

Bybil-konceptet fra GreenMobility er på vej ind i ni nye byer. Forretningen i København ventes i år at opnå break-even på driften. Indtrængning i Oslo sker langt hurtigere end i sin tid i København. Ledelsen arbejder på at tage aktien ind på hovedbørsen i Danmark. Aktien rummer take-over potentiale.

- Der er for nylig indgået foreløbige aftaler om etablering af bybils-konceptet i ni nye byer. I forvejen findes konceptet i København og Oslo. Det ligner et gennembrud for selskabets internationalisering.
- Målet er at selskabets koncept vil være udbredt til over 15 byer i Europa ved udgangen af 2021. Det skal sikre en omsætning på 75-85 mio. kr. og break-even på driften i 2021.
- Inden udgangen af 2019 venter selskabet, at der vil være indgået aftale med 8-10 byer (ni er delvist sikret). Henset til disse oplysninger finder vi målet om mere end 15 byer i 2021 meget konservativt.
- GreenMobility rammer en række megatrends, der åbner op for kraftig vækst i årene fremover. Udviklingen med flytning fra land til by giver trafikale og parkeringsmæssige udfordringer samt forurening i storbyerne. GreenMobility forventer at bidrage med en reduktion af CO₂-udslippet på 10.000 tons i 2021, samt at bidrage til en reduktion i antallet af private biler på vejene i byer.
- Deleøkonomien vinder indpas – især hos unge mennesker. Dertil kommer, at stadig flere lever som singler med begrænset økonomisk råderum til at købe egen bil. Bybil-konceptet rammer tankerne bag deleøkonomi perfekt.
- GreenMobility er som navnet også siger en virksomhed med en klar grøn profil. Der er en voksende fokus på bæredygtighed både hos forbrugerne og fra politisk side.
- EU har fastsat grænser for, hvad biler må udlede af CO₂. Det vil kunne øge interessen for den type bybilsprojekter, som GreenMobility tilbyder. Interessen kommer fra eksempelvis bilfabrikker.
- Man har opnået gode erfaringer fra opstartfasen i København. IT-udviklingsomkostninger til startfasen er afholdt. Nu skal projektet eksporteres, og i juli fik man et gennembrud med nye aftaler i Belgien og England. Seneste nyt er, at man selv vil åbne i Malmø og Gøteborg (på corporate basis).
- Med en kapitalindsprøjtning på 35 mio. kr. brutto fra en emission i foråret kan driften opretholdes til ind i 2020. En rettet emission på 30-40 mio. kr. er planlagt i H2 2019 samt en kapitalrejsning i H1 2020 i forbindelse med flytning af aktiens notering til hovedmarkedet på Nasdaq København. Det vil udvande de bestående aktionærer men er en nødvendighed.
- Aktien er noteret på First North og præget af lav omsættelighed. Det afholder mange fra at købe aktien. Derfor er det glædeligt, at ledelsen arbejder på at få aktien optaget til handel på hovedbørsen (small-cap indekset).
- Der er høj risiko i et selskab, der vokser markant. Odds for succes vurderer vi dog som værende særdeles gode. Konceptet har vist sin berettigelse i København, og mange europæiske byer har fokus på grønne transportløsninger, ligesom bilfabrikkerne investerer massivt for at etablere sig som delebils udbydere af eldrevne biler. Mange byer står klar.
- GreenMobility er 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. På langt sigt ser vi et stort potentiale i aktien. På kort sigt er vi mere forbeholdne, idet de forestående emissioner vil udvande de nuværende aktionærer.

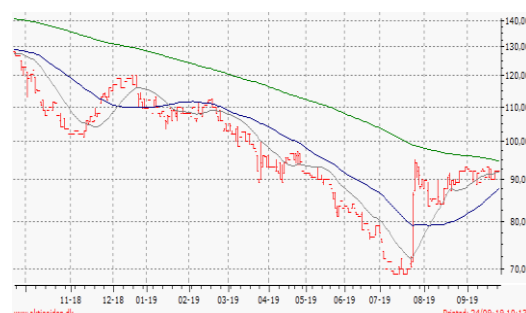
Aktuel Kurs: 92
 Børs: NASDAQ First North Copenhagen
 Markedsværdi: 187 mio. DKK
 Antal aktier: 2,035 mio. styk
 Næste regnskab: Q3 regnskab den 30-10-2019

Anbefaling:

Kort sigt: Afvent Køb
 Langt sigt: Køb (uændret)
 Forventet kursudvikling 0-6 mdr.: 85-125 (100-125)
 Forventet kursudvikling 12-18 mdr.: 150-200 (uændret)
 Seneste anbefaling 29-10-2018: Afvent køb / Køb ved kurs 107.

Selskabets forventninger til indeværende regnskabsår

Selskabet opjusterer efter Q2-regnskabet årets omsætning med 4-6 mio. kr. til 38-40 mio. kr. Årets underskud ventes at blive på 21-23 mio. kr. mod før 22-24 mio. kr. Internationaliseringsprocessen udvikler sig hurtigere end hidtil ventet, hvorfor der nu forventes indgået foreløbige aftaler med 8-10 byer mod før 3-4 i 2019. Ultimo 2019 venter man at have flere end 100.000 kunder (63.975 ultimo H1 2019) og 950 elbiler i drift mod før estimeret 750.



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

- GreenMobility startede sine aktiviteter i København i oktober 2016 med udlejning af 400 elektriske bybiler af mærket Renault Zoe dækkende København, Frederiksberg og Gentofte kommuner samt dele af Gladsaxe Kommune kaldet "Zonen". Zonen er på 99 km² med satellitter (steder uden for zonen hvor kunder kan starte og afslutte en køretur) fra DTU i nord til lufthavnen i syd. Der forefindes 26 HotSpots med ladestandere og parkeringspladser. Pr. 01-04-2019 er der åbnet en satellit i Lyngby.
- Bybilerne udlejes på minut-, dags- eller månedsbasis under følgende konceptnavne: Bybil Go, Bybil Flex og Bybil Plus.
- Parkering på alle offentlige p-pladser uden tidsbegrænsning, strøm, rengøring og forsikring er inkluderet i prisen. Tillæg forekommer ved start og stop på udvalgte steder. Kunderne er selv ansvarlige for parkerings- og farfbøder, ligesom der kan pålægges ekstra gebyrer, hvis bilen misligholdes i lejeperioden. En række regler skal overholdes – ellers vil der blive opkrævet gebyrer. Overvågning af bilerne via det effektive IT-system gør, at man eksempelvis kan sende en SMS til en kunde, der vurderes at være i færd med at parkere ulovligt. Denne service har nedbragt antallet af parkeringsbøder væsentligt.
- Den lejede bil skal afleveres inde i zoneområdet, altså København, Frederiksberg og Gentofte kommune samt dele af Gladsaxe kommune. Det er endnu ikke lykkedes at opnå en aftale om en nedsættelse af parkeringsafgifterne i Københavns Kommune. Det er en stor udgift for GreenMobility. Trafik uden for området er tilladt, men en tur skal afsluttes i Zonen eller ved de ekstra HotSpot "satellitter", der findes uden for selve Zonen.
- En ny bruger skal 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.
- Kernegruppen af kunder består af private med bopæl i de fire 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. Første og fjerde kvartal er traditionelt de travleste, hvor vejforhold tilsiger øget brug af bil fremfor eksempelvis cykling m.v. I juli 2019 er der gennemført en kundeundersøgelse, hvor hovedkonklusionen er, at 80 % af brugerne er tilfredse. Input om fx ønsker om en større zone, nemmere betjening af app'en, renere biler og montering af cykelstativer giver selskabet vigtig viden om brugernes ønsker og behov.
- For at øge brugen af bilerne midt på dagen er der indgået aftaler med en række firmakunder.
- Opladningen af de eldrevne Renault Zoe biler kan udføres på blot 40 minutter. Rækkevidden er længere om sommeren end 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. Kunderne kan opnå frie minutter ved fx at forestå opladning af bilerne eller ved afslutning af ture i Brokvartererne, hvor der er mest trafik (start på ture).
- Selskabet har et mål om at være til stede i mere end 15 byer ved udgangen af 2021 med samlet 450.000 kunder med et fuldt indfaset potentiale på 1,4 mio. kunder. Erfaringerne fra København, hvor man har mere end 51.000 kunder (mål for 2019: mere end 55.000), skal overføres til nye byer i Europa. Første skridt var en franchiseaftale med Vy (Norges Statsbaner) indgået i efteråret 2018. Efter bare syv måneders drift er der flere end 17.500 kunder i Oslo. I juli er der indgået aftale om opstart i Århus (vil blive drevet af GreenMobility) og såkaldte Letters of Intent med potentiel opstart i Liverpool, Manchester, Leeds, Bruxelles, Antwerpen og Gent. Pr. 24-09 er der besluttet etablering i Malmø og Gøteborg, hvor selskabet selv vil stå for operationerne. Målet for aftaler med nye byer i år er 8-10 mod før 3-4.
- Samarbejder kan indgås på basis af franchise, joint ventures eller corporate partnerskaber. Århus, Malmø og Gøteborg er eksempler på corporate tankegangen. I Århus sker det via en lokal samarbejdspartner, men i Sverige står man selv for alt. IT-overvågning, kundeservice og bildriftsmæssige forhold varetages fra hovedkontoret, hvilket begrænser omkostningerne væsentligt.
- Henrik Isaksen, som er storaktionær, har siden 01-01-2019 været CEO for moderselskabet, mens Thomas Heltberg Juul er CEO for GreenMobility, Danmark. Søren Jespersen er bestyrelsesformand.
- En stor del af selskabets ansatte er 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) ejede før årets emission 67,5 % af aktierne. Selskabet gennemførte i i marts en emission ved udstedelse af 368.421 nye aktier til kurs 95, hvorefter HICO ejer 56 %. Bruttoprovenuet var 35 mio. kr.

Sammenfatning af de vigtigste nyheder siden oktober sidste år

Vores seneste analyse af GreenMobility er fra oktober 2018. Siden har selskabet præsenteret en række spændende nyheder, som her gennemgås.

- I oktober 2018 indledtes et samarbejde på franchise basis med Vy (Norges Statsbaner) omfattende 250 el bybiler i Oslo. Dette samarbejde har medført indtægter i form af up-front-fees og løbende royalties. Der er allerede efter syv måneders drift 17.500 kunder i Oslo. Der meldes om stigende interesse for konceptet fra brugernes side. GreenMobility opnår ud over løbende indtægter vigtig viden, som kan sikre gennembrud i andre byer. Det er altid vanskeligt at få fat i den første kunde.
- Pr. 01-01-2019 blev selskabet delt i to, idet GreenMobility Danmark blev oprettet som datterselskab. Her er Thomas Heltborg Juul CEO. Samtidig overtog hovedaktionæren, Henrik Isaksen, den daglige ledelse af moderselskabet, der satser målrettet på internationalisering. Søren Jespersen overtog efter generalforsamlingen posten som bestyrelsesformand fra Henrik Isaksen.
- I februar 2019 er der indgået en 3½ årig aftale med DTU, Sweco og Vejdirektoratet med økonomisk støtte fra Innovationsfonden. GreenMobilitys biler skal i testperioden registrere ujævnheder, slitage m.m. på det københavnske vejnet. Tidligere er denne overvågning sket med visuel kontakt og i visse tilfælde med spærring af veje, mens overvågningen fandt sted. Hvis testen falder positivt ud, vil det kunne sikre en hurtigere udbedring af veje, reducere udgifterne til overvågningen og føre til mindre trafikale udfordringer i forbindelse med udbedringen af huller m.m. Samarbejdet rummer betydelige muligheder for GreenMobility, der via opnået viden formentlig kan skabe en teknologi, der kan sælges til tredjemand. Via GreenMobilitys egen overvågning opnår man desuden viden om interaktionen mellem vej og bil, fx omkring opbremsning og reaktionsevne frem mod et sving, lyskryds eller andet på vejen. Det kan vise sig at være værdifuld viden for producenterne af førerløse biler.
- I marts gennemførte selskabet en emission med et provenu på 35 mio. kr. Det er dog et svaghestegn, at emissionen oprindeligt var planlagt med salg af 555.555 nye aktier, men der blev kun aftaget 368.421. Provenuet kunne på daværende tidspunkt sikre finansieringen frem til midten af 2020 via driften fra København og franchiseindtægter fra Århus. Ledelsen lægger ikke skjul på, at der vil blive hentet ny kapital på anden vis, fx ved direkte salg af nye aktier til industrielle og institutionelle investorer.
- Fra juli måned begyndte nyhedsflowet for alvor at tage fart. Primo juli blev det besluttet at åbne i Århus, Danmarks næststørste by. GreenMobility vil selv stå for driften, idet IT-overvågningen vil blive klareret fra hovedkontoret i København, mens Street Runners vil klare alt det praktiske omkring opladning, flytning af biler m.m. Der vil være en lokal ledelse, og der er indgået et samarbejde med NRGi og Natur-Energi omkring opladning af bilerne med grøn energi.
- Medio juli indgik man såkaldt Letters of Intent – altså hensigtserklæringer - for så vidt angår åbning i Belgien og Storbritannien. Belgien vil blive åbnet på franchisebasis i samarbejde med et af landets største taxiselskaber, Deurnese Transportmaatschappij, i Antwerpen, Bruxelles og Gent. Officiel information om samarbejdet, hvis det ender med et sådant, kommer i november, men hovedsigtet er at åbne i Antwerpen til en start.
- På samme måde er der også indgået en foreløbig aftale dækkende Liverpool, Manchester og Leeds med Franklin Cars Ltd., der udbyder finansiering af el-biler i UK. Franklin Cars har desuden et datterselskab, der etablerer og driver lade standere til el-biler i UK. Det ligner et perfekt match. Officiel start kan blive primo 2020 med Liverpool som den første by.
- I løbet af første halvår er der desuden indgået samarbejde med Rejseplanen. Sitet anvendes af mange rejsende, der søger information om, hvordan man kommer fra A til B via offentlig transport. På sitet vil en Bybil fra GreenMobility være en del af de muligheder, som de rejsende kan gøre brug af.
- Ultimo september er det besluttet at etablere sig i Malmø og Gøteborg (corporate basis). GreenMobility vil fra hovedkontoret i København selv forestå driften, kundeservice, ledelse, marketing og overvågning af bilflåden i disse to byer med cirka 100 indsatte biler i hver by inden årets udgang. Over 2-3 år ventes en gradvis udvidelse til 350 biler i Gøteborg og 250 i Malmø. Beslutningen om etablering i de to svenske byer nødvendiggør en kapitalrejsning på 30-40 mio. kr., der vil blive gennemført i andet halvår 2019.
- Ledelsen planlægger desuden at få aktien noteret på hovedmarkedet på Nasdaq i København i første halvår 2020, hvilket vil blive efterfulgt af endnu en kapitalrejsning. Sideløbende gennemføres der samtaler med potentielle strategiske industrielle partnere omkring eventuel tilførsel af kapital til selskabet til brug for at understøtte vækstambitionerne.

GreenMobility har store ambitioner for fremtiden

Deleøkonomien er i fremdrift, og det gælder også interessen for Bybiler. GreenMobility er aktuelt nr. 6 på listen over de største i Europa. Den største aktør/konkurrent er ShareNow, der er tilgængelig i 20 byer, og som har BMW og Daimler som ejer. Hvis GreenMobility i 2020 kommer op på 11 byer, vil man blive den næststørste udbyder i Europa, forudsat at konkurrenterne ikke også etablerer sig i en række nye byer. Selskabets mål er at være den største eller en god nr. 2. Og ambitionerne stopper ikke her. Over 15 nye byer skal i 2021 have el bybiler fra GreenMobility. I alt har 48 byer potentiale for opstart. Ledelsen udtaler, at man er i positiv dialog med mange, og målet for indgåede aftaler løftes nu til 8-10 byer i år. Det går hurtigere end oprindeligt forventet.

Konceptet er særdeles skalerbart og interessant, idet man rammer direkte ind i flere megatrends. Stadig flere søger fra land til by, hvilket skaber trafikale problemer i storbyer, herunder knaphed på parkeringspladser. Deleøkonomien er i hastig fremmarch, ligesom husholdningerne bliver mindre (flere enlige). Dertil kommer den grønne bølge med fokus på nedbringelse af CO₂-udslippet. Alt dette kan Bybil konceptet fra GreenMobility bidrage til at afhjælpe.

Politisk satses der på at udbrede el-biler på landeveje og i byer. EU har således fastsat klare grænser for den gennemsnitlige udledning af CO₂ for nye køretøjer til 95 g CO₂ pr. kørt km. Disse mål skal efterleves fra 2021. Der er opsat bindende mål for hver bilproducent. De har mulighed for at opnå en reduktion for grænseværdien for køretøjer, der har en innovativ teknologi. Henset hertil kunne bilproducenter derfor være oplagte samarbejdspartnere med GreenMobility, idet producenten derved kan reducere den samlede CO₂ udledning og undgå bøder fra EU for overskridelser. BMW, Daimler, Peugeot, Citroen og Renault bl.a. via samarbejdet med GreenMobility er langt fremme omkring elbiler. Anderledes er det for spanske og italienske producenter, og derfor er det vores vurdering, at GreenMobility har gode muligheder for at udbrede Bybils-projektet til storbyer i disse to lande. Også i Tyskland må der være store muligheder henset til Dieselgate skandalen hos VW og deraf afledt stigende interesse for eksempelvis elbiler. Vækstmuligheder for GreenMobility ser særdeles interessante ud.

Man har høstet en masse erfaringer fra opstarten i København, hvor man bliver stadig mere effektiv med reducerede omkostninger til følge. Begynderfejlene er klaret, og generelt er selskabet blevet meget mere effektiv i takt med at IT-systemerne er blevet løbende forbedret og markedsføringen mere målrettet. Det har således også medført, at indtrængningen på markedet i Oslo sker langt hurtigere, end tilfældet har været i København. Produkttilpasninger har ligeledes sikret en stigende omsætning og en reduktion af omkostninger.

Det er vigtigt at have et positivt samspil med bystyret i de byer, hvor man åbner. København, der burde være blandt frontløberne omkring "grønne" bilprojekter, udmærker sig dog ved, at man fortsat opkræver parkeringsafgifter for elbiler, hvilket påfører GreenMobility store millionudgifter hvert år. I de øvrige byer, som man påtænkes at indlede samarbejde med eller allerede er startet op i, opkræves der ikke sådanne afgifter. Som en by med en ønsket grøn profil burde det snart være muligt også at opnå en aftale med København, hvilket i så fald vil sikre store besparelser for GreenMobility.

I startfasen var hensigten at åbne i byer på franchisebasis. Med virkning fra i år er det besluttet, at nye byer kan åbnes både via franchise, joint ventures og på corporate basis. Franchise sikrer GreenMobility up-front fees og støt stigende indtægter i takt med at kundebestanden vokser. Indtægterne kommer så at sige fra dag nr. 1. Omkring Corporate-delen vil GreenMobility selv stå som ejer og derfor også forestå udgifter og få alle indtægter. Styring kan varetages fra hovedkontoret i København, hvorfor udgifterne i nye byer kan holdes nede til at omfatte betaling til en lokal ledelse og de såkaldte Street Runners. Ved åbning af sådanne byer har GreenMobility underskud på driften i de første år, men herefter stiger indtægterne langt hurtigere end i franchise-modellen. Naturligvis under forudsætning af, at man opnår den ønskede kundeskare.

Selskabets vækstmuligheder synes således at være øget.

GreenMobility som investering

Cash-burn kendetegner fortsat selskabet, men allerede her i Q4 er det hensigten, at man opnår break-even på driften i København. Man får desuden franchise-indtægter fra samarbejdet i Oslo, hvilket sammenholdt med driftsindtægter fra Århus skal kunne sikre driften til ind i 2020. Ny kapital vil blive hentet i markedet og/eller ved indlemmelse af en eller flere storaktionærer fra den industrielle eller institutionelle branche. Ledelsen planlægger en kapitalrejsning i Q4 2019 (30-40 mio. kr.) og et større beløb i Q2 2020 i forbindelse med noteringen på hovedmarkedet. Det skal sikre et højt tempo med etablering af nye byer i Europa på corporate basis.

Det er nødvendigt for at selskabet kan opnå sin ambition for perioden til og med 2021: Her vil man være til stede i mere end 15 byer, have 450.000 kunder med et potentiale på 1,4 mio. kunder ved fuld indfasning. Omsætningen har som mål at nå 75-85 mio. kr. med break-even på driften ved udgangen af 2021. Et vigtigt punkt er desuden, at man til den tid har som mål at bidrage til en reduktion på 10.000 tons CO₂ på årsbasis. Det kan man da kalde at bidrage positivt til bæredygtigheden.

Ambitionerne er store, men de er efter vores vurdering opnåelige. Nyhederne i juli og her i september er et stort gennembrud for selskabet med udsigt til åbning i ni nye byer i løbet af det næste halve år. Og der stilles nyheder om endnu flere byer i udsigt inden årets udgang. Der er tale om et gennembrud, der så skal åbne for nye byer. Målet er som nævnt mere end 15 byer inden udgangen af 2021. Dette mål finder vi alt for konservativt, idet mulighederne må være langt større.

Efter tre års drift er der udsigt til break-even i København senere i år. Kundetilgangen er vokset løbende med et enkelt lille tilbageskridt i forbindelse med en omlægning af minut-taksterne. Ellers har pilen konstant peget op for antal kunder, antal kørte minutter, antal ture og gennemsnitlig pris pr. kørt km. Det er selskabets primære KPI'ere (Key Performance Indicators).

Udover udsigt til fortsat vækst i kerneforretningen og udvidelse til stadig flere byer finder vi samarbejdet omkring indsamling af data fra vejene interessant. Man samler samtidig vigtig viden om kørselsmønstre i interaktionen mellem vej og bil. Disse data kan blive mange penge værd, idet det kan anvendes til udviklingen af førerløse biler. Kravene til bilfabrikkernes reduktion i CO₂ udledningen rummer også interessante muligheder. Dels i form af mulighed for indgåelse af samarbejde med bilfabrikanterne, og dels som følge af GreenMobilitys indkøb af elbiler, hvilket kan være med til at sikre bilfabrikkernes elbils salg og den krævede reduktion i CO₂. Samarbejde med bilfabrikker kan føre til et take over bud, ja måske ligefrem gøre det sandsynligt.

Lidt firkantet kan vi opstille mulighederne på denne måde: Hvis ikke GreenMobility lykkes med at udbrede Bybils-konceptet, kan man blive mødt af et take over bud, da de opsamlede data har værdi for en køber. Hvis det derimod lykkes, så stiger muligheden for fremkomst at et take over bud, og prisen vil naturligvis være højest i sidstnævnte tilfælde.

Henset til denne gunstige og spændende situation giver vi aktien en langsigtet købsanbefaling. Det skal dog pointeres, at risikoen her i startfasen for den internationale ekspansion er høj. Men lykkes det at skabe break-even på driften i slutningen af 2021, så bliver det en særdeles spændende investering.

For nærværende er aktien noteret på First North i København. Omsætningen i aktien er meget lille, hvilket skyldes mange investorers aversion mod First North, men også at Henrik Isaksen sidder på næsten 56 % af alle aktier. Det er derfor glædeligt, at GreenMobility har som mål frem mod foråret 2020 at blive rykket op i Small-Cap indekset. Det vil kunne øge investorerne interesse for denne usædvanligt spændende aktie.

Styrker – Svagheder – Muligheder –Trusler

Styrker

IT-overvågningssystemet er "hjernen" i konceptet, og det viser nu for alvor sin værdi. Hvad der virker godt i København, kan "eksporteres" til andre byer. Gennembruddet kom med åbningen i Oslo, og flere byer er tæt på at blive omfattet af Bybil-konceptet fra GreenMobility. Konceptet egner sig perfekt til midt-distance-kørsel med delebilsideen, taxi og Uber som konkurrenter. Forretningsmodellen er meget skalerbar, og da udviklingsomkostninger til IT i videst muligt omfang er afholdt, vil det alt andet lige kunne mærkes på bundlinjen. Effektiviteten er stigende, hvilket ses af at driften i København nu kan give overskud ved ca. 1.800 ture pr. dag mod før 2.000 ture pr. dag. Man indsamler og ejer vigtige data, der under hensyntagen til GDPR-regler vil kunne sælges til tredjemand. Bybils-konceptet bidrager til at reducere trængslen på vejene i storbyer, afhjælper parkeringsproblemer og vil i 2021 bidrage til en reduktion af 10.000 tons CO₂ årligt. Selskabets grønne profil appellerer til politikere og forbrugere. Ledelsen har dyb branchekendskab.

Svagheder

Udnyttelsesgraden af bilerne skal bringes yderligere op. Dækningen geografisk når ikke langt væk fra centrum, selv om zonen i København er udvidet med steder med stor trafik. Endnu klares behovet i København med 400 elbiler, og ledelsen skal hele tiden vurdere, om dette tal er for højt eller lavt. Kapitalgrundlaget er svagt, og interessen for aktien blandt de private investorer er meget begrænset.

Muligheder

Driften forbedres i takt med at data indsamles for brugerens adfærdsmønstre. Kendskab til kundernes ønsker og adfærd kan sikre endnu højere interesse for konceptet. Tilgang af nye kunder er vigtig, da stigende volumen vil give et stort indtjeningsbidrag. Høj skalerbarhed. Systemet kan overføres til andre storbyer og det er ved at materialisere sig. Selskabet kunne opnå indtægter ved at indføre reklamer på bilerne, sælge oparbejdet dataviden m.m. Databanken varetages via hovedkontoret i København. Visse dele af denne dyre funktion kunne man overveje at outsource til fx Østeuropa. En aftale med Københavns Kommune om reduceret parkeringsudgift vil kunne fremrykke tidspunktet for break-even på driften.

Trusler

Dette lille selskab med begrænsede finansielle muskler er oppe mod nogle pengestærke konkurrenter. ShareNow er til stede i 20 byer og har BMW og Daimler bag sig. Bilfabrikkerne er tvunget til at tænke kreativt for et imødekomme EU's skærpede krav til CO₂ udledning. Vil de kaste sig ind i konkurrencen, eller vil de i stedet købe et selskab med veldokumenteret performance? Det rummer både en risiko og en meget stor mulighed for GreenMobility. Selvkørende biler kan om få år helt ændre brugen af privatbiler, men også dette rummer både risici og muligheder. Fastholdelse af kunderne og en sikring af at bookningerne også fører til reel kørsel er vigtig. 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? Konceptet kan kopieres og er ikke i sig selv nyt.



Seneste fire analyser:

Dato	Kurs	Anbefaling:	
		Kort sigt	Langt sigt
29-10-2018	107	Afvent Køb	Køb
04-05-2018	147,5	Køb	Køb
06-04-2018	146	Køb	Køb
02-11-2017	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.