

12 grudnia 2023 r.

Pepco Group N.V.

Wyniki wstępne za rok obrotowy zakończony 30 września 2023 r.

Budowanie fundamentów pod rentowny wzrost

Dynamicznie rozwijająca się paneuropejska sieć dyskontowych sklepów wielobranżowych Pepco Group publikuje dziś swoje wstępne, niezbadane przez biegłego rewidenta, wyniki za 12 miesięcy zakończone 30 września 2023 r.¹

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

- Grupa wygenerowała rekordowe przychody za cały rok obrotowy w wysokości 5 649 mln EUR, co oznacza wzrost o 17,7% przy założeniu stałego kursu walutowego, do czego przyczynił się wzrost Pepco o 24,8% i Poundland Group o 8,4%
- EBITDA bazowa za rok obrotowy 2023 (MSSF 16) wyniosła 753 mln EUR, co oznacza wzrost o 3,1% przy założeniu stałego kursu walutowego
- Modyfikacja priorytetów strategii biznesowej w celu zwiększenia podstawowej rentowności poprzez bardziej zdyscyplinowane podejście do wzrostu i inwestycji
- Łączna liczba sklepów na koniec roku obrotowego 2023 wyniosła 4 629², tj. zwiększyła się o 668 nowych sklepów netto, co oznacza wzrost o 16,9% rok do roku („r/r”), będący w przeważającej mierze skutkiem wzrostu w ramach sieci Pepco
- Spodziewane otwarcie co najmniej 400 nowych sklepów netto we wszystkich formatach w roku obrotowym 2024 – największa ich liczba dotyczyć będzie sieci Pepco

WYNIKI FINANSOWE

Pepco Group	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	r/r (raportowane)	r/r (stały kurs walutowy) ²
Przychody (w mln EUR)	5 649	4 823	17,1%	17,7%
Przychody w ujęciu LFL (%) ³	+6,0%	+5,2%	nd.	0,8 p.p.
Zysk brutto (w mln EUR)	2 268	1 968	15,3%	15,6%
Marża brutto ze sprzedaży (%)	40,1%	40,8%	(0,7) p.p.	(0,7) p.p.
Bazowa EBITDA⁴ (MSSF 16) (w mln EUR)	753	731	3,1%	3,1%
Bazowa EBITDA⁴ (sprzed MSSF 16) (w mln EUR)	396	439	-9,9%	-10,0%
Bazowa zysk przed opodatkowaniem (w mln EUR)	202	300	-32,7%	-33,7%
Pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe (w mln EUR)	(55)	(75)	26,3%	27,3%
Wykazany zysk przed opodatkowaniem (w mln EUR)	147	226	-34,9%	-35,8%
Wykazany zysk po opodatkowaniu (w mln EUR)	102	174	-41,1%	-42,3%

	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	r/r (raportowane)
Zadłużenie netto ⁵ (sprzed MSSF 16, w mln EUR))	411	275	49,4%
Bazowy zysk na akcję (w eurocentach)	17,8	30,2	-12,4

- Przychody Grupy w roku obrotowym 2023 wyniosły 5 649 mln EUR, rosnąc o +17,7% w ujęciu rok do roku przy założeniu stałego kursu walutowego
- Przychody w warunkach porównywalnych (LFL) wzrosły w trakcie roku o +6,0%
 - w Pepco o +6,3%, a w Poundland Group o +5,6%

- Marża brutto na poziomie 40,1% w całym roku, przy czym spodziewane jest jej zwiększenie w roku obrotowym 2024 wraz ze spadkiem inflacji po stronie kosztów wytworzenia
- EBITDA bazowa (MSSF 16) w wysokości 753 mln EUR wzrosła o 3,1% w ujęciu rok do roku przy założeniu stałego kursu walutowego; EBITDA (sprzed MSSF 16) zmniejszyła się o 10,0% w ujęciu rok do roku na skutek wzrostu kosztów wynajmu w związku z przyspieszeniem tempa otwierania nowych sklepów
- Bazowy zysk przed opodatkowaniem wyniósł 202 mln EUR, co oznacza spadek o 33,7% w ujęciu rok do roku przy założeniu stałego kursu walutowego wynikający z inwestycji w sklepy, ekspansji i związanych z tym kosztów łańcucha dostaw wraz ze wzrostem inflacji i kosztów odsetkowych
- Zadłużenie netto na koniec roku obrotowego 2023 wyniosło 411 mln EUR (sprzed MSSF 16), co stanowi dwiugię stanowiącą 1,0x EBITDA (sprzed MSSF 16).

Komentując wyniki, Andy Bond, Prezes Wykonawczy Pepco Group, stwierdził:

– Pomimo trudnych warunków rynkowych, odnotowaliśmy kolejny rok strategicznego postępu i rekordowej sprzedaży w wysokości 5 649 mln EUR w porównaniu z wyśrubowanymi już wynikami wypracowanymi rok wcześniej. Otworzyliśmy rekordową liczbę 668 nowych sklepów netto, głównie pod szyldem Pepco, w Europie Środkowo-Wschodniej, ale także w Europie Zachodniej, przy czym liczba nowych sklepów w tym regionie zbliżyła się do połowy wszystkich uruchomionych – przy bardzo optymistycznych postępach w Europie Zachodniej, w szczególności w krajach takich jak Hiszpania i Włochy.

– Biorąc to wszystko pod uwagę nasze ogólne wyniki przyjęliśmy z mieszanymi uczuciami ze względu na dość rozczarowującą wielkość zysku. Zgodnie z informacjami, które przedstawiliśmy podczas Dnia Rynków Kapitałowych w październiku, podejmujemy zdecydowane działania aby temu zaradzić oraz zmierzamy do realizacji naszej strategii zapewnienia bardziej systematycznego wzrostu sprowadzającej się do hasła „robić mniej, by osiągnąć więcej”, z większym naciskiem na poprawę rentowności i generowanie gotówki. Obejmuje to bardziej ukierunkowane podejście do otwierania nowych sklepów na dotychczasowych rynkach oraz powrót do skupienia się na przechodzeniu do modelu jednej firmy dysponującej ujednoczoną ofertą dla klientów i zharmonizowaną strategią zaopatrzenia, dzięki czemu zamierzamy zwiększyć naszą efektywność kosztową i operacyjną.

– Skupiamy się również na działalności w Wielkiej Brytanii, która jest największym rynkiem Grupy. Naszą ambicją jest kontynuowanie znacznych postępów poczynionych przez zespół, w tym zapewnianie coraz lepszej oferty Poundlandu, co obejmuje wprowadzanie do sklepów asortymentu odzieży dostarczanej przez Pepco, a także szerokiej gamy produktów szybko zbywalnych (FMCG), cieszących się dużą popularnością wśród klientów.

– Doświadczenie i zaangażowanie naszych kolegów mają kluczowe znaczenie dla wypracowywanych przez Grupę coraz lepszych wyników, dlatego pragnę skorzystać z tej okazji, by podziękować wszystkim naszym współpracownikom za ich wyjątkową pracę na rzecz realizacji naszych strategicznych priorytetów.

– Wybiegając myślami w przyszłość do 2024 r., pragnę zauważyć, że pomimo spodziewanej kontynuacji krótkoterminowych wyzwań sprzedażowych w całej branży, spoglądamy w nadchodzący rok z ostrożnym optymizmem ze względu na niedawno opublikowane dane wskazujące na spodziewane złagodzenie niektórych źródeł presji na budżety gospodarstw domowych, szczególnie w Europie Środkowo-Wschodniej. Spodziewamy się również poprawy marży brutto w trakcie roku, a nawet już teraz dostrzegamy zachęcające sygnały w tym zakresie. Grupa szczyli się wiodącą na rynku ofertą dla klientów, silnym bilansem i odporną na zawirowania strukturą przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, co stanowi solidną podstawę do kontynuacji odnoszonych przez nią sukcesów w całej Europie. Szanse biznesowe na naszych głównych rynkach są wciąż duże, dlatego zamierzamy je wykorzystywać w bardziej ukierunkowany sposób, kładąc większy nacisk na kapitały, zyski i wolne przepływy pieniężne, rozwijając w ten sposób naszą działalność zgodnie z założeniami naszej odnowionej strategii.

Pepco Group zorganizuje telekonferencję dla analityków i inwestorów w celu omówienia wyników wstępnych za rok obrotowy 2023 we wtorek 12 grudnia 2023 r. o godz. 8:30 czasu GMT (9:30 czasu środkowoeuropejskiego). Inwestorzy i analitycy, którzy chcieliby wziąć udział w sesji pytań i odpowiedzi, proszeni są o połączenie z niżej podanym numerem i powołanie się na „**Wyniki wstępne Pepco**”.

Lokalizacja	Nr telefonu
Polska	+48 22 397 9053
Wielka Brytania	+44 (0) 33 0551 0200 / +44 (0) 808 109 0700
Stany Zjednoczone	+1 786-697-3501

Alternatywnie, transmisja na żywo będzie dostępna pod linkiem:

https://brrmedia.news/PCO_PR23

NADCHODZĄCE PUBLIKACJE

Grupa zamierza wydać w najbliższej przyszłości następujący komunikat:

- Komunikat nt. wstępnych wyników operacyjnych za I kwartał roku obrotowego 2024: 18 stycznia 2024 r.

ZAPYTANIA

Inwestorzy i analitycy

Tej Randhawa, Relacje Inwestorskie +44 (0) 203 735 9210

Joanna Kwak, Relacje Inwestorskie +44 (0) 203 735 9210

Media

Maciej Szczepaniak +48 514 985 845

Krzysztof Kokoszcyński +48 453 030 170

NOTY OBJAŚNIAJĄCE

1. Dane finansowe Grupy zostały sporządzone na podstawie danych niezbadanych przez biegłego rewidenta za okres 12 miesięcy zakończony 30 września 2023 r. W tym kontekście Pepco prezentuje wyniki w oparciu o miesiące kalendarzowe w ramach okresu 12 miesięcy zakończony 30 września 2023 r., natomiast Grupa Poundland zasadniczo wykazuje swoje wyniki w oparciu o tygodnie handlowe i 53-tygodniowy okres zakończony 1 października 2023 r.
2. Wartości przy stałym kursie walutowym prezentują dane z bieżącego roku przeliczone przy użyciu kursu walutowego z poprzedniego roku, co eliminuje wpływ różnic kursowych w ujęciu rok do roku (wszystkie inne liczby, w tym wartości wykazywane po rzeczywistym kursie walutowym, przeliczane są przy użyciu średniego kursu walutowego z miesiąca ich wystąpienia).
3. Wzrost przychodów LFL przeliczany jest przy założeniu stałego kursu walutowego i definiowany jest jako wzrost przychodów w ujęciu rok do roku dla sklepów otwartych dłużej niż od roku.

4. Bazowa EBITDA jest definiowana jako zysk ze zwykłej działalności (z wyłączeniem pozycji klasyfikowanych jako inne niż bazowe) pomniejszony o amortyzację, odsetki i podatki. Zwracamy uwagę, że EBITDA sprzed MSSF 16 różni się od EBITDA obliczonej zgodnie z MSSF 16 w związku z odzwierciedleniem kosztów wynajmu uwzględnianych w EBITDA.
5. Zadłużenie finansowe netto to kredyty zaciągnięte od instytucji kredytowych oraz zobowiązania z tytułu leasingu finansowego (sprzed MSSF 16) po odjęciu środków pieniężnych i sald bankowych.

INFORMACJE O DZIAŁALNOŚCI

Naszą podstawową strategię opisują następujące filary:

- Optymalizacja i rozwój sieci sklepów
- Udoskonalanie oferty dla klientów
- Stała poprawa efektywności kosztowej i operacyjnej
- Inwestowanie w infrastrukturę i ludzi w celu wspierania rozwoju

Optymalizacja i rozwój sieci sklepów

W 2023 r. Grupa otworzyła rekordową liczbę 668 nowych sklepów netto (826 sklepów otwarto oraz 158 zamknięto). Zgodnie z wcześniejszymi zapowiedziami, w przyszłości przyjmujemy bardziej zdyscyplinowane podejście do wzrostu, skupiając się na otwieraniu nowych sklepów na naszych obecnych rynkach i kładąc większy nacisk na maksymalizację zwrotu z kapitału i wolne przepływy pieniężne. W roku obrotowym 2024 planujemy otworzyć co najmniej 400 nowych sklepów netto w całej Grupie.

W oparciu o nasz sprawdzony, rentowny i skalowalny model biznesowy, będziemy dążyć do zwiększania rentowności sklepów Grupy i pozycjonowania klientów w kluczowych regionach, ze szczególnym uwzględnieniem naszej podstawowej działalności w Europie Środkowo-Wschodniej, a także zwiększania skali działalności we Włoszech i Hiszpanii, które są obecnie naszymi największymi rynkami w Europie Zachodniej. Mocno zaangażowaliśmy się również w Wielką Brytanię, będącą największym rynkiem Grupy pod względem przychodów, z ambicją uczynienia z tego kraju naszego najbardziej dochodowego rynku w perspektywie średnioterminowej.

Otwarcia nowych sklepów w roku obrotowym 2023 w podziale na marki

	Pepco	Poundland	Dealz	Razem
Liczba sklepów na koniec roku obrotowego 2022	2 967	821	173	3 961
Nowe otwarcia	656	53	117	826
Zamknięcia	(100)	(51)	(7)	(158)
Liczba sklepów na koniec roku obrotowego 2023	3 523	823	283	4 629
<i>Nowe otwarcia netto</i>	<i>556</i>	<i>2</i>	<i>110</i>	<i>668</i>

Uwaga: Saldo otwarcia wynoszące 2 910 sklepów Pepco (na dzień 30 września 2022 r.) zostało zmienione na 2 967 w celu uwzględnienia sklepów Dealz w Hiszpanii, które zostały przekształcone w sklepy Pepco. Na koniec roku obrotowego 2022 w skład Grupy Poundland wchodziło 57 sklepów Dealz w Hiszpanii, które są obecnie uwzględnione w bazie Pepco na początek roku obrotowego 2023, tj. $2\,910 + 57 = 2\,967$. Liczba ta obejmuje 15 sklepów przekształconych w trakcie roku obrotowego 2022 oraz 42 sklepy przekształcone w roku obrotowym 2023. Zakłada się, że przekształcone sklepy to sklepy w bazie Pepco w ujęciu LFL. Dane dotyczące Dealz uwzględniają 5 sklepów Dealz w Hiszpanii, które zostały trwale zamknięte i nie przekształcone w Pepco.

Pepco

W roku obrotowym 2023 Grupa otworzyła 556 nowych sklepów Pepco netto, w tym 294 nowe sklepy netto w Europie Środkowo-Wschodniej i 262 nowe sklepy netto w Europie Zachodniej, będącej obecnie naszym najszybciej rozwijającym się regionem.

Na naszych głównych rynkach Europy Środkowo-Wschodniej, szczególnie poza Polską, istnieje wciąż znaczna przestrzeń do rozwoju. Na koniec okresu mieliśmy w Polsce 1 256 sklepów. We wrześniu 2023 r. wprowadziliśmy markę Pepco do Bośni i Hercegowiny, gdzie na koniec okresu działało dziewięć sklepów, stanowiąc mocny

przyczótek do zdobycia tego regionu. W marcu Pepco otworzyło swój setny sklep w Serbii, gdzie nasza marka w dalszym ciągu umacnia swoją obecność, korzystając z silnego popytu konsumenckiego w tym kraju.

Europa Zachodnia pozostaje ważnym obszarem rozwoju dla Pepco: liczba sklepów nowo otwartych w tym regionie zbliżyła się do połowy wszystkich naszych nowo otwartych sklepów na przestrzeni całego roku. Włochy i Hiszpania pozostają naszymi największymi i najszybciej rozwijającymi się terytoriami w Europie Zachodniej, przy czym w roku obrotowym 2024 planujemy skupić się na nowych otwarciach w tych krajach w celu zwiększenia korzyści wynikających z efektu skali dzięki zagęszczeniu sieci. Na koniec roku Pepco prowadziło 205 sklepów w Hiszpanii i 157 we Włoszech. Wyniki całej sieci pozostają zasadniczo dobre, szczególnie w naszych większych sklepach Pepco „Plus” w Hiszpanii, które oferują produkty z kategorii FMCG, natomiast do poprawy pozostają nam wciąż kwestie wysokości marż sklepowych i zwrotów z inwestycji. Na tym szczególnie skupimy się w 2024 r.

W roku obrotowym 2023 otworzyliśmy sklepy w dwóch nowych krajach Europy Zachodniej, mianowicie w Grecji i Portugalii. Od czasu uruchomienia naszych pierwszych placówek w Grecji w październiku 2022 r. liczba obecnie prowadzonych sklepów w tym kraju wzrosła do 22, przy pozytywnym odbiorze ze strony klientów i wypracowywaniu dobrych wyników. W maju 2023 r., na kanwie wcześniejszego udanego wejścia na rynek hiszpański, Pepco uruchomiło swoje pierwsze sklepy w Portugalii. Obecnie prowadzimy w tym kraju 14 sklepów i planujemy selektywnie dodawać nowe lokalizacje w nadchodzącym roku. W przyszłości większość nowych sklepów Pepco w Europie Zachodniej będzie łączyć w sobie najlepsze elementy oferty odzieżowej, produktów powszechnego użytku oraz produktów szybko zbywalnych oferowanych przez Grupę.

Poundland

Widzimy duży potencjał w brytyjskiej przestrzeni sklepów dyskontowych w nadchodzących latach, ponieważ jest to jeden z największych rynków w Europie, który według prognoz będzie rósł szybciej niż Niemcy i Francja¹. Zamierzając wykorzystać ten fakt, dołożymy starań, by Poundland zebrał owoce tego wzrostu, dostosowując naszą propozycję sprzedażową w roku obrotowym 2024 do siły Pepco wynikającej z oferty odzieżowej i produktów powszechnego użytku. Przyspieszymy również otwieranie nowych sklepów i selektywnie odświeżymy naszą funkcjonującą już sieć pod kątem zapewnienia klientom lepszych doświadczeń zakupowych.

Poundland otworzył 53 sklepy w roku obrotowym 2023 i jednocześnie zamknął 51 nierentownych placówek w ramach długoterminowego planu zarządzania rozwojem sieci. We wrześniu 2023 r. Poundland zgodził się przejąć kontrolę nad maksymalnie 71 umowami najmu sklepów Wilko w Wielkiej Brytanii. Na początku grudnia 2023 r., 64 dawne sklepy Wilko zostały już ponownie otwarte pod szyldem Poundland, przy czym 10 sklepów zostało otwartych w roku obrotowym 2023, a pozostałe – na początku roku obrotowego 2024. Sklepy te będą prowadzić handel w ważnym okresie świątecznym 2023 r., oferując nową gamę odzieży Pepco, a także szeroki asortyment produktów FMCG i produktów powszechnego użytku, z których Poundland jest już znany.

Będziemy selektywnie kontynuować nasz program rozwoju sklepów z myślą o zapewnieniu docelowego zwrotu z inwestycji. Działania te obejmą modernizację wyglądu zewnętrznego i wewnętrznego oraz oświetlenia, wymianę posadzek, a także unowocześnienie pomieszczeń socjalnych. Będziemy również dążyć do zwiększenia powierzchni sklepów, co pozwoli nam rozszerzyć asortyment i poprawić rentowność dotychczasowych placówek.

Dealz

Po strategicznym przeglądzie naszych marek operacyjnych, Dealz skupi się w trakcie najbliższych 12 miesięcy na rozwoju swojej działalności w Polsce, natomiast dalsza ekspansja tej marki w Europie Środkowo-Wschodniej będzie uzależniona od osiągnięcia odpowiedniego poziomu rentowności i zwrotu z inwestycji.

Nasze sklepy Dealz uzupełniają ofertę sieci Pepco w Polsce, oferując unikalne międzynarodowe marki FMCG i produkty powszechnego użytku w liczbie 3000 produktów w 15 kategoriach. Świadomość marki szybko rośnie

¹ Źródło: 5-letnia prognoza rynku detalicznego Globaldata – sierpień 2023 r.

wśród naszych kluczowych klientów docelowych w wieku 19-45 lat, przy czym w każdym tygodniu ponad 750 tys. klientów robi zakupy w Dealz.

Spółka Dealz Poland otworzyła w omawianym okresie 110 nowych sklepów netto, posiadając na koniec roku liczbę 283 sklepów, przy czym spodziewać się można, że pułap 300 sklepów osiągnie jeszcze przed końcem roku kalendarzowego 2023. Wizją Dealz jest osiągnięcie pozycji największego detalisty dyskontowego w Polsce o potencjale do prowadzenia tysiąca placówek w całym kraju.

Udoskonalanie oferty dla klientów

Ambicją Grupy jest w dalszym ciągu zajmowanie pozycji wiodącej sieci dyskontowych sklepów wielobranżowych w Europie. Osiągniemy to, oferując wysokiej jakości odzież, artykuły powszechnego użytku i produkty FMCG w najlepszych cenach, w sklepach dogodnie zlokalizowanych blisko naszych klientów, w tym na głównych ulicach, w parkach handlowych i w galeriach handlowych. Utrzymanie przywództwa cenowego ma zasadnicze znaczenie dla oferowania atrakcyjnej propozycji wartości dla naszych klientów z dla zwiększania udziału w rynku.

W ramach naszego zobowiązania do zapewniania wysokiej wartości naszym klientom, nadal skupiamy się na dostarczaniu produktów wytwarzanych zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju i etyki. Jednym z najbardziej efektywnych sposobów, w jaki możemy pozytywnie wpływać na naszych klientów i społeczność, jest oferowanie w naszych sklepach szerszego asortymentu przystępnych cenowo zrównoważonych produktów.

Modernizacja i odnawianie sklepów

Na początku 2023 r. uruchomiliśmy nasz program Pepco „New Look”, w ramach którego początkowo zamierzaliśmy przebudować wszystkie 2 500 sklepów Pepco w Europie Środkowo-Wschodniej do końca 2025 r. Początkowe obroty w odnowionych sklepach były obiecujące, a wczesne wyniki w warunkach porównywalnych (LFL) wzrosły o ponad 10% w porównaniu ze sklepami z grupy kontrolnej. Niemniej jednak na skutek trudnych warunków rynkowych i słabszego otoczenia konsumenckiego na naszych głównych rynkach Europy Środkowo-Wschodniej, program ten nie doprowadził do osiągnięcia wymaganego poziomu wzrostu sprzedaży i zysków, by uzasadnić poniesione nakłady inwestycyjne. W związku z tym program jest obecnie analizowany pod kątem kierunku podejmowanych działań i powodów niezadowolających wyników.

W roku obrotowym 2023 zakończyliśmy 715 konwersji naszych placówek w Polsce, Czechach, Rumunii, na Słowacji i Węgrzech. W ramach zobowiązań zaciągniętych wobec wynajmujących spodziewamy się, że w pierwszym kwartale roku obrotowego 2024 w krajach tych przeprowadzimy około 220 konwersji. Przyszłe konwersje będą ustalane indywidualnie dla każdego przypadku.

Pepco „Plus” (Europa Zachodnia)

Nasz format sklepów Pepco „Plus”, który oferuje trzy kategorie produktów (produkty szybko zbywalne, w dodatku do odzieży i produktów powszechnego użytku), nadal zapewnia największe przychody spośród wszystkich formatów sklepów w Grupie, obok Poundlandu. Po przekształceniu wszystkich sklepów Dealz w Hiszpanii do formatu Pepco, Grupa prowadzi obecnie 45 sklepów Pepco „Plus”, zlokalizowanych głównie w Hiszpanii. Przychody sklepów Pepco „Plus” w warunkach porównywalnych (w ujęciu LFL) wzrosły na przestrzeni roku o ponad 5,7% w porównaniu z rokiem ubiegłym. Grupa jest w dalszym ciągu mocno zaangażowana w rozwój formatu Pepco „Plus” na rynkach Europy Zachodniej.

Rozwój sieci Poundland

Dążąc do lepszego wykorzystania skali działalności Grupy i dalszego doskonalenia firmy, Poundland zaopatruje się obecnie w artykuły odzieżowe w Pepco z myślą o wprowadzaniu nowych atrakcyjnych towarów na rynek brytyjski. Pierwsze artykuły odzieżowe pod marką Pepco zostały wprowadzone do oferty Poundlandu we wrześniu 2023 r., co pomogło zwiększyć świadomość marki i uzyskać lepsze warunki u dostawców, a także wykorzystać PGS – podmiot odpowiedzialny za w pełni zintegrowane zaopatrzenie Grupy.

Pierwsze reakcje klientów na nowe serie artykułów odzieżowych od Pepco doprowadziły do poprawy wskaźnika „net promoter score” (NPS) i wzrostu liczby pozytywnych opinii. Poundland zacznie zaopatrywać się w Pepco w produkty powszechnego użytku od początku 2024 r., poszerzając w ten sposób ofertę dla swoich klientów.

Poundland kontynuuje również badanie potencjału swojej działalności w przestrzeni cyfrowej. Skala prowadzonej przez firmę działalności w obszarze online pozostaje niewielka, natomiast szybko rośnie od momentu przejęcia przez Poundland witryny Poundshop.com w 2022 r., od którego to momentu liczba zamówień wzrosła ponaddwukrotnie. Firma korzystała z centrum kompletacji i realizacji zamówień w Wednesbury w hrabstwie West Midlands oraz jest mocno zaawansowana w przeniesieniu operacji do centrum cyfrowej dystrybucji w Darton, co zapewnia firmie dodatkową zdolność do szybkiego rozszerzania działalności w internecie. Firma połączyła niedawno przejętą witrynę Poundshop.com ze swoją główną witryną Poundland.co.uk, co było naturalnym kolejnym krokiem ku umożliwieniu klientom robienia zakupów online w ramach rozszerzonego asortymentu oferowanego przez Poundland z dostawą do domu. Oczywistym jest, że klienci korzystają z kanału online do realizacji innych swoich potrzeb zakupowych niż te zaspokajane w sklepach stacjonarnych, przy czym warto zauważyć, że średnia wartość koszyka online jest znacznie wyższa niż przy kasie sklepowej.

Stać poprawa efektywności kosztowej i operacyjnej

Szybkie przejście na model jednej firmy, z ujednoliconą ofertą dla klientów i jedną strategią zaopatrzenia za pośrednictwem PGS, będzie miało kluczowe znaczenie dla zdolności Grupy do zwiększania efektywności kosztowej i operacyjnej w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy, szczególnie w kontekście obecnej zwiększonej presji inflacyjnej.

Na potrzeby prowadzenia bieżącej działalności będziemy w dalszym ciągu korzystać z usług PGS, który to podmiot postrzegamy za źródło kluczowej przewagi Grupy nad konkurencją, ponieważ bardzo niewielu detalistów dyskontowych dysponuje zintegrowanym podmiotem odpowiadającym za kwestie zaopatrzenia, zaś zamiast tego polega na kontrahentach zewnętrznych.

W celu uproszczenia naszej działalności operacyjnej w trakcie roku w pełni zintegrowaliśmy PGS z Pepco, co pomoże zmaksymalizować i dostosować nasz cykl zakupowy, a także zwiększyć efektywność operacyjną. PGS uruchomił ponadto lokalną działalność zaopatrzeniową w Polsce na potrzeby zwiększenia naszej elastyczności zakupowej z krajów takich jak Turcja, Polska i Rumunia. Kontynuujemy również dywersyfikację naszych azjatyckich źródeł zaopatrzenia z krajów takich jak Kambodża, Pakistan i Indonezja.

Ponadto w roku obrotowym 2023 poczyniliśmy znaczne postępy w wysiłkach na rzecz ugruntowania naszej pozycji poprzez bycie częścią odpowiedzialnego i wydajnego łańcucha dostaw dzięki wprowadzeniu wytycznych środowiskowych, które zostały dodane do zestawu przyjętych przez nas już wcześniej zasad odpowiadających na współczesne oczekiwania społeczne i etyczne.

Oprócz tego dążymy do poprawy kosztów operacyjnych głównie poprzez skupienie się na planowaniu pracy i efektywności całego łańcucha dostaw. Planowanie wydajności pracy jest głównym obszarem zainteresowania zarówno Pepco, jak i Poundlandu, szczególnie w kontekście utrzymującej się wysokiej inflacji płac w Europie Środkowej. Pepco zainwestowało w szereg rozwiązań technologicznych, takich jak kasy samoobsługowe, oraz w umożliwienie zwiększenia aktywności kierownictwa w sklepie, a także zmiany w procesach celem ograniczenia obsługi zapasów, po to by uprościć pracę naszych zespołów i zwiększyć wydajność pracy.

Grupa kontynuowała prace nad uproszczeniem modelu biznesowego, a najbardziej znacząca zmiana miała miejsce w Hiszpanii, gdzie połączyliśmy dwie firmy (Dealz i Pepco) w jedną (Pepco). Dzięki integracji nastąpiło uproszczenie modelu operacyjnego, z jedną marką, jednym asortymentem i jednym zespołem. Wszystkie sklepy Dealz w Hiszpanii zostały teraz przekształcone w sklepy Pepco, z naciskiem na otwieranie większych sklepów, które obok odzieży i produktów powszechnego użytku mają w swojej ofercie także produkty szybko zbywalne.

Inwestowanie w infrastrukturę i ludzi w celu wspierania rozwoju

Aby umożliwić nam osiągnięcie naszych celów strategicznych, mamy klarowne plany dotyczące rozwijania wysokiej jakości, profesjonalnej i skalowalnej infrastruktury.

Ponadto nadal inwestujemy w technologie, starając się ułatwiać życie naszym klientom i współpracownikom, zarówno w nowych sklepach, jak i w placówkach zmodernizowanych. Podejmowane inicjatywy obejmują instalację kas samoobsługowych oraz wdrażanie nowoczesnych systemów sprzedaży detalicznej, poprawiających szybkość i jakość obsługi naszych klientów oraz ułatwiających pracę naszym zespołom.

Kontynuowane jest wdrażanie nowoczesnej informatycznej platformy Oracle ERP (system zarządzania zasobami przedsiębiorstwa) w całej Grupie, przy czym Poundland z powodzeniem uruchomił nowe moduły już latem 2023 r. Rozwiązanie Oracle zapewnia Poundlandowi jedno nowoczesne rozwiązanie do zarządzania zapasami i finansami, wprowadzając jednocześnie lepszą przejrzystość danych finansowych i ułatwiając zarządzanie nimi, a także większą efektywność w obszarze zarządzania zobowiązaniami. Pepco znajduje się w końcowej fazie zaawansowanego planowania i testowania związanego ze spodziewanym uruchomieniem platformy Oracle w 2024 r. Inwestycje te mają fundamentalne znaczenie dla przyszłego skutecznego rozwoju firmy, zapewniając solidny system oraz zwiększając efektywność operacyjną.

W ramach naszego łańcucha dystrybucji i dostaw Grupa nieustannie zwiększała efektywność procesów i technologii, wdrażając system zarządzania magazynem (WMS) we wszystkich centrach dystrybucyjnych Pepco, uruchamiając drugi zautomatyzowany sorter w naszym największym centrum dystrybucyjnym w Gyal na Węgrzech oraz rozpoczynając kompleksowy przegląd łańcucha dostaw w Poundlandzie. Niemniej jednak, pomimo tych usprawnień, wzrost kosztów paliwa i pracy oraz wyższe poziomy zapasów wpłynęły na ogólne koszty obsługi naszego łańcucha dostaw, co było głównym czynnikiem powodującym wzrost kosztów operacyjnych w stosunku do przychodów w działalności Pepco, w omawianym okresie.

Jesteśmy przekonani, że możliwości, jakie oferujemy naszym pracownikom w zakresie ciągłego zawodowego rozwoju, przekładają się zarówno na poziom obsługi klienta, jak i postrzeganie naszej marki jako dobrego pracodawcy. Nieustannie inwestujemy w poprawę kompetencji naszych pracowników, zarówno tych, którzy są z nami od jakiegoś czasu, jak i tych, którzy dopiero dołączają do naszego zespołu – zależy nam na pozyskiwaniu wartościowych pracowników, dzięki którym będziemy mogli skutecznie realizować nasz program rozwoju. Jako przykład naszego zaangażowania w troskę o rozwój zawodowy naszych pracowników warto wspomnieć, że 81% naszych kierowników sklepów w całej Grupie zostało awansowanych wewnątrz, przy czym w roku obrotowym 2023 awansowaliśmy ponad 4350 współpracowników, co naszym zdaniem świadczy o poważnym podejściu do zobowiązania o dbałość o rozwój wewnętrzny, zwłaszcza w kontekście wymagających warunków minionego roku.

LUDZIE

Na przestrzeni minionego roku doszło do szeregu zmian w kierownictwie. W kwietniu 2023 r. dołączył do nas Neil Galloway, który objął stanowisko Dyrektora Finansowego Grupy. Neil przeszedł z IWG plc – wiodącego dostawcy elastycznych powierzchni do pracy w 120 krajach, gdzie pełnił funkcję Wiceprezesa Wykonawczego. Neil jest doświadczonym dyrektorem finansowym spółek publicznych, który przez ostatnie 15 lat pracował na naczelnych stanowiskach finansowych i handlowych, w korporacjach międzynarodowych, w tym w międzynarodowym handlu detalicznym. Neil wniósł już duży wkład w rozwój Grupy w związku z planowanym usprawnianiem procesów wewnętrznych i przyjmowaniem najlepszych praktyk oraz wspieraniem przyspieszenia działań mających skutkować przejściem na model jednej firmy.

Zgodnie z komunikatem opublikowanym 12 września 2023 r., Trevor Masters poinformował Radę Dyrektorów Pepco Group N.V. o swojej decyzji ustąpienia ze stanowiska Dyrektora Generalnego Grupy i odejścia z firmy ze skutkiem natychmiastowym. Andy Bond, Przewodniczący Rady Dyrektorów, objął funkcję Prezesa Wykonawczego,

w ramach której kierował będzie zespołem dyrektorów wykonawczych i ogólnym zarządzaniem firmą do czasu powołania następcy Dyrektora Generalnego.

Zgodnie z komunikatem z 28 września 2023 r., struktura zespołu zarządzającego Grupy została przeorientowana w związku z niezadowalającymi wynikami działalności. Anand Patel, Dyrektor Zarządzający Pepco, ustąpił ze skutkiem natychmiastowym i został zastąpiony przez Barry'ego Williamsa, Dyrektora Zarządzającego Poundlandu. Austin Cooke, dotychczasowy Dyrektor Operacyjny (COO) Poundlandu, objął stanowisko Dyrektora Zarządzającego tej firmy. Ponadto powołany został nowy Komitet Wykonawczy Grupy, którego zadaniem jest położenie większego nacisku na kontrolę kosztów i inicjatywy, które będą mogły wygenerować odpowiednie zyski w najbliższym czasie, przyspieszenie przejścia na model jednej firmy oraz ponowne skupienie się na naszych głównych rynkach.

BIEŻĄCA DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA

W okresie od początku nowego roku obrotowego wyniki działalności operacyjnej są niejednoznaczne. Ogólnie rzecz ujmując, Grupa odnotowała spadek przychodów w ujęciu porównywalnym o 3,1% w ciągu ośmiu tygodni do 26 listopada 2023 r., w porównaniu z dobrym okresem działalności operacyjnej w roku poprzednim, aczkolwiek stwierdzić należy obserwowaną stopniową poprawę z tygodnia na tydzień.

W przypadku Pepco wpływ niezwykle wysokich temperatur na handel utrzymywał się do pierwszych tygodni października w niektórych regionach geograficznych. W połączeniu z utrzymującymi się trudnymi warunkami makroekonomicznymi i konsumenckimi, szczególnie w Europie Środkowo-Wschodniej, gdzie klienci zachowują ostrożność w zakresie wydatków uznaniowych, doprowadziło to do nieco niższego poziomu sprzedaży w stosunku do przewidywań. Na dynamikę wyników Pepco rzutują również dobre wyniki okresu porównawczego, w trakcie którego sprzedaż w ujęciu porównywalnym wzrosła o około +20% w porównaniu do analogicznego okresu roku wcześniejszego.

W przypadku Poundlandu sprzedaż w ujęciu porównywalnym jest nieco wyższa niż w analogicznym okresie ubiegłego roku ze względu na dobre wyniki w zakresie towarów FMCG i słabsze wyniki w zakresie odzieży, ze względu na zakłócenia w wyniku przejścia z odzieży Pep&Co na odzież pochodzącą z Pepco. W przypadku Dealz sprzedaż w ujęciu porównywalnym jest niższa niż w ubiegłym roku, po części ze względu na wyśrubowane dane porównawcze w analogicznym okresie ubiegłego roku.

PERSPEKTYWY

Mimo iż spodziewamy się, że trudne warunki handlowe opisane powyżej utrzymają się w najbliższym czasie, w rok 2024 wkraczamy z ostrożnym optymizmem. Bardziej zdyscyplinowana kontrola kosztów operacyjnych i nacisk na obniżenie kosztów nakładów, w tym towarów i frachtu, prowadzona będzie w celu przywrócenia naszych marż do poziomów sprzed pandemii. Jesteśmy coraz bardziej pewni możliwości osiągnięcia marży brutto w roku obrotowym 2024, świadczy o tym poprawa o 100 pkt bazowych od początku roku wskaźnika wyjściowego wypracowanego pod koniec roku obrotowego.

Mamy atrakcyjną i unikalną ofertę produktową, która silnie oddziałuje na naszych głównych klientów, wspieraną przez pełnych pasji, uśmiechniętych współpracowników, oraz wiodącą pozycję cenową, która pozwala nam utrzymywać i zwiększać udział w rynku dzięki strukturalnym zaletom naszej oferty dyskontowej.

Spółka ma znaczące możliwości rozwoju na naszych obecnych głównych rynkach, z planami otwarcia ponad 400 nowych sklepów netto w roku obrotowym 2024 - pozostając jedną z najszybciej rozwijających się sieci detalicznych w Europie. Będziemy wykorzystywać te szanse w bardziej ukierunkowany i wyważony sposób, kładąc większy nacisk na kapitały, zyski i wolne przepływy pieniężne. Jesteśmy przekonani, że mamy odpowiednią strategię i zespół menedżerów, aby rozwijać działalność zgodnie z naszymi ambitnymi celami w perspektywie średnioterminowej.

INFORMACJE FINANSOWE

Pepco Group N.V. Skonsolidowane skrócone sprawozdanie finansowe za okres 12 miesięcy zakończony 30 września 2023 r. przedstawione są na stronach 20 i kolejnych.

Wyniki finansowe za rok obrotowy 2023

Wybrane informacje

Pepco Group	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	r/r (raportowany)	r/r (stały kurs walutowy)
Przychody (w mln EUR)	5 649	4 823	17,1%	17,7%
Przychody w ujęciu LFL (%)	6,0%	5,2%	nd.	0,8 p.p.
Zysk brutto (w mln EUR)	2 268	1 968	15,3%	15,6%
Marża brutto ze sprzedaży (%)	40,1%	40,8%	(0,7) p.p.	(0,7) p.p.
Koszty operacyjne (MSSF 16)	(1 514)	(1 237)	22,4%	23,0%
Koszty operacyjne (MSSF 16) (%)	26,8%	25,6%	1,2 p.p.	1,2 p.p.
Bazowa EBITDA (MSSF 16) (w mln EUR)	753	731	3,1%	3,1%
Bazowa marża EBITDA (MSSF 16) (%)	13,3%	15,2%	(1,8) p.p.	(1,9) p.p.
Amortyzacja (w mln EUR)	(470)	(378)	-24,3%	-24,4%
Koszty finansowe netto (w mln EUR)	(82)	(52)	-57,8%	-60,2%
Bazowa zysk przed opodatkowaniem (w mln EUR)	202	300	-32,7%	-33,7%
Pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe (w mln EUR)	(55)	(75)	26,3%	27,3%
Wykazany zysk przed opodatkowaniem (w mln EUR)	147	226	-34,9%	-35,8%
Podatek (w mln EUR)	(45)	(52)	-13,8%	-13,9%
Wykazany zysk po opodatkowaniu (w mln EUR)	102	174	-41,1%	-42,3%

(w mln EUR)	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	r/r (raportowany)	r/r (stały kurs walutowy)
Bazowa EBITDA (sprzed MSSF 16) (w mln EUR)	396	439	-9,9%	-10,0%
Bazowa EBITDA (sprzed MSSF 16) (%)	7,0%	9,1%	(2,1) p.p.	(2,1) p.p.
Zadłużenie netto (sprzed MSSF 16)	411	275	49,4%	nd.
Dźwignia finansowa (sprzed MSSF 16)	1,0x	0,6x	0,4x	nd.
Bazowy zysk na akcję (w eurocentach)	17,8	30,2	-(2,4)	nd.

Przychody Grupy w wysokości 5,6 mld EUR znacznie wzrosły w ciągu bieżącego roku, o 17,1% przy kursie rzeczywistym, dzięki konsekwentnej realizacji naszej strategii ekspansji, w ramach której w ciągu roku otworzyliśmy rekordową liczbę 668 nowych sklepów netto. Przychody w warunkach porównywalnych (LFL) na poziomie +6,0% również przyczyniły się do wzrostu wyniku, przy czym Poundland skorzystał na dobrych wynikach FMCG, a Pepco na bardzo dobrych wynikach sprzedaży w pierwszej połowie roku.

Marża zysku brutto stanowiła wyzwanie, ponieważ spadła o 0,7 punktu procentowego rok do roku, do 40,1%, wpływając na rentowność w ciągu roku. W wyniku naszego stosunkowo długiego cyklu zakupowego asortymentu odzieży i produktów powszechnego użytku, na sprzedaż produktów w całym roku obrotowym 2023 nadal wpływały wysokie ceny frachtu i surowców, produkty zostały zakupione kilka miesięcy temu, kiedy koszty materiałów

wejściowych były na historycznych szczytach. Ponadto niekorzystne stawki hedgingowe w ujęciu rok do roku zostały tylko częściowo skompensowane przez zmianę cen. Wynikało to ze strategicznej decyzji o utrzymaniu wiodącej pozycji cenowej w zakresie podstawowych pozycji cenowych w Pepco, co stanowi czynnik, który nasi klienci doceniają w obecnych trudnych czasach.

Do słabszego drugiego półrocza w Pepco wlicza się również niższe odbicie marży brutto, ponieważ słabsza sprzedaż we wrześniu - kiedy utrzymywała się dobra pogoda - powodowała, że wskaźniki sprzedaży produktów o wyższej marży z sezonu jesień/zima były niższe niż przewidywano.

Niemniej jednak marża zysku brutto uległa znacznej poprawie w ciągu roku, co wspiera pozytywne prognozy zarządu dotyczące marży, bowiem widzimy, że przeciwności związane z frachtem i kursami walutowymi ustępują. Marża brutto Pepco w drugim półroczu była o 1,5 punktu procentowego wyższa niż w pierwszym półroczu i wzrosła do ponad 43% w IV kwartale roku obrotowego 2023, co daje dalszą pewność co do odbicia w roku obrotowym 2024.

Duża część wzrostu kosztów operacyjnych, o 23,0% według MSSF 16 w ujęciu rok do roku przy założeniu stałego kursu walutowego, wynikała z kontynuacji ekspansji sieci sklepów Grupy. Niemniej przy słabszych niż oczekiwano obrotach w IV kwartale, szczególnie w sierpniu i wrześniu, dźwignia operacyjna Grupy uległa pogorszeniu. Biorąc pod uwagę, że słabsze wyniki odnotowaliśmy pod koniec roku obrotowego i że mamy stosunkowo wysoką bazę kosztów stałych, nie byliśmy w stanie znacząco obniżyć bazy kosztowej, aby odzwierciedlić niższą sprzedaż. Ten czynnik, w połączeniu z szeregiem projektów niezwiązanych z działalnością podstawową, spowodował wzrost kosztów operacyjnych do 26,8%, co oznacza wzrost o 1,2 punktu procentowego przy założeniu stałego kursu walutowego w porównaniu z rokiem ubiegłym.

Mając świadomość tych kwestii, w przyszłości przyjmujemy bardziej zdyscyplinowane podejście zarówno do kosztów operacyjnych, jak i inwestycji kapitałowych, a także będziemy dążyć do zwiększenia elastyczności bazy kosztowej. Naszym priorytetem będzie wstrzymanie projektów pobocznych.

W konsekwencji powyższych wyzwań związanych z marżą zysku brutto i kosztami operacyjnymi, chociaż zwiększyliśmy przychody ogółem o ponad 800 mln EUR (+17%) w roku obrotowym 2023, tylko niewielka część przełożyła się na zysk, przy bazowej EBITDA (MSSF 16) w wysokości 753 mln EUR, która była o +3,1% wyższa niż w roku ubiegłym, zarówno przy rzeczywistym jak i stałym kursie walutowym.

Bazowa marża EBITDA Grupy (MSSF 16) zmniejszyła się o 1,9 punktu procentowego do 13,3% (w roku obrotowym 2022: 15,2%), w dużej mierze pod wpływem kosztów operacyjnych ze względu na pogorszenie dźwigni operacyjnej. To wyraźnie zmienia nasze nastawienie na przyszłość, ponieważ staramy się zrationalizować nasze wysiłki i ponownie skupić się na prowadzeniu działalności podstawowej, poprawie marży brutto i większej dyscyplinie w zakresie kosztów.

Bazowa EBITDA Grupy (sprzed MSSF 16) w wysokości 396 mln EUR (7,0% sprzedaży) oznacza spadek o 10,0% rok do roku w wyniku wzrostu kosztów najmu. W wartościach bezwzględnych koszty najmu w wysokości 358 mln EUR wzrosły o 23%, a w ujęciu procentowym sprzedaży wzrosły o 0,3 punktu procentowego do 6,3%. Wynikało to z indeksacji opartej na inflacji oraz z faktu, że duża część sklepów została otwarta pod koniec roku, więc chociaż koszty zostały poniesione, odpowiedni wkład nowych sklepów osiągających dojrzałość w sprzedaż i generowanie zysku, nie został jeszcze osiągnięty.

Segmenty geograficzne

Poniżej przedstawiamy podsumowanie niektórych z naszych kluczowych wskaźników handlowych w podziale na segmenty geograficzne.

Przychody (w mln EUR)	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	% r/r (raportowane)	% r/r (stały kurs walutowy)
Wielka Brytania i Republika Irlandii	2 001	1 890	5,9%	9,0%
Polska	1 414	1 192	18,6%	17,1%
Reszta Europy	2 235	1 741	28,3%	27,4%
Razem	5 649	4 823	17,1%	17,7%

W warunkach porównywalnych (LFL)	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	Zmiana r/r (stały kurs walutowy.)
Wielka Brytania i Republika Irlandii	+5,5%	+2,1%	3,4 p.p.
Polska	+4,9%	+4,2%	0,7 p.p.
Reszta Europy	+7,4%	+10,3%	(2,9) p.p.
Razem	+6,0%	+5,2%	0,8 p.p.

Liczba sklepów	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	r/r
Wielka Brytania i Republika Irlandii	823	821	2
Polska	1 539	1 335	204
Reszta Europy	2 267	1 805	462
Razem	4 629	3 961	668

Podsumowanie wg segmentów

Dla celów sprawozdawczych i operacyjnych, Grupa prezentuje wyniki w dwóch segmentach operacyjnych: Pepco i Grupa Poundland. Segment Pepco generuje 60% całkowitych przychodów (w roku obrotowym 2022: 56%) i 73% bazowego EBITDA (MSSF 16) (w roku obrotowym 2022: 71%), natomiast segment Grupy Poundland generuje odpowiednio 40% (44% w roku obrotowym 2022) przychodów i 27% (29% w roku obrotowym 2022) bazowego EBITDA.

Przychody	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	% r/r (raportowany)	% r/r (stały kurs walutowy)
Pepco (w mln EUR)	3 416	2 714	25,9%	24,8%
Przychody w ujęciu LFL (%)	+6,3%	+7,4%		(1,1) p.p.
Grupa Poundland (w mln EUR)	2 233	2 109	5,9%	8,4%
Przychody w ujęciu LFL (%)	+5,6%	+2,6%		3,0 p.p.
Grupa ogółem (w mln EUR)	5 649	4 823	17,1%	17,7%
Przychody w ujęciu LFL (%)	+6,0%	+5,2%		0,8 p.p.

Marża brutto ze sprzedaży (%)	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	r/r (raportowany)	r/r (stały kurs walutowy)
Pepco	41,8%	42,3%	(0,5) p.p.	(0,5) p.p.
Grupa Poundland	36,9%	37,6%	(0,7) p.p.	(0,7) p.p.
Grupa ogółem	40,1%	40,8%	(0,7) p.p.	(0,7) p.p.

Koszty operacyjne (MSSF 16) (%)	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	r/r (raportowany)	r/r (stały kurs walutowy)
Pepco	25,6%	23,1%	2,5 p.p.	2,5 p.p.
Grupa Poundland	27,7%	27,5%	0,2 p.p.	0,1 p.p.
Grupa ogółem	26,8%	25,6%	1,2 p.p.	1,2 p.p.

Bazowa EBITDA (MSSF 16)	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	% r/r (raportowany)	% r/r (stały kurs walutowy)
Pepco (w mln EUR)	552	519	6,3%	5,4%
Grupa Poundland (w mln EUR)	204	214	-4,5%	-2,7%
Inne (w mln EUR)	(3)	(3)	-11,8%	-12,1%
Grupa ogółem (w mln EUR)	753	731	3,1%	3,1%

Bazowa marża EBITDA (IFRS 16) %	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	r/r (raportowany)	r/r (stały kurs walutowy)
Pepco	16,2%	19,1%	(3,0)pp	(3,0)pp
Grupa Poundland	9,2%	10,2%	(1,0)pp	(1,0)pp
Grupa ogółem	13,3%	15,2%	(1,8)pp	(1,9)pp

Bazowa EBITDA (sprzed-MSSF 16)	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	r/r (raportowany)	r/r (stały kurs walutowy)
Pepco (w mln EUR)	330	348	-5,2%	-5,9%
Grupa Poundland (w mln EUR)	69	94	-26,3%	-25,2%
Pozostałe (w mln EUR)	(4)	(4)	-17,4%	-1,2%
Grupa ogółem (w mln EUR)	396	439	-9,9%	-10,0%

Bazowa marża EBITDA (sprzed-MSSF 16)	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	r/r (raportowany)	r/r (stały kurs walutowy)
Pepco	9,7%	12,8%	(3,2)pp	(3,2)pp
Grupa Poundland	3,1%	4,5%	(1,4)pp	(1,4)pp
Grupa ogółem	7,0%	9,1%	(2,1)pp	(2,1)pp

Sklepy	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	r/r (liczba)	r/r %
Pepco	3 523	2 967	556	18,7%
Grupa Poundland	1 106	994	112	11,3%
Grupa ogółem	4 629	3 961	668	16,9%

Wyniki Pepco

Wyniki sprzedaży Pepco w roku obrotowym 2023 po raz kolejny wzrosły o imponujące +25,9%, przy czym większość tego wzrostu wynikała z uwzględnienie rocznego otwarć sklepów w roku obrotowym 2022 oraz wpływu otwarcia 556 nowych sklepów netto w roku obrotowym 2023, co zwiększyło łączną liczbę sklepów Pepco do 3 523.

W związku z ciągłym poszerzaniem naszego asortymentu i oferty dla klientów, wzrost powierzchni Pepco o 22% wyprzedza wzrost liczby nowo otwieranych sklepów o 19% ze względu na otwarcie większego formatu sklepu Pepco „Plus”, który obok oferty odzieży i artykułów powszechnego użytku standardowego sklepu Pepco obejmuje również ofertę FMCG.

W ramach naszego programu otwierania sklepów Pepco, w ciągu roku weszliśmy na nowe rynki w Grecji (22 sklepy), Portugalii (14 sklepów) oraz Bośni i Hercegowinie (9 sklepów). Ponadto z powodzeniem zakończyliśmy konwersję sklepów Dealz w Hiszpanii na sklepy Pepco „Plus”; program, który rozpoczął się w roku obrotowym 2022 od 15 konwersji, a następnie zwiększył się do 45 konwersji w roku obrotowym 2023. Uzupełniło to naszą ekspansję w Europie Zachodniej, gdzie w ciągu roku dodaliśmy 257 nowych sklepów netto i obecnie działamy w 523 placówkach w całej Europie Zachodniej, zwiększając naszą skalę działalności i zasięg klientów.

Sprzedaż Pepco w warunkach porównywalnych w roku obrotowym 2023 na poziomie 6,3% również przyczyniła się do ogólnego wzrostu przychodów, ale odzwierciedlała wyzwania handlowe, przed którymi stanęliśmy w ciągu roku obrotowego. Pierwsza połowa roku wypadła dobrze, w efekcie silnego okresu świątecznego.

Wzrost sprzedaży w warunkach porównywalnych w drugiej połowie roku stopniowo słabł i pomimo pewnych wybranych korzyści wynikających z wydarzeń, takich jak nasza doskonała współpraca z „Barbie”, druga połowa okresu handlowego przyniosła ujemne dane w ujęciu LFL.

W szczególności ostatnie tygodnie sierpnia i wrzesień przyniosły znaczne osłabienie, co wynikało z połączenia wpływu przedłużającej się presji inflacyjnej i opóźnionego efektu wzrostu płac, na decyzje klientów dotyczące wydatków, i w efekcie słabszych niż oczekiwano wyników akcji „Powrót do szkoły”, a także wysokiego poziomu aktywności promocyjnej ze strony konkurencji oraz przedłużającej się ciepłej pogody w całej Europie, która negatywnie wpłynęła na jesienne zapasy przejściowego asortymentu. Aby umieścić to w kontekście, sprzedaż Pepco w warunkach porównywalnych we wrześniu spadła o 10,7%, przy czym w niektórych tygodniach września spadła o niemal 20%. Wkraczając w rok obrotowy 2024, widzimy pewne stopniowe oznaki ożywienia, ponieważ realny wzrost płac na głównych rynkach Pepco powraca do wartości dodatnich.

Marża zysku brutto w roku obrotowym 2023 spadła o 0,5 punktu procentowego rok do roku do 41,8%, odzwierciedlając utrzymujący się negatywny wpływ wysokich kosztów transportu i towarów oraz niekorzystnych różnic kursowych, co jest konsekwencją naszego stosunkowo długiego cyklu zakupowego. Podwyżki średnich cen jednostkowych tylko częściowo zrównoważyły koszty walutowe i frachtu, co było świadomą decyzją mającą na celu zapewnienie utrzymania naszej wiodącej pozycji cenowej w stosunku do konkurencji, co stanowi czynnik, który uważamy obecnie za ważniejszy niż kiedykolwiek. Słaba sprzedaż w IV kwartale również utrudniła odbudowę marży, ponieważ trudny sierpień i wrzesień, o których mowa powyżej, spowodowały niższą niż oczekiwano sprzedaż produktów o wyższej marży w sezonie jesienno-zimowym.

W miarę jak te czynniki makroekonomiczne zaczynają ustępować, zaczynamy już realizować pozytywne perspektywy dotyczące odbudowy marży, co podkreśla fakt, że marża Pepco w IV kwartale zamknęła się na poziomie 43%, co daje nam większą pewność co do roku obrotowego 2024.

Bazowe koszty operacyjne Pepco (MSSF 16) wzrosły w ujęciu bezwzględny o niemal 40% rok do roku w roku obrotowym 2023. Duża część tego wzrostu związana jest z rozbudową majątku, przy czym wzrost kosztów wynika z inflacji, wzrostu liczby sklepów, wzrostu kosztów ekspansji na Europę Zachodnią, dodania nowego magazynu w Rumunii i zwiększenia wydatków na infrastrukturę IT. Presja inflacyjna była kluczową cechą roku obrotowego 2023, a inflacja płac na poziomie 13% wywierała presję na koszty operacyjne w całej działalności. Czynnikiem ten, wraz ze spadkiem sprzedaży w drugiej połowie roku w Pepco, spowodował cofnięcie się dźwigni operacyjnej, co oznacza, że bazowe koszty operacyjne (MSSF 16) jako procent sprzedaży wynoszą 25,6%, czyli o 2,5 punktu procentowego więcej w ujęciu rok do roku. Koszty będą w centrum naszej uwagi, w roku obrotowym 2024. Będziemy dążyć do zwiększenia elastyczności bazy kosztowej, aby zwiększyć możliwość jej dostosowania do wyników sprzedaży. Ograniczyliśmy już wszelkie projekty peryferyjne o niskiej wartości, które generują istotne koszty dla spółki.

Bazowa EBITDA Pepco (MSSF 16) w wysokości 552 mln EUR (w roku obrotowym 2022: 519 mln EUR) wzrosła o 5,4% w porównaniu z rokiem obrotowym 2022, przy czym bazowa marża EBITDA w wysokości 16,2% spadła o 3,0 punkty procentowe rok do roku, co było spowodowane spadkiem kosztów operacyjnych i brakiem poprawy marży brutto. Na poziomie EBITDA sprzed MSSF 16, 330 mln EUR w roku obrotowym 2023 oznacza spadek o 5,9% w porównaniu z rokiem obrotowym 2022, spowodowany wyzwaniami związanymi z inflacją czynszów i znaczną ekspansją nieruchomości Pepco.

Wyniki Grupy Poundland

W obliczu presji inflacyjnej Grupa Poundland osiągnęła solidne wyniki w roku obrotowym 2023, zwiększając przychody o 8,4% przy założeniu stałego kursu walutowego dzięki połączeniu rozwoju nowych sklepów, głównie w Dealz Polska, oraz dzięki dobrym wynikom w warunkach porównywalnych w Poundland opartym na FMCG.

Poundland odnotował znaczące przechodzenie klientów na produkty FMCG w ciągu roku, ponieważ spadek dochodów spowodował, że nasi konsumenci wybierali artykuły „niezbędne” zamiast artykułów bardziej uznaniowych. Ilustruje to bardzo silny wzrost sprzedaży FMCG w warunkach porównywalnych w Poundland na poziomie +12,0% w roku obrotowym 2023, znacznie wyższy niż w przypadku sprzedaży odzieży, która była zasadniczo stabilna, i produktów powszechnego użytku, która była ujemna.

W Dealz Polska wzrost w warunkach porównywalnych o +11,3%, wraz z uruchomieniem dodatkowych 115 nowych sklepów netto, zwiększył łączną liczbę sklepów do 283 na koniec roku i pomógł wesprzeć ogólny wzrost przychodów w tym segmencie. Jak podkreślono w prezentacjach z dnia rynków kapitałowych w październiku 2023 r., w perspektywie krótkoterminowej Dealz będzie koncentrował się wyłącznie na Polsce, ponieważ staramy się dopracować strategiczne pozycjonowanie marki Dealz w Europie Środkowo-Wschodniej.

Marża brutto Grupy Poundland jest nieznacznie niższa niż rok wcześniej i wynosi 36,9%, przy czym wpływ silnych wyników w kategorii FMCG o niższej marży oraz jest częściowo kompensowany przez pewną poprawę kosztów frachtu w stosunku do szczytów z poprzedniego roku.

Z perspektywy kosztów operacyjnych, koszty operacyjne MSSF 16, jako procent sprzedaży, wzrosły nieznacznie o 0,1 punktu procentowego do 27,7%. Jest to efekt uwolnień rezerw w roku obrotowym 2022, pogłębionych presją inflacyjną w roku obrotowym 2023., z kosztami energii jako kluczowym czynnikiem. Te negatywne skutki kosztowe zostały częściowo skompensowane poprzez przedłużenie umów najmu związanych z pandemią COVID-19 na dłuższe okresy, co skutkuje tym, że nie są już uznawane za koszty operacyjne zgodnie z MSSF 16.

W rezultacie EBITDA Grupy Poundland (sprzed MSSF 16) wyniosła 69 mln EUR w roku obrotowym 2023, co stanowi spadek o 25,2% w porównaniu z rokiem poprzednim. Na poziomie MSSF 16 EBITDA wyniosła 204 mln EUR, nieznacznie mniej niż w roku ubiegłym, w którym wyniosła 214 mln EUR, przy czym w roku obrotowym 2023 przedłużono umowy najmu kontynuowane w związku z COVID-19. Oznaczało to, że umowy najmu zostały ujęte jako aktywa z tytułu prawa do użytkowania, w związku z czym nie stanowiły już kosztów czynszu dla EBITDA w ujęciu MSSF 16.

Na poziomie MSSF 16 EBITDA Grupy Poundland wynosi 204 miliony euro i jest nieznacznie niższa niż w poprzednim roku, który wynosił 214 milionów euro. EBITDA przed MSSF 16 w roku obrotowym 2023 wyniosła 69 milionów euro i zmniejszyła się o 25,2% w porównaniu do poprzedniego roku z powodu zmian w rezerwach i wzrostu kosztów inflacyjnych w porównaniu rok do roku, jak opisano powyżej.

Zysk przed opodatkowaniem

Ustawowy zysk Grupy przed opodatkowaniem w wysokości 147 mln EUR (rok obrotowy 2022: 226 mln EUR) spadł o 35,8% przy założeniu stałego kursu walutowego. Chociaż EBITDA wg MSSF 16 jest nieznacznie wyższa niż w poprzednim roku, koszty czynszu związane z inflacją i ekspansją sklepów (wzrost o 23% r/r) oraz amortyzacja związana z nowymi sklepami i programem modernizacji (wzrost o 24,4% r/r), w połączeniu z wyższymi stopami procentowymi powodującymi wzrost kosztów finansowania zewnętrznego, z nawiązką to zrównoważyły.

Na poziomie bazowym, bazowy zysk przed opodatkowaniem za rok obrotowy 2023 w wysokości 202 mln EUR (za rok obrotowy 2022: 300 mln EUR) oznacza spadek o 33,7% przy założeniu stałego kursu walutowego, spowodowany czynszami, amortyzacją i zewnętrznymi czynnikami odsetkowymi przedstawionymi powyżej.

Podatki

W roku obrotowym 2023 obciążenie podatkowe Grupy wyniosło 44,7 mln EUR (w roku obrotowym 2022: 51,9 mln EUR), odzwierciedlając efektywną stopę podatkową na poziomie 30,4% (w roku obrotowym 2022: 23,0%). Wzrost naszej efektywnej stawki podatkowej wynika głównie z profilu wyników Grupy na każdym obszarze operacyjnym. Oczekujemy, że w roku obrotowym 2024 efektywna stawka podatkowa Grupy będzie w większym stopniu odzwierciedlać łączoną stawkę podatkową w krajach, w których prowadzimy działalność. Na naszych głównych rynkach operacyjnych w Wielkiej Brytanii i Polsce stawka podatkowa wynosi obecnie odpowiednio 25% i 19%.

Pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe

Grupa zarządza wynikami w oparciu o pozycje bazowe po skorygowaniu o pozycje niezaliczane do kategorii bazowej. W roku obrotowym 2023 pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe wyniosły 55 mln EUR (w roku obrotowym 2022: 75 mln EUR) i objęły:

- kwotę 43,5 mln EUR związaną z kosztami ERP Software-as-a-Service (SaaS), które są klasyfikowane jako jednorazowe rzeczowe koszty rodzajowe
- kwotę 13,5 mln EUR związaną z kosztami restrukturyzacji, głównie związanymi z wycofaniem marki Dealz z Hiszpanii i przekształcenia jej placówek w sklepy Pepco Plus oraz z zamknięciem sklepów Fulton's
- kwotę 1,9 mln EUR związaną z programem Value Creation Plan (VCP), która dotyczy korekt z tytułu podmiotów odchodzących z programu po odjęciu opłat za nową dotację.

Finansowanie

Rok obrotowy 2023 był ważnym i bardzo udanym rokiem dla firmy pod względem finansowania. W związku ze zbliżającym się w kwietniu 2024 r. terminem zapadalności kredytu terminowego w wysokości 300 mln EUR, Grupa podjęła proces zastąpienia i dywersyfikacji tego zadłużenia debiutancką emisją obligacji w EUR.

Proces ten rozpoczął się od uzyskania publicznego ratingu kredytowego, a w czerwcu 2023 r. wszystkie trzy główne agencje ratingowe doceniły sukces przekonującej strategii i modelu biznesowego Pepco Group i wydały pozytywne

ratingi. Agencja Fitch przyznała rating „BB”, Moody's „Ba3”, a S&P Global „BB-”. Pasuje to Pepco Group na równi ze spółkami porównawczymi.

Po procesie ratingowym Grupa odnotowała znaczne zainteresowanie swoją pierwszą emisją obligacji. Ze względu na nadsubskrypcję, spółka zwiększyła kwotę obligacji z początkowo zakładanych 300 mln EUR, do 375 mln EUR, wykorzystując okazję do zwiększenia płynności.

Równoległe z udanym procesem debiutu obligacji, zwiększyliśmy wielkość naszego kredytu odnawialnego (RCF) z 190 mln EUR do 390 mln EUR, aby zapewnić dodatkową płynność, biorąc pod uwagę ciągły wzrost i rosnącą skalę działalności.

Na dzień 30 września 2023 r., na całkowite zadłużenie finansowe brutto Grupy w wysokości 741 mln EUR składa się:

- obligacja na kwotę 375 mln EUR oprocentowana na poziomie 7,25% z terminem zapadalności w 2028 r.
- kredyt terminowy B w wysokości 250 mln EUR z terminem zapadalności w 2026 r.
- zaciągnięty kredyt RCF w wysokości 120 mln EUR (całkowity kredyt RCF w wysokości 390 mln EUR)
- leasing finansowy o wartości 11 mln EUR
- Pomniejszone o 15 mln EUR koszty emisji długu, które zostały skapitalizowane.

Chociaż działalność w zakresie refinansowania w roku obrotowym 2023 była bardzo pozytywna, globalne czynniki makroekonomiczne spowodowały znaczny wzrost stóp procentowych. Koszty finansowania zewnętrznego wzrosły z 52,6 mln EUR w roku obrotowym 2022 do 81,5 mln EUR w roku obrotowym 2023. W ramach zewnętrznych kosztów finansowych, wzrost o 24 miliony euro w porównaniu do roku poprzedniego dotyczy finansowania dłużnego, gdzie nasza efektywna stopa procentowa wynosi 3,75%.

Działalność inwestycyjna

W całym roku obrotowym 2023 kontynuowaliśmy inwestycje w ekspansję i infrastrukturę, wspierając naszą wizję osiągnięcia pozycji największej i najlepszej sieci dyskontów w Europie. Inwestycje kapitałowe w ciągu roku przyspieszyły z 4,7% sprzedaży w roku obrotowym 2022 (225 mln EUR) do 6,9% sprzedaży w roku obrotowym 2023 (390 mln EUR), przy czym największym motorem wzrostu były inwestycje w nowe sklepy i program modernizacji w Pepco.

Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne w roku obrotowym 2023 w wysokości 390 mln EUR były o 165 mln EUR wyższe niż w roku poprzednim (w roku obrotowym 2022: 225 mln EUR). Główne czynniki wpływające na nasze inwestycje kapitałowe w roku obrotowym 2023 obejmują:

- 210 mln EUR zainwestowano w otwarcie rekordowej liczby 826 nowych sklepów brutto w roku obrotowym 2023 (668 otwarć netto). Obejmowało to wejście na trzy nowe rynki w roku obrotowym 2023, otwarcie 22 sklepów w Grecji, 14 sklepów w Portugalii i 9 sklepów w Bośni i Hercegowinie.
- 102 mln EUR zainwestowano w programy modernizacji sklepów. Wynikało to przede wszystkim z programu New Look Pepco, a także z inwestycji Poundland w modernizację sklepów w ramach przygotowań do sprzedaży jednego asortymentu odzieży i produktów powszechnego użytku w całej Grupie.
- 50 mln EUR zainwestowano w infrastrukturę IT i łańcucha dostaw w miarę kontynuacji procesu wspierania wzrostu za pomocą podstawowej infrastruktury.
- Inwestycja w wysokości 28 mln EUR dotyczy nakładów na utrzymanie, głównie na utrzymanie sklepów.

We wrześniu 2023 r. Poundland ogłosił zawarcie umowy nabycia do 71 sklepów Wilko w następstwie szeroko nagłośnionej likwidacji działalności Wilko, konkurencyjnego brytyjskiego detalisty dyskontowego. Pierwszy sklep został otwarty 30 września 2023 r., a na początku grudnia otwarto 64 z tych byłych sklepów Wilko, po niewielkim

remontu i rebrandingu na szyld Poundland. Integracja sklepów Wilko z marką Poundland zapewnia Grupie ekscytującą możliwość przyspieszenia rozwoju nowych sklepów w Wielkiej Brytanii, bez dodatkowego wzrostu centralnej bazy kosztowej. Oferuje również możliwość wprowadzenia oferty Poundland do nowych regionów i klientów oraz zapewnienia możliwości zatrudnienia części osób, które niestety ucierpiały w wyniku upadku Wilko.

Środki pieniężne i zadłużenie netto

Pepco Group (w mln EUR)	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	r/r
Środki pieniężne z działalności operacyjnej (kurs rzeczywisty)	723	425	299
Płatności leasingowe (MSSF 16 Płatności i odsetki)	(382)	(292)	(91)
Podatek zapłacony	(75)	(61)	(14)
Środki pieniężne netto (przed nakładami inwestycyjnymi)	266	72	194
Nakłady inwestycyjne	(390)	(225)	(164)
Środki pieniężne netto (po nakładach inwestycyjnych)	(124)	(154)	30
Finansowanie i działalność inwestycyjna	102	(7)	109
Przepływy pieniężne netto	(22)	(161)	138
Wpływ wahań kursów wymiany	9	(3)	12
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	344	508	(164)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	330	344	(14)
Zadłużenie netto (sprzed MSSF 16)	411	275	136
Mnożnik zadłużenie netto/bazowa EBITDA (sprzed MSSF 16) (dźwignia)	1,0x	0,6x	0,4x
Wskaźnik bieżący	0,9	1,1	(0,2)

Środki pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej w wysokości 723 mln EUR, które wzrosły o 299 mln EUR rok do roku, odzwierciedlają solidne generowanie wyniku EBITDA wg MSSF16 w wysokości 753 mln EUR w ciągu roku, pomniejszone o niewielki odpływ gotówki z kapitału obrotowego netto (gdzie lepsza pozycja zobowiązań rok do roku jest równoważona wyższą pozycją zapasów).

Chociaż zapasy naturalnie wzrosły ze względu na rozwój działalności, przeciwności w sprzedaży w IV kwartale doprowadziły do wzrostu poziomu zapasów w stosunku do wartości pierwotnie zaplanowanej, przy wzroście wskaźnika rotacji zapasów w stosunku do ubiegłego roku. W przyszłości będziemy uważnie śledzić wskaźnik rotacji zapasów, aby obniżyć go do bardziej optymalnych poziomów.

Płatności leasingowe w wysokości 382 mln EUR wzrosły o +31% rok do roku, odzwierciedlając wzrost liczby sklepów. Ten czynnik, wraz z wydatkowaniem nakładów inwestycyjnych w wysokości 390 mln EUR, napędzonym przez rozwój i remonty sklepów oraz płatności podatkowe, częściowo skompensowane zwiększonym finansowaniem w wyniku emisji obligacji w wysokości 375 mln EUR, spowodował odpływ gotówki netto w wysokości 22 mln EUR w ciągu roku.

Widzimy dużą szansę na poprawę cyklu konwersji gotówki w Grupie poprzez skupienie się na optymalizacji naszego łańcucha dostaw, aby umożliwić bardziej efektywne zarządzanie zapasami, wraz z bardziej zdyscyplinowanym podejściem do inwestycji kapitałowych, w ramach którego będziemy dążyć do zmniejszenia ogólnych nakładów inwestycyjnych i wyraźnie skupimy się na priorytetowym traktowaniu inwestycji przynoszących najwyższy zwrot.

Grupa zakończyła rok z zadłużeniem netto w wysokości 411 mln EUR na bazie sprzed MSSF 16, co stanowi wzrost o 136 mln EUR w porównaniu z rokiem obrotowym 2022, głównie w wyniku zaciągnięcia dodatkowych kredytów w wysokości 115 mln EUR.

Nasz wskaźnik zadłużenia netto do bazowej EBITDA na poziomie 1,0x (sprzed MSSF 16), choć wyższy niż w ubiegłym roku, pozostaje poniżej celów wcześniej ogłoszonych podczas IPO i zapewnia znaczną przestrzeń do spełnienia naszych zewnętrznych kowenantów finansowania.

Dywidendy

W roku obrotowym 2023 nie zaproponowano ani nie wypłacono dywidendy. Zarząd będzie rozważał możliwość wypłaty dywidendy, jednocześnie w pełni badane są możliwości wzrostu w drodze inwestycji.

Zabezpieczenia i kursy walutowe

Grupa nie zabezpiecza wpływu przeliczenia zysków generowanych w krajach spoza strefy euro, jednak wpływ na wynik EBITDA w roku obrotowym 2023 pozostaje nieznaczący. Średni kurs walutowy za okres oraz kurs walutowy na koniec roku dla Grupy wyniosły:

	Średni kurs walutowy		Kurs na koniec okresu	
	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022	Rok obrotowy 2023	Rok obrotowy 2022
PLN/EUR	4,6181	4,6582	4,6283	4,8483
GBP/EUR	0,8704	0,8473	0,8646	0,8830
USD/EUR	1,0679	1,0840	1,0594	0,9748
CNY/EUR	7,7533	7,0930	7,7352	6,9368

Grupa zabezpiecza transakcyjne ryzyko walutowe dla zapasów zakupionych w Azji i opłaconych w dolarach amerykańskich (USD) i juanach chińskich (CNY) w stosunku do własnych walut operacyjnych Pepco i Poundland, aby zmniejszyć zmienność marży brutto. Wszystkie kontrakty walutowe Grupy są ujmowane w powiązaniach zabezpieczających przepływy pieniężne. W roku obrotowym 2023 nastąpiła ogólna deprecjacja USD i CNY w stosunku do złotego (PLN), co odbiło się na zmniejszeniu pozycji bilansowej netto zobowiązań z tytułu Pochodnych Instrumentów Finansowych Grupy.

OŚWIADCZENIE O ZGODNOŚCI Z ZE STANEM FAKTYCZNYM I RZETELNOŚCI INFORMACJI

Za przygotowanie tej informacji odpowiedzialna jest Rada Dyrektorów, która oświadcza, że według jej najlepszej wiedzy, zawarte informacje dotyczące Pepco Group N.V. są poprawne na dzień publikacji tego dokumentu i rzetelnie odzwierciedlają sytuację finansową oraz działalność biznesową Grupy.

Consolidated income statement

for the year ended 30 September 2023

The results below are currently unaudited

	Note	Year to 30 September 2023 €000	Year to 30 September 2022 €000
Continuing operations			
Revenue	6	5,648,885	4,822,819
Cost of sales		(3,381,068)	(2,855,221)
Gross profit		2,267,817	1,967,598
Administrative expenses		(2,039,332)	(1,689,485)
Other operating income		—	116
Operating profit from continuing operations	8	228,485	278,229
Financial income	9	10,220	2,242
Financial expense	10	(91,728)	(54,856)
Profit before taxation from continuing operations for the year		146,977	225,615
Taxation		(44,733)	(51,900)
Profit from continuing operations for the year		102,244	173,715
Loss on discontinued operations		—	(110)
Profit for the year		102,244	173,605
Earnings per share			
Basic earnings per share from continuing operations		17.8c	30.2c
Basic earnings per share from discontinued operations		—c	—c
Basic earnings per share		17.8c	30.2c
Diluted earnings per share from continuing operations		17.7c	30.0c
Diluted earnings per share from discontinued operations		—c	—c
Diluted earnings per share		17.7c	30.0c

Full disclosures to the financial statements will be available in the Annual Report once published.

Consolidated statement of other comprehensive income

for year ended 30 September 2023

The results below are currently unaudited

	Year to 30 September 2023 €000	Year to 30 September 2022 €000
Profit for the year	102,244	173,605
Other comprehensive income		
Items that are or may be reclassified subsequently to profit or loss:		
Foreign currency translation differences – foreign operations	44,532	(55,513)
Effective portion of changes in fair value of cash flow hedges	(38,060)	23,783
Net change in fair value of cash flow hedges reclassified to profit or loss	(128,442)	41,425
Deferred tax on items that are or may be reclassified subsequently to profit or loss	34,924	(13,430)
Other comprehensive (loss)/income for the year, net of income tax	(87,046)	(3,735)
Total comprehensive income for the year	15,198	169,870

Full disclosures to the financial statements will be available in the Annual Report once published.

Consolidated statement of financial position

at 30 September 2023

The results below are currently unaudited

	30 September 2023 €000	30 September 2022 €000
Non-current assets		
Property, plant and equipment	746,437	524,550
Right-of-use asset	1,249,460	1,018,240
Goodwill and other intangible assets	847,477	814,238
Trade and other receivables	46	2,422
Derivative financial instruments	6,232	5,186
Deferred tax asset	113,414	91,296
	2,963,066	2,455,932
Current assets		
Inventories	1,134,618	959,094
Tax receivable	865	3,735
Trade and other receivables	143,522	71,418
Derivative financial instruments	42,106	165,216
Cash and cash equivalents	330,417	343,933
	1,651,528	1,543,396
Total assets	4,614,594	3,999,328
Current liabilities		
Trade and other payables	1,266,195	927,884
Current tax liabilities	—	47,944
Lease liabilities	304,794	310,484
Borrowings	118,794	68,339
Derivative financial instruments	91,045	37,040
Provisions	2,254	16,749
	1,783,082	1,408,440
Non-current liabilities		
Trade and other payables	21,894	37,733
Lease liabilities	1,012,154	823,060
Borrowings	610,270	546,203
Derivative financial instruments	1,730	8,122
Provisions	28,319	31,016
	1,674,367	1,446,134
Total liabilities	3,457,449	2,854,574
Net assets	1,157,145	1,144,754
Equity attributable to equity holders of the parent		
Share capital	5,760	5,750
Share premium reserve	13	13
Cash flow hedge reserve	(32,391)	99,187
Merger reserve	(751)	(751)
Translation reserve	(25,784)	(70,316)
Share-based payment reserve	33,013	35,830
Retained earnings	1,177,285	1,075,041
Total shareholders' equity	1,157,145	1,144,754

Full disclosures to the financial statements will be available in the Annual Report once published.

Consolidated statement of changes in equity

for the year ended 30 September 2023

The results below are currently unaudited

	Share capital €000	Share premium ⁴ €000	Cash flow hedge reserve ¹ €000	Translation reserve ² €000	Merger reserve ³ €000	Share-based payment reserve ⁴ €000	Retained earnings €000	Total equity €000
Balance at 1 October 2022	5,750	13	99,187	(70,316)	(751)	35,830	1,075,041	1,144,754
Total comprehensive income for the period								
Profit for the year	-	-	-	-	-	-	102,244	102,244
Other comprehensive income for the period	-	-	(131,578)	44,532	-	-	-	(87,046)
Total comprehensive income for the period	-	-	(131,578)	44,352	-	-	102,224	15,198
Transactions with owners, recorded directly in equity								
Issue of share capital	10	-	-	-	-	-	-	10
Equity-settled share-based payments	-	-	-	-	-	(2,817)	-	(2,817)
Total contributions by and distributions to owners	10	-	-	-	-	(2,817)	-	(2,807)
Balance at 30 September 2023	5,760	13	(32,391)	(25,784)	(751)	33,013	1,177,285	1,157,145

1 The cash flow hedge reserve represents the cumulative effect of fair value gains and losses on cash flow hedges in the Group.

2 The translation reserve represents the cumulative foreign exchange differences on the translation of the net assets of the Group's foreign operations from their functional currency to the presentation currency of the parent.

3 The merger reserve represents the difference between the cost of the Company's investment in its subsidiaries acquired using the principles of merger accounting and the aggregate carrying value of assets and liabilities of the subsidiaries acquired.

4 The Group implemented a Value Creation Plan (VCP) for its Executive Directors.

Full disclosures to the financial statements will be available in the Annual Report once published.

Consolidated statement of cash flows

for the year ended 30 September 2023

The results below are currently unaudited

	Year to 30 September 2023 €000	Year to 30 September 2022 €000
Cash flows from operating activities		
Profit/(loss) for the period:		
Continuing operations	102,244	173,715
Discontinued operations	—	(110)
Adjustments for:		
Depreciation, amortisation and impairment	164,509	126,402
Right-of-use asset depreciation	309,000	260,284
Financial income	(10,220)	(2,242)
Financial expense	91,728	54,856
Loss on sale of property, plant and equipment	(477)	-
Equity-settled share-based payment expenses	(2,817)	13,988
Taxation	44,733	51,900
	698,700	678,793
Decrease/(increase) in trade and other receivables	(66,858)	(19,730)
Increase in inventories	(175,524)	(384,052)
Increase in trade and other payables	322,472	184,090
(Decrease)/increase in provisions and employee benefits	(17,192)	(21,841)
Settlement of derivatives	(38,099)	(12,566)
Cash generated by operations	723,499	424,694
Tax paid	(75,424)	(61,387)
Net cash inflow from operating activities	648,075	363,307
Cash flows used in investing activities		
Proceeds from sale of property, plant and equipment	1,445	626
Interest received	2,897	-
Additions to property, plant and equipment	(363,823)	(218,217)
Additions to other intangible assets	(25,815)	(6,764)
Net cash outflow used in investing activities	(385,296)	(224,355)
Cash flows from financing activities		
Proceeds from the issue of share capital	10	-
Proceeds from bank loan net of fees incurred	431,215	45,000
Repayment of borrowings	(315,000)	(43,193)
Interest paid	(19,046)	(9,642)
Payment of interest on lease liabilities	(61,367)	(46,052)
Repayment of lease liabilities	(320,974)	(245,598)
Net cash outflow from financing activities	(285,162)	(299,485)
Net (decrease) increase in cash and cash equivalents	(22,383)	(160,533)
Cash and cash equivalents at beginning of period	343,933	507,702
Effect of exchange rate fluctuations on cash held	8,867	(3,236)
Cash and cash equivalents at end of period	330,417	343,933

Full disclosures to the financial statements will be available in the Annual Report once published.

Notes to the consolidated financial statements

1. Basis of preparation

Pepco Group N.V. (the Company) is a public limited liability company incorporated in the Netherlands (registration number 81928491) and domiciled in the United Kingdom. The Company has a primary listing in on the Warsaw Stock Exchange. The registered address is 14th Floor, Capital House, 25 Chapel Street, London, NW1 5DH, United Kingdom.

The Group financial statements consolidate those of the Company and its subsidiaries (together referred to as the Group). The parent company financial statements present information about the Company as a separate entity and not about its Group.

The Group financial statements have been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards, as adopted by the EU (Adopted IFRSs), and also comply with the statutory provisions of part 9 of Book 2 of the Dutch Civil Code. The parent company financial statements have been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRSs) as endorsed by the EU and with part 9 of Book 2 of the Dutch Civil Code.

The accounting policies have, unless otherwise stated, been applied consistently to all years presented in the Group financial statements.

2. Going concern

In determining the appropriate basis of preparation of the 2023 consolidated financial statements, the Board of Directors are required to consider whether the Group and the Company can continue in operational existence for the foreseeable future.

At the time of publication, the Directors have a reasonable expectation that the Group has sufficient resources to continue in operation for the foreseeable future, which is not less than twelve months from publishing these financial statements. The Group undergoes a rigorous and comprehensive annual budgeting and long-term planning process which is reviewed and challenged by various stakeholders across management and the Board. This financial plan, which is ultimately approved by the Board, is then utilised to measure business performance and it also forms the 'base case' upon which the going concern analysis has been based.

In assessing going concern, the Group has considered a 2-year period to the end of FY25, beyond the minimum requirement of twelve months from the date of publishing the financial statements. The directors have considered a severe but plausible downside sensitivity and a reverse stress test. The analysis suggested that despite the harsh scenario assumptions, which the management judge to be very unlikely, the Group still retains sufficient headroom across the assessment period and is able to meet all the requirements of its lending covenants. It should also be noted that historically the Group continued to meet its covenant obligations and maintain significant liquidity headroom throughout the extreme circumstances presented during the Covid-19 pandemic restrictions in 2020 and 2021. In addition, in June 2023 the Group has further strengthened its financial position through the completion of a €375m debut bond issuance, refinancing an existing €300m term loan, due to expire in April 2024 which would have fallen within the period under review for going concern. The Group also increased its Revolving Credit Facility from €190m to €390m to provide additional liquidity if required.

Further information regarding the Group's business activities, together with the factors likely to affect its future development, performance and position including the ongoing store expansion strategy and the response to the current challenges faced by the tough macroeconomic environment and inflationary pressures, will be set out in the Executive Chair and CFO's reports. Since the going concern assessment uses a base case which has been built on the financial plan, careful consideration has been given to the current macroeconomic environment and the future implications and impacts it may have.

Given the above, the Directors have deemed the application of the going concern basis for the preparation of these consolidation financial statements to be appropriate.

3. New accounting standards and policies

No new standards, new interpretations or amendments to standards or interpretations have been published which are expected to have a significant impact on the Group's financial statements.

4. Accounting estimates and judgements

The preparation of these financial statements requires the exercise of judgement, estimates and assumptions that affect the application of policies and reported amount of assets and liabilities, income and expenses. Estimates and judgements are continually evaluated and are based on historical experience and various other factors, including expectations of the future events that are believed to be reasonable under the circumstances. Revisions to accounting estimates are recognised in the period in which the estimate is revised and in any future period impacted.

The Group makes estimates and assumptions concerning the future. By definition, the resulting accounting estimates will seldom equal the related actual results. The Directors continually evaluate the estimates, assumptions and judgements based on available information and experience.

Key sources of estimation uncertainty

The estimates and assumptions that have a significant risk of causing a material adjustment to the carrying amounts of assets and liabilities are discussed below.

Impairment of intangible assets (goodwill and other intangible assets) and right-of-use assets

The Group assesses whether there are any indicators of impairment as at the reporting date for all intangible assets and right-of-use assets. Goodwill is tested for impairment annually and at other times when such indicators exist. Other intangible assets are tested for impairment when there are indicators that the carrying amounts may not be recoverable.

When value in use calculations are undertaken, the Directors must estimate the expected future cash flows from the cash-generating unit and choose a suitable discount rate in order to calculate the present value of those cash flows. The key sources of estimation uncertainty are the future business performance over the forecast period (five years), projected long-term growth rates and the discount rates applied.

Life of brand asset

The useful life is considered to be 40 years which represents management's best estimate of the period over which the brand will be utilised based on the trading history of the business, future financial projections and ongoing investment in the business, along with the retail segment occupied by Poundland and the active proposition development happening within the business. The brand is amortised on a straight-line basis.

Key judgements

The judgements that have a significant risk of causing a material adjustment to the carrying amounts of assets and liabilities are discussed below.

Lease discount rate

Where a rate implicit to the lease is not available, the selection of a discount rate for a lease is based upon the marginal cost of borrowing to the business in relation to the funding for a similar asset.

Management calculates appropriate discount rates based upon the marginal cost of borrowing currently available to the business as adjusted for several factors including the term of the lease, the location and type of asset and how often payments are made.

Management considers that these are the key details in determining the appropriate marginal cost of borrowing for each of these assets.

Leases

Management exercises judgement in determining the lease term on its lease contracts. Within its lease contracts, particularly those in respect of its retail business, break options are included to provide operational and financial security should store performance be different to expectations. At inception of a lease, management will typically assess the lease term as being the full lease term as such break options are not typically considered reasonably certain to be exercised.

As stated in the accounting policies, the discount rate used to calculate the lease liability is based on the incremental borrowing rate. Incremental borrowing rates are determined quarterly and depend on the lease term, currency and start date of the lease. The incremental borrowing rate is determined based on a series of inputs including the risk-free rate based on government bond rates, country specific risk and entity specific risk.

5. Segmental analysis

Operating segments are defined as components of the Group about which separate financial information is available that is evaluated regularly by the Chief Operating Decision Maker (CODM), or decision-making group, in deciding how to allocate resources and in assessing performance.

The Group has identified two significant revenue-generating operating segments. One being businesses trading under the Pepco banner and under the second being business trading under the Poundland and Dealz banners. A third “other” operating segment includes the Group’s sourcing operations, Group functions and other activities that do not meet the threshold requirements for individual reporting.

EBITDA is the primary profit metric reviewed by the CODM and has been presented by operating segment with a reconciliation to operating profit. EBITDA is defined as operating profit before depreciation, amortisation, impairment, profit/loss on disposal of tangible and intangible assets and other expenses.

Tax and interest are not reviewed by the CODM on an operating segment basis.

Segment assets and liabilities are measured in the same way as in the consolidated financial statements. These assets and liabilities are allocated based on the operations of the segment and the physical location of the asset. Investments in subsidiaries within the Group, along with relevant consolidation adjustments and eliminations are allocated to the relevant segment. Assets and liabilities included within the “other” segment relate to balances held by the Group’s sourcing operations.

	Year to 30 September 2023 €000	Year to 30 September 2022 €000
External revenue		
Pepco	3,415,598	2,714,003
Poundland Group	2,233,287	2,108,816
Group external revenue	5,648,885	4,822,819
Underlying EBITDA		
Pepco	552,037	519,382
Poundland Group	204,406	214,121
Other	(3,091)	(2,765)
Group underlying EBITDA	753,353	730,738
Reported EBITDA		
Pepco	528,657	501,843
Poundland Group	171,196	180,805
Other	1,899	(17,716)
Group EBITDA	701,752	664,932
Less reconciling items to operating profit		
Depreciation of right-of-use asset	(309,000)	(260,284)
Depreciation of property, plant and equipment	(151,807)	(108,740)
Impairment of property, plant and equipment	(3,130)	(8,401)
Amortisation of other intangibles	(9,572)	(9,261)
Impairment of other intangibles	—	-
Profit/(loss) on disposal of property, plant and equipment	477	227
Other expenses	(235)	(244)
Group operating profit from continuing operations	228,485	278,229

All income statement disclosures are for the continuing business only. The total asset, total liability and capital expenditure disclosures are for the entire Group including discontinued operations.

	Year to 30 September 2023 €000	Year to 30 September 2022 €000
Depreciation and amortisation		
Pepco	294,322	226,486
Poundland Group	174,582	150,461
Other	1,475	1,338
Group depreciation and amortisation	470,379	378,285
Impairment of property, plant and equipment and intangible assets		
Pepco	3,130	(238)
Poundland Group	—	8,639
Group impairment of property, plant and equipment and intangible assets	3,130	8,401
Total assets		
Pepco	2,630,890	2,307,013
Poundland Group	1,928,644	1,478,781
Other	55,060	213,534
Group total assets	4,614,594	3,999,328
Total liabilities		
Pepco	1,812,717	1,377,556
Poundland Group	883,163	1,131,319
Other	761,569	345,699
Group total liabilities	3,457,449	2,854,574
Additions to non-current assets		
Pepco	585,365	376,369
Poundland Group	267,101	188,219
Other	946	7,905
Group additions to non-current assets	853,411	572,493

6. Revenue

Revenue comprises the consideration paid for products by external customers at the point of sale in stores, net of value added tax and promotional sales discounts. The Group's disaggregated revenue recognised relates to the following geographical segments:

	Year to 30 September 2023 €000	Year to 30 September 2022 €000
UK and Republic of Ireland	2,000,633	1,889,610
Poland	1,413,973	1,191,826
Rest of Europe	2,234,279	1,741,383
	5,648,885	4,822,819

7. Non-underlying items

The Group believes underlying profit, an alternative profit measure, is a valuable way in which to present business performance as it provides the users of the accounts with a clear and more representative view of ongoing business performance. Non-underlying adjustments constitute material, exceptional, unusual and other items. In determining whether events or transactions are treated as non-underlying items, management considers quantitative as well as qualitative factors such as the frequency or predictability of occurrence.

Underlying performance measures should be considered in addition to IFRS measures and are not intended to be a substitute for them. The Group also uses underlying financial performance to improve the comparability of information between reporting periods and geographical units and to aid users in understanding the Group's performance. Consequently, the Group uses underlying financial performance for performance analysis, planning, reporting and incentive setting.

	Year to 30 September 2023 €000	Year to 30 September 2022 €000
Reported EBITDA from continuing operations	701,752	664,932
Group Value Creation Plan (VCP)	(1,905)	13,988
Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements	42,351	35,354
Restructuring and Other costs	11,155	16,464
Underlying EBITDA from continuing operations	753,353	730,738
Reported operating profit from continuing operations	228,485	278,229
IPO-related expenses	—	1,230
Group Value Creation Plan (VCP)	(1,905)	13,988
Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements	43,493	32,891
Restructuring costs	14,285	26,128
Underlying operating profit from continuing operations	284,358	352,466
Reported profit before taxation from continuing operations for the year	146,977	225,615
IPO-related expenses	—	1,230
Group Value Creation Plan (VCP)	(1,905)	13,988
Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements	43,493	32,891
Restructuring costs	13,473	26,574
Underlying profit before tax from continuing operations	202,038	300,298

Group Value Creation Plan ("VCP"): A Value Creation Plan ("VCP"), which is accounted for as IFRS 2 charge, was approved by the Board of Directors in March 2020 as a reward tool to incentivise the top management of the Pepco Group and to retain them post an IPO. The Group treat the VCP associated costs as Non-Underlying Costs on the basis;

- The VCP was specific IPO related incentive which is not a typical share based payment scheme
- The scheme was implemented prior to the IPO and the total cost of the scheme (€45.3m) is already reflected in the share price achieved at IPO.

Management believe it is beneficial for the users of the financial statements to understand the underlying operational performance without it being skewed by the impact of the VCP charges.

Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements and expensing significant ERP programme costs incurred: Following the IFRIC interpretation on accounting for SaaS costs, the Group has expensed previously capitalised costs in relation to certain SaaS projects as part of the retrospective application of the new accounting policy. In FY23, the Group has specifically expensed costs related to significant ERP programmes.

Restructuring costs: The Group undertook strategic decision to discontinue the Dealz business in Spain and stores acquired as part of the Fultons acquisition. The non-underlying costs relate to winding down of the operations and store closures. Prior year costs relate to head office cost reduction and strategic change to rationalise the supply chain network.

IPO-related expenses: IPO-related expenses relate to project costs associated with this listing of the Company on the Warsaw Stock Exchange.

8. Operating profit

	Year to 30 September 2023 €000	Year to 30 September 2022 €000
Operating profit for the period has been arrived at after charging/(crediting):		
Expense relating to short-term , low-value and variable leases	53,704	34,174
Depreciation of tangible fixed assets and other items:		
Owned	151,807	108,740
Depreciation of right-of-use assets	309,000	260,284
Impairment of property, plant and equipment	3,130	8,401
Amortisation of other intangibles	9,572	9,261
Cost of inventories recognised as an expense	3,300,689	2,856,523
Write downs of inventories recognised as an expense	67,385	33,630

	Year to 30 September 2023 €000	Year to 30 September 2022 €000
Auditors' remuneration		
Total audit fees	2,611	2,353
Audit related services	147	148
Total assurance-related fees	147	148
Other services	132	-
Total auditors' remuneration	2,890	2,501

9. Financial Income

	Year to 30 September 2023 €000	Year to 30 September 2022 €000
Bank interest income	2,897	2,242
Other interest income	7,323	-
	10,220	2,242

10. Financial Expense

	Year to 30 September 2023 €000	Year to 30 September 2022 €000
Interest on bank loans and amortisation of capitalised finance costs	35,684	11,548
Interest on lease liabilities	61,367	46,052
Ineffective element of hedging	1,918	-
Unrealised foreign currency losses on borrowings	(7,241)	(3,190)
	91,728	54,410
Non-underlying financial expenses ¹	—	446
	91,728	54,856

1: Non-underlying financial expenses relate to lease liability expensed in relation to stores closed as part of the restructure.