



# 1 półrocze 2018 r. Prezentacja wyników

# Agenda prezentacji

1. Podsumowanie
2. Podsumowanie segmentów Eurocash
3. Przegląd Rynku
4. Dane finansowe Eurocash

# 1. Podsumowanie wykonawcze

## SILNY WZROST HURTU

ze sprzedażą +5,3% i EBITDA +12,8% r/r  
w 1 półroczu 2018 r.

## DETAL – NABYCIE 187 SKLEPÓW MILA

Integracja w toku.  
149 sklepów EKO pod marką Delikatesy Centrum

## INTENSYWNE GENEROWANIE PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

przy 1,6x 12M\* EBITDA

## PROJEKT ŚWIEŻE BLISKI OSIĄGNIĘCIA PROGU RENTOWNOŚCI

ze 302 mln PLN sprzedaży w 1H 2018 (+ 82 mln zł)

## DŁUG NETTO POD KONTROLĄ

przy 1,9x EBITDA, pomimo fuzji i przejęć oraz wypłaty dywidendy (-450 mln zł)

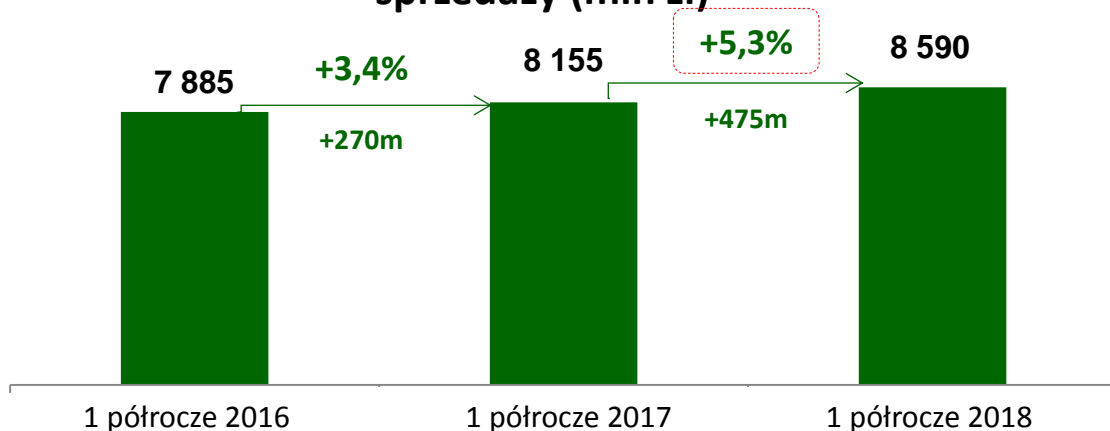


**MOCNA POPRAWA DZIAŁALNOŚCI HURTOWEJ,  
PRZYGOTOWANIE GRUNTU POD DZIAŁALNOŚĆ DETALICZNA**

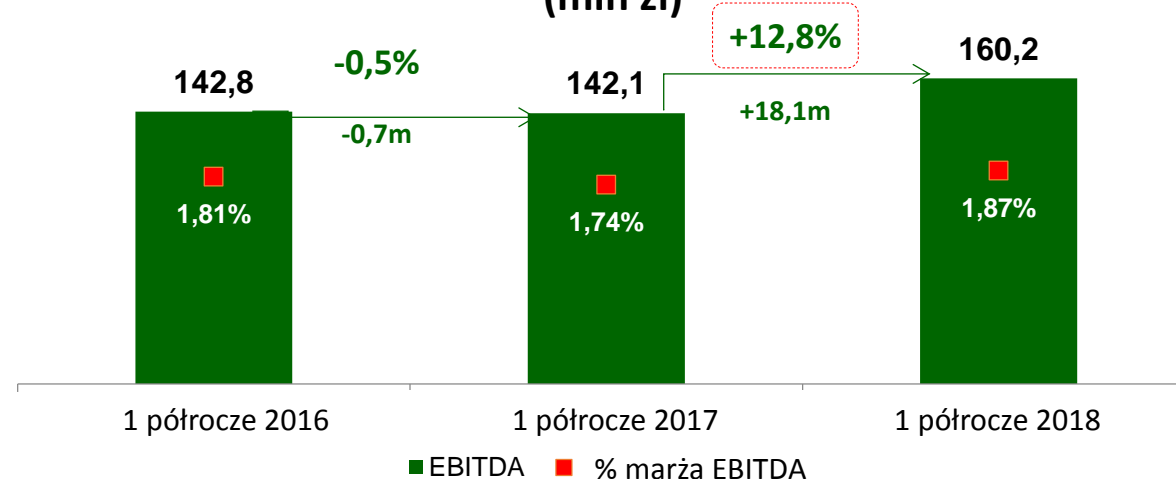
## 2. Segment hurtowy - powrót na ścieżkę wzrostu

z rozwojem Cash&Carry

1 półrocze 2018 - ewolucja sprzedaży (mln zł)



1 półrocze 2018 - ewolucja EBITDA (mln zł)

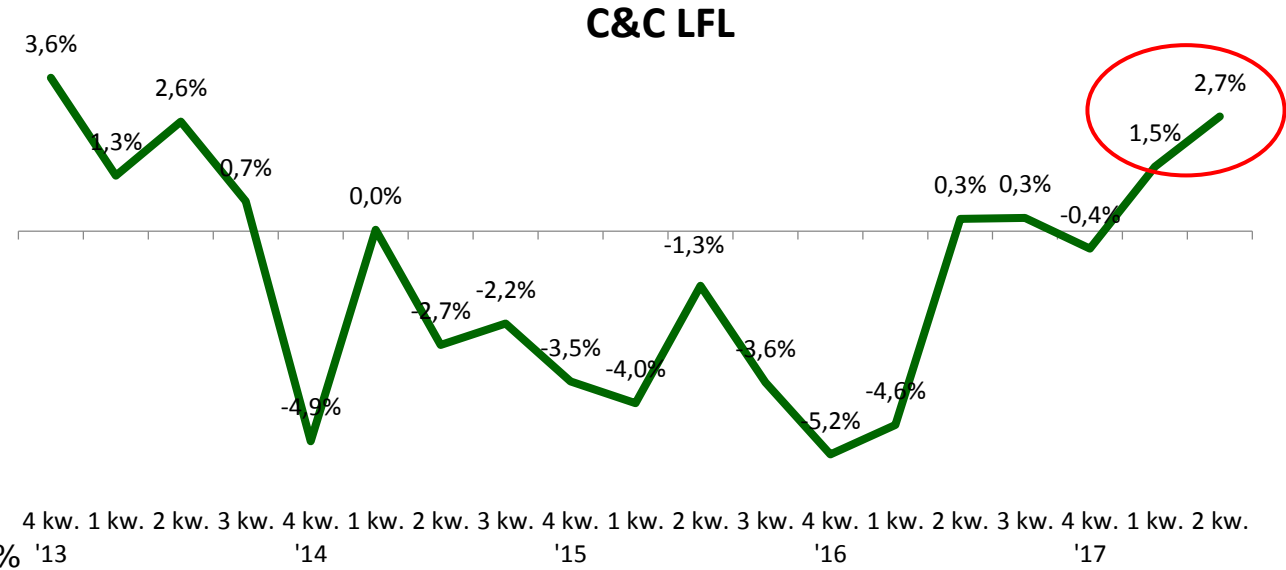
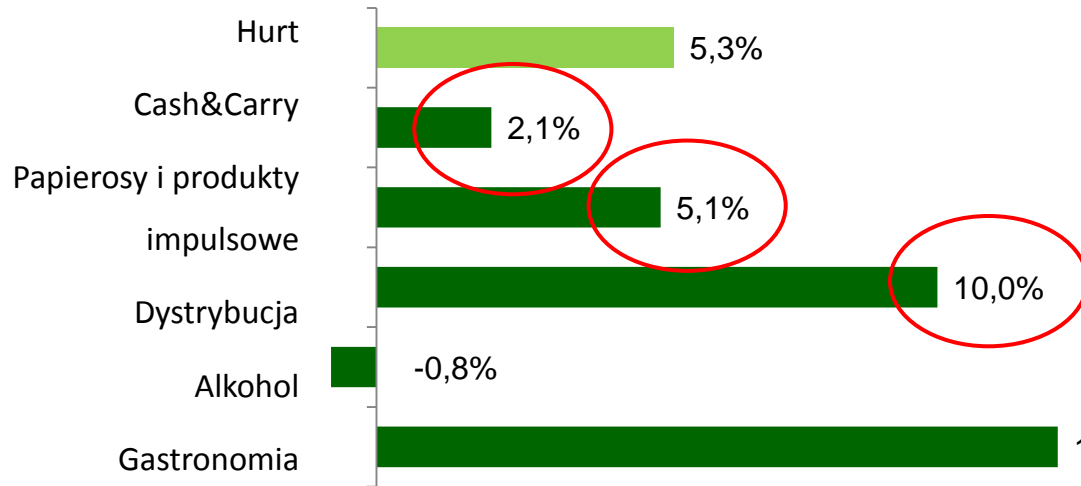


- ❑ Mocna poprawa wyników w 1 półroczu 2018 r. z rosnącą sprzedażą +5,3%, EBITDA +12,8% i EBIT + 21,7% r/r.
- ❑ Marża brutto ustabilizowana z dalszym potencjałem do poprawy. Wyższa efektywność w odpowiedzi na presję kosztową.
- ❑ Cash&Carry LFL +2,7% w 2 kwartale i + 2,2% w 1H 2018 r. Najlepszy wynik w ostatnich 17 kwartałach.
- ❑ ECD z 10% wzrostem sprzedaży w 1 półroczu r/r. Ustabilizowany ECS, wzrost sprzedaży o 5,1% w 1 półroczu r/r.

## 2. Dynamika sprzedaży hurtowej

Segment hurtowy wspierany przez wzrost konkurencyjności swoich klientów

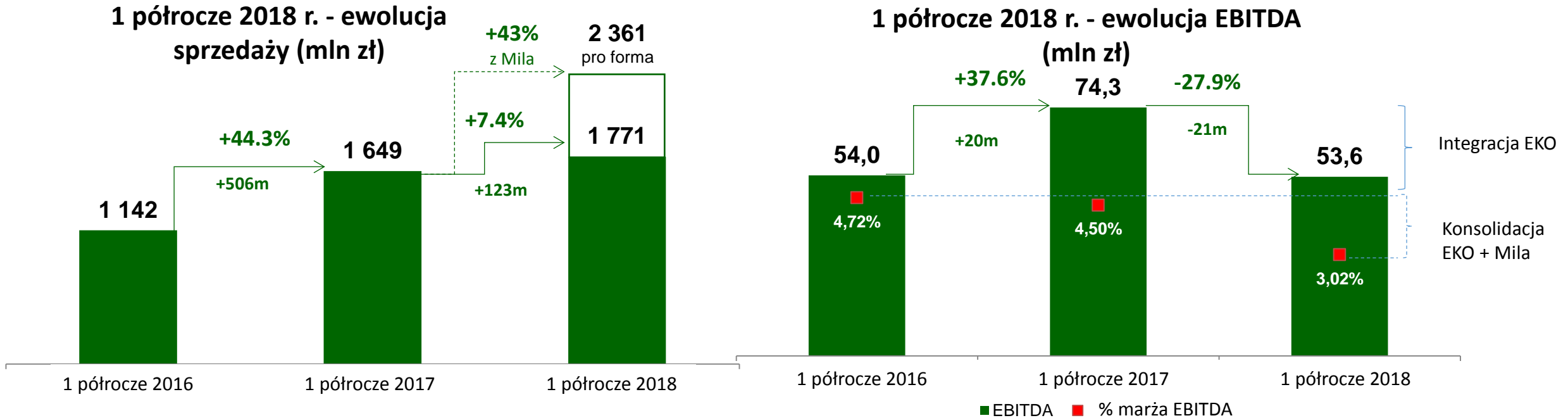
Ewolucja sprzedaży hurtowej (1 półrocze 2018 r.)



- ❑ LFL w C&C w 2 kw. 2018 r. + 2,69% i 2,16% w 1 półroczu 2018 r. - najlepsze wyniki w ostatnich 17 kwartałach.
- ❑ Dystrybucja papierosów i impulsów ze stabilnym 5% wzrostem sprzedaży w 1 pół. 2018 r. Biznes ustabilizowany.
- ❑ Wzrost sprzedaży ECD wraz ze wzrostem sprzedaży franczyzobiorców (Lewiatan, PSD, Euro Sklep, Groszek) oraz stacji benzynowych.

## 2. Handel detaliczny – zwiększone aktywa, trwająca integracja

149 sklepów EKO pod marką Delikatesy Centrum. Planowanie integracji Mila rozpoczęte

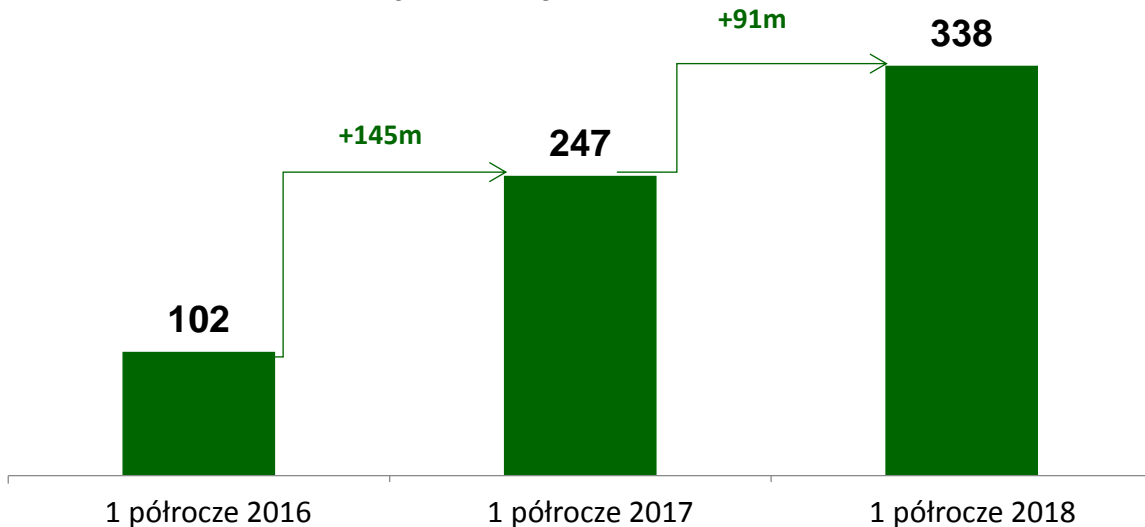


- Wzrost sprzedaży w związku z przejęciami. Sprzedaż Mila w czerwcu 2018 na poziomie 120,4 mln PLN.
- 5-letni plan +900 otwarć podtrzymany. Połowa ekspansji sklepów własnych na rok 2019 zaadresowana przez trwające przejęcie małej sieci.
- Strategia handlowa podtrzymana – powinna działać jako uzupełnienie dla franczyzy, klientów hurtowych i Grupy.
- Delikatesy Centrum LFL w 1 półroczu 2018 r. + 4,5% w hurcie i + 0,9% w detalu. 2 kwartał 2018: + 0,9% w hurcie i -1,8% w detalu (efekt Wielkanocy).

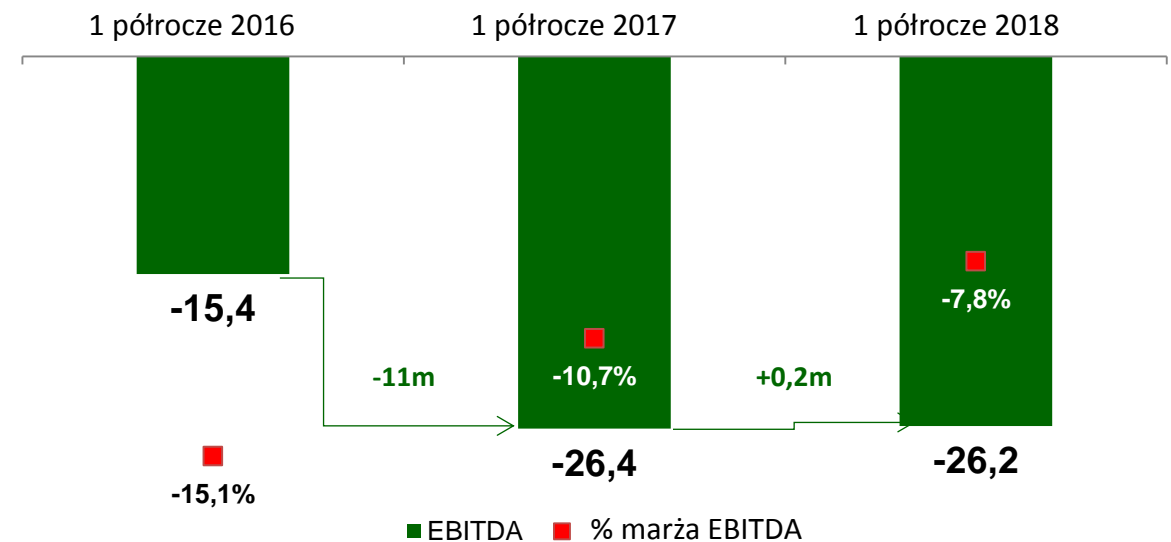
## 2. Projekty - inwestycje (na poziomie EBITDA) w przyszły wzrost

Projekt Świeżych bliski osiągnięcia progu rentowności

1 półrocze 2018 r.- ewolucja sprzedaży (mln zł)



1 półrocze 2018 r.- ewolucja EBITDA (mln zł)

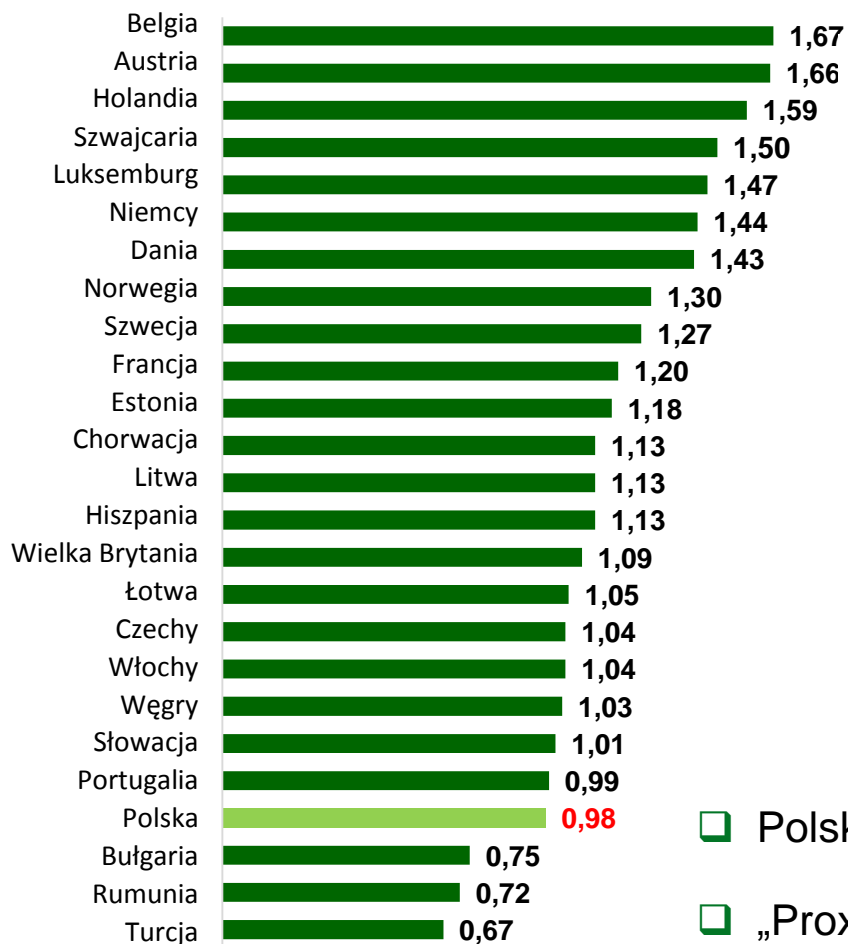


- ❑ Projekt Świeżych ze sprzedażą 302 mln zł w I półroczu 2018 roku (+ 82 mln) - bliski osiągnięcia progu rentowności w II kwartale 2018 roku.
  - ❑ Najbardziej istotne dla pozycjonowania i konkurencyjności Delikatesów Centrum.
- ❑ Duży Ben i Kontigo – rozwijane jako franczyza, w sprawdzonym przez wiele lat przez Eurocash modelu

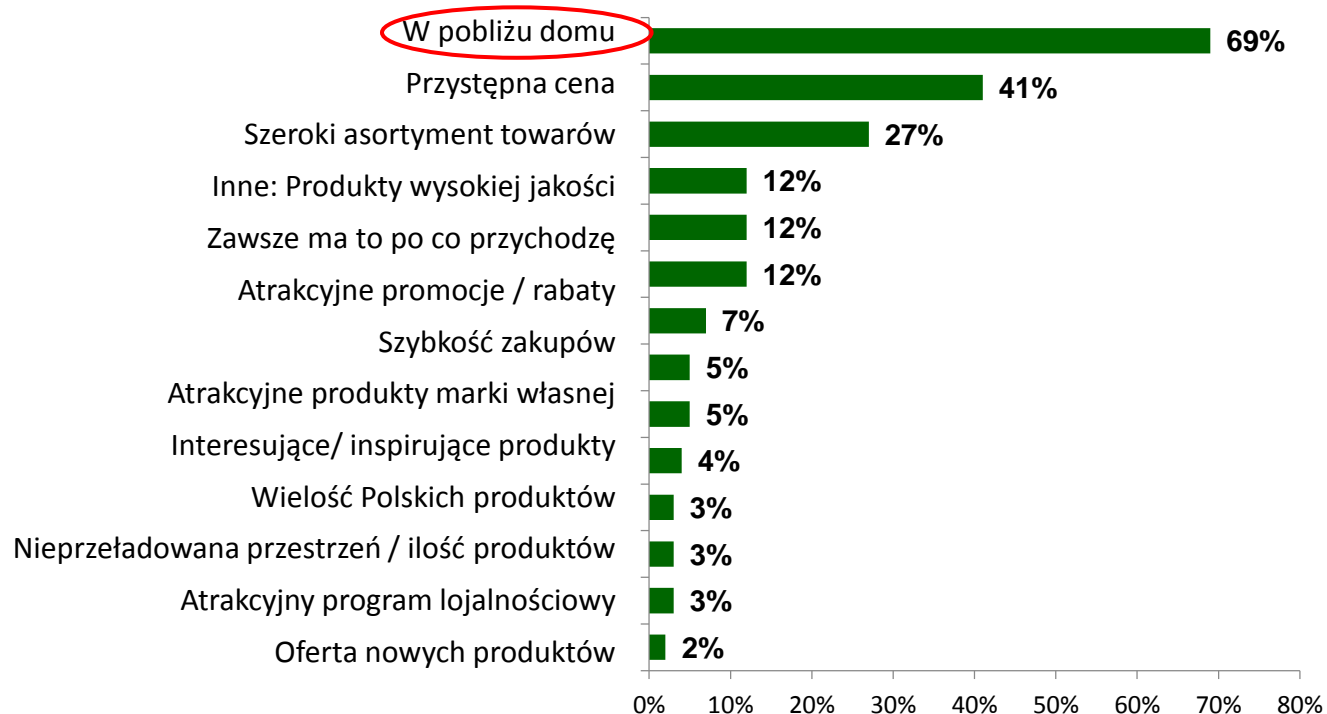
### 3. Rynek polski - potencjał rozwoju małych supermarketów (proximity)

Na rynku jest miejsce na więcej powierzchni sprzedażowej

Powierzchnia sprzedaży (m<sup>2</sup>) na 1 mieszkańca w 2017 r.



Kryteria wyboru sklepów spożywczych dla 10 najpopularniejszych sieci (%)



❑ Polska - kraj o jednej z najniższych powierzchni sprzedaży na jedną osobę w Europie

❑ „Proximity” - najbardziej ceniona wartość przez polskich konsumentów

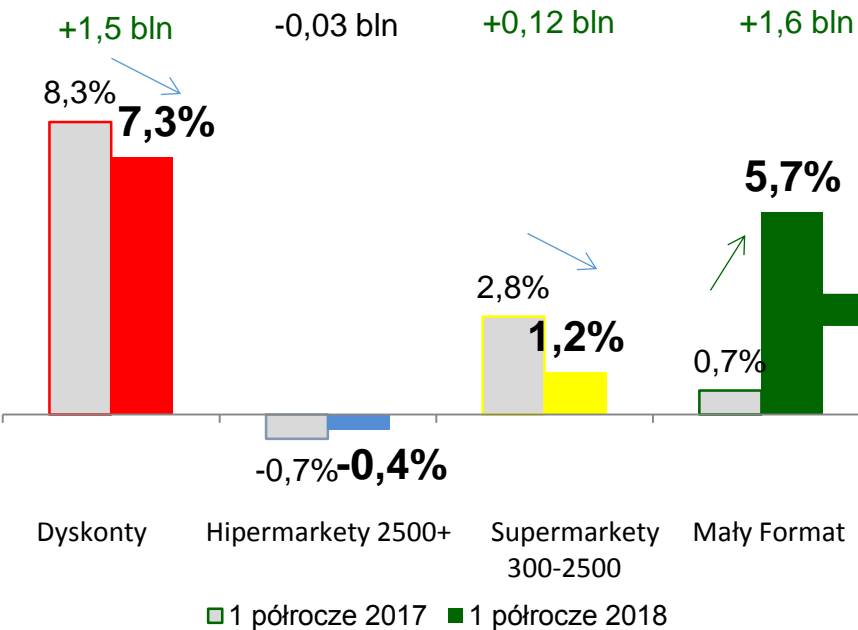


# 3. Wzrost rynku żywności

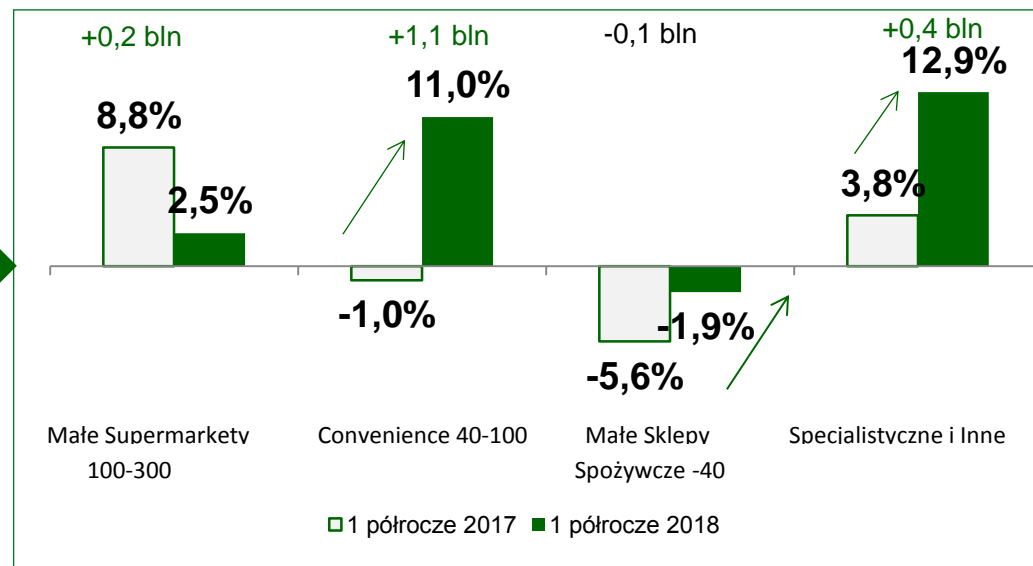
Małe sklepy przyspieszają wzrost, duży format z malejącą dynamiką

**Wzrost rynku żywności według kanałów**  
(lipiec 2018r. narastająco)

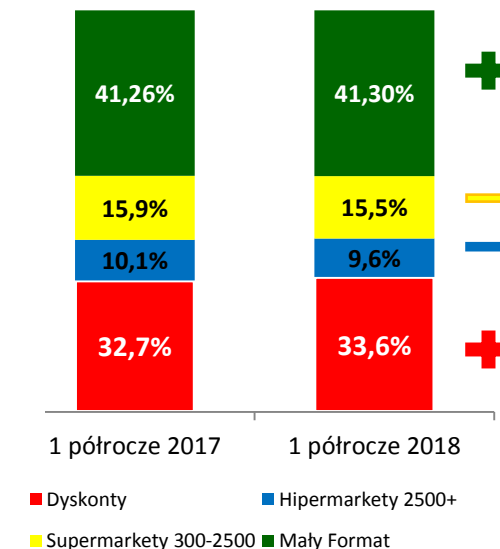
Zmiana wartości



**Wzrost rynku żywności w kanałach małowformatowych**  
(lipiec 2018r. narastająco)



**Ewolucja udziałów rynkowych**  
(lipiec 2018r. narastająco, żywność)



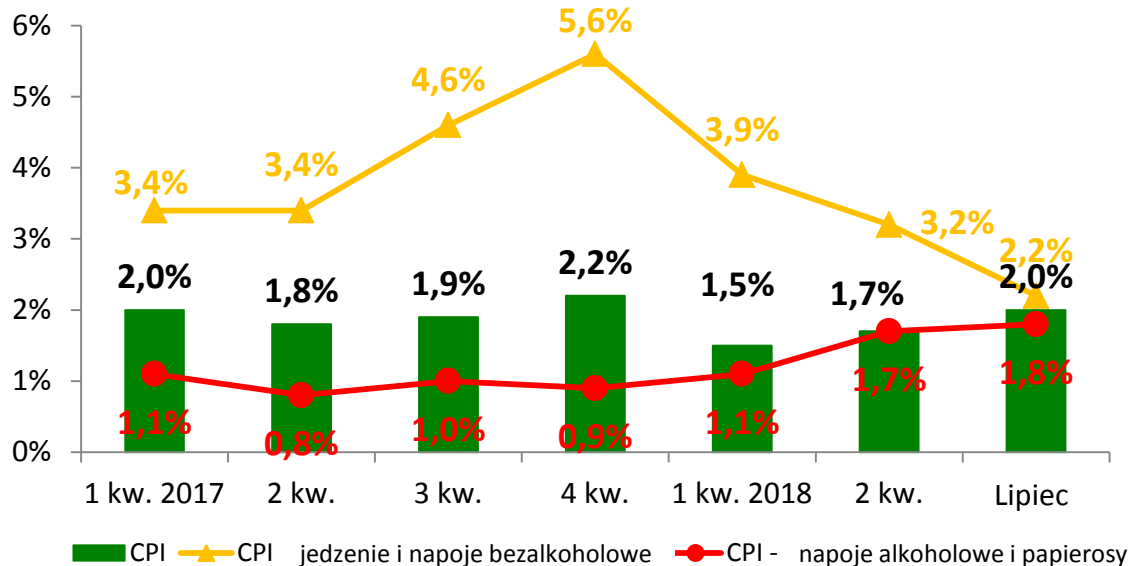
- Mały format zwiększa sprzedaż o 5,7% wobec wzrostu rynku żywności o 4,9% w lipcu 2018 r. narastająco,
- Sklepy małowformatowe i dyskonty zyskują na udziałach rynkowych kosztem super- i hipermarketów

Source: Nielsen

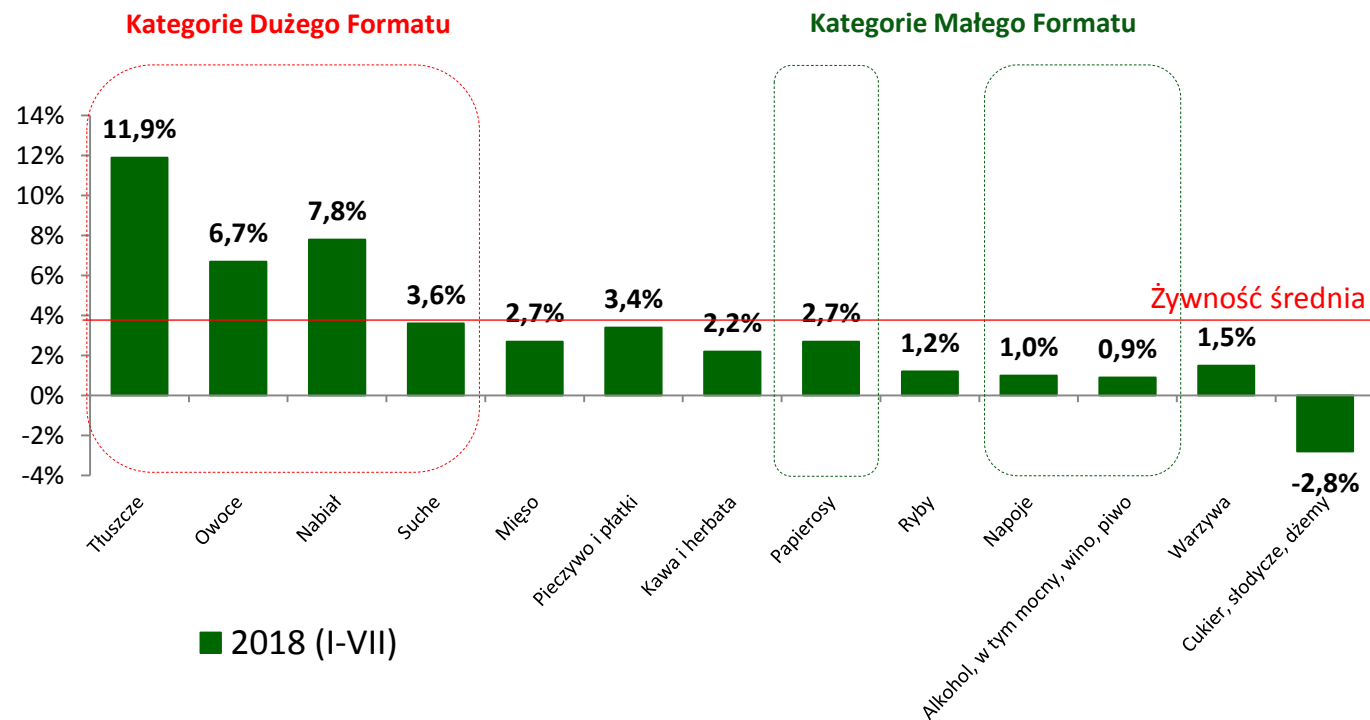
# 3. Inflacja

Mały format przyspiesza wzrost sprzedaży, pomimo braku wsparcia ze strony inflacji

### Inflacja r/r w Polsce (%)



### Inflacja żywności według kategorii



**Inflacja Eurocash znacznie poniżej rynku:**

**ceny hurtowe w Delikatesach Centrum: +0,1%, ceny detaliczne +1,2% w 1 półroczu 2018 r.**

## 4. Podsumowanie finansowe 1 półrocza 2018 r.

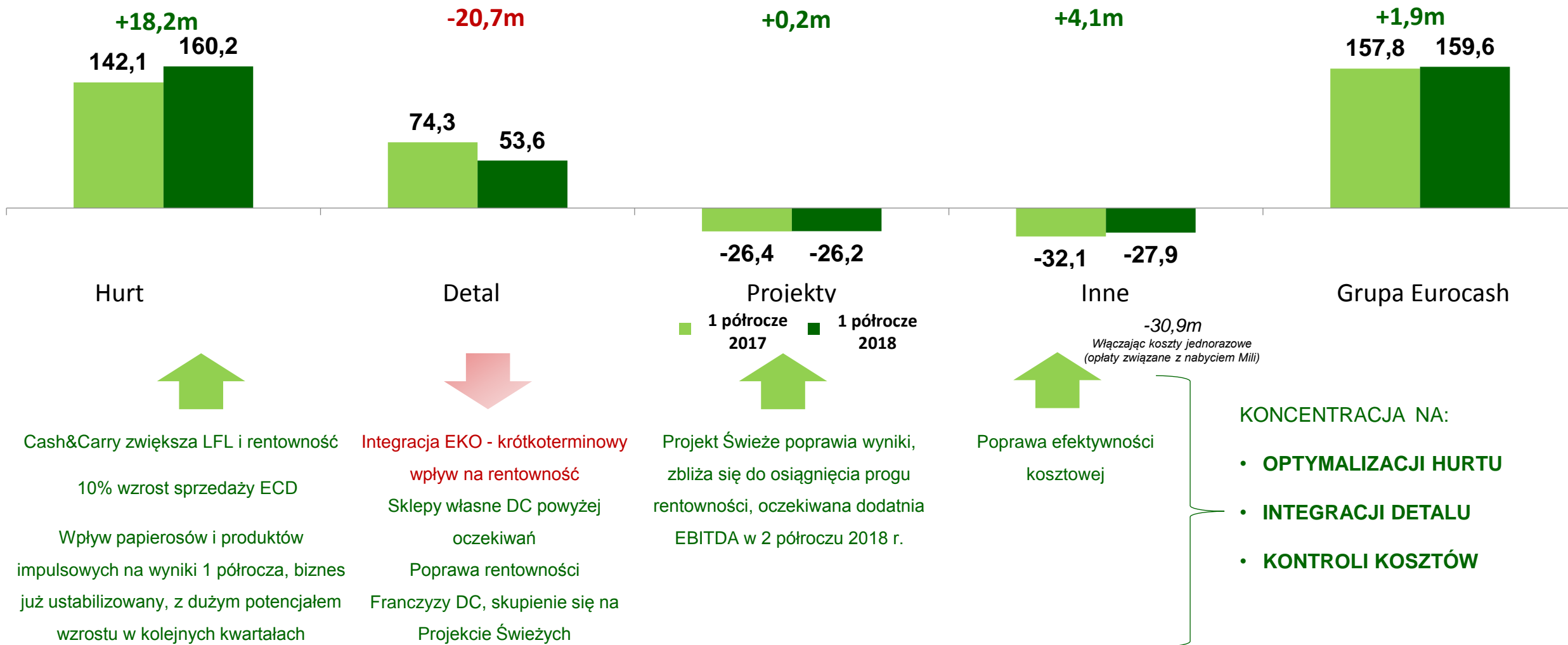
Silny wzrost sprzedaży w związku ze wzrostem segmentu hurtowego

<i>mln zł</i>	1 półrocze 2017	1 półrocze 2018	% sprzedaży 1 półrocza 2017	% sprzedaży 1 półrocza 2018	R/R	Zmiana
Sprzedaż netto	10 118	→ 10 776				7%
Zysk brutto	1 186	→ 1 288	11,7%	<b>11,9%</b>		9%
EBITDA (z wyłączeniem Projektów)	184	→ 186	1,8%	<b>1,7%</b>		1%
EBITDA znormalizowana*	158	→ 160	1,6%	<b>1,5%</b>		1%
<i>Koszty jednorazowe*</i>	-114	-3				
EBITDA raportowana	43	157	0,4%	<b>1,5%</b>		261%
EBIT znormalizowany*	68	→ 64	0,7%	<b>0,6%</b>		-6%
Zysk przed opodatkowaniem znormalizowany*	51	→ 45	0,5%	<b>0,4%</b>		-11%
Zysk netto znormalizowany	38	→ 21	0,4%	<b>0,2%</b>		-46%

- ❑ Wzrost sprzedaży głównie w segmencie hurtowym (+435 mln PLN) oraz dzięki konsolidacji Mila (+ 120 mln PLN).
- ❑ Marża brutto ustabilizowana. Wzrost o 0,22 p.p. r/r głównie w segmencie detalicznym oraz w związku konsolidacją sieci Mila.
- ❑ Wzrost znormalizowanej EBITDA o 1%, z pozytywnym wpływem segmentu hurtowego i obciążeniem z remodelingu sklepów EKO.
- ❑ Wzrost amortyzacji w segmencie detalicznym.
- ❑ Zysk netto pod wpływem wyższej efektywnej stopy podatkowej w związku ze zmianami w prawie.

# 4. Wynik EBITDA\* według segmentów

1 półrocze 2018 EBITDA według segmentów

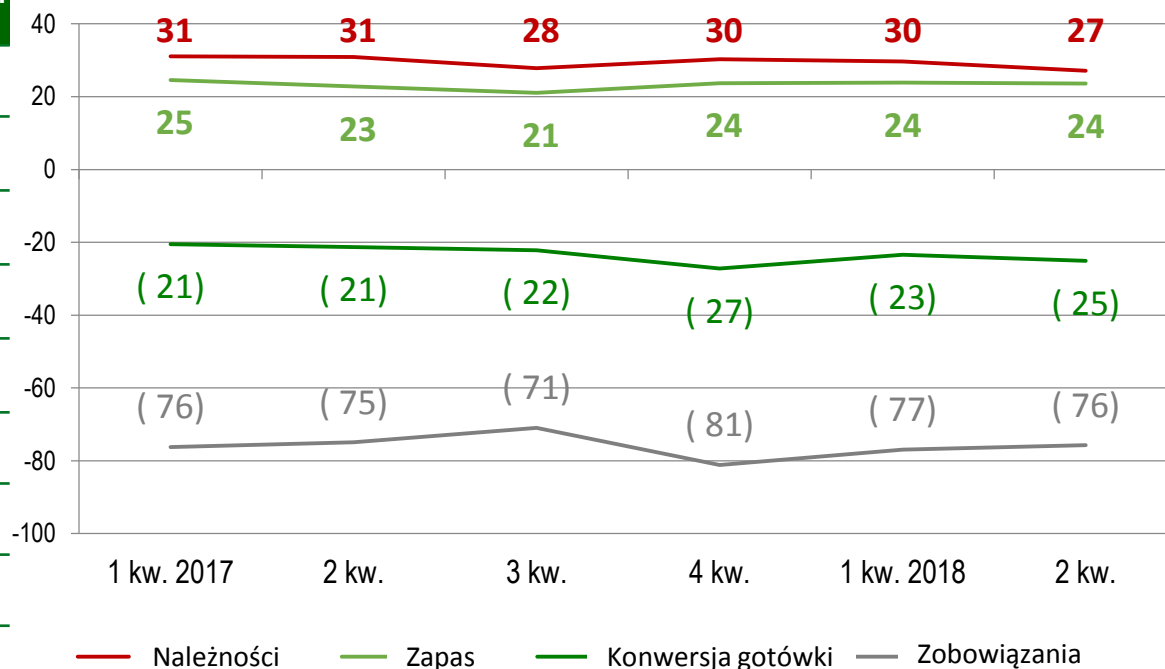


## 4. Przepływy pieniężne

12M\* Przepływy Pieniężne z Działalności Operacyjnej na poziomie 168% EBITDA

PLN m	1 półrocze 2017	1 półrocze 2018	2 kwartał 2017	2 kwartał 2018
<b>Przepływy z działalności operacyjnej netto</b>	<b>171</b>	<b>186</b>	<b>256</b>	<b>240</b>
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	(64)	42	(48)	59
Amortyzacja	90	96	45	49
Zmiana kapitału obrotowego	141	63	243	150
Inne	4	(15)	15	(18)
<b>Przepływy z działalności inwestycyjnej</b>	<b>(204)</b>	<b>(378)</b>	<b>(65)</b>	<b>(338)</b>
<b>Przepływy z działalności finansowej</b>	<b>25</b>	<b>138</b>	<b>(175)</b>	<b>(251)</b>
<b>Przepływy pieniężne razem</b>	<b>8</b>	<b>(54)</b>	<b>15</b>	<b>(349)</b>

Cykl konwersji gotówki (po przekształceniu zgodnie z MSSF 15)

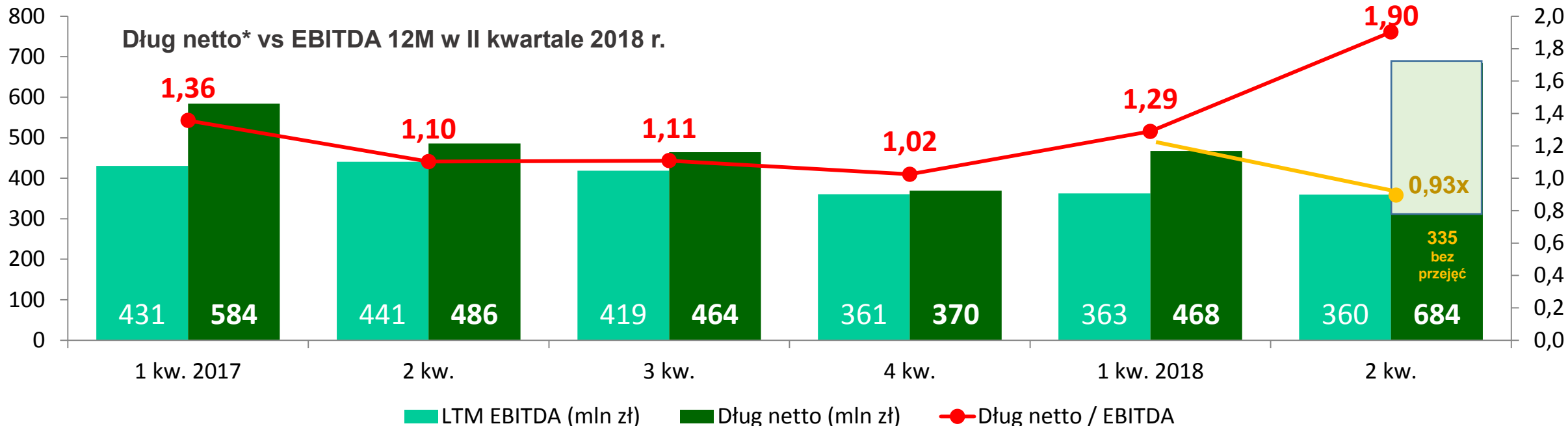


Wysokie operacyjne przepływy gotówkowe, również w 1 półroczu 2018 r.

Silna poprawa rotacji należności w segmencie hurtowym.

## 4. Dług netto vs. znormalizowana\*\* EBITDA 12M

Silne przepływy gotówkowe pozwalają na utrzymywanie długu na kontrolowanym poziomie



- Wzrost Długu Netto o 214m mln zł pomimo płatności dywidendy (102 mln) zapłaty za Mila (350 mln zł) w 2 kwartale 2018 r.

\* DŁUG NETTO - suma krótko- i długoterminowych kredytów, pożyczek i zobowiązań finansowych pomniejszona o środki pieniężne i ich ekwiwalenty

# Podsumowanie prezentacji

- ❑ Hurt – dobre wyniki wspierane przez wzrost sprzedaży i poprawę rentowności.
- ❑ Handel detaliczny - w trakcie reorganizacji. Baza aktywów zwiększona.
- ❑ Projekty – Projekt Świeżych o kluczowym znaczeniu dla handlu detalicznego bliski osiągnięcia progu rentowności.
- ❑ Silne Generowanie Gotówki utrzymane -> dług netto pod kontrolą.

**Wzmocniona działalność operacyjna i kontrola kosztów.**

**Miejsce na dalszą poprawę.**

# ZASTRZEŻENIE PRAWNE

Niniejsza prezentacja oraz powiązane z nią slajdy i opisy zawierają stwierdzenia dotyczące przyszłości. Stwierdzenia te są z natury obarczone niepewnością i zmianami w okolicznościach. Stwierdzenia dotyczące przyszłości mogą dotyczyć m.in. zainwestowanego kapitału, nakładów kapitałowych, przepływów pieniężnych, kosztów, oszczędności, zadłużenia, popytu, amortyzacji, transakcji sprzedaży, dywidend, zysków, efektywności, dźwigni finansowej, działań usprawniających, inwestycji, marż, wyników, cen, produkcji, produktywności, zysków, rezerw, stóp zwrotu, sprzedaży, skupu akcji własnych, pozycji specjalnych i nadzwyczajnych, strategii, synergii, stawek podatkowych, trendów, wartości, wolumenów oraz efektów fuzji i przejęć realizowanych przez Eurocash S.A. Stwierdzenia dotyczące przyszłości są obarczone ryzykiem, niepewnością oraz innymi czynnikami, które mogą sprawić, że faktyczne wyniki będą się zasadniczo różniły od wyników bezpośrednio lub pośrednio wyrażonych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Te ryzyka, niepewności i inne czynniki obejmują m.in. kształtowanie przepisów rządowych, kursy wymiany walut, ceny ropy i gazu, stabilność polityczną, wzrost gospodarczy oraz finalizację trwających transakcji. Spółka może nie być w stanie kontrolować lub przewidywać wielu z tych czynników. Biorąc pod uwagę te oraz inne niepewności, nie należy nadmiernie polegać na żadnych stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Spółka nie zobowiązuje się do publicznego aktualizowania stwierdzeń dotyczących przyszłości (które są ważne tylko według stanu na dzień publikacji niniejszego dokumentu) w celu uwzględnienia wydarzeń lub okoliczności mających miejsce po dacie publikacji niniejszego dokumentu, z wyjątkiem sytuacji, w których może to być wymagane zgodnie z odpowiednimi przepisami dotyczącymi papierów wartościowych. Stwierdzenia i dane zawarte w niniejszej publikacji oraz na slajdach i w komentarzach, które dotyczą wyników Eurocash S.A. w roku bieżącym i w latach przyszłych, stanowią plany, cele lub projekcje.



# **W CELU UZYSKANIA DODATKOWYCH INFORMACJI PROSIMY O KONTAKT:**

Cezary Giza

Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich

[cezary.giza@eurocash.pl](mailto:cezary.giza@eurocash.pl)

telefon: +48 693 930 415

# ZAŁĄCZNIK: WYNIKI FINANSOWE ZA II KW. 2018 R

Silny wzrost sprzedaży w związku ze wzrostem segmentu hurtowego

PLN m	2 kwartał 2017	2 kwartał 2018	% sprzedaży 2 kwartał 2017	% sprzedaży 2 kwartał 2018	R/R Zmiana
Sprzedaż netto	5 467	→ 5 775			6%
Zysk brutto	655	706	12,0%	12,2%	8%
EBITDA <i>(wyłączając Projekty, znormalizowana)</i>	131	→ 132	2,4%	2,3%	1%
EBITDA znormalizowana*	120	120	2,2%	2,1%	0%
<i>Koszty jednorazowe*</i>	114	3			
EBITDA raportowana*	5,9	117,0	0,1%	2,0%	1894%
EBIT znormalizowany*	74,8	→ 70,6	1,4%	1,2%	-6%
Zysk przed opodatkowaniem znormalizowany*	66,7	62,0	1,2%	1,1%	-7%
Zysk netto znormalizowany*	52,6	→ 39,0	1,0%	0,7%	-26%

- ❑ Wzrost sprzedaży głównie w segmencie hurtowym (+166 mln PLN) oraz dzięki konsolidacji Mila (+120 mln PLN).
- ❑ Wzrost marży brutto o 0,24 p.p. r/r - stabilna w segmencie hurtowym, wzrost dzięki Mila.
- ❑ EBITDA pod pozytywnym wpływem segmentu hurtowego, ale obciążona remodelingiem sklepów EKO.
- ❑ Wzrost amortyzacji segmencie detalicznym.
- ❑ Zysk netto pod wpływem wyższej efektywnej stopy podatkowej w związku ze zmianami w prawie.