



Droga na giełdę
Doświadczenie ORZEŁ S.A.

Wrzesień 2009 r.

SPIS TREŚCI



 **Informacje o Spółce**

 **Działalność operacyjna**

 **Nowy projekt**

 **Kontakt**

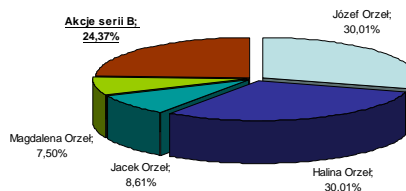
ORZEŁ S.A. - PODSTAWOWE INFORMACJE



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

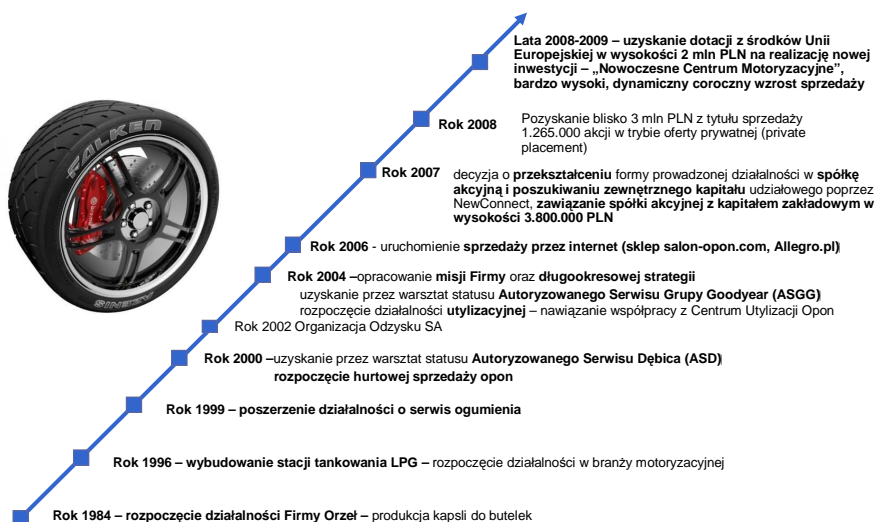


W dniu 10 kwietnia 2008r. miało miejsce pierwsze notowanie akcji Orzeł S.A. na rynku NewConnect.

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



DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA



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.



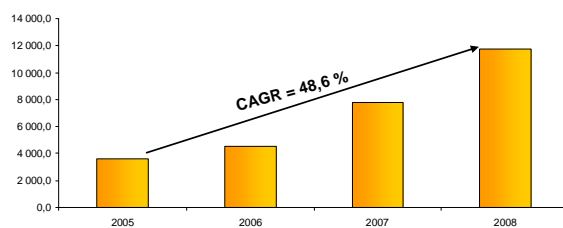
E - handel

- 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.

ORZEŁ S.A. - DANE FINANSOWE



Dynamika przychodów



Wybrane dane z bilansu na 31.12.2008r.

| Pozycja | w tys. PLN |
|---------------------|------------|
| Aktywa trwałe | 6 536,8 |
| Aktywa obrotowe | 3 159,3 |
| Środki pieniężne | 454,2 |
| Kapitały własne | 6 175,7 |
| Zobowiązania krótk. | 2 365,8 |
| Zobowiązania dług. | 1 030,2 |
| R-m-k | 124,4 |
| Suma bilansowa | 9 696,1 |

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 | 1362,5 | 2118,3 |
| 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% | - |



WYKORZYSTYWANIE FUNDUSZY UNIJNYCH



- 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 12 złożonych aplikacji, 10 zostało pozytywnie rozpatrzonych i na ich podstawie pozyskano wnioskowane środki.
- W uznaniu dla aktywności na tym polu, spółka ORZEL SA, jako jeden z dwóch podmiotów z województwa lubelskiego jest opisana w książkowej publikacji Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości prezentującej najaktywniejszych beneficjentów programów pomocowych.
- **Pod koniec 2008 roku podpisana została z PARP umowa na dotację w wysokości ok. 2 mln złotych, która obecnie jest rozliczana – spółka otrzymała już 1 mln złotych.**



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.

NOWY PROJEKT – wprowadzenie



Rok 2009r

Orzeł S.A. rozpoczęła 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 (badania przeprowadzone przez Solaweis), 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. granulatu 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 maczki gumowej (od 0 do 2,0 mm – główny nacisk położony będzie na uzyskanie maczki gumowej o średnicy ziarna do 0,6 mm).

NOWY PROJEKT – planowane inwestycje



Szacowany łączny koszt inwestycji to około
25 mln zł

W tym:

| | |
|---|----------------------|
| - zakup gruntu wraz z budynkami (hala produkcyjna, strefa magazynowa, socjalno-biurowa) | 4.000.000 zł |
| - zakup linii technologicznej, | 19.970.000 zł |
| - wykonanie robót budowlanych (modernizacja zakupionego budynku) | 700.000 zł |
| - zakup usług doradczych-projekty techniczne i budowlane | 300.000 zł |
| - zakup zestawu komputerowego oraz oprogramowania do zarządzania produkcją (klasy ERP) | 15.000 zł |

Planowany termin realizacji inwestycji : III kwartał 2009r. – II kwartał 2010r.

Inwestycja zostanie uruchomiona pod warunkiem otrzymania dotacji ze środków UE w wysokości 70% wartości projektu, tj. 17,4 mln zł.



Jacek Orzeł
Prezes Zarządu
ORZEL S. A.
tel/fax: (81) 751 80 87
tel. kom. 691 370 470
e-mail: jorzel@salon-opon.com

Autoryzowany Doradca przy New Connect:



M&M Doradztwo Gospodarcze Sp. z o.o.
Ul. Grzybowska 80/82
00 – 844 Warszawa
Tel. 0-22 661 54 03, fax 0-22 661 54 02
www.mm-dg.pl

Mariusz Jagodziński
Tel. 0 512 389 156
E-mail: mjagodzinski@mm-dg.pl

Michał Szukalski
Tel. 0 512 389 157
E-mail: mszukalski@mm-dg.pl