

23 maja 2024 r.

Pepco Group N.V. - Wyniki finansowe za okres sześciu miesięcy zakończony 31 marca 2024 r.

Szybki wzrost w pierwszym półroczu wraz z istotnymi postępami strategicznymi

Pepco Group, dynamicznie rozwijająca się paneuropejska sieć dyskontowych sklepów wielobranżowych, publikuje śródroczne wyniki finansowe za półroczny okres zakończony 31 marca 2023 r.¹

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

- Przychody Grupy za I półrocze wyniosły rekordowe 3,2 mld euro, wzrosły o 13,8% wobec poprzedniego roku
- Marża brutto Grupy wzrosła o 310 punktów bazowych do 43,1%, napędzana wynikami Pepco
- Bazowa EBITDA Grupy (wg MSSF 16) wyniosła rekordowe 487 mln euro i wzrosła o 28,2%, dzięki EBITDA sieci Pepco, która wzrosła o 38,9%
- Bardziej zrównoważony wzrost liczby sklepów oraz zdyscyplinowane inwestycje kapitałowe
- Solidne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, które wyniosły 182 mln euro i wzrosły o 99 mln euro wobec ubiegłego roku
- Otwarto 289 nowych sklepów netto w I półroczu, z czego 86 w II kwartale
- Grupa pozostaje przekonana co do osiągnięcia EBITDA (wg MSSF 16) za cały rok obrotowy 2024 w wysokości 900 mln euro (wobec 753 mln euro w roku obrotowym 2023)

WYNIKI FINANSOWE

<i>W mln euro</i>	I półrocze 2024	I półrocze 2023 (skorygowane)	Zmiana rdr (raportowana)	Zmiana rdr (stały kurs walutowy)
Przychody (mln EUR) ²	3 200	2 812	+13,8%	+11,1%
Wzrost przychodów według danych porównywalnych (LFL) ³	-2,5%	+11,1%	-	-
Zysk brutto	1 378	1 125	+22,5%	+20,0%
Marża zysku brutto	43,1%	40,0%	+310 bps	+320 pb.
EBITDA bazowa (MSSF 16) ⁴	487	380	+28,2%	+26,0%
EBITDA bazowa (przed MSSF 16) ⁴	278	218	+27,5%	+30,9%
Zysk bazowy przed opodatkowaniem ⁵	174	143	+21,7%	+21,1%
Zysk raportowy po opodatkowaniu z działalności kontynuowanej	104	87	+19,5%	+20,5%
Podstawowy zysk na akcję (EPS, w eurocentach) z działalności kontynuowanej	18,1	15,1	+20,0%	-
Strata z działalności zaniechanej	(51)	(6)	-	-
	I półrocze 2024	I półrocze 2023 (skorygowane)	Zmiana rdr (raportowana)	
Zadłużenie netto (przed MSSF 16) ⁶	429	383	+12,0%	
Dźwignia finansowa w poprzedzających 12 miesiącach (przed MSSF 16)	0,9x	0,9x	-	

Uwaga: Działalność w Austrii jest obecnie uznawana za zakończoną po wyjściu Grupy z Pepco Austria. Z tego względu, wszystkie liczby powyżej, w tym porównania, wyłączają dane dot. Austrii.

- Przychody Grupy za I półrocze wyniosły 3 200 mln euro, wzrost o 13,8% rdr, (+11,1% przy stałym kursie walutowym)
- Przychody Grupy według danych porównywalnych (LFL) za I półrocze spadły o 2,5% przy wysokiej bazie odniesienia (I półrocze roku obrotowego 2023: LFL +11,1%)
 - Przychody LFL sieci Pepco -3,2%, przychody LFL Poundland -0,7%, przychody LFL Dealz -4,6% w I półroczu
- Marża brutto Grupy wyniosła 43,1% (I półrocze roku obrotowego 2023: 40,0%), dzięki silnemu odbiciu Pepco (+480 pb. rdr)
- Bazowa EBITDA Grupy (MSSF 16) wyniosła 487 mln euro i wzrosła o 28,2% rdr
 - Solidny wzrost EBITDA Pepco o 38,9%, spadek EBITDA Poundland o 6,5%, wzrost EBITDA Dealz o 100,0%
- Zysk bazowy przed opodatkowaniem wyniósł 174 mln euro, wzrósł o 21,7% rdr
- Zadłużenie netto na koniec I półrocza roku obrotowego 2024 wyniosło 429 mln euro (przed MSSF 16), co przełożyło się na współczynnik dźwigni finansowej w poprzedzających 12 miesiącach wynoszący 0,9 EBITDA (przed MSSF 16)

Komentując wyniki, Andy Bond, przewodniczący wykonawczy (Executive Chair) Pepco Group, powiedział:

„Informujemy dziś o solidnych wynikach Grupy za pierwsze półrocze, w tym o rekordowych przychodach i znacznym wzroście marży brutto, co odzwierciedla postępy w realizacji strategicznych priorytetów wyznaczonych jesienią ubiegłego roku. Wyróżniającym się czynnikiem była działalność Pepco w Europie Środkowo-Wschodniej, będąca kluczowym motorem napędowym Grupy. Udało nam się przywrócić marżę brutto i rentowność sklepów w tym regionie do poziomów sprzed pandemii, z dalszymi możliwościami poprawy. Osiągnięcie to podkreśla stałą i atrakcyjną ofertę Pepco dla klientów w zakresie odzieży i towarów ogólnych w wiodących na rynku cenach. Pomimo pozytywnego wkładu FMCG, wyniki Poundland były poniżej oczekiwań ze względu na wyzwania związane z wdrożeniem znaczącej zmiany asortymentu na produkty Pepco, z którymi się obecnie mierzymy. Dealz Polska nadal robił postępy.

W całej Grupie poczyniliśmy istotne postępy w poprawie marży brutto w pierwszym półroczu, która wzrosła o 310 punktów bazowych do 43,1%. Zmiana ta była efektem poprawy warunków zakupów produktów, a także bardziej znormalizowanych cen surowców, wymiany walut i kosztów transportu w porównaniu z rokiem poprzednim, pomimo pewnego wpływu sytuacji na Morzu Czerwonym.

Kontynuowaliśmy ekspansję naszej obecności w Europie, otwierając 289 nowych sklepów netto, głównie na naszych najważniejszych, szybko rozwijających się rynkach Europy Środkowo-Wschodniej, koncentrując inwestycje na otwarciach, które przynoszą największe stopy zwrotu. Dobre wyniki osiągnięte w tym półroczu odzwierciedlają udaną realizację naszej strategii i fantastyczny wkład wszystkich pracowników Grupy w budowanie wiodącej w Europie sieci dyskontów wielobranżowych.

Patrząc w przyszłość, podczas gdy nastroje konsumentów na niektórych z naszych kluczowych rynków pozostają trudne, spodziewamy się osiągnąć bazową EBITDA (MSSF16) za cały rok w wysokości około 900 mln euro, w porównaniu z 753 mln euro w poprzednim roku. Odniesiemy też korzyści będące efektem koncentracji na rygorystycznym podejściu do inwestycji, a w całym roku spodziewana jest poprawa generowania wolnych przepływów pieniężnych. Ta siła finansowa daje nam dobrą pozycję do dalszej realizacji naszej strategii wzrostu przy jednoczesnym utrzymaniu silnego bilansu”.

TELEKONFERENCJA

Pepco Group w czwartek 23 maja 2024 r. o godz. 16:30 czasu BST (17:30 czasu środkowoeuropejskiego) zorganizuje telekonferencję dla analityków i inwestorów w celu omówienia wstępnych wyników operacyjnych za I półrocze 2024. Inwestorzy i analitycy, którzy chcieliby wziąć udział w sesji pytań i odpowiedzi, proszeni są o połączenie z niżej podanym numerem i powołanie się na „**Pepco Group Half Year**”.

Alternatywnie, transmisja na żywo będzie dostępna pod linkiem:

https://brrmedia.news/PCO_HY_24

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

NADCHODZĄCE WYDARZENIA

Grupa zamierza opublikować 11 lipca 2024 r. wyniki za III kwartał roku obrotowego 2024

ZAPYTANIA

Inwestorzy i analitycy

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

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

Media

Maciej Szczepaniak +48 514 985 845

Krzysztof Kokoszcyński +48 453 030 170

NOTY OBJAŚNIAJĄCE

1. Dane finansowe Grupy zostały sporządzone na podstawie danych niezbadanych przez biegłego rewidenta za okres 6 miesięcy zakończony 31 marca 2024 r. W tym kontekście Pepco i Dealz Poland prezentują wyniki w oparciu o miesiące kalendarzowe w ramach okresu 6 miesięcy zakończonego 31 marca 2024 r., natomiast Poundland UK & ROI zasadniczo wykazuje swoje wyniki w oparciu o tygodnie handlowe i 26-tygodniowy okres również zakończony 31 marca 2024 r.
2. Przychody nie są zbadane przez biegłego rewidenta przy walutach obcych przeliczanych przy użyciu średniego kursu walutowego z miesiąca ich wystąpienia.
3. Wzrost przychodów LFL przeliczany jest przy założeniu stałego kursu walutowego i definiowany jest jako wzrost przychodów w ujęciu rok do roku dla sklepów otwartych dłużej niż od roku.
4. Bazowa EBITDA jest definiowana jako zysk ze zwykłej działalności (z wyłączeniem pozycji klasyfikowanych jako inne niż bazowe) pomniejszony o amortyzację, koszty finansowe i podatki.
5. Bazowy zysk przed opodatkowaniem wyłącza pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe (patrz nota objaśniająca sprawozdania finansowego nr 6 „Non-Underlying Items”)
6. Zadłużenie netto (przed MSSF 16) zawiera pożyczki z instytucji kredytowych i zobowiązania z tytułu leasingu finansowego (przed MSSF 16) pomniejszone o środki pieniężne i salda bankowe.

PRZEGLĄD STRATEGII

Grupa skoncentrowała się na szeregu strategicznych priorytetów na najbliższy okres, które obejmują następujące kwestie:

1. Odbudowa rentowności podstawowej działalności Pepco w Europie Środkowo-Wschodniej
2. Wzmocnienie pozycji Grupy na kluczowych rynkach poprzez zdyscyplinowany wzrost
3. Przegląd wszystkich nierentownych i niezwiązanych z podstawową działalnością obszarów
4. Lepsze generowanie gotówki i koncentracja na kosztach

Poniżej przedstawiamy postępy w każdym z tych obszarów.

1. Odbudowa rentowności podstawowej działalności Pepco w Europie Środkowo-Wschodniej

Działalność Pepco w Europie Środkowo-Wschodniej jest kluczowym motorem napędowym Grupy. Podstawowa działalność Pepco w Europie Środkowo-Wschodniej generuje nieco ponad 50% przychodów Grupy, ale biorąc pod uwagę historycznie wysoką rentowność tych sklepów, generuje większość zysku operacyjnego Grupy. Sieć sklepów Pepco w Europie Środkowo-Wschodniej zapewnia również najwyższe stopy zwrotu w całej sieci.

Pepco cieszy się silną rozpoznawalnością marki w Europie Środkowo-Wschodniej i posiada wiodący udział w rynku, zarówno na swoim największym rynku krajowym w Polsce, jak i w krajach sąsiednich. Najnowsze dane rynkowe firmy Euromonitor¹ podkreślają, że Pepco nadal zwiększało udział w rynku w 2023 r. na wszystkich rynkach w porównaniu z rokiem poprzednim.

Rentowność sklepów w Europie Środkowo-Wschodniej (4 wall EBITDA) spadła od 2019 r. w wyniku czynników zewnętrznych (zakłócenia w łańcuchu dostaw, wzrost kosztów inwestycji, słaba konsumpcja, niekorzystne zmiany kursów walut), a także czynników wewnętrznych (utrata skupienia na wiodącej pozycji cenowej, nieukierunkowany wzrost). Odwrócenie tego trendu i poprawa wskaźnika EBITDA jest priorytetem przy budowaniu wartości Grupy.

Naszym celem na początku roku była odbudowa wskaźnika 4 wall EBITDA w segmencie Pepco CEE (przed MSSF 16) do poziomu sprzed pandemii COVID-19. Osiągnęliśmy już ten cel w oparciu o wyniki okresu dwunastu miesięcy zakończonym w marcu 2024 r., dzięki silnemu wzrostowi marży brutto i różnym innym inicjatywom operacyjnym. Spodziewamy się, że w drugiej połowie roku obrotowego wynik 4 wall EBITDA Pepco w Europie Środkowo-Wschodniej będzie się nadal poprawiał.

Ponadto zmniejszyliśmy nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na sklep i zoptymalizowaliśmy wymagania dotyczące kapitału obrotowego dla każdego sklepu, co dodatkowo zwiększy zwrot z zainwestowanego kapitału w naszych najnowszych sklepach.

2. Wzmocnienie pozycji Grupy na kluczowych rynkach poprzez zdyscyplinowany wzrost

Ambicją Grupy jest utrzymanie pozycji wiodącego detalisty dyskontowego w Europie. Dążymy do tego poprzez oferowanie jakościowej odzieży, towarów ogólnych i produktów FMCG w najlepszych cenach, w sklepach dogodnie zlokalizowanych blisko naszych klientów, czy to na głównych ulicach, w parkach handlowych czy centrach handlowych. Utrzymanie pozycji lidera cenowego ma kluczowe znaczenie dla zapewnienia naszym klientom atrakcyjnej propozycji wartości i zwiększenia udziału w rynku.

Grupa wzmocniła rentowność swoich sklepów i pozycjonowanie klientów w regionie Europy Środkowo-Wschodniej w tym okresie, wykorzystując swój sprawdzony, rentowny i skalowalny model. Rozwój nowych sklepów koncentrował się na głównych istniejących rynkach, gdzie mamy większą pewność co do generowania zwrotów. W przypadku Pepco szczególny nacisk położono na zwiększenie skali naszej podstawowej działalności w Europie

¹ Zagregowane dane rynkowe oparte na raportach Euromonitor dotyczących krajów i kategorii (2023)

Środkowo-Wschodniej, podczas gdy nadal oceniamy nasze wyniki w Europie Zachodniej. W przypadku Poundland w Wielkiej Brytanii wzrost liczby nowych sklepów wynikał głównie z konwersji sklepów Wilko.

Grupa otworzyła 289 nowych sklepów netto w pierwszej połowie roku obrotowego 24. Jak wcześniej podkreślono, nasz harmonogram otwarć sklepów na ten rok był napięty od samego początku, odzwierciedlając zobowiązania podjęte w roku obrotowym 23 i wykorzystując szczytowy okres handlowy. Podczas gdy w I kwartale otworzyliśmy 203 nowe sklepy netto, w II kwartale liczba ta spadła do 86 nowych sklepów netto. Nie uwzględnia to wpływu wyjścia z Austrii, które spowodowało zamknięcie 73 sklepów. Grupa nadal oczekuje otwarcia co najmniej 400 nowych sklepów netto w roku obrotowym 2024.

Otwarcia nowych sklepów w I półroczu 2024 z podziałem na marki

	Pepco	Poundland	Dealz	Total
Liczba sklepów na koniec 2023	3 450	823	283	4 556
Nowe otwarcia	232	81	33	346
Zamknięcia	(17)	(40)	-	(57)
Liczba sklepów na koniec I półrocza 2024	3 665	864	316	4 845
<i>Nowe otwarcia netto</i>	<i>215</i>	<i>41</i>	<i>33</i>	<i>289</i>

Uwaga: Działalność w Austrii jest obecnie uznawana za zakończoną po wyjściu Grupy z Pepco Austria. Z tego względu, wszystkie liczby powyżej, w tym porównania, wyłączają dane dot. Austrii.

Pepco - Wzrost liczby nowych sklepów w najbliższym czasie skupi się głównie na Europie Środkowo-Wschodniej.

W pierwszym półroczu Grupa otworzyła 215 nowych sklepów Pepco netto, w tym 147 nowych sklepów netto w Europie Środkowo-Wschodniej i 68 nowych sklepów netto w Europie Zachodniej. Program otwarć w pierwszym półroczu częściowo odzwierciedla zobowiązania dotyczące otwarć sklepów, które zostały uzgodnione w roku obrotowym 2023, w związku z czym spodziewamy się mniejszej liczby otwarć nowych sklepów w drugiej połowie roku.

Nieco poniżej 70% nowych sklepów netto zostało otwartych w tym okresie na naszych głównych rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. W przyszłości nasza strategia lokalizacji sklepów będzie jeszcze bardziej ukierunkowana na region Europy Środkowo-Wschodniej, biorąc pod uwagę znajomość tych rynków i nasze przekonanie co do generowania zwrotów, co pozwoli nam dalej umacniać naszą silną pozycję rynkową. Na naszych głównych rynkach Europy Środkowo-Wschodniej nadal istnieje znaczna przestrzeń do rozwoju. W Polsce w tym okresie otworzyliśmy 61 nowych sklepów netto, a na koniec okresu było ich łącznie 1 317. Poza Polską, większość nowych otwarć w Europie Środkowo-Wschodniej miała miejsce w Bośni i Hercegowinie, Bułgarii i Czechach.

Europa Zachodnia („EZ”) pozostaje ważnym obszarem zainteresowania Pepco, w szczególności na Półwyspie Iberyjskim (Hiszpania, Portugalia) i we Włoszech, które odpowiadają za 86% sprzedaży EZ i 82% sklepów EZ. Pozostajemy przekonani, że jesteśmy w stanie opracować model działania sklepów, który pozwoli nam napędzać rentowny wzrost i atrakcyjne zwroty w EZ, ale w najbliższym czasie znacznie ograniczymy liczbę otwarć nowych sklepów w tym regionie, dopóki nie będziemy przekonani, że w możemy w pełni wykorzystać jego potencjał.

Oczekujemy, że otwarcie nowego centrum dystrybucyjnego („CD”) w Madrycie w Hiszpanii późnym latem będzie ważnym krokiem w kierunku osiągnięcia wyższych stóp zwrotu, ponieważ strukturalnie zmniejszy to obecne wysokie koszty transportu i dystrybucji, jednocześnie poprawiając dostępność w sklepach i napędzając lepszą sprzedaż. Otwarcie centrum CD skróci czas realizacji zamówień na odzież i produkty ogólnospożywcze w Hiszpanii i Portugalii, jednocześnie obniżając koszty magazynowania oraz dystrybucji. Pierwsze dostawy z CD do sklepów spodziewane są od września. Nowe CD pomoże wesprzeć wzrost w regionie w ciągu najbliższych pięciu lat i w kolejnych latach.

Poundland - Wzrost liczby nowych sklepów napędzany przez konwersje Wilko

Widzimy duży potencjał w brytyjskim sektorze dyskontowym w nadchodzących latach, jako jednym z największych rynków w Europie. Poundland otworzył 81 sklepów w pierwszym półroczu 2014 r. - wyższa niż zwykle liczba otwarć

sklepów w tym okresie w dużej mierze odzwierciedla 46 konwersji przejętych wcześniej sklepów Wilko. Ponadto w tym okresie zamknęliśmy 40 sklepów, z których wiele było związanych z otwarciem nowych sklepów Wilko w pobliżu, a także z wygaśnięciem niektórych umów najmu. Dotychczasowe wyniki konwersji Wilko były zróżnicowane, ze względu na skalę zmian wymaganych by prowadzić handel w okresie świątecznym, a także z uwagi na przechodzenie na nowe produkty odzieżowe i ogólnego przeznaczenia pochodzące z Pepco, w pierwszej połowie roku. Miało to wpływ na całą działalność Poundland.

Odzież pochodząca z Pepco została po raz pierwszy wprowadzona w całej sieci Poundland we wrześniu 2023 r., dostarczając na rynek brytyjski nowe, wysokiej jakości produkty w niższych cenach. Oprócz tego, że klienci skorzystają na zwiększonej wartości, ruch ten pomoże zwiększyć świadomość marki Pepco i jeszcze bardziej wykorzystać w pełni zintegrowany podmiot zaopatrzeniowy Grupy, PGS. Podczas gdy reakcja klientów na nowy asortyment odzieżowy Pepco przyniosła wyższe wyniki wskaźnika oceny jakości (NPS) i pozytywne opinie - zwłaszcza na temat wartości - to równoległe pojawiły się problemy z ofertą, która nie w pełni zastąpiła wcześniejszą gamę asortymentu męskiego i damskiego Poundland oraz dostępność w różnych rozmiarach, co doprowadziło do niższych przychodów porównywalnych w kategoriach odzieżowych od czasu jej wdrożenia. Te kwestie przejściowe będą kontynuowane w roku obrotowym 24 i chociaż spodziewamy się poprawy wyników odzieżowych Poundland w drugiej połowie roku, to oczekujemy, że pełne korzyści ze zmian będą widoczne dopiero od roku obrotowego 25.

Od marca 2024 r. do sklepów Poundland wprowadzono również towary ogólnego przeznaczenia pochodzące z Pepco. Przychody w tej kategorii ucierpiały w tym okresie, ponieważ poprzednio oferowane towary tej kategorii zostały wycofane w celu wprowadzenia nowych zapasów pochodzących z Pepco. Oczekujemy, że zakłócenia są już w dużej mierze za nami, a wyniki poprawią się w drugiej połowie roku, ale podobnie jak w przypadku odzieży, spodziewamy się, że pełne korzyści z tej transformacji zobaczymy dopiero w roku obrotowym 25 i później.

Kontynuujemy nasz program selektywnego rozwoju sklepów, w przypadku którego jesteśmy pewni, że przyniesie odpowiedni zwrot z inwestycji i poprawi doświadczenia klientów. Obejmuje to modernizację zarówno zewnętrznego, jak i wewnętrznego oznakowania, poprawę oświetlenia, instalację nowych podłóg i ulepszenie stref dla pracowników.

Dealz - Świadomość marki rośnie w siłę

Dealz Polska otworzył 33 nowe sklepy w tym okresie, osiągając liczbę 316 sklepów na koniec okresu. Wizją Dealz jest osiągnięcie pozycji największego dyskontu w Polsce. Nasze sklepy Dealz uzupełniają działalność Pepco w Polsce, oferując znane międzynarodowe marki FMCG i produkty ogólnospożywcze. Świadomość marki szybko rośnie wśród naszych kluczowych klientów docelowych w wieku 19-45 lat, a ponad 750 000 klientów robi zakupy w Dealz każdego tygodnia.

Wprowadzenie do Dealz towarów ogólnego przeznaczenia pochodzących z Pepco nastąpiło później niż planowano, co miało wpływ na wyniki w pierwszej połowie roku, ale obecnie ten proces jest na ukończeniu i oczekuje się, że przyniesie poprawę wyników w drugiej połowie roku. Jakość i ceny w obecnej ofercie są lepsze niż w poprzednich asortymentach i wzmocnią podstawową ofertę FMCG Dealz, przynosząc oczekiwane korzyści w zakresie marży.

3. Przegląd wszystkich nierentownych i niezwiązanych z podstawową działalnością obszarów

Jednym z kluczowych obszarów, na których skupiliśmy się w najbliższym czasie, jak podkreślono podczas Dnia Rynków Kapitałowych w październiku ubiegłego roku, był przegląd obszarów o niesatysfakcjonujących wynikach działalności - niezależnie od tego, czy chodzi o rynki jako całość, projekty niezwiązane z podstawową działalnością oraz obszary, które nie zapewniają wymaganego poziomu stopy zwrotu, jaki sobie wyznaczaliśmy.

Podjęliśmy szybkie działania, aby rozwiązać kwestię obszarów niezwiązanych z podstawową działalnością w całej firmie, aby skupić się na naszej działalności w sprzedaży detalicznej. Obejmowało to zatrzymanie wczesnych planów franczyzy i możliwości sprzedaży hurtowej. Wstrzymaliśmy nasz program odświeżania wyglądu sklepów na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej, wycofaliśmy się z przynoszącego straty Pepco Austria i przeprowadziliśmy rygorystyczny przegląd wydajności wszystkich sklepów w całej Grupie. Wzmocniliśmy nasze wewnętrzne procedury

akceptowania nowych inwestycji i zrewidowaliśmy nasze procesy oceny sklepów, aby zapewnić większą pewność co do efektów otwierania nowych sklepów i innych inwestycji w przyszłości.

Format Pepco „Plus” wstrzymany

Nasz format sklepów Pepco Plus oferuje trzy kategorie (FMCG oprócz odzieży i towarów ogólnych). Pepco Plus jest nieistotny w skali działalności całej sieci Pepco. Prowadzimy bardzo małą liczbę sklepów Pepco Plus zlokalizowanych w dwóch regionach - Hiszpanii i Portugalii. Łącznie na koniec pierwszego półrocza prowadziliśmy 121 takich placówek, co stanowi 3% wszystkich sklepów Pepco. Format Pepco Plus skomplikował naszą działalność w zakresie produktów FMCG, co prowadzi do wyższych nakładów inwestycyjnych i wymaga większej uwagi kierownictwa w porównaniu z naszymi podstawowymi kategoriami odzieży i towarów ogólnych. W celu uproszczenia działalności i skoncentrowania się na większych zyskach osiąganym przez nasz standardowy format Pepco, Grupa wstrzyma rozwój nowych sklepów Pepco Plus w oczekiwaniu na bardziej szczegółowy wynik przeglądu przyszłości tego formatu w Grupie.

Wyjście z Pepco Austria

19 lutego 2024 r. Grupa ogłosiła, że zaprzestanie działalności w Austrii. Grupa weszła na ten rynek w 2021 r. i prowadziła w tym kraju 73 sklepy Pepco. Decyzja o zaprzestaniu tej działalności została podjęta w ramach przeglądu wyników Grupy na wszystkich jej rynkach. Pepco Austria traciło gotówkę w tempie około 1 mln euro miesięcznie, w związku z czym oczekuje się, że wyjście poprawi bazowy wynik EBITDA. Austria została sklasyfikowana w sprawozdaniu finansowym jako działalność zaniechana. W sumie Austria doprowadziła do niegotówkowej straty na działalności zaniechanej w wysokości 50,5 mln euro, w dużej mierze odzwierciedlającej utratę wartości pożyczek i należności przysługujących innym spółkom zależnym Grupy. Koszty gotówkowe związane z wyjściem z Austrii wynoszą około 13 mln euro, w tym koszty.

Odnowienie sklepów „New Look” wstrzymane

Jesienią ubiegłego roku wstrzymaliśmy nasz program Pepco „New Look” - początkowo zamierzaliśmy odnowić wszystkie 2.500 sklepów Pepco w Europie Środkowo-Wschodniej. Decyzja była spowodowana trudną sytuacją rynkową i słabszym otoczeniem konsumenckim na naszych głównych rynkach Europy Środkowo-Wschodniej, zaś program nie przyniósł zakładanego poziomu wzrostu sprzedaży i stopy zwrotu, by uzasadnić ponoszone nakłady. W przyszłości, zamiast przyjmować całociowy program odnowy sieci, Grupa będzie selektywnie odświeżać sklepy tam, gdzie przyniesie to największe korzyści.

4. Lepsze generowanie gotówki i koncentracja na kosztach

Podczas Dnia Rynków Kapitałowych w październiku ubiegłego roku zobowiązaliśmy się do zapewnienia bardziej miarowego wzrostu - robiąc mniej, aby osiągnąć więcej - z większym naciskiem na poprawę rentowności i generowanie gotówki. W rezultacie Grupa przyjęła bardziej zdyscyplinowane podejście do nakładów inwestycyjnych w roku obrotowym 2024, które są głównie związane z rozwojem nowych sklepów i remontami. Oczekuje się, że liczba otwarć nowych sklepów netto będzie w tym roku finansowym znacznie niższa niż w roku obrotowym 2023 (668). Oczekujemy również, że wydamy znacznie mniej na program modernizacji sklepów, z 219 konwersjami do tej pory, w porównaniu do 715 w roku obrotowym 2023.

W związku z powyższym oczekujemy, że nakłady inwestycyjne w całym roku będą znacznie niższe rok do roku, co z kolei przełoży się na poprawę generowania wolnych środków pieniężnych w ciągu roku. Ograniczenie wydatków inwestycyjnych (capex) w pierwszej połowie roku w porównaniu z rokiem poprzednim było niewielkie, biorąc pod uwagę wcześniejsze otwarcia nowych sklepów w roku finansowym 2024, z pewnymi wydatkami inwestycyjnymi przeniesionymi także z roku finansowego 2023. Nakłady inwestycyjne w drugiej połowie roku będą niższe niż w pierwszej połowie, a w całym roku obrotowym 2024 nakłady inwestycyjne wyniosą ok. 275 mln euro, w porównaniu z 390 mln euro w roku obrotowym 2023.

Potwierdzeniem silnego generowania gotówki są podstawowe przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w I półroczu w wysokości 182 mln euro, które wzrosły ponad dwukrotnie w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku, zwiększając się o 99 mln euro rok do roku. Wolne przepływy pieniężne dla Grupy wyniosły 4 mln euro, co stanowi poprawę o 85 mln euro w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku. Jednak na FCF wpłynęło wiele pozycji, w tym oszustwo, którego dokonano na Węgrzech i wyższe poziomy zapasów z powodu wydarzeń na Morzu Czerwonym, które to zdarzenia zaburzały wyniki dot. gotówki w I półroczu 2024 .

Efektywność kosztowa i operacyjna

Dążymy do poprawy kosztów operacyjnych, przede wszystkim poprzez skupienie się na wydajności naszych wewnętrznych operacji i kompleksowego łańcucha dostaw. Kontynuujemy również inwestycje w technologię, zarówno w nowych sklepach, jak i w placówkach zmodernizowanych. Inicjatywy te obejmują instalację kas samoobsługowych oraz wdrożenie nowoczesnych systemów punktów sprzedaży detalicznej, które poprawiają szybkość i jakość obsługi naszych klientów oraz upraszczają pracę naszych pracowników .

Wdrażanie nowoczesnej platformy informatycznej Oracle ERP (planowanie zasobów przedsiębiorstwa) jest kontynuowane w całej Grupie. Poundland z powodzeniem uruchomił nowe moduły latem 2023 r., co dało mu jedno, nowoczesne rozwiązanie do zarządzania zapasami i finansami, jednocześnie wprowadzając lepszą widoczność danych finansowych i zarządzanie nimi, a także większą efektywność w zarządzaniu zobowiązaniami. Pepco pozostaje na etapie planowania wdrożenia tej samej platformy ERP, z oczekiwanym uruchomieniem w 2025 roku. Inwestycje te mają fundamentalne znaczenie dla przyszłego rozwoju firmy, zapewniając solidny system, przy jednoczesnym zapewnieniu efektywności operacyjnej.

Alokacja kapitału

Nasz zarząd i kadra kierownicza koncentrują się na optymalizacji inwestycji w celu wspierania tych o wysokiej stopie zwrotu i zwiększania efektywności naszego modelu biznesowego. Podczas gdy warunki rynkowe pozostają trudne, nasze cele strategiczne polegające na napędzaniu wzrostu LFL na naszych głównych rynkach, ukierunkowaniu na bardziej wyważony wzrost, poczynieniu znacznych postępów w odzyskiwaniu marży brutto i poprawie efektywności w zakresie kosztów operacyjnych dają nam pewność, że możemy zapewnić długoterminowe przepływy pieniężne i budować wartość dla naszych akcjonariuszy. Koncentrujemy się również na utrzymaniu silnego bilansu i zdrowej płynności.

LUDZIE

W kwietniu 2024 r. Grupa ogłosiła powołanie Stephana Borcherta na stanowisko Prezesa Zarządu, ze skutkiem od 1 lipca 2024 r., z zastrzeżeniem zatwierdzenia tej nominacji przez NWZ. Kończy to szeroko zakrojony globalny proces poszukiwania kadry kierowniczej podjęty przez Zarząd. Stephan rozpocznie trzymiesięczny okres wprowadzający 1 lipca. W tym okresie przejściowym Andy Bond pozostanie na stanowisku Przewodniczącego Wykonawczego, powracając do roli Przewodniczącego Niewykonawczego w dniu 1 października 2024 r., czyli na początku nowego roku obrotowego.

Stephan jest utalentowanym menedżerem z bogatym doświadczeniem w kierowaniu międzynarodowymi firmami z różnych sektorów, w tym mody, urody, farmacji i usług w zakresie opieki zdrowotnej. W latach 2018-2022 Stephan pełnił funkcję dyrektora generalnego GrandVision, światowego lidera w sprzedaży detalicznej artykułów optycznych, prowadzącego ponad 7400 sklepów w ponad 40 krajach na całym świecie, pod ponad 33 różnymi markami, z rocznymi przychodami w wysokości 4 mld euro. Zanim dołączył do GrandVision Stephan był prezesem Sephora EMEA w ramach Globalnego Komitetu Wykonawczego tej firmy.

W omawianym okresie nastąpiło również kilka zmian w Radzie Dyrektorów. Pierre Bouchut ustąpił ze stanowiska Niezależnego Dyrektora Niewykonawczego i Przewodniczącego Komitetu Audytu podczas WZA w marcu 2024 roku.

Rada dziękuje Pierre'owi za jego pracę i zaangażowanie na rzecz Spółki w ciągu ostatnich trzech lat.

Frederick Arnold zostanie powołany do Rady jako dyrektor niewykonawczy, pod warunkiem zatwierdzenia przez NWZ w dniu 6 czerwca 2024 r., zastępując Pierre'a na stanowisku Przewodniczącego Komitetu Audytu. Frederick jest doświadczonym dyrektorem finansowym wysokiego szczebla, który ma bogate doświadczenie w pełnieniu funkcji przewodniczącego zarządu, przewodniczącego komitetu audytu i przewodniczącego różnych komitetów transakcyjnych i innych specjalnych komitetów w wielu publicznych i prywatnych spółkach brytyjskich i amerykańskich.

Ponadto ogłosiliśmy powołanie Seana Mahoneya do Rady Dyrektorów jako dyrektora niewykonawczego w marcu 2024 roku. Sean dołączył do komitetów ds. audytu i awansów. Sean ma bogate doświadczenie w pełnieniu funkcji dyrektora zarządu w dużych spółkach publicznych i prywatnych w Europie i Stanach Zjednoczonych. Sean pełni również funkcję dyrektora w Ibex Group, niezależnym holdingu inwestycyjnym, będącym największym akcjonariuszem Pepco Group.

INCYDENT ZWIĄZANY Z ATAKIEM NA WĘGRZECH

Jak poinformowano 27 lutego 2024 r., Grupa Pepco była celem wyrafinowanego ataku phishingowego w swojej węgierskiej działalności, w wyniku którego utraciła około 15,5 mln euro w gotówce. Dochodzenie w sprawie oszustwa prowadzone przez różne organy krajowe i międzynarodowe, w tym dążenie do ewentualnego odzyskania środków, jest w toku. Firma przeprowadziła również pełne dochodzenie, w tym przegląd swoich szkoleń i procedur anty-phishingowych w całej Grupie, które zostały w pełni ponownie zakomunikowane w całej firmie wraz z obowiązkowym zaliczeniem znajomości procedur. Podjęto również dodatkowe działania w celu wzmocnienia kontroli w całej firmie w oparciu o konkretne wnioski wyciągnięte z tego incydentu.

BIEŻĄCE WYNIKI I PERSPEKTYWY

Przychody Grupy w ujęciu porównywalnym w okresie siedmiu tygodni do 19 maja 2024 r. są niższe niż w roku poprzednim, co częściowo odzwierciedla czas Świąt Wielkanocnych, które wypadły w marcu 2024 r. w porównaniu z rokiem poprzednim. Ponadto zarządzanie dostępnością w sklepach pozostaje wyzwaniem w związku z zakłóceniami na Morzu Czerwonym, zaś zapasy asortymentu letniego, który trafił na półki są niższe niż oczekiwano, co wpłynęło na przychody. Dostarczanie towarów trwa obecnie zazwyczaj o 2-4 tygodnie dłużej, pomimo wysiłków zmierzających do złagodzenia wpływu zakłóceń poprzez kierowanie dostaw różnymi szlakami transportowymi.

Pomimo tego, Grupa jest przekonana, że w roku obrotowym 24 osiągnie bazowy wynik EBITDA (MSSF 16) na poziomie około 900 mln euro, biorąc pod uwagę ciągłą poprawę marży brutto. Zarząd nadal koncentruje się na tym, co jest pod jego kontrolą, aby generować wolne środki pieniężne, wykorzystując możliwość rozwoju na naszych obecnych głównych rynkach Europy Środkowo-Wschodniej w ukierunkowany sposób, jednocześnie ściśle koncentrując się na stopach zwrotu i zwiększaniu efektywności kosztowej w naszym łańcuchu dostaw i wewnętrznej działalności. Pozostajemy przekonani o sile naszej oferty dla klientów i naszej pozycji lidera cenowego, a także o naszej zdolności do realizacji naszych strategicznych priorytetów wzrostu.

ZMIANY W KALENDARZU RAPORTOWANIA

Zarząd dokonał przeglądu kalendarza sprawozdawczości finansowej w odniesieniu do częstotliwości raportowania przez Grupę na rynek. Obecnie Grupa raportuje sześć razy w roku, co obejmuje cztery kwartalne aktualizacje wyników, a także wyniki półroczne i całoroczne. Po przeanalizowaniu naszych obowiązków informacyjnych i upewnieniu się, że zachowujemy równowagę między informowaniem rynku a nakładami pracy i złożonością zadań zespołu zarządzającego w związku z utrzymaniem obecnego harmonogramu raportowania, wprowadzimy następujące zmiany w naszym kalendarzu raportowania, które wejdą w życie ze skutkiem natychmiastowym:

- Usunięcie publikacji wyników operacyjnych za II i IV kwartał: Grupa nie będzie już publikować wyników operacyjnych za II i IV kw. z uwagi na bliskość odpowiednio wyników półrocznych i całorocznych.

- Dodanie całorocznej informacji o wynikach operacyjnych: Grupa opublikuje całoroczną podsumowanie wyników operacyjnych pod koniec września, aby przedstawić wstępne informacje dla całego roku.

INFORMACJE FINANSOWE

Skonsolidowane skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe Pepco Group N.V. za okres sześciu miesięcy zakończony 31 marca 2024 r. („Pepco Group N.V. Consolidated Condensed Interim Financial Statements for the six-month period ending 31 March 2024”) znajduje się na stronie 21 i kolejnych.

Pepco Group (mln euro)	I półrocze 2024	I półrocze 2023 (skorygowane)	RdR (raportowane)	RdR (stałe kursy walutowe)
Przychody	3 200	2 812	+13,8%	+11,1%
Wzrost przychodów w ujęciu porównywalnym (%)	-2,5%	+11,1%	-	-
Zysk brutto	1 378	1 125	+22,5%	+20,0%
Marża zysku brutto (%)	43,1%	40,0%	+310 pb	+320 pb
Koszty operacyjne MSSF 16	(891)	(744)	+19,8%	+16,9%
Koszty operacyjne MSSF 16 (%)	27,9%	26,5%	+140 pb	+140 pb
EBITDA bazowa MSSF 16	487	380	+28,2%	+26,0%
Marża EBITDA bazowa MSSF 16 (%)	15,2%	13,5%	+170 pb	+180 pb
Amortyzacja i utrata wartości MSSF 16	(262)	(210)	+24,8%	+21,6%
EBIT bazowa MSSF 16	225	170	+32,4%	+31,5%
Koszty finansowe netto MSSF 16	(51)	(27)	+88,9%	+85,9%
Bazowy zysk przed opodatkowaniem	174	143	+21,7%	+21,1%
Pozycje niepodstawowe	(30)	(23)	+30,4%	+24,8%
Raportowany zysk przed opodatkowaniem z działalności kontynuowanej	144	120	+20,0%	+20,4%
Podatek	(40)	(33)	+21,2%	+20,0%
Raportowany zysk netto z działalności kontynuowanej	104	87	+19,5%	+20,5%
Działalność zaniechana	(51)	(6)	n/a	n/a

- W I półroczu 2024 r. Grupa odnotowała przychody w wysokości 3 200 mln euro, co stanowi wzrost o 13,8% w porównaniu z rokiem poprzednim, głównie dzięki kontynuacji strategii rozwoju sklepów. Łączna liczba sklepów Grupy osiągnęła 4.845 w pierwszej połowie roku obrotowego 2024, co oznacza wzrost netto o 781 sklepów w porównaniu z pierwszą połową roku obrotowego 2023. Wzrost przychodów w stałej walucie wyniósł 11,1%, podczas gdy sprzedaż porównywalna spadła w tym okresie o 2,5% we wszystkich markach Grupy.
 - Sprzedaż Pepco w pierwszym półroczu wzrosła o 16,3% do 1 986 mln euro; sprzedaż Poundland wzrosła o 5,3% do 1 054 mln euro, a sprzedaż Dealz Polska wzrosła o 55,3% do 160 mln euro.
 - Liczba nowych sklepów netto Grupy w pierwszej połowie roku obrotowego 2024 wyniosła 289 w porównaniu do 166 w pierwszej połowie roku obrotowego 2023. Odzwierciedla to program otwarć sklepów w skoncentrowany na drugiej połowie roku w roku obrotowym 2023 w porównaniu z programem otwarć w skoncentrowanym na pierwszej połowie roku w roku obrotowym 2024. Firma otworzyła 203 nowe sklepy netto w I kwartale roku obrotowego 2024 i 86 w II kwartale, a prognozy na cały rok obrotowy 2024 zakładają otwarcie około 400 nowych sklepów netto. Wzrost liczby sklepów jest kontynuowany, ale w bardziej umiarkowanym tempie, ze zwiększoną koncentracją na naszym głównym regionie Europy Środkowo-Wschodniej.
 - Ujemne wyniki porównywalne w I półroczu 2024 na poziomie -2,5% na wszystkich głównych rynkach są w dużej mierze spowodowane przez Pepco (-3,2%) w porównaniu z wysokim wzrostem wyniku o 15,4% w I półroczu 2023. Poundland i Dealz ucierpiały w wyniku przejścia na asortyment

Pepco zarówno w zakresie odzieży, jak i towarów ogólnego przeznaczenia, co doprowadziło do wyniku LFL na poziomie odpowiednio -0,7% i -4,6% w połowie roku.

- Grupa osiągnęła znaczną poprawę marży brutto, która obecnie wynosi 43,1%, co stanowi wzrost o 310 punktów bazowych („pb”) w porównaniu z 40,0% w poprzednim okresie HY. Wzrost marży Pepco był kluczowym czynnikiem przyczyniającym się do tego wzrostu, przy marży 45,5% w I półroczu roku obrotowego 2024, która wzrosła o 480 punktów bazowych w porównaniu do 40,7% w I półroczu roku obrotowego 2023. Przyczyniły się do tego obniżki kosztów transportu i cen surowców, a także lepsze rabaty uzyskane od naszych dostawców.
- Biorąc pod uwagę wysoką inflację, koszty operacyjne stanowiły kluczowy element działalności i były ściśle nadzorowane przez całe półrocze. Ponieważ jednak sprzedaż była niższa niż prognozowano, wzrósł udział kosztów operacyjnych wobec sprzedaży w tym okresie. Pozostanie to kluczowym obszarem uwagi w drugiej połowie roku, wraz z szeregiem planowanych inicjatyw oszczędnościowych.
- EBITDA bazowa za pierwsze półrocze w wysokości 487 mln euro wzrosła o 28,2% dzięki połączeniu wzrostu przychodów ze znaczną poprawą marży brutto.
- Bazowy zysk przed opodatkowaniem w wysokości 174 mln euro wzrósł o 21,7% w porównaniu z rokiem ubiegłym, wolniej w porównaniu do wzrostu EBITDA, głównie w wyniku większej amortyzacji wynikającej ze znacznych wydatków inwestycyjnych w poprzednich okresach związanych z programem otwarć sklepów, który w roku obrotowym 2024 będzie bardziej ukierunkowany.
- Zadłużenie netto (IFRS16) w wysokości 1 728 mln euro wzrosło o 198 mln euro w porównaniu z poprzednim rokiem, głównie z powodu dodatkowych umów najmu w ramach trwającego programu ekspansji sklepów, choć zgodnie z oczekiwaniami liczba nowo otwieranych sklepów spadła w drugim kwartale. Wzrost ten odzwierciedla również zabezpieczenie emisji obligacji o wartości 375 mln euro w pierwszej połowie roku obrotowego 2024 (która refinansowała kredyt terminowy A w wysokości 300 mln euro w pierwszej połowie roku obrotowego 2023, wykorzystując silny popyt inwestorów przejawiający się nadsubskrypcją) oraz znaczne nakłady inwestycyjne w tym okresie w wysokości 155 mln euro. Zadłużenie finansowe netto (przed MSSF 16) wyniosło 429 mln euro i było o 46 mln euro wyższe niż w ubiegłym roku. Zadłużenie netto odpowiada dźwigni finansowej opartej na EBITDA (przed MSSF 16) z dwunastu poprzedzających miesięcy na poziomie 0,9x, co mieści się w ramach naszych zobowiązań.

PODUSMOWANIE WG SEGMENTÓW

Dla celów sprawozdawczych i operacyjnych Grupa wprowadziła zmiany w swojej sprawozdawczości segmentowej i będzie teraz raportować wyniki trzech znaczących marek operacyjnych generujących przychody: Pepco, Poundland UK & ROI i Dealz Polska.

2024 Podsumowanie wg segmentów

Przychody	I półrocze 2024	I półrocze 2023 (skorygowane)	RdR (raportowane)	RdR (stałe kursy walutowe)
Pepco (mln euro)	1 986	1 708	16,3%	13,4%
Przychody porównywalne (%)	-3,2%	15,4%		
Poundland UK & ROI (mln euro)	1 054	1 001	5,3%	3,7%
Przychody porównywalne (%)	-0,7%	4,5%		
Dealz Poland (mln euro)	160	103	55,3%	43,1%
Przychody porównywalne (%)	-4,6%	18,0%		
Grupa łącznie (mln euro)	3 200	2 812	13,8%	11,1%
Przychody porównywalne (%)	-2,5%	11,1%		

Zysk brutto	I półrocze 2024	I półrocze 2023 (skorygowane)	RdR (raportowane)	RdR (stałe kursy walutowe)
Pepco (mln euro)	904	695	30,1%	27,2%
Pepco (%)	45,5%	40,7%	480 pb	500 pb
Poundland UK & ROI (mln euro)	409	385	6,2%	4,7%
Poundland UK & ROI (%)	38,8%	38,5%	30 pb	40 pb
Dealz Poland (mln euro)	51	32	59,4%	47,5%
Dealz Poland (%)	32,2%	31,2%	100 pb	100 pb
Pozostałe (mln euro)	14	12		
Grupa łącznie (mln euro)	1 378	1 125	22,5%	20,0%
Grupa łącznie (%)	43,1%	40,0%	310 pb	320 pb

Koszty operacyjne (MSSF 16)	I półrocze 2024	I półrocze 2023 (skorygowane)	RdR (raportowane)	RdR (stałe kursy walutowe)
Pepco (mln euro)	(507)	(410)	23,7%	20,5%
Pepco (%)	25,5%	24,0%	150 pb	150 pb
Poundland UK & ROI (mln euro)	(322)	(293)	9,9%	8,3%
Poundland UK & ROI (%)	30,6%	29,2%	140 pb	130 pb
Dealz Poland (mln euro)	(40)	(26)	53,8%	39,3%
Dealz Poland (%)	24,9%	25,5%	(60) pb	(70) pb
Pozostałe (mln euro)	(22)	(15)		
Grupa łącznie (mln euro)	(891)	(744)	19,8%	16,9%
Grupa łącznie (%)	27,9%	26,5%	140 pb	140 pb

EBTIDA bazowa (MSSF 16)	I półrocze 2024	I półrocze 2023 (skorygowane)	RdR (raportowane)	RdR (stałe kursy walutowe)
Pepco (mln euro)	396	285	38,9%	36,9%
Pepco (%)	19,9%	16,7%	320 pb	340 pb
Poundland UK & ROI (mln euro)	87	93	-6,5%	-6,7%
Poundland UK & ROI (%)	8,3%	9,2%	(90) pb	(90) pb
Dealz Poland (mln euro)	12	6	100,0%	84,6%
Dealz Poland (%)	7,4%	5,7%	170 pb	170 pb
Pozostałe (mln euro)	(8)	(3)		
Grupa łącznie (mln euro)	487	380	28,2%	26,0%
Grupa łącznie (%)	15,2%	13,5%	170 pb	180 pb

EBTIDA bazowa (przed MSSF 16)	I półrocze 2024	I półrocze 2023 (skorygowane)	RdR (raportowane)	RdR (stałe kursy walutowe)
Pepco (mln euro)	263	185	42,2%	40,9%
Pepco (%)	13,2%	10,8%	240 pb	260 pb
Poundland UK & ROI (mln euro)	21	36	-41,7%	-40,8%
Poundland UK & ROI (%)	2,0%	3,6%	(160) pb	(160) pb
Dealz Poland (mln euro)	2	(0)	-	-8
Dealz Poland (%)	1,3%	-0,2%	150 pb	150 pb
Pozostałe (mln euro)	(8)	(3)		
Grupa łącznie (mln euro)	278	218	27,5%	26,5%
Grupa łącznie (%)	8,7%	7,7%	100 pb	110 pb

Uwaga: Działalność w Austrii jest obecnie uznawana za zakończoną po wyjściu Grupy z Pepco Austria. Z tego względu, wszystkie liczby powyżej, w tym porównania, wyłączają dane dot. Austrii. Ponadto dane dotyczące Dealz Spain na początku roku obrotowego 2023 zostały przeklasyfikowane do segmentu Pepco w powyższych tabelach segmentów (w roku obrotowym 2023 były częścią „Poundland Group”).

PEPCO

Pepco było głównym motorem napędowym wyników Grupy w pierwszej połowie roku obrotowego 2024. Przychody w Pepco wzrosły o 16,3% w wyniku +627 nowych sklepów netto rok do roku, co zostało nieznacznie skompensowane przez ujemne LFL w Pepco (-3,2%) w porównaniu z silnym wzrostem wyniku o 15,4% w I półroczu roku obrotowego 2023.

Pepco odnotowało również znaczną poprawę marży brutto, osiągając marżę na poziomie 45,5% w I połowie roku obrotowego 2024 w porównaniu do 40,7% w I połowie roku obrotowego 2023. Wynika to z normalizacji stawek frachtowych po szczytowym poziomie kosztu transportu kontenerów w 2022 r., a także korzyści odzwierciedlających się w marży wynikających ze spadku cen towarów u dostawców i dodatkowych rabatów uzyskanych przez nasze zespoły ds. zaopatrzenia. W konsekwencji powyższego bazowa EBITDA Pepco (przed MSSF 16) wzrosła o +42,2% rok do roku.

POUNDLAND

Przychody Poundland wzrosły o 5,3% r/r do 1 054 mln euro. Wzrost liczby sklepów był wyższy niż zwykle w tym okresie, w dużej mierze odzwierciedlając 46 konwersji Wilko.

Przychody w ujęciu porównywalnym spadły w tym okresie o 0,7%, przy czym kluczowym czynnikiem wpływającym na niższe wyniki było przejście na odzież i towary ogólnego przeznaczenia Pepco. Jednak marża brutto była korzystna dzięki naszemu bezpośredniemu zaopatrzeniu w asortyment Pepco, zapewniając wzrost zarówno w kategoriach towarów ogólnych, jak i odzieży, kompensując presję FMCG związaną z podwyżkami cen dostawców i dodatkowymi działaniami promocyjnymi.

Marża brutto również pozostała w dużej mierze na niezmiennym poziomie (I poł. roku obrotowego 2024: 38,8% wobec I połowy roku obrotowego 2023: 38,5%), pomimo prognozowanej poprawy marży w tym okresie. Poundland w szczególności ucierpiał z powodu obniżenia marż FMCG w wyniku wyzwań związanych ze zmianą asortymentu i zwiększoną konkurencją ze strony sklepów wielobranżowych.

Ponadto koszty w Poundland wzrosły o 9,9%, głównie w wyniku wyższych kosztów pracy (z powodu wyższej od oczekiwanej podwyżki krajowej płacy minimalnej), wzrostu liczby sklepów rok do roku w połączeniu z dodatkową amortyzacją. Przyczyniło się to do 42% spadku bazowej EBITDA Poundland (przed MSSF 16) w porównaniu do I półrocza 2023.

DEALZ

Zaobserwowaliśmy ogólną poprawę wyników Dealz w I półroczu 2024 r., chociaż wzrost został spowolniony w wyniku braku dostępności niektórych produktów ogólnego przeznaczenia i agresywnej konkurencji ze strony innych polskich detalistów. Przychody nadal znacząco rosły, +55,3% r/r do 160 mln euro z 103 mln euro. Wynika to ze wzrostu liczby sklepów, których łączna liczba wzrosła do 316 w pierwszej połowie roku obrotowego 24 wobec 204 w pierwszej połowie roku obrotowego 2023, co stanowi wzrost o +54,9%.

Odnotowano poprawę marży brutto, gdzie marża Dealz wzrosła do 32,2% z 31,2% w pierwszej połowie roku obrotowego 2023, co stanowi wzrost o 100 punktów bazowych. Marża ta jest jednak znacznie niższa niż ogólna marża Grupy i oczekuje się jej dalszej poprawy w przyszłości.

KOSZTY OPERACYJNE

Koszty operacyjne (MSSF 16) wzrosły do 891 mln euro z 744 mln euro w poprzednim roku, co wynika z ciągłego wzrostu działalności. Jak podkreślono powyżej, liczba nowych sklepów netto Grupy wzrosła o 17,4%, co wyjaśnia większość wzrostu kosztów operacyjnych. Ponadto Grupa poniosła również koszty w wysokości 16,1 mln euro w związku z atakiem phishingowym w Pepco na Węgrzech, co wpłynęło na poziom generowanej gotówki i zostało uznane za koszt niestanowiący podstawowej działalności.

EBITDA BAZOWA

Bazowa EBITDA Grupy (MSSF 16) w wysokości 487 mln euro wzrosła o 107 mln euro, czyli o 28,2% w porównaniu z rokiem ubiegłym, w wyniku poprawy marży brutto Grupy przy jednoczesnym stałym wzroście przychodów. Zostało to nieznacznie skompensowane przez wyższe koszty operacyjne, które spowodowały spadek marży EBITDA o 1,4 punktu procentowego (I półrocze 2024 15,2%, I półrocze 2023 13,5%).

Chociaż jako Grupa raportujemy zgodnie z MSSF 16, zdajemy sobie sprawę, że nasza działalność w przeszłości publikowała informacje finansowe w standardzie sprzed MSSF 16. Poniższa tabela zawiera podsumowanie wpływu MSSF 16 na EBITDA i zysk przed opodatkowaniem:

mln euro	I półrocze 2024			I półrocze 2023		
	H1 FY24	IFRS16 Impact	H1 FY24 (pre-IFRS 16)	H1 FY23	IFRS16 Impact	H1 FY23 (pre-IFRS 16)
EBITDA bazowa	487	(209)	278	380	(163)	217
Bazowy zysk przed opodatkowaniem	174	(11)	163	143	(12)	131
Pozycje inne niż bazowe	30	-	30	23	-	23
Raportowany zysk przed opodatkowaniem	144	(11)	133	120	(12)	108
Zadłużenie netto/(gotówka)	1 728	(1 299)	429	1 530	(1 147)	383

Koszty leasingu zgodnie z MSSF 16 w pierwszej połowie omawianego okresu wzrosły ze 163 mln euro do 209 mln euro (+28%) w związku z dalszym rozwojem sklepów w ramach działalności.

ZYSK PRZED OPODATKOWANIEM

Podstawowy zysk statutowy Grupy przed opodatkowaniem w wysokości 174 mln euro (143 mln euro w I półroczu roku obrotowego 2023) wzrósł o 21,7%, głównie dzięki wzrostowi przychodów o 13,8%, odzwierciedlającemu wzrost liczby sklepów, w połączeniu z silnym wzrostem marży o 310 punktów bazowych w I półroczu roku obrotowego 2024. Te pozytywne zmiany zostały nieznacznie zniwelowane przez ciągły wzrost bazy kosztowej, który wynika ze zwiększonych kosztów osobowych, wyższej amortyzacji oraz zwiększonych kosztów finansowych ze względu na wyższe stopy procentowe w porównaniu do poprzednich okresów. W szczególności efektywna stopa procentowa wzrosła do 6,7% (I poł. roku obrotowego 2023: 3,1%) ze względu na nasze zabezpieczone obligacje oprocentowane w wysokości 7,25% oraz inne instrumenty dłużne podlegające zmiennym stopom procentowym, które wzrosły rok do roku. Instrumenty te, w tym zwiększony kredyt odnawialny (RCF) ze 190 mln euro do 390 mln euro, zapewniają dodatkową płynność, biorąc pod uwagę ciągły wzrost i rosnącą skalę działalności.

PODATKI

Stawka podatku dochodowego od osób prawnych obowiązująca w Wielkiej Brytanii wynosi 25%, a w Polsce 19%. Podatek jest ujmowany w kwocie ustalonej poprzez pomnożenie zysku lub straty przed opodatkowaniem za śródroczny okres sprawozdawczy przez najlepszy szacunek kierownictwa dotyczący średniej ważonej rocznej stawki podatku dochodowego oczekiwanej za cały rok obrotowy, skorygowanej o efekt podatkowy pozycji trwałych i różnic przejściowych. W związku z tym efektywna stawka podatkowa w śródrocznym sprawozdaniu finansowym może różnić się od szacowanej przez kierownictwo efektywnej stawki podatkowej dla rocznego sprawozdania finansowego.

Skonsolidowana efektywna stawka podatkowa Grupy w odniesieniu do działalności kontynuowanej za okres sześciu miesięcy zakończony 31 marca 2024 r. wynosi 27,8% (okres sześciu miesięcy zakończony 31 marca 2023 r.: 27,7%).

FINANSOWANIE

Na dzień 31 marca 2024 r. podstawowy profil zadłużenia Grupy składa się z:

- 375 mln euro obligacji opartych o oprocentowanie 7,25% z terminem zapadalności w 2028 r.

- 250 mln euro kredytu terminowego B z terminem zapadalności w 2026 r.
- wykorzystany RCF w wysokości 30 mln euro (łącznie kredyt RCF w wysokości 390 mln euro).

Odzwierciedla to wydłużony profil zapadalności zadłużenia na dzień 31 marca 2024 r. w porównaniu z rokiem poprzednim, a także większą płynność dzięki dostępowi do znacznie zwiększonej linii RCF w wysokości 390 mln euro (w poprzednim roku 190 mln euro), która jest w dużej mierze niewykorzystana. Grupa pozostaje w zgodzie z ustalonymi kowenantami, a struktura finansowania nadal zapewnia Grupie znaczną płynność w celu wywiązania się ze swoich zobowiązań finansowych.

POZYCJE INNE NIŻ BAZOWE

Grupa zarządza wynikami w ujęciu bazowym po skorygowaniu o pozycje inne niż bazowe. W I półroczu 2024 r. pozycje inne niż bazowe wyniosły łącznie 29,9 mln euro (23,4 mln euro w I półroczu 2023 r.) i obejmowały:

- 13,0 mln euro związane z kosztami ERP Software-as-a-Service (SaaS), które ze względu na swój charakter uznawane są za jednorazowe, istotne koszty;
- 0,4 mln euro związane z programem Value Creation Plan (VCP), które odnoszą się do korekt odzwierciedlających odejścia z programu, skompensowane opłatami za nową dopłatę;
- 0,4 mln euro związane z kosztami restrukturyzacji dotyczącymi głównie wycofania marki Dealz w Hiszpanii i konwersji na sklepy Pepco Plus; oraz
- 16,1 mln euro związane z atakiem phishingowym w Pepco na Węgrzech oraz związanymi z tym kosztami.

Poza atakiem na Węgrzech, pozostałe pozycje inne niż bazowe są zgodne z wcześniejszą sprawozdawczością.

DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA (CAPEX)

Ponieważ Grupa kontynuuje realizację swoich celów strategicznych poprzez inwestowanie w rozwój, nakłady inwestycyjne (zdefiniowane jako środki pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej) w wysokości 155 mln euro w pierwszej połowie roku (149 mln euro w pierwszej połowie roku obrotowego 2023) obejmowały głównie inwestycje w rozbudowę sklepów w Pepco oraz Poundland & Dealz, a także inwestycje w modernizację sklepów w celu wsparcia wzrostu w ujęciu porównywalnym. Podczas gdy nakłady inwestycyjne w pierwszej połowie roku obrotowego 2024 są zgodne z rokiem poprzednim, spodziewamy się, że nakłady inwestycyjne w drugiej połowie roku będą znacznie niższe niż w okresie porównawczym, co daje prognozę całkowitych nakładów inwestycyjnych na rok obrotowy 2024 w wysokości ok. 275 mln euro w porównaniu z 390 mln euro w roku obrotowym 2023.

ŚRODKI PIENIĘŻNE I ZADŁUŻENIE NETTO

Pepco Group (mln euro)	I półrocze 2024	I półrocze 2023 (skorygowane)	RdR (raportowane)
EBITDA bazowa przed MSSF 16	278	218	+60
Kapitał obrotowy	(56)	(95)	+39
Kapitał obrotowy – przepływy przed MSSF 16	(4)	(20)	+16
Zapłacony podatek	(36)	(19)	-17
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	182	83	+99
Pozycje inne niż bazowe	(31)	(23)	-8
Capex	(155)	(149)	-6

Wolne przepływy pieniężne (niezlewarowane)	(4)	(89)	+85
Zapłacone odsetki netto	(23)	(11)	-12
Działalność finansowa	(90)	20	-110
Wpływy ze sprzedaży środków trwałych	2	-	+2
Pozycje zaniechane	(13)	(9)	-4
Przepływy pieniężne netto	(128)	(89)	-39
Wpływ wahań kursów wymiany walut	19	6	+13
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początku okresu	330	344	-14
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	221	261	-40
Zadłużenie netto: MSSF 16	1 728	1 530	+198
Dźwignia finansowa: MSSF 16 (x EBITDA w 12 poprzedzających miesiącach)	2,0x	2,1x	-0,1x
Zadłużenie netto: przed MSSF 16	429	383	+46
Dźwignia finansowa: przed MSSF 16 (x EBITDA w 12 poprzedzających miesiącach)	0,9x	0,9x	0,0x
Wpływ MSSF 16 na dźwignię finansową	1,1x	1,2x	-0,1x
Wskaźnik bieżącej płynności	0,9	0,9	0,0

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w I połowie 2024 r. wyniosły 182 mln euro. Jest to znaczący wzrost w porównaniu z poprzednim rokiem, odzwierciedlający większą kontrolę nad zakupami zapasów i dalsze korzyści z programu finansowania łańcucha dostaw.

Nakłady inwestycyjne nieznacznie wzrosły do 155 mln euro w I półroczu 2024 r., co oznacza wzrost o 6 mln euro w porównaniu z rokiem poprzednim. Podczas gdy Grupa nadal koncentruje się na ekspansji i modernizacji sklepów oraz ciągłych inwestycjach w infrastrukturę, wzrost wydatków w tych obszarach spowalnia, w celu upewnienia się, że inwestycje są dokonywane wyłącznie w rentowny wzrost działalności. Jak wspomniano powyżej, spodziewamy się, że nakłady inwestycyjne w całym roku obrotowym 2024 będą niższe niż w roku obrotowym 2023.

W I półroczu 2024 r. nastąpił zmniejszenie stanu środków pieniężnych netto w wysokości 128 mln euro, chociaż sytuacja bazowa poprawiłaby się znacząco, gdyby nie wpływ na stan środków związany z utrzymywaniem wyższych zapasów w wyniku problemów na Morzu Czerwonym odbijających się na frachcie oraz jednorazowy wpływ na stan gotówki związany z wyjściem Pepco z Austrii i atakiem na Węgrzech.

Środki pieniężne na koniec pierwszego półrocza wyniosły 221 mln euro, co oznacza spadek o 40 mln euro w porównaniu z rokiem poprzednim. Było to w dużej mierze spowodowane znacznymi spłatami kredytów odnawialnych w wysokości 90 mln euro w pierwszej połowie roku obrotowego 2024.

Zadłużenie netto wg MSSF 16 wyniosło 1 728 mln euro (1 530 mln euro w I półroczu 2023 r.), odzwierciedlając dalszy wzrost zobowiązań z tytułu leasingu wg MSSF 16 w związku z dalszą ekspansją sieci sklepów w porównaniu z rokiem poprzednim. Zadłużenie finansowe netto z wyłączeniem zobowiązań z tytułu leasingu zgodnie z MSSF 16 wyniosło 429 mln euro i jest o 46 mln euro wyższe niż w ubiegłym roku z powodu wzrostu zadłużenia brutto spowodowanego nową emisją zabezpieczonych obligacji o wartości 375 mln euro, zrekompensowanego spłatą kredytu terminowego A w wysokości 300 mln euro.

HEDGING I WYMIANA WALUT

Grupa nie zabezpiecza wpływu przeliczenia zysków generowanych w krajach spoza strefy euro, jednak wpływ na wynik EBITDA za I półrocze 2024 r. jest nieistotny. Średnie i końcowe kursy wymiany walut dla Grupy kształtowały się następująco:

	Kurs średni		Kurs na koniec okresu	
	I półrocze 2024	I półrocze 2023	I półrocze 2024	I półrocze 2023
EUR/PLN	4,3766	4,7179	4,3123	4,6700
CNY/PLN	0,5620	0,6462	0,5518	0,6246
USD/PLN	4,0508	4,5047	3,9888	4,2943

Grupa zabezpiecza transakcyjne ryzyko walutowe dla towarów zakupionych w Azji i opłaconych w dolarach amerykańskich (USD) i juanach chińskich (CNY) w stosunku do własnych walut operacyjnych Pepco i Poundland w celu zmniejszenia zmienności marży brutto. Wszystkie kontrakty walutowe Grupy są rozliczane w ramach powiązań zabezpieczających przepływy pieniężne. W pierwszej połowie roku obrotowego 2024 nastąpiła ogólna deprecjacja USD i CNY w stosunku do polskiego złotego (PLN), co znalazło odzwierciedlenie w dalszym zmniejszaniu pozycji bilansowej zobowiązań netto z tytułu Pochodnych Instrumentów Finansowych Grupy w porównaniu zarówno z pierwszą połową, jak i całym rokiem obrotowym 2023.

Odpowiedź na opinię biegłego rewidenta z zastrzeżeniami w sprawozdaniu finansowym za cały rok 2022/2023

W sprawozdaniu finansowym za cały rok 2022 opinia biegłego rewidenta zawierała zastrzeżenia w odniesieniu do konkretnej kwestii związanej z zapasami. Dotyczyło to również sprawozdań finansowych za pierwszą połowę roku obrotowego 2023 i za cały rok obrotowy 2023, ponieważ zastrzeżenie odnosiło się do stanu zapasów na początek roku. W roku obrotowym 2023 Grupa wprowadziła nowe mechanizmy kontroli i procesy w tym obszarze, co umożliwiło usunięcie zastrzeżenia z opinii biegłego rewidenta dotyczącej stanu zapasów na koniec roku. Opinia biegłego rewidenta w I półroczu 2024 r. nie zawiera już zastrzeżeń w związku z tą konkretną kwestią.

PRAWDZIWOŚĆ I RZETELNOŚĆ SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Rada Dyrektorów jest odpowiedzialna za przygotowanie Raportu za I półrocze 2024 r., w tym Skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze i Sprawozdania z działalności za I półrocze, zgodnie z holenderską ustawą o nadzorze finansowym i MSR 34 - Śródroczna sprawozdawczość finansowa zatwierdzoną przez Unię Europejską.

Zgodnie z art. 5:25d ust. 2 holenderskiej ustawy o nadzorze finansowym Rada Dyrektorów oświadcza, że według jej najlepszej wiedzy Skrócone Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe za I półrocze sporządzone zgodnie z obowiązującymi standardami rachunkowości przedstawia prawdziwy i rzetelny obraz aktywów, pasywów, sytuacji finansowej oraz zysków lub strat Pepco Group N.V. i jej spółek zależnych oraz przedsiębiorstw objętych konsolidacją jako całości, a Sprawozdanie z działalności za I półrocze zawiera rzetelny przegląd informacji wymaganych zgodnie z art. 5:25d ust. 8 i 9 holenderskiej ustawy o nadzorze finansowym.

PEPCO GROUP N.V.

INTERIM CONDENSED FINANCIAL STATEMENTS

For 6-month period ending 31 March 2024

Registered number: 81928491

CONTENTS

23	Condensed Consolidated Income Statement
24	Condensed Consolidated Statement of Other Comprehensive Income
25	Condensed Consolidated Statement of Financial Position
26	Condensed Consolidated Statement of Changes in Equity
25	Condensed Consolidated Statement of Cash Flows
26	Notes to the Condensed Consolidated Interim Financial Statements

CONDENSED CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

for the six months ended 31 March 2024

	Note	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2023 (Restated) (audited) €000
Continuing operations				
Revenue	5	3,199,889	2,812,280	5,595,664
Cost of sales		(1,821,526)	(1,687,660)	(3,353,740)
Gross profit		1,378,363	1,124,620	2,241,924
Administrative expenses		(1,183,019)	(977,656)	(1,997,161)
Operating profit	7	195,344	146,964	244,763
Financial income	8	11,914	4,081	10,245
Financial expense	9	(63,213)	(31,355)	(90,550)
Profit before taxation from continuing operations for the period		144,045	119,690	164,458
Taxation	10	(40,030)	(33,125)	(50,481)
Profit from continuing operations for the period		104,015	86,565	113,977
Loss on discontinued operations	18	(50,570)	(5,895)	(11,733)
Profit for the period		53,445	80,670	102,244

	Note	Six months to 31 March 2024 (unaudited) Euro Cents	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) Euro Cents	Twelve months to 30 September 2023 (Restated) (audited) Euro Cents
Earnings per share				
Basic earnings per share from continuing operations	11	18.1	15.1	19.8
Basic earnings per share from discontinued operations	11	(8.8)	(1.0)	(2.0)
Basic earnings per share	11	9.3	14.1	17.8
Diluted earnings per share from continuing operations	11	18.0	14.9	19.7
Diluted earnings per share from discontinued operations	11	(8.7)	(1.0)	(2.0)
Diluted earnings per share	11	9.3	13.9	17.7

The income statement has been re-presented to reflect that the disposal of Pepco Austria is classified as a discontinued operation requiring these statements to be amended on a comparative basis. Note 18 provides further details on the results from discontinued operations.

The notes on pages 26 to 38 form part of these interim financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF OTHER COMPREHENSIVE INCOME

for the six months ended 31 March 2024

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (audited) €000
Profit for the period	53,445	80,670	102,244
Other comprehensive income			
<i>Items that are or may be reclassified subsequently to profit or loss:</i>			
Foreign currency translation differences – foreign operations	3,624	16,071	44,532
Effective portion of changes in fair value of cash flow hedges	31,726	(194,590)	(38,060)
Net change in fair value of cash flow hedges reclassified to profit or loss	(5,883)	(40,762)	(128,442)
Deferred tax on items that are or may be reclassified subsequently to profit or loss	(4,801)	45,560	34,924
Other comprehensive income / (loss) for the period, net of income tax	24,666	(173,721)	(87,046)
Total comprehensive income / (loss) for the period	78,111	(93,051)	15,198

The notes on pages 26 to 38 form part of these interim financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

at 31 March 2024

	Note	31 March 2024 (unaudited) €000	31 March 2023 (unaudited) €000	30 Sep 2023 (audited) €000
Non-current assets				
Property, plant and equipment		782,748	605,534	746,437
Right-of-use assets	17	1,244,260	1,061,171	1,225,683
Goodwill and other intangible assets		857,019	829,559	847,477
Trade and other receivables	14	49	-	46
Derivative financial instruments	13	219	2,940	6,232
Deferred tax assets		114,383	118,116	113,414
		2,998,678	2,617,320	2,939,289
Current assets				
Inventories		982,487	954,580	1,134,618
Tax receivables		358	3,836	865
Trade and other receivables	14	98,071	94,560	143,522
Derivative financial instruments	13	79,009	27,788	42,106
Cash and cash equivalents		221,186	260,781	330,417
		1,381,111	1,341,545	1,651,528
Total assets		4,379,789	3,958,865	4,590,817
Current liabilities				
Trade and other payables	15	1,039,311	893,917	1,266,195
Current tax liabilities		5,131	2,078	-
Lease liabilities	17	305,065	294,245	304,794
Borrowings	16	29,022	88,566	118,794
Derivative financial instruments	13	100,574	132,015	91,045
Provisions		6,033	10,078	2,254
		1,485,136	1,420,899	1,783,082
Non-current liabilities				
Trade and other payables	15	10,910	29,917	21,894
Lease liabilities	17	1,002,561	860,506	988,377
Borrowings	16	612,059	546,968	610,270
Derivative financial instruments	13	389	5,494	1,730
Provisions		31,298	43,604	28,319
		1,657,217	1,486,489	1,650,590
Total liabilities		3,142,353	2,907,388	3,433,672
Net assets		1,237,436	1,051,477	1,157,145
Equity attributable to equity holders of the parent				
Share capital		5,760	5,750	5,760
Share premium reserve		13	13	13
Cash flow hedge reserve		(11,349)	(90,605)	(32,391)
Merger reserve		(751)	(751)	(751)
Translation reserve		(22,160)	(54,245)	(25,784)
Share-based payment reserve		35,193	35,604	33,013
Retained earnings		1,230,730	1,155,711	1,177,285
Total shareholders' equity		1,237,436	1,051,477	1,157,145

The notes on pages 26 to 38 form part of these interim financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

for the six months ended 31 March 2024 (unaudited)

	Share capital €000	Share premium €000	Cash flow hedge reserve ¹ €000	Translation reserve ² €000	Merger reserve ³ €000	Share- based payment reserve €000	Retained earnings €000	Total equity €000
Balance at 1 October 2023	5,760	13	(32,391)	(25,784)	(751)	33,013	1,177,285	1,157,145
Total comprehensive income for the period								
Profit for the period	-	-	-	-	-	-	53,445	53,445
Other comprehensive (loss) / Income for the period	-	-	21,042	3,624	-	-	-	24,666
Total comprehensive (loss) / income for the period	-	-	21,042	3,624	-	-	53,445	78,111
Transactions with owners, recorded directly in equity								
Equity settled share-based payments	-	-	-	-	-	2,180	-	2,180
Total contributions by and distributions to owners	-	-	-	-	-	2,180	-	2,180
Balance at 31 March 2024	5,760	13	(11,349)	(22,160)	(751)	35,193	1,230,730	1,237,436

for the six months ended 31 March 2023 (unaudited)

	Share capital €000	Share premium €000	Cash flow hedge reserve ¹ €000	Translation reserve ² €000	Merger reserve ³ €000	Share- based payment reserve €000	Retained earnings €000	Total equity €000
Balance at 1 October 2022	5,750	13	99,187	(70,316)	(751)	35,830	1,075,041	1,144,754
Total comprehensive income for the period								
Profit for the period	-	-	-	-	-	-	80,670	80,670
Other comprehensive income for the period	-	-	(189,792)	16,071	-	-	-	(173,721)
Total comprehensive income for the period	-	-	(189,792)	16,071	-	-	80,670	(93,051)
Transactions with owners, recorded directly in equity								
Equity settled share-based payments	-	-	-	-	-	(226)	-	(226)
Total contributions by and distributions to owners	-	-	-	-	-	(226)	-	(226)
Balance at 31 March 2023	5,750	13	(90,605)	(54,245)	(751)	35,604	1,155,711	1,051,477

- 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.

The notes on pages 26 to 38 form part of these interim financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS

for the six months ended 31 March 2024

	Note	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €000
Cash flows from operating activities				
Profit/(loss) for the period from continuing operations:		104,015	86,565	113,977
Adjustments for:				
Depreciation, amortisation and impairment		88,279	71,080	160,092
Right-of-use asset depreciation		172,611	138,636	302,940
Financial income	8	(11,914)	(4,081)	(10,245)
Financial expense	9	63,213	31,355	90,550
(Gain)/Loss on sale of property, plant and equipment		(111)	-	(477)
Equity settled share-based payment (credit) / expenses		2,180	(628)	(2,817)
Taxation	10	40,030	33,125	50,481
		458,303	356,052	704,501
(Increase)/decrease in trade and other receivables		45,898	(20,818)	(62,195)
Decrease/(increase) in inventories		209,864	6,342	(173,405)
(Decrease)/increase in trade and other payables		(296,554)	(44,538)	318,491
Increase/(decrease) in provisions and employee benefits		(485)	5,919	(17,208)
Settlement of derivatives		(14,677)	(42,229)	(38,099)
Cash generated by operations		402,349	260,729	732,085
Tax paid		(36,369)	(18,945)	(75,424)
Net cash from operating activities in discontinued operations		(1,909)	(2,139)	(3,946)
Net cash from operating activities		364,071	239,645	652,715
Cash flows used in investing activities				
Proceeds from sale of property, plant and equipment		1,645	-	1,445
Interest received		8,351	4,081	2,897
Disposal of subsidiary net of cash disposed		(8,465)	-	-
Additions to property, plant and equipment		(153,206)	(126,998)	(356,664)
Additions to other intangible assets		(1,556)	(21,689)	(25,815)
Net cash from investing activities in discontinued operations		(78)	(3,383)	(7,159)
Net cash used in investing activities		(153,309)	(147,989)	(385,296)
Cash flows from financing activities				
Proceeds from the issue of share capital		-	-	10
Proceeds from bank loan net of fees incurred		45,000	35,000	431,215
Repayment of borrowings		(135,000)	(15,000)	(315,000)
Interest paid		(30,854)	(15,382)	(18,809)
Payment of interest on lease liabilities		(38,109)	(25,316)	(60,188)
Repayment of lease liabilities		(176,780)	(156,615)	(319,992)
Net cash from financing activities in discontinued operations		(2,970)	(3,144)	(6,781)
Net cash from financing activities		(338,713)	(180,457)	(289,545)
Net decrease in cash and cash equivalents		(127,951)	(88,801)	(22,126)
Cash and cash equivalents at beginning of period		330,417	343,933	343,933
Effect of exchange rate fluctuations on cash held		18,720	5,649	8,610
Cash and cash equivalents at end of period		221,186	260,781	330,417

NOTES TO THE CONSOLIDATED CONDENSED INTERIM FINANCIAL STATEMENTS

1. Basis of preparation

Pepco Group N.V. ('the Company') is a public limited liability company incorporated in the Netherlands (registration number 81928491) with its statutory seat in Amsterdam and domiciled in the United Kingdom. These consolidated condensed interim financial statements ('interim financial statements') as at and for the six months ended 31 March 2024 comprise the Company and its subsidiaries (together referred to as 'the Group'). The Group is primarily involved in the retail of goods across the three major categories of fast-moving consumer goods (FMCG), general merchandise (GM) and apparel.

These interim financial statements have been prepared in accordance with IAS 34 *Interim Financial Reporting* as endorsed by the European Union and should be read in conjunction with the Group's annual consolidated financial statements as at and for the year ended 30 September 2023. They do not include all the information required for a complete set of IFRS financial statements.

The accounting policies adopted in the preparation of the condensed set of consolidated financial information are consistent with those of the Group's Annual Report and Accounts for the year to 30 September 2023. No new standards, new interpretations or amendments to standards or interpretations have been published which are expected to have a significant impact on the Group's financial statements.

2. Going Concern

The interim financial statements have been prepared on a going concern basis. At the time of approving the interim financial statements, the Directors have a reasonable expectation that the Group has sufficient resources to continue in operational existence for the foreseeable future, which is not less than twelve months from approving the interim financial statements, in doing so the directors have considered reasonable downside sensitivities.

In assessing going concern, the Group has considered a 2-year period to the end of FY25, beyond the minimum requirement of 12 months from the date of signing the interim 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. In addition, in June 2023 the Group further strengthened its financial position through the completion of a €375m debt bond issuance, refinancing an existing €300m term loan, which was due to expire in April 2024. The Group also increased its Revolving Credit Facility from €190m to €390m to provide additional liquidity if required.

3. Accounting estimates and judgements

In preparing these interim financial statements, management is required to make judgements, estimates and assumptions that affect the application of accounting policies and the reported amounts of assets, liabilities, income and expenses. The critical accounting estimates and judgements applied in preparing these interim financial statements are consistent with those presented in note 1.29 of the Group's annual consolidated financial statements as at and for the year ended 30 September 2023.

The only additional key judgement made by management since the preparation of the FY23 accounts relates to the classification of Pepco Austria as a discontinued operation. In February 2024, the Group announced its exit from the Austrian market and the closure of Pepco Austria. This was determined to be classified as a discontinued operation under IFRS 5 given the significance of the market to the Group. As a result, all results from Pepco Austria have been classified as a discontinued operation and disclosed in note 18. Various accounts in the income statement, cashflow statement and related notes have been re-presented to reflect the impact of classifying results from Pepco Austria as a discontinued operation.

4. Segmental information

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. Operating segments are reported in a manner consistent with the internal reporting provided to the Board of Directors, which is considered the group's chief operating decision maker.

The Group has identified three significant revenue-generating operating segments. One being business trading under the Pepco banner, one being business trading under the Poundland banner, and the final being business trading under the Dealz banner. In previous reporting periods, the Group referred to two significant revenue-generating operating segments therefore this represents a change and a restatement has been made to ensure results are provided on a comparative basis. A final "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. 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 historical financial information. These assets and liabilities are allocated based on the operations of the segment and the physical location of the asset. Investments in subsidiaries within the Group, along with relevant consolidation adjustments and eliminations are allocated to the relevant segment. Assets and liabilities included within the "other" segment relate to balances held by the Group's sourcing operations.

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €000
External revenue			
Pepco	1,986,275	1,708,183	3,362,377
Poundland UK & ROI	1,054,013	1,000,702	2,000,633
Dealz Poland	159,601	103,395	232,654
Group external revenue	3,199,889	2,812,280	5,595,664
Underlying EBITDA			
Pepco	396,043	284,750	557,837
Poundland UK & ROI	87,094	92,542	197,871
Dealz Poland	11,766	5,893	6,535
Other	(7,767)	(2,894)	(3,089)
Group Underlying EBITDA	487,136	380,291	759,154
Reported EBITDA			
Pepco	368,854	277,098	526,424
Poundland UK & ROI	84,522	73,208	176,777
Dealz Poland	11,766	5,893	2,453
Other	(9,021)	1,251	1,899
Group Reported EBITDA	456,121	357,450	707,553
<i>Less reconciling items to operating profit</i>			
Depreciation of property, plant and equipment	(84,441)	(65,437)	(147,390)
Impairment of property, plant and equipment	(613)	(2,213)	(3,130)
Depreciation of right-of-use asset	(172,611)	(138,636)	(302,940)
Amortisation of other intangibles	(3,225)	(3,430)	(9,572)
Profit/(Loss) on disposal of property, plant and equipment	111	-	477
Other expenses	2	(770)	(235)
Group operating profit	195,344	146,964	244,763

4. Segmental information (continued)

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €000
Depreciation and amortisation			
Pepco	174,263	129,539	283,845
Poundland UK & ROI	70,081	68,639	152,480
Dealz Poland	15,175	8,590	22,102
Other	758	735	1,475
Group depreciation and amortisation	260,277	207,503	459,902
Impairment / (Reversal) of property, plant and equipment and intangible assets			
Pepco	613	2,213	3,130
Poundland UK & ROI	-	-	-
Dealz Poland	-	-	-
Group impairment of property, plant and equipment and intangible assets	613	2,213	3,130
Additions to non-current assets			
Pepco	165,651	269,436	561,587
Poundland UK & ROI	91,791	51,230	196,524
Dealz Poland	18,158	48,110	70,577
Other	290	648	946
Group additions to non-current assets	275,890	369,424	829,634
Total assets			
Pepco	2,431,548	2,173,314	2,607,113
Poundland UK & ROI	1,723,305	1,651,675	1,774,542
Dealz Poland	179,300	103,282	154,102
Other	47,636	30,594	55,060
Group assets	4,379,789	3,958,865	4,590,817
Total liabilities			
Pepco	1,724,267	1,497,085	1,788,940
Poundland UK & ROI	651,104	680,233	786,055
Dealz Poland	102,012	62,194	97,108
Other	664,970	667,876	761,569
Group liabilities	3,142,353	2,907,388	3,433,672

5. Revenue – Geographical segments

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:

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €000
United Kingdom and Republic of Ireland	1,054,013	1,000,702	2,000,633
Poland	839,870	704,309	1,413,973
Rest of Central and Eastern Europe	1,010,243	940,765	1,816,043

Rest of Western Europe	295,763	166,504	365,015
	3,199,889	2,812,280	5,595,664

6. 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 items, which are removed from the reported IFRS measures, are defined as material, exceptional, unusual and other items.

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.

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €000
Reported EBITDA from continuing operations	456,121	357,450	707,553
Group Value Creation Plan ("VCP")	400	(628)	(1,905)
Impact of IFRIC interpretation on SaaS arrangements and expensing significant ERP programme costs incurred	14,175	14,215	42,351
Restructuring costs	387	9,254	11,155
Hungary fraud incident	16,053	-	-
Underlying EBITDA from continuing operations	487,136	380,291	759,154
Reported operating profit from continuing operations	195,344	146,964	244,763
Group Value Creation Plan ("VCP")	400	(628)	(1,905)
Impact of IFRIC interpretation on SaaS arrangements and expensing significant ERP programme costs incurred	13,035	13,441	43,493
Restructuring costs	387	10,602	14,285
Hungary fraud incident	16,053	-	-
Underlying operating profit from continuing operations	225,219	170,379	300,636
Reported profit before taxation from continuing operations for the year	144,045	119,690	164,458
Group Value Creation Plan ("VCP")	400	(628)	(1,905)
Impact of IFRIC interpretation on SaaS arrangements and expensing significant ERP programme costs incurred	13,035	13,441	43,493
Restructuring costs	387	10,602	13,473
Hungary fraud incident	16,053	-	-
Underlying profit before tax from continuing operations	173,920	143,105	219,519

6. Non-underlying items (continued)

Group Value Creation Plan: A Value Creation Plan, which is accounted for as an 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. See note 21 of the Group's annual consolidated

financial statements for the year ended 30 September 2023 for more details. Note that this is the final year of costs relating to the VCP, and all new share based payment schemes are being included within underlying expenses.

7. Non-underlying items (continued)

Impact of IFRIC interpretation on SaaS arrangements and expensing significant ERP programme costs incurred: Following the IFRIC interpretation on accounting for SaaS costs, the Group has expensed previously capitalised costs in relation to certain SaaS projects as part of the retrospective application of the new accounting policy. In addition, the Group continues to treat expenditure on significant ERP implementation policies as non-underlying costs as they continue to meet the definition due to the fact they are material and exceptional by nature.

Restructuring costs: The Group undertook a strategic decision to discontinue the Dealz business in Spain and stores acquired as part of the Fultons acquisition. The non-underlying costs relate to winding down of the operations and store closures.

Fraud identified in Pepco Hungary: During FY24, the Group incurred a loss due to a fraud incident which occurred in Pepco Hungary. The loss to the business is a non-underlying expense as it was material, exceptional and unusual in nature. All costs have been captured that relate to this issue and classified as non-underlying.

8. Operating profit

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €000
Operating profit for the period has been arrived at after charging/(crediting):			
Expense relating to short-term, low-value and variable leases	24,874	22,595	53,704
Depreciation of tangible fixed assets and other items:			
Owned	84,441	65,437	147,390
Depreciation of right-of-use assets	172,611	138,636	302,940
Impairment of property, plant and equipment	613	2,213	3,130
Amortisation of other intangibles	3,225	3,430	9,572
Cost of inventories recognised as an expense	1,777,889	1,669,329	3,273,917
Write downs of inventories recognised as an expense	40,494	19,217	67,203

9. Financial income

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €000
Bank interest income	8,351	4,081	2,897
Foreign exchange gains	3,563	-	7,348
	11,914	4,081	10,245

10. Financial expense

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €000

Interest on bank loans and amortisation of capitalised finance costs	26,464	15,382	35,684
Interest on lease liabilities	37,714	25,316	60,188
Ineffective element of hedging	58	-	1,918
Unrealised foreign currency gains on borrowings	(1,023)	(9,343)	(7,240)
	63,213	31,355	90,550

11. Taxation

The corporation tax rate in force in the UK is 25% and in Poland is 19%. Taxation is recognised at an amount determined by multiplying the profit or loss before tax for the interim reporting period by management's best estimate of the weighted-average annual income tax rate expected for the full financial year, adjusted for the tax effect of permanent items and temporary differences. As such the effective tax rate in the interim financial statements may differ from management's estimate of the effective tax rate for the annual financial statements.

The Group's consolidated effective tax rate in respect of continuing operations for the six months ended 31 March 2024 is 27.8% (six months ended 31 March 2023, 27.7%).

12. Earnings per share

Basic earnings/(loss) per share is calculated by dividing the profit/(loss) attributable to owners of the parent by the weighted average number of ordinary shares in issue during the year. Basic and diluted earnings/(loss) per share is calculated as follows:

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €
Basic earnings per share			
Earnings per share from continuing operations	18.1	15.1	19.8
Earnings per share from discontinued operations	(8.8)	(1.0)	(2.0)
Earnings per share	9.3	14.1	17.8
Earnings per share from continuing operations adjusted for non-underlying items	22.8	19.1	27.9
Diluted earnings per share			
Diluted earnings per share from continuing operations	18.0	14.9	19.7
Diluted earnings per share from discontinued operations	(8.7)	(1.0)	(2.0)
Diluted earnings per share	9.3	13.9	17.7
Diluted earnings per share from continuing operations adjusted from non-underlying items	22.7	19.0	27.7

Basic earnings per share is based on the profit for the period attributable to equity holders of the company divided by the number of shares ranking for dividend. Diluted earnings per share is calculated by adjusting the weighted average number of shares used for the calculation of basic earnings per share as increased by the dilutive effect of potential ordinary shares. The only potentially dilutive instrument in issue is share awards under the VCP scheme as well as share based payments granted from new schemes in FY24.

11. Earnings per share (continued)

The following table reflects the profit data used in the basic and diluted earnings per share calculations:

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €000
Profit/(loss) from continuing operations attributable to the ordinary equity holders of the company	104,015	86,565	113,977
Add back non-underlying items	29,875	23,415	55,061
Add back tax on non-underlying items	(2,631)	-	(8,319)
Adjusted profit attributable to the ordinary equity holders of the company	131,259	109,980	160,719

The following table reflects the share data used in the basic and diluted earnings per share calculations:

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) '000	Six months to 31 March 2023 (unaudited) '000	Twelve months to 30 Sep 2023 (audited) '000
Weighted average number of shares			
Weighted average number of ordinary shares in issue	576,000	575,000	575,167
Weighted average number of shares for basic earnings per share	576,000	575,000	575,167
Weighted average of dilutive potential shares	2,610	4,113	4,113
Weighted average number of shares for diluted earnings per share	578,610	579,113	579,280

12. Dividends

No dividends were declared or paid in the six months to March 2024 or during the year ended 30 September 2023.

13. Derivative financial instruments

The Group uses foreign currency forward contracts and commodity hedges to manage risks arising from changes in foreign currency exchange rates (relating to the purchase of overseas sourced products) and fuel price fluctuations. These have been designated as cash flow hedges with the respective underlying risks identified in accordance with the hedging strategy discussed as part of the financial risk management.

Hedge effectiveness is determined at the inception of the hedge relationship and through periodic prospective effectiveness assessments to ensure that an economic relationship exists between the hedged item and hedging instrument.

Hedge ineffectiveness may occur due to:

- a) the fair value of the hedging instrument on the hedge relationship designation date if the fair value is not €Nil;
- b) changes in the contractual terms or timing of the payments on the hedged item; and
- c) a change in the credit risk of the Group or the counterparty with the hedging instrument.

The fair value of the derivatives at each reporting date reflects the movement in exchange rates compared to the transaction price. Derivatives are typically considered to be level 2 in the fair value hierarchy as consistent with the annual report and accounts.

14. Trade and other receivables

	31 March 2024 (unaudited) €000	31 March 2023 (unaudited) €000	30 Sep 2023 (audited) €000
Non-current trade and other receivables			
Other receivables	49	-	46
	49	-	46
Current trade and other receivables			
Trade receivables	1,678	4,194	2,624
Other receivables	20,813	10,281	30,454
Prepayments	75,580	80,085	110,444
	98,071	94,560	143,522

As the principal business of the Group is retail sales made in cash or with major credit cards, the Group's trade receivables are small and therefore credit risk primarily consists of accrued income and cash and cash equivalents. Accordingly, the Group does not systematically report outstanding receivables analysed by credit quality, in particular with respect to the credit quality of financial assets that are neither past due nor impaired.

There is no significant concentration of credit risk with respect to trade receivables, as the Group has a large number of customers that are widely dispersed. As such, any further detailed analysis of the credit risk of the Group's financial assets by category is not considered meaningful.

The carrying amount of trade and other receivables recorded in the financial statements represents the Group's maximum exposure to credit risk and any associated impairments are immaterial.

15. Trade and other payables

	31 March 2024 (unaudited) €000	31 March 2023 (unaudited) €000	September 2023 (audited) €000
Current			
Trade payables	656,482	525,733	767,424
Other taxation and social security	66,024	58,067	64,923
Other payables	71,252	87,613	139,833
Accruals	245,553	222,504	294,015
	1,039,311	893,917	1,266,195
Non-current			
Accruals and deferred income	10,910	29,917	21,894
	10,910	29,917	21,894

16. Borrowings

	31 March 2024 (unaudited) €000	31 March 2023 (unaudited) €000	30 September 2023 (audited) €000
Current			
Borrowings from credit institutions	29,022	88,566	118,794
Non-current			
Borrowings from credit institutions	248,678	546,968	248,259
Secured Bond Issuance	363,381	-	362,011

Included within non-current liabilities are loans from credit institutions of €250m (HY23: €550m) and a secured bond of €375m (HY23: nil). Costs incurred in obtaining the loans from credit institutions and the secured bond have been capitalised and are allocated to the Consolidated income statement over the life of the debt facility. At 31 March 2024 borrowings are stated net of unamortised issue costs of €13.9m (HY23: €4.5m).

Interest is being charged on total borrowings at an effective rate of 6.7% (HY23: 3.1%). These loans contain financial covenants which are typical for this type of facility and include minimum leverage and interest cover. The Group remained compliant with these covenants for the period ended 31 March 2024. The loans from credit institutions are secured over the shares of material overseas subsidiaries and debentures over other assets of the Group. Borrowings from credit institutions included within non-current borrowings relate to a Term Loan which matures in April 2026 and has a variable interest rate.

The secured bond issuance matures in June 2028 and has a fixed interest rate of 7.25%.

17. Leases

	31 March 2024 (unaudited) €000	31 March 2023 (unaudited) €000	30 Sep 2023 (audited) €000
Right-of-use assets	1,244,260	1,061,171	1,225,683
Maturity profile of lease liabilities			
Less than twelve months	305,065	294,245	304,794
More than twelve months	1,002,561	860,506	988,377
	1,307,626	1,154,751	1,293,171

18. Discontinued Operations

The Group has classified certain operations as discontinued operations in accordance with the requirements of IFRS 5. The financial performance of discontinued operations has been separately disclosed in the consolidated statement of comprehensive income. No related assets and liabilities have been classified as held for sale as the operation has been disposed of during the period.

The discontinued operations relates to the Group's business in Austria. In February 2024, Pepco Group announced the exit out the Austrian market and the liquidation of Pepco Austria. The decision to discontinue these operations was made as part of the Group's strategic review to focus on profitable markets. The financial results of discontinued operations have been disclosed separately to provide users of the financial statements with clarity regarding the Group's ongoing operations and its financial performance.

18. Discontinued Operations (continued)

The following table highlights the results of the discontinued operation:

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2023 (unaudited) €000
Discontinued operations			
Revenue	26,279	26,510	53,221
Cost of sales	(13,304)	(13,743)	(27,328)
Gross profit	12,975	12,767	25,893
Administrative expenses	(21,903)	(20,938)	(42,171)
Operating loss	(8,928)	(8,171)	(16,278)
Financial income	187	-	(25)
Financial expense	(623)	(435)	(1,178)
Loss before taxation for the period	(9,364)	(8,606)	(17,481)
Taxation	7	2,711	5,748
Loss for the period	(9,357)	(5,895)	(11,733)

There were no items of other comprehensive income related to discontinued operations during the reporting period.

In addition to the results of Pepco Austria highlighted above, in FY24 there have been additional costs and impairments recognised as a result of disposing of the entity. In line with IFRS 5, these costs have also been included within the loss on discontinued operations within the income statement and are categorised as follows:

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2023 (unaudited) €000
Total costs included in total loss on discontinued operations			
Loss for the period from discontinued operations (as per above)	(9,357)	(5,895)	(11,733)
Impairment of receivables and loans payable to fellow subsidiaries	(73,106)	-	-
Gain on disposal of discontinued operation	38,593	-	-
Additional costs and provisions associated with the disposal	(6,700)	-	-
Loss on discontinued operations	(50,570)	(5,895)	(11,733)

19. Alternative performance measures

Introduction

The Directors assess the performance of the Group using a variety of performance measures; some are IFRS and some are adjusted and therefore termed “non-GAAP” measures or “Alternative Performance Measures” (APMs). The rationale for using adjusted measures is explained below. The Directors principally discuss the Group’s results on an “underlying” basis. Results on an underlying basis are presented before non-underlying items (large and unusual items). All APMs are based on continuing operations and therefore by definition exclude any results from discontinued operations.

A reconciliation from these non-GAAP measures to the nearest measure prepared in accordance with IFRS is presented below. The APMs we use may not be directly comparable with similarly titled measures used by other companies. The majority of these APMs have been restated as the Group has recently disposed of Pepco Austria which has been classified as a discontinued operation.

Non-underlying and other items

The Directors believe that presentation of the Group’s results on an underlying basis provides a useful alternative analysis of the Group’s financial performance, as non-underlying and other items are identified by virtue of their size, nature or incidence. This presentation is consistent with the way that financial performance is measured by management and reported to the Board and assists in providing a relevant analysis of the trading results of the Group. In determining whether events or transactions are treated as non-underlying and other items, management considers quantitative as well as qualitative factors such as the frequency or predictability of occurrence.

The following charges and credits have been included within non-underlying and other items for the period ended 31 March 2024; see note 6 for more details:

- business restructuring programmes;
- Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements and costs relating to significant ERP programmes;
- IFRS 2 charges in relation to Value Creation Plan award to the management team; and
- Costs incurred as a result of the fraud identified in Pepco Hungary.

Like-for-like (LFL) revenue growth

In the opinion of the Directors, LFL revenue growth is a measure which seeks to reflect the underlying performance of the Group’s stores. The measure is defined as year-on-year revenue growth for stores open beyond their trading anniversary, with stores relocated in a catchment and/or upsized included within LFL provided the enlarged store footprint is less than 50% bigger than the existing store.

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) %	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) %	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) %
Reported revenue growth	13.8%	18.6%	16.0%
Like-for-like revenue growth	(2.5%)	11.1%	6.0%

Underlying EBITDA

Underlying EBITDA is defined as reported EBITDA from continuing operations excluding the impact of non-underlying items.

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €000
Reported EBITDA	456,121	357,450	707,553
Non-underlying items	31,015	22,841	51,601

Underlying EBITDA	487,136	380,291	759,154
--------------------------	----------------	---------	---------

19. Alternative performance measures (continued)

Underlying profit before tax

Underlying profit before tax is defined as reported profit before tax from continuing operations excluding the impact of non-underlying items.

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €000
Reported profit before tax	144,045	119,690	164,458
Non-underlying items	29,875	23,415	55,061
Underlying profit before tax	173,920	143,105	219,519

Gross Margin

Gross margin represents gross profit divided by revenue all in relation to continuing operations.

The Group uses gross margin in its business operations, among other things, as a means of comparing the underlying profitability of the Group from period to period and the performance of its sourcing model. The Group uses gross margin as a useful metric to understand business performance and its ability to “sell for less” by “buying for less”. Gross margin is expressed as a percentage.

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €000
Gross profit	1,378,363	1,124,620	2,241,924
Revenue	3,199,889	2,821,280	5,595,664
Gross margin %	43.1%	40.0%	40.1%

Excluding impact of IFRS 16

The Group’s performance is also analysed excluding the impact of IFRS 16, which provides greater comparability to prior performance.

Net Debt (pre-IFRS 16)

The Group uses net debt because the Group believes this measure provides an indicator of the overall strength of its balance sheet and can be used to assess its earnings as compared to its indebtedness as defined by the Group’s financing agreements.

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (audited) €000
Borrowings from credit institutions	641,081	635,534	729,064
Obligations under finance leases	9,318	8,348	11,884
Gross debt (excluding IFRS 16 lease liabilities)	650,399	643,882	740,948
Closing cash balance	(221,186)	(260,781)	(330,417)
Net debt (excluding IFRS 16 lease liabilities)	429,213	383,101	410,531

19. Alternative performance measures (continued)

Underlying EBITDA (pre-IFRS 16)

Underlying EBITDA (pre-IFRS 16) is defined as reported EBITDA excluding the impact of non-underlying items and the impact of IFRS 16. Prior year underlying EBITDA (pre-IFRS 16) also excluded the impact of the discontinued operations.

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €000
Reported EBITDA	456,122	357,450	707,553
Non-underlying items	31,015	22,841	51,601
IFRS 16 adjustments	(209,458)	(162,697)	(351,059)
Underlying EBITDA (pre-IFRS 16)	277,678	217,594	408,095

Underlying profit before tax (pre-IFRS 16)

Underlying profit before tax (pre-IFRS 16) is defined as reported profit before tax excluding the impact of non-underlying items and the impact of IFRS 16.

	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2023 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2023 (Restated) (audited) €000
Reported profit before tax	144,044	119,690	164,458
Non-underlying items	29,875	23,415	55,061
IFRS 16 adjustments	(11,181)	(12,232)	(7,916)
Underlying profit before tax (pre-IFRS 16)	162,738	130,873	211,603

20. Related party transactions

Related party transactions remain consistent with those disclosed in our annual report. The majority of related party transactions in the Group relate to transactions with entities within the Pepco Group which are eliminated on consolidation. No related party transactions remain with IBEX group companies (excluding companies within the Pepco Group).

21. Subsequent events

There are no reportable subsequent events.