



Wyniki za 1 Q 2017

Maj 2017

Oświadczenie

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez ESOTIQ & Henderson SA („Spółka”) z należytą starannością. Może ona jednak posiadać pewne nieścisłości lub pominięcia. Prezentacja nie zawiera kompletnej ani całościowej analizy finansowej Spółki, jak również nie przedstawia jej pozycji i perspektyw w kompletny ani całościowy sposób. Dlatego zaleca się, aby każda osoba zamierzająca podjąć decyzję inwestycyjną odnośnie Spółki opierała się na informacjach ujawnionych w oficjalnych raportach sporządzonych i opublikowanych zgodnie z przepisami prawa obowiązującymi Spółkę. Prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty kupna bądź sprzedaży instrumentów finansowych.

Prezentacja może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, jednak nie mogą być one odbierane jako projekcje przyszłych wyników Spółki. Stwierdzenia dotyczące przyszłych wyników finansowych nie stanowią gwarancji, że takie wyniki zostaną osiągnięte. Oczekiwania Zarządu Spółki są oparte na bieżącej wiedzy i są zależne od szeregu czynników, które mogą powodować, że faktyczne wyniki będą w sposób istotny różnić się od wyników opisanych w tym dokumencie. Wiele spośród tych czynników pozostaje poza świadomością i kontrolą Spółki czy też możliwością ich przewidzenia.

Spółka, jej dyrektorzy, członkowie kierownictwa, doradcy i przedstawiciele takich osób nie ponoszą żadnej odpowiedzialności z jakiegokolwiek powodu wynikającego z dowolnego wykorzystania niniejszej Prezentacji. Ponadto, żadne informacje zawarte w Prezentacji nie stanowią zobowiązania ani oświadczenia ze strony Spółki, jej kierownictwa czy dyrektorów, doradców lub przedstawicieli takich osób. Stwierdzenia zawarte w Prezentacji wyrażają stanowisko Spółki na dzień sporządzenia Prezentacji. Nie muszą być prawdziwe dla kolejnych okresów. Spółka nie podejmuje żadnego zobowiązania do publikowania korekt czy aktualizacji stwierdzeń zawartych w Prezentacji w celu odzwierciedlenia zmian zaistniałych po dacie sporządzenia Prezentacji.

Główne liczby 1Q17 i 2016

Wyniki Grupy za 1Q17

	mln PLN	r/r
Przychody	37,7	+27%
Marża brutto	20,6	+28%
	55%	
EBIT	-1,0	

Wyniki Grupy za 2016

	mln PLN	r/r
Przychody	141	+17%
Marża brutto	83	+15%
	59%	
EBIT	-3,3	

Sieć sprzedaży r/r

stan na koniec
1Q2017

salony

GRUPA E&H **299** **+23**

ESOTIQ 271 +15

FEMESTAGE 28 +10

EVA MINGE 0 -2

FRANCZYZA 235 +24

WŁASNE 64 -1

POLSKA 274 +1

ZAGRANICA 25 +22

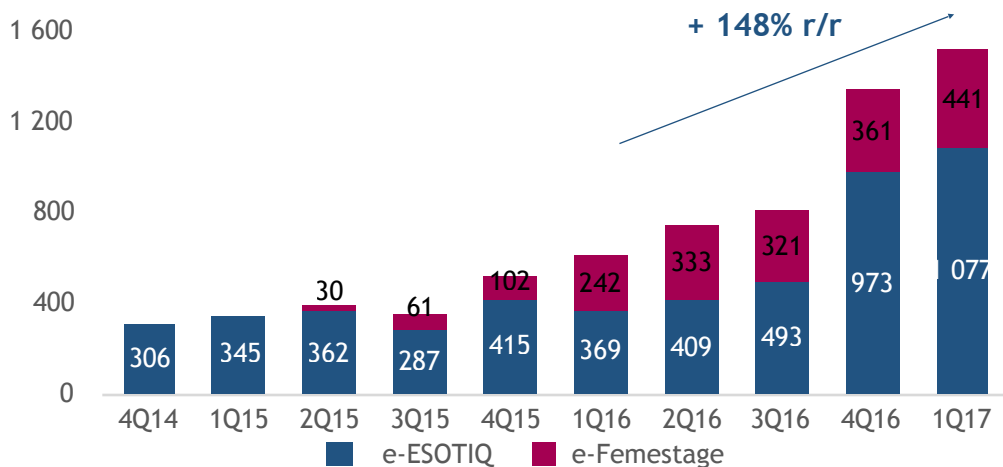
powierzchnia

GRUPA E&H **19 815 m2** **+10%**



Dalszy wzrost sprzedaży on-line

PRZYCHODY E-SKLEPÓW (tys. PLN)



- W 1Q17 przychody e-sklepu marki ESOTIQ w Polsce wzrosły o 192% r/r.
- W 1Q17 przychody e-sklepu marki Femestage w Polsce wzrosły o 82% r/r.

Nasze sklepy on-line

www.esotiq.com

de.esotiq.com

www.femestage.com

www.henderson.pl

www.finale.com

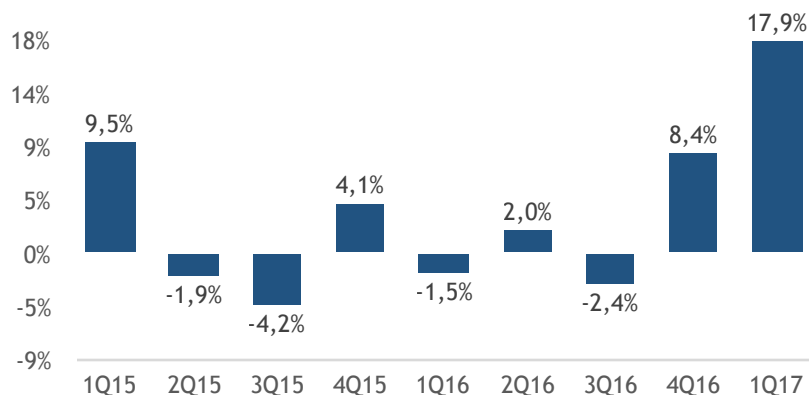
Produkty ESOTIQ i Femestage dostępne są również na platformach multibrandowych.

DANE SKLEPÓW INTERNETOWYCH ZA 1Q17

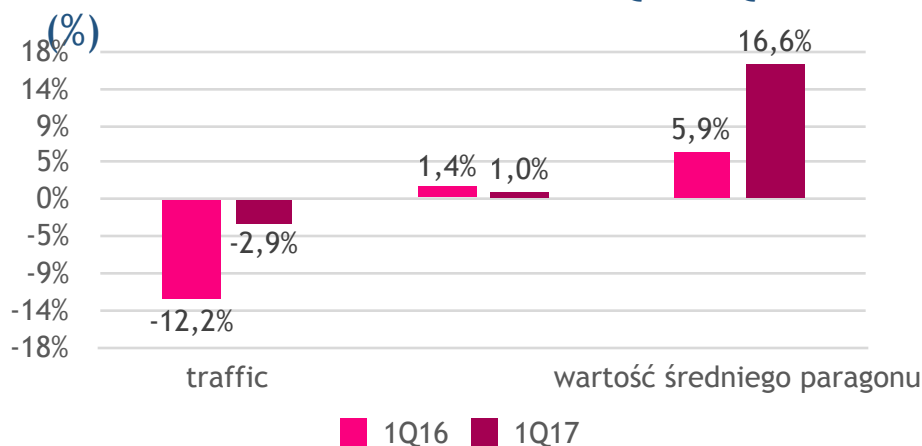
	ESOTIQ PL	r/r
Użytkownicy	409 020	+45%
Liczba odston	6 861 071	+47%
	Femestage	r/r
Użytkownicy	108 516	+126%
Liczba odston	2 202 454	+175%

Wysoka skuteczność sprzedaży

DYNAMIKA SPRZEDAŻY W SKLEPACH PORÓWNYWALNYCH ESOTIQ, LFL (%)



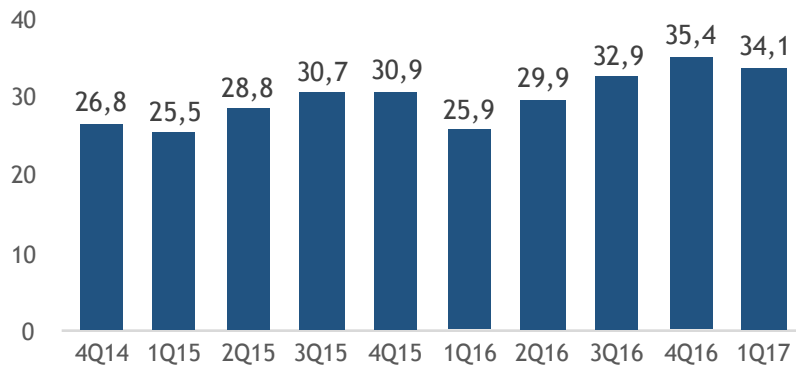
PARAMETRY SPRZEDAŻY ESOTIQ W 1Q17



- 18% wzrost sprzedaży w 1Q17 w sklepach porównywalnych ESOTIQ w Polsce r/r.
- Wzrost wartości średniego paragonu o 17% r/r.
- Pozytywny efekt akcji marketingowych:
 - Utrzymanie wysokiego wskaźnika skuteczności sprzedaży (liczba paragonów/traffic)
 - Poprawa traffic'u r/r.
 - Esotiq Club osiągnął liczbę 590 tys. klientów (35% r/r)
 - Femestage Pass osiągnął liczbę 35 tys. klientów (112% r/r)

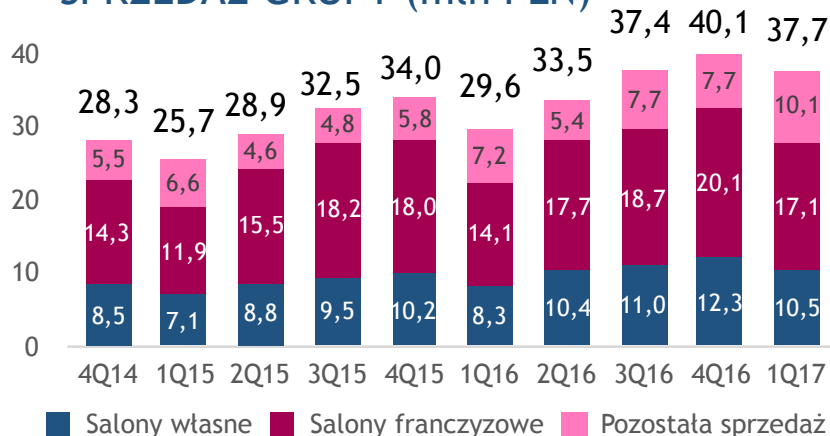
Dwucyfrowe dynamiki sprzedaży

SPRZEDAŻ SPÓŁKI MATKI (mln PLN)



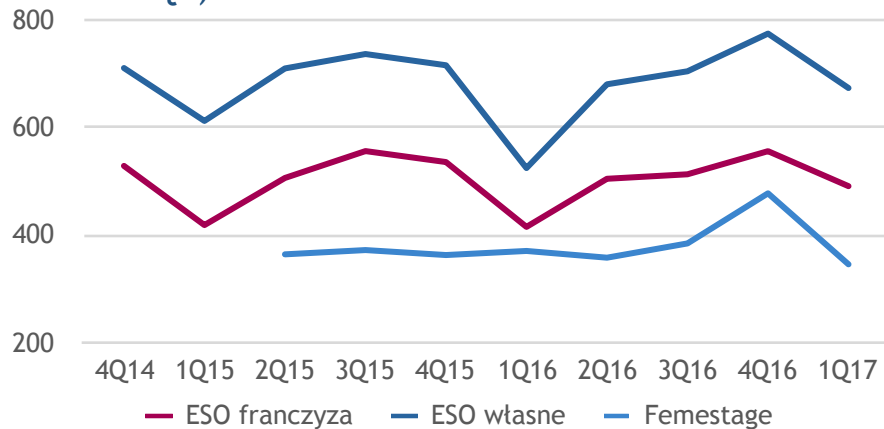
- Wzrost sprzedaży spółki matki o 31% w 1Q17 r/r, a grupy o 27% r/r.
- Największy udział w sprzedaży kontynuuje marka ESOTIQ.
- Przychody marki Femestage w 1Q2017 3,3 mln PLN (+11% r/r)
- Dalszy dynamiczny wzrost pozostałej sprzedaży zawierającej sprzedaż hurtową krajową i zagraniczną oraz sprzedaż do sklepów na Ukrainie i Białorusi.

SPRZEDAŻ GRUPY (mln PLN)



Większa sprzedaż na m2

SPRZEDAŻ WG MAREK/ m2 (PLN na miesiąc)



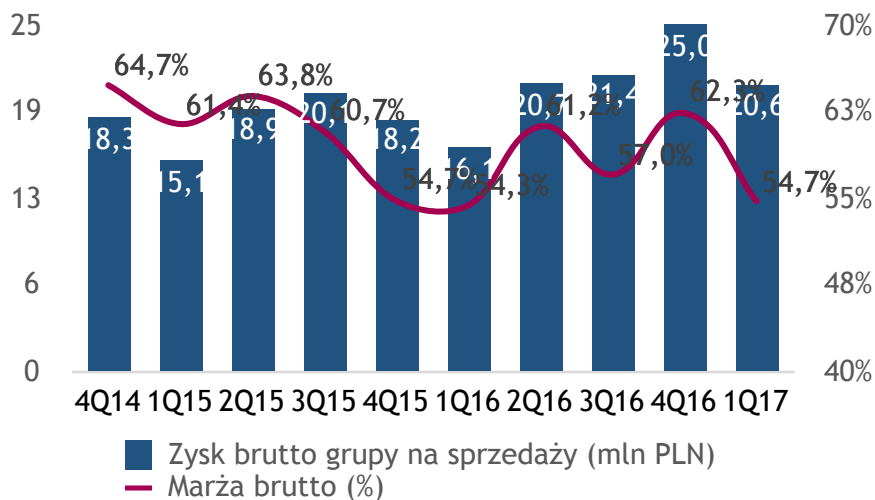
- Wyższy poziom sprzedaży na m2 w analogicznym okresie r/r
- Sprzedaż na m2 w sklepach własnych ESOTIQ jest o prawie 40% wyższa niż sprzedaż na m2 w sklepach franczyzowych.
- Szereg przeprowadzonych akcji wyprzedażowych i promocyjnych
- Wprowadzenie nowej kolekcji wiosna-lato
- Rosnący udział sprzedaży pozostałej

SPRZEDAŻ / m2 (PLN na miesiąc)

	1Q16	1Q17	r/r
Grupa kapitałowa	571	699	22,4%
ESOTIQ Polska	444	538	21,2%
Femestage Polska	388	346	-10,8%

Marża brutto na wysokim poziomie

ZYSK BRUTTO NA SPRZEDAŻY I MARŻA BRUTTO NA SPRZEDAŻY GRUPY

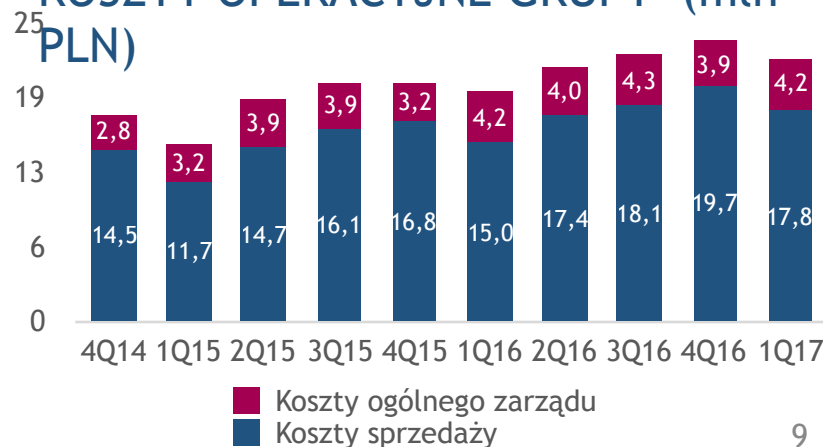


Nota: Zysk brutto na sprzedaży za 4Q14 doprowadzony do danych porównywalnych z pozostałymi kwartalami.

- Istotny wzrost marży brutto grupy r/r uzyskany dzięki:
 - wzrostowi cen detalicznych
 - niższym kosztom zakupu towarów
 - przeprowadzeniu skutecznych działań marketingowych

Zysk brutto na sprzedaży grupy w 1Q17 wzrósł o 28,1% r/r, do 20,6 mln PLN.

Mniejsze koszty sprzedaży q/q
KOSZTY OPERACYJNE GRUPY (mln PLN)






I Q 2017 - na plusie

KWARTALNE WYNIKI SPÓŁKI MATKI

mIn PLN (MSSF)	1Q16	1Q17	r/r
Przychody	25,9	34,1	31,3%
Zysk brutto na sprzedaży	14,3	18,8	31,2%
<i>Marża brutto</i>	55,3%	55,3%	0,0%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	15,3	18,0	17,7%
Zysk operacyjny	-0,8	1,3	-264,1%
<i>Marża operacyjna</i>	-3,0%	3,7%	6,7%
Zysk netto	-0,8	1,2	-239,7%

OCENA WYNIKÓW SPÓŁKI MATKI

-  Wysoka dynamika wzrostu przychodów r/r
-  Stabilna marża brutto
-  Dodatni wynik operacyjny oraz zysk netto

ROCZNE WYNIKI SPÓŁKI MATKI

mIn PLN (MSSF)	2015	2016	r/r
Przychody	115,9	124,2	7,2%
Zysk brutto na sprzedaży	66,6	74,4	11,7%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	57,4%	59,9%	2,5 p.p.
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	61,7	69,7	13,1%
Zysk operacyjny	5,4	5,0	-8,0%
<i>Marża operacyjna</i>	4,7%	4,0%	-0,7 p.p.
Zysk netto	3,6	4,1	12,4%

Marża operacyjna rośnie

KWARTALNE WYNIKI GRUPY KAPITAŁOWEJ

mIn PLN (MSSF)	1Q16	1Q17	r/r
Przychody	29,6	37,7	27,2%
Zysk brutto na sprzedaży	16,1	20,6	28,1%
<i>Marża brutto</i>	54,3%	54,7%	0,3%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	19,2	22,0	14,5%
Zysk operacyjny	-2,8	-1,1	-62,6%
<i>Marża operacyjna</i>	-9,5%	-2,8%	6,7%
Zysk netto	-2,9	-1,3	-54,9%

ROCZNE WYNIKI GRUPY KAPITAŁOWEJ

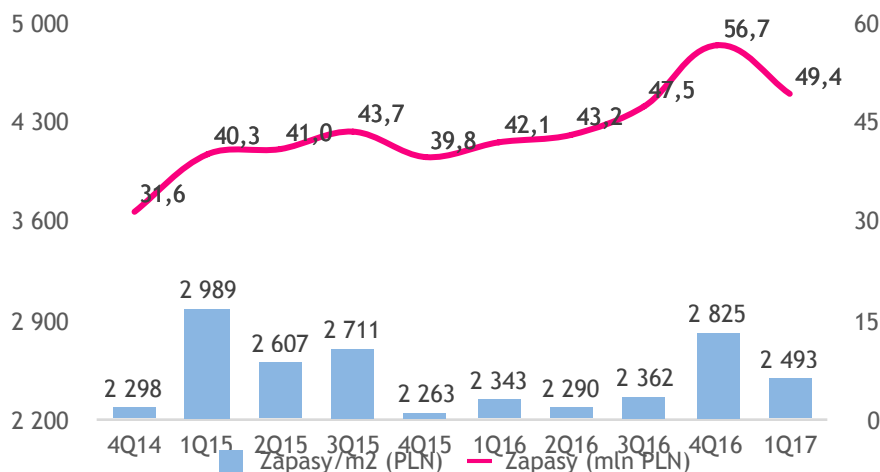
mIn PLN (MSSF)	2015	2016	r/r
Przychody	120,6	141,1	17,0%
Zysk brutto na sprzedaży	72,3	83,2	15,1%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	59,9%	59,0%	-0,9 p.p
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	73,6	86,7	17,8%
Zysk operacyjny	-0,7	-3,3	352,9%
<i>Marża operacyjna</i>	-0,6%	-2,4%	-1,8 p.p.
Zysk netto	-2,1	-4,0	n/m

OCENA WYNIKÓW GRUPY KAPITAŁOWEJ

- Wyniki grupy kapitałowej pod presją marki Femestage oraz rozwoju kanału e-commerce.
- Zdecydowana poprawa marży operacyjnej i zmniejszenie straty netto.
- Stabilna marża na sprzedaży
- Większa dynamika przychodów ver. koszty

Szybszy obrót gotówki

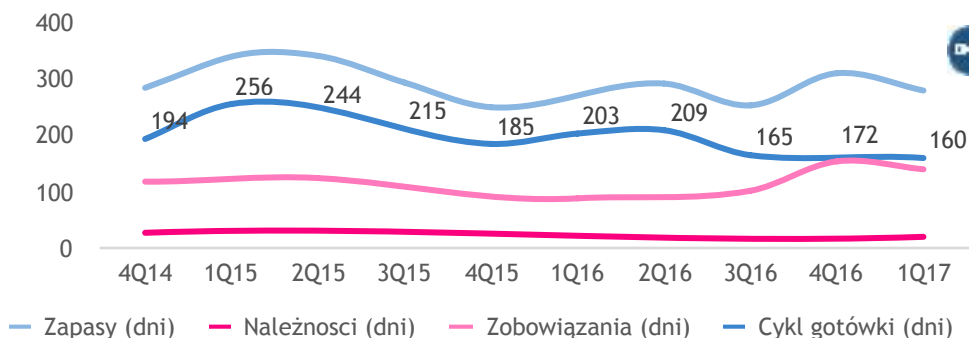
ZAPASY (mln PLN) i ZAPASY/m2 (PLN)



Zmniejszenie poziomu zapasów wynika z:

- Dynamiki sprzedaży
- Wyprzedaży zimowej kolekcji Esotiq,
- Specjalnych rabatów z okazji Valentine's Day,
- Kampanii promocyjnych w Avanti , InStyle, w tym z okazji Dnia Kobiet,
- PREMIERA KOLEKCJI wiosna-lato 2017 - LOVE MORE SEXY

CYKLE OBROTOWOŚCI



Szybszy cykl obrotu gotówki.

Struktura grupy przed podziałem

ESOTIQ & Henderson S.A.

Spółka matka
(sprawozdanie jednostkowe)

Sprzedż detaliczna i hurtowa marki ESOTIQ w Polsce,
sprzedż hurtowa marki Henderson, hurtowa sprzedż
zagraniczna.

ESOTIQ Germany
GmbH
51%

Działalność w
Niemczech.

Femestage Eva
Minge Sp. z o.o.
100%

Sprzedż odzieży pod
marką Femestage.

Eva Minge Design
Sp z o.o.
75%

Sprzedż pod marką Eva
Minge i Eva Minge
Milano; sprzedż
licencji do znaków
towarowych.

Eva Minge Milano
srl (Włochy)
98%

Tworzenie kolekcji
modowych.

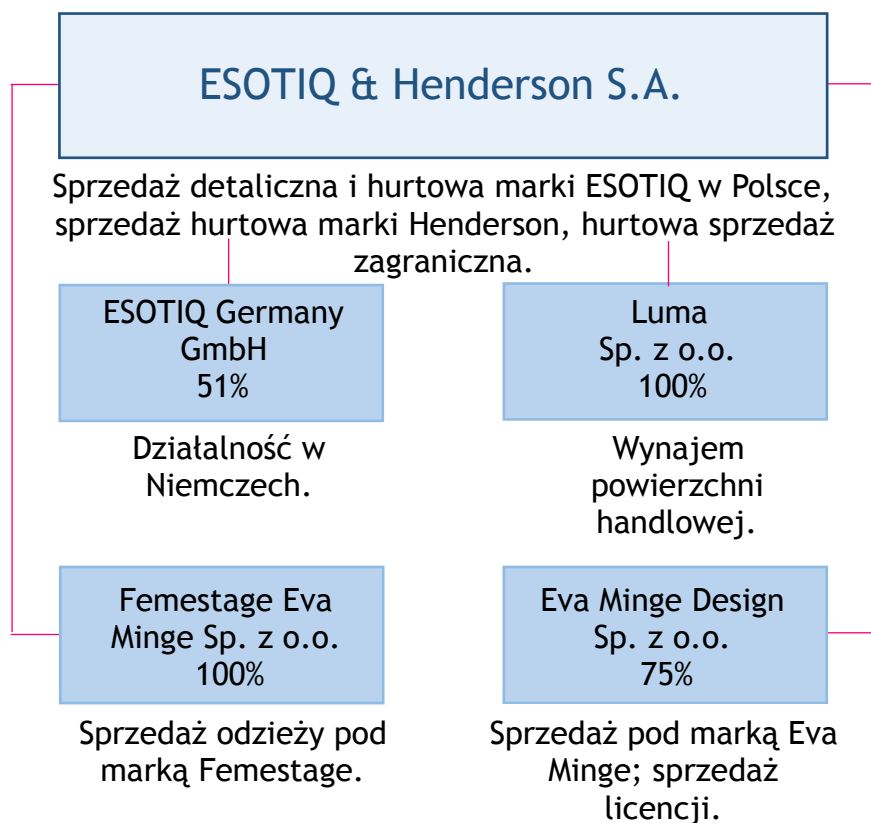
Luma
Sp. z o.o.
100%

Wynajem
powierzchni
handlowej.

Podział Grupy - struktura

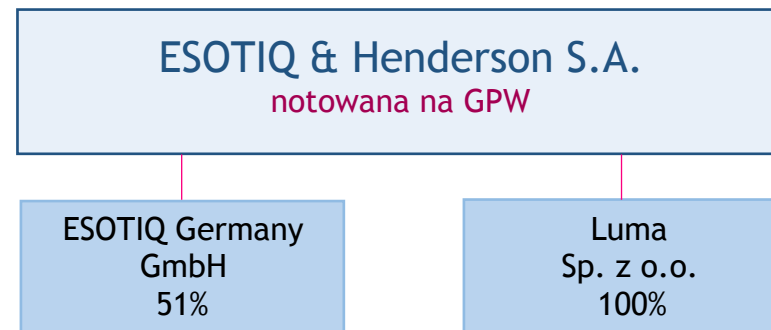
STRUKTURA NA 31.12.2016

BIELIZNA I MODA DAMSKA

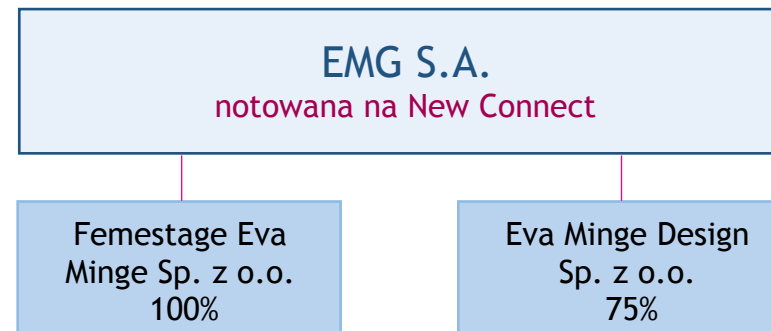


DOCELOWA STRUKTURA

BIELIZNA



MODA DAMSKA



Plan podziału Grupy

PLAN PODZIAŁU

- Przy podziale grupy akcjonariusze ESOTIQ & Henderson S.A. dostaną akcje EMG S.A. Łącznie wydanych będzie 2,2 mln akcji.
- Podział grupy zostanie dokonany przez przeniesienie majątku części odzieżowej grupy na spółkę EMG S.A.
- Spółka EMG S.A. powstanie w momencie rejestracji przez Sąd podziału grupy.
- Plan podziału zawiera bilans spółki matki na dzień 01 sierpnia 2016 roku. Zgodnie z przepisami musi on być stworzony na dowolny dzień miesiąca poprzedzającego złożenie planu podziału.
- Wydzielane aktywa zostały wycenione przez biegłego rewidenta na 21,6 mln PLN, w tej samej wielkości co w sprawozdaniu E&H S.A. Przy podziale, wielkość ta pomniejszy kapitały własne spółki matki.

HARMONOGRAM

Maj 2016 Decyzja o podziale Grupy

Wrzesień 2016 Plan podziału

2Q17 Przewidywane zakończenie podziału

WPŁYW PODZIAŁU NA SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE

Transakcja powinna mieć neutralny wpływ na wielkość skonsolidowanego kapitału własnego.

E&H pozostanie grupą kapitałową raportującą zgodnie z MSSF.

Rozwój ESOTIQ w Polsce

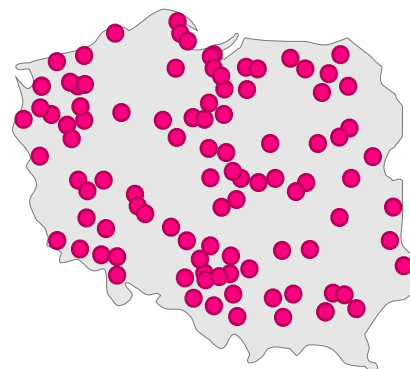
PROMOCJA I SIĘĆ SPRZEDAŻY

- Utrzymanie pozycji lidera.
- Rozwój organiczny głównie poprzez franczyzę.
- Selektywne podejście do przejęć sieci sklepów z korzystnymi lokalizacjami.
- Dalszy rozwój sprzedaży internetowej.

WYNIKI I INWESTYCJE

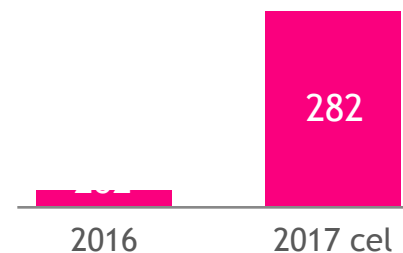
- Organiczny wzrost: około 20 nowych sklepów w 2017 roku.
- Koncentracja na jakości lokalizacji.
- Brak wydatków inwestycyjnych przy rozwoju przez franczyzę.

SIĘĆ SPRZEDAŻY



LICZBA SKLEPÓW

+ 20 sklepów
w 2017 r.



Rozwój ESOTIQ w Niemczech

PROMOCJA I SIEĆ SPRZEDAŻY

- Dokapitalizowanie ESOTIQ Germany GmbH przez E&H S.A. i TFI BGK
- Planowane przyspieszenie rozwoju w Niemczech w 2017 roku.
- Rozwój poprzez otwarcia w centrach handlowych w dużych i średnich miastach. Koncentracja na istniejących galeriach.
- Sklepy multibrandowe w średnich miastach (koncept *shop-in-shop*).

WYNIKI I INWESTYCJE

- Celem jest poprawa sprzedaży/ m².
- Utrzymanie marży brutto na sprzedaży na poziomach korzystniejszych niż w Polsce.

SIEĆ SPRZEDAŻY



LICZBA SKLEPÓW



Rozwój Femestage w Polsce

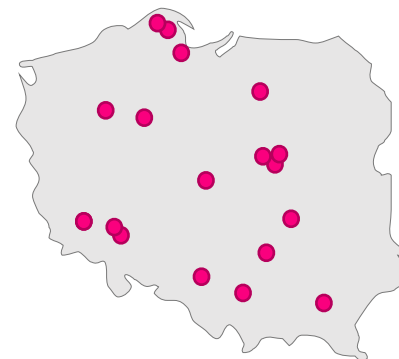
PROMOCJA I SIEĆ SPRZEDAŻY

- Sklepy w galeriach handlowych w dużych i średnich miastach Polski.
- Dalszy rozwój sprzedaży internetowej.
- Eva Minge jest ambasadorem marki i współtwórcą kolekcji.

WYNIKI I INWESTYCJE

- Celem jest wzrost sprzedaży na m2.
- Nacisk na efektywność w istniejących salonach.
- Celem jest jak najszybsze zamknięcie procesu podziału

SIEĆ SPRZEDAŻY



LICZBA SKLEPÓW



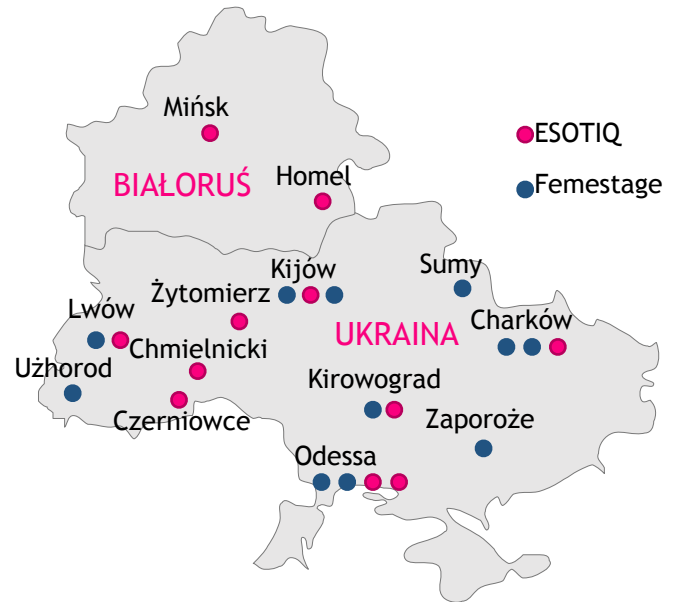
Rozwój na Ukrainie i Białorusi

PROMOCJA I SIĘĆ SPRZEDAŻY

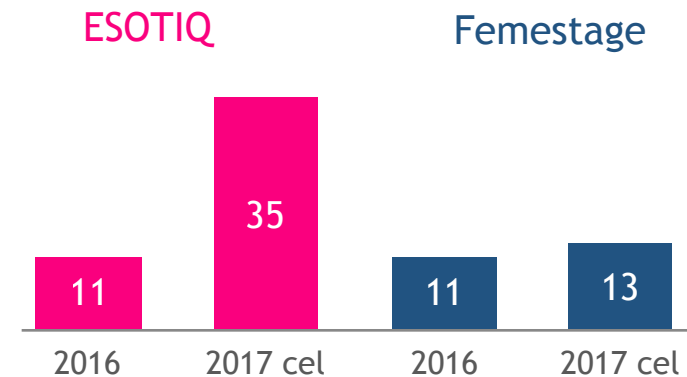
- Sprzedaż poprzez salony franczyzowe ESOTIQ i Femestage oraz sprzedaż hurtowa do sklepów multibrandowych.
- Sklepy w galeriach handlowych w dużych miastach na Ukrainie i Białorusi.
- Możliwość sprzedaży kolekcji z poprzednich sezonów.

WYNIKI I INWESTYCJE

- Bezpieczny sposób rozliczeń (sprzedaż zabezpieczona przedpłatami i gwarancjami bankowymi).
- Wydatki inwestycyjne są po stronie franczyzobiorcy.



LICZBA SKLEPÓW



Podsumowanie planów na 2017 rok

1

Dalszy rozwój e-commerce

2

Utrzymanie wysokiej marży brutto

3

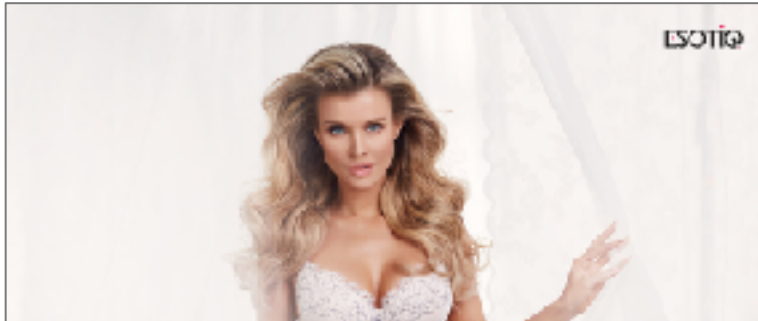
Poprawa skonsolidowanego wyniku grupy



Materiały Pomocnicze



Dwie linie biznesowe



BIELIZNA

- 89% sprzedaży grupy (lider rynkowy)
- Marka ESOTIQ
 - bielizna dla kobiet
 - sklepy własne i franczyzowe
 - na rynku od 2006/2007
 - współpraca z Joanną Krupą od 2011
 - 262 sklepy w Polsce, 3 w Niemczech (własne), 9 na Ukrainie i 2 na Białorusi (franczyza)
- Marka Henderson
 - bielizna dla mężczyzn, na rynku od 1998
 - sprzedaż hurtowa



MODA DAMSKA

- 11% sprzedaży grupy
- Współpraca z Ewą Minge od 2012
- Marka moda Femestage
 - eleganckie ubrania dla kobiet w przystępnej cenie
 - 17 sklepów w Polsce i 11 na Ukrainie (franczyzowe)
- Marki modowe Eva Minge oraz Eva Minge Milano
 - luksusowa odzież dla kobiet
 - 70 punktów multibrandowych we Włoszech 22 oraz 25 na świecie.

Zdywersyfikowana sieć sprzedaży



SKLEPY WŁASNE

- 63 sklepy
- 29% sprzedaży grupy
- Sklepy ESOTIQ w Polsce i w Niemczech
- Sklepy Femestage w Polsce
- Sklepy Eva Minge w Polsce



SKLEPY FRANCYZOWE

- 241 sklepów
- 50% sprzedaży grupy
- Sklepy ESOTIQ i Femestage w Polsce w formie franczyzy depozytowej (marża detaliczna w grupie)
- Sklepy francyzyzowe ESOTIQ i Femestage na Ukrainie i na Białorusi



INTERNET, HURT I MULTIBRANDY

- 450 punktów sprzedaży
- 21% sprzedaży grupy
- Sprzedaż hurtowa i poprzez punkty multibrandowe
- Kraje: Białoruś, Bułgaria, Cypr, Czechy, Francja, Kazachstan, Łotwa, Litwa, Mołdawia, Norwegia, Polska, Rosja, Ukraina, Włochy

Marka ESOTIQ



Asortyment	Bielizna dla kobiet, piżamy, stroje kąpielowe, kosmetyki, perfumy
Grupa klientów	Kobiety w wieku +20 lat
Debiut rynkowy	2006/2007
Sprzedaż	Sklepy franczyzowe, własne, Internet
Liczba sklepów	276 sklepów (262 Polska, 3 Niemcy, 9 Ukraina, 2 Białoruś)
Kraje	Białoruś, Bułgaria, Cypr, Czechy, Francja, Kazachstan, Litwa, Łotwa, Mołdawia, Norwegia, Polska, Rosja, Ukraina, Włochy

STRATEGIA BIZNESOWA

- Indywidualne podejście do klientek (brafitting).
- Szeroka oferta bielizny, najnowsze trendy. Sprzedaż kosmetyków i perfum w sklepach.
- Budowanie rozpoznawalności marki m.in. poprzez współpracę z Joanną Krupą.

Marka HENDERSON



Asortyment	Bielizna dla mężczyzn, kąpielówki, piżamy
Grupa klientów	Mężczyźni w wieku +20 lat
Debiut rynkowy	1998
Sprzedaż	Sprzedaż hurtowa, sklepy multibrandowe, Internet
Kraje	Białoruś, Bułgaria, Cypr, Czechy, Francja, Kazachstan, Litwa, Łotwa, Mołdawia, Norwegia, Polska, Rosja, Ukraina, Włochy

STRATEGIA BIZNESOWA

- Najnowsze trendy i szeroka oferta.
- Przystępna cena i wysoka jakość wykonania.
- Wysoka rozpoznawalność marki.

Marka FEMESTAGE



Asortyment	Eleganckie ubrania i akcesoria do pracy i na co dzień
Grupa klientów	Kobiety w wieku +25 lat
Debiut rynkowy	2015
Sprzedaż	Sklepy franczyzowe, własne, Internet
Liczba sklepów	28 (17 Polska, 11 Ukraina)
Kraje	Polska, Ukraina, Litwa, Rosja

STRATEGIA BIZNESOWA

- Eva Minge jest ambasadorem marki i współtwórcą kolekcji.
- Konsekwentne poszerzanie asortymentu marki.
- Rozwój sieci poprzez sklepy własne oraz franczyzę.

Franczyza depozytowa

E&H (spółka matka)

KOSZTY I OBOWIĄZKI

- Towar i system sprzedażowy należy do E&H.
- E&H dostarcza towar do sklepów, organizuje obrót gotówki oraz odpowiada za promocję.
- Sprzedaż dokonywana jest na konto E&H.
- E&H płaci franczyzobiorcy ustalony % od wartości sprzedaży (koszt zmienny). Faktury wystawiane są co miesiąc.

ZALETY

- Uzyskiwanie marży detalicznej.
- Pełna kontrola nad towarem.
- Brak konieczności ponoszenia wydatków inwestycyjnych.
- Brak kosztów stałych.

FRANCYZOBIORCA

KOSZTY I OBOWIĄZKI

- Znajduje i wynajmuje korzystną lokalizację sklepu, zatrudnia pracowników.
- Inwestuje w wyposażenie i aranżację salonu (ok. 600 PLN netto/m²).
- Prowadzi lokal o powierzchni 50-70 m² w miastach większych niż 20 tys. mieszkańców.
- Odpowiada za braki i niedobory towarów.
- Umowa przewiduje 6 m-cy wypowiedzenia.

ZALETY

- Brak inwestycji w towar.
- Gotowy format biznesowy.
- Ułatwione dotarcie do klientów ze względu na rozpoznawalność marki.
- Wsparcie marketingowe.

Franczyza na Ukrainie i Białorusi

E&H (spółka matka)

KOSZTY I OBOWIĄZKI

- Sprzedaż hurtowa do lokalnego franczyzobiorcy.
- Sprzedaż zabezpieczona przedpłatami i gwarancjami bankowymi.
- Wysyłka materiałów marketingowych.
- Szkolenie personelu z produktu.

ZALETY

- Rozszerzenie obecności na Ukrainie.
- Bezpieczny sposób rozliczeń.
- Brak wydatków inwestycyjnych.

FRANCYZOBIORCA

KOSZTY I OBOWIĄZKI

- Towar (łącznie z dowozem) i system sprzedaży należy do franczyzobiorcy.
- Znajduje i wynajmuje korzystną lokalizację sklepu, zatrudnia pracowników.
- Inwestuje w wyposażenie i aranżację salonu.
- Prowadzi lokal o powierzchni około 100 m².

ZALETY

- Markowy towar (ESOTIQ i Femestage).
- Know-how dotyczący aranżacji sklepów.
- Wsparcie marketingowe.

Kwartalne wyniki grupy kapitałowej

WYNIKI GRUPY KAPITAŁOWEJ

mIn PLN (MSSF)	1Q15	1Q16	2Q15	2Q16	3Q15	3Q16	4Q15	4Q16	1Q17	r/r
Przychody grupy	24,6	29,6	29,6	33,9	33,1	37,5	33,2	40,1	37,7	27,4%
Koszt wytworzenia	-9,5	-13,5	-10,7	-13,2	-13	-16,1	-15	-15,1	-17,1	26,6%
Zysk brutto na sprzedaży grupy	15,1	16,1	18,9	20,7	20,1	21,4	18,2	25	20,6	28,2%
<i>Marża brutto grupy na sprzedaży</i>	<i>61,40%</i>	<i>54,30%</i>	<i>63,80%</i>	<i>61,20%</i>	<i>60,70%</i>	<i>57,00%</i>	<i>54,70%</i>	<i>62,30%</i>	<i>54,7%</i>	<i>0,7%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	-14,9	-19,2	-18,6	-21,4	-20,1	-22,4	20	23,7	22,0	
Pozostała działalność operacyjna	0,5	0,3	0,1	0	0,2	0,2	-0,3	-0,4	0,3	
Zysk operacyjny grupy	0,7	-2,8	0,5	-0,6	0,2	-0,9	-2,1	1	-1,1	
<i>Marża operacyjna grupy</i>	<i>3,00%</i>	<i>-9,50%</i>	<i>1,50%</i>	<i>-1,80%</i>	<i>0,60%</i>	<i>-2,30%</i>	<i>-6,40%</i>	<i>2,40%</i>	<i>-2,8%</i>	
Działalność finansowa netto	-0,6	0	-0,3	0,1	-0,1	0,1	-0,2	-0,4	0,0	
Zysk brutto	0,2	-2,8	0,2	-0,5	0,1	-0,7	-2,3	0,6	-1,1	
Podatek	0	-0,1	-0,5	0	-0,4	-0,2	0,1	0,5	0,2	
Mniejszości	-0,2	0	0,4	0,1	0,2	0,1	-0,5	-0,1	-0,3	
Zysk netto grupy	0	-2,9	0	-0,4	-0,2	-0,9	-2	0,2	-1,3	
<i>Marża netto grupy</i>	<i>0,00%</i>	<i>-9,90%</i>	<i>0,10%</i>	<i>-1,30%</i>	<i>-0,50%</i>	<i>-2,30%</i>	<i>-6,00%</i>	<i>0,50%</i>	<i>-3,5%</i>	

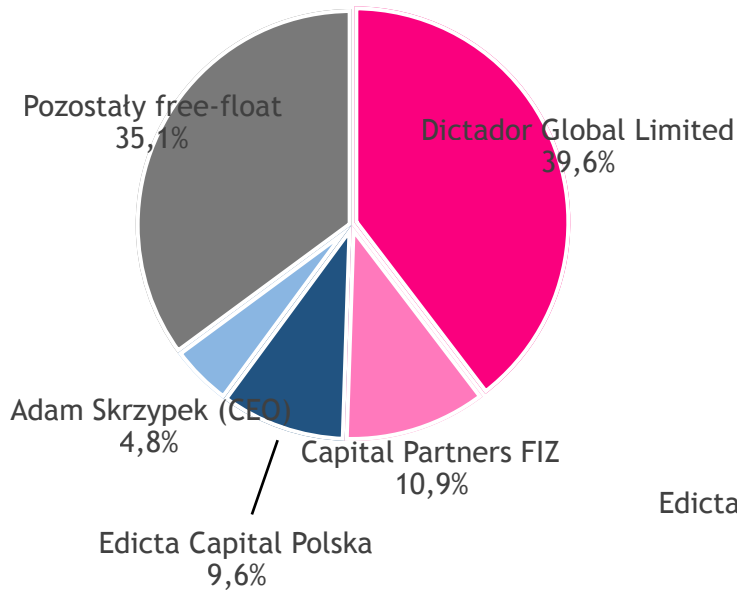
Wyniki grupy kapitałowej

BILANS

mIn PLN (MSSF)	2016	1Q17
Aktywa trwałe	36,7	36,1
Rzeczowe aktywa trwałe	9,8	9,3
Wartości niematerialne i prawne	26	25,8
Aktywa obrotowe	74,7	65,1
Zapasy	56,7	49,4
Należności handlowe	7,5	10,1
Środki pieniężne	6,1	2,9
Aktywa razem	111,4	101,2
Kapitał własny	48,6	47,2
Zobowiązania długoterminowe	9	5,9
Kredyty	3,7	0,5
Pozostałe zobowiązania finansowe	1,1	1,0
Zobowiązania krótkoterminowe	53,8	48,1
Zobowiązania handlowe	31,9	21,3
Kredyty	15,4	21,3
Pozostałe zobowiązania finansowe	1,1	1,9
Pasywa razem	111,4	101,2

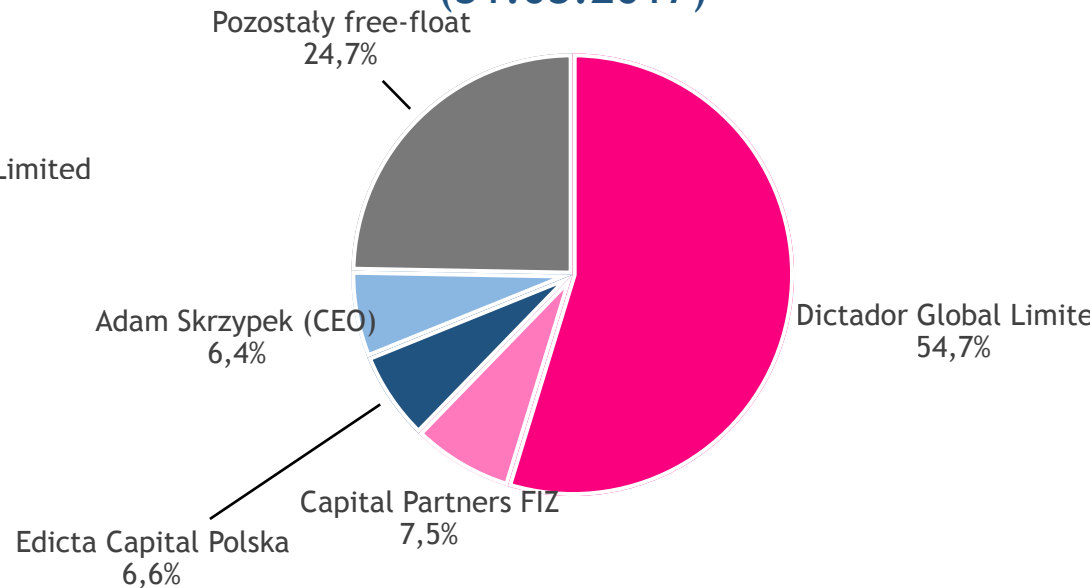
Struktura akcji i głosów

UDZIAŁ W AKCJACH
(31.03.2017)



Ilość akcji: 2 233 500

UDZIAŁ W GŁOSACH
(31.03.2017)



Ilość głosów: 3 233 500

Słowniczek

Franczyza w Polsce	Prowadzenie sieci sklepów poprzez pośrednika. Sklepy Spółki prowadzone są w formie franczyzy depozytowej.
Franczyza na Ukrainie i Białorusi	Sprzedaż towaru do partnerów franczyzowych, którzy prowadzą sklepy pod marką ESOTIQ i/lub Femestage.
EBITDA	Zysk operacyjny powiększony o amortyzację z rachunku przepływów pieniężnych.
Średniomiesięczna sprzedaż/m2	Kwartałna sprzedaż grupy, segmentu lub marki/ średnią pracującą całkowitą powierzchnię / 3.
Średniomiesięczne koszty SG&A /m2	Kwartałne koszty SG&A/ całkowitą powierzchnię sklepów / 3.
Zapasy / m2	Zapasy grupy/ całkowita powierzchnia sklepów na koniec kwartału.
Cykl rotacji zapasów	Średnie kwartałne zapasy/ kwartałny koszt własny sprzedaży * 90 dni.
Cykl rotacji należności	Średnie kwartałne należności/ kwartałna sprzedaż grupy * 90 dni.
Cykl rotacji zobowiązań	Średnie zobowiązania handlowe/ koszt własny sprzedaży * 90 dni.
Cykl obrotu gotówki	Cykl obrotu zapasów + cykl obrotu należności - cykl obrotu zobowiązań.



KONTAKT DLA INWESTORÓW

Krzysztof Jakubowski, Wiceprezes Zarządu
kjakubowski@esotiq.com
ir@esotiqhenderson.com
Tel. 609 990 838

KONTAKT DLA MEDIÓW

Cezary Koprowicz, Koprowicz PR
cezary.koprowicz@koprowicz.pl
Tel. 600 013 327

DANE ADRESOWE

ESOTIQ & Henderson S.A.
Szybowcowa 8A, Gdańsk
Tel. +48 58 728 48 00
www.esotiqhenderson.com