

Shoper – komentarz do konferencji i wyników za 2Q'24

2024-09-05

W 2Q'24 **Shoper** odnotował dynamiczny wzrost we wszystkich kluczowych wskaźnikach finansowych. Przychody wyniosły 46,1 mln PLN, co oznacza wzrost o +26,7% r/r, EBIT wzrósł o +46,2% r/r, a zysk netto o +21,0% r/r do 8,0 mln PLN. Firma odnotowała również wzrost cash flow operacyjnego o +42,9% r/r.

Wartość **GMV Omnichannel** (opisy pojęć na końcu materiału) wzrosła o +61% r/r, osiągając 3,5 mld PLN, co jest wynikiem wzrostu sprzedaży na platformach Shoper oraz dynamicznego rozwoju Apilo (pozwala na zarządzanie sprzedażą w wielu kanałach jednocześnie, takich jak Allegro, Amazon, eBay, Empik i inne platformy e-commerce). **GMV Sklepy** wzrosło o +35,0% r/r, osiągając 2,6 mld PLN. Jednocześnie obie wspomniane dynamiki znacznie przewyższyły dynamikę rynku, której poziom szacowany był na +12,0%.

Stan zatrudnienia w Shoper na koniec okresu wyniósł 379 pracowników, co oznacza wzrost o +15,9% r/r. Ekspansja kadrowa dotyczyła zwłaszcza w obszarów związanych ze sztuczną inteligencją w e-commerce, takich jak cyfrowa reklama i sprzedaż wielokanałowa.

W ramach rozwoju sprzedaży wielokanałowej intensywnie rozwijano **Shoper Storefront**, z którego korzysta ponad 500 sklepów. Storefront umożliwia budowanie sklepów internetowych metodą no-code, optymalizuje strony pod kątem SEO i przyspiesza ładowanie, co poprawia konwersję i wpływa na GMV. Technologia ta wspiera wzrost przychodów, zwiększając efektywność zakupów na różnych urządzeniach.

W 2Q'24 Shoper nawiązał współpracę z **Paypro**, operatorem platformy **Przelewy24**, co umożliwiło obsługę płatności dla ponad 1300 sklepów w ciągu 60 dni. Partnerstwo z największym dostawcą rozwiązań płatności elektronicznych w Polsce oraz członkiem międzynarodowej Grupy Nexi wspiera rozwój usług finansowych i płatniczych Shoper, oferując obsługę transakcji nie tylko w Polsce, ale także w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i Zachodniej. Wzrost ten przyczynia się do umocnienia pozycji Shopera w branży e-commerce i zwiększa zasięg działalności.

Rozwijano **usługi logistyczne**, nawiązując współpracę z **XBS**, firmą posiadającą 7 magazynów o łącznej powierzchni 70 tys. m². Wspólnie oferują elastyczne rozwiązania fulfillmentu dla małych, średnich i dużych przedsiębiorstw, umożliwiając szybszą dostawę towarów oraz lepsze wykorzystanie powierzchni magazynowych i usług kurierskich. Dodatkowo, Shoper uruchomił usługę Shoper Broker, rozszerzając ofertę kurierską o automaty paczkowe i dostawy door-to-door, co wpłynęło korzystnie na marżę logistyczną.

W 2Q'24 zintensyfikowano rozwój technologii **MarTech**, która wspiera usługi reklamowe takie jak SEO i PPC, generując wzrost przychodów o +29% r/r w PPC oraz +23% r/r w SEO. Dzięki ponad 3000 aktywnym kampaniom reklamowym firma wygenerowała GMV o wartości ponad 2,5 mld PLN w ciągu trzech lat, wspierając dodatkowo inne segmenty, takie jak płatności i logistyka. Shoper wprowadza również usługi crossborder, rozszerzając zasięg poza granice Polski i umożliwiając skalowanie obszaru reklamowego.

Shoper - skonsolidowane wyniki kwartalne (mln PLN)

	2q'22	3q'22	4q'22	1q'23	2q'23	3q'23	4q'23	1q'24	2q'24	r/r
Przychody	28,8	31,4	36,8	35,1	36,4	37,4	43,6	44,2	46,1	26,7%
EBITDA	8,1	7,7	11,9	10,1	10,6	11,0	14,1	13,7	15,8	49,0%
EBIT	6,0	5,0	9,0	6,8	7,2	7,5	10,3	10,0	10,6	46,2%
marża EBIT	20,9%	15,9%	24,4%	19,3%	19,9%	20,0%	23,7%	22,5%	22,9%	
Zysk netto	4,5	3,0	6,4	5,1	6,6	5,4	9,1	7,8	8,0	21,0%
marża zn	15,6%	9,5%	17,3%	14,5%	18,2%	14,4%	20,9%	17,6%	17,4%	
CF Operacyjny	3,5	8,3	12,7	11,9	9,2	9,7	15,0	15,7	13,1	42,9%
CF Inw est	-17,6	-4,9	-4,2	-2,5	-6,1	-4,3	-3,4	-5,5	-3,5	
CF Finansowy	-0,5	-10,7	-5,1	-3,2	-5,8	-1,1	-14,0	-1,2	-20,1	

Źródło: Shoper, Notoria Serwis, BM Banku Millennium

Adam Zajler

Biuro Maklerskie Banku Millennium SA

e-mail: adam.zajler@bankmillennium.pl

Kolejnym obszarem intensywnego rozwoju były **technologie sztucznej inteligencji**, których wprowadzenie ma na celu optymalizację procesów, zwiększenie efektywności oraz poprawę satysfakcji klientów. Rozwiązania takie jak Content AI, Avatary AI, analityka internetowa AI, modelowanie danych oraz benchmark AI wspierają różne aspekty działalności firmy, automatyzując procesy tworzenia treści, analizy danych i obsługi klienta. Shoper kontynuuje testowanie nowych technologii, które mają przynieść oszczędności czasu oraz poprawić wyniki finansowe w kolejnych kwartałach.

Odnosnie **najbliższej przyszłości** zarząd Shoper pozostaje bardzo optymistyczny, co podpira informacją o dynamikach za miesiące lipiec-sierpień w segmencie GMV Omnichannel (+60% r/r) i GMV Sklepy (+30% r/r). Firma przewiduje dalszy wzrost dzięki intensyfikacji działań w zakresie wielokanałowej sprzedaży oraz poszerzaniu oferty finansowej i logistycznej. Nowe rozwiązania, takie jak Shoper Storefront, przyczyniają się do poprawy konwersji i wzrostu GMV. Perspektywy na drugą połowę roku spółka postrzega pozytywnie, ze szczególnym uwzględnieniem sprzedaży międzynarodowej oraz zwiększaniem przychodów z nowych partnerstw i migracji klientów na platformę Shoper.

Opisy pojęć użytych w tekście:

GMV (Gross Merchandise Value) omnichannel to całkowita wartość brutto towarów sprzedanych za pośrednictwem różnych kanałów sprzedaży, które firma obsługuje. Termin "omnichannel" odnosi się do strategii sprzedaży, która integruje różne kanały sprzedaży, zarówno online, jak i offline, aby zapewnić spójną i zintegrowaną obsługę klienta. W kontekście Shoper, GMV omnichannel obejmuje sprzedaż realizowaną przez sklepy internetowe korzystające z platformy Shoper, a także przez inne kanały sprzedaży, takie jak marketplaces (np. Allegro, Amazon), social media (np. Facebook, Instagram) oraz sprzedaż w punktach stacjonarnych, jeżeli są one zintegrowane z systemem Shoper.

Wskaźnik **Take Rate** to procentowa prowizja, jaką Shoper pobiera od całkowitej wartości brutto towarów (GMV) sprzedanych przez sklepy internetowe korzystające z platformy Shoper. Innymi słowy, jest to część wartości transakcji, którą Shoper zatrzymuje jako swoją opłatę za usługi. Wskaźnik ten jest kluczowym wskaźnikiem efektywności finansowej, ponieważ pokazuje, ile firma zarabia na każdej transakcji przetwarzanej przez jej platformę.

PPC – Pay-per-Click

SEO – Search Engine Optimization

MarTech – technologie marketingowe

Ważne informacje

Wszelkie informacje zawarte w niniejszym raporcie mają wyłącznie charakter informacyjny i nie stanowią one rekomendacji w rozumieniu Rozporządzenia delegowanego komisji (UE) 2016/958 z dnia 9 marca 2016 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących środków technicznych do celów obiektywnej prezentacji rekomendacji inwestycyjnych lub innych informacji rekomendujących lub sugerujących strategię inwestycyjną oraz ujawniania interesów partykularnych lub wskazań konfliktów interesów, , wyniku doradztwa inwestycyjnego, oferty ani też kierowanego do kogokolwiek (lub jakiegokolwiek grupy osób) zaproszenia do zawarcia transakcji na instrumencie bądź instrumentach finansowych.

Niniejszy raport został przygotowany z dochowaniem należytej staranności i rzetelności, w oparciu o fakty uznane za wiarygodne, jednak Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A. nie gwarantuje, że są one w pełni dokładne i kompletne. Podstawą przygotowania raportu były wszelkie informacje na temat spółek, jakie były publicznie dostępne i znane sporządzającemu do dnia jego sporządzenia. Przedstawione prognozy są oparte wyłącznie o analizę przeprowadzoną przez Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A. bez uzgodnień ze spółkami będącymi przedmiotem raportu ani z innymi podmiotami i opierają się na szeregu założeń, które w przyszłości mogą okazać się nietrafne. Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A. nie udziela żadnego zapewnienia, że podane prognozy sprawdzą się. Inwestowanie w akcje spółek wymienionych w niniejszej analizie wiąże się z szeregiem ryzyk związanych między innymi z sytuacją makroekonomiczną, zmianami regulacji prawnych, zmianami sytuacji na rynkach towarowych, ryzykiem stóp procentowych, których wyeliminowanie jest praktycznie niemożliwe. Osoby, które brały udział w sporządzeniu niniejszego materiału, wg informacji w dniu sporządzenia raportu, nie posiadały akcji spółek wymienianych w raporcie ani żadnych instrumentów finansowych, których wartość jest w sposób istotny związana z wartością akcji emitowanych przez ww. spółki (np. instrumentów pochodnych na akcje).

Treść raportu nie była udostępniona spółkom będącym przedmiotem raportu przed jego opublikowaniem. Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A. nie ponosi odpowiedzialności za szkody poniesione w wyniku decyzji podjętych na podstawie informacji zawartych w niniejszym raporcie analitycznym.

Osoba lub osoby wskazane na pierwszej stronie niniejszego raportu sporządziły analizę. Wynagrodzenie otrzymywane przez osoby sporządzające raport nie jest bezpośrednio zależne od wyników finansowych uzyskiwanych przez Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A. w ramach transakcji lub usług z zakresu bankowości inwestycyjnej, dotyczących instrumentów finansowych emitentów, których dotyczy niniejszy raport.

Niniejszy raport stanowi badanie inwestycyjne w rozumieniu przepisów Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. uzupełniającego dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy. Raport został przygotowany przez Biuro Maklerskie Banku Millennium S.A. wyłącznie na potrzeby klientów Biura Maklerskiego Banku Millennium S.A., nie stanowi reklamy ani oferowania papierów wartościowych, może być on także dystrybuowany za pomocą środków masowego przekazu, na podstawie każdorazowej decyzji Dyrektora Departamentu Analiz Rynków Kapitałowych. Rozpowszechnianie lub powielanie niniejszego materiału w całości lub w części bez pisemnej zgody Biura Maklerskiego Banku Millennium S.A. jest zabronione. Niniejszy dokument, ani jego kopia nie mogą zostać bezpośrednio lub pośrednio przekazane lub wydane osobom w USA, Australii, Kanadzie, Japonii.

Nadzór nad Biurem Maklerskim Banku Millennium S.A. sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego.

Rozwiązania organizacyjne, administracyjne i bariery informacyjne ustanowione w celu zapobiegania konfliktom interesów

Zasady zarządzania konfliktami interesów w Biurze Maklerskim Banku Millennium S.A. zostały zawarte w Polityce przeciwdziałania konfliktom interesów w Biurze Maklerskim Banku Millennium S.A. Skuteczne zarządzanie konfliktem interesów ma na celu działanie w najlepiej pojętym interesie Klienta i jest realizowane poprzez ustanowione środki ograniczania takiego ryzyka. W tym celu zostały wdrożone zasady odnoszące się do przyjmowania oraz przekazywania świadczeń pieniężnych i niepieniężnych, tzw. zachęt a także zawierania transakcji osobistych Osób zaangażowanych w Biurze Maklerskim Banku Millennium S.A.

Przyjęte dla zapobiegania konfliktom interesów rozwiązania organizacyjne określa między innymi Regulamin organizacyjny Biura Maklerskiego, który przewiduje: (a) nadzór nad osobami, których główne funkcje obejmują prowadzenie działań w imieniu lub świadczenie usług dla Klientów, których interesy mogą być sprzeczne lub którzy w inny sposób reprezentują różne sprzeczne interesy, w tym interesy Biura Maklerskiego; (b) środki zapobiegające lub ograniczające wywieranie przez osobę trzecią niewłaściwego wpływu na sposób, w jaki upoważniona osoba wykonuje czynności w ramach usług świadczonych przez Biuro Maklerskie (c) organizacyjne oddzielenie od siebie osób (zespołów) zajmujących się wykonywaniem czynności, które wiążą się z ryzykiem powstania konfliktu interesów, (d) zapewnienie każdej jednostce organizacyjnej Biura Maklerskiego i jej pracownikom niezależności w zakresie, w jakim dotyczy to interesów Klientów, na rzecz których taka jednostka wykonuje określone czynności.

Przyjęte dla zapobiegania konfliktom interesów rozwiązania określa również Regulamin wynagradzania, który zapewnia, że nie istnieją żadne powiązania pomiędzy wysokością wynagrodzeń pracowników różnych jednostek organizacyjnych lub wysokością przychodów osiągniętych przez różne jednostki organizacyjne, jeżeli jednostki te wykonują czynności, które wiążą się z ryzykiem powstania konfliktu interesów.

Ograniczenia dotyczące przepływu informacji w celu zapobiegania konfliktom interesów, w tym informacji poufnych i stanowiących tajemnicę zawodową, określa Regulamin ochrony przepływu i uniemożliwienia wykorzystywania oraz przetwarzania informacji poufnych i przestrzegania tajemnicy zawodowej w Biurze Maklerskim Banku Millennium S.A.