



# GSM Electric (Publ)

Teckningserbudande | 1 mars - 17 maj 2023

# Erbjudandet i korthet

Bolagsstämman har den 27 juni 2022 beslutat om ett bemyndigande till styrelsen att besluta om nyemission upp till 20 procent av aktiestocken motsvarande teckning av 1 269 322 nya aktier.

Styrelsen har den 14 februari 2023 beslutat om en spridningsemission i bolaget.

Erbjudandet sker till en teckningskurs om 20 kr per aktie. Tilldelning av aktier sker enligt "Först till kvarn-principen", vilket innebär teckning utan företräde för befintliga aktieägare.

Vid fullteckning kommer emissionen tillföra bolaget totalt 20 miljoner kronor före emissionskostnader.

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| Aktie                               | Stamaktier i GSM Electric AB (Publ)   |
| Teckningskurs                       | 20 kronor per aktie   |
| Teckningspost, antal aktier         | 200 stycken aktier, därefter fritt antal  |
| Antal nyemitterade aktier, maximalt | 1 000 000 stycken   |
| Emissionsbelopp                     | 20 MSEK före emissionskostnader   |
| Värdering, innan emissionen         | 131 MSEK  |
| Betalning                           | Efter besked om tilldelning   |
| Teckningstid                        | 1 mars - 17 maj 2023,   |
| ISIN-kod                            | SE0016785315  |
| Kontakt/Bolaget                     | GSM Electric AB<br>Sockerbruket 5, 414 51 Göteborg<br>E-post: <a href="mailto:info@gsmelectric.com">info@gsmelectric.com</a><br>Telefon: 031-14 80 70 |
| Kontakt/Emissionsinstitutet         | Aqurat Fondkommission<br>Box 7461, 103 92 Stockholm<br>E-post: <a href="mailto:info@aqurat.se">info@aqurat.se</a><br>Telefon: 08-684 05 800           |

*Alla transporter både till havs och på land genomgår nu en stor förändring för att minimera negativ påverkan på miljön.*

*Båtlivet kommer att förändras på samma sätt som för privatbilar men det finns en stor skillnad; en båt byter motor två- tre gånger under sin livstid.*

## Innehåll

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| Erbjudandet i korthet               | 2  |
| Bäste aktieägare                    | 4  |
| VD har ordet                        | 5  |
| Aktiviteter de senaste 12 månaderna | 7  |
| Kunder och målgrupper               | 8  |
| Marknad                             | 9  |
| Produkterbjudande                   | 11 |
| Konkurrens                          | 12 |
| Riskfaktorer                        | 14 |
| Anmälningssedel                     | 15 |
| Villkor och anvisningar             | 17 |

### Notera

GSM Electric AB (publ) kommer i detta dokument att kallas "GSM Electric", "GSME" eller "Bolaget".



*GSM Electric:s affärsidé ligger rätt i tiden. Behovet av att ersätta fossildrivna motorer med elektriska drivlinor i fritidsbåtar är ett område som har framtiden för sig och som kommer att växa under lång tid framöver.*

## VD har ordet

*Marknaden bekräftar tidigare trender, att det finns en avgörande efterfrågan på elektriska drivlinor som ersätter befintliga dieselmotorer i fritidsbåtar. Allt fler länder vidtar åtgärder för att skydda sina ömtåliga sjöar, kanaler och kustnära havsområden från båtar med fossil framdrift.*

Detta avspeglas i ett allt mer ökande intresse och efterfrågan av våra system. Även leverantörer av nytillverkade segelbåtar och snipor bekräftar denna ökning där allt fler kunder önskar sig elektrisk framdrift.

*Med våra elektriska drivsystem gör vi både nya och äldre båtar helt utsläppsfria.*

Vi moderniserar den existerande båtflottan och ger alla ett alternativ där man inte behöver kompromissa oavsett om man köper en ny eller begagnad båt.

### Förseningar

Bristen på halvledare har inte bara drabbat Bolaget direkt i form av försenade komponentleveranser, vi upplever också hur hela tillverkningsindustrin har fått längre ledtider.

Därför har våra förserier inför volymproduktionen dragit ut på tiden vilket har gjort vår ekonomi ansträngd i GSM Electric. Med en organisation som under året fått ägna mycket tid åt att parera rejält förlängda leveranstider hos våra underleverantörer ligger GSME ett år efter i försäljningsplanen.

### Elektrisk motor vs dieselmotor

Vi upplever en viss tröghet i acceptans av elektriska drivsystem hos servicevarven. För dem innebär det att en stor del av deras intäkter försvinner. Dieselmotorn kräver avsevärt mycket mer service och underhåll än en elektrisk drivlina.

Genom vår molntjänst STAR erbjuder vi våra kunder prenumerationstjänster som ger en återkommande intäkt till servicevarvet. I dessa tjänster finns statistik, analyser och en direkt länk för support och uppgraderingar av mjukvaran som kan effektivisera framdriften. Detta är en ny intäktmodell för servicevarven.

### Vi laddar energi under 2023

2023 är det år då våra förberedelser för serieproduktion för de drivlinor GSM Electric erbjuder idag ska realiseras. Det är nu som över 20 års erfarenhet av att utveckla, leverera och underhålla elektriska drivlinor ska kunna möta en efterfrågan i volym. Därför arbetar vi nu med att ta position på marknaden och starta samarbeten med olika distributörer.

### Strategi framåt

Med distributörer på plats till säsongen 2023 och vi börjar se en ökad tillväxt i försäljning och kraftigt förbättrade kassaflöden, känner vi oss säkra på att få en gynnsam framtid för Bolaget.

Med våra befintliga drivsystem når vi fritidsbåtar upp till cirka 35 ft, snipor och mindre fiskebåtar. Med P45 (20 kW) som lanseras under 2023 når vi båtar upp till cirka 45 ft och därmed cirka 80 % av fritidsbåtarna i Norden. Med P45 i dubbelmontage är vi också i räckvidd för stadsnära, sjöburen yrkestrafik.

Sammanfattningsvis vill jag avsluta med att säga att vi är på väg mot framgång, på en växande marknad. GSM Electric är ett bolag med fantastiska tillväxtpotentialer, och jag är säker på att våra aktieägare, kunder och anställda ser det på samma sätt som jag!

Tack för ditt stöd,

**Mattias Fredriksson**

CEO

GSM Electric AB

# Användning av emissionslikvid

*Nyemissionen genomförs i syfte att tillföra GSM Electric rörelsekapital. Det viktigaste vi kan göra för att möta våra försäljningsprognoser är att kunna leverera snabbare till kund.*

För att göra det behöver vi produkter i lager, särskilt de komponenter som är kritiska och som har fortsatt långa leveranstider. Vi räknar med att kunna omsätta vårt lager 3-5 ggr per år. Efterfrågan för att klara av det finns!

Vissa komponenter måste dock köpas in för hela säsongens behov på en gång, annars finns det risk för leveransstopp mitt i säsongen.

Vi kommer prioritera lageruppbyggnad, därefter utökad försäljningskapacitet. Vi vill givetvis också ha möjligheter att utöka produktsortimentet så vi blir mer kompletta som leverantör och inte behöver säga nej till kunder. Det är ytterst lite kvar för att vi ska ha en full produktserie från E10 till P45. Det innebär att vi kan täcka 80 % av marknadsbehovet i vårt segment i Norden och Europa.

För att täcka våra nuvarande kostnader behöver vi sälja för cirka 1,3 MSEK per månad. Vi ser att trenden för varje enskild affär är att den växer i storlek, i takt med att vi kan erbjuda starkare och mer kraftfulla motorer. Större motorer kräver större mängd batterier och vår snittaffär växer då i storlek.

Idag ligger den på ca 130 kSEK inklusive batterier. Men med kraftfullare drivlinor ökar den snabbt till närmare 200 kSEK. Det innebär att vi behöver sälja mellan 7-10 system för att bli kassaflödesneutrala med aktuellt kostnadsläge, vilket är i linje med vad vi kan prestera med befintlig organisation.

## GSM Electric - med framtiden för sig

Vi har som plan med verksamheten att:

- Erbjuder kontantfri finansiering till slutkund och därmed förenkla köpbeslutet.
- Utveckla dubbelanvändning av batterier som en avgörande faktor till att få ner investeringskostnaden av en elektrisk drivlina.
- Genom lagerfinansiering få möjlighet att köpa in större kvantiteter för att kunna erbjuda snabba leveranser.
- Utöka produktsortimentet med att lansera systemen P10, P20, P45.
- Bygga upp ett affärsområde mot stadsnära yrkestrafik som inkluderar småskaligt fiske (SSF, Small-scale fisheries).
- Utöka molntjänsten STAR till en smart båtapplikation genom att koppla upp system

## Bakgrund

I slutet av maj 2021 köptes inkråmet i Green Star Marine över till ett nytt bolag; GSM Electric AB, och nya ägare har sedan dess engagerat sig i projektet.

Elektriska inombordsmotorer för snipor och segelbåtar, som idag går under varumärket GreenStar Marine, har av olika entreprenörer utvecklats genom åren sedan 1999. Vi kan konstatera att företaget har varit före sin tid med en svag efterfrågan. Fram till 2017 hade cirka 500 system (drivlinor och motorer) sålts när en ny ledning tog över verksamheten.

Då valde man att lägga försäljningen på sparlåga för att under två år fokusera att ta fram ett mer modernt produktutbud för inombordsmotorer, utveckla en elektrisk utombordsmotor samt att utveckla den digitala molntjänsten STAR, som övervakar användningen av systemet.

Utombordsprojektet är avvecklat. Vi har istället lagt all vår kraft på inombordslösningar för icke planande båtar. Idag har vi produkter som täcker 80 % av detta segmentet i Norden och efterfrågan bara ökar.

# Aktiviteter de senaste 12 månaderna



## NYEMISSION - 9,1 MILJ KR

Kontanta nyemissioner tillför bolaget 9,1 Mkr före emissionskostnader under september - oktober 2021.



## LANSERAR NY WEBBPLATS

En ny, uppdaterad sajt sjösätts. Webbplatsen byggs ständigt ut med innehåll och sökordsoptimering i åtanke.



## FLYTTAR TILL MER ÄNDAMÅLSENLIGA LOKALER

Rustar för att växa.



## RITNINGS- OCH PRODUKTIONSUNDERLAG

Uppdatering av underlag som en viktig del i arbetet att utlokalisera produktionen hos i förberedelser för att möta en ökad efterfrågan och därmed högre volymer och ökad tillverkningstakt.



## VÅR EGENUTVECKLADE MOLNTJÄNST STAR

Kopplar ihop installerad drivlina med båten som övervakas på distans. Därmed kan vi erbjuda båtägaren service och support på ett effektivt sätt, men webb-applikationen är också en ständigt växande databas som blir ett kraftfullt säljverktyg: Gjorda installationer världen över förenklar valet av drivlina, batteripack och propeller för varje båt.



## WEBBINARIER OM ELDRIFT

Syftet är att på ett effektivt sätt nå svenska båtägare och servicevarv med information om allt som rör båtens elektriska drivlina.



## INFÖRSKAFFAT SPÄCKHUGGAREN ORCA

Demonstrationsbåt med ett av våra system installerat sedan 2012. En provtur med Orca ger en känsla för vad en elektrisk drivlina i segelbåt kan erbjuda. Ligger i hamn i Göteborg och används på mässor i regionen.



## TEKNISK UTBILDNING

Startar upp under hösten och vänder sig till servicevarv. Tre dagars utbildning där teori varvas med "riktig" installation i båt. Samtidigt filmar vi vissa moment för att bygga upp en bank med instruktionsfilmer för våra distributörer.

# Kunder och målgrupper

*Elektrifieringen har bara börjat!*

## Våra kunder

Hittills har kundkretsen varit kunder med snipor och segelbåtar som är i behov av en ny motor. Denna kundgrupp ökar ständigt samtidigt som yachtdesigners världen över börjar få upp ögonen för eldriftens fördelar. Detta gör att fler och fler energioptimerade bekväma båtar med eldrift produceras. Förbättrad batteriteknik öppnar också vägen till planande båtar med utombordare.

Många kunder och förfrågningar kommer via varv och marinor. Marknadsföring görs också direkt mot dessa kundsegment.

Slutkunder utgörs alltså av ägare till fritidsbåtar och som vill byta ut sin diesel- eller bensinmotor mot en elektrisk drivlina. Historiskt i verksamheten är det också dessa som Bolaget är i kontakt med under införsäljningsfasen och det är också mot dessa som vår marknadsföring riktas. Denna målgrupp kännetecknas av att vara rätt tekniskt insatta, de vet att eldrift fungerar men har en del funderingar kring den betydande investeringen som batteripaketet utgör.

Aktuella båtar är främst segelbåtar och snipor. Snittstorleken på båtar har ökat genom åren och med vår lansering av P30 kan vi möta behovet av en kraftigare motor med högre effekt.

## Skifte mot distributörer och återförsäljare

Då vi erbjuder våra kunder en anpassad lösning till just deras båt, kan installationen och hur den ska ske, leda till långa diskussioner. Här lägger vi mycket tid idag och räcker inte till för att möta efterfrågan. Dessutom börjar arbetet om med nästa kund och leder till en ineffektiv användning av våra interna resurser.

Även om vi förlorar en del i vår täckningsgrad är möjligheten för oss att nå volym att arbeta via

## Att byta till eldrift

Det finns flera skäl att byta till eldrift:

- Minskad klimatpåverkan
- Minskade drift- och servicekostnader
- Bättre båtupplevelse: tyst och rent
- Begränsningar för användning av fossil-drivna bränslemotorer i allt fler sjöar, kanaler och havsområden

distributörer och återförsäljare. Vi vill lägga vår tid på att erbjuda dem utbildning och support så att de kan arbeta med den slutkund de redan är i kontakt med.

Målgruppen här är samarbetspartners som är i marina båtbranschen med upparbetad kundgrupp båtägare i det geografiska närområdet.

Det kan finnas ett motstånd mot att byta ut en motor som ännu inte är uttjänt, eller att investera i en ny motor om kostnaden för denna utgör en betydande del av båtens totala värde. Ett erbjudande om kontantfri finansiering kan därför bli avgörande för snabb expansion. Dubbelanvändning av batterier är under utveckling och kan också medverka till att få ner investeringskostnaden som en elektrisk drivlina innebär.

# Marknad

*Båtmarknaden kommer sannolikt att följa den snabba utvecklingen på bilsidan, inte minst som ett resultat av ökat politiskt tryck i form av regler och omställningsstöd, båtägarens vilja att anpassa sig till klimatförändringar, bättre driftsekonomi och ökad båtupplevelse.*

## Marknadsstorlek

Att bedöma marknaden för elektriska båtmotorer är inte helt enkelt utan flera faktorer måste vägas in. Båtar har längre livslängd än sina motorer och överlever i snitt två-tre motorbyten. Då en ny inombordsmotor med cirka 10 hk kostar runt 100 000 kr oavsett om den går på diesel, bensin eller el, blir det ett stort köpbeslut. Särskilt utmanande blir det båtägaren om den nya motorns värde överstiger det begagnade båtvärdet.

## Mål och prognoser

Baserat på internationell statistik och Transportstyrelsens båtlivsundersökning 2020 har Bolaget upprättat prognoser och försökt göra rimliga uppskattningar av hur många motorer som kan bli aktuella för byte respektive motorer för nya båtar.

Uppskattningarna utgår från antagandet att varje båt byter motor minst två gånger under sin livstid. Antalet båtar som är aktuella för GSME att bearbeta uppgår till omkring 100 000 stycken. Om dessa byter motor två gånger under sin livstid innebär det enligt Bolagets uppskattningar en total möjlig marknad om cirka 5 000 båtar per år.

Om 30 % av dessa väljer el och GSME har en marknadsandel om 15 % av denna marknad når Bolaget break-even. Med en utvecklingskurva som liknar utvecklingen för elbilar kan marknaden snabbt 10-faldigas.

Se beräkning av antal motorer:

| Antal system, Sverige            | 2023    | 2024    | 2025    | 2026    |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| Teoretisk marknadsstorlek, antal | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 |
| Beräknat motorbyte               | 5 000   | 5 000   | 5 000   | 5 000   |
| Beräknad andel som byter till el | 30 %    | 40 %    | 50 %    | 75 %    |
| = total marknad, Sverige         | 1 500   | 2 000   | 2 500   | 3 750   |
| GSM:s marknadsandel              | 15 %    | 40 %    | 50 %    | 60 %    |
| GSM Försäljning, antal           | 225     | 800     | 1 250   | 2 250   |



## Europamarknaden

För den Europeiska marknaden ger motsvarande beräkningar en sannolik totalmarknad om cirka 220 000 drivlinor till ett värde om 22 MDR, fiskenäringen ej inräknad. Enligt STARFISH\*) finns det idag dessutom 700 000 fiskebåtar under 12 meter i Europa, de flesta vid Medelhavet.

Alla dessa kan bli aktuella för byte till eldrift, inte minst efter omfattande politiska påtryckningar där allt fossilt bränsle skall fasa ut. Bolaget har löpande kontakt med större distributörer för den europeiska marknaden och räknar med att ha ett avtal på plats under hösten 2023. En försiktig uppskattning av antalet motorbyten och bolagets marknadsandel skulle kunna se ut enligt nedan:

| <b>Antal system, Europeiska marknaden</b>   | <b>2023</b> | <b>2024</b> | <b>2025</b> | <b>2026</b> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Uppskattad total marknad                    | 2 000 000   | 2 000 000   | 2 000 000   | 2 000 000   |
| Andel som byter motor                       | 5 %         | 8 %         | 10 %        | 13 %        |
| Antagande om andel som konverterar till el  | 10 %        | 15 %        | 20 %        | 25 %        |
| Antagande om marknadsandel för GSM Electric | 1 %         | 2 %         | 3 %         | 3 %         |
| Försäljningsvolym                           | 50          | 480         | 1 000       | 1 625       |

Baserat på ovan prognos kan en möjlig försäljning se ut enligt nedan. Observera att dessa skall ses som räkneexempel mer än fastställda prognoser.

| <b>Belopp i KSEK</b>                   | <b>2023</b> | <b>2024</b> | <b>2025</b> | <b>2026</b> |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Försäljning Sverige                    | 29 000      | 85 000      | 200 000     | 380 000     |
| Försäljning via återförsäljare, Europa | 7 500       | 60 000      | 160 000     | 260 000     |
| Total försäljning                      | 36 500      | 145 000     | 360 000     | 640 000     |

\*) [www.starfish-ssf.eu](http://www.starfish-ssf.eu)

# Produkterbudande

GSME marknadsför i dagsläget i huvudsak tre systemalternativ där EB- och EC-Line delar samma motor. EC- och P-Line har uppkoppling till vår digitala molntjänst STAR.

|                                   | EB-Line | EC-Line | P-Line |
|-----------------------------------|---------|---------|--------|
| Motortyp, borstmotor DC           | •       | •       |        |
| Motortyp, borstlös AC             |         |         | •      |
| Uppkoppling mot STAR molntjänst   |         | •       | •      |
| Trådlös uppdatering               |         | •       | •      |
| Integration med litium-batteri    | •       | •       | •      |
| Blybatteri                        | •       | •       | •      |
| Anpassad display                  |         | •       | •      |
| Prisklass                         | 1       | 2       | 3      |
| Effekt, 3,2 kW (10 hk ekvivalent) | •       | •       |        |
| Effekt, 5,2 kW (20 hk ekvivalent) | •       | •       |        |
| Effekt, 10 kW (30 hk ekvivalent)  |         |         | •      |

**EB-Line** är vår första generations motor, en enklare och kostnadseffektiv lösning för den som inte söker avancerade funktioner. Det är främst händiga personer med en relativt liten/billig båt som väljer denna linje.

**EC-Line** är vår instegsmodell med integration till STAR, där data från båtens eldrift skickas upp till vår molntjänst för analys och övervakning på distans. Denna linje har historiskt sett passat väl för båtar som tillverkats runt 80-talet i prisklassen 100 000 kr och uppåt.

**P-Line** är vår premiumlinje med kraftfulla, borstlösa motorer som erbjuder i det närmaste vibrationsfri drift. P-Line produktsortimentet kommer utökas och vi förbereder motsvarande 10-, 20- och 45 hk motorer för lansering under 2023. P-line är främst för lite dyrare och större båtar samt yrkestrafik. Detta kundsegment är inte lika priskänsligt.

**STAR molntjänst** innebär att våra kunder kan övervaka sin båt på distans och se exempelvis

batterinivå, temperatur och motorkonfiguration. Även båtens GPS-position och eventuella varningar, samt statistik över drift presenteras. En unik PIN-kod behövs för att starta motorn vilket försvårar stöld.

GSM Electric kan också ge kunder support på distans med åtkomst till historik där felmeddelanden presenteras.

Utöver detta innebär STAR att vi kan utvärdera olika tekniska lösningar och dra slutsatser, som exempelvis vilken propeller som ger bäst utväxling och därmed kunna vidareutveckla systemen på ett effektivt sätt.

För våra servicevarv betyder det att STAR i framtiden kan används som ett säljstöd när en ny kund vill ha förslag på drivsystem för sin båt. Alla befintliga båtar och system gör det möjligt att föreslå rätt system enligt kundens önskemål.

# Konkurrens

Elektrifiering av båtparken är en relativt ny marknad men redan finns ett antal aktörer som ser den stora potentialen. Det tyska företaget Torqeedo, är marknadsledande leverantör av elektriska utombordare och inombordare för fritidsbåtar, med över 100 000 elektriska drivenheter sålda sedan starten 2004.

**GSME profilerar sig mot utbytesmarknaden med system som är enkla att installera i en mängd olika båtar, hög servicenivå och STAR.**

GSME fokuserar på vad som kan göras inom bolaget för att öka den egna attraktionskraften och möta konkurrensen med ett av marknadens bästa och mest ekonomiska lösningen av elektrisk inombordssystem.

## Konkurrensanalysens tre indelningar:

- 1. Substitut:** Annan teknik som ersätter den vi erbjuder, främst förbränningsmotorer (utesluter etanol och biogas). Vi bearbetar dessa genom att sprida information om det paradigmskifte vi anser att båtmotorbranschen befinner sig i.
- 2. SEO konkurrensanalys:** Sökordsanalys. De allra flesta gör idag sin research genom att Googla innan de kontaktar företag som matchar vad de efterfrågar. Därför utgår våra aktiviteter från nätet och vi har sökord vi optimerar vårt digitala material kring.
- 3. Direkt konkurrens:** Drivsystem med utsläppsfri teknik, som här omfattas av eldriftssystem (utesluter etanol och biogas).

Vi har valt ut fyra konkurrenter som vi studerat närmare: OceanVolt, Torqeedo, Bellmarine och WaterWorld. Informationen är hämtad från respektive hemsida och från <https://plugboats.com/guide-to-electric-saildrive-pod-boat-motors/>

## Ocean Volt

Oceanvolt grundades 2004 och är ett av de främsta med sitt Saildrive (SD) och ServoProp (SP) regenereringssystem som anses vara ett av de första och bästa. På hemsidan uppmanas kunder att tillhandahålla information för skräddarsydda lösningar, därför blir presentationen av deras erbjudande svårt att redovisa. Men de har direkt jämförbara system och målgruppssegment och är etablerade hos båtvarv.

## Torqeedo

Torqeedo är världens ledande tillverkare av elektriska utombordare. Företaget grundades 2004 och erbjuder trollingmotorer, inombordare, utombordare och kapselmotorer. De har arbetat med BMW:s batteridivision och samarbetar med många av världens främsta båtdesigners och tillverkare. De har system för motorbåtar, små och stora segelbåtar samt stradsnära yrkestrafik. För mindre segelbåtar erbjuds Pod drives: 3-6-12 kW.

## Bellmarine

Väletablerat företag sedan 1999. Gick samman med en tillverkare av batteritillbehör och ägs nu av Transfluid, en storskalig transmissions-tillverkare. Bellmarine har ett brett utbud i fyra modellserier: Drivemaster och High power och Shaftmaster (rak axel), ModularMaster (dubbla motorer), Thrustmaster (växel) De säljs som kompletta system med tillval och är från 2 kW till 130 kW.

## WaterWorld

WaterWorld är ett joint venture av De Stille Boot, en distributör specialiserade på elektriska båtar och Water World Electronics, en holländsk specialist på lågspänningselektronik.

WW erbjuder fyra direktdrivna elektriska inombordssystem, med motor och styrenhet, justerbara motorstöd samt monitorer och andra tillbehör. De har fyra modeller inombordare; från 2 - 15 kW.

## P30 jämförelse med prisindikation

En jämförelse av system är inte helt enkelt eftersom de innehåller olika mycket av den elektriska framdriften och vissa funktioner behöver läggas till eller dras ifrån.

Vi väljer att göra en jämförelse av P30 mot våra konkurrenter eftersom det är den linjen vi satsar mest på. Systemen från WWE exempelvis, liknar mer vårt EB eftersom de inte levererar (presenterar) kompletta system på hemsidan.

|       | Motor  | Nominell effekt | Ekvivalent med | RPM   | Kylning       | Spänning | Batteri-pack Li | Pris ex moms             | Cloud molntjänst |
|-------|--------|-----------------|----------------|-------|---------------|----------|-----------------|--------------------------|------------------|
| GSME  | P30 SD | 10 kW           | 30 HP          | 1 250 | Luft          | 48 V     | 10,2 kWh        | 143 + 89 tkr = 232 tkr   | Ja               |
| OV    | SD10   | 10 kW           | 20-30 HP       | 1 400 | "Closed loop" | 48 V     | 13,3 kWh        | 31 615 € SD, 39 400 € SP | Nej              |
| OV    | SHD10  | 10 kW           | 20-30 HP       | 1 400 | Vatten        | 48 V     | 13,3 kWh        |                          | Nej              |
| TQDO  | POD    | 12 kW           | 25 HP          | 1 400 | Extr vatten   | 48 V     | 10 kWh          | 81 + 90 tkr = 171 tkr    | Nej              |
| TQDO  | 25 SD  | 25 kW           | 40 HP          | 1 360 |               | 345 V    | 12,8 kWh        |                          | Nej              |
| BelIM | SM15A  | 10 kW           |                | 1 500 | Luft          | 96 V     |                 |                          | Nej              |
| BelIM | SM 15W | 10 kW           |                | 1 500 | Vatten        | 48 V     |                 |                          | Nej              |
| WWE   | WW10   | 10 kW           | 13 HP          | 1 450 | Luft          | 48 V     | Ingår ej        | 5490 €                   | Nej              |
| WWE   | WW15   | 15 kW           |                |       |               | 48 V     | Ingår ej        | 7660 €                   | Nej              |

# Risikfaktorer

**Allt företagande och** ägande av aktier är förenat med ett risktagande och en investering i GSME skall ses i detta perspektiv. Nedan beskrivs i sammanfattning några av de riskfaktorer och viktiga förhållanden som bedöms kunna få betydelse för Bolagets framtida utveckling. Riskerna som beskrivs nedan är inte de enda risker som Bolaget och dess aktieägare står inför utan varje investering som görs i Bolaget måste noga prövas och jämföras med andra alternativa investeringar. Investeringar som önskar investera i Bolaget och som inte har kompetens att själva bedöma riskerna och möjligheterna i Bolaget, bör inhämta professionell bedömning av Bolaget före ett beslut om investering i Bolaget.

## Risker relaterade till verksamhet

**För att kunna** upprätthålla försäljning och distribution är Bolaget beroende av leveranser från sina leverantörer. Uteblivna eller försenade leveranser, av vilka skäl det vara må och där effekter av föregående års pandemi är ett tydligt och oförutsett exempel, kan orsaka lägre försäljning än förväntat. Bolagets produkter innehåller flera olika komponenter och tillverkas på skilda håll.

**Från tid till** annan har insatsmaterial för tillverkning av dessa komponenter varierat i utbud och efterfrågan. Med en större efterfrågan finns risk att komponentpriserna ökar eller att tillgängligheten minskar vilket kan leda till förseningar och i förlängningen till minskad försäljning. Sannolikheten för att risken inträffar bedöms som medelhög.

## Beroende av nyckelpersoner

**GSME är ett** litet bolag och är beroende av nyckelpersonal och nyckelanställda. Om Bolaget förlorar dessa personer eller får svårt att attrahera lika kvalificerade medarbetare kan detta inverka på Bolagets verksamhet och

förmåga att verkställa aktuella och framtida strategier. Det är avgörande för Bolagets framgång att fortsätta kunna attrahera och behålla kvalificerad personal. Detta är i sin tur avhängigt faktorer som Bolagets verksamhetsutveckling, förmåga att skapa stimulerande arbetsuppgifter, arbetsbelastning, incitamentsprogram och konkurrensen om erfarna medarbetare.

**Om någon eller** flera personer skulle lämna eller på annat sätt avsluta sin relation med Bolaget eller om någon av dessa nyckelpersoner väsentligt ändrar eller reducerar sina roller inom Bolaget, finns en risk att Bolaget inte i god tid kan hitta kvalificerade ersättare eller tjänster som kan bidra på motsvarande sätt till Bolagets verksamhet. Detta kan komma att försena och/eller försvåra den fortsatta utvecklingen av Bolaget. Sannolikheten för att detta skulle inträffa bedöms i nuläget som låg.

## Affärsrisker

**Styrelsens satsning på** Bolaget och affärsidén grundar sig på en insikt och syn på marknadsmöjligheter som i stor utsträckning grundar sig på det ökande intresset för elektrifiering av fordonsbranschen som helhet och inte särskilt för båtbranschen. Vidare har tidigare marknadsföringsinsatser och försäljning av Bolagets produkter granskats samt har styrelsen gjort en utvärdering av marknadsmöjligheter baserat på nationellt och internationellt tillgänglig statistik.