

Flash Note

CEE | Equity Research

DADELO (DAD PW; HOLD; TP PLN 81.5)

2Q26 Results Preview [positive]

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	53.0	43.3	45.7	37.1	26.6		
Adj. EV/EBITDA 12M trailing	33.7	28.0	28.2	22.8	17.2		

Source: Company, Trigon

#Trading update

- 2Q revenue amounted to approximately PLN 263m (+65% y/y);
- Estimated 1H26 EBITDA reached PLN 53m, while net profit exceeded PLN 32m.

Comment: #Trading update. The reported KPIs came in well above our expectations across all P&L levels. Revenue growth was driven primarily by the brick-and-mortar business (we estimate more than 2.5x y/y growth in offline sales and over 30% y/y growth in the online channel), which also had a positive impact on gross margin. Additional support for the expected margin improvement comes from previously communicated initiatives by the CEO, including a broader private-label offering and more favourable sourcing conditions, benefiting from the weakness of the European bicycle industry. While this latter tailwind is likely to fade in 2027, given Dadelo's inventory turnover and the expected supplier price increases, we believe the company should still retain some purchasing advantages over competitors next year. The ultimate profitability level will also depend on management's pace of market share gains and the competitive environment, particularly the expansion efforts of Media Expert. However, we believe Media Expert does not yet offer an omnichannel customer experience comparable to Dadelo's, while its assortment remains narrower and focused on lower price points across product categories.

#Cross-read to 3Q26. We expect sales momentum to remain strong in 3Q, with revenue growth of around 50% y/y. We estimate that gross margin improved by more than 100bps y/y in 2Q26, with the positive margin trend likely to continue into 3Q. Net profit growth could remain broadly in line with 2Q, at around 60–70% y/y.

As a result, As a result, in our base-case scenario, adjusted full-year net profit (excluding ESOP costs) should exceed PLN 40m, implying a doubling y/y and more than 25% upside versus our previous FY26 forecast. Given the stronger-than-expected growth in both scale and profitability, we see room for a material upward revision of our forecasts and target price. (**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)	11,961.8	84.1	45.7	29.6	26.7	22.8
adj. EV/EBITDA (x)	270.3	50.4	28.2	17.4	15.3	12.8
P/BV (x)	9.1	8.2	6.9	5.8	4.9	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 lub części niniejszego opracowania wymaga uprzedniej pisemnej zgody Trigon Domu Maklerskiego S.A.