

ChargePanel (CHARGE)



Inleder året med substansiell tillväxt

ChargePanel AB ("ChargePanel" eller "Bolaget") uppvisade under helåret 2023 en hög affärsaktivitet och har påvisat en stark tillväxtpotential genom strategiska samarbeten, samt starkt plattformen och kunderbjudandet. Den solida grunden som ChargePanel har byggt upp under fjolåret har resulterat i en stark inledning av år 2024, där Bolaget bland annat växte de återkommande intäkterna med 78 % Y-Y och 44 % Q-Q. ChargePanel estimeras fortsatt fokusera på systemutveckling och innovation för att säkerställa tillväxt på både kort- och långsikt. Det stärkta kunderbjudandet estimeras bädda för en fortsatt geografisk expansion och ökade återkommande intäkter under helåret 2024 och framåt. För år 2024 estimeras nettoomsättningen uppgå till 19 MSEK, och baserat på en EV/S-multipel om 3,6x motiveras ett potentiellt nuvärde per aktie om 3,1 kr (3,3) i ett Base scenario.

▪ Inleder året med hög tillväxt

Under det första kvartalet uppgick ChargePanels omsättning till 3,5 MSEK (2,4), vilket motsvarar en tillväxt om 71 % Y-Y och 47 % Q-Q. Omsättningen under kvartalet är även den högst uppmätta för ett kvartal och innebär även att ChargePanel uppvisar en sekventiell tillväxt för andra kvartalet i rad, med en tillväxt om 41 % Q-Q under Q4-23 och 47 % under Q1-24. Intäktsökningen under kvartalet härleds till en hög on boarding under helåret 2023 och inledning av år 2024, tillsammans med utökade samarbeten inom den befintliga kundportföljen. ChargePanels återkommande intäkter växte med 78 % Y-Y, vilket ligger till en grund för en stabilare intäktsföring framgent.

▪ God kostnadskontroll under kvartalet

Under Q1-24 uppgick ChargePanels totala rörelsekostnader till 4,1 MSEK, vilket motsvarar en ökning om 9 % Y-Y, men en minskning om 16 % Q-Q. ChargePanel har gentemot Analyst Groups estimat (4,4 MSEK) utvecklats med en god kostnadskontroll, där Bolaget balanserar marknadsinsatser med en hållbar kostnadskostym. EBIT-resultatet uppgick till -3,1 MSEK, motsvarande en förbättring om 4 % Y-Y och 27 % Q-Q.

▪ När 10 000 uppkopplade laddpunkter

I maj månad meddelade ChargePanel att Bolaget har uppnått 10 000 uppkopplade laddpunkter till SaaS-plattformen. Utöver att det utgör en milstolpe för Bolaget, vilket kan sättas i relation till 8 100 vid utgången av år 2023 eller 3 800 vid utgången av år 2022. Antalet uppkopplade laddpunkter utgör en viktig datapunkt för Bolagets återkommande intäkter, och ökningen innebär att ChargePanel fortsätter sekventiellt öka antalet uppkopplade laddpunkter.

▪ Uppdaterat värderingsintervall i samtliga scenarion

I samband med rapporten väljer vi att genomföra mindre justeringar i våra prognoser för helåret 2024 och 2025. ChargePanel har uppvisat en hög tillväxt under Q1-24, men vi väljer dock att betona vikten av att balansera investeringar med en hållbar kapitalförbrukning framgent. Följaktligen har vi uppdaterat vårt värderingsintervall i samtliga tre scenarion.

VÄRDERINGSINTERVALL

Bear
1,2 kr

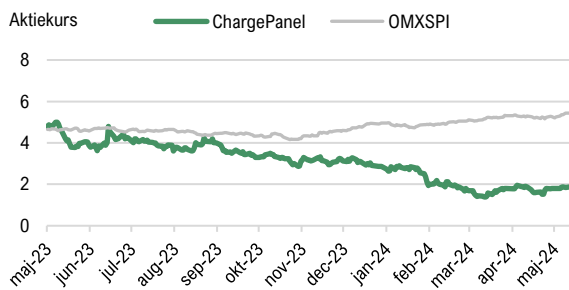
Base
3,1 kr

Bull
5,7 kr

NYCKELDATA

Senast betalt (2024-05-23)	1,9
Antal Aktier (st.)	22 712 891
Market Cap (MSEK)	44,2
Nettokassa(-)/skuld(+) (MSEK)	-2,5
Enterprise Value (MSEK)	41,7
Lista	Nasdaq First North Growth Market
Delårsrapport 2 2024	2024-08-21

KURSUUTVECKLING



HUVUDÄGARE (KÄLLA: HOLDINGS)

Peter Persson med bolag (Skandnet Group AB)	37,9 %
KG Knutsson AB	33,5 %
Nordnet Pensionsförsäkring	4,7 %
Victor Thorsell	4,4 %
Sarah Lindberg	4,4 %

Prognoser (MSEK)	2023	LTM	2024E	2025E	2026E
Nettoomsättning	8,8	10,2	19,0	44,7	64,6
Omsättningstillväxt	90,6%	71%	116,9%	135,2%	44,7%
Bruttoresultat	2,6	3,0	8,4	25,5	42,9
Bruttomarginal	30%	30%	44%	57%	66%
EBITDA	-14,2	-14,1	-9,3	1,5	13,7
EBITDA-marginal	-162%	-138%	-49%	3%	21%
P/S	5,1	4,3	2,3	1,0	0,7
EV/S	4,8	4,1	2,2	0,9	0,6
EV/EBITDA	-2,9	-3,0	-4,5	27,5	3,0

Innehållsförteckning

Introduktion	2
Kommentar Q1-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.

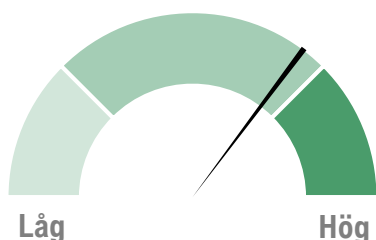
VD OCH ORDFÖRANDE

Verkställande Direktör	Peter Persson
Styrelseordförande	Johan Nordin

ANALYTIKER

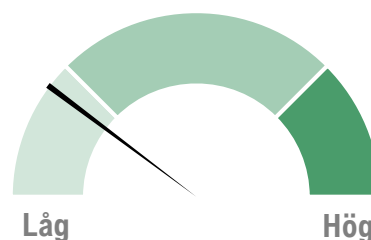
Namn	David Rimbe
Telefon	+46 70 336 33 84
E-mail	david.rimbe@analystgroup.com

Värde drivare



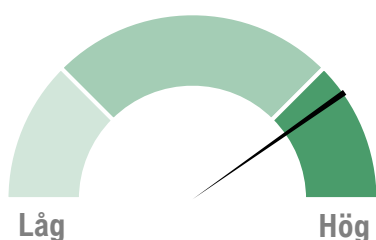
ChargePanel erbjuder en plattform som ligger i framkant inom e-Mobility. Bolaget har redan idag en betydande kundportfölj, därutöver kan ChargePanel växa genom sina kunders expansion och nå ny geografiska marknader. ChargePanels produkter är molnbaserade, vilket innebär att det inte medför några extra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



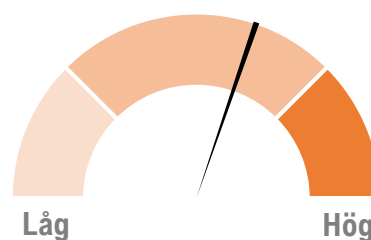
ChargePanels har en kort historik som noterat bolag, fokus har varit på produktutveckling, expansion och nykundsanskaffning, vilket inneburit en högre kapitalförbrukning och ökad kostnads massa. ChargePanel har historiskt visat förlust och LTM uppgick EBIT-resultatet till -14,1 MSEK, vilket kan jämföras med -14,2 MSEK under helåret 2023. Analyst Group estimerar att Bolaget når *break-even* 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 47 %, 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 Q1-24 uppgick kassan till 8,6 MSEK. Under kvartalet genomförde Bolaget en företrädesemission, vilket medförde en stärkt kassa under kvartalet. Företrädesemissionen innefattar även 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, vilket likväl kan medföra en utspädning för aktieägare som inte deltar i emissionerna.

ChargePanel uppvisar en nettoomsättningstillväxt om 91 % under helåret 2023

3,5 MSEK
NETTOOMSÄTTNING
Q1-24

ChargePanel redovisade under det första kvartalet 2024 en nettoomsättning om 3,5 MSEK (2,0), vilket är den högst redovisade nettoomsättningen för ett kvartal sedan Bolaget noterades. Nettoomsättningen under Q1-24 motsvarar även en tillväxt om 71 % Y-Y och en tillväxt om 47 % Q-Q, där nettoomsättningen uppgick till 2,0 MSEK under motsvarande period föregående år (Q1-23) och 2,4 MSEK under föregående kvartal (Q4-23).

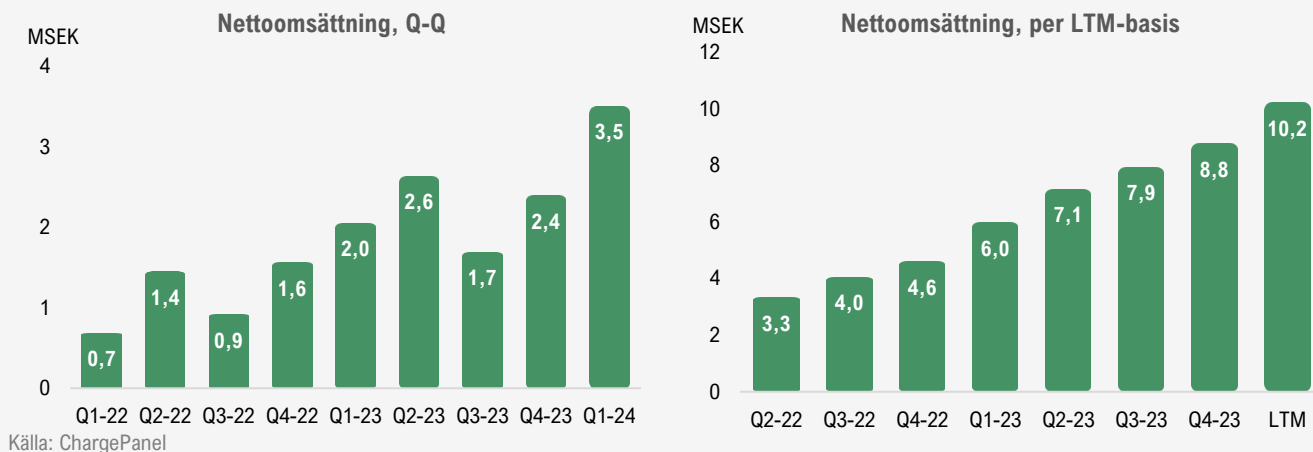
ChargePanel har uppvisat ett högt affärstempo under helåret 2023 och under inledningen av år 2024, där totalt 15 nya kundavtal tecknades under föregående år, samtidigt som Bolaget har tecknat två nya Enterprise-kunder under Q1-24. ChargePanels intäktsförling härleds i huvudsak till onboarding- eller serviceintäkter, det vill säga engångsintäkter i samband med att nya kunder integreras i plattformen, samt återkommande intäkter, såsom till exempel prenumerationsavgifter avseende användning av plattformen, anslutna uttag och andra kringtjänster. Där en hög nykundsanskaffning under helåret 2023 och under inledningen av år 2024 driver onboarding-/serviceintäkter under kvartalet, där det även bör tilläggas att intäktsförlingen ligger till grund för en något fluktuerande nettoomsättning per kvartal. Under det första kvartalet 2024 uppgav ChargePanel att Bolagets återkommande intäkter har ökat med 78 % Y-Y och 44 % Q-Q, varpå Bolaget inte särredovisar intäktsfördelning eller klassiska SaaS-nyckeltal som exempelvis ARR, men där Analyst Group ser positivt på en växande kundportfölj tillsammans med en hög tillväxt i Bolagets återkommande intäkter, vilket ligger till grund för en stabilare intäktsförling framgent.

10,2 MSEK
NETTOOMSÄTTNING
LTM

Givet den högsta rapporterade nettoomsättningen efter notering, samt att ChargePanel uppvisar en sekventiell tillväxt för andra kvartalet i rad, uppgår nettoomsättningen till 10,2 MSEK LTM (6,0), vilket motsvarar en tillväxt om 71 % i jämförelse mot LTM vid samma tidpunkt föregående år eller 17 % i jämförelse med helåret 2023.

ChargePanel uppvisar substansiell tillväxt både per kvartal och per LTM-basis.

Nettoomsättning per Q-Q och per LTM-basis



Källa: ChargePanel

Starkt produkterbjudande och ökad funktionalitet – uppnått betydande milstolpar

ChargePanel är verksamma 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). ChargePanels VD, Peter Persson, meddelar även i delårsrapporten att Bolaget har genomfört viktiga milstolpar under kvartalet, däribland integrationen av ChargePanels plattform med ledande betalningssystem såsom Nayax Ltd och Vourity. Dessa integrationer är betydande för att följa de nya EU-regleringarna under AFIR (Alternative Fuels Infrastructure Regulation), vilket är en integrerad del av Fit för 55 och utgör ett ramverk för utbyggnaden av infrastrukturen för alternativa drivmedel (däribland EV-infrastruktur).

Integration med
ledande
betalningssystem
för att följa AFIR

Nayax

VOURITY
THE BETTER WAY TO PAY

SATSNINGAR INOM AI OCH MACHINE LEARNING

10 000
UPPKOPPLADE
LADDUTTAG I
BÖRJAN AV MAJ
2024

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 avseende utvecklingen av plattformen och stärkt kunderbudandet via integrationer och samarbeten. Analyst Group bedömer att fortsatt utveckling av ChargePanels kunderbudande, däribland uttalade satsningar inom områden såsom Artificiell Intelligens (AI) och Machine Learning (ML), möjliggör en hög nykundsanskaffning och hög tillväxt på både kort- och långsikt.

En annan positiv datapunkt från rapporten var att ChargePanel ökade antalet uppkopplade laddpunkter med ca 63 % jämfört med samma period föregående år och 10 % Q-Q. Antalet uppkopplade laddpunkter avseende ChargePanels SaaS-plattform utgör en viktig framåtblickande datapunkt avseende Bolagets återkommande intäkter och enligt Analyst Groups beräkningar har Bolaget sekventiellt ökat antalet uppkopplade laddpunkter. ChargePanel meddelade även i början av maj månad 2024 att Bolagets uppkopplade laddpunkter hade uppnått 10 000, vilken innebär en betydande milstolpe för Bolaget. Detta innebär att ChargePanel har ökat antalet uppkopplade laddpunkter från 8 000 vid utgången av år 2023 till 10 000 i början av maj månad, vilket följaktligen innebär att Bolaget ökar sina återkommande intäkter. Därutöver meddelade ChargePanel att Bolaget målsättning och prognos är att nå 15 000 uppkopplade laddpunkter innan slutet av år 2024.

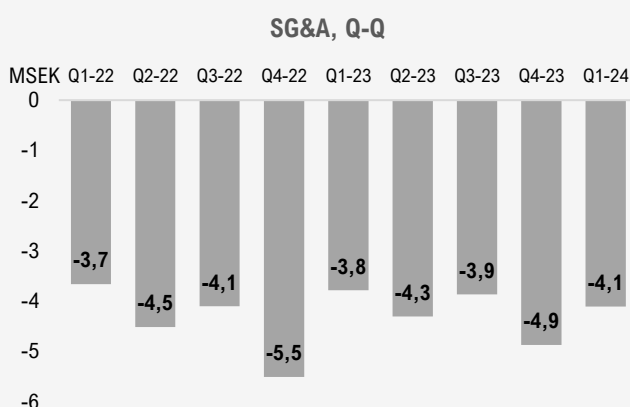
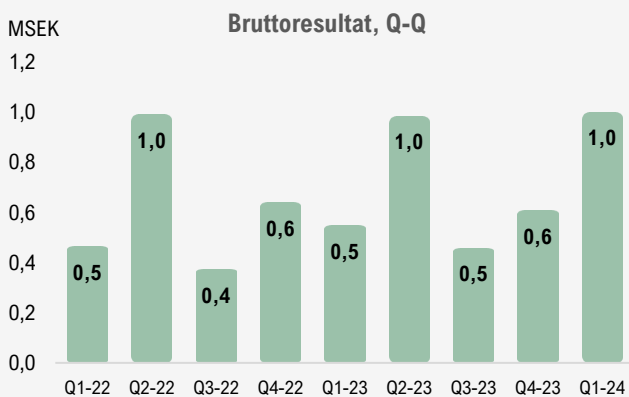
God kostnadskontroll under Q1-24 – SG&A under estimat

ChargePanels bruttokostnader uppgick till 2,5 MSEK (1,5), vilket motsvarar en bruttomarginal om cirka 29 % under Q1-24, vilket kan jämföras med en bruttomarginal om ca 27 % under motsvarande period föregående år och 25 % under föregående kvartal (Q4-23). ChargePanel är ett mjukvarubolag och estimeras ha goda underliggande marginaler i affärsmodellen, men samtidigt ska det tilläggas att Bolaget aktiverar inga utvecklingskostnader och därmed förväntas utvecklingskostnaderna redovisas direkt över resultaträkningen. Till följd av ChargePanel inte aktiverar några utvecklingskostnader, i kombination med att Bolaget fortfarande är i ett relativt tidigt stadie med relativt låga intäkter, på en relativt omogen marknad, kommer kostnaderna slå relativt hårt mot exempelvis bruttomarginalen, samtidigt som underliggande bruttomarginaler inte helt går att tyda. Detta är också anledning till att vi inte väljer att dra så stora växlar till att bruttokostnaderna ökar Y-Y och Q-Q, samt att bruttomarginalen fortsatt är på relativt låga nivåer, då vi anser att det är essentiellt för Bolaget att investera i produktutveckling för att stödja tillväxt i mer långsiktigt perspektiv. I takt med att ChargePanels intäkter ökar kommer även marginalerna succesivt normaliseras.

ChargePanels totala rörelsekostnader (SG&A), exklusive varu- och materialkostnader, uppgick till 4,1 MSEK (3,8) under Q1-24, vilket motsvarar en ökning med cirka 0,3 MSEK Y-Y. Ökning av de totala rörelsekostnaderna kan förklaras till att ChargePanel befinner sig i en mer expansiv fas, samtidigt som Bolaget är i ett relativt tidigt skede i en marknad med hög underliggande tillväxt, vilket motiverar ökade försäljningsinsatserna för att fortsätta stärka den etablerade marknadspositionen. Samtidigt ska det tilläggas att ChargePanel har utvecklats med en god kostnadskontroll, där Bolaget balanserar fortsatta marknadssatsningar med att upprätthålla en hållbar kostnadskostym, vid en jämförelse Q-Q har de totala rörelsekostnaderna minskat med 0,8 MSEK, från 4,9 MSEK under föregående kvartal. Detta blir även tydligt i jämförelse mot Analyst Groups estimat om 4,4 MSEK.

ChargePanel uppvisar ett volatilt bruttoresultat.

Bruttoresultat och rörelsekostnader (SG&A, exkl. COGS), Q-Q



Källa: ChargePanel

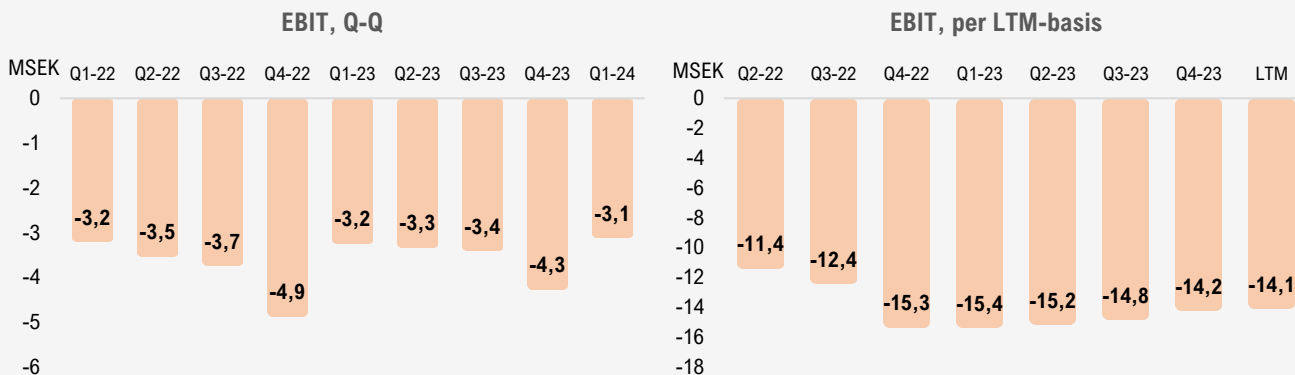
Kommentar Q1-rapport

-3,1 MSEK
EBIT-RESULTAT Q1-24

Till följd av att ChargePanel inte aktiverar några utvecklingskostnader hålls även avskrivningar på en låg nivå och under det första kvartalet år 2024 uppgick EBIT-resultatet till -3,1 MSEK (-3,2), vilket avser en förbättring om cirka 0,1 MSEK absolut jämfört med motsvarande period föregående år. Jämfört med föregående kvartal (Q4-23) uppgick EBIT-resultatet till -4,2 och motsvarar därmed även en förbättring om 1,2 MSEK. EBIT-resultatet har därmed förbättrats med 4 % Y-Y och 27 % Q-Q, vilket Analyst Group ser positivt på.

ChargePanel uppvisar substantiell tillväxt på LTM-basis.

EBIT per kvartal (Q-Q) och per LTM-basis



Källa: ChargePanel

Stärkt kassa under kvartal - fortsatt hög kapitalförbrukning

Vid utgången av Q1-24 uppgick kassan till 8,6 MSEK, jämfört med utgången av föregående kvartal om 1,4 MSEK, vilket motsvarar en ökning om cirka 7,2 MSEK. Ökningen härleds till att ChargePanel under kvartalet har genomfört en företrädesemission, där Bolaget totalt tillfördes cirka 13,9 MSEK före transaktionskostnader om cirka 1,7 MSEK. Därutöver innefattar företrädesemissionen teckningsoptioner av serie TO1 och TO2, där ytterligare kapitaltillskott är beroende på nyttjandegrad och teckningskurs, men möjliggör för ChargePanel att fortsätta driva innovation och systemutveckling för exekvera på de tillväxtmöjligheter och den marknadspositionen Bolaget besitter. TO1 innebär att ChargePanel maximalt kan tillföras 20,8 MSEK före emissionskostnader under Q3-24 och TO2 innebär att ChargePanel maximalt kan tillföras 24,2 MSEK före emissionskostnader under Q1-25.

ChargePanels kapitalförbrukning (efter förändringar av rörelsekapital) uppgick under kvartalet till -5,3 MSEK (-1,7 MSEK/månad), vilket är högre än föregående kvartal och genomsnittet under helåret 2023, om 1,4 MSEK/månad respektive 1,2 MSEK/månad. Den högre kapitalförbrukningen under Q1-24 förklaras till viss del av en ökning av rörelseförändringar, vilket påverkar kvartalet negativt.

Sammantaget uppvisar ChargePanel ett rekordkvartal sett till försäljningen, där nettoomsättningen uppgick till 3,5 MSEK. Analyst Group ser positivt på att ChargePanel uppvisar en hög tillväxt (71 % Y-Y), samtidigt som Bolaget genomför satsningar för att stärka produkterbjudandet och för att exekvera på de tillväxtmöjligheter Bolaget besitter. Dock så väljer vi att fortsätta att betona vikten av att ChargePanel balanserar genomförandet av marknadssatsning och systemutveckling med en hållbar kostnadskostym, där vi ser positivt på att Bolaget genomför satsningar för att möjliggöra tillväxt på kort- och långsikt, men likväl uppvisar ChargePanel fortsatt en relativt hög kapitalförbrukning.

KAN TILLFÖRAS
UPP TILL
20,8 MSEK
I Q3-24 GENOM TO1

REKORDKVARTAL
UNDER Q1-24 SETT
TILL OMSÄTTNING

Överblick över ChargePanels helår 2023.



71 %

Omsättningstillväxt
Q1-24 Y-Y



10 000

Uppkopplade laddpunkter i
början av maj 2024



8,6 MSEK

Kassa vid utgången av Q1-24

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 13 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 2023. 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 Bolagets plattform och vilka tjänster kunderna efterfrågar, vilket gör ChargePanel tydligt exponerade 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, vilket utgörs av engångsintäkter, exempelvis i samband med uppstart av tjänster, dels via återkommande intäkter, vilka utgörs av månatliga avgifter för exempelvis kundens anslutna laddpunkter, abonnemangavgift, kundtjänst samt *e-Roaming* och *Fleet Management*. Intäktsmixen av engångsintäkter och återkommande intäkter ger upphov till en viss fluktuation kvartal till kvartal, men i takt med att de återkommande intäkter växer ökar stabiliteten i intjäningen. 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. ChargePanel redovisar antalet uppkopplade laddpunkter avseende Bolagets SaaS-plattform, vilket utgör en viktig framåtblickande datapunkt avseende Bolagets återkommande intäkter. Under helåret 2023 ökade antalet uppkopplade laddpunkter med cirka 131 % till 8 102 vid utgången av år 2023. ChargePanel meddelade i början av maj månad 2024 att bolagets uppkopplade laddpunkter har uppnått 10 000, samt meddelade en prognos om att nå 15 000 uppkopplade laddpunkter innan slutet av år 2024. Därutöver säkrade Bolaget totalt 15 nya kundavtal under helåret 2023, samt har tecknat totalt sex nya kunder under inledningen av år 2024. Givet den höga nykundsanskaffning beräknar Analyst Group att kundportföljen idag uppgår till cirka 35 bolag.

LADDPUNKTER

Maj-24

10 000



LADDPUNKTER

2024

15 000

19 MSEK
OMSÄTTNING 2024E

Sammanfattning av prognos och värdering

I ett Base scenario estimeras intäkterna växa kraftigt under prognosperioden i takt med att infrastrukturen för elbilsaddning fortsätter att byggas ut, samtidigt som ChargePanel knyter an viktiga kunder och samarbetspartner, där ChargePanel estimeras växa med befintliga och nya kunder, vilka förväntas utöka antalet laddpunkter, efterfråga fler tjänster och expandera geografiskt. Analyst Group estimerar en nettoomsättning om 19 MSEK (21) under helåret 2024 och baserat på en målmultipel om EV/S 3,6x erhålls ett potentiellt nuvärde per aktie om 3,1 (3,3) SEK i ett Base scenario, motsvarande ett bolagsvärde (*Market Cap*) om 71 MSEK (75).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 historiskt höga kapitalförbrukning. Analyst Group väljer att betona att ChargePanel behöver investera i utveckling och innovation för att stödja tillväxt på kort- och långsikt, likväl som det behöver balanseras mot att upprätthålla en hållbar kapitalförbrukning framgent.

¹ Värderingen tar inte hänsyn till eventuell utspädning i samband med teckningsoptioner av serie TO1 och TO2.



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 elbils kunder (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.



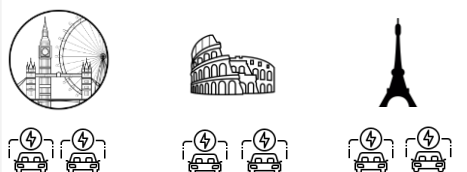
EV FLEET

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 strategiskt 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 överstigande 30 olika aktörer, vilka i synnerhet utgörs av laddstationsoperatörer (CPO) och serviceleverantörer 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 samarbetsavtal 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)



TOYOTA

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 2023, 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 antagit 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 träde i kraft den 13 april 2024. Förordningen bekräftar förbudet mot försäljning av nya fordon med förbränningsmotor från och med 2035.

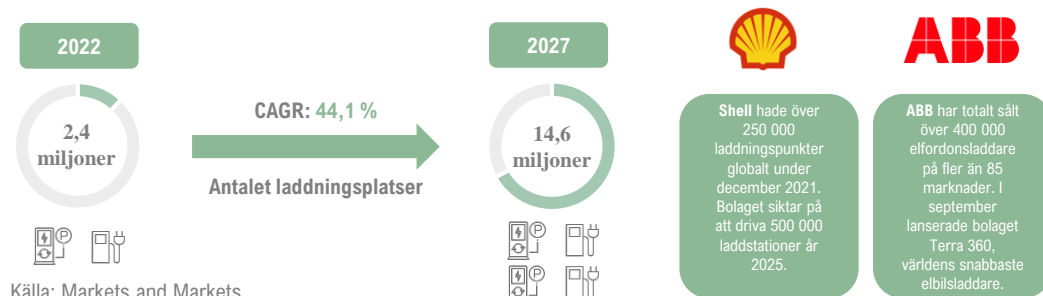
AFIR DRIVER PÅ
UTVECKLING AV
LADD-
INFRASTRUKTUR

**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. Denna standard har ChargePanel integrerat i kunderbjudandet och ChargePanels plattform genom samarbete med Nayax Ltd och Vourity. 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 2023. 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



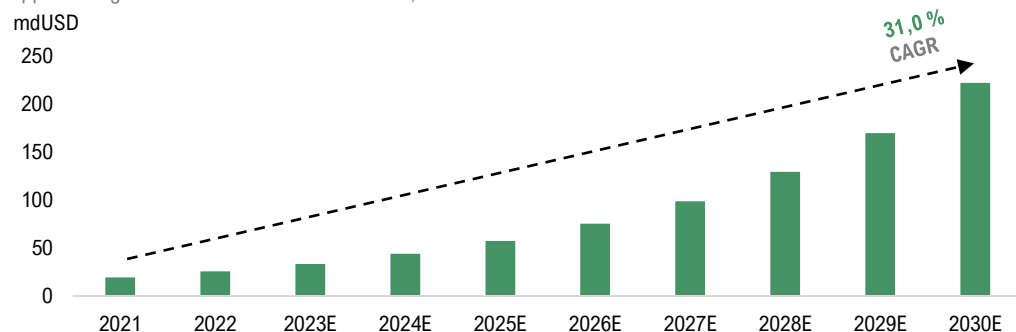
Källa: Markets and Markets

**~222 MDUSD
ESTIMERAD
MARKNADS-
STORLEK 2030**

Den globala marknaden för laddinfrastruktur, d.v.s. infrastrukturen för elfordonsladdning, värderades under år 2023 till 25,8 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 stadiet 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.

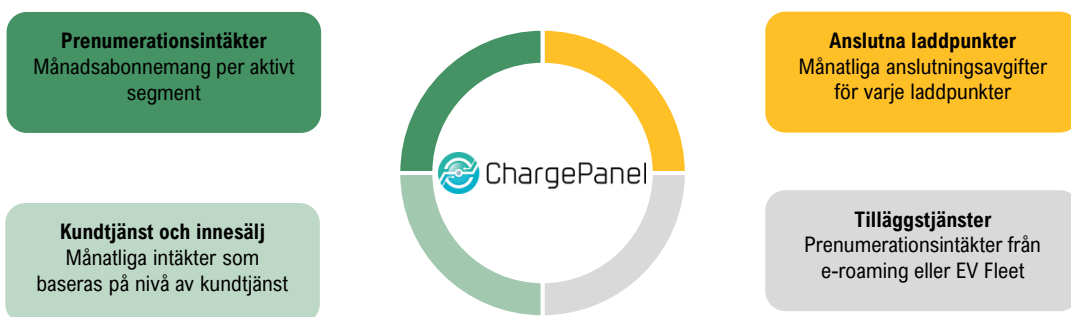
Finansiell Prognos

SAAS-INTÄKTERNA ÖKAR

ChargePanels nettoomsättning uppgick till 3,5 MSEK under Q1-24 och innebar att nettoomsättningen LTM uppgick till 10,2 MSEK (6,0), motsvarande en tillväxt om ca 71 %. 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 131 % under helåret 2023, och ChargePanel meddelade i maj månad 2024 att antalet uppgick till 10 000 i maj månad. 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

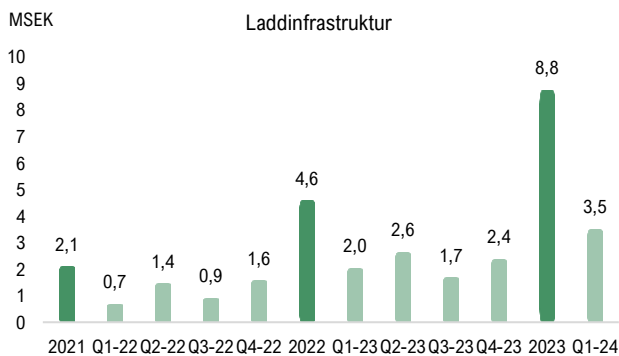
Omsättningsprognos åren 2024-2026

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 tillsammans med en sex nya kunder under inledning av år 2024, summerar kundportföljen till cirka 35 stycken. I takt med att fler kunder ansluter sig till ChargePanel ökar onboarding-intäkterna för de kvartal som kunderna integreras i plattformen, 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. I maj månad 2024 uppgick antalet anslutna laddpunkter uppgår till 10 000. Därutöver meddelade ChargePanel att Bolaget prognostiserar att uppnå 15 000 anslutna laddpunkter innan slutet av år 2024, vilket skulle motsvara en tillväxt om cirka 85 % mot utgången vid år 2023, då antalet uppgick till 8 102.

ANTALET ANSLUTNA LADDPUNKTER ÖKAR

ChargePanel har ökat intäkterna från laddinfrastruktur.

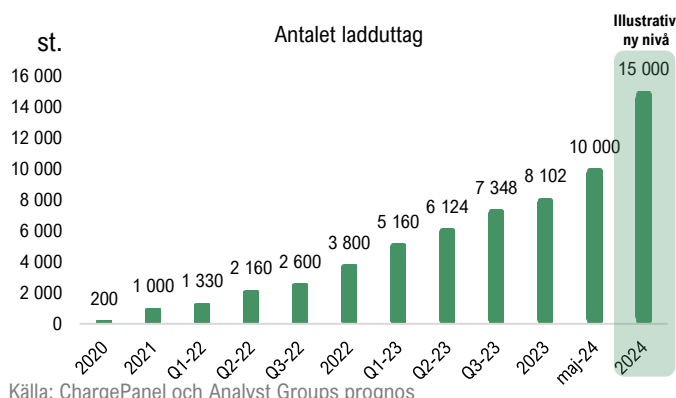
Intäkter laddinfrastruktur år 2020-2023 och Q1-22 – Q1-24



Källa: ChargePanel

Antalet uppkopplade laddpunkter till ChargePanels SaaS-plattform växer.

Uppskattat ackumulerat antal laddpunkter, år 2020-2023 och Q1-22 – maj-24



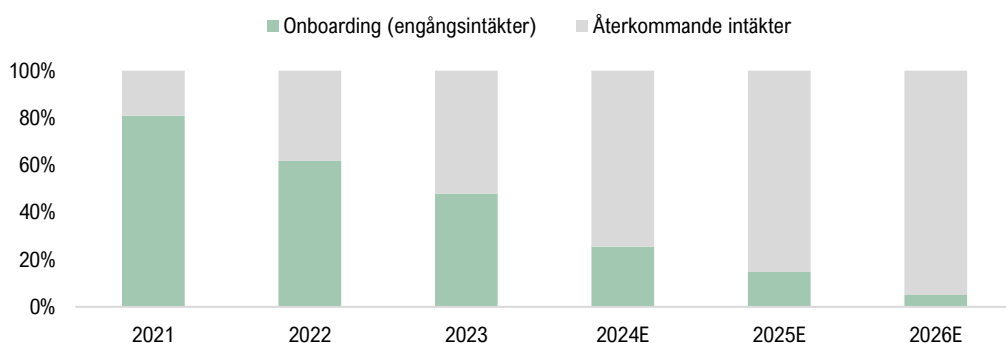
Källa: ChargePanel och Analyst Groups prognos

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

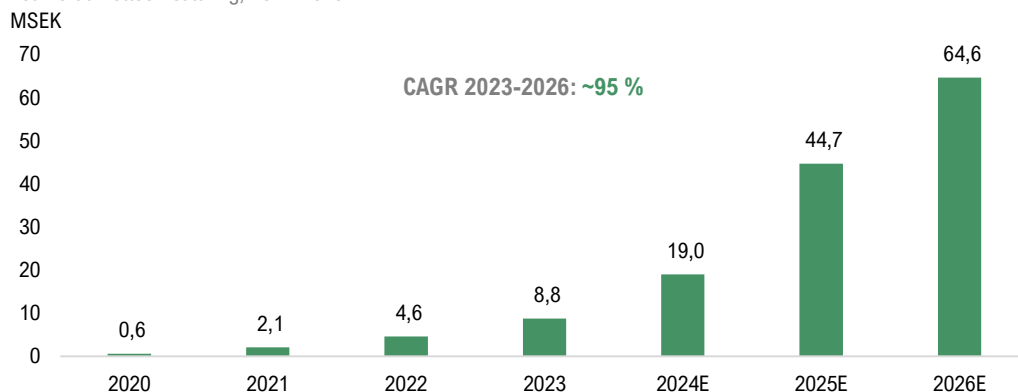


Källa: Analyst Groups prognos

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 19 MSEK (21), vilket motsvarar en tillväxt om cirka 117 %. 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, 2021-2026E



Källa: Analyst Groups prognos

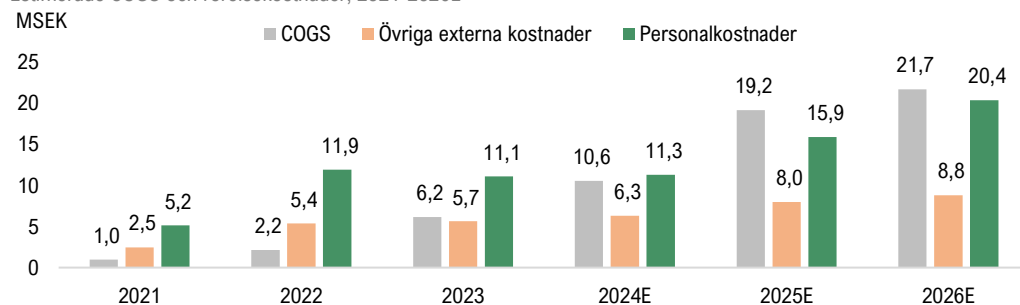
64,6 MSEK
ESTIMERAD
OMSÄTTNING
2026E

Brutto- och rörelsekostnader åren 2024-2026

ChargePanels bruttomarginal uppgick till 29,6 % för helåret 2022, vilken kan jämföras mot helåret 2022 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, och innebär att utvecklingskostnader redovisas över resultaträkningen. 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 10,6 MSEK LTM och utgör således störst andel av den totala kostnadsbasen, vilken, inklusive COGS, uppgick till 24 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 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 kostnadsmassa.

Estimerade COGS och rörelsekostnader, 2021-2026E



Källa: Analyst Groups prognos

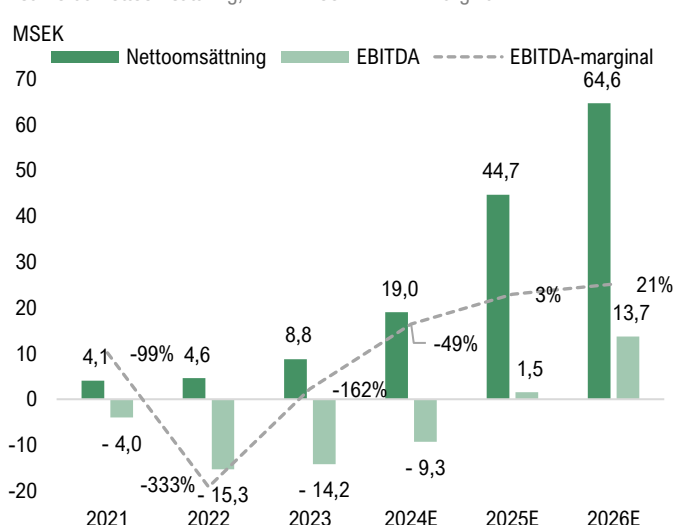
Analyst Group estimerar att ChargePanel successivt kan växa in i sin kostnadskostym i takt med att OPEX-investeringarna planar ut och att Bolaget skalar upp sin försäljning. Givet att ChargePanel inte aktiverar några kostnader och därmed ha låga avskrivningar förväntas Bolaget, enligt våra estimat, uppnå lönsamhet på EBITA-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 2025

Base scenario (MSEK)	2022	2023	2024E	2025E	2026E
Nettoomsättning	4,6	8,8	19,0	44,7	64,6
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	4,6	8,8	19,0	44,7	64,6
Materialkostnader (COGS)	-2,2	-6,2	-10,6	-19,2	-21,7
Bruttoresultat	2,5	2,6	8,4	25,5	42,9
Bruttomarginal	53,2%	29,6%	44,2%	57,0%	66,4%
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	-9,3	1,5	13,7
EBITDA-marginal	-333,0%	-162,3%	-48,8%	3,4%	21,2%
Avskrivningar	0,0	0,0	-0,1	-0,2	-0,3
EBIT	-15,3	-14,2	-9,4	1,3	13,4

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	2024E	LTM	2024E	LTM	2024E	2023A	2024E	2025E
Allego	2,5	1,6	3,5	2,2	20,1%	31,6%	35%	59%	36%
Monta ¹	9,9	n.a.	8,7	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Fastned	7,3	4,3	7,5	4,4	6%	25%	72%	68%	52%
ChargePoint	1,7	1,6	1,7	1,5	neg.	neg.	93%	8%	9%
Blink Charging	5,5	2,1	1,6	1,4	neg.	neg.	130%	15%	41%
EVgo	4,4	2,8	5,3	3,4	neg.	neg.	195%	57%	47%
Average	5,2	2,5	4,7	2,6	-26%	-8%	105%	42%	37%
ChargePanel	4,7	2,2	3,5	1,6	neg.	neg.	91%	117%	135%

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.

3 222

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.

5 220

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.

8 570

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.

3 580

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).

7 634

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

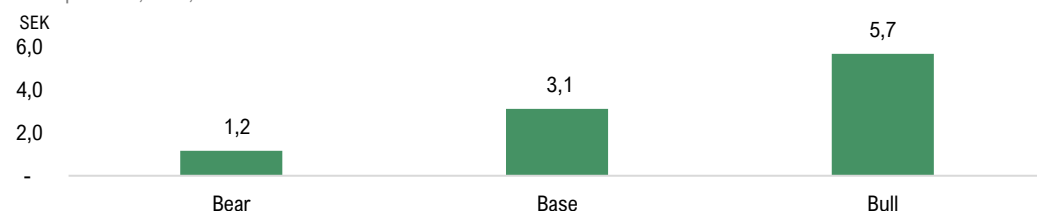
ChargePanel estimeras uppvisa en stark omsättningstillväxt framgent, vilket motiverar att värderingen baseras på försäljningen, där en EV/S-multipel appliceras. ChargePanel är positionerade på en marknad med kraftig underliggande tillväxt, drivet av bl.a. regleringar, subventioner och utfasningen av 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 ett av de 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, vilket blir tydligt sett till jämförelsebolaget. 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 19 MSEK, vilket ger ett Enterprise Value om 68 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 betraktas som "säkrare" intäkter, än ett bolag som t.ex. är beroende av antalet laddningar, Bolagets höga tillväxt, samt har även intresset i de onoterade bolagen tagits i beaktning. Givet den senast rapporterade nettokassan och genomförd företrädesemission efter kvartalets utgång om 2,6 MSEK, motsvarar det ett Market Cap om 71 MSEK idag, eller 3,1 SEK per aktie, i ett Base scenario. Värderingen har dock inte tagit hänsyn till teckningsoptioner av serie TO1.

3,1 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 3,7x på 2024 års försäljning, inklusive applicerad diskonteringsränta, härleds ett potentiellt nuvärde om 5,7 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 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 1,2 kr per aktie i ett Bear scenario.¹

5,7 KR
PER AKTIE I ETT
BULL SCENARIO

1,2 KR
PER AKTIE I ETT
BEAR SCENARIO

¹ Se Appendix sida 19-20 för prognoser i Bull- respektive Bear scenario. Hänsyn har inte tagits till eventuell utspädning och kapitaltillskott i serie TO2.



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: 1 003 000 aktier (4,4 %) 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: 48 078 aktier (0,2 %) och 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.

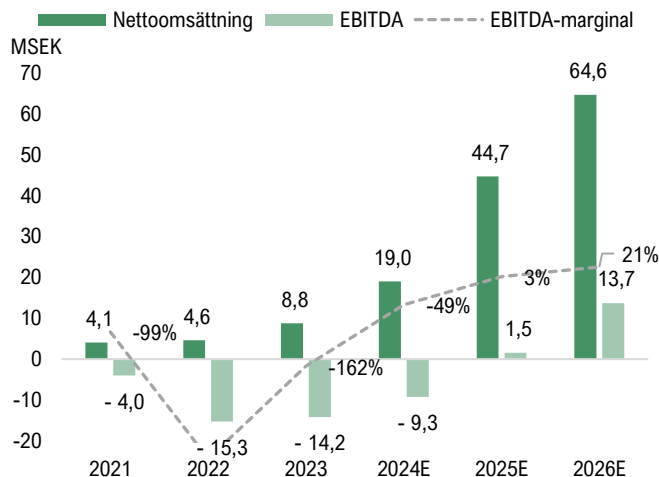
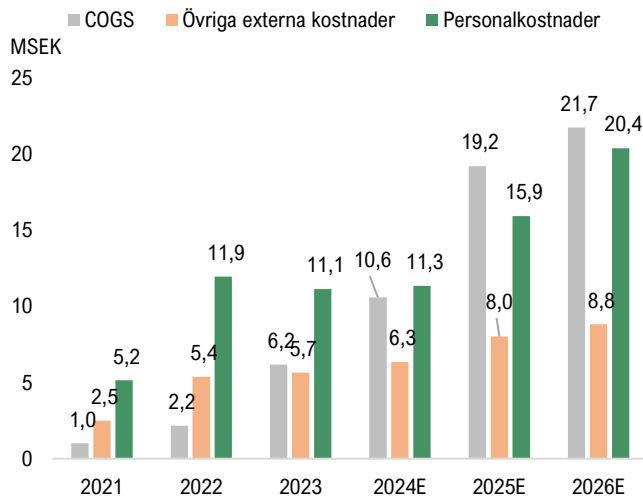
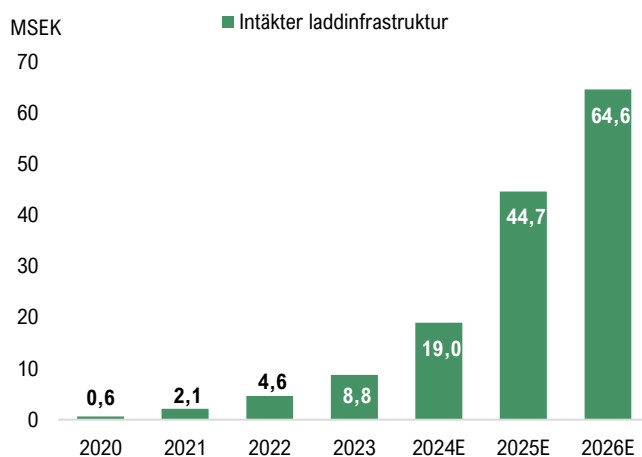
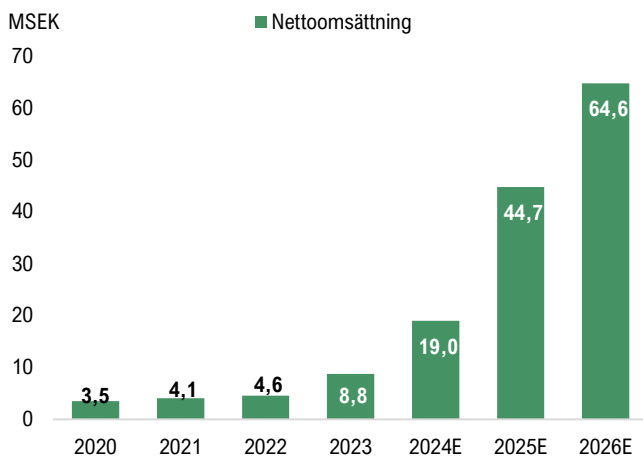
Aktieinnehav i ChargePanel: 69 997 aktier (0,3 %) och 40 000 teckningsoptioner.

**Robert Carlén, Styrelseledamot**

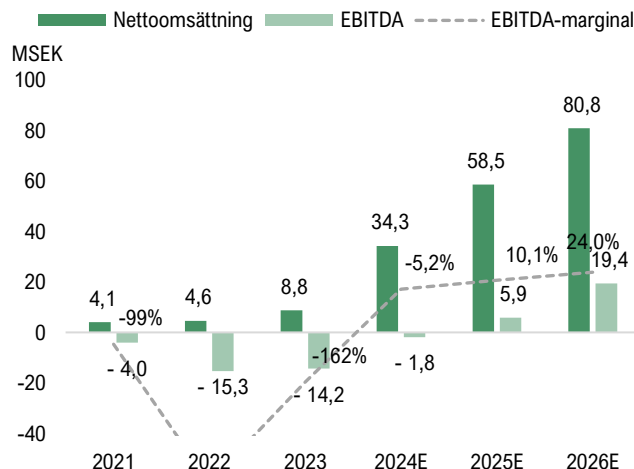
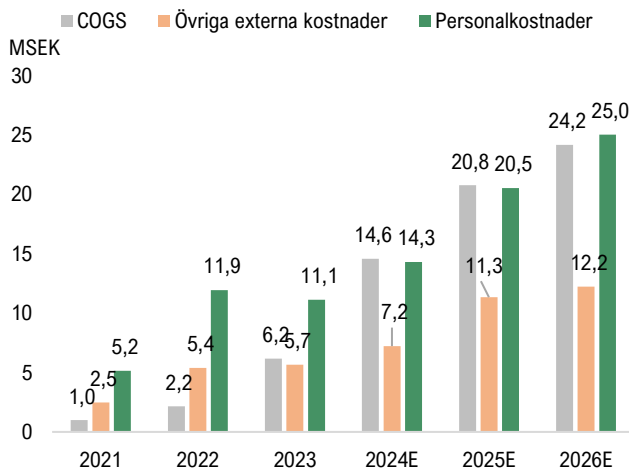
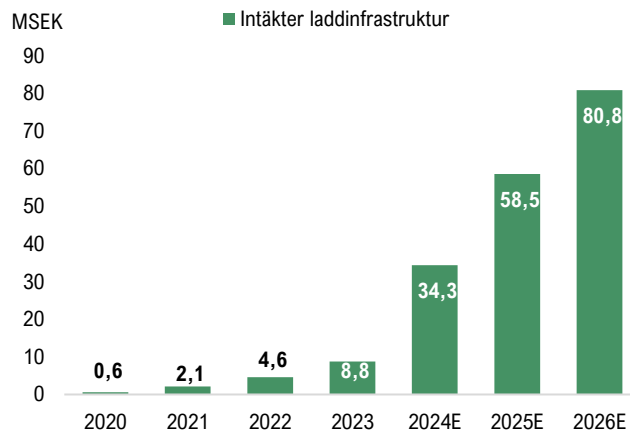
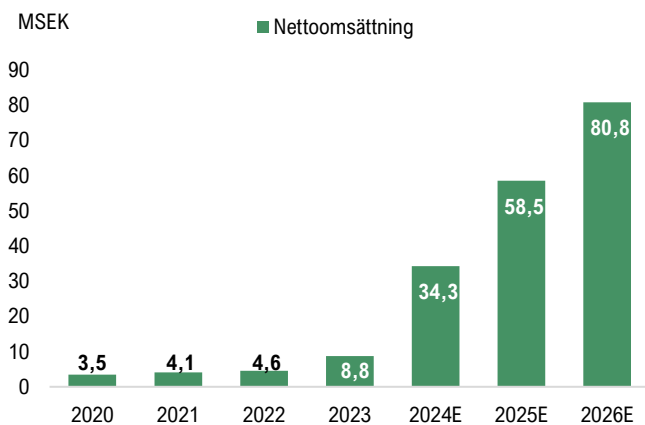
Robert har en bakgrund som tidigare CFO, CEO samt Digital Transformation Lead Hästens group, samt CFO Bergendahls Group, CFO Biltema Group, samt Corporate Finance och Asset Finance inom Tetra Laval Group. 35-års erfarenhet av ledande finans- och bolagsfunktioner internationellt samt omfattande erfarenhet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

Aktieinnehav i ChargePanel: äger inga aktier i ChargePanel.

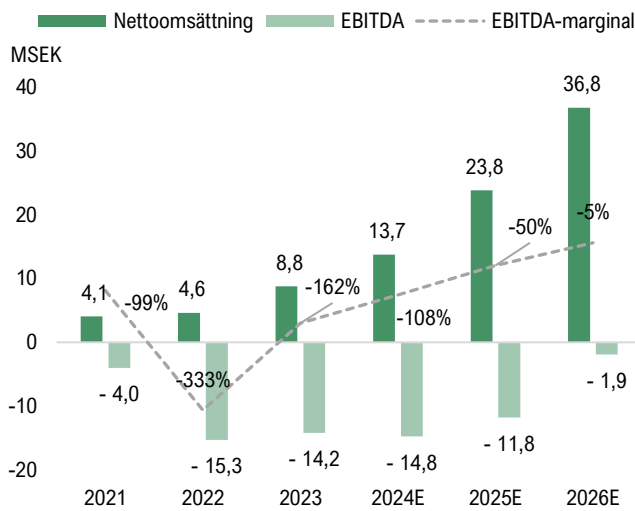
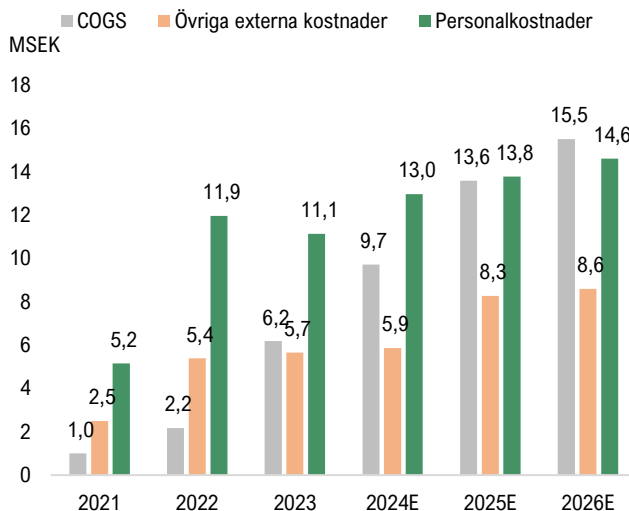
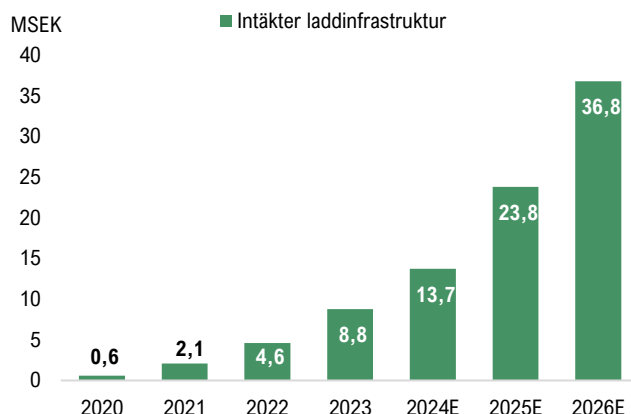
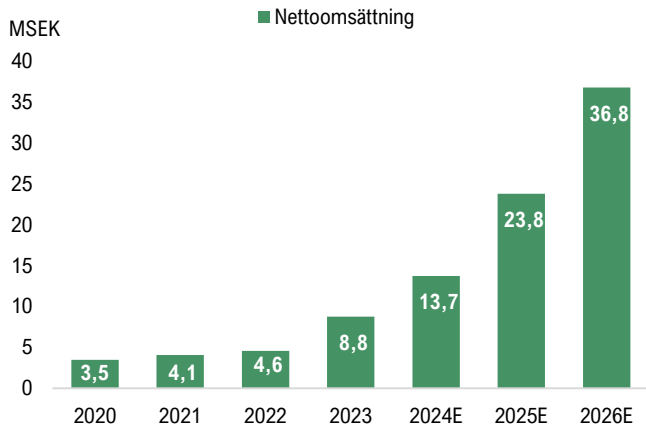
Base scenario (MSEK)	2022	2023	2024E	2025E	2026E
Nettoomsättning	4,6	8,8	19,0	44,7	64,6
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	4,6	8,8	19,0	44,7	64,6
Materialkostnader (COGS)	-2,2	-6,2	-10,6	-19,2	-21,7
Bruttoresultat	2,5	2,6	8,4	25,5	42,9
Bruttomarginal	53,2%	29,6%	44,2%	57,0%	66,4%
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	-9,3	1,5	13,7
EBITDA-marginal	-333,0%	-162,3%	-48,8%	3,4%	21,2%
Avskrivningar	0,0	0,0	-0,1	-0,2	-0,3
EBIT	-15,3	-14,2	-9,4	1,3	13,4
Nyckeltal	2022	2023	2024E	2025E	2026E
P/S	9,2	4,8	2,2	0,9	0,7
EV/S	8,7	4,5	2,1	0,9	0,6
EV/EBIDA	-2,6	-2,8	-4,3	26,2	2,9



Bull scenario (MSEK)	2022	2023	2024E	2025E	2026E
Nettoomsättning	4,6	8,8	34,3	58,5	80,8
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	4,6	8,8	34,3	58,5	80,8
Materialkostnader (COGS)	-2,2	-6,2	-14,6	-20,8	-24,2
Bruttoresultat	2,5	2,6	19,7	37,8	56,7
Bruttomarginal	53,2%	29,6%	57,5%	64,5%	70,1%
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	-1,8	5,9	19,4
EBITDA-marginal	-333,0%	-162,3%	-5,2%	10,1%	24,0%
Avskrivningar	0,0	0,0	-0,2	-0,3	-0,4
EBIT	-15,3	-14,2	-2,0	5,7	19,0
Nyckeltal	2022	2023	2024E	2025E	2026E
P/S	9,2	4,8	1,2	0,7	0,5
EV/S	8,7	4,5	1,2	0,7	0,5
EV/EBIDA	-2,6	-2,8	-22,2	6,7	2,1



Bear scenario (MSEK)	2022	2023	2024E	2025E	2026E
Nettoomsättning	4,6	8,8	13,7	23,8	36,8
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	4,6	8,8	13,7	23,8	36,8
Materialkostnader (COGS)	-2,2	-6,2	-9,7	-13,6	-15,5
Bruttoresultat	2,5	2,6	4,0	10,2	21,3
Bruttomarginal	53,2%	29,6%	29,3%	43,0%	57,9%
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	-14,8	-11,8	-1,9
EBITDA-marginal	-333,0%	-162,3%	-107,7%	-49,6%	-5,2%
Avskrivningar	0,0	0,0	-0,1	-0,1	-0,2
EBIT	-15,3	-14,2	-14,9	-11,9	-2,1
Nyckeltal	2022	2023	2024E	2025E	2026E
P/S	9,2	4,8	3,1	1,8	1,2
EV/S	8,7	4,5	2,9	1,7	1,1
EV/EBIDA	-2,6	-2,8	-2,7	-3,4	-20,8



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.