



SFINKS POLSKA S.A.

STRATEGIA
GRUPY SFINKS POLSKA
NA LATA 2024-2029

5 października 2023 r.



SPHINX[®]

Chłopskie Jądro[®]

PIWIARNIA



LEPIONE & PIECZONE
BY CHŁOPSKIE JĄDRO

AGENDA

Czynniki wpływające na strategię	3
Strategia na lata 2024-2029	12
Cele strategiczne	14
Narzędzia realizacji	15
Finansowanie realizacji strategii	27
Obszary ryzyka	28



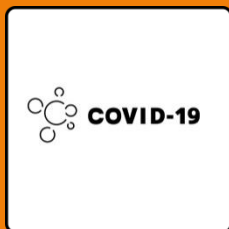


SFINKS POLSKA S.A.



CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA PRZYJĘTĄ STRATEGIĘ

CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA PRZYJĘTĄ STRATEGIĘ



Uwarunkowania wynikające
z wpływu epidemii Covid-19



Mocne strony Grupy Sfinks
Polska



Otoczenie rynkowe

UWARUNKOWANIA WYNIKAJĄCE Z EPIDEMII

Wdrożenie planu restrukturyzacyjnego w ramach uproszczonego postępowania restrukturyzacyjnego oraz zawarcie układu z wierzycielami

- umorzenie 27,8 mln zł wierzytelności
- konwersja 5,7 ml zł wierzytelności układowych na akcje Spółki
- przyjęcie harmonogramu spłaty pozostałych wierzytelności układowych

Skorzystanie z pomocy publicznej w formie pożyczki na restrukturyzację

- zobowiązanie do stosowania środków zapobiegających zakłóceniom konkurencji na rynku wynikającym z otrzymanej pomocy
- realizacja harmonogramu spłaty pożyczki o stałym oprocentowaniu (zapłata odsetek w okresie strategii i kapitału w latach 2029-2030)

Uproszczenie struktury Grupy

- sprzedaż większościowego pakietu udziałów w spółce zależnej zarządzającej sieciami WOOK i Meta
- odstąpienie od przejęcia sieci Fabryka Pizzy
- sprzedaż 100% udziałów w spółkach zależnych, w tym prowadzących restauracje franczyzowe pod markami Sfinks Polska S.A.



UWARUNKOWANIA WYNIKAJĄCE Z EPIDEMII

W wyniku wpływu epidemii Spółka podjęła działania zmierzające do częściowej neutralizacji niekorzystnego wpływu epidemii poprzez:

Rozwój sprzedaży w kanale delivery

- W tym poprzez wprowadzenie wirtualnych marek oferujących dania najczęściej poszukiwane w usłudze delivery.

W wyniku tych działań Sfinks Polska stworzyła podstawy do systematycznego zwiększania wartości sprzedaży w kanale delivery oraz potencjału rozwoju sieci restauracji z wykorzystaniem marek wirtualnych,

Rozwój oferty dań gotowych

- Wprowadzenie na rynek dań gotowych pod marką SPHINX.

Umożliwiło to zbudowanie w Grupie Sfinks Polska know-how związanego ze skomplikowanym procesem projektowania dań, produkcji oraz wprowadzania dań gotowych pod różnymi markami do sieci detalicznych i urządzeń vendingowych.





MOCNE STRONY GRUPY SFINKS POLSKA


SFINKS POLSKA S.A.



Publikowane w strategii w 2017 roku **misja, wizja i wartości** wytrzymały próbę bardzo trudnego okresu jakim były zmiany w otoczeniu w latach 2019-2022. Sfinks Polska kierując się nimi mogła wykorzystać tak trudny okres do zbudowania silnych podstaw funkcjonowania na kolejne lata. Dlatego podstawy przyjętych misji, wizji i wartości nadal będą stanowić fundamenty funkcjonowania Sfinks Polska na kolejne lata.

MISJA

Klient jest dla nas bardzo ważny. Budujemy trwałe relacje, zapewniamy różnorodną ofertę i profesjonalną obsługę.

WIZJA

Nieustannie wzmacniamy swoją pozycję eksperta w zarządzaniu. Chcemy zarządzać lub wspierać zarządzanie w Grupie Sfinks Polska lub podmiotach niepowiązanych współpracujących ze Sfinks Polska sieciami o łącznej liczbie kilkuset restauracji.



MOCNE STRONY GRUPY SFINKS POLSKA



SFINKS POLSKA S.A.

WARTOŚCI

KREATYWNOŚĆ i ORYGINALNOŚĆ

Z pasją poszukujemy nowych idei i koncepcji, stworzymy własne rozwiązania.

OTWARTOŚĆ

Zmiany traktujemy jako nieustanną szansę rozwoju.

RÓŻNORODNOŚĆ

Szanujemy różne kultury, doświadczenia, poglądy i punkty widzenia, dzięki czemu możemy tworzyć produkty i rozwiązania odpowiadające naszym klientom.

WIARYGODNOŚĆ

Działamy i pracujemy uczciwie, odpowiedzialnie i rzetelnie, stale budując zaufanie partnerów i klientów.

PROFESJONALIZM

Z pełnym zaangażowaniem podnosimy kwalifikacje oraz doskonalimy technologie.





GOODWILL

- **KNOW-HOW**

W zakresie zarządzania oraz budowania narzędzi wspomagających zarządzanie

- **PERSONEL**

W wyniku wyzwań, jakie przyniosły i ciągle przynoszą zmiany w otoczeniu, a jakie są stawiane przed personelem budowanie wiedzy, umiejętności oraz podjęte działania spowodowały znaczny wzrost już wcześniej wysokiego potencjału intelektualnego Grupy Sfinks Polska

- **SKALA DZIAŁANIA**

Największa sieć w segmencie casual dining, liczba klientów, relacje z kontrahentami i związane z tym warunki zakupów surowców, mediów, materiałów i urządzeń

- **SPHINX**

Najsilniejsza polska marka restauracyjna

- **DUŻA RÓŻNORODNOŚĆ OFERTY**

I wypracowane metody zarządzania ofertą, w tym promocjami



MOCNE STRONY GRUPY SFINKS POLSKA

SFINKS POLSKA S.A.



PROGRAM LOJALNOŚCIOWY APERITIF



POZYCJA NA RYNKU FRANCYZOWYM

mała rotacja franczyzobiorców, przejrzyste zasady umów francyzowych



ROSNĄCA SKALA SPRZEDAŻY DAŃ GOTOWYCH



OTOCZENIE RYNKOWE

Spółka zaobserwowała, iż wpływ trudnego okresu, jakim niewątpliwie było ziszczenie się szeregu zagrożeń, jak istotne zmiany prawa podwyższające koszty funkcjonowania restauracji, epidemia covid-19, niespodziewany wybuch wojny w Ukrainie i wysoka inflacja spowodował na rynku gastronomicznym istotne zmiany w obszarach:

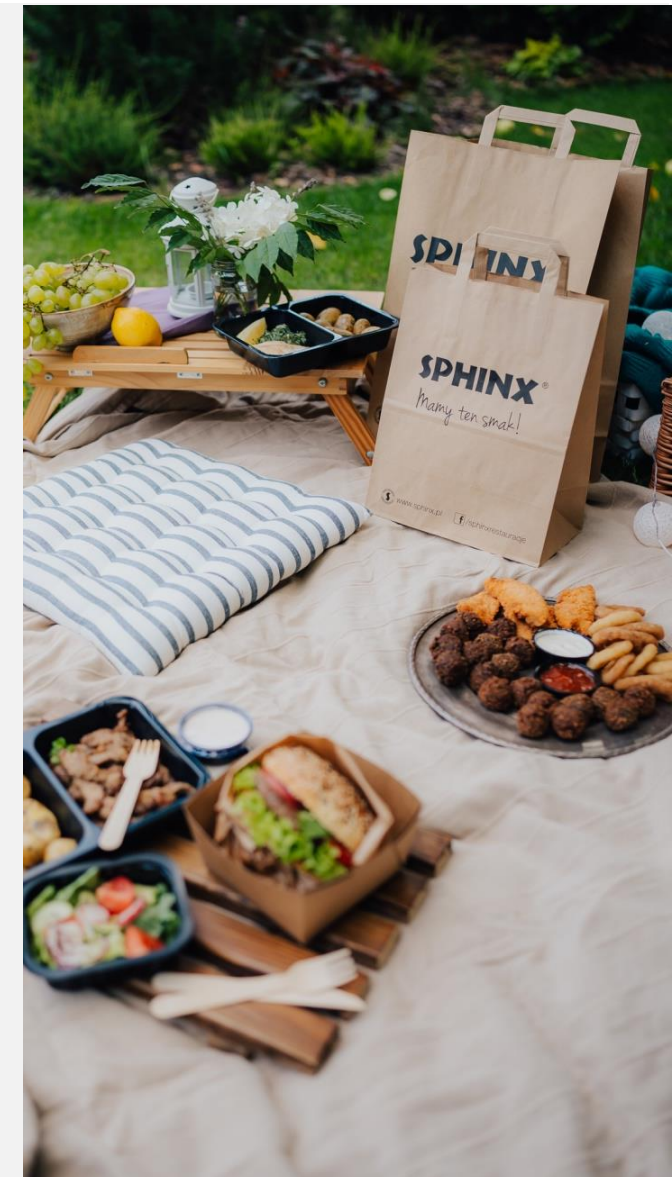
„zmęczenia”
znacznej liczby
właścicieli
niesieciowych
restauracji oraz
hotelu posiadających
restauracje

znaczny wzrost
podaży lokali
dostępnych pod
działalność
gastronomiczną,
w tym po
istniejących
restauracjach

spadek dynamiki
rozwoju/ liczby lokali
w sieciach
gastronomicznych
oferujących
franczyzę w oparciu
o słabe know-how
i/lub nieprzejrzyste
zasady zaopatrzenia
restauracji
w surowce

wzrost liczby
klientów kierujących
się przy zakupie
ceną lub promocjami
przy jednoczesnym
utrzymaniu
oczekiwań co do
jakości oferty za
wydatkowane środki
(value for money)

Posiadany przez Sfinks Polska goodwill oraz know-how, wsparte rozwojem nowoczesnych narzędzi, umożliwiają Sfinks Polska S.A. ograniczenie ryzyka wynikającego ze zmian w otoczeniu dzięki możliwości sprawnego dopasowanie swojej działalności do zmian rynkowych.





SFINKS POLSKA S.A.



STRATEGIA NA LATA 2024-29

FILARY STRATEGII ROZWOJU GRUPY SFINKS

Istniejąca sieć restauracji

Silna marka SPHINX

Wypracowany model franczyzowy

Program lojalnościowy Aperitif
wspierający sprzedaż

Rozwój innych źródeł przychodów
niż usługi gastronomiczne

Skuteczne narzędzia do zarządzania
sieciami i restauracjami

CELE STRATEGICZNE NA LATA 2024-29

Systematyczny wzrost wartości akcji
Sfinks Polska SA

Zbudowanie silnych fundamentów do
dalszego wieloletniego rozwoju Grupy
Sfinks Polska

Wyplata dywidendy akcjonariuszom
po odbudowaniu kapitałów spółki

REALIZOWANE POPRZEZ

Poprawę struktury bilansu Grupy

Poprawę rentowności
Grupy Sfinks

Rozwój organizacji elastycznej,
zdolnej do adaptacji
i wykorzystywania szans
wynikających ze zmian otoczeniu

POPRAWA STRUKTURY BILANSU GRUPY

- Odbudowa kapitałów własnych Grupy
- Zmniejszenie udziału zobowiązań w strukturze finansowania Grupy
- Spłata zobowiązań, w tym:
 - zobowiązań handlowych i publicznoprawnych objętych układem – do 31.12. 2024 r.
 - Kredytu w BOŚ – do 31.08.2028 r.
 - Pomocy publicznej – do 31.12.2030 r.



POPRAWA RENTOWNOŚCI GRUPY



POPRAWA RENTOWNOŚCI GRUPY SFINKS



Wzrost skali działania

Wykorzystanie marek posiadanych przez Grupę Sfinks do generowania dodatkowych przychodów

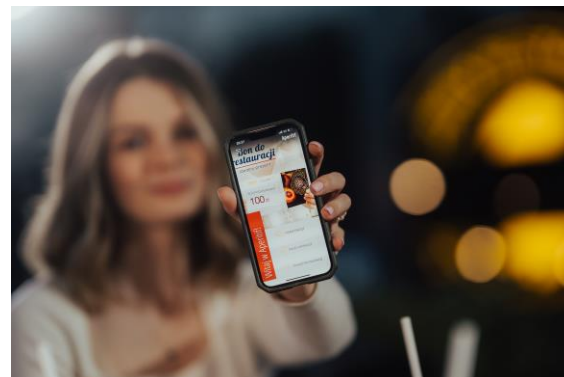
Rozwój narzędzi wspierających realizację strategii

Optimalizacja struktury Grupy Kapitałowej

POPRAWA RENTOWNOŚCI GRUPY

Zwiększanie potencjału sprzedażowego

- podwojenie liczby restauracji pod markami zarządzanymi przez Grupę Sfinks Polska
- lepsze wykorzystanie posiadanego potencjału restauracji i wzrost sprzedaży L4L znacznie powyżej inflacji
- wzrost liczby uczestników programu lojalnościowego Aperitif do minimum 1,5 miliona
- sprzedaż oferty franczyzowej poza Polską



Wzrost skali działania

Wykorzystanie marek posiadanych przez Grupę Sfinks do generowania dodatkowych przychodów

Rozwój narzędzi wspierających realizację strategii

Optymalizacja struktury Grupy Kapitałowej

POPRAWA RENTOWNOŚCI GRUPY

Zwiększenie potencjału sprzedażowego - podwojenie liczby restauracji



- rozwój sieci w modelu franczyzowym
- wykorzystanie marki SPHINX jako marki parasolowej (SPHINX Sport Bar, The Burgers by SPHINX)
- koncentracja działań na rozwoju sieci w konceptach o niższym CAPEX i niższych kosztach operacyjnych
- skorzystanie z zachodzących zmian w otoczeniu do pozyskiwania dla przyszłych franczyzobiorców lokali na atrakcyjnych warunkach
- pozyskiwanie franczyzobiorców spośród podmiotów prowadzących restauracje



Wzrost skali działania

Wykorzystanie marek posiadanych przez Grupę Sfinks do generowania dodatkowych przychodów

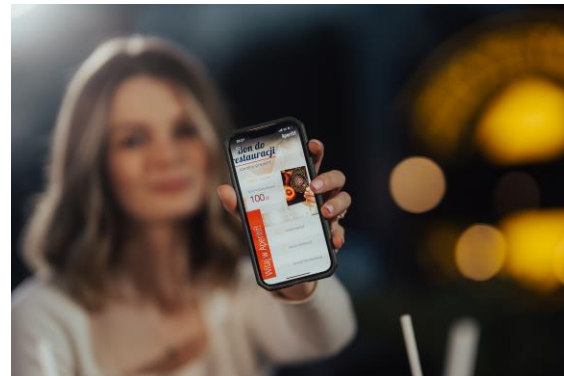
Rozwój narzędzi wspierających realizację strategii

Optymalizacja struktury Grupy Kapitałowej

POPRAWA RENTOWNOŚCI GRUPY

Zwiększanie potencjału sprzedażowego – 1,5 mln uczestników programu lojalnościowego Aperitif

- rozwój oferty promocyjnej dla uczestników programu
- automatyzacja zarządzania programem – wzrost skuteczności działań
- włączenie partnerów zewnętrznych do programu
- umożliwienie sprzedaży w kanale delivery



Wzrost skali działania

Wykorzystanie marek posiadanych przez Grupę Sfinks do generowania dodatkowych przychodów

Rozwój narzędzi wspierających realizację strategii

Optymalizacja struktury Grupy Kapitałowej

POPRAWA RENTOWNOŚCI GRUPY



Zwiększenie potencjału sprzedażowego - franczyza zagraniczna

Grupa Sfinks Polska planuje rozwój zagraniczny w oparciu o umowy masterfranczyzy lub franczyzy przez podmiot zależny SPHINX Restaurants S.A.

Wzrost skali działania

Wykorzystanie marek posiadanych przez Grupę Sfinks do generowania dodatkowych przychodów

Rozwój narzędzi wspierających realizację strategii

Optimalizacja struktury Grupy Kapitałowej

Na moment publikacji strategii Sfinks posiada zawarty list intencyjny dotyczący sprzedaży masterfranczyzy na terenie Egiptu.



POPRAWA RENTOWNOŚCI GRUPY

Współpraca z podmiotami spoza Grupy Sfinks Polska

Współpraca z podmiotami zewnętrznymi umożliwiającą wypracowanie dodatkowych przychodów z efektów synergii wynikających ze skali działania Grupy Sfinks oraz posiadanego know-how.



Wzrost skali działania

Wykorzystanie marek posiadanych przez Grupę Sfinks do generowania dodatkowych przychodów

Rozwój narzędzi wspierających realizację strategii

Optymalizacja struktury Grupy Kapitałowej

POPRAWA RENTOWNOŚCI GRUPY

SPHINX jako marka parasolowa

- udzielanie licencji na korzystanie ze znaków towarowych w obszarze gastronomii
- udzielanie prawa do korzystania z marki SPHINX podmiotom działającym w innych branżach, które prowadzą franczyzową restaurację z wykorzystaniem marki SPHINX i które wdrożą w innych obszarach standardy związane z używaniem tej marki
- dania gotowe



Wzrost skali działania

Wykorzystanie marek posiadanych przez Grupę Sfinks do generowania dodatkowych przychodów

Rozwój narzędzi wspierających realizację strategii

Optymalizacja struktury Grupy Kapitałowej

POPRAWA RENTOWNOŚCI GRUPY



Dania gotowe

Rozwój dań gotowych w spółce zależnej SPICEUP S.A. – wzrost przychodów, budowa wartości rynkowej spółki, szczególnie poprzez wykorzystanie siły marek posiadanych przez Grupę Sfinks w celu generowania przychodów w innych kanałach niż działalność gastronomiczna jak sprzedaż dań gotowych do sieci handlowych i urządzeń vendingowych, udostępnienie know-how dla restauracji wirtualnych.

Na podstawie licencji na marki Sfinks Polska (SPHINX, Chłopskie Jadło, Lepione&Pieczone)

W oparciu o markę własną (SPICEUP)

W oparciu o licencję podmiotów spoza Grupy (m.in. WOOK, Popolo, etc.)

Wzrost skali działania

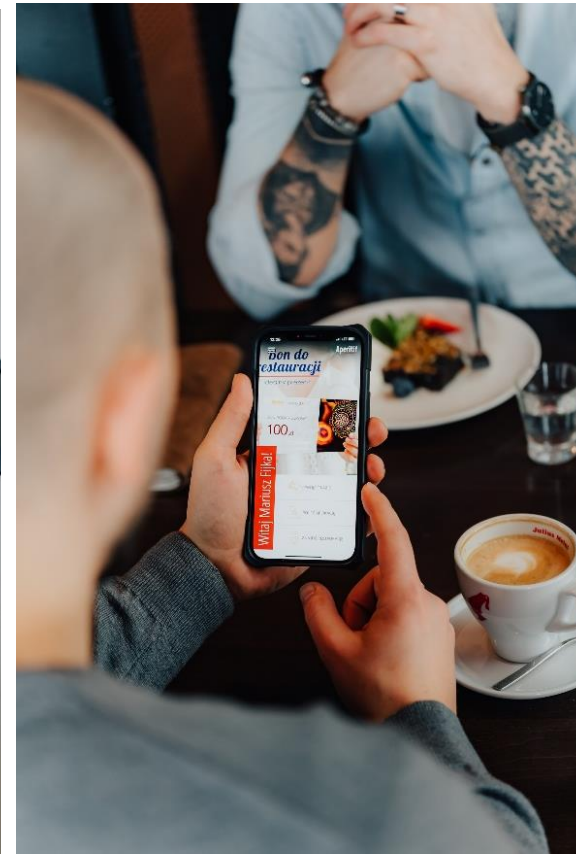
Wykorzystanie marek posiadanych przez Grupę Sfinks do generowania dodatkowych przychodów

Rozwój narzędzi wspierających realizację strategii

Optimalizacja struktury Grupy Kapitałowej

POPRAWA RENTOWNOŚCI GRUPY

- wykorzystanie algorytmów IA w celu optymalizacji i personalizacji oferty dla klienta
- rozwój programu lojalnościowego
- automatyzacja procesów w restauracjach: integracje delivery, integracje z dostawcami, pos mobilny, wirtualne kasy fiskalne, etc.



Wzrost skali działania

Wykorzystanie marek posiadanych przez Grupę Sfinks do generowania dodatkowych przychodów

Rozwój narzędzi wspierających realizację strategii

Optymalizacja struktury Grupy Kapitałowej

POPRAWA RENTOWNOŚCI GRUPY



Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej

- przekształcenie większości lokali na model franczyzowy
- współpraca z zewnętrznymi sieciami gastronomicznymi, w wybranych obszarach biznesowych takich jak: zakupy, IT, etc.
- wsparcie rozwoju mniejszych sieci gastronomicznych z udziałem kapitałowym Grupy maksymalnie do 25%, np. WOOK, META

Wzrost skali działania

Wykorzystanie marek posiadanych przez Grupę Sfinks do generowania dodatkowych przychodów

Rozwój narzędzi wspierających realizację strategii

Optymalizacja struktury Grupy Kapitałowej

Zwiększenie zdolności Grupy do adaptacji do zmian w otoczeniu poprzez:

- dywersyfikację źródeł przychodów: sieć restauracji, licencja znaku SPHINX, dania gotowe, usługi wsparcia dla podmiotów współpracujących
- oparcie rozwoju sieci o model franczyzowy
- różnorodność konceptów gastronomicznych
- optymalizację procesów biznesowych wspieranych efektywnymi narzędziami
- wysokie kompetencje personelu



FINANSOWANIE REALIZACJI STRATEGII

Finansowanie rozwoju będzie pochodziło z wypracowanej gotówki Grupy oraz ze środków franczyzobiorców

W tym celu Grupa zamierza:

- poprawić rentowność Grupy
- przekształcić część sieci restauracji własnych w model franczyzowy
- wdrożyć model pozyskania finansowania inwestycji przez franczyzobiorców
- zmniejszyć udział zaangażowania środków franczyzobiorców w finansowanie inwestycji poprzez większe wykorzystanie „fit out”





Grupa ponosi w związku ze swoją działalnością szereg rodzajów ryzyka. Są one opisane w opublikowanym w dniu 2 października 2023 r. Skonsolidowanym śródrocznym Sprawozdaniu Finansowym za okres od 1.01.2023 r. do 30.06.2023 r.

Powyższy dokument dostępny jest na stronie internetowej Spółki.

Opisane w niniejszym dokumencie cele i założenia dotyczące przyszłości nie stanowią prognoz wyników finansowych.

STRATEGIA NA LATA 2024-2029



DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ!