

Flash Note

CEE | Equity Research

DADELO (DAD PW; HOLD; TP PLN 81.5)

2Q26 Results Preview [pozytywne]

PLNm	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26E	Y/Y	Q/Q
Revenues	159.9	134.6	66.4	143.3	262.6	64%	83%
EBITDA	20.0	15.8	-8.5	16.6	36.6	83%	121%
Adj. EBITDA	20.0	15.8	-1.4	16.6	36.6	83%	121%
EBIT	18.1	13.4	-11.4	13.6	32.4	79%	137%
Adj. EBIT	18.1	13.4	-4.3	13.6	32.4	79%	137%
Net profit	13.6	9.5	-11.1	8.3	23.9	75%	186%
Adj. Net profit	13.6	9.5	-5.3	8.3	23.9	75%	186%
Gross margin	32.7%	31.9%	30.5%	31.8%	33.8%	1.1p.p.	2p.p.
Adj. EBIT margin	11.3%	9.9%	-6.4%	9.5%	12.3%	1.0p.p.	3p.p.
Adj. Net profit margin	8.5%	7.1%	-8.0%	5.8%	9.1%	0.6p.p.	3p.p.
Adj. P/E12M trailing	52.7	42.9	45.4	36.8	26.4		
Adj. EV/EBITDA 12M trailing	33.5	27.8	28.0	22.6	17.1		

Source: Company, Trigon

#Trading update

- Przychody w 2Q wyniosły ok. 263mln PLN. (+65% r/r);
- Szacunkowy wynik EBITDA za 1H26 roku wyniósł 53mln PLN, a wynik netto ponad 32mln PLN;

Komentarz: #Trading update. Zaprezentowane KPI wyraźnie przekraczają nasze oczekiwania na wszystkich poziomach P&L. Wzrost przychodów jest wspierany przez sprzedaż w sklepach stacjonarnych (zakładamy ponad 2,5 krotny wzrost sprzedaży w tym kanale r/r oraz ponad 30% wzrost w kanale online), co pozytywnie wpływa również na marżę brutto. Dodatkowym wsparciem oczekiwanej przez nas poprawy marży są wcześniej komunikowane przez CEO inwestycje w poszerzenie oferty marek własnych oraz atrakcyjniejsze warunki zakupowe, wykorzystujące słabość branży w Europie. Ten ostatni czynnik wygaśnie w 2027, patrząc jednak na rotację zapasów w DAD oraz oczekiwane podwyżki u dostawców, spółka nadal powinna utrzymać w przyszłym roku pewne przewagi w tym obszarze nad konkurentami. Ostateczny poziom rentowności będzie również wypadkową planowanego przez zarząd tempa zdobywania udziałów rynkowych oraz otoczenia konkurencyjnego, w którym swoją pozycję stara się budować Media Expert. Podmiot ten nie oferuje jednak równie dobrego UX jak Dadelo w ramach strategii omnichannel, a jego oferta pozostaje ograniczona i skoncentrowana na niższych punktach cenowych w poszczególnych kategoriach.

#Cross-read na 3Q26. W 3Q dynamika sprzedaży powinna pozostać wysoka i wynieść, naszym zdaniem, ok. 50% r/r. W 2Q26 zakładamy, że spółka poprawiła marżę brutto o ponad 100bps r/r, a w 3Q trend wzrostu marży r/r powinien się utrzymać. Tempo wzrostu zysku netto może być zbliżone do dynamiki w 2Q (rzędu 60-70%).

W rezultacie, w scenariuszu bazowym, skorygowany o koszty ESOP zysk netto za cały rok powinien przekroczyć 40mln PLN, co oznacza jego podwojenie r/r oraz ponad 25% wzrost względem naszych dotychczasowych założeń na bieżący rok. W konsekwencji szybszego i jednocześnie bardziej kalorycznego wzrostu skali biznesu widzimy przestrzeń do materialnej rewizji w górę naszych prognoz i ceny docelowej. **(Grzegorz Kujawski)**

PLNm	2023	2024	2025	2026E	2027E	2028E
Revenues	189	280	444	665	854	1,033
adj. EBITDA	3.6	19.9	41.3	67.1	77.7	91.9
adj. EBIT	0.3	15.1	32.3	50.4	55.2	62.8
adj. Net profit	0.1	11.5	21.2	32.7	36.3	42.5
adj. EPS (PLN)	0.0	1.0	1.3	2.3	2.7	3.6
adj. P/E (x)	11,875.3	83.5	45.4	29.4	26.5	22.6
adj. EV/EBITDA (x)	268.4	50.1	28.0	17.3	15.2	12.7
P/BV (x)	9.1	8.2	6.9	5.8	4.8	4.0
DY(%)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

Source: Company, Trigon

TRIGON DOM MAKLEPSKI S.A.

Plac Unii, Puławska 2 st.,
Building B,
02-566 Warszawa

+48 22 330 11 11
repcja@trigon.pl

[LinkedIn](#)
www.trigon.pl

CEE EQUITY RESEARCH

Grzegorz Kujawski Consumer, E-commerce, Financials	<i>Head of Research</i>	Dominik Niszczyński, CFA TMT, E-commerce	<i>Senior Analyst</i>
Maciej Marcinowski Strategy, Banks, Financials	<i>Deputy Head of Research</i>	Łukasz Rudnik Strategy, Foreign Markets, Industrials	<i>Senior Analyst</i>
Grzegorz Balcerski, CFA Gaming, TMT	<i>Senior Analyst</i>	David Sharma, CFA Construction, Real Estate, Building Materials	<i>Senior Analyst</i>
Katarzyna Kosiorek, PhD Biotechnology	<i>Analyst</i>	Piotr Chodyra Aerospace & Defence, Deep tech, Consumer	<i>Analyst</i>
Michał Kozak Oil & Gas, Chemicals, Utilities, Mining	<i>Senior Analyst</i>	Kacper Mazur	<i>Assistant Analyst</i>

EQUITY SALES

Grzegorz Skowroński	<i>Managing Director</i>
----------------------------	--------------------------

SALES TRADING

Paweł Szczepański	<i>Head of Sales</i>	Paweł Czupryński	<i>Senior Sales Trader</i>
Michał Sopiński, CFA	<i>Deputy Head of Sales</i>	Hubert Kwiecień	<i>Sales Trader</i>

DISCLAIMER

Trigon Dom Maklerski S.A. | ul. Mogilska 65 | 31-545 Kraków | Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie XI Wydział Gospodarczy KRS | NIP 676-10-44-221 | KRS 0000033118. Trigon Dom Maklerski S.A. działa pod nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego. Niniejsze opracowanie ma charakter promocyjny i zostało przygotowane przez zespół analityczny Trigon Dom Maklerski S.A. wyłącznie w celach informacyjnych 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 lub wystawców (Dz. U. z 2005 r. Nr 206, poz. 1715). Przedstawione dane historyczne odnoszą się do przeszłości. Wyniki osiągnięte w przeszłości nie stanowią gwarancji ich osiągnięcia w przyszłości. Trigon Dom Maklerski S.A. nie ponosi odpowiedzialności za decyzje inwestycyjne podjęte na podstawie niniejszego opracowania ani za szkody poniesione w wyniku tych decyzji inwestycyjnych, nie gwarantuje także dokładności ani kompletności opracowania, nie udziela również żadnego zapewnienia, że podane w opracowaniu twierdzenia dotyczące przyszłości sprawdzą się. Inwestowanie w instrumenty finansowe wiąże się z wysokim ryzykiem utraty części lub całości zainwestowanych środków. Publikowanie, rozpowszechnianie, kopiowanie lub wykorzystywanie w jakikolwiek inny sposób w całości niniejszego opracowania wymaga uprzedniej pisemnej zgody Trigon Domu Maklerskiego S.A.