

22 maja 2025

Pepco Group N.V.

Wyniki finansowe za okres sześciu miesięcy zakończony 31 marca 2025

Pepco Group, dynamicznie rozwijająca się paneuropejska sieć dyskontowych sklepów wielobranżowych, publikuje śródroczne wyniki finansowe za półroczny okres zakończony 31 marca 2025 r.¹

PODSUMOWANIE

- Wysokie tempo realizacji założeń nowych planów strategicznych, przy jednoczesnym dążeniu do zrównoważonego budowania wartości
- Wyniki Grupy za I półrocze roku obrotowego 2025 odzwierciedlają solidne efekty działalności Pepco i Dealz, wobec wciąż słabszych wyników Poundland
 - Pepco z dobrymi wynikami i wzrostem przychodów na poziomie 9,3% oraz EBITDA (wg MSSF 16) o 11,1%, wspieranymi przez zwiększenie marży brutto o 180 p.b. rok do roku i odpowiedzialne zarządzanie kosztami
 - Dealz ze stabilnym rozwojem i wzrostem przychodów o 13,8% oraz EBITDA (wg MSSF 16) o 25,0%
 - Zgodnie z przewidywaniami, Poundland nadal mierzy się z niesprzyjającym otoczeniem handlowym, odnotowując spadek sprzedaży o 6,5%. Wprowadzono plan działań, zmierzających do poprawy wyniku.
- Pozytywne otoczenie handlowe Pepco i Dealz jest także odczuwane w trwającym obecnie III kw. (do momentu publikacji wyników), z przychodami w ujęciu porównywalnym (LFL) wyższymi niż stopa wzrostu LFL 3,6% odnotowana w II kw. roku obrotowego 2025
- Marka Pepco powinna w roku obrotowym osiągnąć wzrost przychodów i EBITDA zgodny z zapowiedziami wysokiego, jednocyfrowego wzrostu; natomiast perspektywy na bieżący rok obrotowy dla Poundland są słabsze niż wcześniej przewidywano.
- Silne wyniki finansowe; zadłużenie netto (przed MSSF 16) zmniejszyło się o 150 milionów euro do 279 milionów euro na koniec I półrocza (dźwignia przed MSSF 16 na poziomie 0,6x)
- Grupa otworzyła 101 nowych sklepów netto w pierwszym półroczu, co przekłada się na 5 049 działających sklepów
- Zarząd wciąż aktywnie sprawdza możliwości wydzielenia Poundland oraz wyjście z tej działalności spodziewane do końca roku obrotowego 2025.

I półrocze roku obrotowego 2025: wyniki segmentów

mln euro	I pół. r.obr.2025 (6 mies. do marca 2025)	I pół. r.obr.2024 (6 mies. do marca 2024)	r/r (raportowane)	r/r (stał kurs walutowy)
PEPCO				
Przychody	2 171	1 986	9,3%	8,9%
Wzrost przychodów LFL (%)	2,3%	(3,2%)	-	-
Marża brutto (%)	47,3%	45,5%	+180 p.b.	+180 p.b.
EBITDA bazowa (MSSF 16)	440	396	11,1%	11,1%
POUNDLAND				
Przychody	985	1 054	(6,5%)	(9,7%)
Wzrost przychodów LFL (%)	(7,3%)	(0,7%)	-	-
Marża brutto (%)	34,5%	38,8%	(430) p.b.	(430) p.b.
EBITDA bazowa (MSSF 16)	22	87	(74,7%)	(76,2%)

DEALZ

Przychody	182	160	13,8%	11,1%
Wzrost przychodów LFL (%)	2,9%	(4,6%)	-	-
Marża brutto (%)	33,7%	32,2%	+150 p.b.	+150 p.b.
EBITDA bazowa (MSSF 16)	15	12	25,0%	22,7%

I PÓŁROCZE ROKU OBROTOWEGO 2025 – WYNIKI FINANSOWE GRUPY

- Przychody Grupy wyniosły 3 338 mln euro, wzrost o 4,3% r/r
- Przychody LFL Grupy spadły o 0,7% w I półroczu roku obrotowego 2025, z pozytywnym wynikami LFL Pepco i Dealz, przy jednoczesnej presji ze strony Poundland – pozostającego w wymagającej sytuacji
- Marża brutto wzrosła o 30 punktów bazowych do poziomu 43,3%, wsparta przez wyniki Pepco (+180 p.b. r/r)
- EBITDA bazowa (MSSF 16) na poziomie 460 mln euro spadła o 5,5% r/r, z mocnym wzrostem EBITDA sieci Pepco, obciążona jednocześnie przez istotny spadek EBITDA Poundland
- Zysk bazowy przed opodatkowaniem na poziomie 117 mln euro, spadł o 32,8% r/r
- Niegotówkowy odpis wartości Poundland w wysokości 234 milionów euro (głównie dot. wartości godziwej) z uwagi na trwające pogorszenie warunków handlowych w pierwszym półroczu oraz słabsze perspektywy dotyczące zyskowności
- Solidny bilans oraz wskaźnik płynności finansowej; dług netto na koniec I półroczu roku obrotowego 2025 wyniósł 279 milionów euro (przed MSSF 16), co oznacza dźwignię na poziomie 0,6x EBITDA (sprzed MSSF 16), w pełni spełniając warunki dotyczące finansowania Grupy

mln euro	I pół. r.obr. 2025	I pół. r.obr. 2024	r/r (raportowane)	r/r (stały kurs walutowy)
Przychody (w mln EUR) ²	3 338	3 200	4,3%	2,9%
Przychody w ujęciu LFL (%) ³	(0,7%)	(2,5%)	-	-
Zysk brutto (w mln EUR)	1 445	1 378	4,9%	3,5%
Marża brutto ze sprzedaży (%)	43,3%	43,1%	20 p.b.	30 p.b.
Bazowa EBITDA (MSSF 16) ⁴	460	487	(5,5%)	(5,9%)
Bazowa EBITDA (sprzed MSSF 16) ⁴	235	278	(15,5%)	(15,0%)
Bazowy zysk operacyjny (MSSF 16)	168	225	(25,3%)	(24,6%)
Bazowy zysk przed opodatkowaniem ⁵	117	174	(32,8%)	(31,3%)
Bazowy zysk po opodatkowaniu (w mln EUR)	73	131	(44,3%)	(43,1%)
Bazowy zysk na akcję (w eurocentach)	12,7	22,8	(44,3%)	(43,1%)
Pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe	(247)	(30)	>200%	>200%
Wykazany zysk przed opodatkowaniem	(130)	144	-	-
Wykazany zysk (strata) netto	(155)	104	-	-
Wykazany zysk na akcję (w eurocentach)	(26,9)	18,1	-	-
Strata z zakończonej działalności	4	(51)		

	I pół. r.obr. 2025	I pół. r.obr. 2024	r/r (raportowane)
Zadłużenie netto ⁶ (przed MSSF 16)	279	429	(35,0%)
Dźwignia w ost. 12 miesiącach (przed MSSF 16)	0,6x	1,0x	-
Zadłużenie netto (MSSF 16)	1 609	1 728	(6,9%)
Dźwignia w ost. 12 miesiącach (MSSF 16)	1,8x	2,1x	-

Uwagi:

- Liczby powyżej dotyczą działalności kontynuowanej, chyba że zaznaczono inaczej
- Austria jest zaklasyfikowana jako działalność zaniechana, po wyjściu Grupy z tego kraju w I półroczu roku obrotowego 2024

Komentując wyniki, Stephen Borchert, prezes Pepco Group, powiedział:

„Marka Pepco nadal czyni postępy, zapewnia solidny, jednocyfrowy wzrost przychodów w pierwszym półroczu i utrzymuje pozytywną trajektorię sprzedaży w ujęciu porównywalnym. Dwucyfrowy wynik LFL Pepco w Europie Zachodniej jest pozytywnym sygnałem wskazującym na dalszą poprawę w tym regionie. Rozpoczęliśmy wdrażanie naszych planów strategicznych przedstawionych podczas Dnia Inwestora (CMD) w marcu 2025 r. i jesteśmy zadowoleni z osiągnięcia dwucyfrowego wzrostu EBITDA w sieci Pepco, co odzwierciedla zdyscyplinowane zarządzanie w kwestii osiągania marży. Dealz Polska również kontynuuje dostarczanie dobrych wyników, odnotowując solidny wzrost zarówno w kategoriach towarów szybkozbywalnych, jak i ogólnego przeznaczenia.”

„Otoczenie handlowe dla Poundland pozostaje trudne, co przekłada się na zysk poniżej oczekiwań za I półrocze oraz słabsze prognozy na cały rok. Barry Williams, który został ponownie powołany na stanowisko dyrektora zarządzającego Poundland w marcu 2025 r., wraz z całym zespołem aktywnie realizują plan naprawczy, aby pomóc w odwróceniu trendu poprzez ponowne skoncentrowanie się na tradycyjnych mocnych stronach tej działalności. Kontynuujemy proces wydzielania Poundland z Grupy, w ramach szerszej strategii odchodzenia od towarów szybkozbywalnych przy czym zakończenie tego procesu spodziewane jest przed końcem roku obrotowego 2025.”

„Koncentrujemy się na Pepco jako jedynym przyszłym formacie i sile napędowej Grupy. Jestem zadowolony z dotychczasowych wyników sieci Pepco w roku obrotowym 2025, która dostarczyła dużego wzrostu marży brutto. Ta część biznesu odnotowała stały wzrost sprzedaży w ujęciu porównywalnym, a dynamika ta utrzymuje się w trwającym obecnie III kwartale. Nasze nieustanne wysiłki na rzecz wzmocnienia pozycji lidera cenowego i doświadczeń klientów przełożyły się na mocny wzrost wolumenów transakcji.”

„Jesteśmy na wczesnym etapie realizacji naszego programu tworzenia wartości, a przed nami wciąż jeszcze wiele do zrobienia. Jednak transformacja jest na dobrej drodze - i jestem przekonany, że firma ma odpowiednie podstawy, aby sprostać ambicjom stania się jednym z odnoszących największe sukcesy detalistów dyskontowych w Europie, skupionym na zwiększaniu satysfakcji klientów, zyskowym wzroście i budowaniu wartości dla akcjonariuszy.”

OBCENE OTOCZENIE HANDLOWE

Pepco i Dealz utrzymują mocne wyniki notując dodatni wzrost sprzedaży porównywalnej (LFL) w trwającym trzecim kwartale (do dnia publikacji wyników) – lepszy niż w drugim kwartale. Choć częściowo jest to efekt układu świąt wielkanocnych, wyniki te pokazują solidne tempo sprzedaży, szczególnie w Pepco, które już w drugim kwartale roku obrotowego 2025 osiągnęło wzrost LFL na poziomie 3,6%. Z tego względu, nawet biorąc pod uwagę Wielkanoc, która wypadła w kwietniu 2025 r., Pepco utrzymuje dobre fundamenty wzrostu w sprzedaży na początku drugiego półrocza roku obrotowego 2025. Wyniki te są osiągane za sprawą oferowania klientom bezkonkurencyjnych cen w ramach bardziej dopasowanej, zawężonej oferty odzieży i produktów ogólnego przeznaczenia, przy jednoczesnym podnoszeniu jakości i dostępności asortymentu.

Dealz nadal notuje dodatni wzrost sprzedaży porównywalnej, osiągając dobre wyniki zarówno w kategorii żywności, jak i produktów ogólnego przeznaczenia. Z kolei Poundland wciąż odnotowuje spadki sprzedaży porównywalnej, co jest efektem obserwowanych już w poprzednim roku finansowym trendów – słabsze wyniki dotyczą w tym przypadku wszystkich kategorii towarów.

PERSPEKTYWY

Różnicowane wyniki działalności Pepco i Dealz – które rozwijają się dynamicznie, zgodnie z założonymi celami – w zestawieniu z trwającymi wyzwaniami w Poundland, odzwierciedlają przewidywania Grupy na rok finansowy 2025. Podczas Dnia Rynków Kapitałowych w marcu 2025 roku przedstawiliśmy prognozę, zgodnie z którą przychody i bazowy zysk EBITDA (wg MSSF 16) w przypadku Pepco mają w ujęciu rocznym rosnać w wysokim, jednocyfrowym tempie – i ta prognoza pozostaje bez zmian. Podobnie zakładamy, że w przypadku Dealz, osiągnie on wyniki zgodne z wcześniejszymi informacjami, z wynikiem EBITDA (MSSF 16) za rok obrotowy 2025 w wysokości około 30 mln euro.

W przypadku Poundland, od czasu CMD ten obszar biznesu nadal boryka się z dalszymi wyzwaniami handlowymi, co skutkuje zmianą prognoz na bieżący rok finansowy. Oczekujemy obecnie, że w roku obrotowym 2025 EBITDA

(wg MSSF 16) wyniesie od ok. 0 do ok. 20 mln euro, w porównaniu z poprzednimi prognozami na poziomie 50-70 mln euro. Obniżenie prognozy wiąże się z bardzo trudnymi warunkami handlowymi, na które dodatkowo wpłynęły problemy z wyprzedawaniem zapasów oraz dostępnością produktów. Obecnie realizowany jest plan naprawczy mający na celu odbudowę mocnych stron w podstawowych kategoriach produktów, zwłaszcza w zakresie towarach ogólnego przeznaczenia, przy jednoczesnym skoncentrowaniu się na prostszej ofercie oraz polityce cenowej.

Jeśli chodzi o liczbę sklepów w roku obrotowym 2025, naszym celem jest obecnie otwarcie około 250 nowych sklepów netto w całej Grupie, przy czym otwarcia nowych sklepów dotyczyć będą głównie marki Pepco, przede wszystkim w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

TELEKONFERENCJA

Pepco Group zorganizuje telekonferencję dla analityków i inwestorów w celu omówienia wyników za I półrocze roku obrotowego 2025 w czwartek 22 maja 2025 r. o godz. 8:30 czasu BST (9:30 czasu środkowoeuropejskiego). Inwestorzy i analitycy, którzy chcieliby wziąć udział w sesji pytań i odpowiedzi, proszeni są o połączenie z niżej podanym numerem i powołanie się na „**Pepco HY25**” („**Wyniki za I półrocze Grupy Pepco**”).

Istnieje również możliwość obserwowania transmisji na żywo, dostępnej pod linkiem:

https://brmedia.news/PCO_HY_25

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

TERMINY PUBLIKACJI KOLEJNYCH INFORMACJI

Grupa zamierza w najbliższej przyszłości przekazać następujące komunikaty:

- Komunikat nt. wstępnych wyników operacyjnych za III kw. roku obrotowego 2025: 10 lipca 2025

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 (pierwsze półrocze) zakończony 31 marca 2025 r. W tym kontekście Pepco oraz Dealz Poland prezentują wyniki w oparciu o miesiące kalendarzowe w ramach okresu 6 miesięcy zakończonych 31 marca 2025 r., natomiast Poundland wykazuje swoje wyniki w oparciu o tygodnie handlowe i 26-tygodniowy okres zakończony 30 marca 2025 r.

2. Wartości przy stałym kursie walutowym prezentują dane z bieżącego roku przeliczone przy użyciu kursu walutowego z poprzedniego roku, co eliminuje wpływ różnic kursowych w ujęciu rok do roku (wszystkie inne liczby, w tym wartości wykazywane po rzeczywistym kursie walutowym, przeliczane są przy użyciu średniego kursu walutowego z miesiąca ich wystąpienia).
3. Wzrost przychodów LFL przeliczany jest przy założeniu stałego kursu walutowego i definiowany jest jako wzrost przychodów w ujęciu rok do roku dla sklepów otwartych dłużej niż od roku.
4. Bazowa EBITDA jest definiowana jako zysk ze zwykłej działalności (z wyłączeniem pozycji klasyfikowanych jako inne niż bazowe) pomniejszony o amortyzację, odsetki i podatki. Zwracamy uwagę, że EBITDA sprzed MSSF 16 różni się od EBITDA obliczonej zgodnie z MSSF 16 w związku z odzwierciedleniem kosztów wynajmu uwzględnianych w EBITDA.
5. Bazowy zysk przed opodatkowaniem wyłącza pozycje inne niż bazowe
6. Zadłużenie finansowe netto to kredyty zaciągnięte od instytucji kredytowych oraz zobowiązania z tytułu leasingu finansowego (sprzed MSSF 16) po odjęciu środków pieniężnych i sald bankowych.

Treść niniejszego raportu śródkresowego nie została zbadana bądź zweryfikowana przez niezależnego zewnętrznego audytora.

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE DOTYCZĄCE I PÓŁROCZA

Solidne wyniki Pepco umacniają rentowność Grupy w I półroczu:

- Sprzedaż Pepco w I pół. roku obrotowego 2025 wzrosła o +9,3% do 2,2 mld EUR, dzięki otwarciom nowych sklepów w poprzednim roku obrotowym
- Wyniki LFL w I półroczu wzrosły o 2,3%, kolejny kwartał dodatnich wyników LFL
- Pepco osiąga najwyższą marżę brutto w ramach Grupy, na poziomie 47,3%, wzrost o 180 p.b. r/r
- Bazowa EBITDA Pepco za I półrocze roku obrotowym 2025 (wg MSSF 16) wzrosła o 11,1% r/r do 440 mln EUR, stanowiąc zdecydowaną większość EBITDA całej Grupy
- Otwarto 106 nowych sklepów netto, z czego 90 w regionie Europy Środkowo-Wschodniej oraz 16 w Europie Zachodniej

Postępy Dealz Poland:

- Wzrost przychodów Dealz o 13,8%, do 182 mln EUR, dzięki otwarciom nowych sklepów
- Przychody LFL urosły o 2,9%, dzięki pozytywnym wynikom w kategoriach towarów szybkozbywalnych oraz towarów ogólnego przeznaczenia
- Liczba sklepów netto wzrosła o 13, marka ma ich teraz 344 na terenie Polski
- EBITDA bazowa (MSSF 16) Dealz wzrosła o 25% do 15 mln EUR, przy poprawie marży brutto do 33,7% (o 150 p.b. r/r)
- Dealz Poland utrzymuje obiecujące wyniki, zwłaszcza wśród młodszych konsumentów

Wyniki finansowe Poundland pozostają trudne:

- Przychody Poundland w I połowie roku obrotowego 2025 spadły o 6,5% do 985 mln EUR
- Sprzedaż LFL spadła o 7,3%, przy trudnej sytuacji we wszystkich kategoriach produktowych
- Bazowa EBITDA (wg MSSF 16) Poundland za w I połowę roku obrotowego 2025 istotnie spadła, do poziomu 22 mln EUR (wobec 87 mln EUR rok wcześniej), z marżą brutto niższą o 430 p.b., przy słabszych wynikach, na które nałożyła się dodatkowo presja inflacyjna (głównie z uwagi na koszty pracy)
- Liczba nowych sklepów netto zmniejszyła się o 18, w tym z uwagi na wygaśnięcie umowy najmu. Łączną liczbę sklepów wynosi obecnie 818
- Utrzymujący się trend słabszych wyników doprowadził do dalszego niegotówkowego odpisu wartości firmy (głównie wartości godziwej) w wysokości 234 mln EUR
- Za sprawą ponownego objęcia przez Barry’ego Williamsa stanowiska dyrektora zarządzającego (Managing Director) marki Poundland, sieć realizuje szybki program naprawczy ukierunkowany na powrót do sprawdzonych korzeni firmy, sprowadzających się do prostszej polityki cenowej i oferty

Sieć sklepów: otwarcia nowych sklepów w I półroczu roku obrotowego 2025 w podziale na marki

	Pepco	Poundland	Dealz	Razem
Liczba sklepów na koniec I pół. r.obr. 2024	3 781	836	331	4 948
Nowe sklepy	128	2	16	146
Zamknięcia	(22)	(20)	(3)	(45)
Liczba sklepów na koniec I pół. r.obr. 2025	3 887	818	344	5 049
<i>Nowe sklepy netto</i>	<i>106</i>	<i>(18)</i>	<i>13</i>	<i>101</i>

Uwaga: Działalność w Austrii jest uznawana za zaniechaną po wyjściu z Pepco Austria. Z tego powodu, powyższe dane, w tym porównania, nie zawierają danych za Austrię.

Podsumowanie wg segmentów

w mln EUR	I pół. r.obr. 2025	I pół. r.obr. 2024	% r/r (raportowany)	% r/r (staty kurs walutowy)
PRZYCHODY				
GRUPA	3 338	3 200	4,3%	2,9%
- Pepco	2 171	1 986	9,3%	8,9%
- Poundland	985	1 054	(6,5%)	(9,7%)
- Dealz	182	160	13,8%	11,1%
WZROST SPRZEDAŻY W UJĘCIU PORÓWNYWALNYM				
GRUPA	(0,7%)	(2,5%)	-	-
- Pepco	+2,3%	(3,2%)	-	-
- Poundland	(7,3%)	(0,7%)	-	-
- Dealz	+2,9%	(4,6%)	-	-
MARŻA BRUTTO				
GRUPA	43,3%	43,1%	20 p.b.	30 p.b.
- Pepco	47,3%	45,5%	180 p.b.	180 p.b.
- Poundland	34,5%	38,8%	(430 p.b.)	(430 p.b.)
- Dealz	33,7%	32,2%	150 p.b.	150 p.b.
BAZOWA EBITDA (wg MSSF 16)				
GRUPA	460	487	(5,5%)	(5,9%)
- Pepco	440	396	11,1%	11,1%
- Poundland	22	87	(74,7%)	(76,2%)
- Dealz	15	12	25,0%	22,7%
- koszty centrali	(17)	(8)	-112,5%	-118,7%
BAZOWA EBITDA (przed MSSF 16)				
GRUPA	235	278	(15,5%)	(15,0%)
- Pepco	289	263	9,9%	10,5%
- Poundland	(39)	21	-	-
- Dealz	2	2	-	-
- koszty centrali	(18)	(8)	-125,0%	-113,5%
BAZOWY ZYSK OPERACYJNY (wg MSSF 16)				
GRUPA	168	225	(25,3%)	(24,6%)
- Pepco	242	220	10,0%	10,4%
- Poundland	(54)	17	-	-
- Dealz	(2)	(3)	33,3%	31,8%
- koszty centrali	(18)	(9)	-100,0%	-111,1%

NOWA STRATEGIA: PEPKO JAKO NAJWAŻNIEJSZY OBSZAR

Podczas organizowanego przez Grupę Pepco 6 marca 2025 r. Dnia Inwestora, kierownictwo Grupy zaprezentowało wizję strategiczną dla Grupy. Przedstawiono następujące kluczowe cele:

- Skoncentrowanie się na marce Pepco jako docelowym formacie i głównym źródle wyników Grupy.
- Uproszczenie struktury w celu zwiększenia wartości dla akcjonariuszy, z wykorzystaniem przewagi cenowej Pepco, wyższej marżowości oferty odzieży i produktów ogólnego przeznaczenia oraz możliwości ekspansji na rynkach Europy Środkowej, Wschodniej i Zachodniej.
- Strategiczne odejście od segmentu FMCG: analiza opcji strategicznych dotyczących wydzielenia Poundland ze struktur Grupy w roku finansowym 2025, w tym ewentualnej sprzedaży, przy jednoczesnym zarządzaniu Dealz Polska w sposób optymalizujący wartość w perspektywie średnioterminowej.

Pepco generowało historycznie zdecydowaną większość zysków Grupy i zapewniało najwyższy zwrot z kapitału – zamierzamy dalej budować na tym solidnym fundamencie pojedynczy ogólnoeuropejski format oparty na standardowym sklepie Pepco, koncentrując się na kategoriach odzieży i towarów codziennego użytku.

Nasza podstawowa działalność w Europie Środkowo-Wschodniej (CEE) pozostaje głównym obszarem koncentracji Grupy i nadal generuje większość zysku EBITDA całej Grupy. Dostrzegamy duży potencjał ekspansji – zarówno poprzez otwieranie nowych sklepów, jak i dalszy rozwój formatu Pepco w regionie CEE, a także w wybranych krajach Europy Zachodniej, w tym w Hiszpanii i we Włoszech.

Grupa widzi również realną szansę na wzmocnienie lojalności klientów, rozwój analityki danych oraz poprawę interakcji z klientami, aby lepiej zrozumieć, kiedy, w jaki sposób i dlaczego robią zakupy w Pepco.

Nowa strategia Pepco opiera się na pięciu filarach strategicznych, które szczegółowo omawiamy poniżej:

1. Uproszczenie i usprawnienie portfolio marek Grupy
2. Redefinicja i cyfryzacja oferty Pepco, by dalej zwiększać sprzedaż porównywalną (LFL)
3. Kontynuacja wzrostu przychodów poprzez kontrolowaną ekspansję w regionie CEE
4. Weryfikacja i realizacja strategii wzrostu na wybranych rynkach Europy Zachodniej
5. Unowocześnienie podstawowej platformy operacyjnej

1) Uproszczenie i usprawnienie portfolio marek Grupy

W ramach nowej strategii zaprezentowanej podczas Dnia Rynków Kapitałowych przedstawiliśmy kierunek zmian w stronę prostszej struktury Grupy, skoncentrowanej na standardowym formacie Pepco, a tym samym stopniowe odchodzenie od aktywów związanych z segmentem FMCG. Poniżej przedstawiamy aktualizację postępów w realizacji poszczególnych inicjatyw omówionych wcześniej, które prowadzą nas do uproszczenia tej struktury.

Aktualizacja dotycząca wydzielenia Poundland

Podczas Dnia Inwestora Grupa ogłosiła, że aktywnie rozważa wszystkie strategiczne opcje wydzielenia Poundland z Grupy w roku obrotowym 2025, w tym potencjalną sprzedaż.

Uzasadnieniem tej decyzji był cel Grupy, by odejść od sprzedaży kategorii towarów szybkozbywalnych (FMCG) i docelowo działać w ramach jednego formatu Pepco, zorientowanego na naszą wyższą marżę odzieży marki Pepco i produktów codziennego użytku. Marki Grupy działające w segmencie FMCG miały negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy, przy niższym wzroście przychodów, niższych marżach brutto, wyższych kosztach operacyjnych, a w konsekwencji niższej rentowności i zwrocie z zainwestowanego kapitału w porównaniu z Pepco.

Po rozważeniu szeregu opcji, Grupa aktywnie bada możliwości wyjścia z działalności Poundland. Proces ten postępuje, a dalsze informacje w tej sprawie zostaną przekazane w odpowiednim czasie. Grupa oczekuje, że wydzielenie Poundland z Grupy zakończy się w bieżącym roku obrotowym.

Jeśli chodzi o wyniki za I półrocze roku obrotowego 2025, wyniki finansowe Poundland pozostają osłabione, co odzwierciedla utrzymujący się słaby wynik sprzedaży LFL (-7,3%). Wyprzedaż wolno rotującego, starszego asortymentu ograniczyła sprzedaż w regularnych cenach w pierwszym półroczu. Firma nadal boryka się z problemami dotyczącymi asortymentu pozyskiwanego przez Pepco. Obecnie wdrażany jest ukierunkowany program odbudowy kluczowych kategorii, obejmujący uproszczoną ofertę FMCG oraz przywrócenie klasycznej linii produktów ogólnego przeznaczenia, mający na celu wypełnienie tych luk. Dodatkowo, testowana uproszczona oferta – koncentrująca się na kluczowych poziomach cenowych i niższych cenach – daje obiecujące wyniki w zakresie odbudowy przewagi konkurencyjnej Poundland.

W pierwszym półroczu zamknięto netto 18 sklepów Poundland (przy 2 nowych otwarciach), co oznacza, że obecnie działa 818 sklepów tej sieci w Wielkiej Brytanii i Irlandii.

Poundland pozostaje kluczowym graczem na brytyjskim rynku handlu dyskontowego, obsługując ponad 20 milionów klientów rocznie. Wobec rosnącej wśród konsumentów potrzeby na atrakcyjne ceny, firma ma dobre warunki do odbudowy, pod kierownictwem odświeżonego zespołu zarządzającego. Jasno określony plan naprawczy – obejmujący redukcję kosztów i usprawnienia operacyjne – ma na celu przywrócenie rentowności.

Dealz – mocna dynamika trwa

Podczas Dnia Rynków Kapitałowych, w ramach ogłoszonego ograniczenia działalności w segmencie FMCG, Grupa zapowiedziała, że będzie zarządzać siecią Dealz w sposób maksymalizujący jej wartość, z docelowym zamiarem rozważenia opcji strategicznych dla tej działalności – w tym ewentualnej sprzedaży – w perspektywie średnioterminowej. Dealz buduje silną pozycję jako marka oferująca międzynarodowe produkty FMCG w najlepszych cenach. Sieć oferuje 3 000 produktów w 18 kategoriach i cieszy się rosnącą rozpoznawalnością wśród młodszych klientów w wieku 18–45 lat. Firma staje się coraz bardziej samodzielna – zarówno pod względem zespołu zarządzającego, jak i łańcucha dostaw.

Po dobrym pierwszym kwartale, Dealz utrzymał pozytywne tempo w drugim kwartale, osiągając solidny wzrost przychodów (+13,8% r/r) oraz poprawę rentowności dzięki lepszej kontroli kosztów – zysk EBITDA (zgodnie z MSSF 16) wzrósł o 25,0% r/r, szybciej niż sprzedaż. W pierwszym półroczu sieć odnotowała wysokie zapotrzebowanie zarówno w kategorii produktów ogólnego przeznaczenia (+2,0% LFL), jak i FMCG (+3,6% LFL) – szczególnie w segmencie słodczy. Zespół koncentruje się na skutecznej realizacji operacji sklepowych oraz lepszym dopasowaniu oferty do potrzeb klientów.

W analizowanym okresie Dealz otworzył netto 13 nowych sklepów, osiągając łącznie 344 placówki działające w całej Polsce.

Zamknięcie formatu Pepco „Plus” w roku obrotowym 2025

Aby uprościć działalność i skoncentrować się na większych zyskach i wyższych marżach zapewnianych przez nasz standardowy format Pepco, Grupa zaprzestaje działalności formatu Pepco „Plus”, obecnego na Półwyspie Iberyjskim (Hiszpania i Portugalia), tak jak zapowiedziano na Dniu Inwestora w marcu 2025 r. Nasz format Pepco Plus zwiększył złożoność prowadzonej działalności w ramach oferowania produktów FMCG, prowadząc do wyższych poziomów nakładów inwestycyjnych i rozpraszając uwagę kierownictwa w porównaniu z naszymi podstawowymi kategoriami odzieży i towarów codziennego użytku.

Łącznie prowadzimy około 120 sklepów Pepco Plus, co stanowi 3% wszystkich sklepów Pepco. Pozostajemy na dobrej drodze do przekształcenia większości tych sklepów w standardowy format Pepco do końca roku obrotowego 2025 i spodziewamy się niewielkiej liczby zamknięć do czasu zakończenia przeglądu poszczególnych sklepów. Wstępne wyniki pilotażowe sklepów przekształconych z formatu „Plus” w standardowy są obiecujące, a konwersje sklepów przynoszą wymierne wzrosty przychodów w kategoriach odzieżowych i towarów codziennego użytku, a także wyższe marże operacyjne sklepów.

Strategiczny przegląd Pepco Germany

Strategiczny przegląd naszej działalności w Niemczech, Pepco Germany, ogłoszony podczas Dnia Inwestora, jest nadal w toku. Zarząd analizuje różne opcje dla działalności Pepco w Niemczech. Po zakończeniu przeglądu strategicznego przedstawimy aktualne informacje na ten temat. Pepco prowadzi obecnie 63 sklepy w Niemczech, jednak charakteryzują się one niższą sprzedażą na metr kwadratowy oraz najwyższymi kosztami operacyjnymi w całym portfolio sklepów Pepco.

2) Redefinicja i cyfryzacja oferty Pepco, by dalej zwiększać sprzedaż porównywalną (LFL).

Strategia Pepco koncentruje się na utrzymaniu pozycji lidera cenowego przy jednoczesnej poprawie wzrostu wolumenów, o czym świadczy poprawa wolumenów jednostkowych o 13,4%w ujęciu rok do roku w Pepco w pierwszej połowie roku obrotowego 2025. Firma odnotowała wzrost wolumenu zarówno w kategorii odzieży, jak i towarów codziennego użytku. Ponadto nadal widoczny jest znaczny postęp w zakresie efektywności w ramach łańcucha dostaw, przy czym terminowość dostaw poprawiła się o 37 pkt. proc. rok do roku, a dostępność nowego asortymentu (artykuły mające mniej niż 10 tygodni) wzrosła o 8 punktów procentowych we wszystkich kategoriach.

Wzmocnienie kluczowej propozycji wartości Pepco opiera się na umacnianiu pozycji jako dyskontu pierwszego wyboru dla młodych rodzin – grupy klientów, która generuje najwyższej wartości średnie koszyki zakupowe oraz najczęstsze wizyty. Oferujemy wyraźną przewagę cenową względem głównych konkurentów – zarówno na naszych kluczowych rynkach w Europie Środkowo-Wschodniej, jak i na rozwijających się rynkach Europy Zachodniej.

W pierwszym półroczu roku obrotowego 2025 ponownie skoncentrowaliśmy się na naszej podstawowej ofercie, kładąc szczególny nacisk na odzież dziecięcą i artykuły codziennego użytku, w najlepszych cenach, przy jednoczesnym dopracowaniu kluczowych elementów operacyjnych – takich jak dostępność towaru i czytelna ekspozycja w sklepach.

Kluczowym elementem strategii jest wykorzystanie danych i narzędzi cyfrowych w celu wzmocnienia zaangażowania klientów. Łącząc lepsze zrozumienie potrzeb konsumentów z cyfrowymi narzędziami komunikacji, chcemy zwiększyć wartość klienta w całym cyklu życia oraz zapewnić trwały wzrost sprzedaży porównywalnej (LFL). Podczas ostatniego Dnia Inwestora zapowiedzieliśmy, że w ciągu najbliższych 24 miesięcy firma przejdzie transformację cyfrową. W jej ramach planujemy wykorzystać siłę marki i szeroką sieć sklepów, inwestując w cyfrowe narzędzia do komunikacji z klientem, programy lojalnościowe oraz e-commerce, aby zwiększyć ruch w sklepach, wartość koszyka i lojalność klientów.

Widzimy duży potencjał w rozwijaniu sprzedaży w sklepach wspieranej cyfrowo (DISS – digitally-influenced store sales) w oparciu o naszą obecną bazę klientów. Dzięki danym – obejmującym 31 milionów tokenów kart i ponad 400 milionów transakcji rocznie – zyskujemy coraz większy wgląd w zachowania zakupowe naszych klientów. Pozwoli to umacniać pozycję rynkową Pepco i jednocześnie dostosowywać się do zmieniających się oczekiwań konsumentów. Pepco posiada już znaczącą obecność w świecie cyfrowym – 7,5 miliona obserwujących w mediach społecznościowych oraz 240 milionów wizyt na stronach internetowych rocznie we wszystkich krajach – co stanowi solidną bazę do realizacji planów transformacji cyfrowej.

3) Kontynuacja wzrostu przychodów poprzez kontrolowaną ekspansję w regionie CEE

Grupa niezmiennie dąży do tego, by stać się wiodącym dyskontowym sprzedawcą detalicznym w Europie. Celem jest osiągnięcie tego poprzez oferowanie wysokiej jakości odzieży i produktów ogólnego przeznaczenia w najlepszych cenach, w dogodnych lokalizacjach – blisko klientów, niezależnie od tego, czy są to ulice handlowe,

parki handlowe czy centra handlowe. Dogodne położenie sklepów, w połączeniu z utrzymywaniem przewagi cenowej, ma kluczowe znaczenie dla zapewnienia atrakcyjnej propozycji wartości dla klientów oraz dalszego wzrostu udziału w rynku – zwłaszcza na naszych kluczowych rynkach w Europie Środkowo-Wschodniej.

Działalność Pepco w Europie Środkowo-Wschodniej pozostaje kluczowym motorem napędowym Grupy, zapewniając najwyższe zwroty ze wszystkich prowadzonych obszarów działalności. Podstawowa działalność Pepco w Europie Środkowo-Wschodniej wygenerowała 54% przychodów Grupy w pierwszym półroczu roku obrotowego 2025, ale biorąc pod uwagę historycznie wysoką rentowność tych sklepów, wygenerowała ona jednocześnie zdecydowaną większość EBITDA Grupy, na poziomie 86%.

Pepco otworzyło w tym okresie 106 nowych sklepów netto, z czego nieco ponad 80% w Europie Środkowo-Wschodniej, a pozostała część przypadła na kraje Europy Zachodniej. W Polsce w tym okresie otwarto 28 nowych sklepów netto, a ich łączna liczba na koniec raportowanego okresu wyniosła 1 367. Poza Polską, większość nowych otwarć w regionie CEE miała miejsce w Bośni, Rumunii, Serbii i Czechach.

W pozostałej części roku obrotowego 2025 nasza strategia lokalizacji sklepów będzie nadal ukierunkowana na region Europy Środkowo-Wschodniej, biorąc pod uwagę rozpoznanie tych rynków i nasze przekonanie co do generowania zwrotów, co pozwoli nam poprawić silną pozycję rynkową Grupy. Na naszych głównych rynkach Europy Środkowo-Wschodniej nadal istnieje znaczna przestrzeń do realizacji naszych głównych celów dotyczących liczby sklepów w ciągu najbliższych kilku lat.

4) Weryfikacja i realizacja strategii wzrostu na wybranych rynkach Europy Zachodniej

Europa Zachodnia pozostaje ważnym regionem dla przyszłego wzrostu Pepco, szczególnie na Półwyspie Iberyjskim (Hiszpania, Portugalia) i we Włoszech, które odpowiadają za 86% sprzedaży i 81% sklepów w regionie zachodnioeuropejskim. Pozostajemy przekonani, że jesteśmy w stanie opracować model wydajności sklepów, który pozwoli nam napędzać rentowny wzrost i atrakcyjne zwroty w Zachodniej Europie, jednak w najbliższym czasie będziemy nadal uważnie obserwować tempo otwierania nowych sklepów w tym regionie, dopóki nie upewnimy się, że nasze wewnętrzne cele są realizowane w sposób trwały.

W pierwszym półroczu otworzyliśmy 16 nowych sklepów Pepco netto w Europie Zachodniej, koncentrując się na Płw. Iberyjskim (+8 sklepów netto), Grecji (+7 sklepów netto) i Włoszech (+1 sklep netto). Na koniec I półrocza 2025 r. spółka Pepco prowadziła 565 sklepów w Europie Zachodniej, generując przychody w wysokości 370 mln EUR (11% przychodów grupy). Pod kierownictwem niedawno powołanego Jorge Gervasi - Dyrektora Operacyjnego na Europę Zachodnią, ten obszar działalności wykazuje wyraźne oznaki poprawy, z dwucyfrowym wzrostem LFL na Półwyspie Iberyjskim i we Włoszech oraz zwiększoną rentownością sklepów.

Otwarcie nowego centrum dystrybucyjnego w Madrycie w Hiszpanii we wrześniu 2024 r. stanowiło ważny krok w tworzeniu odpowiedniego modelu ekonomicznego dla naszej działalności na Półwyspie Iberyjskim. Do tej pory zauważyliśmy już, że strukturalnie zmniejszyło to obecne wysokie koszty transportu i dystrybucji, jednocześnie poprawiając dostępność w sklepach. Otwarcie centrum dystrybucyjnego skróciło czas realizacji zamówień na odzież i produkty codziennego użytku w Hiszpanii i Portugalii o siedem dni, jednocześnie obniżając koszty utrzymania zapasów i dystrybucji oraz wspierając wzrost LFL.

Jak podkreślono podczas Dnia Inwestora, Pepco zidentyfikowało białe plamy dla 60-70 nowych sklepów w latach obrotowych 2025 i 2026, przy czym przyszłe otwarcia będą miały na celu zwiększenie efektywności kapitałowej poprzez obniżenie nakładów inwestycyjnych o 10-20% na sklep. Strategia Pepco w Europie Zachodniej opiera się na zdyscyplinowanym podejściu - równoważeniu kontrolowanej ekspansji z usprawnieniami operacyjnymi - w celu potwierdzenia rentowności działalności w regionie i zasadności przyspieszenia dalszej ekspansji. Koncentracja na głównych rynkach Europy Zachodniej – Półwyspie Iberyjskim i we Włoszech – przy jednoczesnej optymalizacji logistyki oraz zróżnicowanym podejściu do formatów sklepów ma na celu powtórzenie sukcesu osiągniętego w Europie Środkowo-Wschodniej i uczynienie z Europy Zachodniej trwałego motoru wzrostu Grupy w przyszłości.

5) Unowocześnienie podstawowej platformy operacyjnej

Podczas Dnia Inwestora Grupa ogłosiła plany modernizacji naszej podstawowej platformy operacyjnej, koncentrując się na transformacji łańcucha dostaw i technologii w celu zwiększenia wydajności i stworzenia bazy dla przyszłego wzrostu. Strategia koncentruje się na rozwiązaniu systemowych problemów w perspektywie najbliższych 2–3 lat. Kluczowe cele to stworzenie szybszej i bardziej elastycznej sieci dystrybucji, standaryzacja operacji w łańcuchu dostaw, integracja technologii oraz automatyzacja procesów.

Plany optymalizacji łańcucha dostaw obejmują wdrożenie modelu dwubiegowego łańcucha dostaw oraz uruchomienie dwóch centrów konsolidacyjnych do roku finansowego 2027, a także budowę nowych centrów dystrybucyjnych i uruchomienie magazynu celnego w celu skrócenia czasu realizacji dostaw i poprawy alokacji zapasów. Rozwój ujednoliconych standardów operacyjnych dla centrów dystrybucyjnych i sklepów pozwoli również na uproszczenie procesów i obniżenie kosztów.

Wprowadzimy także nowe systemy IT, które poprawią precyzję planowania i zarządzania oraz umożliwią automatyzację procesów w celu zwiększenia efektywności operacyjnej.

Celem tych inicjatyw są wymierne rezultaty, takie jak skrócenie poziomu zapasów o 20 dni oraz poprawa sprzedaży porównywalnej (LFL) dzięki lepszej dostępności towaru. Oczekuje się również wzrostu efektywności kosztowej – przykładowo, po otwarciu nowego centrum dystrybucyjnego o powierzchni 45 000 m² w Guadalajarze, koszty transportu w Hiszpanii zostały już obniżone o około 400 punktów bazowych.

Ponadto firma przedstawiła szczegółową mapę drogową w obszarze IT, obejmującą wdrożenie nowego systemu ERP, ujednolicone platformy HR, zintegrowane planowanie dostaw, globalną platformę sprzedażową (POS), a także usprawnione zarządzanie danymi podstawowymi i cyfrowe narzędzia wspierające zaangażowanie klientów.

Ta transformacja stanowi kluczowy element modelu alokacji kapitału Pepco, zapewniając, że inwestycje są zgodne z długoterminowym celem tworzenia wartości. Poprzez unowocześnienie platformy operacyjnej, Pepco dąży do wzmocnienia przewagi konkurencyjnej, poprawy rentowności oraz wsparcia ambicji ekspansyjnych zarówno w Europie Środkowo-Wschodniej (CEE), jak i Europie Zachodniej.

Skoncentrowanie się na skalowalności i efektywności potwierdza zaangażowanie firmy w zrównoważony wzrost i dostarczanie wartości dla akcjonariuszy.

ZESPÓŁ

Pod koniec stycznia 2025 r. Grupa ogłosiła szereg zmian w Zarządzie, aby zapewnić silne wsparcie dla zespołu zarządzającego poprzez większe zaangażowanie i szybsze podejmowanie decyzji. W efekcie utworzono zarząd składający się z jednego dyrektora wykonawczego i siedmiu dyrektorów niewykonawczych.

Willem Eelman został powołany na stanowisko Dyrektora Finansowego Grupy w miejsce Neila Gallowaya. Willem posiada rozległe, międzynarodowe doświadczenie na takim stanowisku. Spędził 11 lat w GrandVision, z czego część wspólnie z CEO Pepco Group Stephanem Borchertem. Wcześniej pracował także w C&A Europe i Unilever. Willem dołączył do Pepco Group 2 lutego 2025 r. i objął stanowisko dyrektora finansowego podczas WZA 12 marca 2025 r.

Pod koniec stycznia ogłoszono również, że Andy Bond ustąpi ze stanowiska niewykonawczego przewodniczącego Rady na WZA, po 13 latach pracy w Grupie, w momencie, kiedy podstawowa działalność Pepco powróciła do dobrej kondycji finansowej. Andy Bond pozostaje w Radzie jako dyrektor niewykonawczy. Andy'ego na stanowisku przewodniczącego zastąpił Frederick Arnold, niezależny dyrektor niewykonawczy, który dołączył do Rady w czerwcu 2024 roku. Zarząd pragnie wyrazić swoje uznanie dla Andy'ego za jego pracę na stanowisku przewodniczącego oraz dla Neila Gallowaya jako dyrektora finansowego.

W ramach Dnia Inwestora ogłosiliśmy również, że dyrektor generalny Grupy Stephan Borchert przejął pełną odpowiedzialność za prowadzenie działalności Pepco, jest przy tym wspierany przez silny zespół menedżerów, w

skład którego wchodzi w dużej mierze nowa kadra zarządzająca: Willem Eelman jako dyrektor finansowy Grupy (wcześniej w GrandVision, C&A, Unilever); Hugo Van Santen jako dyrektor finansowy Pepco (wcześniej w Grupie Renault i Unilever); Viola Schimansky jako dyrektor ds. zasobów ludzkich (wcześniej w ALDI Nord i AON); Pablo De Ayala jako dyrektor ds. informacji (wcześniej w Avolta i Dufry Group); oraz Jorge Gervasi jako dyrektor operacyjny na Europę Zachodnią (wcześniej w Douglas i GrandVision). Barry Williams, który objął stanowisko dyrektora zarządzającego Pepco we wrześniu 2023 r., powrócił do Poundland, aby objąć stanowisko dyrektora zarządzającego Poundland.

ALOKACJA KAPITAŁU

Nadrzędnym celem modelu alokacji kapitału Grupy jest zwiększanie wartości dla akcjonariuszy, przy jednoczesnym utrzymaniu silnego bilansu oraz zapewnieniu odpowiedniego poziomu płynności finansowej. Kluczowym elementem tej strategii jest generowanie solidnych przepływów pieniężnych netto (FCF), które firma zamierza osiągać poprzez usprawnienia operacyjne — w tym lepsze wyniki sprzedaży porównywalnej (LFL), wzrost marży brutto oraz ścisłą kontrolę kosztów operacyjnych. Dodatkowo, rygorystyczne podejście do efektywnego zarządzania kapitałem obrotowym oraz optymalizacji obciążeń podatkowych w gotówce ma dodatkowo wzmocnić poziom generowanego FCF.

Tam, gdzie Grupa generuje nadwyżkę gotówki, będziemy nadal priorytetowo traktować inwestycje w celu organicznego rozwoju działalności, w myśl podążania za atrakcyjnym zwrotem z kapitału. Jednakże wszelkie nadwyżki kapitału zidentyfikowane w miarę upływu czasu mogą zostać zwrócone akcjonariuszom w postaci dalszych dywidend i/lub wykupu akcji własnych, w zależności od opinii Zarządu i zgody akcjonariuszy. Średnioterminową ambicją Grupy Pepco (począwszy od roku obrotowego 2026) jest generowanie ponad 200 mln EUR rocznych FCF, które będą wykorzystywane strategicznie jako zwrotu kapitału, przy jednoczesnej optymalizacji bieżących poziomów zadłużenia netto. Grupa będzie nadal dążyć do maksymalnego wskaźnika dźwigni netto (przed MSSF 16) na poziomie 1,5x, zapewniając elastyczność finansową przy jednoczesnym utrzymaniu silnego bilansu.

Podczas Dnia Inwestora w marcu 2025 r. Zarząd ogłosił, że zatwierdził możliwość skupu akcji własnych w wysokości do 200 mln EUR do wykorzystania w latach obrotowych 2025-2027. Umożliwia to Zarządowi rozważenie potencjalnego skupu akcji, od czasu do czasu, zgodnie z odpowiednim upoważnieniem Walnego Zgromadzenia. Obecnie Zarząd aktywnie analizuje strategię programu skupu akcji własnych i przedstawi dalsze informacje na ten temat we właściwym terminie.

Większa koncentracja na zdyscyplinowanych inwestycjach kapitałowych poprawiła generowanie środków pieniężnych w I półroczu roku obrotowego 2025. Nakłady inwestycyjne wyniosły 53 mln EUR (w I półroczu 2024 r.: 155 mln EUR), co stanowi znaczną uproszczenie procesu rok do roku. Wolne przepływy pieniężne dla Grupy stanowiły niewielki odpływ w wysokości 7 mln EUR (I poł. roku obrotowego 2024: odpływ w wysokości 4 mln EUR). Dźwignia finansowa (przed MSSF 16) na koniec I półroczu 2025 r. wyniosła 0,6x, co podkreśla utrzymującą się solidną pozycję bilansową.

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Z przyjemnością informujemy, że cała nasza działalność w Polsce jest obecnie w 100% zasilana energią odnawialną, w tym wszystkie sklepy, centra dystrybucyjne i biura. Osiągnęliśmy to dzięki naszej umowie zakupu energii odnawialnej, która zapewnia 5 000 MWh energii elektrycznej wytwarzanej z energii słonecznej, a także dzięki dalszemu zakupowi gwarancji pochodzenia energii odnawialnej. Ponieważ nasza działalność w Polsce stanowi największą pojedynczą część naszej emisji dwutlenku węgla w zakresie 1 i 2, ten zakup energii odnawialnej stanowi znaczący krok naprzód w realizacji naszego celu, jakim jest zmniejszenie emisji dwutlenku węgla o 50% do 2030 roku. Kilka innych naszych rynków również wykorzystuje w 100% odnawialną energię elektryczną, w tym Hiszpania i Niemcy. Zmniejszenie emisji dwutlenku węgla jest kluczowym elementem spowolnienia zmian klimatycznych i ochrony naszej planety.

INFORMACJE FINANSOWE

Pepco Group N.V. Skonsolidowane skrócone sprawozdanie finansowe za okres 6 miesięcy zakończony 31 marca 2025 r. przedstawione są na stronie 27 i kolejnych.

Zysk i strata (mln EUR)	I poł. r. obr. 2025	I poł. r. obr. 2024	r/r (raportowany)	r/r (stały kurs walutowy)
Przychody	3 338	3 200	4,3%	2,9%
Przychody w ujęciu LFL (%)	(0,7%)	(2,5%)	-	-
Zysk brutto	1 445	1 378	4,9%	3,5%
Marża brutto ze sprzedaży (%)	43,3%	43,1%	20 p.b.	30 p.b.
Koszty operacyjne	(984)	(891)	10,4%	8,7%
Koszty operacyjne (%)	29,5%	27,9%	160 p.b.	160 p.b.
Bazowa EBITDA	460	487	(5,5%)	(5,9%)
Bazowa marża EBITDA (%)	13,8%	15,2%	(140) p.b.	(130) p.b.
Bazowa EBITDA (sprzed MSSF 16)	235	278	(15,5%)	(15,0%)
Bazowa marża EBITDA (sprzed MSSF 16) (%)	7,0%	8,7%	(170) p.b.	(150) p.b.
Amortyzacja	(292)	(262)	11,5%	10,1%
Bazowy zysk operacyjny (MSSF 16)	168	225	(25,3%)	(24,6%)
Koszty finansowe netto	(50)	(51)	(2,0%)	(2,0%)
Bazowy zysk przed opodatkowaniem	117	174	(32,8%)	(31,3%)
Bazowy zysk po opodatkowaniu	73	131	(44,3%)	(43,1%)
Bazowy zysk na akcję (w eurocentach)	12,7	22,8	(44,3%)	(43,1%)
Utrata wartości przez Poundland	(234)	-	-	-
Inne pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe	(13)	(30)	(56,7%)	(57,2%)
Wykazany zysk przed opodatkowaniem	(130)	144	-	-
Podatek	(25)	(40)	(37,5%)	(32,8%)
Wykazany zysk po opodatkowaniu	(155)	104	>(200%)	>(200%)
Wykazany zysk na akcję (w eurocentach)	(26,9)	18,1	-	-
Zysk/Strata z powodu zaniechanej działalności	4	(51)	-	-
	I poł. r. obr. 2025	I poł. r. obr. 2024	r/r (raportowany)	
Zadłużenie netto	1 609	1 728	(6,9%)	
Dźwignia finansowa: zadłużenie netto do EBITDA	1,8x	2,1x	(0,3x)	
Zadłużenie netto (sprzed MSSF 16)	279	429	(35,0%)	
Dźwignia finansowa (sprzed MSSF 16)	0,6x	1,0x	(0,4x)	

Uwagi:

- Liczby powyżej są oparte na niezaniechanej działalności i są zgodne z MSSF 16, chyba że zaznaczono inaczej
- Wszystkie przychody i koszty w walutach obcych są przeliczane zgodnie z kursem średnim w miesiącu, w którym zostały odnotowane

Wyniki kwartalne dla II kw. i I półrocza roku obrotowego 2025

	II kw. r.obr. 2025				I pół. r.obr. 2025			
	Pepco	Poundland	Dealz	Grupa	Pepco	Poundland	Dealz	Grupa
Przychody (w mln EUR) ²	906	422	76	1 404	2 171	985	182	3 338
Wzrost przychodów r/r przy stałym kursie ³	9,6%	(10,1%)	4,7%	2,7%	8,9%	(9,7%)	11,1%	2,9%
Wzrost przychodów LFL ⁴	3,6%	(7,3%)	(1,7%)	(0,2%)	2,3%	(7,3%)	2,9%	(0,7%)
Liczba sklepów								
łącznie na początku okresu	3 845	825	341	5 011	3 781	836	331	4 948
Nowe sklepy	48	0	3	51	128	2	16	146
Zamknięcia	(6)	(7)	0	(13)	(22)	(20)	(3)	(45)
łącznie na koniec okresu	3 887	818	344	5 049	3 887	818	344	5 049
Nowe sklepy netto w okresie	42	(7)	3	38	106	(18)	13	101
łączny wzrost przestrzeni handlowej (m ²)	1,1%	(0,6%)	0,9%	0,7%	3,0%	(1,8%)	4,1%	1,9%

Uwaga: powyższe dane pokazuje otwarcia i zamknięcia sklepów w I półroczu. W porównaniu do końca I półrocza roku obrotowego 2024, otwarto 250 nowych sklepów netto w ramach Pepco (+222) oraz Dealz (+28).

I PÓŁROCZE ROKU OBROTOWEGO 2025: RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Przychody

Mimo trudności wynikających z działalności Poundland, Grupa osiągnęła rekordowe przychody w I półroczu w wysokości 3,3 mld EUR, co stanowi wzrost o 4,3% (o 2,9% przy stałym kursie walutowym), dzięki silnemu wzrostowi przychodów w Pepco (+8,9%) oraz w Dealz (+11,1%). Były one wspierane stałym rozwojem sieci sklepów, z 250 nowymi sklepami netto otwartymi przez Pepco i Dealz, w porównaniu do tego samego okresu rok temu.

Przychody LFL Grupy spadły o 0,7% z uwagi na wyniki Poundland (-7,3%), które tylko częściowo zostały zrekompensowane trendem sprzedaży LFL w Pepco (+2,3%) oraz w Dealz (+2,9%). Nie licząc Poundland, Grupa osiągnęła wzrost sprzedaży LFL w wysokości +2,4%. Patrząc od stycznia 2025 r., trend się umacnia przy perspektywie ostatnich 12 miesięcy (bieżących).

Marża brutto

Marża brutto ze sprzedaży Grupy na poziomie 43,3% jest o 20 p.b. wyższa niż w poprzednim półroczu, napędzana wzrostem w Pepco o 180 p.b. i Dealz o 150 p.b., kompensującymi spadek w Poundland o 430 p.b. w wyniku niekorzystnego asortymentu i przecen związanych z programem wyprzedaży zapasów, wraz z niższymi rabatami zależnymi od wolumenu. Dealz skorzystał na korzystnych różnicach kursowych i lepszych wynikach negocjacji naszych zespołów zakupowych. W Pepco marża brutto wynikała z jednorazowego przypisania podatku konsumpcyjnego do kosztów sprzedaży i kosztów ogólnego zarządu (około 50 p.b. korzyści w marży brutto) oraz zwiększonych kosztów w poprzednim okresie związanych z sytuacją na Morzu Czerwonym.

Koszty operacyjne

Koszty operacyjne Grupy wzrosły w tym okresie o 93 mln EUR do 984 mln EUR (w I półroczu roku obrotowego 2024: 891 mln EUR), wyprzedzając wzrost sprzedaży o 160 p.b. rok do roku.

Z komentarzem [KK1]: Maćku, tak było w oryginale, ale „wyniki kwartalne” i I półrocze obok siebie mi się kłóć, czy sądzisz, że tak jest ok?

Z komentarzem [KK2]: Maćku, tu w oryginale chyba coś im ucięło?

Koszty sklepów pozostają obszarem szczególnej uwagi w kontekście wysokiej inflacji płac. Stanowią one największą część naszych kosztów operacyjnych, na co wpływają zmiany czynszów, kosztów pracy i mediów, a także rosnąca liczba funkcjonujących sklepów.

- Koszty sklepów:** wzrosły o 11,2% w I półroczu, z 533 mln EUR w I półroczu roku obrotowego 2024 do 593 mln EUR w I półroczu roku obrotowego 2025, co było spowodowane wzrostem powierzchni handlowej w Pepco. Koszty sklepów wynikają głównie ze zmian stawek czynszu, kosztów pracy i mediów oraz wzrostu ogólnej liczby sklepów.
- Koszty sklepów jako procent przychodów:** wzrosły o 110 p.b. do 17,8% (w I półroczu roku obrotowego 2024: 16,7%), co wynikało ze wzrostu kosztów pracy w sklepach Pepco i Poundland w związku z presją inflacyjną i wzrostem płacy minimalnej w Wielkiej Brytanii.
- Koszty dystrybucji:** wzrosły o 13,7% do 154 mln EUR (w I poł. roku obrotowego 2024: 136 mln EUR) dzięki silnemu wzrostowi wolumenu, odzwierciedlającemu zwiększoną powierzchnię handlową w Pepco. W ujęciu procentowym w stosunku do sprzedaży, koszty dystrybucji wzrosły o 40 p.b. do 4,6% (4,2% w I poł. roku obrotowego 2024).
- Koszty SG&A:** wyłączając reklasyfikację podatku konsumpcyjnego w wysokości 10 mln euro z marży brutto, koszty SG&A wzrosły rok do roku o 5 mln euro (+2,1%), co odzwierciedla inwestycje w projekty strategiczne, takie jak realizacja planu rozwoju w obszarze danych i cyfryzacji oraz budowa nowoczesnej funkcji finansowej wspierającej przyszły rozwój Grupy.

Bazowa EBITDA

W I półroczu bazowa EBITDA MSSF 16 w wysokości 460 mln EUR spadła o 5,5% w porównaniu z I półroczem roku obrotowego 2024 (487 mln EUR), co było spowodowane wynikami Poundland. Wyłączając Poundland, EBITDA wyniosłaby 438 mln EUR, co stanowi wzrost o 9,5% w porównaniu z poprzednim I półroczem odzwierciedlając wzrost przychodów w Pepco i Dealz oraz wzrost marży brutto o 170 punktów bazowych. Zostało to częściowo skompensowane wzrostem bazy kosztowej sklepów.

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

€m	I poł. r.obr. 2025			I poł. r.obr.2024		
	I poł. r.obr. 2025	Wpływ MSSF 16	Przed MSSF 16	I poł. r.obr.2024	Wpływ MSSF 16	Przed MSSF 16
Bazowa EBITDA	460	(225)	235	487	(209)	278
Bazowy zysk przed opodatkowaniem	117	(8)	109	174	(11)	163
Inne pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe	(247)	0	(247)	(30)	0	(30)
Wykazany zysk przed opodatkowaniem	(130)	(8)	(138)	144	(11)	133
Zadłużenie netto/(gotówka)	1,609	(1,330)	279	1 728	(1 298)	429

Koszty najmu zgodnie z MSSF 16 wzrosły w ciągu roku z 209 mln EUR do 225 mln EUR (+8%) w związku z dalszym rozwojem sieci sklepów.

Zysk przed opodatkowaniem

W I półroczu roku obrotowego 2025 strata statutowa Grupy przed opodatkowaniem wyniosła 130 mln EUR (w roku obrotowym 2024: zysk w wysokości 144 mln EUR), głównie z powodu niegotówkowego odpisu na utratę wartości Poundland. Na poziomie operacyjnym, skorygowany zysk przed opodatkowaniem (PBT) Grupy w pierwszym półroczu spadł o 33%, do 117 mln euro (rok finansowy 2024: 174 mln euro).

Nasza efektywna stopa procentowa spadła do 6,3% (w I półroczu roku obrotowego 2024: 6,7%) ze względu na nieznaczne obniżki zmiennych stóp procentowych naszych pożyczek od instytucji finansowych. Nasza zabezpieczona emisja obligacji w wysokości 375 mln EUR jest nadal oprocentowana według stałej stopy procentowej wynoszącej 7,25%.

Opodatkowanie

Stawka podatku dochodowego od osób prawnych obowiązująca na największych rynkach, na których Grupa prowadzi działalność, tj. w Wielkiej Brytanii wynosi 25%, w Polsce 19%, a w Rumunii 16%.

Podatek jest ujmowany w kwocie ustalonej jako iloczyn zysku lub straty przed opodatkowaniem za śródroczny okres sprawozdawczy i najlepszego szacunku kierownictwa dotyczącego średniej ważonej rocznej stawki podatku dochodowego oczekiwanej za cały rok obrotowy, skorygowanej o efekt podatkowy pozycji trwałych i różnic przejściowych ujętych w całości w okresie śródrocznym. 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 2025 r. wynosi -19,6% (okres sześciu miesięcy zakończony 31 marca 2024 r.: 27,8%). Strukturę przedstawiono poniżej — na efektywną stawkę podatkową w pierwszym półroczu roku finansowego 2025 negatywny wpływ miały przede wszystkim słabsze wyniki Poundland.

	I poł. r.obr. 2025			I poł. r.obr.2024		
	Bazowy	Niebazowy	Raportowany	Bazowy	Niebazowy	Raportowany
mln EUR						
Zysk przed opodatkowaniem	117	(247)	(130)	174	(30)	144
Podatek	-44	18	(25)	(43)	3	(40)
Zysk po opodatkowaniu	73	(228)	(155)	131	(27)	104
Efektywna stawka podatkowa	37,4%	7,5%	(19,6%)	24,5%	8,8%	27,8%

Pozycje niebazowe

W I półroczu roku obrotowego 2025 odnotowano pozycje niebazowe na łączną kwotę 247 mln EUR (w I półroczu roku obrotowego 2024: 30 mln EUR), w tym:

- 234 mln EUR związane z niegotówkową utratą wartości aktywów Poundland; oraz
- 13 mln EUR związane z restrukturyzacją Poundland i wyjściem Grupy z oferty FMCG w Pepco.

Odpisy z tytułu utraty wartości aktywów Poundland są kontynuacją odpisów w wysokości 775 mln EUR rozpoznanych w drugim półroczu roku obrotowego 2024, które wynikały głównie z utraty wartości godziwej firmy.

Działalność zaniechana

W dniu 19 lutego 2024 r. Grupa ogłosiła, że zaprzestanie działalności w Austrii, a w I półroczu roku obrotowego 2024 ujęto wynikłą stratę w wysokości 50,6 mln EUR. W I półroczu roku obrotowego 2025 ujęto zysk w wysokości

3,5 mln EUR w związku z rozwiązaniem zaległej rezerwy na koszty prawne, która nie była już wymagana w związku z wyjściem z Austrii.

I PÓŁROCZE ROKU OBROTOWEGO 2025: PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE

Grupa Pepco (mln EUR)	I pół. r.obr. 2025	I pół. r.obr.2024	r/r (raportowany)
Bazowa EBITDA sprzed MSSF 16	235	278	(43)
Kapitał obrotowy	(141)	(56)	(85)
Kapitał obrotowy - zmiany sprzed MSSF 16	3	(3)	6
Zapłacony podatek	(43)	(36)	(7)
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	54	182	(128)
Pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe	(8)	(31)	23
Wydatki kapitałowe	(53)	(155)	102
Wolne przepływy pieniężne (nielewarowane)	(7)	(4)	(3)
Zapłacone odsetki netto	(23)	(23)	-
Finansowanie działalności	-	(90)	90
Wpływy ze sprzedaży majątku trwałego	-	2	(2)
Działalność zaniechana	-	(13)	13
Przepływy pieniężne netto	(30)	(128)	98
Wpływ wahań kursów wymiany walut	8	19	(11)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początku okresu	363	330	33
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na końcu okresu	341	221	120
Zadłużenie netto: MSSF 16	1 609	1 728	(119)
Dźwignia finansowa: MSSF 16 (x EBITDA za ostatnie 12 miesięcy)	1,8x	2,1x	(0,3x)
Dług netto: przed MSSF 16	279	429	(150)
Dźwignia finansowa: przed MSSF 16 (x EBITDA za ostatnie 12 miesięcy)	0,6x	1,0x	(0,4x)
Wpływ MSSF 16 na dźwignię finansową	1,2x	1,1x	0,1x
Wskaźnik płynności bieżącej	1,0	0,9	0,1

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w wysokości 54 mln EUR, przed uwzględnieniem wydatków kapitałowych i pozycji pozafinansowych, zmniejszyły się o 128 mln EUR rok do roku, na co wpływ miał niższy wynik bazowej EBITDA generowany przez Poundland w połączeniu z pogorszeniem kapitału obrotowego, głównie związanego z zapasami w Pepco.

Wolne przepływy pieniężne są zgodne z poprzednim I półroczem, głównie ze względu na zmniejszenie nakładów inwestycyjnych o 102 mln euro do 53 mln EUR w I półroczu (I półrocze roku obrotowego 2024: 155 mln EUR), co wynika ze rozważnego i wolniejszego tempa otwierania sklepów, a także dostosowania kluczowych projektów, w szczególności w obszarze IT, przy wstrzymaniu programu ERP. W I półroczu roku obrotowego 2025 nakłady inwestycyjne stanowiły 1,6% przychodów (spadek z 4,8% w poprzednim okresie), a głównymi obszarami wydatków były:

- 28 mln EUR zainwestowano w otwarcie 146 nowych sklepów brutto (I poł. roku obrotowego 2024: 346 nowych sklepów brutto). W tym 55 w Polsce, 70 w Europie Środkowo-Wschodniej i 21 w Europie Zachodniej; oraz
- nakłady inwestycyjne w wysokości 19 mln EUR, związane głównie z utrzymaniem sklepów.

Zadłużenie netto (MSSF 16) w wysokości 1 609 mln EUR było o 119 mln EUR niższe niż w poprzednim półroczu, odzwierciedlając spłatę kredytu odnawialnego w wysokości 30 mln EUR w drugiej połowie roku obrotowego 2024 (90 mln EUR w pierwszej połowie roku obrotowego 2024) oraz poprawiającą się pozycję gotówkową (+120 mln EUR), która równoważy wpływ MSSF 16 dodatkowych umów najmu związanych z programem ekspansji sklepów.

I PÓŁROCZE ROKU OBROTOWEGO 2025: BILANS

Grupa posiada stabilną sytuację bilansową, odnotowując spadek poziomu zadłużenia rok do roku oraz silną pozycję w zakresie kowenantów finansowych.

Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe wyniosły w pierwszym półroczu 51 mln euro, w porównaniu do 153 mln euro w analogicznym okresie poprzedniego roku, co odzwierciedla skoncentrowanie się na kontrolowanym rozwoju na kluczowych rynkach.

Odpisy aktualizujące wartość zostały ujęte w odniesieniu do rzeczowych aktywów trwałych, aktywów z tytułu prawa do użytkowania (ROU) oraz wartości niematerialnych w związku z utrzymującą się trudną sytuacją operacyjną Poundland. Odpisy te zostały obliczone w ramach regularnej analizy przesłanek do utraty wartości, mającej na celu ocenę możliwości odzyskania wartości bilansowej aktywów. W wyniku znacznego pogorszenia wyników Poundland, w okresie ujęto odpisy w łącznej wysokości 234 mln euro. Kwota ta jest niezależna od wcześniejszych odpisów w wysokości 775 mln euro, ujętych w drugim półroczu roku finansowego 2024.

Wartość zapasów wzrosła o 16,8% do poziomu 1 128 mln euro w pierwszym półroczu roku finansowego 2025 (wobec 966 mln euro rok wcześniej), co oznacza wzrost liczby dni zapasów ze 101 do 117. Wzrost ten wynika głównie ze zwiększenia liczby sklepów w porównaniu do poprzedniego roku, a także z faktu, że wynik za ubiegły rok był zaniżony przez zakłócenia związane z sytuacją na Morzu Czerwonym, które nie miały wpływu na dane za pierwsze półrocze 2025 roku.

Finansowanie

W pierwszym półroczu roku obrotowego 2025 nie wystąpiły żadne nowe zdarzenia dotyczące finansowania. Na dzień 31 marca 2025 r. całkowite zadłużenie zewnętrzne brutto Grupy (z wyłączeniem zobowiązań z tytułu najmu) wynosiło 620 mln EUR i obejmowało:

- 375 mln EUR obligacji 7,25% z terminem zapadalności w 2028 r.
- 250 mln EUR kredytu terminowego B z terminem zapadalności w 2026 r.
- Zero wykorzystanych środków w ramach kredytu odnawialnego Spółki
- 5 mln EUR leasingu finansowego
- Pomniejszone o 10 mln EUR kosztów emisji długu, które zostały skapitalizowane.

Środki pieniężne na dzień 31 marca 2025 r. wyniosły 341 mln EUR, o 120 mln EUR więcej niż w I półroczu poprzedniego roku obrotowego, częściowo odzwierciedlając spłatę 90 mln EUR w I półroczu roku obrotowego 2024 (przy 120 mln EUR spłaconych w całym roku obrotowym 2024), w połączeniu z lepszą pozycją gotówkową na koniec roku obrotowego 2024.

Nasz wskaźnik zadłużenia netto do bazowej EBITDA w okresie ostatnich 12 miesięcy kształtuje się następująco:

- 0,6x na bazie przed MSSF 16 (z wyłączeniem najmu)
- 1,8x na podstawie MSSF 16 (z uwzględnieniem najmu)

To sprawia, że nasza dźwignia finansowa jest znacznie poniżej poziomów ustalonych kowenantów i jest korzystniejsza w porównaniu z poprzednim okresem półrocznym.

Zewnętrzne koszty finansowe netto wzrosły z 56 mln EUR w I półroczu roku obrotowego 2024 do 58 mln EUR w I półroczu roku obrotowego 2025. Ujęte w tym koszty odsetkowe niezwiązane z najmem wzrosły o 2 mln EUR do 20 mln EUR co oznacza efektywną stopę procentową na poziomie 6,3%.

PODSUMOWANIE WG SEGMENTÓW – SEGMENTY HANDLOWE

Pepco odpowiada za 65,0% łącznych przychodów Grupy w I półroczu roku obrotowego 2025 (pełny rok obrotowy 2024: 62,1%) i więcej niż za całość zysku operacyjnego Grupy w I półroczu roku obrotowego 2025. Poundland i Dealz przyczyniły się odpowiednio do 29,5% i 5,5% przychodów w I półroczu roku obrotowego 2025 (I półrocze roku obrotowego 2024: 32,9% i 5,0%). Znacząca zmiana przychodów Pepco i Dealz w strukturze łącznych przychodów była wynikiem poprawy wyników obu sieci, podczas gdy wkład Poundland spadł z powodu słabych wyników we wszystkich kategoriach produktowych.

Pepco

Pepco	I pół. r.obr. 2025	I pół. r.obr.2024	r/r (raportowany)	r/r (stały kurs walutowy)
Przychody (mln EUR)	2 171	1 986	9,3%	8,9%
Przychody LFL (%)	2,3%	(3,2%)	-	-
Zysk brutto (mln EUR)	1 027	904	13,6%	13,2%
Zysk brutto (%)	47,3%	45,5%	180 p.b.	180 p.b.
Koszty operacyjne (mln EUR)	(587)	(507)	15,8%	14,9%
Koszty operacyjne (%)	27,0%	25,5%	150 p.b.	140 p.b.
EBITDA MSSF 16 (mln EUR)	440	396	11,1%	11,1%
EBITDA MSSF 16 (%)	20,3%	19,9%	40 p.b.	40 p.b.
Zysk operacyjny MSSF 16 (mln EUR)	242	220	10,0%	10,4%
Sklepy (liczba)	3 887	3 665	222	
EBITDA przed MSSF 16 (mln EUR)	289	263	9,9%	10,5%
EBITDA przed MSSF 16 (%)	13,3%	13,2%	10 p.b.	20 p.b.

Sprzedaż Pepco w pierwszym półroczu roku obrotowego 2025 wzrosła o +9,3% dzięki otwarciu 222 nowych sklepów netto w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy, co zwiększyło łączną liczbę sklepów Pepco do 3 887 na koniec marca. Sprzedaż porównywalna (LFL) wzrosła w tym okresie o 2,3%, poprawiając się sekwencyjnie z +1,4% w I kwartale do +3,6% w II kwartale, pomimo późniejszego terminu Wielkanocy i dodatkowego dnia handlowego w poprzednim okresie.

Pepco czerpie korzyści z dobrych wyników sprzedaży w zakresie towarów codziennego użytku na poziomie +5,2%, podczas gdy sprzedaż porównywalna odzieży spadła nieznacznie o -0,3%. Pod względem geograficznym Pepco wykazuje dobre wyniki na rynkach Europy Zachodniej, takich jak Hiszpania (+11,5%) i Włochy (+9,6%) oraz na kluczowych rynkach Europy Środkowo-Wschodniej, w szczególności w Rumunii, Serbii i Bułgarii. Polska pozostaje wyzwaniem z poziomem LFL -3,1% w połowie roku, a wyniki tego regionu pozostają obszarem głównego zainteresowania kierownictwa, a zespół jest zaangażowany w poprawę wyników na naszym kluczowym rynku dzięki ukierunkowanemu planowi działania.

Marża brutto wzrosła o 180 p.b. dzięki jednorazowej reklasyfikacji podatku konsumpcyjnego do kosztów sprzedaży i kosztów ogólnego zarządu (około 50 p.b. korzyści w marży brutto) oraz za sprawą zwiększonych kosztów w poprzednim okresie związanym z sytuacją na Morzu Czerwonym.

Ekspansja sieci sklepów była kontynuowana we wszystkich regionach, choć w wolniejszym tempie niż w pierwszym półroczu roku finansowego 2024, zgodnie z obowiązującą strategią. W analizowanym okresie otwarto netto 106 nowych sklepów, w porównaniu do 215 w analogicznym okresie poprzedniego roku, co odzwierciedla większą dyscyplinę finansową i koncentrację na lokalizacjach zapewniających najwyższy zwrot z inwestycji.

Bazowe koszty operacyjne (MSSF 16) w Pepco wzrosły o 15,8% rok do roku w wartościach bezwzględnych i o 150 p.b. jako % sprzedaży. Wyłączając reklasyfikację podatku od sprzedaży detalicznej, koszty operacyjne jako procent sprzedaży były o 100 punktów bazowych wyższe niż w poprzednim okresie półrocznym, co było wynikiem presji inflacyjnej, szczególnie w obszarze kosztów sklepów, takich jak wynagrodzenia.

EBITDA bazowa (MSSF 16) wzrosła o 11,1% do 440 mln EUR (I poł. roku obrotowego 2024: 396 mln EUR). Wzrost bazowej marży EBITDA o 40 p.b. rok do roku do 20,3% wynikał ze wzrostu marży brutto o 130 p.b. w ujęciu porównawczym, częściowo skompensowanego presją inflacyjną na koszty sklepów.

Poundland

Poundland	I poł. r.obr. 2025	I poł. r.obr.2024	r/r (raportowany)	r/r (stały kurs walutowy)
Przychody (mln EUR)	985	1 054	(6,5%)	(9,7%)
Przychody LFL (%)	(7,3%)	(0,7%)	n/a	n/a
Zysk brutto (mln EUR)	340	409	(16,9%)	(19,7%)
Zysk brutto (%)	34,5%	38,8%	(430) p.b.	(430) p.b.
Koszty operacyjne (mln EUR)	(318)	(322)	(1,2%)	(4,5%)
Koszty operacyjne (%)	32,3%	30,6%	170 p.b.	180 p.b.
EBITDA MSSF 16 (mln EUR)	22	87	(74,7%)	(76,2%)
EBITDA MSSF 16 (%)	2,2%	8,3%	(610) p.b.	(610) p.b.
Zysk operacyjny MSSF 16 (mln EUR)	(54)	17	(417,6%)	(412,0%)
Sklepy (liczba)	818	864	(46)	
EBITDA przed MSSF 16 (mln EUR)	(39)	21	(285,7%)	(280,4%)
EBITDA przed MSSF 16 (%)	(4,0%)	2,0%	(600) p.b.	(610) p.b.

Wyniki Poundland za pierwsze półrocze odzwierciedlają krótkoterminowy wpływ niedopasowania asortymentu, wyprzedzały zapasów oraz podwyższonego poziomu ubytków na sprzedaży, marżę i rentowność, podczas gdy działania mające na celu ustabilizowanie podstawowej oferty i bazy kosztowej są konsekwentnie realizowane.

Przychody za I półrocze roku obrotowego 2025 charakteryzowały się utrzymującym się słabym trendem sprzedaży LFL (-7,3%). Głównym czynnikiem hamującym ponownie były towary codziennego użytku (-12,0%) i szybkozbywalne (-5,8%), na co wpłynęła celowa wyprzedaż starszych zapasów, która obniżyła wartość zapasów o około 15 mln euro, poprawiając jakość asortymentu, ale jednocześnie ograniczając dostępność kluczowych produktów FMCG.

Nadal występują problemy z asortymentem Poundland pochodzącym z Pepco. W kategorii codziennego użytku te produkty nie stały się jeszcze popularne wśród brytyjskich konsumentów, a tradycyjne kategorie, takie jak artykuły papiernicze i ogrodnicze, albo zostały usunięte, albo w sklepach było ich wyraźnie za mało. Wyprzedaż wolno rotujących produktów ograniczyła sprzedaż w cenach regularnych w pierwszym półroczu. W celu uzupełnienia tych luk rozpoczęto ukierunkowany program odbudowy kluczowych kategorii, obejmujący uproszczoną ofertę FMCG oraz przywrócenie klasycznych linii produktów ogólnego przeznaczenia.

W połowie roku sieć liczyła 818 sklepów, co oznacza spadek netto o 46 rok do roku, w następstwie planowanego zamknięcia sklepów przynoszących straty. Zmniejszenie powierzchni handlowej również przyczyniło się do spadku całkowitej sprzedaży.

Marża brutto spadła o 430 punktów bazowych do 34,5%. Spadek ten był spowodowany głównie niekorzystnym asortymentem i przecenami związanymi z programem wyprzedaży, a także niższymi rabatami uzależnionymi od wielkości sprzedaży. Niższe koszty frachtu i kontenerów przyniosły tylko częściową poprawę.

Koszty operacyjne (MSSF 16) jako procent sprzedaży wzrosły o 170 punktów bazowych do 32,3%. Wzrost ten był spowodowany przede wszystkim wpływem ujemnej dźwigni operacyjnej wynikającej ze spadku sprzedaży LFL o 7,3% oraz podwyżki krajowej płacy minimalnej w Wielkiej Brytanii. Koszty pracy w sklepach pozostały na zbliżonym poziomie nominalnym, jednak w relacji do niższej sprzedaży uległy pogorszeniu. Umiarkowane oszczędności osiągnięto dzięki renegotjacji czynszów, redukcji kosztów centralnych oraz mniejszej liczbie sklepów.

Poundland zaraportował EBITDA za I półrocze roku obrotowego 2025 (MSSF 16) w wysokości 22 mln EUR, znacznie poniżej 87 mln EUR z poprzedniego roku, a marża EBITDA spadła o 610 punktów bazowych do 2,2%. EBITDA przed MSSF 16 odnotowała spadek w wysokości 39 mln EUR w połowie roku (I półrocze roku obrotowego 2024: zysk w wysokości 21 mln EUR), odzwierciedlając przede wszystkim spadek zysku brutto o 69 mln EUR.

Dealz Poland

Dealz Poland	I poł. r.obr. 2025	I poł. r.obr.2024	r/r (raportowany)	r/r (stały kurs walutowy)
Przychody (mln EUR)	182	160	13,8%	11,1%
Przychody LFL (%)	2,9%	(4,6%)	-	-
Zysk brutto (mln EUR)	61	51	19,6%	16,3%
Zysk brutto (%)	33,7%	32,2%	150 p.b.	150 p.b.
Koszty operacyjne (mln EUR)	(47)	(40)	17,5%	14,4%
Koszty operacyjne (%)	25,6%	24,9%	70 p.b.	70 p.b.
EBITDA MSSF 16 (mln EUR)	15	12	25,0%	22,7%
EBITDA MSSF 16 (%)	8,1%	7,4%	70 p.b.	80 p.b.
Zysk operacyjny MSSF 16 (mln EUR)	(2)	(3)	(33,3%)	(31,8%)
Sklepy (liczba)	344	316	28	
EBITDA przed MSSF 16 (mln EUR)	2	2	5,8%*	5,7%
EBITDA przed MSSF 16 (%)	1,2%	1,3%	(10) p.b.	(10) p.b.

Uwaga: Dla Dealz, biorąc pod uwagę wielkość EBITDA przed MSSF 16, procentowa zmiana r/r (raportowana) bierze się z liczb przed zaokrągleniem.

Podobnie jak Pepco, Dealz odnotował silny wzrost sprzedaży o 13,8%, spowodowany otwarciem sklepów, wspierany przez sprzedaż LFL na poziomie +2,9%. Dealz dodał 28 sklepów netto w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy, wszystkie w Polsce, gdzie spółka prowadzi działalność.

Pozytywny wynik sprzedaży porównywalnej (LFL) był efektem wysokiego popytu zarówno w kategorii produktów ogólnego przeznaczenia (+2,0% LFL), jak i FMCG (+3,6% LFL), szczególnie w segmencie słodczy. Przyczyniło się do tego skoncentrowanie zespołu na efektywnej realizacji działań w sklepach oraz lepszym dopasowaniu oferty do potrzeb klientów.

Marża brutto za rok wzrosła o 150 punktów bazowych, do poziomu 33,7%. Wzrost ten był efektem lepszych wyników negocjacyjnych zespołów zakupowych oraz korzyści kursowych wynikających z relatywnej siły złotego względem walut, w których realizowane są zakupy dla Dealz.

Koszty operacyjne (zgodnie z MSSF 16) jako procent sprzedaży pogorszyły się o 70 punktów bazowych, osiągając poziom 25,6%. Główną przyczyną był wzrost kosztów pracy w sklepach, będący wynikiem presji inflacyjnej oraz dodatkowych nakładów kadrowych wspierających ofertę sklepów.

Skorygowana EBITDA (MSSF 16) wyniosła 15 mln euro, co oznacza wzrost o 3 mln euro (25%) w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, a marża EBITDA wzrosła o 70 punktów bazowych dzięki wzrostowi przychodów i poprawie marży brutto. EBITDA przed zastosowaniem MSSF 16 wyniosła 2 mln euro, co odpowiada poziomowi z pierwszego półrocza roku finansowego 2024.

PODSUMOWANIE WG SEGMENTÓW – SEGMENTY GEOGRAFICZNE

Firma osiągnęła silny wzrost sprzedaży we wszystkich regionach poza Wielką Brytanią i Irlandią, dzięki rozwojowi sklepów na pozostałych rynkach. Wzrost przychodów Grupy w tym okresie był spowodowany dobrymi wynikami Pepco i Dealz, szczególnie w Europie Zachodniej i Europie Środkowo-Wschodniej. Choć Polska również przyczynia się do wzrostu, zespół zarządzający Pepco koncentruje się na zapewnieniu trwałego rozwoju na naszym największym rynku, ponieważ sprzedaż porównywalna od początku roku spadła o 3,0%.

Przychody (mln EUR)	I poł. r.obr. 2025	I poł. r.obr.2024	r/r (raportowany)	r/r (stały kurs walutowy)
Wlk. Brytania i Irlandia	985	1 054	(6,5%)	(9,7%)
Polska	887	840	5,6%	2,8%
Europa Środkowo-Wsch.	1 096	1 010	8,5%	9,6%
Europa Zachodnia	370	296	25,0%	25,2%
łącznie	3 338	3 200	4,3%	2,9%

Przychody LFL (%)	I poł. r.obr. 2025	I poł. r.obr.2024
Wlk. Brytania i Irlandia	(7,3%)	(0,7%)
Polska	(2,0%)	(2,2%)
Europa Środkowo-Wsch.	3,8%	(2,9%)
Europa Zachodnia	10,0%	(11,2%)
łącznie	(0,7%)	(2,5%)

Liczba sklepów	I poł. r.obr. 2025	I poł. r.obr.2024	r/r
Wlk. Brytania i Irlandia	818	864	(5,3%)
Polska	1 711	1 633	4,8%
Europa Środkowo-Wsch.	1 909	1 830	4,3%
Europa Zachodnia	611	518	18,0%
łącznie	5 049	4 845	4,2%

ZABEZPIECZENIA I WYMIANA WALUT

Grupa nie stosuje zabezpieczeń przed wpływem różnic kursowych wynikających z przeliczenia zysków osiągniętych w krajach spoza strefy euro. W rezultacie zmian kursów walut w analizowanym okresie, skorygowana EBITDA w pierwszym półroczu roku finansowego 2025 była wyższa o około 2 mln euro. Średnie oraz kursy na koniec okresu w odniesieniu do Grupy przedstawiają się następująco:

	Średnie kursy		Kursy na koniec okresu	
	I pół. r.obr. 2025	I pół. r.obr.2024	I pół. r.obr. 2025	I pół. r.obr.2024
EUR/PLN	4,2548	4,3766	4,1840	4,3123
CNY/PLN	0,5551	0,5620	0,5334	0,5518
USD/PLN	4,0128	4,0508	3,8687	3,9888

Grupa zabezpiecza transakcyjne ryzyko walutowe dla zapasów zakupionych w Azji i opłaconych w dolarach amerykańskich (USD) i juanach chińskich (CNY) w stosunku do własnych walut operacyjnych Pepco, Dealz i Poundland w celu zmniejszenia zmienności marży brutto. Wszystkie kontrakty walutowe Grupy są rozliczane w powiązaniach zabezpieczających przepływy pieniężne. W ciągu ostatnich 12 miesięcy utrzymywała się ogólna deprecjacja USD i CNY w stosunku do polskiego złotego (PLN), co znalazło odzwierciedlenie w zmniejszeniu pozycji bilansowej netto zobowiązań z tytułu Pochodnych Instrumentów Finansowych Grupy w porównaniu z rokiem obrotowym 2024.



PEPCO GROUP N.V.

INTERIM CONDENSED FINANCIAL STATEMENTS

For 6-month period ended 31 March 2025

Registered number: 81928491

CONTENTS

2	Condensed Consolidated Income Statement
3	Condensed Consolidated Statement of Other Comprehensive Income
4	Condensed Consolidated Statement of Financial Position
5	Condensed Consolidated Statement of Changes in Equity
6	Condensed Consolidated Statement of Cash Flows
7	Notes to the Condensed Consolidated Interim Financial Statements

CONDENSED CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

for the six months ended 31 March 2025

	Note	Six months to 31 March 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (audited) €000
Continuing operations				
Revenue	5	3,338,333	3,199,889	6,166,749
Cost of sales		(1,893,818)	(1,821,526)	(3,460,720)
Gross profit		1,444,515	1,378,363	2,706,029
Administrative expenses		(1,283,299)	(1,182,406)	(2,371,764)
Goodwill impairment		-	-	(724,824)
Other non-financial assets impairment		(240,430)	(613)	(54,578)
Operating (loss) / profit	7	(79,214)	195,344	(445,137)
Financial income	8	23,183	11,914	31,803
Financial expense	9	(73,529)	(63,213)	(140,785)
(Loss) / profit before taxation from continuing operations for the period		(129,560)	144,045	(554,119)
Taxation	10	(25,428)	(40,030)	(107,520)
(Loss) / profit from continuing operations for the period		(154,988)	104,015	(661,639)
Gain / (loss) on discontinued operations	18	3,541	(50,570)	(48,530)
(Loss) / profit for the period		(151,447)	53,445	(710,169)

	Note	Six months to 31 March 2025 (unaudited) Euro Cents	Six months to 31 March 2024 (unaudited) Euro Cents	Twelve months to 30 September 2024 (audited) Euro Cents
Earnings per share				
Basic earnings per share from continuing operations	11	(26.9)	18.1	(114.9)
Basic earnings per share from discontinued operations	11	0.6	(8.8)	(8.4)
Basic earnings per share	11	(26.3)	9.3	(123.3)
Diluted earnings per share from continuing operations	11	(26.9)	18.0	(114.9)
Diluted earnings per share from discontinued operations	11	0.6	(8.7)	(8.4)
Diluted earnings per share	11	(26.3)	9.2	(123.3)

The notes on pages 7 to 20 form part of these interim financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF OTHER COMPREHENSIVE INCOME

for the six months ended 31 March 2025

	Six months to 31 March 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (audited) €000
(Loss) / profit for the period	(151,447)	53,445	(710,169)
Other comprehensive income			
<i>Items that are or may be reclassified subsequently to profit or loss:</i>			
Foreign currency translation differences – foreign operations	26,899	3,668	48,942
Effective portion of changes in fair value of cash flow hedges	(13,884)	31,726	121,518
Net change in fair value of cash flow hedges reclassified to profit or loss	3,821	(5,883)	(85,240)
Deferred tax on items that are or may be reclassified subsequently to profit or loss	1,548	(4,801)	(8,238)
Other comprehensive income for the period, net of income tax	18,384	24,710	76,982
Total comprehensive (loss) / income for the period	(133,063)	78,155	(633,187)

The notes on pages 7 to 20 form part of these interim financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

at 31 March 2025

		31 March 2025 (unaudited)	31 March 2024 (Restated) (unaudited)	30 September 2024 (audited)
	Note	€000	€000	€000
Non-current assets				
Property, plant and equipment		633,704	782,748	742,833
Right-of-use assets	17	1,163,016	1,244,260	1,304,678
Goodwill and other intangible assets		36,198	857,019	107,316
Trade and other receivables	14	65	49	52
Derivative financial instruments	13	919	219	1,766
Deferred tax assets		124,632	114,383	106,434
		1,958,534	2,998,678	2,263,079
Current assets				
Inventories		1,127,996	966,311	1,235,457
Tax receivables		14	358	253
Trade and other receivables	14	75,020	97,653	102,874
Derivative financial instruments	13	31,379	79,009	32,741
Cash and cash equivalents		341,122	221,186	363,336
		1,575,531	1,364,517	1,734,661
Total assets		3,534,065	4,363,195	3,997,740
Current liabilities				
Trade and other payables	15	1,136,149	1,063,760	1,402,544
Dividend payable		35,714	-	-
Current tax liabilities		16,335	5,131	21,683
Lease liabilities	17	333,361	305,065	346,594
Borrowings	16	-	29,022	-
Derivative financial instruments	13	45,910	100,574	51,259
Provisions		14,614	6,033	20,504
		1,582,083	1,509,585	1,842,584
Non-current liabilities				
Trade and other payables	15	3,449	10,778	3,396
Lease liabilities	17	1,002,061	1,002,561	1,034,395
Borrowings	16	614,872	612,059	612,980
Derivative financial instruments	13	1,777	389	1,227
Provisions		5,438	31,298	13,767
		1,627,597	1,657,085	1,665,765
Total liabilities		3,209,680	3,166,670	3,508,349
Net assets		324,385	1,196,525	489,391
Equity attributable to equity holders of the parent				
Share capital		5,760	5,760	5,760
Share premium reserve		13	13	13
Cash flow hedge reserve		(12,866)	(11,349)	(4,351)
Merger reserve		(751)	(751)	(751)
Translation reserve		51,765	(19,901)	24,866
Share-based payment reserve		43,679	35,193	39,908
Retained earnings		236,785	1,187,560	423,946
Total shareholders' equity		324,385	1,196,525	489,391

The notes on pages 7 to 20 form part of these interim financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

for the six months ended 31 March 2025 (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 2024	5,760	13	(4,351)	24,866	(751)	39,908	423,946	489,391
Total comprehensive income for the period								
Loss for the period	-	-	-	-	-	-	(151,447)	(151,447)
Other comprehensive (loss) /	-	-	(8,515)	26,899	-	-	-	18,384
Income for the period								
Total comprehensive (loss) / income for the period	-	-	(8,515)	26,899	-	-	(151,447)	(133,063)
Transactions with owners, recorded directly in equity								
Equity settled share-based payments	-	-	-	-	-	3,771	-	3,771
Dividends declared	-	-	-	-	-	-	(35,714)	(35,714)
Total contributions by and distributions to owners	-	-	-	-	-	3,771	(35,714)	(31,943)
Balance at 31 March 2025	5,760	13	(12,866)	51,765	(751)	43,679	236,785	324,385

for the six months ended 31 March 2024 (unaudited)

	Share capital €000	Share premium €000	Cash flow hedge reserve ¹ €000	Translation reserve ² (Restated) €000	Merger reserve ³ €000	Share-based payment reserve €000	Retained earnings (Restated) €000	Total equity (Restated) €000
Balance at 1 October 2023	5,760	13	(32,391)	(23,569)	(751)	33,013	1,134,115	1,116,190
Total comprehensive income for the period								
Profit for the period	-	-	-	-	-	-	53,445	53,445
Other comprehensive income for the period	-	-	21,042	3,668	-	-	-	24,710
Total comprehensive income for the period	-	-	21,042	3,668	-	-	53,445	78,155
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)	(19,901)	(751)	35,193	1,187,560	1,196,525

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 7 to 20 form part of these interim financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS

for the six months ended 31 March 2025

		Six months to 31 March 2025 (unaudited)	Six months to 31 March 2024 (Restated) (unaudited)	Twelve months to 30 September 2024 (Restated) (audited)
	Note	€000	€000	€000
Cash flows from operating activities				
Profit/(loss) for the period from continuing operations:		(154,988)	104,015	(661,639)
Adjustments for:				
Depreciation, amortisation and impairment		343,402	88,279	972,430
Right-of-use asset depreciation		187,918	172,611	364,757
Financial income	8	(23,183)	(11,914)	(31,803)
Financial expense	9	73,529	63,213	140,785
(Gain)/Loss on sale of property, plant and equipment		8	(111)	(270)
Equity settled share-based payment (credit) / expenses		3,762	2,180	6,895
Taxation	10	25,428	40,030	107,520
		455,876	458,303	898,675
(Increase)/decrease in trade and other receivables		27,841	45,898	42,459
Decrease/(increase) in inventories		107,461	209,864	(49,514)
(Decrease)/increase in trade and other payables		(266,342)	(296,554)	11,932
Increase/(decrease) in provisions and employee benefits		(14,219)	(485)	(3,993)
Settlement of derivatives		4,383	(14,677)	6,802
Cash generated by operations		315,001	402,349	906,361
Tax paid		(43,107)	(36,369)	(85,449)
Net cash from operating activities in discontinued operations		-	(1,909)	(1,909)
Net cash from operating activities		271,894	364,071	819,003
Cash flows used in investing activities				
Proceeds from sale of property, plant and equipment		-	1,645	2,290
Interest received		9,751	8,351	22,960
Disposal of subsidiary net of cash disposed		-	(8,465)	(8,465)
Additions to property, plant and equipment		(50,866)	(153,206)	(204,559)
Additions to other intangible assets		(1,720)	(1,556)	(7,189)
Net cash from investing activities in discontinued operations		-	(78)	(78)
Net cash used in investing activities		(42,835)	(153,309)	(195,041)
Cash flows from financing activities				
Proceeds from the issue of share capital		-	-	-
Proceeds from bank loan net of fees incurred		-	45,000	-
Repayment of borrowings		-	(135,000)	(120,000)
Interest paid		(33,240)	(30,854)	(56,184)
Payment of interest on lease liabilities		(37,340)	(38,109)	(77,311)
Repayment of lease liabilities		(188,828)	(176,780)	(364,274)
Net cash from financing activities in discontinued operations		-	(2,970)	(2,970)
Net cash from financing activities		(259,408)	(338,713)	(620,739)
Net decrease in cash and cash equivalents		(30,350)	(127,951)	3,224
Cash and cash equivalents at beginning of period		363,336	330,417	330,417
Effect of exchange rate fluctuations on cash held		8,136	18,720	29,695
Cash and cash equivalents at end of period		341,122	221,186	363,336

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 2025 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 main brands being Pepco, Poundland and Dealz.

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 2024. 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 2024. 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 FY26, 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.

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 2024.

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. 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 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (audited) €000
External revenue			
Pepco	2,171,234	1,986,275	3,853,169
Poundland	985,009	1,054,013	2,006,333
Dealz Poland	182,090	159,601	307,247
Group external revenue	3,338,333	3,199,889	6,166,749
Underlying EBITDA			
Pepco	440,200	396,043	785,292
Poundland	21,975	87,094	153,319
Dealz Poland	14,780	11,766	24,166
Other	(16,934)	(7,767)	(18,750)
Group Underlying EBITDA	460,021	487,136	944,027
Reported EBITDA			
Pepco	435,724	368,854	743,029
Poundland	21,507	84,522	147,169
Dealz Poland	14,780	11,766	22,348
Other	(19,897)	(9,021)	(20,766)
Group Reported EBITDA	452,114	456,121	891,780
<i>Less reconciling items to operating profit</i>			
Depreciation of property, plant and equipment	(97,160)	(84,441)	(182,382)
Impairment of property, plant and equipment	(67,866)	(613)	(9,767)
Depreciation of right-of-use asset	(187,918)	(172,611)	(364,757)
Impairment of right-of-use asset	(106,297)	-	(6,104)
Amortisation of other intangibles	(5,812)	(3,225)	(10,646)
Impairment of other intangibles	(66,267)	-	(38,707)
Impairment of goodwill	-	-	(724,824)
Profit/(Loss) on disposal of property, plant and equipment	(8)	111	270
Other expenses	-	2	-
Group operating profit	(79,214)	195,344	(445,137)

4. Segmental information (continued)

	Six months to 31 March 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (Restated) (audited) €000
Depreciation and amortisation			
Pepco	196,412	174,263	367,587
Poundland	76,329	70,081	156,295
Dealz Poland	17,261	15,175	32,352
Other	888	758	1,551
Group depreciation and amortisation	290,890	260,277	557,785
Impairment of property, plant and equipment and intangible assets			
Pepco	6,249	613	4,362
Poundland	167,914	-	12,128
Dealz Poland	-	-	-
Other	66,267	-	762,912
Group impairment of property, plant and equipment and intangible assets	240,430	613	779,402
Additions to non-current assets			
Pepco	132,071	165,651	439,790
Poundland	50,826	91,791	143,942
Dealz Poland	12,993	18,158	29,273
Other	1,635	290	1,946
Group additions to non-current assets	197,525	275,890	614,951
Total assets			
Pepco	2,684,791	2,414,954	2,802,349
Poundland	630,140	1,723,305	999,492
Dealz Poland	173,972	179,300	172,474
Other	45,162	45,636	23,425
Group assets	3,534,065	4,363,195	3,997,740
Total liabilities			
Pepco	1,825,230	1,727,198	2,047,329
Poundland	594,121	672,622	701,994
Dealz Poland	94,060	102,012	94,321
Total Other	696,269	664,838	664,705
Group liabilities	3,209,680	3,166,670	3,508,349

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 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (Restated) (audited) €000
United Kingdom and Republic of Ireland	985,009	1,054,013	2,006,333
Poland	886,749	839,870	1,617,790
Rest of Central and Eastern Europe	1,096,302	1,010,243	1,950,271
Rest of Western Europe	370,273	295,763	592,355
	3,338,333	3,199,889	6,166,749

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 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (Restated) (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (Restated) (audited) €000
Reported EBITDA from continuing operations	452,114	456,121	891,780
Group Value Creation Plan ("VCP")	–	400	893
Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements	1,596	14,175	29,661
Restructuring costs	6,311	387	5,450
Hungary fraud incident	–	16,053	16,243
Sub-total of non-underlying items	7,907	31,015	52,247
Underlying EBITDA from continuing operations	460,021	487,136	944,027
Reported operating (loss) / profit from continuing operations	(79,214)	195,344	(445,137)
Group Value Creation Plan ("VCP")	–	400	893
Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements	144	13,035	29,159
Restructuring costs	12,422	387	3,689
Hungary fraud incident	–	16,053	16,243
Impairment of Poundland assets (including Goodwill & Brand)	234,186	–	775,051
Sub-total of non-underlying items	246,752	29,875	825,035
Underlying operating profit from continuing operations	167,538	225,219	379,898
Reported (loss) / profit before taxation from continuing operations for the year	(129,560)	144,045	(554,119)
Group Value Creation Plan ("VCP")	–	400	893
Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements	144	13,035	29,159
Restructuring costs	12,422	387	3,689
Hungary fraud incident	–	16,053	16,243
Impairment of Poundland assets (including Goodwill & Brand)	234,186	–	775,051
Sub-total of non-underlying items	246,752	29,875	825,035
Underlying profit before tax from continuing operations	117,192	173,920	270,916

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 Group VCP was a 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 2024 for more details. Note that FY24 was the final year of costs relating to the Group VCP, and all new share based payment schemes are being included within underlying expenses.

6. 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 FY24 and FY25, the Group has specifically expensed costs related to significant ERP programmes.

Restructuring costs: The Group has undertaken a number of strategic decisions to restructure the operations of the Group. In FY24 and FY25, the Group has announced its intention to restructure, actively exploring separation options for Poundland (including a potential sale) and costs associated with these activities have been included as non-underlying. Similarly, the Group has announced its intention to exit the FMCG product line in Pepco and costs relating to this restructure has also been included as non-underlying costs.

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.

Impairment in Goodwill and Brand: During FY24 the Group have impaired goodwill and brand assets recognised on the acquisition of Poundland. The Group have also impaired Right of use assets and Property, Plant and Equipment relating to Poundland. Further impairments were recognised in FY25 in relation to brand assets, Right of Use Assets and Property, Plant and Equipment. These are all considered to be non-underlying as they are material, exceptional and unusual in nature.

7. Operating profit

	Six months to 31 March 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (audited) €000
Operating profit for the period has been arrived at after charging/(crediting):			
Expense relating to short-term, low-value and variable leases	25,819	24,874	57,316
Depreciation of tangible fixed assets and other items:			
Owned	97,160	84,441	182,382
Depreciation of right-of-use assets	187,918	172,611	364,757
Impairment of property, plant and equipment	67,866	613	9,767
Amortisation of other intangibles	5,812	3,225	10,646
Impairment of Goodwill	-	-	724,824
Impairment of other intangible assets	66,267	-	38,707
Impairment of right-of-use assets	106,297	-	6,104
Cost of inventories recognised as an expense	1,867,594	1,777,889	3,419,474
Write downs of inventories recognised as an expense	53,449	40,494	92,201

8. Financial income

	Six months to 31 March 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (audited) €000
Bank interest income	9,751	8,351	22,960
Foreign exchange gains	13,432	3,563	8,843
	23,183	11,914	31,803

9. Financial expense

	Six months to 31 March 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (audited) €000
Interest on bank loans and amortisation of capitalised finance costs	30,215	26,464	67,789
Interest on lease liabilities	37,543	37,714	77,311
Ineffective element of hedging	-	58	(263)
Foreign exchange losses	5,771	(1,023)	(4,052)
	73,529	63,213	140,785

10. Taxation

The corporation tax rate in force in the largest markets in which the Group operates - being the UK is 25%, in Poland is 19%, and in Romania is 16%. 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 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.

The Group's consolidated effective tax rate in respect of continuing operations for the six months ended 31 March 2025 is -19.6% (six months ended 31 March 2024, 27.8%).

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 2025 (unaudited) €	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €	Twelve months to 30 September 2024 (audited) €
Basic earnings per share			
Earnings per share from continuing operations	(26.9)	18.1	(114.9)
Earnings per share from discontinued operations	0.6	(8.8)	(8.4)
Earnings per share	(26.3)	9.3	(123.3)
Earnings per share from continuing operations adjusted for non-underlying items	12.7	22.8	31.1
Diluted earnings per share			
Diluted earnings per share from continuing operations ¹	(26.9)	18.0	(114.9)
Diluted earnings per share from discontinued operations ¹	0.6	(8.7)	(8.4)
Diluted earnings per share ¹	(26.3)	9.2	(123.3)
Diluted earnings per share from continuing operations adjusted from non-underlying items	12.7	22.7	30.9

¹Given the loss after tax in HY 25 and FY 24, the diluted EPS cannot be higher than basic EPS and therefore both are considered equal on a reported basis.

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 instruments in issue are share awards under the VCP scheme as well as share based payments granted from new schemes in FY24 and FY25.

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 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (audited) €000
(Loss) / profit from continuing operations attributable to the ordinary equity holders of the company	(154,988)	104,015	(661,639)
Add back non-underlying items	246,752	29,875	825,036
Add back tax on non-underlying items	(18,412)	(2,631)	15,822
Adjusted profit attributable to the ordinary equity holders of the company	73,352	131,259	179,219

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

	Six months to 31 March 2025 (unaudited) '000	Six months to 31 March 2024 (unaudited) '000	Twelve months to 30 September 2024 (audited) '000
Weighted average number of shares			
Weighted average number of ordinary shares in issue	576,000	576,000	576,000
Weighted average number of shares for basic earnings per share	576,000	576,000	576,000
Weighted average of dilutive potential shares	3,578	2,610	4,113
Weighted average number of shares for diluted earnings per share	579,578	578,610	580,113

12. Dividends

The Board of Directors declared a dividend of 6.2c per share on 12 March 2025. The total amount of the dividend is €35.7m. This has been recorded as a liability in the financial statements for the period ended 31 March 2025. The dividend was paid in April 2025 to shareholders.

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:

- the fair value of the hedging instrument on the hedge relationship designation date if the fair value is not €Nil;
- changes in the contractual terms or timing of the payments on the hedged item; and
- 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 2025 (unaudited) €000	31 March 2024 (Restated) (unaudited) €000	30 September 2024 (audited) €000
Non-current trade and other receivables			
Other receivables	65	49	52
	65	49	52
Current trade and other receivables			
Trade receivables	1,286	1,678	4,991
Other receivables	18,974	20,395	27,184
Prepayments	54,760	75,580	70,699
	75,020	97,653	102,874

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 2025 (unaudited) €000	31 March 2024 (Restated) (unaudited) €000	30 September 2024 (audited) €000
Current			
Trade payables	757,339	679,850	908,991
Other taxation and social security	54,392	66,024	71,724
Other payables	61,476	72,533	81,326
Accruals	262,942	245,553	340,503
	1,136,149	1,063,760	1,402,544
Non-current			
Accruals and deferred income	3,449	10,778	3,396
	3,449	10,778	3,396

16. Borrowings

	31 March 2025 (unaudited) €000	31 March 2024 (unaudited) €000	30 September 2024 (audited) €000
Current			
Borrowings from credit institutions	–	29,022	–
Non-current			
Borrowings from credit institutions	248,761	248,678	248,230
Secured Bond Issuance	366,111	363,381	364,750

Included within non-current liabilities are loans from credit institutions of €250m (HY24: €250m) and a secured bond of €375m (HY24: €375m). 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 2025 borrowings are stated net of unamortised issue costs of €10.1m (HY24: €13.9m).

Interest is being charged on total borrowings at an effective rate of 6.3% (HY24: 6.7%). 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 2025. 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 2025 (unaudited) €000	31 March 2024 (unaudited) €000	30 September 2024 (audited) €000
Right-of-use assets	1,163,016	1,244,260	1,304,678
Maturity profile of lease liabilities			
Less than twelve months	333,361	305,065	346,594
More than twelve months	1,002,061	1,002,561	1,034,395
	1,335,422	1,307,626	1,380,989

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 prior period.

The discontinued operations relates to the Group's business in Austria. In February 2024, Pepco Group announced the exit out of 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.

In FY25, a gain was recorded in relation to discontinued operations as a provision was released for €3.5m.

18. Discontinued Operations (continued)

The following table highlights the results of the discontinued operation:

	Six months to 31 March 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (unaudited) €000
Discontinued operations			
Revenue	-	26,279	26,279
Cost of sales	-	(13,304)	(13,304)
Gross profit	-	12,975	12,975
Administrative expenses	-	(21,903)	(21,903)
Operating loss	-	(8,928)	(8,928)
Financial income	-	187	187
Financial expense	-	(623)	(623)
Loss before taxation for the period	-	(9,364)	(9,364)
Taxation	-	7	7
Loss for the period	-	(9,357)	(9,357)

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 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (unaudited) €000
Total costs included in total loss on discontinued operations			
Loss for the period from discontinued operations (as per above)	-	(9,357)	(9,357)
Impairment of receivables and loans payable to fellow subsidiaries	-	(73,106)	(73,106)
Gain on disposal of discontinued operation	-	38,593	40,633
Additional costs and provisions associated with the disposal	3,541	(6,700)	(6,700)
Gain / (Loss) on discontinued operations	3,541	(50,570)	(48,530)

19. Restatement

The prior year balances have been restated and the impact on the relevant financial statement line items have been highlighted below. There are two specific restatements to disclose.

Firstly, an adjustment of €22.0m has been recognised in relation to aged debit items included within Trade and other payables. This adjustment related to items which were originally recorded in FY23 and prior and therefore should have been written off in these periods. An adjustment has been made to the opening FY24 retained earnings to account for this error.

Secondly, a restatement has been made as a result of a number of errors relating to FY23 and prior which were noted as part of completing the FY24 Annual Report. The largest adjustment relates to inventory whereby the Group had incorrectly capitalised costs which once corrected reduces inventory and reduces retained earnings, as these costs were incorrectly capitalised in periods prior to FY23. The remaining adjustments relate to releases of debit balances present in receivables and payables which were required to be written off. There was no impact on the HY24 Income statement.

	31 March 2024 Old (unaudited) €000	Adjustment (unaudited) €000	31 March 2024 Restated (unaudited) €000	30 September 2024 Old (audited) €000	Adjustment (unaudited) €000	30 September 2024 Restated (unaudited) €000
Balance Sheet						
Current Assets						
Inventory	982,487	(16,176)	966,311	-	-	-
Trade and other receivables	98,071	(418)	97,653	-	-	-
Current Liabilities						
Trade and other payables	1,039,311	24,449	1,063,760	1,380,519	22,025	1,402,544
Non-Current Liabilities						
Trade and other payables	10,910	(132)	10,778	-	-	-
Equity						
Translation reserve	(22,160)	2,259	(19,901)	25,535	(669)	24,866
Retained earnings	1,230,730	(43,170)	1,187,560	445,302	(21,356)	423,946

20. 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.

20. Alternative performance measures (continued)

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 2025; see note 6 for more details:

- business restructuring programmes;
- Impairment of goodwill and brand; and
- Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements and expensing significant ERP programme costs incurred.

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 2025 (unaudited)	Six months to 31 March 2024 (unaudited)	Twelve months to 30 September 2024 (audited)
	%	%	%
Reported revenue growth	4.3%	13.8%	10.2%
Like-for-like revenue growth	(0.7%)	(2.5%)	(3.2%)

Underlying EBITDA

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

	Six months to 31 March 2025 (unaudited)	Six months to 31 March 2024 (unaudited)	Twelve months to 30 September 2024 (audited)
	€000	€000	€000
Reported EBITDA	452,114	456,121	891,780
Non-underlying items	7,907	31,015	52,247
Underlying EBITDA	460,021	487,136	944,027

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 2025 (unaudited)	Six months to 31 March 2024 (unaudited)	Twelve months to 30 September 2024 (audited)
	€000	€000	€000
Reported (loss) / profit before tax	(129,560)	144,045	(554,119)
Non-underlying items	246,752	29,875	825,035
Underlying profit before tax	117,192	173,919	270,917

20. Alternative performance measures (continued)

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 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (audited) €000
Gross profit	1,444,515	1,378,363	2,706,029
Revenue	3,338,333	3,199,889	6,166,749
Gross margin %	43.3%	43.1%	43.9%

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 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (audited) €000
Borrowings from credit institutions	614,872	641,081	612,980
Obligations under finance leases	5,236	9,318	6,785
Gross debt (excluding IFRS 16 lease liabilities)	620,108	650,399	619,765
Closing cash balance	(341,122)	(221,186)	(363,336)
Net debt (excluding IFRS 16 lease liabilities)	278,986	429,213	256,429

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 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (audited) €000
Reported EBITDA	452,114	456,121	891,780
Non-underlying items	7,907	31,015	52,247
IFRS 16 adjustments	(225,374)	(209,458)	(429,516)
Underlying EBITDA (pre-IFRS 16)	234,647	277,678	514,511

20. Alternative performance measures (continued)

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 2025 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2024 (unaudited) €000	Twelve months to 30 September 2024 (audited) €000
Reported profit before tax	(129,560)	144,045	(554,119)
Non-underlying items	246,752	29,875	825,036
IFRS 16 adjustments	(7,822)	(11,181)	(3,837)
Underlying profit before tax (pre-IFRS 16)	109,370	162,738	267,080

21. 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).

22. Subsequent events

There are no reportable subsequent events.