

13 grudnia 2022 r.

Pepco Group – wstępne wyniki za rok zakończony 30 września 2022 r. Kontynuacja znacznych postępów w realizacji założeń strategicznych napędza rentowny wzrost

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 nieaudytowane wyniki finansowe za rok obrotowy zakończony 30 września 2022 r.

Najważniejsze informacje finansowe za pełny rok obrotowy

- Przychody za rok zakończony 30 września 2022 r. w wysokości 4 823 mln EUR wzrosły o 17,4% rok do roku („r/r”) przy założeniu stałych kursów walutowych oraz o 17,0% przy kursach rzeczywistych.
- Wzrost sprzedaży w warunkach porównywalnych („LFL”) wyniósł +5,2% przy założeniu stałych kursów walutowych.
- Bazowa EBITDA obliczana zgodnie z MSSF 16 sięgnęła 731 mln EUR, osiągnęła wyższy przedział naszej prognozy wynoszącej 720-735 mln EUR, rosnąc o 14,3% przy stałym kursie walutowym oraz o 13,0% r/r przy rzeczywistych kursach walutowych.
- Bazowy zysk przed opodatkowaniem wyniósł 300 mln EUR, wzrósł o 25,8% przy założeniu stałych kursów walutowych i o 23,2% r/r przy rzeczywistych kursach walut.
- Bazowy zysk na 1 akcję wyniósł 0,42 EUR, rosnąc o 21,3% przy stałym kursie walutowym oraz o 19,3% r/r przy uwzględnieniu rzeczywistych kursów walut.
- Zadłużenie netto na 30 września 2022 r. wyniosło 1 404 mln EUR (wg MSSF 16), i wzrosło o 202 mln EUR r/r, głównie w wyniku ekspansji sieci sklepów oraz planowanego zwiększenia zapasów.
- Otworzyliśmy rekordową liczbę nowych sklepów: 516 nowych sklepów netto (nie licząc zamknięcia 59 sklepów Fultons) i zmodernizowaliśmy 727 sklepów
- Po zakończeniu roku Neil Galloway został powołany na stanowisko Dyrektora Finansowego (CFO), a Andy Bond został powołany na stanowisko niewykonawczego Przewodniczącego Rady Dyrektorów
- Grupa jest na dobrej drodze, aby zrealizować prognozy na rok obrotowy 2023, czyli osiągnąć kilkunastoprocentowy wzrost EBITDA przy stałych kursach wymiany, o ile nie nastąpi dalsze znaczące pogorszenie warunków makroekonomicznych.

Bieżąca działalność operacyjna

W związku z występującą presją inflacyjną, warunki makroekonomiczne pozostają trudne, jednak pomimo tego Grupa wciąż osiąga wyniki lepsze od średniej rynkowej. Naszym celem jest utrzymanie i wzmocnienie naszej pozycji lidera cenowego, dzięki której możemy zwiększać udział w rynku. Dbamy także o to, aby utrzymywać i zwiększać znaczenie naszych sklepów dla obecnych jak i nowych klientów – co świadczy o sile wszystkich marek w Grupie. W efekcie naszych wysiłków zanotowaliśmy bardzo dobry początek roku.

Na wielu kluczowych dla nas rynkach wskaźniki inflacji wciąż rosną, choć widoczne już są sygnały wygasania tego trendu. Wzrost cen odzieży i towarów ogólnego przeznaczenia wciąż jest znacznie niższy od ogólnego wskaźnika inflacji. W tym okresie zmienności, nasze hasło „sprzedawaj taniej, kupuj taniej i funkcjonuj taniej” staje się jeszcze ważniejsze w momencie, gdy nasi klienci najbardziej tego potrzebują. Korzyści skali, jakie osiągamy u dostawców w związku z naszymi rozmiarami oraz z pionowo zintegrowanym modelem zakupów, przynoszą korzyści nie tylko Grupie, ale co ważniejsze – poprzez niskie ceny także naszym klientom.

Dodatkowo, dzięki skutecznej realizacji strategii, nasza działalność staje się coraz bardziej wydajna i bardziej oszczędna. Warunki strony podażowej w handlu detalicznym poprawiły się ostatnio: ceny bawełny i ropy naftowej wciąż są niestabilne, ale pozostają poniżej niedawnych szczytów; można także zaobserwować dalszą obniżkę kosztów transportu. Niemniej jednak warunki makroekonomiczne w krótkim okresie pozostaną niestabilne, ze względu na ciągły wpływ wydarzeń geopolitycznych.

Perspektywy

Pomimo trudnych warunków makroekonomicznych, mamy przekonanie, że będziemy w stanie powiększać nasze udziały w rynku oraz obecność naszej marki w całej Europie. Podtrzymujemy nasze prognozy na rok obrotowy 2023, czyli osiągnięcie kilkunastoprocentowego wzrostu EBITDA przy stałych kursach wymiany, o ile nie wystąpi dalsze istotne pogorszenie warunków makroekonomicznych. Oczekujemy, że przychody będą dalej rosnąć w tempie od kilkunastu do wysokich kilkunastu procent, w efekcie przyspieszonego rozwoju sieci sklepów oraz wzrostu przychodów LFL w istniejącej sieci wspieranego programem modernizacji sklepów. W długoterminowej perspektywie przyspieszymy realizację naszej strategii, osiągając EBITDA na poziomie 1 mld EUR według MSR 17 w okresie krótszym niż 5 lat, czyli przed terminem wskazanym w momencie naszego IPO w maju 2021 r.

Mamy zamiar przyspieszyć realizację programu rentownego otwierania nowych sklepów, co w połączeniu z większym skupieniem na Europie Zachodniej oraz szerokim programem modernizacji w Europie Środkowo-Wschodniej oznacza, że nasze roczne wydatki kapitałowe wzrosną z poziomów historycznych do 350-400 mln EUR w ciągu kilku najbliższych lat. Te inwestycje zostaną sfinansowane przez dalsze udoskonalenia operacyjnych przepływów pieniężnych wynikające z działań kierownictwa, a także przez wysoką rentowność gotówkową istniejącej sieci sklepów. Rada Dyrektorów wciąż pracuje nad przeglądem harmonogramu wprowadzenia progresywnej polityki dywidendowej; decyzja zostanie podjęta po przeprowadzeniu pełnej analizy możliwości dalszego wzrostu.

Komentując wyniki, Trevor Masters, Dyrektor Generalny (CEO) Pepco Group, powiedział:

– Pomimo krótkoterminowych trudności, które dotknęły całą branżę, Pepco Group odnotowała kolejny rok postępów i solidnych wyników handlowych, wspieranych przez udaną i sprawdzoną strategię. Przyspieszyliśmy realizację programu rentownej ekspansji sieci sklepów, która jest największym źródłem tworzenia naszej wartości, oraz strategii modernizacji sklepów, która pomaga nam realizować lepsze wyniki LFL. Ograniczyliśmy także naszą strukturę kosztów i ulepszyliśmy procesy zaplecza, aby były one znacznie tańsze i bardziej wydajne, co pomogło nam zwiększyć sprzedaż i zrealizować prognozy w zakresie EBITDA i przepływów pieniężnych.

– Wiedza fachowa i poświęcenie naszych współpracowników ma kluczowe znaczenie w sukcesie naszej strategii bycia organizacją większą, lepszą, tańszą i prostszą. Wciąż chcemy rozwijać i wspierać naszych pracowników. Chciałbym wykorzystać tę okazję, aby podziękować wszystkim naszym kolegom i koleżankom za ich ciężką pracę i za realizację naszych strategicznych priorytetów, a jednocześnie stałe wypełnianie naszej misji oferowania rodzinom, które pilnują domowego budżetu, świetnego asortymentu, wartości i wygody.

– Historycznie skupialiśmy się na maksymalizacji rentowności każdej z naszych spółek operacyjnych, co pozwalało nam rosnąć i służyć naszym klientom. Teraz, kiedy przeszliśmy do następnego rozdziału w rozwoju Pepco Group, skupiamy się coraz mocniej na wykorzystaniu skali i różnorodności biznesu, który zbudowaliśmy, aby uruchomić potencjał Grupy jako całości – łącząc niezwykle zalety i zdolności każdej z naszych marek. Poczyniliśmy już duże postępy i z nadzieją oczekujemy na realizację naszych ambitnych planów i możliwość wykorzystania atrakcyjnych szans rynkowych w przyszłości.

Więcej informacji:

Kontakt dla inwestorów:

Lucy McFetrich, Dyrektor ds. Relacji z Inwestorami

+44 (0) 203 735 9210

Mat Ankers, p.o. Dyrektora Finansowego Grupy

+44 (0) 203 735 9210

Kontakt dla mediów:

NBS Communications:

Piotr Wojtaszek
NBS Communications
kom.: +48 500 202 355
e-mail: pwojtaszek@nbs.com.pl

Maciej Szczepaniak
NBS Communications
kom.: +48 514 985 845
e-mail: mszczepaniak@nbs.com.pl

FGS Global:

Rollo Head
James Thompson

+44 (0) 7768 994 987

+44 (0) 7947 796 965

Szczegóły dotyczące telekonferencji:

Termin: 13 grudnia 2022

Godzina: 08:30-09:30 GMT

Szczegółowe informacje o dostępie do webcastu:

<https://stream.brrmedia.co.uk/broadcast/638dfcf621e50e480f0738e6>

Inwestorzy i analitycy, którzy chcieliby wziąć udział w sesji Q&A proszeni są o połączenie 5-10 minut przed zaplanowanym rozpoczęciem, z hasłem „Pepco”. Poprosimy wtedy o podanie imienia i nazwiska oraz nazwy organizacji. Operator webcastu wyjaśni kiedy i w jaki sposób można będzie zadać pytanie.

Lokalizacja	Cel	Rodzaj połączenia	Nr telefonu
Polska	Uczestnik	Połączenie darmowe	+48 22 397 9053
Wielka Brytania	Uczestnik	Krajowe	+44 (0) 330 551 0200
Stany Zjednoczone	Uczestnik	Krajowe	+1 866 966 5335

Przyszłe zaplanowane publikacje informacji dotyczące działalności:

Publikacja Raportu Rocznego:

Biorąc pod uwagę późniejszy niż w poprzednim roku termin zwołania Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy, planowany na 2 lutego 2023 r., raport roczny zostanie opublikowany do 21 grudnia, zgodnie z holenderskim kodeksem korporacyjnym nakazującym publikację raportu rocznego najpóźniej na 42 dni przed dniem WZA.

Informacje nt. przychodów za I kwartał: 12 stycznia 2023 r.

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.

Informacje o działalności

Grupa osiągnęła znaczne postępy w realizacji swoich podstawowych celów strategicznych w ciągu roku obrotowego:

- **Więcej** – Dalsza ekspansji sieci sklepów Grupy w całej Europie;
- **Lepiej** – Ciągły rozwój oferty Grupy dla klientów, co wpływa na wzrost przychodów w warunkach porównywalnych (LFL);
- **Taniej** – Oszczędności w kosztach operacyjnych osiągnane dzięki skali prowadzonej działalności;
- **Prościej** – Wspieranie rozwoju poprzez inwestowanie w wysokiej jakości infrastrukturę i naszych pracowników.

Ekspansja sieci sklepów Grupy

Dziś, bardziej niż kiedykolwiek wcześniej, Grupa koncentruje się na realizacji programu rentownej ekspansji sieci sklepów – naszego największego źródła tworzenia wartości. Przy występującej w gospodarce presji inflacyjnej, rynek detalicznych sklepów dyskontowych w Europie nadal rośnie w skali rocznej, co pozwala nam na znaczne poszerzenie bazy klientów. Dalsza ekspansja Grupy Pepco oznacza, że jesteśmy obecni w całej Europie, a dzięki zróżnicowanej ofercie produktowej i wiodącej na rynku propozycji cenowej, jesteśmy dobrze przygotowani aby dalej się rozwijać, zwiększać nasz udział w rynku i obecności marki.

W roku obrotowym 2022 otworzyliśmy rekordową liczbę 516 nowych sklepów netto (nie licząc zamknięcia 59 sklepów Fultons), co było dużym wzrostem, przewyższającym nasz zaktualizowany cel 450 nowych sklepów. Obejmuje to 446 nowych sklepów Pepco, powyżej planowanych 400, w tym 163 nowe sklepy na strategicznie ważnych rynkach Europy Zachodniej we Włoszech, Hiszpanii, Niemczech i Austrii. Grupa Poundland otworzyła 70 nowych sklepów (nie licząc zamknięcia 59 sklepów Fultons), z czego prawie wszystkie w ramach działalności Dealz w Polsce.

W efekcie tych obiecujących wyników, Pepco Group przyspiesza program ekspansji sieci sklepów, podnosząc cel do poziomu co najmniej 550 nowych sklepów netto w roku obrotowym 2023, w wyniku czego na koniec roku nasza sieć powinna liczyć przynajmniej 4500 sklepów. Głównym kierunkiem rozwoju sieci sklepów pozostaje nasz podstawowy rynek Europy Środkowo-Wschodniej (CEE). Dodatkowo marka Pepco weszła do Grecji w październiku 2022 r. i zostanie wprowadzona na rynek portugalski wiosną 2023 roku. W ciągu najbliższych 18 miesięcy planujemy podwoić liczbę sklepów Dealz w Polsce do 340 ze 170 na koniec roku obrotowego 2022. Wykorzystamy nasze istniejące relacje rynkowe aby przyspieszyć rozwój na rynkach gdzie zwykle działają sklepy o mniejszej powierzchni.

Długoterminową ambicją Pepco Group jest prowadzenie około 20 000 sklepów w całej Europie. Obecnie koncentrujemy się na budowie fundamentów, które umożliwią realizację tej wizji, otwierając sklepy głównie na naszych podstawowych rynkach, takich jak Polska, gdzie Grupa prowadzi już ponad 1160 sklepów i realizuje szeroko zakrojone plany otwierania kolejnych. Nowe sklepy w Europie Środkowo-Wschodniej mają istotny pozytywny wpływ na nasze całkowite wyniki, ponieważ osiągamy tam wewnętrzną stopę zwrotu (IRR) na poziomie 85%.

Potwierdziliśmy już naszą propozycję dla Europy Zachodniej otwierając z powodzeniem sklepy w czterech krajach Europy Zachodniej (w tym w Niemczech w roku obrotowym 2022), i mamy przekonanie, że możemy jeszcze bardziej przyspieszyć rozwój sieci zachowując jednocześnie atrakcyjną i konsekwentną ekonomikę sklepów. Dodatkowo, dzięki ciągłemu usprawnianiu łańcucha dostaw, udało nam się poprawić efektywność kapitału obrotowego i wprowadzić oszczędności kosztów operacyjnych, dzięki czemu łatwiej jest nam osiągnąć próg wewnętrznej stopy zwrotu na poziomie 30% dla nowych sklepów w całej Grupie.

Obok programu ekspansji sklepów, Pepco Group skupia się także na ulepszaniu oferty dla klientów, oferując nowe i zmodernizowane powierzchnie handlowe i wprowadzając produkty przeznaczone dla zamożniejszych klientów, by przyciągnąć klientów ze średniego segmentu rynku. Nasze działania rozszerzające asortyment

Pepco o uzupełniającą gamę produktów szybkozbywalnych, które zrealizowaliśmy ostatnio w Hiszpanii, oznaczają, że możemy obecnie rozszerzyć zakres rozmiarów sklepów, co otworzy nowe możliwości dla nowych sklepów.

Rozwijanie oferty dla klienta

Zgodnie z naszym strategicznym hasłem „Lepiej”, Grupa nadal koncentruje się na modernizacji sklepów i asortymentu produktów, by poprawiać swoją ofertę dla klientów. W roku obrotowym 2022 przeprowadzono 727 modernizacji sklepów (598 pod marką Pepco i 129 w Grupie Poundland), zamykając program rozszerzania asortymentu towarów ogólnego przeznaczenia w Pepco i kontynuując program modernizacji sklepów Poundland. Ten strategiczny cel pomógł nam osiągnąć wzrost sprzedaży LFL na poziomie 5,2% oraz powiększyć korzyści skali i poprawić naszą ofertę skierowaną do klientów.

Dodatkowo na wiosnę 2022 roku przeprowadziliśmy testy nowej oferty i brandingu sklepów w 16 sklepach Pepco we Wrocławiu, a następnie w 47 sklepach w Warszawie. Testy te pozwoliły zwiększyć powierzchnię sprzedaży od 4% do 12% oraz poprawić ekspozycję marki i rozkład sklepu, a także widoczność produktów. W testowanych sklepach odnotowano znaczny wzrost sprzedaży LFL o 37 p.p. oraz wyraźną poprawę satysfakcji klientów, a także proporcjonalną poprawę wyników finansowych. Powyższe korzyści zaobserwowane podczas testów dają nam przekonanie, że przez następne 2 do 2,5 roku programem modernizacji należy objąć pozostałe sklepy sieci Pepco, czyli około 2000 sklepów w Europie Środkowo-Wschodniej.

Po przeprowadzonym w Hiszpanii teście konwersji sklepów Dealz na Pepco – oferujące pełen asortyment odzieży Pepco, produktów ogólnego przeznaczenia oraz produktów szybkozbywalnych Grupy Poundland (Pepco Plus) – podjęto decyzję o wycofaniu marki Dealz z hiszpańskiego rynku i realizacji strategii rozwoju marki Pepco. Jak dotąd zakończyliśmy w Hiszpanii konwersję 15 sklepów, a do marca 2023 r. przekształcimy w ten sposób ok. 50 sklepów. Obecnie prowadzimy testy niewielkiej liczby sklepów marki Pepco w Republice Irlandii. W ramach tego testu łączymy pod jednym dachem trzy kategorie produktów, przekształcając istniejące sklepy Dealz w sześciu lokalizacjach na sklepy marki Pepco. Wstępne informacje zwrotne z naszego pierwszego sklepu testowego w centrum handlowym Omni w Santry, w Dublinie, były wyjątkowo pozytywne. Podobnie jak w Hiszpanii, przed podjęciem dalszych decyzji dokładnie przeanalizujemy dalsze reakcje klientów i ocenimy wyniki.

Poza testami pełnego asortymentu produktów w Hiszpanii i Republice Irlandii, będziemy rozszerzać ofertę produktów szybkozbywalnych w całej Grupie, wykorzystując nasze mocne strony i możliwości w tym sektorze. Do Świąt Bożego Narodzenia 2022 r. w 1200 sklepach Pepco będziemy sprzedawać sezonowe przekąski.

W sklepach Poundland, po przejściu Fultons Foods w 2020 roku, nadal obserwujemy duży popyt konsumentów na popularne artykuły chłodzone i mrożone, dlatego będziemy rozszerzać ten asortyment w naszych sklepach, a dodatkowo wprowadzimy nowe kategorie, jak odzież i artykuły gospodarstwa domowego. Dodatkowo, w związku z pozytywnym odbiorem programu renowacji sklepów, w roku obrotowym 2022 Poundland zmodernizował 129 sklepów, powiększając ich łączną liczbę do 342. W roku obrotowym 2023 Poundland planuje przeprowadzić kolejne renowacje w 250-275 sklepach. Dodatkowo, będziemy kontynuować renowacje sklepów Dealz w Polsce, ponieważ zarówno osiągnięty zwrot finansowy, jak i opinie klientów są bardzo pozytywne.

Dążąc do lepszego wykorzystania skali działalności Grupy i chcąc stać się lepszą firmą, Poundland zacznie oferować odzież i produkty ogólnego przeznaczenia w Pepco. Pierwsze artykuły odzieżowe pod marką Pepco zostaną wprowadzone do oferty Poundland jesienią 2023 r., co pomoże zwiększyć świadomość marki i uzyskać lepsze warunki u dostawców, a także wykorzystać zasoby PGS – podmiotu odpowiedzialnego za w pełni zintegrowane i kompleksowe zaopatrzenie Grupy.

Efektywność kosztowa

PGS, nasza unikalna jednostka odpowiadająca za w pełni zintegrowane i kompleksowe zaopatrzenie, umożliwiła nam uzyskanie znaczącej przewagi konkurencyjnej w trakcie całego roku. W roku obrotowym 2022 wartość zrealizowanych dostaw wyniosła 1,5 mld USD, (rosnąc o 40% w skali roku, co odpowiadało 1,3 mld szt. towarów). W roku obrotowym 2023 PGS otworzy lokalną działalność zaopatrzeniową w Polsce, co zwiększy naszą elastyczność zakupową z krajów takich jak Turcja, Polska i Rumunia, a jednocześnie będzie rozwijać zdolności zakupowe na Dalekim Wschodzie w krajach takich jak Kambodża, Wietnam i Indonezja.

Model działalności PGS nie tylko maksymalizuje skalę zakupów oraz oszczędności operacyjne, pozwalając nam utrzymanie pozycji lidera cenowego, ale także zapewnia dobrą kontrolę i orientację w naszym łańcuchu dostaw. Ze względu na istotne korzyści wynikające z pozyskiwania towarów niemarkowych poprzez PGS, w roku obrotowym 2022 zwiększyliśmy ich udział do 84% z 75% w roku obrotowym 2021, i planujemy dalszy wzrost do 95% do roku obrotowego 2027.

Dzięki utrzymywaniu bezpośrednich relacji z ponad 375 dostawcami i ponad 700 zakładami produkcyjnymi na całym świecie, i bliskiej współpracy z nimi, mamy przekonanie że osiągamy pełną transparentność naszego łańcucha dostaw. Jesteśmy w stanie osiągnąć znaczące korzyści kosztowe dzięki wolumenom wymaganym dla całej Grupy Pepco oraz naszej zdolności do zapewnienia ciągłości produkcji w zakładach produkcyjnych. Nasze silne i stałe relacje, jakie utrzymujemy poprzez PGS, dają nam zdolność do negocjowania korzystnych warunków płatności, co z kolei ma pozytywny wpływ na nasz kapitał obrotowy.

PGS ściśle współpracuje z naszym zespołem wewnętrznym, opracowując i projektując asortymenty produktów, które dostępne są wyłącznie w Pepco Group. Daje to pełną kontrolę nad całym procesem zakupowym – od naszych własnych projektów i wzorów w CAD dla asortymentu oferowanego wyłącznie w naszych sieciach, aż do dostawy poprzez nasz łańcuch dostaw. Dzięki temu, że samodzielnie przygotowujemy projekty w CAD 3D i jesteśmy ich właścicielami, możemy zagwarantować sprawność i elastyczność dostaw, ponieważ możemy przenieść produkcję do dowolnego producenta w dowolnym kraju, odnosząc jednocześnie korzyści ze skali.

Wciąż uzyskujemy znaczne oszczędności w zakresie kosztów najmu, zwłaszcza w ramach działalności Poundland, gdzie liczba wygasających umów oraz nasza siła negocjacyjna przyniosły znaczące korzyści. W trakcie roku renegotjowaliśmy 82 umowy najmu, co przełożyło się na oszczędności o średnio 45% w porównaniu do poprzednich umów najmu, a także pozyskiwaliśmy nowe lokalizacje na atrakcyjnych warunkach.

Inwestycje w infrastrukturę

Nasz program „Prościej” skupia się na zapewnieniu bardziej jednolitej oferty dla klientów oraz większych oszczędności operacyjnych. W roku obrotowym 2022 uzyskaliśmy znaczące postępy w rozwoju oszczędnej i efektywnej sieci łańcucha dostaw, kontynuując jednocześnie inwestycje w kluczową infrastrukturę, co pozwoliło nam zwiększyć skalę działalności oraz naszą wydajność.

Od momentu uruchomienia programu kompleksowego łańcucha dostaw dwa lata temu, program ten był źródłem istotnych postępów w całej Grupie. Skróciliśmy łączny czas rotacji zapasów, co oznacza, że 20% towarów przydziela się do poszczególnych sklepów w dniu ich przybycia do magazynu, a wysyła się je następnego dnia. Skróciliśmy też całkowity czas realizacji zamówień do 3-4 dni, dzięki czemu osiągnęliśmy znaczne oszczędności, a 75% naszych towarów sprzedajemy w okresie ośmiu tygodni. Nasze zapasy przepływają teraz bezpośrednio z miejsca odbioru w sklepie na półki, dzięki czemu znacząco skróciliśmy rotację zapasów – o 14 dni, a poziom zatrudnienia w sklepie zmniejszyliśmy średnio o 1,5 etatu.

Aby obniżyć koszty transportu i skrócić czas dostawy towaru do sklepów, dążymy aby dostawy realizowane były bezpośrednio z naszych centrów dystrybucyjnych (DC) do sklepów. To zastąpi istniejący wcześniej system dostaw za pośrednictwem węzłów dystrybucyjnych. Inwestując w kompleksowy system zarządzania magazynem, przez 12 ostatnich miesięcy udało się nam podwoić wydajność naszego centrum dystrybucyjnego Gyál (Węgry) o powierzchni 100 000 m², które obsługuje ponad 45% sieci sklepów Pepco.

Sukces ten możemy powtórzyć w nowych centrach dystrybucji, np. w naszym nowym centrum w Rumunii, które zostanie otwarte w 2023 roku.

Sieć sklepów Poundland, zachęcona sukcesem programu zrealizowanego przez Pepco, realizuje obecnie kompleksowy program łańcucha dostaw wykorzystując najlepsze praktyki Pepco – to kolejny przykład korzyści, jakie czerpiemy z funkcjonowania w ramach Grupy. Dealz kontynuuje proces optymalizowania swojego łańcucha dostaw. Jednym z najważniejszych elementów w tym zakresie będzie otwarcie nowego magazynu w środkowej Polsce na początku przyszłego roku.

W naszych nowych sklepach w Europie Zachodniej instalujemy kasy samoobsługowe, korzystając z oprogramowania EPOS firmy Oracle. Pozwalają one przyspieszyć proces obsługi klientów, zwiększając jednocześnie ich satysfakcję i poprawiając efektywność operacyjną. Kontynuujemy również proces wdrażania systemu zarządzania zasobami (ERP) w całej Grupie.

Co ważne dla realizacji naszej strategii, kontynuujemy inwestowanie w naszych pracowników; w ciągu bieżącego roku w naszych firmach awans otrzymało ponad 4000 osób. Cieszy fakt, że nasze zaangażowanie w sprawy pracownicze zostało potwierdzone przyznaniem nam drugiego miejsca w przygotowanym przez magazyn Forbes rankingu Najlepszych Polskich Pracodawców 2021, co oznacza awans o dwie pozycje. Ranking powstał w oparciu o niezależną i anonimową ankietę przeprowadzoną wśród pracowników.

Informacje finansowe

W otoczeniu pełnym niepewności i zmienności, kierownictwo Grupy pozostaje wierne strategii wyrażonej hasłem „więcej, lepiej, taniej, prościej”, co jest podstawą naszej działalności, wykorzystując skalę biznesu oraz naszą siłę finansową, aby zapewnić korzyści naszym klientom w całej Europie. Na realizację naszej strategii należy patrzeć w kontekście generowania atrakcyjnych wyników finansowych, przy jednoczesnym utrzymaniu solidnego bilansu, i wykorzystując wysokie przepływy pieniężne do finansowania dalszych inwestycji w działalność zapewniającą atrakcyjne zwroty finansowe.

Więcej

Realizując przyspieszony program ekspansji, otworzyliśmy rekordową liczbę 516 nowych sklepów netto – to działanie jest najważniejszym czynnikiem tworzącym wartość Grupy. Głównym źródłem wartości jest Pepco, z 446 nowymi sklepami, w tym 163 na strategicznie ważnych rynkach Europy Zachodniej. Przychody ze sprzedaży Grupy wzrosły w ujęciu LFL o 5,2%, a łącznie o 17%, przy czym wzrost w Pepco wyniósł około 25%. Zwiększenie liczby sklepów wynikało z dobrego zarządzania inwestycjami kapitałowymi, które obejmowały 128 mln EUR wydane w ciągu roku na nowe sklepy, oraz rozsądne inwestycje w kapitał obrotowy wspierające rozwój nowych sklepów.

Jesteśmy szczególnie zadowoleni, że początkowy pozytywny odbiór sklepów Pepco w Europie Zachodniej przełożył się na trwałe dodatnie wyniki finansowe, a nasze włoskie sklepy, które reprezentują Europę Zachodnią ze względu na ich skalę i względną dojrzałość rynku, są na dobrej drodze do osiągnięcia IRR na poziomie ponad 50%.

Lepiej

Nasz silny wzrost w roku obrotowym 2022 wspierany był przez inwestycje w programy modernizacji sklepów i asortymentu, w ramach których odnowiono 727 sklepów, a także przeprowadzono testy przekształcania sklepów z Dealz na Pepco na rynku hiszpańskim. W ciągu roku inwestycje w modernizację sklepów wyniosły 58 mln EUR, przy utrzymujących się wysokich zwrotach z inwestycji i krótkich okresach zwrotu. W roku obrotowym 2022 przeprowadziliśmy również pierwsze testy programu Pepco „New Look”, który polega na kompleksowej modernizacji sklepów oraz marki. W Warszawie i Wrocławiu zainwestowaliśmy w 63 sklepy przy średnich nakładach 95 000 EUR na sklep, odnotowując wzrost sprzedaży LFL w porównaniu do grupy kontrolnej o ponad 30 punktów procentowych, co zapewniło IRR na poziomie powyżej 50%.

Poza istotnymi inwestycjami w sklepy, kontynuowaliśmy działania związane z modernizacją oferty w Poundland i Pepco. W szczególności w Poundland przyjęcie „prostych cen” spowodowało, że 58% produktów

sprzedaje się poza historycznym punktem cenowym 1 funta (powyżej lub poniżej tego punktu) – co wywołało zmianę o 19 p.p. w porównaniu z rokiem obrotowym 2021 – i przyczyniło się do osiągnięcia marży brutto 37,6%, tj. na poziomie marży uzyskanej w roku obrotowym 2021, pomimo trudnej sytuacji inflacyjnej.

Taniej

Niezależnie od powiększania i ulepszania naszego biznesu, wciąż pracowaliśmy nad „tańszym” modelem biznesowym, realizując różne inicjatywy oszczędnościowe i wykorzystując skalę działalności PGS, naszej unikalnej zintegrowanej jednostki zakupowej.

W ciągu roku poprawiliśmy o 1,6 punktu procentowego nasz wskaźnik kosztów prowadzenia działalności (CODB), co pozwoliło na uzyskanie marży EBITDA porównywalnej z rokiem obrotowym 2021 (niższej ledwie o 0,5 punktu procentowego) pomimo negatywnego wpływu czynników makroekonomicznych. Jest to niezwykle osiągnięcie, z którego nasi współpracownicy powinni być dumni, i które przygotowało naszą firmę do oszczędnego i efektywnego funkcjonowania w następnych latach obrotowych.

Warte zauważenia przykłady to między innymi programy efektywności pracy realizowane zarówno w Poundland, jak i Pepco, które pozwoliły zmniejszyć liczby godzin pracy na poziomie sklepu o 8%, a także istotne usprawnienia w placówkach handlowych Pepco, osiągnięte dzięki udoskonaleniu systemów i procesów, które obniżyły koszty bezpośrednie Pepco o 0,1 p.p. w stosunku do sprzedaży, a dodatkowych oszczędności można się spodziewać w roku obrotowym 2023.

Prościej

Nasza strategia wyrażona hasłem „Prościej” opiera się na inwestycjach w infrastrukturę cyfrową i fizyczną oraz na usprawnieniu procesów, dzięki którym nasza działalność staje się skalowalna i efektywna. W roku obrotowym 2022, dzięki inwestycjom w wysokości 28 mln EUR, poczyniliśmy znaczne postępy w upraszczaniu naszej działalności optymalizując łańcuch dostaw, redukując zapasy i poziom zatrudnienia w sklepach oraz optymalizując zarządzanie przecenami.

W tym roku w Pepco uruchomiliśmy ustandaryzowane systemy zarządzania magazynem, co pozwoliło nam na wprowadzenie standardu „One Pepco Way” we wszystkich naszych centrach dystrybucyjnych. Są to dokładnie takie działania, jakie zostały podjęte w Poundland w roku obrotowym 2021, obejmujące także wdrożenie lepszych systemów i procesów alokacji zapasów, w tym uruchomienie w Pepco najlepszego w swojej klasie systemu alokacji zapasów. Działania te przyczyniły się do zmniejszenia rotacji zapasów w firmie o 14 dni.

Otoczenie handlowe

Otoczenie handlowe w roku obrotowym 2022 było pełne wyzwań, a początek roku utrudniły restrykcje związane z wariantem Omicron COVID-19. Nie zostały one w pełni zniesione we wszystkich krajach aż do marca 2022 roku. Dodatkowo wciąż można zaobserwować presję inflacyjną, która jest źródłem obaw o wzrost kosztów utrzymania w całej Europie, wzrost cen towarów i ciągłą niestabilność sytuacji makroekonomicznej. W obliczu tych wyzwań pozostaliśmy odporni i działaliśmy w sposób zwinny, jak zawsze stawiając klienta w centrum naszych działań i dbając o utrzymanie pozycji lidera cenowego, oferując naszym klientom fantastyczną wartość w czasie, gdy najbardziej tego potrzebują. Wykorzystujemy siłę naszego bilansu, aby zapewnić klientom korzyści w tym roku.

Choć inflacja utrzymuje się na rekordowym w ostatnich latach poziomie, inflacja w branży odzieżowej i obuwniczej na niektórych z naszych głównych rynków – w Polsce, na Węgrzech i w Rumunii – wynosi około jednej trzeciej wartości inflacji konsumenckiej, a nasze model skupiony bardziej odzieży bardziej podstawowej/funkcjonalnej (w przeciwieństwie do modelu z szybkimi zmianami kolekcji) sprawia, że jesteśmy w stanie lepiej zaspokajać potrzeby naszych klientów. Rynek brytyjski, na którym działa Poundland, pozostaje trudny ze względu na wpływ powszechnie występującej inflacji. Pomimo to popyt na nasze produkty pozostaje silny, a dzięki naszej ofercie opartej na wartości, Grupa ma dobrą pozycję na przyszłość

podczas gdy kontynuujemy ekspansję sieci sklepów, wchodzimy na nowe rynki, a także realizujemy programy modernizacji sklepów w całej Europie.

Niedawno pojawiły się pozytywne oznaki poprawy warunków podaźowych – ceny bawełny i koszty kontenerów zaczęły obniżać się z najwyższych poziomów. Choć jest to zachęcające, zachowujemy ostrożność, pamiętając o niestabilności globalnej gospodarki i mając świadomość, że łańcuchy dostaw nie wróciły jeszcze w pełni do stanu sprzed pandemii.

Prezentacja informacji finansowych

Tam, gdzie to stosowne, informacje finansowe zostały przedstawione w oparciu o dane „bazowe”, po usunięciu wpływu pozycji „niebazowych”, które rozumiemy jako zdarzenia istotne ale nietypowe. Takie podejście pozwoli czytelnikowi lepiej zrozumieć najistotniejsze czynniki wpływające na wyniki działalności.

Wyniki finansowe za rok obrotowy 2022

p.p.

p.p.

p.p.

Nasza strategia rozwoju, polegająca na otwieraniu nowych sklepów i ulepszaniu oferty dla klientów w naszych sklepach w ramach strategicznych filarów „więcej” i „lepiej”, doprowadziła do wzrostu przychodów o 17% do ponad 4,8 mld EUR. Marże zysku brutto napotkały w roku obrotowym 2022 znaczące przeszkody wzrostu (-2,1 p.p. r/r), co było związane głównie ze wyższymi kosztami transportu oraz presją inflacyjną na ceny surowców, spowodowaną bardzo trudnym globalnym otoczeniem. Jednak pomimo tych wyzwań wciąż realizujemy nasze zobowiązanie, by utrzymać naszą pozycję lidera cenowego.

Wciąż udoskonalamy nasz „tańszy” i „prostszy” model biznesowy, a w roku obrotowym 2022 wyjątkowo dobrze kontrolowaliśmy koszty, dzięki czemu udało się nadrobić większą część spadku marży brutto. Dzięki temu osiągnęliśmy bazowy wynik EBITDA w kwocie 731 mln EUR (+13% r/r) oraz bazową marżę EBITDA na poziomie 15,2%, czyli o 0,5 p.p. niższą niż w roku ubiegłym.

Kursy walutowe

W roku obrotowym 2022 doświadczyliśmy pewnych niekorzystnych zmian kursów walutowych, których wpływ na poszczególne transakcje został złagodzony dzięki naszej polityce zabezpieczeń hedgingowych. Na dzień przeliczenia negatywny wpływ wywarło osłabienie polskiego złotego względem euro (kurs PLN/EUR na koniec roku obrotowego 2022 obniżył się do 0,206 z poziomu 0,217 rok wcześniej, co oznacza spadek o około 5%). Choć nasz bazowy wynik EBITDA w walucie sprawozdawczej wyniósł 731 mln EUR i wzrósł o 13% rok do roku, to przy stałym kursie walutowym zwiększyłby się o 14,3% w zestawieniu z rokiem ubiegłym.

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 2022 pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe wyniosły 75 mln EUR (w roku obrotowym 2021: 77 mln EUR) i objęły:

- i.kwotę 33 mln EUR związaną z kosztami oprogramowania jako usługi (SaaS), które wskutek ogłoszenia Komitetu ds. Interpretacji MSSF (IFRIC) z kwietnia 2021 r. zostaną ujęte jako koszty operacyjne;
- ii.kwotę 27 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 Fultons;
- iii.kwotę 14 mln EUR obciążeń związanych z jednorazowym Planem Tworzenia Wartości (VCP);

iv.kwotę 1 mln EUR opłat związanych z IPO, które zakończyło się w maju 2021 r., w tym opłat prawnych, księgowych i doradczych.

Wpływ COVID-19

Chociaż najgorszy okres pandemii COVID-19 mamy już zdecydowanie za sobą, to wynikające z niej zakłócenia były wciąż widoczne w roku obrotowym 2022, szczególnie w pierwszym kwartale, gdy Europę opanował wariant Omicron. Choć lockdowny miały ograniczony wpływ na rok obrotowy 2022, zwłaszcza w porównaniu z 2021 (0,2% tygodni utraconych na blokady w roku obrotowym 2022 r., w porównaniu z 8,9% w 2021 r.), to jednak na wielu naszych rynkach wciąż funkcjonowały ograniczenia w handlu: limity liczby klientów lub wymóg posiadania paszportów szczepienia, co nie pozostało bez wpływu na naszą działalność handlową. Poniższa tabela pokazuje kwartalną sprzedaż LFL w całym roku obrotowego 2022, ze szczególnym uwzględnieniem wpływu występującego w I kwartale, jego zniknięcia w II kwartale wraz ze zniesieniem ograniczeń handlowych, oraz powrotem do historycznych trendów LFL w II połowie roku.

Podsumowanie wyników grupy

Informacje o segmentach działalności

Dla celów sprawozdawczych i operacyjnych, Grupa prezentuje wyniki w dwóch segmentach operacyjnych: Pepco (produkty z wiodącym udziałem odzieży i w zróżnicowanych cenach) i Grupa Poundland (z wiodącym udziałem produktów szybkozbywalnych o ujednoliconych poziomach cenowych). Segment Pepco generuje 56% całkowitych przychodów i 71% bazowego wyniku EBITDA, natomiast segment Grupy Poundland – 44% przychodów i 29% bazowego wyniku EBITDA.

Wyniki Pepco

W roku obrotowym 2022 Pepco po raz kolejny zrealizowało dobre wyniki, odnotowując wzrost przychodów o 25,3%, do czego walenie przyczyniło się otwarcie 446 nowych sklepów netto (+18,1% r/r), w tym kontynuacja ekspansji na strategicznie ważnych rynkach Europy Zachodniej oraz otwarcie pierwszych trzech sklepów w Niemczech. Pomimo wciąż odczuwalnego wpływu Covid-19 w pierwszym kwartale roku, wzrost sprzedaży LFL pozostał silnie dodatni na poziomie +7,4%, co pokazuje siłę naszego modelu biznesowego, który jest dalej ulepszany i unowocześniany poprzez realizację programów modernizacji sklepów i rozszerzanie asortymentu.

Niepewność otoczenia makroekonomicznego sprawiła, że Pepco stanęło przed wyzwaniami związanymi z inflacją, zwłaszcza wzrostem cen bawełny oraz kosztów transportu. W roku obrotowym 2022 marża brutto Pepco spadła o 4,4 punktu procentowego, choć spadek ten został częściowo ograniczony dzięki zdecydowanemu i bardziej ukierunkowanemu zarządzaniu przecenami. Pomimo tego Pepco utrzymało pozycję lidera cenowego dzięki nadaniu strategicznej wagi podejściu ukierunkowanemu na klienta.

Bazowe koszty operacyjne Pepco wzrosły o 13,0% rok do roku w ujęciu bezwzględny, co wynikało głównie z wpływu programu ekspansji sieci sklepów. Wzrost ten jest jednak znacznie niższy od wzrostu sprzedaży, dzięki czemu wskaźnik kosztów operacyjnych poprawił się o 3,1 p.p. w porównaniu z rokiem obrotowym 2021, a to częściowo złagodziło spadek marży brutto, głównie dzięki efektywności operacyjnej i korzystnej dźwigni operacyjnej. Bazowa EBITDA Pepco w wysokości 519 mln EUR wzrosła o 13,7% w porównaniu z rokiem obrotowym 2021, a bazowa marża EBITDA wyniosła 19,1%, co oznacza spadek o 2,0 p.p. rok do roku, w związku z trudnościami w zakresie marży brutto.

Wyniki Grupy Poundland

Pomimo zakłóceń związanych z Covid-19 w pierwszym kwartale roku obrotowego 2022 r., Grupa Poundland odnotowała kolejny rok wzrostu przychodów LFL o +2,6%. Ten wynik pokazuje korzyści płynące z ciągłego wzmocnienia naszej oferty dla klientów w ramach programu modernizacji „Diamond”, który został już zrealizowany w 342 sklepach w ramach strategii budowania „lepszej” działalności. Poundland rozwija także

swoją obecność w Internecie dzięki przejęciu Poundshop.com w lutym 2022 roku, co zapewniło mu szerszy dostęp do nowego kanału sprzedaży.

Dodatkowo rozszerzyliśmy działalność marki Dealz w Polsce otwierając 65 nowych sklepów i zwiększając ich całkowitą liczbę do 168, co wyraźnie pokazuje, że budujemy silną i znaczącą obecność na tym kluczowym rynku. Po udanym teście konwersji sklepów Dealz na Pepco w Hiszpanii, Grupa podjęła decyzję o wycofaniu marki Dealz z hiszpańskiego rynku i o skupieniu się na strategii rozwoju na tym rynku marki Pepco. Program konwersji sklepów jest obecnie na zaawansowanym etapie i wciąż przynosi efekty zgodne z oczekiwaniami.

Pomimo znacznych utrudnień spowodowanych rosnącą inflacją, która narastała przez cały rok obrotowy 2022, marża brutto utrzymała się na poziomie 37,6% w porównaniu z 37,7% w roku obrotowym 2021, dzięki skupieniu na zapasach i niższych odpisach w porównaniu z rokiem obrotowym 2021, na który negatywny wpływ wywarł COVID-19. Wskaźnik kosztów operacyjnych podobnie utrzymał się na poziomie 27,5% (w roku obrotowym 2021: 27,7%), a niewielka poprawa wynikała z dźwigni operacyjnej związanej z rosnącą skalą działalności Dealz w Polsce.

Bazowa EBITDA Grupy Poundland w wysokości 214 mln EUR wzrosła o 9,8% w porównaniu z rokiem obrotowym 2021, a bazowa marża EBITDA wyniosła 10,2%, utrzymując się na poziomie ubiegłego roku.

MSSF 16 w porównaniu do MSR 17

Chociaż jako Grupa sporządzamy obecnie sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF 16, to zdajemy sobie sprawę, że w przeszłości nasze spółki ujawniały informacje finansowe zgodnie z MSR 17. Tabela zamieszczona poniżej zawiera zestawienie, które pomoże w zrozumieniu różnych miar zysku:

Zysk przed opodatkowaniem

Raportowany zysk przed opodatkowaniem Grupy w wysokości 226 mln EUR wzrósł znacząco, o 35%, w porównaniu z rokiem obrotowym 2021. Ten wzrost odzwierciedla korzyści w zakresie przychodów wynikające z programu rozwoju sieci oraz korzystne zmiany przychodów LFL w wyniku dalszej modernizacji sklepów i poprawy oferty dla klientów. Chociaż na marżę brutto, zwłaszcza w Pepco, wpłynęła istotna inflacja kosztów i trudności z przewozem towarów, to zarządzanie kosztami operacyjnymi było prawidłowe. Choć amortyzacja rosta w miarę rozwoju sieci sklepów, to koszty odsetkowe poprawiły się dzięki korzystniejszemu oprocentowaniu uzyskanemu podczas refinansowania związanego z IPO w roku obrotowym 2021.

Bazowy zysk przed opodatkowaniem za rok obrotowy 2022 w wysokości 300 mln EUR wzrósł o 56 mln EUR, tj. 23%, w porównaniu do 244 mln EUR za rok obrotowy 2021.

Opodatkowanie

Grupa przyjęła zobowiązanie, że będzie płacić należne kwoty podatku na wszystkich terytoriach, na których prowadzimy działalność – od podatku dochodowego od osób prawnych, poprzez podatki od wynagrodzeń, cła, podatki od sprzedaży, podatki od nieruchomości, do wszelkich innych obowiązujących podatków.

Zobowiązanie podatkowe w tym roku wyniosło 52 mln EUR w porównaniu z 36 mln EUR w roku obrotowym 2021, co odzwierciedla efektywną stopę podatkową na poziomie 23%. Oczekujemy, że w roku obrotowym 2023 stawka podatkowa będzie odzwierciedlała łączoną stawkę podatkową obowiązującą w krajach, w których prowadzimy działalność. Obecnie wynosi ona 19% w Wielkiej Brytanii i Polsce, przy czym stawka podatkowa w Wielkiej Brytanii ma wzrosnąć do 25% od 1 kwietnia 2023 r.

Finansowanie

W roku obrotowym 2022 Grupa nie podejmowała żadnych dalszych działań zmierzających do pozyskania finansowania. Grupa wciąż ma dostęp do finansowania powiązanego z IPO uzyskanego w roku obrotowym 2021, które obejmuje 550 mln EUR zewnętrznego zadłużenia terminowego i 190 mln EUR kredytu odnawialnego (RCF), i które zastąpiło istniejące kredyty i pożyczki i pozwoliło spłatać wszystkich pożyczek od Grupy Steinhoff.

W wyniku tej operacji refinansowania w roku obrotowym 2021 Grupa odnotowała zannualizowane korzyści wynikające z niższego oprocentowania; koszty finansowe wyniosły 55 mln EUR i były o 37% niższe niż 87 mln EUR w roku obrotowym 2021. Koszty odsetkowe Grupy są powiązane ze stopą EURIBOR, która do niedawna wynosiła poniżej zera, a obecnie rośnie wskutek działania czynników makroekonomicznych. Obecnie fakt ten nie rodzi istotnego ryzyka dla Grupy, niemniej jednak jest to czynnik, który pozostaje pod obserwacją.

Działalność inwestycyjna

Rok obrotowy 2022 był kolejnym rokiem dynamicznej ekspansji, w którym kontynuowaliśmy otwieranie nowych sklepów, ulepszanie oferty i inwestowaliśmy w infrastrukturę pozwalającą na osiągnięcie takiego wzrostu. Zwiększenie stanu rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych wyniosło 225 mln EUR w roku obrotowym 2022 i było o 73 mln EUR wyższe niż w ubiegłym roku (w roku obrotowym 2021: wzrost o 152 mln EUR). Główne czynniki wpływające na nasze inwestycje kapitałowe w roku obrotowym 2022 obejmują:

- W ramach naszych bieżących inwestycji w filar strategiczny „więcej”, zainwestowaliśmy 128 mln EUR w otwarcie 516 nowych sklepów netto (nie licząc zamknięć placówek Fultons), w tym rekordowej liczby 446 sklepów Pepco, gdzie po zakończeniu roku weszliśmy również do Grecji, która stała się 19. krajem, w którym prowadzimy działalność.
- Kontynuując realizację strategicznego filaru „lepiej”, 58 mln EUR zainwestowaliśmy w programy modernizacji sklepów Pepco i Poundland.
- Dodatkowo zainwestowaliśmy 28 mln EUR w łańcuch dostaw i infrastrukturę informatyczną, aby wspierać dalszy rozwój Grupy poprzez budowę „tańszego” i „prostsze” modelu biznesowego.
- Jak informowaliśmy w naszych śródrocznych wynikach za rok obrotowy 2022, w następstwie oświadczenia IFRIC z kwietnia 2021 r., określającego interpretację standardu rachunkowości MSR 38, nasze koszty SaaS, które historycznie klasyfikowane były jako wydatki inwestycyjne, są obecnie w dużym stopniu ujmowane w kosztach. W wyniku tej zmiany polityki rachunkowości oraz ze względu na to, że koszty dotyczą istotnego i nietypowego programu zmiany systemu ERP, koszty te zostały ujęte jako pozycje inne niż bazowe i w roku obrotowym 2022 wyniosły 35,4 mln EUR.

Pod koniec lutego 2022 r. spółka Poundland Limited zawarła umowę kupna udziałów dotyczącą zakupu całego wyemitowanego kapitału zakładowego spółki Online Poundshop Limited (Poundshop). Poundshop to internetowy dyskontowy sklep detaliczny wykorzystujący markę Poundshop.com.

Środki pieniężne i zadłużenie netto

	425	723	(298)
	(225)	(152)	(73)
	(61)	(50)	(11)
	(292)	(256)	(36)
	(7)	(161)	154
	(161)	104	(264)
	(3)	4	(7)
	508	400	108
	344	508	(164)
	1,404	1,202	202

Grupa zakończyła rok z zadłużeniem netto w wysokości 1 404 mln EUR, co oznacza wzrost o 202 mln EUR w porównaniu z rokiem obrotowym 2021. Mniej więcej jedna trzecia tego zadłużenia wynikała z kontynuacji programu rozwoju sieci sklepów, a reszta kwoty – z niższego stanu gotówki spowodowanego zwiększeniem kapitału obrotowego.

Wzrost kapitału obrotowego wynika z planowanego zwiększenia zapasów w roku obrotowym 2022, w miarę jak powracamy do wyższego, bardziej znormalizowanego stanu zapasów po okresie poważnych zakłóceń w łańcuchu dostaw w roku obrotowym 2021, w wyniku których poprzedni rok zamknęliśmy z niższymi zapasami i wyższą pozycją gotówkową. W IV kw. roku obrotowego 2022 zbudowaliśmy odpowiedni poziom

zapasów, aby wykorzystać je w ważnym, szczytowym okresie handlowym w I kw. roku obrotowego 2023, który obejmie również sprzedaż części zapasów świątecznych z roku obrotowego 2021 przechowywanych w Centrach Dystrybucyjnych ze względu na fakt, że zostały dostarczone zbyt późno, aby je sprzedać w roku obrotowym 2021.

Spadek środków pieniężnych z działalności operacyjnej o 298 mln EUR rok do roku, wynika głównie z opisanego powyżej wzrostu zapasów o 362 mln EUR, który został częściowo skompensowany korzyściami z programu „finansowania łańcucha dostaw” wdrożonego w roku obrotowym 2022 aby wspierać naszych strategicznych dostawców.

Nakłady inwestycyjne na poziomie 225 mln EUR są o 73 mln EUR wyższe, niż w roku obrotowym 2021, co odzwierciedla ciągłe inwestycje w naszą strategię przyspieszonego rozwoju, która pozwoliła nam w tym roku otworzyć rekordową liczbę 516 nowych sklepów netto. Opłaty leasingowe w kwocie 292 mln EUR są odzwierciedleniem ekspansji sieci i wynikają z otwierania nowych sklepów.

Nasze wskaźniki zadłużenia netto do bazowej EBITDA, które wynoszą 0,6x (MSR 17) i 1,9x (MSSF 16), pozostają na poziomie znacznie niższym od wcześniej ogłaszanych celów. Dzięki temu spełniamy nasze zewnętrzne kowenanty finansowe z dużym zapasem.

Dywidenda

W związku z różnymi czynnikami, w tym ze stałym skupieniem na wykorzystywaniu kapitału w taki sposób, aby przyspieszał on wzrost poprzez przyjęte przez nas filary strategiczne „więcej” i „lepiej” oraz skupieniem na zachowaniu większej płynności w tych niestabilnych czasach, nie wypłacono ani nie zaproponowano wypłaty dywidendy. Zarząd będzie rozważał możliwość wypłaty dywidendy, gdy możliwości wzrostu w drodze inwestycji zostaną w pełni rozpoznane.

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
Selected notes to the Financial Statements

Consolidated income statement

for the year ended 30 September 2022

The results below are currently unaudited

	Note	Year to 30 September 2022 €000	Year to 30 September 2021 (restated) €000
Continuing operations			
Revenue	6	4,822,819	4,121,801
Cost of sales		(2,855,221)	(2,352,908)
Gross profit		1,967,598	1,768,893
Distribution costs		(1,347,527)	(1,123,960)
Administrative expenses		(341,958)	(375,209)
Other operating income		116	4,480
Other expenses		-	(21,119)
Operating profit from continuing operations	8	278,229	253,085
Financial income	9	2,242	1,000
Financial expense	10	(54,856)	(87,098)
Profit before taxation from continuing operations for the year		225,615	166,987
Taxation		(51,900)	(35,790)
Profit from continuing operations for the year		173,715	131,197
Loss on discontinued operations		(110)	(173)
Profit for the year		173,605	131,024
Earnings per share			
Basic earnings per share from continuing operations		30.2c	22.8c
Basic earnings per share from discontinued operations		—c	—c
Basic earnings per share		30.2c	22.8c
Diluted earnings per share from continuing operations		30.0c	22.7c
Diluted earnings per share from discontinued operations		—c	—c
Diluted earnings per share		30.0c	22.6c

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 2022

The results below are currently unaudited

	Year to 30 September 2022 €000	Year to 30 September 2021 (restated) €000
Profit for the year	173,605	131,024
Other comprehensive income		
Items that are or may be reclassified subsequently to profit or loss:		
Foreign currency translation differences – foreign operations	(55,513)	34,828
Effective portion of changes in fair value of cash flow hedges	23,783	58,077
Net change in fair value of cash flow hedges reclassified to profit or loss	41,425	5,028
Deferred tax on items that are or may be reclassified subsequently to profit or loss	(13,430)	(10,797)
Other comprehensive (loss)/income for the year, net of income tax	(3,735)	87,136
Total comprehensive income for the year	169,870	218,160

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

Consolidated statement of financial position

at 30 September 2022

The results below are currently unaudited

	30 September 2022 €000	30 September 2021 (restated) ¹ €000	1 October 2020 (restated) ¹ €000
Non-current assets			
Property, plant and equipment	524,550	439,506	378,968
Right-of-use asset	1,018,240	957,343	806,854
Goodwill and other intangible assets	814,238	834,515	783,876
Trade and other receivables	2,421	3,043	3,200
Derivative financial instruments	5,186	1,589	1,488
Deferred tax asset	91,296	68,559	54,794
	2,455,931	2,304,555	2,029,180
Current assets			
Inventories	959,094	597,121	566,676
Tax receivable	3,735	3,572	3,043
Trade and other receivables	71,418	57,803	45,689
Derivative financial instruments	165,216	66,235	3,961
Cash and cash equivalents	343,933	507,702	400,167
	1,543,396	1,232,433	1,019,536
Total assets	3,999,327	3,536,988	3,048,716
Current liabilities			
Trade and other payables	927,884	744,190	610,564
Current tax liabilities	47,944	19,012	5,196
Lease liabilities	310,484	260,020	247,345
Borrowings	68,339	65,758	4,135
Derivative financial instruments	37,040	5,232	5,630
Provisions	16,749	19,692	9,854
	1,408,440	1,113,904	882,724
Non-current liabilities			
Trade and other payables	37,733	5,408	16,809
Lease liabilities	823,060	839,298	671,517
Borrowings	546,203	545,034	706,066
Derivative financial instruments	8,122	216	969
Provisions	31,016	70,265	38,168
	1,446,134	1,460,221	1,433,529
Total liabilities	2,854,574	2,574,125	2,316,253
Net assets	1,144,754	962,863	732,463
Equity attributable to equity holders of the parent			
Share capital	5,750	5,750	5,705
Share premium reserve	13	13	-
Cash flow hedge reserve	99,187	47,409	(4,899)
Merger reserve	(751)	(751)	(751)
Translation reserve	(70,316)	(14,803)	(49,631)
Share-based payment reserve	35,830	23,809	11,800
Retained earnings	1,075,041	901,436	770,239
Total shareholders' equity	1,144,754	962,863	732,463

- See note 11 for an explanation of the prior year restatement recognised in relation to the adoption of the IFRIC agenda decision on cloud configuration customisation costs in April 2021.

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 2022

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 2021 (restated)	5,750	13	47,409	(14,803)	(751)	23,809	901,436	962,863
Total comprehensive income for the period								
Profit for the year	-	-	-	-	-	-	173,605	173,605
Other comprehensive income for the period	-	-	51,778	(55,513)	-	-	-	(3,735)
Total comprehensive income for the period	-	-	51,778	(55,513)	-	-	173,605	169,870
Transactions with owners, recorded directly in equity								
Issue of share capital	-	-	-	-	-	-	-	-
Equity-settled share-based payments	-	-	-	-	-	12,021	-	12,021
Total contributions by and distributions to owners	-	-	-	-	-	12,021	-	12,021
Balance at 30 September 2022	5,750	13	99,187	(70,316)	(751)	35,830	1,075,041	1,144,754

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 changes in equity

for the year ended 30 September 2021 (restated)

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 2020 as previously reported	5,705	-	(4,899)	(49,631)	(751)	11,800	791,427	753,651
Impact of change in accounting policy	-	-	-	-	-	-	(21,188)	(21,188)
Balance at 1 October 2020 (restated)	5,705	-	(4,899)	(49,631)	(751)	11,800	770,239	732,463
Total comprehensive income for the period								
Loss for the year	-	-	-	-	-	-	131,197	131,197
Other comprehensive income for the period	-	-	52,308	34,828	-	-	-	87,136
Total comprehensive income for the period	-	-	52,308	34,828	-	-	131,197	218,333
Transactions with owners, recorded directly in equity								
Issue of share capital	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	901,436	962,863

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 2022

The results below are currently unaudited

	Year to 30 September 2022 €000	Year to 30 September 2021 (restated) €000
Cash flows from operating activities		
Profit/(loss) for the period:		
Continuing operations	173,715	131,197
Discontinued operations	(110)	(173)
Adjustments for:		
Depreciation, amortisation and impairment	126,402	103,385
Right-of-use asset depreciation	260,284	222,136
Financial income	(2,242)	(1,000)
Financial expense	54,856	87,098
Loss on sale of property, plant and equipment	-	204
Equity-settled share-based payment expenses	13,988	15,426
Taxation	51,900	35,790
	678,793	594,063
Decrease/(increase) in trade and other receivables	(19,730)	(21,435)
Increase in inventories	(384,052)	(18,578)
Increase in trade and other payables	184,090	140,696
(Decrease)/increase in provisions and employee benefits	(21,841)	29,413
Settlement of derivatives	(12,566)	(1,513)
Cash generated by operations	424,694	722,646
Tax paid	(61,387)	(49,580)
Net cash inflow from operating activities	363,307	673,066
Cash flows used in investing activities		
Proceeds from sale of property, plant and equipment	626	161
Interest received	-	3,153
Acquisition of a subsidiary net of cash acquired	-	(6,034)
Additions to property, plant and equipment	(218,217)	(147,140)
Additions to other intangible assets	(6,746)	(4,403)
Net cash outflow used in investing activities	(224,355)	(154,263)
Cash flows from financing activities		
Proceeds from the issue of share capital	-	58
Proceeds from bank loan net of fees incurred	45,000	606,897
Repayment of borrowings	(43,193)	(489,152)
Interest paid	(9,642)	(30,399)
Payment of interest on lease liabilities	(46,052)	(36,443)
Repayment of lease liabilities	(245,598)	(219,669)
Repayment of loan to Group undertakings	-	(246,287)
Net cash outflow from financing activities	(299,485)	(414,995)
Net (decrease)/increase in cash and cash equivalents	(160,533)	103,808
Cash and cash equivalents at beginning of period	507,702	400,167
Effect of exchange rate fluctuations on cash held	(3,236)	3,727
Cash and cash equivalents at end of period	343,933	507,702

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

The primary statements and the following extract notes from the financial statements are currently unaudited. Please note that the notes provided here are only a selection of those that will be included in the final consolidated financial statements.

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 2022 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.

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 the 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 the period to the end of FY24, 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 directors consider 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 2021 and 2022.

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 is set out in the CEO and CFO's reports which will be included in the financial statements. Our robust performance in Covid-19 impacted FY21 and FY22 and conservation of cash to support any disruption gives us confidence that we will be able to navigate the challenging global economic conditions.

As part of the IPO process the Group signed a new Senior Facilities Agreement in April 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 will be well beyond twelve months from signing of the financial statements.

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

3. New accounting standards and policies

The following interpretations to existing standards was published that is mandatory for the Group's accounting periods beginning on or after 1 October 2022 or later periods and has had an impact on the current year and prior year results.

IFRIC decision on Software-as-a-Service (SaaS) implementation costs

In April 2021 the IFRS Interpretations Committee published an agenda decision regarding the treatment of configuration or customisation costs in a cloud computing arrangement under IAS 38 "Intangible Assets". During the period to 30 September 2022, the Group has revised its accounting policy in relation to upfront configuration and customisation costs incurred in implementing Software-as-a-Service (SaaS) arrangements in response to this IFRS Interpretations Committee decision. In addition, the Group has assessed the impact of this change in accounting policy on any cloud computing arrangements entered into during the prior periods and restated the comparative figures. This has impacted the income statement, balance sheet and retained earnings and has meant that costs that were previously capitalised will now be expensed. For more details on the impact on these financial statements of the change in accounting policy please see note 11.

SaaS arrangements are service contracts providing the Group with the right to access the cloud provider's application software over the contract period. Costs incurred to configure or customise, and the ongoing fees to obtain access to the cloud provider's application software, are recognised as operating expenses when the services are received.

In a contract where the cloud provider provides both the SaaS configuration and customisation as well as the SaaS access over the contract term, then the configuration and customisation costs are expensed over the contract term only if the services provided are not distinct and are otherwise expensed upfront as the software is configured or customised.

Some of the costs incurred relate to the development of software code that enhances or modifies, or creates additional capability to, existing on-premise systems and meets the definition of, and the recognition criteria for, an intangible asset. These costs are recognised as intangible software assets and amortised over the useful life of the software on a straight-line basis.

The useful lives of these assets are reviewed at least at the end of each financial year, and any change accounted for prospectively as a change in accounting estimate.

No other 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 the 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, 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 the “eliminations” line in the segmental analysis. 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.

	Year to 30 September 2022 €000	Year to 30 September 2021 (restated) €000
External revenue		
Pepco (apparel-led multi-price)	2,714,003	2,166,247
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	2,108,816	1,955,554
Group external revenue	4,822,819	4,121,801
Underlying EBITDA		
Pepco (apparel-led multi-price)	519,382	456,961
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	214,121	194,995
Other	(2,765)	(5,414)
Group underlying EBITDA	730,738	646,542
Reported EBITDA		
Pepco (apparel-led multi-price)	501,843	447,695
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	180,805	166,182
Other	(17,716)	(15,102)
Group EBITDA	664,932	598,775
Less reconciling items to operating profit		
Depreciation of right-of-use asset	(260,284)	(222,136)
Depreciation of property, plant and equipment	(108,740)	(91,270)
Impairment of property, plant and equipment	(8,401)	(419)
Amortisation of other intangibles	(9,261)	(10,252)
Impairment of other intangibles	-	(289)
Profit/(loss) on disposal of property, plant and equipment	227	(204)
Other expenses	(244)	(21,119)
Group operating profit from continuing operations	278,229	253,085

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 2022 €000	Year to 30 September 2021 (restated) €000
Depreciation and amortisation		
Pepco (apparel-led multi-price)	226,486	180,916
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	150,461	140,761
Other	1,338	1,981
Group depreciation and amortisation	378,285	323,658
Impairment of property, plant and equipment and intangible assets		
Pepco (apparel-led multi-price)	(238)	708
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	8,639	(289)
Group impairment of property, plant and equipment and intangible assets	8,401	419
Total assets		
Pepco (apparel-led multi-price)	2,307,013	3,046,625
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	1,478,781	1,444,964
Other	952,510	1,017,126
Eliminations	(738,976)	(1,971,726)
Group total assets	3,999,328	3,536,988
Total liabilities		
Pepco (apparel-led multi-price)	1,377,556	1,062,779
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	1,131,319	1,091,645
Other	345,860	593,731
Eliminations	(161)	(174,030)
Group total liabilities	2,854,574	2,574,125
Additions to non-current assets		
Pepco (apparel-led multi-price)	376,369	370,956
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	188,219	159,132
Other	7,905	1276
Group additions to non-current assets	572,494	530,364

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 2022 €000	Year to 30 September 2021 (restated) €000
UK and Republic of Ireland	1,779,522	1,589,638
Poland	632,584	1,060,653
Rest of Europe	2,410,713	1,471,510
	4,822,819	4,121,801

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 2022 €000	Year to 30 September 2021 (restated) €000
Reported EBITDA from continuing operations	664,932	599,449
Group Value Creation Plan (VCP)	13,988	15,426
Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements	35,354	29,830
Restructuring and Other costs	16,463	-
Underlying EBITDA from continuing operations	730,737	646,542
Reported operating profit from continuing operations	278,229	253,805
IPO-related expenses	1,230	21,119
Group Value Creation Plan (VCP)	13,988	15,426
Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements	32,891	29,830
Restructuring costs	26,128	-
Other non-underlying items	-	1,837
Underlying operating profit from continuing operations	352,467	320,817
Reported profit before taxation from continuing operations for the year	225,615	166,987
IPO-related expenses	1,230	21,119
Group Value Creation Plan (VCP)	13,988	15,426
Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements	32,891	29,830
Restructuring costs	26,574	-
Other non-underlying items	-	1,837
IPO-related refinancing expenses	-	9,122
Underlying profit before tax from continuing operations	300,298	244,321

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: Following the recent 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.

Restructuring costs: The Group undertook strategic decision to retire the Dealz business in Spain and close all 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.

Other non-underlying items: The €1.8m noted in 2021 relates to costs associated with stock moves, short-term productivity under utilisations, third-party transitional storage and HR costs relating to redundancy and retention. No costs were incurred in relation to this in 2022.

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

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. These occurred in FY22.

8. Operating profit

	Year to 30 September 2022 €000	Year to 30 September 2021 (restated) €000
Operating profit for the period has been arrived at after charging/(crediting):		
Expense relating to short-term , low-value and variable leases	34,174	21,351
Depreciation of tangible fixed assets and other items:		
Owned	108,740	91,270
Depreciation of right-of-use assets	260,284	222,136
Impairment of property, plant and equipment	8,401	419
Amortisation of other intangibles	9,261	11,407
Impairment of other intangible assets	-	289
Cost of inventories recognised as an expense	2,856,523	2,146,101
Write downs of inventories recognised as an expense	33,630	23,935

	Year to 30 September 2022 €000	Year to 30 September 2021 €000
Auditors' remuneration		
Fees payable to the Company's auditors and their associates for the audit of the Company's annual accounts	216	216
Fees payable to the Company's auditors and their associates for the audit of the Company's subsidiaries	1,146	1,215
Fees payable to other auditors and their associates for the audit of the Company's subsidiaries	650	591
Fees payable to other auditors and their associates in the current year in relation to prior year audit	350	451
Total audit fees	2,362	2,473
Other services	-	160
Total assurance-related fees	-	160
Total auditors' remuneration	2,362	2,633

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

9. Financial Income

	Year to 30 September 2022 €000	Year to 30 September 2021 €000
Bank interest income	2,242	668
Other interest income	-	332
	2,242	1,000

10. Financial Expense

	Year to 30 September 2022 €000	Year to 30 September 2021 €000
Interest on bank loans and amortisation of capitalised finance costs	11,548	29,144
Interest on lease liabilities	46,052	36,443
On amounts owed to Group undertakings	-	11,570
Ineffective element of hedging	-	1,360
Unrealised foreign currency losses on borrowings	(3,190)	(541)
	54,410	77,976
Non-underlying financial expenses ¹	446	9,122
	54,856	87,098

1 Non-underlying financial expenses relate to lease liability expensed in relation to stores closed as part of the restructure. Prior year costs relate to interest expenses incurred on the early settlement of loans.

11. Change in accounting policy

As explained in note 3, the Group has revised its accounting policy in relation to configuration and customisation costs incurred in implementing SaaS arrangements. The impact of the adoption of this revised accounting policy is set out below. Comparatives have been restated accordingly.

As at 30 September 2021	As reported €000	Adjustments €000	As restated €000
Income Statement			
Administrative expenses	(345,859)	(29,350)	(375,209)
Operating profit	282,435	(29,350)	253,085
Profit before tax	196,337	(29,350)	166,987
Taxation	(41,367)	5,576	(35,790)
Profit after tax	154,970	(23,773)	131,197
Statement of Financial Position			
Goodwill and other intangibles	889,809	(55,294)	834,515
Deferred tax assets	58,053	10,056	68,559
Total assets	3,581,776	(44,788)	3,536,988
Retained earnings	946,224	(44,788)	901,436
Total shareholder's equity	1,007,651	(44,788)	962,863
Cashflow statement			
Cash generated by operations	751,996	(29,351)	722,645
Cash flows used in investing activities	(183,614)	29,351	(154,263)

The impact on earnings per share as a result of the revised accounting policy have been outlined in the table below.

As at 30 September 2021	As reported c	Adjustments c	As restated c
Earnings per share			
Earnings per share	26.9	(4.1)	22.8
Diluted earnings per share	26.7	(4.1)	22.6