

## Stilfærdig første fase efter børsintroduktionen

- Med børsintroduktionen har GreenMobility sikret sig et passende økonomisk grundlag til at klare den indledende fase med bybil-projektet i København og til international ekspansion. Hele set-up'et er på plads og fungerer fint som et nyt tilbud på transport. Der er 400 elbiler på gaden, så nu drejer det sig om at få opbygget et stort kundegrundlag og få gang i indtægterne fra brug af bilerne. Byboerne skal vænne sig til at bruge de nye muligheder. Danskerne er som altid forsigtige i deres tilgang til nye tilbud og ordninger. Antallet af kunder er dog fordoblet i løbet af Q2 til 11.283. Målet om at nå 15.000 til nytår burde lykkes uden problem. Vi skønner dog, at der er behov for 30.000 brugere for at nå nulpunktet i indtjening og 40.000 for at indtjeningen kan blive fornuftig.
- Opgaven i år og næste år er at skaffe kunder og opnå et hurtigt, markant løft i omsætningen ved at bilerne benyttes flittigt. Professionelle kunder i form af firmaer og offentlige organisationer indgår derfor også som et vigtigt led i denne udvikling. De kan tilføre et stort tidsforbrug af bilerne og se en direkte fordel i at opnå en lavere samlet udgift. Men det forudsætter, at bilordningen fungerer i praksis, når personalet har brug for det. Kravet til ydelsen er meget højere her.
- I løbet af 2018 skal salgsindtægterne i Københavnsområdet nå op på et niveau, som ligger tæt på nulpunktet (break even) indtjeningsmæssigt. I sig selv vil det være en bedrift herved at kunne dokumentere konceptets økonomiske levedygtighed. Denne reality test vil kunne bane vej for et stort gennembrud for tilsvarende projekter i andre storbyer.
- Det store perspektiv ligger i muligheden for at overføre forretningsmodellen til andre storbyer via partnerskaber eller franchise-aftaler. Ledelsens idé er at medvirke i op mod 20 forskellige projekter i løbet af 4-5 år, og derfor vil påbegyndelse af et konkret projekt kunne forvandle disse fugle på taget til en enkelt virkelig startop organisering.
- Risikoforholdene skal understreges i dette spændende og banebrydende projekt. Selskabet befinder sig i en afgørende kamp og test af forretningsmodellens holdbarhed i praksis. Brugere bestemmer udfaldet: vil de tage dette nye transporttilbud til sig og med glæde benytte det, eller får bilerne lov at stå stille for meget? Findes efterspørgslen?
- Vi mener, at GreenMobility udgør en spændende investeringsmulighed i et helt nyt forretningskoncept med store udviklingsmuligheder. Ledelsen skal i løbet af de kommende to år udvikle indtægterne, så projektet kan vise sin kommercielle bæredygtighed. På langt sigt skal udviklingen af selskabet finde sted i andre lande med tilsvarende projekter.

Aktuel Kurs: 147

Børs: NASDAQ First North Copenhagen

Markedsværdi: 245 mio. DKK

Antal aktier: 1,667 mio. styk

Næste regnskab: Q3 regnskab den 27-10-2017

### Anbefaling:

Kort sigt: Køb (uændret)

Langt sigt: Køb (fø: ingen)

Forventet kursudvikling 0-6 mdr.: 140-180

Forventet kursudvikling 12-18 mdr.: 175-250

Anbefaling 12-06-17 ved IPO: positiv kortsigtet holdning.

### Selskabets forventninger til indeværende regnskabsår

Ledelsen fastholder de forventninger, som blev fremlagt i Prospektet ved børsintroduktionen. En forventet omsætning på 10-15 mio. kr. vil indebære et ordinært underskud før skat på 30-35 mio. kr. Emissionen vil desuden belaste indkomstopgørelsen med en andel på ca. 5,6 mio. kr. Det samlede underskud før skat angives til intervallet 37-42 mio. kr.



### Muligheder

Projektet er opbygget på et stringent kommercielt grundlag med udsigt til positiv indtjening i 2019. Upside er stort ved større tidsmæssig udnyttelse af bilerne. Kunderne skal dog først blive glade for det nye koncept. Optimering og flere biler vil give bonus på længere sigt. Projekter med el-byl i andre storbyer vil give indtægter for brug af konceptet og IT plus royalty af omsætningen. Mulighed for refusion af P-afgifter i Københavns Kommune, reklameindtægter mv.

### Risici

Københavnerne skal uden unødige forsinkelse "købe konceptet" og gøre aktivt brug af det. For mange passive kunder vil forplumre styringen og forsinke opnåelsen af faktiske indtægter. Cash Burn i startfasen kan indebære behov for tilførsel af ekstra egenkapital ved en aktietegning. Konceptet kan kopieres og derfor spænde ben for planerne om at lave projekter i andre storbyer. Her er politisk velvilje vigtig. Ved succesfuld udrulning kan bilfirmaer tænkes at satse på konceptet og presse de små, frie aktører ud.

## Facts om GreenMobility

- Selskabet har etableret et system med tilbud om brug af 400 eldrevne bybiler dækkende København, Frederiksberg og Gentofte kommuner. Trafik uden for området er tilladt, men en sådan tur kan ikke afsluttes og koster derfor normal takst indtil bilen afleveres inde i zoneområdet. Hver ny kunde skal godkendes mht. kørekort og kreditværdighed. Proceduren er normalt hurtig (men ikke uden for normal arbejdstid pga. høj risiko her 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. Betaling opgøres efter tidsforbrug og betales automatisk via kreditkort.
- Strukturen er etableret med cirka 20 Hot Spots, hvor der normalt altid vil være biler til rådighed og derfor let kan hentes eller afleveres med plads til parkering. I nogle af disse parkeringshuse udføres genoplading og rengøring af bilerne. Hensigten er at udvikle trafik-flow'et disse steder og derved give brugerne en fordel ved at benytte disse Hot Spots frem for parkering tilfældige steder. Uden for den normale zone i de tre kommuner er der desuden lavet Hot Spots i Kastrup Lufthavn og ved DTU, Hvidovre Hospital og Herlev Hospital samt på Stamholmen ved Avedøre.
- Prisen for at benytte en bil er en takst på 3,50 kr. i minuttet inkl. moms. Maksimum betaling inden for 24 timer er fastlagt til 450 kr., således at resten af tiden vil være gratis, når 2 timer og 8 minutter passerer. Herudover kan man vælge på forhånd at betale for en bil en hel dag. Det er ligeledes muligt at få adgang til brug af bil på månedlig basis til en fast pris på 1.195 kr. pr. måned, dvs. et godt tilbud til storforbrugere. For at få sat skub i interessen hos en bred kreds af relevante brugere er der lanceret særlige tilbud om rabat i startfasen.
- Ud over den ønskede kernegruppe af individuelle, private kunder indgår Selskabet aftaler med firmaer og andre organisationer vedrørende brug af bilerne til arbejdsbetingede formål. Da bilerne typisk benyttes mest morgen og aften, er anvendelse af bilerne i dagtimerne et glimrende supplement. Der er således indgået en aftale med bl.a. Alm. Brand inklusiv etablering af et Hot Spot ved deres kontorbygning i den gamle Frihavn. Københavns Kommune er også omfattet af en sådan samarbejdsaftale. God dækning i praksis af kørselsbehovet skal nu afprøves, så løsningen kan vise sin værdi og måske udvides, hvis dækningen af opgaverne med transport fungerer. Selskabet må formodes at satse på at få succes ved aktivt at sikre forsyningen med biler.
- Bilparken består af 400 styk eldrevne Renault Zoe. Opladning kan normalt udføres på 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 bliver muligt at genoplade dem i tide og minimere tab af driftstid. En lille 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 forringe ordningens anvendelighed væsentligt.
- Antallet af kunder steg i Q2 med 4.989 til 11.283, og målet er ultimo at nå op på 15.000 kunder. I Q2 blev der udført 66.462 ture med en gennemsnitlig varighed på 22 minutter. Over tid opnår Selskabet øget viden om brugerens adfærdsmønster, og det skal så udnyttes til at forbedre servicetilbuddene og sikre omplacering af bilerne i forhold til dagens forventede efterspørgsel.
- Generelt vurderes det, at en bybil vil kunne fjerne 7-11 normale biler fra trafikken og således reducere problemer med trængsel, parkering og CO<sub>2</sub>-udslip. Samtidig skønnes det at nedbringe det kørte antal kilometer med ca. 11 %, idet bilerne bruges til nærtrafik fra stationer, lufthavne og lignende. Det mindsker derfor behovet for selv at køre hele vejen i egen bil.
- Ledelse: Torben Andersen er administrerende direktør. Søren Kovsted er CFO. Anders Wall tiltræder 01-10 jobbet som international salgsdirektør. Henrik Isaksen er formand for bestyrelsen og hovedaktionær.
- Koncernen beskæftiger et stigende antal medarbejdere, herunder ca. 30 Runners, der overvejende arbejder på deltid.
- Hovedtal fra halvårsregnskabet 2017: Underskud i halvåret før skat udgør 21 mio. kr. Aktiverne på 104 mio. kr. omfatter primært leasede biler med 48 mio. kr., software med 1 mio.kr og en likvid reserve på 50 mio. kr. Passivernes hovedposter er tilsvarende en egenkapital på 42 mio. kr. og leasinggæld på 51 mio. kr.
- Ejerforhold efter børsintroduktionen: HICO ApS (Henrik Isaksen) ejer 67,5 % af aktierne. Selskabet fik 928 nye aktionærer ved børsintroduktionen, der indbragte et bruttoprovnu på 62,5 mio. kr.



## Struktur og startfasens foreløbige forløb i København

Bybilsprojektet er fra starten lanceret i full scale format. Med indsats af 400 ens el-biler i mellemstørrelse er der tilfredsstillende dækning geografisk, så brugerne normalt vil kunne finde en ledig bil inden for rimelig afstand. Udvidelse af bilparken vil derfor først blive nødvendig ved et veritabelt niveauskift i antallet af tilsluttede kunder. Strukturen indebærer i sagens natur et højt udgiftsniveau i startfasen, hvor kapacitetsudnyttelsen er lav, idet kunderne først skal tilmelde sig ordningen og lære at blive fortrolige med brug af bilerne som en naturlig del af deres liv.

Status for projektet er et fuldt tilfredsstillende forløb omkring etableringen med en fornuftig placering af Hot Spots og "satellitter" uden for det egentlige driftsområde i de tre kommuner. Bilerne fungerer udmærket, og brugerne ser ud til at have let ved at betjene dem uden en masse opkald til servicecentret, som kan kontaktes via udstyret i bilen. Omfanget af skader i trafikken er indtil videre mindre end påregnet, men det kan jo også bero på en forholdsvis lav udnyttelsesgrad. Ledelsen anfører, at man indtil videre ikke har haft væsentlige problemer med hasarderet kørsel eller misbrug af anden art, fx til kriminelle formål. Dette transporttilbud er altså blevet modtaget godt af borgerne men med en tilbageholdende attitude angående aktiv brug af ordningen.

Opbygning af en stor kundekreds med et ønske om faktisk brug af bilerne udgør den centrale udfordring. Tallet voksede i Q2 med 4.989 til 11.283 kunder, og målet om 15.000 ultimo året burde derfor kunne opnås tidligere. Efter vores beregning skal kundekredsen op på over 30.000 og helst ramme 40.000 for at sikre fornuftig indtjening til Selskabet. Der er tale om en fase med indlæring og tilvænnning med henblik på at opnå accept af bilkonceptets fordele, så brugerne for alvor vil benytte tilbuddet og ikke blot betragte GreenMobility som en sidste udvej for transport, hvis alt andet svigter. Prismæssigt udgør 3,50 kr. i minuttet ikke en barriere i sig selv, men de steder, hvor der findes effektiv offentlig transport med bus, metro eller tog, er disse tilbud naturligvis lettere og billigere at benytte. Fra selskabets side prøver man især at tiltrække unge bymennesker uden egen bil, da de udviser positiv interesse for nye, miljøvenlige tilbud og må formodes at være bosiddende i flere år inden for det dækkede geografiske område. Her udgør brug af cyklen et vigtigt og billigt alternativ.

Profilen af kunderne får selskabet nøje kendskab til, idet der skal udføres en godkendelsesprocedure med scanning af kørekort og data i form af kreditkortoplysninger. Indledningsvis kan den typiske kunde beskrives som værende lidt over 30 år med bopæl i et bælte dækkende Frederiksberg og Østerbro. Der er dog tale om en generalisering, og spredningen vil blive større i takt med voksende kendskab og tilfredshed. Generationer opvokset med intensiv brug af smartphones er en perfekt match i forhold til selskabets tilbud om adgang til kørsel i storbyen København på "ad hoc" basis uden nogen forpligtelser overhovedet bortset fra betalingen for turen.

Ud over private vil GreenMobility gerne indgå aftaler med firmakunder angående kørsel til arbejdsbrug. Det kan øge udnyttelsen i dagtimerne og passer perfekt ind i mønstret for private, der har højest aktivitet morgen og aften. En aftale med Københavns Kommune er særlig interessant, da der er tale om både et meget stort antal medarbejdere, ligesom det vil kunne medføre goodwill. Her har man nemlig et udestående ønske om, at delebilerne opnår fritagelse for parkeringsafgift som en anerkendelse for værdien af dette private tilbud. Konkurrenten DriveNow har indledt forsøg på at opnå en sådan lempelse. Frederiksberg yder det, mens Gentofte ikke bruger P-afgift.

## Adfærdsmønstre, udnyttelsesgrad og økonomien i projektet

Udnyttelsen af bilerne er meget lav. I Q2 blev der udført 66.462 ture på gennemsnitlig 22 minutters varighed. Strækningen udgør tilsvarende 7,1 km. De 400 biler udfører således kun 730 ture i døgnet svarende til 1,8 styk pr. bil og opnår betaling for 44 minutter. Den effektive hastighed er bekymrende lav, nemlig 19,4 km/time, hvor til kommer den tid, man skal gå til og fra bilen. Det svarer præcis til farten ved almindelig cykling uden anstrengelse. Unge mennesker opfatter cyklen som det første valg af transportmiddel ved egen bopæl i storbyen, da det er uden en direkte udgift og giver motion som bonus. I København kan cykler og offentlig transport efter vores vurdering påvirke efterspørgselsmønstret på GreenMobility biler.

Det er vigtigt at få forhøjet udnyttelsesgraden. Antallet af kunder er selvfølgelig første trin, men det skal helst bestå af rigtige, aktive brugere, og ikke passive medlemmer som blot ønsker at sikre sig en ekstra mulighed, hvis alt andet svigter. Seriositeten kan blive et problem, da en situation med en masse passive kunder vil give et fejlsignal angående behovet for flere biler. Samtidig vil der kunne opstå total mangel på ledige bybiler i en situation med krise, fx en strejke blandt buschaufførerne, hvor alle pludselig vil benytte denne hvilende nødløsning. Det vil give badwill hos både stamkunderne og denne gruppe. Frekvensen i brugen af bilerne er stigende men ligger fortsat kun på 2,5 tur pr. måned pr. bruger. Det forekommer rimelig seriøst fra brugernes side, men det er uklart i hvilket omfang bilerne benyttes både frem og tilbage inden for en dag af den samme person, hvilket må have et væsentligt omfang. Dermed er den reelle frekvens altså markant lavere.

Tilgængelighed er en afgørende parameter for at Din Bybil kan fremstå som en virkelig anvendelig form for transport. Ledelsen mener, at 3 timers belægning i døgnet må anses som det maksimalt mulige. Udvidelse af bilparken vil så være nødvendig. Tilsvarende vil det

kræve flere biler, hvis udviklingen i brugen viser sig at føre til en væsentlig spredning med trafik ud af driftszonen og dermed blokering af bilen i mange timer hos den samme kunde. En udvidelse med flere kommuner vil også kræve en større bilpark.

Økonomien i projektet er kendetegnet ved faste udgifter og små variable poster. Elforbrug, rengøring, slid på dæk og skader samt udgifter til flere servicemedarbejdere ved stigende aktivitet vejer kun lidt i det samlede udgiftsbudget. Jævnfør Prospektet og halvårsmeddelelsen med fastholdelse af guidance skønner vi udgifterne i 2017 til at udgøre ca. 45 mio. kr. Beløbet indebærer således et krav til indtjeningen på niveauet 110.000 kr. pr. bil (45 mio. kr./ 400 biler). Taksten for hvert minut på 3,50 kr. inkl. moms (2,80 kr. netto) betyder, at nulpunktet opnås ved 39.300 minutter om året svarende til 108 minutter i døgnet, altså opnåelse af betaling i knapt 2 timer hvert døgn. Tallet svarer på beundringsværdig vis just til det maksimum som er fastlagt for betaling (max. 2 timer og 8 minutter).

Indtjeningen skal altså opnås i den tredje time, populært sagt, hvis ledelsen har ret i synspunktet om en effektiv grænse på 3 timers drift per døgn. Her kan potentialet for overskud tilsyneladende skønnes til lidt over 20 mio. kr. Angående denne overordnede beregning af selskabets økonomi og mulighed for rentabel drift skal det tilføjes, at udgifterne til salg vil blive nedbragt, når kundebestanden bliver tilstrækkelig stor og stabil målt i omfanget af minutforbrug (faktisk omsætning). Samtidig kan selve driften sikkert blive forbedret over tid i takt med praktiske erfaringer og et personale med længere tid i firmaet.

Pointen er for os at se, at GreenMobility har frembragt en rentabel model for et let anvendeligt system med miljøvenlige bybiler. Nu skal salget hurtigst muligt skabe indtægtsstrømmen og sørge for projektets økonomiske overlevelse. Virksomhedskunder må anses for at være en afgørende brik i at opnå denne succes, da det vil kunne give store beløb fra brug af bilerne i dagtimerne. Da der anvendes gængse fabriksmodeller med ekstra udstyr, vil det være muligt at gennemføre tilsvarende projekter i andre storbyer.

## Internationalisering

Overførsel af konceptet til andre storbyer indgår i ledelsens plan for at udvikle virksomheden og opnå ekstra indtægter ved brug af den know how, der er opbygget omkring forretningskonceptet og de nødvendige IT-løsninger. Ambitionerne er store, og der tales løst om mulighed for deltagelse i 20 projekter. Mindste størrelse for en relevant storby angives til 500.000 voksne indbyggere. Det gælder om at finde de bedste muligheder først for at sikre gode odds for succes. Anders Wall (40 år; tidligere ansat i Paradis Group) er netop blevet ansat som international salgsschef. GreenMobility ønsker at benytte en form for franchise koncept med lokale operatører og således bidrage i startop fasen og levere opdateret IT fremover.

Der er behov for samarbejde med både sådanne aktive driftsaktører og passive partnere med kapital til rådighed. Tilsvarende skal der være politisk velvilje hos bystyret i de pågældende storbyer over for dette nye, bæredygtige og miljøvenlige koncept for deleøkonomi.

I første omgang indebærer en satsning på projekter i andre storbyer en væsentlig udgift for Selskabet selv og brug af ledelsens tid og ressourcer. Med brug af franchise burde det være muligt at opnå væsentlige indtægter allerede i løbet af et par år, såfremt man kan få betaling for en "startpakke". Hensigten er dog, at GreenMobility skal modtage en royalty betaling af den fremtidige omsætning. Der er således ingen lang sagsbehandling eller politiske procedurer med forviklinger og kampe om æren for disse nye grønne tiltag. Takket være kommerciel bæredygtighed og brug af almindelige biler plus de etablerede IT-systemer og udstyr til håndtering af driften kan et nyt projekt gennemføres og være klar til brug i løbet af 6 måneder, såfremt risikoviljen og pengene er til stede.

## Styrker – Svagheder – Muligheder –Trusler

### Styrker

Let anvendeligt transporttilbud. Billig med variabel udgift efter forbrug. Gratis parkering. Fordele mht. miljø (el-bil) og reduceret trængsel i trafikken og ved parkering. Über er stoppet. Dygtig ledelse med branchekendskab.

### Svagheder

Kendskabet til produktet er lavt. Introtilbud belaster. Lav udnyttelsesgrad i startfasen. Overhead og salgsudgifter er tunge i starten. Dækningen når ikke langt ud fra centrum. Er der biler nok i systemet til at dække behovene (især hos professionelle erhvervs-kunder)? Kapitalgrundlaget er svagt. Offentlig transport udbydes med tilskud. Københavnerne er ivrige cyklister, og det er hele tiden en "gratis" og 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 (royalty af omsætning). Der er mulighed for en lettelse angående parkeringsudgiften i Københavns Kommune. En betalingsring vil være et rent scoop med enorme fordele. Take Over mulighed.

## Trusler

Priskonkurrence eller tilkomst af nye udbydere. Vil bilfabrikkerne prøve at sætte sig på dette marked? Selykørende biler kan helt ændre brugen af privatbiler. Er den økonomiske styrke stor nok? Svinger tilgangen af kunder? Vil mange kunder være "slumrende" og blot bruge tilbuddet som en nødløsning? Kan bilerne opnå den krævede salgsværdi efter 4 års brug? Vil der opstå stor nedslidning af bilerne pga. hård behandling fra kundernes side?

## Aktien

Selskabet er nyt og tilbyder en helt anden form for forretning, end det normalt ses på børsen. Projektet i København skal hurtigt have udrullet sit salg og også få godt fat på kunder blandt virksomheder og offentlige organisationer. Ledelsen forventer et stort underskud i år og først i 2019 mulighed for et nulresultat og dermed stop for Cash Burn. Denne situation kan føre til behov for tegning af flere aktier. Tilsvarende er der generelt tale om en høj risikoprofil med en række ukendte forhold i spil, eksempelvis værdien af de leasede biler ved tilbagelevering efter fire år. Vi mener, at projektet er kommercielt rentabelt og med sin miljøvenlige, bæredygtige form for moderne deleøkonomi repræsenterer det et spændende initiativ. Derfor er udviklingsmulighederne også store internationalt, og med brug af gængse el-biler suppleret med det krævede ekstra IT hardware og software kan der etableres sådanne løsninger med Din Bybil uden en lang og besværlig beslutningsproces. Såfremt det lykkes at udrulle konceptet i større skala i andre storbyer, vil GreenMobility både opnå adgang til store supplerende indtægter uden ledsagende udgifter eller risiko, og i tilgift vil selskabets take over værdi og muligheden herfor øges. Bilfabrikkerne overvåger nøje udviklingen i forbrugsmønstret og ønsker at spille en aktiv rolle ud over at sælge og servicere bilen.

Aktien blev introduceret til en pris på 150 kr. i juni i år. Da der ikke fremkom en kraftig reaktion med et begejstret ryk opad, har kursudviklingen i de første to måneder på børsmarkedet været stille med fastholdelse af dette prisniveau. Høj/Lav noteringerne for aktien er på 152 og 144. Omsætningen i aktien har været begrænset. Kommende nyheder får derfor stor betydning for at bryde stilstanden. På den positive side er der mulighed for fremgang i salget, herunder fokus på "erhvervskunder", og fremkomst af samarbejdsaftaler om udenlandske projekter. På den negative side er der spørgsmålet om at få sat skub i indtægterne tilstrækkeligt hurtigt og omfanget af cash burn.



## Seneste fire analyser:

Dato	Kurs	Anbefaling:	
		Kort sigt	Langt sigt
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.