

Stærk vækst i antallet af kunder. Driften i København vil give overskud fra ultimo 2019. Aftalen om et bybil-koncept i Oslo har allerede start i november. Målet er at udbrede bybil-konceptet til 20 store europæiske byer i 2021. Aktietegning med 100 mio. kr. i forventet provenu på vej. Afvent denne.

- Bybilsprojektet i København er fortsat i startfasen og kun to år gammelt. Tilgangen af brugere fortsætter og er nået op på 35.400. En stor del gør imidlertid ikke brug af bilerne i tilfredsstillende udstrækning, og de skal "aktiveres", hvis det er muligt. Planen sigter mod 55.000 brugere ultimo 2019.
- Produkterne og faciliteterne er blevet justeret ud fra de erfaringer, som er opnået. I Q3 oplevede man lav aktivitet pga. hedebløgen. Kundetilfredsheden er høj. En undersøgelse blandt kunderne viser, at der er en meget stor spredning. Højtlonnede mænd er en vigtig gruppering, men det samme gælder for unge. Halvdelen oplyser, at de ikke selv har adgang til en bil. Faglærte og ufaglærte viser derimod lav interesse for selskabets bybilskoncept.
- Erhvervsvirksomheder og offentlige organisationer bakker i stigende grad op om dette fleksible og miljøvenlige set-up. Der er nu 500 erhvervs-kunder (inkl. den offentlige sektor), og udvidelsen med Gladsaxe og Fields er led heri. Bilerne har lav udnyttelse midt på dagen, og derfor er det ideelt, at der også opnås adgang til opgaver fra arbejdsbetinget trafik.
- Et projekt i Oslo indledes nu som det første i udlandet. Partneren er NSB (Norges Statsbaner), og de indsætter 250 Renault Zoe el-biler i deres bybil-koncept. GreenMobility vil modtage indtægter i form af franchisefee og royalty. Forløbet er interessant ved at være gennemført meget hurtigt, og det viser fordelene ved at benytte en standardbil og adgangen til at overføre IT-løsninger og erfaring fra københavnerprojektet. Tempoet er imponerende, og det er et vigtigt punkt, da selskabet satser på en bred og hurtig udrulning til op mod 20 byer i løbet af kun tre år. Tidsforbruget i de indledende forhandlinger ser ud til at være flaskehalsen og kan blive den egentlige bremse på vækstplanen.
- For 2018 forventer vi et underskud før skat på 27-28 mio. kr. Tilsvarende skønner vi et underskud før skat i 2019 på 10-15 mio. kr. Den likvide beholdning pr. Q3 udgør kun 8 mio. kr., og egenkapitalen er bogført til 9 mio. kr. Det finansielle beredskab ønskes derfor øget markant i løbet af de kommende måneder.
- En aktietegning med et provenu på ca. 100 mio. kr. er således på vej. Forslaget med rammerne herfor skal vedtages på en ekstraordinær generalforsamling, der afholdes 30-10. Et større frit flow skal medvirke til større handel i aktien.
- Risikoen er høj. Selskabets bybil-koncept er stadigvæk nyt i København. Det gælder om at øge antallet af brugere og at få alle til hele tiden at se det som en reel og let valgmulighed. Driftstimer pr. døgn skal fordobles og dermed indtægterne.
- GreenMobility må anses for en spændende investeringsmulighed med en skalerbar forretningsmodel. Upside potentialet skal primært udnyttes ved at overføre konceptet til andre storbyer. Ledelsens hovedopgave er i løbet af de næste par år at 2-3 doble indtægterne, så projektet kan vise sin kommercielle bæredygtighed. På langt sigt skal udviklingen af selskabets indtjening finde sted i op til 20 andre storbyer med start af tilsvarende projekter ud fra franchise-aftaler.

Aktuel Kurs: 107,0

Børs: NASDAQ First North Copenhagen

Markedsværdi: 178 mio. DKK

Antal aktier: 1,667 mio. styk

Næste regnskab: Q4 regnskab den 21-02-2019

Anbefaling:

Kort sigt: Afvent Køb (Køb)

Langt sigt: Køb (uændret)

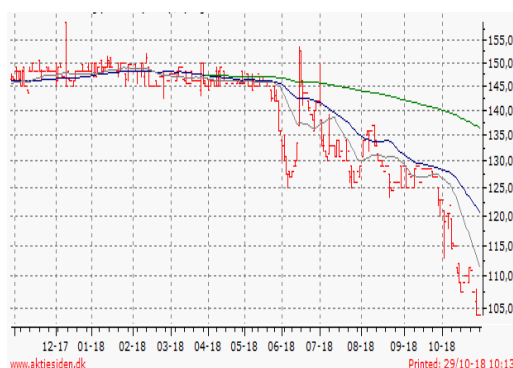
Forventet kursudvikling 0-6 mdr.: 100-125 (140-180)

Forventet kursudvikling 12-18 mdr.: 150-200 (175-250)

Seneste anbefaling 04-05-2018: Køb / Køb ved kurs 147,5.

Selskabets forventninger til indeværende regnskabsår

Der er ikke opstillet konkrete finansielle mål for 2018. Ledelsen forventer en høj tocifret procentuel vækst i omsætningen baseret på fortsat stor tilgang af privatkunder, erhvervsaftaler og øget udnyttelse fra kundernes side. Prisændringer vil øge indtægterne, men der forventes underskud som følge af fasen med opbygning af aktiviteten i København og udgifterne til den internationale salgsindsats. Et samarbejde med NSB i Norge, igangsættes i november. Selskabet forventer break even (EBIT) på driften i København fra ultimo 2019.



Bemærk at Aktieinfo modtager et honorar fra selskabet for det udførte analysearbejde. Konklusion og anbefaling er alene udtryk for Aktieinfos vurdering, og selskabet kan ikke påvirke anbefaling og kursmål. I øvrigt henvises til ansvarsfraskrivelsen på sidste side.

Facts om GreenMobility

- Selskabet indledte aktiviteten i 2016 og indsatte allerede fra starten 400 elektriske bybiler af mærket Renault Zoe for at kunne tilbyde god dækning i operationsområdet, der dækker København, Frederiksberg og Gentofte kommuner samt dele af Gladsaxe Kommune plus særlige satellitzoner uden for operationsområdet (Lufthavnen, DTU, Avedøre, hospitalerne i Herlev og Hvidovre).
- Bybilerne udlejes på minut-, dags- eller månedsbasis under følgende konceptnavne: Bybil Go, Bybil Flex og Bybil Plus. Selskabet benytter sig indtil videre ikke af bilerne som reklamesøjler, salgskanal for andre ting eller af grønne sponsorer.
- For Bybil Go betales en minutpris på 3,5 kr. Denne løsning egner sig til brugere, der har et lavt og svingende behov for kørsel. Med Bybil Flex betales maksimalt 450 kr. for kørsel i 24 timer i samme bybil, hvor man ikke afslutter sin tur, før man er helt færdig med at bruge bilen denne dag. Bybil Plus koster 1.195 kr. på månedsbasis og omfatter 20 timers fri brug i perioden. Ekstra minutters brug koster 2,0 kr. Generelt gælder at parkering på alle offentlige p-pladser (NB: gælder kun steder uden tidsbegrænsning), 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 gebyrer.
- Den lejede bil skal afleveres inde i zoneområdet, altså København, Frederiksberg og Gentofte kommune. Parkering skal dog finde sted på steder uden tidsbegrænsning. Der arbejdes fortsat for at opnå en nedsættelse af parkeringsafgifterne. 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 Hotspot "satellitter", der findes uden for selve zonen. Sidstnævnte dækker et areal på 99 km².
- Som bruger skal man godkendes inden første køretur. Det foretages nemt via en app med krav om oplysninger om kørekort, kreditkort m.m. Alle funktioner med at finde og booke en relevant, velplaceret bil plus selve betjeningen (åbne lås og afslutte kørsel) udføres via Din Bybil app på en smartphone. Prisen opgøres efter tidsforbrug og betales automatisk via kreditkort.
- Strukturen består af 22 Hotspots med 70 parkeringspladser i Københavnsområdet. På disse Hotspots er der normalt altid en bil til rådighed. Ved nogle af parkeringsstederne udføres genoplading og rengøring af bilerne. Hensigten er at fremme trafik-flow her og 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 desuden 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 som steder med mange folk på "farten".
- Kernegruppen af kunder består af private med bopæl i de tre kommuner. Der er mest "run" på bilerne i morgentimerne og sidst på eftermiddagen – altså kørsel til og fra job, hvilket jo gælder for al trafik. Ikke desto mindre anfører brugerne, at de fleste af deres køreture faktisk sigter mod sociale formål i fritiden. Midt på dagen er der lav aktivitet. Derfor arbejder GreenMobility på at indgå firmaaftaler for at skabe større efterspørgsel i dagtimerne. Det er lykkedes at indgå mere end 500 erhvervsaftaler. Listen med kunder omfatter blandt andet Novo Nordisk, Egmont, If Forsikring, Rambøll, Alm. Brand og DFDS, ligesom aftalen med Københavns Kommune er blevet udvidet, så mere end 350 af Kommunens medarbejdere kan gøre brug af Bybil-konceptet.
- Opladningen 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. Der er også indledt et såkaldt Ambassadørprogram, hvor mere end 1.000 brugere frivilligt medvirker til at flytte biler efter behov. De honoreres for hjælpen i form af gratis køreminutter.
- GreenMobility har nu 35.400 kunder. Tilgangen i Q3 var på 4.897. Ultimo 2017 havde selskabet 21.032 kunder, hvilket var en syvdobling i forhold til året før. Målet ultimo 2019 er sat til 55.000 kunder. Interessen fra brugernes side fortsætter således med at vokse. I alt blev der sidste år kørt 320.657 ture svarende til 876 ture pr. dag. I Q3 blev der pga. hedebløgen kun gennemført 115.664 ture med en gennemsnitlig varighed på 28 minutter pr. tur. I Q1-3 er der udført 902 ture pr. bil (3,3 om dagen). Ledelsen mener, at det svarer til halvdelen af bilparkens reelle kapacitet, der ansættes til 3 timer i daglig brugstid. Højere udnyttelse vil forringe tilgængeligheden væsentligt, altså skade ordningens praktiske anvendelighed for brugerne. Din Bybil skal være et reelt og velfungerende tilbud.

- 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 2017 84 medarbejdere (31 ultimo 2016). Størstedelen er dog deltidsansatte Street runners, der sørger for, at bybilerne er rengjorte, opladte med el og placeret på de mest benyttede steder for start af 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.
- En aktietegning med et provenu på ca. 100 mio. kr. ønskes gennemført. Rammerne herfor skal vedtages på en ekstraordinær generalforsamling 30-10. Provenuet skal anvendes til fortsat udvikling af Din Bybil projektet i København, forbedrede IT-systemer og den internationale satsning. Der kan både blive tale om en emission med fortegningsret for aktionærerne og en målrettet aktietegning vendt mod få, udvalgte investorer. Sidstnævnte ser ud til at være den foretrukne løsning.

Virksomhedens udvikling i Q1-3 og resten af året

Virksomheden er fortsat i startfasen med kun to års drift bag sig, og opgaven består primært i at opbygge en stor kundebase og sikre, at en stor del af førstegangsbuget ikke kun vil afprøve metoden men vil fortsætte med aktivt at bruge delebilordningen. Tilgangen af nye brugere er høj og ser ud til at kunne nå op på det ønskede omfang (over 55.000 ultimo 2019). Samtidig gennemføres denne opbygningsproces uden store udgifter til markedsføring eller tilbud om store introduktionsrabatter. Man sælger sig altså ikke frem ved en dyr markedsføringsindsats.

Økonomisk begynder enderne at mødes, idet indtægterne nu dækker de regulære udgifter til driften inklusive afskrivninger. Dermed mangler der fortsat et dækningsbidrag til at opveje udgifterne til overhead cost og lønninger. Da de variable udgifter er begrænsede, drejer det sig om at få forøget udnyttelsen af bilerne (flere driftstimer), så indtægterne kan nå op på et overskudsgivende niveau.

Den likvide beholdning er faldet med 24 mio.kr. i Q1-3, hvoraf 7 mio. kr. vedrører Q3. Cash reserven er nede på 8 mio. kr. Den forestående aktietegning sigter mod at tilføre ca. 100 mio. kr. og dermed skal der frembringes en stærk økonomisk stilling som kan give forbedret handlefrihed til at kunne tage fat på den ønskede overførsel af konceptet til andre storbyer. Her ønskes der et højt tempo.

For nylig fremlagde den danske regering en række ønsker og forslag til en markant forbedring af biltrafikens miljømæssige påvirkning på langt sigt. De påtænkte forandringer passer godt ind i GreenMobility's forretningskoncept. Et punkt som forhåbentligt kan ændres hurtigt for at fremme dette elbil-tilbud er en målrettet lempelse af reglerne for parkering, så der ikke længere skal betales et stort beløb til Københavns Kommune, hvilket i virkeligheden må betragtes som en særavgift på denne miljøvenlige delebilsordning.

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

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 erfaring fra sit tidligere virke 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 rulleres 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 behov for miljørigtige løsninger til afhjælpning af trafikale problemer. Tankegangen om miljøvenlige løsninger til bynær, individuel persontransport burde kunne vinde tilslutning hos de politisk valgte bystyrer, og der er på EU-plan vedtaget offensive mål for at nedbringe den samlede CO₂ udledning.

Ambitionen for selskabet er at få konceptet udbredt til 20 af disse byer allerede i 2021 og herved være i kontakt med en samlet kundebase ultimo året på 1.000.000 brugere. GreenMobility skal fremstå som en af Europas førende udbydere af bybil-ordninger og helt i front mht. el-biler. Det er en stor ambition på kun 3 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 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. Ved at benytte en standardmodel (plus tilpasning) og etableret IT kan et projekt hurtigt startes op.

Projekter i andre storbyer ønskes etableret via franchise. Fordelen ved franchise 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 og kunne udnytte lokalt kendskab eller kombination med en eksisterende forretning. GreenMobility vil opnå indtægter som koncept-partner fra disse eksterne samarbejdspartnere på en slags franchisebasis. Der ligger altså mulighed for stor indtjening – og teoretisk set ingen nævneværdig kapitalindsats og risiko - på dette punkt. Kravet til anskaffelse af en bilpark af passende størrelse i en ny by overstiger selskabets egne økonomiske kræfter. Til gengæld har man

et velfungerende produktkoncept inklusive IT og erfaring fra driften i København, så vanskeligheder i startfasen kan minimeres. For potentielle partnere burde GreenMobility kunne fremstå som en velkvalificeret partner. I kraft af sin beskedne størrelse er der ingen grund til frygt for ambitioner om at opløse det pågældende firma på et senere tidspunkt, hvilket en stor bilfabrikant godt kunne tænkes at sigte efter ved et sådant projekt.

Første skridt i retning af internationalisering indledes nu i november i Oslo. Den lokale partner er NSB. Ideen er, at NSB herigennem vil kunne tilbyde en miljøvenlig persontransport for togrejsende i det yderste led frem til det faktiske rejsemål. Indledningsvis vil kapaciteten bestå af 250 styk Renault Zoe biler, altså 40 % mindre end selskabets projekt i København, der omfatter 400 biler. Et interessant punkt for Oslo bliver, om efterspørgslen vil vise sig relativt større end i København, da afstandene ud af denne by til boligområder er noget større, og alternativet med cykling er mindre udbredt end i København. Den generelle interesse for el-biler er allerede høj i Norge pga. gunstige regler for beskatning, og dermed er private el-biler blevet IN.

Fremover vil selskabet kunne henvise til NSB som sin første eksterne partner og referencekunde i bestræbelserne på at få "grønt lys" for projekter i andre storbyer. Da der er tale om en kendt offentlig virksomhed burde det berolige politikere (bystyre) i det omfang de er involveret i godkendelsen af startup. Selskabet anfører, at der i hele Europa vises stor interesse for det miljøvenlige og praktisk let anvendelige produktkoncept. Interessen kommer fra både storbyers forvaltninger/politikere og potentielle projektpartnere, og der foregår stor mødeaktivitet for at bryde isen og få sat gang i flere projekter. I Tyskland er der i flere store byer fokus på skadelig miljøpåvirkning fra dieselmotorer, og nogle byer forsøger endog at forbyde kørsel med dieselmotorer i visse lokalområder. Det vil derfor være nærliggende for GreenMobility at satse på et gennembrud i store tyske byer, hvor de respektive bystyrelser, som følge af folkeligt ønske og medieomtale, nærmest er nødsaget til at tage fat med aktiv indsats. Her burde GreenMobility's koncept let kunne vinde indpas. Vi gætter derfor på, at aftale nr. 2 vil blive indgået i Tyskland, men selskabet holder naturligvis kortene tæt ind til kroppen af hensyn til konkurrencesituationen.

Rammen for de internationale projekter må opfattes som løs, og de faktiske forhold kan tænkes at indebære stærkt varierende størrelse. Vi opfatter de angivne tal med 20 byer og 1,0 mio. brugere som udtryk for en ide om 20 x Københavnsprojektet. Da der allerede findes andre delebilsordninger med enten almindelige biler eller elbiler, gælder det om at finde storbyer med et udekøbt behov og ikke straks at indlade sig i konkurrence med eksisterende udbydere. Der burde være plads nok til de (indtil videre) få som prøver sig som udbydere.

Indtjeningsmæssigt vil der være et stort potentiale i den strategiske plan om indgåelse af franchiseaftaler og den tilsluttede hurtige udrulning. Det forudsætter selvsagt, at det lykkes at få hul på bylden, da det er i disse år, at chancen foreligger og skal udnyttes før andre firmaer tager fat i stedet. Indtægterne vil komme i form af franchisefee (pris for at opnå adgang til den nødvendige IT såvel i bilerne som på driftskontoret) og løbende royalty. Det vil betyde indtægter til GreenMobility, så snart de første biler ruller ud på gaden. Vi vurderer, at der næppe vil indgå en direkte gratis introduktionsfase.

En væsentlig forandring er på vej i dette segment hos BMW og Mercedes, som er i færd med en sammenlægning af deres aktiviteter med tilbud om brug af biler på lånebasis. Aftalen er under godkendelse hos konkurrencemyndighederne. VW har desuden bebudet en udvidet indsats i dette felt. Angiveligt er disse tiltag stadigvæk af begrænset dimension og har karakter af forsøg, men satsningen viser, at de ledende bilfabrikker ønsker at deltage aktivt for ikke at blive koblet ud af udviklingen i denne nye form for deleøkonomi. Vi ser det som en defensiv indsats for at bevare kontakten til privatpersoner og få mulighed for at inspirere dem til at købe en bil privat.

Kernen i København projektets økonomi

Ledelsen vurderer, at bilerne har en ramme for reel fuld kapacitetsudnyttelse ved 3 timers kørsel i døgnet. I øjeblikket ligger udnyttelsesgraden på cirka det halve. Fuld udnyttelse med 180 minutter x 2,80 kr. (3,5 – 0,7 i moms) vil pr. bil indebære en indtægt på 504 kr. i døgnet svarende til ca. 180.000 kr. årligt. Bilens købspris var på 140.000 kr., og et tilskud reducerede prisen til netto 130.000 kr. Pay back tiden før andre udgifter er altså i teorien mindre end et år, hvis alt forløb perfekt, men sådan er verden jo slet ikke i praksis. Her er det op ad bakke, men basalt set er der grundlag for at kunne opbygge en rentabel virksomhed.

Udfordringen i projektets gennemførelse består i fastlæggelsen af selve konceptet, IT, drift og salg. Først etablerede man IT-systemplatformen og udstyret til de enkelte biler, så de kan betjenes via en app. Det var en investering upfront, som skal vedligeholdes og udbygges/opdateres. Det er på plads og kan overføres til lignende projekter i andre storbyer. Alle de nødvendige biler blev indkøbt med det samme, og denne full scale satsning belaster økonomien i opbygningsfasen.

Udviklingen af en sund forretning handler fra dette udgangspunkt om at skaffe tilstrækkeligt mange kunder og få dem til at benytte bilerne mest muligt. En barriere skal overvindes med en sådan ny løsning, og selskabet har ikke ønsket at tilbyde omfattende rabatter til nye brugere. Supplementet med erhvervs-kunder er en vigtig tilføjelse for at udnytte bilerne midt på dagen og kan sandsynligvis også medvirke til, at en del af disse personer bliver kunder rent privat efter at have afprøvet metoden på deres arbejdsplads.

Der ser ud til at være mange "slumrende" men muligvis reelt "døde" kunder blandt de registrerede brugere, altså folk der har samme forhold til bybilen som til brug af taxa få gange om året. Et andet problem er konkurrencen fra cykling, som er i stand til at præstere samme fart som bilerne i den tætte bytrafik, og afstanden af de korte ture på ca. 10 KM i gennemsnit (ca. 30 minutter) er overkommelig,

så bybilen er ikke direkte nødvendig. Her er det dog nok værd at bemærke strukturen blandt kunderne, hvor der er en stor gruppe af mænd med højere uddannelse, hvor cyklen næppe er et relevant transportmiddel. Samtidig er der god interesse blandt unge, og det giver håb for fremtiden i GreenMobility.

Forestående kapitalforhøjelse med aktietegning

På generalforsamlingen 30-10 skal der vedtages rammer for adgang til udstedelse af flere aktier. Det foreslås både som værende muligt at gennemføre ved fortegningsret for de nuværende aktionærer og/eller ved en direkte placering hos nye investorer. Desuden vil der fremkomme en særlig og relativ stor ramme for medarbejderne, der angiveligt i første omgang tænkes tildelt warrants, som så skal kunne benyttes som adgang til at tegne aktier efterfølgende, hvis de pågældende ønsker det.

Efter de fremlagte oplysninger er målet at opnå en kapitaltilførsel på ca. 100 mio. kr. Hensigten er desuden, at der med denne udvidelse vil blive banet vej for større handel med aktien på børsmarkedet. Der har indtil videre været minimal omsætning af aktier, men med en større mængde af aktier ude i frit flow vil der være udsigt til en reel børsomsætning af rimelig størrelse. Markedet for GreenMobility aktien er aldrig rigtigt kommet i gang.

Fremtiden

Grøn er håbets farve, ligesom det symboliserer naturen og 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. Forstoppelsen er tydelig som følge af urbanisering i næsten alle lande. Bybilerne bruger elektricitet fra vedvarende energikilder og udleder hverken CO₂ eller NO_x under kørsel. Af årsregnskabet fremgår det, at de 2,9 mio. kilometer, som bybilerne kørte sidste år, ville ved kørsel i en traditionel bil med benzin- eller dieselmotor have medført udledning af ca. 350 tons CO₂. Dette tal var på 133 ton i Q3 i år. 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 endnu værre fremover i storbyerne – og det gælder i næsten 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 i stedet ende med at blive overtaget af en af de store bilproducenter, hvor Renault naturligvis må anses som førstevælger, da bilerne kommer fra denne leverandør.

GreenMobility's koncept er skalerbart – både i København, som er i startfasen med mulighed for en udvidelse med flere biler og større arealdækning, og i form af projekter i andre storbyer. I første omgang gælder det om at opnå break-even på driften af kerneforretningen i Storkøbenhavn, og der er rigelig kapacitet med en udnyttelsesgrad på halvdelen af det ideelle niveau. Intentionen er, at driften i Storkøbenhavn kommer i balance mod slutningen af 2019, hvilket er en modifikation i forhold til de tidligere forventninger, hvor tidspunkt var estimeret til at blive lidt tidligere. Sideløbende skal konceptet så udbredes til 20 andre europæiske storbyer inden 2021 ved at indgå aftaler herom med partnere. Såfremt det lykkes, vil selskabet kunne opnå relativt store indtægter set i forhold til dets beskedne størrelse fra disse nye franchise-/samarbejdspartnerne. Startskuddet går snart i Oslo, og så må vi se, hvordan teknologien vil fungere i et andet land.

Vi føler os overbeviste om, at GreenMobility vil formå at udrulle planen om internationalisering, idet forretningskonceptet må anses for rentabelt, driftssikkert og rummer en positiv profil, som især tiltaler unge storbymennesker, der ikke er nået frem til selv at anskaffe sig en bil. Usikkerheden knytter sig til den udmeldte aggressive tidsplan om at være aktiv i 20 byer inden udgangen af 2021 og opnå et markant kundegrundlag omfattende ca. 1,0 mio. mennesker. En så stor berøringsflade udgør i sig selv en værdi, da det kan åbne adgang til salg af helt andre produkter, services eller reklamer. Oplægget er meget ambitiøst, og det er muligvis dette perspektiv, som har banet vej for et tættere samarbejde med Renault, da bilfabrikanten vel kan fornemme et langt større perspektiv for konceptet, hvis det lykkes at få det sat op i et højere udnyttelsesniveau hos brugerne, hvor det ikke blokeres af GreenMobility's begrænsede økonomiske ressourcer.

For København-projektet er det vigtigt at få mere aktive brugere og ikke for mange "slumrende" kunder, som blot anser GreenMobility som en nem ekstra og reelt set sidste brugsmulighed, hvis alt andet svigter eller man tilfældigvis opdager en ledig bil og så beslutter sig for at benytte denne mulighed. Kunderne skal blive mere glade for ordningen og tage den virkelig til sig. På det punkt er der sandsynligvis to begrænsende faktorer som følges ad: næsten alle danskere har en cykel og den benyttes glad og gerne med motion som et ekstra argument ud over at klare transporten; samtidig er cyklernes fart i byen på ca. 20 km/t lige så høj som bybilerne kan præstere pga. det tunge flow i bytrafikken. Bybilen har kun en fordel ved længere ture (ud af byzonen) og til steder med dårlig offentlig transport. Cykler er nok en større konkurrent end offentlig transport. Det gælder dog ikke for folk i jakkesæt eller i færd med dagens jobopgaver.

Likviditeten er det svage punkt i bestræbelserne på at udnytte selskabets ekspansionsmuligheder. Med en stor aktietegning i løbet af de kommende måneder er det hensigten at ændre den pt. svage situation til det stik modsatte. Dermed åbnes mulighed for den ønskede hurtige internationale udrulning, idet selskabet kan deltage som investor - selv om det principielt ikke er meningen. I praksis kan det jo kræve aktiv medvirken ved at vise commitment for at få sat skub i de mange ønskede etableringer af delebilsordninger i europæiske storbyer.

For 2018 påregner vi et underskud før skat på 27-28 mio. kr. For 2019 skønner vi som udgangspunkt et underskud på 10-15 mio. kr. før skat, men her gælder der fuldstændig usikkerhed angående eventuelle startup betalinger fra nye franchiseaftaler.

Der knytter sig en særlig 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. Reglerne for afgifter på nye elbiler kan dermed få indirekte betydning for brugtbilprisen på selskabets 400 biler.

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 det meste af tiden. Som et kompromis søger selskabet nu at opnå samme vilkår som bosiddende københavnere har via en P-licens.

Modtagelse af betalinger ved indgåelse af franchiseaftaler forventes, og måske kan sådanne projekter med stort format i udlandet sætte gang i den hidtil skuffende interesse for aktien. En lignende effekt søges opnået via den forestående store aktietegning, der vil kunne udvide det frie flow af aktier til en langt større dimension end hidtil og dermed få sat skub i omsætningen på børsen.

Opstartsfasen – i særdeleshed børsmæssigt – har krævet tålmodighed, men vi forventer, at GreenMobility vil lykkes med sin moderne form for forretning. Udgangspunktet er i orden; nu skal det hele så tage fart.

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 overføres til andre storbyer via indgåelse af partneraftaler på franchisebasis. Sådanne udvidelser udgør en ren win-situation for GreenMobility. Fra politisk side er der fokus på reduktion af bilernes miljømæssige belastning, og der er fastlagt ambitiøse mål for nedbringelse af CO₂ udslippet. I flere europæiske byer er der voksende krav i den offentlige debat om forbud mod brug af dieselmotorer. Det vil i givet fald kunne gavne GreenMobility's koncept.

Svagheder

Udnyttelsesgraden er stigende men fortsat alt for lav. Overhead cost og salgsudgifter vejer fortsat tungt i denne startfase. Dækningen geografisk når ikke langt væk fra centrum, selv om zonen er udvidet med steder med stor trafik. Vil det kræve indsættelse af flere biler om et par år? Det er en balancegang, som ledelsen hele tiden skal vurdere. Kapitalgrundlaget er svagt. Offentlig transport udbydes desuden med store tilskud og dermed lave priser samt høj frekvens for afgang i dagtimerne. København er kendt for særdeles gode trafikforhold for cyklister, og det er en let tilgængelig og effektiv 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 stort indtjeningsbidrag. Systemet kan overføres til andre storbyer (vil give royalty af omsætning og betaling for IT mv.). Der kan muligvis opnås en reduktion af den meget store parkeringsudgift i Københavns Kommune. Man kunne desuden overveje at skaffe sig ekstra indtægter ved at tilbyde reklamer på bilerne i lighed med busser og tog. Selskabets interessante og kommercielt baserede 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 erobre dette marked? Selvkørende biler kan om få år helt ændre brugen af privatbiler. Er selskabets økonomiske styrke stor nok? Svinger tilgangen af kunder, og vil mange blot være "slumrende" og betragte tilbuddet som en sidste nødløsning? Kan bilerne opnå den krævede salgspris efter 4 års brug? Vil der opstå stor nedslidning af bilerne på grund af hård behandling fra kundernes side? Den forestående aktietegning for at styrke kapitalberedskabet vil belaste børskursen men samtidig reducere risikoprofilen. Konceptet kan kopieres og er ikke i sig selv nyt.



Seneste fire analyser:

Dato	Kurs	Anbefaling:	
		Kort sigt	Langt sigt
04-05-2018	147,5	Køb	Køb
06-04-2018	146	Køb	Køb
02-11-2017	147	Køb	Køb
28-08-2017	147	Køb	Køb

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.