



„Dotacje unijne jako trampolina do budowania wartości spółki.”

Styczeń 2010 r.



Informacje o Spółce



Działalność operacyjna



Nowy projekt



Dotacje unijne

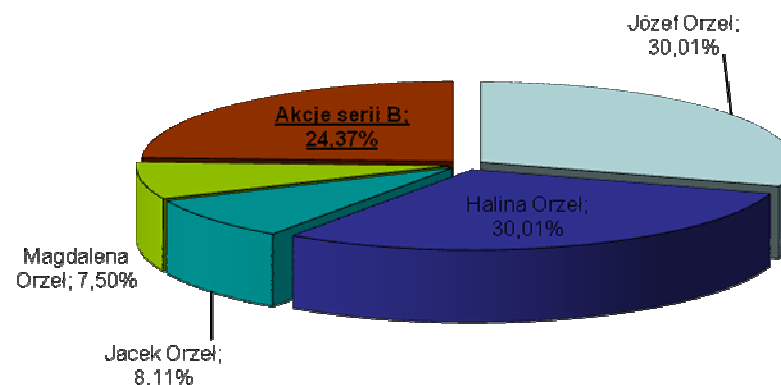


Kontakt

Przedmiot działalności

- Sprzedaż opon nowych i regenerowanych przez internet.
- Sprzedaż opon detaliczna i hurtowa.
- Prowadzenie serwisów oponiarskich i ogólnomechanicznych.
- Segregacja i zbiórka opon do utylizacji.
- Montaż kół na fabryczne wyposażenie.

Aktualna struktura akcjonariatu



Kapitał akcyjny stanowi 5.065.000 akcji o wartości nominalnej 1,00 zł każda, w tym 3.800.000 akcji imiennych serii A.

NewConnect



W dniu 10 kwietnia 2008r. miało miejsce pierwsze notowanie akcji ORZEŁ S.A. na rynku NewConnect.

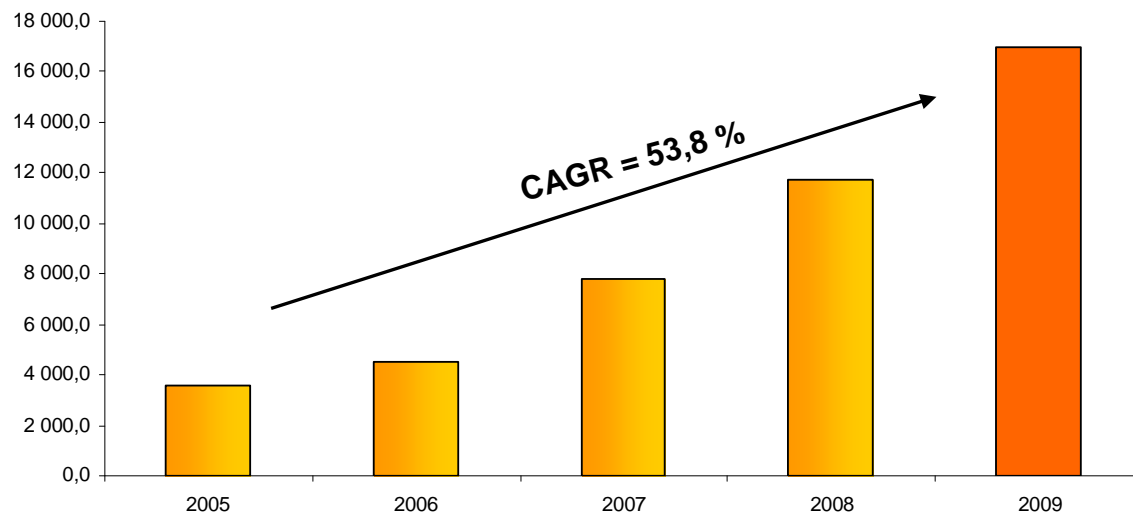
Do obrotu dopuszczonych zostało 1.265.000 akcji zwykłych na okaziciela serii B

Akcje serii B zostały objęte przez 42 inwestorów w cenie 2,30 zł za 1 akcję.

HISTORIA DZIAŁALNOŚCI



Dynamika przychodów



Podstawowe wskaźniki

Pozycja	2005	2006	2007	2008
Przychody ze sprzedaży	3 572,2	4 546,0	7 792,5	11 732,7
Marża (I) po kosztach zakupu	629,6	820,3	1 362,5	2 118,3
EBITDA	119,4	254,1	482,2	(-206,0)
Wynik netto	82,8	118,5	565,6	(-358,3)
Stopa Marży I	17,6%	18,0%	17,5%	18,1%
Stopa Zysku netto	2,3%	2,6%	7,3%	-

Wybrane dane z bilansu na 30.09.2009r.

Pozycja	w tys. PLN
Aktywa trwałe	9 288
Aktywa obrotowe	6 305
Środki pieniężne	160
Kapitały własne	5 784
Zobowiązania krótk.	6 163
Zobowiązania dług.	1 430
R-m-k	2 215
Suma bilansowa	15 593



Serwis ogólnomechaniczny

- Obecnie spółka posiada dwa serwisy na terenie Lublina i okolic.
- W celu wykorzystania korzyści skali, w oparciu o posiadane kompetencje kadry kierowniczej i wykonawczej, spółka rozszerza działalność poprzez rozbudowę oferty istniejących punktów, kolejne uruchomienia punktów obsługi przewidziane począwszy od 2010 roku w tempie 1-2 rocznie.
- Poszerzenie oferty połączone z uzyskaniem brandu, know-how i wsparcia promocyjnego sieci należącej do Goodyear



Montaż kół na fabryczne wyposażenie

- Kontynuacja świadczenia usług montażowych dla jednego z producentów maszyn rolniczych.
- Usługa zaplanowana jako możliwość wykorzystania zasobów w okresie zmniejszonego zapotrzebowania na wymiany opon.
- Obecnie, kontynuacja współpracy z głównym odbiorcą oraz kilkoma pomniejszymi. Spółka, poprzez osobę zajmującą się rozwojem handlu ze Wschodem, poszukuje tam nowych odbiorców na swoje koła.



E - handel

- Działalność rozpoczęta od 2006 roku, jako uzupełnienie tradycyjnego modelu sprzedaży (hurtownia + serwis).
- Wykorzystanie dwóch ścieżek sprzedaży:
 - Sprzedaż przez serwis aukcyjny Allegro – opony nowe i regenerowane.
 - Sprzedaż przez własne e-sklepy: www.salon-opon.com oraz www.realmoto.pl
 - Strategia sprzedaży oparta o niską cenę – w połączeniu z wypracowaną wiarygodnością - czynniki sukcesu w handlu internetowym.
 - Wysoka dynamika sprzedaży.

CELE i STRATEGIA SPÓŁKI



CELE:

Wzmocnienie na rynku LOKALNYM w zakresie:

- Serwisu opon,
- Serwisu ogólnomechanicznego.

Wzmocnienie na rynku KRAJOWYM w zakresie:

- Montażu zespołów jezdnych
- E-handlu



ŚRODKI:

- Budowa magazynu centralnego,
- Stworzenie pierwszego serwisu ogólnomechanicznego,
- Ekspansja w Internecie (wykup domen, narzędzia do e-handlu),
- Kolejne serwisy ogólnomechaniczne,
- Przyjęcie standardów marki Premio.



E-handel

- Silna ekspansja.
- 1 - 2 lata na zdobycie 2-giej pozycji.
- Wzrost udziału w e-sprzedaży opon z obecnych szacunkowo 6% do poziomu 10%, w 2-letnim horyzoncie czasowym.
- Strategia niskiej ceny przy szerokiej ofercie kluczowych produktów.
- Sprzedaż opon niszowych.
- Inwestowanie w narzędzia i domeny.



Wykorzystanie wolnych mocy

- Usługi montażu kół na wyposażenie fabryczne dla producentów maszyn rolniczych.
- Hurtowa sprzedaż opon.
- Zbiórka opon do utylizacji wsparta procesem preselekcji (podniesienie marży).
- Rozpoczęcie eksportu opon na rynki Ukrainy i Mołdawii.



Wsparcie inwestycyjne

- E-commerce.
- Budowa magazynu i rozbudowa serwisu ogólnomechanicznego.
- Wyposażenie serwisu.
- Wsparcie IT.
- Kapitał obrotowy.



Działalność detaliczna

- Sprzedaż oraz prowadzenie usług montażu i przechowywania opon.
- Wymiana opon zakupionych przez Internet.
- Wprowadzenie usług serwisu ogólnomechanicznego (pod Brandem PREMIO należącym do grupy GOOD YEAR).
- Ekspansja terytorialna.

RECYCLING OPON w EUROPIE



Eksperti szacują, że w 27 krajach Unii Europejskiej zużywanych jest rocznie ponad 500 mln szt. opon

Zgodnie z Dyrektywą UE nr 1999/31/EC, na terenie Unii Europejskiej **nie wolno** składować zużytych opon w ziemi.



Obecnie w Austrii, Belgii, Danii, Finlandii, Francji, Niemczech, Holandii, Portugalii i Szwecji – 100% zużytych opon podlega „zagospodarowaniu”.

* Zużyte opony podlegają selekcji i przeznaczane są do:

- ponownego użytku **9%**
- regeneracji **12%**
- recyklingu **34%**
- wytwarzania energii **32%**

Wytwarzanie granulatu gumowego

Cena za 1 t do 250 EUR

Wytwarzanie mączki gumowej

Cena za 1 t do 850 EUR

Stale rosnące zapotrzebowanie ze strony przemysłu na surowiec odzyskany z uwagi na bardzo szybko rosnące ceny nowo wytwarzanej gumy naturalnej i syntetycznej.

W lipcu 2008r., w porównaniu do lipca 2007r., ceny poszczególnych gatunków gumy wzrosły średnio o około 40%, osiągając poziom blisko 3 tys. EUR za tonę.

*- dane za rok 2006



Wymogi prawa krajowego i unijnego (Ustawa produktowa) nałożyły na producentów opon obowiązek odzysku 75% i recyklingu 15% masy sprzedanych opon. Zwiększona podaż odpadów z opon powoduje stały wzrost potrzeb w zakresie usług zbiórki i przetworzenia odpadów. Wg badań IG, roczny przyrost opon w kraju wynosi ok. 1,5%. Biorąc pod uwagę ilość opon na koniec 2007 r. (150 tys. t), do 2013 r. będzie to już ok. 163 tys. t.

W Polsce zlokalizowanych jest jedynie 6 zakładów przerobu i utylizacji opon. Głównym produktem zakładów recyklingu w Polsce jest granulata oraz chipsy gumowe, stanowiące dodatek do węgla w procesie spalania w elektrociepłowniach i cementowniach. Nie stanowią one konkurencji dla planowanej produkcji Spółki

2006r.
16% zużytych opon nie podlegało procesom recyklingu i przekazywane były na składy odpadów i śmieci

W 2007 roku granulata gumowy (pozyskiwany często z importu) wykorzystywany był w Polsce do produkcji:

- kółek do pojemników na śmieci (55%)
- konstrukcji sportowych (32%)
- bezpiecznych materiałów przemysłowych (6%)
- konstrukcji drogowych (3%)
- wytwarzania części samochodowych (1%)
- w przemyśle chemicznym (1%)
- inne (1%)



Jedynie około 15% zużytych opon jest w Polsce przetwarzanych na surowiec (granulata) do powtórnego wykorzystania.



Stale rośnie zapotrzebowanie na granulata gumowy ze strony podmiotów wytwarzających różnorodne konstrukcje i produkty gumowe.

Rok 2009r

ORZEŁ S.A. rozpoczyna realizację projektu budowy fabryki zajmującej się odzyskiwaniem surowców z opon i produkcją granulatu gumowego.

Inwestycja polega na wdrożeniu INNOWACYJNEJ TECHNOLOGII ODZYSKU (granulatu gumowego, stali, frakcji tekstylnej) będącej wynikiem przeprowadzonych analiz dostępnych technologii, kontaktów z potencjalnymi dostawcami technologii oraz wymiany doświadczeń i pozyskania wiedzy o stanie techniki od pracowników naukowych Politechniki Lubelskiej oraz działalności jako członek stowarzyszeń branżowych.

Biznesplan projektu zakłada zakup kompletnej linii technologicznej, która będzie wykonana i dostarczona zgodnie z indywidualnym zamówieniem i specyfikacją spółki.



Produkowany przez ORZEŁ S.A. granulak gumowy charakteryzował się będzie najwyższymi w Polsce parametrami technologicznymi.

Wdrożenie innowacyjnej technologii odzysku pozwoli na otrzymanie granulatu gumowego o unikalnych parametrach:

- wysoki stopień czystości - zanieczyszczenie poniżej 1% (zakłada się uzyskanie granulatu o czystości 99,99%),
- niespotykane na rynku wymiary granulatu i mączki gumowej (od 0 do 2,0 mm – główny nacisk położony będzie na uzyskanie mączki gumowej o średnicy ziarna do 0,6 mm).



- Fabryka będzie produkować **granulat najwyższej jakości** – najbardziej pożądaną przez odbiorców, zarówno obecnie jak i prognozy średnioterminowe przewidują przewagę popytu nad podażą.

- Przychody ze sprzedaży granulatu fabryka zacznie generować od końca 2010 roku lub początku 2011r.

- Fabryka będzie przetwarzać **15 tys. ton opon rocznie** – to jest około 10% zużytych opon, powstających w Polsce.



NOWY PROJEKT – planowane inwestycje

Szacowany łączny koszt inwestycji to około
26 - 27 mln zł



Planowany termin realizacji inwestycji : do końca 2010r.



Zapotrzebowanie na kapitał
12 mln PLN

w tym:

W formie kapitału udziałowego

Emisja akcji serii C.

W formie kapitału dłużnego

Emisja obligacji.



Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki

Emisja 1 688 333 akcji serii C z zachowaniem prawa poboru dla dotychczasowych Akcjonariuszy

Parytet wymiany: 3 PP – 1 Akcja serii C

Cena emisyjna akcji serii C ustalona na poziomie 1,75 zł

Terminy Emisji akcji serii C

Dzień Praw Poboru – 29 stycznia 2010

Notowania PP – około 2 tygodni w połowie lutego

Zapisy na akcje – początek marca

Przydział akcji – połowa marca

Notowania PDA – marzec



Podział kapitału zakładowego po emisji



Akcje serii A – 3 800 000


Akcje serii B – 1 265 000

Akcje serii C – 1 688 333


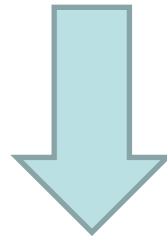
Emisja obligacji

Planowany termin realizacji emisji obligacji: luty / marzec 2010

Wartość emisji ok. 10 mln zł



Planowany termin emisji
obligacji – luty / marzec 2010

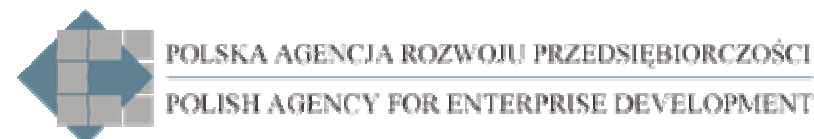


Okres zapadalności – 3 do 5 lat
lub 2 lata z możliwością rolowania
na kolejny okres

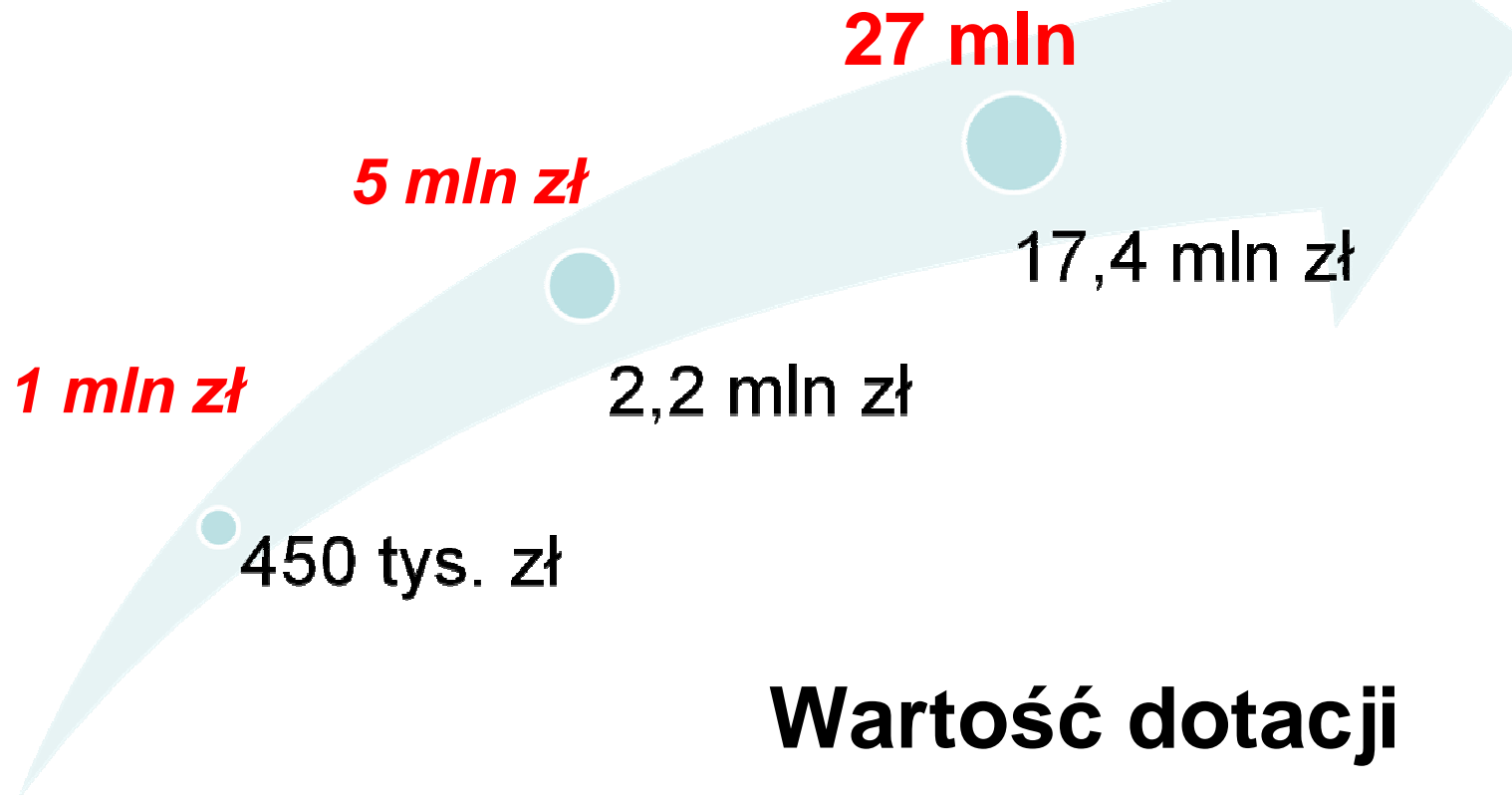
Oprocentowanie uzależnione jest od sytuacji rynkowej

W przypadku skierowania oferty do inwestorów indywidualnych możliwe notowania na Catalist

- Spółka skutecznie aplikuje o dotacje bezzwrotne pochodzące z funduszy unijnych od momentu uruchomienia programów pomocowych, a także z innych instytucji:
 - Źródła funduszy: programy Phare, Sektorowe Programy Operacyjne, fundusze Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.
 - Cele finansowania: szkolenia, przygotowanie dokumentacji, doradztwo strategiczne, mobilny serwis ogumienia, wykończenie i wyposażenie budynku biurowego, nowe stanowiska pracy.
 - Łączna wartość środków bezzwrotnych, pozyskanych w okresie 2003-2007, wyniosła około 450 tys. PLN, co stanowi blisko 44% łącznych nakładów inwestycyjnych poniesionych w tym okresie.
 - 3 kolejne umowy na dotacje podpisane w 2008 roku.
 - Skuteczność w pozyskiwaniu środków: z 16 złożonych aplikacji, 14 zostało pozytywnie rozpatrzonych i na ich podstawie pozyskano wnioskowane środki.
- W uznaniu dla aktywności na tym polu, spółka ORZEŁ SA, jako jeden z dwóch podmiotów z województwa lubelskiego jest opisana w książkowej publikacji Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości prezentującej najaktywniejszych beneficjentów programów pomocowych.



Nakłady inwestycyjne





Jacek Orzeł

Prezes Zarządu

ORZEŁ S. A.

tel/fax: (81) 751 80 87

tel. kom. 691 370 470

e-mail: jorzel@salon- opon.com

Patryk Charkot

Dział Relacje Inwestorskie

ORZEŁ S. A.

tel. kom. 691 490 450

e-mail: pcharkot@salon- opon.com

WWW.ORZELSA.COM