

## Analyse af Globo Plc.

### Historie:

Historien omkring Globo er ret vigtig for at forstå selskabet. Hvis man søger på nettet, vil man kunne se at Globo er startet som et græsk teleselskab. Nu lyder græske teleselskaber ikke som de mest sexede investeringer pt. Globo startede i 2010 sine interesser indenfor Cloud løsninger. Her blev løsningerne til private mobilejere med applikationerne GO!Social og Citron!GO lanceret. Globo har i løbet af de sidste par år lavet nogle mindre opkøb til at styrke deres portefølje. I 2011 lancerede man så GO!Entreprise som er deres BYOD løsning rettet mod erhvervssegmentet. Dette er et segment som Globo forventer sig voldsomt meget af i fremtiden, og de tidlige erfaringer vi har set fra GO!Entreprise har også været voldsomt lovende. 2012 var også et meget skelsættende år for Globo. Man fik der frasolgt sin græske mobilforretning. Man har solgt 51 % af denne og ejer således kun 49 %, men man har ingen forpligtelser overfor denne del og forretningen drives særskilt. Man er nu et rent cloud selskab. Blomster den græske økonomi igen på et tidspunkt, kan der dog være en god gevinst i at eje 49 % af mobilselskabet.

Man har samtidig fået et hovedkvarter i London og herudover er man også børsnoteret i London. Det eneste der stort set viser at selskabet oprindeligt er græsk er at direktør og hovedaktionær er af græsk oprindelse ligesom finansdirektøren.

Man har dog forretninger i over 30 lande nu, og derfor må Globo ses som et internationalt selskab.

### GO!Social og CitronGO!

De to produkter henvender sig til private og Apps markedet, det er specialdesignede apps der holder styr på social networks og andre ting. Selv skriver selskabet og produktet:

*“Sales are principally through mobile value added service providers (MVASPs) as part of their own subscription application and content offerings. During 2012 Globo participated in industry analyst CitronGO! and GO!Social are now being offered in events held by Gartner, Forrester and others, and in 30 countries in Europe, Africa, Latin America, North major industry events including the GSMA World America, Asia and the Middle East. Globo receives a Mobile Congress in Barcelona, CTIA in New Orleans fixed service fee per month per active user. and San Diego, and Infocom. This has raised Globo's profile significantly amongst industry In addition, we continue to provide value added players. For example, recently Globo's name has services and offer platforms to a number of MNOs been included in the following reports: (mobile network operators) through our wholly owned subsidiary, ReachFurther Communications”*

Salget af social og citron produkterne har været inde i en god udvikling siden man lancerede disse.

2010	2011	2012	H1 2013	2013 fc
9,5	23,3	29,2	17,9	35,8

Som det kan ses er udviklingen at produkterne stærkt stigende fra 2010 hele vejen frem til 2013, hvor selskabet stadig har god vækst over 20 % og forventer endnu et stærkt år.

Globos kundebase indenfor deres privatsegment er også stigende. Nedenstående citat er fra årsrapporten 2012:

*“In 2012, our consumer mobile products and distribution agreements and contracts in other services, CitronGO! and GO!Social, continued to countries including Spain, Germany, Italy, Australia achieve growth, resulting in a 59 per cent increase and UAE while creating an additional revenue in the customer base to approximately 2.23 million stream for the existing resellers that are already active monthly users (2011: approximately 1.4 working with us. million active monthly users).”*

## GO!Enterprise

Enterprise delen er Globos helt store håb. Her udvikler man en tjeneste som kan samle små virksomheders hosting, cloud services, lagerplads mv. et sted, og hvor man gør det nemt at snakke med hinanden. Nedenfor er listet citater fra 2012 årsrapporten omkring GO!Enterprise:



### The comprehensive Enterprise Mobility Management (EMM) platform and BYOD enabler for all Enterprise sizes

**GO!Enterprise** is a comprehensive Enterprise Mobility Management platform including a powerful integrated development environment (IDE) for rapid visual development of custom mobile apps. It provides “out of the box” productivity and collaboration apps in addition to a secure app development environment and management platform.

Today's enterprises and small businesses are faced

with the challenge of IT consumerisation and mobilisation of business services/systems.

Through its “write once-deploy to all mobile operating systems” IDE, GO!Enterprise allows organisations to deploy secure enterprise apps across multiple platforms, eliminating the need for multiple solutions like MDM, MAM, MADP and others.

GO!Enterprise supports secure “employee centric” BYOD implementations and reduces the high TCO of implementing multiple point solutions.

GO!Enterprise offers the following solutions addressing the full range of mobility needs of enterprises of all sizes.

### Achieve Greater Employee Productivity & Collaboration ... while Protecting Critical Business Data

**GO!Enterprise Office** is a mobile office productivity solution which enables secure and controlled access to enterprise information like email, files, contacts, calendar, tasks and notes from any mobile device. Employees can securely access the corporate intranet and any other internal web application through the secure mobile browser of GO!Enterprise Office. Additionally, they can collaborate while on the go, using the embedded enterprise instant messaging functionality for one-to-one chatting and group discussions. GO!Enterprise Office is ideally suited for the implementation of Bring Your Own Device (BYOD) mobility strategies.

### Mobilise Any Business Application to any smartphone and tablet

**GO!Enterprise Mobilizer** is the perfect choice for development, deployment and management of enterprise mobile apps. GO!Enterprise Mobilizer solutions are built rapidly using the GO!Development Studio, a powerful integrated development environment (IDE) which produces cross-platform mobile GO!Apps with a native look & feel. GO!Enterprise Mobilizer enables centralised distribution of GO!Apps on any mobile device and provides enterprise-grade functionality for end-to-end management of enterprise mobility solutions. The use of GO!Enterprise Mobilizer ensures secure and centrally controlled mobile access to any enterprise system like ERP, CRM, ordering, billing, ticketing etc. and is ideally suited for the implementation of Bring Your Own Device (BYOD) mobility strategies.



## Mobilise Your Services – Reach Anybody, Anywhere, Anytime

**GO!Enterprise Reach** is the perfect choice for development, deployment and management of B2C (business to consumer) and G2C (government to citizen) mobile apps. GO!Enterprise Reach solutions are built rapidly using a codeless development studio which produces cross-platform mobile GO!Apps with a native look & feel. GO!Apps are

delivered to mobile devices in a white-labelled secure container which can receive updates or new apps from a dedicated repository powered by GO!Enterprise Reach. GO!Enterprise Reach enables seamless and secure integration with any back-end system like CMS, ordering, billing, booking or customer loyalty and is ideally suited for the delivery of m-services supporting secure transactions, e.g. m-banking, m-booking, m-shopping, m-parking etc.



## All-in-one cloud hosted Enterprise Mobility service

Productivity and competitiveness are strong drivers for businesses of any size to introduce mobility solutions.

Existing offerings however typically do not offer SMBs the kind of scale, cost or simplicity they need. SMBs usually have limited, if any, IT resources and budget for implementing and managing solutions that enable their employees to have access to business software and information while on the move.

As purchasing devices and implementing a provisioning process requires significant resources, a Bring Your Own Device (BYOD) approach is

becoming a necessity among SMBs to enable, secure and manage a diverse set of employee liable devices.

Globo provides the solution to the above needs with GO!Enterprise247, a versatile cloud service that enables secure communication with back-end systems, data synchronisation and enterprise-grade mobile application management. GO!Enterprise247 encompasses a hosted Microsoft Exchange service and data storage enabling secure access to your files, emails and PIM data.

GO!Enterprise247 is based on the technology components of GO!Enterprise but simplified and crafted for the needs of SMBs.

Hvis man kigger på hvordan salget er gået siden lanceringen i 2011 er udviklingen også ufatteligt spændende:

2011	2012	H1 2013	2013 fc
2	12	10,2	+22

Væksten har været 100 % årligt, og forventes også at blive over 100 % i 2013, hvilket vil bringe omsætningen over 25 mio. Euro. Ifølge Globo er dette dog kun lige startet. Omsætningen tager lidt tid at komme op i gear, dette skyldes at man sælger GO!Enterprise i en boks, som man næsten ingen penge tjener på. Men samtidig med det salg får man en månedlig licensindtægt fra brugeren. Det gør altså at i takt med at antallet af brugere udvides stiger de månedlige licensindtægter med ekspresfart. Disse licensindtægter er ligeledes high margin. Globo er først lige kommet i gang i USA, som er det største BYOD marked i verden. Selskabet indgik i april 2012 en stor distributionsaftale med Ingram Inc i USA der skal sælge GO!Enterprise boksene i over 3200 butikker fordelt over USA. Dette salg er påbegyndt i Juli 2013, og

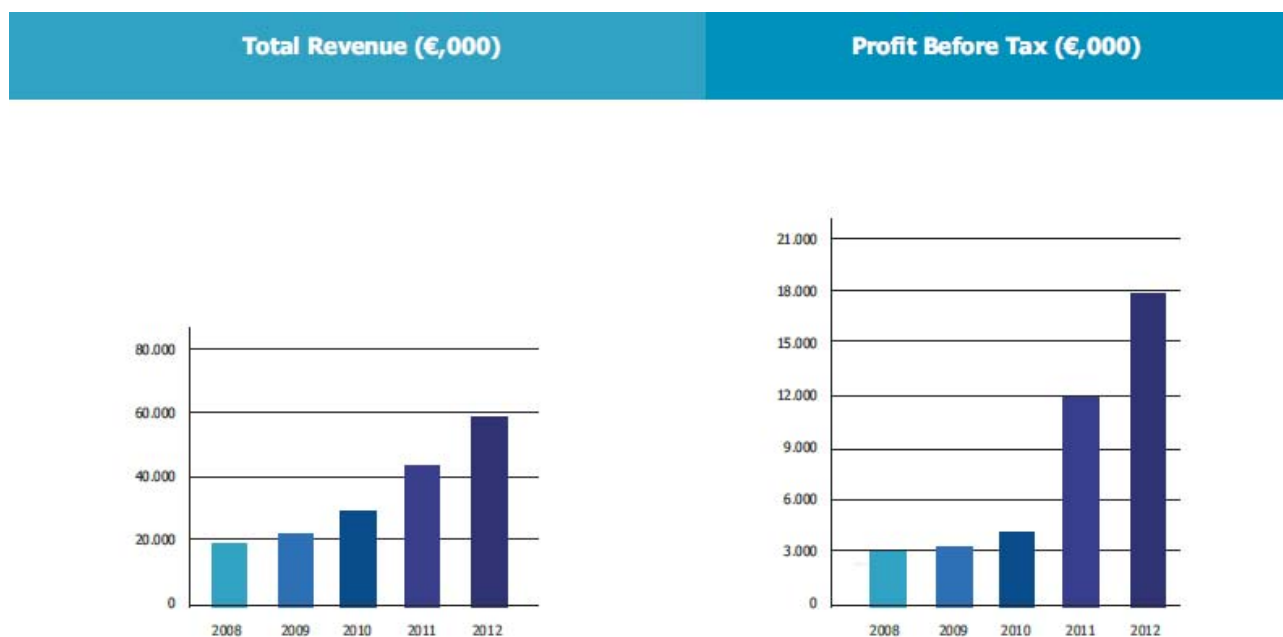
vil som salget tikker ind opnå endnu en stor mængde løbende licensindtægter til Globo. Om USA salget udtaler ledelsen, at det har fået en flot start:

*“Under our major North America distribution agreement with **INGRAM MICRO** for **“GO!Enterprise Mobility in a Box”** we are currently delivering the first shipment of some 3,000 units with products to be placed with retail outlets such as Arjay Wireless in Northeastern US by the end of the month. The second “full rollout” phase is expected to start in the autumn across the Ingram Micro technology retail network in the US and Canada.*

*We are totally focused on expanding in the international mobile market where our partner strategy has already delivered significant traction for **GO!Enterprise**. We have the opportunity to establish a leading position in the SME market, where **GO!Enterprise Mobility in a Box** has a strong competitive advantage, and early feedback from our North American partner, Ingram Micro, is very encouraging.”*

### Finansielle resultater:

De Finansielle resultater er ikke helt så spændende som de normalt vil være. Dette skyldes at resultaterne til og med 2012 indeholder resultatet af den græske mobilforretning. Fra og med 2013 indgår der ikke omsætning herfra men udelukkende 49 % af nettoresultatet. 2008-2012 resultaterne kan vises således:



Tabellerne viser den succes som Globo har haft med sin ændrede strategi over de sidste år med omsætningen voksende fra under 20 mio. Euro i 2008 til 32 mio. Euro alene i H1 2013 (der ikke inkluderer mobilforretningen). Samtidig er resultatet vokset fra under 3. mio. Euro i 2008 til 18 mio. Euro i 2012 med stærk stigende indtjening klar for 2013. Selskabet udstedte i 2011 og 2012 nye aktier i rettede emissioner som har været med til at skabe grundlaget og fundamentet for lanceringen og udviklingen af GO!Entreprise, selskabet er nu i en god cash position med store stigende cash flow fra drift.

Tager man et kig på selskabets finansielle situation ser den samtidig flot ud. Ultimo 2012 havde man således omsætningsaktiver for 57 mio. Euro og kortfristet gæld for 9 mio. Euro heraf 0 som er rentebærende. Egenkapitalen udgjorde ultimo 2012 86 mio. Euro

**Værdiansættelse:**

Værdiansættelsen er lavet ud fra en kurs på 0,5 £ per aktie (0,56 Euro), hvilket er lige under min gennemsnitlige købskurs.

Globo havde i 2012 en EPS på 0,056 Euro hvilket svarer til en 2012 P/E på 10. Min forventning for 2013 er en EPS omkring 0,1, hvilket vil give en 2013 P/E på 5,6. Selskabet udbetaler ikke udbytte, og der går nok et par år før de starter endnu på trods af en god cash position, da de vil investere i produktudvikling.

Markedsværdien er ca. 170 mio. Euro. Med en indre værdi pr. aktie ultimo 2012 på 86 mio. Euro handles aktien til en 2012 K/I på 1,97. Ultimo 2013 forventer jeg indre værdi til at være ca. 115 mio. Euro svarende til en 2013 K/I på 1,47.

Når man holder disse tal op imod de spændende vækstudsigter som selskabet har i fremtiden og allerede har bevist i fortiden syntes jeg at Globo har en yderst attraktiv værdiansættelse. Jeg har på baggrund heraf foretaget en større investering i Globo.

***Disclaimer: Jeg ejer personligt og gennem selskaber aktier i Globo Plc. Det anbefales at man selv laver sin egen due diligence før et køb af aktien.***