

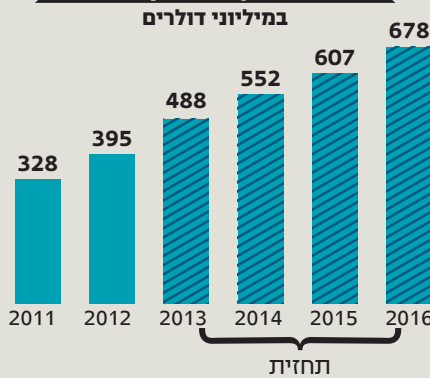


האחות הרחמנייה שיצרה אימפריה רפואית צומחת

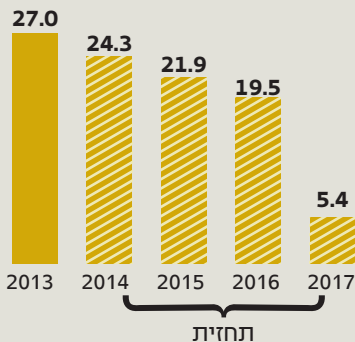
קולופלסט התחילה ממוצר שפיתחה אחות כדי להקל את סבלה של בת משפחה לאחר ניתוח. כיום היא שולטת ב־40% מהשוק, והמכירות צומחות בעקביות

קולופלסט: העתיד נראה מבטיח

הרווח הנקי ממשיך לגדול



מכפיל הרווח בירידה



צמיחה של 23.5% לעומת 2012. על פי תחזית שמרנית, החברה תמשיך להגדיל את הרווח הנקי ב־10% מדי שנה עד 2016.

במהלך 2011 נתבעה החברה בארה"ב בתיביעה ייצוגית עם חברות נוספות בעניין נזק כמשימוש כביכול, כמשימוש בשתלים. קולופלסט נחשבת לנתבעת קטנה יחסית לשאר החברות, והיא מנסה להגיע להסדר עם התובעים מחוץ לכותלי בית המשפט. נראה שלתיביעה לא היתה השפעה מהותית על מחיר המניה, שאף עלתה ב־7.8% בשנה זו.

מכפיל הרווח של קולופלסט עומד כיום על 27, והוא צפוי לרדת ל־24.3 ב־2014, לרמה של 21.9 בשנת 2015, בשנה שלאחר מכן הוא צפוי לעמוד על 19.5 וב־2017 על 5.4.

מבחינת מזומנים, בשנת 2012 עמד תזרים המזומנים על 2.3 מיליון דולר, ובסוף 2013 התזרים צפוי לעמוד על 2.7 מיליון דולר.

בנוסף, החברה מתכוונת להגדיל את נתח הדיבידנדים המחולקים בצורה משמעותית – בשנת 2011 חילקה קולופלסט דיבידנד של 0.5 דולר למניה, ובשנת 2012 עמד הדיבידנד על 0.72 דולר למניה, כשהשנה החברה צפויה לחלק 1.8 דולרים למניה כדיבידנד. צעד נוסף שעשתה החברה היה להכריז על תוכנית לרכישת עצימת של מניותיה בהיקף של כ־5 מיליון דולר. הרכישה מיועדת להתבצע במהלך 2014 ו־2015. הגדלת הדיבידנדים ורכישת עצימת של מניות נועדו להניב ערך רב יותר לבעלי המניות ולבטח יסייעו בהגברת העניין במניה.

הכותבים הם מנכ"לים משותפים באביב־שגב בוטיק השקעות

השורה התחתונה

קולופלסט צומחת במהירות, וצפויה להרחיב את מדיניות חלוקת הדיבידנדים השנה. גם התוכנית לרכישת עצימת של מניות עשויה להניב ערך למשקיעים

קולופלסט (Coloplast) הדנית מפתחת ומוכרת



מוצרים לטיפול ועזרה במצבים המכבידים על איכות החיים דוגמת אישליטה במתן שתן. החברה מייצאת את מוצריה ל־100 מדינות, מעסיקה כ־7,000 עובדים ושווי השוק שלה עומד על 12.9 מיליארד דולר. לקולופלסט אף יש נציגות בישראל, המשמשת כחלק מחטיבת היצוא של החברה.

הרעיון להקמת החברה נולד בדנמרק בשנת 1954. אחות מקצועית בשם אליס סורנסן חיפשה דרכים להקל על אחותה, שמאז שעברה ניתוח סטומה (פרוצדורה רפואית שבמהלכה יוצרים פתח מלאכותי בדופן הבטן המיועד לניקוז הפרשות גוף) מיעטה לצאת מביתה. סורנסן פיתחה שקית מיוחדת הנצמדת לגוף וקולטת את הנוזלים המיותרים. פיתוח השקית סלל את הדרך לפיתוח מוצרים נוספים ולהקמת החברה ב־1957.

פונה לשווקים חדשים

קולופלסט מתמקדת בשלושה תחומים עיקריים: מוצרים לטיפול בפצעים כרוניים וריפוי שלהם, מוצרים לבעלי סטומה ומוצרים לטיפול ועזרה במגוון בעיות כמירכת השתן. עם לקוחות החברה כיום נמנים נותני השירות הרפואי, יועצים רפואיים וגם צרכנים פרטיים. קולופלסט מחזיקה בנתח של כ־40% משוק המוצרים העולמי לטיפול בבעיות סטומה – שוק הצומח בקצב שנתי של כ־5% ומוערך בשווי של 2.6 מיליארד דולר. החברה מחזיקה בנתח דומה בשוק המוצרים לטיפול בבעיות כרוניות של אישליטה במתן שתן (דוגמת קטטרים), שוק המוערך ב־1.6 מיליארד דולר עם קצב צמיחה דומה לזה של שוק מוצרי הסטומה. נוסף לכך, החברה מפתחת את תחום המוצרים לטיפול בפצעים ועוברת כדי למנף את הפעילות בתחום האורולוגיה לתפוצה גלובלית.

שוק הליבה של קולופלסט היה בעיקר באירופה, אולם בשנים האחרונות חיזקה החברה את חדירתה לשווקים מפותחים נוספים, ובהם ארה"ב, יפן ואוסטרליה, והחלה בניסיונות התבססות בשווקים המתעוררים.

משתפרת בכל המדדים

קולופלסט היא חברה הצומחת באופן שיטתי מדי שנה ומציגה שיפור בהכנסות, ברווח התפעולי וברווח הנקי. בסוף 2012 עמדו מכירות החברה על כ־2 מיליארד דולר – שיפור של כ־7% לעומת 2011. האנליסטים אופטימיים לגבי עתידה של קולופלסט, לפי התחזיות, היא צפויה להציג צמיחה של 7% במכירות בכל שנה בשנים 2013–2015. ברווח התפעולי נרשם ב־2012 שיפור של 21% לעומת 2011, והוא עמד על 677 מיליון דולר. ברווח הנקי חל שיפור של 20% ל־395 מיליון דולר.

במבט קדימה, הרווח הנקי ב־2013 צפוי לעמוד על 488 מיליון דולר –