

Not for release, distribution or publication in whole or in part, directly or indirectly, in or into the United States, Australia, Canada or Japan or in any jurisdiction in which such a release, distribution or publication is unlawful

Fastned kondigt intentie aan om te noteren aan Euronext Amsterdam

Amsterdam, 9 april 2019. **Fastned BV (Fastned of het bedrijf), het laadbedrijf dat een Europees netwerk van snellaadstations voor volledig elektrische voertuigen bouwt, is van plan om in de eerste helft van 2019 op Euronext Amsterdam te noteren. De missie van Fastned is vrijheid te geven aan elektrische rijders, waardoor de transitie naar duurzame mobiliteit wordt versneld.**

De belangrijkste feiten over Fastned

- Fastned is een pionier in de ontwikkeling en exploitatie van een netwerk van snellaadstations die 100% hernieuwbare elektriciteit leveren voor volledig elektrische voertuigen (FEV's);
- Sinds haar start in 2012 heeft Fastned een netwerk van 91 snellaadstations gebouwd, waarvan 80 stations in Nederland, 11 in Duitsland en het eerste station in het Verenigd Koninkrijk staat op het punt te worden geopend;
- Fastned heeft uitbreidingsplannen voor andere landen in Europa, met een focus op België, Zwitserland (waar het onlangs een aanbesteding won voor 20 locaties) en Frankrijk;
- Fastned heeft een consistente sterke groei in volume en omzet laten zien, met een omzetgroei van 30% kwartaal-op-kwartaal in de periode 2015 - 2018;
- Fastned gelooft dat het een unieke positie heeft om te profiteren van de mega-trend naar volledige elektrificatie van mobiliteit, gesteund door (i) gunstig overheidsbeleid in de vorm van regelgeving en incentives, (ii) meer aanbod van FEV's als gevolg van grote investeringen in puur elektrische auto's door autofabrikanten, (iii) ontwikkelingen in de batterijtechnologie in combinatie met dalende batterijprijzen, (iv) toenemende consumentenvoorkeur om FEV's te rijden, en (v) toenemende laadsnelheid in combinatie met snellaadinfrastructuur;
- Via haar zeer schaalbare netwerk van snellaadstations biedt Fastned essentiële infrastructuur om de groei van het aantal FEV's in Nederland en andere Europese landen te versnellen;

Uitgerust met een waardevolle set exclusieve rechten om vergunningen aan te vragen voor de exploitatie van snellaadstations langs Nederlandse snelwegen besloot Fastned in 2012 te investeren in snellaadstations, vooruitlopend op de grote verwachte markt vraag naar snelladen. Als gevolg van deze vroege start heeft Fastned nu de infrastructuur, systemen, procedures en knowhow om te profiteren van de versnellende groei van het aantal volledig elektrische voertuigen op Europese wegen. Fastned heeft ambitieuze groeiplannen om een Europees netwerk van snellaadstations te realiseren en beschouwt de beoogde notering op

Not for release, distribution or publication in whole or in part, directly or indirectly, in or into the United States, Australia, Canada or Japan or in any jurisdiction in which such a release, distribution or publication is unlawful

Euronext Amsterdam dan ook als een logische volgende stap in de ontwikkeling van het bedrijf.

Michiel Langezaal, CEO van Fastned:

“Fastned is een hard groeiend snellaadbedrijf in Europa. Met meer dan vijf jaar ervaring in het bouwen en exploiteren van een netwerk van snellaadstations, zijn we goed gepositioneerd om te profiteren van de versnelde overgang naar volledig elektrische voertuigen. Snellaadstations zijn belangrijke infrastructuur die tijdig kan opschalen om tegemoet te komen aan de rap groeiende vraag naar laadinfrastructuur. In het licht van deze ontwikkelingen vinden we dat het juiste moment daar is om op Euronext Amsterdam te noteren. Deze notering geeft extra financieringsflexibiliteit en biedt meer beleggers de mogelijkheid om te investeren in de mega-trend van elektrificatie van mobiliteit.”

Reden voor de notering op Euronext

Fastned is momenteel genoteerd op het handelsplatform Nxchange in Nederland en is van plan om in de eerste helft van 2019 op Euronext Amsterdam te noteren.

Fastned streeft naar een Europees netwerk van snellaadstations. Een notering op Euronext is een logische volgende stap in de ontwikkeling van Fastned omdat het extra financieringsflexibiliteit geeft en de toegang van Fastned tot de kapitaalmarkten zal vergroten om de groei strategie te helpen realiseren. Daarnaast zal het het profiel en de merkherkenning van Fastned verder versterken richting investeerders, zakelijke partners, klanten en werknemers.

Fastned heeft ING Bank N.V. (**ING**) aangesteld om op te treden als listing agent voor de voorgestelde notering van Fastned op Euronext Amsterdam.

Afhankelijk van marktomstandigheden streeft Fastned ernaar haar Euronext-notering actief te gebruiken voor de uitgifte van nieuwe certificaten van aandelen om de investeringen in verband met de lopende roll-out en implementatie van haar groei strategie te helpen financieren.

Management team en bestuur

Fastned heeft momenteel 50 medewerkers, werkzaam in Amsterdam en de kantoren in Keulen, Londen en Gent, waarvan het overgrote deel gericht is op de groei van de bedrijfsactiviteiten. In het licht van de voorgestelde notering van Euronext Amsterdam zal het bestuur van Fastned bestaan uit twee leden, zijnde Michiel Langezaal, één van de oprichters en Chief Executive Officer, en Niels Korthals Altes, de Chief Commercial Officer en Head of Funding. Beiden zijn ervaren professionals in deze jonge maar snelgroeiende industrie.

Tegelijkertijd is Fastned bezig met de oprichting van een raad van commissarissen, die zal worden voorgezeten door Bart Lubbers, één van de oprichters van Fastned en momenteel lid van de raad van bestuur. De raad van commissarissen zal daarnaast bestaan uit twee extra onafhankelijke leden.

Not for release, distribution or publication in whole or in part, directly or indirectly, in or into the United States, Australia, Canada or Japan or in any jurisdiction in which such a release, distribution or publication is unlawful

Alle aandelen in het kapitaal van Fastned zijn in handen van de Fastned Administratie Stichting, die op zijn beurt certificaten van aandelen uitgeeft aan beleggers. Deze structuur werd op 7 maart 2014 geïmplementeerd en blijft bestaan na de notering van Fastned op Euronext.

Profiel van het bedrijf

Fastned heeft momenteel 91 stations operationeel in Nederland en Duitsland en staat op het punt haar eerste station in het Verenigd Koninkrijk te openen. De missie van Fastned is om rijders van FEV's vrijheid te geven en de transitie naar duurzaam transport te versnellen. Door de ontwikkeling en exploitatie van schaalbare snellaadstations op drukbezochte locaties kan Fastned haar missie realiseren en snellaaddiensten aan bestuurders van FEV's leveren. Elke locatie heeft meerdere snelladers waarmee FEV-bestuurders hun auto snel kunnen opladen en hun reis kunnen voortzetten. Alle stations van Fastned zijn uitgerust met multi-standaard snelladers die het laden met wereldwijde laadstandaarden CCS en CHAdeMO mogelijk maken.

De kernactiviteiten van Fastned zijn: de verkoop van elektriciteit aan klanten op snellaadstations en het ontwikkelen van nieuwe locaties, het zoeken en selecteren van nieuwe locaties, het ontwikkelen van nieuwe stations (het verkrijgen van de benodigde huurovereenkomsten en vergunningen en het verkrijgen van netwerkaansluitingen), de begeleiding van de bouw van stations, het exploiteren en onderhouden van stations, het verwerven van financiering voor netwerkuitbreiding en het opbouwen van het merk en klantenbestand, met als doel de beste laadervaring voor FEV-bestuurders te bieden. Fastned is begonnen in Nederland en heeft als doel een Europees netwerk van snellaadstations te bouwen. Naast haar netwerk van 80 stations in Nederland, heeft Fastned momenteel 11 operationele snellaadstations in Duitsland en zal binnenkort haar eerste station in het Verenigd Koninkrijk openen. Fastned verwerft en ontwikkelt meer locaties in al deze landen en is bovendien locaties aan het verwerven en ontwikkelen in België, Zwitserland en Frankrijk.

Financiële en operationele cijfers van Fastned

	FY2018	FY2017	Groei	Q1 2019*	Q1 2018*	Groei
Omzet (€ 1,000)	1.638	€556	+195%	€844	€252	+236%
Geleverde capaciteit (in kWh) ¹ (x1,000)	2.903	1.006	+189%	1.520	483	+215%
Aantal operationele stations	85	63	+35%	91	66	+36%
Aantal klanten ²	17.923	6.279	+185%	22.717	8.303	+174%

* Deze financiële informatie is niet gecontroleerd of beoordeeld door een externe accountant.

¹ kWh = kilo-watt uur, een veelgebruikte grootheid voor het leveren van energie

² Klanten die ten minste eenmaal in het laatste kwartaal van het volledige jaar hebben geladen, respectievelijk, het relevante kwartaal

Not for release, distribution or publication in whole or in part, directly or indirectly, in or into the United States, Australia, Canada or Japan or in any jurisdiction in which such a release, distribution or publication is unlawful

Voor meer informatie, zie het persbericht dat Fastned vandaag heeft uitgebracht over haar Q1 2019 cijfers.³

Marktontwikkelingen die van invloed zijn op de acceptatie van EV's

Fastned gelooft dat er een aanzienlijke groeiomgeving is voor snellaaddiensten in Europa. Dit wordt onderschreven door de snel groeiende aantallen elektrische voertuigen (EV's) in Europa. Bloomberg New Energy Finance voorspelt dat EV's (bestaande uit FEV's en plug-in hybride EV's) in 2040⁴ 45% van het wagenpark in Europa zullen omvatten. Europese autofabrikanten, zoals Volkswagen Groep, hebben grotere investeringen en snellere roll-outprogramma's aangekondigd. Door EU-wetgeving zal per 2021 - en ingefaseerd vanaf 2020 - het vlootgemiddelde van alle nieuwe auto's 95 gram CO2 per kilometer zijn, wat Europese autofabrikanten dwingt te investeren in elektrische auto's.

In Nederland, de kernmarkt van Fastned, bedroeg de penetratie van FEV's (als een percentage van het totale wagenpark) eind 2018 circa 0,54%⁵ en dit percentage zal naar verwachting groeien. Dit wordt ondersteund door de toename van het marktaandeel van FEV's uitgedrukt als een percentage van registraties van nieuwe auto's: dat bedroeg 7,32% in de eerste drie maanden van 2019, vergeleken met 3,15% in de eerste drie maanden van 2018.⁶

Strategie om groeikansen te benutten

FEV's hebben elektriciteit nodig om te rijden en Fastned streeft ernaar om een vooraanstaande leverancier van snellaaddiensten aan de groeiende groep berijders van deze auto's te zijn. De strategie van Fastned om de aanzienlijke groeiomgevingen in Europa te benutten, is gebaseerd op de volgende pijlers:

Het verwerven van de beste locaties voor de markt uit

Fastned gelooft dat de eerste paar partijen die actief worden in deze nieuwe en groeiende markt in staat zullen zijn om de beste locaties te verwerven. Fastned streeft naar het verwerven van een zeer waardevol portfolio van locaties voor toekomstige snellaadstations, vooruitlopend op de markt en concurrentie. Om die reden investeert Fastned aanzienlijk in het zoeken, screenen en selecteren van locaties van hoge kwaliteit, neemt Fastned deel aan aanbestedingen voor locaties en ontwikkelt Fastned strategische partnerschappen met landeigenaren. De groeiende portfolio van locaties biedt een uniek platform voor de toekomstige groei.

Het versnellen van groei door snel de geïnstalleerde laadcapaciteit te schalen

³ In haar voorgaande kwartaal publicaties rapporteerde Fastned een omzet die gebaseerd was op enkel de verkoop van elektriciteit. In deze eerste kwartaalcijfer publicatie van 2019 is de omzet gebaseerd op de verkoop van elektriciteit evenals onderhouds fees en andere opbrengsten. De gepresenteerde toename van de omzet in Q1 2019 in vergelijking met Q1 2018 is op een like-for-like basis.

⁴ Bloomberg New Energy Finance: Long-Term Vehicle Outlook 2018

⁵ Bron: de European Alternative Fuels Observatory

⁶ Bron: EVMonitor door EVConsult

Not for release, distribution or publication in whole or in part, directly or indirectly, in or into the United States, Australia, Canada or Japan or in any jurisdiction in which such a release, distribution or publication is unlawful

Fastned streeft ernaar haar geïnstalleerde laadcapaciteit te blijven uitbreiden door extra stations toe te voegen, het aantal laders op elke locatie te vergroten en de laadsnelheid van die laders te verhogen. Door dit te doen, kan Fastned capaciteit op drie assen tegelijkertijd laten groeien en zo snel capaciteit opschalen wanneer de vraag groeit. De pijplijn met nieuwe locaties en de bestaande stations die nog niet op maximale capaciteit draaien, vormen zo een krachtig platform voor toekomstige groei.

Voortdurend verbeteren van operationele procedures, systemen en software voordat de markt volwassen wordt

De snellaadmarkt bevindt zich nog in de beginfase. Fastned probeert haar operationele procedures te verbeteren en systemen en software te optimaliseren voordat het tempo van de groei van de snellaadmarkt nog verder versnelt. Als koploper in deze industrie kan Fastned in een vroeg stadium relevante kennis en ervaring opdoen, waarmee een voorsprong wordt genomen op nieuwe en bestaande concurrentie.

In toenemende mate profiteren van schaal- en netwerkeffecten

Door het netwerk te laten groeien, profiteert Fastned van toenemende schaafeffecten bij inkoop, netwerkactiviteiten, onderhoud, klantenservice en andere gebieden. Tegelijkertijd wordt het voor klanten comfortabeler om te vertrouwen op het groeiende netwerk van Fastned snellaadstations. Gebruik maken van uitsluitend Fastned-stations heeft voordelen zoals vertrouwde kwaliteit, een potentieel lagere prijs per kilowattuur op basis van een prijsplan en de mogelijkheid om de Fastned-routeplanner te gebruiken waarmee klanten reizen kunnen plannen inclusief laadstops. Verwacht wordt dat de combinatie van netwerkeffecten en schaafeffecten de inkomsten zal stimuleren, terwijl tegelijkertijd de kosten zullen dalen en bijgevolg de marges zullen toenemen, wat Fastned een potentieel kostenvoordeel ten opzichte van concurrenten geeft.

Bedrijfsuitbreidingen onderzoeken, ontwikkelen en implementeren

Het huidige business model van Fastned is alleen gebaseerd op snellaaddiensten. Fastned kijkt echter actief naar bedrijfsuitbreidingen die strategische waarde bieden in termen van betere netwerkdekking en verbeterde klantervaring. Een potentieel voordelige uitbreiding is het aanbieden van (kleine) snellaadstations op winkellocaties, die Fastned momenteel test met respectievelijk Albert Heijn en REWE-supermarkten in Nederland en Duitsland. Een andere mogelijke uitbreiding is het toevoegen van een supermarkt, een toilet en / of de mogelijkheid om snacks en dranken zoals koffie te verkopen op de snellaadstations.

Zie de bijlage bij dit persbericht voor een overzicht van wat Fastned ziet als haar belangrijkste sterke punten in de uitvoering van haar strategie.

Financiële en zakelijke doelstellingen

Als Fastned in staat is financiering te verkrijgen om haar groeistrategie uit te voeren, heeft het bedrijf de volgende financiële en zakelijke doelstellingen voor de middellange termijn vastgesteld, die het beoogt te bereiken door haar strategie uit te voeren:

Not for release, distribution or publication in whole or in part, directly or indirectly, in or into the United States, Australia, Canada or Japan or in any jurisdiction in which such a release, distribution or publication is unlawful

- In navolging van de trend van de afgelopen jaren, streeft Fastned ernaar harder te blijven groeien dan de marktgroei van FEV's door het aanbieden van betrouwbare snellaaddiensten op strategische high traffic-locaties;
- Fastned streeft naar verdere groei van haar netwerk door gemiddeld drie tot zes nieuwe locaties per maand te realiseren en de capaciteit van bestaande stations met extra en snellere opladers uit te breiden. De overgrote meerderheid van de nieuwe locaties waarnaar hierboven wordt verwezen, zijn locaties langs snelwegen, maar de uitbreiding omvat ook stations in stedelijke gebieden en bij winkels;
- Gesteld dat de verkoopgroei van FEV's in Nederland, de kernmarkt van Fastned, aanhoudt, streeft Fastned naar een groeiende benutting van haar netwerk, waardoor het een toenemend deel van zijn kostenbasis kan dekken. Fastned streeft naar een break-even niveau van de EBITDA op maandelijkse basis (geannualiseerd) ergens bij een penetratie van FEV's van 1,0-1,5% op de Nederlandse markt.
- Zodra Fastned het break-evenniveau van EBITDA heeft bereikt, streeft ze ernaar om EBITDA-positief te blijven terwijl ze haar focusmarkten buiten Nederland (Duitsland, Verenigd Koninkrijk, België, Zwitserland en Frankrijk) verder ontwikkelt.

Andere overwegingen met betrekking tot de notering

Fastned is momenteel genoteerd op het handelsplatform Nxchange. Vandaag heeft Fastned haar overeenkomst met Nxchange beëindigd. De overeenkomst eindigt bij het verstrijken van de opzegtermijn van zes maanden. Handel blijft mogelijk op Nxchange zolang Nxchange deze optie op haar platform faciliteert.

Informatie

Voor meer informatie met betrekking tot de voorgenomen notering op Euronext kunnen beleggers contact opnemen met Fastned Investor Relations, via investeren@fastnedcharging.com of +31 20 7055380.

Annex - Fastned's Key Strengths

Fastned believes it can build on the following 7 key strengths in the execution of its strategy:

Key strength 1: Fastned believes that it is uniquely positioned to benefit from the mega-trend towards full electrification of mobility

The number of FEVs on European roads is accelerating rapidly, driven by (1) government support in the form of regulations and incentives, (2) increasing supply of FEVs as a result of large investments in FEV manufacturing facilities by car manufacturers, (3) battery technology advancements combined with decreasing battery prices, (4) growing consumer preference and (5) increasing charging speed in combination with a fast charging infrastructure. Car manufacturers are set to introduce an increasing number of new FEVs at

Not for release, distribution or publication in whole or in part, directly or indirectly, in or into the United States, Australia, Canada or Japan or in any jurisdiction in which such a release, distribution or publication is unlawful

price points attractive for the mass market, supported by faster charging capabilities and steadily decreasing battery costs. As a result, it is no longer a question if EVs will take over from Internal Combustion Engine (**ICE**) vehicles, but rather when and at what speed this will happen.

Since the very beginning of this growth trend, Fastned has had a mission to provide the best infrastructure to all FEV owners and a goal to build a network of 1,000 fast chargers in Europe operating on a commercial basis. Equipped with a valuable set of operating permits (won in 2012) to operate fast charging stations along Dutch highways, Fastned decided to invest in an asset base ahead of the expected significant market demand for its services and now has the infrastructure in place to take advantage of the ongoing rapid growth in the FEV fleet. As an increasing number of EVs drive an increasing number of kilometers on the Dutch and other European roads, they generate a structural demand for charging services, which is why Fastned offers a pure play exposure to the mega-trend of the electrification of mobility. This is also demonstrated by Fastned's monthly and quarterly revenue growth (average month-on-month revenue growth of circa 10% in 2018) following and, in percentage terms, exceeding the FEV sales growth in the Netherlands (average month-on-month FEVs growth in the Netherlands of c. 5%⁷ over the 2017 and 2018 period).

To accommodate the needs of a growing number of FEVs, the charging industry is expected to show accelerated growth in the coming years, so initially, additional competition is expected to only further strengthen the demand for FEV charging by fueling EV sales. An estimate of the future market potential of the FEV charging sector in a mature state can be derived from the existing European gas station infrastructure selling fuel to the ICE car fleet as a proxy. In the meantime, not all existing charging infrastructure is even available to all EV drivers with e.g. Tesla operating a network of super chargers (offering fast charging) exclusively for its cars and outdated chargers or chargers with local standards still being used in charging facilities across Europe, sometimes at sites that are not 24/7 accessible. This further increases the potential demand for Fastned that, driven by its mission to give freedom to all drivers of FEVs, has designed its charging infrastructure to be accessible to all connection standards and hence, to all FEV types and brands, including Tesla.

Key strength 2: Fast charging is essential infrastructure supporting and accelerating EV adoptions and has tangible advantages vis-à-vis different charging alternatives

After spending billions of euros on the development of EVs, OEMs have already commented that charging infrastructure is the main bottleneck to accelerate the adoption of EVs. Fastned offers charging infrastructure, the existence of which helps consumers to switch from ICE vehicles to FEVs, and hence, accelerates the adoption of FEVs. In addition,

fast charging infrastructure along the highways is essential infrastructure to alleviate range anxiety amongst drivers of FEVs. Drivers of FEVs will demand a combination of several charging options: home charging (slow), public parking charging poles (mostly slow), destination charging: office, supermarket (mostly slow) and public fast charging infrastructure along the highways and other main roads (same as ICE gas stations). These options are all

⁷ Bron: Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

Not for release, distribution or publication in whole or in part, directly or indirectly, in or into the United States, Australia, Canada or Japan or in any jurisdiction in which such a release, distribution or publication is unlawful

expected to exist and complement each other in the future, however, fast charging infrastructure along the highways is expected to gain importance and expand much faster than the other charging alternatives with the share of fast charging expected to increase from 6% in 2020 to 32% in 2030⁸. In contrast, the share of home charging is envisaged to decrease from 75% in 2020 to 40% in 2030⁹.

To provide the required charging capacity to the growing number of FEVs, fast charging infrastructure must accelerate its expansion as the private and public slow charging alternatives are confronted with a number of limitations: 1) with a finite number of EV owners having a private driveway, public charging will be the majority of kWh required; 2) low asset utilisation as slow charging combines with parking and (therefore) can only service a limited number of cars; 3) inefficient charging pattern; as cars with larger battery packs come to market, it will take even more time to charge these FEVs; 4) a restriction of grid capacity as slow charging is connected to low voltage grids, which would require costly upgrades to allow for home charging; 5) limited scalability and the cost of installation and maintenance make public slow charging very difficult to scale: providing significant capacity requires millions of poles that all need a grid connection, required permits, servicing, etcetera.

In addition to these disadvantages of slow charging, fast charging is the only way to quickly provide power to long distance FEV drivers, including taxis and shared cars whereby charging time equals downtime.

Key strength 3: Fastned is a first mover in an exponentially growing market with high barriers to entry

There are significant barriers to entry in the fast charging market, which support Fastned's capabilities:

- Access to (a limited number of) scalable sites on strategic high traffic locations, demonstrated by Fastned through its 91 key locations and a pipeline of 450+ locations;
- Lengthy development process of a single location (two to three years), including various different steps from site acquisition to full operation, such as securing land leases, obtaining permits, and site construction. Fastned's ample experience in managing and planning the development process is key to manage this process efficiently and effectively;
- Electricity grid connection bottleneck in time and capacity: connections that are delivered by the network operators require significant time to be put in place and depend on the remaining capacity of the medium voltage grid. Fastned is experienced in dealing with the challenges associated with getting a grid connection in place;

⁸ McKinsey Center for Future Mobility, "Charging ahead: Electric Vehicle Infrastructure demand" October 2018

⁹ McKinsey Center for Future Mobility, "Charging ahead: Electric Vehicle Infrastructure demand" October 2018

Not for release, distribution or publication in whole or in part, directly or indirectly, in or into the United States, Australia, Canada or Japan or in any jurisdiction in which such a release, distribution or publication is unlawful

- Specialised knowledge of the technical and regulatory requirements (such as specific permits) for setting up charging stations, which are demonstrated by the experienced and dedicated network development and construction team Fastned has in place since 2012;
- Ability to realise high quality charging stations in an economical manner requiring extensive construction experience with ongoing optimisation of the building process and design and a good up-to-date understanding of the fast technological developments in the sector. In order to deal with this element, Fastned has optimised its construction management capabilities (e.g. by setting up a dedicated team) and design of its stations, which is modular and therefore highly scalable;
- Ability to operate the whole network in a consistent manner with high uptime statistics resulting in high customer satisfaction scores.¹⁰ Fastned's track record of over 99.9% uptime since 2015 and high customer satisfaction support the Company's capabilities in this area; and
- Scale and network effects, which allow for spreading of fixed costs and reduce operating costs of the total network. Fastned's growing network of fast charging stations and stations in the pipeline enables the Company to benefit from economies of scale and network effects.

These barriers to entry are not only limiting potential competition from new entrants, but also the ability of existing competition to realise further growth. As one of the few independent focused charging network operators, Fastned faces competition mainly from initiatives with an Original Equipment Manufacturer (OEM), oil & gas or public utility background. While Fastned aims to build and operate a commercially viable business in FEV charging, these competitors often serve other interests, such as promoting EV car sales for OEMs (e.g. Tesla and Ionity), providing an additional sales channel for utilities (e.g. Allego when it was owned by Dutch utility company Alliander) or hedging its existing business (e.g. Shell through Shell Recharge). This often results in different choice of locations (single charging poles set up by utilities upon client requests in the public street/parking areas) or limited accessibility of locations (e.g. Tesla's super charger network being only available to Tesla cars).

As a first mover in the Netherlands, which is also a frontrunner country in Europe in terms of EV adoption, Fastned is now reaping the rewards by already operating a high-quality network with presence on key locations and having a strong development pipeline, which is a strong advantage for Fastned as compared to new and existing competition. Fastned has also built a strong track record in opening new locations, supported by a strong operational organisation and in-house knowledge and experience, which constantly improves the efficiency and costs of the roll-out process. To this end, Fastned has a dedicated network development team with industry leading knowledge with respect to selection of key locations, obtaining permits, realising grid connections and site construction.

¹⁰ Uptime is het percentage uren per jaar dat de snellaadstations van het bedrijf beschikbaar zijn voor gebruik.

Not for release, distribution or publication in whole or in part, directly or indirectly, in or into the United States, Australia, Canada or Japan or in any jurisdiction in which such a release, distribution or publication is unlawful

Key strength 4: Strong current market position in the Netherlands with further roll-out potential in existing and new markets

Since its inception in 2012, Fastned has heavily invested in building a strong network in the Netherlands and entering and developing other key markets in Western Europe to gain a foothold and local on-the-ground experience. As a result, Fastned already owns and operates the largest independent public fast charging network in Europe with 91 stations in operation, 22 stations financed and committed for construction, and more than 400 stations in various stages of development (from obtaining permits to construction). In addition, a large number of sites are under active investigation as part of the pipeline of potential leads through key partnerships, including the pilot retail locations at supermarket chains Albert Heijn in the Netherlands and REWE Region Mitte in Germany, which each offer a potential for more locations.

Fastned already has a good coverage in Netherlands, with a 40% market penetration at the end of 2018¹¹, and is developing new locations (highway and non-highway) to further increase the density and capacity of its network. On top of this, Fastned is actively investigating alternative types of locations, such as expanding into retail locations through an exclusive pilot for offering fast charging services at Albert Heijn sites in the Netherlands (with two sites in operation, in Tilburg and Nijmegen) and at REWE Region Mitte in Germany. The strategic and operational experience gained by Fastned in the Netherlands as its home market, provides a springboard for Fastned's international roll-out strategy.

Outside of the Netherlands, Germany and the United Kingdom, Belgium, Switzerland and France are the key target countries, where locations are being sourced and built to realise further growth. In March 2019 Fastned has won a tender to construct twenty new stations along highways in Switzerland, which will connect well with the expanding network in Germany. The Company won the tender on the basis of its already proven quality and ability (in the Netherlands and Germany) in terms of technical equipment, payment methods, customer service, station realisations and operations. This will take Fastned a step closer in realising its goal of building a European network of a 1,000 fast charging stations.

Key strength 5: Very scalable business model with strong operational leverage resulting in attractive economics

Fastned has a very scalable business model along several dimensions:

- Highly scalable set-up of the existing network: Fastned's capacity can be scaled and grow on three main axes: (i) number of locations, i.e. new fast charging stations, (ii)
- Number of chargers per station: and (iii) speed per charger. The Company has started its stations with an average of two chargers per location and is in the process of moving towards a standard configuration of around four chargers per location, with

¹¹ Aantal unieke klanten in Q4 2018 / Totaal aantal FEV's in Nederland in Q4 2018; bron: Rijksdienst voor Ondernemend Nederland en Fastned.

Not for release, distribution or publication in whole or in part, directly or indirectly, in or into the United States, Australia, Canada or Japan or in any jurisdiction in which such a release, distribution or publication is unlawful

the envisaged situation at some locations of providing eight or more chargers. Initially the fast chargers at Fastned's stations could each deliver a maximum of 50 kW. In 2018, Fastned started adding 175 kW chargers, which are forward compatible to deliver up to 350 kW in the future, but can also be used by FEVs with a slower battery charging capacity as 50 kW fast chargers, and are therefore backward compatible. Currently, Fastned has 186 50 kW chargers and 43 175 kW chargers. The scalability of its network allows Fastned to accelerate the revenue generation of its stations, whilst catering to increasing demand of FEVs coming to market;

- Efficient cost structure in the long term: Fastned's current operating expenses (OPEX) spending is to a large extent driven by the Company's expansion strategy (costs incurred for obtaining permits, site development, construction management and other network development activities), while the ongoing OPEX for the operational network are limited, especially through the efficient design of Fastned's fast charging infrastructure with unmanned stations and limited overhead, such as IT (network operations centre) and the customer call centre;
- Operational leverage: with an increasing utilisation of the existing network through an increasing number of clients and charging sessions, as well as increasing charging speed (more electricity sold per minute of charging), Fastned can better deploy its existing network and cover the direct and indirect operating costs. This operational leverage, inherent to owning infrastructure assets, is especially attractive in a rapidly growing market like fast charging.

Key strength 6: Customer centric by design resulting in high customer satisfaction and loyalty

Delivering the best customer experience is in Fastned's DNA. From its founding the sole focus of Fastned has been to bring to the market the most user-friendly fast charging infrastructure as a service for FEV drivers. This manifests itself in the way stations are designed, in the user-friendliness of the charger interface and the software (such as the Fastned app), Fastned's approach to technical hick-ups in the back office (customers can always charge, even if the payment fails) and the Company's 24/7 customer support call center. In 2018, Fastned was able to reduce the ratio of incoming customer calls versus the number of charging sessions at its stations from 5.5% in 2017 to 2%. This approach has gained Fastned wide recognition amongst its customers as the best-in-class operator of charging infrastructure with an excellent reputation in terms of quality of services (99.9% uptime statistics) resulting in a high Net Promoter Score of 31¹².

The distinct design and visibility of Fastned's stations, as well as the acceptance and promotion by the FEV opinion leaders (e.g. 'Fully Charged', a YouTube channel focusing on electric vehicles and renewable energy) results in a positive momentum, further supporting FEV drivers' top of mind awareness of the Fastned brand.

¹² Net Promoter Score is een managementtool die kan worden gebruikt om de loyaliteit van de klantrelaties van een bedrijf te meten; de uitkomst van de Net Promotor Score voor Fastned is gebaseerd op een enquête onder 1.258 klanten in december 2018.

Not for release, distribution or publication in whole or in part, directly or indirectly, in or into the United States, Australia, Canada or Japan or in any jurisdiction in which such a release, distribution or publication is unlawful

Fastned sees the high customer satisfaction on its existing sites as one of the important drivers of its international expansion. Customers and market commentators increasingly provide positive feedback, recognising Fastned as one of the most reliable providers of charging infrastructure. This triggers demand from new regions, as Fastned receives inbound requests from FEV drivers to open its stations in their surroundings. In addition, Fastned is increasingly being approached by site owners offering their locations to realise new stations.

Fastned is further building its customer loyalty and satisfaction by continuously improving its service offering through different payment methods (app, charging pass, payment terminals, automatic car recognition) and the dedicated Fastned app, which allows FEV owners to plan their trips and charging stops prior to their journey.

Key strength 7: Experienced management team supported by an entrepreneurial organisation fully equipped for growth

Fastned was founded by Bart Lubbers and Michiel Langezaal in 2012, following the acquisition of operating permits for 201 highway locations in the Netherlands, when the EV charging industry was still in its infancy. The management board was further strengthened by Niels Korthals Altes in 2013, so now it comprises some of the most experienced people in this young but rapidly growing industry in Europe, especially given Michiel Langezaal's previous experience at Epyon, a Dutch manufacturer of EV fast chargers, which was later taken over by ABB. The management board is further complemented with five experienced managers to form the management team.

As a founder led company, Fastned has a strong entrepreneurial spirit, driving the Company to be flexible and react quickly to seize opportunities, as well as always looking for better ways to do things. For instance, Fastned employees prefer to develop in-house skills and know-how, instead of relying on external providers that do not add value to the Company. In scouting charging locations, their development and construction, a wealth of know-how and experience has been accumulated over the years, enabling the Company to roll-out new locations in a cost efficient manner. In addition, Fastned has decided to substitute a part of generic third party SaaS software with in-house developed solutions that are much more flexible, user friendly and scalable for the future.

Important Legal Information

This announcement is for information purposes only and is not intended to constitute, and should not be construed as, an offer to sell or a solicitation of any offer to buy the securities of the Company (the **Securities**). The Securities have not and will not be registered under the US Securities Act of 1933, as amended (the **US Securities Act**) and may not be offered or sold in the United States absent registration or an exemption from, or in a transaction not subject to, the registration requirements of the Securities Act. This press release contains inside information within the meaning of article 7 (1) to (4) of Regulation (EU) No 596/2014 (Market Abuse Regulation).

Not for release, distribution or publication in whole or in part, directly or indirectly, in or into the United States, Australia, Canada or Japan or in any jurisdiction in which such a release, distribution or publication is unlawful

To the extent available, the industry and market data contained in this announcement comes from official or third party sources. Third party industry publications, studies and surveys generally state that the data contained therein have been obtained from sources believed to be reliable, but that there is no guarantee of the accuracy or completeness of such data. While the Company reasonably believes that each of these publications, studies and surveys has been prepared by a reputable party, the Company, nor any of its subsidiary undertakings or affiliates, or its directors, officers, employees, advisers or agents have independently verified the data contained therein.

The financial information contained in this press release has not been audited or reviewed by an external auditor and are provided 'as is'. Fastned or any of its affiliates do not warrant the accuracy, adequacy or completeness of the information and materials and expressly disclaim liability for any errors or omissions.

This announcement may include forward-looking statements, which are based on the Company's current expectations and projections about future events and speak only as of the date hereof. By their nature, forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties, assumptions and other factors because they relate to events and depend on circumstances that will occur in the future whether or not outside the control of the Company. Such factors may cause actual results, performance or developments to differ materially from those expressed or implied by such forward-looking statements. Accordingly, no undue reliance should be placed on any forward-looking statements. The Company operates in a rapidly changing environment. New risks and uncertainties emerge from time to time, and it is not possible to predict all risks and uncertainties, nor to assess the impact that these factors will have on the Company. The Company expressly disclaims any obligation or undertaking to update, review or revise any forward-looking statements contained in this announcement to reflect any change in its expectations or any change in events, conditions or circumstances on which such statements are based unless required to do so by applicable law. You are cautioned not to place undue reliance on forward-looking statements, which speak only as of the date they are made.