Analüüsi alused

Karl Tiit
Aktsiaturgude analüütik

Parim tehing – Valaris



Halvim tehing – (Transfer)Wise



Fundamentaalanalüüs

Ettevõtte „sisemise“ väärtuse leidmine analüüsides finantsaruandeid, ettevõtte juhtkonda, majanduskeskkonda ning konkurente.

Kui palju see kohvimasin väärt on?



Espressomasin Philips Series 2200

EP2235/40

Laos

1. Võrdleme konkurentidega



Espressomasin Philips Series 2200

EP2235/40

Laos



Kohvimasin Bosch ComfortLine

TKA6A047

Laos

69,99 €

Kuumakse alates 3 €



JURA E8, roostevaba teras - Espressomasin

15364

Laos

1249 €

Kuumakse alates 42 €

2. Väärtus SINU jaoks



Espressomasin Philips Series 2200

EP2235/40

Laos

<u>Kohvi kodus:</u>

Säästad ca 0.5 EUR/tass

Kasutad 250x aastas

Masin kestab 5a

Väärtus Sinu jaoks: 625 EUR

2. Väärtus SINU jaoks



Espressomasin Philips Series 2200

EP2235/40

Laos

499⁹⁹ €

Kuumakse alates 17 €

Kohvi kodus:

Säästad ca 0.5 EUR/tass

Kasutad 250x aastas

Masin kestab 5a

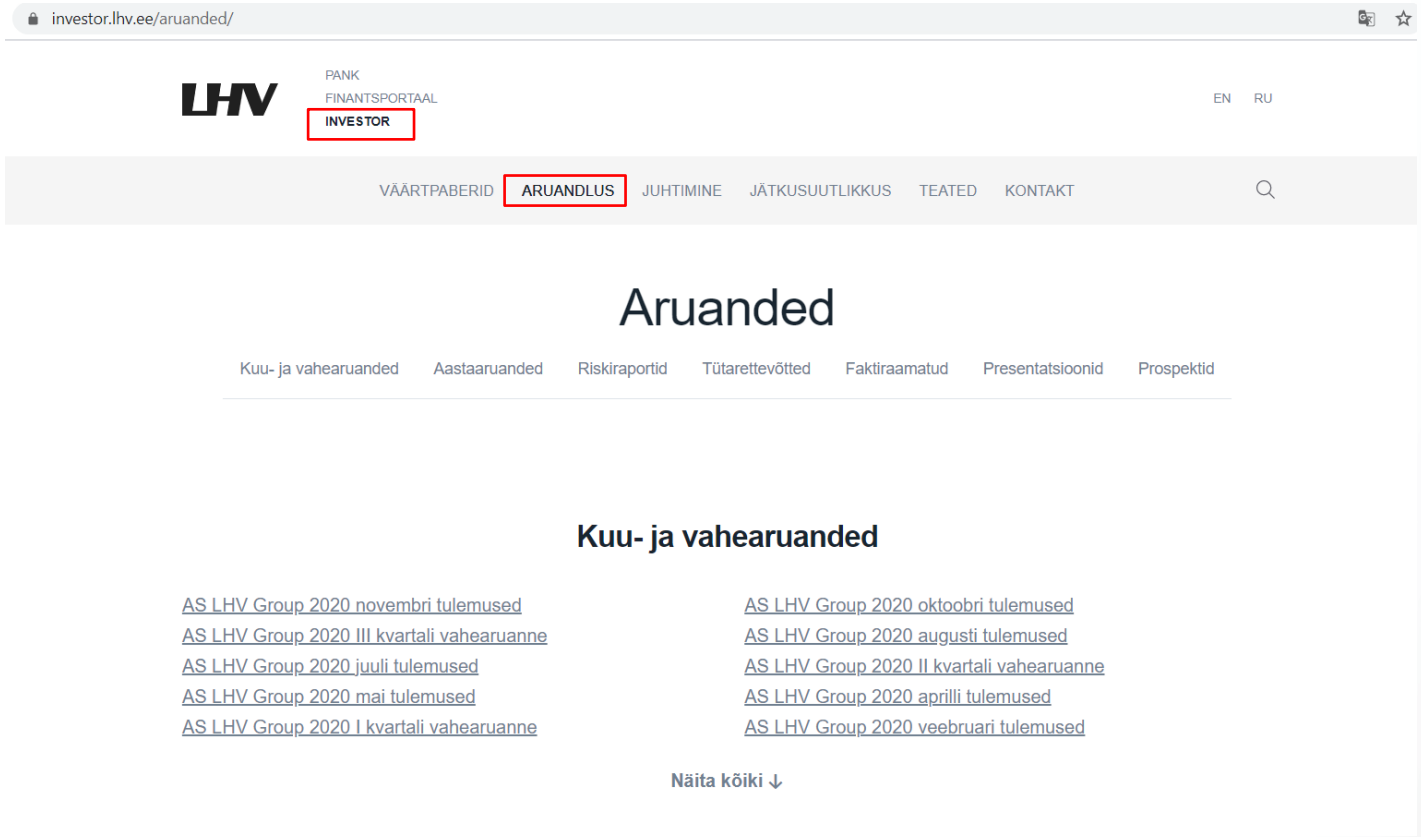
Väärtus Sinu jaoks: 625 EUR

Price is what you pay
Value is what you get

Warren Buffett



Finantsaruanded



Raportid, ülevaated, statistika



Juhtkonna sõnavõtud, pressiteated



Madis Toomsalu: LHV tegutseb tihti veidi oportunistlikult

LHV Groupi juht Madis Toomsalu tutvustas veeburaris ettevõtte 2018. aasta finantsplaani ja viie aasta finantsprognoosi. **Foto: Andras Kralla**

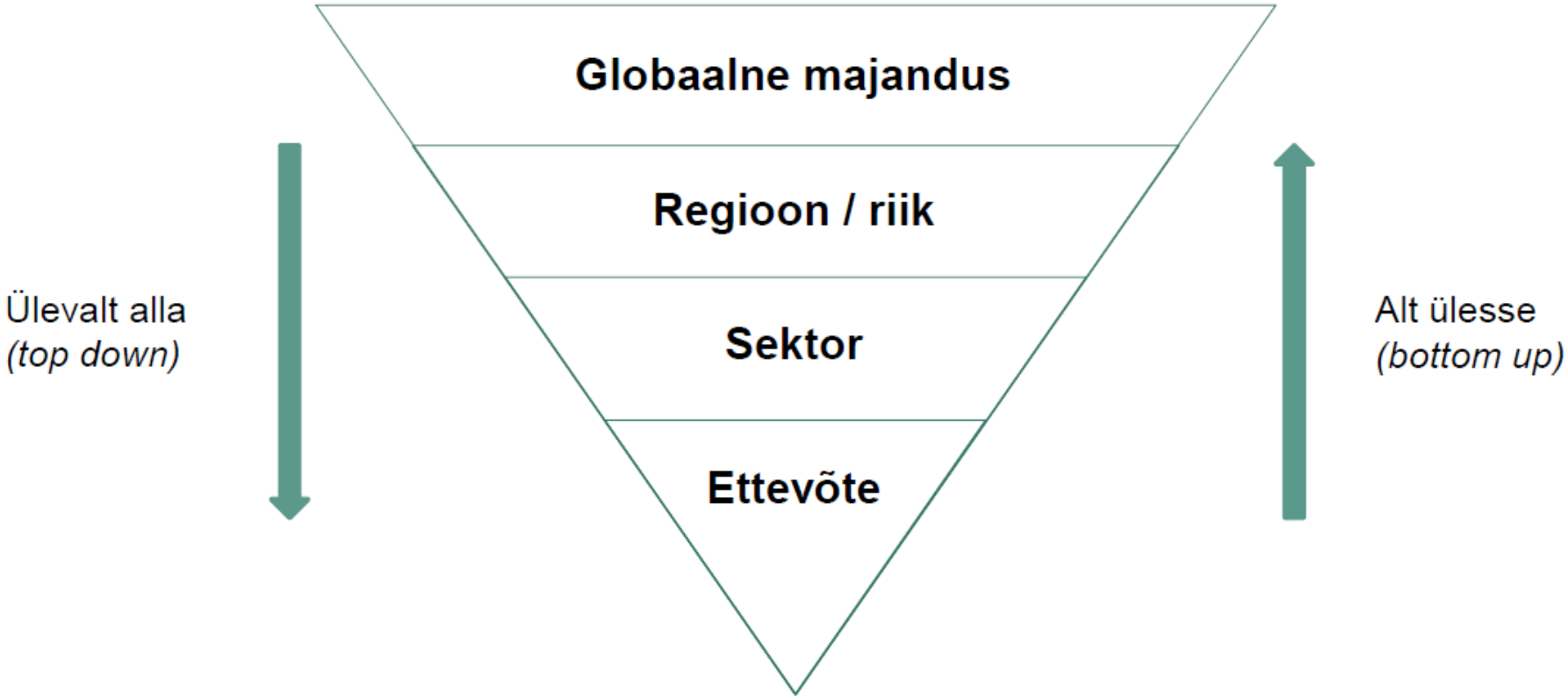
Äripäev • 10 juuli 2018

Jaga lugu:

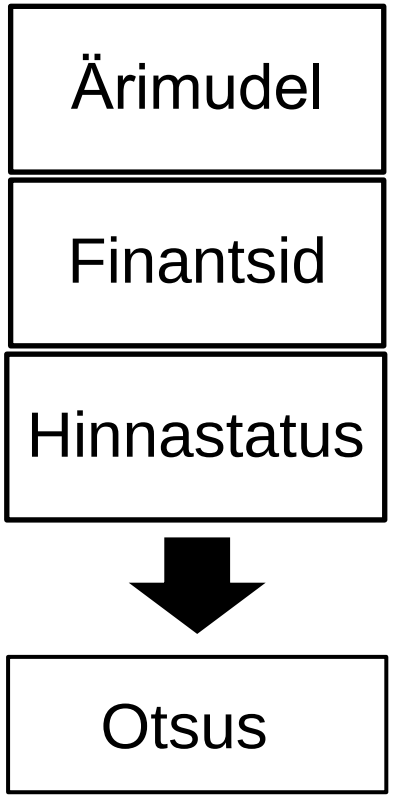
UUDISED

"Tegutseme tihti veidi oportunistlikult, pank loodi ju finantskriisi tipus ja Suurbritanniasse läheme vastu Brexitit, see on meie DNAs," ütles LHV Groupi tegevjuht Madis Toomsalu.

Kaks peamist lähenemist:



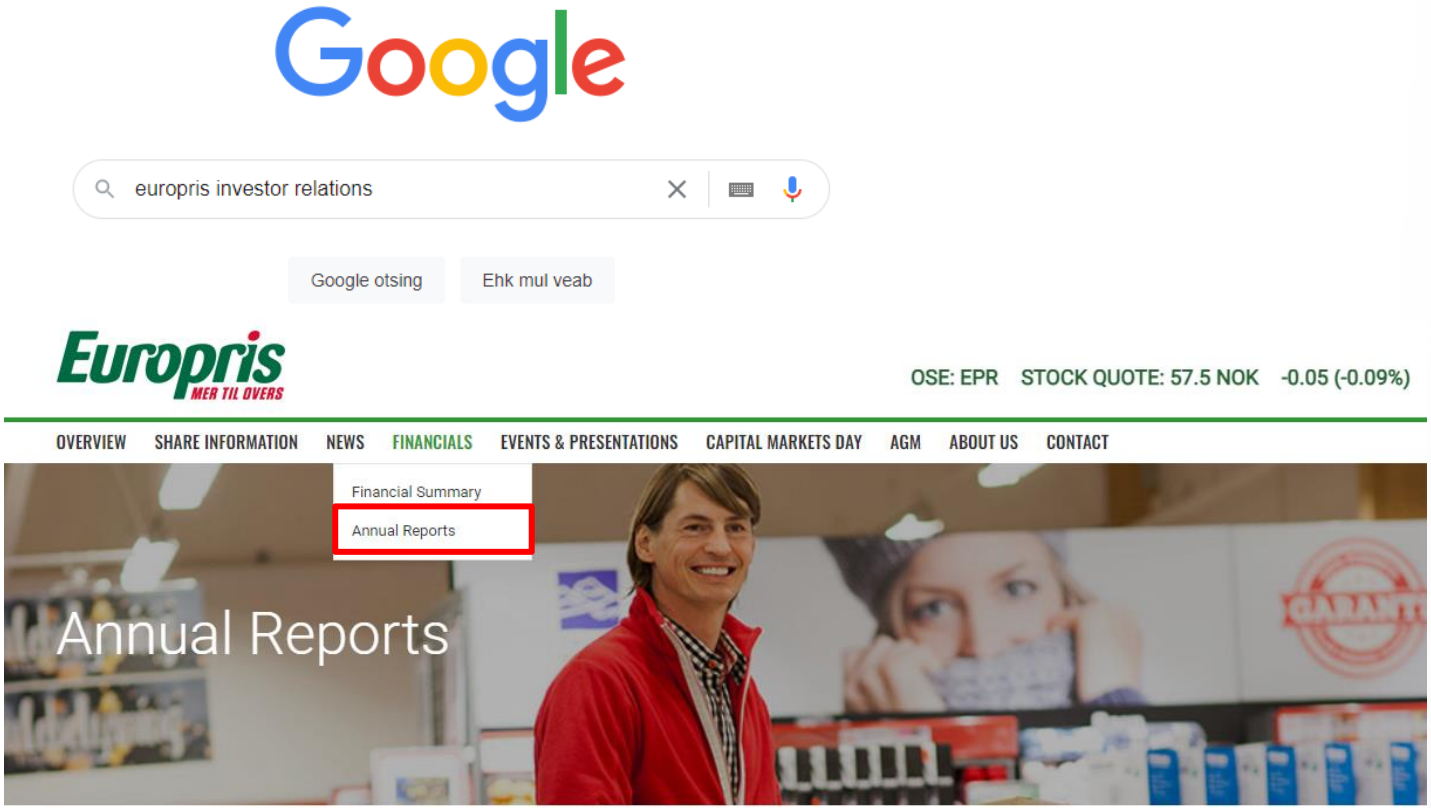
Analüüsi protsess



- **Kuidas ettevõte raha teenib?** Millised segmendid/regioonid on kõige olulisemad? Kuidas eristub konkurentidest?
- Kas müüginumbrid on tõusutrendis? Kas kasumlikkus on paranenud? Kui suur on võlakoormus?
- Ettevõtte hinnasatus suhtarvude baasil vs konkurendid. Ajalooline hinnastatus suhtarvudes.

Europris ASA

Alustame aastaaruandest



Europris (EPR.OL)

Norra „säästumarket“

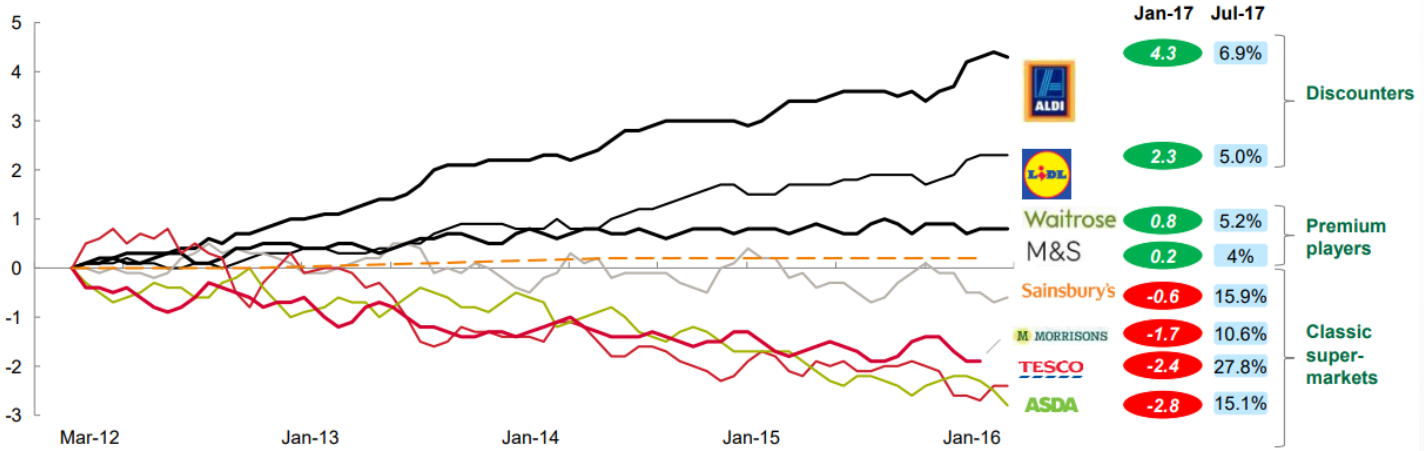
- #1 odavketi bränd
- 270 poodi
- ~1mln kliendikaarti
- Palju kesvuskaupasid
- Äsja avatud e-pood



Turg

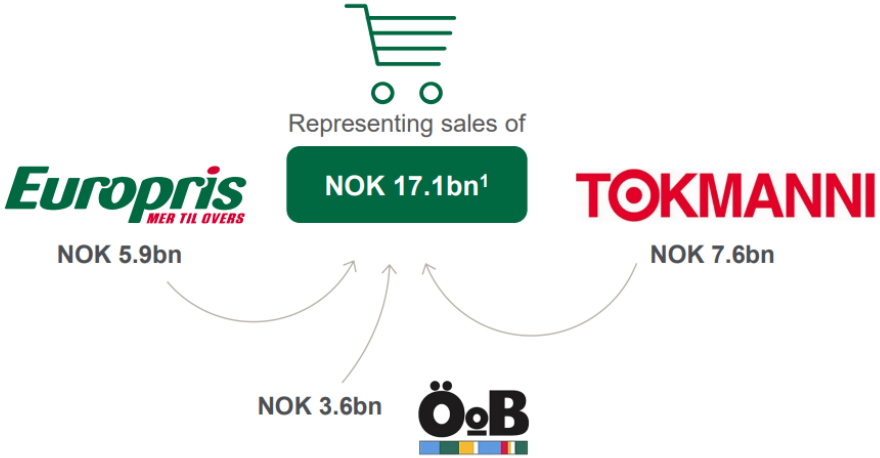
This is particularly seen in grocery discounter market with clear bifurcation at the expense of mid-market players

Changes in market share vs. 2012[1]; percentage point change



Järeldus: **Odav-ketid kasvavad kõige kiiremini (kogu jaekaubandusest).**

Ühishanked



20% + 80% peagi

Järeldus: **Koostööga loovad konkurentsieelise – saavad pakkuda odavamaid hindu**

Järeldus: **ÖoB on investeering õiges suunas**

Uus keskladu

- Peaaegu täielikult automatiseeritud (säästavad tööjõukuludelt)
- Läks natukene üle ajakava, aga püsinud eelarves.
- Kõrge nõudluse tõttu pikendati vanade ladude üüre

Investeering tehti enne koronat – nad olid suureks nõudluseks suurepäraselt valmis!





Juhtimine

CEO Espen Eldal

Alates 2014-2020 CFO

Varasemalt mitmed finants-positsioonid jaemüügisektoris



- E-poe avamine
- Uue kesklao investeeringud
- ÖoB ülevõtmine
- Muud ülevõtmised (mänguasjad, kodukaubad)

Järeldus: **Hästi juhitud ja kasvule orienteeritud ettevõte**

Vahekokkuvõte: ärimudel

Turg: tugev positsioon (#1 odavketi bränd), tegutsevad kõige kiiremini kasvavas jaekaubanduse segmendis. Ühishanked konkurentidega (hinna-eelis).

Investeeringud: kasvule orienteeritud – automatiseeritud keskladu ja ÖoB ühinemine

Juhtimine: Värske juht, aga üldiselt hästi juhitud ettevõte

Finantsid

** Miljonit NOK*

Income Statement	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Revenue	**5 085**	**5 423**	**5 817**	**6 234**	**7 929**	**8 648**
COGS	-2 903	-3 118	-3 298	-3 544	-4 534	-4 592
Gross profit	**2 182**	**2 304**	**2 519**	**2 691**	**3 395**	**4 056**
Employee benefit	-752	-828	-899	-985	-1 138	-1 230
Depreciation	-75	-83	-91	-516	-540	-571
Other operating expenses	-765	-842	-942	-611	-635	-743
Operating profit	**590**	**552**	**587**	**579**	**1 082**	**1 512**
Net financial expenses	-41	-42	-41	-98	-102	-94
Pretax profit	**549**	**510**	**552**	**480**	**982**	**1 417**
Tax	-135	-122	-123	-116	-225	-314
Net profit	**414**	**388**	**429**	**364**	**756**	**1 104**

COGS – Cost Of Goods Sold (tootmiskulud)

Järeldus: Kulubaas võiks olla läbipaistvam

Finantsid – % käibest; marginaalid

Kõik read jagatud „Revenue“ (käibega)

Income Statement	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Revenue	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**
COGS	-57.1%	-57.5%	-56.7%	-56.8%	-57.2%	-53.1%
Gross profit	**42.9%**	**42.5%**	**43.3%**	**43.2%**	**42.8%**	**46.9%**
Employee benefit	-14.8%	-15.3%	-15.4%	-15.8%	-14.4%	-14.2%
Depreciation	-1.5%	-1.5%	-1.6%	-8.3%	-6.8%	-6.6%
Other operating expenses	-15.0%	-15.5%	-16.2%	-9.8%	-8.0%	-8.6%
Operating profit	**11.6%**	**10.2%**	**10.1%**	**9.3%**	**13.6%**	**17.5%**
Net financial expenses	-0.8%	-0.8%	-0.7%	-1.6%	-1.3%	-1.1%
Pretax profit	**10.8%**	**9.4%**	**9.5%**	**7.7%**	**12.4%**	**16.4%**
Tax	-2.7%	-2.3%	-2.1%	-1.9%	-2.8%	-3.6%
Net profit	**8.1%**	**7.2%**	**7.4%**	**5.8%**	**9.5%**	**12.8%**

Järeldus: **Üsnagi stabiilsed finantsid. Sektori kohta kõrged marginaalid**

Finantsid - käibekasv

Income Statement	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Revenue	**5 085**	**5 423**	**5 817**	**6 234**	**7 929**	**8 648**

$$Käibekasv = \frac{Uus\ periood}{Eelmine\ periood} \text{ -1}$$

Income Statement	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Revenue		6.6%	7.3%	7.2%	27.2%	9.1%
Like-for-like (LFL)		**3.1%**	**2.2%**	**4.4%**	**26.7%**	**1.5%**

Järeldus: **Suurepärane kasvutempo, tavapäraselt aeglase kasvuga sektoris**

Järeldus: **Koronaaeg oli erakordselt hea – kuidas edasi?**

Vahekokkuvõte: finantsid

Kulubaas: **Võiks olla läbipaistvam**

Kasumlikkus: **Stabiilne, sektori kohta kõrged marginaalid**

Käibekasv: **Suurepärane kasvutempo traditsiooniliselt aeglase kasvuga sektoris.** **Koronaaeg oli erakordselt tugev, kuidas edasi?**

Valuatsioon

$$P/E = \frac{turukapitalisatsioon}{aastakasum}$$

Tõlgendus: mitme aastaga investeering end tagasi teeniks, kui kasum jääks samaks

Ajalooline P/E



Valuatsioon

$$P/E = \frac{turukapitalisatsioon}{aastakasum}$$

Tõlgendus: mitme aastaga investeering end tagasi teeniks, kui kasum jääks samaks

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Net profit	**414**	**388**	**429**	**364**	**756**	**1 104**
Kasvumäär		-6.2%	10.6%	-15.1%	107.7%	45.9%

Järeldus: **Mõistliku, odava valuatsiooniga. Hinnas ei ole liiga optimistlike ootusi**

Kokkuvõte: Europris

Ärimudel: Tugev turupositsioon, võidavad turuosa. Ühishangete tõttu hinna-eelis, investeerivad jõuliselt tulevikku – hästi juhitud.

Finantsid: Üsna stabiilne. Sektori kohta kõrged marginaalid ning kasvumäär.

Valuatsioon: odav, ootused ei ole liiga kõrged.

Hinnang: BUY

Kvaliteetne väärtusaktsia, odavalt hinnastatud, stabiilne – kaotada on vähe. Jõukuse säilitamine ja mõõdukas kasvatamine. Hoidmisperiood 5+ aastat (osta ja unusta)

Aitäh!
Küsimusi?

Karl Tiit
Aktsiaturgude analüütik

karl.tiit@lhv.ee

Lisaks - Turutegijad



Iganädalane turu-uudiste ülevaade:

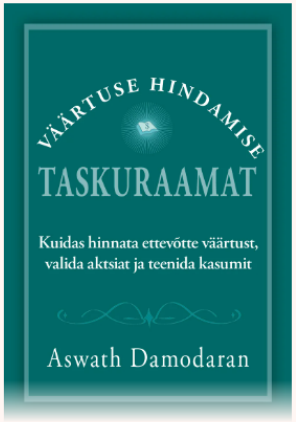
Nelli Janson – vanemmaakler
Karl Tiit – aktsiaturgude analüütik
Kristo Aab – makroanalüütik

Spotify, Apple Podcasts, Speaker, Soundcloud

Lisaks - Raamatusoovitused

Väärtuse hindamise taskuraamat

Kuidas hinnata ettevõtte väärtust, valida aktsiat ja teenida kasumit



Autor: Aswath Damodaran
Lehekülgi: 256
Ilmub: 20.09.2022
Kirjastus: Äripäev

VAATA NÄIDISLEHEKÜLGI

Kui palju on tegelikult väärt osalus Google'is või Apple'is? Kuidas võrrelda vinget tehnoloogiaäri nn vanakooli tarbekaupade tootjaga? Kuidas hinnata ettevõtte väärtust, mis sõltub Ameerika mägede kombel üles-alla jooksvast toorainehinnast? Kas eelnev peaks üldse investorit huvitama?

Oscar Wilde on öelnud, et küünik on inimene, kes „teab kõikide asjade hinda ja mitte millegi väärtust". Paraku kehtib see tõde ka paljude investorite puhul. Aktsia, võlakirja või kinnisvara väärtuse

AVA PIKEM KIRJELDUS