

# Flash Note

CEE | Equity Research

## Dadelo

**Szacunkowe przychody w 3Q25 na poziomie 134mln PLN, +68,5% r/r [lekko pozytywne]**

- Przychody ze sprzedaży YTD wyniosły 377mln PLN, +57,5% r/r.

**Komentarz:** Wzrost sprzedaży w 3Q25 8% powyżej naszych oczekiwań. Zakładając, że sprzedaż w obecnie 4 funkcjonujących salonach stacjonarnych wyniosła w tym okresie ok. 45mln PLN (+72% r/r, 33% udziału w przychodach), w kanale online spółka osiągnęłaby ponad 65% wzrost sprzedaży r/r. Potwierdzałoby to bardzo wysokie tempo wzrostu udziałów rynkowych. Taką dynamikę napędza w większym stopniu wzrost transakcji niż wartość koszyka. **#Szacunki 3Q25.** Przyspieszenie dynamiki sprzedaży w 3Q po części odbieramy jako przesunięcie popytu z 2Q. Niemniej jednak istotne znaczenie miało naszym zdaniem również zwiększenie akcji promocyjnych, co naszym zdaniem wpłynie również na marżę brutto, którą zakładamy lekko niższą r/r (-35bps r/r, tj. 32,1%, w 2Q25 wyniosła ona 32,7%). Erozję marży z nawiązką zrekompensuje naszym zdaniem efekt dźwigni operacyjnej (wsk. SG&A -90bps r/r). Tym samym w 3Q oczekujemy poprawy marży EBITDA rzędu 30-40bps r/r (EBITDA 14mln PLN, +75% r/r, EBIT 12mln PLN +80% r/r). Na bottom line dynamika będzie niższa za sprawą wzrostu kosztów finansowania kapitału obrotowego (EPS3Q25 +64% r/r). **#Aktualizacja prognoz.** Z racji przebicia naszych oczekiwań w 3Q widzimy przestrzeń do podniesienia prognoz - głównie na poziomie przychodów (wstępnie o 4% w latach 2025-27), gdyż zakładamy, że spółka zwiększyła focus na wzrost bardziej inwestując w ceny. Równolegle oczekujemy poprawy cyklu konwersji gotówki. **(Grzegorz Kujawski)**

## TRIGON DOM MAKLERSKI S.A.

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

+48 22 330 11 11  
repcja@trigon.pl

[LinkedIn](#)  
[www.trigon.pl](http://www.trigon.pl)

## CEE EQUITY RESEARCH

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

## EQUITY SALES

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

## SALES TRADING

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

## DISCLAIMER

Trigon Dom Maklerski S.A. | ul. Mogińska 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 części lub całości niniejszego opracowania wymaga uprzedniej pisemnej zgody Trigon Domu Maklerskiego S.A.