

ChargePanel (CHARGE)



Utökad innovationsfokus för långsiktig tillväxt

ChargePanel AB ("ChargePanel" eller "Bolaget") har under helåret 2023 uppvisat en hög aktivitet genom att ha signerat totalt 15 nya kunder, stärkt plattformen och kunderbudandet samt påvisat en stark tillväxtpotential med strategiska samarbeten och befintliga kunder. ChargePanel estimeras fortsätta fokusera på systemutveckling och innovation för att säkerställa tillväxt på både kort- och långsikt. Det stärkta kunderbudandet estimeras bädda för en fortsatt geografisk expansion och ökade återkommande intäkter under helåret 2024 och framåt. ChargePanel estimeras nå en nettoomsättning om 21 MSEK under helåret 2024, baserat på en EV/S-multipel om 3,6x motiveras ett potentiellt nuvärde per aktie om 3,3 kr (7,3) i ett Base scenario, motsvarande ett bolagsvärde (*Market Cap*) om 71 MSEK (119).¹

Hög tillväxt under helåret 2023

Under Q4-23 uppgick ChargePanels omsättning till 2,4 MSEK, vilket motsvarar en tillväxt om 53 % Y-Y och 41 % Q-Q. Med en hög tillväxt under Q4-23 står det klart att ChargePanel även uppvisar ett starkt helår 2023, med en tillväxt om 91 %. Omsättningen under helåret 2023 uppgick till 8,8 MSEK (4,6), varpå intäktsökningen har drivits av en hög nykundsanskaffning samt ökade återkommande intäkter från Bolagets befintliga kundportfölj. Trots ett högt affärstempo och stark tillväxt under helåret 2023, var omsättning något i underkant av Analyst Group estimat om 10,2 MSEK.

Geografisk expansion möjliggör tillväxt framgent

Under helåret 2023 har ChargePanel totalt säkrat 15 nya kundavtal, vilket innebär att Bolagets kundportföljer överstiger 30 bolag vid årsskiftet. Bolaget har därmed stärkt kundportföljen och den geografiska närvaron, varpå de två nya kundavtalen under Q1-24 innebar att ChargePanel uppnådde Bolagets målsättning om närvaro på samtliga kontinenter.

Stärkt kassan efter kvartalets utgång

Efter kvartalets utgång har ChargePanel genomfört en företrädesemission, som innebar att Bolaget tillförs en nettolikvid om 11,7 MSEK, efter emissionskostnader. ChargePanel stärker därmed nödvändigt rörelsekapital för att exekvera på de tillväxtpotentialer Bolaget besitter. Kapitaltillskottet avses att användas för att driva innovation och systemutveckling, öka försäljningsinsatserna och återbetala ett konvertibellån.

Förlängd prognosperiod till år 2026

Analyst Group har förlängt prognosperioden till år 2026. Nettoomsättning estimeras uppgå till 64,6 MSEK år 2026, drivet av fortsatt nykundsanskaffning, utökade samarbeten och en stark underliggande marknadstrend. Dock givet en lägre nettoomsättning än estimerat och med hänsyn tagen till genomförd företrädesemission har vi valt att revidera våra prognoser. Följaktligen har vi uppdaterat vårt värderingsintervall i samtliga tre scenarion.

VÄRDERINGSINTERVALL

Bear
1,3 kr

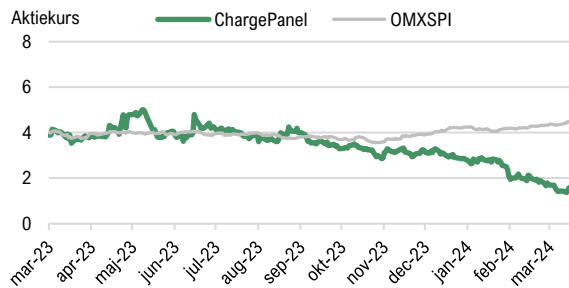
Base
3,3 kr

Bull
6,0 kr

NYCKELDATA

Senast betalt (2024-03-25)	1,8
Antal Aktier (st.)	22 712 891
Market Cap (MSEK)	40,9
Nettokassa(-)/skuld(+) (MSEK)	-9,9 ¹
Enterprise Value (MSEK)	31,0
Lista	Nasdaq First North Growth Market
Bokslutskommuniké 2023	2024-05-14

KURSUVECKLING



HUVUDÄGARE (KÄLLA: HOLDINGS)²

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

Prognoser (MSEK)	2023	2024E	2025E	2026E
Nettoomsättning	8,8	21,0	44,3	64,6
Omsättningstillväxt	90,6%	139,5%	111,5%	45,8%
Bruttoresultat	2,6	9,8	25,7	43,0
Bruttomarginal	30%	47%	58%	67%
EBITDA	-14,2	-7,9	1,7	13,8
EBITDA-marginal	-162,3%	-37,7%	3,9%	21,4%
P/S	4,7	1,9	0,9	0,6
EV/S	3,5	1,5	0,7	0,5
EV/EBITDA	-2,2	-3,9	17,8	2,2

¹ Med hänsyn tagen till den genomförda företrädesemissionen. ChargePanels totala antal aktier ökade med 6 442 695 och uppgår till 22 712 891.

² Aktieägare, innehav och andel innan genomförd företrädesemission.

Innehållsförteckning

Introduktion	2
Kommentar Q4-rapport	3-5
Investeringssidé	6
Bolagsbeskrivning	7-8
Marknadsanalys	9-10
Finansiell prognos	11-13
Värdering	14-15
Ledning & Styrelse	16-17
Appendix	18-20
Disclaimer	21

OM BOLAGET

ChargePanel AB (publ) är verksamma inom grønteknik och 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 över 30 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

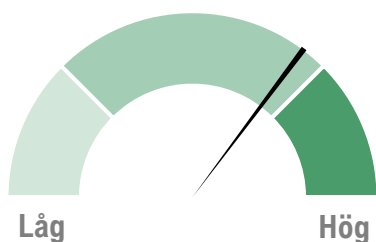
ANALYTIKER

Namn David Rimbe

Telefon +46 70 336 33 84

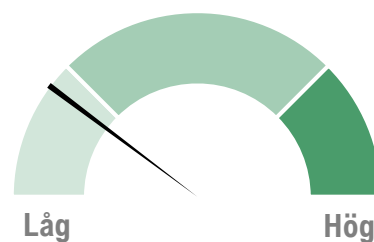
E-mail david.rimbe@analystgroup.com

Värde drivare



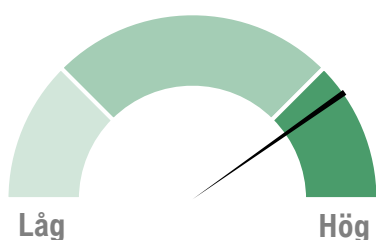
ChargePanel erbjuder en plattform som ligger i framkant inom e-Mobility. Bolaget har redan idag en betydande kundportfölj, därutöver kan ChargePanel växa genom sina kunders expansion och nå ny geografiska marknader. ChargePanels produkter är molnbaserade, vilket innebär att det inte medför några extra 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



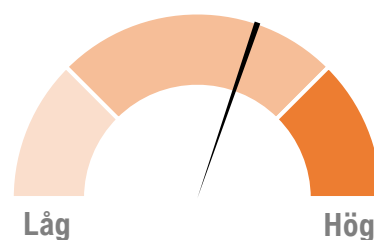
ChargePanels har en kort historik som noterat bolag, fokus har varit på produktutveckling, expansion och nykundsanskaffning, vilket inneburit en högre kapitalförbrukning och ökad kostnads massa. ChargePanel har historiskt visat förlust och under år 2023 uppgick EBIT-resultatet till -14,2 MSEK. Analyst Group estimerar att Bolaget når lönsamhet under år 2025. 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 har inte uppnått *break-even* ännu. Vid utgången av Q4-23 uppgick kassan till 1,4 MSEK. Efter kvartalets utgång har dock Bolaget genomfört en företrädesemission och Bolaget har därmed tillförts en nettoliquid om 11,7 MSEK. Därutöver innefattar företrädesemissionen teckningsoptioner av serie TO1 och TO2, vilket vid fullt utnyttjande maximalt kan tillföra ChargePanel 20,8 MSEK respektive 24,2 MSEK under år 2024 respektive år 2025.

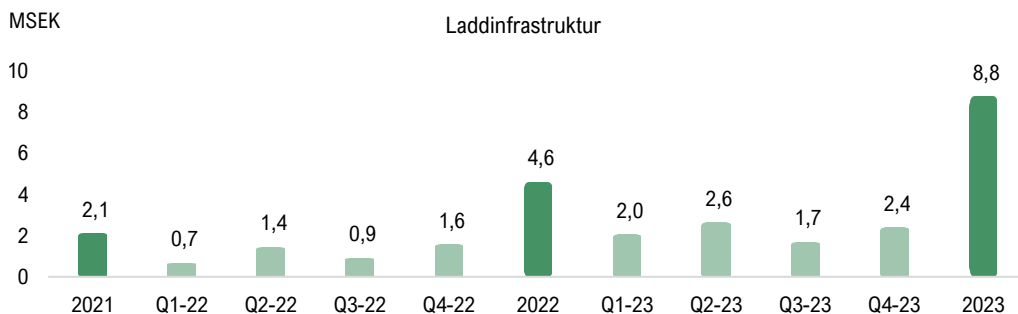
ChargePanel uppvisar en nettoomsättningstillväxt om 91 % under helåret 2023

ChargePanel redovisade under det fjärde kvartalet 2023 en nettoomsättning om 2,4 MSEK (1,6), vilket motsvarar en tillväxt om 53 % Y-Y och en tillväxt om 41 % Q-Q (1,7). ChargePanels intäkter härleds i synnerhet från onboarding- eller serviceintäkter, det vill säga engångsintäkter i samband med att nya kunder integreras i plattformen, samt återkommande intäkter, som till exempel prenumerationsavgifter avseende användning av plattformen, anslutna uttag och andra kringtjänster. Under det fjärde kvartalet 2023 uppgav ChargePanel att Bolagets återkommande intäkter har ökat med 108 % Y-Y och 30 % Q-Q. Under det fjärde kvartalet har ChargePanel även upprätthållit ett högt affärstempo där Bolaget har tecknat tre nya Enterprise-kunder och innebär att Bolaget totalt har säkrat 15 nya kundavtal under helåret 2023. Analyst Group estimerar att Bolagets återkommande intäkter successivt utgör en allt större del av intäkterna i takt med att kundportföljen växer, där det ska dock tilläggas att Bolaget inte särredovisar intäktsfördelningen.

ChargePanel har sedan år 2021 renodlat verksamheten med inriktning mot laddinfrastruktur. Diagrammet nedan visar att Bolaget har ökat intäkterna inom laddinfrastruktur (justerat för en jämförelsestörande post under helåret 2021).

ChargePanel uppvisar en god tillväxt i den operationella verksamheten.

Nettoomsättning år 2021-2023 och per kvartal, Q1-22 – Q4-23

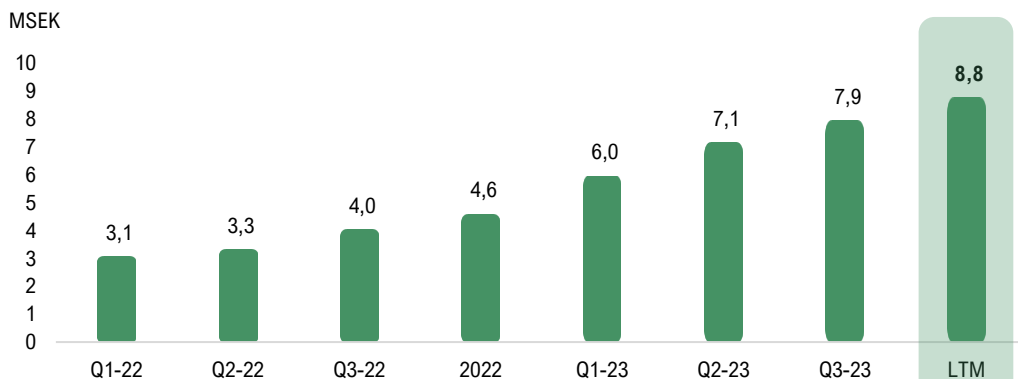


Källa: ChargePanel

Sett över helåret 2023 uppgick ChargePanels nettoomsättning till 8,8 MSEK (4,6), vilket motsvarar en tillväxt om cirka 91 %. Det höga affärstempot under året har bidragit till en stärkt och bred kundportfölj, där Analyst Group estimerar att ChargePanels kundportfölj uppgår till cirka 30 bolag, vilket genererar ökade återkommande intäkter och har resulterat i hög tillväxt under helåret 2023. Utöver att Bolaget har uppvisat ett högt affärstempo med nya Enterprise-kunder har ChargePanel påvisat tillväxtpotentialer med befintliga kunder, där Bolaget har utökat samarbeten och tecknat avtal med exempelvis Securitas och PostNord. Trots en stark tillväxt och ett högt affärstempo är omsättningen dock lägre än våra estimat om 10,2 MSEK. ChargePanel har dock uppvisat en hög nykundsanskaffning under helåret 2023 och har därmed successivt ökat intäkterna, vilket blir tydligt sett till nettoomsättningen per LTM-basis, vilket även ger upphov till ökade återkommande intäkter och en fortsatt hög tillväxt framgent.

ChargePanel uppvisar substantiell tillväxt på LTM-basis.

Nettoomsättning per LTM-basis



Källa: ChargePanel

2,4 MSEK
NETTOOMSÄTTNING
Q4-23

91%
TILLVÄXT UNDER
HELÅRET 2023

15
NYA KUNDAVTAL
UNDER ÅR 2023

Stärkt marknadsposition och satsning inom innovation och systemutveckling

ChargePanel har uppvisat en hög efterfråga på Bolagets produkter och tjänster, vilket, likt tidigare nämnt, bekräftar av att Bolaget har totalt säkrat 15 nya kundavtal under helåret 2023. Under Q4-23 har ChargePanel tecknat tre nya Enterprise-avtal, där de nya kunderna utgörs av Bubro på den svenska marknaden, iCharge på den albanska marknaden och Laser Imports på den nya zeeländska marknaden. Efter kvartalets utgång har ChargePanel tecknat ytterligare två nya Enterprise-kunder, vilka utgörs av Quarker Corporation, verksamma i Filippinerna, och SmartPay Inc, verksamma i Barbados, vilket innebär att ChargePanel har inlett år 2024 med ett fortsatt högt affärstempo. Bolaget har stärkt den geografiska närvaron och kundportföljen, varpå de nya kundavtalen under Q1-24 innebär att ChargePanel har uppnått Bolagets målsättning om närvaro på samtliga kontinenter. Analyst Group ser positivt på att Bolaget har levererat på den uppsatta målsättningen om geografisk expansion och närvaro på alla kontinenter, varpå det bör tilläggas att mognadsgraden av e-Mobilitet skiljer sig på olika kontinenter. Analyst Group estimerar att befintliga och nya kunder på olika marknader kan därav växelvis utgöra tillväxt drivare i takt med att kunderna expanderar. Samtidigt bekräftar den breda geografiska närvaron att ChargePanel erbjuder en plattform och tjänster som möter ett internationellt behov.

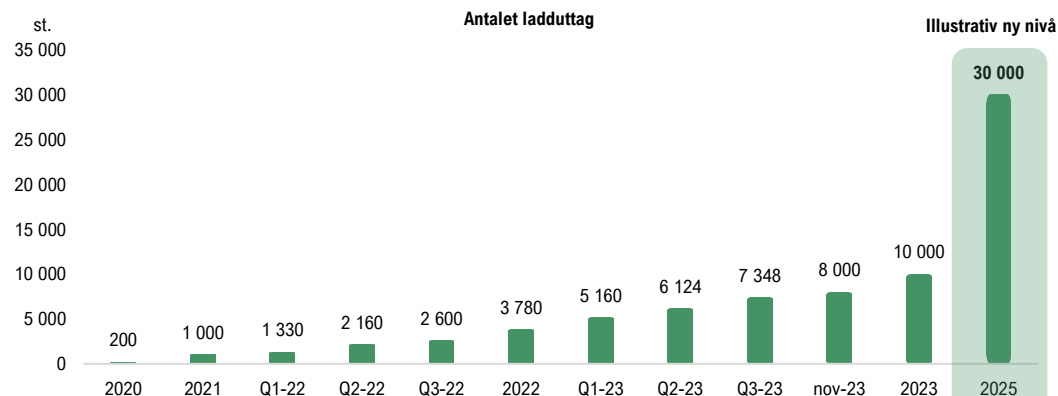
ChargePanel är ett mjukvarubolag och verkar inom en marknad som drivs av hög teknikutveckling, varför fortsatta systemuppdateringar, ny funktionalitet och utveckling är essentiellt för att bibehålla en hög nykundsanskaffning och låg churn. Under helåret 2023 och inledningen av år 2024 har ChargePanel successivt stärkt produkterbjudandet genom utökad funktionalitet i plattformen, samt genom nya samarbeten och integrationer. ChargePanel har bland annat tecknat strategiskt viktiga integrationer och samarbetsavtal som har stärkt kunderbjudandet, vilket exempelvis utgörs av Vourity (under Q1-24) och NordPool (under Q4-23), samt Northe (under Q4-23), Parkster (under Q2-23) och EasyPark (under Q1-23). Därutöver har Bolaget under helåret 2023 eller inledningen av år 2024 exempelvis lanserat lösningar som Dynamic Smart Charging, Connect GO och AutoCharge. Analyst Group ser positivt på att ChargePanel har uppvisat ett högt tempo i utvecklingen av plattformen och stärkt kunderbjudandet via integrationer och samarbeten. Analyst Group bedömer att fortsatt utveckling av ChargePanels kunderbjudande, däribland uttalade satsningar inom områden som Artificiell Intelligens (AI) och Machine Learning (ML), säkerställer hög tillväxt även på längre sikt.

En positiv datapunkt från rapporten var att ChargePanel ökade antalet uppkopplade laddpunkter med ca 95 % jämfört med samma period föregående år. Antalet uppkopplade laddpunkter avseende ChargePanels SaaS-plattform utgör en viktig framåtblickande datapunkt avseende Bolagets återkommande intäkter och enligt Analyst Groups beräkningar har Bolaget kontinuerligt ökat antalet uppkopplade laddpunkter. I samband med ChargePanels företrädesemission under Q1-23 framgick det i ChargePanels tillväxtprospekt att antalet uppkopplade laddpunkter uppgick till cirka 10 000 vid slutet av år 2023, samtidigt som ChargePanel beräknar att antalet laddpunkter estimeras uppgå till 30 000 vid slutet av år 2025, vilket skulle motsvara en årlig tillväxttakt om 73 % mellan åren 2023 och 2025.

Diagrammet nedan visar Analyst Groups estimerade antalet uppkopplade ladduttag vid utgången av år 2020–2023 och per kvartalsbasis, samt illustrativ ny nivå baserat på Bolagets guidning i företrädesemissionen 2024. Observera att detta endast utgör Analyst Group estimat, det faktiska utfallet kan därför avvika.

ChargePanel estimeras öka antalet uppkopplade ladduttag.

Antalet uppkopplade ladduttag avseende ChargePanels SaaS-plattform per kvartal och illustrativ ny nivå



Källa: Analyst Group

Urval av samarbetspartners

NOR+HE

EASYPARK

Parkster

10 000
UPPKOPPLADE
LADDUTTAG VID
UTGÅNG AV ÅR 2023

EBIT-resultatet uppgick till -4,3 MSEK

ChargePanels totala rörelsekostnader, inklusive varu- och materialkostnader, uppgick till 6,7 MSEK (6,4) under Q4-23, vilket motsvarar en ökning med cirka 0,2 MSEK Y-Y. De totala rörelsekostnaderna, exklusive varu- och materialkostnader, uppgick till 4,9 MSEK (5,5) under kvartalet, vilket innebär att ChargePanel minskade rörelsekostnaderna med cirka 0,6 MSEK Y-Y, vilket härleds till minskade personalkostnader. I relation till omsättningen är rörelsekostnaderna höga, men det bör tilläggas att ChargePanel befinner sig i en expansiv fas och i ett relativt tidigt skede i en marknad med hög underliggande tillväxt. Därför anser Analyst Group att det är essentiellt för ChargePanel att driva innovation och utveckling för att säkerställa ett starkt kunderbjudande, samt att öka försäljningsinsatserna för att fortsätta stärka den etablerade marknadspositionen. Under det fjärde kvartalet uppgick EBIT-resultatet till -4,3 MSEK (-4,9), vilket avser en förbättring om cirka 0,6 MSEK absolut jämfört med motsvarande period föregående år. Jämfört med föregående kvartal (Q3-23) uppgick EBIT-resultatet till -3,4 och motsvarar en försämring om 0,9 MSEK.

Sett över helåret 2023 uppgick de totala rörelsekostnaderna, exklusive varu- och materialkostnader, till 16,8 MSEK (17,8), vilket innebär en minskning om cirka 1 MSEK. Följaktligen uppgick EBIT-resultatet till -14,2 MSEK under helåret 2023, jämfört med föregående år (2022) om -15,3 MSEK, vilket motsvarar en förbättring om cirka 1,1 MSEK. Likt tidigare nämnt befinner sig ChargePanel i en expansiv fas, där onboarding av nya kunder, utökade samarbeten och integrationer, samt systemutveckling förväntas driva kostnaderna. Analyst Group hade förväntat sig en något starkare effekt av de organisationsförändringar som påbörjades och kommunicerades i slutet av år 2022, dock bekräftar bokslutskommunikén en minskad kostnadsbas under helåret 2023, samtidigt som ChargePanel ökar intäkterna med 91 %, vilket Analyst Group ser positivt på.

Stärker kassan efter kvartalets utgång

Vid utgången av Q4-23 uppgick kassan till 1,4 MSEK, jämfört med utgången av föregående kvartal om 4,2 MSEK, vilket motsvarar en minskning med cirka 2,8 MSEK. Bolagets burn rate (efter förändringar av rörelsekapital) uppgick under kvartalet till -4,2 MSEK (-1,4 MSEK/månad), vilket är något över genomsnittet under helåret 2023, där den genomsnittliga kapitalförbrukningen per månad uppgick till cirka 1,1 MSEK. Efter kvartalets utgång har dock ChargePanel genomfört en företrädesemission, vilken blev tecknad till totalt 42,8 % med och utan stöd av uniträtter, därutöver tog ChargePanel garantiåtaganden om 1 152 335 units i anspråk, motsvarande 49,6 % av företrädesemissionen. Därmed tillfördes ChargePanel cirka 13,9 MSEK före emissionskostnader. Emissionskostnaderna beräknas uppgå till cirka 2,1 MSEK och medför därmed en nettolikvid om 11,7 MSEK efter emissionskostnader.

Analyst Group ser positivt på att ChargePanel har genomfört en företrädesemission, trots ett utmanande marknadsklimat, vilket innebär att ChargePanel stärker nödvändigt rörelsekapital för att exekvera på de tillväxtpotentialer Bolaget besitter. Kapitaltillskottet avses att användas för att driva innovation och systemutveckling, öka försäljningsinsatserna och återbetala ett konvertibellån. Därutöver innefattar företrädesemissionen teckningsoptioner av serie TO1 och TO2, vilket vid fullt utnyttjande kan tillföra ChargePanel ytterligare kapitaltillskott. TO1 kan maximalt tillföra ChargePanel 20,8 MSEK före emissionskostnader och TO2 kan maximalt tillföra 24,2 MSEK före emissionskostnader.

Sammantaget uppvisar ChargePanel en fortsatt hög aktivitetsnivå och ett fortsatt starkt affärsmomentum med både nya kunder och utökade samarbeten. Den höga nykundsanskaffningen under helåret 2023 innebär att ChargePanel besitter en kundportfölj som överstiger 30 bolag, vilket lägger en god grund för ökade återkommande intäkter och en stärkt marknadspositionen. Därutöver har ChargePanel tecknat strategiskt viktiga samarbeten, vilket i kombination med fortsatta satsningar inom systemutveckling, förväntas bidra till fortsatt nykundsanskaffning och stärkta tillväxtutsikter för helåret 2024. Genomförandet av företrädesemission efter kvartalets utgång innebär även att ChargePanel besitter en finansiell uthållighet för att genomföra satsningar inom kunderbjudandet och försäljning för att ta Bolaget till lönsamhet.

11,7 MSEK
I NETTOLIKVID
FRÅN FÖRETRÄDES-
EMISSIONEN

STÄRKTA
TILLVÄXTUTSIKTER
UNDER ÅR 2024

Överblick över ChargePanels helår 2023.



91 %
Omsättningstillväxt 2023



10 000
Uppkopplade laddpunkter vid
utgången av år 2023



-14,2 MSEK
EBIT-resultat

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 20 EV per laddningspunkt och 0,9 kW per EV under år 2022. 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 är tydligt exponerad mot marknadens strukturella tillväxt.

2027 FÖRVÄNTAS
ANTALET
LADDPLATSER
UPPGÅ TILL
14,6 MILJONER

Ökade återkommande intäkter ger finansiell stabilitet

ChargePanels intäktsmodell baseras dels på intäkter vid onboarding och/eller serviceintäkter av nya kunder, vilket utgörs av engångsintäkt i samband med uppstart av kundens tjänster, dels via återkommande intäkter, vilka utgörs av 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. Under helåret 2023 ökade antalet uppkopplade laddpunkter till ChargePanels SaaS-plattform med cirka 95 % och i samband med ChargePanels företrädesemission under Q1-23 framgick det i Bolagets tillväxtprospekt att antalet uppkopplade laddpunkter uppgick till cirka 10 000 vid slutet av år 2023, samtidigt som ChargePanel beräknar att antalet laddpunkter estimeras uppgå till 30 000 vid slutet av år 2025, vilket skulle motsvara en årlig tillväxttakt om 73 % mellan åren 2023 och 2025. Bolaget säkrade under helåret 2023 15 nya kundavtal och givet den höga nykundsansaffning under året antar Analyst Group att kundportföljen idag uppgår till över 30 bolag. 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, vilket således möjliggör en skalbar affärsmodell för ChargePanel.

LADDPUNKTER
2023

10 000



LADDPUNKTER
2025

30 000

21 MSEK
OMSÄTTNING 2024E

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 och nya kunder, vilka förväntas utöka antalet laddpunkter, efterfråga fler tjänster och expandera geografiskt. Analyst Group estimerar en nettoomsättning om 21 MSEK under helåret 2024 och baserat på en målmultipel om EV/S 3,6x (4,6x), och en applicerad diskonteringsränta om 12 %, erhålls ett potentiellt nuvärde per aktie om 3,1 (7,3) SEK i ett Base scenario, motsvarande ett bolagsvärde (*Market Cap*) om 71 MSEK (119).¹

Essentiellt att genomföra satsningar inom produktutveckling och innovation

ChargePanel är en relativt ung aktör och har påbörjat resan 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 avseende teknik- och produktutvecklingen. Marknaden är idag i ett tidigt stadie, samt är 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. För att möjliggöra den tillväxtpotential som Bolaget står inför behöver ChargePanel fortsätta prioritera produktutvecklingen och innovation för att möta morgondagens efterfråga, vilket dock behöver vägas mot Bolagets höga kapitalförbrukning. Under Q1-23 genomförde ChargePanel en företrädesemission, vilken blev tecknad till totalt 42,8 % med och utan stöd av uniträtter, därutöver tog ChargePanel garantiåtaganden om 49,6 % av företrädesemissionen. Totalt tillfördes ChargePanel cirka 13,9 MSEK före emissionskostnader, där emissionskostnaderna uppgår till cirka 2,1 MSEK.

¹ Med hänsyn till den genomförda företrädesemissionen. ChargePanels totala antal aktier ökade med 6 442 695 och uppgår till 22 712 891.



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.



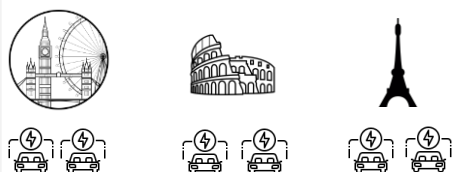
EV FLEET

Tilläggs-tjänsten möjliggör sömlös administrativ hantering av eldrivna vagnparker för leasingbolag och kan ersätta anställda för utlägg vid EV-laddning.

Källa: ChargePanel

ChargePanel e-Roaming

ChargePanel tilläggs-tjänst 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. Tilläggs-tjänsten kan även användas av Bolagets Enterprise-kunder och göra sina ladduttag tillgängliga för användning av elfordonsförare och därigenom tjäna pengar på sina ladduttag, bland annat via EasyPark- och Parkster-appen.



Urval av strategiska avtal och samarbeten

easyPARK

ChargePanel ingick under år 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.

HUBJECT

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.

NOR+HE

ChargePanel ingick under år 2023 ett strategisk avtal med Northe för laddning av elfordon i Sverige, med ambition att växa inom Europa. Northe är en ledande plattform inom EV Fleet Management. Avtalet har en potential om att öka antalet laddpunkter med 75 % innan slutet av år 2024.

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 cirka 30 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/service, vilket utgörs av engångsintäkt i samband med uppstart av kundens tjänster, samt återkommande intäkter, vilket utgörs av månatliga avgifter för exempelvis kundens anslutna laddpunkter, typ av abonnemang, kundtjänst samt *e-Roaming* och *Fleet Management*.

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).



CTEK

eēsee



Källa: ChargePanel

Kostnadsdrivare

ChargePanels totala rörelsekostnader, exkl. COGS uppgick till 16,8 MSEK under helåret 2023. ChargePanels största kostnadspost utgörs av personalkostnader som uppgick till 11,1 MSEK under helåret 2023, vilket kan jämföras med 11,9 MSEK under helåret 2022. Då ChargePanel ämnar att öka personalstyrkan inom utveckling och säljresurser framgent, vilket förväntas driva kostnadsbasen framgent. ChargePanel eftersträvar ständigt att vara i framkant för att möjliggöra förenklad elbilsaddning, vilket kräver fortsatt utveckling av Bolagets plattform och kringliggande tjänster, vilket således ger upphov till utvecklingskostnader, vilka inte aktiveras. De övriga externa kostnader härleds till lokalhyra, konsultarvoden, förvaltningskostnader och marknadsföringsinsatser, vilka uppgick till 5,7 MSEK år 2023, vilket kan jämföras med 5,4 MSEK under helåret 2022 och 2,5 MSEK under helåret 2021.

Strategiska utsikter

ChargePanel har idag närvaro i Europa, USA, Asien, Australien och Afrika inom 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. Mognadsgraden på olika kontinenter skiljer sig, varför marknader antas växelvis utgöra tillväxt drivare. Flertalet av ChargePanels kunder har ambitiösa expansionsplaner, både internationellt och lokalt, samtidigt som marknaden i sin helhet befinner sig i stark tillväxt. ChargePanel har 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

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 var år 2022 det första året andelen nyregistrerade laddbara bilar var större än andelen bensin och diesel, enligt Trafikanalys. Myndigheter och stater driver även på utveckling, där bland annat EU driver på att 100 % av alla nya bilar ska vara elektriska från år 2035 och framåt. För att ge ytterligare inblick i omställningen mot elfordon globalt listas ett urval av 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 försäljning 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

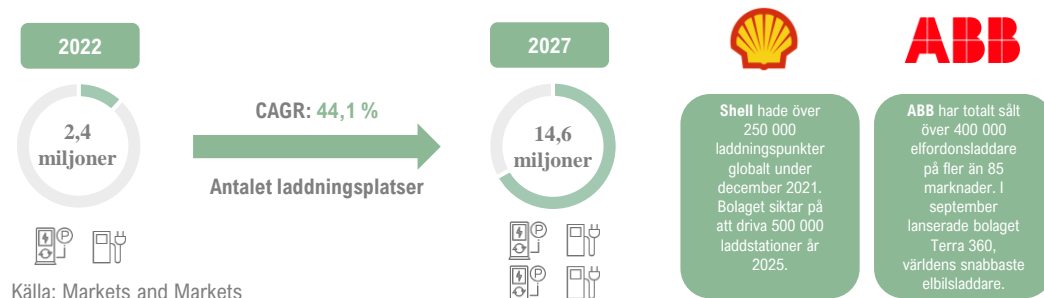
Omställningen mot elfordon är strukturell och EV-industrin drivs på av unioner, länder, företag och privatpersoner. Antalet elfordon ute i samhället ökar vilket även ställer krav på infrastrukturen för elbilsladdning. Elbilsladdningen sker idag i synnerhet vid bostäder och arbetsplatser, men elbilsägare 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 2,7 miljoner laddningspunkter 2022, varav 900 000 laddare installerades under år 2022, vilket kan jämföras med 1,8 miljoner laddpunkter år 2021 och motsvarar en ökning om 55 %. 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 2022 var 10 EV per laddpunkt och 2,4 kW per EV¹, där Kinas laddinfrastruktur uppvisar 8 EV per laddpunkt och 3,5 kW per EV, vilket således förbättrar det globala genomsnittet. EU växte antalet laddare med 55 % under år 2022 och ration EV per laddningspunkt uppgick till 13, jämfört med 14 år 2021 och är således över IEA:s policyrekommendation om 10x. AFIR (Alternative Fuelling Infrastructure Regulation) har även föreslagits 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. Förordningen tillhandahåller ett ramverk för utvecklingen av infrastruktur för alternativa bränslen över hela kontinenten och den träder i kraft den 13 april 2024. Förordningen bekräftar förbudet mot försäljning av nya fordon med förbränningsmotor från och med 2035.

**20
EV PER
LADDPUNKT
INOM UK 2022**

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 20 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



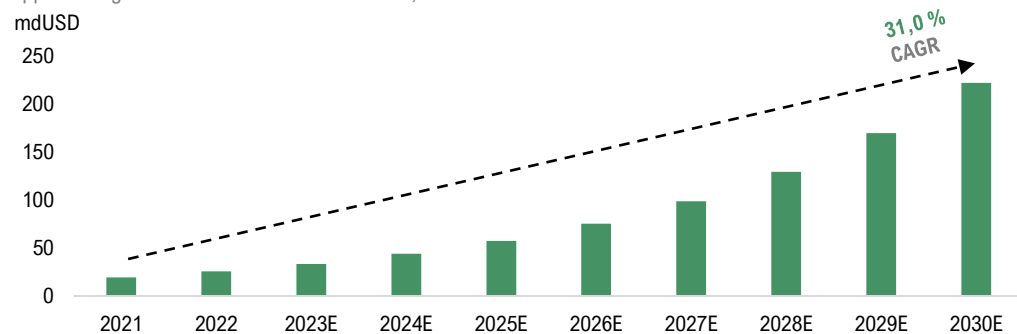
Källa: Markets and Markets

**~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

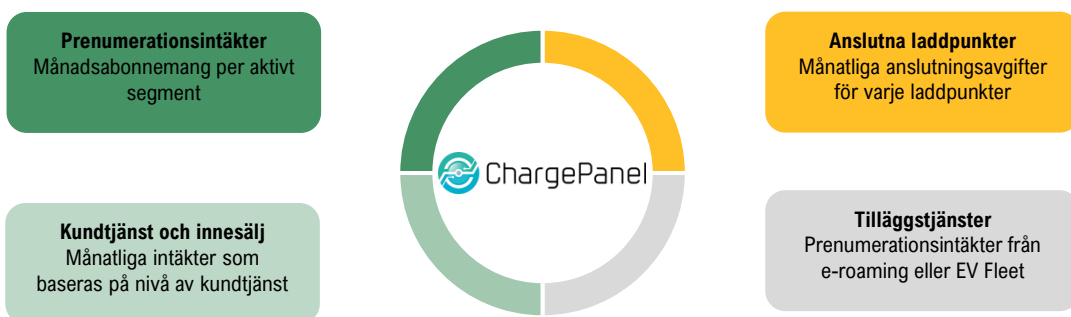
Marknaden drivs av den globala omställningen från fossildrivna fordon till fossilfria, där skiftet mot elfordon är drivet av bilarnas teknik och miljövänliga egenskaper, samt biltillverkarnas prioriteringar. Statliga stöd och initiativ förväntas även driva på omställningen, där Kina, USA och Europa förväntas vara de snabbast växande marknaderna inom elfordonsindustrin. Infrastrukturen för elbilsaddning är i ett tidigt stadium samtidigt är marknaden för mjukvara till elbilsaddning 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 2,4 MSEK under Q4-23 och innebar att nettoomsättningen uppgick till 8,8 MSEK (4,6) under helåret 2023, motsvarande en tillväxt om ca 91 %. Sedan år 2021 har ChargePanel renodlat verksamheten med inriktning mot laddinfrastruktur och intäkterna inom segmentet genereras dels av engångsintäkter i samband med onboarding och/eller service, dels återkommande intäkter, vilket utgörs av avgifter exempelvis från prenumerationer eller antalet ladduttag. Antalet uppkopplade laddpunkter har ökat med cirka 95 % under helåret 2023, och estimeras uppgå till cirka 10 000 vid årsskiftet 2023/2024. Antalet anslutna laddpunkter utgör en viktig framåtblickande datapunkt avseende Bolagets återkommande intäkter, vilket drivs av att befintliga kunder expanderar eller via nya kundsanskaffning. ChargePanels återkommande intäkter beror som nämnt på prenumerationsintäkter, anslutna laddpunkter, nivå av kundtjänst och tilläggstjänster, vilket gör att storleken av de återkommande intäkterna kan variera mellan kunder, beroende på kundbehov och laddningsnätverk.

ChargePanel har flera intäktströmmar som bidrar till ett återkommande kassaflöde.

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



Källa: ChargePanel

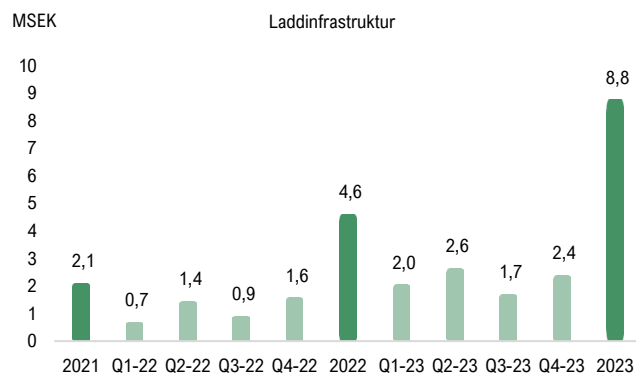
Omsättningsprognos åren 2024-2026

De återkommande intäkterna har historiskt utgjort en relativt låg andel av den totala intäktsmixen, men ökat substantiellt under de senaste åren. Engångsintäkter har historiskt utgjort majoriteten av ChargePanels försäljning, vilket har gett upphov till en fluktuerande omsättning kvartal till kvartal. Trots att ChargePanel inte särredovisar intäktsmixen eller uppger andelen återkommande intäkter, förväntas de återkommande intäkterna ha växt, som ett resultat av ett ökat antal kunder och ett ökat antal anslutna laddpunkter till SaaS-plattformen. Bolaget har hittills under år 2023 presenterat 15 nya kundavtal, vilket summerar kundportföljen till över 30 stycken, där Bolaget har ökat nykundsanskaffning kraftigt under år 2023. 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 år 2023 estimerar vi att anslutna laddpunkter uppgår till ca 10 000. Under Q4-24 har ChargePanel även tecknat ett strategiskt avtal med Northe, vilket innebär en potential om att öka antalet uppkopplade laddpunkter med 75 % från november 2023 till innan slutet av år 2024, motsvarande cirka 6 000 ladduttag.

ANTALET ANSLUTNA LADDPUNKTER ÖKAR

ChargePanel har ökat intäkterna från laddinfrastruktur.

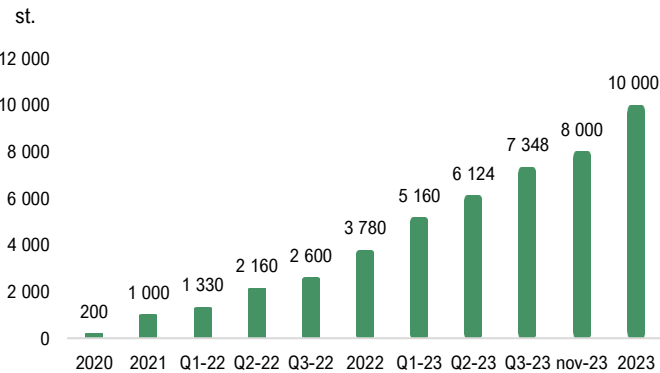
Intäkter laddinfrastruktur år 2020-2023 och Q1-22 – Q4-23



Källa: ChargePanel

Antalet uppkopplade laddpunkter till ChargePanels SaaS-plattform växer.

Uppskattat ackumulerat antal laddpunkter, år 2020-2023 och Q1-22 – Q4-23



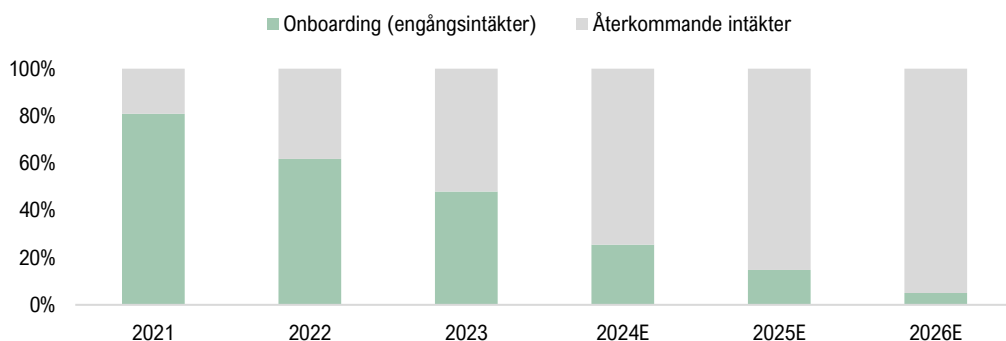
Källa: ChargePanel och Analyst Groups prognos

ANDELEN ÅTERKOMMANDE INTÄKTER FÖRVÄNTAS STIGA

ChargePanel lanserade under år 2022 tilläggstjänsten EV Fleet Management och 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 ansluter laddnätverket 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 historiskt ingen *churn*. ChargePanel antas bibehålla en låg churn framgent, eftersom Bolagets tjänster utgör affärskritiska system för dess kunder. 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 2024, vilket även ger en minskad fluktuation i intäkterna mellan kvartalen.

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

Estimerad övergripande fördelning mellan intäkter från engångs- och återkommande intäkter, 2021-2026E

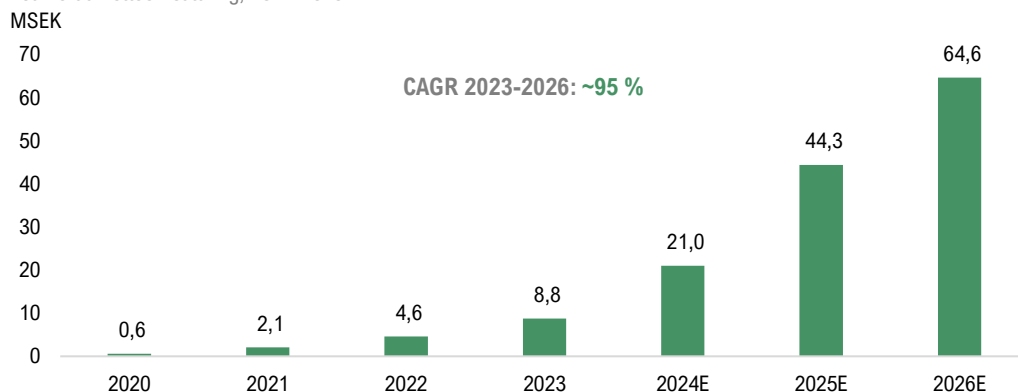


Källa: Analyst Groups prognos

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 växelvis ökar sin mognadsgrad inom e-Mobility. För helåret 2024 prognostiseras nettoomsättningen uppgå till 21 MSEK, vilket motsvarar en tillväxt om cirka 140 %. För helåret 2026 prognostiseras nettoomsättningen uppgå till 64,6 MSEK, vilket estimeras drivas av 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 underliggande 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



Källa: Analyst Groups prognos

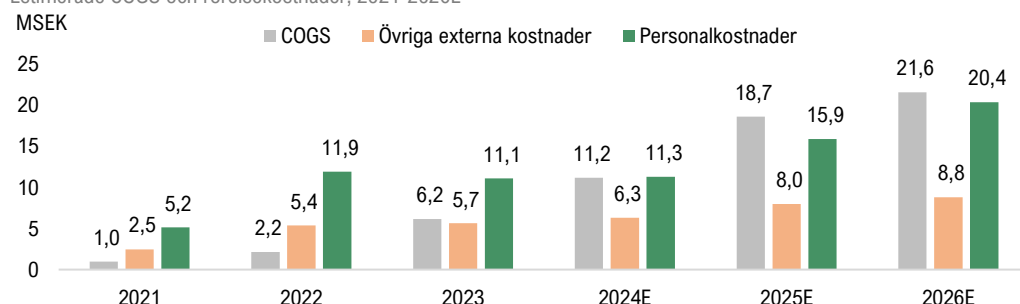
64,6 MSEK
ESTIMERAD
OMSÄTTNING
2026E

Brutto- och rörelsekostnader åren 2024-2026

ChargePanels bruttomarginal uppgick till 29,6 % för helåret 2022, vilken kan jämföras mot helåret 2021 om 53,2 %. Under år 2023 försämrade bruttomarginalen, vilket estimeras bero på att Bolaget inte aktiverar några utvecklingskostnader kopplade till plattformen och kan även resultera i en fluktuerande bruttomarginal på kvartalsbasis. ChargePanel estimeras dock ha en god underliggande bruttomarginal, vilket blir tydligt sett till den underliggande bruttomarginalen under helåret 2021 om 68 %. Därutöver är ChargePanels intäkter 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 67 % för helåret 2026. 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 11,1 MSEK för helåret 2023 och utgör således störst andel av den totala kostnadsbasen, vilken, inklusive COGS, uppgick till 23 MSEK under året. 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 framgent. Sammantaget estimeras rörelsekostnaderna att öka under prognosperioden, dock i en lägre takt än intäktsökningen, vilket som nämnt förklaras av den skalbara affärsmodellen där ChargePanel estimeras kostnadseffektivt kunna integrera nya kunder, samt växa med befintliga kunder.

Utveckling av plattformen och personalkostnader förväntas driva Bolagets totala kostnads massa.

Estimerade COGS och rörelsekostnader, 2021-2026E



Källa: Analyst Groups prognos

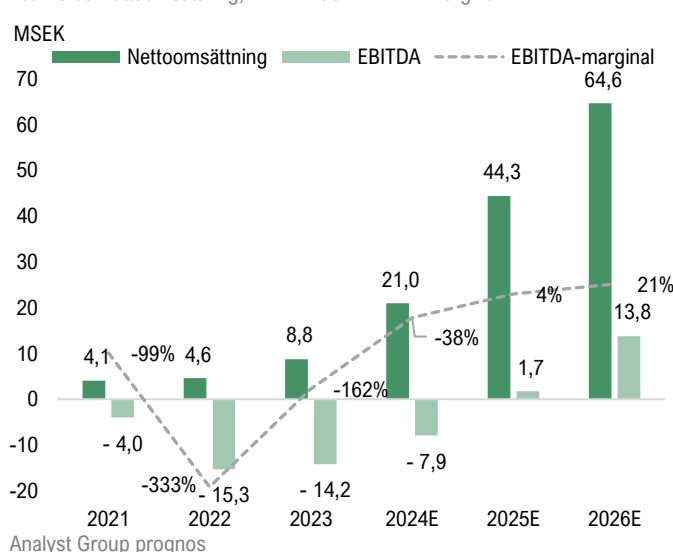
Analyst Group estimerar att ChargePanel successivt kan växa in i sin kostnadskostym i takt med att OPEX-investeringarna planar ut och att Bolaget skalar upp sin försäljning. Givet att ChargePanel inte aktiverar några kostnader och därmed ha låga avskrivningar förväntas Bolaget, enligt våra estimat, uppnå lönsamhet på EBITDA-nivå redan under år 2025, trots satsningar inom plattformen. Följande är en sammanställning av Analyst Groups finansiella prognoser i ett Base scenario för ChargePanel under perioden 2024-2026.

ESTIMERAS NÅ
LÖNSAMHET
UNDER
ÅR 2024

Base scenario (MSEK)	2022	2023	2024E	2025E	2026E
Nettoomsättning	4,6	8,8	21,0	44,3	64,6
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	4,6	8,8	21,0	44,3	64,6
Materialkostnader (COGS)	-2,2	-6,2	-11,2	-18,7	-21,6
Bruttoresultat	2,5	2,6	9,8	25,7	43,0
Bruttomarginal	53,2%	29,6%	46,6%	57,9%	66,5%
Övriga externa kostnader	-5,4	-5,7	-6,3	-8,0	-8,8
Personalkostnader	-11,9	-11,1	-11,3	-15,9	-20,4
Övriga rörelsekostnader	-0,4	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	-15,3	-14,2	-7,9	1,7	13,8
EBITDA-marginal	-333,0%	-162,3%	-37,7%	3,9%	21,4%
Avskrivningar	0,0	0,0	-0,1	-0,2	-0,3
EBIT	-15,3	-14,2	-8,0	1,5	13,5

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	2024E	LTM	2024E	LTM	2024E	2023A	2024E	2025E
Allego	2,7	1,7	3,0	1,9	20,1%	31,6%	35%	59%	36%
Monta ¹	9,9	9,9	8,7	8,7	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Fastned	7,8	4,6	8,0	4,7	6%	25%	72%	68%	52%
ChargePoint	1,6	1,5	1,6	1,5	neg.	neg.	93%	8%	9%
Blink Charging	4,5	1,7	1,2	1,0	neg.	neg.	130%	15%	41%
EVgo	4,6	2,9	5,5	3,5	neg.	neg.	195%	57%	47%
Average	5,2	3,7	4,7	3,6	-26%	-8%	105%	42%	37%
ChargePanel	4,7	1,9	3,5	1,5	neg.	neg.	91%	139%	112%

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.

2 165

Market Cap (MSEK)¹

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

1 645

Värdering (MSEK)¹

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.

5 433

Market Cap (MSEK)²

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.

7 942

Market Cap (MSEK)²

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.

2 831

Market Cap (MSEK)²

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).

7 700

Market Cap (MSEK)²

Lista: Nasdaq

² Baserat på växelkurs USD/SEK per 2024-03-21

³ Baserat på växelkurs EUR/SEK per 2024-03-21

Värdering: Base scenario

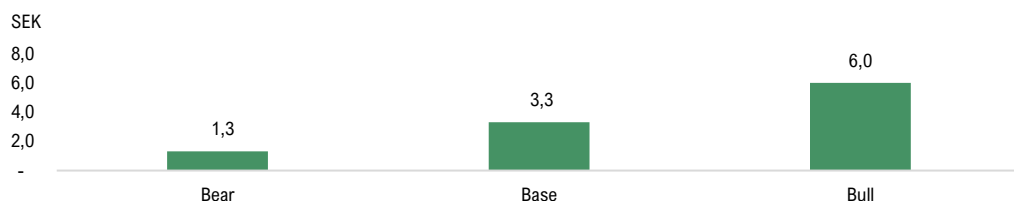
ChargePanel estimeras uppvisa en stark omsättningstillväxt framgent, vilket motiverar att värderingen baseras på försäljningen, där en EV/S-multipel appliceras. ChargePanel är positionerade på en marknad med kraftig underliggande tillväxt, drivet av bl.a. regleringar, subventioner och utfasningen av fossila bränslen. ChargePanel har dessutom en kundportfölj överstigande 30 företag idag, i jämförelse med 16 vid årsskiftet 2022/2023, vilket, i kombination med fortsatt nykundsanskaffning, förväntas driva Bolagets omsättningstillväxt framgent. Vad gäller de jämförbara bolagen har dessa dock kommit längre i kommersialiseringsfasen och mognadsgrad, vilket till viss del följaktligen återspeglas i deras värderingsmultiplar. 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, exponerat mot den mer volatila B2C-marknaden 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 Virta. 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 3,6x på 2024 års estimerade omsättning om 21 MSEK, vilket ger ett Enterprise Value om 75 MSEK. Valet av multipel underbyggs bl.a. av att vi räknar med att ChargePanel uppnår en högre andel återkommande intäkter över tid från B2B, vilket kan betraktas som "säkrare" intäkter, än ett bolag som t.ex. är beroende av antalet laddningar, samt har även intresset i de onoterade bolagen tagits i beaktning. 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 %. Givet den senast rapporterade nettokassan och genomförd företrädesemission efter kvartalets utgång om 9,9 MSEK, motsvarar det ett Market Cap om 75 MSEK idag, eller 3,3 SEK per aktie, i ett Base scenario.

3,3 KR
PER AKTIE I ETT
BASE SCENARIO

Illustration av potentiell värdering i Bear, Base och Bull scenario

Värde per aktie, Bear, Base och Bull 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 nytta i Bolagets plattform, 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 ~4x på 2024 års försäljning, inklusive applicerad diskonteringsränta, härleds ett potentiellt nuvärde om 6 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 minskat antal elbilar, vilket medför att kunderna växer i en långsammare takt än förväntat.
- Tuffare konkurrens i kombination med att ChargePanel kommer efter i sin produktutveckling, vilket minskar antalet nya kunder.
- Bolagets lyckas inte upprätthålla en hållbara kostnadskostym, vilket i kombination med lägre försäljning och fortsatt utvecklingsbehov ökar behovet av en extern kapitalanskaffning.

I ett Bear scenario motiveras en lägre värdering och givet gjorda prognoser och tillämpad målmultipel om ~1,5x på 2024 års försäljning, inklusive applicerad diskonteringsränta, härleds ett potentiellt nuvärde om 2,8 kr per aktie i ett Bear scenario.¹

6 KR
PER AKTIE I ETT
BULL SCENARIO

1,3 KR
PER AKTIE I ETT
BEAR SCENARIO

¹ Se Appendix sida 19-20 för prognoser i Bull- respektive Bear scenario. Hänsyn har tagits till genomförd företrädesemission i Q1-23, vilken medförde en utspädning om cirka 21 %.



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 (37,9 %) 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.



Kalle Lindström, CSO

Kalle har erfarenhet som säljande produktchef av SaaS baserad programvara i Norden och inom energisektorn på Fortum. Han har arbetat med försäljning inom EV sedan 2018 genom olika strategiska roller och har god kunskap om branschen och dess möjligheter och utmaningar

Aktieinnehav i ChargePanel: 10 000 aktier (0,1 %) och 42 000 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 (6,2 %) 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.

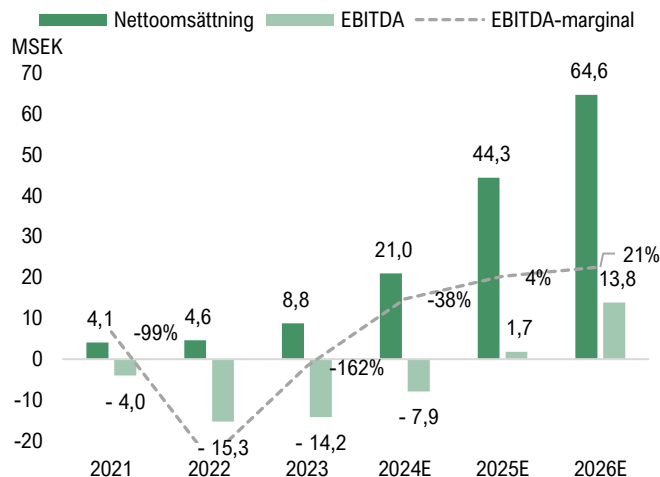
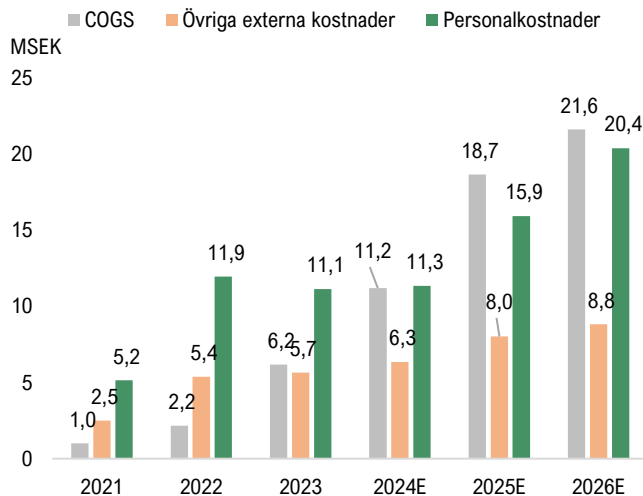
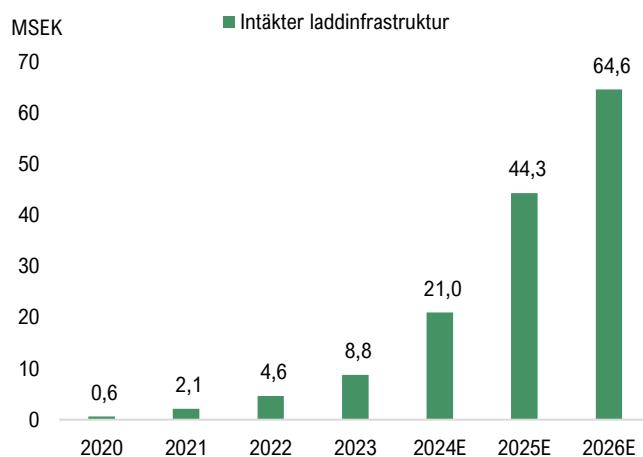
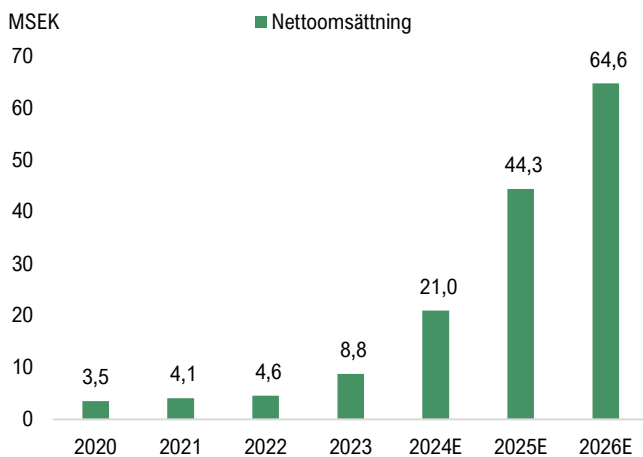
Aktieinnehav i ChargePanel: 10 000 aktier (0,1 %) och 40 000 teckningsoptioner.

**Robert Carlén, Styrelseledamot**

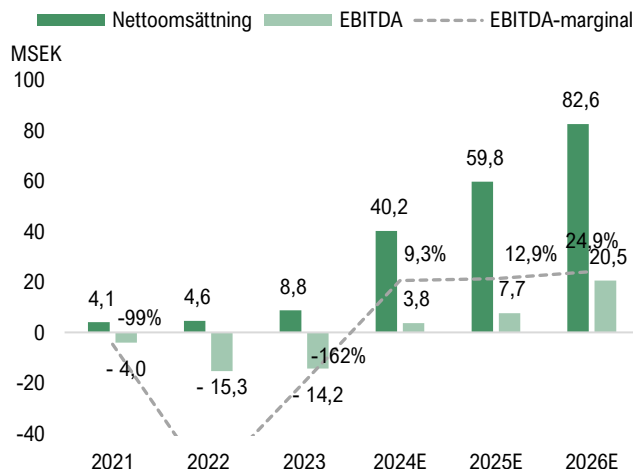
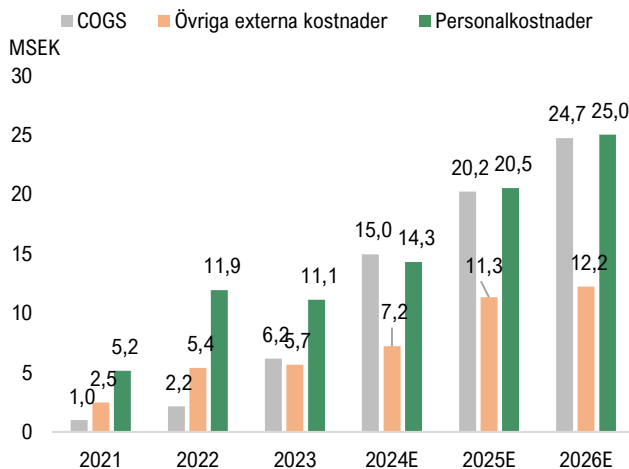
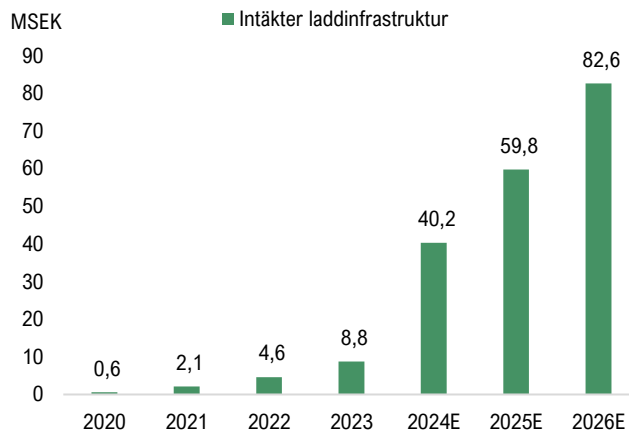
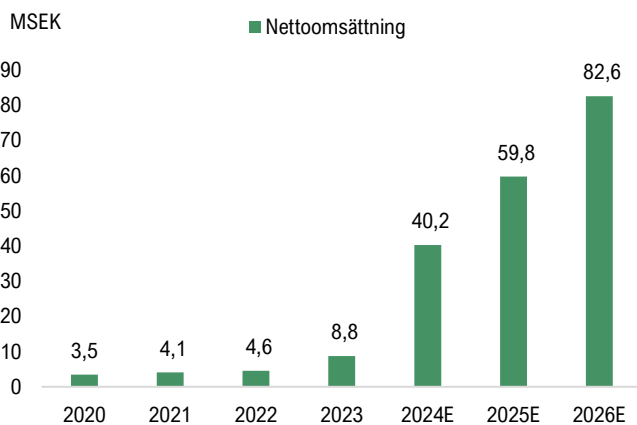
Robert har en bakgrund som tidigare CFO, CEO samt Digital Transformation Lead Hästens group, samt CFO Bergendahls Group, CFO Biltema Group, samt Corporate Finance och Asset Finance inom Tetra Laval Group. 35-års erfarenhet av ledande finans- och bolagsfunktioner internationellt samt omfattande erfarenhet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

Aktieinnehav i ChargePanel: äger inga aktier i ChargePanel.

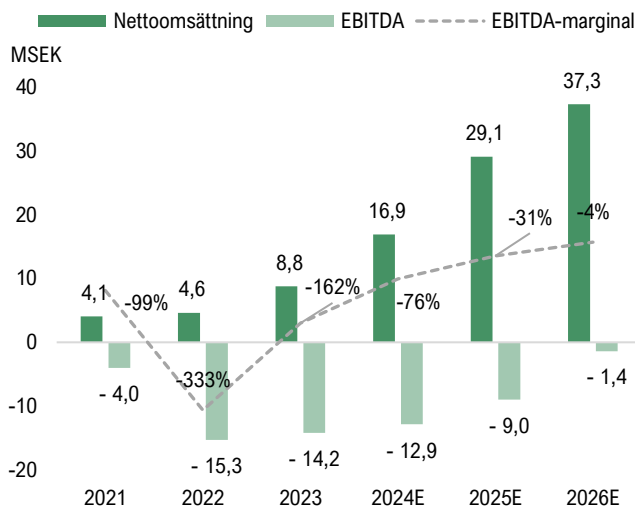
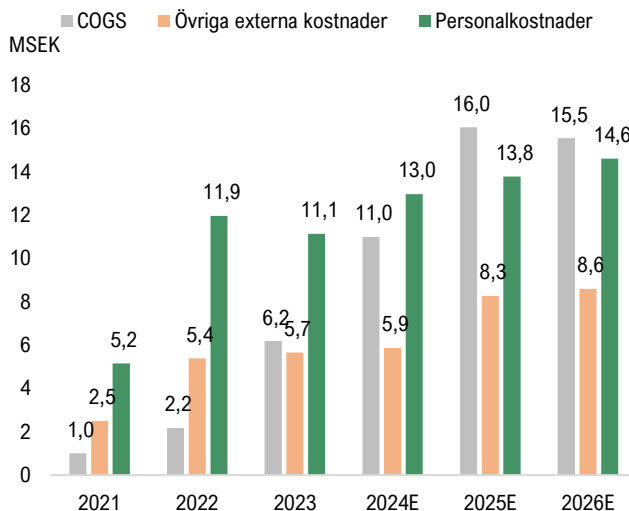
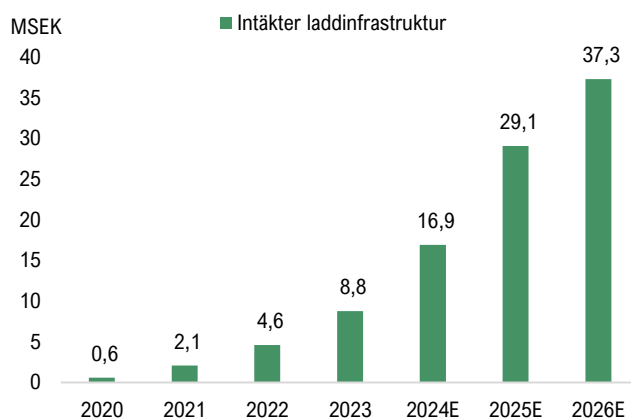
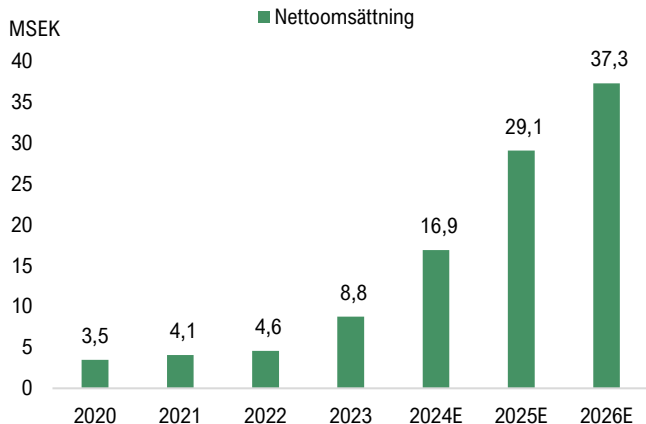
Base scenario (MSEK)	2022	2023	2024E	2025E	2026E
Nettoomsättning	4,6	8,8	21,0	44,3	64,6
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	4,6	8,8	21,0	44,3	64,6
Materialkostnader (COGS)	-2,2	-6,2	-11,2	-18,7	-21,6
Bruttoresultat	2,5	2,6	9,8	25,7	43,0
Bruttomarginal	53,2%	29,6%	46,6%	57,9%	66,5%
Övriga externa kostnader	-5,4	-5,7	-6,3	-8,0	-8,8
Personalkostnader	-11,9	-11,1	-11,3	-15,9	-20,4
Övriga rörelsekostnader	-0,4	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	-15,3	-14,2	-7,9	1,7	13,8
EBITDA-marginal	-333,0%	-162,3%	-37,7%	3,9%	21,4%
Avskrivningar	0,0	0,0	-0,1	-0,2	-0,3
EBIT	-15,3	-14,2	-8,0	1,5	13,5
Nyckeltal	2022	2023	2024E	2025E	2026E
P/S	8,9	4,7	1,9	0,9	0,6
EV/S	6,7	3,5	1,5	0,7	0,5
EV/EBIDA	-2,0	-2,2	-3,9	17,8	2,2



Bull scenario (MSEK)	2022	2023	2024E	2025E	2026E
Nettoomsättning	4,6	8,8	40,2	59,8	82,6
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	4,6	8,8	40,2	59,8	82,6
Materialkostnader (COGS)	-2,2	-6,2	-15,0	-20,2	-24,7
Bruttoresultat	2,5	2,6	25,3	39,5	57,8
Bruttomarginal	53,2%	29,6%	62,8%	66,2%	70,0%
Övriga externa kostnader	-5,4	-5,7	-7,2	-11,3	-12,2
Personalkostnader	-11,9	-11,1	-14,3	-20,5	-25,0
Övriga rörelsekostnader	-0,4	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	-15,3	-14,2	3,8	7,7	20,5
EBITDA-marginal	-333,0%	-162,3%	9,3%	12,9%	24,9%
Avskrivningar	0,0	0,0	-0,2	-0,3	-0,4
EBIT	-15,3	-14,2	3,6	7,4	20,1
Nyckeltal	2022	2023	2024E	2025E	2026E
P/S	8,9	4,7	1,0	0,7	0,5
EV/S	6,7	3,5	0,8	0,5	0,4
EV/EBIDA	-2,0	-2,2	8,2	4,0	1,5



Bear scenario (MSEK)	2022	2023	2024E	2025E	2026E
Nettoomsättning	4,6	8,8	16,9	29,1	37,3
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	4,6	8,8	16,9	29,1	37,3
Materialkostnader (COGS)	-2,2	-6,2	-11,0	-16,0	-15,5
Bruttoresultat	2,5	2,6	5,9	13,0	21,8
Bruttomarginal	53,2%	29,6%	35,1%	44,8%	58,3%
Övriga externa kostnader	-5,4	-5,7	-5,9	-8,3	-8,6
Personalkostnader	-11,9	-11,1	-13,0	-13,8	-14,6
Övriga rörelsekostnader	-0,4	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	-15,3	-14,2	-12,9	-9,0	-1,4
EBITDA-marginal	-333,0%	-162,3%	-76,2%	-31,0%	-3,8%
Avskrivningar	0,0	0,0	-0,1	-0,1	-0,2
EBIT	-15,3	-14,2	-13,0	-9,1	-1,6
Nyckeltal	2022	2023	2024E	2025E	2026E
P/S	8,9	4,7	2,4	1,4	1,1
EV/S	6,7	3,5	1,8	1,1	0,8
EV/EBIDA	-2,0	-2,2	-2,4	-3,4	-21,6



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 2014-2024). Delning, spridning eller motsvarande till en tredje part är tillåtet under förutsättning att analysen delas i oförändrad form.