

SmileCar 10/2019

3.000.000 Kč

2-letý konvertibilní dluhopis s úrokovou sazbou 10 %
p.a.

Emitent	SmileCar a.s.
Název	„Dluhopis SmileCar 10/2019“
Charakter	Imobilizovaný cenný papír
Předpokládaná celková jmenovitá hodnota emise	3 000 000,- Kč
Minimální výše investice	5 000,- Kč
Měna	Koruna česká (CZK)
Datum počátku lhůty pro upisování emise	30.3. 2017
Datum ukončení lhůty pro upisování emise	29.5. 2017
Datum splatnosti	29.6. 2019
Úroková sazba	10 % p.a.
Možnost navýšení	70%
Valuation cap	45.000.000,-
Konverzní podmínky	Možnost konverze v případě: <ul style="list-style-type: none"> - Nového významného financování z externích zdrojů - Prodeje společnosti - V případech předčasné splatnosti
Platba úroku	Kumulativně při splatnosti
Sektor	Technologie – osobní doprava (P2P carsharing)

SmileCar je peer-to-peer (P2P) casharingová služba. Funguje na bázi online platformy přístupné z mobilní aplikace nebo webových stránek. Prostředky získané z emise plánuje SmileCar využít na rozvoj platformy, rozšíření působnosti služby v prvním roce v ČR a v dalších letech do zahraničí a na s tím spojený marketing na tuzemském a zahraničním trhu.

I. Úvod

SmileCar je nová P2P carsharingová platforma spuštěná pod záštitou LEO Express, který zároveň vystupuje jako majoritní akcionář SmileCar. Společnost SmileCar a.s. (dále „Společnost“) vznikla v listopadu 2016 a má ambici stát se lídrem sektoru nejprve na tuzemském trhu a později i na trzích v zahraničí. SmileCar přichází s tzv. peer-to-peer (P2P) carsharingovou platformou neboli službou, která propojuje dvě skupiny lidí – ty, kteří by rádi vydělali na pronájmu svého auta, které mají zrovna k volně dispozici, a na druhé straně ty, kteří by rádi platili za auto jen tehdy, kdy ho využívají, nepotřebují auto vlastnit, nevadí jim si ho pronajmout, protože vědí, že je to pro ně ekonomicky výhodnější. SmileCar vytváří novou komunitu podobně smýšlejících lidí a systém hodnocení, který napomáhá v této komunitě budovat vzájemnou důvěru. Zásadním prvkem celého konceptu, který eliminuje rizika majitelů vozidel (poškození, krádež a další podobné případy) je unikátní systém pojištění vozidel a odpovědnosti, který má SmileCar uzavřený s ČSOB Pojišťovnou. V pozdější fázi SmileCar nabídne také krátkodobý pronájem bez nutnosti fyzického předání klíčů. Celý systém je postaven co nejvíce škálovatelně, aby bylo možné půjčovat nejen vozy, ale také jiný druh majetku, např. motorky či yachty.



- Disrupce trhu



Economist.com

Podle analýzy investiční banky Morgan Stanley (uveřejněné na stránkách The Economist) dochází k disrupci automobilového odvětví mnohem dříve, rychleji a významněji, než se očekávalo. Na základě této analýzy Morgan Stanley bude v tomto a v příštím desetiletí docházet k postupnému zpomalování meziročního růstu produkce automobilů. Na druhou stranu podíl aut na silnici, které jsou využívány na principu carsharingu, by měl exponenciálně růst a ještě před rokem 2030 dosáhnout přes 15% ze všech aut na silnici. Statistika Morgan Stanley představuje prognózu pro celosvětový trh, u největších světových aglomerací nebo hlavních měst jako Praha bude tento podíl ještě mnohem vyšší.

Podle odhadů velkých evropských autopůjčoven Hertz a Europcar se celkový objem segmentu půjčování a sdílení aut pohybuje okolo 13 miliard EUR. Cílem SmileCar je penetrovat trh v zemích primárně střední a východní Evropy, který i nadále zůstává nesaturovaný. Podle společnosti KPMG vzrostl tento sektor mezi lety 2015-2017 o 15 % a očekává se, že tento trend bude do budoucna pokračovat ještě rostoucím tempem. Disrupce tradičních autopůjčoven je v transakční rychlosti vypůjčení vozu, v nižší administrativní náročnosti, v řádově poloviční ceně za vypůjčení vozu a do budoucna v širší dostupnosti vozů nejen v okolí frekventovaných míst jako jsou letiště, nádraží, ale také v menších aglomeracích.

- **Bezpečnost na prvním místě**

Platforma SmileCar je postavena tak, aby se pronajímatelé a zákazníci nemuseli bát o své vlastní auto, což minimalizuje riziko, které s půjčením vozidel vzniká. Smluvní podmínky a pojištění zajišťují kompletní ochranu nejen majitelů vozidel, ale i spotřebitelů/řidičů. SmileCar pojištění je unikátní produkt vyvinutý společně s ČSOB Pojišťovnou a po dobu pronájmu prakticky nahrazuje jakékoli stávající pojištění, které by měl majitel vozu na své auto zřízené. SmileCar pro každé auto půjčené automaticky sjednává povinné ručení (pojištění odpovědnosti) s plněním až do výše 45 mil. Kč a havarijní pojištění s 5% spoluúčastí ze škodné události. Pojištění je pro uživatele poskytované zdarma v ceně pronájmu. Navíc má řidič možnost si připlatit prémiové pojištění a snížit si svou spoluúčast na 1%. V poslední řadě nabízí SmileCar speciální pojištění řidičům, které kryje nesprávné zacházení s vozidlem, jako je například natankování benzínu do diesellového motoru, a to až do výše škody 50 tisíc korun.

- **Jednoduchý přístup**

SmileCar přináší jednoduchou registraci v pár krocích přes mobilní aplikaci nebo přes responsivní web, který lze bezproblémově zobrazit na jakémkoliv počítači, tabletu, nebo jiném mobilním zařízení. Zákazník nemusí nikam chodit a obtěžovat se s vyplňováním příslušných dokumentů. Veškerá administrace, včetně registrace, nájemních smluv, pojištění i platby je řešená online a automaticky přes aplikaci. Auto si následně vybere zákazník do 5 minut kdykoliv a odkudkoliv. Stejně rychle a jednoduše jde i auto nabídnout a proměnit tak z 95% času nepoužívané vozidlo v aktivum, na jehož pronájmu si lze přivydělat. Na rozdíl od konkurenčních carsharingových služeb (B2C model), které mají inventář vozidel omezený jen na vozidla, která sami koupí, P2P SmileCar model umožňuje rapidní expanzi a to jak geografickou, tak co se týče sortimentu vozového parku (motorky, yachty, ekola).

Obrázek 1: Infografika



- **Flexibilita a exkluzivní ceny**

Mezi největší výhody SmileCar patří flexibilita a ušetřené náklady na dopravu. Pro většinu řidičů představuje koupě automobilu obrovskou investici, která se jim často dlouhodobě nevyplatí. Navíc majitel přichází o možnost zvolit si ideální auto pro danou příležitost. Na výlet na hory je příhodnější offroad, do města malé auto a na dovolenou minivan. V rámci SmileCar si přesně takové auto může zákazník půjčit, což z dlouhodobého hlediska vyjde mnohem levněji než osobní vlastnictví vozidla. Pro drtivou většinu uživatelů, kteří každoročně najedou mezi 10 – 15 tisíci kilometry je carsharing jednoznačně výhodnější alternativa.

Konkurenční výhodou služby SmileCar jsou nabízené ceny, které představují jen zlomek toho, za kolik nabízí pronájem aut velké autopůjčovny (např. Sixt, Avis, Hertz). Pro konkrétnější představu přikládáme tabulku 1, která znázorňuje porovnání cen denního pronájmu vozu Škoda Octavia Kombi u vybraných autopůjčoven a nabídkou ze SmileCar.



Tabulka 1: Srovnání cen pronájmu vozu Škoda Octavia Kombi u několika autopůjčoven a SmileCar

Autopůjčovna	Cena denního pronájmu Škody Octavie Kombi
Hertz (www.hertz.com)	4291 Kč
Europcar (www.europcar.com)	4428 Kč
Avis (www.avis.cz)	3294 Kč
Budget (www.budget.cz)	2069 Kč
West car Praha (www.autopujcovna-west-car-praha.cz)	2160 Kč
SmileCar	
Tržní cena auta	325 000 Kč
Doporučené denní půjčovné	$325\,000 \cdot 0,33\% = \mathbf{1073\,Kč}$ (středová cena)
Majitel může cenu ovlivnit +/-	30%
Minimální cena	<u>751 Kč</u>
Maximální cena	<u>1395 Kč</u>

Zdroj: SmileCar a.s.

- Ekologické a společensky odpovědné řešení**

Sdílení aut přispívá ke snížení počtu aut ve městě, což snižuje uhlíkovou stopu o přibližně 50 % (Carsharing: Evolution, Challenges, Opportunities, 2014) a tím zlepšuje životní prostředí. Služba přináší efektivní optimalizaci zdrojů, protože 1 SmileCar nahradí až 8 klasických aut. Zároveň se tak snižuje počet vozidel v centrech měst, kde zatěžují dopravu a snižují kapacitu parkovacích míst.



II. Konvertibilní dluhopis SmileCar 10/2019

Společnost SmileCar a.s. na platformě Fundlift poptává financování formou emise 2-letých konvertibilních dluhopisů ve výši 3 mil. Kč s úrokovou sazbou 10 % splatnou v roce 2019. Financování formou emise dluhopisů je určeno na pokrytí investičních nákladů, přičemž třímilionový objem bude rozdělen následujícím způsobem: 200 tis. Kč činí celková odměna Fundliftu, 300 tis. Kč bude určeno na rozvoj aplikace a přidání dalších doplňkových služeb, a 2,5 mil. Kč zamíří na výdaje spojené s marketingem. Z těchto 2,5 mil. Kč bude alokovan 1 mil. Kč na marketing pro výchozí trh (tj. ČR), a 1,5

mil. Kč SmileCar využije na marketing v zahraničí. Konkrétně se jedná o země střední a východní Evropy - Rakousko, Slovensko, Polsko, Maďarsko.

Marketingový plán Společnosti pro tuzemský trh počítá s tím, že SmileCar pokryje náklady spojené s marketingem pro Prahu z počátečních zdrojů a marketing pro zbytek ČR trhu bude financován prostředky z emise. SmileCar plánuje expanzi do několika velkých měst a očekává, že v každém z nich postupně spustí tři až čtyř měsíční kampaň. Přehled o termínech jednotlivých kampaní poskytuje tabulka 1.

Tabulka 2: Předpokládané termíny spuštění kampaní v jednotlivých městech v ČR

Město	Investice	Datum
Brno	300 tis. Kč	Duben 2017
Ostrava	300 tis. Kč	Květen 2017
Olomouc	100 tis. Kč	Červen 2017
Pardubice/Hradec Králové	300 tis. Kč	Červen 2017
Spuštění v celé ČR	100 tis. Kč	Září 2017
Další země	1,5 mil. Kč	Březen 2018

Zdroj: SmileCar a.s.

III. Koncept

Koncept, produkt a business model

Mobilita je v současné době velmi skloňované téma a to především ve vztahu k novým spotřebitelským trendům a dalším společenským změnám jako je rychlé tempo urbanizace. Ve střední a východní Evropě stále platí, že ujetých km za rok je třetinový až poloviční v porovnání se západní Evropou. Carsharing je postaven na konceptu sdílené ekonomiky, která díky rozvoji nových technologií rychle získává na popularitě. Úspěch v tomto segmentu demonstrují průkopnické společnosti jako AirBnB, které měli průlomový efekt na hotelnictví a cestování. Carsharing je alternativa k vlastnění auta a umožňuje jednotlivcům i skupinám zvýšit jejich mobilitu, aniž by museli hradit náklady spojené s údržbou či úschovou spojenou s osobním vlastnictvím vozidla. Peer-to-peer (P2P) carsharing je inovativní model sdíleného užívání auta, kdy jsou soukromě vlastněné vozy k dispozici pro členy na hodinové, nebo denní bázi k pronájmu. P2P carsharing spadá do kategorie sdílené ekonomiky, která poskytuje tzv. kolaborativní spotřebu. Součástí tohoto fenoménu jsou online platformy, v případě SmileCar mobilní aplikace, které propojují poptávku s nabídkou, a zároveň slouží jako garance ověření svých uživatelů. SmileCar vystupuje v transakci mezi majitelem vozidla a zákazníkem jako garant zprostředkovatel – carsharing operator (CSO). Veškeré finanční toky jdou přes platformu, jde tedy o velmi podobný model jako je Airbnb s tím rozdílem, že se půjčují auta.

Vzhledem k tomu, že vozy zůstávají až 95 % času nepoužívané, peer-to-peer carsharing snižuje neefektivnost osobního vlastnictví auta, což přináší lepší využívání zdrojů a zbavuje města dopravních komplikací. Navíc svým klientům SmileCar nabízí volnost a flexibilitu zvolit si přesně takové auto, které v danou chvíli potřebují. Vzhledem k tomu, že přidání vozidla do systému trvá okolo 5 minut a je bezplatné, Společnost předpokládá, že expanze nabídky bude velice rychlá a brzy pokrytím překročí jakoukoliv jinou formu autopůjčovny.

Další výhodou tohoto konceptu je, že provozně obnáší velmi nízké náklady. Díky spolupráci s LEO Express, kterou firma využívá jako inkubátor, dokáže SmileCar omezit náklady za pronájem prostor,

mzdy, atd. Mezi hlavní náklady tak patří marketing a vývoj aplikace a dále variabilní náklad tvoří pojištění, které se platí jen z uskutečněných zakázek.

Parkovací stání a drop-off pointy

Již nyní má Společnost zarezervovaná místa na stání pro zákazníky služby na strategických místech v Praze. Prozatím jde o 6 míst na Hlavním nádraží, 3 místa v OC Chodov (momentálně v jednání), místa okolo kanceláří společnosti LEO Express (Praha 3, ulice Řehořova). Dále může SmileCar využívat parkovacích míst v Ostravě, Svinově a Zábřehu na Moravě, a taktéž poblíž nádraží kde bude spoje LEO Express. SmileCar plánuje do budoucna přidat i několik míst na Letišti Václava Havla a dalších strategických lokacích.

Obrázek 2: Možnost využívání variace vozů v závislosti na konkrétní potřebě



Zdroj: SmileCar a.s.

Cílová skupina

Převážnou část ve složení cílové skupiny z hlediska lokality jsou obyvatelé velkých měst s rozvinutou sítí MHD a nedostatkem parkovacích míst. Peer-to-peer carsharing je specifickým segmentem na dopravním trhu pro specifické demografické skupiny. Uživatelé této služby většinou žijí v městských čtvrtích s hustou zástavbou a kompaktní uliční sítí. Jedná se o mladší obyvatele s vyšším stupněm vzdělání, kteří si obvykle bydlení pronajímají. Carsharing tohoto typu je tak přitažlivou alternativou pro spotřebitele generace Y, protože dostupnost na straně jedné a vysoké provozní náklady spojené s údržbou vozů na straně druhé, za daných podmínek od vlastnictví auta odrazují. Jedná se o takzvané early-adopters, tedy jedince, kteří rychle přejímají moderní trendy a technologie. Podstatná část těchto uživatelů má zájem jezdit různými auty podle potřeby a nechťejí se vázat k jednomu konkrétnímu vozu. Další složkou cílové skupiny jsou ale také firemní zákazníci, kteří hledají alternativu půjčoven aut, taxislužby a proplácení použití vlastního vozu zaměstnanců.

Business model

SmileCar měl těsně před spuštěním nasmlouvaných přes 50 aut, pomocí kterých si testuje prvopočáteční parametry a nastavení platformy. Svou činnost de facto teprve zahajuje a jeho byznys plán je sice vypracován detailně a s pomocí zkušených dopravních podnikatelů, přesto si je ale SmileCar vědom, že předpoklady svého byznys plánu bude přizpůsobovat v průběhu činnosti.

Business model SmileCaru je pro následujících 5 let koncipován podle těchto parametrů a předpokladů:

Tabulka 3: Údaje o business modelu společnosti SmileCar

Náklad na akvizici jednoho auta	1000 Kč
Náklad na akvizici jednoho uživatele	300 Kč
Denní variabilní náklad pojištění	100 Kč
Průměrný počet uživatelů na jedno auto	9
Průměrná cena pronájmu za den (zahrnuje 200 km jízdy)	833 Kč
Průměrná provize SmileCaru (před odečtením nákladů na pojištění)	291 Kč
Marže na jednu transakci (v závislosti na hodnotě vozu)	35%

Zdroj: SmileCar a.s.

Koupě auta byla tradičně považována za jeden z největších výdajů v životě, který ve většině případů v průběhu let akorát ztrácel na hodnotě. Díky P2P carsharingu se tato skutečnost mění, jelikož zapůjčení auta prostřednictvím carsharingových platforem přináší jejich majiteli výnos a auto se tak místo drahého nákladu stává aktivem.

SmileCar očekává, že průměrná hodnota auta vystaveného k pronajmutí bude zhruba 250 000 Kč. Zároveň počítá s tím, že sazba za den pronájmu takového auta vyjde okolo 832 Kč, přičemž podle poplatkové struktury a marže SmileCaru by majiteli auta mělo zůstat 541 Kč. Návratnost auta jako investice si můžeme znázornit na předchozím příkladu vozu Škoda Octavia Kombi, kde byla uvažována hodnota auta 325 000 Kč. Jak tabulka 4. uvádí, pokud by pronajímatel vlastnil Škodu Octavii Kombi, cena jejího denního pronájmu na SmileCaru by pravděpodobně vyšla zhruba na 1073 Kč, její vlastník by za každý den pronájmu získal 697 Kč a jeho investice do vozidla by se mu při 100% půjčení vrátila za 467 dní, neboli za 1,28 roku.

Tabulka 4: Údaje o službě SmileCar

Uvažovaná hodnota pronajímaného vozu Škoda Octavia Kombi	325 000 Kč
Denní cena pro uživatele	1073 Kč
Cena, kterou obdrží pronajímatel auta	697 Kč
Doba návratnosti investice pro majitele auta ve dnech	467

Zdroj: SmileCar a.s.

Centovrba a krycí příspěvek

SmileCar stanovil fixní výpočet pro cenu zápůjčky, a to pomocí koeficientu 0,33% z tržní ceny auta. Tabulka 5 uvádí strukturu marže SmileCaru, a to pomocí hypotetického příkladu, kdy by tržní hodnota vystaveného auta byla 300 000 Kč a uživatel SmileCaru by tedy platit denní sazbu 1000 Kč.

Tabulka 5: Výpočet jednotlivých položek z výše marže

Tržní hodnota auta	300 000 Kč
Denní sazba pronájmu	1 000 Kč
Cena, kterou obdrží pronajímatel auta (65%)	650 Kč
Marže 35% – dělí se na marži pro Pojišťovnu a SmileCar	350 Kč
- Marže pro SmileCar (obecně 2/3 z celkové marže)	225 Kč
- Pojištění auta (obecně 1/3 z celkové marže)	125 Kč
Výnosy z prodeje nadstandardních služeb	70 Kč

Zdroj: SmileCar a.s.

Systém pojištění – konkurenční výhoda

Konkurenční výhodou služby SmileCar z pozice carsharingového operátora (CSO) je poskytnutí komplexního pojištění každého pronajatého vozidla. Společnost uzavřela rámcovou smlouvu s ČSOB Pojišťovnou, s jejíž spoluprací navrhla unikátní produkt, který zajišťuje havarijní pojištění, povinné ručení a za příplatek možnost nadstandardního připojištění (jedná se o provozní defekty jako zadrhnutí motoru, natankování špatného paliva či poškození pneumatiky). Navíc jako jediná služba v ČR nabízí pojištění proti zpronevěře*¹. Spoluúcast na havarijním pojištění činní 5 % z tržní hodnoty vozu, ale klienti mají možnost využít za příplatek prémiové pojištění jen s 1%. Připojištění odpovědnosti vyjde na 100 Kč/den – toto připojištění se podle společnosti SmileCar dá očekávat u cca. 40% provedených pronájmů. Výše pojistky se vypočítává z aktuální ceny vozu tak, aby reflektovala jeho reálnou tržní hodnotu.

Marketing

Těžiště marketingové kampaně bude tvořit masivní online reklama, která bude zahrnovat tradiční služby jako Google Adwords, Facebook, Youtube a Sklik, ale zároveň chce Společnost využít méně mainstreamových kanálů. Bude se jednat o masivní PR kampaň a dále je zde efekt synergií s dopravní společností Leo Express. Leo Express mimo jiné poskytne SmileCaru reklamní prostory na obrazovkách ve vlaku, prostor v palubním časopise, direct mail nabídky a billboardech na nádražích a jinde. SmileCar má navíc k dispozici poradenství od agentury, která spravuje majitelům nabízené byty přes službu Airbnb, jejichž expertízu a kontakty plánuje využít pro mobility business a cross sellingovou strategii, díky podobné cílové skupině. Podobně jako tato správa bytů by agentura spravovala auta. Bude zde fungovat prvek v aplikaci (podobně jako UBER), která umožní osobní propagaci nabídky aut samotnými uživateli. Dalším marketingovým úsilím Společnosti jsou vyjednávání o afilii s různými komunitami lidí. Jedná se například o vlastníky elektromobilů, díky čemuž by se SmileCar mohl stát propagátorem ekologické dopravy.

Inovace

Společnost disponuje mobilní aplikací pro operační systém iOS a responzivní webovou aplikací vhodnou pro všechna ostatní zařízení. Ve vývoji je již i aplikace pro Android. Mezi hlavní inovace SmileCar patří kompletní bezdokumentová transakce, kde veškeré doklady jsou uloženy v elektronické podobě uvnitř aplikace. Nájemní smlouvy, zelená karta, účty, faktury, předávací protokoly atd. vše je v elektronické podobě, stejně tak funguje platba pouze přes platební kartu. Další inovací je multilevelový scoring, díky kterému dokáže SmileCar lépe rozpoznat a verifikovat své zákazníky. SmileCar také pracuje na vývoji hardwaru do auta, který umožní sledování vozidla pomocí GPS, dálkové zamykání a odemykání dveří a dokonce i bez klíčové startování, pomocí aplikace SmileCar. Společnost v budoucnu plánuje přidat nabídku komplementárního inventáře (niche), které bude obsahovat například tažné vozíky, obytné vozy, motocykly jakož i další vybavení typu dětských sedaček, zimního vybavení apod.

*Rozdíl mezi zpronevěrou a krádeží je, že na krádež musí pachatel 'překonat překážku'. Pokud auto zákazník dobrovolně zapůjčí a nevrátí, jedná se tedy o zpronevěru, tudíž by s klasickým havarijním pojištěním nebyla částka proplacena pojišťovnou.

Akvizice klientů

Akvizice zákazníků bude v počáteční fázi fungování firmy spočívat primárně na konverzi existujících zákazníků Leo Expressu, cca. 400-500 tisíc. SmileCar plánuje ze začátku cílit především na Prahu a její okolí. Nicméně postupně během roku 2017 hodlá rozšířit svoji působnost i do dalších měst v ČR. SmileCar v průběhu příštích let hodlá expandovat na zahraniční trhy. Po etablování na tuzemské scéně chce nejdříve zaměřit na Slovensko, a do Polska a Rakouska. Plán na rok 2019 počítá s rozšířením platformy i na německý a maďarský trh, přičemž expanzi na další blízké trhy nejsou ze strany SmileCaru kladeny překážky. Exponenciální růst pronajímaných aut (a uživatelské základy) by měl být tažen primárně dvěma faktory. Prvním, tedy samotnou geografickou expanzí Společnosti, a druhým faktorem, kterým je silný a efektivní marketing. Bližší údaje o očekávaném vývoji počtu pronajímaných aut poskytuje tabulka 6.

Tabulka 6: Nárůst počtu pronajímaných vozů a zahraniční expanze

Rok	Počet aktivních pronájemců aut
2017	150 (Expanze napříč ČR)
2018	450 (Expanze na SK, PL a AU trhy)
2019	1000 (Expanze do zemí DE, HU)
2020	2000
2021	3500

Zdroj: SmileCar a.s.

Barterové obchody a reklamní spolupráce

SmileCar vede řadu partnerských spoluprací především na bázi vzájemné marketingové výpomoci. Jedná se jinými slovy o barterové obchody a obě strany profitují, aniž by si poskytnuly peněžní plnění.



- Společnost provádí kontrolu údajů a osobních dat, poskytne zvýhodněné tarify za marketingovou podporu.
- ČSOB Pojišťovna vyvine unikátní pojišťovací produkt a ČSOB Banka nastavení a otevření platební brány.
- Celá skupina ČSOB spolu se SmileCar pravděpodobně vyvine silnou spolupráci a do budoucna jsou uvažovány i projekty typu výhodných leasingů pro pronajímatele aut.
- Služba zajistí ke každému vozu prověření systémem AUTOTRACER pomocí kontroly VIN kódů, ocení vozidlo pro odhad ceny nájmu, ale i pro výši pojistné částky.
- UX, design webových stránek a mobilních aplikace.



- Partnerství spočívá v poskytnutí 5 vozů značky OPEL, výměnou za reklamu. Tyto auta budou k dispozici pro vyplnění mezer v mezi poptávkou a nabídkou tak aby nedocházelo k nedostatku vozu v oběhu.
- Partner pro marketingovou komunikaci a vývoj drop-off pointů.
- Inkubátor Společnosti a zároveň mateřská společnost. LEO Express poskytne zázemí, zkušenosti svých zaměstnanců a kapitál.

Jak to funguje?



Chci si půjčit auto

1

REGISTRACE

Registrace probíhá prostřednictvím Facebooku, nebo vyplněním Vašich osobních údajů. Dostupná auta si může zákazník prohlížet bez nutnosti registrace, ale pokud si bude chtít auto objednat, musí si SmileCar ověřit občanský a řidičský průkaz.

2

VÝBĚR NEJLEPŠÍHO VOZU

Zákazník si vybere vůz ve zvolené oblasti, v požadovaném čase a poté si jej rezervuje.

3

VYZVEDNUTÍ VOZU

Majitel vozidla zareaguje na poptávku zákazníka během 6 hodin.

4

UŽÍVÁNÍ VOZU

Zákazník může vyrazit na výlet.

5

VRÁCENÍ VOZIDLA

Zákazník doplní palivo, vůz vyčistí a vrátí jej majiteli. V aplikaci se poté může auto ohodnotit.

Chci nabídnout auto



1

REGISTRACE

Zákazník se zaregistruje se v mobilní aplikaci pomocí Facebook účtu, nebo vyplněním osobních údajů. Následně si SmileCar ověří občanský průkaz.

2

VYPLNĚNÍ ÚDAJŮ O VOZIDLE

Zákazník vyplní profil vozidla a nastaví jeho časovou dostupnost, popřípadě zvolí možnost „vždy dostupné“.

3

ODPOVĚĚ NA POPTÁVKU

V případě zájmu o auto obdrží majitel oznámení. Na odpověď má 6 hodin.

4

DOMLUVENÍ SETKÁNÍ

Majitel kontaktuje zákazníka a domluví si s ním místo a čas předání vozidla.

5

VYZVEDNUTÍ VOZIDLA

Zákazník vrátí majiteli vůz čistý a s plnou nádrží. Poté v aplikaci zákazníka ohodnotí.

IV. Vlastnická struktura a tým

Vlastnická struktura

Tabulka uvádí aktuální vlastnickou strukturu Společnosti. Většinový podíl drží společnost LEO Express a.s., kterou z 80% ovládá Leoš Novotný ml. prostřednictvím společnosti Leo Express N.V. Dalšími akcionáři společnosti jsou Peter Köhler (CEO LEO Expressu), Jan Charouz (CEO SmileCaru), Robin Švaříček (CFO LEO Express), Radek Máca (CIO LEO Express), Ondřej Topinka a Petr Olejníček.

Tabulka 7: Vlastnická struktura společnosti SmileCar a.s. k datu 31.1.2016

Název	Podíl
LEO Express a.s.	70.5 %
Peter Köhler – předseda představenstva	15 %
Jan Charouz – CEO	9 %
Robin Švaříček – člen představenstva, odpovědnost za finance	3 %
Radek Máca - člen představenstva, odpovědnost za IT	1 %
Ondřej Topinka – IT vývojář	1 %
Petr Olejníček - IT projektový management	0.5 %

Zdroj: SmileCar

Tým

Jan Charouz, CEO SmileCar



Jan Charouz vystudoval mezinárodní obchod na Regent's University v Londýně. Zkušenosti získával na stážích u společnosti Crestyl nebo švýcarské firmy Banque Baking Brothers Sturza.

Doposud pracuje jako strategický poradce v rodinném holdingu Charouz Group. Je také autorem obchodně úspěšného projektu „Auto za stovku“. Nyní působí jako CEO SmileCar a Door-to-door manager v Leo Express.

Podle Jana je „*auto jedna z největších investic, kterou za svůj život lidé udělají, vybrat to právě tak aby vyhovovalo co nejvíce potřebám je složité rozhodování a vždy dojde k nějakému kompromisu. SmileCar toto dilema efektivně řeší.*“

Jan je také mediálně známý jako automobilový závodník, k jehož nejlepším kariérním výsledkům patří vítězství v Le Mans Series 2009 a F3000 International Masters 2006, stejně jako čtvrté místo ze závodu 24 hodin Le Mans 2009. Vyjma kariéry závodníka se profesně věnoval i televiznímu komentování závodů F1 a pracoval jako šéfkuchař. Jeho vztah k automobilismu přispívá k pozitivnímu PR společnosti.

Peter Köhler, předseda představenstva



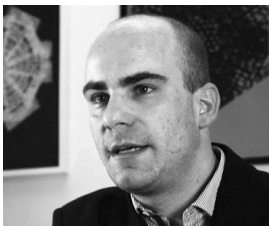
Vystudoval fyziku na Imperial College v Londýně a finance na VŠE v Praze. Pracoval jako bankéř a konzultant v Londýně pro JP Morgan či pro KPMG a Deloitte. Před příchodem do Leo Expressu v roce 2013 působil v Raiffeisen Bank ve Vídni, kde měl na starosti private equity tým pro střední a východní Evropu. Od podzimu 2014 je místopředsdou představenstva, později se stal generálním ředitelem Leo Expressu. Ve společnosti SmileCar a.s. drží 15% podíl.

Jan Borýsek, stratég digitálního marketingu

Honza Borýsek má ve SmileCar na starost plánování digitální strategie a inovace. Je absolventem podnikohospodářské fakulty na VŠE a právě dokončuje magisterský program CEMS, díky kterému studoval v Sydney v Austrálii. Zkušenosti získal skrze obchodní korporace, start-upy i neziskové organizace. Mezi ty nejvýznamnější patří například spoluzaložení online marketingového klubu Click it, pomoc při tvorbě analytického startupu Zeerat, tvorba neziskový projektu v Jižní Korei práce pro několik digitálních agentur nebo stáž v investiční společnosti Penta.

**Robin Švaříček, CFO LEO Express**

Robin Švaříček vystudoval Vysokou školu ekonomickou v Praze, obor Účetnictví a finanční řízení podniku. K angažmá v LEO Expressu se dostal prostřednictvím speciálního programu UNI CHANCE, díky které absolvoval tři stáže ve společnostech Penta Investments, KPMG a právě LEO Express, kterou nakonec zvolil i kvůli lukrativní nabídce pozice finančního ředitele. CFO LEO Expressu se tak stal už během vysokoškolských studií a nyní ji zastává už přes 2 roky.

**Radek Máca, CIO v LEO Express**

Radek Máca absolvoval Jihočeskou univerzitu v Českých Budějovicích, obor Aplikovaná informatika. Po studiích pracoval jako vývojář webových stránek ve společnosti Waldviertler Sparkasse Von 1842 Ag, a posléze působil v InWebio jako Manažer webových projektů. Pozici CTO v LEO Expressu zastává od ledna 2015.

Partner projektu**Leoš Novotný**

Leoš Novotný ml. vystudoval ekonomii a finance na University of Warwick a po studiích pracoval v zahraničí v investičním bankovníctví. Po několika letech práce v bankách založil investiční společnost AAKON Capital, která se zaměřuje na přímé investice do soukromých (neveřejných) firem. Veřejnosti se stal známým především díky podnikatelskému angažmá ve společnosti LEO Express a.s., která přinesla do České republiky zcela nové pojetí železniční dopravy a návazných služeb, nicméně původně čistokrevná železniční společnost začala postupně expandovat i do jiných způsobů dopravy.

V. Konkurence a trh

Zprostředkovatelský P2P carharing se objevuje paralelně se službami spojených s fenoménem sdílené ekonomiky (Airbnb, BlablaCar, Sharelt.com atd.).

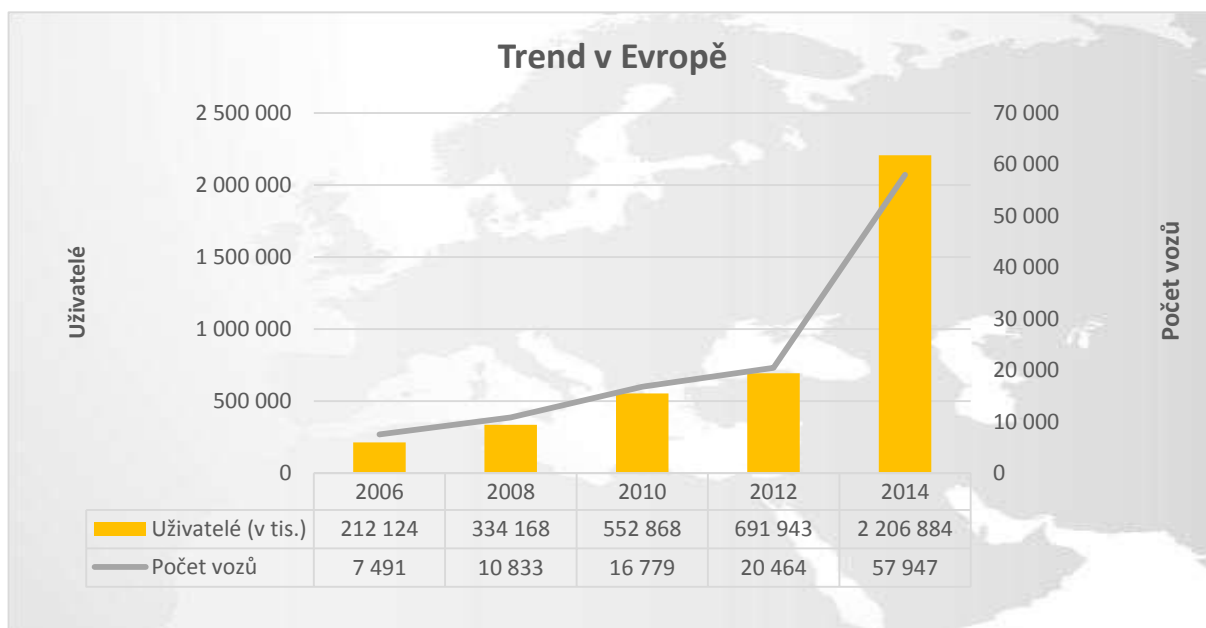
Dosavadní regionální a globální trendy na trhu carsharingu

Podle studie *Innovative Mobility Carsharing Outlook: Carsharing market overview, analysis and trends*² vydanou v zimě 2016 Výzkumným centrem pro udržitelnou dopravu na Kalifornské univerzitě, Berkley, služby carsharingu byly k říjnu 2014 poskytovány ve 33 zemích, na pěti kontinentech, přibližně ve 1 531 městech s přibližně 4,8 milióny uživateli sdílícími přes 104 tisíc vozidel. Evropa je podle této studie největším „carsharingovým regionem“, kde počet uživatelů dosahuje 46 % celosvětové uživatelské základny a působí zde 56 % celkové světové carsharingové flotily. Druhý největší carsharingový trh, Spojené státy americké, ve zmíněném období zahrnoval přibližně 34 % světové uživatelské základny a 23 % carsharingové flotily. Zajímavou skutečností je například fakt, že Mexiko v roce 2014 dosahovalo nejvyššího poměru uživatelů na jedno carsharingové vozidlo, a to 131:1. Druhou v pořadí byla Itálie s poměrem 107:1.

Studie uvádí další užitečné statistiky. Například ke zmíněnému říjnu 2014 tvořil poměr tzv. one-way carsharingu (pouze jednosměrná jízda) ku roundtrip carsharingu (cesta tam a zpět) 17,6% ku 82,4%. Spojené státy americké měly nejvyšší podíl jízd v rámci one-way carsharingu, který představoval 27,4% celokontinentálních carsharingových jízd.

Graf 1. uvádí vývoj carsharingového trhu v Evropě v 2006 až 2014. Raketový nárůst počtu uživatelů byl zaznamenán v letech 2012-2014, kdy došlo ke značnému zvýšení povědomí o carsharingu zejména ve světových metropolích a hlavních městech, a zároveň se na carsharingovém trhu vyrojila celá řada nových konkurentů.

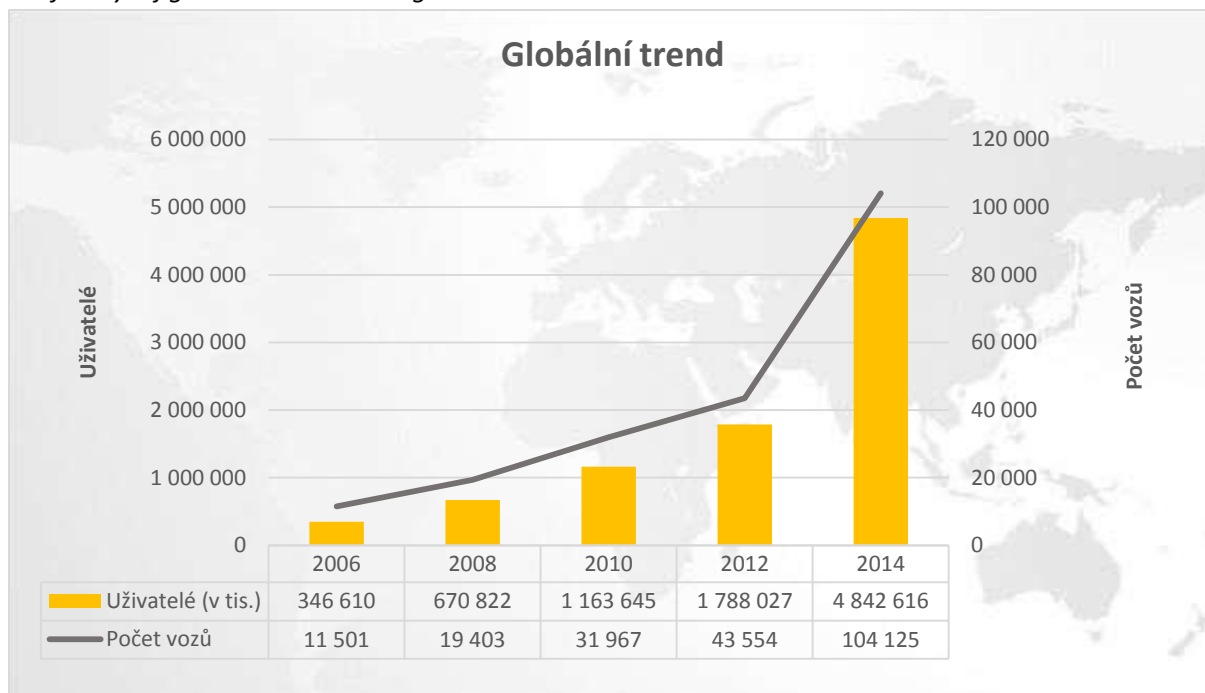
Graf 1: Vývoj evropského carsharingového trhu v letech 2006 - 2014



Zdroj: Transportation Sustainability Research Center – University of California, Berkley

² Studie se zaměřuje na B2C carsharingový trh. Pokud by zahrnovala i P2P carsharing, tedy například i platformy typu SmileCar, celková absolutní čísla by pochopitelně byla podstatně vyšší.

Graf 2: Vývoj globálního carsharingového trhu v letech 2006 – 2014



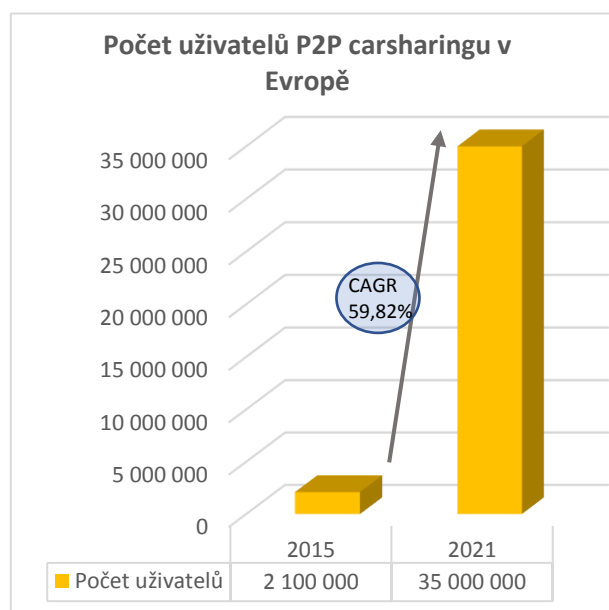
Zdroj: Transportation Sustainability Research Center – University of California, Berkley

Scénář vývoje na evropském carsharingovém trhu lze přenést i na trh globální. Graf 2. znázorňuje, že rostoucí oblibu carsharingu ve světě, přičemž mezi roky 2012 až 2014 opět vidíme exponenciální nárůst uživatelů, který nebyl tlačen jen Evropou, ale i všemi dalšími kontinenty.

Budoucnost carsharingu

Předešlá data se zabývala dosavadním vývojem uživatelské základny na trhu carsharingu (byť se jednalo o segment B2C, trend v případě P2P je však naprosto analogický), v této subkapitole navážeme několika studii, ze kterých lze buď přímo, nebo alespoň částečně analogicky odvodit potenciál a budoucí trend na carsharingovém trhu.

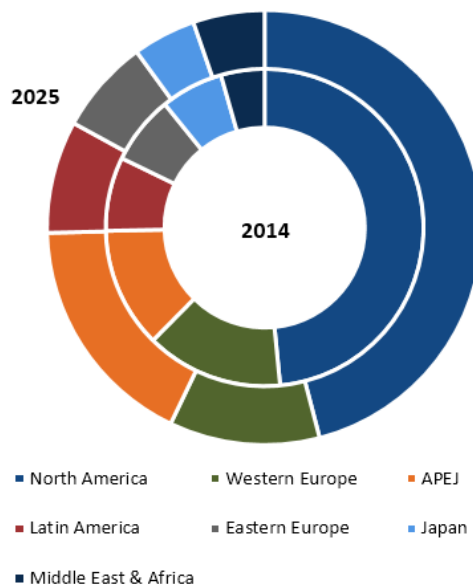
Očekávaný růst uživatelů P2P carsharingu podle analýzy *What is ahead of carharing: The new mobility* publikovanou poradenskou společností Boston Consulting Group z roku 2016 se očekává, že počet uživatelů P2P carsharingu v Evropě vzroste mezi lety 2015–2021 z 2,1 mil. na 35 mil. uživatelů. V roce 2021 má být každý měsíc zabookováno okolo 1,5 bilionu minut jízdy, které přinesou celosvětově výnosy ve výši 4,7 bilionu EUR. Největší výnosy má do budoucna generovat právě Evropa. Cílem SmileCar je disruptce celého trhu autopůjčoven – jen v EU je to trh o velikosti 13 mld. EUR (*European Car Rental Overview and Structural Perspectives, 2016*). Tento růst je způsobený



také tím, jak roste obliba používání virtuálních online tržišť, v případě SmileCaru platforem.

Potenciál carsharingu podle analogie s trhem autopůjčoven

Podle analýzy světové autopůjčovny Hertz se potencionální hodnota trhu v tomto segmentu jen Evropě odhadují na 13 miliard EUR, což představuje okolo 25% celosvětové valuace. Podle analýzy trhu vytvořenou Auto Rental News se očekává nejvýraznější růst u tzv. emerging markets (rychle se rozvíjejících trhů), a to především v latinské Americe, ve většině zemí BRICS (Brazílie, Rusko, Indie a Čína) a pak v zemích střední a východní Evropy. Ve srovnání se Severní Amerikou a Západní Evropou, tyto trhy nejsou doposud příliš penetrovány hlavními světovými hráči v odvětví autopůjčoven a místo nich zde působí převážně lokální a nezávislé společnosti. Růst segmentu autopůjčoven je v těchto oblastech tažen jednak rozvojem cestovního ruchu, a jednak i rozrůstající se populací střední třídy, u které je však podíl vlastnictví osobního automobilu v relativním srovnání se západními zeměmi podstatně menší.



Zdroj: Future Market Insights (FMI)

Celosvětový růst tržeb v automobilovém průmyslu

Poradenská společnost McKinsey odhaduje, že celosvětové tržby v rámci automobilového průmyslu by do roku 2030 měly růst průměrně tempem 4,4 % p.a. a v roce 2030 by potenciálně mohly dosáhnout až 6,700 miliard USD. McKinsey zároveň očekává, že nevýznamnější růst by měly v odhadovaném období zaznamenat právě služby poskytující sdílenou mobilitu, a to v čele s carsharingem.

Srovnání B2C a P2P carsharingu

Carsharing je na domácím trhu sice relativně mladým experimentem, přesto se ale již ve velkých městech těší rychle rostoucí oblibě. V České republice se v poměrně krátkém časovém období objevilo vícero carsharingových platforem, přičemž se jedná převážně o tzv. B2C (Business to customer) carsharing. B2C carsharing stojí na principu, kdy carsharingová platforma sama vlastní/pronajímá automobily, které nabízí uživatelům k použití. Naopak P2P (peer-to-peer) carsharing, tedy i případ SmileCaru, funguje jako online půjčovna aut mezi uživateli, kteří tvoří poptávku a chtějí auto pronajmout, a mezi vlastníky aut, kteří svá auta dávají k dispozici k pronájmu a stojí na straně nabídky. B2C a P2P carsharing jsou tedy sice mírně odlišné koncepty, přesto ale hrají na stejném hřišti a bojují o tytéž klienty – lidi, kteří nemají potřebu auto sami vlastnit, ale i tak by si jej občas rádi půjčili a užili.

Trh P2P carsharingu

P2P Carsharing v ČR:

Co se týče trhů v regionu střední a východní Evropy, působí zde rostoucí počet služeb nabízejících B2C carsharing, ale oblast P2P modelu zůstává nesaturovaná. V České republice existují podobné koncepty jako SmileCar, a to především Sharujeme.cz a Volant.me.

Tabulka 8: Konkurence v ČR

Společnost	Popis
	Platforma funguje od roku 2014, nicméně se jedná o společnost s právní formou občanského sdružení, a tedy není komerčně orientovaná. Člen zaplatí základní registrační poplatek a následně může využívat sdílených vozů za cenu okolo 5 Kč/hod včetně paliva, nebo 300 Kč bez paliva.
	Poměrně nová P2P carsharingová platforma, která zprostředkovává online půjčovnu aut od lidí a firem. Volant.me vyhledává volná auta ve vašem okolí a nabízí jejich pronájem. Dbá na to, aby uživatelé platformy měli k dispozici co nejvíce typů aut ať už od lidí, firem či firemních půjčoven. Lidé, kteří by rádi vydělávali díky svému autu, které zrovna nevyužívají, mohou své auto nabídnout k pronájmu. Služba momentálně funguje pouze v beta verzi.
	HoppyCar je pravděpodobně největší konkurence SmileCaru. Jedná se o P2P carsharingovou platformu, která spojuje lidi, co by chtěli své auto půjčit s lidmi, kteří jej potřebují. Od SmileCaru se HoppyCar liší především pojištěním. Zatímco SmileCar nabízí i krátkodobé povinné ručení, tak HoppyCar se spoléhá pouze na pojištění škody na cizí věci.
	Velmi mladá P2P carsharingová platforma, která vznikla mimo jiné i díky financím ze Zonky.cz. Zakladatelem RentBy je Jiří Čejgl, který motivaci za spuštěním platformy popisuje následujícími slovy: „Nejdřív jsem chtěl nakoupit auta a pronajímat je studentům, ale pak jsem došel k tomu, že by to měla být nějaká aplikace spojená právě se sdílenou ekonomikou.“ Koupil si auto a zkusil je pronajímat přes klasické inzertní servery. „A zjistil jsem, že to funguje, že zájem by byl.“, dodává.







Zdroj: Analýza SmileCar a.s.

P2P Carsharing ve světě:

Konkurence na trzích v USA a Kanadě je relativně silná. Působí zde okolo 10 P2P carsharingových služeb. Mezi nejvýznamnější společnosti patří nyní již průkopnické projekty jako **Turo** nebo **Getaround** nebo **GoMore**. Naproti tomu je tento model sdíleného virtuálního tržiště rozšířen výhradně v západních státech EU (zejména Německo, Belgie, Španělsko Francie a Británie). V těchto zemích se jedná o společnosti **Drivy**, **Koolicar** a **CarUnity**.

Tabulka 9: Konkurence ve světě

Společnost	Země	Popis
	DE	P2P carsharingová platforma působící zejména ve velkých městech SRN. Službu podporuje mobilní aplikace pro iOS a Android. Dále společnost zajišťuje pojištění všech pronajímaných vozů. Cena za pronajmutí vozu začíná zhruba na 11 EUR/den.

	FR, DE, ES, AT, BE	Drivy je přední francouzská P2P carsharingová platforma, nyní již s evropským přesahem. V roce 2015 služba úspěšně expandovala do Německa a Španělska, Rakouska a Belgie. Následně provedla akvizici největšího konkurenta Buzzcar. Společnost nabízí 40 tis. sdílených vozů po Evropě a má 1 mil. registrovaných uživatelů. Projekt vybral ve třech kolech financování investice ve výši 16 mil. Euro.
	USA, CA, UK	Průkopnická služba P2P carsharingového modelu, která působí na severoamerickém trhu. Je aktivní od roku 2010, toho času pod jménem RelayRides. Firma zajišťuje pojištění pronájemných vozů do 1 mil. dolarů. Projekt prošel několika koly financování, při kterých vybral 91 mil. dolarů, mimo jiné od Google Ventures. Momentálně působí ve 2500 městech a na 300 letištích. Za poslední rok zaznamenal 3,5x násobný nárůst uživatelů.
	USA	Kalifornský zprostředkovatel carsharingu fungující na americkém trhu od roku 2011. Registruje přes 200 tis. uživatelů v 6 městech. Pojištění vozidel i systém mobilní aplikace jsou samozřejmostí. Firma nabízí inovativní otevírání vozu na dálku. Od svého spuštění společnost získala funding 41 mil. dolarů a podle WSJ je její momentální valuace zhruba 200 mil. dolarů.
	FR	Společnost založená v roce 2011 nabízí svým uživatelům P2P model sdílení vozů na hodinové bázi. Působí ve 40 městech po celé Francii a má 40.000 registrovaných uživatelů. V roce 2015 firma získala od společnosti Frost & Sullivan prestižní ocenění Growth Excellence Leadership Award za segment evropského carsharingu.
	DK	Populární dánská P2P carsharingová platforma založená už v roce 2005, revitalizována v roce 2013. Společnost stála u zrodu komunitního sdílení aut v Evropě. Službu v Dánsku a Norsku využívá 540.000 registrovaných členů, kteří sdílí celkem 65.000 vozidel.
	NL,DK, SE	Původem nizozemská P2P carsharingová služba působí od roku 2011 v Amsterdamu. Snappcar má 17.000 registrovaných uživatelů a na platformě nabízí své auta 900 majitelů. Mezi lety 2011 – 2015 zprostředkovala okolo 10.000 pronájmů vozidel. V roce 2014 platforma získala financování prostřednictvím crowdfundingu ve výši 560 tisíc EUR.

Zdroj: Analýza SmileCar a.s.

VI. Finance

Dosavadní hospodaření společnosti

Jelikož společnost SmileCar a.s. vznikla teprve nedávno, v listopadu 2016, zatím nemá k dispozici žádné údaje o finanční výkonnosti. Jelikož je však zaštitěna zkušeným a finančně silným týmem investorů, její rozjezdová fáze by neměla být doprovázena zásadnějšími komplikacemi. Naopak tým okolo LEO

Expressu již dříve mnohokrát dokázal, že si se nebojí jít za svým cílem a je připraven pro své záměry vynaložit potřebné úsilí včetně potřebných finančních zdrojů.

Rozvaha společnosti

Tabulka 8. uvádí počáteční rozvahu Společnosti. SmileCar při svém rozjezdu disponuje jednak dlouhodobým nehmotným majetkem ve výši 1 270 tis. Kč, který zahrnuje aplikaci a doménu Společnosti. SmileCar při založení Společnosti evidoval volné peněžní prostředky ve výši 730 tis. Kč, které bude v průběhu času navyšovat. Základní kapitál Společnosti činí 2 000 tis. Kč, na kterém se podílí 2 právnické osoby a 4 fyzické osoby (viz. kapitola IV. Vlastnická struktura a tým).

Tabulka 10: Počáteční rozvaha společnosti

(tis. Kč)	Počáteční rozvaha
AKTIVA CELKEM	2 000 000
Dlouhodobý majetek	1 270 000
Dlouhodobý nehmotný majetek*,**	1 270 000
Dlouhodobý hmotný majetek	0
Dlouhodobý finanční majetek	0
Oběžná aktiva	730 000
Zásoby	0
Dlouhodobé pohledávky	0
Krátkodobé pohledávky	0
Peněžní prostředky	730 000
Časové rozlišení	0
PASIVA CELKEM	2 000 000
Vlastní kapitál	2 000 000
Základní kapitál	2 000 000
Kapitálové fondy	0
Rezervní fondy	0
Nerozdělený zisk	0
Výsledek hospodaření běžného účetního období	0
Cizí zdroje	0
Dlouhodobé závazky	0
Krátkodobé závazky	0
Bankovní úvěry a výpomoci	0
Časové rozlišení	0

Zdroj: SmileCar a.s.

* Investice do IT a aplikace je placena z počátku z LE, po dokončení vývoje bude přefakturováno na SmileCar v částce cca odpovídající výši nesplaceného základního kapitálu za LEO Express (894 tis. CZK) - externí dodavatel, LE přefakturuje pouze externí faktury za vývoj, zde již zahrnuto v dl. nehmotném majetku

** 894 tis. CZK nesplacený ZK za LEO Express (bude započteno na IT vývoj viz poznámka výše)

Finanční projekce

SmileCar plánuje zahájit své působení koncem března 2017. První dva roky by pro Společnost měly být ztrátové. Díky rostoucí oblíbenosti služby a zvýšené počtu aut v aplikaci díky vstupům na nové trhy by tržby měly vykázat rapidní nárůst, díky čemuž by se SmileCar měl již ve 3. roce přesunout do černých čísel. Tabulka 9. poskytuje detailní členění prognózované výsledovky podle jednotlivých výnosových a nákladových položek.

Tabulka 11: Prognózovaný výkaz zisků a ztrát 2017-2021

Rok	2017	2018	2019	2020	2021
Průměrný počet půjčujících vozů (* 2017 od spuštění služby)	100*	450	1 000	2 000	3 500
Průměrné procento využití	15%	18%	22%	22%	22%
Počet auto - dní	5 475	29 565	80 300	160 600	281 050
Tržby	1 830 703	8 076 751	21 936 856	43 873 712	76 778 996
Průměrná nájemní cena na 1 den	833	833	833	833	833
Marže na transakci	35%	35%	35%	35%	35%
Marže SmileCar ze zápůjčky	1 595 278	8 614 502	23 397 413	46 794 825	81 890 944
DPH 21%	0	1 809 045	4 913 457	9 826 913	17 197 098
Marže z nadstandartního připojištění	235 425	1 271 295	3 452 900	6 905 800	12 085 150
Jednorázové náklady v prvním roce	1 270 000	0	0	0	0
Počáteční vývoj aplikace	1 000 000	0	0	0	0
Doména	270 000	0	0	0	0
Celkové náklady	3 816 906	9 334 290	17 622 948	33 195 897	51 257 819
Fixní náklady	3 260 000	6 327 000	9 455 000	16 860 000	22 670 000
a) Přímé náklady	2 840 000	5 907 000	9 035 000	16 440 000	22 250 000
Investice do IT a vývoje aplikace	300 000	300 000	600 000	1 200 000	1 200 000
Likvidace škody z pojištění	60 000	324 000	880 000	1 760 000	3 080 000
Marketing – akvizice nových klientů	370 000	1 295 000	2 035 000	3 700 000	5 550 000
Marketing – zvýšení známosti značky	1 150 000	2 500 000	2 500 000	5 000 000	5 000 000
Marketingový manažer	300 000	300 000	600 000	600 000	600 000
Marketing – sociální sítě	120 000	648 000	1 760 000	3 520 000	6 160 000
CEO + stážisti	420 000	420 000	420 000	420 000	420 000
CTO	120 000	120 000	240 000	240 000	240 000
b) Ostatní režie	420 000	420 000	420 000	420 000	420 000
Kanceláře	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Call centrum	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Právní služby	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Finanční náklady	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Variabilní náklady	556 906	3 007 290	8 167 948	16 335 897	28 587 819
Pojištění	525 000	2 835 000	7 700 000	15 400 000	26 950 000
Klientská podpora	31 906	172 290	467 948	935 897	1 637 819

Zdroj: SmileCar a.s.

Tabulka 12. doplňuje informace ohledně očekávaných výnosů a nákladů v letech 2017-2021 a poskytuje také prognózu cashflow Společnosti pro zmíněné období.

Tabulka 12: Prognózovaný výkaz cashflow 2017-2021

Rok	2017	2018	2019	2020	2021
Tržby	1 830 703	8 076 751	21 936 856	43 873 712	76 778 996
Jednorázové investice (vývoje aplikace + doména)	1 270 000	0	0	0	0
Celkové fixní náklady (FN)	3 260 000	6 327 000	9 455 000	16 860 000	22 670 000
Podíl FN na tržbách (v %)	178%	78%	43%	38%	30%
Celkové variabilní náklady (VN)	556 906	3 007 290	8 167 948	16 335 897	28 587 819
Podíl VN na tržbách (v %)	30%	37%	37%	37%	37%
Celkové náklady (TC)	3 816 906	9 334 290	17 622 948	33 195 897	51 257 819
Podíl TC na tržbách (v %)	208%	116%	80%	76%	67%
Cash Flow	-3 256 202	-1 257 539	4 313 908	10 677 815	25 521 177
Cash Flow kumulativně	-3 256 202	-4 513 741	-199 833	10 477 982	35 999 159
Finanční náklady	176 374	300 000	205 934	137 693	0
Zisk/Ztráta za běžné období	-2 416 576	-1 811 539	3 853 974	10 286 123	25 267 177

Zdroj: SmileCar a.s.

Tržby

Příjmová struktura je popsána v kapitole Koncept, v sekci Business model. Hlavními zdroji příjmu Společnosti jsou marže na každém pronajmutí auta a marže z nadstandartního připojištění.

Náklady a Rozpočet

Společnost plánuje vstoupit na trh začátkem roku 2017. Aby dosáhla dynamického růstu v poměrně konkurenčním prostředí, vynaloží v prvním roce vysoké investice zejména do vývoje samotné aplikace a platformy. Dominantní položkou nákladů budou marketingové náklady, které budou vynaloženy primárně na zvýšení tzv. brand awareness, a také přímo na akvizici nových klientů.

Tabulka 13: Prognózovaná rozvaha společnosti 2017-2021

Rok	2017	2018	2019	2020	2021
AKTIVA CELKEM	2 759 798	1 248 259	5 208 167	11 911 982	37 179 159
Dlouhodobý majetek	1 016 000	762 000	508 000	254 000	0
Dlouhodobý nehmotný majetek	1 016 000	762 000	508 000	254 000	0
Dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0	0	0
Dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
Oběžná aktiva	1 743 798	486 259	4 700 167	11 657 982	37 179 159
Zásoby	0	0	0	0	0
Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	0	0
Krátkodobé pohledávky	0	0	0	0	0
Peněžní prostředky	1 743 798	486 259	4 700 167	11 657 982	37 179 159

Časové rozlišení	0	0	0	0	0
PASIVA CELKEM	2 759 798	1 248 259	5 208 167	11 911 982	37 179 159
Vlastní kapitál	-416 576	-2 228 115	1 625 859	11 911 982	37 179 159
Základní kapitál	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Kapitálové fondy	0	0	0	0	0
Rezervní fondy	0	0	0	0	0
Nerozdělený zisk	0	-2 416 576	-4 228 115	-374 141	9 911 982
Výsledek hospodaření běžného účetního období	-2 416 576	-1 811 539	3 853 974	10 286 123	25 267 177
Cizí zdroje	3 176 374	3 476 374	3 582 308	0	0
Dlouhodobé závazky	0	0	0	0	0
Krátkodobé závazky	0	0	0	0	0
Bankovní úvěry a výpomoci	3 176 374	3 476 374	3 582 308	0	0
Časové rozlišení	0	0	0	0	0

Zdroj: SmileCar a.s.

VII. Strategie exitu

Záměrem společnosti SmileCar je financování získané přes Fundlift na konci splatnosti konvertibilních dluhopisů v roce 2019 refinancovat novými finančními zdroji (ať už dluhovými, nebo akcionářskými), investici získanou na platformě Fundlift splatit a zabránit tak konverzní události. Rozpočet Společnosti na toto období počítá s novými zdroji ve výši 3,5 mil. Kč, právě na refinancování investice z Fundlift, splatnou na konci roku 2019.

VIII. Balíček investičních pobídek

- 1) SmileCar poskytne svým investorům jednorázový kód na jeden den zdarma půjčení jakéhokoliv vozu na platformě SmileCar.
- 2) Nabídka SmileCaru vychází z partnerství s Leo Expressem. Investoři získají 5% hodnoty investice zpět v tzv. LEO korunách. LEO koruny jsou virtuální měna uložená na Smile účtu. Za LEO koruny mohou zákazníci nakupovat jízdenky, ale brzy také výlety či prémiové občerstvení.
- 3) SmileCar bude zvat investory na workshopy a testování nových verzí a funkcí aplikací.
- 4) SmileCar nabídne investorům slevové kódy za doporučení dalších majitelů vozů nebo uživatelů

Poučení o riziku

Investování na Fundliftu se vyznačuje výrazně zvýšeným rizikem emitenta, ale i ostatních rizik. Investiční nástroje nabízené prostřednictvím Fundliftu nejsou kótované na žádném trhu a Emitent je zpravidla malá či střední právnická osoba často v rané fázi vývoje společnosti, u které je vysoké riziko nesplnění smluvně daných závazků. Investor si je odsouhlasením Podmínek Fundliftu vědom, že může o investici částečně nebo zcela přijít, proto by neměla investice prostřednictvím Fundliftu tvořit významnou část jeho majetku ani významnou část celkových investovaných prostředků.