

6 czerwca 2023 r.

Pepco Group N.V.

Wyniki finansowe za okres sześciu miesięcy zakończony 31 marca 2023 r.

Pepco kontynuuje realizację strategii, odnotowując szybki wzrost

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

- W pierwszej połowie roku we wszystkich formatach sklepów utrzymywała się silna dynamika handlu.
 - Sprzedaż w warunkach porównywalnych (LFL) wzrosła łącznie o 11,1%, w Pepco o 15,8%, a w Poundland Group o 4,9%.
- Wyniki finansowe za I półrocze były lepsze niż w ubiegłym roku, przy założeniu stałego kursu walutowego.
 - Przychody wzrosły o 22,8% do poziomu 2,8 mld EUR, a bazowa EBITDA o 11% do 377 mln EUR.
- Łączna liczba sklepów na koniec pierwszego półrocza wyniosła 4 127, co oznacza wzrost o 12% w ujęciu rok do roku, co wynikało głównie ze wzrostu liczby placówek sieci Pepco w Europie Zachodniej.
- Grupa znajduje się na dobrej drodze do otwarcia co najmniej 550 nowych sklepów netto w bieżącym roku obrotowym.
- Grupa pozostaje przekonana co do perspektyw EBITDA na cały rok, bez zmian w stosunku do poprzednich założeń

WYNIKI FINANSOWE

Podsumowanie informacji finansowych w mln EUR	I poł. 2023	I poł. 2022	Zmiana % (przy założeniu stałego kursu walutowego) ²	Zmiana % (przy założeniu rzeczywistego kursu walutowego)
Przychody	2 839	2 372	+22,8%	+19,7%
Wzrost przychodów w warunkach porównywalnych (LFL) ³	11,1%	5,3%	n.d.	n.d.
Zysk brutto ze sprzedaży	1 137	973	+20,1%	+16,9%
Marża brutto %	40,1%	41,0%	(0,9 p.p.)	(0,9 p.p.)
Bazowa EBITDA (MSSF 16) ⁴	377	347	+11,0%	+8,6%
Bazowa EBITDA (MSR 17) ⁴	211	204	+5,1%	+3,4%
Bazowy zysk przed opodatkowaniem ⁵	134	144	(5,7%)	(6,9%)
Raportowany zysk po opodatkowaniu	81	95	(14,0%)	(14,7%)
Bazowy zysk na akcję	14,0	16,5	(14,0%)	(15,2%)
Zadłużenie netto (MSSF 16) ⁶	1 530	1 442	n.d.	+6,1%
Zadłużenie finansowe netto (MSR 17) ⁶	383	325	n.d.	+17,8%

- Przychody Grupy w I półroczu wyniosły 2 839 mln EUR, wzrosły o 22,8% w ujęciu rok do roku przy założeniu stałego kursu walutowego.
- Przychody w warunkach porównywalnych (LFL) wzrosły w omawianym okresie o 11,1% (+13,0% w I kwartale i +8,5% w II kwartale).
- Marża brutto na poziomie 40,1% w pierwszym półroczu odzwierciedla oczekiwania, przy oczekiwanym wzroście w drugim półroczu wraz ze spadkiem inflacji po stronie kosztów podstawowych.
- Bazowa EBITDA (MSSF 16) wyniosła 377 mln EUR, rosnąc o 11,0% w ujęciu rok do roku przy założeniu stałego kursu walutowego.

- Bazowy zysk przed opodatkowaniem wyniósł 134 mln EUR, był niższy o 5,7% w ujęciu rok do roku przy założeniu stałego kursu walutowego, odzwierciedlając inwestycje w sklepy, ekspansję i związane z tym koszty łańcucha dostaw, w warunkach podwyższone inflacji.
- Zadłużenie netto na koniec I półrocza wyniosło 383 mln EUR (MSR 17), co stanowi 0,9-krotność LTM EBITDA.

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

„Grupa poczyniła znaczne postępy w realizacji przyjętych celów strategicznych w tym półroczu, odnotowując jednocześnie zarówno wzrost przychodów jak i bazowego wyniku EBITDA. W omawianym okresie otworzyliśmy 166 nowych sklepów netto i jesteśmy przekonani, że osiągniemy zakładany cel, jakim jest otwarcie co najmniej 550 nowych sklepów netto w bieżącym roku obrotowym, w ramach naszego ukierunkowanego i rentownego programu otwierania sklepów.”

„Nasza strategia wzrostu w Europie Zachodniej jest realizowana zgodnie z planem, odzwierciedlając dużą atrakcyjność marki Pepco dla klientów na całym kontynencie. Włochy, gdzie niedawno otworzyliśmy nasz setny sklep, oraz Hiszpania – która korzysta z naszej połączonej oferty odzieży, produktów ogólnego użytku i produktów szybkozbywalnych – nadal są naszymi największymi i najszybciej rozwijającymi się rynkami w Europie Zachodniej. W maju mieliśmy przyjemność wprowadzić markę Pepco na rynek portugalski.”

„Jak podkreślaliśmy wcześniej, inflacja w Europie Środkowej utrzymuje się na podwyższonym poziomie, w związku z czym w III kwartale działalność w sklepach Pepco pozostawała wyzwaniem. Pomimo tego nadal spełnialiśmy oczekiwania klientów dysponujących ograniczonym budżetem, utrzymując pozycję lidera cenowego i zwiększając nasz udział w rynku, skupiając się jednocześnie na kosztach prowadzenia działalności w obecnym otoczeniu inflacyjnym.”

„Utrzymujemy dobrą pozycję i w drugim półroczu marże brutto będą rosły, dzięki pozytywnemu wpływowi niektórych kosztów po stronie kosztów podstawowych, w tym towarów i frachtu. Skupiamy się na realizacji naszej strategii i pozostajemy na dobrej drodze do osiągnięcia całorocznego wzrostu EBITDA zgodnie z wcześniejszymi prognozami. Chciałbym wyrazić uznanie dla naszych współpracowników i dostawców pracujących na rzecz całej Grupy i podziękować im za ich ciężką pracę oraz zaangażowanie w obsługę naszych klientów.”

TELEKONFERENCJA

Pepco Group zorganizuje telekonferencję dla analityków i inwestorów w celu omówienia wyników okresowych za I półrocze we wtorek 6 czerwca 2023 r. o godz. 8:30 czasu BST (9:30 czasu CEST). Inwestorzy i analitycy, którzy chcieliby wziąć udział w sesji pytań i odpowiedzi, proszeni są o połączenie z niżej podanym numerem i powołanie się na „**Wyniki półroczne Pepco**”.

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

Alternatywnie, transmisja na żywo będzie dostępna pod linkiem:

https://brrmedia.news/PCO_HY23

NADCHODZĄCE WYDARZENIA

Grupa zamierza opublikować w najbliższej przyszłości następujące komunikaty wstępne:

- Komunikat nt. wstępnych wyników operacyjnych za III kwartał 2023 r.: 13 lipca 2023 r.
- Komunikat nt. wstępnych wyników operacyjnych za IV kwartał 2023 r.: 12 października 2023 r.
- Wizyta w sklepach w Polsce i prezentacja modelu biznesowego działalności: Jesień 2023 r.

ZAPYTANIA

Inwestorzy i analitycy

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

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

Media w Polsce

Maciej Szczepaniak, NBS Communications +48 514 985 845

Krzysztof Kokoszcyński, NBS Communications +48 453 030 170

Media międzynarodowe

Rollo Head, FGS Global +44 (0) 7768 994 987

James Thompson, FGS Global +44 (0) 7947 796 965

Alex Lusty, FGS Global +44 (0) 7795 950 497

INFORMACJE O DZIAŁALNOŚCI

Nadal czynimy postępy w realizacji naszych czterech priorytetów strategicznych, umacniając naszą pozycję na europejskim rynku detalicznym:

- **Więcej:** Wzrost przychodów, znaczenia marki i udziału w rynku
- **Lepiej:** Rozszerzenie portfela sklepów, kategorii i asortymentów
- **Taniej:** Efektywność kosztowa
- **Prościej:** Uproszczenie oferty dla klientów i prostota operacyjna

WIĘCEJ: Wzrost przychodów, znaczenia marki i udziału w rynku

Otwarcia sklepów

W pierwszym półroczu Grupa otworzyła 166 nowych sklepów netto. Liczba otwarć była niższa niż w analogicznym okresie ubiegłego roku (I półrocze roku obrotowego 2022: 235 nowych sklepów netto), co odzwierciedla zakładane zróżnicowane tempo w poszczególnych etapach, przy czym w drugiej połowie 2023 r. zakłada się przyspieszenie dynamiki otwierania sklepów. Grupa jest przekonana, że w bieżącym roku obrotowym otworzy co najmniej 550 nowych sklepów netto.

- Pepco: Otwarcie 221 nowych sklepów w pierwszym półroczu, w tym konwersja 31 sklepów Dealz w Hiszpanii, przy jednoczesnym zamknięciu 87 sklepów, co daje wzrost netto o 134 sklepy. Wyniki całej sieci pozostają dobre, szczególnie w naszych większych sklepach Pepco w Hiszpanii, które oferują produkty szybkozbywalne (FMCG). Był to pierwszy okres, w którym liczba otwarć nowych sklepów netto w Europie Zachodniej przewyższyła liczbę otwarć w Europie Środkowej. Nowym krajem, w którym Grupa uruchomiła sklepy w pierwszym półroczu była Grecja, gdzie na koniec tego okresu działało 10 sklepów Pepco.
- Grupa Poundland: Poundland otworzył w pierwszej połowie roku 24 sklepy, jednocześnie zamykając 28 nierentownych placówek w ramach długoterminowego planu rozwoju sieci. Dealz Polska otworzył w tym okresie 36 nowych sklepów i nie zamknął żadnego, osiągając okrągłą liczbę 200 sklepów.

Pepco w Europie Zachodniej

Nasza ekspansja w Europie Zachodniej przebiega pomyślnie. Włochy i Hiszpania są nadal naszymi największymi i najszybciej rozwijającymi się rynkami w Europie Zachodniej, osiągając dobre wyniki w ciągu ostatnich trzech lat. Niedawno otworzyliśmy nasz setny sklep we Włoszech, co stanowi ważny kamień milowy dla Grupy i świadczy o sukcesie naszych planów rentownej ekspansji w całej Europie.

Europa Zachodnia jest coraz ważniejszym rynkiem dla Pepco, ze sklepami działającymi w Hiszpanii, Niemczech, Austrii, Grecji i Portugalii. W kwietniu Pepco otworzyło swój setny sklep w Serbii, wzmacniając swoją obecność i wykorzystując silny popyt na oferowane produkty w tym kraju. W maju, po udanym wdrożeniu w Hiszpanii, Pepco uruchomiło swoje pierwsze sklepy w Portugalii.

Ekspansja pokazuje, że Grupa jest w stanie dotrzeć do rynków całej Europy. Większość nowych sklepów Pepco w Europie Zachodniej będzie łączyć w sobie najlepsze elementy oferty odzieżowej, produktów ogólnego użytku oraz produktów szybkozbywalnych Grupy. Ponadto Grupa jest na dobrej drodze do wprowadzenia, jeszcze w tym roku, marki Pepco w Bośni i Hercegowinie.

LEPIEJ: Rozszerzenie portfela sklepów, kategorii i asortymentów

Modernizacja i odświeżanie sklepów

W omawianym okresie rozpoczęliśmy program Pepco „New Look”, w ramach którego w ciągu najbliższych dwóch i pół roku zamierzamy zmienić wystrój wszystkich 2 500 sklepów Pepco w Europie Środkowo-Wschodniej. Program uruchomiono w styczniu 2023 r. i w pierwszym półroczu zakończyliśmy 191 konwersji w Polsce, na Słowacji oraz w Czechach. Podobnie jak w przypadku naszego programu otwierania sklepów, spodziewamy się, że dynamika konwersji przyspieszy w pozostałej części roku. Wstępne wyniki z przekształconych sklepów są zachęcające i zgodne z próbami, które przeprowadziliśmy we Wrocławiu i Warszawie w ubiegłym roku. Do tej pory wzrost przychodów

w warunkach porównywalnych (LFL) w sklepach poddanych konwersji jest o około 10 punktów procentowych wyższy niż w grupie kontrolnej, przy jednoczesnym wzroście zarówno liczby transakcji, jak i średniej wielkości koszyka.

Pepco „Plus” (Europa Zachodnia)

Nasz format sklepów Pepco „Plus”, który oferuje trzy kategorie produktów (produkty szybkozbywalne oprócz odzieży i produktów ogólnego użytku), nadal zapewnia najlepsze wyniki spośród wszystkich formatów sklepów w Grupie. Grupa posiada obecnie 40 sklepów Pepco „Plus”, zlokalizowanych głównie w Hiszpanii. Wynik ten jest następstwem przekształcenia wszystkich sklepów Dealz w Hiszpanii na format Pepco. Przychody sklepów Pepco „Plus” w pierwszym półroczu (LFL) wzrosły o ponad 30% w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku.

Prowadzimy również pilotaż przekształcenia 6 sklepów Dealz na Pepco „Plus” w Republice Irlandii, który spotyka się z pozytywnym odbiorem klientów. W dalszej części roku przedstawimy aktualizację naszych planów dla Irlandii.

Rozwój Poundland

Dążąc do lepszego wykorzystania skali działalności Grupy i dalszego doskonalenia firmy, Poundland zacznie wprowadzać do oferty produkty odzieżowe i produkty ogólnego użytku marki Pepco. Pierwsze artykuły odzieżowe pod marką Pepco zostaną wprowadzone do oferty Poundland jesienią 2023 r., co pomoże zwiększyć świadomość marki i uzyskać lepsze warunki u dostawców, a także wykorzystać zasoby PGS – podmiotu odpowiedzialnego za w pełni zintegrowane i kompleksowe zaopatrzenie Grupy.

Celem Poundland w ciągu roku obrotowego 2023 jest otwarcie i relokacja 47 nowych sklepów w wielu lokalizacjach na głównych ulicach handlowych, w centrach handlowych i parkach handlowych w Wielkiej Brytanii.

TANIEJ: Efektywność kosztowa

Ze względu na utrzymującą się w omawianym okresie wysoką presję inflacyjną Grupa wzmocniła koncentrację na efektywności kosztowej. Grupa dążyła do szerszego wykorzystania wewnętrznego podmiotu zaopatrzenia bezpośredniego, PGS, a także do poprawy kosztów prowadzenia działalności, głównie poprzez skupienie się na wydajności pracy i efektywności całego łańcucha dostaw.

Aby uprościć naszą działalność, w omawianym okresie PGS zostało włączone do działalności Pepco, co pomoże zmaksymalizować i dostosować cykl zakupów, a także zwiększyć efektywność operacyjną. PGS uruchomiło, zgodnie z harmonogramem, lokalną działalność zaopatrzeniową w Polsce, co zwiększy naszą elastyczność zakupową z krajów takich jak Turcja, Polska i Rumunia, a jednocześnie będzie rozwijać zdolności zakupowe w Azji, w krajach takich jak Kambodża, Pakistan i Indonezja. PGS zapewnia Grupie kluczową przewagę konkurencyjną w zakresie zaopatrzenia.

Poprawa wydajności pracy jest nadal osiągana zarówno w Pepco, jak i Poundland, w kontekście utrzymującej się wysokiej jednocyfrowej, do niskiej dwucyfrowej inflacji płac w Europie Środkowej. Jednostki Grupy ponownie zmniejszyły liczbę godzin pracy w sklepach poprzez inwestycje w technologie, takie jak kasy samoobsługowe, oraz umożliwienie zwiększenia aktywności kierownictwa w sklepie, a także zmiany w procesach celem ograniczenia obsługi zapasów.

W ramach naszego łańcucha dystrybucji i dostaw Grupa nadal zwiększała efektywność procesów i technologii, wdrażając system WMS we wszystkich centrach dystrybucyjnych Pepco, uruchamiając drugi zautomatyzowany sorter w naszym największym centrum dystrybucyjnym w Gyal na Węgrzech oraz rozpoczynając kompleksowy przegląd łańcucha dostaw w Poundland. Niemniej jednak, pomimo tych usprawnień, wzrost kosztów paliwa i robocizny oraz wyższe poziomy zapasów wpłynęły na ogólne koszty obsługi naszego łańcucha dostaw, co było głównym czynnikiem powodującym wzrost kosztów operacyjnych

w stosunku do przychodów z działalności Pepco w omawianym okresie. Przewidujemy, że wraz ze spadkiem inflacji poziom kosztów prowadzenia działalności z czasem ulegnie poprawie.

PROŚCIEJ: Uproszczenie oferty dla klientów i prostota operacyjna

Grupa kontynuowała prace nad uproszczeniem modelu biznesowego, a najbardziej znacząca zmiana miała miejsce w Hiszpanii, gdzie połączyliśmy dwie marki (Dealz i Pepco) w jedną (Pepco). Dzięki integracji nastąpiło uproszczenie modelu operacyjnego, z jedną marką, jednym asortymentem i jednym zespołem. Wszystkie sklepy Dealz w Hiszpanii zostały teraz przekształcone w sklepy Pepco, z naciskiem na większe sklepy, które obok odzieży i produktów ogólnego użytku zawierają ofertę produktów szybkozbywalnych.

Nadal inwestujemy w technologie, starając się ułatwić życie naszym klientom i współpracownikom, zarówno w nowych sklepach, jak i w zmodernizowanych placówkach. Podejmowane inicjatywy obejmują instalację kas samoobsługowych oraz wdrażanie systemów sprzedaży detalicznej Oracle XStore, które poprawiają szybkość i jakość obsługi naszych klientów oraz upraszczają pracę naszych pracowników.

Kontynuowane jest wdrażanie nowoczesnej platformy Oracle ERP (system gospodarki własnej) w całej Grupie, przy czym oczekuje się, że pierwszy moduł zostanie uruchomiony w Poundland latem 2023 r., a pierwszy moduł w Pepco zostanie uruchomiony na początku 2024 r. Wdrożenie to ma fundamentalne znaczenie dla rozwoju firmy, zapewniając solidny, skalowalny system, a jednocześnie zapewniając wydajność operacyjną, w tym bardziej efektywne zarządzanie zapasami.

PRZEGLĄD STRATEGICZNY DEALZ

Marka Dealz w Polsce wzoruje się na brytyjskim Poundland, oferując swoim klientom szeroką gamę znanych międzynarodowych marek FMCG i produktów ogólnego użytku w niskich cenach. Po przeprowadzeniu strategicznego przeglądu działalności Dealz doszliśmy do wniosku, że istnieje kilka kluczowych punktów dotyczących przyszłości marki:

- Zachowamy markę Dealz w Polsce i nie będziemy przekształcać tych sklepów w Pepco, gdyż marki te wzajemnie się uzupełniają. Istnieje wyraźna szansa na rozwój marki Dealz, oferującej połączenie produktów szybkozbywalnych i produktów ogólnego użytku, oprócz Pepco.
- Sieć detaliczna Pepco w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej składa się głównie z mniejszych sklepów, w których możliwości włączenia oferty FMCG obok odzieży i produktów powszechnego użytku są ograniczone. Rozwijanie marki Dealz w Europie Środkowej stanowi ważną i atrakcyjną dodatkową szansę na wzrost dla Grupy wraz z Pepco.
- Wykorzystamy skalę naszej Grupy i zoptymalizujemy działalność Dealz wraz z Pepco, dostosowując wspólną infrastrukturę w celu zapewnienia większej efektywności i obniżenia kosztów prowadzenia działalności. Działanie jako skonsolidowana organizacja oznacza, że możliwości opanowane w każdym obszarze działalności (produkty ogólnego użytku w Pepco i produkty szybkozbywalne w Dealz) można łatwo wdrożyć w całym portfolio sklepów.
- Odświeżamy markę Dealz poprzez nowy wygląd i styl, w tym nowe logo Dealz i nowoczesne wyposażenie sklepów.
- Poprawiamy doświadczenia zakupowe naszych klientów, upraszczając układ sklepu oraz rozszerzając i ulepszając asortyment towarów, w tym o ofertę produktów ogólnego użytku pochodzących z Pepco, począwszy od jesieni 2023 r.
- Zoptymalizujemy łańcuch dostaw w taki sposób, aby Dealz pełnił rolę hurtowni kategorii FMCG dla wszystkich sklepów Pepco, zgodnie z potrzebami.

Wszystkie prace podjęte w celu rozwoju i wzrostu Dealz w Europie Środkowo-Wschodniej obejmują wszystkie cztery strategiczne obszary – Więcej, Lepiej, Taniej i Prościej.

Dealz niedawno osiągnął w Polsce ważny kamień milowy, otwierając swój dwusetny sklep w marcu 2023 roku. Grupa oczekuje, że do końca grudnia 2023 r. Dealz otworzy łącznie 300 sklepów. Wszystkie nowe sklepy przyjmą nową identyfikację marki, natomiast starsze sklepy będą z czasem dostosowywane do nowego wizerunku marki.

W omawianym okresie kluczowe centralnie zarządzane funkcje i centrala Dealz zostały zintegrowane z centralą Pepco. Pomoże to w wymianie wiedzy, najlepszych praktyk i efektywności operacyjnej w całej Grupie.

LUDZIE

Zgodnie z informacją z dnia 25 listopada 2022 r. oraz 3 kwietnia 2023 r. do Grupy dołączył Neil Galloway jako Dyrektor Finansowy (CFO). Neil przeszedł z IWG plc, wiodącego globalnego dostawcy elastycznych powierzchni do pracy w 120 krajach, gdzie pełnił funkcję Wiceprezesa Wykonawczego. Neil jest doświadczonym dyrektorem finansowym spółek publicznych, który przez ostatnie 15 lat pracował na najwyższych stanowiskach finansowych i handlowych w korporacjach międzynarodowych, w tym w międzynarodowym handlu detalicznym.

BIEŻĄCA DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA

W ostatniej aktualizacji zwróciliśmy uwagę na trudne otoczenie wykazujące oznaki spadku zaufania konsumentów na niektórych z naszych głównych rynków. Ten niepewny kontekst handlowy utrzymywał się w kwietniu i maju, przy słabszych nastrojach konsumentów dotyczących wydatków własnych w reakcji na wysoką inflację, szczególnie w Europie Środkowej. Dowodem na to jest spadek częstotliwości wizyt w sklepach i podejmowania przez klientów innych decyzji zakupowych.

Popyt na produkty FMCG rośnie we wszystkich naszych liniach biznesowych, natomiast wyniki w kategoriach odzieży i produktów powszechnego użytku są zróżnicowane. Jako podmiot handlu detalicznego wspieramy naszych klientów w tych trudnych czasach, oferując konkurencyjne ceny zgodnie z wartościami naszej marki. Utrzymanie przywództwa cenowego ma zasadnicze znaczenie dla oferowania atrakcyjnej propozycji wartości dla naszych klientów oraz dla zwiększania udziału w rynku. Jednocześnie dalej w sposób aktywny zarządzamy naszymi kosztami prowadzenia działalności we wszystkich naszych obszarach strategicznych.

PERSPEKTYWY

Przewidywania Kierownictwa dotyczące wyników za pełny rok obrotowy nie zmieniły się, pomimo obecnego otoczenia handlowego. Jesteśmy przekonani, że uda się nam zrealizować obecne wstępne prognozy, które przewidują w roku obrotowym 2023 wzrost przychodów na poziomie nieco poniżej dwudziestu procent oraz kilkunastoprocentowy wzrost EBITDA (MSSF 16) przy założeniu stałego kursu walutowego. Te założenia opierają się na przychodach uzyskanych już w tym roku obrotowym, na założeniach programu przyspieszonego otwierania sklepów w drugiej połowie roku, oraz wysiłkach na rzecz podniesienia marży.

W drugim półroczu 2023 marże brutto będą rosły, w miarę jak zaczną nam sprzyjać pozytywny wpływ poziomu niektórych kosztów podstawowych, w tym surowców i frachtu. Biorąc pod uwagę nasz wydłużony cykl zakupowy, w którym zakupy towarów po dzisiejszych cenach staną się widoczne w naszych wynikach finansowych za około 9-12 miesięcy, w roku obrotowym 2024 możemy spodziewać się dalszej poprawy marż brutto w kierunku poziomów sprzed pandemii.

Patrząc w przyszłość, choć otoczenie makroekonomiczne pozostanie trudne, jesteśmy przekonani, że będziemy dalej osiągać strategiczne postępy. Jesteśmy na dobrej drodze, aby osiągać przyjęte cele dotyczące otwierania nowych sklepów, wzmacniać rentowność dzięki realizowanemu programowi modernizacji wyglądu sklepów, a także przyciągać do naszych marek nowych klientów, jednocześnie utrzymując dyscyplinę w zakresie kosztów.

INFORMACJE FINANSOWE

Pepco Group N.V. Skonsolidowane skrócone półroczne sprawozdanie finansowe za okres 6 miesięcy zakończony 31 marca 2023 r. przedstawione są na stronach 15 i kolejnych.

Skrócony rachunek zysków i strat w mln EUR	I poł. 2023	I poł. 2022	Zmiana % (przy stałym kursie walutowym)	Zmiana % (przy rzeczywistym kursie walutowym)
Przychody	2 839	2 372	+22,8%	+19,7%
Przychody w ujęciu LFL ⁶ (%)	11,1%	5,3%	n.d.	n.d.
Zysk brutto ze sprzedaży	1 137	973	+20,1%	+16,9%
Marża brutto ze sprzedaży (%)	40,1%	41,0%	(0,9 p.p.)	(0,9 p.p.)
Bazowa EBITDA (MSSF 16)	377	347	+11,0%	+8,6%
Marża bazowej EBITDA (MSSF 16) (%)	13,3%	14,6%	(1,3 p.p.)	(1,3 p.p.)
Amortyzacja	(215)	(184)	+19,8%	+16,8%
Koszty finansowe netto	(28)	(19)	+53,3%	+47,4%
Bazowy zysk przed opodatkowaniem	134	144	(5,7%)	(6,9%)
Pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe	(23)	(21)	+13,0%	+9,5%
Raportowany zysk przed opodatkowaniem	111	123	(9,0%)	(9,8%)
Podatek	(30)	(28)	8,0%	7,1%
Zysk po opodatkowaniu	81	95	(14,0%)	(1,7%)
Znormalizowany zysk na akcję (eurocenty)	18,0	20,0	(9,1%)	(10,0%)

- Wyniki handlowe Grupy kontynuują trend wzrostowy, wzmocniony bieżącym wdrażaniem strategii otwierania sklepów oraz stabilnego wzrostu przychodów w ujęciu LFL, pomimo stałych trudności inflacyjnych i niestabilnej sytuacji na świecie.
 - Przychody Grupy za I poł. roku obrotowego na poziomie 2 839 mln EUR, +22,8% w porównaniu z rokiem ubiegłym przy założeniu stałego kursu walutowego.
 - Dobre półroczne wyniki Grupy w ujęciu LFL w wysokości 11,1%, dzięki dobremu okresowi szczytu handlowego przed Bożym Narodzeniem w wysokości +13,0% LFL w I kwartale, oraz stabilnym wynikiem w II kwartale:
 - PEPCO: wzrost o +15,8% w ujęciu LFL w I połowie roku obrotowego.
 - Grupa Poundland: wzrost o +4,9% w ujęciu LFL w I połowie roku obrotowego.
- Zgodnie z naszą strategią przywództwa cenowego kontynuowaliśmy inwestycje w ceny w otoczeniu podwyższonej inflacji i niekorzystnych kursów walutowych, wskutek czego marża brutto spadła o 0,9 p.p. do 40,1% w I poł. roku obrotowego. Spodziewamy się, że będzie to tylko krótkie obniżenie marży brutto, ze wzrostem oczekiwanym w II poł. roku obrotowego.
- Biorąc pod uwagę uwarunkowania makroekonomiczne, kluczowym elementem naszej działalności stały się koszty operacyjne, którymi zarządzaliśmy bardzo uważnie przez całe półrocze, dzięki czemu wskaźnik bazowych kosztów operacyjnych (z wyłączeniem amortyzacji i kosztów najmu) wzrósł o zaledwie +0,5 p.p. Koszty najmu wg MSSF 16 w I połowie analizowanego okresu wzrosły o 16% w związku z dalszym rozwojem sieci sklepów.
- W I poł. roku obrotowego bazowa EBITDA wzrosła o 11,0% do poziomu 377 mln EUR przy założeniu stałego kursu walutowego, dzięki stałemu wzrostowi przychodów w segmencie Pepco, zarówno w ujęciu LFL oraz dla nowych sklepów.
- Bazowy zysk przed opodatkowaniem wyniósł 134 mln EUR i był o 5,7% niższy niż w ubiegłym roku przy

założeniu stałego kursu walutowego, ze względu na przyspieszenie nakładów inwestycyjnych w ekspansję sieci sklepów, co zwiększyło koszty operacyjne i amortyzację wynikającą z ekspansji, a także zapłacone odsetki w związku ze wzrostem stopy Euribor.

- Zadłużenie netto (MSSF 16) w kwocie 1 530 mln EUR wrosło o 88 mln EUR w porównaniu z ubiegłym rokiem, głównie z powodu dodatkowych umów najmu związanych z programem ekspansji sklepów, a także niższego salda środków pieniężnych na koniec I połowy roku, w którym gotówkowa EBITDA i korzyści z finansowania sieci dostaw kompensowane są przez podwyższone zapasy oraz dodatkowe płatności czynszu związane z ekspansją sieci. Zadłużenie finansowe netto bez uwzględnienia skapitalizowanych umów najmu wyniosło 383 mln EUR i jest o 58 mln EUR wyższe niż w roku ubiegłym.

Podsumowanie wg segmentów

Dla celów sprawozdawczych i operacyjnych, Grupa prezentuje wyniki w dwóch segmentach operacyjnych: Pepco (produkty z wiodącym udziałem odzieży i w zróżnicowanych cenach) i Grupa Poundland (z wiodącym udziałem produktów szybkozbywalnych o ujednoliconych poziomach cenowych).

	I poł. 2023 w mln EUR	I poł. 2022 w mln EUR	Zmiana % (przy stałym kursie walutowym)	Zmiana % (przy rzeczywistym kursie walutowym)	Wzrost przychodów w warunkach porównywalnych (LFL)
- Pepco	1719	1282	+36,9%	+34,1%	+15,8%
- Grupa Poundland	1120	1090	+6,3%	+2,8%	+4,9%
Przychody Grupy	2 839	2 372	+22,8%	+19,7%	+11,1%
- Pepco	41,2%	42,0%	(0,8 p.p.)	(0,8 p.p.)	
- Grupa Poundland	37,3%	38,6%	(1,3 p.p.)	(1,3 p.p.)	
Marża brutto %	40,1%	41,0%	(0,9 p.p.)	(0,9 p.p.)	
- Pepco	24,8%	23,3%	+1,5p.p.	+1,5p.p.	
- Grupa Poundland	28,5%	28,9%	(0,3 p.p.)	(0,4 p.p.)	
Bazowe koszty oper %	26,8%	26,4%	+0,5p.p.	+0,4p.p.	
- Pepco	282	240	+19,6%	+17,5%	
- Grupa Poundland	98	106	(4,3%)	(7,5%)	
Bazowa EBITDA	377	347	+11,0%	+8,6%	
	Liczba	Liczba			Liczba nowych sklepów netto w 1 półroczu
- Pepco	3 101	2 666		+16,3%	134
- Grupa Poundland	1026	1030		(0,4%)	32
Sklepy ogółem	4 127	3696		+11,7%	166

Przychody i przychody w warunkach porównywalnych (LFL)

Na poziomie Grupy przychody za I półrocze wyniosły 2 839 mln EUR wskazując na silny wzrost przy założeniu stałego kursu walutowego o 22,8% (+19,7% przy kursie rzeczywistym). Do tego wzrostu przyczynił się wzrost liczby sklepów – 434 nowych sklepów netto przez 12 ostatnich miesięcy, tj. wzrost liczby sklepów o +11,7%, a także wzrost przychodów LFL o 11,1%.

Pepco pozostaje głównym motorem tego wzrostu dzięki zwiększeniu liczby sklepów rok do roku o 16,3% (+435 nowych sklepów netto), co obejmuje wejście na nowy rynek w Grecji w październiku 2022 roku. Dodatkowo Pepco odnotowało silny 15,8% wzrost przychodów LFL za I połowę roku, dzięki dobrym wynikom za okres świąteczny oraz zakończeniu problemów związanych z Covid-19, które miały wpływ na bazowe wyniki za rok obrotowy 2022.

Na poziomie Grupy Poundland wzrost przychodów wynika ze stabilnych wyników LFL Poundland, zwłaszcza w kategorii FMCG, ponieważ klienci szukali korzystnych cen w inflacyjnym otoczeniu, a także z rozwoju Dealz Polska po otwarciu 77 nowych sklepów netto w porównaniu z końcem półrocza ubiegłego roku (+60,2%).

Marża brutto

W I półroczu marża brutto na poziomie grupy wyniosła 40,1% (wobec 41,0% w I poł. 2022) notując spadek o 0,9 p.p. względem poprzedniego roku.

Oba segmenty operacyjne miały podobny udział w spadku marży brutto Grupy. Za I półrocze 2023 Pepco uzyskało marżę brutto w wysokości 41,2%, która była o 0,8 p.p. niższa niż w I poł. 2022 (42,0%), przy czym wpływ różnic kursowych został częściowo skompensowany niższymi kosztami surowców i frachtu. W segmencie Grupy Poundland marża brutto wyniosła 37,3%, obniżając się o 1,3 punktu procentowego ze względu na wysoką sprzedaż produktów FMCG w Poundland, które generują niższą marżę, ponieważ nie przenieśliśmy całości podwyżek inflacyjnych na klienta. Wynik ten został częściowo skompensowany korzystnymi zmianami kosztów frachtu oraz innymi pozytywnymi czynnikami w Dealz Polska osiągniętymi dzięki odpowiedniej strukturze sprzedaży i obniżonym kosztom etykietowania.

W drugiej połowie roku Grupa spodziewa się poprawy marży dzięki normalizacji globalnych cen surowców i transportu kontenerowego.

Koszty operacyjne

Na poziomie bezwzględny, bazowe koszty operacyjne (z wyłączeniem pozycji niebazowych i kosztów najmu) w wysokości 760 mln EUR wzrosły o 134 mln euro (21%) w walucie sprawozdawczej w zestawieniu z poprzednim rokiem, rosnąc nieco szybciej niż przychody. Wzrost kosztów operacyjnych rok do roku wynika z wielu czynników, głównie ze stałego wzrostu liczby sklepów oraz powiązanych kosztów łańcucha dostaw, co wynika z realizacji przez firmę swojej strategii, a także z ogólnego wpływu wyższej inflacji.

Wskaźnik kosztów operacyjnych wzrósł z 26,4% do 26,8% rok do roku. W segmencie Pepco wskaźnik bazowych kosztów operacyjnych wyniósł 24,8% (+1,5 p.p. w porównaniu z rokiem ubiegłym), a zmiana wynika głównie ze zwiększonych kosztów transportu, z ekspansji w Europie Zachodniej, pewnej inflacji kosztów sklepów oraz z braku jednorazowych korzyści, które wystąpiły w roku obrotowym 2022. W Grupie Poundland wskaźnik bazowych kosztów operacyjnych wyniósł 28,5% i był nieco lepszy niż w roku poprzednim, a zdyscyplinowane zarządzanie kosztami skompensowało wzrost wynikający z inflacji.

Bazowa EBITDA

Bazowa EBITDA Grupy wyniosła 377 mln EUR, rosnąc o 30 mln EUR, tj. o 11,0% w porównaniu z rokiem ubiegłym, przy założeniu stałego kursu walutowego. Wpływ silnego wzrostu przychodów został częściowo zredukowany przez niższą marżę brutto rok do roku i niewielki wzrost kosztów operacyjnych, co w efekcie obniżyło marżę EBITDA o 1,3 p.p. (13,3% w I półroczu 2023, 14,6% w I poł. 2022).

Chociaż jako Grupa sporządzamy obecnie sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF 16, to zdajemy sobie sprawę, że w przeszłości nasze spółki ujawniały informacje finansowe zgodnie z MSR 17. Tabela poniżej zawiera zestawienie wpływu MSSF 16 na EBITDA i na zysk przed opodatkowaniem:

w mln EUR	I poł. 2023			I poł. 2022		
	Dane raportowane wg MSSF 16	Wpływ MSSF 16	MSR 17	Dane raportowane wg MSSF 16	Wpływ MSSF 16	MSR 17
Bazowa EBITDA	377	(166)	211	347	(143)	204
Bazowy zysk przed opodatkowaniem	134	(10)	124	144	(6)	138
Pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe	23	-	23	21	-	21
Raportowany zysk przed opodatkowaniem	111	(10)	101	123	(6)	117
Zadłużenie netto	1 530	(1 146)	383	1 442	(1 117)	325

Koszty najmu wg MSSF 16 w I połowie analizowanego okresu wzrosły o z 143 mln EUR do 166 mln EUR (+16%) w związku z dalszym rozwojem sieci sklepów.

Zysk przed opodatkowaniem

Zysk przed opodatkowaniem Grupy wyniósł 111 mln EUR i obniżył się o 9% w porównaniu z analogicznym okresem roku 2022. Głównymi przyczynami tej obniżki zysku były wyższe koszty najmu wynikające z większej liczby sklepów, wyższa amortyzacja spowodowana większymi nakładami inwestycyjnymi, oraz wyższe koszty odsetkowe.

Podatki

Grupa przyjęła zobowiązanie, że będzie płacić odpowiednie kwoty podatku na wszystkich terytoriach, na których prowadzimy działalność – od podatku dochodowego od osób prawnych, poprzez podatki od sprzedaży, podatki od wynagrodzeń, cła, podatki od nieruchomości, do wszelkich innych obowiązujących podatków. Zobowiązanie podatkowe w tym okresie wyniosło 30 mln EUR (28 mln EUR w I poł. 2022 r.), przy efektywnej stopie podatkowej na poziomie 27%.

Finansowanie

Na dzień 31 marca 2023 r. struktura zadłużenia Grupy nadal odzwierciedla strukturę refinansowania związanego z IPO z maja 2021 r., na którą składa się 3-letni kredyt terminowy A w kwocie 300 mln EUR, 5-letni kredyt terminowy B na kwotę 250 mln EUR oraz kredyt odnawialny w wysokości 190 mln EUR. Termin spłaty kredytu terminowego A zapada w kwietniu 2024 r., i Grupa rozważa możliwości jego refinansowania. Oprocentowanie kredytów opiera się na stopie EURIBOR i wzrosło w analizowanym okresie o około 200 p.b., co podniosło koszty finansowe Grupy.

Grupa z należytą starannością wypełnia swoje kowenanty finansowe, a struktura finansowania nadal zapewnia Grupie znaczną płynność finansową umożliwiającą jej wypełnianie zobowiązań finansowych.

Pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe

Grupa zarządza wynikami w oparciu o pozycje bazowe po skorygowaniu o pozycje niezaliczane do kategorii bazowej. W I półroczu 2023 pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe wyniosły 23,4 mln EUR na poziomie zysku przed opodatkowaniem (w roku obrotowym 2022: 21 mln EUR) i obejmowały:

- kwotę 10,6 mln EUR związaną z kosztami restrukturyzacji, głównie związanymi z wycofaniem marki Dealz z Hiszpanii i przekształcenia jej placówek w sklepy Pepco Plus oraz z zamknięciem sklepów Fulton's;
- kwotę 13,4 mln EUR związaną z kosztami ERP Software-as-a-Service (SaaS), które są klasyfikowane jako wyjątkowe rzeczowe koszty rodzajowe; oraz
- kwotę 0,6 mln EUR związaną z programem Value Creation Plan (VCP), która dotyczy korekt z tytułu podmiotów odchodzących z programu po odjęciu opłat na nową nagrodę.

Działalność inwestycyjna

Ponieważ Grupa kontynuuje realizację swoich celów strategicznych i stale inwestuje w rozwój, nakłady inwestycyjne (rozumiane jako środki pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej) w wysokości 148 mln EUR w pierwszej połowie roku (112 mln EUR w I poł. 2022) obejmowały głównie inwestycje w rozbudowę sklepów PEPCO (54 mln EUR) oraz Poundland & Dealz (21 mln EUR), a także inwestycje w modernizację sklepów wspierającą wzrost przychodów LFL (38 mln EUR) oraz w infrastrukturę (35 mln EUR), w tym w system ERP.

Środki pieniężne i zadłużenie netto

w mln EUR	I poł. 2023	I poł. 2022	Zmiana (rzeczywisty kurs walutowy)
EBITDA (MSR 17, w tym pozycje niebazowe)	188	183	5
Zmiana stanu kapitału obrotowego	(94)	(244)	150
Podatek zapłacony	(19)	(37)	18
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	75	(98)	173
Działalność inwestycyjna	(148)	(112)	(36)
Działalność finansowa	(16)	(10)	(6)
Zmiany przepływów pieniężnych netto	(89)	(220)	131
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	344	508	(164)
Wpływ kursów walutowych na środki pieniężne	6	6	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	261	294	(33)
Zadłużenie netto	1 530	1 442	88
Mnożnik zadłużenie netto/bazowa EBITDA (dźwignia)	2,0x	2,2x	(0,2x)
Zadłużenie netto (sprzed MSSF 16)	383	325	58
Mnożnik zadłużenie netto/bazowa EBITDA (sprzed MSSF 16) (dźwignia)	0,9x	0,8x	0,1x
Wpływ MSSF 16 na dźwignię	1,2x	1,3x	(0,1x)
Wskaźnik bieżący	0,9:1	1,1:1	(0,2)

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej w I poł. 2023 roku wynosiły 75 mln EUR. Jest to wynik znacznie lepszy, niż w ubiegłym roku. Odzwierciedla on niższe poziomy zapasów oraz korzyści wynikające z programu finansowania łańcucha dostaw.

Nakłady inwestycyjne za pierwsze półrocze wzrosły do 148 mln EUR, co odzwierciedlało ekspansję i modernizację sieci sklepów, a także dalsze inwestycje w infrastrukturę, w tym w system ERP.

Saldo środków pieniężnych na koniec pierwszej połowy roku wyniosło 261 mln EUR, czyli 33 mln EUR mniej niż w poprzednim roku.

Zadłużenie netto wg MSSF 16 wyniosło 1 530 mln EUR (1 442 mln EUR w I poł. 2021). Zadłużenie finansowe netto bez uwzględnienia skapitalizowanych umów najmu wyniosło 383 mln EUR i jest o 58 mln EUR wyższe niż w roku ubiegłym.

Zabezpieczenia i kursy walutowe

Zgodnie z przyjętą polityką, Grupa nie zabezpiecza wpływu przeliczenia zysków generowanych poza krajami strefy euro. W wyniku zmian kursów walutowych w okresie obrotowym, bazowa EBITDA w I półroczu 2023 spadła o ok. 8 mln EUR. Średni kurs walutowy za okres oraz kurs walutowy na koniec roku dla Grupy wyniosły:

	Średni kurs walutowy		Kurs na koniec okresu	
	I poł. 2023	I poł. 2022	I poł. 2023	I poł. 2022
PLN/EUR	0,2120	0,2165	0,2141	0,2149
GBP/Euro	1,1409	1,1874	1,1374	1,1821
USD/EUR	0,9548	0,8828	0,9195	0,9008
CNY/EUR	0,1370	0,1386	0,1338	0,1420

Grupa prowadzi politykę zabezpieczania transakcji walutowych dla zapasów zakupionych w Azji i opłacanych w dolarach amerykańskich (USD) i juanach chińskich (CNY) w stosunku do własnych walut operacyjnych Pepco i Poundland, aby zmniejszyć zmienność ich marży brutto. W ciągu ostatnich 12 miesięcy nastąpiła znaczna aprecjacja, a następnie deprecjacja USD, w szczególności w stosunku do polskiego złotego (PLN). Moment zawarcia kontraktów walutowych oraz godziwa wycena nierozliczonych kontraktów na dzień 30 września 2022 r. i 31 marca 2023 r. doprowadziły do zmiany pozycji bilansowej Pochodnych Instrumentów Finansowych Grupy z pozycji aktywów netto na pozycję pasywów netto. Wszystkie kontrakty walutowe Grupy są rozliczane w ramach powiązań zabezpieczających przepływy pieniężne, w związku z czym nastąpił odpowiedni ruch w rezerwie na zabezpieczenie przepływów pieniężnych.

Odpowiedź na opinię biegłego rewidenta z zastrzeżeniami zawartą w śródrocznym sprawozdaniu finansowym za I półrocze 2023 r.

Zarząd zwraca uwagę, że w ramach zewnętrznego przeglądu śródrocznego sprawozdania finansowego za półrocze zakończone 31 marca 2023 r. Mazars potwierdził, że zostało ono sporządzone zgodnie z MSR 34, z wyjątkiem zastrzeżenia dotyczącego konkretnej kwestii związanej z zapasami. Kwalifikacja ta jest powtórzeniem kwestii zidentyfikowanej w ramach audytu na koniec roku 2022 i została rozszerzona na pozycję zamknięcia na dzień 31 marca 2023 r.

W szczególności Mazars nie był w stanie uzyskać wystarczającego komfortu w zakresie różnic między zapasami zarejestrowanymi w naszych systemach magazynowych w Pepco w porównaniu z dokumentacją finansową. Różnice między tymi dwoma systemami wynoszące 24,2 mln euro są prawie wyłącznie wyjaśnione towarami pozostającymi w tranzycie między magazynami Pepco a sklepami, przy czym Mazars nie zakończył w sposób zadowalający testów tej pozycji.

Systemy informatyczne Pepco do operacyjnego zarządzania zapasami i księgi finansowej nie są zsynchronizowane w czasie rzeczywistym i mogą stwarzać wyzwania w uzgadnianiu, ze względu na różnice czasowe, na zasadzie standstill. W okresie od końca roku wprowadzono znaczące ulepszenia w zakresie uzgadniania zapasów ogółem, podczas gdy nadal występują problemy z uzgadnianiem elementu towarów w tranzycie.

Ta konstrukcja systemu pozostaje spójna z poprzednimi latami. Jeśli chodzi o wartość towarów w tranzycie, stanowi ona około 2% salda końcowego zapasów spółki w wysokości 954 mln euro. Kierownictwo uważa, że Grupa posiada przejrzyste, dobrze kontrolowane i zaawansowane środowisko zarządzania zapasami, które wykorzystuje ustalone systemy stron trzecich do kontrolowania zapasów w różnych lokalizacjach, w tym w centrach dystrybucyjnych i sklepach, oraz do prowadzenia odpowiedniej dokumentacji księgowej. Środowisko kontroli opiera się na punktach

kontroli do, wewnątrz i na zewnątrz naszych centrów dystrybucyjnych oraz punktach kontroli do, wewnątrz i na zewnątrz naszych sklepów.

OŚWIADCZENIE O ZGODNOŚCI Z PRAWDĄ I RZETELNOŚCI INFORMACJI

Zarząd jest odpowiedzialny za przygotowanie Raportu za I półrocze roku obrotowego 2023, w tym skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze oraz sprawozdania z działalności za I półrocze, zgodnie z holenderską Ustawą o nadzorze finansowym oraz MSR 34 - Śródroczna sprawozdawczość finansowa, zatwierdzonym 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 i strat Pepco Group N.V. i jej spółek zależnych oraz jednostek 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.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE

1. Dane finansowe Grupy zostały sporządzone na podstawie danych niezbadanych przez biegłego rewidenta za okres sześciu miesięcy (I półrocze) zakończony 31 marca 2023 r. W tym kontekście segment PEPCO oferujący produkty w zróżnicowanych cenach i z wiodącym udziałem odzieży prezentuje wyniki w oparciu o miesiące kalendarzowe w ramach okresu sześciu miesięcy zakończonych 31 marca 2023 r., natomiast segment Grupy Poundland o ujednoczonych poziomach cenowych produktów szybkozbywalnych wykazywał wyniki głównie w oparciu o tygodnie handlowe i 26-tygodniowy okres zakończony 25 marca 2023 r.
2. Wartości przy stałym kursie walutowym prezentują dane z obecnego roku przeliczone przy użyciu kursu walutowego z poprzedniego roku, co eliminuje wpływ różnic kursowych rok do roku (wszystkie inne liczby, w tym wartości przy rzeczywistym kursie walutowym, przeliczane są przy użyciu średniego kursu walutowego z miesiąca ich wystąpienia).
3. Wzrost przychodów LFL przeliczany jest przy założeniu stałego kursu walutowego i definiowany jest jako wzrost przychodów w ujęciu rok do roku dla sklepów otwartych dłużej niż od roku.
4. Bazowa EBITDA jest definiowana jako zysk ze zwykłej działalności (z wyłączeniem pozycji klasyfikowanych jako inne niż bazowe) pomniejszony o amortyzację, koszty finansowe i podatki. Należy zauważyć, że EBITDA wg MSR 17 różni się od EBITDA wg MSSF 16, aby odzwierciedlić koszty wynajmu uwzględnione w EBITDA.
5. Bazowy zysk przed opodatkowaniem nie obejmuje pozycji klasyfikowanych jako inne niż bazowe (bardziej szczegółowe informacje na ten temat zostały przedstawione w nocie nr 6 do sprawozdania finansowego „Pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe”).
6. Zadłużenie netto stanowi sumę kredytów zaciągniętych w instytucjach kredytowych oraz zobowiązań z tytułu leasingu (MSSF 16), zarówno leasingu finansowego, jak i operacyjnego, po odjęciu środków pieniężnych i sald bankowych. Zadłużenie finansowe netto to kredyty zaciągnięte od instytucji kredytowych oraz zobowiązania z tytułu leasingu finansowego (MSR 17) po odjęciu środków pieniężnych i sald bankowych.

PEPCO GROUP N.V.

**CONDENSED CONSOLIDATED
INTERIM FINANCIAL
STATEMENTS**

31 March 2023
Registered number: 81928491

CONTENTS

17	Condensed Consolidated Income Statement
18	Condensed Consolidated Statement of Other Comprehensive Income
19	Condensed Consolidated Statement of Financial Position
20	Condensed Consolidated Statement of Changes in Equity
21	Condensed Consolidated Statement of Cash Flows
22	Notes to the Condensed Consolidated Interim Financial Statements

CONDENSED CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

for the six months ended 31 March 2023

	Note	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2022 (audited) €000
Continuing operations				
Revenue	5	2,838,790	2,371,792	4,822,819
Cost of sales		(1,701,403)	(1,398,846)	(2,855,221)
Gross profit		1,137,387	972,946	1,967,598
Distribution costs		(794,930)	(675,262)	(1,347,527)
Administrative expenses		(203,664)	(156,363)	(341,958)
Other operating income		-	451	116
Operating profit	7	138,793	141,772	278,229
Financial income	8	4,081	638	2,242
Financial expense	9	(31,790)	(19,380)	(54,856)
Profit before taxation from continuing operations for the period		111,084	123,030	225,615
Taxation	10	(30,414)	(28,021)	(51,900)
Profit from continuing operations for the period		80,670	95,009	173,715
Loss on discontinued operations		-	(110)	(110)
Profit for the period		80,670	94,899	173,605

	Note	Six months to 31 March 2023 (unaudited) Euro Cents	Six months to 31 March 2022 (unaudited) Euro Cents	Twelve months to 30 September 2022 (audited) Euro Cents
Earnings per share				
Basic earnings per share from continuing operations	11	14.0	16.5	30.2
Basic earnings per share	11	14.0	16.5	30.2
Diluted earnings per share from continuing operations	11	13.9	16.4	30.0
Diluted earnings per share	11	13.9	16.4	30.0

The notes from page 22 form part of these interim financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF OTHER COMPREHENSIVE INCOME

for the six months ended 31 March 2023

	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €000
Profit for the year	80,670	94,899	173,605
Other comprehensive income			
<i>Items that are or may be reclassified subsequently to profit or loss:</i>			
Foreign currency translation differences – foreign operations	16,071	3,067	(55,513)
Effective portion of changes in fair value of cash flow hedges	(194,590)	1,980	23,783
Net change in fair value of cash flow hedges reclassified to profit or loss	(40,762)	11,419	41,425
Deferred tax on items that are or may be reclassified subsequently to profit or loss	45,560	(376)	(13,430)
Other comprehensive (loss) / income for the period, net of income tax	(173,721)	16,090	(3,735)
Total comprehensive (loss) / income for the period	(93,051)	110,989	169,870

The notes from page 22 form part of these interim financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

at 31 March 2023

	Note	31 March 2023 (unaudited) €000	31 March 2022 (unaudited) €000	30 Sep 2022 (audited) €000
Non-current assets				
Property, plant and equipment		605,534	499,025	524,550
Right-of-use assets	17	1,061,171	981,064	1,018,240
Goodwill and other intangible assets		829,559	850,339	814,238
Trade and other receivables	14	-	2,621	2,422
Derivative financial instruments	13	2,940	2,315	5,186
Deferred tax assets		118,116	70,602	91,296
		2,617,320	2,405,966	2,455,932
Current assets				
Inventories		954,580	736,281	959,094
Tax receivables		3,836	2,623	3,735
Trade and other receivables	14	94,560	28,870	71,418
Derivative financial instruments	13	27,788	79,841	165,216
Cash and cash equivalents		260,781	293,608	343,933
		1,341,545	1,141,223	1,543,396
Total assets		3,958,865	3,547,189	3,999,327
Current liabilities				
Trade and other payables	15	893,917	637,463	927,884
Current tax liabilities		2,078	14,115	47,944
Lease liabilities	17	294,245	277,427	310,484
Borrowings	16	88,566	68,112	68,339
Derivative financial instruments	13	132,015	2,291	37,040
Provisions		10,078	14,304	16,749
		1,420,899	1,013,712	1,408,440
Non-current liabilities				
Trade and other payables	15	29,917	24,446	37,733
Lease liabilities	17	860,506	844,836	823,060
Borrowings	16	546,968	545,440	546,203
Derivative financial instruments	13	5,494	556	8,122
Provisions		43,604	38,342	31,016
		1,486,489	1,453,620	1,446,134
Total liabilities		2,907,388	2,467,332	2,854,574
Net assets		1,051,477	1,079,857	1,144,754
Equity attributable to equity holders of the parent				
Share capital		5,750	5,750	5,750
Share premium reserve		13	13	13
Cash flow hedge reserve		(90,605)	60,432	99,187
Merger reserve		(751)	(751)	(751)
Translation reserve		(54,245)	(11,736)	(70,316)
Share-based payment reserve		35,604	29,814	35,830
Retained earnings		1,155,711	996,335	1,075,041
Total shareholders' equity		1,051,477	1,079,857	1,144,754

The notes from page 22 form part of these interim financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

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 ⁴ €000	Retained earnings €000	Total equity €000
Balance at 1 October 2022	5,750	13	99,187	(70,316)	(751)	35,830	1,075,041	1,144,754
Total comprehensive income for the period								
Profit for the period	-	-	-	-	-	-	80,670	80,670
Other comprehensive (loss) / Income for the period	-	-	(189,792)	16,071	-	-	-	(173,721)
Total comprehensive (loss) / 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

for the six months ended 31 March 2022 (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 ⁴ €000	Retained earnings €000	Total equity €000
Balance at 1 October 2021	5,750	13	47,409	(14,803)	(751)	23,809	901,436	962,863
Total comprehensive income for the period								
Profit for the period	-	-	-	-	-	-	94,899	94,899
Other comprehensive income for the period	-	-	13,023	3,067	-	-	-	16,090
Total comprehensive income for the period	-	-	13,023	3,067	-	-	94,899	110,989
Transactions with owners, recorded directly in equity								
Equity settled share-based payments	-	-	-	-	-	6,005	-	6,005
Total contributions by and distributions to owners	-	-	-	-	-	6,005	-	6,005
Balance at 31 March 2022	5,750	13	60,432	(11,736)	(751)	29,814	996,335	1,079,857

- 1 The cash flow hedge reserve represents the cumulative effect of fair value gains and losses on cash flow hedges in the Group.
- 2 The translation reserve represents the cumulative foreign exchange differences on the translation of the net assets of the Group's foreign operations from their functional currency to the presentation currency of the parent.
- 3 The merger reserve represents the difference between the cost of the Company's investment in its subsidiaries acquired using the principles of merger accounting and the aggregate carrying value of assets and liabilities of the subsidiaries acquired.
- 4 The Group has implemented a Value Creation Plan (VCP) for its Executive Directors.

The notes from page 22 form part of these interim financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS

for the six months ended 31 March 2023

	Note	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €000
Cash flows from operating activities				
Profit/(loss) for the period:				
Continuing operations		80,670	95,009	173,715
Discontinued operations		-	(110)	(110)
Adjustments for:				
Depreciation, amortisation and impairment		147,181	60,801	126,402
Right-of-use asset amortisation		67,541	123,149	260,284
Financial income	8	(4,081)	(638)	(2,242)
Financial expense	9	31,790	19,380	54,856
(Gain)/Loss on sale of property, plant and equipment		-	(51)	-
Equity settled share-based payment (credit) / expenses		(628)	6,676	13,988
Taxation	10	30,414	28,021	51,900
		352,887	332,237	678,793
(Increase)/decrease in trade and other receivables		(20,720)	20,254	(19,730)
Decrease/(increase) in inventories		4,514	(134,763)	(384,052)
(Decrease)/increase in trade and other payables		(41,783)	(108,038)	184,090
Increase/(decrease) in provisions and employee benefits		5,917	(16,579)	(21,841)
Settlement of derivatives		(42,229)	(5,115)	(12,566)
Cash generated by operations		258,586	87,996	424,694
Tax paid		(18,945)	(37,015)	(61,387)
Net cash from operating activities		239,641	50,981	363,307
Cash flows used in investing activities				
Proceeds from sale of property, plant and equipment		-	288	626
Interest received		4,081	2,190	-
Additions to property, plant and equipment		(130,381)	(111,017)	(218,217)
Additions to other intangible assets		(21,689)	(3,462)	(6,746)
Net cash used in investing activities		(147,989)	(112,001)	(224,355)
Cash flows from financing activities				
Proceeds from the issue of share capital		-	-	-
Proceeds from bank loan net of fees incurred		35,000	20,000	45,000
Repayment of borrowings		(15,000)	(18,220)	(43,193)
Interest paid		(15,382)	(7,206)	(9,642)
Payment of interest on lease liabilities		(25,746)	(21,002)	(46,052)
Repayment of lease liabilities		(159,329)	(132,800)	(245,598)
Net cash from financing activities		(180,457)	(159,228)	(299,485)
Net increase in cash and cash equivalents		(88,805)	(220,248)	(160,533)
Cash and cash equivalents at beginning of period		343,933	507,702	507,702
Effect of exchange rate fluctuations on cash held		5,653	6,154	(3,236)
Cash and cash equivalents at end of period		260,781	293,608	343,933

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 2023 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 adopted 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 2022. 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 2022.

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.

The Group had €1,790m of borrowings as at 31 of March 2023, of which €1,155m related to liabilities relating to IFRS 16. Borrowings relating to loan undertakings as at 31 March 2023 was €636m. As part of the IPO process the Group also signed a Senior Facilities Agreement in May 2021, the terms of these borrowings comprising of (i) a 3-year €300m term loan facility; (ii) a 5-year €250m term loan facility; and (iii) a 5-year €190m multi-currency revolving credit facility.

Under the senior facilities agreement, the Group is subject to a maximum adjusted leverage ratio covenant of 2.8:1 and a minimum interest cover ratio of 3.5:1 tested twice annually and in each case on a pre-IFRS 16 basis.

3. Accounting estimates and judgements

In preparing 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 2022.

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 two significant revenue-generating operating segments, being "multi-price" and "price-anchored" businesses. The multi-price segment refers to the businesses trading under the Pepco banner. The price-anchored segment refers to businesses trading under the Poundland and Dealz banners. A third "other" operating segment includes the Group's sourcing operations, Group functions and other activities that do not meet the threshold requirements for individual reporting.

EBITDA is the primary profit metric reviewed by the CODM and has been presented by operating segment with a reconciliation to operating profit. EBITDA is defined as operating profit before depreciation, amortisation, impairment, profit/loss on disposal of tangible and intangible assets. 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 are included within the "other" segment along with consolidation adjustments and eliminations. Inter-segment trade balances and borrowings are included within the relevant segment and the consolidation adjustments and eliminations are presented within "other". Group external borrowings and other activities that do not meet the threshold requirements for individual reporting are included within the "other" segment. All income statement disclosures are for the continuing business only. The total asset, total liability and capital expenditure disclosures are for the entire Group including discontinued operations.

	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €000
External revenue			
PEPCO (apparel-led multi-price)	1,719,093	1,281,803	2,714,003
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	1,119,697	1,089,989	2,108,816
Group external revenue	2,838,790	2,371,792	4,822,819
Underlying EBITDA			
PEPCO (apparel-led multi-price)	281,586	239,904	519,382
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	98,435	106,052	214,121
Other	(2,894)	1,203	(2,765)
Group Underlying EBITDA	377,127	347,159	730,738
Reported EBITDA			
PEPCO (apparel-led multi-price)	273,934	234,037	501,843
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	79,101	94,549	180,805
Other	1,251	(2,915)	(17,716)
Group Reported EBITDA	354,286	325,671	664,932
<i>Less reconciling items to operating profit</i>			
Depreciation of property, plant and equipment	(67,541)	(55,191)	(108,740)
(Reversal)/Impairment of property, plant and equipment	(2,213)	332	(8,401)
Depreciation of right-of-use asset	(141,538)	(123,149)	(260,284)
Amortisation of other intangibles	(3,430)	(5,942)	(9,261)
Profit/(Loss) on disposal of property, plant and equipment	-	51	227
Other expenses	(771)	-	(244)
Group operating profit	138,793	141,772	278,229

4. Segmental information (continued)

	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €000
Depreciation and amortisation			
PEPCO (apparel-led multi-price)	134,545	109,023	226,486
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	77,229	74,683	150,461
Other	735	576	1,338
Group depreciation and amortisation	212,509	184,282	378,285
Impairment / (Reversal) of property, plant and equipment and intangible assets			
PEPCO (apparel-led multi-price)	2,213	(228)	(238)
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	-	(104)	8,639
Group impairment of property, plant and equipment and intangible assets	2,213	(332)	8,401
Additions to non-current assets			
PEPCO (apparel-led multi-price)	269,436	196,303	376,369
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	99,340	65,469	188,219
Other	648	601	7,905
Group additions to non-current assets	369,424	262,373	572,493
Total assets			
PEPCO (apparel-led multi-price)	2,347,990	1,897,190	2,307,013
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	1,553,072	1,386,766	1,478,781
Other (including eliminations)	57,083	263,233	213,534
Group assets	3,958,865	3,547,189	3,999,328
Total liabilities			
PEPCO (apparel-led multi-price)	1,543,685	1,078,424	1,377,556
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	1,005,601	1,005,212	1,131,319
Other (including eliminations)	358,102	383,696	345,699
Group liabilities	2,907,388	2,467,332	2,854,574

5. Revenue

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

	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €000
United Kingdom	896,298	872,260	1,678,052
Poland	681,379	562,845	1,191,996
Rest of Europe	1,261,113	936,687	1,952,771
	2,838,790	2,371,792	4,822,819

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 adjustments constitute material, exceptional, unusual and other items. In determining whether events or transactions are treated as non-underlying items, management considers quantitative as well as qualitative factors such as the frequency or predictability of occurrence.

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

	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €000
Reported EBITDA from continuing operations	354,286	325,671	664,932
Group Value Creation Plan ("VCP")	(628)	7,713	13,988
Impact of IFRIC interpretation on SaaS arrangements and expensing significant ERP programme costs incurred	14,215	13,775	35,354
Restructuring costs	9,254	-	16,464
Underlying EBITDA from continuing operations	377,127	347,159	730,738
Reported operating profit from continuing operations	138,793	141,772	278,229
IPO related expenses	-	-	1,230
Group Value Creation Plan ("VCP")	(628)	7,713	13,988
Impact of IFRIC interpretation on SaaS arrangements and expensing significant ERP programme costs incurred	13,441	13,102	32,891
Restructuring costs	10,602	-	26,128
Underlying operating profit from continuing operations	162,208	162,587	352,467
Reported profit before taxation from continuing operations for the year	111,084	123,030	225,615
IPO related expenses	-	137	1,230
Group Value Creation Plan ("VCP")	(628)	7,713	13,988
Impact of IFRIC interpretation on SaaS arrangements and expensing significant ERP programme costs incurred	13,441	13,102	32,981
Restructuring costs	10,602	-	26,574
Underlying profit before tax from continuing operations	134,499	143,982	300,298

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 2022 for more details.

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 of non-underlying costs.

6. Non-underlying items (continued)

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

IPO related expenses: IPO related expenses relate to project costs associated with the listing of the Company on the Warsaw stock exchange.

7. Operating profit

	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €000
Operating profit for the period has been arrived at after charging/(crediting):			
Expense relating to short-term, low-value and variable leases	22,595	20,968	34,174
Depreciation of tangible fixed assets and other items:			
Owned	67,541	55,191	108,740
Depreciation of right-of-use assets	141,538	123,149	260,284
Impairment/(Reversal) of property, plant and equipment	2,213	(332)	8,401
Amortisation of other intangibles	3,430	5,942	9,261
Cost of inventories recognised as an expense	1,682,937	1,384,046	2,856,523
Write downs of inventories recognised as an expense	19,244	42,022	33,630

8. Financial income

	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €000
Bank interest income	4,081	638	2,242
	4,081	638	2,242

9. Financial expense

	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €000
Interest on bank loans and amortisation of capitalised finance costs	15,382	5,636	11,548
Interest on lease liabilities	25,746	21,002	46,052
Unrealised foreign currency gains on borrowings	(9,338)	(7,258)	(3,190)
	31,790	19,380	54,410
Non-underlying financial expense ¹	-	-	446
Total financial expense	31,790	19,380	54,856

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

10. Taxation

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 certain items recognised in full in the interim period. 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.

Effective 1 April 2023 the UK corporation tax rate increased from 19% to 25% which will increase the Group's future tax charge accordingly.

The Group's consolidated effective tax rate in respect of continuing operations for the six months ended 31 March 2023 is 27.4% (six months ended 31 March 2022, 22.8%).

11. 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 2023 (unaudited) €	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €
Basic earnings per share			
Earnings per share from continuing operations	14.0	16.5	30.2
Earnings per share from discontinued operations	(0.0)	(0.0)	(0.0)
Earnings per share	14.0	16.5	30.2
Earnings per share from continuing operations adjusted for non-underlying items	18.1	20.2	42.0
Diluted earnings per share			
Diluted earnings per share from continuing operations	13.9	16.4	30.0
Diluted earnings per share from discontinued operations	(0.0)	(0.0)	(0.0)
Diluted earnings per share	13.9	16.4	30.0
Diluted earnings per share from continuing operations adjusted from non-underlying items	18.0	20.0	41.7

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.

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 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €000
Profit/(loss) from continuing operations attributable to the ordinary equity holders of the company	80,670	95,009	173,715
Add back non-underlying items:			
IPO related expenses	-	137	1,230
Group Value Creation Plan ("VCP")	(628)	7,713	13,988
Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements	13,441	13,102	32,795
Restructuring costs	10,602	-	26,574
Tax impact	-	-	(6,792)
Adjusted profit attributable to the ordinary equity holders of the company	104,085	115,961	241,510

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

	Six months to 31 March 2023 (unaudited) '000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) '000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) '000
Weighted average number of shares			
Weighted average number of ordinary shares in issue	575,000	575,000	575,000
Weighted average number of shares for basic earnings per share	575,000	575,000	575,000
Weighted average of dilutive potential shares	4,113	4,113	4,113
Weighted average number of shares for diluted earnings per share	579,113	579,113	579,113

12. Dividends

No dividends were declared or paid in the six months to March 2023 or during the year ended 30 September 2022.

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.

14. Trade and other receivables

	31 March 2023 (unaudited) €000	31 March 2022 (unaudited) €000	30 Sep 2022 (audited) €000
Non-current trade and other receivables			
Other receivables	-	2,621	2,422
	-	2,261	2,422
Current trade and other receivables			
Trade receivables	4,194	2,968	3,195
Other receivables	10,281	3,522	8,515
Prepayments	80,085	22,380	59,708
	94,560	28,870	71,418

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. Non-current other receivables relate to cash collateralised landlord guarantees, these amounts are presented at amortised cost.

15. Trade and other payables

	31 March 2023 (unaudited) €000	31 March 2022 (unaudited) €000	September 2022 (audited) €000
Current			
Trade payables	525,733	318,983	555,029
Other taxation and social security	58,067	46,726	79,618
Other payables	87,613	81,232	100,618
Accruals	222,504	190,522	192,619
	893,917	637,463	927,884
Non-current			
Accruals and deferred income	29,917	24,446	37,300
Amounts owed to Group undertakings	-	-	433
	29,917	24,446	37,733

16. Borrowings

	31 March 2023 (unaudited) €000	31 March 2022 (unaudited) €000	30 September 2022 (audited) €000
Current			
Borrowings from credit institutions	88,566	68,122	68,339
Non-current			
Borrowings from credit institutions	546,968	545,440	546,203

Included within non-current liabilities are loans from credit institutions of €547.0m (31 March 2022: €545.4m). Costs incurred in obtaining the loans from credit institutions have been capitalised and are allocated to the Consolidated income statement over the life of the debt facility. At March 2023 borrowings are stated net of unamortised issue costs of €3.0m (31 March 2022: €4.6m). Interest is being charged on the net borrowings amount at an effective rate of 3.1%. This facility contains 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 six months ended 31 March 2023.

The loans from credit institutions are secured over the shares of material overseas subsidiaries.

17. Leases

	31 March 2023 (unaudited) €000	31 March 2022 (unaudited) €000	30 Sep 2022 (audited) €000
Right-of-use assets	1,061,171	981,064	1,018,240
Maturity profile of lease liabilities			
Less than twelve months	294,245	277,427	310,484
More than twelve months	860,506	844,836	823,060
	1,154,751	1,122,263	1,133,544

18. 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).

The APMs used in these financial statements are underlying EBITDA, underlying profit before tax, like-for-like revenue growth and net debt.

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.

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.

18. Alternative performance measures (continued)

The following charges and credits have been included within non-underlying and other items for the period ended 31 March 2023; see note 0 for more details:

- business restructuring programmes;
- Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements and costs relating to significant ERP programmes; and
- IFRS 2 charges in relation to Value Creation Plan award to the management team.

Like-for-like (LFL) revenue growth

In the opinion of the Directors, like-for-like 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 2023 (unaudited) %	Six months to 31 March 2022 (unaudited) %	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) %
Reported revenue growth	19.7%	18.9%	17.0%
Like-for-like revenue growth	11.1%	5.3%	5.2%

Underlying EBITDA

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

	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €000
Reported EBITDA	354,286	325,671	664,932
Non-underlying items	22,841	21,488	65,805
Underlying EBITDA	377,127	347,159	730,737

Underlying profit before tax

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

	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €000
Reported profit before tax	111,084	123,030	225,615
Non-underlying items	23,415	20,952	74,683
Underlying profit before tax	134,499	143,982	300,298

18. Alternative performance measures (continued)

Gross Margin

Gross margin represents gross profit divided by revenue.

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 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €000
Gross profit	1,137,387	972,946	1,967,598
Revenue	2,838,790	2,371,792	4,822,819
Gross margin %	40.1%	41.0%	40.8%

Net Debt (excluding lease liabilities)

The Group uses Net Debt (excluding lease liabilities) because the Group believes this measure provide 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 Groups financing agreements.

	Six months to 31 March 2023 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2022 (audited) €000
Borrowings from credit institutions	635,534	613,552	614,542
Obligations under finance leases	8,348	4,876	4,246
Gross debt (excluding IFRS 16 lease liabilities)	643,882	618,428	618,788
Closing cash balance	(260,781)	(293,608)	(343,933)
Net debt (excluding IFRS 16 lease liabilities)	383,101	324,820	274,855

19. 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 Steinhoff group companies (excluding companies within the Pepco Group).

20. Subsequent events

There are no reportable subsequent events.