

## TELEMATICS

	omzet mio	subscr *1000	groei omzet	groei subscr
2009	41	96		
2010	53	134	29%	40%
2011	64	180	21%	34%
2012	73	239	14%	33%
2013	85	330	16%	38%
2014	110	464	30%	41%

De omzet houdt geen gelijke tred met de groei in de subscribersbase.

Dit wordt enerzijds veroorzaakt doordat de hardwareomzet in de jaren 2011,2012 en 2013 minder hard groeide.

Met de intrductie van de nieuwe hardware lijkt daar een einde aan gekomen

De andere oorzaak ligt in de teruglopende ARPU(gem prijs per maand per subscr).

DE specificatie van de omzet verdeelt naar hardware en Saas met de daarbij behorende ARPU is als volgt weer te geven:

	omzet tot 14	omzet tot 13	omzet hw 14	omzet hw 13	omzet saas 14	omzet saas 13	ARPU 14	ARPU 13	aantal 14	aantal 13	aantal 15	omzet 15	hw 15	saas 15	arpu 15
1q	25,1	19,4	7,8	6,6	17,3	12,8	17	17,4	348	252	482	31,1	8,5	22,6	15,8
2q	25,6	19,9	7,5	6,5	18,1	13,4	16,3	17,1	395	269	529	33,0	9	24,0	15,8
3q	28,4	21,2	8,8	6,4	19,6	14,8	16	16,7	414	310	552	35,7	10,6	25,1	15,5
4q	31,1	24	9,7	8	21,4	16	16,3	16,2	464	330	602	38,9	11,6	27,3	15,8
total	110,2	84,5	33,8	27,5	76,4	57	16,2	16,7				138,7	39,7	99,0	

De hardwarecomponent zal een ander brutowinstpercentage hebben dan de Saas.

Ik ga uit van 50% voor HW en 80% voor SaaS.

Daarnaast zal de verlaging van de ARPU-waarde ook de komende jaren doorgaan.

Ik ga uit van een daling van de ARPU met 50 cent tot resp 15,70, 15,20, 14,70 en 14,20 in 2015, 2016, 2017 en 2018

Hardware groeit met 20% per jaar.

Indien je bovenstaande vertaald naar estimates zie je het volgende plaatje:

	2015	2016	2017	2018
Hardware	40	48	58	70

  

	subscr begin	subscr end	av subscr	arpu	revenue
saas 2015	464	626,4	545,2	15,7	102,7
saas 2016	626,4	845,6	736,0	15,2	134,3
saas 2017	845,6	1141,6	993,6	14,7	175,3
saas 2018	1141,6	1541,2	1341,4	14,2	228,6

Indien de aannames correct zijn leidt dit tot het volgende plaatje:

	hw-omzet		SaaS-omzet		TOT omzet	bto winst	bw perc	groeiperc
2014	34,6	50%	75,6	80%	110,2	77,78	0,706	29,60%
2015	40	50%	102,7	80%	142,7	102,16	0,716	28,90%
2016	48	50%	134,3	80%	182,3	131,44	0,721	26,39%
2017	58	50%	175,3	80%	233,3	169,24	0,725	26,55%
2018	70	50%	228,6	80%	298,6	217,88	0,730	26,39%

## ALTERNATIEF

Groei aantal subscribers neemt af van 36% in 2014 naar

	begin	growth	end	ARPU	Revenue saas	revenue hw	total rev	gr m. saas	gr m hw	total gr m		
30%	2015	464000	139200	603200	15,7	100,5	45,2	145,8	80,4	22,6	103,0	0,706897
25%	2016	603200	150800	754000	15,2	123,8	55,7	179,5	99,0	27,8	126,9	0,706897
20%	2017	754000	150800	904800	14,7	146,3	65,8	212,1	117,0	32,9	150,0	0,706897
15%	2018	904800	135720	1040520	14,2	165,7	74,6	240,3	132,6	37,3	169,9	0,706897

Hardware omzet is 45% van Saas-omzet

Bruto-winst Hardware is 50%

Bruto-winst SAAS is 80%.