



# 1 kwartał 2019 r. Prezentacja wyników

# Podsumowanie

01

## SKLEPY MAŁOFORMATOWE KONTYNUUJĄ WZROSTY SPRZEDAŻY

z dynamiką przychodów +7,1% za 12 mcy do marca 2019 r/r

02

## HURT

### WZROST EBITDA O 7 MLN R/R

(+15%) poprzez zwiększoną efektywność

03

## DETAL

### SOLIDNA DYNAMIKA SPRZEDAŻY LFL DELIKATESÓW CENTRUM W 1 KW. 2019 R. O

-1,5% pomimo efektu Wielkanocy, deflacji na koszyku i trwającej integracji.  
+4,0% narastająco do kwietnia r/r

04

### OPERACYJNE PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NA POZIOMIE 0.6X EBITDA,

Sezonowość sprzedaży oraz akwizycje wpływają na wzrost długu netto/EBITDA do 1,8x

05

### WPŁYW MSSF16 NA WYNIKI:

EBITDA +88 mln, EBIT +9 mln,  
Zysk netto -6 mln, Dług netto +1,8 mld

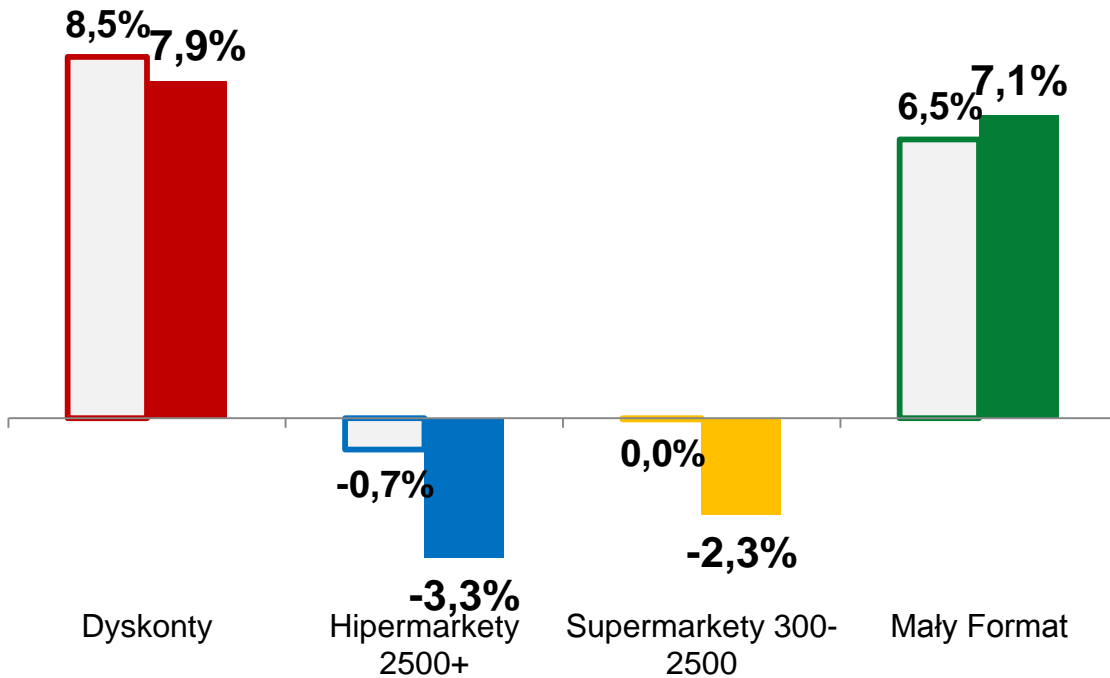
STABILNY KWARTAŁ. POPRAWA EFEKTYWNOŚCI KOSZTOWEJ. RELATYWNIE SILNY KONSUMENT.

# Dynamika rynku żywności

Sklepy małego formatu kontynuują wzrosty sprzedaży

## Dynamika rynku żywności wg kanałów dystrybucji

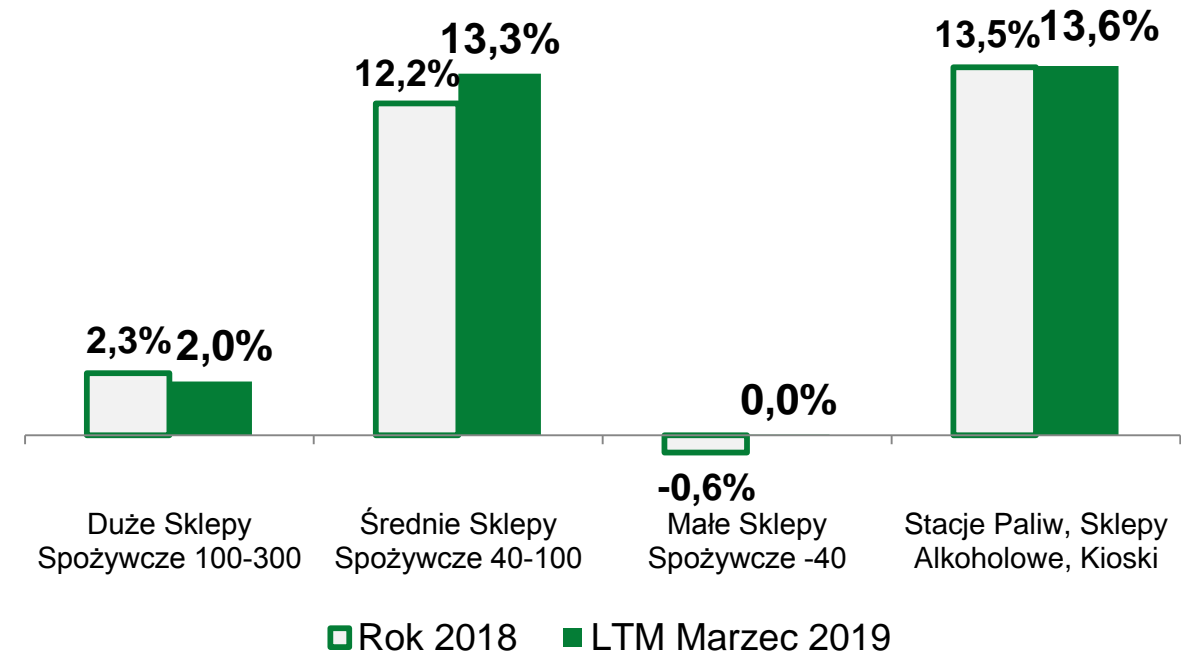
(Rok 2018 i LTM Marzec 2019 r/r)



■ Rok 2018 ■ LTM Marzec 2019

## Dynamika rynku żywności w sklepach małego formatu

(Rok 2018 i LTM Marzec 2019 r/r)



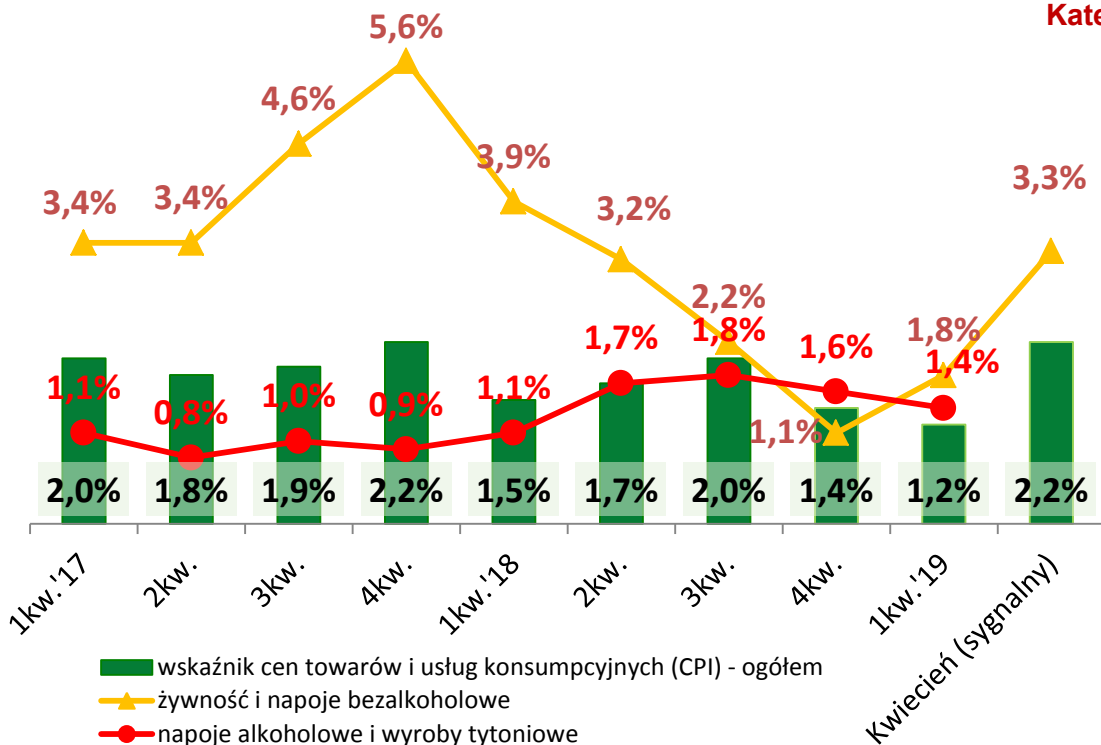
■ Rok 2018 ■ LTM Marzec 2019

□ Sprzedaż żywności za 12 mcy do marca 2019 r. w Polsce wzrosła o 4,9%, podczas gdy sklepy małego formatu zanotowały wzrosty o 7,1% r/r

# Inflacja

Inflacja żywności przyspiesza. Inflacja po kategoriach na zbliżonym poziomie dla większości kategorii.

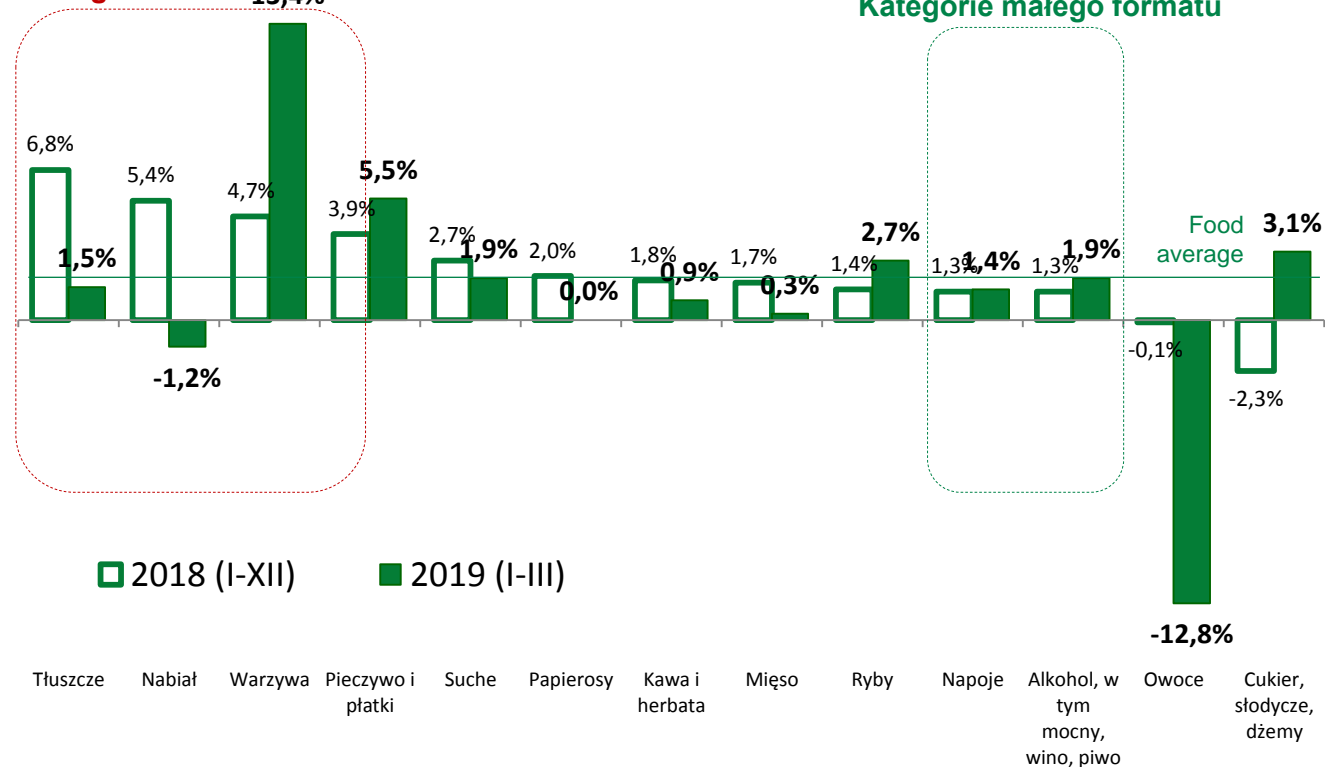
Inflacja (r/r)



Inflacja z podziałem na kategorie

Kategorie dużego formatu 13,4%

Kategorie małego formatu



☐ Inflacja żywności i napoi bezalkoholowych przyspieszyła w 1 kwartale 2019 r. do 1,8% a w kwietniu do 3,3%

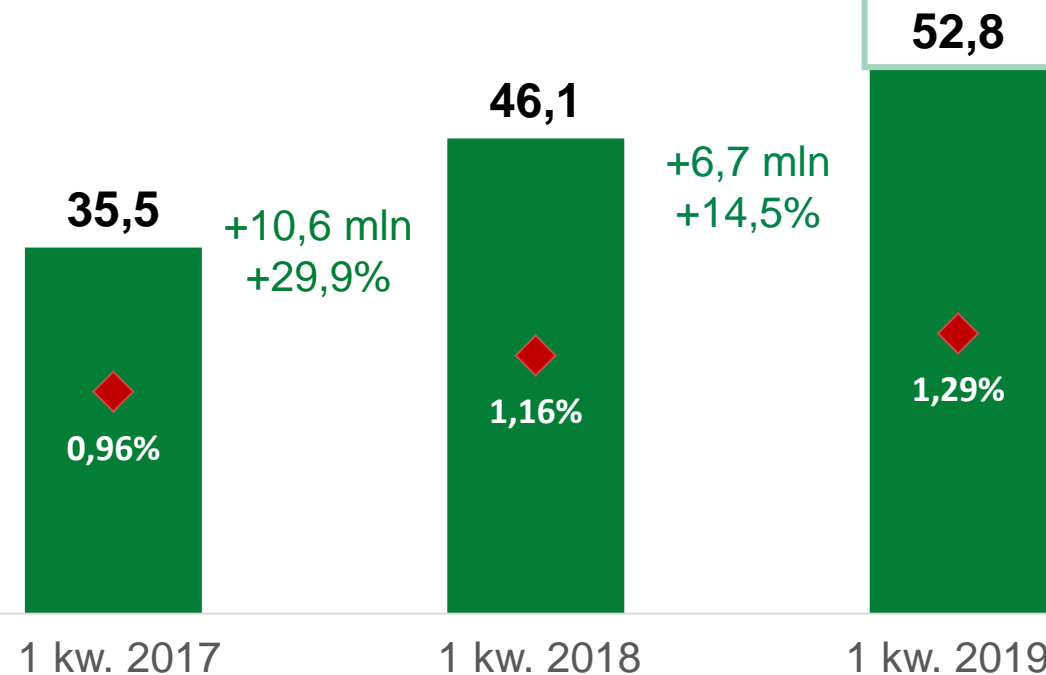
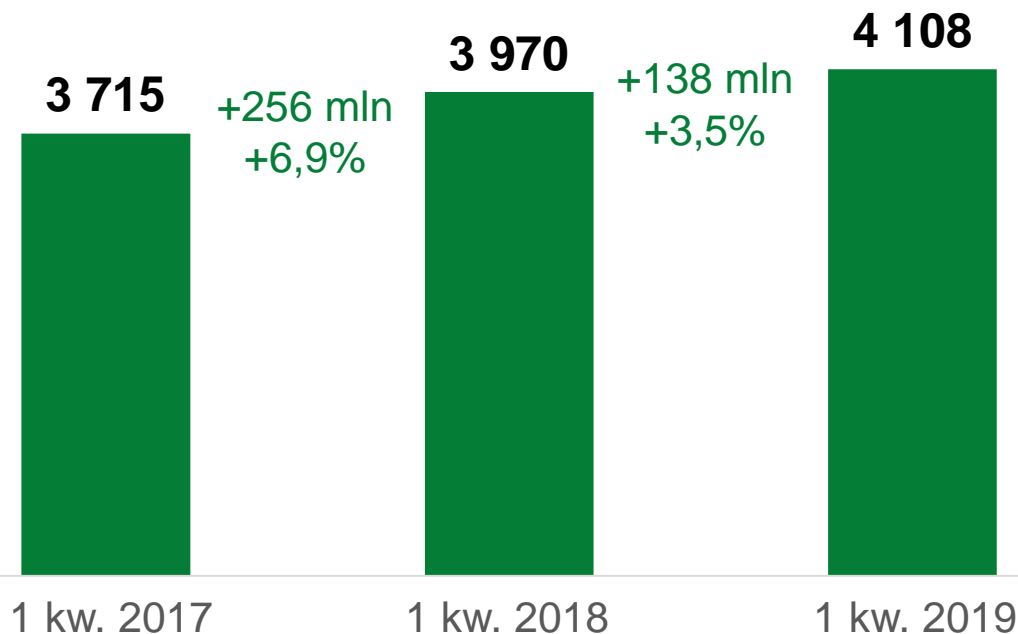
☐ Wszystkie kategorie z podobną inflacją w 1 kwartale 2019 r. z wyjątkiem warzyw i owoców oraz pieczywa i płatków

# Segment Hurtowy – poprawa EBITDA o 7 mln

Wspierana przez rosnącą sprzedaż o 3,5% r/r.

Ewolucja sprzedaży w 1 kwartale 2017-2019 r.  
(mln zł)

Ewolucja EBITDA w 1 kwartale 2017-2019 r.  
(mln zł)



■ EBITDA    ◆ EBITDA/Sprzedaż

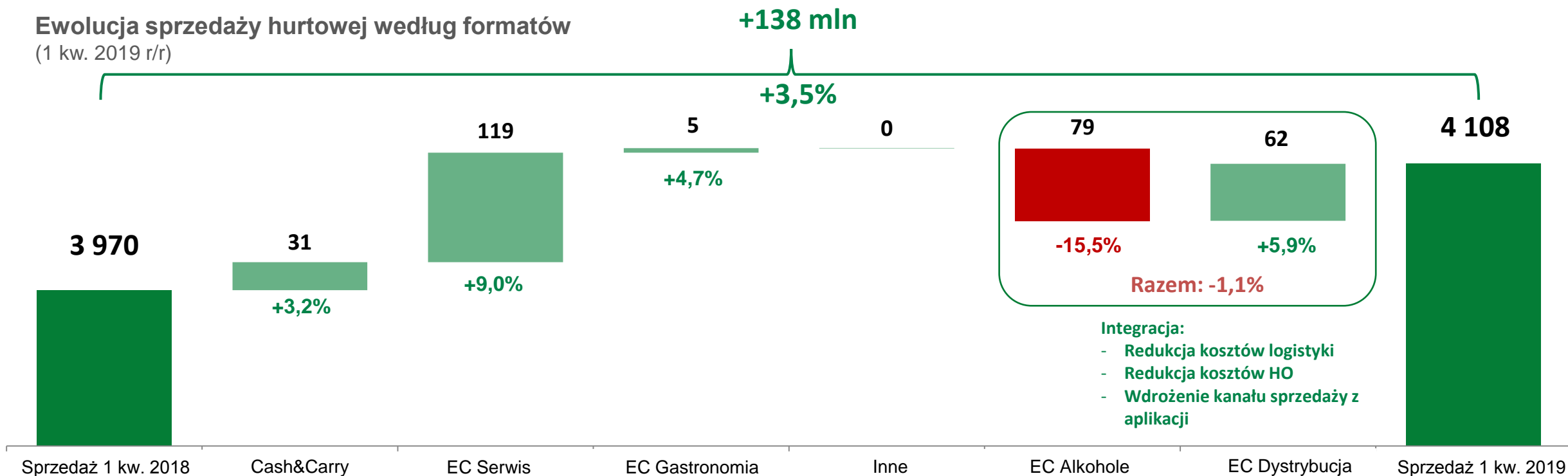
- Wzrost sprzedaży o 138 mln zł, EBITDA o 6,7 mln zł i marży EBITDA o 0,12 p.p. w 1 kwartale 2019 r.
- Poprawa EBITDA dzięki EC Serwis, Cash&Carry i EC Dystrybucja, częściowo obciążona przez EC Alkohole

# Dynamika sprzedaży hurtu

Wysoki wzrost sprzedaży segmentu hurt o 3,5% w 1 kw. 2019 r/r., pomimo efektu Wielkanocy (2 kw. 2019 r.)

## Ewolucja sprzedaży hurtowej według formatów

(1 kw. 2019 r/r)

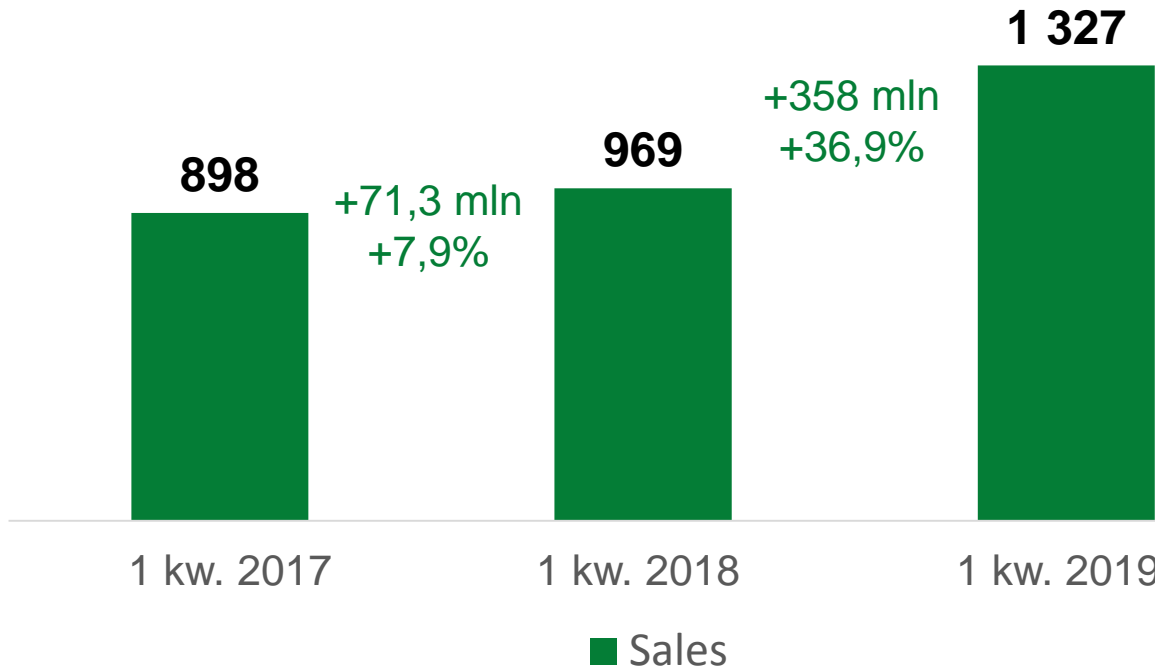


- ❑ Wysoki wzrost sprzedaży EC Serwis o 9% (kluczowi klienci), wspierany przez ECD, C&C i EC Gastronomię z dynamikami ok. 3-6%
- ❑ EC Alkohol z negatywnym wpływem na wzrost segmentu ze względu na efekt Wielkanocy i wstrzymanie sprzedaży do pod-hurtowników
- ❑ EC Alkohole zostaną zintegrowane z EC Dystrybucja w celu uzyskania kolejnych optymalizacji
- ❑ Wzrost sprzedaży EC Dystrybucji głównie dzięki franczyzie z wynikiem 7,60% pomimo efektu Wielkanocy

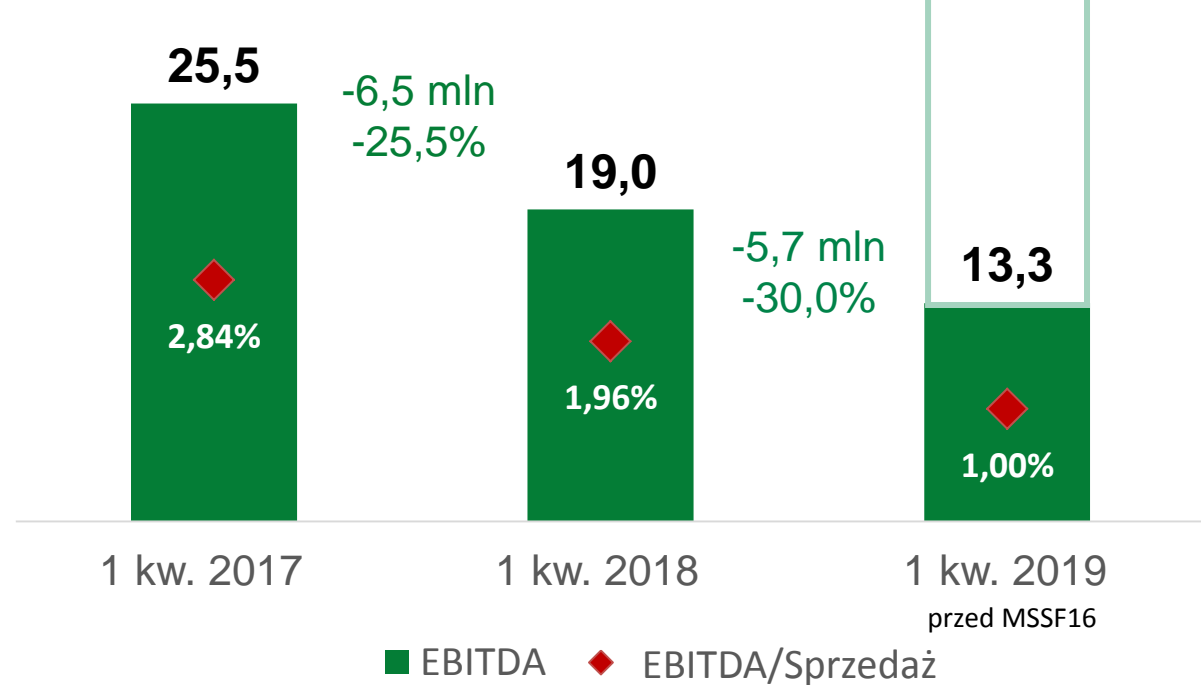
# Detal – wzrost sprzedaży dzięki akwizycjom

Solidna dynamika LFL w Delikatesach Centrum, EBITDA pod wpływem efektu Wielkanocy oraz konsolidacji Mila

Ewolucja sprzedaży w 1 kwartale 2017-2019 r.  
(mln zł)



Ewolucja EBITDA w 1 kwartale 2017-2019 r.  
(mln zł)



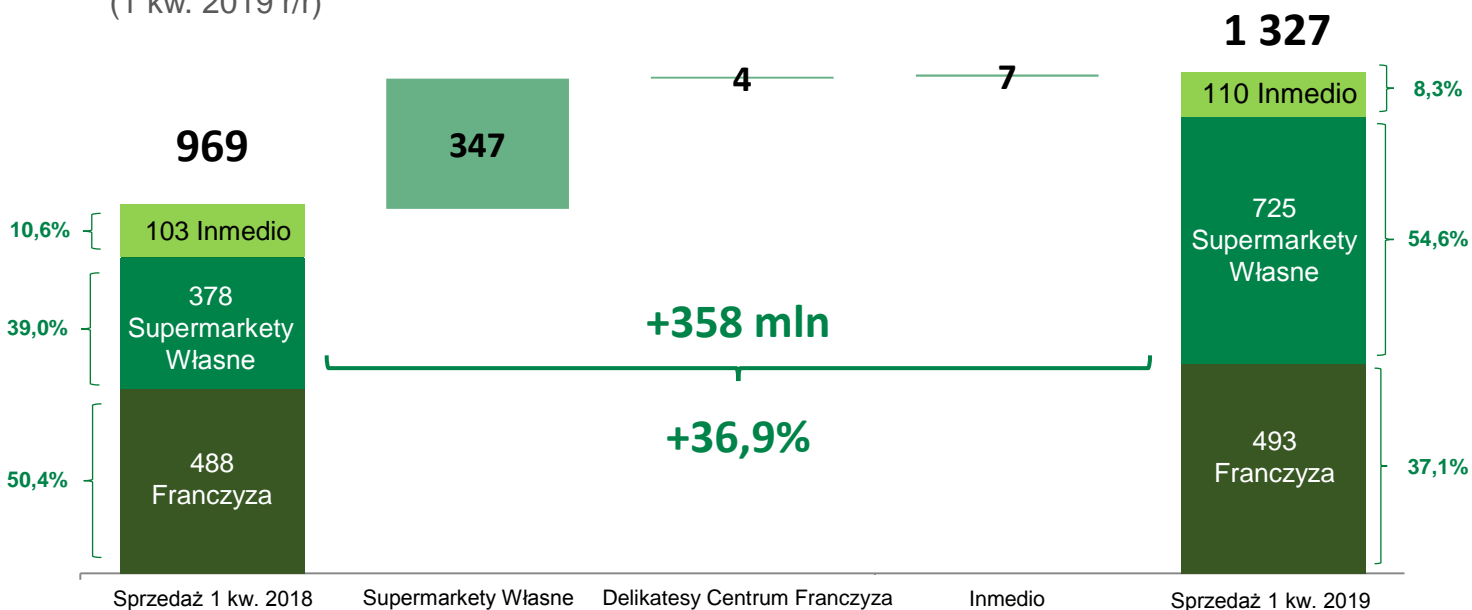
- Wzrost sprzedaży dzięki akwizycjom (+342 mln zł). Sprzedaż produktów świeżych uwzględniona w segmencie Detal.
- Dynamika LFL Delikatesów Centrum w detalu -1,5%, średnia deflacja koszyka zakupowego -0,83% (4,0% LFL Kwietnia 2019 r/r narastająco)
- Sprzedaż i EBITDA pod wpływem efektu Wielkanocy, mniejszej liczby dni handlowych, deflacji na koszyku, konsolidacji Mila i trwającej integracji

# Rozwój Detalu

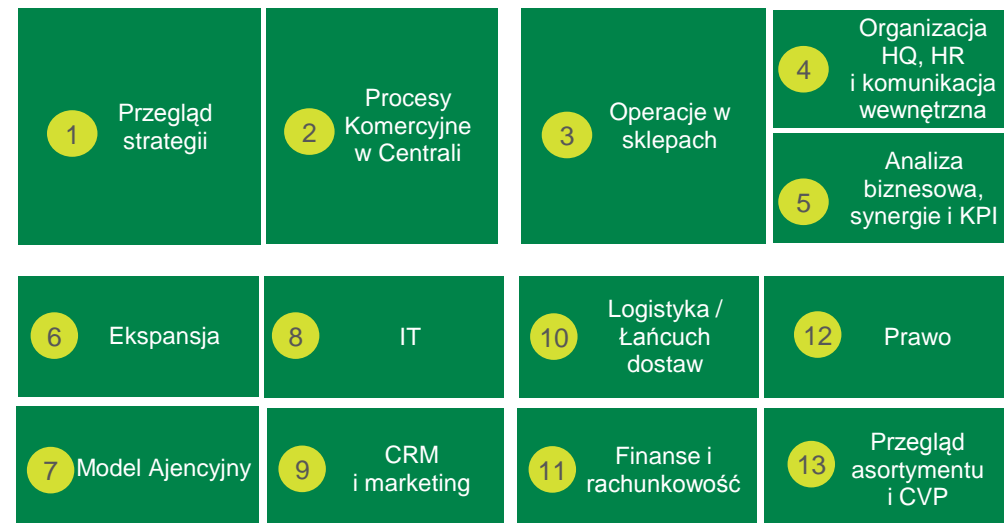
Wzrost sprzedaży sklepów własnych. Integracja w trakcie

## Ewolucja sprzedaży detalicznej według formatów

(1 kw. 2019 r/r)



## Kluczowe kroki związane z procesem integracji



❑ Liczba Małych Supermarketów: 1 563 (wzrost o +24 netto w 1 kw. 2019 r.)

❑ LFL kiosków z prasą Inmedio: +1,9% w 1 kw. 2019 r.

❑ Poprawki do planu zostały zaimplementowane

❑ Integracja zgodnie z harmonogramem

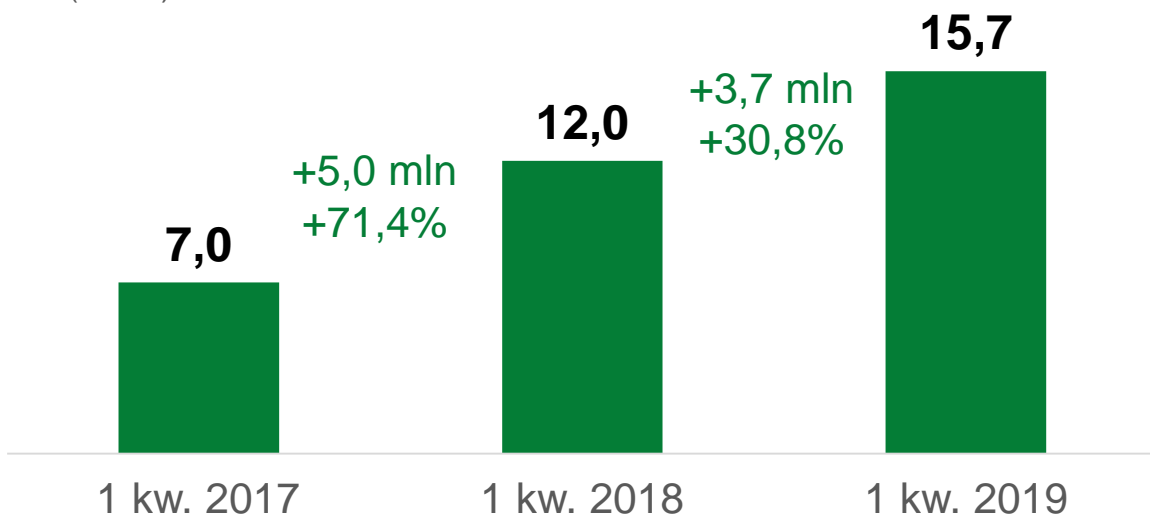


# Projekty – ekspansja dopracowanych już formatów

Projekty z wyłączeniem przesuniętej do Detalu sprzedaży świeżych produktów do Delikatesów Centrum

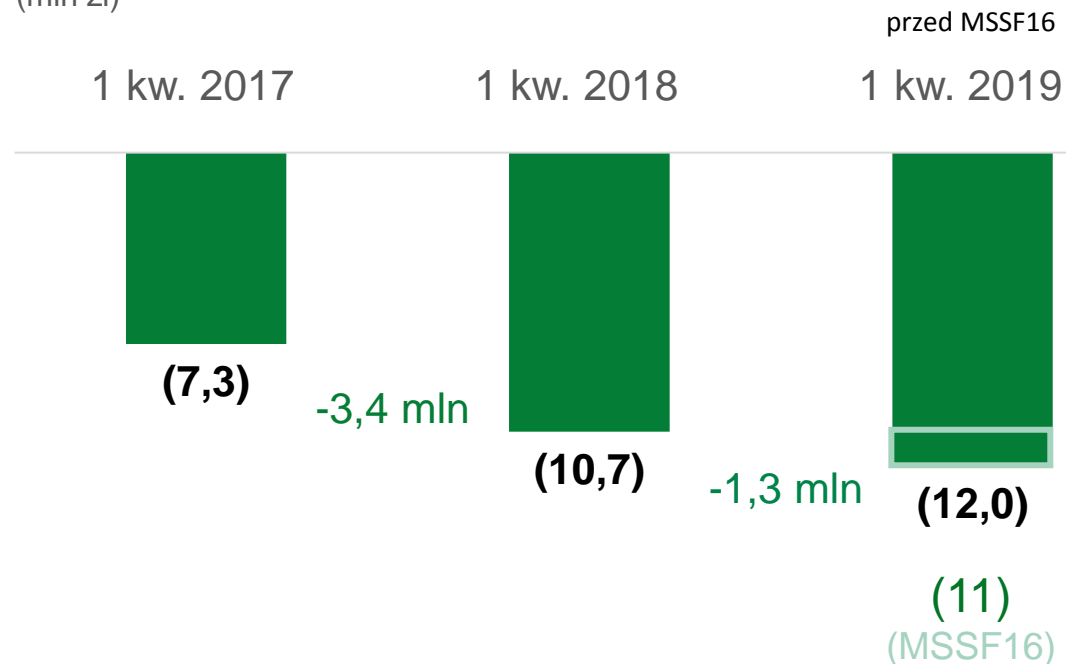
Ewolucja sprzedaży w 1 kwartale 2017-2019 r.

(mln zł)



Ewolucja EBITDA w 1 kwartale 2017-2019 r.

(mln zł)



□ Duży Ben zwiększył liczbę sklepów do 30 na koniec 1 kwartału 2019 r.

□ EBITDA pod wpływem kosztów ekspansji i inwestycji w rozpoznawalność marek

□ Przyspieszenie ekspansji niezbędne do osiągnięcia progu rentowności

# Podsumowanie finansowe 1 kwartału 2019 r.

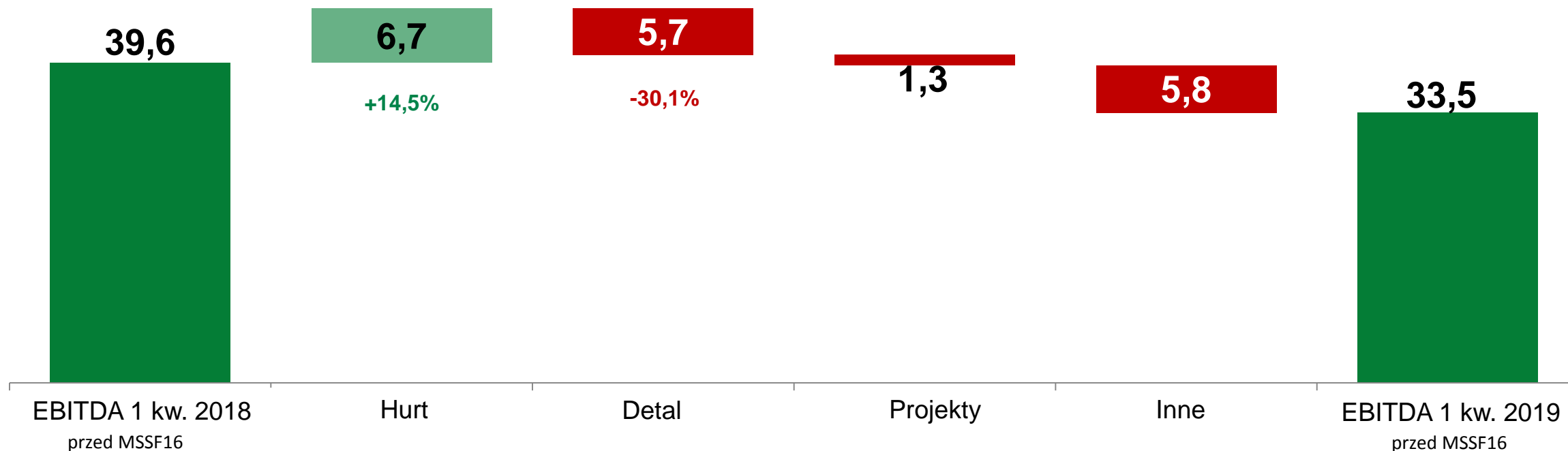
Wzrost sprzedaży o 10% i raportowana EBITDA na poziomie 2,2% rosnąca przez wdrożenie MSSF16

Mln zł	1 kw. 2018	1 kw. 2019 przed MSSF16	1 kw. 2019	% sprzedaży 1 kw. 2018	% sprzedaży 1 kw. 2019 przed MSSF16	% sprzedaży 1 kw. 2019	r/r zmiana bez MSSF16
Przychody ze sprzedaży	4 987	<b>5 483</b>	<b>5 483</b>				9,9%
Zysk brutto na sprzedaży	582	<b>712</b>	<b>712</b>	11,7%	<b>13,0%</b>	<b>13,0%</b>	22,3%
EBITDA	39,6	<b>33,5</b>	<b>121,4</b>	0,8%	<b>0,6%</b>	<b>2,2%</b>	-15,5%
EBIT	-7,1	<b>-19,1</b>	<b>-9,7</b>	-0,1%	<b>-0,3%</b>	<b>-0,2%</b>	-168,5%
Zysk netto	-18,5	<b>-33,8</b>	<b>-40,2</b>	-0,4%	<b>-0,6%</b>	<b>-0,7%</b>	-82,7%

- Wzrost marży brutto głównie w związku z konsolidacją spółek detalicznych.
- Skonsolidowana sprzedaż i EBITDA pod negatywnym wpływem efektu Wielkanocy
- Wpływ MSSF16 na: EBITDA z 33,5 mln zł do 121,4 mln zł; EBIT wzrost o +9,4 mln zł; zysk netto spadek o -6,3 mln zł

# Ewolucja EBITDA w 1 kwartale 2019 r. (przed MSSF16)

Wzrost Hurtu o 6,7 mln zł, skonsumowany przez segment Inne. Spadek Detalu o 5,7 mln zł.



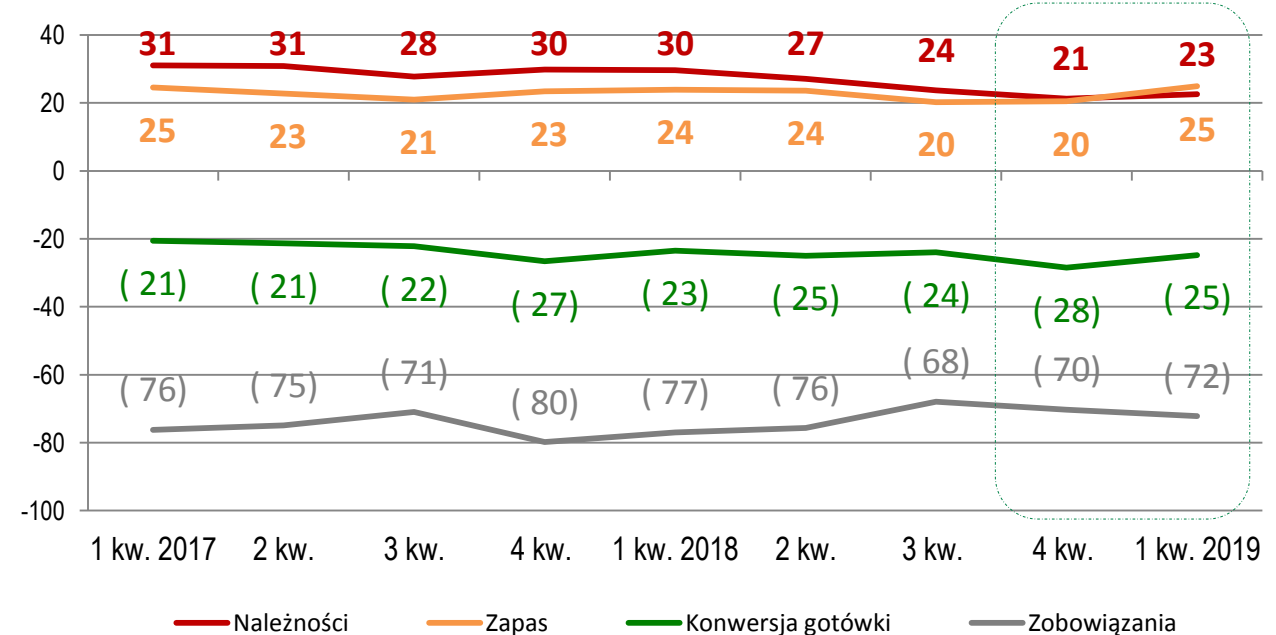
- ❑ Hurt kontynuuje poprawę efektywności rosnąc o 6,7 mln zł (+14,5%)
- ❑ Detal w trakcie integracji, obciążony przez efekt Wielkanocy, Zakaz Handlu i deflację koszyka zakupowego
- ❑ Segment Inne pod wpływem kosztów IT i wyższej rezerwy na premie pracownicze w porównaniu do zeszłego roku

# Przepływy pieniężne

Przepływy z Działalności Operacyjnej rosną przez MSSF16. Kapitał Obrotowy pod wpływem czynników sezonowych. 12 miesięczne Przepływy Pieniężne z Działalności Operacyjnej przed MSSF16 na poziomie 0,6x EBITDA.

Mln zł	1 kw. 2019	1 kw. 2019 przed MSSF16	1 kw. 2018
Przepływy z działalności operacyjnej netto	(134)	(222)	(55)
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	(37)	(30)	(17)
Amortyzacja	131	53	47
Zmiana kapitału obrotowego	(276)	(276)	(88)
Inne	48	31	3
Przepływy z działalności inwestycyjnej	(123)	(123)	(40)
Przepływy z działalności finansowej	225	313	390
<b>Przepływy pieniężne razem</b>	<b>(33)</b>	<b>(33)</b>	<b>295</b>

Cykl konwersji gotówki

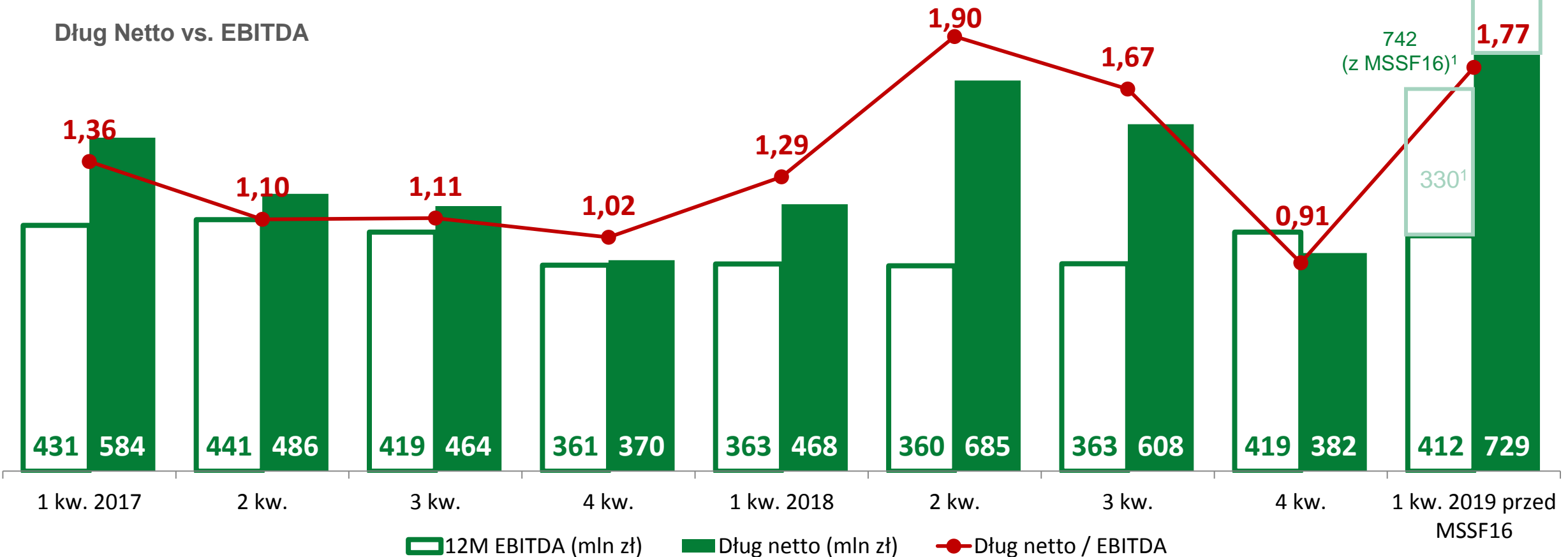


- Przepływy z działalności operacyjnej netto pod wpływem sezonowości oraz Wielkanocy – niższa sprzedaż niż w 4 kw. 2018 r.
- Przepływy z działalności inwestycyjnej zawierają przejęcie 25 sklepów detalicznych (ok. 70 mln zł)
- Konwersja gotówki na optymalnym długoterminowym optimum -25 dni
- Rotacja zapasów pod wpływem efektu Wielkanocy

# Dług Netto vs. EBITDA 12M

Wzrost długu netto ze względu na sezonowość i akwizycje MSSF16 bez wpływu na działalność operacyjną i możliwości finansowe

Dług Netto vs. EBITDA



█ Wzrost długu netto o 347 mln w 1 kw. 2019 r.   
 █ MSSF16 zwiększa DN do 2,55 mld   
 █ Indeks poniżej 3,5x z MSSF16 EBITDA

<sup>(1)</sup> EBITDA dla MSSF 16 - oszacowanie na 2019 r. przy założeniu, że liczba umów będzie stała i nie nastąpi zmiana ich warunków. Szacowana EBITDA dla MSSF 16 nie stanowi ostatecznych prognoz i jako taka nie jest gwarantowana przez Eurocash w żadnym zakresie.

<sup>(2)</sup> DŁUG NETTO - suma krótko- i długoterminowych kredytów, pożyczek i zobowiązań finansowych pomniejszona o środki pieniężne i ich ekwiwalenty

<sup>(3)</sup> MSSF 16 INDEKS - nowa miara zadłużenia, z uwzgl. leasingu operacyjnego. Oszacowanie to nie stanowi żadnej ostatecznej prognozy i jako takie nie jest w żaden sposób gwarantowane przez Eurocash.

# Podsumowanie

## KWARTAŁ POD WPŁYWEM SEZONOWOŚCI

**Solidne wyniki małych sklepów**

**Rosnący i poprawiający wynik EBITDA Hurt**

**Detal ze zdrowymi LFL**

**Biznes w trakcie integracji**

**Projekty zwiększają koszty w celu ekspansji niezbędnej do osiągnięcia progu rentowności**

**Przepływy pieniężne i dług netto pod wpływem sezonowości**

**Kapitał Obrotowy na optymalnym poziomie**

**MSSF16 BEZ WPŁYWU NA DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNĄ**

# 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)

mobile: +48 693 930 415