

Beleggersbericht

Datum: 26 maart 2024

- Supersola beantwoordt investeerdersvragen
- Webinar Supersola op dinsdag 9 april om 19.00

Inleiding

In het kader van de obligatielening die door Supersola op dit moment wordt geplaatst krijgen wij van investeerders regelmatig vragen over het bedrijf, de ontwikkelingen in de markt en de vooruitzichten voor de toekomst. In dit beleggersbericht zetten wij een aantal van deze vragen op een rij en geven wij antwoord.

Binnenkort organiseert Supersola tevens een **webinar**. Mocht uw vraag niet in dit overzicht staan, kunt u voor of tijdens dit webinar uw vragen stellen en zal de directie en het management deze vraag in het webinar – dat u ook later kan terugzien – behandelen.

Vragen:

- **Hoe gaan de sales ontwikkelingen in Nederland?**

In Nederland heeft de discussie rondom saldering van geproduceerde stroom gedurende het laatste half jaar een behoorlijk negatieve impact gehad op de verkoop van zonnepanelen in het algemeen. Deze impact was met name groot op de verkoop van zonnepanelen die door de installatiebranche op daken worden gemonteerd. Alhoewel deze salderingsdiscussie niet of nauwelijks speelt voor de gemiddelde Supersola klant omdat deze al zijn stroom normaalgesproken vooral zelf gebruikt, heeft dit algemene consumenten sentiment ook Supersola niet geholpen en blijft de verkoop achter bij budget.

Met het beëindigen van de discussie en het aanbreken van de lente groeit ook de verkoop. In Nederland is Supersola zeer actief met verkoop via haar eigen online kanalen en wordt ook door Coolblue en Praxis verkocht. Met de learnings uit 2023 is de verkoopstrategie aangescherpt, draaien we campagnes gericht op de Nederlandse consument en trainen we winkelverkopers.

- **Hoe kijkt Supersola naar de huidige prijsontwikkeling van zonnepanelen in relatie tot de verkoopprijzen en marge van Supersola?**

Vanwege de onzekerheden in de markt en de terugvallende vraag stonden de prijzen van zonnepanelen duidelijk onder druk. Met de handhaving van de salderingsregeling zien we dat de prijzen van zonnepanelen weer richting het oude normaal gaan. Wij constateren dat de markt voor plug&play zonnepanelen als product zich nog echt aan het ontwikkelen is. Vandaar dat wij ondanks algemene prijsdruk de prijs voor een Supersola paneel op een gezond niveau verwachten te kunnen houden.

- **Hoe gaan de sales ontwikkelingen in Frankrijk?**

In de Franse markt worden zeer grote volume's zonnepanelen verkocht direct aan consumenten. De Fransman koopt meer dan de Nederlander zelf zijn producten in een Castorama of andere Hypermarché. De traditionele oplossing van zonnepanelen via een installateur is ook minder populair dan in Nederland.

Ook in Frankrijk stijgen de energie prijzen de laatste tijd stevig, het Tarif Blue is van 19,5 cent naar 23,2 cent per kWh gestegen in twee jaar. Er is dan ook groeiende interesse in zonnepanelen. Supersola verkoopt haar producten onder andere via Castorama en via haar webshop. Ook in Frankrijk zijn zonnepanelen een wat meer seizoensgebonden produkt waardoor pas over minimaal één kwartaal het duidelijk wordt hoe de verkoopontwikkeling in 2024 voor Supersola zal zijn.

- **Welke prijzen hebben jullie recentelijk in ontvangst mogen nemen?**

In maart is bekend geworden dat Supersola een IF award 2024 heeft gewonnen. De IF award is niet zomaar een designprijs, dit zijn de Oscars onder de designprijzen.

Zie hiervoor: <https://ifdesign.com/en/if-design-award-and-jury>: " iF DESIGN AWARD 2024 - With 10,800 entries from 72 countries, the iF DESIGN AWARD 2024 once again proves to be one of the most prestigious and relevant design competitions in the world."

Een hele eer dus om een IF award te mogen ontvangen – een kroon op ons werk om van een zonnepaneel een écht handzaam en praktisch consumentenproduct te maken dat goed ontworpen is en ook nog goed uitziet.

Daarnaast is Supersola begin dit jaar geselecteerd voor de Kamer van Koophandel innovatie top 100: <https://www.kvkinnovatietop100.nl/> Deze lijst is de grootste en belangrijkste innovatieprijs voor het mkb.

- **Hoe is het met de Out of Stock situatie?**

Supersola heeft afgelopen wintermaanden een voorraad opgebouwd waarmee alle kanaalpartners en consumenten uit voorraad kunnen worden beleverd. Het beleid is erop gericht om ook tijdens de verkooppieken in voorjaar en zomer uit voorraad te kunnen blijven leveren.

- **Wat betekenen de nieuwe financieringen van Rabo en Invest International voor de positie van de Supersola Obligatiehouder**

Supersola heeft in maart nieuwe financieringsovereenkomsten gesloten met Rabobank en Invest International voor een totaal bedrag van 800,000 euro.

De nieuwe financieringen zijn goed nieuws voor alle stakeholders van Supersola en dus ook voor de obligatiehouders. Het feit dat Supersola als jong bedrijf - na uitgebreide due diligence en risicoanalyse door de banken - in staat is om werkkapitaalfinanciering aan te trekken, geeft aan dat deze financiële instellingen verwachten dat Supersola in de toekomst in staat is om aan haar financiële verplichtingen te voldoen en daarnaast voldoet aan alle randvoorwaarden voor wat betreft bedrijfsvoering en governance.

Voor een jong bedrijf als Supersola dat nog in de opbouwfase zit en nog niet de schaal heeft bereikt waarop de opbrengsten de kosten al volledig compenseren is het aantrekken van additionele financiering in de vorm van kapitaal of leningen van zeer groot belang.

- **Wat hebben de NPEX-obligatiehouders Supersola gebracht in de zin van groei?**

De obligatiehouders van NPEX geven Supersola direct meer financiële slagkracht. Door deze middelen te investeren in de voorraad en de organisatie, vergroot Supersola vervolgens haar commerciële effectiviteit. De groei in 2024 is geprognostiseerd op ruim 200% en een deel hiervan is het directe en indirecte gevolg van het plaatsen van de obligaties.

- **Welke nieuwe afzetkanalen mogen we nog meer verwachten na het recentelijk onboarden van Coolblue?**

Met CoolBlue hebben we echt een nieuw type kanaal toegevoegd waar we erg trots op zijn. Met tevens Praxis (Do It Yourself - DIY) en Bol.com (marktplaats) zijn wij nu breed

beschikbaar en richten we ons nu vooral op awareness. We zien dat zodra mensen zien dat zonnepanelen zo eenvoudig kunnen zijn, ze het graag kopen. Onze grootste uitdaging is dus mensen bekend maken met ons product.

- **Hoe gaat Supersola de productie en logistiek opschalen?**

Onze huidige supply chain partners zijn in staat door te schalen. Maar onze ambitie is ook om een duurzamere en transparantere supply chain te creëren. De eerste stappen worden nu al gezet voor de periode 2025-2027. Waar wij onderdelen betrekken, hoe we assembleren, met welke logistieke partners wij de producten leveren aan onze klanten in bestaande en nieuwe markten is allemaal onderdeel van de scope.

- **Hoe gaat het vinden van nieuwe medewerkers?**

De afgelopen maanden is het team van Supersola uitgebreid met een aantal nieuwe medewerkers op het gebied van marketing/communicatie, sales en productdevelopment. Voor al deze vacatures was veel tot zeer veel animo. Het blijkt dat Supersola - als internationaal opererende scale-up in de energietransitie – als een aantrekkelijke werkgever wordt beschouwd, zowel door ervaren als jonge professionals.

- **Aan welke beurzen gaat Supersola deelnemen?**

Men kan ons ontmoeten op de Beurs Eigen Huis van 22 tot 25 maart en bij de uitreiking van de iF Awards in Berlijn op 29 april.

- **Wat kunnen jullie zeggen over de resultaten 2023?**

De definitieve resultaten over 2023 verwachten we halverwege het tweede kwartaal 2024. De omzet zal naar verwachting rond de E 1.6M uitkomen (een groei van meer dan 400% tov 2022); het netto resultaat is naar verwachting een paar ton lager dan het in het IM geprognostiseerde resultaat van een kleine 4 ton negatief.

- **Wat zijn de verwachtingen voor de resultaten van 2024?**

Het jaarplan van Supersola – wat ook als basis voor de nieuwe financiering heeft gefungeerd – gaat uit van een omzetgroei van ruim 250%. Dit is een zeer ambitieus target, waarvan we in de loop van 2024 pas aan kunnen geven of dit zal worden gehaald. Zonnepanelen worden met name verkocht in het voorjaar en de zomer en het seizoen moet nu beginnen. Kortom: er is op dit moment nog met heel weinig zekerheid te voorspellen hoe de resultaten van 2024 uiteindelijk zullen uitpakken. Wat duidelijk is dat wij met een betere voorraadpositie, een sterkere organisatie en ruimere financiële middelen het seizoen 2024 ingaan dan vorig jaar om deze tijd.

- **Hoe lang zal de uitgifte van obligaties nog openstaan?**

In principe heeft Supersola de mogelijkheid om de uitgifte van obligaties nog een aantal maanden open te houden. Afhankelijk van de financiële projecties kan Supersola iedere maand besluiten dat zij de plaatsing stopt. De obligatielening heeft een interestpercentage van 12% wat voor de belegger weliswaar aantrekkelijk is, maar ook aan de bovenkant van de markt zit qua rendement/risicoprofiel. Wij sluiten dus ook niet uit dat wij er binnenkort voor kiezen om de verdere plaatsing van obligaties te beëindigen.