



CTEK

Aktiespararna

MARCUS KORSGREN, 2025-06-25

Dagens agenda

- Bakgrund
- Produktområden
 - Chargers & Boosters
 - Power Solutions
 - EVSE
- Sammanfattning

CTEK
SUSTAINABLE ENERGY PERFORMANCE

Ett stolt arv som driver vår framtid

CTEK:s historia börjar för över 25 år sedan i Vikmanshyttan, en liten by i Dalarna.

Det var här vår grundare – den svenske uppfinnaren Bengt Wahlqvist – skapade den första batteriladdaren någonsin som använde elektronisk pulsteknik.



CTEK

The CTEK logo is displayed in large, white, sans-serif capital letters. To the right of the letters is a small icon of the Swedish flag, featuring a blue field with a yellow cross. The background of the entire slide is a photograph of a forest with several birch trees in the foreground and a dense green forest in the background, with sunlight filtering through the leaves.

CTEK

Från Sverige med kärlek

ALLA VÅRA PRODUKTER ÄR DESIGNADE, UTVECKLADE OCH TESTADE I SVERIGE

- CTEK säkrar sin marknadsposition genom stark teknisk kompetens och ett kontinuerligt fokus på innovation genom hela utvecklingsprocessen.
- Ungefär en tredjedel av CTEK:s medarbetare arbetar med forskning och utveckling, från tre kompetenscentra i Falun, Norrköping och Shenzhen.
- CTEK:s engagemang för kvalitet säkerställer att alla produkter uppfyller relevanta regler och säkerhetskrav

CTEK

CTEK – den föredragna partnern till mer än 50 av världens mest framstående fordonstillverkare



BUGATTI



Premiummärken visas tillsammans



BATTERY CHARGER FOR 12V BATTERIES

Warning! Explosive gases - prevent flames and sparks. Before charging, study instruction sheet. Disconnect supply before making or breaking DC connections. Provide for good ventilation. Model: 1091. Input: 100V AC, 50 - 60 Hz, 1.1 A. Output 12VDC, max 4.3A. Designed & Developed in Sweden by CTEK Sweden AB. Assembled in China.



IP65





GLOBALT ERKÄNT VARUMÄRKE BYGGT MED PASSION

CTEK

CTEKs två teknologier

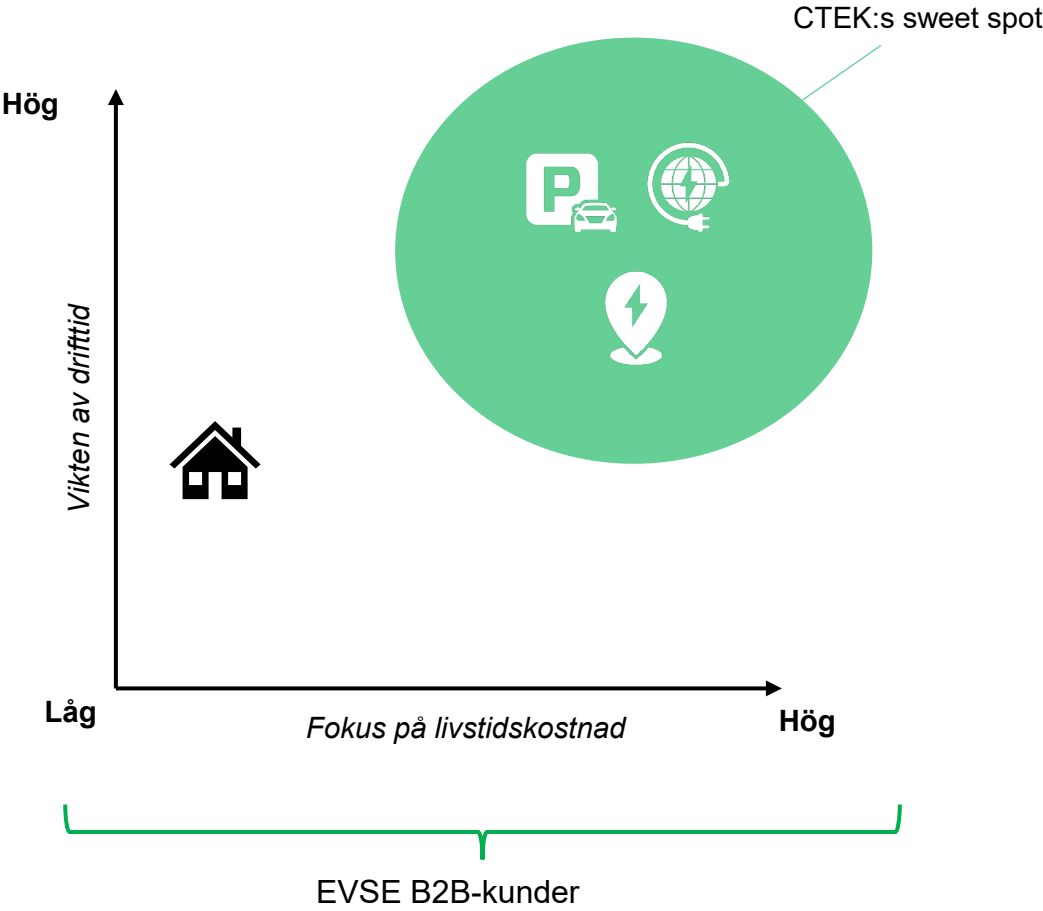
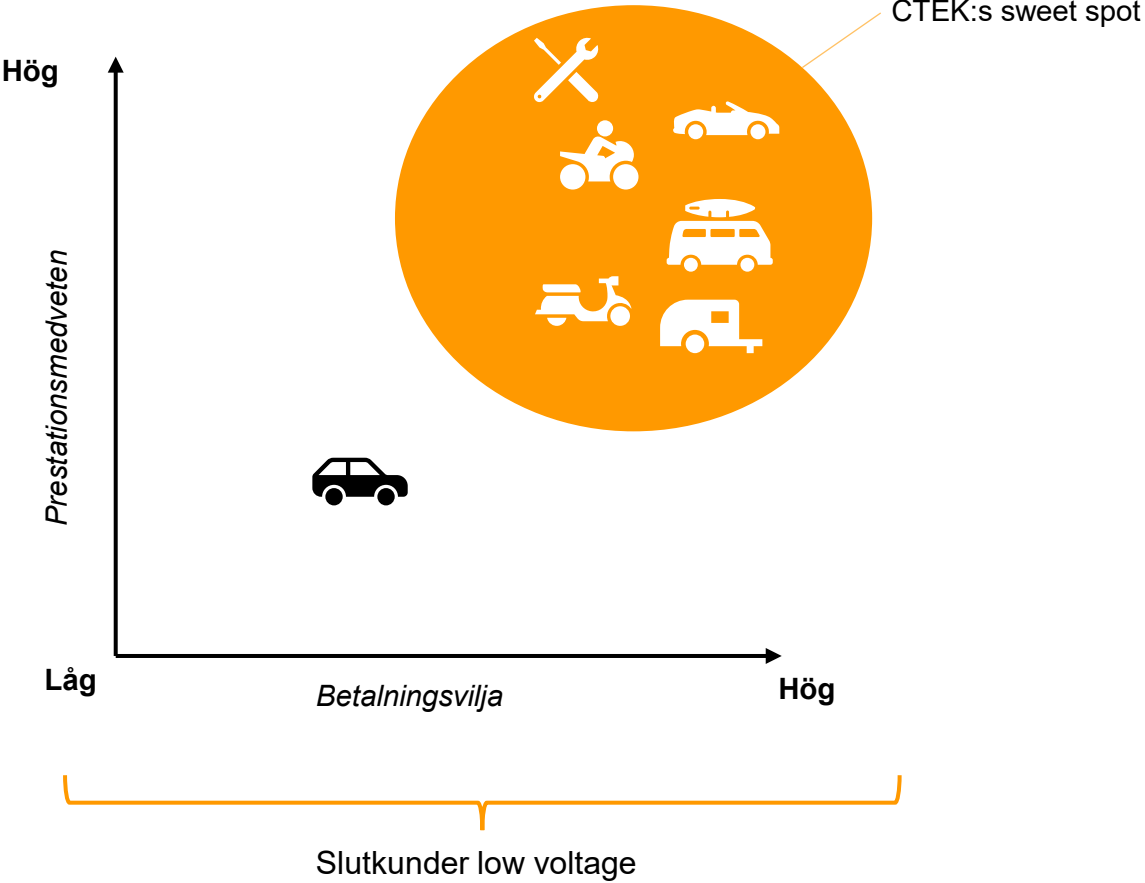
Low Voltage



EVSE

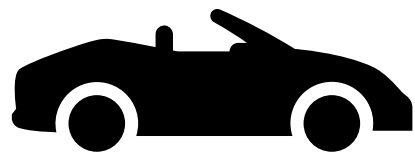


Fokus på nischade kundsegment



Tillväxt i alla fokuserade nischsegment

BERÄKNAD ÅRLIG MARKNADSTILLVÄXT INOM UTVALDA SEGMENT



+6%*



+4%*



+7%*

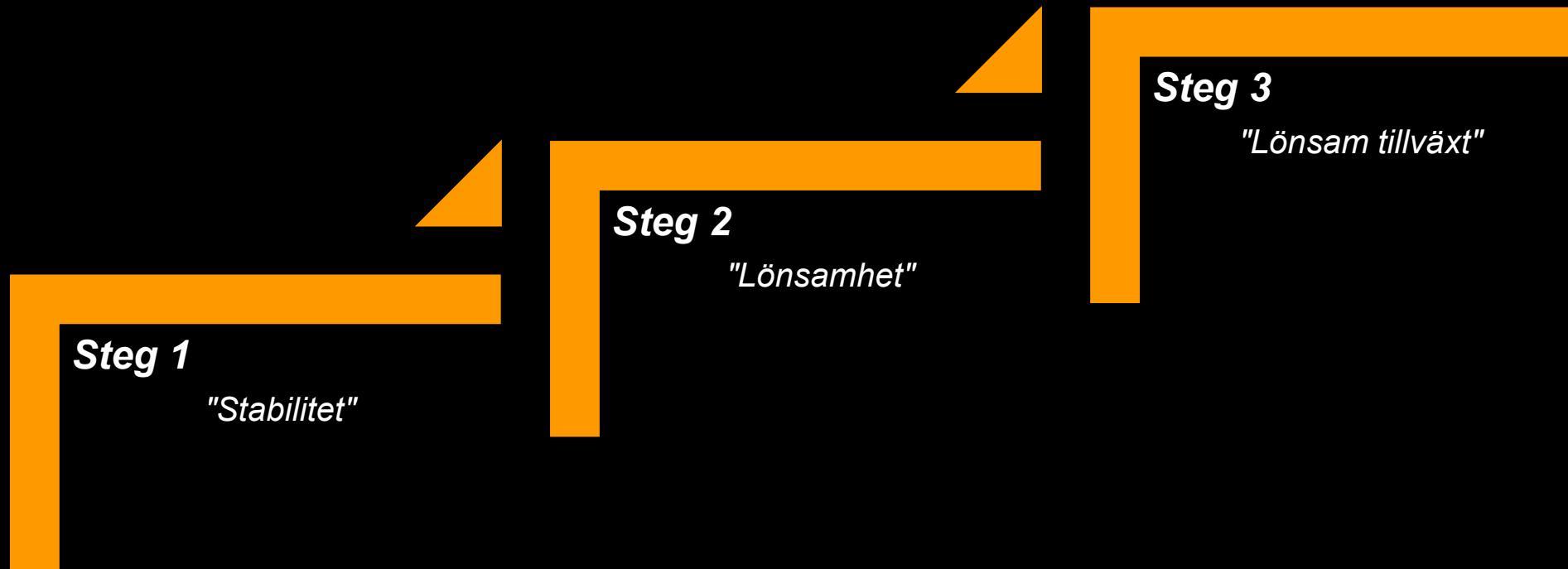


+20%*

Low Voltage

EVSE-destination

Tre faser tillbaka till lönsam tillväxt





FRAMTIDA STRATEGI

FAS 3

LÖNSAM TILLVÄXT

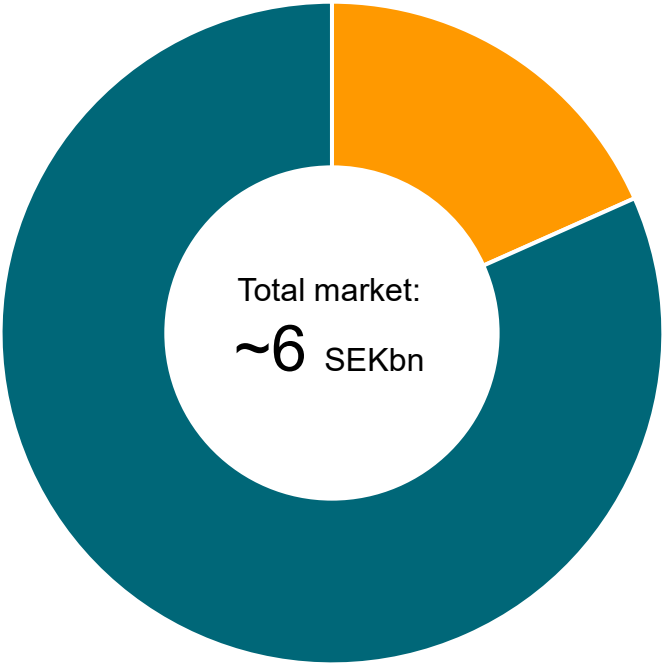


Batteriladdning har alltid varit kärnan i CTEK:s verksamhet, och vi är övertygade om att batterier kommer att spela en viktig roll i framtidens samhälle.

Laddning av batterier – i alla former – kommer att förbli centralt för CTEK framöver.

Två produktkategorier med en total adresserbar marknad om 21 miljarder kronor

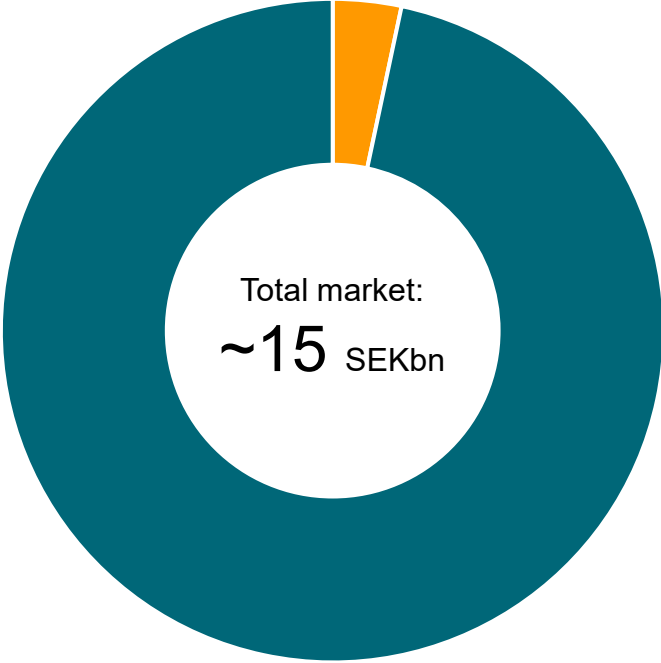
Premium Chargers



■ CTEK ■ Others



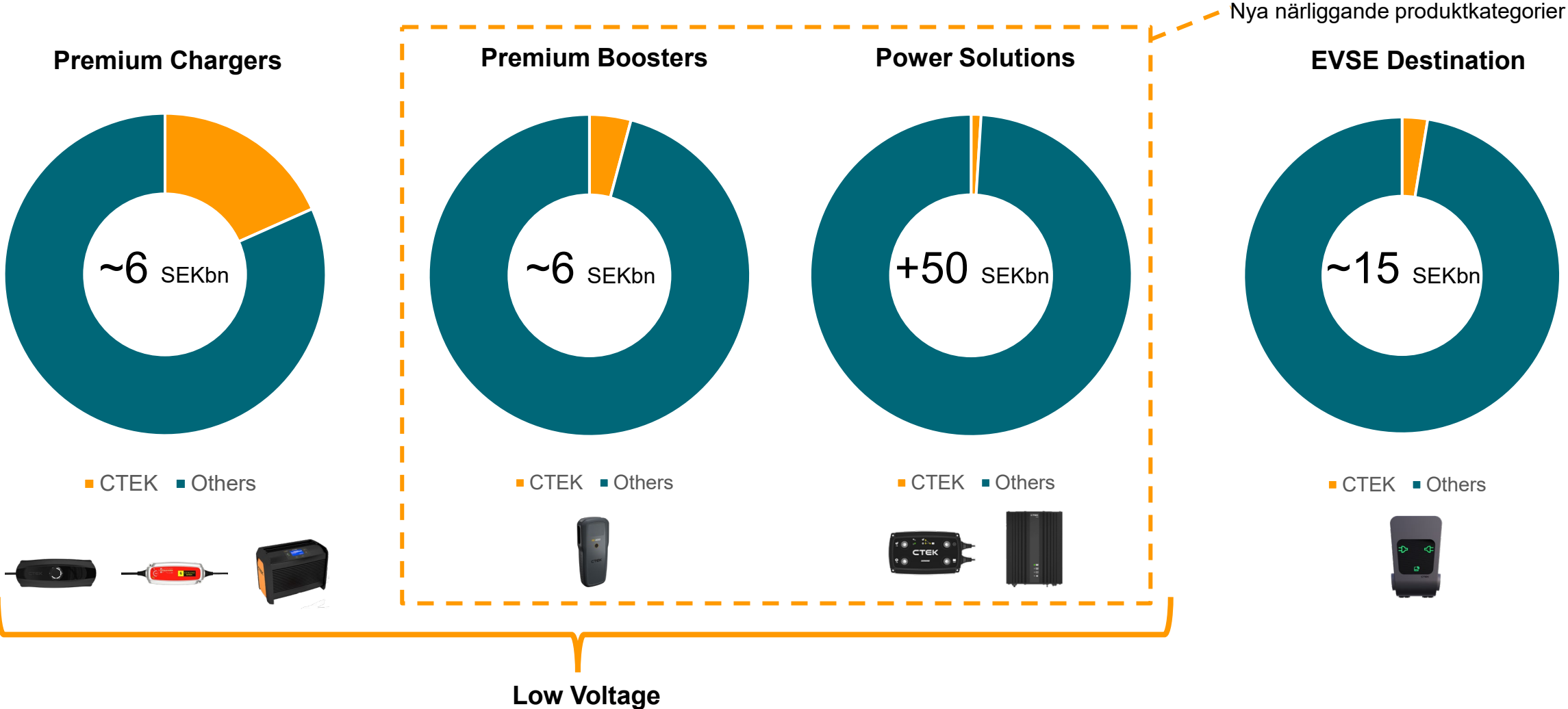
EVSE Destination



■ CTEK ■ Others



Tripplad marknad genom adderande av två nya produktkategorier



2 nya närliggande produktkategorier

Premium Boosters



Power Solutions





Premium Boosters

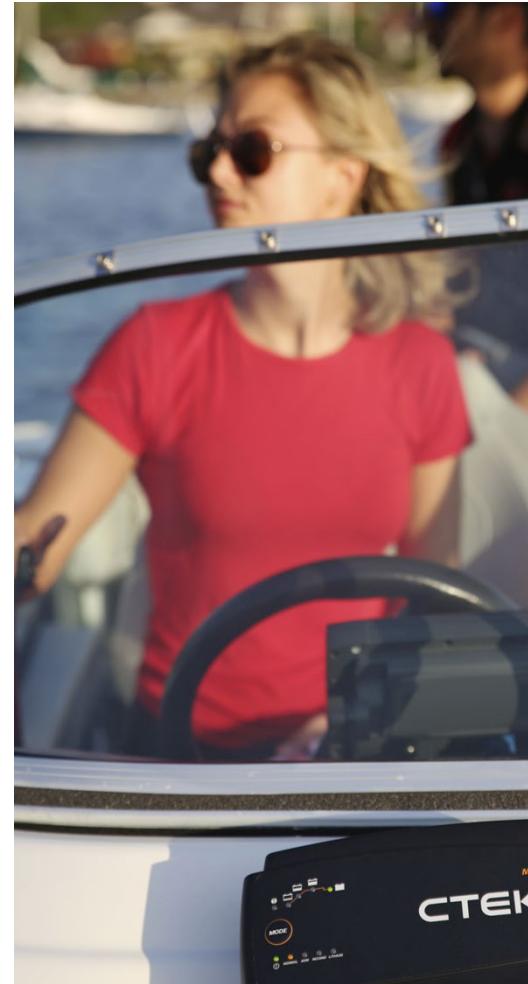
UTNYTTJA CTEK:S EXPERTIS INOM LADDNING

- Nya produktserier lanseras under 2025
- Bygger på CTEK:s beprövade laddningsexpertis
- Sömlös integration i CTEK:s befintliga försäljningskanaler

Power Solutions

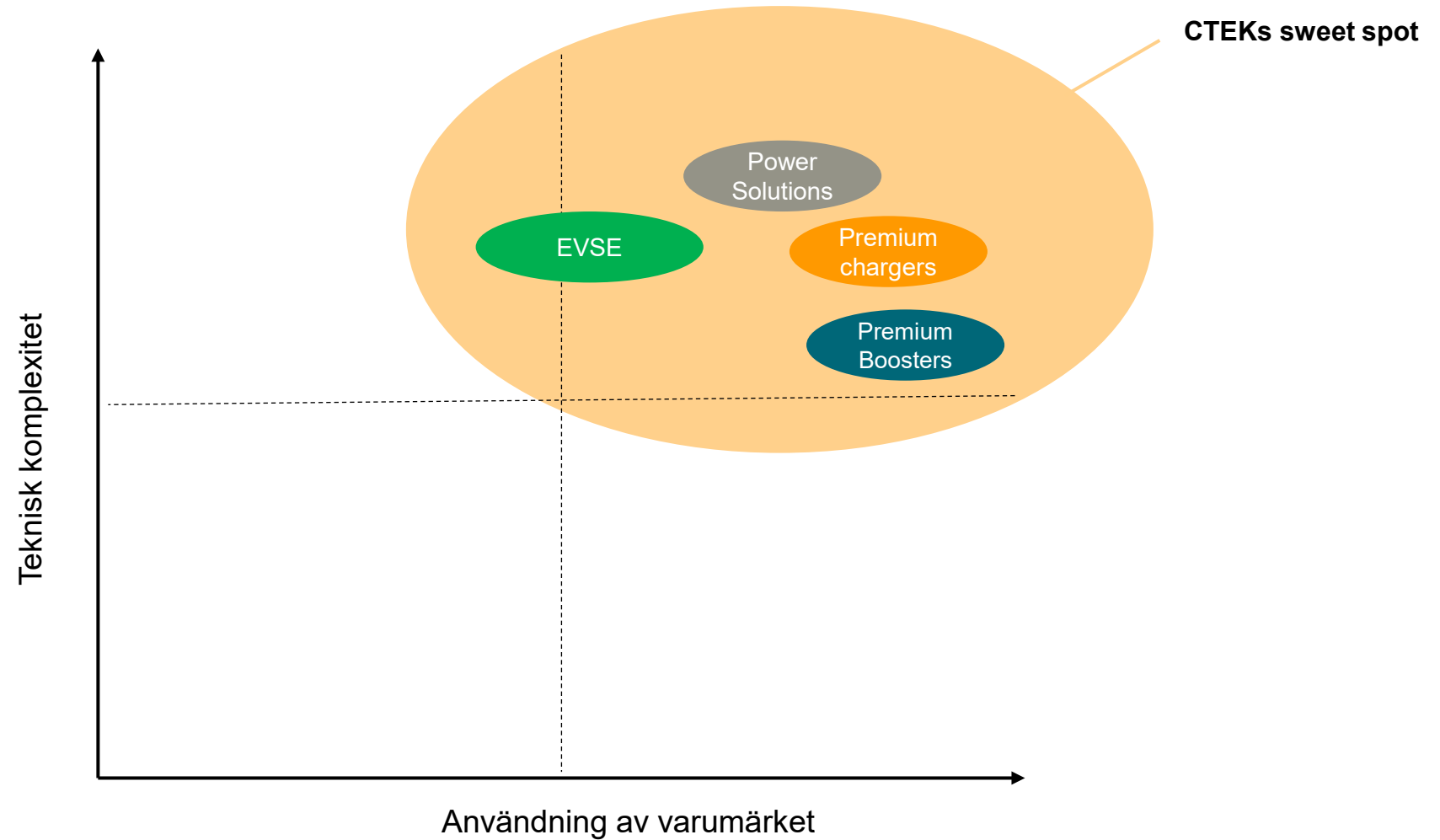
ELSYSTEM FÖR HUSBIL OCH HUSVAGNAR, BÅTAR OCH SERVICEBILAR

- System för att driva alla förbrukare (AC, kylskåp, handverktyg etc.) i en husbil, husvagn, båt eller servicefordon
- Utnyttja CTEK:s kärnkompetens inom laddningsteknik
- Ska säljas via båda divisionerna



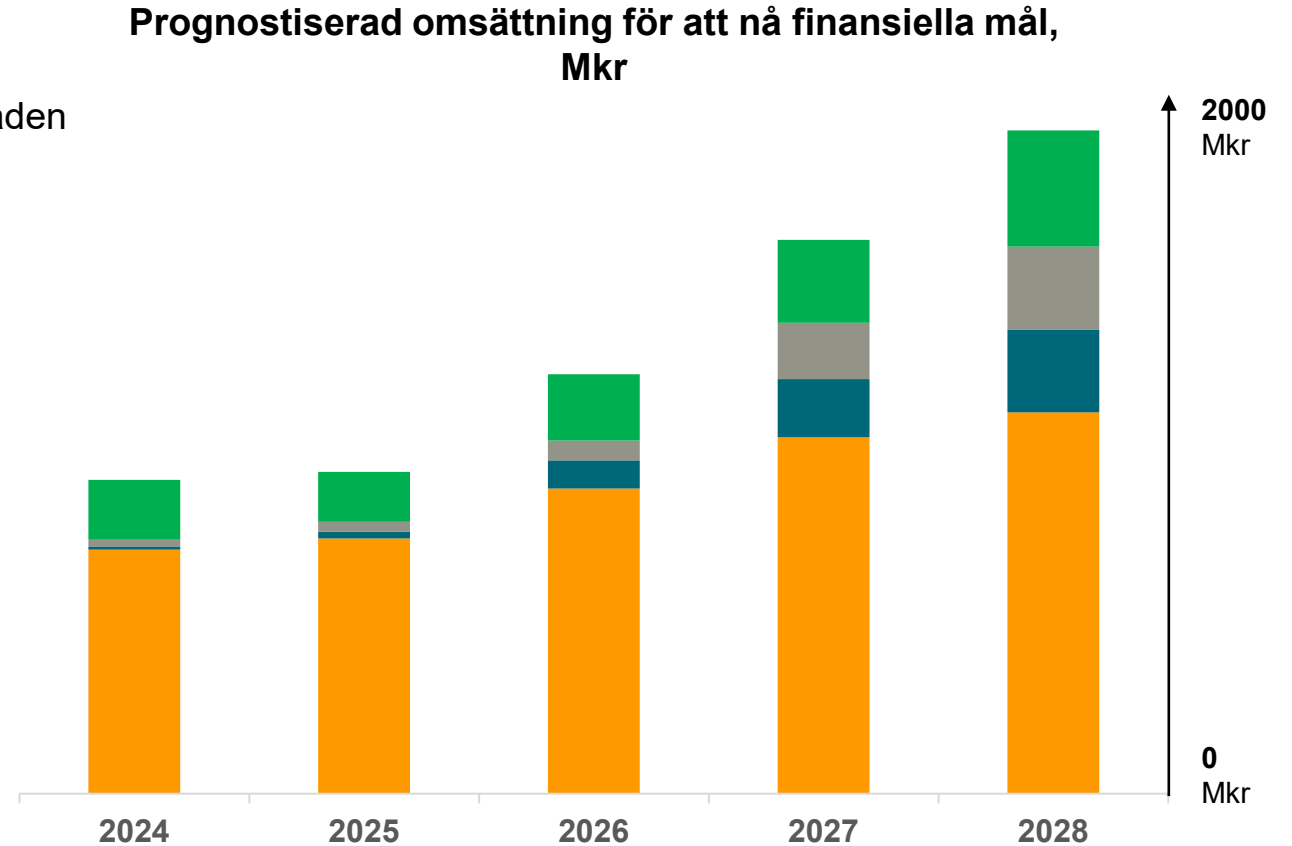
Var CTEK spelar

OCH VARFÖR VI VÄLJER ATT GÖRA DET



Hur CTEK ska nå sina finansiella mål till 2028

- Lägga till intilliggande produktkategorier
- Nya produktkategorier som utökar den adresserbara marknaden från ~21 miljarder kronor till ~77 miljarder kronor
- M&A – en potentiell accelerator



Chargers & Boosters

Nuvarande produktportfölj

DEL AV OMSÄTTNINGEN SAMT FÖRSÄLJNINGSKANALER

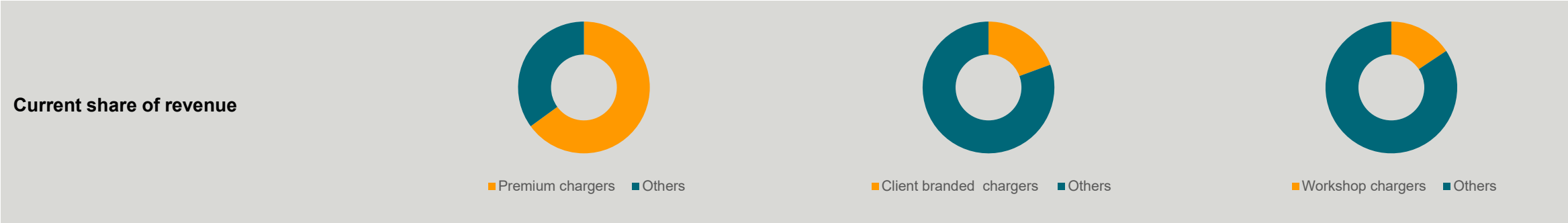
Consumer chargers



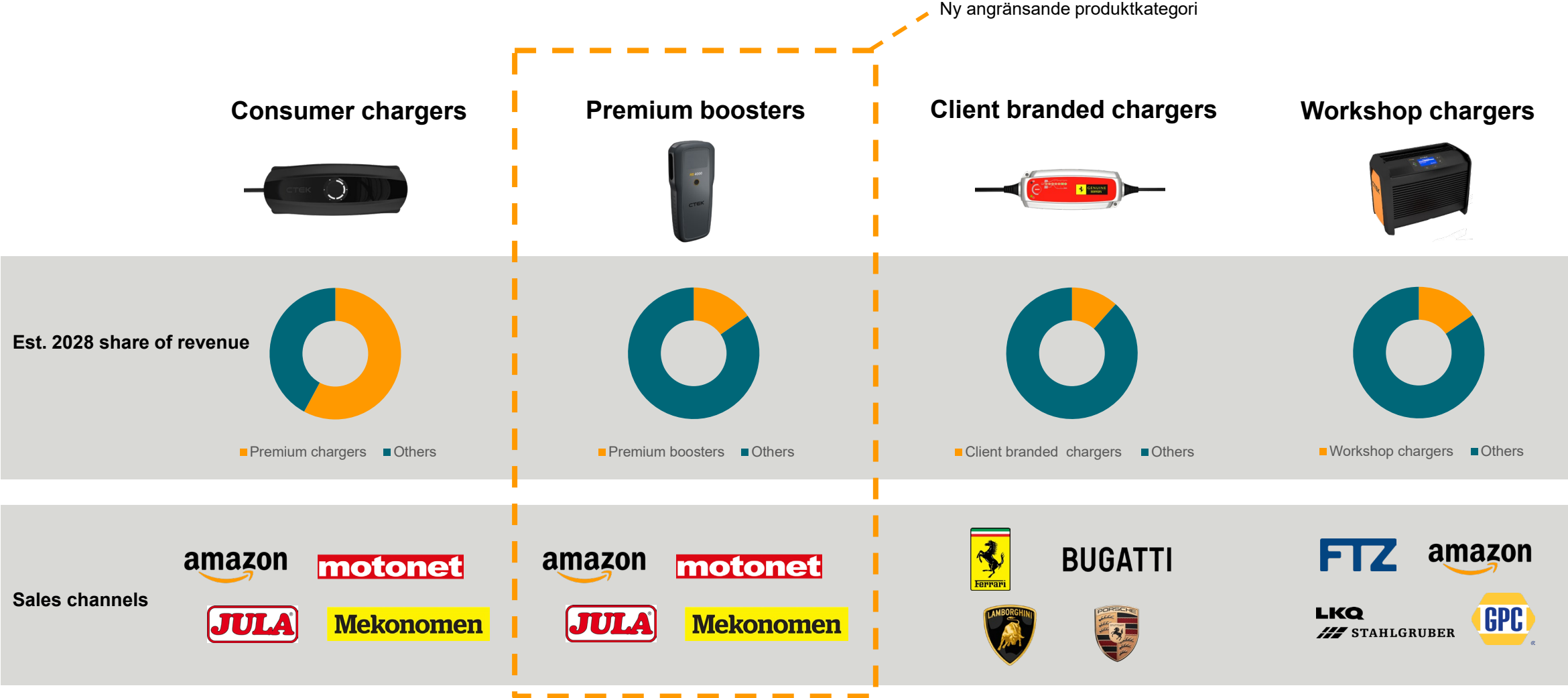
Client branded chargers



Workshop chargers

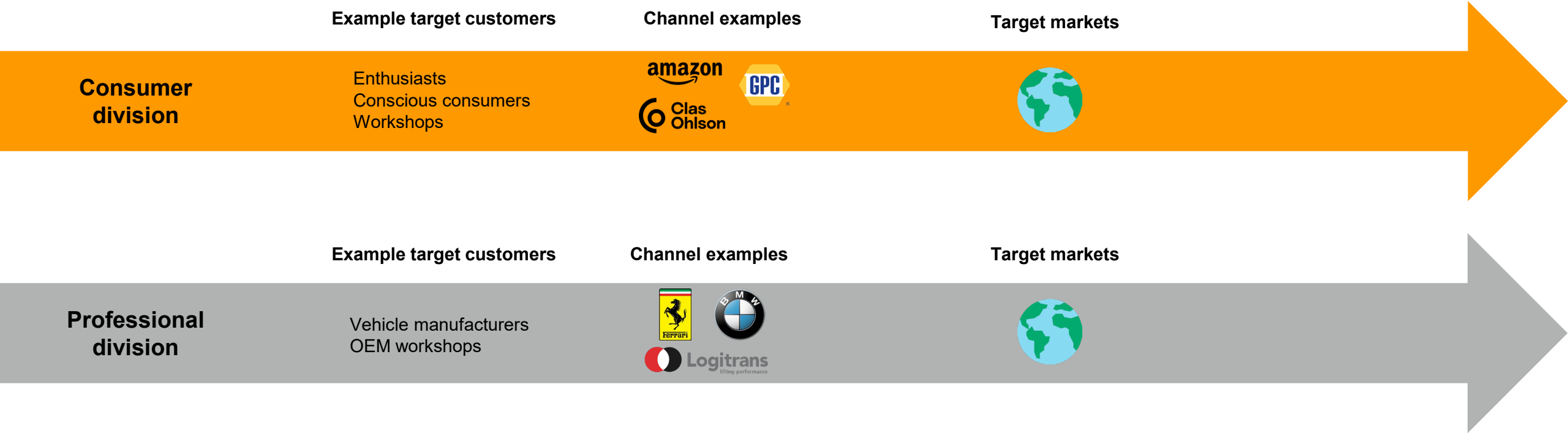


Introduktion av en angränsande produktkategori – Premium Boosters



Go to market strategy

GLOBAL RÄCKVIDD MED NÄSTAN 30 ÅRS ERFARENHET

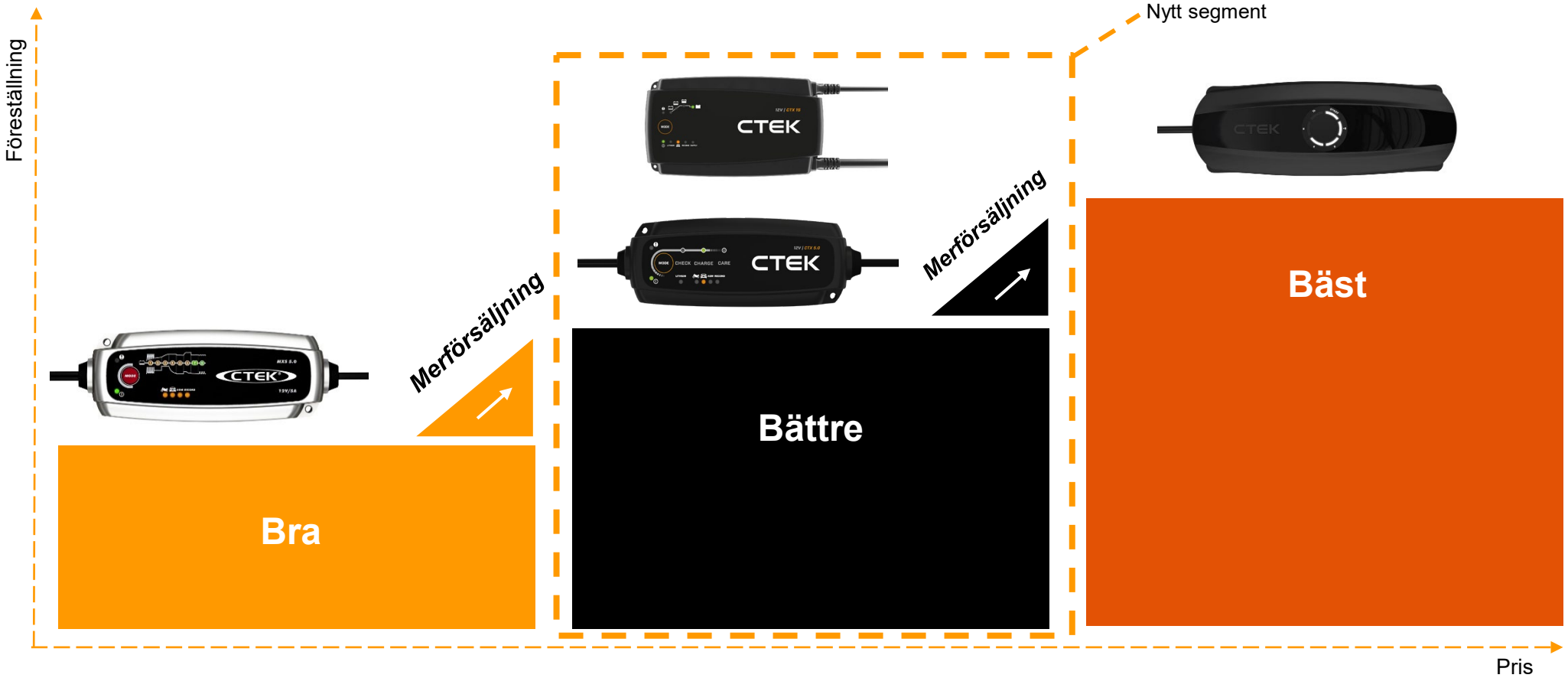




Premium Boosters

- Befintliga kanaler
- Efterfrågas ofta av kunder
- Premiumprodukt
- Ökar den adresserbara marknaden med >6 miljarder SEK

Introducera ett tydligare "bra-bättre-bäst"-koncept



Driva kärnverksamheten och portföljen

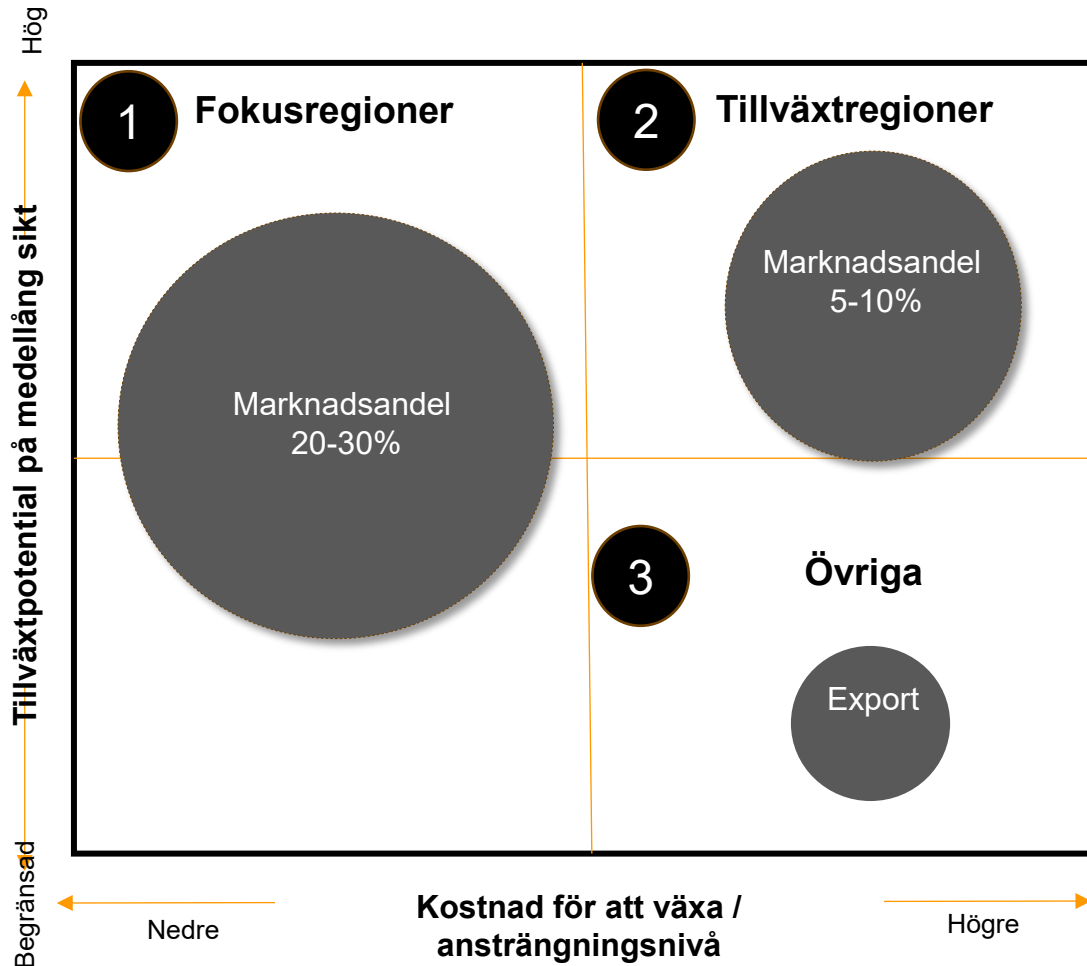
Driv varumärke och position

Övergång till nyare plattformar för kundkunder och på så sätt öka intäkter och marginaler



Växa på underbetjänade marknader samtidigt som vi behåller en stark position på kärnmarknaderna

Tillväxtscenarier per kluster



Länder per kluster

Kluster 1: Kärnregioner

1. DACH
2. Norden
3. Oceanien

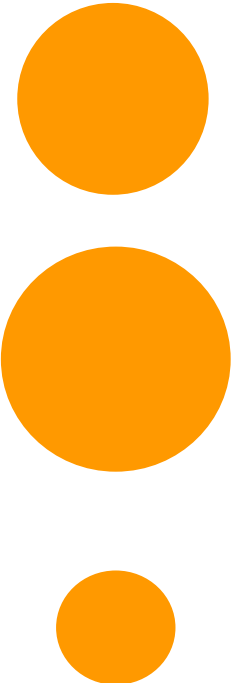
Kluster 2: Tillväxtregioner

1. Nordamerika
2. Västeuropa: (Storbritannien+ Benelux)
3. Länderna i Central- och Östeuropa
4. APAC

Kluster 3: Tillväxtregioner

1. Mellanöstern
2. Övriga Asien
3. Södra europa
4. Afrika (Sydafrika)

Tillväxt 2025-2028



Utnyttja vårt globalt kända varumärke för att penetrera underbetjänade marknader

- Globalt samarbete med några av de mest respekterade ambassadörerna i branschen
- Vi kallar dem "CTEK-familjen" – byggd på långsiktiga partnerskap
- Att se till att våra produkter visas upp på det mest trovärdiga och autentiska sättet.
- Bygga förtroende hos konsumenterna men också ge vårt varumärke en kraftfull plattform för engagemang.

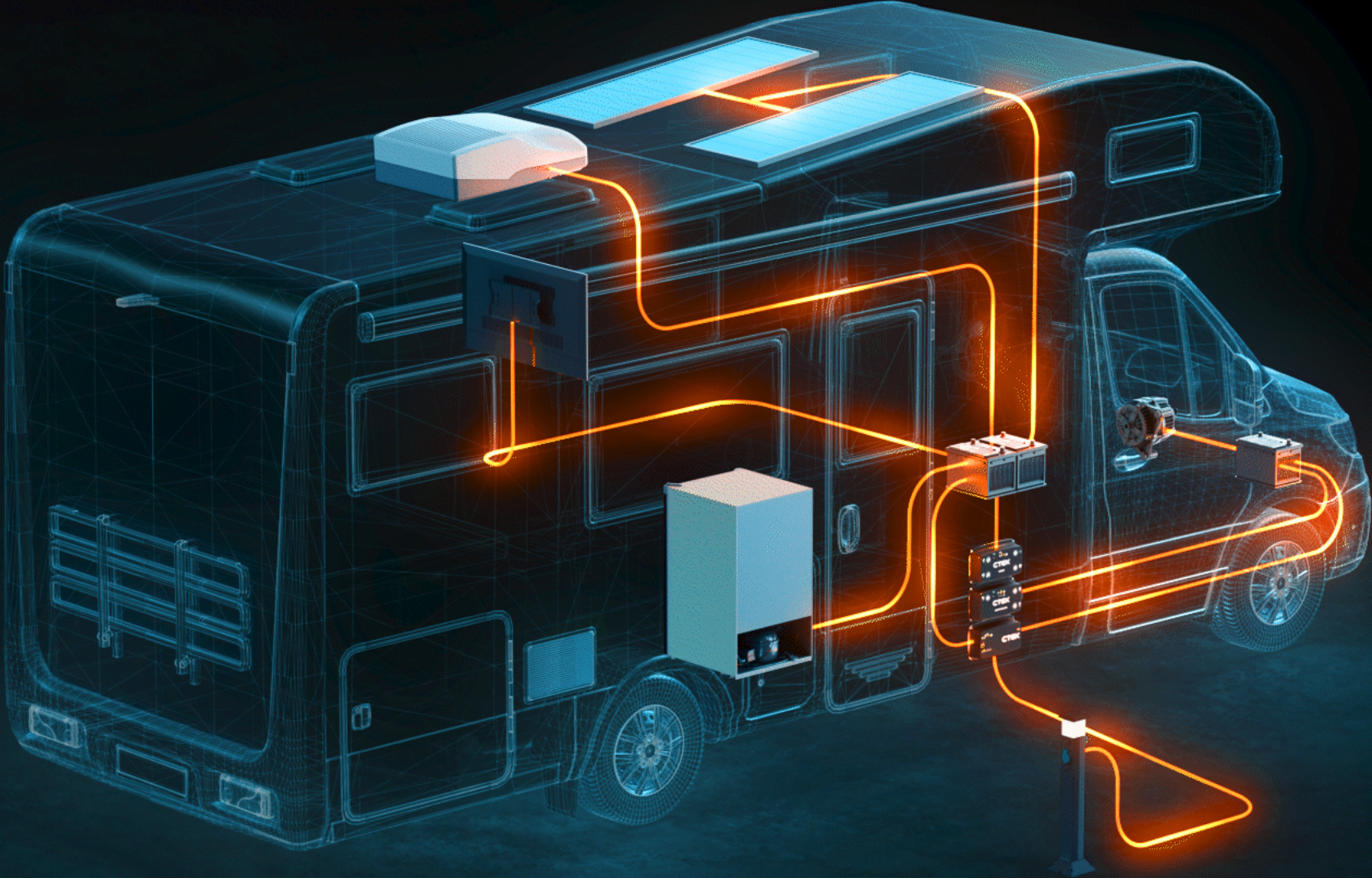


Power Solutions

Power Solutions



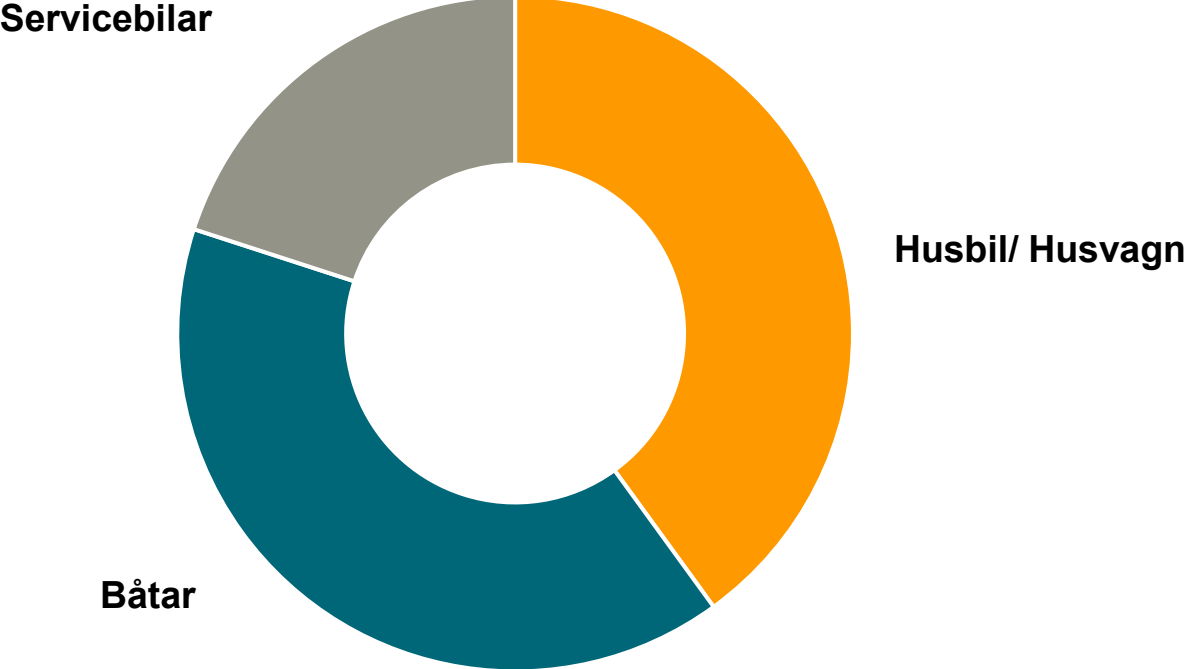
Power Solutions



Betydande adresserbar marknad med starka tillväxtprognoser

Total adresserbar marknad: **~50** SEKbn*

Uppskattad årlig marknadstillväxt: **~7%***



Go to market strategy

NY PRODUKTKATEGORI SOM SÄLJS VIA BÅDE CONSUMER OCH PROFESSIONAL DIVISIONEN



Sammanfattning av CTEK:s strategi i ny närliggande produktkategori

CTEK:s kärnkompetenser

Kunskap om laddning



Kunskap om fordonstillämpning och integration

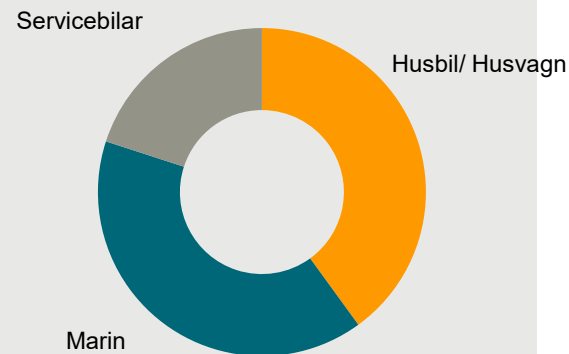


Smarta digitala lösningar



Stor adresserbar marknad

~50 SEKbn*



Starkt bidragande orsak till finansiella mål

Säljs via befintliga försäljningskanaler med global räckvidd genom både Consumer- och Professional-divisionerna

>20% EBITA

EVSE

CTEK:s EVSE-historia

PIONJÄRER INOM DESTINATIONSLADDNING SEDAN 2009

2009



CSR100

2020



CHARGESTORM CONNECTED 2

2025



CHARGESTORM CONNECTED 3

EVSE - Destinationsladdning

VÄXELSTRÖM JÄMFÖRT MED LIKSTRÖM

AC-laddning

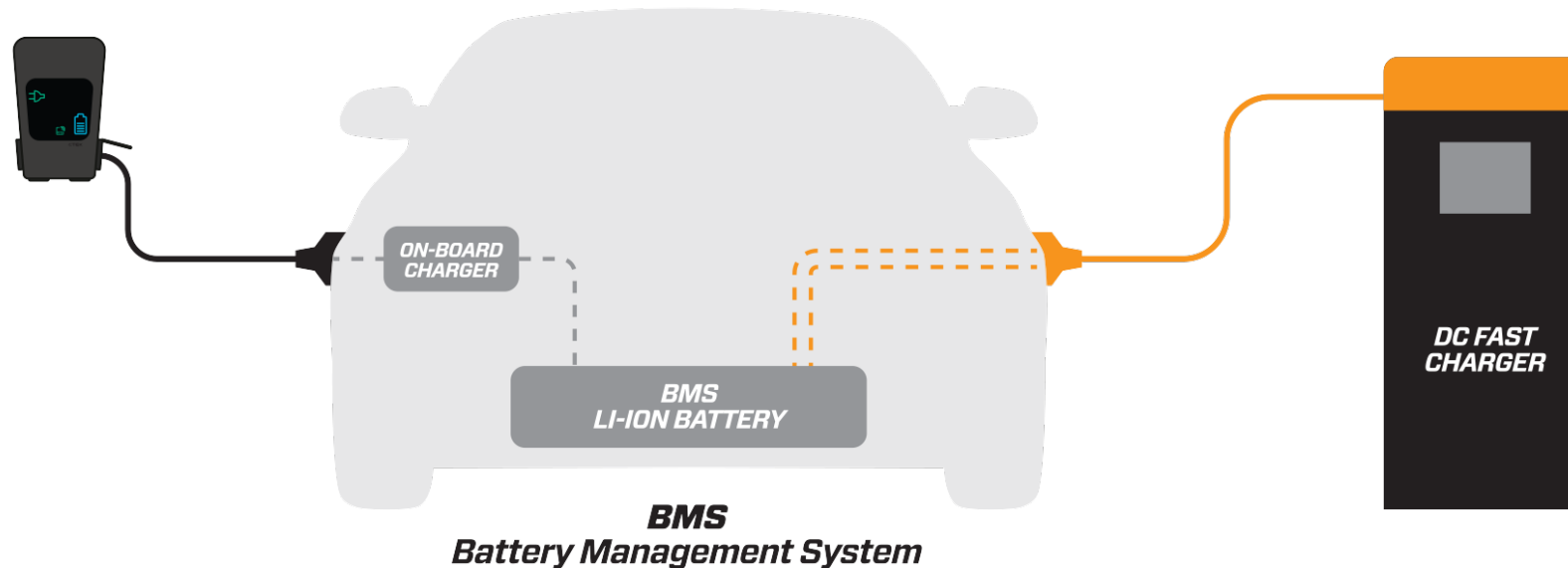
- Laddar elbilsbatteriet via en inbyggd AC/DC-laddare
- Max laddningseffekt är begränsad till 22 kW
- Relativt kostnadseffektiv (med befintligt elnät) och tillräcklig för daglig körning

DC-laddning

- Ansluts direkt till EV-batteriet
- Används främst för långväga resor
- Max laddningseffekt i genomsnitt 150-400 kW
- Relativt hög kostnad

AC CHARGING
Normally up to 22 kW

DC CHARGING
Normally 50 kW and up



EVSE - Destinationsladdning

RYGGRADEN I EUROPAS EKOSYSTEM FÖR ELBILAR

Var CTEK:s lösningar för destinationsladdning används:

- Arbetsplatser
- Parkering
- Bostadsområden
- Kommersiella byggnader

Därför är det viktigt att ta ut destinationsdebitering:

- Inte direkt korrelerad med elbilsförsäljning
- Utveckling av infrastruktur
- Subventionerad av staten
- Driftskostnader viktigare än produktkostnader

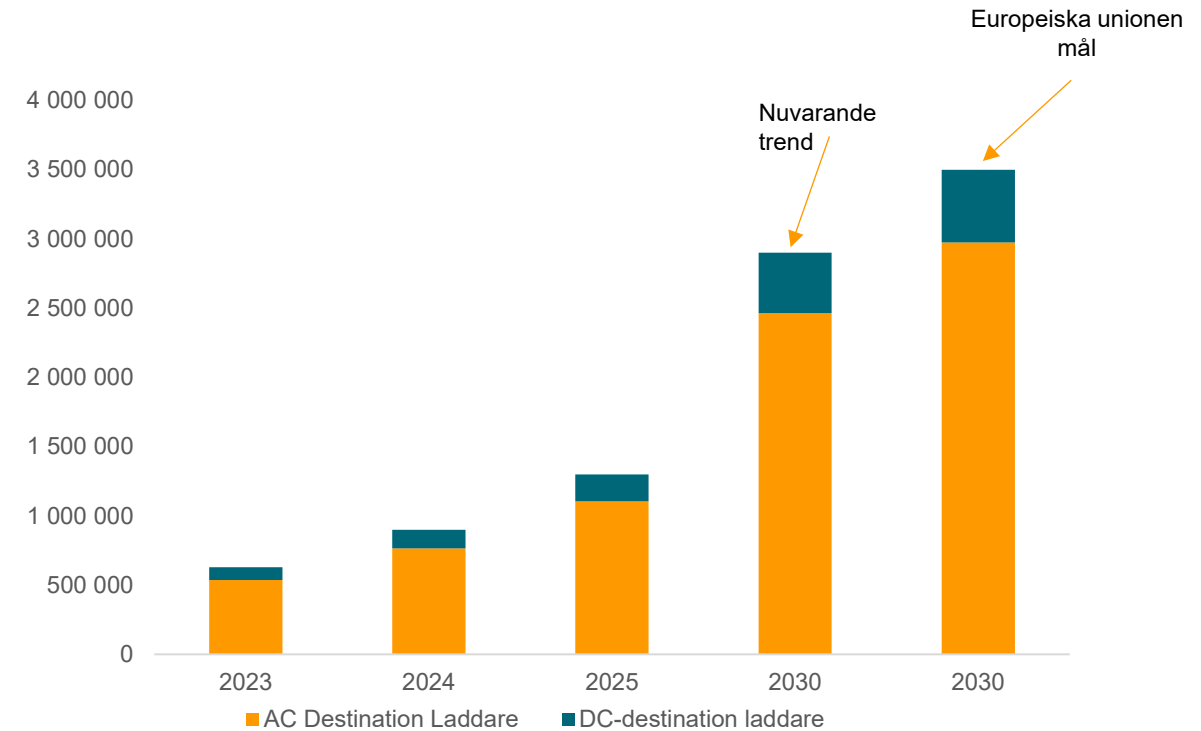


EVSE - Destinationsladdning

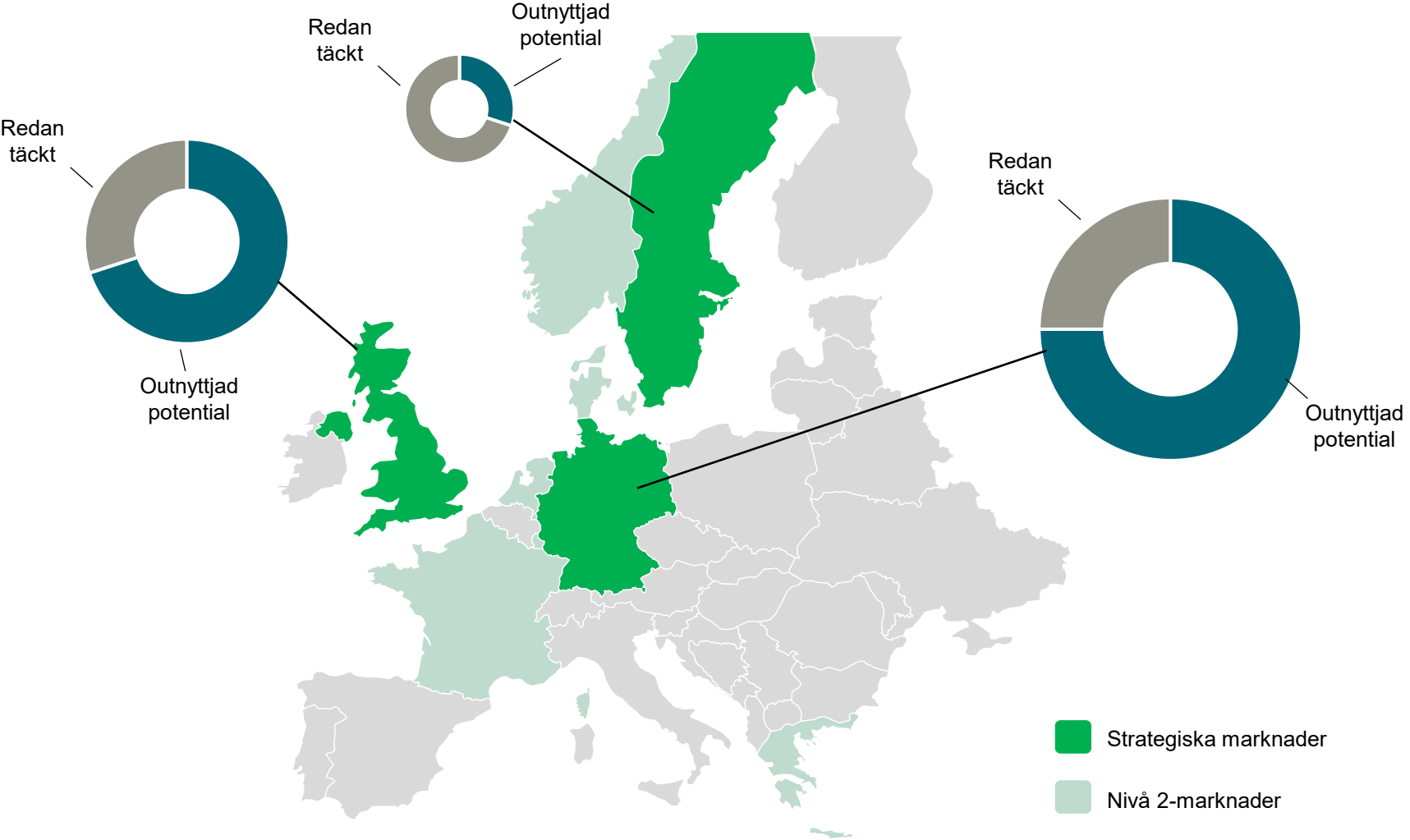
MARKNADSUTSIKTER FÖR EUROPA

- < Det finns 1,5 miljoner offentliga laddstationer i dag
- Nuvarande trend som visar ~3 miljoner offentliga laddningsstationer år 2030
- EU:s mål om 3,5 miljoner offentliga laddningsstationer senast 2030

Prognos # destinationsladdningsstationer i Europa



Outnyttjad marknadspotential på strategiska marknader





CTEK:s rätt att vinna



Lång erfarenhet



Dedikerad service och support



Aktiv partner i att leda FoU-projekt

- Forskningsprojekt med Polestar och Volvo Cars



Chargestorm Connected 3

- Verifierad drifttid på >99 %
- Överträffad lastbalansering för stora anläggningar för upp till 1000 uttag
- Godkänd enligt RED- och AFIR-direktivet
- ISO15118 redo
 - Plug & Charge/ Autocharge
 - Dubbelriktad laddning
- Eichrecht-versionen finns tillgänglig vid årets slut

Sammanfattning

Finansiella mål för 2028

TILLVÄXT



Uppnå 2 miljarder kronor i omsättning 2028

MARGINAL



Uppnå en justerad EBITA-marginal på 20 procent år 2028

KAPITALSTRUKTUR



Nettoskulden ska uppgå till mindre än 3,0x justerad EBITDA LTM, strategiska beslut såsom förvärv kan ha en tillfällig inverkan

UTDELNING

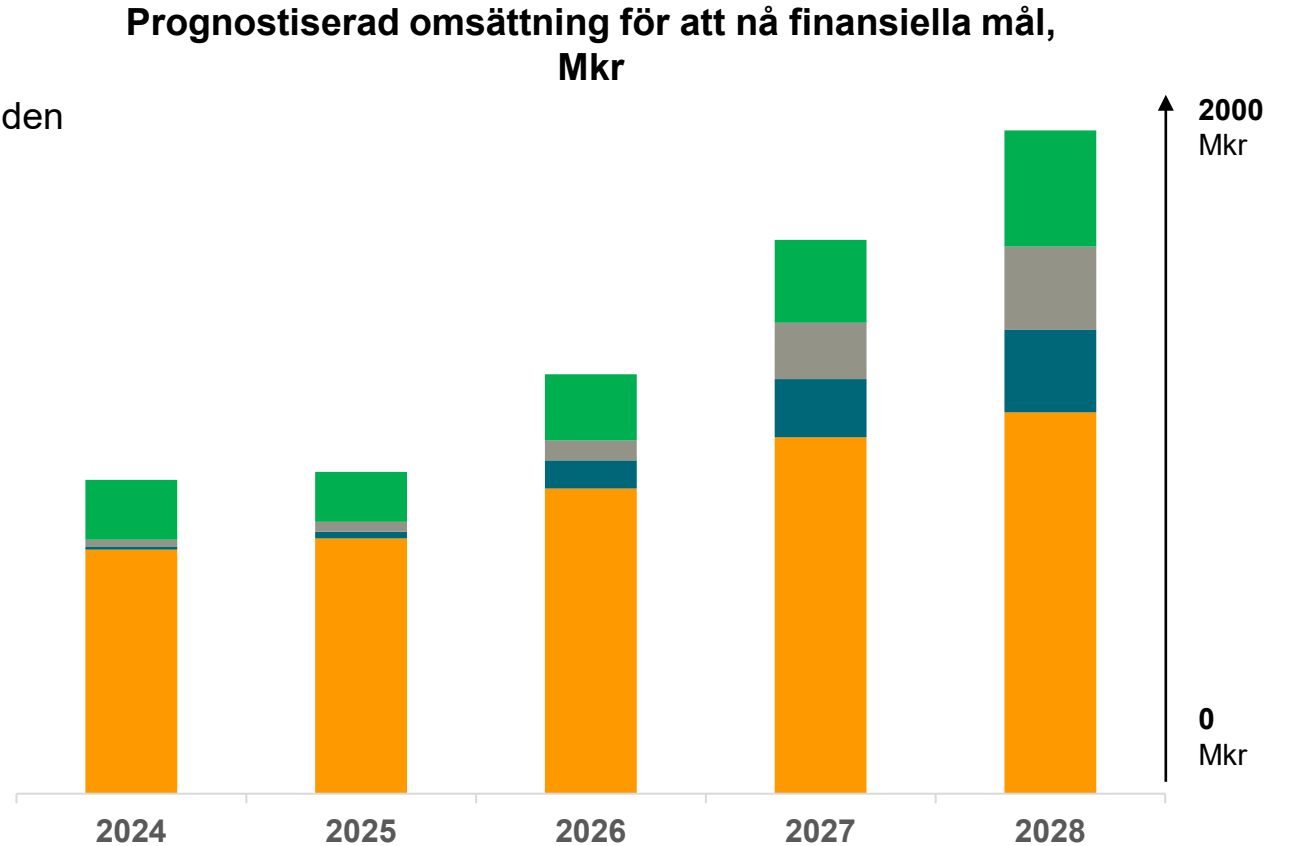


Vi investerar våra resurser i tillväxt och utveckling av vår verksamhet. Dessutom siktar vi på att betala ut en utdelning motsvarande 30% av nettoresultatet



Hur CTEK ska nå sina finansiella mål till 2028

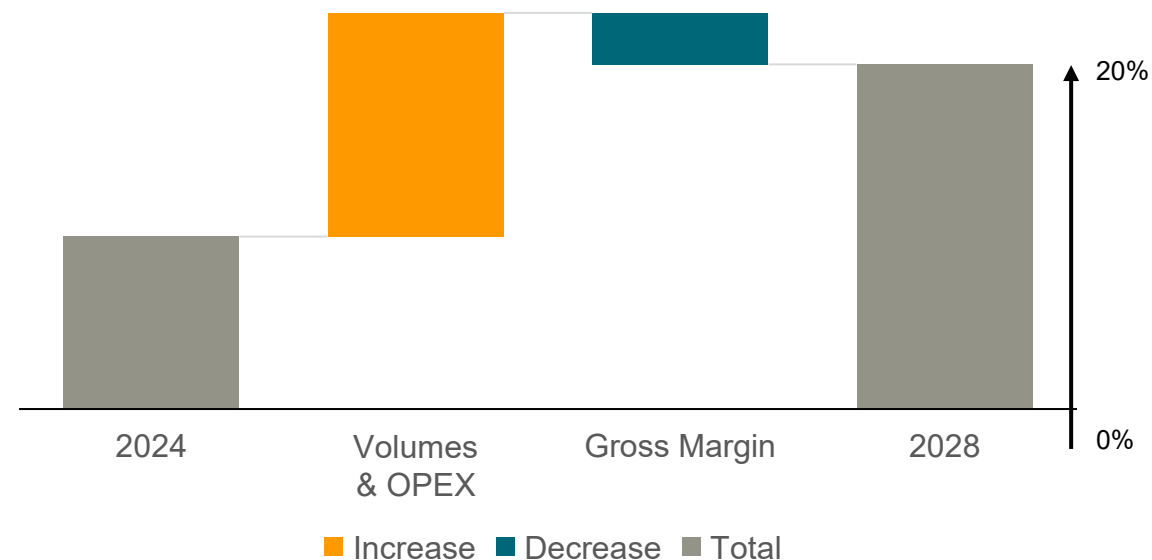
- Lägga till intilliggande produktkategorier
- Nya produktkategorier som utökar den adresserbara marknaden från ~21 miljarder kronor till ~77 miljarder kronor
- M&A – en potentiell accelerator



Justerad EBITA-marginal

VOLYMTILLVÄXT DEN FRÄMSTA BIDRAGANDE ORSAKEN TILL ÖKAD MARGINAL

- Stora skalbarhetsfördelar
 - Bruttomarginal >50%
- OPEX kommer inte att öka i proportion till volymerna
- Mindre minskning av bruttomarginalen, främst på grund av en högre andel EVSE





Skuldsättningsgrad

STARKT KASSAFLÖDE SKAPAR FINANSIELL FLEXIBILITET

- Redan under det finansiella målet - ~2x vs 3x
- Från 2025 kan vi nå utdelningsmålet
- Solid finansiell ställning skapar utrymme för potentiella förvärv

Varför investera i CTEK



Global marknadsledare inom det växande premiumsegmentet på Low Voltagesmarknaden som drivs av elektrifieringen

Omfattande tillväxtpotential genom nya produktkategorier och outnyttjad marknadspotential

Ledande konsumentvarumärke som världens mest exklusiva fordonsmärken litar på

Global marknadsnärvaro med ett brett distributionsnätverk som når +70 marknader

Framtidssäkrad EVSE-portfölj designad för destinationsladdning

Attraktiv finansiell profil med höga marginaler, affärsmodell med låg kapitalbindning och solid skuldsättningsgrad

Stabil långsiktig ägarstruktur med Investment AB Latour som majoritetsägare

CTEK