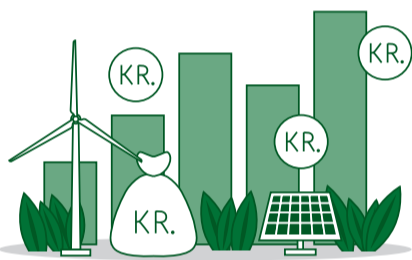


Delebiltjeneste jagter investorer

Vejen til investorernes tegnebøger går ikke kun gennem finansielle præstationer. Det har delebiltjenesten Greenmobility lært gennem fire års søgen efter grønne investorkroner hos både private og pensionskasser

Tema: GRØNNE INVESTERINGER



Af Frederik Vincent

Gaden er fyldt af mennesker i kortærmede skjorter og lette sommerkjoler, mens den lune augustaften hjælper alle til at glemme den verdensomspændende pandemi, der raser i samme øjeblik.

De kan i stedet koncentrere sig fuldt ud om de tre hvide elbiler parkeret foran burgerrestauranten Gasoline Grill midt i København.

En af bilernes ejermænd står i hvid skjorte på fortovet ved siden af og rømmer sig for at levere en kort introduktion. Men han må afbryde missionen og træde tilbage, mens en barnevogn passerer.

Umiddelbart ikke det oplagte sted at skulle overbevise investorer om, at de står overfor en topprofessionel virksomhed, hvis forretning er en vigtig

del af den grønne omstilling. Men det er netop på grund af arrangementer som det ovennævnte, at det børsnoterede delebilselskab Greenmobility er gået fra at have 1000 private investorer ved udgangen af 2019 til at have 2960 private investorer i aktiebogen et år senere.

Det mener manden i den hvide skjorte, selskabets direktør for investorrelationer, Anders Wall.

“Når jeg ser tilbage, gjorde vi det ikke godt nok i forhold til investor relations for et par år siden. Vi var gået i sådan en stilstand, hvor vi bare sendte kvartalsrapporter ud med vores kommunikation. Men jeg har haft så mange oplevelser, hvor vi har stået og talt med nogle små eller mellemstore investorer, hvor det bare blev tydeligt, at de simpelthen ikke anede, hvad vi lavede,” siger delebilsdirektøren, der i ugerne efter det udendørs investarrangement nærmest havde ild i sin e-mailindbakke.

“Vi fik skabt en helt anden opmærksomhed, end vi ellers havde kunnet. Bare det, at vi møder folk i øjenhøjde, fjerner sådan en usynlig mur med, at man ikke kan skrive direkte til et børsnoteret selskab og spørge dem ind til deres forretning. Vi er jo stadig bare en lille virksomhed, selvom vi er noteret på en børs.”

Greenmobility er en delebiltjeneste med elbiler, og omsætningen for 2019 ramte 37 mio. kr., mens selskabet beskæftiger i alt 100 ansatte i 2020. Selskabet har været noteret på Nasdaq First North siden 2017, og målet har fra begyndelsen været at blive en dominerende international spiller på markedet for delebiler, som taler direkte ind i den grønne omstilling.

Akademiker køber ind

Den type vækstmission kræver dog også en anden type investorer end de, man kan samle på gaden en enkelt sommeraften. Derfor har Greenmobility også jagtet investeringer blandt mastodonterne.

I marts 2019 købte Akademikerpension sig ind i selskabet og er siden vokset til en af de største investorer med en ejerandel på lige over 9 pct.

Og her har det langt fra været voluminøse økonomiske resultater, der har tiltrukket storinvestoren, fortæller aktiechef i pensionskassen, Louise Jørring Gev.

“Det her var en interessant investering, fordi de så tydeligt havde en grøn

forretningsmodel, og de var gode til at kommunikere det. Vi gør det egentlig ikke så meget i små selskaber, men vi ser helt tydeligt et perspektiv i virksomheder, der kan dokumentere, at de bidrager til grøn omstilling,” siger hun.

Og det er nødvendigt at kunne se det lange perspektiv, hvis man vil investere i en virksomhed som Greenmobility. Selskabet har på grund af sin ekspansive vækststrategi leveret tre dundrende tocifrede millionunderskud i træk, og ifølge Anders Wall, kommer selskabet med al sandsynlighed til at fremvise røde tal på bundlinjen en række år endnu.

Til gengæld har virksomheden haft stort overskud på arbejdet med at konkretisere og kommunikere, hvordan delte elbiler kun kommer til at blive mere attraktive de kommende år, fortæller Louise Jørring Gev.

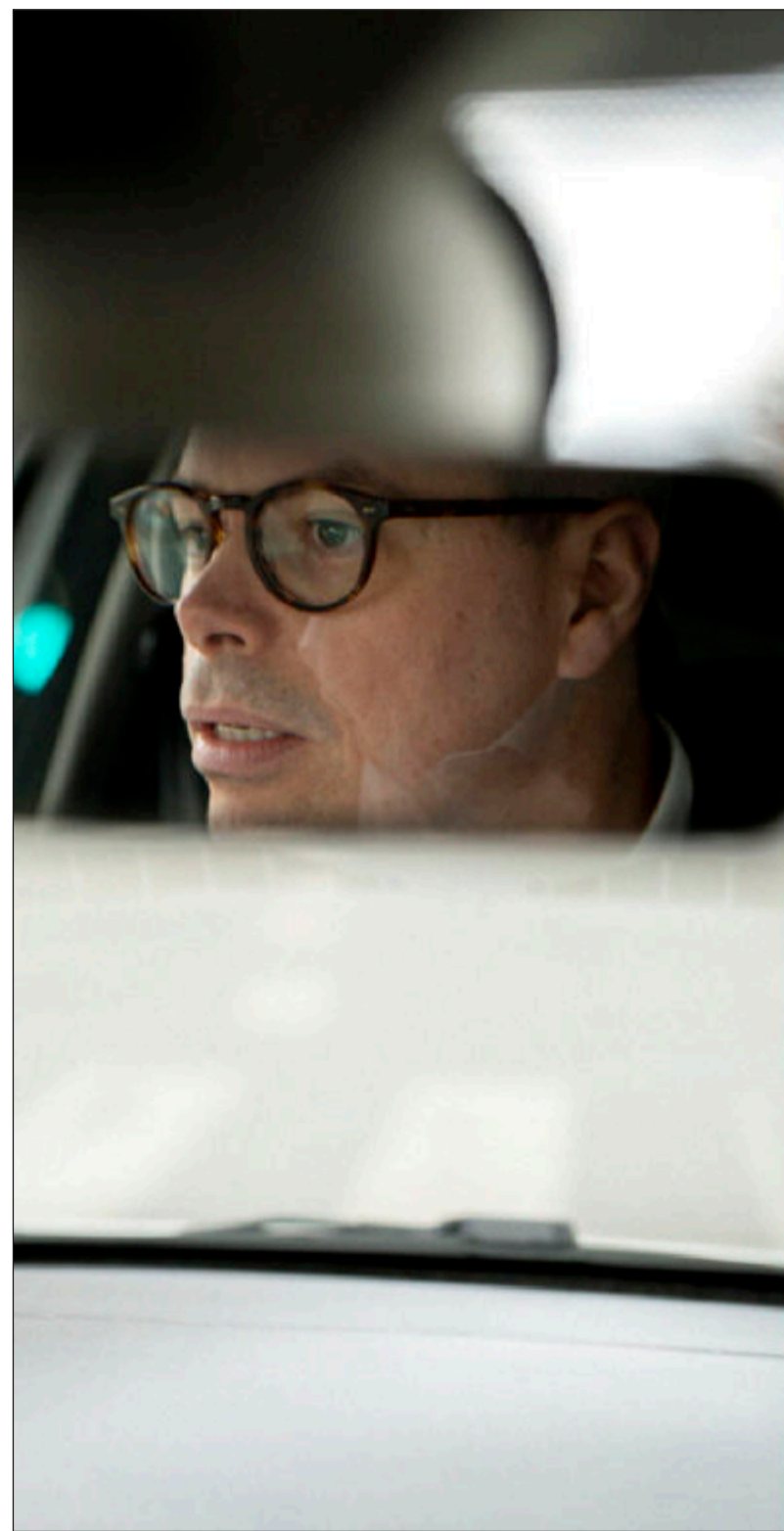
“Vi havde et helt traditionelt møde med dem. Men der blev det også fuldstændig klart for os, hvordan de arbejdede med at holde styr på deres esgindsats. De kunne både fremvise tal for deres CO2-udledning og -besparelser, og så havde de tænkt ned i de helt små ting, vi ellers ikke er vant til at høre om. F.eks. deres affaldshåndtering og papir anvendelse.”

Et tillidsforhold

Især var hun og kollegerne imponeret over, at Greenmobility til enhver tid kan pege på et tal for, hvor meget CO2 de har sparet atmosfæren for. På nuværende tidspunkt ligger det tal over 2000 ton. Det er dog en anden sag at kontrollere, hvorvidt alle data og informationer stemmer overens.

“Vi godtager, at det er rigtigt, når virksomheden lægger dataene ud på den måde. Vi har ikke værktøjerne til at kontrollere hvert enkelt element i deres strategi helt præcist. Sådan er det generelt med vores virksomheder, at vi jo ikke er et kontrolorgan, men en investor og partner. Det er i sidste ende ikke os, der fanger det, hvis dataene ikke stemmer overens,” siger hun og tilføjer, at data aldrig må stå alene i vurderingen af virksomheder.

“Data er en hjælp, men især når vi ser på esg-området, er ikke alt matematik, og der er brug for mere end bare data. Det er derfor vi følger virksomhederne og løbende har en dialog med dem om deres arbejde, og de indsætter de planlægger for f.eks. at blive mere klimavenlige.” Samlet har Akademi-



Når jeg ser tilbage, gjorde vi det ret dårligt i forhold til investor relations for et par år siden

Anders Wall, vice-direktør, Greenmobility

kerpension investeret 47 mio. kr. i Greenmobility.

Regner med EU

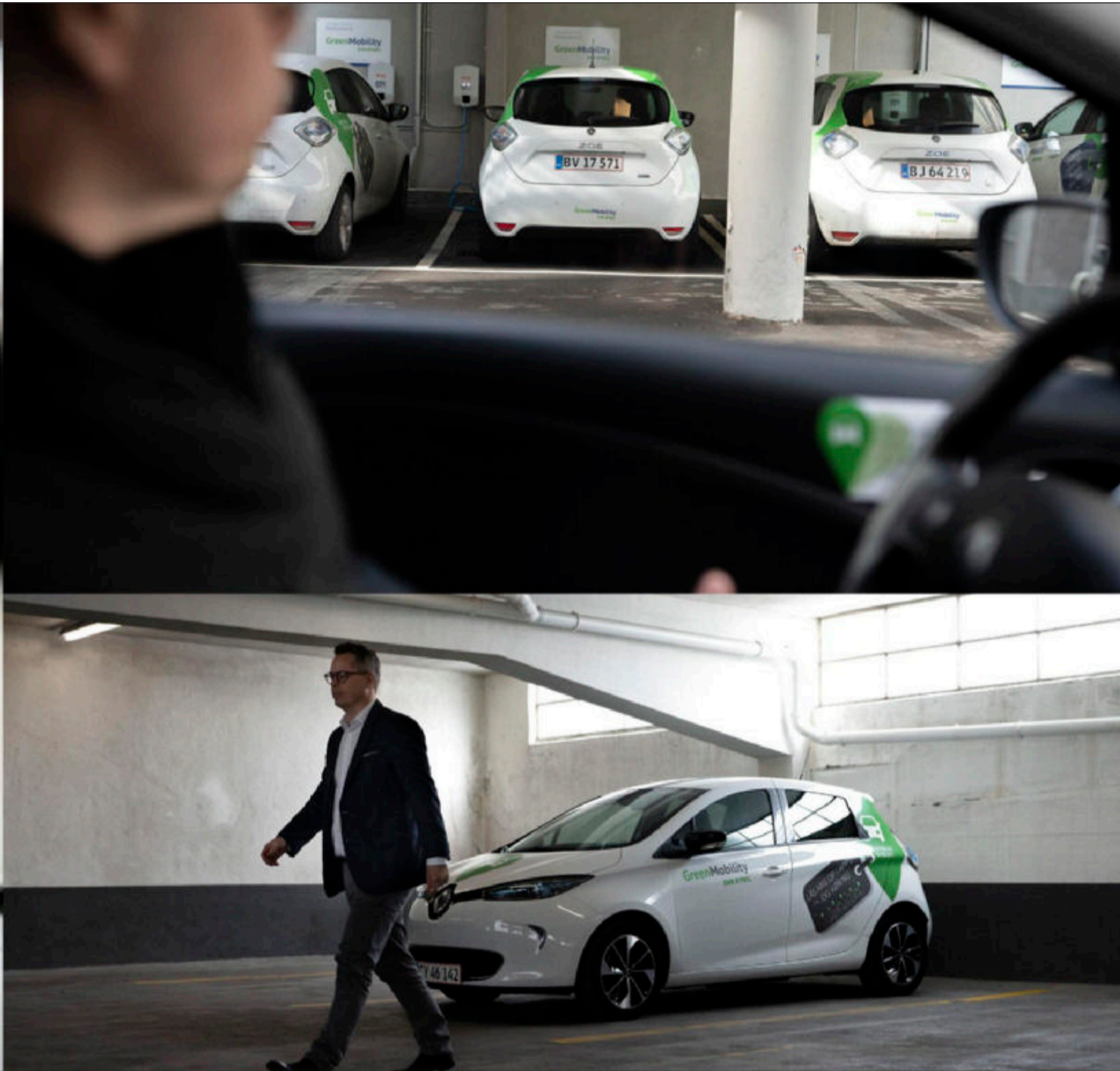
Tilbage hos Greenmobilitys kontor midt i København kan Anders Wall stå i det åbne rum og se over på en af de 15 storskærme, hvor bl.a. tallet for virksomhedens CO2-besparelser bliver opdateret i realtid.

Han fortæller, at selskabet ofte bliver spurgt ind til regnemetoder af private investorer, der undrer sig over, hvordan man måler, at man er en grøn virksomhed.

Her er det vigtigt, at kunne forklare og vise tingene simpelt.

“Vi har en digital overvågning af, hvor mange kilometer vores biler kører, med udgangspunkt i EU's normtal for, hvor meget CO2, der bliver udledt ved at køre en kilometer i en benziner eller diesebil. Og vi måler mod de nyeste biler, som forurener mindre, i et

er med vejfest og storskærme



forsøg på at være konservativ,” lyder det fra Anders Wall.

Desuden vejer det også tungt hos investorer og de byer, Greenmobility gerne vil udvide forretningen til, at de holder styr på, hvor mange biler de fortrænger fra bymidten.

“Vi sender spørgeskemaer ud til alle vores kunder for at høre, om de bl.a. har solgt en bil som følge af vores tjeneste. Når vi lægger de forskellige svar og data sammen, kan vi så anskue, hvor mange benzin- og dieslbiler, vi har fortrængt,” fortæller Anders Wall.

Der kan dog være en del statistisk usikkerhed i tallene. Greenmobility tager f.eks. ikke højde for, hvorvidt de adspurgte kunder kommer fra samme husstand og dermed begge kan have skilt sig af med en fælles bil.

Mens delebiltjenesten har forstået at fremhæve sin grønne profil med forskelligartet kommunikation, så er Anders Wall også hjulpet af en tyde-

ligt positiv tendens i markedet for el-biler.

El var en ulempe

Da han for bare fire år siden rejste rundt mellem den ene europæiske storby efter den anden, for at udvide forretningen, blev der tit rynket på næsen over, at delebiltjenesten fokuserede helt smalt på elbiler.

“Det var absolut en ulempe i begyndelsen, at vi kun havde elbiler. Det var stadig lidt hippieagtigt den gang, men i dag er det jo hipt, og det vælter ud med Teslaer og el-Porscher. Det er en markedstrend, der heldigvis taler ind den forretning, vi troede på,” fortæller Greenmobility-direktøren, der i dag har elbiler i syv europæiske storbyer, mens investorskaren også har udvidet sig markant. I dag er det til gengæld en udpræget fordel, at delebiltjenesten har holdt det “grønne fokus”.

“Det er helt tydeligt, at en virkelig

stor del af investorinteressen er kommet på baggrund af, at vi har en tydelig grøn profil. Benzin og diesel mod elektricitet er noget, de fleste kan forstå,” siger Anders Wall og tilføjer.

“Men man skal ikke undervurdere, at investorer skal tjene penge. Uanset om det er en privatinvestor eller et pensionselskab, køber de aktien med et finansielt formål.”

Greenmobility-aktien nåede 15. januar sit højeste niveau siden børsnoteringen, men er siden faldet over 33 pct. Et lignende ryk i markedet har i samme periode kunnet ses hos andre grønne selskaber som Ørsted og Vestas. Her er kursen også dalet over 30 pct. siden januar.

“Det kan da stadig irritere mig grænseløst at se kursen gå den vej, men vi tror på, at det er en korrektion i markedet. Den slags kommer, og vi føler os godt rustede,” siger Anders Wall.

Vicedirektør i Greenmobility, Anders Wall, håber, at store investorer i endnu højere grad får øjnene op for mindre virksomheder, der arbejder for grøn omstilling. Foto: Andreas Vinther

Greenmobilitys rejse med investorerne

Elbilkoncernen har siden 2016 udvidet kapitalen i virksomheden ad flere omgange og forventer at rejse mere kapital de kommende år



Juni 2017

Bliver noteret på Nasdaq First North og rejser 62,5 mio. kr.



Marts 2019

Rejser 35 mio. kr. med en kapitaludvidelse – Akademikerpension køber sig ind i selskabet



November 2019

Rejser yderligere 32,5 mio. kr.

75

Oktober 2020

Rejser 75 mio. kr.



December 2020

Rykker op på Nasdaq Main Market uden yderligere kapitalrejsning