

14 grudnia 2021 r.

Pepco Group – Publikacja wstępnych wyników finansowych

Znaczne postępy w realizacji założeń finansowych i strategicznych pomimo trudnego otoczenia rynkowego spowodowanego pandemią COVID

Pepco Group – dynamicznie rozwijająca się ogólnoeuropejska sieć dyskontowych sklepów wielobranżowych, właściciel marek PEPCO i Dealz w Europie oraz Poundland w Wielkiej Brytanii, publikuje dziś swoje wstępne wyniki finansowe za rok obrotowy kończący się 30 września 2021 r.¹

Podsumowanie finansowe

Pepco Group		Rok obrotowy 2021
Przychody ²	(w mln EUR)	4 122
Dynamika przychodów ogółem (w walucie sprawozdawczej)	%	17,2
Dynamika przychodów ogółem (przy założeniu stałego kursu walutowego)	%	19,3
Wzrost przychodów w warunkach porównywalnych (LFL) ³	%	6,5
Dynamika marży zysku brutto	pb.	220
Bazowa EBITDA ⁴	(w mln EUR)	647
Dynamika bazowej EBITDA (r/r)	%	46,2
Bazowy zysk przed opodatkowaniem	(w mln EUR)	244
Dynamika bazowego zysku przed opodatkowaniem (r/r)	%	394
Liczba sklepów ogółem	szt.	3 504
Rozwój sieci (nowe sklepy netto) w porównaniu z ubiegłym rokiem	szt.	483
Rozwój sieci (nowe sklepy netto) w porównaniu z ubiegłym rokiem	%	16,0

Najważniejsze informacje finansowe

- Przychody Grupy za cały rok wyniosły 4 122 mln EUR, tj. +17,2% rok do roku („r/r”).
- Dynamiczny wzrost bazowej sprzedaży rocznej przy założeniu stałych kursów wymiany walut w warunkach porównywalnych („LFL”)³ o 6,5%, w tym:
 - PEPCO: wzrost o 9,8% w warunkach porównywalnych;
 - Grupa Poundland: wzrost o 3,1% w warunkach porównywalnych.
- Marża zysku brutto wzrosła o 220 pb. (42,9% w roku obrotowym 2021 w porównaniu z 40,7% w roku obrotowym 2020), co oznacza powrót do poziomu z roku obrotowego 2019, na skutek lepszego zarządzania przecenami i asortymentem produktów pomimo doświadczanych trudności w zakresie łańcuchów dostaw.

- Obniżenie wskaźnika kosztów prowadzenia działalności („CODB”) o 90 pb. z 28,2% do 27,2% nastąpiło dzięki wykorzystaniu efektu dźwigni kosztów PEPCO, głównie w obszarze dystrybucji, oraz wygenerowanych przez Grupę Poundland oszczędności na czynszach.
- Zadłużenie netto na koniec okresu⁵ na poziomie 1 202 mln EUR (mniejsze o 37 mln EUR r/r) oznacza, że wskaźnik dług netto/EBITDA wyniósł 1,9x (2,8x w roku obrotowym 2020).
- Zadłużenie finansowe netto na koniec okresu⁶ (z wyłączeniem zobowiązań z tytułu najmu sklepów) na poziomie 108 mln EUR oznacza redukcję o 220 mln EUR r/r i przekłada się na wskaźnik dług finansowy netto / EBITDA w wysokości 0,3x. Ta poprawa wskaźników odzwierciedla podjęte przez kierownictwo działania zmierzające do redukcji zapasów i optymalizacji kapitału obrotowego na przestrzeni całego roku.
- Całoroczna bazowa EBITDA w wysokości 647 mln EUR oznacza wzrost o 46,2% w stosunku do poprzedniego roku obarczonego wybuchem pandemii COVID.

Postępy w zakresie realizacji strategii

Przyspieszenie ekspansji sieci sklepów

- Kontynuowana jest ekspansja nowych sklepów we wszystkich naszych markach handlowych. Liczba nowo otwieranych sklepów była zgodna z prognozami – w ciągu roku otworzyliśmy 483 nowe sklepy netto (424 po odliczeniu sklepów Fultons nabytych i działających na koniec roku), w tym:
 - PEPCO: otwarcie 364 nowych sklepów netto, co oznacza wzrost o 17,3% w porównaniu z rokiem poprzednim, w tym 36 sklepów na strategicznie ważnych rynkach Europy Zachodniej, początkowo we Włoszech, Hiszpanii i Austrii, oraz otwarcie pierwszych sklepów w Serbii;
 - Grupa Poundland: 119 nowych sklepów netto (60 po odliczeniu sklepów Fultons), w znacznej mierze dzięki ekspansji sieci Dealz w Polsce i Hiszpanii, co oznacza wzrost o 12,9% r/r (6,5% bez uwzględnienia sklepów Fultons).

Czynniki wpływające na wzrost sprzedaży w warunkach porównywalnych

- W trakcie roku sprawozdawczego nastąpił istotny postęp w zakresie oferty kierowanej do klientów, wynikający z dalszej ekspansji sieci detalicznej Poundland, uwzględniającą proste poziomy cenowe oraz poszerzenie asortymentu zarówno w Poundland, jak i PEPCO.
- Przeprowadzone zostały modernizacje 954 sklepów, dzięki którym placówki te zyskały najnowszy rozkład i zmodernizowane otoczenie, co przyczyniło się do transformacji naszej oferty dla klientów i przełożyło się na 6,5-procentowy wzrost sprzedaży LFL. Modernizacje zostały przeprowadzone w:
 - 827 sklepach PEPCO;
 - 127 sklepach Poundland.

Zmniejszenie kosztów operacyjnych

- Na przestrzeni całego roku Grupa kontynuowała wysiłki zmierzające do zwiększania efektywności operacyjnej i wzrostu marż operacyjnych, w tym poprzez:
 - Dalsze zmniejszanie poziomów czynszów sklepowych w wartościach bezwzględnych dzięki renegotjowaniu 212 umów najmu w analizowanym okresie, ze średnią obniżką o 37%;
 - Zamknięcie jednego z czterech regionalnych centrów dystrybucyjnych Poundland;
 - Wygenerowanie przez pion magazynów i dystrybucji zmniejszenia wskaźnika kosztów sprzedaży oraz kosztów ogólnych i administracyjnych o 130 pb wobec wartości sprzedaży w PEPCO.

Inwestycje w infrastrukturę

- Grupa wdrożyła pierwszy moduł oprogramowania służącego do planowania zasobów przedsiębiorstwa (ERP) Oracle, stanowiący pierwszy etap wprowadzania szeregu modułów, które będą uruchamiane w całej Grupie w kolejnych latach.
- Skala i tempo tych działań są nieustannie weryfikowane pod kątem zapewnienia odpowiedniego zarządzania ryzykiem wdrożenia, szczególnie w kontekście trwającej pandemii.

Lepsze zarządzanie i sytuacja finansowa

- Grupa zakończyła działania związane z refinansowaniem zadłużenia o wartości 550 mln EUR i kredytu rewolwingowego w wysokości 190 mln EUR, w ramach procesu IPO, co przyczyniło się do poprawy sformalizowania relacji bankowych, będących istotnym elementem realizacji strategii rozwoju w całej Europie, a także do obniżenia przyszłych kosztów obsługi zadłużenia o ponad 500 pb. w porównaniu do dotychczas obowiązujących warunków.

- 26 maja 2021 r. akcje Grupy zostały wprowadzone do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Grupa poprawiła też strukturę zarządzania, powołując niezależnego Przewodniczącego Rady Dyrektorów oraz czterech dodatkowych niezależnych dyrektorów niewykonawczych.

Perspektywy

Perspektywy rozwoju działalności są w dalszym ciągu korzystne, zważywszy na czołową pozycję Grupy na rynku, poziom oferowanych cen oraz asortyment produktów sprzedawanych w atrakcyjnym i wciąż rosnącym sektorze dyskontowych sklepów wielobranżowych w Europie i Wielkiej Brytanii. Jesteśmy przekonani, że tworzenie nowych sklepów w roku obrotowym 2022 i w latach kolejnych, modernizacja sklepów już istniejących, zwiększa zadowolenie klientów i napędza wzrost LFL. Oprócz działań związanych ze sklepami, a także programami zakupowymi, mamy szereg innych działań ukierunkowanych na dalsze obniżanie kosztów działalności. Nadal jesteśmy przekonani o możliwościach, jakie stoją przed naszą firmą i naszej zdolności do realizacji długoterminowych ambicji dotyczących wzrostu.

Mimo iż początek nowego roku obrotowego przebiega pod presją inflacji cen towarów, zwiększonymi kosztami spedycji i zakłóceniami łańcuchów dostaw, Grupa posiada klarowną strategię łagodzenia skutków tych zjawisk.

W celu dalszej realizacji naszych ambitnych planów rozwojowych, Grupa zamierza w dalszym ciągu inwestować w ofertę cenową celem utrzymania, a nawet ewentualnego zwiększenia naszej przewagi cenowej w roku obrotowym 2022, co stanowi istotny element realizowanej przez nas strategii, zważywszy na wrażliwość cenową naszej podstawowej bazy klientów. Grupa zmniejszy również swoją bazę kosztów operacyjnych z myślą o trwałej kontynuacji ścieżki rentownego wzrostu wyników przez wiele kolejnych lat.

Oprócz ryzyka zaburzeń łańcuchów dostaw nieustannie monitorujemy pojawiające się kolejne fale przypadków zachorowań na COVID w całej Europie. Liczba nowych zachorowań doprowadziła do ponownego wprowadzania nakładanych przez rządy ograniczeń na niektórych spośród terytoriów gdzie prowadzona jest nasza działalność operacyjna. Potencjalny wpływ tych ograniczeń we wszystkich możliwych wymiarach jest na tym etapie niejasny, zarówno w zakresie ograniczeń dotyczących bezpośrednio klientów lub wymuszonego zamykania sklepów, podobnie jak wszelkie szersze skutki kolejnej fali Covid powodującej zakłócenia w całym łańcuchu dostaw. W oparciu o naszą wiedzę na temat obecnego poziomu wpływu Covid na przychody i koszty przewidujemy, że jesteśmy pewni osiągnięcia całorocznego zysku zgodnego z historycznie notowanymi poziomami.

Komentując wyniki, Andy Bond, Dyrektor Generalny (CEO) Pepco Group, powiedział:

– W ubiegłym roku po raz kolejny wypracowaliśmy dobre wyniki finansowe, jednocześnie dodatkowo wzmocniając nasz bilans. Pomimo trudnego otoczenia rynkowego poczyniliśmy imponujące postępy w realizacji naszych strategicznych celów, dzięki czemu jeszcze bardziej poprawiliśmy naszą pozycję, jako podmiotu charakteryzującego się jednym z najbardziej dynamicznych i najbardziej atrakcyjnych wskaźników wzrostu w branży stacjonarnej sprzedaży detalicznej w Europie.

– W ramach realizowanego przez nas programu rentownej ekspansji sklepów Grupy, Pepco Group otworzyła w tym roku, licząc netto, rekordowe 483 nowe sklepy, w tym pierwsze sklepy marki PEPCO w Austrii, Serbii i Hiszpanii. Wyniki wypracowane przez te zachodnioeuropejskie sklepy PEPCO są bardzo obiecujące i dają nam coraz większą pewność, że nasza oferta ma szansę przyjąć się w całej Europie, a plany otwarcia placówek w Niemczech w pierwszej połowie 2022 r. są na dobrej drodze. Dzięki otwieraniu nowych sklepów możemy stworzyć co najmniej 13 000 miejsc pracy w ciągu najbliższych trzech lat.

– W bieżącym roku obrotowym zamierzamy dokonywać dalszych inwestycji mających na celu utrzymanie lub zwiększenie naszej przewagi cenowej oraz wspieranie naszych klientów w okresie, gdy budżety gospodarstw domowych są bardzo napięte. W celu łagodzenia zwiększonej obecnie presji inflacyjnej na rynkach, gdzie prowadzimy działalność, będziemy również w dalszym ciągu wdrażać nasz plan redukcji kosztów operacyjnych.

– Nieustannie zbieramy plony naszych bieżących inwestycji zarówno w otwieranie nowych sklepów, jak i modernizację już funkcjonujących placówek. Oprócz inwestycji w nową powierzchnię handlową, to właśnie program modernizacji sklepów i odświeżania asortymentu produktów przekłada się na wzrost porównywalnej sprzedaży oraz zwiększa rentowność naszych placówek. Pragnę podziękować wszystkim naszym pracownikom, których niezwykle zaangażowanie przełożyło się na dalszy rozwój Grupy na przestrzeni ostatniego roku.

– Mimo iż wiele wskazuje na to, że warunki rynkowe pozostaną jeszcze przez jakiś czas bardzo wymagające, nasza Grupa jest bardzo dobrze przygotowana do dalszego podążania ścieżką świetnych wyników w zakresie dynamiki wzrostu, co daje nam przekonanie o możliwości kontynuacji dotychczasowego szybkiego rozwoju.

Informacje o działalności

Niniejszy raport dotyczy Pepco Group N.V., spółki akcyjnej zarejestrowanej w Holandii, za rok obrotowy zakończony 30 września 2021 r.

Grupa ma 3 podstawowe cele strategiczne, w realizacji których osiągnęła znaczne postępy w trakcie roku obrotowego:

- i. Istotne zwiększenie portfela sklepów prowadzących działalność pod szyldem PEPCO i Dealz;
- ii. Dynamika wzrostu sprzedaży w warunkach porównywalnych na poziomie powyżej średniej rynkowej dzięki programowi udoskonalania oferty dla klientów i modernizacji sklepów;
- iii. Wyraźna poprawa kosztów operacyjnych w całej Grupie dzięki realizacji programów ukierunkowanych na osiągnięcie korzyści skali i poprawę wydajności.

Dążąc do osiągnięcia tych celów, wyznaczamy sobie jasne plany inwestycyjne w zakresie rozwoju wysokojakościowej i skalowalnej infrastruktury, którą będziemy w stanie w dalszym ciągu finansować ze środków pieniężnych generowanych z bieżącej działalności.

Nasza działalność jest prowadzona na poziomie Grupy przez Andy'ego Bonda i Nicka Whartona, pełniących funkcję, odpowiednio, Dyrektora Generalnego i Dyrektora Finansowego Grupy, oraz Trevora Mastersa, który od 1 stycznia obejmie nowo utworzoną funkcję Dyrektora Operacyjnego Grupy. Zarządzanie każdą z naszych spółek operacyjnych, tj. PEPCO, Poundland, Dealz (w Hiszpanii i Polsce), oraz naszym podmiotem zapewniający zaopatrzenie na Dalekim Wschodzie, tj. PGS, jest realizowane na poziomie danej jednostki przez menedżerów doświadczonych w prowadzeniu działalności detalicznej i zaopatrzeniowej.

Przyspieszenie ekspansji sieci sklepów

Pomimo wpływu istotnych wyzwań operacyjnych wynikających z zakłóceń związanych z pandemią, Grupa otworzyła nowe sklepy na wszystkich 15 terytoriach, na których prowadzi działalność. Ekspansja ta jest niezmiernie wysoce ukierunkowana i rentowna, a nowo powstające sklepy nieustannie bardzo szybko zaczynają na siebie zarabiać, ponieważ skupiamy się na zapewnianiu poprawy zyskowności i kapitału obrotowego.

Grupa otworzyła w ciągu roku 483 nowe sklepy netto (424 po odliczeniu sklepów Fultons nabytych i działających na koniec roku), co stanowi wzrost o 16,0% (14,0% z wyłączeniem sklepów Fultons). Była to rekordowa liczba nowo otwartych placówek w ciągu jednego roku, w ramach której nastąpiło kilka przełomowych osiągnięć: m.in. powstał dwusetny sklep PEPCO na Węgrzech i setny sklep Dealz w Polsce.

Dostrzegając znaczne możliwości rozwoju działalności na wszystkich terytoriach, na których spółka prowadzi działalność, PEPCO powiększyło swój portfel placówek o 364 sklepy na przestrzeni całego roku (+17,3% r/r). To odzwierciedla strategiczny zamiar marki, by rozwijać działalność w całej Europie, w tym w ramach pierwszych zachodnioeuropejskich placówek w Austrii i Hiszpanii, oraz w Europie Wschodniej, a konkretnie w Serbii. Skumulowane wyniki na nowych terytoriach okazały się lepsze od wyznaczonych wewnętrznie celów, co daje nam przekonanie o możliwości kontynuowania dobrych wyników po całkowitym zniesieniu ograniczeń związanych z pandemią oraz otwiera przed nami strategiczną szansę, którą oferują poszczególne kraje, w szczególności w Europie Zachodniej.

W ślad za stale poprawiającymi się wynikami, kontynuowaliśmy wprowadzanie formatu Dealz w Polsce i Hiszpanii, otwierając 65 sklepów w ciągu roku, co stanowi zauważalne przyspieszenie, ponieważ nasza działalność nabiera jeszcze dynamiki zarówno w kontekście planowanych nowych otwarć, jak i udoskonalania oferty dla klientów.

Czynniki wpływające na wzrost sprzedaży w warunkach porównywalnych

W całej Grupie w dalszym ciągu rozwijamy naszą ofertę dla klientów poprzez rozszerzanie kategorii produktów i udoskonalanie asortymentu, dzięki czemu wypracowaliśmy świetną dynamikę wzrostu w warunkach porównywalnych na przestrzeni roku wynoszącą +6,5%. W ramach sklepów prowadzących sprzedaż w warunkach porównywalnych (otwartych w tych samych tygodniach zarówno w roku obrotowym 2021, jak i w roku obrotowym 2020) wypracowana dynamika wzrostu na poziomie 8,6% jeszcze lepiej potwierdza siłę naszej oferty.

Stałym elementem naszego modelu biznesowego jest odświeżanie naszego asortymentu kategorii towarów w taki sposób, by odpowiadał on potrzebom naszych klientów. W trakcie całego roku w ramach tego procesu wprowadziliśmy ofertę produktów chłodzonych i mrożonych do 127 sklepów Grupy Poundland, co oznacza, że ta nowa, przyciągająca klientów oferta, jest dziś obecna w 207 sklepach, a w ciągu najbliższych dwóch lat planowane jest jej wprowadzenie do około 450 kolejnych sklepów. W PEPCO przeprowadziliśmy modernizację następnych 827 sklepów, dostosowując je do naszego najnowszego rozkładu i rozwiązań projektowych, a ponadto kontynuujemy stopniowe wprowadzanie uzupełniających produktów FMCG, takich jak pieluszki i chusteczki dla niemowląt. Wstępne wyniki tych działań są bardzo obiecujące.

Ponadto PEPCO kontynuowało rozbudowę lub zmianę lokalizacji sklepów. Liczba placówek objętych tymi działaniami w ciągu całego ostatniego roku wyniosła 60. Podjęte zostały także pierwsze kroki w kierunku aktualizacji brandingu sklepów z uwzględnieniem nowego wzornictwa, które będzie reprezentowało PEPCO w kolejnej fazie rozwoju.

Wskaźnik LFL Grupy Poundland za cały rok, wynoszący +3,1%, wyraźnie wskazuje na wzmocnienie oferty dla klientów, a w szczególności na dobre wyniki w rozszerzonych ostatnio kategoriach produktów mrożonych, chłodzonych, odzieży i artykułów gospodarstwa domowego. Modernizacja sklepów ma na celu przyspieszenie odświeżenia całego asortymentu dzięki wykorzystaniu nowej struktury cenowej z myślą o lepszym zaspokajaniu potrzeb naszych klientów i zapewnieniu atrakcyjnej i konkurencyjnej oferty produktów sprzedawanych w zróżnicowanych cenach. W trakcie roku przekroczyliśmy kolejną istotną granicę: ponad jedna trzecia sprzedaży objęła produkty sprzedawane po cenach innych niż 1 GBP.

Zmniejszenie kosztów operacyjnych

Kontynuowaliśmy działania skutkujące redukcją kosztów operacyjnych w poszczególnych spółkach operacyjnych. Lepsze wyniki sprzedażowe generowane w trakcie roku przyczyniły się do naturalnej poprawy efektywności kosztowej, co wraz z licznymi programami ukierunkowanymi na zwiększenie efektywności spowodowało, że wskaźnik CODB zmniejszył się o 90 pb. w stosunku do roku poprzedniego. Każdy z podmiotów należących do Grupy posiada swój własny plan wypracowywania dalszych oszczędności. U podstaw tych planów leży szereg istotnych czynników:

- obniżanie kosztów najmu dzięki renegocjowaniu umów najmu;
- obniżanie kosztów pracy poprzez realizację programów efektywności operacyjnej sklepów;
- bieżąca dbałość o zapewnianie wysokiej efektywności łańcuchów dostaw umożliwiającą większą skalę przecen, a także prowadząca do redukcji kosztów pracy i optymalizacji zapasów.

Wygenerowaliśmy znaczne oszczędności w zakresie kosztów najmu, zwłaszcza w ramach działalności Poundland, gdzie liczba renegocjowanych umów i siła negocjacyjna Grupy przyniosły znaczące korzyści. Oprócz atrakcyjnych kosztów najmu w nowych lokalizacjach, w trakcie roku renegocjowaliśmy 212 umów najmu, co przełożyło się na oszczędności o średnio 37% w porównaniu do poprzednich umów najmu. Przewidujemy, że oszczędności te będą kontynuowane, ponieważ w ciągu dwóch najbliższych lat upływa termin obowiązywania umów najmu dla ponad 200 sklepów, co da nam kolejną okazję do obniżenia czynszów.

Liczne przypadki poprawy wydajności naszych sklepów przyniosły znaczące korzyści w ciągu roku, w tym przełożyły się na zmniejszenie liczby godzin pracy niezbędnych funkcjonowania placówek i prowadzenia naszych sklepów bez

obniżenia wysokiego standardu obsługi klienta. W szczególności kompleksowe działania mające na celu zapewnienie prawidłowości realizacji procesów w ramach całego łańcucha dostaw dla PEPCO znacznie ograniczyły powielanie czynności sprzedażowych w naszych placówkach, a nasze inwestycje technologiczne w Poundland umożliwiły bardziej efektywne zarządzanie wszystkimi naszymi sklepami.

W całym łańcuchu dostaw, w największej mierze w odniesieniu do PEPCO, wdrożyliśmy program, który analizował i optymalizował zapasy na każdym etapie cyklu oferty sprzedażowej, co doprowadziło do niższego ogólnego poziomu zapasów, jednocześnie poprawiając faktyczną dostępność towarów w sklepach i zmniejszając pracochłonność obsługi zapasów zarówno w sklepach, jak i w centrach dystrybucyjnych. Oprócz wyżej wspomnianych programów optymalizacja sieci dystrybucji przyniosła także dodatkowe istotne korzyści. M.in. zamknięcie jednego z czterech brytyjskich centrów dystrybucyjnych i znaczne zmniejszenie liczby przejazdów na regularnych trasach w ramach w działalności PEPCO doprowadziło do zmniejszenia liczby przejechanych kilometrów ogółem o 18% w ciągu roku.

Oprócz korzyści widocznych w rachunku zysków i strat, program dbałości o optymalizację wszystkich ogniw łańcucha dostaw w działalności PEPCO umożliwił również zdecydowaną poprawę warunków handlowych w ramach umów zawieranych z dostawcami głównych produktów, co w połączeniu z optymalizacją zapasów przyczyniło się do ogólnej poprawy poziomu kapitału obrotowego o 129 mln EUR w ciągu roku.

Inwestycje w infrastrukturę

W kontekście wspierania zarówno tempa naszej ekspansji, jak i strategicznych ambicji w zakresie rozwoju Grupy, kluczowe znaczenie ma inwestowanie i budowa wysokojakościowej i skalowalnej infrastruktury.

Grupa posiada obecnie trzy podstawowe komponenty infrastruktury – nasze systemy informatyczne, sieć dystrybucji i zdolności w zakresie otwierania sklepów.

Nasze strategiczne systemy informatyczne skupiają się obecnie na rozwijaniu i wdrażaniu Oracle jako podstawowego systemu ERP Grupy, wspierającego inwestycje w systemy obsługi kadrowej, w tym narzędzia do planowania zapotrzebowania na pracę i optymalizacji zapasów. Stanowią one łącznie istotny zbiór programów, które w zamierzeniu mają zarówno zmienić sposób działania poszczególnych podmiotów należących do Grupy, jak i umożliwić znaczne zwiększenie skali naszej działalności. W trakcie roku sprawozdawczego zrealizowaliśmy pierwszy etap programu ERP wraz z uruchomieniem modułu finansowego w Wielkiej Brytanii. Kontynuujemy wdrażanie systemu w ramach modułu magazynowego, stanowiącego drugi etap w Wielkiej Brytanii, z dostawą w 2022 r., oraz planujemy i projektujemy kolejne etapy wdrożenia w Europie Środkowo-Wschodniej.

Nasz program dystrybucji skupia się na rozbudowie i udoskonalaniu naszej infrastruktury centrów dystrybucyjnych oraz poprawie wydajności i efektywności sieci dostaw dzięki efektywnemu wykorzystywaniu dostępnych rozwiązań technologicznych i lepszemu planowaniu zapasów. Rok sprawozdawczy był pierwszym pełnym rokiem działalności w Gyal 2 – wielkim centrum dystrybucyjnym pod Budapesztem o powierzchni 100 000 metrów kwadratowych, w którym zastosowane zostały najnowocześniejsze dostępne rozwiązania technologiczne i sprzęt z myślą o osiągnięciu znacznego postępu zarówno pod względem realizacji dostaw, jak i kosztów obsługi. Zmiana naszego podejścia do zapasów wraz z lepszym planowaniem tras doprowadziła do znacznego zmniejszenia liczby przejechanych kilometrów, a w konsekwencji do znacznego obniżenia kosztów.

Nasz realizowany na bieżąco program otwierania nowych sklepów skupia się na wyborze właściwych lokalizacji i planowania kolejnych otwarć z odpowiednim wyprzedzeniem, po czym następuje przekazywanie tych lokalizacji nowym zespołom otwierającym kolejne sklepy, a także ekipom zajmującym się wykańczaniem i wyposażaniem tychże placówek. W roku sprawozdawczym przeprowadziliśmy restrukturyzację i poszerzyliśmy zasoby wewnętrzne i zewnętrzne z myślą o przyspieszeniu otwierania kolejnych sklepów.

Jesteśmy przekonani, że możliwości, jakie oferujemy naszym pracownikom w zakresie ciągłego zawodowego rozwoju, przekładają się zarówno na poziom obsługi klienta, jak i postrzeganie naszej Grupy 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 86%

naszych kierowników sklepów w całej Grupie zostało awansowanych wewnętrznie, przy czym nawet w obecnych trudnych warunkach, w roku sprawozdawczym ponad 2000 osób awansowało w ramach naszych podmiotów.

Ograniczanie skutków niekorzystnych zjawisk na rynku

Grupa bardzo mocno skupia się na identyfikowaniu i ograniczaniu potencjalnych skutków zagrożeń z myślą o zapewnieniu wysokiej jakości obsługi naszych klientów, realizacji planu rentownego rozwoju i osiągnięciu celów finansowych.

Pod koniec roku obrotowego 2021 wzrost popytu konsumpcyjnego i aktywności biznesowej po złagodzeniu restrykcji związanych z pandemią wywarł zwiększoną presję na łańcuchy dostaw. W odniesieniu do prawie wszystkich podmiotów z branży sprzedaży detalicznej zmniejszenie dostępności surowców przełożyło się na inflację cen towarów, spotęgowaną dodatkowo przez ograniczoną dostępność kontenerów, co znacznie zwiększyło koszty transportu.

Grupa podjęła błyskawiczne i zdecydowane działania w ramach całego modelu operacyjnego w celu złagodzenia konsekwencji tych zjawisk. M.in. fakt posiadania należącego do Grupy podmiotu realizującego operacje zaopatrzeniowe na Dalekim Wschodzie, tj. PGS, posiadającego silne bezpośrednie relacje z dostawcami i fabrykami, pozwolił nam ograniczyć do minimum wpływ zaistniałych trudności.

Jesteśmy przekonani, że Grupa jest dobrze przygotowana do przejścia suchą stopą przez obecny okres globalnych zawirowań. Zrobimy absolutnie wszystko, co w naszej mocy, by utrzymać naszą atrakcyjną ofertę produktów sprzedawanych po dyskontowych cenach.

Informacje finansowe

Otoczenie handlowe

Rok obrotowy rozpoczął się od niewielkich zakłóceń spowodowanych pandemią COVID-19, które jednak umożliwiały bieżące funkcjonowanie zdecydowanej większości sklepów. Niemniej jednak kolejne fale pandemii skutkowały wprowadzaniem przez rządy rozmaitych ograniczeń w okresie od późnej jesieni 2020 r. do maja 2021 r.

W całym roku obrotowym 2021 PEPCO doświadczyło znaczących zakłóceń, skutkujących utratą 12% tygodni handlowych, aczkolwiek w tym samym czasie sklepy, które dalej funkcjonowały, odnotowały pewien wzrost poziomu sprzedaży, w miarę jak klienci zmieniali swoje zachowania. Poundland i Dealz – podmioty należące do kategorii placówek oferujących artykuły pierwszej potrzeby – w przeważającej mierze mogły prowadzić działalność przez cały ten czas, natomiast one również ucierpiały na skutek zmniejszonej frekwencji, ponieważ na obawy klientów związane z wychodzeniem z domów wpływ wywarły dodatkowe ograniczenia, w szczególności te, wprowadzone w całej Wielkiej Brytanii 6 stycznia 2021 r.

W miarę jak rynki zaczęły się ponownie otwierać z końcem maja 2021 r., wyniki Grupy zaczęły się szybko poprawiać na skutek odbicia wynikającego z drastycznie stłumionego wcześniej popytu ze strony konsumentów. Ponadto pandemia nie odwróciła uwagi kierownictwa od dążenia do realizacji kluczowego strategicznego celu, tj. zwiększania powierzchni sklepów Grupy. Działania w tym obszarze były intensywnie kontynuowane, zwłaszcza w kontekście wejścia marki PEPCO na trzy rynki zachodnioeuropejskie. Uwzględniając placówki sieci Fultons, Grupa otworzyła 483 (+16,0%) nowe sklepy netto, w związku z czym prowadzi obecnie działalność w 3 504 sklepach na 17 terytoriach.

		PEPCO (produkty w zróżnicowanych cenach, z wiodącym udziałem odzieży)	Grupa Poundland (o ujednoliconych poziomach cenowych produktów szybko zbywalnych)	Grupa ogółem
Przychody	(w mln EUR)	2 166	1 956	4 122
Dynamika przychodów ogółem (w walucie sprawozdawczej)	%	24,6	9,9	17,2
Dynamika przychodów ogółem (przy założeniu stałego kursu walutowego)	%	29,3	9,7	19,3
Wzrost przychodów w warunkach porównywalnych (LFL)	%	9,8	3,1	6,5
Dynamika marży zysku brutto	%	260 pb.	120 pb.	220 pb.
Bazowa EBITDA	(w mln EUR)	457	195	647
Dynamika bazowej EBITDA	%	52,8	37,0	46,2
Liczba sklepów ogółem	szt.	2 464	1 040	3 504
Rozwój sieci (nowe sklepy netto) w porównaniu z ubiegłym rokiem	szt.	364	119	483
Rozwój sieci (nowe sklepy netto) w porównaniu z ubiegłym rokiem	%	17,3	12,9	16,0

Przychody sklepów i wzrost LFL

Całkowite przychody Grupy w roku obrotowym 2021 wyniosły 4 122 mln EUR (wobec 3 518 mln EUR w roku obrotowym 2020), co oznacza wzrost o 17,2% (+19,3% przy założeniu niezmiennych kursów wymiany walut). Wynik ten został wypracowany pomimo trudnego otoczenia rynkowego związanego z pandemią COVID-19 – w okresie sprawozdawczym około 9% (w roku obrotowym 2020: 6%) tygodni handlowych zostało utraconych z powodu obowiązkowego zamknięcia sklepów, przy czym wzrost LFL PEPCO wyniósł +9,8% za cały rok, z uwzględnieniem wpływu zamykania sklepów w związku z pandemią. Wynika to z siły naszej oferty, w tym programów modernizacji sklepów i oferty, a także wyższego poziomu popytu ze strony klientów.

Wskaźnik LFL Grupy Poundland za cały rok, wynoszący +3,1%, wyraźnie wskazuje na wzmocnienie oferty dla klientów, a w szczególności na dobre wyniki w rozszerzonych ostatnio kategoriach odzieży i artykułów gospodarstwa domowego oraz wprowadzenie nowej oferty artykułów chłodzonych i mrożonych w 127 sklepach w ciągu roku. Równoległe z programem modernizacji kontynuowana jest transformacja oferty skierowanej do klientów, dzięki której udział produktów o zróżnicowanych cenach w sprzedaży ogółem wynosi 36,2% (w roku obrotowym 2020: 25,9%).

Marża zysku brutto

Marża brutto Grupy wyniosła 42,9%, co było wynikiem lepszym o 220 pb. r/r. Ten wzrost marży został osiągnięty dzięki połączeniu bieżących korzyści związanych z zaopatrzeniem, krótkoterminowej korzyści wynikającej z pandemii, a polegającej na poszerzeniu ogólnego asortymentu towarów, oraz efektowi większych poziomów przecen w 2020 r. w porównaniu z przewidywaniami formułowanymi w pierwszych tygodniach pandemii.

Marża zysku brutto wygenerowana przez PEPCO w wysokości 46,7% poprawiła się o 260 pb. dzięki wyższej sprzedaży towarów ogólnego przeznaczenia, odzwierciedlającej korzyści wynikające z modernizacji sklepów i oferty produktowej oraz mniejszych poziomów przecen. Realizowane w PEPCO udoskonalenia procesów i systemów umożliwiły zastosowanie znacznie bardziej skoncentrowanego, ukierunkowanego i dostosowanego do potrzeb podejścia do stosowania rabatów w odniesieniu do asortymentów generujących słabe wyniki, co przejawia się na przykład niezależnym wprowadzaniem rabatów w poszczególnych krajach, zamiast stosowania tego samego podejścia do obniżania cen produktów we wszystkich lokalizacjach.

Marża zysku brutto Grupy Poundland wygenerowana na poziomie 37,7% w roku obrotowym 2021 oznaczała wzrost o 120 pb. dzięki połączeniu dalszych korzyści związanych z zaopatrzeniem, oprócz korzyści wynikających ze skumulowanego efektu marż na poszczególnych produktach, a także wzrostu sprzedaży i mniejszego poziomu przecen dzięki inicjatywom operacyjnym mającym na celu poprawę alokacji zapasów w ślad za bieżącym tempem realizacji sprzedaży.

Koszty operacyjne

Bazowe koszty operacyjne przed amortyzacją wzrosły o 13,3% do 1 122 mln EUR, co odpowiada 27,2% przychodów (w roku obrotowym 2020: 28,2%). Jak zostało omówione w części dotyczącej strategii, wzrost w wartościach bezwzględnych stanowił odzwierciedlenie przede wszystkim nieustannie realizowanych inwestycji strategicznych w otwarcie nowych sklepów w ramach działalności PEPCO i Dealz, w połączeniu z dążeniem do zwiększenia efektywności kosztowej w Poundland. Poprawa efektywności kosztowej w stosunku do wielkości sprzedaży ogółem była przede wszystkim odzwierciedleniem dźwigni operacyjnej uzyskanej z dodatniego wzrostu LFL, który w roku obrotowym 2020 był ograniczony czynnikami natury obiektywnej.

W koszty operacyjne w PEPCO, z wyłączeniem amortyzacji i kosztów innych niż bazowe, wzrosły o 18,8% na tle wzrostu liczby sklepów o 17,3%, przy czym wzrost tych kosztów odzwierciedlał przede wszystkim inwestycje w infrastrukturę mające zapewnić dalszy rozwój Grupy w przyszłości.

W Grupie Poundland koszty operacyjne z wyłączeniem amortyzacji były o 80 pb. niższe w porównaniu z poprzednim rokiem, przy czym Poundland kontynuował wysiłki zmierzające do dalszej poprawy efektywności kosztów operacyjnych zgodnie ze strategią Grupy, a jednocześnie korzystał z programów rządowych wdrożonych w związku z pandemią, w tym z wprowadzonych ulg podatkowych. W ramach działalności Dealz nastąpił wzrost podstawy kosztów na skutek kontynuacji ekspansji polegającej na otwieraniu nowych sklepów.

Bazowa EBITDA

Bazowa EBITDA w wysokości 647 mln EUR (w roku obrotowym 2020: 442 mln EUR) była odzwierciedleniem dalszej ekspansji sklepów, wzrostu marży zysku brutto dzięki udoskonalonemu zaopatrzeniu i poprawie asortymentu produktów, a także ścisłej kontroli kosztów operacyjnych. Bazowy zysk przed opodatkowaniem w wysokości 244 mln EUR (w roku obrotowym 2020: 49 mln EUR) wzrósł pięciokrotnie.

Działalność inwestycyjna

Rok obrotowy 2021 był kolejnym rokiem kontynuacji ekspansji, przy czym inwestycje w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne wzrosły rok do roku o 18 mln EUR (181 mln EUR w roku obrotowym 2021 w porównaniu do 163 mln EUR w roku obrotowym 2020). Kluczowe czynniki, które przyczyniły się do tego były dwojakie:

- Realizowany był strategiczny program inwestycji w nowe otwarcia, przeprowadzki, rozbudowy i modernizacje (147 mln EUR), czego odzwierciedleniem był wzrost liczby sklepów netto o 483 placówki w całym roku obrotowym 2021, w tym w ramach wejścia na 3 nowe rynki: Austrii, Serbii i Hiszpanii.
- Jako kluczowy czynnik umożliwiający osiągnięcie oszczędności w zakresie wydajności, w całej Grupie w szybkim tempie wdrażany jest program ERP i rozbudowy infrastruktury systemowej (o wartości 34 mln EUR), w ramach którego nasze obecnie istniejące systemy centralne zostaną zastąpione przez oprogramowanie Oracle, które stanie się podstawowym systemem ERP Grupy. Jego pierwszy moduł – finansowy – został uruchomiony w Poundland w lipcu.

Mimo iż plany w zakresie realizacji naszego programu ERP pozostają niezmiennie, oświadczenie Komitetu ds. Interpretacji MSSF („KIMSF”) z kwietnia 2021 r. w sprawie wyjaśnienia interpretacji międzynarodowego standardu rachunkowości MSR38 doprowadziło do istotnej zmiany w sposobie ujmowania kosztów oprogramowania jako usługi (SaaS) w przyszłości. W związku z tą zmianą standardu rachunkowości, Pepco Group jest w trakcie szczegółowej weryfikacji jej wpływu na dotychczasowe koszty SaaS w celu ustalenia, czy powinny one zostać skapitalizowane, zaksięgowane w kosztach, czy potraktowane jako koszty przedpłacone, w zależności od ostatecznych wyjaśnień dotyczących kryteriów mających zastosowanie do standardu MSR38. Dalsze szczegółowe informacje dotyczące interpretacji KIMSF zostały przedstawione w nocie 1.28 dołączonej do Raportu Roczno Grupy, niemniej jednak Grupa spodziewa się, że znaczna część wcześniej skapitalizowanych kosztów o wartości 64

mln EUR (które będą następnie amortyzowane przez okres użytkowania składnika aktywów, tj. co do zasady przez około 7 lat) będą musiały zostać przeklasyfikowane do kategorii kosztów niepodlegających amortyzacji lub kosztów przedpłaconych.

Stanowi to istotne odejście od poprzedniej interpretacji i skutkuje koniecznością przeprowadzenia wyjątkowo skomplikowanych analiz, wymagających znacznego wkładu i zaangażowania kontrahentów wdrożeniowych Grupy oraz rozwiązania pewnych wewnętrznych sprzeczności w przedstawionej interpretacji. W związku z powyższym, za zgodą naszego audytora, tj. firmy Mazars, odroczyliśmy wdrożenie do czasu, aż weryfikacja przepisów przez Grupę zostanie ukończona oraz więcej będzie informacji w tej kwestii i pojawią się precedensy w zakresie praktycznego wdrożenia tej zmiany standardu rachunkowości.

Przejęcia

8 października 2020 r. Grupa (poprzez spółkę Poundland Limited) sfinalizowała przejęcie 100% kapitału zakładowego wyodrębnionego przedsiębiorstwa Fultons prowadzącego działalność w zakresie mrozonek (spółki Viewtone Trading Group Limited). Fultons prowadzi sieć sklepów dyskontowych z mrożoną żywnością w północnej Anglii. Przejęcie to umożliwiło Grupie skorzystanie z możliwości szybkiego wprowadzenia nowych kategorii produktów mrożonych i rozszerzenia kategorii produktów chłodzonych w ramach całej działalności Poundlandu.

W czerwcu 2021 r. PEPCO (poprzez Pepco Poland sp. z o.o.) zawarło umowę ramową na przejęcie maksymalnie 29 umów najmu sklepów od CCC Austria Ges.m.b.H., spółki prowadzącej sprzedaż odzieży i obuwia. PEPCO skorzysta z tej umowy do powiększenia portfela swoich sklepów w Austrii.

Środki pieniężne i zadłużenie netto

Grupa w dalszym ciągu generuje wysoki poziom środków pieniężnych – na zamknięciu okresu wartość środków pieniężnych wynosiła 508 mln EUR (w roku obrotowym 2020: 400 mln EUR), a zadłużenie netto wynosiło 1 202 mln EUR (w roku obrotowym 2020: 1 239 mln EUR), co stanowiło odzwierciedlenie stałego wzrostu działalności podstawowej i działań prowadzonych z kluczowymi dostawcami w latach 2020 i 2021 oraz znaczących programów zwiększania efektywności zapasów, skutkujących zmniejszeniem niezbędnego poziomu zapasów i poprawą zarządzania kapitałem obrotowym Grupy. Działania te umożliwiły kontynuowanie strategicznych inwestycji kapitałowych w otwieranie nowych sklepów i nowej infrastruktury w ciągu kolejnego roku pozostającego pod wpływem trwającej pandemii.

Na przestrzeni tego roku Grupa spłaciła całe swoje dotychczasowe zadłużenie zewnętrzne i wewnątrzgrupowe po znacznie niższym oprocentowaniu. Grupa zmniejszyła w ciągu roku poziom dźwigni finansowej, znacznie zwiększając przestrzeń do dotyczącą z kowenantów finansowych.

Pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe

Grupa zarządza wynikami w oparciu o pozycje bazowe po skorygowaniu o pozycje niezaliczane do kategorii bazowej, tj. pozycje o charakterze istotnym, jednorazowym i nietypowym. Pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe w roku obrotowym 2021 wyniosły 47,5 mln EUR (w roku obrotowym 2020: 31,8 mln EUR) i objęły opłaty związane z IPO, refinansowanie związane z IPO oraz program motywacyjny VCP (ang. *Value Creation Plan*).

Oświadczenie o zgodności z prawdą i rzetelności informacji

Organem odpowiedzialnym za sporządzenie niniejszej informacji jest Rada Dyrektorów, której członkowie oświadczają, że – zgodnie z ich najlepszą wiedzą – informacje dotyczące Pepco Group N.V. zawarte w niniejszym dokumencie są zgodne z prawdą na dzień ich publikacji oraz że rzetelnie odzwierciedlają sytuację finansową i działalność Grupy.

Noty objaśniające:

1. Dane finansowe Grupy zostały sporządzone na podstawie zbadanych przez biegłego rewidenta danych za okres dwunastu miesięcy zakończony 30 września 2021 r. W tym kontekście segment PEPCO oferujący produkty w zróżnicowanych cenach i z wiodącym udziałem odzieży wykazywał wyniki w oparciu o miesiące kalendarzowe w ramach okresu zakończonego 30 września 2021 r., natomiast segment Grupy Poundland o ujednoczonych poziomach cenowych produktów szybko zbywalnych wykazywał wyniki w oparciu o tygodnie handlowe w okresie zakończonym 26 września 2021 r.
2. Przychody w walutach obcych zostały przeliczone po średnim kursie z miesiąca, w którym zostały wygenerowane.
3. Wzrost przychodów LFL jest definiowany jako wzrost przychodów w ujęciu rok do roku dla sklepów otwartych dłużej niż od roku i jest wykazywany w oparciu o założenie stałego kursu walutowego.
4. EBITDA bazowa została podana zgodnie z MSSF16 i nie uwzględnia wpływu interpretacji KIMSF dotyczącej standardu MSR38 w zakresie księgowania kosztów wdrożenia SaaS.
5. Zadłużenie netto i jego redukcja w ujęciu rok do roku jest alternatywnym miernikiem wyników, który został przedstawiony w oparciu o standard MSSF16.
6. Zadłużenie finansowe netto i jego redukcja w ujęciu rok do roku jest alternatywnym miernikiem wyników, który został przedstawiony z wyłączeniem zobowiązań z tytułu najmu sklepów, które to odstępstwo zostało zastosowane w celu zapewnienia klarowności przekazu w zakresie pokrycia zobowiązań finansowych.

Informacje uzupełniające dla Redaktorów

Pepco Group

Pepco Group istnieje od 2015 r., a w jej skład wchodzi dwie silne, niezależne dyskontowe sieci detaliczne – PEPCO i Poundland. Grupa prowadzi również działalność międzynarodową pod marką Dealz, wraz z globalną jednostką zaopatrzeniową o nazwie PGS, która bardzo ściśle współpracuje z obiema spółkami operacyjnymi. PEPCO i Poundland prowadzą działalność w najsilniejszych gospodarczo krajach europejskich. Pepco Group posiada obecnie około 3 500 sklepów w 17 krajach, w tym w Wielkiej Brytanii, Irlandii, Hiszpanii oraz w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, oraz zatrudnia około 40 000 pracowników.

Informacje o PEPCO

Po ponad 14 latach ciągłego rozwoju, PEPCO obsługuje obecnie ponad 21 milionów klientów miesięcznie, oferując odzież dla całej rodziny, artykuły gospodarstwa domowego i zabawki w najniższych cenach. Spółka zatrudnia około 22 000 pracowników w 15 krajach Europy, z największymi oddziałami w Polsce, Rumunii, na Węgrzech i w Czechach.

Pierwsze 14 sklepów PEPCO otwarto w Polsce w 2004 r. W 2013 r. PEPCO rozszerzyło swoją działalność na Czechy i Słowację, a w latach 2015-2017 otworzyło sklepy w Chorwacji, na Węgrzech, Litwie, w Rumunii i Słowenii. Od 2018 r. spółka otworzyła sklepy na Łotwie, w Estonii, Bułgarii, Włoszech, Serbii, Hiszpanii i Austrii.

PEPCO jest powszechnie uznawane za jedną z najsilniejszych marek i najbardziej dynamicznych spółek w Polsce. Regularnie zdobywa nagrodę Diament Forbesa jako jedna z najszybciej rozwijających się firm w kraju oraz nagrodę Superbrand za jakość i zaufanie, którym cieszy się wśród polskich konsumentów. W ostatnim czasie PEPCO zostało wybrane do grona Najlepszych Pracodawców w Polsce w 2021 roku.

Informacje o Poundland i Dealz

Od czasu otwarcia pierwszego sklepu w Burton-upon-Trent w 1990 r., Poundland zbudował sieć prawie 900 sklepów w Wielkiej Brytanii i Irlandii, oferując najlepsze marki i doskonałej jakości produkty marek własnych, które dają klientom bardzo wysoką wartość każdego dnia.

Sieć nominowana przez pismo branżowe Retail Week jako Value Discounter of the Year 2019, zatrudnia obecnie około 18 000 pracowników, którzy obsługują ponad siedem milionów klientów w Wielkiej Brytanii każdego tygodnia.

Poundland oferuje tysiące wysokiej jakości produktów z ponad 1 000 znanych marek w 17 kategoriach artykułów, w tym żywności i napojów, zdrowia i urody, gospodarstwa domowego, ogrodnictwa, majsterkowania, zwierząt domowych, artykułów papierniczych, książek, DVD i zabawek. Jest w trakcie przekształcania się z sieci oferującej asortyment o ujednoliconych cenach do sieci detalicznej o prostych poziomach cenowych. Podczas gdy większość artykułów w sklepach stosuje pierwotny poziom cenowy 1 GBP, sieć rozszerza asortymenty powyżej i poniżej 1 funta, które również oferują bardzo wysoką wartość.

W Wielkiej Brytanii Poundland wprowadził również swoją markę odzieżową PEP&CO do około 400 swoich większych sklepów. PEP&CO, uruchomiona w 2015 r. jako samodzielna marka, oferuje klientom pełną gamę mody damskiej, męskiej i dziecięcej, a obecnie wprowadza do Poundlandu nowy styl z prostymi, niskimi cenami na modę rodzinną, którą trudno znaleźć na lokalnych ulicach handlowych.

Od sierpnia 2020 r. marka PEP&CO zaczęła również wprowadzać nowe linie artykułów gospodarstwa domowego w Poundland, które zdobyły powszechne uznanie za swój styl i wartość. PEP&CO Home wprowadza do Poundlandu modny, współczesny i ekskluzywny asortyment wyposażenia i dekoracji do domów oraz odświeża sposób ekspozycji i sprzedaży produktów.

Obecnie Poundland oferuje również żywność chłodzoną i mrożoną w ponad 200 sklepach, których liczba wzrosła do ponad 650 w ciągu najbliższych dwóch lat, po przejęciu Fultons Foods i zainwestowaniu 25 milionów funtów.

PEP&CO została również nominowana w konkursie 2019 Retail Week Awards jako Marka Własna Roku.

Tabele z danymi finansowymi oraz noty objaśniające znajdują się w dokumencie źródłowym w wersji angielskiej niniejszego dokumentu.

Financial statement extracts accompanying the preliminary results announcement

Contents

- Consolidated Income Statement
- Consolidated Statement of Other Comprehensive Income
- Consolidated Statement of Financial Position
- Consolidated Statement of Changes in Equity
- Consolidated Statement of Changes in Cash flows
- Notes to the Financial Statements

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

for the year ended 30 September 2021

€000	Note	Year to 30 September 2021	Year to 30 September 2020
Continuing operations			
Revenue	5	4,121,801	3,517,879
Cost of sales		(2,352,908)	(2,084,755)
Gross profit		1,768,893	1,433,124
Distribution costs		(1,123,960)	(1,052,987)
Administrative expenses		(345,859)	(253,432)
Other operating income		4,480	5,363
Other expenses	6	(21,119)	(12,060)
Operating profit from continuing operations	7	282,435	120,008
Financial income	8	1,000	1,601
Financial expense	9	(87,098)	(105,957)
Gain on disposal of subsidiary		–	1,995
Profit before taxation from continuing operations for the period		196,337	17,647
Taxation		(41,367)	(17,245)
Profit from continuing operations for the period		154,970	402
Loss from discontinued operations		(173)	(939)
Profit/(loss) for the period (attributable to equity holders of the company)		154,797	(537)
		2021	2020
		Euro Cents	Euro Cents
Basic earnings per share from continuing operations		27.0	0.1
Basic earnings per share		26.9	(0.1)
Diluted earnings per share from continuing operations		26.8	0.1
Diluted earnings per share		26.7	(0.1)

(Full disclosures to the financial statements will be available in the Annual Report)

CONSOLIDATED STATEMENT OF OTHER COMPREHENSIVE INCOME

for year ended 30 September 2021

	Year to 30 September 2021 €000	Year to 30 September 2020 €000
Profit/(loss) for the year	154,797	(537)
Other comprehensive income		
<i>Items that are or may be reclassified subsequently to profit or loss:</i>		
Foreign currency translation differences – foreign operations	34,828	(40,216)
Effective portion of changes in fair value of cash flow hedges	58,077	(7,488)
Net change in fair value of cash flow hedges reclassified to profit or loss	5,028	(6,865)
Deferred tax on items that are or may be reclassified subsequently to profit or loss	(10,797)	1,423
Other comprehensive income/(expense) for the period, net of income tax	87,136	(53,146)
Total comprehensive income/(expense) for the year	241,933	(53,683)

(Full disclosures to the financial statements will be available in the Annual Report)

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

at 30 September 2021

	30 September 2021 €000	30 September 2020 €000
Non-current assets		
Property, plant and equipment	439,506	378,968
Right of Use Asset	957,343	806,854
Goodwill and other intangible assets	889,809	810,117
Trade and other receivables	3,043	3,200
Derivative financial instruments	1,589	1,488
Deferred tax asset	58,053	49,741
	2,349,343	2,050,368
Current assets		
Inventories	597,121	566,676
Tax receivable	3,572	3,043
Trade and other receivables	57,803	45,689
Derivative financial instruments	66,235	3,961
Cash and cash equivalents	507,702	400,167
	1,232,433	1,019,536
Total assets	3,581,776	3,069,904
Current liabilities		
Trade and other payables	744,190	610,564
Current tax liabilities	19,012	5,196
Lease liabilities	260,020	247,345
Borrowings	65,758	4,135
Derivative financial instruments	5,232	5,630
Provisions	19,692	9,854
	1,113,904	882,724
Non-current liabilities		
Other non-current liabilities	5,408	16,809
Lease liabilities	839,298	671,517
Borrowings	545,034	706,066
Derivative financial instruments	216	969
Provisions	70,265	38,168
	1,460,221	1,433,529
Total liabilities	2,574,125	2,316,253
Net assets	1,007,651	753,651
Equity attributable to equity holders of the parent		
Share capital	5,750	5,705
Share premium reserve	13	–
Cash flow hedge reserve	47,409	(4,899)
Merger reserve	(751)	(751)
Translation reserve	(14,803)	(49,631)
Share based payment reserve	23,809	11,800
Retained earnings	946,224	791,427
Total shareholders' equity	1,007,651	753,651

(Full disclosures to the financial statements will be available in the Annual Report)

CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

for the year ended 30 September 2021

	Share capital €000	Share premium €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 2020	5,705	–	(4,899)	(49,631)	(751)	11,800	791,427	753,651
Total comprehensive income for the year								
Profit for the year	–	–	–	–	–	–	154,797	154,797
Other comprehensive income for the year	–	–	52,308	34,828	–	–	–	87,136
Total comprehensive income for the year	–	–	52,308	34,828	–	–	154,797	241,933
Transactions with owners, recorded directly in equity								
Shares issued during the period	45	13	–	–	–	–	–	58
Equity settled share-based payments	–	–	–	–	–	12,009	–	12,009
Total contributions by and distributions to owners	45	13	–	–	–	12,009	–	12,067
Balance at 30 September 2021	5,750	13	47,409	(14,803)	(751)	23,809	946,224	1,007,651

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

for the year ended 30 September 2020

	Share capital €000	Share premium €000	Cash flow hedge reserve ¹ €000	Translation reserve ² €000	Merger reserve ³ €000	Share-based payment reserve ⁴ €000	Retained earnings ⁵ €000	Total equity €000
Balance at 1 October 2019	5,705	–	8,031	(9,415)	(751)	–	792,524	796,094
Total comprehensive income for the year								
Loss for the year	–	–	–	–	–	–	(537)	(537)
Other comprehensive income for the year	–	–	(12,930)	(40,216)	–	–	–	(53,146)
Total comprehensive income for the year	–	–	(12,930)	(40,216)	–	–	(537)	(53,683)
Transactions with owners, recorded directly in equity								
Equity settled share-based payments	–	–	–	–	–	11,800	–	11,800
Distributions ⁵	–	–	–	–	–	–	(560)	(560)
Total contributions by and distributions to owners	–	–	–	–	–	11,800	(560)	11,240
Balance at 30 September 2020	5,705	–	(4,899)	(49,631)	(751)	11,800	791,427	753,651

- 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 acquired.
- 4 The Group implemented a Value Creation Plan (VCP) for its Executive Directors.
- 5 The Group acquired loans from a parent company at an amount greater than their fair value. The resulting loss has therefore been treated as a distribution.

(Full disclosures to the financial statements will be made available in the Annual Report)

CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS

for the year ended 30 September 2021

	Note	Year to 30 September 2021 €000	Year to 30 September 2020 €000
Cash flows from operating activities			
Profit/(loss) for the period:			
Continuing operations		154,970	402
Discontinued operations		(173)	(939)
Adjustments for:			
Depreciation, amortisation and impairment		103,385	90,561
Right of use asset amortisation		222,136	199,832
Financial income	8	(1,000)	(1,601)
Financial expense	9	87,098	105,996
Gain on sale of non-current assets		–	(1,995)
Loss/(profit) on sale of property, plant and equipment		204	(45)
Equity settled share-based payment expenses		15,426	13,300
Taxation		41,367	17,245
		623,413	422,756
(Increase)/decrease in trade and other receivables		(21,435)	19,570
Increase in inventories		(18,578)	(50,745)
Increase in trade and other payables		140,696	238,394
Increase/(decrease) in provisions and employee benefits		29,413	(11,907)
Settlement of derivatives		(1,513)	10,261
Cash generated by operations		751,996	628,329
Tax paid		(49,580)	(48,758)
Net cash from operating activities		702,416	579,571
Cash flows used in investing activities			
Proceeds from sale of property, plant and equipment		161	729
Interest received		3,153	1,367
Acquisition of a subsidiary net of cash acquired		(6,034)	–
Disposal of a subsidiary net of cash disposed		–	(3,510)
Additions to property, plant and equipment		(147,140)	(139,170)
Additions to other intangible assets		(33,753)	(24,774)
Net cash used in investing activities		(183,613)	(165,358)
Cash flows from financing activities			
Proceeds from the issue of share capital		58	–
Proceeds from bank loan net of fees incurred		606,897	53,000
Repayment of borrowings		(489,152)	(53,000)
Interest paid		(30,399)	(19,865)
Payment of interest on lease liabilities		(36,443)	(40,660)
Repayment of lease liabilities		(219,669)	(182,669)
Repayment of loan to group undertakings		(246,287)	–
Net cash from financing activities		(414,995)	(243,194)
Net increase in cash and cash equivalents		103,808	171,019
Cash and cash equivalents at beginning of period		400,167	246,974
Effect of exchange rate fluctuations on cash held		3,727	(17,826)
Cash and cash equivalents at end of period		507,702	400,167

(Full disclosures to the financial statements will be made available in the Annual Report)

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

1. Significant accounting policies

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 Unit B, 120 Weston Street, London, England SE1 4GS.

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, Book 2 of the Dutch Civil Code.

The accounting policies adopted are consistent with those of the previous financial year as reported in the Pepco Group Limited Annual Report.

2. Going concern

In determining the appropriate basis of preparation of the 2021 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 signing the financial statements, 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 signing 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 FY23, beyond the minimum requirement of twelve months from the date of signing 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 the Group continued to meet its convent obligations and maintain significant liquidity headroom throughout the Covid-19 pandemic restrictions in 2020 and 2021.

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 continued response to Covid-19, is set out in the CEO and CFO’s reports. Whilst Covid-19 continues to cause disruption across some of the markets the Group operates in, we expect that the impact will be lessened given the significant operational learnings the Group has acquired over the last 18 months alongside consumer behaviour adaption and vaccine rollout. Our robust performance in FY21 and conservation of cash to support any disruption gives us confidence that we will be able to navigate any future Covid-19 driven challenges.

As part of the IPO process the Group also signed a new Senior Facilities Agreement in May 2021, the terms of these new borrowings comprising of (i) a 3-year €300m term loan facility; (ii) a 5-year €250m term loan facility; and (iii) a 5-year €190m multi-currency revolving credit facility, all of which are well beyond the going concern assessment period.

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.

(Full disclosures to the financial statements will be made available in the Annual Report)

3. 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 right-of-use asset)

The Group assesses whether there are any indicators of impairment as at the reporting date for all intangible assets. Goodwill is tested for impairment annually and at other times when such indicators exist. Other non-financial 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

Subject to initial recognition, prior to 2019 intangible assets with an indefinite useful life were measured at cost less accumulated impairment charges. Management had assessed the brand to have an indefinite useful life assessing the factors outlined in IAS 38; however, following a review of industry trends and best practice and in light of the ongoing challenges in the retail sector (wage and business rates inflation, weak consumer spending growth and the shifts in shopping habits to large online retailers), management considers a finite useful life to be more appropriate on an ongoing basis. 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 will be 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.

(Full disclosures to the financial statements will be made available in the Annual Report)

4. 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, being “multi-price” and “price-anchored” businesses. The multi-price segment refers to the businesses trading under the PEPCO banner. The price-anchored segment refers to businesses 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 are included within the “other” segment and the consolidation adjustments and eliminations are presented within “eliminations”. Inter-segment trade balances and borrowings are included within the relevant segment and the consolidation adjustments and eliminations are presented within “eliminations”. Group external borrowings and other activities that do not meet the threshold requirements for individual reporting are included within the “other” segment.

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 2021 €000	Year to 30 September 2020 €000
External revenue		
PEPCO (Apparel-led multi-price)	2,166,247	1,737,956
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	1,955,554	1,779,923
Group external revenue	4,121,801	3,517,879
Underlying EBITDA (see note 6)		
PEPCO (Apparel-led multi-price)	456,961	298,971
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	194,995	142,314
Other	(5,414)	1,038
Group Underlying EBITDA	646,542	442,323
Reported EBITDA		
PEPCO (Apparel-led multi-price)	455,420	298,971
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	187,508	135,304
Other	(13,649)	(11,651)
Group Reported EBITDA	629,279	422,624
Less reconciling items to operating profit*		
Amortisation of right of use asset	(222,136)	(199,832)
Depreciation of property, plant and equipment	(91,270)	(80,263)
Impairment of property, plant and equipment	(419)	(53)
Amortisation of other intangibles	(11,407)	(10,245)
Impairment of other intangibles	(289)	–
Loss on disposal of property, plant and equipment	(204)	(163)
Other expenses (note 6)	(21,119)	(12,060)
Group operating profit	282,435	120,008

(Full disclosures to the financial statements will be made available in the Annual Report)

4. Segmental analysis (continued)

	Year to 30 September 2021 €000	Year to 30 September 2020 €000
Depreciation and amortisation		
PEPCO (Apparel-led multi-price)	180,916	156,696
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	141,916	131,916
Other	1,981	1,728
Group depreciation and amortisation	324,813	290,340
Impairment of property, plant and equipment and intangible assets		
PEPCO (Apparel-led multi-price)	419	53
Group impairment of property, plant and equipment and intangible assets	419	53
Total assets		
PEPCO (Apparel-led multi-price)	3,059,440	2,574,490
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	1,474,222	1,319,994
Other	1,021,127	1,183,599
Eliminations	(1,973,013)	(2,008,179)
Group total assets	3,581,776	3,069,904
Total liabilities		
PEPCO (Apparel-led multi-price)	1,062,779	766,668
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	1,091,645	1,002,335
Other	593,731	720,568
Eliminations	(174,030)	(173,318)
Group total liabilities	2,574,125	2,316,253
Additions to non-current assets		
PEPCO (Apparel-led multi-price)	378,681	279,874
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	180,459	127,155
Other	1,729	1,923
Group additions to non-current assets	560,869	408,952

* Items presented in the reconciliation between operating profit and EBITDA include discontinued operations as is consistent with the presentation in the operating profit note 7.

5. 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 2021 €000	Year to 30 September 2020 €000
United Kingdom	1,589,638	1,503,591
Poland	1,060,653	879,161
Rest of Europe	1,471,510	1,135,127
	4,121,801	3,517,879

(Full disclosures to the financial statements will be made available in the Annual Report)

6. Non-underlying items

The Group believe 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 items, which are removed from the reported IFRS measures, are defined as one-off, unusual and material in nature.

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 use underlying financial performance for performance analysis, planning, reporting and incentive-setting.

	Year to 30 September 2021 €000	Year to 30 September 2020 €000
Reported EBITDA from continuing operations	629,279	422,624
Group Value Creation Plan ('VCP')	15,426	13,300
Other non-underlying items	1,837	6,399
Underlying EBITDA from continuing operations	646,542	442,323
Reported Operating profit from continuing operations	282,435	120,008
IPO related expenses	21,119	12,060
Group Value Creation Plan ('VCP')	15,426	13,300
Other non-underlying items	1,837	6,399
Underlying operating profit from continuing operations	320,817	151,767
Reported Profit before taxation from continuing operations for the year	196,337	17,647
IPO related expenses	21,119	12,060
Group Value Creation Plan ('VCP')	15,426	13,300
Other non-underlying items	1,837	6,399
IPO related refinancing expenses	9,122	–
Underlying profit before tax from continuing operations	243,841	49,406

IPO related expenses: IPO related expenses relate to project costs associated with this listing of the Company on the Warsaw stock exchange (prior year costs related to a previous aborted transaction).

IFRS 2 charge: A Value Creation Plan ("VCP") was approved by the Board of Directors in March 2020 as a reward tool to incentivise the top management of the Pepco Group. The scheme is one-off, material and unusual in nature; the awards will be granted once under the VCP to the management team.

Other non-underlying items: During the year the Group undertook head office cost reduction and strategic change to rationalise the supply chain network. The €1.8m (2020: €6.4m) relates to costs associated with stock moves, short-term productivity under utilisations, third-party transitional storage and HR costs relating to redundancy and retention.

IPO related refinancing expenses: IPO related refinancing expenses relate to the cost of securing new financing and the write off of capitalised financing costs relating to the previous financing activity resulting from the necessity to refinance existing debt prior to the IPO.

(Full disclosures to the financial statements will be made available in the Annual Report)

7. Operating profit

	Year to 30 September 2021 €000	Year to 30 September 2020 €000
Operating profit for the period has been arrived at after charging:		
Expense relating to short-term, low-value and variable leases	21,351	45,532
Depreciation of tangible fixed assets and other items:		
Owned	91,270	80,263
Amortisation of right-of-use assets	222,136	199,832
Impairment of property, plant and equipment	419	53
Amortisation of other intangibles	11,407	10,245
Impairment of other intangible assets	289	–
Cost of inventories recognised as an expense	2,146,101	2,043,978
Write downs of inventories recognised as an expense	23,935	18,441
Auditors' remuneration		
Fees payable to the Company's auditors and their associates for the audit of the Company's annual accounts ¹	216	216
Fees payable to the Company's auditors and their associates for the audit of the Company's subsidiaries ¹	1,215	649
Fees payable to other auditors and their associates for the audit of the Company's subsidiaries	591	251
Fees payable to other auditors and their associates in the current year in relation to prior year audit	451	68
Total audit fees	2,473	1,184
Other services	160	165
Total assurance-related fees	160	165
Total auditors' remuneration	2,633	1,349

1 Audit fees are payable to Mazars Accountants N.V., the auditors of the company.

8. Financial income

	Year to 30 September 2021 €000	Year to 30 September 2020 €000
Bank interest receivable	668	946
Other interest receivable	332	655
	1,000	1,601

9. Financial expense

	Year to 30 September 2021 €000	Year to 30 September 2020 €000
Interest on bank loans and amortisation of capitalised finance costs	29,144	37,657
Interest on lease liabilities	36,443	40,660
On amounts owed to Group undertakings	11,570	18,251
Ineffective element of hedging	1,360	–
Unrealised foreign currency losses on borrowings	(541)	9,389
	77,976	105,957
Non-underlying financial expenses ¹	9,122	–
Total financial expense	87,098	105,957
Discontinued operations ²	–	39

1 Non-underlying financial expenses relate to interest costs incurred on the early settlement of loans.

2 Finance expenses relating to discontinued operations.

(Full disclosures to the financial statements will be made available in the Annual Report)