

# Η Turo προσδοκά να γίνει η «AirBnB» των αυτοκινήτων και αναζητά 100 εκατ. δολ. μέσω IPO

2022/05/23 12:52 στην κατηγορία ΑΥΤΟ/ΔΡΟΜΟΙ

Θα μπορούσε κανείς να πει ότι στις ΗΠΑ, το να μην έχει κάποιος αυτοκίνητο είναι σαν να μην έχει... πόδι.

Η αμερικανική καταναλωτική κουλτούρα αντικατοπτρίζεται και στην αγορά αυτοκινήτων, με τον μέσο Αμερικανό να κατέχει περισσότερα από δύο οχήματα. Παραδόξως, ένα υψηλό ποσοστό αυτών των αυτοκινήτων μένει συνήθως παρκαρισμένο σε ένα γκαράζ.

Η Turo, λοιπόν, σκέφτηκε να εκμεταλλευτεί αυτό το παράδοξο και να προσφέρει στους Αμερικανούς έναν πιο φιλικό προς το περιβάλλον τρόπο μεταφοράς, όχι μόνο για το δικό τους όφελος, αλλά και για εκείνο του περιβάλλοντος.

Και έτσι ξεκινά το success story της εταιρείας, η οποία **προσφέρει car-sharing υπηρεσίες**, ενώ προσελκύει την προσοχή των επενδυτών στις μέρες μας, καθώς σχεδιάζει να μπει στο χρηματιστήριο.

## Η ανάλυση της CapitalPanda

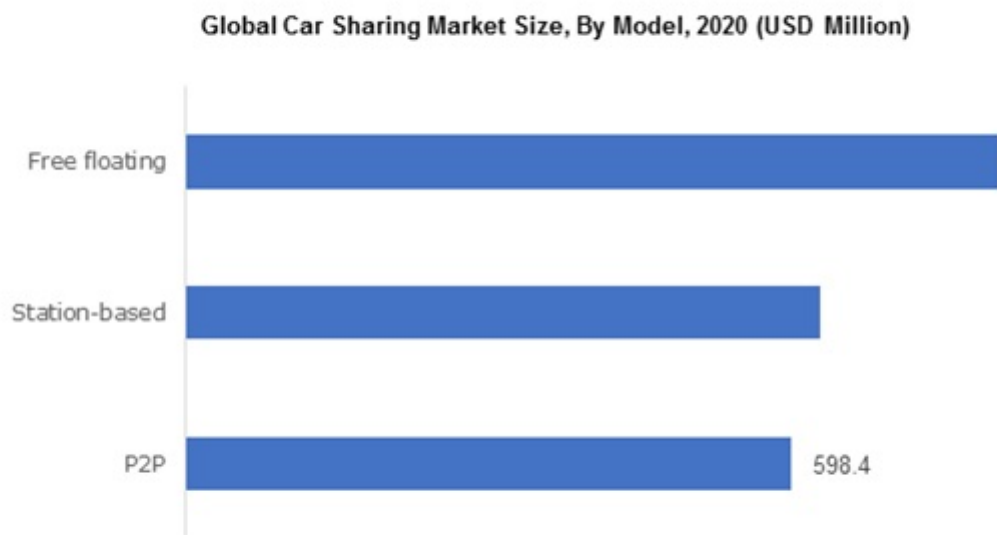
Η ταχέως αναπτυσσόμενη Startup Turo αναζητά 100 εκατ. δολάρια μέσω αρχικής δημόσιας προσφοράς (IPO). Δεν είναι γνωστό πόσες μετοχές θα προσφερθούν ή ποια είναι η εκτιμώμενη αξία τους. Η συγκεκριμένη ημερομηνία για την IPO επίσης δεν έχει γίνει ακόμη γνωστή, αλλά η εταιρεία θα συναλλάσσεται στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης με το TURO ticker, ενώ οι Morgan Stanley και J.P.Morgan θα γίνουν οι κύριοι ανάδοχοι της συναλλαγής.

Η Turo είναι μια αμερικανική εταιρεία που προέρχεται από το Σαν Φρανσίσκο και **το επιχειρηματικό της μοντέλο βασίζεται στην κοινή χρήση αυτοκινήτων**. Επιτρέπει στους ιδιοκτήτες ιδιωτικών αυτοκινήτων να νοικιάζουν και να μοιράζονται τα οχήματά τους μέσω μιας διαδικτυακής πλατφόρμας. Αυτό το επιχειρηματικό μοντέλο θα μπορούσε να συγκριθεί με το AirBnB αλλά για αυτοκίνητα.

Η αμερικανική εταιρεία ιδρύθηκε το 2009 και έχει ήδη φτάσει σωρευτικά παγκόσμια **ακαθάριστα έσοδα ύψους 1 δισ. δολ.**

Έτσι, αντί απλώς να έχετε στην κατοχή σας ένα αυτοκίνητο, η ενοικίαση ή η κοινή χρήση του γίνεται μια αξιολογότερη τάση στην αγορά. Ο διευθυντής μάρκετινγκ της Turo ισχυρίζεται ότι με βάση έρευνες, περίπου το 13% των οδηγών δεν έχει επί του παρόντος αυτοκίνητο και περίπου το 17% δήλωσε ότι δεν σχεδιάζει να αγοράσει αυτοκίνητο τα επόμενα 5 χρόνια.

Η κοινή χρήση αυτοκινήτου έχει πολλά πλεονεκτήματα, οι οδηγοί μπορούν να εξοικονομήσουν διάφορα τέλη, το περιβάλλον επιβαρύνεται λιγότερο και οι άνθρωποι είναι πιο διατεθειμένοι να χρησιμοποιούν τα Μέσα Μαζικής Μεταφοράς, γεγονός που μειώνει επίσης τη συχνή συμφόρηση στους δρόμους.



Το μέγεθος της παγκόσμιας αγοράς κοινής χρήσης αυτοκινήτων. (Πηγή: [www.gminsight.com](http://www.gminsight.com))

Το επιχειρηματικό μοντέλο κοινής χρήσης αυτοκινήτου από άτομο σε άτομο (P2P) θα **μπορούσε να κερδίσει διπλάσιο μερίδιο αγοράς στο μέλλον** και βλέπουμε να υπάρχει διαθέσιμος πολύς χώρος, ειδικά στη σχετικά αναξιοποίητη ευρωπαϊκή αγορά.

Το 2020, τα καθαρά κέρδη της εταιρείας ήταν περίπου 149,9 εκατ. δολ. Σε σύγκριση με το 2019, υπάρχει αύξηση της τάξεως του 6% και η καθαρή απώλεια 97,1 εκατ. δολ. που προέκυψε κατά το 2020 επίσης ήταν μειωμένη, συγκριτικά με τα 98,6 εκατ. δολ. καθαρής απώλειας του 2019.

Τους πρώτους εννέα μήνες του 2021 η Turo παρήγαγε καθαρά έσοδα 330,5 εκατ. δολ. Αυτά τα έσοδα είναι 207% υψηλότερα από εκείνα του 2020 και η καθαρή ζημία μειώθηκε στα 51,7 εκατ. δολ. για την ίδια περίοδο το 2020.

Η εταιρεία μπορεί να υπερηφανεύεται για χρηματοδότηση έως και 467,4 εκατ. δολ., σύμφωνα με το Crunchbase. Οι fans αυτής της Start-up, δηλαδή οι επενδυτές, περιλαμβάνουν την Inter Active Corp, την August Capital, την Canaan και την G Squared.

Το αρχικό επιχειρηματικό μοντέλο της Turo έχει σημαντικά πλεονεκτήματα έναντι των ανταγωνιστών της, τα οποία θα μπορούσαν να διασφαλίσουν την κερδοφορία της εταιρείας ακόμη και μετά την IPO.

Η κοινή χρήση ή η ενοικίαση αυτοκινήτου με άμεσο τρόπο, δηλαδή peer-to-peer, δεν περιορίζεται από κανένα υποκατάστημα σε σύγκριση με τις παραδοσιακές εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων.

Χάρη στην Turo, οι ενοικιαστές αυτοκινήτων μπορούν να εξασφαλίσουν ένα παθητικό εισόδημα, το οποίο σίγουρα αποτελεί μεγάλο πόλο έλξης και μπόνους για πολλούς ανθρώπους.

Η οικονομία του διαμοιρασμού είναι μία παγκόσμια τάση και βλέπουμε μεγάλες δυνατότητες στο μέλλον. Πρόκειται για ένα οικονομικό σύστημα που βασίζεται ακριβώς στην κοινή χρήση των υποχρησιμοποιημένων περιουσιακών στοιχείων, κάτι που αντιλήφθηκε και αξιοποίησε η Turo, ή αλλιώς ο ιδρυτής της εταιρείας, όταν παρατήρησε πόσα αυτοκίνητα ήταν παρκαρισμένα στον δρόμο ακριβώς τη στιγμή που εκείνος χρειαζόταν ένα.

Η Turo θα μπορούσε στο μέλλον να αναπτυχθεί με αρκετά εκρηκτικό ρυθμό σε παγκόσμια κλίμακα. Η τεράστια ευκαιρία για ανάπτυξη δεν είναι μόνο στην προαναφερθείσα Ευρώπη αλλά και στη Λατινική Αμερική, την Αυστραλία, τη Μέση Ανατολή και τη Νότια Αφρική.

Εκτός από τους οικονομικούς δείκτες που αναφέρονται παραπάνω, η βιωσιμότητα και το σταθερά αυξανόμενο μερίδιο αγοράς P2P είναι βασικοί παράγοντες για τους δυνητικούς επενδυτές.