

### Klimatanpassad tillväxt

Urb-it är ett logistikföretag specialiserat på att skapa snabba och flexibla varuleveranser i det sista steget i en logistikkedja, även kallat "Last Mile". Bolaget har haft en stark utveckling under det senaste året. Omsättningen steg med 183 procent under 2020 jämfört med föregående år. Urb-its affärsmodell bygger på att leveranserna ska vara opåverkade av framkomlighet. Leveransassistenter använder sig endast av cykel, cargobike eller kommunaltrafik. Urb-it kan således leverera paket oavsett trafik och utan att inskränka på konsumenters ökade efterfrågan på tidsprecision. Urb-its transportmedel är billigare i drift än traditionella fordon, och framkomligheten möjliggör högre leveransvolym. Bolaget har en lyckad leveransprecision om 99 procent på första försöket.

### Expansion med ambition om lönsamhet 2022

Urb-it ska förverkliga en expansion till cirka 15 städer i Frankrike och Storbritannien senast före 2023, och därefter expandera på fler marknader i Europa. Aktuella städer kännetecknas av hög befolkningsdensitet och begränsad framkomlighet för fordon. Politiska regleringar trycker fordonstrafik allt längre ifrån stadskärnor, som i befolkningstäta städer kännetecknas av stora människokluster. Därmed når fordonsbundna leveransföretag fysiskt inte ut till den grupp av konsumenter i städernas "kapillärsystem" eftersom städerna är inte byggda för den omfattade och tilltagande biltrafik som finns idag. Urb-it däremot har fullständig framkomlighet till följd av att leveranserna inte sker genom motordrivna fordon. Bolaget tar sig an expansionen med stark kassa, där den senaste kapitalinjektionen medförde 82 miljoner kronor. Mangold ställer sig positivt till att expansionen kommer leda till att Urb-it uppvisar lönsamhet 2022.

### Uppsida i bolaget

Mangold har använt en DCF-modell för att värdera Urb-it, vilket resulterar i en riktkurs om 5,50 kronor, en uppsida om mer än 100 procent mot dagens kurs. Primärt grundas detta på att det rör sig om en tjänst med lösningar för en rad intressenter i en marknad för e-handel som spås växa kraftigt framgent.

### Nyckeltal

	2020	2021P	2022P	2023P	2024P
Försäljning (Mkr)	13	41	133	213	320
EBIT (Mkr)	-57	-66	3	44	111
Vinst före skatt (Mkr)	-65	-68	0	32	84
EPS (kr)	-0,1	-0,1	0,0	0,1	0,2
EV/Försäljning	43,0	13,0	4,1	2,5	1,7
EV/EBITDA	neg	neg	81,8	11,4	4,7
EV/EBIT	neg	neg	167,4	12,2	4,9
P/E	neg	neg	0,0	43,7	16,7

### Ägarstruktur

	Antal Aktier	Kapital
Lage Jonason	77 486 413	39,9%
Astrid Jonason	21 695 857	10,3%
Gerald Engström	12 971 471	7,4%
Erik Mitteregger	10 000 000	6,7%
Consensus Mutual	9 500 000	5,1%
AP 4 - Pension	8 632 320	4,9%
Swedbank Mutual	7 688 148	4,4%
Fiducian Mutual	7 500 000	3,9%
Totalt	194 229 084	100%

### Information

Rek/Riktkurs (kr)	Köp 5,50
Risk	Hög
Kurs (kr)	2,66
Börsvärde (Mkr)	517
Antal aktier (Miljoner)	194
Free float	35%
Ticker	URBIT
Nästa rapport	2021-05-16
Hemsida	<a href="http://urb-it.com">urb-it.com</a>
Analytiker	Emil Ohlsson



### Kursutveckling %

	1m	3m	12m
URBIT	-3,7	-15,6	100,0
OMXSPI	6,0	13,1	76,3

# Investment Case

## **Klimatanpassad tillväxt**

Mangold inleder bevakning av Urb-it med rekommendationen Köp och en riktkurs på 5,50 per aktie på 12 månaders sikt. Detta ger en uppsida om drygt 100 procent. Mangold bedömer att Urb-it kommer kunna visa positivt rörelseresultat 2022.

*Riktkurs 5,50*

## **Tillväxtresa med positivt rörelseresultat 2022**

Urb-it räknar med att nå positivt rörelseresultat 2022, och därefter generera ökade vinster. Bolaget är för närvarande verksamt i sex städer; London, Paris, Lyon, Strasbourg, Cambridge och Bristol. Detta omfång ska utökas till cirka 15 städer senast år 2022. Mangold ställer sig positivt till att detta materialiserar givet Urb-its låga kostnad för expansion, konsumenternas efterfråga på effektiva leveranser, den ökade näthandeln som successivt kommer att utvidgas till "ship from store" (leverans från detaljhandlare), Urb-it lever också upp till de krav som mer och mer ställs av konsumenter på att distributörer tar miljöhänsyn och har även en affärsmodell anpassad för politiska beslut som innebär att biltrafik begränsas i stadskärnorna.

*Expansion till 15 städer*

## **Win-win för alla inblandade**

Urb-its tjänst sticker ut på många sätt. Primärt gynnas slutkonsumenter av snabba, personliga och förutsägbara leveranser. Detta har lett till en rådande kundnöjdhet om 4,92 av 5. Samtidigt är bolaget mycket månt om sina licensierade leveransassistenter, dels genom att erbjuda tydliga och rättvisa arbetsvillkor, dels genom ett noggrant urval av vilka som levererar varor. Urb-its åtaganden har lett till att bolaget har erhållit status som Certified B Corporation (som det första och hittills enda europeiska varuleverans-bolaget), vilket är mycket fördelaktigt i en tid när gig-ekonomins arbetsvillkor ses över. Slutligen utgör Urb-it en viktig partner för de stora logistikföretagen. I stället för att konkurrera med dessa har bolaget marknadsfört sig som en lösning på den friktion som uppstår i slutfasen av en varas leveransled. Logistikföretagen DHL och La Poste har valt att ingå ett samarbetsavtal med Urb-it.

*Alla intressenter i beaktande*

## **Hållbarhet i centrum**

Urb-it möjliggör snabba och förutsägbara leveranser genom användandet av fordon med maximal framkomlighet, vilket i sin tur minimerar klimatavtryck och trafikpåverkan. I takt med att storstäder som London och Paris inför fler restriktioner för framfart av traditionella fordon ökar även svårigheten att ta sig fram för de logistikföretag som förlitar sig på bilar. Urb-it är helt oberoende av detta och erbjuder en lösning på ett problem som med högsta sannolikhet ökar framgent; de europeiska tätbefolkade städerna har gatunät som inte är anpassade för ökad biltrafik till följd av e-handelsleveranser. Detta ligger till grund för de avtal som har slutits med DHL och La Poste. Slutligen, vid leveranser från detaljhandlarnas butiker, nyttjas minimalt med material till paketering i och med att transport sker i detaljhandlarnas kassar, vilket har positiv effekt på miljön.

*Urb-it prioriterar hållbarhet*

## **Fler paket, högre träffsäkerhet, lägre miljöpåverkan**

Mangold har använt sig av en DCF-modell och ett avkastningskrav om 12 procent för att värdera Urb-its aktie. Detta ger en riktkurs per aktie på 5,50 kronor med en uppsida på cirka 100 procent.

*Uppsida i aktien*

# Urb-it - Bolag och affärsidé

## Bolaget i korthet

Urb-it bildades 2014. Bolagets grundare, styrelseordförande och majoritetsägare är Lage Jonason, och sedan 2018 är Kevin Kviblad vd. Sedan 2017 handlas Urb-it på First North Stockholm. Urb-it erbjuder varuleveranser snabbt och friktionslöst genom "Last Mile Delivery". Detta innebär att bolagets leveranser endast sker i sista ledet av en varas transportsträcka, till exempel från en så kallad "hub" (en av bolagets eller kundens lokala lägen) eller butik. Idag har bolaget cirka 26 anställda och 1 500 licensierade leveransassistenter, och är verksamma i London, Paris, Lyon, Strasbourg, Cambridge och Bristol. Leveransassistenterna är inte anställda av Urb-it, utan kontrakteras via tredje part, som hanterar betalningarna till leveransassistenterna och därefter fakturerar Urb-it.

*Leveranstjänst med en personlig och friktionslös upplevelse*

## Leveranstjänst som tar fäste i Last Mile

Nyttjandet av Urb-its tjänster triggas genom e-handel. En leverans uppstår antingen på grund av att en konsument väljer Urb-its leveransmetod vid utcheckningen på en e-handelsplattform, eller att en vara levereras från en hub på beställning av ett logistikföretag. Urb-it erhåller betalning från detaljhandlare eller logistikföretag, inte från slutkonsumenten. Däremot är det slutkonsumenten, det vill säga paketets adressat, som anger när och var leverans ska ske. Leverans kan ske samma dag, redan inom loppet av en timme, eller vid annan specifik tidpunkt som bestäms av slutkonsumenten.

*Tjänst möjliggörs via e-handel*

Leveranser sker genom att den licensierade leveransassistenten uteslutande använder sig av cykel, cargobike (eldriven lådcykel), eller själva färdas genom tunnelbana eller annan kommunaltrafik. Ett utmärkande drag för Urb-it jämfört med andra leveranstjänster är att leveransassistenterna kompenseras med rättvisa löner. Beroende på färdmedel tjänar en leveransassistent alltid mellan cirka 110 och 140 kronor per timme, en lön som är högt över marknadsnittet.

*Leverans sker utan bilar*

Varor upphämtas direkt i detaljhandlares butik, eller vid Urb-its eller kundens egen hub, vilket möjliggörs genom samarbeten med till exempel DHL Express och La Poste. Om upphämtning sker i butik levereras och transporteras varor i inköpsställets egna butikskassar. Detta medför gratis varumärkes-exponering för detaljhandlaren, vilket är en del av Urb-its strategi. Centralt i bolagets tjänst är att upplevelsen mellan detaljhandlare (varumärke) och slutkonsument säkerställs, och påverkas positivt genom Urb-its förutsägbara och gröna leveranser.

*Upphämtning av varor vid hub eller hos detaljhandlare*

## Miljövänlig e-handel

Urb-its varor levereras personligen till kund helt utan negativa klimatpåverkningar. Leveransassistenter transporterar sig endast genom gröna färdmedel, såsom gång, cykel eller kommunaltrafik. Liksom exempelvis Uber så äger Urb-it inga motorfordon och tillåter inte heller användande av förorenande färdmedel. När konsumenter beställer en vara på nätet hos en detaljhandlare plockas den upp i detaljhandlaren fysiska butik. Varan behöver alltså ej transporteras till ett externt lagerhus, vilket också medför minskade påfrestningar på trafiken. Urb-its arbete med att begränsa miljöpåverkan och mer rättvisa arbetsvillkor har resulterat i certifieringar såsom Certified B Corporation och eko-certifiering av SSNC (Svenska Naturskyddsföreningen).

*Certifieringar vittnar om bolagets aktiva arbete med miljö och arbetsvillkor*

# Urb-it - Bolag och affärsidé forts.

## Mervärdet i att ej äga fordon

Urb-its licensierade leveransassistenter nyttjar endast alternativa färdmedel såsom cykel, cargobike eller en stads kommunala trafiksystem. Denna strategi är central i många hänseenden utöver endast den minimala klimatpåverkan. En cargobike beräknas kunna göra dubbelt så många leveranser per timme jämfört med ett fordon, enligt DHLs styrelseordförande John Pearson. Bolagets alternativa transportmedel är helt oberoende av alla de trafikproblem som motorfordon tåmpas med (köbildning, brist på parkeringsplatser, och så vidare), och kan därmed komma åt kunder som är bosatta i fordonsfria stadskärnor i storstäder, vilket logistikföretag med motorfordon inte kan.

*En cargobike beräknas kunna göra dubbelt så många leveranser per timme jämfört med ett fordon*

Kostnad är en central del i leveranstjänster. Konsultfirman McKinsey uppskattar att "Last Mile" utgör över 50 procent av den totala kostnaden för en varuleverans. Urb-it möjliggör en lösning på detta problem genom att den totala kostnaden för leveransassistenter som nyttjar till exempel en cykel är lägre än fordon med chaufför. Samtidigt som Urb-it lyckas hålla dessa kostnader nere, betalar bolaget löner högt över marknadsnittet. Detta möjliggörs genom den ökade volymkapacitet en motorfri fordonsleverans åstadkommer.

*Lägre kostnader för leverans*

## Både kunder och anställda i fokus

Urb-it har för närvarande cirka 300 användande kunder, vars behov tillgodoses genom 1 500 leveransassistenter. Bolaget arbetar hårt med att skapa fördelaktiga förutsättningar för både kunderna, slutkonsumenterna, leveransassistenterna och de anställda.

Urb-its betalande kund är alltid antingen detaljhandlaren eller logistikföretaget. Däremot är slutkonsumentens (vanligen en privatperson) upplevelse av leveransen avgörande. Bolaget har en "success rate" på sina leveranser om 99 procent på första försöket, vilket är helt avgörande för slutkonsumentens upplevelse av varuinköpet och för att hålla nere kostnaderna för leveranser i "Last Mile". Bolaget jobbar också med att ständigt förnya partnerskap med detaljhandlare för att bredda sitt utbud. Dessa i sin tur betalar en avgift till Urb-it för bolagets leveranstjänst. Det är alltid Urb-its kund som betalar Urb-it, och det är upp till kunden att avgöra i vilken utsträckning kostnaden för "Last Mile" ska övervältras på konsumenten. Urb-its lösningar har mottagits mycket väl med en rådande kundnöjdhet hos konsumenten om 4,92 av 5.

*Success rate på leveranser om 99 procent på första försöket*

*Kundnöjdhet uppgår till 4,92 av 5*

Urb-it rekryterar leveransassistenter genom ett tydligt ramverk för att försäkra sig om kompetenta arbetare. Utöver detta erbjuds anställningsvillkor som inkluderar försäkring, pension och semesterersättning, vilket i sin tur har bidragit till en nästintill perfekt nöjdhet hos leveransassistenter om 4,97 av 5. Anmärkningsvärt är också bolagets Certified B Corporation, där Urb-it är det första och enda bolaget i Europa i sin bransch med denna. Den totala arbetsstyrkan består till cirka 60 procent av unga individer som söker extrajobb (inte sällan studenter), varav nära hälften är kvinnor. Denna grupp av individer som söker extrajobb har ökat kraftigt i samband med pandemins inverkan på arbetsmarknaden. Det faktum att körkort inte krävs för anställning hos Urb-it ökar den potentiella arbetsstyrkan i varje geografisk marknad. Den som ansöker om att få bli leveransassistent genomgår ett antal webbaserade test. Ungefär en av fem sökande antas.

*Leveransassistenter och arbetsgivare i symbios*

*Certified B Corporation*

# Urb-it - Bolag och affärsidé forts.

## **Goda förutsättningar för scale-up**

Urb-its tjänster erbjuds idag i Paris, London, Lyon, Strasbourg, Cambridge och Bristol. Inom snar framtid planerar bolaget att vara etablerat i 15 europeiska storstäder. Möjligheterna för bolaget att expandera till en ny stad är mycket goda, med en tidsfrist om cirka tre veckor och kostnad runt 50 000 till 100 000 kronor. Urb-it, precis som Uber, har inga egna motorfordon. Leveransassistenterna själva tillhandahåller transportmedel, vilket medför att kapitalbindningen för bolaget är mycket låg. Urb-it utmärker sig även mot konkurrenter genom ett minimerat kostnadssvinn, grundat i att 99 procent av leveranserna är lyckade på första försöket. Detta medför att Urb-it nästintill aldrig behöver bearbeta en vara mer än en gång. Denna optimering möjliggörs genom tre primära åtgärder. Till att börja med har bolagets licensierade leveransassistenter full framkomlighet. Vidare har mottagaren, det vill säga slutkonsumenten, och leveransassistenten direktkontakt och kan lösa eventuella lokaliseringsproblem. Slutligen ges av slutkonsumenten en personlig feedback på leveransassistentens arbete, likt den som till exempel Übers chaufförer erhåller. Detta medför att leveransassistenter har höga incitament att lyckas med leveransen.

*Låga kostnader för scale-up möjliggör expansion*

## **En rad avtal med trovärdiga bolag**

Avtal med detaljhandlare och logistikföretag är centrala för Urb-its tillväxt. Bolaget är unikt då det utgör en förlängning av logistiktjänster snarare än ett hot mot befintliga aktörer. Ett kvitto på detta är de samarbetsavtal som har ingåtts med logistikjättarna DHL Express och La Poste. Dessa aktörers framfart begränsas i allt större utsträckning i storstäder, dels på grund av lagstiftning om fordonsförbud, dels på grund av att trafiken ökar. Urb-it möjliggör att dessa bolag inte förlorar hela den kundgrupp som är belägna i dessa delar av storstäder tack vare sin framkomlighet.

*Under 2020 ingick bolaget över 10 nya avtal*

# Urb-it - Marknad

## Marknadsöversikt

Urb-it är verksamt inom marknaden för Last Mile-leveranser, det vill säga det sista steget i en varus transportkedja där den faktiska leveransen till slutkund utförs. Marknaden befinner sig i en positiv tillväxtfas, där analytiker spår en tillväxt om 16,1 procent per år mellan 2019 och 2027 till ett värde om 2,5 miljarder dollar. Parallellt förväntas e-handeln för B2C (företag-mot-konsument) i Europa expandera med 13,0 procent per år enligt den av medlemsstaterna ägda föreningen Ecommerce Europe. Analytiker från samma källa värderar marknaden i Europa till 569 miljarder dollar år 2025.

*Last Mile Delivery spås växa med 16,1 procent per år*

## Ökad efterfråga för friktionslös leverans

I takt med att e-handeln och därmed leveranser växer blir kostnad och precision i leveransens sista led en viktig differentierings-strategi för att tillgodose varje konsuments behov. Enligt en marknadsstudie från Capgemini är konsumenter måna om att minimera osäkerhet i leveranstid, och framför allt att få tydliga direktiv om när en vara kommer att levereras. Utöver detta visar samma källa att både lojalitet och betalningsvilja korrelerar positivt med leveranstid. Urb-it erbjuder en lösning för dessa preferenser genom sina leveranser som sker med nästintill perfekt tidsprecision. Utöver detta kan en vara följas i realtid, vilket ger bättre översikt om exakt leveranstid. Risken för förseningar är nästintill obefintlig, grundat i det faktum att leveransassistenter tar sig fram via alternativa transportmedel (cykel, cykelbud, kommunala transportmedel) där exponeringen för trafikproblem i form av köer är låg.

*Snabbhet och flexibilitet i fokus när konsumenter internetshoppar*

## Ett stort ekosystem av kundgrupper

Konsumenter får sina varor via tre företagsgrupper: logistikföretag, On Demand och detaljhandeln. Den första kategorin innehåller bolag såsom DHL. On Demand inkluderar matbutiker såsom Carrefour eller Franprix i Frankrike, samt bageri och florister. Vad gäller detaljhandeln är The Body Shop ett bra exempel på ett företag som levererar inte endast från butik utan från en egen, centralt placerad "hub". Detaljhandlare betalar Urb-it för användandet av leveransassistenter i form av en avgift till bolaget som beräknas utifrån bland annat sträckan från butik till mottagare. Urb-it ingår avtal med en rad intressenter. Till exempel är avtalen med DHL Express France och La Poste en förlängning av företagets tjänster, där Urb-it erbjuder ett samarbete i sin Last Mile Delivery-tjänst. Företaget gör inte anspråk på att nu ta flera delar av transportkedjan utan riktar helt in sig på att komplettera och lösa de logistiska problem som uppkommer vid de ökande varuleveranserna i tätbefolkade och svårframkomliga städer.

*Två centrala kundgrupper*

*Urb-it kompletterar logistikbranschens värdekedja*

## Konkurrenssituationen

Urb-its konkurrenter är aktörer som erbjuder liknande budtjänster inom "Last Mile". Bolagets primära hot är Stuart, ett onoterat bolag som idag är verksamt i 80 städer i Frankrike, Storbritannien, Spanien och Polen. Stuart har över 8 000 företagspartners och 420 anställda. 2017 köpte La Poste Stuart i syfte att erhålla "Last Mile"-tjänsten med maximal framkomlighet, samt att dra ned sina kostnader. Dessutom möjliggör tjänsten högre precision och framfart vad gäller varuleverans. Paack är ett annat bolag inom samma bransch men som har Spanien som primärmarknad.

*Nischad tjänst medför få konkurrenter*

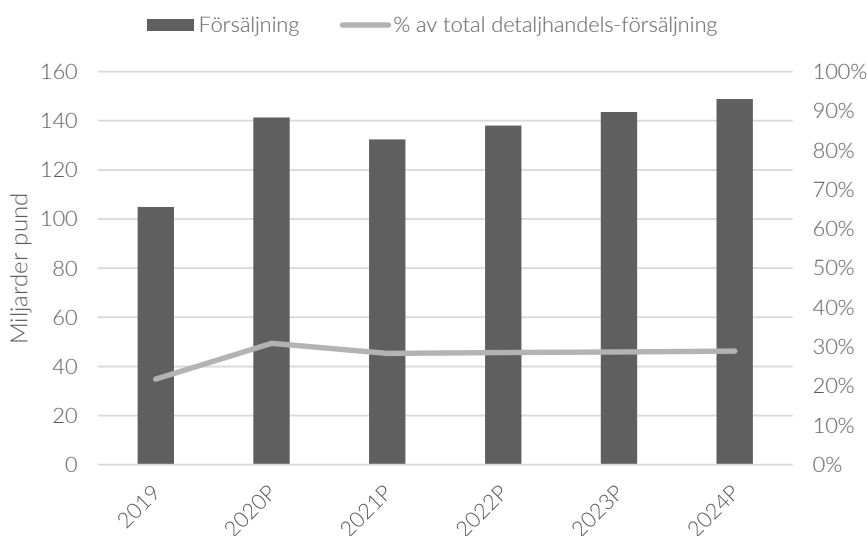
# Urb-it - Marknad forts.

## E-handeln ökar snabbt i Storbritannien

I Storbritannien växer e-handelns del av detaljhandeln snabbt. Mellan 2019 och 2024 förväntas marknaden expandera med en årlig tillväxt (CAGR) om 7,3 procent, och nå 148,9 miljarder pund. Utöver detta väntas e-handelns andel av den totala detaljhandels-försäljningen nå 29 procent, en markant ökning från 2019 års värde om cirka 22 procent. För Urb-it innebär detta en stor möjlighet att växa och ta marknadsandelar i en marknad där bolaget är väl positionerat.

*E-handel i Storbritannien spås växa med 7,3 procent*

Marknad Detaljhandels e-handel (Storbritannien)



Källa: emarketer

## Stark tillväxt för paketleveranser i Storbritannien

Enligt Statista levererades 2,82 miljarder paket i Storbritannien mellan 2019 och 2020. Detta är en ökning med 1,07 miljarder paket, eller 164 procent sedan 2013. Konsumenter efterfrågar i ökande grad paketleverans.

*Paketleveranser har ökat med 164 procent sedan 2013*

## Minskad trafik

Mellan 2019 och 2040 spås London växa med 1,2 miljoner människor, eller 13,1 procent. Detta utgör ett fortsatt logistiskt problem för staden där situationen redan är anspänd. University of Westminster har gjort en rad studier angående leveranstjänsters påverkan på trafiken i metropolen, och menar att alternativa transportmedel måste integreras för att staden ska kunna möta den ökade efterfrågan för varuleveranser. En annan studie från samma källa visar på att koldioxidutsläpp kan komma att minska med upp till 45 procent vid en omställning från motorfordon till alternativa färdmedel. Urb-its affärsmodell är en idé i tiden, som kan lösa de problem i form av ökade koldioxidutsläpp och ökad trängsel, som i London och andra större städer blivit mycket omfattande, delvis som en följd av e-handelstransporter med motordrivna fordon.

*Urb-it bemöter storstäders trafikproblem utan att avstå från e-handelns tillväxt*

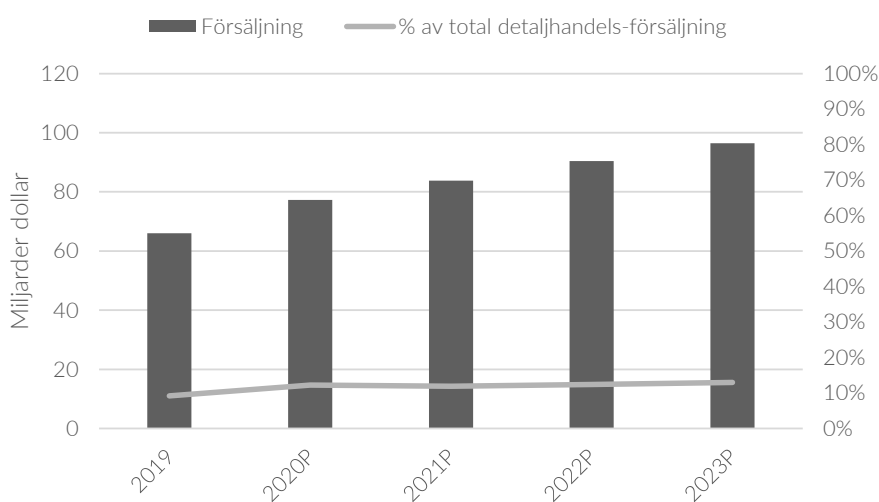
# Urb-it - Marknad forts.

## E-handelns tillväxt i Frankrike

I Frankrike spås marknaden för e-handel inom detaljhandeln växa kraftigt och nå 96,4 miljarder amerikanska dollar år 2024. Detta motsvarar en ökning om 9,9 procent per år mellan 2019 och 2023. E-handeln kommer fortsatt skörda marknadsandelar från de traditionella distributionskanalerna, och står uppskattningsvis för 13 procent av all försäljning inom detaljhandel år 2023. Urb-it har goda möjligheter att ta vara på denna tillväxt, då bolaget är etablerat i Paris, Lyon, och Strasbourg, och därutöver har planer på att expandera till andra storstäder såsom Marseille, Lille och Toulouse.

*Fransk e-handel spås växa med 9,9 procent*

Marknad Detaljhandelns e-handel (Frankrike)



Källa: emarketer

## Last-Mile Delivery i Frankrike

Den urbana logistikmarknaden värderas till 1,85 miljarder euro i Frankrike. Last Mile utgör 1,50 miljarder euro, eller 81 procent, av den totala marknaden. Enligt rådgivaren Capitalmind kommer marknaden för Last Mile i Frankrike att växa med 9 procent per år mellan 2018 och 2025. Denna tillväxt inkluderar faktorer såsom tillväxt i e-handel, en ökad efterfrågan på snabba leveranser, och städers tillväxt.

*Last Mile med tillväxt om 9 procent*

Urb-it har en enorm möjlighet att möta efterfrågan i en marknad som växer snabbt. Bara under en dag i Frankrike under 2020 levererades 10 miljoner paket, där en stor del av transportflottan utgjordes av budbilar.

Slutligen besvarar Urb-its leveransmetod ett problem vad gäller kundnöjdhet i Frankrike. Enligt Novea utgör försenade leveranser 48 procent av alla fall av kundmissnöjdhet i nationen. Mer förutsägbarhet och transparens inom leverans är och kommer förbli grundbulten i kundlojalitet. Med Urb-its tjänster tillgodoses detta behov, vilket gör det enklare för bolaget att erhålla marknadsandelar.

*Fokus på konsumentens preferenser*



# Urb-it - Marknad forts.

## Fordonsrestriktioner - Urb-its möjlighet

Europas stadskärnor kännetecknas av rutnät med begränsad framfart. Trafiken i de flesta städer intensifieras och antalet trånga sektorer ökar. Samtidigt inför allt fler städer zoner där fordonsframkomlighet ska begränsas i syfte att minska trafik och utsläpp. De områden som berörs kännetecknas av hög befolkningsdensitet, och därmed en stor grupp potentiella kunder. I takt med att framkomligheten för fordon begränsas blir det allt svårare att nå fram till dessa kunder, och risken blir att varuleveranser sker med sämre resultat vad gäller tid, flexibilitet och förutsägbarhet. Nedan presenteras de begränsningar som införts i bolagets nuvarande marknader:

**London** har "Ultra Low Emission Zones" (miljözoner med begränsad fordonsframkomlighet) dygnet runt varje dag på året sedan 2019. I oktober 2021 ska den aktuella zonen vidgas för att omfatta en yta som är 18 gånger större än den som råder idag. Därmed kommer hela stor-Londons fordonframfart begränsas. Alla motorfordon måste betala en fastställd summa för tillträde inom den givna ytan.

*Londons miljözon ska expandera 18 gånger om*

**Paris** var den första staden i Frankrike att införa en "Low Emission Zone". Sedan 2015 begränsas framfarten av fordon successivt. Idag omfattar begränsningarna hela Paris innerstad. Staden har stora bekymmer med förorenad luft och har ambitiösa mål för att begränsa fordonsframkomligheten. Detta sker genom högre avgifter samt mer omfattande restriktioner som implementeras årligen. 2024 förbjuds framfart för dieselfordon och 2030 får endast el-och vätefordon köra i dessa zoner.

*2030 får Paris miljözoner nyttjas endast av el-och vätefordon*

**Strasbourg** har infört stora miljözoner och mycket stränga krav på när fordon får vistas i dessa. Logistikfordon har endast tillträde mellan 06:00 och 10:30, givet att de möter stadens kriterier vad gäller utsläpp. September 2021 förbjuds alla större dieselfordon helt. Fotgängare och cargobikes har fritt tillträde till hela staden dygnet runt.

*Strasbourgs stränga krav på logistikföretagens motorfordon*

**Lyon** har sedan 2017 infört begränsningar för framkomligheten för fordon i specifika zoner. Kriterierna blir kontinuerligt striktare.

**Cambridge** och **Bristol** har zoner där framfarten för fordon är begränsade.

Sammantaget innebär detta utmaningar för logistikföretag som är beroende av fordonsframkomlighet. Begränsningarna kommer med största sannolikhet att öka. Urb-it löser problemet med framkomlighet genom att inte vara fordonsbundet. Ett kvitto på bolagets mervärde är de avtal som har slutits med DHL Express och La Poste. Tillsammans står dessa två företag för mellan 70 och 80 procent av leveranser på den franska marknaden. Urb-it står väl positionerat att möta den ökade efterfrågan för e-handeln och varuleveranser, helt oberoende av de förändringar som sker i Europas stadskärnor.

*Urb-it är lösningen*

# Urb-it - Prognoser

## Positivt rörelseresultat 2022

Mangold räknar med att Urb-it tillgodoser den ökade efterfrågan på konsumentvänliga varuleveranser, som följer i e-handelns spår. Utöver det tillkommer efterfrågan från logistikföretagen för att bemöta flaskhalsproblemet i samband med leveranser i storstäder. DHL är en aktör som ser mervärde i bolagets tjänst. Detta har lett till en mycket stark tillväxt för Urb-it vad gäller avtal och därmed försäljning. Vi förväntar oss att detta kommer öka i allt högre takt under 2022 parallellt med expansionsplanen. Bolaget förväntas nå break-even under 2022, för att därefter förbli lönsamt efterföljande perioder.

*Försäljning skjuter fart i takt med expansionsplan*

## URB-IT - PROGNOSEN INTÄKTER

	2018	2019	2020	2021P	2022P	2023P	2024P
Intäkter (Mkr)	1,5	4,4	12,6	41,4	133,4	213,5	320,2
EBIT (Mkr)	-59,7	-46,5	-56,9	-65,8	3,2	55,1	127,2
Tillväxt Intäkter (%)		203%	183%	230%	222%	60%	50%

Källa: Mangold Insight

## Finansiering på plats

Under slutet av 2020 genomförde Urb-it en riktad nyemission om 82 miljoner kronor. Ett antal institutionella aktieägare tillkom, däribland Fjärde AP-fonden, Consensus och Adrigo Fonder. Likvida medel förväntas därmed räcka fram till att Urb-it uppvisar vinst. Med start 2023 räknar Mangold med att Urb-it fortsätter att investera i expansion runtom Europa.

*Fulltecknad kapitalanskaffning*

## Betalning per leverans

Urb-it hämtar sina paket antingen från en hub eller från detaljhandlarens butik. Vi räknar med att försäljningen är jämnt fördelad mellan de två. Mangold räknar på en genomsnittlig intäkt för Urb-it om 45 kronor per leverans som förblir över hela perioden framåt. Denna baseras på ett marknadsnitt. För att en leverans med en leveransassistent ska resultera i positivt täckningsbidrag för bolaget krävs att leveransassistenten levererar cirka tre paket per timme. Med tio paket per timme gör bolaget en bruttovinst på 317 kronor per leveransassistent, och med 25 paket per timme uppgår denna intäkt till 992 kronor. Dessa volymer är fullt möjliga givet att leveransassistenter kan använda sig av cargobike som har kapacitet att transportera mellan 30 till 70 paket åt gången beroende på paketens storlek. Denna kapacitet kan liknas vid en traditionell motordriven budbil.

*Genomsnittlig intäkt per leverans om 45 svenska kronor*

## URB-IT - PROGNOSEN VINST PER LEVERANS

	Paket levererade per timme					
	2,96	5	10	15	20	25
Intäkt (45 kronor per paket)	133	225	450	675	900	1125
Kostnad per leveransassistent per timme	133	133	133	133	133	133
Bruttovinst per leveransassistent per timme	0	92	317	542	767	992

Källa: Mangold Insight

# Urb-it - Prognoser forts

## Kostnadsantaganden

### Anställda

Urb-its verksamhet gynnas av att bolaget endast behöver ett centralt kontor per land där de bedriver hela den nationella verksamheten. Till följd av att bolagets expansionsplaner framför allt berör befintliga marknader (Frankrike och Storbritannien), är behovet av nyanställning lågt. Vi räknar ändå med en tillväxt av antal anställda fram till år 2021 från dagens siffra om 26 i syfte att ge understöd till bolagets expansion. Den genomsnittliga rörliga ersättningen per anställd förblir densamma under denna period och har historiskt uppgått till cirka 878 000.

*Scale-up kräver ej markant ökning av personal*

### Licensierade leveransassistenter

Urb-its kostnad för utförda leveranser består av kostnaden för de timmar som tredjepart debiterar för leveransassistenter. Våra prognoser grundar sig på bolagets kommunicerade expansionsplan, där vi räknar på att bolaget är närvarande i 15 städer år 2022 (Paris och London inräknade). Antalet leveransassistenter som krävs per stad baseras på den kvot som Frankrike respektive Storbritannien har idag vad gäller leveransassistent per invånare. När vi slår samma snitt för befolkningen i de städer Urb-it är närvarande i får vi fram att 2 877 leveransassistenter behövs år 2022 för att möta efterfråga och nå lönsamhet. Mangold anser att detta antal är fullt rimligt att uppnå givet att det som mest omfattar ett par hundra individer per stad eller mindre än så. Ökningen av leveransassistenter fortsätter i samma takt följande år där vi förutsätter liknande tillväxt runtom i Europa. Bolagets affärsidé grundar sig i flexibla avtal vilket innebär att endast aktiva leveransassistenter utgör en kostnad. Bolaget kan således inneha en mycket större total potentiell arbetsstyrka jämfört med den siffra som beskrivs ovan, utan att kostnaderna ändras. Slutligen antar vi att en leveransassistent jobbar 20 timmar per månad i snitt från (under 2021 är behovet lägre). Vi räknar också med att en aktiv leveransassistent kostar 133 kronor per timme, vilket grundar sig i ett snitt av de olika lönealternativen som erbjuds. Med anledning av den höga andel studenter som bolaget anställer, anser vi det rimligt att anta denna arbetsinsats i snitt.

*Stigande volymer ger relativt färre leveransassistenter*

## URB-IT - PROGNOSE LEVERANSASSISTENTER

	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P	2027P
Kostnad per leveransassistent	133	133	133	133	133	133	133
Timmar per år per leveransassistent	120	240	240	240	240	240	240
Totala antalet leveransassistent	2 188	2 877	3 565	4 254	4 942	5 630	6 319
Kostnad sålda tjänster (Mkr)	69,9	91,8	113,8	135,8	157,8	179,7	201,7

Källa: Mangold Insight

### Alltjämt låga marknadsföringskostnader

Urb-it marknadsför sig inte direkt mot konsument. Istället riktas fokus mot avtal med olika detaljhandlare, där bolagets tjänst kommer upp som ett leveransalternativ vid betalning. När ett sådant avtal har ingåtts gynnas Urb-it av exponering av sin tjänst i detaljhandlaren näthandelskanal, vilket i sin tur innebär att bolagets tjänst marknadsförs mot konsument oavsett nyttjande eller ej. Därmed förblir nya avtal en viktig faktor för att öka kännedomen om företaget.

# Urb-it - Värdering

## Värdering med uppsida

Mangold använder sig av en DCF-modell för att värdera bolaget, och bedömer att ett avkastningskrav om 12 procent för Urb-it är lämpligt. Detta är i linje med PwC:s riskpremiestudie från 2020 som sätter marknadsriskpremien till 7,7 procent och ett storleksrelaterat riskpremie tillägg för bolag under 100 miljoner kronor i börsvärde om 4,6 procent. Urb-its börsvärde överstiger 100 miljoner kronor men för att ta höjd används detta tillägg. Detta resulterar i en riktkurs om 5,50 kronor per aktie, en uppsida om drygt 100 procent. För att denna kurs skall förverkligas krävs att Urb-it når break-even under 2022, och därefter fortsätter växa.

Riktkurs om 5,50 kronor per aktie

Break-even 2022

## URB-IT - DCF-VÄRDERING

(Mkr)	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P	2027P
EBIT	-65,8	3,2	44,4	111,2	141,7	150,5	184,6
Fritt kassaflöde	-61,7	4,3	32,1	84,2	109,0	116,5	143,6
Terminalvärde							
Antaganden	Avkrav	Tillväxt	Skatt				
	12%	3%	22%				
<b>Motiverat värde</b>							
Enterprise value	1 100						
Equity value	1 065						
Motiverat värde per aktie (kr)	5,50						

Källa: Mangold Insight

## Känslighetsanalys

Avkastningskravet påverkar värderingen i stor utsträckning. Om avkastningskravet höjs till 13 respektive 14 procent faller vårt DCF-värde till 4,8 respektive 4,2 kronor per aktie. Detta ger alltså en uppsida på 74 respektive 52 procent.

Stor uppsida vid lägre avkastningskrav

## URB-IT - KÄNSLIGHETSANALYS

	Kostnad för kapital (WACC)				
Försäljning	10%	11%	<b>12%</b>	13%	14%
Bear (0,5X)	3,6	3,1	2,8	2,4	2,2
<b>Base (X)</b>	7,4	6,3	<b>5,5</b>	4,8	4,2
Bull (1,5X)	11,5	9,5	8,2	7,1	6,3

Källa: Mangold Insight

Även försäljningen kan påverka värderingen. Om försäljningen ökar med 50 procent gentemot vårt basscenario höjs värdet per aktie till 8,20 kronor. Skulle försäljningen i stället falla till hälften av grundantagandet minskar det värdet till 2,8 kronor per aktie. Detta medför uppsida på 206 respektive fyra procent.

# Urb-it - SWOT

## Styrkor

- En hållbar tjänst med lösningar för flera intressenter
  - Starkt positivt momentum i försäljningstillväxt
- Erfarenhet från e-handel och startups i bolagets ledning
  - Ansvarsfulla lönevillkor
  - Uppköp

## Svagheter

- Passiv varumärkesexponering
- Ej lönsamma ännu

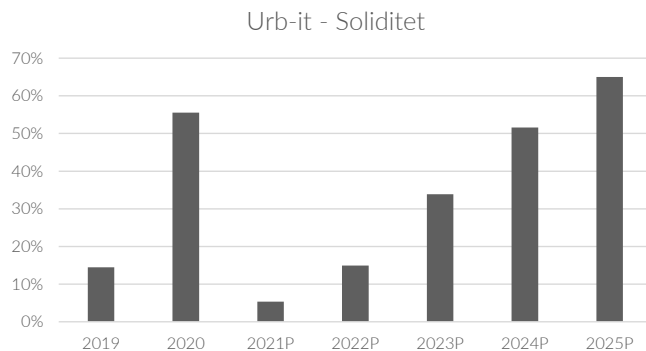
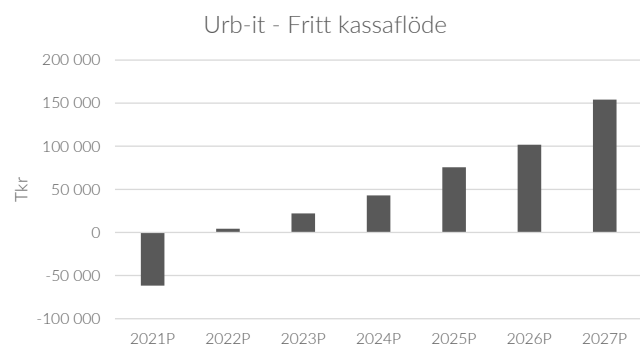
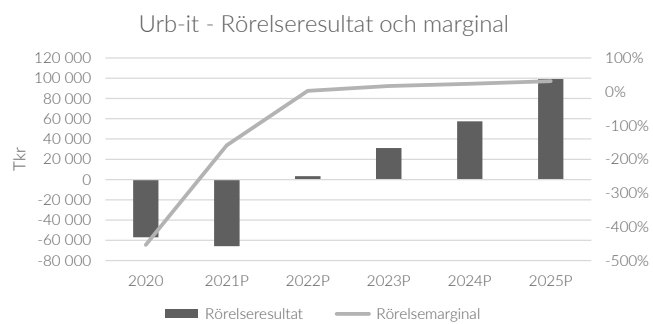
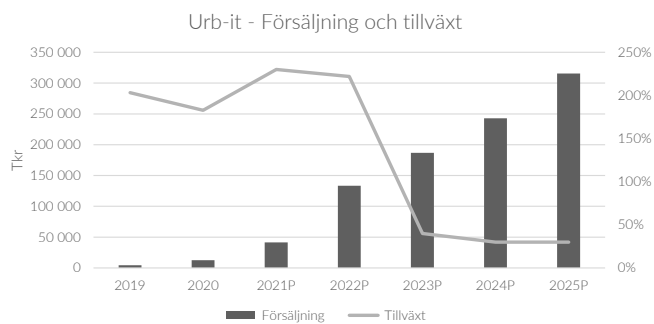
## Möjligheter

- "Ultra-low emission zones" - åtstramad framfart för traditionella fordon i urbana storstäder
  - E-handels tillväxt
- Expansionsmöjligheter stora i och med låga kostnader

## Hot

- Konkurrens från större bolag med bättre skalförutsättningar

# Urb-it - Appendix



# Urb-it - Appendix

## Bolagets ledning

**Kevin Kviblad**, tidigare CPO på Urb-it är vd sedan 2018. Han har tidigare innehaft rollen som chef för e-handel och Business Development på ICA-gruppen och CPO på eBay Sweden/Tradera.

*Kevin Kviblad, vd, har erfarenhet av ledande befattningar inom e-handel*

**Anders Jönsson**, tidigare utvecklare på Urb-it, är sedan 2018 CTO (extern konsult). Han har tidigare erfarenhet som utvecklare hos bland andra H&M, Saab, Coop, Cint, Kambi, och ICA-gruppen. Utöver detta grundade Anders Jönsson 28symbols år 2014, ett bolag som är aktivt än idag. Han innehar en Master in Business Administration med inriktning informationssystem.

*Anders Jönsson, CTO, har lång erfarenhet som developer*

**Martin Lehec**, tidigare Head of Sales, är sedan 2020 Country Manager för Frankrike. Han har tidigare erfarenhet som Head of Customer Experience och Director of Operations hos Moët Hennessy. Martin Lehec innehar en MBA från HEC Paris.

*Martin Lehec, CM Frankrike, har en MBA från HEC Paris*

**Hannes Skugghall**, tidigare Product Owner och CPO på Urb-it är sedan 2018 Country Manager för UK. Han har tidigare erfarenhet från Utrikesdepartementet och Influence AB. Hannes Skugghall innehar en MSc i Economics från Stockholm School of Economics. Han har funnits i bolaget sedan 2017.

*Hannes Skugghall, CM Storbritannien, har en MSc från SSE*

# Urb-it - Appendix

## Bolagets styrelse

**Lage Jonason**, styrelseordförande i Urb-it. Lage Jonason driver egen verksamhet inom finansiell rådgivning. Utöver detta innehar Lage Jonason posten som styrelseordförande i INSPI AB, och är styrelseledamot i Invisio AB (publ.), QQM Fund Management, Culot AB, Aktiebolaget G C Lapidem, Solhemmet Fastigheter, Aktiebolaget I.V. Numen Adest och Villa Ängshyddan Fastighets AB.

*Lage Jonason, har erfarenhet av både ledande befattningar och styrelseroller*

**Johan Englund**, styrelseledamot i Urb-it sedan 2018. Han är även Partner på Curamando och Styrelseordförande i Mäklarringen. Johan Englund sitter i styrelsen på The Folklore Company och utöver detta har han startat två bolag, bland annat Lekmer.

*Johan Englund, partner, entreprenör och en rad befattningar inom diverse styrelser.*

**Andrea Rosengren**, styrelseledamot i Urb-it sedan 2017. Andrea Rosengren är Global User Experience Design Manager på H&M, och har sex års erfarenhet som Director of Design på Spotify. Utöver dessa befattningar är hon Jury på Svenska Design Priset, och innehar en ingenjörsexamen från Kungliga Tekniska Högskolan (KTH).

*Andrea Rosengren, lång erfarenhet från H&M och Spotify*

**Fredrik Warstedt**, styrelseledamot i Urb-it sedan 2017. Samma år var han vd på bolaget under en kortare tid, och jobbar idag som Executive Vice President Acquisition & Licensing (Acting) på SF Studios. Tidigare erfarenhet innefattar rollen som Investment Banking Analyst på Nordea och Associate på Bonnier. Fredrik Warstedt innehar även styrelseuppdrag på FLX och erhöll år 2012 en BSc i Business and Economics från Stockholm School of Economics (SSE).

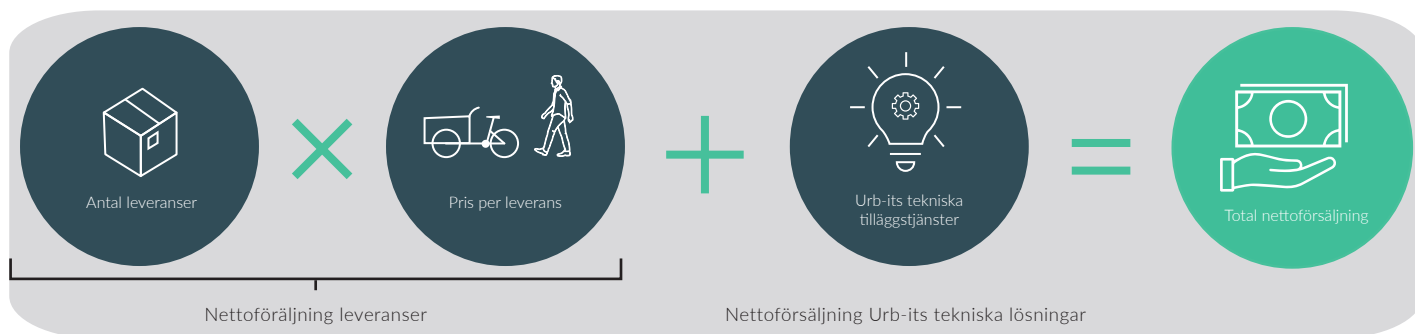
*Fredrik Warstedt, EVP på SF Studios, och tidigare erfarenhet från Nordea och Bonnier*

**Anna Wikner**, styrelseledamot i Urb-it sedan 2017. För tillfället är Anna Wikner försäljningschef på Tasteline Sweden och har lång erfarenhet från MatHem.

*Anna Wikner, försäljningschef på Tasteline*



# Urb-it - Appendix



Källa: Urb-it

# Resultaträkning och balansräkning

Resultaträkning (Mkr)	2019	2020	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P
Försäljning	4,4	12,6	41,4	133,4	213,5	320,2	384,2
Aktiverat arbete för egen räkning	2,9	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3
Kostnad sålda varor*	2,7	23,9	69,9	91,8	113,8	135,8	157,8
<b>Bruttovinst</b>	<b>4,7</b>	<b>-6,1</b>	<b>-23,1</b>	<b>46,9</b>	<b>105,0</b>	<b>189,7</b>	<b>231,8</b>
Bruttomarginal	106%	-49%	-56%	35%	49%	59%	60%
Personalkostnader	-18,7	-21,8	-22,4	-24,0	-25,6	-27,2	-28,8
Övriga kostnader	-17,4	-16,3	-16,3	-16,3	-32,0	-48,0	-57,6
Avskrivningar	-15,1	-12,7	-4,0	-3,4	-2,9	-3,3	-3,7
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-46,5</b>	<b>-56,9</b>	<b>-65,8</b>	<b>3,2</b>	<b>44,4</b>	<b>111,2</b>	<b>141,7</b>
Rörelsemarginal	-1048%	-453%	-159%	2%	21%	35%	37%
Räntenetto	-1,1	-8,0	-2,2	-3,2	-3,2	-3,2	-3,2
Vinst efter finansnetto	-47,7	-64,9	-68,0	0,0	41,2	107,9	138,5
Skatter	0,0	0,0	0,0	0,0	-9,1	-23,7	-30,5
<b>Nettovinst</b>	<b>-47,7</b>	<b>-64,9</b>	<b>-68,0</b>	<b>0,0</b>	<b>32,1</b>	<b>84,2</b>	<b>108,0</b>

Källa: Mangold Insight \*Bolaget redovisar ej KSV, uträkningarna är Mangolds

Balansräkning (Mkr)	2019	2020	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P
<b>Tillgångar</b>							
Kassa och bank	0,9	10,9	16,9	25,0	53,9	134,9	240,6
Kortfristiga fordringar	3,7	4,8	6,8	21,9	35,1	52,6	63,2
Lager	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Anläggningstillgångar	27,5	19,9	16,9	14,5	16,6	18,3	19,6
Aktiekapital	0,0	75,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Totalt tillgångar</b>	<b>32,2</b>	<b>111,2</b>	<b>40,7</b>	<b>61,5</b>	<b>105,6</b>	<b>205,8</b>	<b>323,4</b>
<b>Skulder</b>							
Leverantörsskulder	4,2	3,1	6,2	20,0	32,0	48,0	57,6
Skulder	23,3	46,3	32,3	32,3	32,3	32,3	32,3
<b>Totala skulder</b>	<b>27,5</b>	<b>49,4</b>	<b>38,5</b>	<b>52,3</b>	<b>64,3</b>	<b>80,3</b>	<b>89,9</b>
<b>Eget kapital</b>							
Bundet eget kapital	16,3	467,0	527,0	534,0	534,0	534,0	534,0
Fritt eget kapital	-11,6	-405,2	-524,8	-524,8	-492,7	-408,5	-300,5
Totalt eget kapital	4,7	61,8	2,2	9,2	41,3	125,5	233,5
<b>Totalt skulder o eget kapital</b>	<b>32,2</b>	<b>111,2</b>	<b>40,7</b>	<b>61,5</b>	<b>105,6</b>	<b>205,8</b>	<b>323,4</b>

Källa: Mangold Insight

# Disclaimer

Mangold Fondkommission AB ("Mangold" eller "Mangold Insight") erbjuder finansiella lösningar till företag och personer med potential, som levereras på ett personligt sätt med hög servicenivå och tillgänglighet. Bolaget bedriver i dagsläget verksamhet inom två segment; i) Investment Banking och ii) Private Banking. Mangold står under Finansinspektionens tillsyn och bedriver värdepappersrörelse enligt lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden. Mangold är medlem på NASDAQ Stockholm, Spotlight Stock Market och Nordic Growth Market samt derivatmedlem på NASDAQ Stockholm.

Denna publikation har sammanställts av Mangold Insight i informationssyfte och ska inte ses som rådgivning. Innehållet har grundats på information från allmänt tillgängliga källor vilka bedömts som tillförlitliga. Sakinnehållets riktighet och fullständighet liksom lämnade prognoser och rekommendationen kan således inte garanteras. Mangold Insight lämnar inte i förväg ut slutsatser och/eller omdömen i publikationen. Åsikter som lämnats i publikationen är analytikerns åsikter vid tillfället för upprättandet av publikationen och dessa kan ändras. Det lämnas ingen försäkran om att framtida händelser kommer vara i enlighet med åsikter framförda i publikationen.

Mangold fransäger sig allt ansvar för direkt eller indirekt skada som kan grunda sig på denna publikation. Placeringar i finansiella instrument är förenade med ekonomisk risk. Att en placering historiskt haft en god värdeutveckling är ingen garanti för framtiden. Mangold fransäger sig därmed allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av publikationen.

Denna publikation får inte mångfaldigas för annat än personligt bruk. Dokumentet får inte spridas till fysiska eller juridiska personer som är medborgare eller har hemvist i ett land där sådan spridning är otillåten enligt tillämplig lag eller annan bestämmelse. För att sprida hela eller delar av denna publikation krävs Mangolds skriftliga medgivande.

Mangold kan genomföra publikationer på uppdrag av, och mot en ersättning från, det bolag som belyses i analysen alternativt ett emissionsinstitut i samband med M&A, nyemission eller en notering.

För utförandet av denna publikation kan läsaren utgå från att Mangold erhåller ersättning av bolaget. Det kan även föreligga ett uppdragsförhållande eller rådgivningssituation mellan bolaget och någon annan avdelning hos Mangold. Vid fullgörandet av sådana uppdrag kan Mangold i eget namn behöva utföra transaktioner med bolagets aktie eller relaterade instrument, till exempel om Mangold har uppdrag som likviditetsgarant. Mangold har riktlinjer för hantering av intressekonflikter och restriktioner för när handel får ske i finansiella instrument.

Mangolds analytiker äger inte aktier i Urb-it.

Mangold äger aktier i Urb-it.

Mangold har utfört tjänster för Bolaget och har erhållit ersättning från Bolaget baserat på detta.

Mangold står under Finansinspektionens tillsyn.

Rekommendationsstruktur:

Mangold Insight graderar aktierekommendationer på tolv månaders sikt enligt följande struktur:

Köp – En uppsida i aktien på minst 20 procent

Öka – En uppsida i aktien på 10-20 procent

Neutral – En uppsida och nedsida i aktien på 0 till 10 procent

Minska – En nedsida i aktien på 10-20 procent

Sälj – En nedsida i aktien på minst 20 procent