



Oponeo.pl S.A.

1. Profil spółki

Głównym przedmiotem działalności Oponeo.pl jest sprzedaż detaliczna opon samochodowych i motocyklowych w internecie. Oprócz nich, spółka handluje również felgami, akcesoriami i częściami samochodowymi oraz narzędziami. W skład grupy kapitałowej wchodzi 8 spółek zależnych oraz 2 jednostki stowarzyszone. Wśród nich są spółki zagraniczne odpowiadające za sprzedaż na lokalnych i sąsiednich rynkach oraz firmy przejęte takie jak Rotopino.pl (sklep internetowy z narzędziami), Hurtopon.pl (hurtowy handel oponami) czy Autocentrum.pl (portal o tematyce motoryzacyjnej). Grupa realizuje obecnie sprzedaż w 12 krajach m.in. w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Francji, Włoszech, Hiszpanii czy Turcji. Niedawno rozpoczęła działalność spółka zarejestrowana w USA, której celem jest rozpoczęcie internetowej sprzedaży na tamtejszym rynku. Do obsługi wszystkich rynków firma stworzyła wielojęzyczne call center, które zlokalizowane jest w Bydgoszczy.

Opony.com, pierwszy sklep internetowy spółki z oponami, był także w 2001 r. jednym z pierwszych sklepów internetowych oferujących opony. Obecnie firma jest największym sprzedawcą opon online w kraju. Sprzedaż realizuje głównie poprzez sklepy Oponeo.pl, Opony.com, Opony.pl, Motostrada.pl i Felgi.pl. Sama spółka szacuje, że posiada ok. 75% udziału w polskim rynku. Spółka dysponuje największą w polskim internecie bazą wiedzy o oponach letnich i zimowych oraz największym zbiorem opinii użytkowników. Aktywnie działa marketingowo w internecie, co jest jednym z najważniejszych sposobów na przyciągnięcie klientów. Rosnąca siła marki pozwala odnotowywać firmie coraz wyższe wskaźniki powracających klientów na strony spółki. Do jej sklepów internetowych z jednej strony „podpięci” są dostawcy z całej Europy, a z drugiej wyszukiwarki internetowe i porównywarki cen.

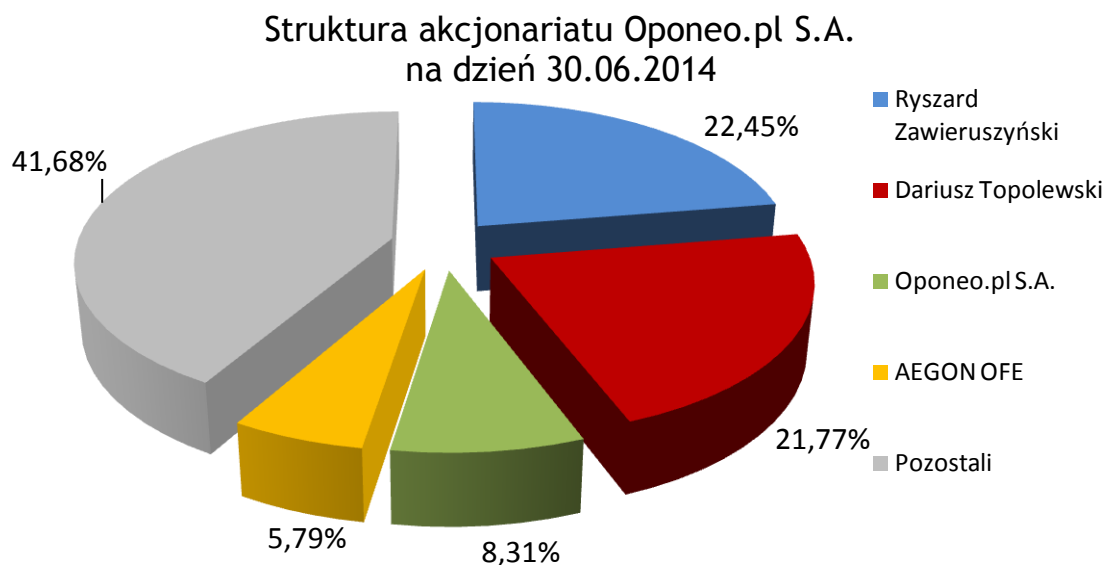
Niedawno został uruchomiony przez spółkę nowy projekt. Obejmuje on sprzedaż części samochodowych poprzez platformę internetową dedykowaną m.in. dla warsztatów samochodowych (B2B). Za jej pośrednictwem mechanicy mogą korzystać z oferty



pochodzącej od kilkudziesięciu podmiotów. Start platformy dedykowanej dla klientów detalicznych (B2C) ma ruszyć pod koniec obecnego roku. Portale informacyjne należące do grupy kapitałowej Elektroda.pl czy Autocentrum.pl posiadające dużą oglądalność m.in. pełnią pośrednio rolę marketingową dla sklepów spółki.

2. Akcjonariat

Największymi akcjonariuszami Oponeo.pl są osoby, który zarządzają firmą. Ryszard Zawieruszyński posiada 22,45% akcji i jest przewodniczącym Rady Nadzorczej. Z kolei Dariusz Topolewski - prezes badanej spółki dysponuje niewiele mniejszym pakietem akcji - 21,77%. Sama spółka realizując program skupu akcji własnych na dzień bilansowy 30.06.2014 zgromadziła ich już 8,31%, jednak stale go powiększa dokonując kolejnych transakcji na rynku i zgodnie z raportem bieżącym z dnia 19.09.2014 r. posiada już 8,39%. W akcjonariacie powyżej progu 5% widnieje jeden inwestor finansowy - AEGON OFE (5,79%). Kapitał zakładowy dzieli się na 13 936 000 akcji. Mimo dość dużego free float-u wynoszącego ponad 41%, płynność akcji w obrocie giełdowym nie jest duża.



Źródło: Oponeo.pl S.A.



3. Analiza i perspektywy sektora/branży - pozycja spółki

Jak już wcześniej wspomniano Oponeo.pl posiada ok. 75% udziału w krajowym rynku sprzedaży opon w internecie. Marżowość osiągana w kraju, według zarządu spółki, jest niższa od zagranicznej o kilka, kilkanaście procent, ze względu na większą konkurencję. Według prezesa Oponeo.pl obecne poziomy marży na rodzimym rynku są bardzo niskie, czego nie wytrzymują małe i średnie podmioty sprzedające opony. Wiele z nich jest obecnie na skraju upadku. Docelowo przyniesie to oczyszczenie branży z wielu małych sprzedawców, a to z kolei powinno przełożyć się na wzrost marżowości. Przewagą modelu sprzedaży online realizowanego przez Oponeo.pl wobec handlu tradycyjnego jest przede wszystkim brak konieczności utrzymywania wysokich stanów zapasów, co jest zarówno kosztochłonne jak i kapitałochłonne. Spółka otrzymując zamówienie od klienta, weryfikuje dostępność wybranego produktu w swoich magazynach, a jeśli go nie posiada niemal natychmiastowo „kojarzy” go z zewnętrzną dostawcą. Dysponując nowoczesnymi rozwiązaniami logistycznymi jest w stanie w szybkim czasie dostarczyć zamówiony towar w miejsce wskazane przez zamawiającego. Jednocześnie otrzymuje zapłatę od zamawiającego, co znacząco zmniejsza zapotrzebowanie firmy na kapitał obrotowy. Do systemów informatycznych spółki podłączonych jest wielu hurtowników z krajów europejskich tym samym, spółka może oferować konkurencyjne ceny za poszczególne produkty wraz z ich dostawą.

Rynek sprzedaży opon w Polsce przez ostatnie dwa lata kurczył się. Obecny rok według szacunków producentów charakteryzuje się 5%-owym wzrostem. Należy pamiętać o występującej sezonowości. Najlepszymi okresami są miesiące wymiany opon z letnich na zimowe i odwrotnie, co uzależnione jest od warunków pogodowych. Oponeo.pl najwyższe poziomy sprzedaży osiąga w czwartym kwartale i następnie w drugim kwartale roku kalendarzowego.

Również prognozy producentów ogumienia są optymistyczne, jednak wiele zależy od jesienno-zimowych warunków pogodowych. Około 30% rocznych przychodów stanowią przychody wygenerowane w IV kwartale.



Spośród sprzedaży zagranicznej największym obecnie rynkiem dla Oponeo.pl jest Wielka Brytania. Jedna z instytucji badających tamtejszy rynek stwierdziła, że sklep polskiej firmy zajmuje szóstą pozycję w UK. Ostatnim krajem, w którym spółka rozpoczęła sprzedaż w maju 2014 r. poprzez dedykowany sklep internetowy jest Słowacja. Proces wchodzenia na nowy rynek trwa od pół roku do roku. W pierwszej kolejności badane jest otoczenie prawne by prowadzić działalność handlową. Następnie tworzone są regulaminy, treści i opisy produktów na stronie sklepu, podpisywane są umowy z lokalnymi dostawcami i firmami obsługującymi płatności online, buduje się rozwiązania logistyczne, oraz dostosowuje call center do obsługi nowego kraju. Sumaryczny koszt wejścia do nowego kraju zamyka się kwocie do miliona złotych.

Przewagami konkurencyjnymi Oponeo.pl nad mniejszymi firmami jest bogactwo oferty produktowej, wyższa jakość obsługi klienta, lepsze rozwiązania procesów i rozwiązań dla poszczególnych rynków np. w zakresie obsługi sprzedaży czy marketingu internetowego, siła marki oraz konkurencyjność cenowa produktów jako pochodna współpracy z wieloma, lokalnymi dostawcami.

Celem spółki w długim terminie jest osiągnięcie pozycji lidera w Europie. Obecnie numerem jeden jest niemiecki Delticom, który w 2013 r. osiągnął przychody rzędu 500 mln euro oraz 11,6 mln euro zysku netto. Posiada on ok. 140 sklepów internetowych w ponad 40 krajach.

4. Analiza wyników finansowych

Wybrane dane finansowe Grupy Oponeo.pl S.A. (tys. zł)	2012 r.	2013 r.	I półrocze 2013 r.	I półrocze 2014 r.
Przychody ze sprzedaży	207 082	259 094	110 863	142 975
Zysk z działalności operacyjnej	-1 143	4 237	180	1 854
EBITDA	6 728	11 483	3 904	5 219
Zysk brutto	1 969	3 674	-1 535	2 403
Zysk netto	1 359	3 393	-1 210	2 140
Aktywa ogółem	105 987	108 162	108 054	114 047
Kapitał własny	76 161	70 136	72 722	70 181



Przepływy pieniężne z dział. operacyjnej	-1 916	18 449	12 964	-3 281
Przepływy pieniężne z dział. inwestycyjnej	5 838	-2 101	-1 629	-1 390
Przepływy pieniężne z dział. finansowej	- 3 140	-10 006	-2 577	-1 825

Źródło: Oponeo.pl S.A.

Wyniki I półrocza 2014 r. pokazały wzrost przychodów ze sprzedaży o 29%. Istotne jest to, że miało to przełożenie na wzrost rentowności. Zysk operacyjny wyniósł 1,8 mln zł, co na tle porównywalnego okresu rok wcześniej (180 tys. zł) zaowocowało bardzo dużą dynamiką. Na poziomie netto firma wyszła na plus osiągając 2,1 mln zł (wobec straty 1,2 mln zł rok wcześniej). Duża poprawa na poziomie netto w omawianym okresie to przede wszystkim efekt dwóch czynników - wyższa rentowność podstawowej działalności oraz redukcja prawie do zera kosztów finansowych, w których w okresie porównywalnym ujęto ujemne różnice kursowe w kwocie -1,9 mln zł. W pierwszym półroczu 2014 r. grupa wykazała w przychodach finansowych 451 tys. zł z tytułu różnic kursowych. Zarówno dodatnie jak i ujemne różnice kursowe wynikają w poszczególnych okresach z tytułu realizacji zamówień opon na dalekim wschodzie rozliczanych w obcych walutach. Jednak na końcowy wynik finansowy ma to niewielki wpływ, gdyż według zarządu w przypadku dodatnich różnic kursowych, o zbliżoną kwotę maleje marża na sprzedaży i odwrotnie. Ilość kupowanych opon z zagranicy i sprowadzanych do kraju jest niewielka - ok. 90% sprzedawanych w Polsce towarów kupowanych jest od polskich dostawców w złotówkach. Z kolei opony sprzedawane w krajach europejskich, również w większości pochodzą od lokalnych dostawców, wówczas zakup i sprzedaż następuje w euro. Stąd ekspozycja na ryzyko kursowe w badanej spółce jest niewielka. Duże znaczenie w pierwszym półroczu bieżącego roku miała sprzedaż zagraniczna, która odpowiadała za 32% wszystkich przychodów, a jej dynamika rdr wyniosła 66%. Zarząd spółki jest zdania, że możliwe jest utrzymanie tego tempa wzrostów w kolejnych okresach. Zaznacza jednocześnie, że sprzedaż na rynkach zagranicznych cechuje się wyższą marżowością o kilka, kilkanaście procent.

Korzystając z możliwości zapytaliśmy prezesa Oponeo.pl Dariusza Topolewskiego, w czym leży zasługa osiągnięcia znacznie lepszej rentowności w I półroczu 2014 r.?



„Wzrost rentowności wynika przede wszystkim z wyższej marży i rozliczenia bonusów posprzedażowych. W tym roku rozliczamy się z większą liczbą producentów na zasadach posprzedażowej polityki rabatowej niż w latach ubiegłych.”

Podobne tendencje w wynikach finansowych jak w okresie pierwszego półrocza obecnego roku, mogliśmy odnotować porównując rok 2013 do roku 2012. Przychody były wyższe o 25%, a poszczególne rodzaje zysków były na wyraźnie wyższych poziomach rdr. W roku 2013 r. jedynie trzeba pamiętać, że firma odnotowała jednorazowy zysk w kwocie 2,2 mln zł ze sprzedaży aktywów (widnieje on w pozycji pozostałe przychody operacyjne), a w roku 2012 w przychodach finansowych zaksięgowano zysk na sprzedaży aktywów finansowych o wartości 1,7 mln zł. Utrzymujące się dynamiki na poszczególnych poziomach rachunku zysków i strat wskazują na systematyczny rozwój spółki w badanych okresach.

Przy analizowaniu wyników finansowych grupy należy pamiętać o wysokiej wartości amortyzacji, która w okresie roku przyjmuje wartości ponad 7 mln zł. Mimo posiadania rzeczowych aktywów trwałych o wartości 18,7 mln zł, wysoka wartość pochodzi z szybkiego amortyzowania wartości niematerialnych i prawnych.

W rachunku przepływów pieniężnych na poziomie działalności operacyjnej szczególnie w pierwszym półroczu 2014 r. widać zależności od potrzeby zwiększenia kapitału obrotowego (pochodna większej skali działalności firmy). Spółka zwiększając m.in. wartość zapasów o 9,3 mln zł wykazała łącznie ujemny przepływ pieniężny. Jednak w dłuższym horyzoncie Oponeo.pl posiada zdolności do generowania dodatnich przepływów z podstawowego biznesu, ze względu na dużą wartość amortyzacji i w przypadku dalszego generowania zysku netto. Badana spółka nie przeprowadza dużych transakcji kupna lub sprzedaży aktywów o charakterze inwestycyjnym stąd ten rodzaj przepływów pieniężnych nie jest duży. Z kolei w przepływach z działalności finansowej z racji nie posiadania kredytów i pożyczek, widoczne są głównie wydatki z tytułu wypłaty dywidendy i skupu akcji własnych.



Za rok 2013 spółka wypłaciła dywidendę w wysokości 3 groszy na jedną akcję. Z całego zysku netto na dywidendę przeznaczono 14%, a pozostała część zasilila kapitał zapasowy firmy.

Portale niezwiązane bezpośrednio ze sprzedażą towarów, czyli Autocentrum.pl i Elektroda.pl mają duże wskaźniki oglądalności i generują pozytywne wyniki netto. Ich głównym źródłem przychodów jest sprzedaż miejsc reklamowych. Zyski są reinwestowane w ich rozwój bądź wypłacane w formie dywidendy do spółki matki. W grupie kapitałowej pełnią rolę aktywnego promowania sklepów z grupy.

Wybrane elementy bilansu Grupy Oponeo.pl S.A. (tys. zł)	
	30.06.2014r.
Aktywa trwałe	56 754
Rzeczowe aktywa trwałe	18 716
Wartości niematerialne i prawne	31 939
Długoterminowe aktywa finansowe	4 978
Aktywa obrotowe	57 302
Zapasy	28 996
Należności z tyt. dostaw i usług oraz pozostałe należności	13 834
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	13 480
Kapitał własny	70 181
Zobowiązania długoterminowe	344
Zobowiązania z tyt. podatku odroczonego	344
Zobowiązania krótkoterminowe	43 522
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	41 603
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 532
Suma bilansowa	114 047

Źródło: Oponeo.pl S.A.

Struktura bilansu Grupy Oponeo.pl jest stosunkowo prosta. Wartość aktywów trwałych i obrotowych jest zbliżona do siebie - odpowiednio 56,7 mln zł oraz 57,3 mln zł. Wśród majątku trwałego największą pozycją są wartości niematerialne i prawne (31,9 mln zł), które składają się z wartości firmy (powstałej przy akwizycjach Opony.pl i Hurtopon.pl), praw autorskich, licencji i innych oraz nakładów na niezakończone wartości niematerialne. Pod tymi pojęciami kryją się głównie wartości posiadanych i prowadzonych przez spółkę stron (w tym sklepów) internetowych oraz prac nad kolejnymi, planowanymi do uruchomienia w przyszłości oraz rozwijanie obecnie



funkcjonujących. Rzeczowe aktywa trwałe na koniec czerwca 2014 r. były wycenione na 18,7 mln zł, z czego 14,4 mln zł stanowiły budynki i obiekty (przede wszystkim siedziba w Bydgoszcy). W długoterminowych aktywach finansowych (4,9 mln zł) ujęte są udziały i akcje w podmiotach powiązanych. Wartość aktywów obrotowych w ciągu 6 pierwszych miesięcy tego roku zwiększyła się o 20%. Wynika to głównie ze wzrostu wartości zapasów (do 29 mln zł) oraz należności handlowych (do 13,8 mln zł), co jest pochodną większej skali działalności spółki patrząc chociażby po wzroście przychodów ze sprzedaży i ekspansji na kolejne rynki zagraniczne. Stan środków pieniężnych na koniec czerwca tego roku wynosił 13,5 mln zł. Co ciekawe Grupa Oponeo.pl nie posiada żadnych kredytów (zarówno krótko i długoterminowych). Po stronie pasywów za zobowiązania długoterminowe odpowiadają wyłącznie zobowiązania z tytułu podatku odroczonego, a w zobowiązaniach krótkoterminowych dominują zobowiązania handlowe. One również, podobnie jak aktywa obrotowe, w okresie pierwszego półrocza tego roku rosły w tempie ok. 20%.

5. Ocena przyszłych wyników

Zamierzeniem zarządu Oponeo.pl jest osiągnięcie w 2015 r. dynamiki przychodów na poziomie 20%. Jednocześnie zarząd jest zdania, że istnieje miejsce do zwiększenia marż na sprzedaży opon. Sprzyjać temu ma rosnąca rozpoznawalność i siła marki. Jednocześnie zwraca uwagę, że na polskim rynku (odpowiada za większość sprzedaży) wiele będzie zależeć od otoczenia rynkowego. Dla przykładu w obecnym roku nie pomaga sytuacja na Ukrainie, dokąd część krajowych hurtowników sprzedawała wcześniej swoje towary. Po ograniczeniu popytu z tego kierunku powstała nadpodaż, która niekorzystnie wpłynęła na marże. Jeśli taki stan rzeczy będzie się utrzymywał, może to niekorzystnie wpłynąć na zamierzenia zarządu.

Prezes Oponeo.pl w następujący sposób kreśli prognozy rozwoju otoczenia rynkowego:

„Rynek e-commerce rozwija się w całej Europie. Liderami pod względem wartości rynku są Wielka Brytania i Niemcy, ale Polska wyróżnia się największą dynamiką wzrostu w Europie Środkowej.”



„Globalne ożywienie gospodarcze sprzyja popytowi na samochody. LMC Automotive prognozuje, że ten rok będzie rekordowy pod względem liczby sprzedanych aut na świecie.”

Z kolei w zakresie planów dalszej ekspansji zagranicznej spółki dodaje:

„Obecnie trwają przygotowania do uruchomienia sprzedaży w Belgii. Jest to rynek o sporej dynamice wzrostu sektora e-commerce, którego wartość wynosi 4 mld euro. Jednocześnie chcemy się skupić na intensyfikacji sprzedaży na 11 rynkach zagranicznych, na których już działamy.”

Oponeo.pl po zakończeniu kolejnych miesięcy decyduje się na publikację raportem bieżącym wartości osiągniętych w danym okresie przychodów. Ostatni raport za wrzesień tego roku wykazał wzrost przychodów o 13% wobec tego samego miesiąca rok wcześniej (20 147 tys. zł vs. 17 826 tys. zł). Narastająco po 9 miesiącach obecnego roku spółka osiągnęła przychody wyższe o 26% wobec porównywalnego okresu roku poprzedniego (193 762 tys. zł vs. 153 787 tys. zł).

W 2016 roku spółka planuje wystartować z własną marką opon, co będzie wiązało się z osiąganiem wyższej marży na tle sprzedaży pozostałych towarów. Zarząd jednak uprzedza, że w pierwszych okresach będzie miała ona niski udział w generowanej sprzedaży ogółem.

Wielkość wydatków inwestycyjnych w skali roku zarząd Oponeo.pl określa na ok. 2 mln zł. Jednym z elementów inwestycji realizowanych przez grupę jest tworzenie nowych wersji stron internetowych, np. stron responsywnych, czyli takich, które dostosowują się wielkością do urządzenia, na którym są wyświetlane. Serwisy nieposiadające tej funkcji są mało czytelne na mniejszej wielkości urządzeniach. Jest to ważne szczególnie zagranicą, gdzie szybko rośnie ruch za pośrednictwem urządzeń mobilnych.

Zarząd zamierza powielać na rynkach zagranicznych model platformy do handlu hurtowego oponami (Hurtopon.pl) funkcjonujący w Polsce. Spółce działającej głównie na rynku sprzedaży detalicznej udaje się aktywnie konkurować z firmami z rynku hurtowego. Najprawdopodobniej w przyszłym roku ten model, jako pierwszy zostanie powielony we Włoszech.



Do najważniejszych czynników ryzyka wpływających na wyniki finansowe osiągnięte przez spółkę należy zaliczyć przede wszystkim poziom popytu na nowe opony ze strony klientów detalicznych oraz poziom aktywności konkurencji na poszczególnych rynkach.

16 września tego roku pojawiła się rekomendacja dla Oponeo.pl od niemieckiej instytucji Dr. Kalliwoda. Jej specjaliści wycenili jedną akcję polskiej firmy na 14,20 zł i wydali zalecenie „kupuj”. Dyskonto między podaną ceną docelową, a bieżącym kursem giełdowym wynosi ok. 20%.

6. Analiza wskaźnikowa

Na GPW nie ma notowanej spółki podobnej do Oponeo.pl. Co prawda firma zaliczana jest do spółek handlu detalicznego, ale porównywanie jej wskaźników do np. podmiotów handlujących zupełnie innym rodzajem towarów np. odzieżą czy sprzętem IT jest mało uzasadnione, ze względu chociażby na różną charakterystykę i warunki w tych segmentach. Poniżej przedstawiono wybrane wskaźniki dla Oponeo.pl S.A.

Wybrane wskaźniki dla spółki Oponeo.pl S.A.	
Dług netto	-13 480
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,38
ROA	5,9%
ROE	9,6%
Rentowność EBITDA	4,4%
Rentowność netto	2,3%
EPS	0,48 zł
C/WK	2,3
C/Z	24
Kapitalizacja (na dzień 17.10.2014)	160 mln zł

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Oponeo.pl S.A.

Spółka nie ma obecnie długu odsetkowego, co przy posiadaniu blisko 13,5 mln zł środków pieniężnych generuje ujemny dług netto. Wskaźnik ogólnego zadłużenia wynoszący 0,38 pokazuje jedynie udział zobowiązań handlowych, który jest naturalnym



składnikiem struktury pasywów. Dla wskaźników opartych na zysku, obliczono go dla ostatnich czterech kwartałów. Natomiast do wskaźników rynkowych użyto cenę akcji wynoszącą 11,5 zł. Wszystkie wskaźniki badające rentowność są w trendzie rosnącym z prostej przyczyny - spółka generuje coraz większe zyski. Wskaźnik C/WK przyjmujący wartość 2,3 oznacza, że inwestorzy płacą 2,3 zł za jedną złotówkę aktywów spółki pokrytych kapitałem własnym. Wskaźnik C/Z wynoszący obecnie 24 oznacza wycenę wszystkich akcji firmy, jako 24-krotność rocznego zysku netto.

7. Analiza techniczna

Kurs akcji Oponeo.pl porusza się obecnie w trendzie wzrostowym, który rozpoczął się od kwietnia ubiegłego roku od poziomu 6 zł (były to również minima historyczne). Ostatnie maksimum wynosi niespełna 14 zł. Kurs w tym okresie trzykrotnie podlegał krótkoterminowym korektom, z których dwie można zamknąć w zaznaczonych kanałach zniżkujących. Ich dolne ograniczenia były dogodnym momentem do kupna akcji w przeszłości. Obecnie mamy do czynienia z podobną sytuacją, a dodatkowo notowania akcji zbliżają się do głównej linii trendu wzrostowego, która obecnie przebiega na poziomie ok. 11 zł. Jej przełamanie będzie sygnałem sprzedaży walorów badanej firmy. W przypadku byczego scenariusza oporem pozostaje górne ograniczenie kanału korekcyjnego (okolice 12,9 zł) oraz ostatnie maksimum trendu, czyli poziom ok. 14 zł.



Źródło: <http://stooq.com>

8. Podsumowanie raportu i wnioski

Oponeo.pl jest zdecydowanym liderem w Polsce w sprzedaży opon przez internet, posiadając ok. 75% udziału w rynku. Swoj biznes od kilku lat z powodzeniem powiela w krajach europejskich poprzez dedykowane sklepy internetowe. Spółka funkcjonuje już w 13 krajach, a największą sprzedaż poza granicami kraju realizuje obecnie w Wielkiej Brytanii. Silnymi stronami Oponeo.pl jest zdobyte doświadczenie i duża aktywność marketingowo-reklamowa w internecie, zbudowane i stale doskonalone rozwiązania informatyczne, rosnąca siła marki, szeroka i stale poszerzająca się liczba dostawców i produktów w ofercie oraz brak konieczności inwestowania kapitału w zapasach.

Analizując wyniki finansowe spółki należy zwrócić uwagę na utrzymującą się dynamikę wzrostu przychodów oraz na rosnące zyski zarówno na poziomie operacyjnym jak i netto. Pamiętać też trzeba o dużej wartości amortyzacji, która w ostatnich 2 latach wynosiła ponad 7 mln zł rocznie. W bilansie na koniec I półrocza 2014 r. widoczny jest efekt zwiększania kapitału obrotowego, co jest pochodną większej skali działalności



firmy. Po stronie pasywów rzuca się w oczy brak kredytów i pożyczek, a na koniec czerwca tego roku firma posiadała 13,5 mln zł środków pieniężnych.

Zamierzeniem zarządu na rok 2015 jest osiągnięcie 20% dynamiki sprzedaży. Motorem wzrostów ma być dalszy wzrost sprzedaży zagranicą oraz rosnąca siła i rozpoznawalność marki. Wśród nowych, realizowanych projektów należy wymienić wprowadzenie własnej marki opon, modernizacja sklepów internetowych, powielenie modelu handlu hurtowego na rynkach zagranicznych i przede wszystkim rozwój platformy do handlu częściami samochodowymi.

Rafał Irzyński

Główny analityk SII

rirzynski@sii.org.pl

Autorzy niniejszej opinii nie są powiązani w żaden sposób z Emitentem. Inwestor powinien mieć na uwadze, że w ciągu ostatnich 12 miesięcy SII nie świadczyło usługi z zakresu relacji inwestorskich spółce Oponeo.pl S.A. Stowarzyszenie nie wyklucza także w przyszłości złożenia oferty świadczenia podobnych usług spółce lub innym spółkom wymienionym w niniejszym raporcie.

Treść powyższej analizy jest tylko i wyłącznie wyrazem osobistych poglądów jej autorów i nie stanowi rekomendacji w rozumieniu przepisów Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 r. w sprawie informacji stanowiących rekomendacje dotyczące instrumentów finansowych, lub ich emitentów (Dz. U. z 2005 r. nr 206, poz. 1715). Zgodnie z powyższym Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych oraz autorzy nie ponoszą jakiegokolwiek odpowiedzialności za decyzje inwestycyjne podejmowane na podstawie niniejszych komentarzy i analiz.