

## Opstartsfasen udvikler sig hurtigere og bedre end planlagt. Den første internationale hensigtsaftale er indgået med NSB i Oslo. Målet er at udbrede bybil-konceptet til 20 store europæiske byer i 2021.

- Private og en række erhvervs kunder har taget godt imod bybil-konceptet i København fra GreenMobility. Med 21.032 kunder ultimo året overstiger tallet markant målsætningen om at nå 15.000 kunder ved årsskiftet.
- Sidste år lykkedes selskabet med at indgå over 60 erhvervsaftaler, hvilket kan øge udnyttelsen af bilerne i dagtimerne.
- 320.657 ture blev gennemført sidste år, og i fjerde kvartal steg minuttallet pr. tur til 26 minutter mod 21 minutter i første kvartal. Det vidner om en stigende anvendelse af de 400 eldrevne Renault Zoe biler. Jo bedre udnyttelse af døgnets timer til kørsel – jo bedre økonomi i selskabet.
- En ny prispolitik skal gøre bilerne mere rentable.
- Geografisk er dækningsområdet blevet udvidet via satellitstationer uden for den oprindelige zone, der omfattede kommunerne i København, Frederiksberg og Gentofte. Satellitterne uden for zonen forekommer velvalgte.
- Resultatmæssigt endte 2017 en del bedre end estimeret i Børsprospektet forud for emissionen i juni 2017. Da selskabet er inde i en opstartsphase, var der forventet underskud på driften, hvilket også vil være tilfældet i 2018. Omsætningen ventes jf. ledelsen at stige med en høj to-cifret procentsats i år. Det går den rigtige vej. Ledelsen forventer fortsat at opnå break-even (nul-resultat) på driften i 2019, hvilket forekommer sandsynligt.
- En særdeles opløftende nyhed blev meldt ud den 23-03. Der er indgået en hensigtserklæring med Norges Statsbaner (NSB) om at etablere et bybil-koncept i Oslo med 250 bybiler. Norges Statsbaner vil blive franchisetager, hvis aftalen bliver endelig. Endelig afklaring ventes i juni med opstart af samarbejdet i andet halvår. Det nævnes ikke fra selskabets side, men en aftale må indebære en up-front betaling og i hvert fald løbende franchise betaling for at gøre brug af GreenMobility's koncept omfattende konceptet, IT, know how m.m.
- En endelig aftale med NSB vil være et gennembrud og springbræt for at opnå den ønskede succes med udbredelse af konceptet til 20 europæiske byer i 2021. Den første aftale er altid den vanskeligste at få i hus.
- Opgaven i år og næste år består i at skaffe endnu flere kunder i Storkøbenhavn for at opnå et hurtigt og markant løft i omsætningen ved at bilerne benyttes i større udstrækning. Der er masser af kapacitet til rådighed med den nuværende bilpark, som blev lanceret i en fuldt dækkende skala. I løbet af 2018 skal indtægterne nå op på et niveau, som ligger tæt på nulpunktet indtjeningsmæssigt. Det vil dog kræve 30-40.000 aktive brugere mod det nuværende tal på 21.032.
- Risikoen er høj. Selskabets bybil-koncept er endnu nyt her 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: 146

Børs: NASDAQ First North Copenhagen

Markedsværdi: 243 mio. DKK

Antal aktier: 1,667 mio. styk

Næste regnskab: Q1 regnskab den 24-04-2018

### 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 02-11-17: Køb / Køb ved kurs 147.

### Selskabets forventninger til indeværende regnskabsår

GreenMobility har ikke opstillet konkrete finansielle mål for 2018. Man forventer en høj to-cifret 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 internationale etableringer. Målet er uændret at opnå break-even på driften i løbet af 2019.



## Facts om GreenMobility

- Selskabet opererer 400 elektriske Bybiler af mærket Renault Zoe i operationsområdet dækkende København, Frederiksberg og Gentofte kommuner samt delvis Gladsaxe Kommune plus flere satellitzoner uden for operationsområdet.
- 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. Turen må ikke afsluttes undervejs. 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 ekstragebyrer.
- 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 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 inden første leje godkendes. 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 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 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 ved at give brugerne fordel ved at benytte disse Hotspots frem for parkering tilfældige steder. Uden for den normale zone i de tre kommuner er der desuden lavet "Satellitstationer" i Kastrup Lufthavn, ved DTU i Lyngby, Hvidovre og Herlev Hospital, på Stamholmen ved Avedøre og ved Rødovre Centrum. Zonen er desuden blevet 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 af brugere er privatkunder bosat 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 efterspørgsel i dagtimerne. Det er i 2017 lykkedes at indgå mere end 60 erhvervsaftaler med eksempelvis Novo Nordisk, Egmont, Rambøll, Alm. Brand og DFDS, ligesom en aftale med Københavns Kommune er blevet udvidet, så mere end 350 af Kommunens medarbejdere kan gøre brug af dette Bybil-koncept.
- Opladning af de eldrevne Renault Zoe biler kan ske 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 bilen 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 forringe ordningens anvendelighed væsentligt for brugerne.
- GreenMobility havde sidste år en tilgang på 18.013 nye kunder, og man havde ultimo 2017 nået et tal på 21.032 kunder. Det er en syvdobling i forhold til året før. Tallet ligger markant over selskabets mål om ultimo året at have 15.000 kunder.
- 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.
- 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.

## I 2017 overgik selskabet sine egne forventninger

GreenMobility havde sidste år travlt med at udvide aktiviteten med Bybil-konceptet i Storkøbenhavn. Det er lykkedes, men det koster hurtigt at opbygge en forretning, der skal danne grundlag for selskabets helt store målsætning: At udbrede konceptet internationalt. For at polstre sig valgte selskabet i juni sidste år at lade sig børsnotere, hvorved man fik tilført 55 mio. kr. i nettoprovenu.

Samlet set kan det konstateres, at udviklingen i 2017 overgik selskabets egne forventninger, der var fremlagt i Børsprospektet. Målsætningen var at have 15.000 kunder ultimo 2017, men tallet endte 40 % højere på 21.032. Kundetilgangen har medført flere kørte ture end forventet og en omsætning på 14,2 mio. kr. Oprindeligt var der forventet 10-15 mio. kr. i omsætning, hvilket blev indsnævret til 13-15 mio. kr. i Q3 regnskabet. Til gengæld har stram styring af ekspansionsfasen resulteret i et lavere underskud end først estimeret. Året endte med et resultat før skat på -33,4 mio. kr. (inkl. en udgift på 5,5 mio. kr. til børsmissionen), hvilket er betydeligt bedre end forventet ved børsintroduktionen. Her lød Guidance på et underskud på 37-42 mio. kr. Det må betegnes som meget positivt, idet udviklingsfasen samtidig er forløbet hurtigere end selskabet oprindeligt forventede. Indtil videre klares kundernes efterspørgsel efter Bybilerne fortsat med de oprindelige 400 styk Renault Zoe eldrevne biler. Bilflåden er altså blevet udnyttet bedre end ventet. På udgiftssiden har det stor vægt, at medarbejdertallet er vokset betydeligt. Hele projektet har som kernepunkt et forceret forløb: Man startede full scale i kapacitetsindsats med 400 biler, og kunderne skal derfor hurtigt bringe udnyttelsesgraden op for at gøre forretningen rentabel – og først om et par år bliver der formentlig behov for at udvide antallet af biler. Det er fuld fart frem – briste eller bære.

Kunderne har heldigvis taget godt imod det nye tilbud med delebilskonceptet fra GreenMobility. "Normale" kunder har en tendens til at bruge bilerne i morgentimerne og sidst på eftermiddagen (til og fra arbejde). Trods den store kundetilgang har selskabet kunnet følge med efterspørgslen. Det kræver stram styring konstant at have det korrekte antal biler på rette tid og sted, hvor efterspørgslen er størst. Her har selskabets IT-systemer bestået sin ilddåb. Man er i stand til at levere godt i forhold til kundernes efterspørgselsbehov.

Det er desuden positivt, at man har udvidet det geografiske område, således at der er oprettet Satellitstationer uden for den oprindelige zone. Populært sagt: GreenMobility har selskabets biler placeret, hvor der er statistisk signifikans for at være mange mennesker med behov for transport til og fra operationsområdet dækkende København, Frederiksberg og Gentofte kommuner plus flere og flere satellitter uden for det oprindelige operationsområde.

Strategien om at udnytte bilerne bedre midt på dagen er også ved at lykkes. Der er nemlig i årets løb blevet indgået erhvervsaftaler med en række store virksomheder i operationsområdet, ligesom aftalen med Københavns Kommune er blevet udvidet. En forholdsvis ny aftale er desuden indgået dækkende Gladsaxe Kommune samt et par virksomheder placeret her.

På forholdsvis kort tid er det lykkedes GreenMobility at øge kendskabet til den grønne bybil, og kunderne har taget godt imod tilbuddet. Konceptet tiltaler mange storbymennesker, der dagligt oplever udfordringer med offentlig transport eller at finde parkering ved brug af egen bil (udgiften til parkering klares jo af GreenMobility på alle offentlige p-pladser og på Hotspots).

Delebilskonceptet har en klar grøn profil. Bybilerne kan afhjælpe en del af udfordringerne med tiltagende trafik og mangel på p-pladser i Storkøbenhavn og andre storbyer, hvortil kommer den samfundsmæssige gevinst ved reduceret CO<sub>2</sub> udslip. 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 gode 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.

## Konceptet skal udbredes til andre europæiske storbyer – tæt på et gennembrud i Oslo

GreenMobility's koncept har vundet indpas i Storkøbenhavn, og erfaringerne herfra skal nu bruges internationalt. Selskabets IT-løsninger fungerer efter hensigten, og det er et afgørende punkt for både kunderne og i styringen af driften. Desuden har man oparbejdet en masse know-how, der kan overføres til andre byer. Intentionen er fortsat, at konceptet skal søges overført til andre store europæiske byer med et indbyggertal på over 500.000 voksne. Selskabet har identificeret 60 sådanne byer i Europa med potentiale for GreenMobility's koncept med miljøvenlige løsninger til bynær transport. Ambitionen er at få konceptet udbredt til hele 20 byer i 2021 med en samlet kundebase på over 400.000 brugere, hvorved GreenMobility vil stå som en af Europas førende udbydere af bybiler. Det er en stor ambition på kun 3-4 år. Hvis målsætningen indfries, vil selskabet kunne udvise 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 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 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 indtjening – og teoretisk set ingen nævneværdige udgifter – på dette punkt. Kravet til anskaffelse af en bilpark af fornøden størrelse i en ny by overstiger selskabets egne økonomiske kræfter.

Umiddelbart efter fremlæggelsen af årsregnskabet er der kommet oplysning om indgåelse af en hensigtsaftale med Norges Statsbaner (NSB) om etablering af delebilskonceptet i Oslo med NSB som franchisetager. Det er en vigtig nyhed for GreenMobility. En endelig aftale ventes indgået i juni måned med 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, men ventes at omfatte 250 elektriske bybiler i Oslo. Den første aftale er altid den vanskeligste at indgå. Hvis alt går vel med NSB som franchisetager og opstart i andet halvår, vil der formentlig straks tilgå GreenMobility en form for up-front betaling. Efterfølgende vil der løbende fremkomme franchisebetalinger. Under forudsætning af at samarbejdet forløber uden alvorlige problemer, er der åbnet op for en lettere adgang til at indføre samme løsninger i andre storbyer i Europa. For os er det ikke overraskende, at den første aftale formentlig indgås i Norge/Oslo. El-biler er nemlig allerede blevet meget udbredt i dette land som led i CO<sub>2</sub> indsatsen.

## Fremtiden

GreenMobility har en skalerbar/overførselsmulig forretningsmodel med god mulighed for at skabe overskud. Indgåelse af endnu flere erhvervsaftaler kan speede processen yderligere op, så tidspunktet for break-even på driften og herefter overskud rykkes frem. Nyheden om et muligt samarbejde med NSB i Oslo udgør et gennembrud og er aldeles opløftende. For 2018 venter selskabet en høj to-cifret procentuel vækst i omsætningen, hvilket skyldes forventning om fortsat kundetilgang og indgåelse af flere erhvervsaftaler og dermed bedre udnyttelse af bilerne døgnet igennem. Med virkning fra i år er prisen for Bybil Flex blevet sat i vejret, og antallet af minutter på Bybil Plus er reduceret. Det sikrer en bedre balance mellem priserne på de tre produktkategorier Bybil Go, Bybil Flex og Bybil Plus. Omvendt vil det formentlig jf. ledelsens skøn føre til lavere vækst i antal kørte ture set i forhold til sidste år, men til gengæld vil den gennemsnitlige minutpris stige. En sideeffekt ved tiltaget kan blive, at bilflåden fortsat ikke behøver at blive udvidet i antal. Fortsat investering i udbygning af aktiviteterne i Storkøbenhavn og processen med internationalisering vil også i år indebære et underskud. Målsætningen er dog uændret at opnå break-even på driften før skat i 2019. Det forudsætter, at den internationale ekspansion lykkes og vil give selskabet en upfront betaling og herefter løbende franchiseindtægter. Det burde være muligt at passere nulpunktet næste år.

Egenkapitalen er ultimo 2017 bogført til 30,5 mio. kr. Den likvide reserve er på 31,9 mio. kr., hvilket rækker til et år frem ved samme underskud som i 2017. Det burde dog kunne blive bedre. 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 opstartsfase.

Risikoprofilen må betegnes som høj. Et vigtigt punkt er usikkerhed om de leasede bilers værdi ved tilbageleveringen efter fire år. Det fremgår af regnskabet, 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 ventet og derfor ikke kan opnå den aftalte minimumspris.

Selve projektet vurderer vi som kommercielt rentabelt i nær fremtid (allerede i 2019?). 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 upfront 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 stilfærdig debut for GreenMobility aktien på børsmarkedet.

Aktien blev udbudt i juni sidste år til kurs 150 og ligger i dag tæt på uforandret i 146. Børsomsætningen af aktier er yderst begrænset, og kursudsvingene har derfor været forbløffende små med høj/lav kurser på hhv. 152,5/144. Handelen finder sted på First North, der ikke har nogen stor appeal hos investorerne i sig selv – men såfremt selskabet kommer med spændende nyheder, skal der nok komme gang i omsætningen af aktier. Kommende gode nyheder burde kunne bryde denne stilstand, om end nyheden om en mulig udvidelse i Oslo endnu ikke har ført til ekstra køberinteresse fra investorerne side. Hvis det mod forventning ikke lykkes selskabet for alvor at få gang i sit forretningskoncept og at udbrede det til andre storbyer, kan GreenMobility i stedet ende med at blive mødt af et take over bud fra en af de store bilproducenter. Samlet er det vores vurdering, at vi her har at gøre med en aktie, der over tid rummer et stort potentiale. Opstartsfasen – især på børsmarkedet – forekommer dog langstrakt og kræver tålmodighed, men vi forventer, at GreenMobility vil lykkes.

## Styrker – Svagheder – Muligheder – Trusler

### Styrker

Man tilbyder et let anvendeligt transporttilbud i 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 europæiske byer 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.

### Svagheder

Udnyttelsesgraden er stigende men endnu for lav. Overhead og salgsudgifter vejer tungt i starten. Dækningen 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 stigende investeringsbehov? Det er en balancegang, som ledelsen hele tiden skal afveje. Kapitalgrundlaget er svagt. Offentlig transport udbydes samtidig med tilskud. 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 (royalty af omsætning). Der kan muligvis opnås en reduktion af den store parkeringsudgift i Københavns Kommune. Man kunne overveje at skaffe ekstra indtægter ved at tilbyde reklamer på bilerne i lighed med busser og tog. Selskabet rummer en take over mulighed.

### Trusler

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? Svinger tilgangen af kunder, og vil mange være "slumrende" og blot betragte tilbuddet som en 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? Der kan være risiko for, at der skal gennemføres en emission for at styrke kapitalberedskabet. Konceptet kan kopieres og er ikke i sig selv nyt.



## Seneste fire analyser:

| Dato       | Kurs | Anbefaling:      |            |
|------------|------|------------------|------------|
|            |      | Kort sigt        | Langt sigt |
| 02-11-2017 | 147  | Køb              | Køb        |
| 28-08-2017 | 147  | Køb              | Køb        |
| 12-06-2017 | 150  | Børsintroduktion | 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.