

## Stærk vækst i antallet af kunder i Q1. Arbejdet med at gøre driften i Storkøbenhavn rentabel fortsætter. En aftale om at indføre bybil-konceptet i Oslo er nært forestående. Målet er at udbrede bybil-konceptet til 20 store europæiske byer i 2021.

- Selskabet melder om en markant fremgang i kundetallet i Q1. 25.619 kunder har tilmeldt sig som brugere af tilbuddet om kørsel i en eldrevet bybil fra GreenMobility. Det er en fremgang på 4.587 kunder på bare et kvartal. Kundetallet overstiger således de tidligere budgetterede mål fra selskabets side. Privatkunderne har taget godt imod bybil-konceptet.
- En omlægning af prisstrukturen har imidlertid ført til en nedgang i antal kørte ture, og det gælder også for turenes gennemsnitlige minuttal. Dette forhold vurderer vi dog til at være midlertidigt.
- En kold vinter har øget udgifterne, idet vintervejret har krævet ekstra indsats af medarbejdere til at sørge for blandt andet opladning af elbilerne.
- Erhvervsvirksomheder bakker i stigende grad op om dette fleksible og miljøvenlige set-up fra GreenMobility. I Q1 blev der indgået aftale med yderligere 41 virksomheder om medarbejdernes brug af bybilerne. Dermed har selskabet nu over 100 erhvervsaftaler, der skal sikre øget brug af bilerne i dagtimerne, hvor ledig kapacitet er til rådighed. Privatkunderne anvender i særdeleshed bybilerne til og fra arbejde – altså om morgenen og sidst på eftermiddagen. De mange erhvervsaftaler øger den effektive anvendelse af bilparken, der omfatter 400 eldrevne Renault Zoe biler.
- Geografisk dækkes flere udvalgte områder uden for den oprindelige zone, der omfattede kommunerne i København, Frederiksberg og Gentofte. Det sker via satellitstationer uden for zonen på steder med mange folk på farten.
- Oslo bliver formentlig den første by, som bybils-konceptet overføres til. Der foreligger en underskrevet hensigtserklæring med Norges Statsbaner (NSB) om at etablere et bybil-koncept i Oslo med 250 el-biler. Norges Statsbaner vil blive franchisetager, hvis aftalen træder i kraft, og det forventes at ske i de kommende måneder med opstart af projektet i andet halvår. Det nævnes ikke fra selskabets side, men aftalen må indebære en up-front betaling og i hvert fald løbende franchise betaling for at gøre brug af GreenMobility's koncept inklusive IT, know how m.m.
- Målet er fortsat at udbrede konceptet til 20 storbyer i Europa i 2021. GreenMobility oplever stor interesse fra byer og potentielle partnere rundt omkring i Europa, og der er jævnlig mødeaktivitet med disse potentielle partnere. Det tolker vi som udsigt til et forestående gennembrud med aftaler om at udbrede bybil-konceptet. Af regnskabet fremgår det, at der har været ekstra udgifter til internationaliseringsprocessen i Q1. Aktiviteten må derfor antages at være intensiv.
- Risikoen er høj. Selskabets bybil-koncept er stadigvæk nyt i København. Det gælder om at øge antallet af brugere og at få dem til altid at se ordningen som en relevant valgmulighed, hvorved der opnås flere driftstimer/indtægter per bil.
- GreenMobility udgør en spændende investeringsmulighed med en skalerbar forretningsmodel. Dette upside potentiale skal primært fremkomme ved overførsel af konceptet til andre storbyer. Ledelsens hovedopgave er i løbet af de næste par år at forøge indtægterne, så projektet kan vise sin kommercielle bæredygtighed. På langt sigt skal udviklingen af selskabet finde sted i andre lande med opstart af tilsvarende projekter ved brug af franchise-aftaler.

Aktuel Kurs: 147,5

Børs: NASDAQ First North Copenhagen

Markedsværdi: 246 mio. DKK

Antal aktier: 1,667 mio. styk

Næste regnskab: Q2 regnskab den 02-08-2018

### Anbefaling:

Kort sigt: Køb (uændret)

Langt sigt: Køb (uændret)

Forventet kursudvikling 0-6 mdr.: 140-180 (uændret)

Forventet kursudvikling 12-18 mdr.: 175-250 (uændret)

Anbefaling 06-04-2018: Køb / Køb ved kurs 146.

### Selskabets forventninger til indeværende regnskabsår

GreenMobility har ikke opstillet konkrete finansielle mål for 2018. Man forventer en høj tocifret procentuel vækst i omsætningen baseret på fortsat tilgang af nye privatkunder, indgåelse af flere erhvervsaftaler og bedre udnyttelse af de 400 eldrevne Renault Zoe biler. Der ventes også i 2018 underskud henset til den fortsatte satsning på opbygning af kundeaktiviteterne i Storkøbenhavn og international salgsindsats. Målet er uændret at opnå break-even på driften i løbet af 2019.



## Facts om GreenMobility

- Selskabet har indsat 400 elektriske bybiler af mærket Renault Zoe i operationsområdet dækkende København, Frederiksberg og Gentofte kommuner samt dele af Gladsaxe Kommune plus flere satellitzoner uden for operationsområdet (fx Lufthavnen).
- Bybilerne udlejes på minut-, dags- eller månedsbasis under følgende konceptnavne: Bybil Go, Bybil Flex og Bybil Plus.
- Med Bybil Go betales en minutpris på 3,5 kr. Denne løsning egner sig primært til brugere, der har et lavt kørselsbehov rent tidsmæssigt. Med Bybil Flex betales maksimalt 595 kr. for kørsel i 24 timer i samme bybil, hvor man tager den fysiske nøgle med sig og ikke afslutter sin tur, før man er færdig med at bruge bilen. Bybil Plus koster 1.195 kr. på månedsbasis for 20 timers fri brug. Ekstra minutter koster 2,0 kr. Parkering på alle offentlige p-pladser, strøm og forsikring er inkluderet i prisen. Start og stop i Lufthavnen pålægges et gebyr på 29 kr. Alle priser er inkl. moms. Kunderne er selv ansvarlige for parkerings- og fartbøder, ligesom der kan pålægges ekstra gebyrer, hvis bilen misligholdes i lejeperioden. En række regler skal overholdes – ellers vil der blive opkrævet ekstra gebyrer.
- Den lejede bil skal afleveres inde i zoneområdet, altså København, Frederiksberg og Gentofte kommune. Trafik uden for området er tilladt, men en sådan tur kan ikke afsluttes her og koster derfor normal tidsbestemt takst indtil bilen afleveres inde i zoneområdet eller ved de ekstra Hotspots og "Satellitter", der findes uden for selve zonen.
- Som bruger skal man godkendes inden første leje. Det foretages nemt på selskabets hjemmeside eller via en app med krav om oplysninger om kørekort, kreditkort m.m. Godkendelsesproceduren er hurtig – dog ikke uden for normal arbejdstid på grund af høj risiko for misbrug. Alle funktioner med at finde og booke en velplaceret bil plus selve betjeningen (åbne lås og afslutte kørsel) sker via Din Bybil app på en smartphone. Prisen opgøres efter tidsforbrug og betales automatisk via kreditkort.
- Strukturen er etableret med 24 Hotspots med 74 parkeringspladser i Storkøbenhavn. På disse Hotspots er der normalt altid en bil til rådighed. Ved nogle af parkeringsstederne udføres der genopladning og rengøring af bilerne. Hensigten er at fremme trafik-flow'et her ved at give brugerne en fordel ved at benytte disse Hotspots frem for parkering tilfældige steder. Uden for den normale zone i de tre kommuner er der desuden lavet Satellitzoner i Kastrup Lufthavn, ved DTU i Lyngby, Hvidovre og Herlev Hospital, på Stamholmen ved Avedøre og ved Rødovre Centrum. Zonen er også udvidet til at omfatte Gladsaxe i et erhvervsamarbejde med Gladsaxe Kommune, Krüger og PPG Group (Dyrup). Det er muligt ved disse "Satellitter" at påbegynde og afslutte ture. De udvalgte "Satellitter" udenfor zonen forekommer velvalgte med mange folk på "farten" her.
- Kernegruppen er privatkunder i de tre kommuner. Der er mest "run" på leje af bilerne i morgentimerne og sidst på eftermiddagen – altså kørsel til og fra job. Derfor arbejder GreenMobility på at indgå firmaaftaler for at skabe mere efterspørgsel i dagtimerne. Det er i Q1 2018 lykkedes at indgå 41 nye erhvervsaftaler, således at det samlede tal nu er lige over 100. Erhvervsaftalerne omfatter blandt andet Novo Nordisk, Egmont, Rambøll, Alm. Brand og DFDS, ligesom en aftale med Københavns Kommune sidste år blev udvidet, så mere end 350 af Kommunens medarbejdere kan gøre brug af dette Bybil-koncept.
- Opladning af de eldrevne Renault Zoe biler kan udføres på blot 40 minutter. Rækkevidden angives til 135 km om sommeren, men væsentligt mindre om vinteren. Det centrale IT-system følger bilernes placering og opdaterer konstant data for batterierne, således at det er muligt at genoplade hver bil i tide og minimere tabet af driftstid. En gruppe servicefolk (Runners) flytter bilerne efter behov til de bedste steder, og sørger for at de er klar til brug. Ledelsen angiver 3 timer daglig brug som idealet, idet højere belægning vil virke negativt på tilgængeligheden, altså forringede ordningens anvendelighed væsentligt for brugerne.
- GreenMobility har nu 25.619 kunder, hvilket er en markant fremgang fra 6.294 ultimo Q1 2017. Alene i det seneste kvartal er der kommet 4.587 nye kunder til. Ultimo 2017 havde selskabet 21.032 kunder, hvilket er en syvdobling i forhold til året før. Målet var ultimo 2017 at nå op på 15.000 kunder. Interessen fra brugernes side er således stor.
- I alt blev der sidste år kørt 320.657 ture svarende til 876 ture pr. dag. Turenes længde blev øget fra 21 minutter i Q1 til 26 minutter i fjerde kvartal. I Q1 faldt antallet af ture til 120.207 og gennemsnitstiden pr. tur til 23 minutter. Dette skyldes en produktomlægning med henblik på at skabe en bedre balance i prissætningen mellem de tre produktkategorier.
- Ledelsen består af CEO Torben Andersen, CFO Søren Kovsted og international salgsdirektør Anders Wall. Henrik Isaksen er formand for bestyrelsen og hovedaktionær.
- Koncernen beskæftigede ultimo året 84 medarbejdere (31 ultimo 2016). Størstedelen er deltidsansatte Street runners, der sørger for, at bybilerne er rengjorte, opladte og placeret på de mest benyttede steder for start på nye ture.
- Ejerforhold: HICO ApS (Henrik Isaksen) ejer 67,5 % af aktierne. Selskabet fik ved børsintroduktionen i juni sidste år 928 aktionærer. Der er ikke oplyst nye tal for aktionærsammensætningen. Ved børsintroduktionen fik selskabet tilført et nettoprovenu på 55 mio. kr.

### Første kvartal var på linje med forventningerne

Årets første kvartal var kendetegnet ved fortsat fremgang i antallet af brugere. I alt gennemførte 25.619 brugere 120.207 ture i de eldrevne bybiler. Den gennemsnitlige tid for hver tur er opgjort til 23 minutter. GreenMobility har altså i Q1 formået at tiltrække 4.587 nye kunder. Imidlertid er antallet af ture faldet med 5.830 og det gennemsnitlige tidsforbrug pr. anvendt bil fra 26 til 23 minutter. Det ville naturligvis have været ønskværdigt, hvis antallet af ture og den tidsmæssige længde af hver tur også var steget. Imidlertid har selskabet i første kvartal foretaget en omlægning af produktkategorierne til Bybil GO (med fast minutpris), Bybil Flex (fast dagsats) og Bybil Plus (månedspris). Det har ført til et ændret produktmix, men omvendt har det også skabt en bedre balance i prissætningen mellem de tre produkter. Det har kostet lidt på den korte bane, men på sigt er beslutningen klog. Faldet i antal gennemførte ture og varigheden er delvist blevet opvejet af en vækst i antal kørte ture i kategorien Bybil GO (minutpris).

Aktiviteten er klart for opadgående. Det ses af den markante fremgang i antal kunder og en omsætning, der i kvartalet nåede op på 5,9 mio. kr. Imidlertid er udgifterne også fulgt med op, hvilket er naturligt i en opstartsfasen, der er præget af full-scale indsats med 400 biler fra første dag. Hver bil har været brugt 400 gange i kvartalet, hvilket svarer til 80 minutter om dagen. Udnyttelsesgraden skal bringes op, men det tager tid.

Specifikt for Q1 skal det nævnes, at der har været voksende udgifter til autodriften og vedligehold. Det skyldes ikke mindst den kolde marts måned, hvor man var nødsaget til at udvide personaleindsatsen som følge af behov for flere servicetimer til blandt andet opladning (bilerne bruger mere el i kolde perioder). Derudover er der også gearret op for de internationale salgsaktiviteter, hvilket har medført stigende udgifter hertil.

Det er glædeligt, at det i kvartalet er lykkedes GreenMobility at få ikke mindre end 41 nye erhvervskundeaftaler i hus. Dermed har man nu indgået aftaler med over 100 erhvervsvirksomheder, hvilket bidrager til at øge brugen af bilerne i dagtimerne. De private brugere anvender primært de 400 eldrevne Renault Zoe biler i morgentimerne og umiddelbart efter arbejdsdagens ophør.

Netto udviste kvartalet et underskud på 6,6 mio. kr. Egenkapitalen er derfor faldet fra 30,5 til 23,9 mio. kr. Den likvide beholdning andrager pr. ultimo kvartalet 31,9 mio. kr. Ledelsen har ikke ændret på forventningerne til året. Der er fortsat udsigt til en høj tocifret procentuel vækst i omsætningen, hvilket baseres på forventning om fortsat tilgang af nye kunder, indgåelse af flere erhvervsaftaler og en bedre udnyttelse af bilparken. Disse mål virker opnåelige. Tempoet er det åbne spørgsmål.

### Internationalisering er nøgleordet for at skabe den ønskede og virkelig store succes for GreenMobility

Det vil formentlig kræve 30-40.000 brugere for at der kan opnås break-even på driften i 2019 i den nuværende forretning. For nærværende er der 25.619 brugere og indgået aftale med lige over 100 virksomhedskunder. Både privat- og erhvervs kunderne har taget GreenMobility's koncept til sig.

Erfaringerne fra opstarten i Storkøbenhavn skal nu bredes ud til andre storbyer i Europa. For at styrke den internationale indsats blev Anders Wall sidste år ansat som Chief International Officer. Anders Wall medbringer fra sit tidligere virke erfaring med at etablere franchiseaftaler. Det samme kendskab til dynamiske vækstkoncepter findes hos bestyrelsesformand og storaktionær Henrik Isaksen.

Hensigten er, at den know-how der oparbejdes i København, skal rulles videre ud i projekter i andre storbyer i Europa. GreenMobility har identificeret 60 byer i Europa med et indbyggertal på over 500.000 voksne, hvor der er urbaniseringsudfordringer og dermed behov for en miljørigtig løsning til afhjælpning af trafikale problemer. Tankegangen om miljøvenlige løsninger til bynær, individuel persontransport burde kunne vinde tilslutning hos de politisk valgte bystyrelser, og der er på EU-plan vedtaget mål for at nedbringe CO<sub>2</sub> udledningen.

Ambitionen er at få konceptet udbredt til 20 af disse byer allerede i 2021 med en samlet kundebase på over 400.000 brugere, hvorved GreenMobility vil komme til at stå som en af Europas førende udbydere af bybil-ordninger. Det er en stor ambition på kun 4 år. Hvis målsætningen indfries, vil selskabet kunne opnå et betydeligt overskud og samtidig blive et oplagt take-over emne for eksempelvis en af de store bilproducenter. Her har man for nylig indgået en udvidet samarbejdsaftale med Renault, hvor indholdet dog ikke fremgår men må formodes at bestå i håndtering af den fælles interesse i udbredelse af den eldrevne Zoe model som bybil.

Projekter i andre storbyer ønskes etableret via franchise, partnere og/eller egne operationer. Fordelen via franchise og partnere er, at GreenMobility ikke selv skal binde kapital i samarbejdet men udelukkende stille forretningskonceptet, know-how og IT-systemer til rådighed for en lokal projektudbyder, der så skal bygge sin forretning op. GreenMobility vil opnå indtægter som koncept-partner fra disse eksterne samarbejdspartnere på en slags franchisebasis. Der ligger altså en mulig stor indtæjning – og teoretisk set ingen nævneværdige udgifter - på dette punkt. Kravet til anskaffelse af en bilpark af passende størrelse i en ny by overstiger selskabets egne økonomiske kræfter.

Første skridt i retning af internationalisering er nu tæt på at blive en kendsgerning. Der er nemlig indgået en hensigtsaftale med Norges Statsbaner om etablering af delebilskonceptet i Oslo med NSB som franchisetager. En endelig aftale ventes indgået inden halvårsskiftet med forventet opstart af samarbejdet i andet halvår. GreenMobility's koncept falder godt i tråd med NSB's nye tiltag kaldet "Mobilitet og Strategi", der er etableret for at udvikle digitale kunderejsetilbud fra dør til dør.

Aftalen er endnu ikke bindende. Den ventes at omfatte 250 elektriske bybiler i Oslo. Hvis alt går vel med NSB som franchisetager og opstart i andet halvår, vil der formentlig straks tilgå GreenMobility en up-front betaling. Efterfølgende vil der løbende komme franchisebetalinger. Vi tillader os at formode, at aftalen bliver effektueret som skitseret. Det vil være en skelsættende nyhed for GreenMobility, idet den første aftale altid er den vanskeligste at indgå. Efterfølgende vil man kunne henvise til NSB som en referencekunde i bestræbelserne på at få "grønt lys" i andre storbyer. I Q1-rapporten nævner GreenMobility, at der opleves stor interesse fra byer og potentielle partnere rundt omkring i Europa, og at der er løbende mødeaktivitet med disse interessenter. I Tyskland er der i flere store byer fokus på de skadelige miljøpåvirkninger fra dieselmotorer. Flere byer forsøger endda at forbyde kørsel med dieselmotorer i deres lokalområde. Det vil derfor være nærliggende at satse på et gennembrud i nogle af de store tyske byer, hvor bystyret som følge af folkeligt ønske nærmest er nødsaget til at reagere. Her burde GreenMobility's koncept kunne vinde indpas. Vi gætter derfor på, at aftale nr. 2 vil blive indgået i Tyskland, men selskabet selv holder naturligvis kortene ind til kroppen af hensyn til konkurrencesituationen.

## Fremtiden

Grøn er håbets farve, ligesom det symboliserer miljøet. Farvevalget på de 400 eldrevne Renault Zoe biler er da også hvid og grøn, og det er ikke tilfældigt. Delebilskonceptet har nemlig en klar grøn profil, idet bybilerne kan afhjælpe en del af udfordringerne med tiltagende forurening, trafikkaos og mangel på p-pladser i storbyer, der bliver større og større som følge af urbaniseringen. Bybilerne kører på strøm fra vedvarende energikilder og udleder hverken CO<sub>2</sub> eller NO<sub>x</sub> under kørsel. Af årsregnskabet fremgår det, at de 2,9 mio. kilometer, som bybilerne sidste år kørte, ville ved kørsel i en traditionel bil med benzin- eller dieselmotor have medført udledning af ca. 350 tons CO<sub>2</sub>. Disse tal er en kæmpereklame for bybilskonceptet, der har gode odds for at fortsætte den positive udvikling fremover. Urbaniseringen med flytning fra land til by vil blot gøre de trafikale udfordringer og miljøbelastningen værre og værre fremover i storbyerne – og det gælder i alle lande. Hvis det mod forventning ikke lykkes selskabet for alvor at få gang i sit forretningskoncept ved at udbrede det til andre storbyer, kan GreenMobility ende med at blive mødt af et take over bud fra en af de store bilproducenter.

GreenMobility's koncept er skalerbart. I første omgang gælder det om at opnå break-even på driften af kerneforretningen i Storkøbenhavn. Intentionen er, at det skal opnås i løbet af 2019. Sideløbende skal konceptet så udbredes til 20 andre europæiske storbyer inden 2021, og såfremt det lykkes, vil selskabet kunne imødesee store indtægter fra franchisetagerne/samarbejdspartnere. Et gennembrud i Oslo synes nært forestående. Forsat investering i udbygning af aktiviteterne i Storkøbenhavn og processen med internationalisering vil dog også i år indebære et underskud.

Vi er overbeviste om, at GreenMobility vil lykkes med planerne om internationalisering. Usikkerheden knytter sig primært til den lagte tidsplan om 20 byer i 2021. Likviditeten er det svage punkt i bestræbelserne på at udnytte selskabets store ekspansionsmuligheder. Kassebeholdningen er bogført til 31,9 mio. kr., hvilket rækker til et år frem ved samme underskud som i 2017. Det haster derfor med at skaffe større indtægter, og her vil aftalen i Oslo kunne bidrage positivt. Vi kan ikke afvise, at der kan opstå behov for eller ønske om en optankning af det finansielle beredskab via en rettet emission. Udgifterne kommer jo som bekendt før indtægterne i en fullscale opstartsfasen.

Der knytter sig en risiko til de leasede bilers værdi ved tilbageleveringen efter fire år. Det fremgår af årsregnskabet, at GreenMobility er forpligtet til at anvise en køber til de leasede biler til en på forhånd aftalt pris på 60.000 kr. Heri ligger en betydelig risiko, hvis bilerne nedslides mere end forventet og dermed ikke vil kunne opnå den aftalte minimumspris.

Den grønne profil tiltaler mange mennesker, og ideen om deleøkonomi vinder især indpas hos unge byboere. Indtil videre har Københavns Kommune ikke ønsket at yde positiv særbehandling ved at tilbyde fri parkering af bybilerne. En aftale om bortfald af P-opkrævning eller en rabat vil forbedre økonomien væsentligt, idet bilerne er parkeret i en stor del af tiden. Modtagelse af up-front betalinger ved indgåelse af franchiseaftaler må forventes, og måske kan sådanne projekter med stort format i udlandet sætte gang i den hidtil skuffende lave interesse for aktien. Det har nemlig været en stiltfærdig debut for GreenMobility aktien på børsmarkedet.

Opstartsfasen – især på børsmarkedet – kræver tålmodighed, men vi forventer, at GreenMobility vil lykkes med sin moderne forretning.

## Styrker – Svagheder – Muligheder – Trusler

### Styrker

Man tilbyder et let anvendeligt transporttilbud som en billig løsning med variabel udgift efter forbrug og en form for "gratis parkering". Ledelsen har et dybt kendskab til bilbranchen. Forretningsmodellen er skalerbar og kan anvendes i en række andre storbyer via indgåelse af partneraftaler eller på franchisebasis. Sådanne udvidelser er en ren win-situation for GreenMobility. Fra politisk side er der fokus på reduktion af den miljømæssige belastning og målene for nedbringelse af CO<sub>2</sub> udslippet. I flere europæiske byer er der voksende krav om forbud mod brug af dieselmotorer. Det vil i givet fald kunne bidrage til at øge fokus på GreenMobility's koncept. Uber er stoppet i Danmark, og dermed er konkurrencen fra taxa-siden reduceret.

### Svagheder

Udnyttelsesgraden er stigende men fortsat for lav. Overhead og salgsudgifter vejer samtidig tungt i starten. Dækningen geografisk når ikke langt ud fra centrum, selv om der er sket en udvidelse af zonen. Men vil det kræve indsættelse af flere biler i nær fremtid med deraf følgende investeringsbehov? Det er en balancegang, som ledelsen hele tiden skal vurdere. Kapitalgrundlaget er svagt. Offentlig transport udbydes desuden med store tilskud og dermed lavere priser. København er kendt for særdeles gode trafikforhold for cyklister, og det er en let tilgængelig transportmulighed for de fleste af byens borgere.

### Muligheder

Driften kan forbedres i takt med at data indsamles for brugerens adfærdsmønstre. Stigende volumen vil give et godt indtjeningsbidrag. Systemet kan overføres til andre storbyer (vil give royalty af omsætning). Der kan muligvis opnås en reduktion af den store parkeringsudgift i Københavns Kommune. Man kunne desuden overveje at skaffe ekstra indtægter ved at tilbyde reklamer placeret på bilerne i lighed med busser og tog. Selskabets interessante bybilskoncept gør det til et muligt take over emne.

### Trusler

Der kan opstå priskonkurrence fra eventuelle nye udbydere (DriveNow findes allerede). Vil bilfabrikkerne prøve at sætte sig på dette marked? Selvkørende biler kan om få år helt ændre brugen af privatbiler. Er selskabets økonomiske styrke stor nok? Svigter tilgangen af kunder, og vil mange blot være "slumrende" og betragte tilbuddet som en sidste nødløsning? Kan bilerne opnå den krævede salgpris efter 4 års brug? Vil der opstå stor nedslidning af bilerne på grund af hård behandling fra kundernes side? Der kan være risiko for, at der skal gennemføres en aktietegning for at styrke kapitalberedskabet. Konceptet kan kopieres og er ikke i sig selv nyt.



## Seneste fire analyser:

Dato	Kurs	Anbefaling:	
		Kort sigt	Langt sigt
06-04-2018	146	Køb	Køb
02-11-2017	147	Køb	Køb
28-08-2017	147	Køb	
12-06-2017	150 Børsintroduktion	Køb	Ingen

## Forbehold og ansvarsfraskrivelse

Denne analyse er udarbejdet af Aktieinfo på baggrund af offentligt tilgængeligt materiale omkring selskabet. Der er indgået en aftale om analysedækning med selskabet, og Aktieinfo modtager et honorar for det udførte analysearbejde. Konklusion og anbefaling er alene udtryk for Aktieinfos vurdering. Aktieinfo, John Stihøj og Lau Svenssen ejer aktier i selskabet på analysetidspunktet. Aktieinfo kan ikke drages til ansvar for rigtigheden af oplysningerne i analysen, ej heller for opstået tab eller manglende fortjeneste som følge af at råd og forslag følges, og efterfølgende viser sig at være tabsgivende eller resultere i ikke opnået fortjeneste. Det anbefales altid at rådføre sig med et pengeinstitut eller en mægler før der disponeres. Investering i aktier er altid behæftet med risiko for tab.