÄLLA: HOLDINGS)

Peter Persson med bolag (Skandnet Group AB)	37,9 %
KG Knutsson AB	17,8 %
Victor Thorsell	6,2 %
Sarah Lindberg	6,2 %
Jan Berggren	5,7 %

Prognoser (MSEK)

	2022	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	4,6	13,1	29,2	48,6
Omsättningstillväxt	12,9%	184,4%	123,5%	66,3%
Bruttoresultat	2,5	9,8	21,9	38,2
Bruttomarginal	53%	73%	75%	79%
EBITDA	-15,3	-8,2	1,4	6,7
EBITDA-marginal	-333,0%	-62,5%	4,7%	13,7%
P/S	14,4	5,1	2,3	1,4
EV/S	13,8	4,8	2,2	1,3
EV/EBITDA	-4,1	-7,7	46,0	9,5

¹ Justeringen beror på förändrad kapitalstruktur mellan Q1-23 till Q2-23.

Innehållsförteckning

Introduktion	2
Kommentar Q2-rapport	3-5
Investeringssidé	6
Bolagsbeskrivning	7-8
Marknadsanalys	9-10
Finansiell prognos	11-13
Värdering	14-15
Intervju med Peter Persson	16
Ledning & Styrelse	17-18
Appendix	19-21
Disclaimer	22

OM BOLAGET

ChargePanel AB (publ) är ett GreenTech-företag vilka erbjuder en white-label SaaS-plattform för drift och hantering av laddinfrastruktur för eldrivna fordon, eller *Electric Vehicle* ("EV"). Bolagets SaaS-plattform är en ledande B2B-lösning inom e-Mobility, som underlättar övergången från fossildrivna fordon till elfordon för både privatpersoner och företag oavsett geografisk marknad. Bolaget har idag en bred kundportfölj om 24 företag vilka är verksamma inom Europa, USA, Asien, Australien och Afrika. Bolaget har varit noterat sedan år 2021 och handlas på Nasdaq First North Growth Market.

VD OCH ORDFÖRANDE

Verkställande Direktör Peter Persson

Styrelseordförande Johan Nordin

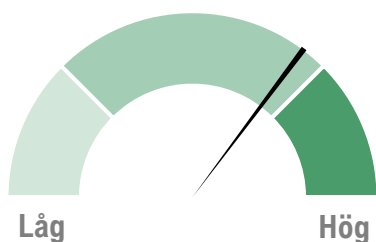
ANALYTIKER

Namn David Rimbe

Telefon +46 70 336 33 84

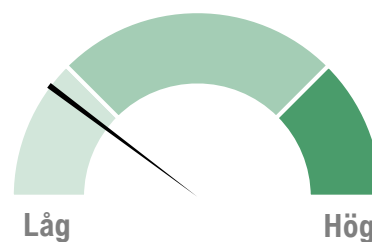
E-mail david.rimbe@analystgroup.com

Värde drivare



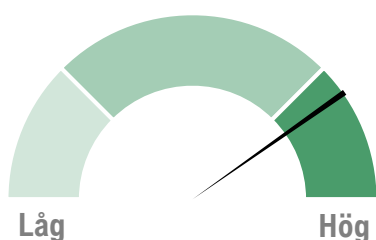
ChargePanel erbjuder en plattform som ligger i framkant inom e-Mobility. Bolaget har redan idag en betydande kundportfölj, därutöver kan ChargePanel växa genom sina kunders expansion och nå ny geografiska marknader. ChargePanels produkter är molnbaserade, vilket innebär att det inte medför några extra kostnader när kunden ansluter fler laddpunkter till tjänsten. Marknaden är idag i ett tidigt skede där Bolaget redan har etablerat en position i marknaden, vilket möjliggör en snabb uppskalning på en marknad i stark tillväxt.

Lönsamhet



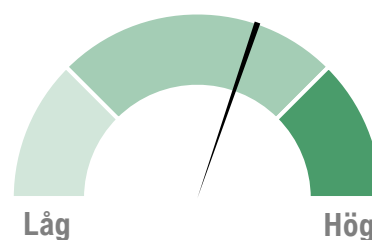
ChargePanel har en kort historik som noterat bolag, och har fram till noteringen prioriterat produktutveckling. Sedan IPO:n har ChargePanel fokus varit på expansion och nykundsanskaffning, vilket inneburit en högre kapitalförbrukning och ökad kostnads massa. ChargePanel har historiskt visat förlust och LTM uppgår EBIT-resultatet till -15,1 MSEK. Analyst Group estimerar att Bolaget når lönsamhet på kvartalsbasis under år 2024. Betyget är dock baserat på historik och är ej framåtblickande.

Ledning & Styrelse



Ledningen och styrelsen bedöms besitta goda erfarenheter och kvalifikationer för att Bolaget ska kunna exekvera på tillväxtstrategin. Peter Persson tillträdde VD-rollen under februari 2023 som var med och grundade ChargePanel, Bolagets övriga grundare Sarah Lindberg och Victor Thorsell arbetar idag operativt inom Bolaget. Totalt uppgår insynsägandet till ca 51 %, vilket ingjuter förtroende och ger nyckelpersonerna bra incitament att agera för att skapa aktieägarvärde framgent.

Risk



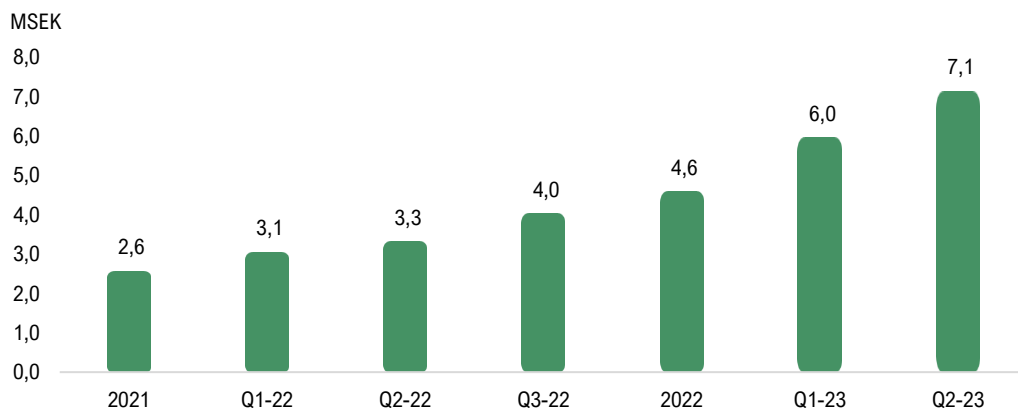
ChargePanel är idag en mindre aktör och har prioriterat tillväxt framför lönsamhet, och således inte uppnått *break-even* ännu. Vid utgången av Q2-23 uppgick kassan till 3,0 MSEK, vilket är en minskning med 4,2 MSEK från Q1-23. Efter kvartalets utgång, i början av juli månad, beslutade ChargePanel att uppta ett konvertibelt lån om 6 MSEK. Det konvertibla lånet om 6 MSEK löper med en ränta om 1,25 % per påbörjad månad. Lånet kan konverteras till aktier, vilket kan som högst medföra en utspädningseffekt om ca 5,8 %.

Nettoomsättningen växte både Y-Y och Q-Q

ChargePanel redovisade under det andra kvartal 2023 en nettoomsättning uppgående till 2,6 MSEK (1,5), vilket motsvarar en tillväxt om 82 % mot jämförbart kvartal 2022 och en tillväxt om 29 % Q-Q (2,0). ChargePanel har uppehållit en hög aktivitetsnivå under det andra kvartal och har totalt tecknat sex (6) nya Enterprise-kunder under Q2-23, varav fem (5) av de nya kunderna tecknades under enbart en månad (juni). Intäkterna under kvartalet härleds till ökade återkommande intäkter och uppstartskostnader för nya kunder, det vill säga engångsintäkter i samband med onboarding av nya kunder. ChargePanel tecknade fem (5) nya kunderna under juni månad, kvartalets sista månad, varav samtliga nya kunder förväntas inte ha hunnit blivit "onboardade" under kvartalet, varför en del engångsintäkter förväntas intäktsföras under Q3-23. För det första halvåret 2023 uppgår intäkterna till 4,7 MSEK (2,1), motsvarande en tillväxt om 120 %. I vår senaste analys estimerade vi att ChargePaenls omsättning för helåret 2023 skulle uppgå till 13,1 MSEK, vilket i relation till omsättningen under H1-23 är i linje med våra estimat. Nettoomsättningen för det första halvåret om 4,7 MSEK, kan även sättas i relation till nettoomsättningen för helåret om 4,6 MSEK, vilket Analyst Group anser är en bekräftelse på att ChargePanel har kraftigt skalat upp sina intäkter, både genom ökade återkommande intäkter och ett högt tempo i nykundsanskaffning. Därmed har ChargePanel presterat ett väldigt starkt första halvår 2023.

ChargePanel uppvisar substantiell tillväxt.

Nettoomsättning per LTM-basis, justerat för en jämförelsestörande post under 2021



Källa: ChargePanel

Geografisk expansion

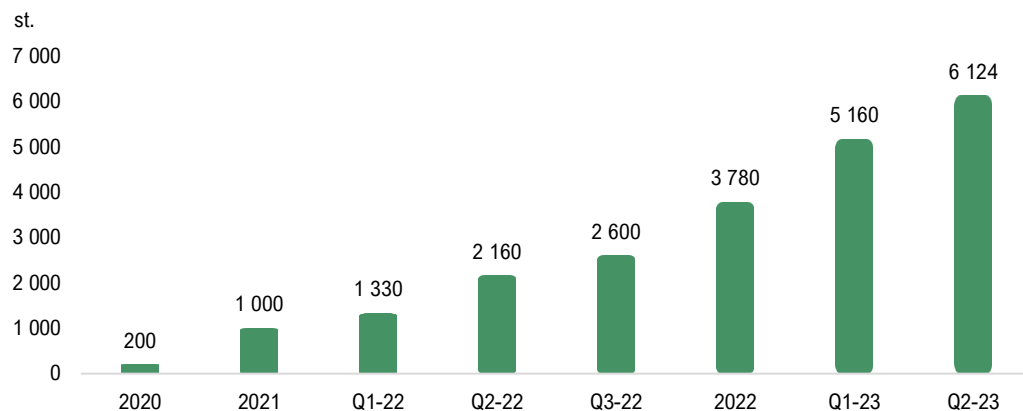
ChargePanel har haft ett starkt affärsmomentum under kvartalet där ChargePanel totalt har tecknat sex (6) nya kunder på nya geografiska marknader, däribland USA, Australien och Malaysia. Antalet nya kunder under Q2-23 kan sättas i relation till helåret 2022 då ChargePanel totalt tecknade åtta (8) nya kunder. Därutöver tecknade ChargePanel ytterligare en Enterprise-kund efter kvartalets utgången, där Bolaget i början av juli ingick ett avtal med EVChaja Limited, vilka är verksamma på den Kenyanska marknaden. Därmed har ChargePanel totalt tecknat åtta (8) Enterprise-kunder sedan årsskiftet 2022/2023 och parallellt utöver en hög nykundsanskaffning har ChargePanel tecknat samarbetsavtal med EasyPark (under Q1-23) och Parkster (under Q2-23), vilka utgör strategiskt viktiga samarbeten för att både stärka erbjudande mot kund och ytterligare skala upp Bolagets återkommande intäkter. Kvartalet har genomsyrats av hög aktivitet genom hög nykundsanskaffning och geografisk expansion, vilket är ett kvitto på en framgångsrik säljstrategi och en tjänst som möter kundernas krav. Under kvartalet har ChargePanel bland annat ingått ett avtal med den första kunden och återförsäljaren i USA, Blue Planet EV, vilket framgångsrikt följdes upp med ytterligare en kund på den amerikanska marknaden, EV-Charge Inc, något vi kommenterade [här](#). Därutöver har ChargePanel bland annat även tecknat Enterprise-avtal med kunder på den Asiatiska-marknaden, Strateq, och den Australienska-marknaden, Anzu Charging, vilket breddar Bolagets geografiska närvaro.

Likt tidigare kommenterat utgör antalet uppkopplade laddpunkter en viktig framåtblickande datapunkt avseende Bolagets återkommande intäkter och kan ge en indikation på ChargePanels befintliga kunders expansion. ChargePanel uppger att antalet uppkopplade laddpunkter har ökat med ca 62 % från den 1 januari till den 30 juni 2023, vilket därmed estimeras överstiga 6 000 uppkopplade laddpunkter och motsvarar att antalet uppkopplade laddpunkter ökat med ca 183 % mot jämförbart kvartal föregående år. ChargePanel antas ha ökat antalet laddpunkter genom dels befintliga kunder som utökar sina laddningsnätverk, dels via nya kunder som ansluter sig till ChargePanels SaaS-plattform, vilka totalt avser att ansluta ytterligare 6 300 laddpunkter tills slutet på år 2024.

Diagrammet nedan visar Analyst Groups estimerade ackumulerade antal uppkopplade laddpunkter vid utgången av år 2020–2022 och per kvartalsbasis Q1-22 – Q2-2023, exklusive kommunicerade nya anslutna laddpunkter via nykundsanskaffning tills slutet på år 2024. Observera att detta endast utgör Analyst Group estimat, det faktiska utfallet kan därför avvika.

ChargePanel uppvisar stark tillväxt i antalet uppkopplade landpunkter.

Estimerat antalet laddpunkter, ackumulerat antal per år 2020-2022 och per kvartalsbasis Q1-22 – Q2-23



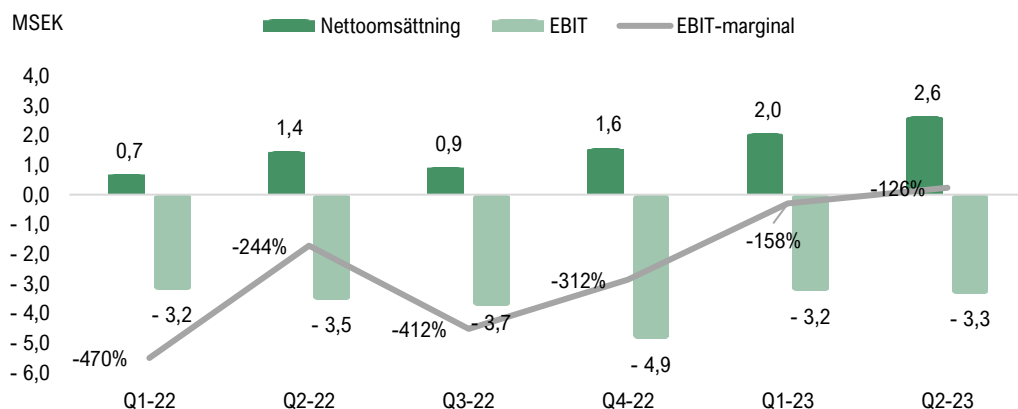
Källa: ChargePanel

EBIT-resultatet uppgick till -3,3 MSEK under Q2-23

ChargePanels varu- och materialkostnader ökade under kvartalet mot jämförbara kvartal och uppgick till 1,6 MSEK, motsvarande en ökning om 0,2 MSEK i absoluta tal Q-Q. Bruttomarginalen uppgick därmed till ca 37 % under Q2-23, vilket kan jämföras med en bruttomarginal om ca 53 % under helåret 2022 och ca 27 % under föregående månad (Q1-23). Under det andra kvartal uppgår EBIT-resultatet till -3,3 MSEK. Vid jämförelse mot jämförbar period föregående år (Q2-22) uppgick EBIT-resultatet till -3,5 och mot föregående kvartal (Q1-23) uppgick EBIT-resultatet till -3,2 MSEK. De totala rörelsekostnaderna uppgick till 4,3 MSEK, vilken är en förbättring mot motsvarande period föregående om 0,2 MSEK, men en försämring mot föregående kvartal om 0,5 MSEK. Samtidigt ska det tilläggas att ChargePanel har haft ett högt tempo under kvartal, där onboarding av nya kunder förväntats ha drivit kostnaderna under kvartalet. ChargePanel genomför även organisationsförändringarna som påbörjades och kommunicerade i slutet av år 2022. Organisationsförändringarna uppges av ChargePanel VD, Peter Persson, ge effekt under tredje och fjärde kvartalet år 2023. Därutöver ska det tilläggas att de totala rörelsekostnaderna har ökat med 14 % Q-Q, medan intäkterna ökar med 29 % Q-Q, vilket Analyst Group ser positivt på.

Hög tillväxt och resultatförbättring under årets första kvartal.

ChargePanels nettoomsättning, EBIT-resultat och EBIT-marginal på kvartalsbasis Q1-22 – Q1-23



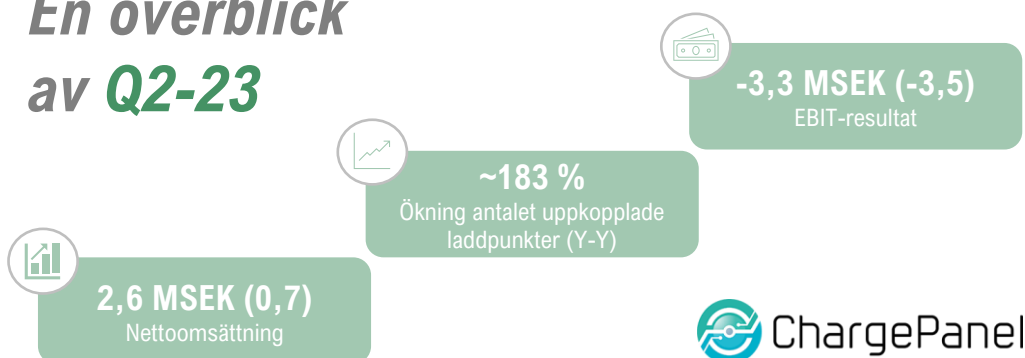
Källa: ChargePanel

Stärker kassan via ett konvertibelt lån om 6 MSEK

Vid utgången av Q2-23 uppgick kassan till 3,0 MSEK, vilket kan jämföras mot utgången av föregående kvartal om 7,3 MSEK, motsvarande en minskning om ca 4,2 MSEK. ChargePanel har efter kvartalets utgång, i början av juli månad, beslutat att uppta ett konvertibelt lån om 6 MSEK från Exelity AB (publ). Ett konvertibelt lån innebär att det underliggande skuldebrevet ger långivaren (Exelity AB) rätt att byta ut sin fordran mot aktier i det låntagande bolaget (ChargePanel). ChargePanel har därav genomfört en riktad emission av 6 000 000 konvertibler med ett nominellt belopp om 1,00 SEK per konvertibel. Det konvertibla lånet om totalt 6 MSEK löper med en ränta om 1,25 % per påbörjad månad. Lånet kan konverteras till aktier från och med från och med dagen för registrering av emissionsbeslutet till och med lånets förfallodag den 30 juni 2024 till en konverteringskurs om 6,00 SEK. Vid konvertering av samtliga konvertibler ökar Bolagets antal akter med 1 000 000 till totalt 17 270 196, vilket motsvarar en utspädning om ca 5,8 %. ChargePanel befinner sig i en expansiv fas och har totalt under år 2023 tecknat åtta (8) nya Entreprenörskunder, varav sex (6) kunder sedan maj månad, varför Analyst Group ser positivt på att ChargePanel stärker rörelsekapitalet och har möjlighet att exekvera på den position ChargePanel idag besitter.

Givet att ChargePanel framgångsrikt genomför organisationsförändring och därmed minskar Bolagets totala rörelsekostnader samt fortsätter skala upp intäkterna, både genom Bolagets återkommande intäkter och ytterligare nykundsanskaffning, estimerar Analyst Group att kapitalet kommer räcka till ChargePanel är kassaflödespositiva.

En överblick av Q2-23



Exponerad mot en marknad som är laddad med tillväxt

ChargePanel är ett B2B-bolag inom e-Mobility som är exponerade mot utbyggnaden av infrastrukturen för laddningsfordon, där Bolaget förenklar, förbättrar och ökar ladd-infrastrukturen för eldrivna fordon ("EV") via sina kunder. Marknaden drivs av en tydlig och stark omställning inom fordonsindustrin, från fossildrivna fordon till fossilfri drivkraft, där biltillverkarna ställer om för att öka försäljningen av elbilar. Drivkrafterna mot en ökad andel elbilar och medföljande infrastruktur drivs på genom regleringar, lagar och subventioner inom unioner och länder, samt av företag och privatpersoner, vilket gör elektrifiering till en av de starkaste megatrenderna just nu. I samband med att antalet elfordon ute i samhället ökar ställs högre krav på infrastrukturen. För att bedöma om laddinfrastrukturen är tillräcklig används ration EV per laddningspunkt, men även via laddningskraft som mätts genom kilowatt (kW) per EV. EU:s policyrekommendation är 10 EV per laddningspunkt, där den genomsnittliga EV per laddningspunkt idag uppgår till 14 inom EU. Frankrike, Tyskland och Storbritannien, vilka är de största marknaderna inom Europa, uppfyller inte EU:s rekommendationer för tillgänglighet av publika laddare, där exempelvis Storbritannien har 21 EV per laddningspunkt och 0,9 kW per EV under år 2021. Enligt Markets and Markets förväntas antalet laddpunkter globalt öka från ca 2,4 miljoner stycken år 2022 till 14,6 miljoner år 2027. ChargePanels intäkter är beroende av hur många laddpunkter som är uppkopplade till Bolaget och vilka tjänster kunderna efterfrågar, varför ChargePanel därmed gynnas av marknadens strukturella tillväxt.

2027 FÖRVÄNTAS
ANTALET
LADDPLATSER
UPPGÅ TILL
14,6 MILJONER

Ökade SaaS-intäkter ger finansiell stabilitet

ChargePanel intäktsmodell baseras dels på intäkter vid onboarding av nya kunder, vilket är en engångsintäkt i samband med uppstart av kundens tjänster, dels på återkommande intäkter, vilka är månatliga avgifter för exempelvis kundens anslutna laddpunkter, tjänster som kunden använder sig av, kundtjänst samt *e-Roaming* och *Fleet Management*. ChargePanel redovisar kontinuerligt antalet uppkopplade laddpunkter avseende ChargePanels SaaS-plattform, vilket utgör en viktig framåtblickande datapunkt avseende bolagets återkommande intäkter. ChargePanel uppgav i samband med Q2-rapporten att antalet uppkopplade laddpunkter har ökat med ca 62 % från den 1 januari till den 30 juni 2023 och överstiger därmed 6 000 uppkopplade laddpunkter, vilket motsvarar att antalet uppkopplade laddpunkter ökat med ca 183 % mot jämförbart kvartal föregående år. Under föregående år 2022 ökade ChargePanel de återkommande intäkterna med 140 % mot jämförbart kvartal föregående år. Ökningen härleds till att befintliga kunder har ökat antalet laddpunkter som är anslutna till Bolagets SaaS-plattform och tilläggstjänster, i kombination med att ChargePanel även har ökat antalet kunder. Bolaget har hittills under år 2023 ingått åtta (8) kommersiella avtal med Enterprise-kunder där kundportföljen uppgår idag till totalt 24 kunder. ChargePanels SaaS-modell kan även anpassas utifrån efterfrågade tjänster och storleken på kunderna, vilket medför att intäkterna från en kund successivt kan öka i samband med att kunden växer och vilket således möjliggör en skalbar affärsmodell för ChargePanel.

CHARGEANEL
VÄXER MED SINA
KUNDER

Sammanfattning av prognos och värdering

I ett Base scenario estimeras intäkterna växa kraftigt under prognosperioden i takt med att infrastrukturen för elbilsladdning fortsätter att byggas ut, vilket möjliggör för ChargePanel att växa med befintliga kunder, vilka förväntas utöka antalet laddpunkter, efterfråga fler tjänster och geografisk expansion. Därtill antas ChargePanel knyta an fler kunder på både befintliga och nya marknader, genom ökade marknads- och försäljningsinsatser. Analyst Goup estimerar en nettoomsättning om 13,1 MSEK under helåret 2023 och 29,2 MSEK under helåret 2024. Baserat på en målmultipel om EV/S 10,5x på 2023 års försäljning om 13,1 MSEK, och en applicerad diskonteringsränta om 12 %, erhålls ett potentiellt nuvärde per aktie om 7,6 (7,8) SEK i ett Base scenario. Justeringen förklaras av en minskad nettokassa under kvartalet.

13,1 MSEK
OMSÄTTNING
2023E

Fragmenterad marknad kan innebära utmaningar

ChargePanel är en relativt ung aktör och står i startgroparna för att kapitalisera på en marknad i stark framväxt. ChargePanels konkurrensfördel ligger i Bolagets produkt samt nuvarande kundportfölj, samtidigt är det av betydelse att Bolaget fortsatt ligger i framkant i teknik- och produktutvecklingen. Marknaden är idag i ett tidigt stadie och fragmenterad, där många mindre aktörer är verksamma och där det finns stor innovationskraft, vilket medför att konkurrensen tilltar. Marknaden präglas av en snabb teknikutveckling och framgent kommer branschen troligen konsolideras, med allt fler resursstarka bolag som tar sig in på marknaden. Parallellt ställer elbilsförare större krav på användarvänlighet, enkelhet och flexibilitet, vilket skapar ett behov för ChargePanels tjänster. För att möjliggöra den tillväxtpotential som Bolaget står inför behöver ChargePanel fortsätta prioritera produktutveckling för att möta morgondagens efterfråga bland sina kunder.



ChargePanel är ett GreenTech-bolag som sedan år 2016 äger och utvecklar en mjukvarubaserad SaaS-plattform inom e-Mobility. Plattformen utgörs av en B2B White Label-lösning vilken ämnar förenkla infrastrukturen kring elbilsaddning. Bolaget hjälper sina kunder att optimera infrastrukturen för elbilsaddning genom att förenkla laddningsprocessen för EV-operatörer och ägare av eldrivna fordon, där mjukvaruplattformen möjliggör för kunderna att ta betalt för sina laddtjänster, samt organisera, användaranpassa och driva nätverk av laddpunkter på ett effektivt sätt. Bolaget erbjuder en SaaS-modell för mjukvaran och följer OCPP (*Open Charge Point Protocol*), en standard som möjliggör kommunikation mellan laddstation och backend-systemet, vilket även möjliggör uppkoppling mot befintlig eller ny infrastruktur. Standarden gör Bolaget oberoende av både elbolag och hårdvarutillverkare. OCPP finns idag i alla världsdelar, vilket gör att Bolagets SaaS-lösning adresserar en global marknad. Bolagets kunder är primärt laddstationsoperatörer (CPO) och serviceleverantörer för eMobility (ESMP), men kan likväl användas av bolag som äger, driver, levererar eller tillhandahåller laddpunkter till EV-användare.

ChargePanel har en bred produktportfölj.

Illustration över ChargePanels White Label-lösning, kringliggande tjänster och lösningar

ChargePanel Enterprise

ChargePanel Enterprise utgör den centrala White Label-lösningen, som möjliggör styrning av en hel infrastruktur av EV-laddare. Enterprise är en mjukvarubaserad SaaS-plattform som såväl förenklar som hanterar laddnätverk, och skräddarsys utefter företagskundernas egna varumärke. Genom Enterprise får kunder tillgång till en administrations-lösning som möjliggör hantering av ägarkontot, anslutning av laddpunkter för givna geografiska positioner, statistik samt flertalet verktyg för prissättning och användning. Därtill kan kunder komplettera med en White-Label mobilapplikation för sina elbiskunder (slutanvändare). Enterprise utgör kärnan i ChargePanels erbjudande och kunder får tillgång till Cloud och Connect. ChargePanel Enterprise riktar sig primärt till CPO och ESMP.

ChargePanel mjukvara möjliggör

- Administration, hantering och tillägg av ägarkonton
- Statistik över laddpunkter
- Geografiska anpassningar
- Prissättning och användning
- En användarvänlig app för slutkunden
- Betalning och start av laddning
- Kreditkort, faktura eller mobilbetalningsalternativ



ChargePanel Cloud

Cloud utgör ägarsystemet för laddningsoperatörer och möjliggör operativ styrning av sin infrastruktur av laddningspunkterna. Cloud möjliggör därutöver en kundhantering på en mer lokal nivå.



ChargePanel Connect

Connect utgörs av den white label-anpassade mobilapplikationen för EV-användaren (IOS och Android). Mobilapplikationen kan användas för att ladda sitt fordon, oavsett om det krävs en betalning eller om det sker i hemmet.



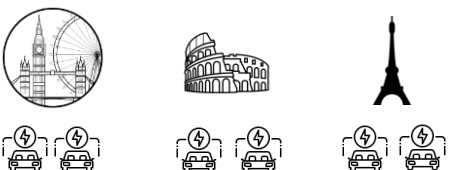
FLEET MANAGEMENT

Tilläggs tjänst som lanserades i början av 2022. Tjänsten möjliggör sömlös administrativ hantering av eldrivna vagnparker för leasingbolag och kan ersätta anställda för utlägg vid EV-laddning.

Källa: ChargePanel

ChargePanel e-Roaming

Tilläggs tjänst som lanserades i början av 2022. ChargePanel e-Roaming är en e-Roaming-tjänst för slutkunder (EV-användare), vilka, via en White Label-app, får tillgång till en interaktiv karta med tiotusentals laddpunkter i Sverige och Europa. Slutkunder kan prenumerera på e-Roaming-tjänsten och slippa flertalet olika laddningsappar eller RFID-brickor, för att kunna ladda sin elbil på olika publika laddningsplatser över hela Europa.



Urval av strategiska avtal och samarbeten



ChargePanel ingick i februari 2023 ett tekniskt samarbete med EasyPark, vilka driver den ledande parkeringsappen. Avtalet skapar möjlighet för Bolagets Enterprise-kunder att göra sina offentliga laddstationer tillgängliga för användning av elfordonsförare via EasyPark-appen



ChargePanel ingick 2019 ett strategiskt avtal med Hubject GmbH, vilka driver ett globalt e-Roaming-nätverk med över 250 000 laddningspunkter. Avtalet möjliggör e-Roaming via Bolagets tjänster. EV-användare hos Bolagets kunder får tillgång till tiotusentals laddpunkter i Sverige och Europa.



ChargePanel är medlem i Open Charge Alliance som är ett internationellt register inom laddinfrastruktur. OCPP är elbilsaddningsindustrins branschprotokoll, som arbetar för öppna standarder och möjliggör bred kompatibilitet mot hårdvarutillverkare, energibolag och länder.

SKALBAR
LÖSNING FÖR
KUNDER

Affärs- och intäktsmodell

ChargePanel är idag ett renodlat SaaS-bolag inriktat mot B2B inom e-Mobility. Bolaget har idag en kundbas om 18 olika aktörer, vilka i synnerhet utgörs av laddstationsoperatörer (CPO) och service-leverantörer inom e-Mobility (ESMP). CPO är företag som driver en *pool* av laddpunkter och smarta laddningsfunktioner, vilket kan tillhandahållas till elbilsförare och ESMP:er, medan ESMP är företag som levererar e-mobilitetstjänster och erbjuder en laddningstjänst för elbilsförare. ChargePanels erbjudande bygger på en SaaS-modell och kan anpassas utifrån kundstorlek och efterfrågade tjänster, vilket medför att intäkterna från en kund successivt kan öka i samband med att kunden växer genom att exempelvis ansluta fler laddpunkter, eller utöka sina tjänster, vilket gör att ChargePanel blir en flexibel och skalbar lösning för kunder och användare. Vidare bygger Bolagets mjukvara på OCPP-standarden, vilket gör ChargePanel oberoende av både elbolag och hårdvarutillverkare. Idag är ChargePanels system kompatibelt med hårdvarutillverkare från hela världen och mer än 40 olika modeller av laddenheter kan kopplas till mjukvaran, vilket gör att ChargePanel inte blir begränsade till kunder som enbart har laddare från en viss typ av hårdvarutillverkare. Exempel på hårdvarutillverkare som är kompatibla med Bolaget mjukvara är ABB, Charge Amps och Wallbox, för att nämna några. ChargePanels erbjudande skapar en skalbar lösning för kunderna och då plattformen, tack vare OCPP-standard, är oberoende, möjliggör det att Bolaget kan arbeta med de flesta aktörerna inom marknaden, allt från installatörer av laddare till gas- och oljebolag. Intäktsmodellen baseras på onboarding, vilket är en engångsintäkt i samband med uppstart av kundens tjänster, samt återkommande intäkter, vilket är månatliga avgifter för exempelvis kundens anslutna laddpunkter, typ av abonnemang, kundtjänst samt e-Roaming.

ChargePanels kunder har goda tillväxtpotentialer.

Urval av ChargePanels kunder och urval av kompatibla laddare till ChargePanels mjukvara

Urval av kunder och deras expansionsplaner

bumblebee

Storbritannien
Initialt 200 anslutna laddpunkter. Planen är att ansluta Bumblebees befintligt nätverk om 4 500 laddpunkter.

Smart Balance

Rumänien
Smart Balances expansionsplan är att växa i Ungern, Belgien, Frankrike och Tyskland, med minst 2 000 laddpunkter.

MILEPOST

Sverige
Inom några månader ska totalt 200 laddpunkter finnas utmed Valhallavägen (Sveriges största laddgata).

Källa: ChargePanel

Urval av kompatibla laddare



Kostnadsdrivare

ChargePanels största kostnadspost är personalkostnader och vid utgången av Q2-23 uppgick det genomsnittliga antalet anställda till ca 11, vilket kan jämföras med 11 vid utgången av Q2-22. ChargePanels personalkostnader uppgår till 12,0 MSEK LTM, vilket kan jämföras med 11,9 MSEK under helåret 2022 och 5,2 MSEK under helåret 2021. Då ChargePanel ämnar att öka personalstyrkan inom utveckling och säljresurser framgent, estimerar vi att personalkostnaderna kommer att öka marginellt under år 2023. ChargePanel eftersträvar ständigt att vara i framkant för att möjliggöra förenklad elbilsladdning, vilket kräver fortsatt utveckling av Bolagets plattform och kringliggande tjänster, vilket således ger upphov till fortsatta investeringar. De övriga externa kostnader härleds till lokalhyra, konsultarvoden, förvaltningskostnader och marknadsföringsinsatser, vilka uppgick till 5,2 MSEK LTM, vilket kan jämföras med 5,4 MSEK under helåret 2022 och 2,5 MSEK under helåret 2021.

Strategiska utsikter

ChargePanel har idag närvaro på den nordiska, europeiska och afrikanska marknaden för e-Mobility. E-Mobility-marknaden är ännu ung och fragmenterad, varför det är av stor vikt att Bolaget knyter till sig ytterligare strategiskt viktiga kunder för att växa. Flertalet av ChargePanels kunder har ambitiösa expansionsplaner, både internationellt och lokalt, samtidigt som marknaden i sin helhet befinner sig i stark tillväxt. ChargePanel har under år 2022 även utvecklat tilläggstjänster som Fleet Management och e-Roaming, vilka riktar sig mot såväl företag med fordonsflotta som slutkunder hos bolag som tillhandahåller laddningspunkter. Inom e-Roaming har Bolaget samarbetsavtals med bland annat EasyPark, Parkster och Hubject. Inom e-Roaming kan ChargePanel dels växa genom sin befintliga kundbas och nå ut till fler slutkunder, dels skapa *Network Effects* genom ett ökat antal insatser (laddpunkter och användare) som förbättrar och ökar nyttan för EV-nätverket.

Marknadspotential



6,8 miljoner
publika laddare
2030¹



300 000
publika laddare
2030²

**NYA ELBILAR
FÖRDUBBLAS
FÖR TREDJE ÅRET
I RAD I SVERIGE**

ChargePanel bidrar till att förenkla, förbättra och öka laddinfrastrukturen för elfordon, varför Bolaget är exponerat mot utbyggnaden av infrastrukturen kring laddningsfordon och därmed kan växa tillsammans med sina kunder. Infrastrukturen för laddningsfordon är beroende av hur många elbilar som finns på marknaden, där mognadsgraden varierar mellan olika länder. Den globala försäljningen av elbilar har ökat kraftigt de senaste åren och i Sverige har antalet nyregistrerade elbilar fördubblats för tredje året i rad enligt Trafikanalys, där andelen elbilar uppgick till 18,4 % av de totala antalet nyregistrerade bilar under år 2021, jämfört med 9 % under år 2020. Samtidigt uppgick andelen för Plug-in Hybrid Electric Vehicle (PHEV) till 24,9 % år 2021. För att ge ytterligare inblick i omställningen mot elfordon globalt listas ett urval av de ledande biltillverkarnas planer för att möta den efterfrågade elektrifieringen av marknaden.

De största biltillverkarna i världen ställer om till ökad försäljning av elbilar.

Urval av de största biltillverkarna och deras mål inom försäljning av elfordon

OLIKA TYPER AV ELBILAR

BEV = Battery Electric Vehicle, även kallat EV (elfordon)

PHEV = Plug-in Hybrid Electric Vehicle, laddhybrider (laddningsbar)

HEV = Hybrid Electric Vehicle, hybrid (inte laddningsbar)



**3,5
miljoner
elfordon
2030**

Toyota har annonserat att bolaget ska ta fram 30 BEV-modeller med ett mål om att nå en årlig försäljning om 3,5 miljoner eldrivna fordon år 2030.



**70 %
BEV-andel
2030**

Volkswagen har annonserat att bolaget ska uppnå en BEV-andel över 70 % av sin totala försäljning av antalet bilar i Europa år 2030 och en andel om 50 % i Kina och USA, för att sedan nå 100 % elbilsförsäljning under år 2040.



**50 %
BEV-andel
2030**

Ford har annonserat att BEV-andelen ska uppgå till en tredjedel av försäljningen under år 2026 samt 50 % år 2030, drivet av den tidigare framgångsrika lanseringen av F-150, samt uppnå 100 % BEV-försäljning i Europa år 2030.



Volvo har annonserat att försäljningen ska vara 100 % elektrisk under år 2030. Geely har annonserat att BEV ska utgöra en andel om 30 % av den totala försäljningen år 2025. BMW har annonserat ett mål om att BEV ska utgöra 50 % av den totala försäljningen år 2030.

Källa: Global EV Outlook 2022, IEA

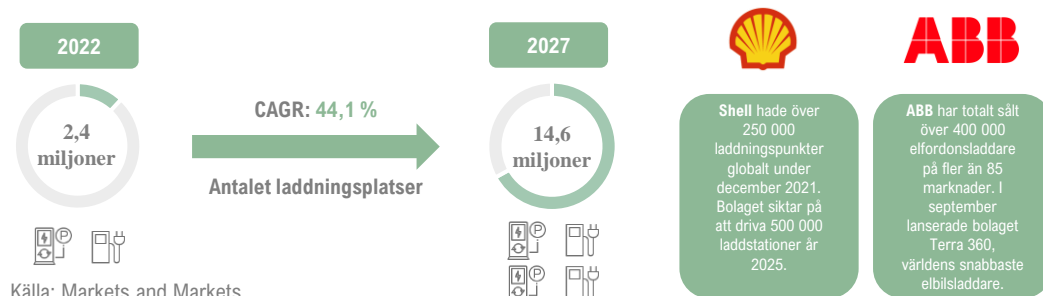
Omställningen mot elfordon är strukturell och EV-industrin drivs på av unioner, länder, företag och privatpersoner. Antalet elfordon ute i samhället ökar vilket även ställer krav på infrastrukturen för elbilsaddning. Elbilsaddningen sker idag i synnerhet vid bostäder och arbetsplatser, men elbilsägare och konsumenterna kommer i allt högre grad förvänta sig samma tjänster, enkelhet och autonomi för elbilar som för traditionella fossildrivna fordon. Enligt IEA (International Energy Agency) uppgick antalet tillgängliga laddare globalt till ca 1,8 miljoner laddningspunkter 2021, varav 500 000 laddare installerades under år 2021. I Kina finns 85 % respektive 55 % av världens snabbaddare och långsamma laddare, vilket gör Kina till marknadsledande. Kinas goda infrastruktur för elbilar påskyndas av statliga satsningar, samt landets höga befolkningstäthet och urbana egenskaper. Det globala genomsnittet år 2021 var 10 EV per laddpunkt och 2,4 kW per EV¹, där Kinas laddinfrastruktur uppvisar 7 EV per laddpunkt och 3,8 kW per EV, vilket således förbättrar det globala genomsnittet. I EU däremot uppgår EV per laddningspunkt till 14, jämfört med 11 år 2020 och således över IEA:s policyrekommendation om 10x. AFIR (Alternative Fuelling Infrastructure Regulation) har även föreslagit en ny EU-reglering som godkändes i oktober 2022, som en del av satsningen "Fit-for-55", där medlemsstater för varje registrerad elbil ska tillhandahållas med en laddningseffekt om minst 1 kW i laddningsnätverket och laddningsplatser ska finnas utplacerad minst var 60 km på Europas TEN-T kärnnätverk (unionens större vägar) från år 2025, och inom hela nätet från år 2030.

21
EV PER
LADDPUNKT
INOM UK 2021

AFIR har belyst vikten av en användarvänlig infrastruktur och har som mål att tillfälliga betalningar ska vara möjliga, bättre pristransparens och enklare betalningsalternativ. Frankrike, Tyskland och Storbritannien, vilka är de största marknaderna inom Europa, uppfyller inte alla EU:s rekommendationer för tillgänglighet av publika laddare, där exempelvis Storbritannien hade 21 EV per laddningspunkt och 0,9 kW per EV under år 2021. ChargePanel har närvaro på den brittiska marknaden via tre kunder, där det senaste kundavtalet ingicks under oktober 2022 med Bumblebee, vilka har ett befintligt nätverk av närmare 4 500 installerade laddpunkter. Den brittiska regeringen har tidigare under 2022 presenterat planen "Taking Charge: the Electric Vehicle Infrastructure Strategy", med målbilden att investera 1,6 mdGBP i den brittiska laddinfrastrukturen för att år 2030 nå 300 000 laddningspunkter, vilket skulle innebära en tiofaldig expansion från dagens nivåer. Enligt Markets and Markets estimeras antalet laddplatser öka globalt från ca 2,4 miljoner stycken 2022 till 14,6 miljoner 2027, drivet av ökad försäljning av elbilar, tillsammans med en växande efterfrågan på nollutsläppstransporter samt statligt stöd och subventioneringar för elbilar och tillhörande infrastruktur. Enligt ICEA uppgår behovet till 6,8 miljoner publika och 29,4 miljoner icke-publika laddstationer inom EU år 2030, för att kunna tillgodose det ökade antalet elbilar och uppnå en tillräcklig god laddinfrastruktur.

Antalet laddplatser förväntas öka kraftigt framgent.

Illustration över antalet laddningsplatser, 2022-2027E och exempel från Shell och ABB



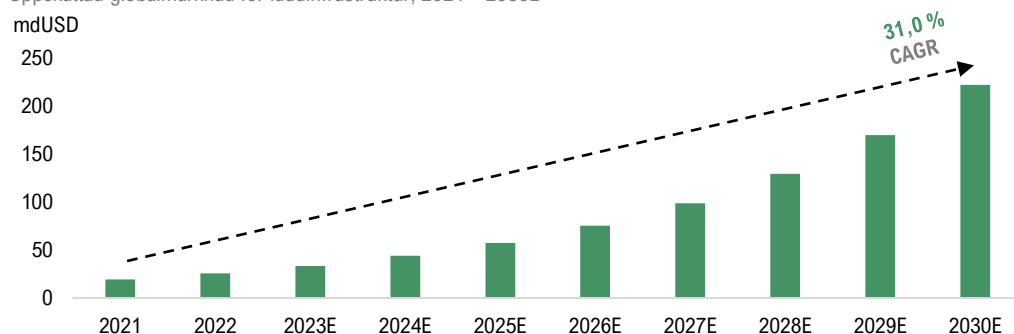
Källa: Markets and Markets

~222 MDUSD
ESTIMERAD
MARKNADS-
STORLEK 2030

Den globala marknaden för laddinfrastruktur, d.v.s. infrastrukturen för elfordonsladdning, värderades under år 2021 till 19,5 mdUSD och förväntas växa med en CAGR om ca 31 % fram tills år 2030, för att uppgå till ett marknadsvärde om 221,9 mdUSD.

Marknaden för laddinfrastruktur beräknas växa med en CAGR om 31 % fram tills år 2030.

Uppskattad globalmarknad för laddinfrastruktur, 2021 – 2030E



Källa: Precedence Research

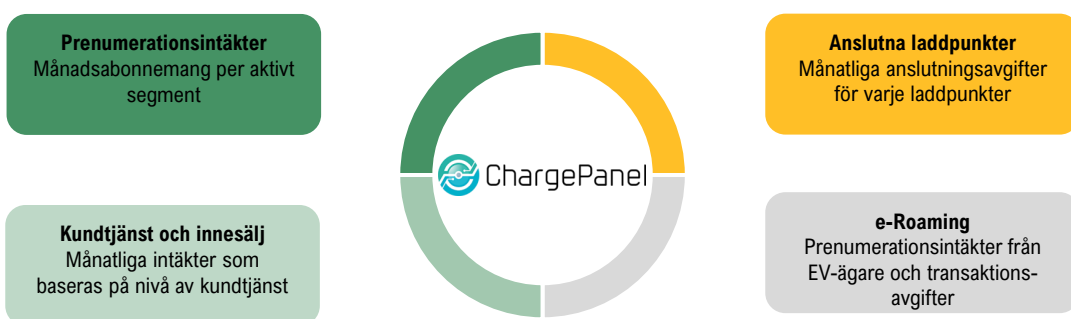
Marknaden drivs av den globala omställningen från fossildrivna fordon till fossilfria, där skiftet mot elfordon är drivet av bilarnas teknik och miljövänliga egenskaper, samt biltillverkarnas prioriteringar. Statliga stöd och initiativ förväntas även driva på omställningen, där Kina, USA och Europa förväntas vara de snabbast växande marknaderna inom elfordonsindustrin. Infrastrukturen för elbilsaddning är i ett tidigt stadium samtidigt är marknaden för mjukvara till elbilsladdning är fragmenterad. Konkurrensen har ökat de senaste åren, då marknaden är under en stark tillväxt, vilket estimeras fortgå även framgent. Idag finns det aktörer såsom Ampeco, GreenFlux och Virta, för att nämna några. Samtidigt sker det en konsolidering av marknaden, där bl.a. Schneider Electric har förvärvat EV-mjukvarubolaget EVconnect och Shell har förvärvat EV-mjukvarubolaget Greenlots. ChargePanel är en av få svenska aktörer inom sin nisch och besitter en unik produktportfölj, samtidigt som Bolaget möjliggör och accelererar omställningen genom att förenkla och förbättra infrastrukturen för företag som är leverantörer eller ägare av EV-laddare.

SAAS-
INTÄKTERNA
ÖKAR

ChargePanels nettoomsättning uppgick till 2,6 MSEK under Q2-23 och för H1-23 uppgick nettoomsättningen till 4,7 MSEK (2,1), motsvarande en tillväxt om ca 120 %. Därutöver kan nettoomsättning sättas i relation till helåret 2022, vilken uppgick till 4,6 MSEK. Sedan år 2021 har ChargePanel renodlat verksamheten med inriktning mot laddinfrastruktur och intäkterna inom segmentet genereras dels av engångsintäkter i samband med onboarding, dels återkommande intäkter. ChargePanels återkommande intäkter uppges ha ökat 140 % under helåret 2022. Antalet uppkopplade laddpunkter har ökat med ca 62 % från den 1 januari till den 30 juni 2023, vilket därmed estimeras uppgå till 6 124 stycken (2 160). Antalet anslutna laddpunkter utgör en viktig framåtblickande datapunkt avseende Bolagets återkommande intäkter och växer genom att befintliga kunder expanderar eller via nya kunder. ChargePanels återkommande intäkter beror som nämnt på prenumurationsintäkter, anslutna laddpunkter, nivå av kundtjänst och e-Roaming, vilket gör att intäkter kan variera mellan olika kunder.

ChargePanel har flera intäktströmmar som bidrar till ett återkommande kassaflöde.

Illustration över ChargePanels återkommande intäkter (illustrationen utgör inte någon fördelning)



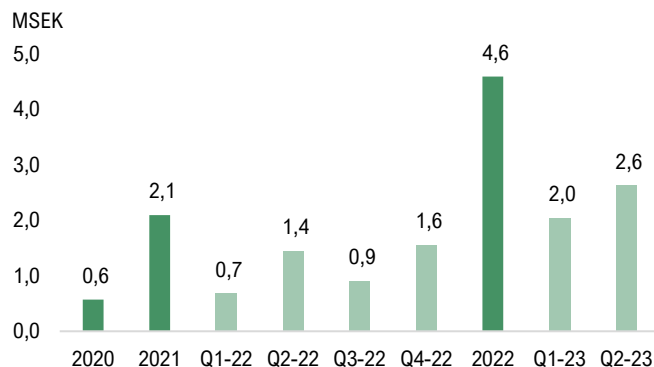
Källa: ChargePanel

Omsättningsprognos åren 2023-2025

De återkommande intäkterna har historiskt utgjort en relativt låg andel av den totala försäljningen, men ökat substantiellt under helåret 2022 och första halvåret år 2023. Engångsintäkter har historiskt utgjort majoriteten av ChargePanels försäljning, vilket har gett upphov till en fluktuerande omsättning kvartal till kvartal. Likväl har ChargePanel växt sin andel återkommande intäkter och estimerar utgöra en större andel även vid senast rapporterad siffra, vilket är ett resultat av ett ökat antal kunder och följaktligen antalet anslutna laddpunkter till SaaS-plattformen. Bolaget har hittills under år 2023 presenterat åtta nya Enterprise-kunder, vilket summerar kundportföljen till totalt 24 kunder. I takt med att fler kunder ansluter sig till ChargePanel ökar onboarding-intäkterna för de kvartal som kunderna ansluter sig till ChargePanel, men i synnerhet ökar de återkommande intäkterna vilka således får en allt större andel av den totala försäljningen, vilket förväntas medföra jämnare intäktsströmmar framgent. Bolagets kunder befinner sig generellt i en stark tillväxtfas och ansluter successivt fler och fler laddpunkter. Vid utgången av Q2-23 estimerar vi att anslutna laddpunkter uppgår till ca 6 124, vilket motsvarade en ökning med ca 183 % jämfört med Q2-22. Under april 2023 presenterade ChargePanel den första amerikanska kunden Blue Planet, vilket följdes upp med ytterligare en kund på den amerikanska marknaden, EV-Charge Inc.

ANTALET
ANSLUTNA
LADDPUNKTER
ÖKAR**ChargePanel har ökat intäkterna från laddinfrastruktur.**

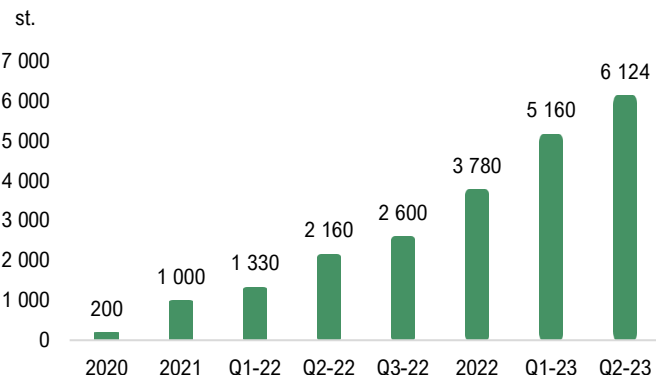
Intäkter laddinfrastruktur år 2020-2022 och Q1-22 – Q1-23



Källa: ChargePanel

Antalet uppkopplade laddpunkter till ChargePanels SaaS-plattform växer.

Uppskattat ackumulerat antal laddpunkter, år 2020-2022 och Q1-22 – Q1-23



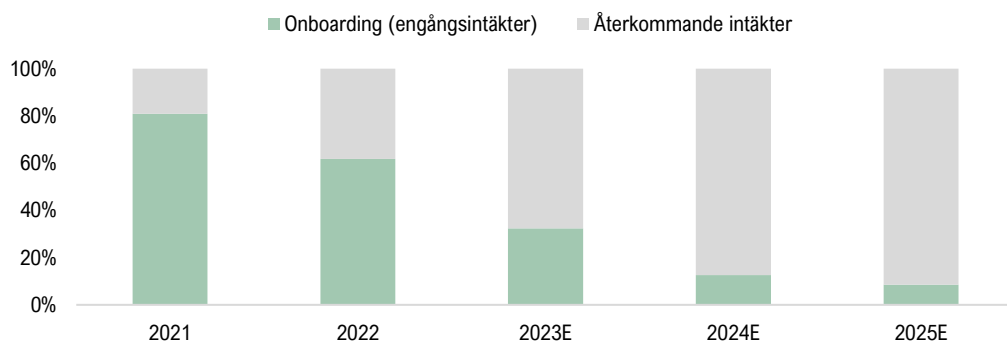
Källa: ChargePanel och Analyst Groups prognos

ANDELEN ÅTERKOMMANDE INTÄKTER FÖRVÄNTAS STIGA

ChargePanel lanserade under år 2022 tilläggstjänsten Fleet Management och slutkunds-tjänsten e-Roaming, vilket förväntas öka de återkommande intäkterna ytterligare framgent. Båda tjänsterna är beroende av hur många kunder som är anslutna till ChargePanel, där Fleet Management är en tilläggstjänst till Enterprise-lösningen och e-Roaming är beroende av hur många laddstationsägare som vill öppna upp nätverket eller elbilsägare som använder kundernas White Label-app. I takt med att Bolagets kunder växer och att nya kunder ansluter sig till Enterprise ökar antalet anslutna kunder till Fleet Management och e-Roaming. I samband med att antalet kunder till ChargePanel skalas upp, vilket kan bli möjligt genom ett utökat säljfokus, kommer antalet laddpunkter som är anslutna till ChargePanels tjänst att öka, vilket öppnar upp för ytterligare affärsmöjligheter i form av tilläggstjänster, såsom Fleet Management, kundtjänst eller e-Roaming, vilket bidrar till en sekventiell tillväxt. Bolaget har historiskt inte haft något kundbortfall inom laddinfrastruktur och har därav ingen *churn*. ChargePanel antas bibehålla en låg churn framgent, eftersom Bolagets tjänster utgör affärskritiska system. Vidare estimeras en stark tillväxt för Bolagets befintliga kunder där de återkommande intäkterna estimeras utgöra en betydande andel av de totala intäkterna redan under år 2023, vilket även ger en minskad fluktuation i intäkterna mellan kvartalen.

Återkommande intäkter förväntas utgöra en större andel av de totala intäkterna framgent.

Estimerad fördelning mellan intäkter från onboarding och återkommande intäkter, 2021-2025E



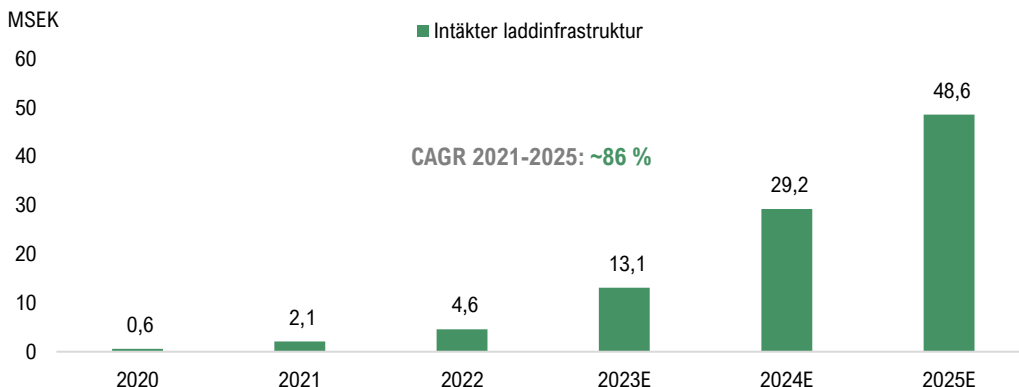
Källa: Analyst Groups prognos

ChargePanel har en stark medvind i och med omställningen till fossilfritt drivmedel som skyndas på av regleringar och statliga subventioner, samt krav från företag och privatpersoner. ChargePanel är idag väl positionerade på den nordiska, europeiska, amerikanska och afrikanska marknaden, gemensamt bland ChargePanels kunder är ambitionen att expandera till nya geografiska marknader, vilket möjliggör att även ChargePanel kan växa geografiskt. Analyst Group estimerar även att ChargePanel genom egna säljresurser kan fortsätta attrahera nya kunder inom olika geografiska marknader, något Bolaget har bevisat historiskt. De geografiska marknaderna som ChargePanel idag är positionerade inom har även en varierande mognadsgrad inom EV-infrastrukturen, vilket möjliggör tillväxt under en längre tid när marknader växer och ökar sin satsning inom e-Mobility. För helåret 2023 prognostiseras nettoomsättningen uppgå till 13,1 MSEK, drivet av nykundsanskaffning och ökade återkommande intäkter. För helåret 2025 prognostiseras nettoomsättningen uppgå till 48,6 MSEK, vilket estimeras bero på en stark tillväxt genom Bolagets befintliga kunder, såväl som fortsatt nykundsanskaffning inom befintliga och nya marknader. Därutöver gynnas ChargePanel och befintliga kunder av en stark marknadstillväxt, där laddinfrastruktur förväntas växa i hög takt, delvis förklarad av att laddinfrastruktur behöver matcha den starkt växande EV-marknaden.

ChargePanel förväntas skala upp försäljningen i snabb takt framgent.

Estimerad nettoomsättning, 2021-2025E

**48,6 MSEK
ESTIMERAD
OMSÄTTNING
2025**



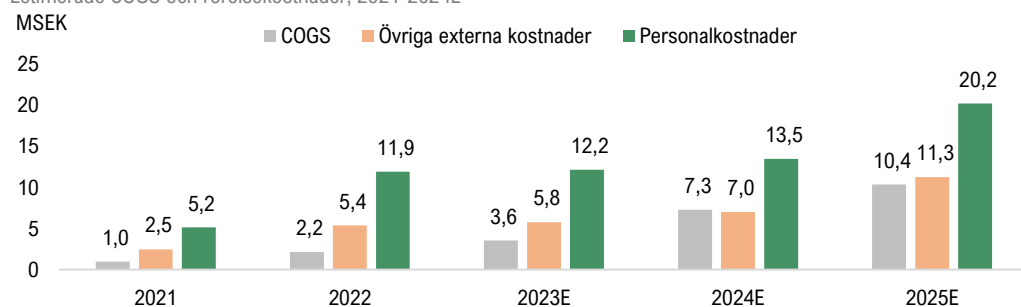
Källa: Analyst Groups prognos

Brutto- och rörelsekostnader åren 2023-2025

ChargePanels bruttomarginal uppgick till 53,2 % för helåret 2022, vilken kan jämföras mot helåret 2021 om 78,5 %. Under år 2021 förstärktes dock bruttomarginalen av en engångsförsäljning av källkod om 1,5 MSEK under Q2-21, justerat för detta, skulle den underliggande bruttomarginalen ha uppgått till 68 %. Bolagets bruttomarginal har dock flukturerat på kvartalbasis under 2022-2023, vilket antas bero på fluktuerande intäkter, samt drift/utveckling av plattformen. Bolagets intäkter från anslutna laddpunkter har högst marginal och uppgår till 90 %, medan marginalen uppgår till 50 % för e-Roaming. ChargePanels intäkter är idag på relativt låga nivåer, och bruttomarginalen förväntas stabiliseras vid högre försäljning. I takt med en ökad andel återkommande intäkter förväntas bruttomarginalen stiga och estimeras att uppgå till 79 % för helåret 2025. Bolagets COGS är hänförliga till drift och utveckling av plattformen, vilket, till följd av skalbarheten i försäljningen, förväntas öka i en lägre takt än intäkterna. Personalkostnaderna uppgick till 12,0 MSEK LTM och utgör således störst andel av den totala kostnadsbasen, vilken, inklusive COGS, uppgick till 21,9 MSEK LTM. Idag arbetar Bolaget bl.a. med en *General Sales*-struktur, där utvalda kunder agerar som återförsäljare i regionen, vilket är en kostnadseffektiv försäljningsstrategi. Analyst Group bedömer att Bolaget kommer att behöva fler anställda framgent för att kunna hantera den fortsatta produktutvecklingen, och till viss del de stigande försäljningsnivåerna, vilket således ger upphov till något högre personalkostnader. Sammantaget estimeras rörelsekostnaderna att öka under prognosperioden, dock i en lägre takt än intäktsökningen, vilket som nämnt förklaras av den skalbara affärsmodellen där ChargePanel kan växa med befintliga kunder. För helåret 2023 prognostiseras de totala rörelsekostnaderna uppgå till 21,5 MSEK.

Personalkostnader förväntas utgöra den största andelen av Bolagets totala kostnadsmassa.

Estimerade COGS och rörelsekostnader, 2021-2024E



Källa: Analyst Groups prognos

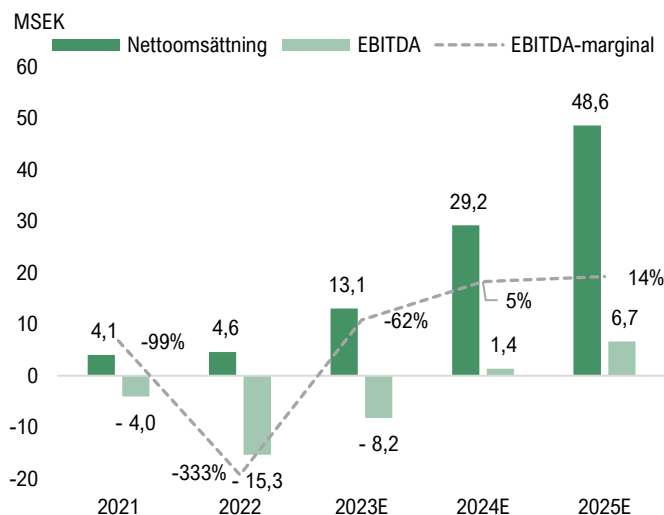
Analyst Group estimerar att ChargePanel successivt kan växa in i sin kostnadskostym i takt med att OPEX-investeringarna planar ut och att Bolaget skalar upp sin försäljning. Detta förväntas bidra till att ChargePanel, enligt våra estimat, uppnår lönsamhet på EBITDA-nivå på kvartalsbasis under året 2024. Följande är en sammanställning av Analyst Groups finansiella prognoser i ett Base scenario för ChargePanel på årsbasis under perioden 2023-2025.

ESTIMERAS NÅ
LÖNSAMHET
UNDER
ÅR 2024

Base scenario (MSEK)	2021	2022	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	4,1	4,6	13,1	29,2	48,6
Övriga rörelseintäkter	0,6	0,0	0,3	0,0	0,0
Totala intäkter	4,6	4,6	13,4	29,2	48,6
Materialkostnader (COGS)	-1,0	-2,2	-3,6	-7,3	-10,4
Bruttoresultat	3,6	2,5	9,8	21,9	38,2
Bruttomarginal	78,5%	53,2%	73,3%	75,0%	78,7%
Övriga externa kostnader	-2,5	-5,4	-5,8	-7,0	-11,3
Personalkostnader	-5,2	-11,9	-12,2	-13,5	-20,2
Övriga rörelsekostnader	0,0	-0,4	0,0	0,0	0,0
EBITDA	-4,0	-15,3	-8,2	1,4	6,7
EBITDA-marginal	-98,6%	-333,0%	-62,5%	4,7%	13,7%
Avskrivningar	0,0	0,0	-0,1	-0,1	-0,2
EBIT	-4,0	-15,3	-8,2	1,2	6,4

Vi räknar med en stigande lönsamhet framgent.

Estimerad nettoomsättning, EBITDA och EBITDA-marginal



Analyst Group prognos

För att värdera ChargePanel har en peer-grupp inom e-Mobility studerats, och även om mognadsgrad, produkt och geografisk marknad kan skilja sig något, finns likheter mellan företagen och ChargePanel avseende affärsmodell, adresserbar marknad, tillväxtutsikter och kundgrupp. Marknaden befinner sig idag i ett tidigt stadie och beräknas växa kraftigt framgent, vilket har medfört att marknaden är fragmenterad, där flertalet jämförbara bolag är mindre och onoterade. ChargePanel har dock tydliga likheter vad gäller underliggande tillväxt, lönsamhet och produkt erbjudande med företag inom e-Mobility, såsom Allego, Monta, Fastned, ChargePoint, Blink Charging och EVgo. Allego och Monta tillhandahåller bl.a. mjukvarulösningar för laddinfrastruktur, medan resterande jämförbara bolag tillhandahåller laddningsnätverk för EV.

Nyckeltal	P/S (x)		EV/S (x)		EBITDA-marginal		Tillväxt Y-Y		
	LTM	2023E	LTM	2023E	LTM	2023E	2022A	2023E	2024E
Allego	9,5	8,3	10,8	10,0	neg.	311	-56%	3,1%	62%
Monta ¹	9,9	n.a.	8,8	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Fastned	11,5	9,7	14,5	7,5	neg.	138	-13%	5%	189%
ChargePoint	9,9	5,1	10,2	5,3	neg.	neg.	-111%	-35%	65%
Blink Charging	25,3	9,6	8,0	5,7	neg.	neg.	-118%	-118%	192%
EVgo	10,2	5,7	37,5	28,2	neg.	neg.	-272%	-175%	52%
Average	12,7	7,7	15,0	11,3	n.a.	224,2	-114%	-64%	112%
ChargePanel	9,3	5,1	8,8	4,8	-3,1	-7,7	-333%	-62%	13%

¹ Baserat på värderingen i samband A-runda, september år 2022.



Allego NV är ett nederländskt bolag som främst tillhandahåller laddningslösningar för elfordon till företag, städer och privatpersoner. Laddningslösningarna är anslutna till Allegos egenutvecklade plattform, EV-Cloud, som hjälper kunder med bland annat kalibrering av laddplatser, drift, nätverksplanering och tillgång till slutkunds betalning. Bolaget tillhandahåller även ett publikt EV-nätverk med över 28 000 laddpunkter i Europa.

5 226²
Market Cap (MSEK)

Lista: NYSE



Monta ApS är ett danskt SaaS-bolag som tillhandahåller mjukvara som sammanför installatörer, operatörer, service-verksamhet, elbilsägare och företag med laddstationer. Med Montas företagslösning kan företag administrera användningen av sina laddplatser, prissättning för laddningen och för att förbättra laddningsupplevelsen. Monta tillhandahåller mjukvaru-lösningar för laddstationer till bland annat vagnparker, företag och BRF:er. Värdering (MUSD): 155, september 2022

1 614³
Värdering (MSEK)

Lista: onoterat



Fastned B.V. är ett holländskt bolag som äger, driver och underhåller laddningsstationer för elfordon och är aktiva i Nederländerna, Frankrike, Tyskland, Storbritannien, Belgien och Schweiz. Fastned är specialiserade på att utveckla och driva snabbaddningsinfrastruktur. Bolaget driver ca 250 laddstationer och har säkerställt totalt 389 platser för laddstationer. Utöver huvudverksamhet erbjuds diverse eftermarknadsservice och teknisk support.

4 949³
Market Cap (MSEK)

Lista: Equiduct



ChargePoint Holdings, Inc. är ett amerikanskt bolag som tillhandahåller infrastruktur för elfordon. Bolaget driver ett EV-nätverk av oberoende laddstationer i USA och Europa, vilket uppgår till över 200 000 aktiva laddpunkter och 355 000 via e-Roaming. Bolaget är leverantör av uppkopplingsbara laddningsstationer (hårdvara), molnbaserade mjukvaru-tjänster och tjänster för kommersiella kunder, företag och privatkunder.

26 452²
Market Cap (MSEK)

Lista: NYSE



Blink Charging Co. är ett amerikanskt bolag som äger, driver och levererar laddningsutrustning för elfordon och nätverksanslutna elbilsaddningstjänster i och utanför USA. Bolaget tillhandahåller EV-nätverk för elbilsaddning (Blink Network), vilket är en molnbaserad tjänst som driver, underhåller och hanterar Blink-laddningsstationer och hanterar tillhörande laddningsdata, back-end-operationer och betalningshantering.

2 977²
Market Cap (MSEK)

Lista: Nasdaq



EVgo Inc. är ett amerikanskt bolag som utvecklar och driver laddningsplatser för elfordon där de även levererar elen till privatpersoner, kommersiella förare och vagnparksoperatörer. Bolaget tillhandahåller därmed laddinfrastruktur, men även laddningslösningar för företag med låtta, medel och tunga elbilsflottor (EV Fleets). Bolagets laddningsnätverk är i synnerhet uppbyggt på snabbaddare (DC), som drivs av förnybar el genom förnybar el-certifikat (REC).

4 353²
Market Cap (MSEK)

Lista: Nasdaq

² Baserat på växelkurs USD/SEK 11,05 per 2023-08-31

³ Baserat på växelkurs EUR/SEK 11,93 per 2023-08-31

Värdering: Base scenario

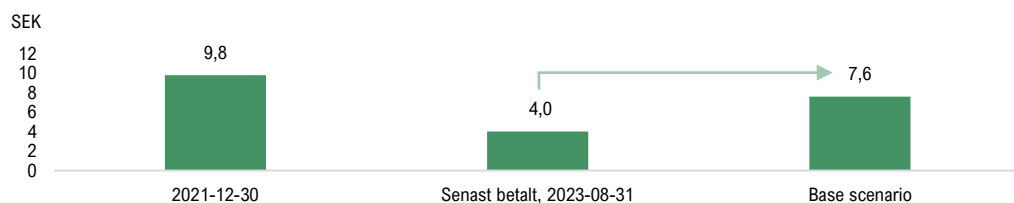
ChargePanel estimeras uppvisa en stark omsättningstillväxt framgent, vilket motiverar att värderingen baseras på försäljningen, där en EV/S-multipel appliceras. ChargePanel är positionerade på en marknad med kraftig underliggande tillväxt, drivet av bl.a. regleringar, subventioner och utfasningen av fossila bränslen. ChargePanel har dessutom en kundportfölj om 18 företag idag, vilket, tillsammans med fortsatt nykundsanskaffning, förväntas driva Bolagets omsättningstillväxt framgent. Vad gäller de jämförbara bolagen har dessa dock kommit längre i kommersialiseringsfasen och mognadsgrad, vilket följaktligen återspeglas i deras värderings-multiplar. ChargePoint är det bolag som har lägst värdering baserat på EV/S, vilket likväl är det största bolaget sett till omsättning och marknadsvärde. ChargePoint är ett renodlat laddningsnätverksbolag och har kommit längre avseende kommersialisering än andra bolag i peer-gruppen, vilket antas delvis förklara den lägre multiplern.

Likt tidigare nämnt är marknaden fortfarande ung och fragmenterad, i synnerhet för mjukvara inom e-Mobility, där den internationella spelplanen består av flera mindre aktörer, till exempel Ampeco, Greenflux och ChargeLab. Intresset för dessa företag är högt och flertalet kapitalrundor har tidigare genomförts, visserligen generellt utan detaljinsyn vad gäller transaktionsstruktur, varför exakta värderingsmultiplar är svåra att urskilja för dessa, men likväl påvisas intresset för affärsmodellen. För bolag som befinner sig i tidig fas, likt ChargePanel, är multiplarna generellt högre, till följd av en initialt låg omsättning. Över tid, i takt med en ökad försäljning, tenderar dock multiplar att normaliseras i takt med att bolaget når en större marknadsandel och högre mognadsgrad. Givet fortsatta kommersiella framsteg, ökad andel återkommande intäkter och fortsatt nykundsanskaffning, appliceras en målmultipel om EV/S 10,5x på 2023 års estimerade omsättning om 13,1 MSEK, vilket ger ett Enterprise Value om 144 MSEK. Valet av multipel underbyggs bl.a. av att vi räknar med att ChargePanel uppnår en högre andel återkommande intäkter över tid, vilket kan betraktas som "säkrare" intäkter, än ett bolag som t.ex. är beroende av antalet laddningar. För att ta höjd för den tidsrisk som finns av händelser som ligger i framtiden och som ännu ej inträffat, appliceras en diskonteringsränta om 12 %, vilket resulterar i ett nuvärde om 127 MSEK idag. Givet den senaste rapporterade nettokassan om 10,0 MSEK, motsvarar det ett Market Cap om 134 MSEK idag, eller 7,6 SEK per aktie, i ett Base scenario.

7,6 KR
PER AKTIE I ETT
BASE SCENARIO

Illustration av potentiell värdering i Base scenario

Värde per aktie, Base scenario.



Analyst Groups prognos

Bull scenario

Följande är ett urval av potentiella värde drivare i ett Bull scenario:

- ChargePanels befintliga kunder ökar snabbt antalet laddpunkter och till fler geografiska marknader.
- ChargePanel lyckas knyta till sig fler strategiska kunder, vilket även bidrar till ökade *Networks Effects* som stärker Bolagets kundvärde, varumärke och position på marknaden.
- De återkommande intäkterna ökar snabbare och bidrar till högre marginaler, vilket stärker Bolagets finansiella ställning och som även bidrar till att break-even nås tidigare.

I ett Bull scenario motiveras en högre värdering och givet gjorda prognoser och tillämpad målmultipel om ~12x på 2023 års försäljning, inklusive applicerad diskonteringsränta, härleds ett potentiellt nuvärde om 11,7 kr per aktie i ett Bull scenario.¹

Bear scenario

Följande är ett urval av potentiella faktorer i ett Bear scenario:

- Utbyggnaden av laddinfrastruktur fördröjs, som en effekt av komponentsbristen, vilket medför att kunderna växer i en långsammare takt än förväntat.
- Tuffare konkurrens i kombination med att ChargePanel kommer efter i sin produktutveckling kan minska antalet nya kunder.
- Befintliga fasta kostnader i kombination med lägre försäljning och fortsatt utvecklingsbehov av plattformen skulle öka behovet för extern kapitalanskaffning.

I ett Bear scenario motiveras en lägre värdering och givet gjorda prognoser och tillämpad målmultipel om ~7x på 2023 års försäljning, inklusive applicerad diskonteringsränta, härleds ett potentiellt nuvärde om 2,8 kr per aktie i ett Bear scenario.¹

11,7 KR
PER AKTIE I ETT
BULL SCENARIO

2,8 KR
PER AKTIE I ETT
BEAR SCENARIO

¹ Se Appendix sida 17-18 för prognoser i Bull- respektive Bear scenario.

Intervju med VD Peter Persson



- **Andra kvartalet 2023 är nyligen rapporterat, vilken visade på en tillväxt om 82 % Y-Y. Vad skulle du säga att du är mest nöjd med hittills i år, och finns det något du är mindre nöjd med?**

Jag är mest nöjd med det stora intresset från marknaden och att vi lyckats konvertera det till betalande avtal. Att vi har en stabil ökning av uppkopplade laddpunkter och att vår löpande intäkt stiger månad för månad.

- **Under andra kvartalet har ni haft ett högt affärstempo, där ni bland annat har presenterat sex (6) nya Enterprise-kunder. Kan du berätta lite mer om er försäljningsstrategi, samt vad ni förväntar er under resterande del av år 2023?**

Vi har under de första månaderna lagt om vår försäljningsstrategi vilket har gett önskad effekt. Den nya strategin innebär att vi möter våra kunders behov och lokala förutsättningar på ett bättre vis. Försättningen på år 2023 ser ut att bli minst lika tempofyllt som inledningen.

- **Under inledningen av juli månad upptog ni ett konvertibelt lån om 6 MSEK för att stärka ert rörelsekapital. Skulle du kunna berätta lite mer om bakgrunden till lånet, samt om kapitalet förväntas räcka fram tills ni når ett positivt kassaflöde?**

Det är riktigt att vi stärkte upp likviditeten genom ett konvertibelt lån, bakgrunden till det är att säkerställa ett starkt rörelsekapital så att vi kan fortsätta vår tillväxtresa. Vår bedömning är att vi kommer under år 2024 nå positivt kassaflöde.

- **Avslutningsvis, vad skulle du vilja lyfta fram som extra intressant för en investerare att bevaka gällande ChargePanel under resterande del av år 2023?**

Jag skulle som aktieägare eller potentiell aktieägare hålla utkik på vår marknadskommunikation som sker främst via PM där vi förhoppningsvis kommer kunna rapportera intressanta kundavtal och samarbetsavtal under hösten. Vidare skulle jag såklart bevaka kommande kvartalsrapporter.



Peter Persson, CEO och grundare

Peter har studerat vid IHM Business School, är medgrundare till Socialmedialab Nordic AB och har erfarenhet av styrelsearbete i såväl noterade som onoterade bolag.

Aktieinnehav i ChargePanel: 6 163 998 aktier (37,89 %) både direkt och via bolaget Skandnet Group AB.



Athena Nicolaidis, CFO

Athena är auktoriserad Redovisningskonsult FAR sedan 2010 och har mer än 30 års erfarenhet inom redovisning och finans. Athena har gedigen erfarenhet av nära samarbete med företagsledning och styrelsearbete.

Aktieinnehav i ChargePanel: äger inga aktier i ChargePanel.



Sarah Lindberg, CAO och grundare

Sarah har över 15 år av innovations- och teknikföretag, med en bred kunskap inom administration, ekonomi, design, projektledning, teamledarskap, textproduktion, analys och kundservice.

Aktieinnehav i ChargePanel: 1 000 000 aktier (6,15 %) och 35 000 teckningsoptioner.



Victor Thorsell, CTO och grundare

Victor har över 18 års erfarenhet av innovation- och produktprojekt. Bred kunskap inom att ta fram arkitekturen för system på stor skala, med fokus på nyckelegenskaper såsom säkerhet, användarupplevelse och funktionalitet.

Aktieinnehav i ChargePanel: 1 000 000 aktier (6,15 %) och 35 000 teckningsoptioner.



Johan Nordin, Styrelseordförande

Johan har erfarenhet från IT-branschen och har innehaft ledande positioner inom IT och affärsutveckling, bland annat CDO på Danske Bank. Johan är även medlem i Styrelseakademien.

Aktieinnehav i ChargePanel: äger inga aktier i ChargePanel. Innehar 120 000 teckningsoptioner.



Johan Haack, Styrelseledamot

Tidigare studier vid KTH i Stockholm och innehar en MBA från Handelshögskolan i Stockholm. Johan har sedan 2016 varit verksam som ledande befattningshavare i den större nordiska koncernen KG Knutsson AB. Vidare har Johan innehaft ett flertal styrelseuppdrag i onoterade bolag, både som styrelseledamot och styrelseordförande.

Aktieinnehav i ChargePanel: äger inga aktier i ChargePanel. Innehar 40 000 teckningsoptioner.



Per Holmstedt, Styrelseledamot

Per är utbildad civilekonom och har under 12 år varit verksam som VD, och har erfarenhet från styrelsearbete då han, utöver nuvarande uppdrag enligt nedan, varit ledamot i Garo AB under perioden 1998–2020.

Aktieinnehav i ChargePanel: 10 000 aktier (0,1 %) och 40 000 teckningsoptioner.

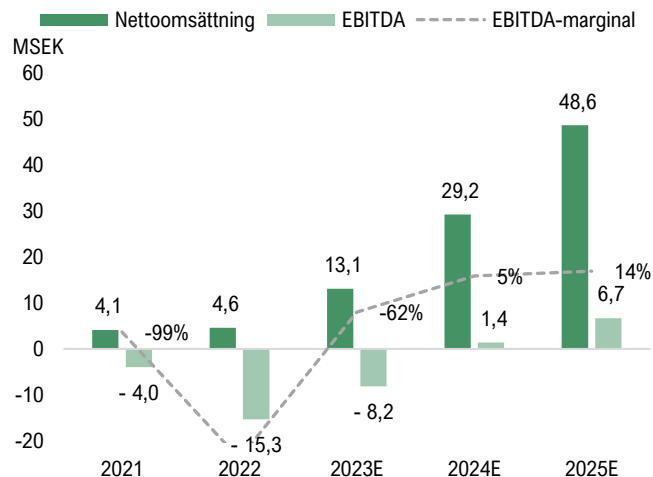
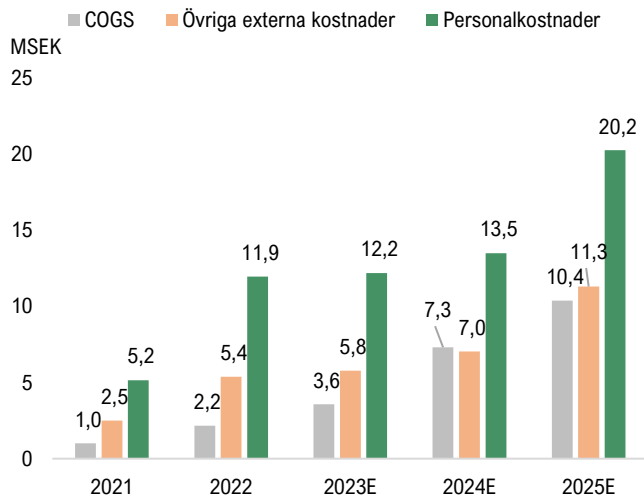
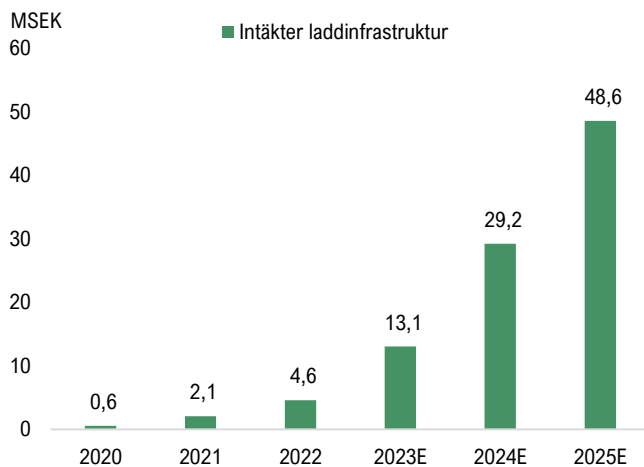
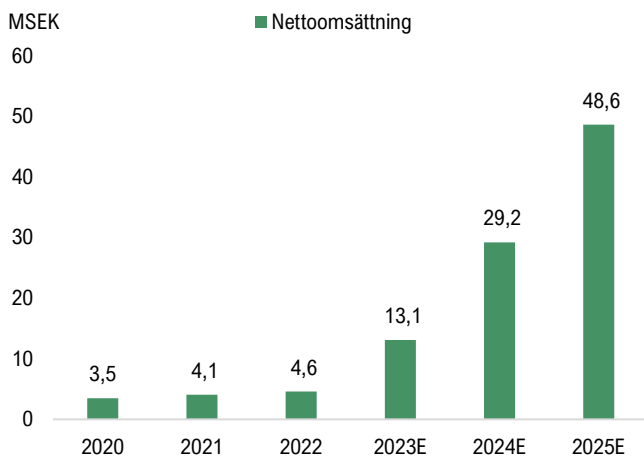


Robert Carlen, Styrelseledamot

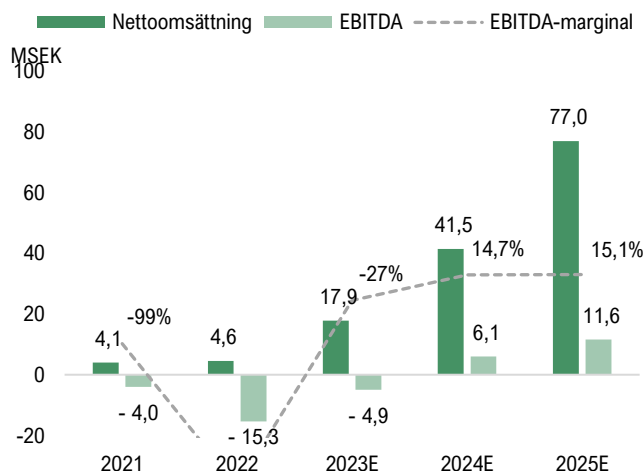
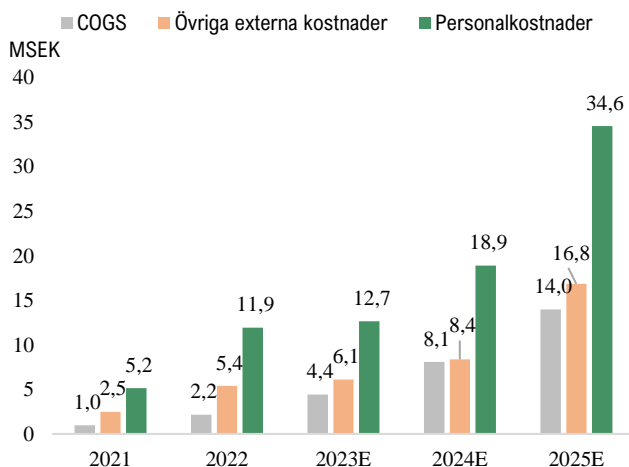
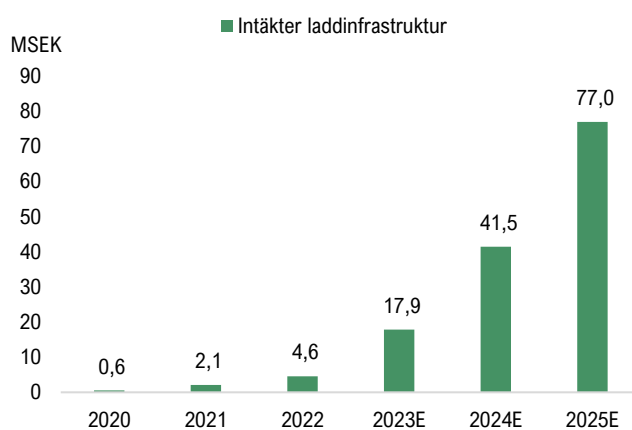
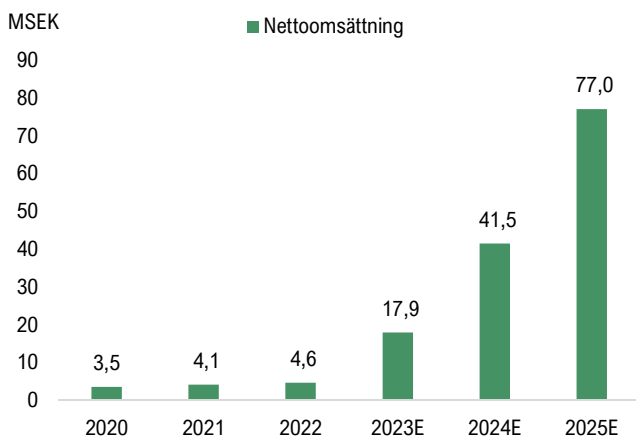
Robert har en bakgrund som tidigare CFO, CEO samt Digital Transformation Lead Hästens group, samt CFO Bergendahls Group, CFO Biltema Group, samt Corporate Finance och Asset Finance inom Tetra Laval Group. 35-års erfarenhet av ledande finans- och bolagsfunktioner internationellt samt omfattande erfarenhet av ERP installationer på beställare sidan.

Aktieinnehav i ChargePanel: äger inga aktier i ChargePanel.

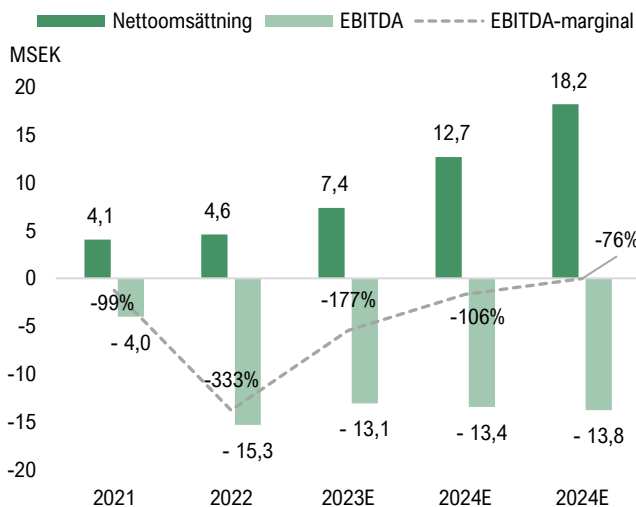
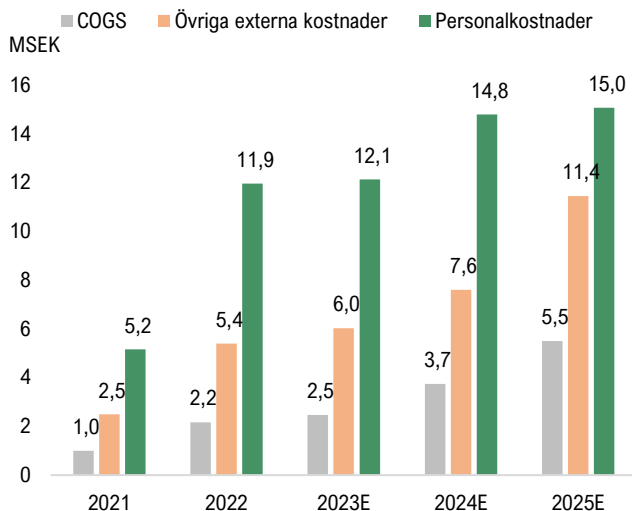
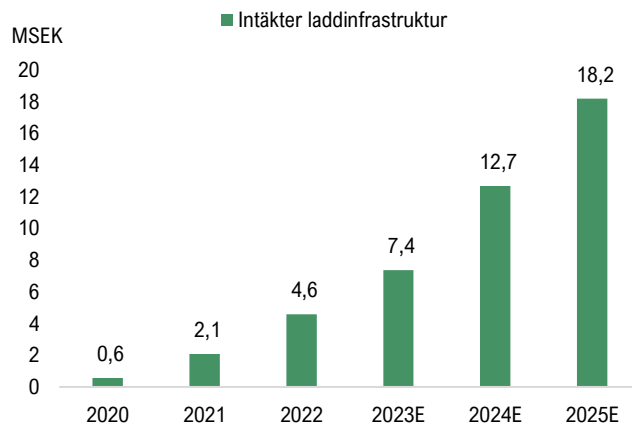
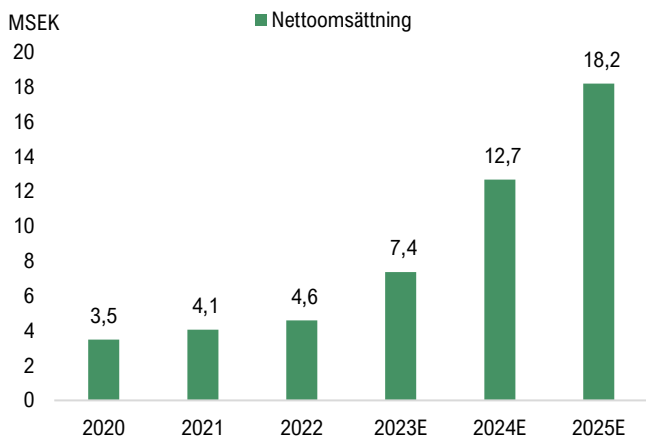
Base scenario (MSEK)	2021	2022	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	4,1	4,6	13,1	29,2	48,6
Övriga rörelseintäkter	0,6	0,0	0,3	0,0	0,0
Totala intäkter	4,6	4,6	13,4	29,2	48,6
Materialkostnader (COGS)	-1,0	-2,2	-3,6	-7,3	-10,4
Bruttoresultat	3,6	2,5	9,8	21,9	38,2
Bruttomarginal	78,5%	53,2%	73,3%	75,0%	78,7%
Övriga externa kostnader	-2,5	-5,4	-5,8	-7,0	-11,3
Personalkostnader	-5,2	-11,9	-12,2	-13,5	-20,2
Övriga rörelsekostnader	0,0	-0,4	0,0	0,0	0,0
EBITDA	-4,0	-15,3	-8,2	1,4	6,7
EBITDA-marginal	-98,6%	-333,0%	-62,5%	4,7%	13,7%
Avskrivningar	0,0	0,0	-0,1	-0,1	-0,2
EBIT	-4,0	-15,3	-8,2	1,2	6,4
Nyckeltal	2021	2022	2023E	2024E	2025E
P/S	16,3	14,4	5,1	2,3	1,4
EV/S	15,5	13,8	4,8	2,2	1,3
EV/EBIDA	-15,7	-4,1	-7,7	46,0	9,5



Bull scenario (MSEK)	2021	2022	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	4,1	4,6	17,9	41,5	77,0
Övriga rörelseintäkter	0,6	0,0	0,4	0,0	0,0
Totala intäkter	4,6	4,6	18,3	41,5	77,0
Materialkostnader (COGS)	-1,0	-2,2	-4,4	-8,0	-14,0
Bruttoresultat	3,6	2,5	13,9	33,4	63,0
Bruttomarginal	78,5%	53,2%	75,9%	80,6%	81,8%
Övriga externa kostnader	-2,5	-5,4	-6,1	-8,4	-16,8
Personalkostnader	-5,2	-11,9	-12,7	-18,9	-34,6
Övriga rörelsekostnader	0,0	-0,4	0,0	0,0	0,0
EBITDA	-4,0	-15,3	-4,9	6,1	11,6
EBITDA-marginal	-98,6%	-333,0%	-27,4%	14,8%	15,1%
Avskrivningar	0,0	0,0	-0,1	-0,2	-0,4
EBIT	-4,0	-15,1	-5,0	5,9	11,2
Nyckeltal	2021	2022	2023E	2024E	2025E
P/S	16,3	14,4	3,7	1,6	0,9
EV/S	15,5	13,8	3,5	1,5	0,8
EV/EBIDA	-15,7	-4,1	-12,9	10,4	5,4



Bear scenario (MSEK)	2021	2022	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	4,1	4,6	7,4	12,7	18,2
Övriga rörelseintäkter	0,6	0,0	0,2	0,0	0,0
Totala intäkter	4,6	4,6	7,5	12,7	18,2
Materialkostnader (COGS)	-1,0	-2,2	-2,5	-3,7	-5,5
Bruttoresultat	3,6	2,5	5,1	8,9	12,7
Bruttomarginal	78,5%	53,2%	67,3%	70,5%	69,8%
Övriga externa kostnader	-2,5	-5,4	-6,0	-7,6	-11,4
Personalkostnader	-5,2	-11,9	-12,1	-14,8	-15,0
Övriga rörelsekostnader	0,0	-0,4	0,0	0,0	0,0
EBITDA	-4,0	-15,3	-13,1	-13,4	-13,8
EBITDA-marginal	-98,6%	-333,0%	-177,0%	-105,9%	-75,7%
Avskrivningar	0,0	0,0	0,0	-0,1	-0,1
EBIT	-4,0	-15,3	-13,1	-13,5	-13,9
Nyckeltal	2021	2022	2023E	2024E	2025E
P/S	16,3	14,4	9,0	5,2	3,6
EV/S	15,5	13,8	8,6	5,0	3,5
EV/EBIDA	-15,7	-4,1	-4,8	-4,7	-4,6



Disclaimer

Ansvarsbegränsning

Dessa analyser, dokument eller annan information härrörande AG Equity Research AB (vidare AG) är framställt i informations syfte, för allmän spridning, och är inte avsett att vara rådgivande. Informationen i analyserna är baserade på källor och uppgifter samt utlåtanden från personer som AG bedömer tillförlitliga. AG kan dock aldrig garantera riktigheten i informationen. Alla estimat i analyserna är subjektiva bedömningar, vilka alltid innehåller viss osäkerhet och bör användas varsamt. AG kan därmed aldrig garantera att prognoser och/eller estimat uppfylls. Detta innebär att investeringsbeslut baserat på information från AG eller personer med koppling till AG, alltid fattas självständigt av investeraren. Dessa analyser, dokument och information härrörande AG är avsett att vara ett av flera redskap vid investeringsbeslut. Investerare uppmanas att komplettera med ytterligare material och information samt konsultera en finansiell rådgivare inför alla investeringsbeslut. AG fransäger sig allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av material härrörande AG.

Intressekonflikter och opartiskhet

För att säkerställa Analyst Groups oberoende har Analyst Group inrättat interna regler för analytiker, utöver detta så har alla analytiker undertecknat avtal i vilket de är skyldiga att redovisa alla eventuella intressekonflikter.

Dessa har utformats för att säkerställa att *KOMMISSIONENS DELEGERADE FÖRORDNING (EU) 2016/958 av den 9 mars 2016 om komplettering av Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 596/2014 vad gäller tekniska standarder för tillsyn för de tekniska villkoren för en objektiv presentation av investeringsrekommendationer eller annan information som rekommenderar eller föreslår en investeringsstrategi och för uppgivande av särskilda intressen och intressekonflikter efterlevs.*

För fullständiga regler för våra analytiker se: <https://www.analystgroup.se/interna-regler-ansvarsbegransning/>

Bull and Bear- Rekommendationer

Rekommendationerna i form av bull alternativt bear syftar till att förmedla en övergripande bild av Analyst Groups åsikt. Rekommendationerna är utarbetade genom noggranna processer bestående av kvalitativ research och övervägning samt diskussion med andra kvalificerade analytiker.

Definition Bull: Bull är en metafor för en positivt inställd vy på framtiden. Termen används för att beskriva de faktorer som talar för en positiv framtidsutveckling för bolaget

Definition Bear: Bear är en metafor för en pessimistisk inställd vy på framtiden. Termen används för att beskriva de faktorer som talar för en negativ framtidsutveckling för bolaget.

Övrigt

Denna analys är en så kallad uppdragsanalys. Detta innebär att Analyst Group har mottagit betalning för att göra analysen. Uppdragsgivare **ChargePanel AB (publ)** (vidare Bolaget) har inte haft någon möjlighet att påverka de delar där Analyst Group har haft åsikter om Bolaget, framtida värdering eller annat som skulle kunna tänkas utgöra en subjektiv bedömning. De delar som Bolaget har kunnat påverka är de delar som är rent faktamässiga och objektiva.

Analytiker äger inte aktier i Bolaget.

Upphovsrätt

Denna analys är upphovsrättsskyddad enligt lag och är AG Equity Research AB egendom (© AG Equity Research AB 2014-2023). Delning, spridning eller motsvarande till en tredje part är tillåtet under förutsättning att analysen delas i oförändrad form.