PREZENTACJA INWESTORSKA

WYNIKI ZA 2Q22

29 września 2022 roku

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. Dodatkowo prezentacja zawiera dane finansowe pro-forma Grupy kapitałowej, które zostały stworzone ze względów prezentacyjnych, w celu ułatwienia odbiorcy zrozumienia podziału Grupy. 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.

PODSUMOWANIE BIZNESOWE

Wyniki 2Q22

Plany na 2022

Q&A

Materiały pomocnicze

ESOTIQ & HENDERSON
exclusive lingerie

PODSUMOWANIE 2Q22

ORAZ WYDARZEŃ DO DATY PUBLIKACJI RAPORTU

68%

Zysk brutto na sprzedaży Grupy w 2Q22 wyniósł 37,6 mln zł, a poziom marży utrzymał się na wysokim poziomie ok. **68%. Głównym celem na kolejne kwartały 2022 roku jest systematyczne zwiększanie sprzedaży przy równoczesnym podnoszeniu marży brutto.**

55

Grupa wypracowała poziom przychodów ze sprzedaży w kwocie 55,5 mln zł (wzrost o +12,9% r/r).

299

Na koniec 2Q22 Grupa posiadała **299 salonów** o łącznej powierzchni **18 535 m²**. Niewielki spadek powierzchni o 1% r/r był spowodowany zamknięciami na Ukrainie.

162

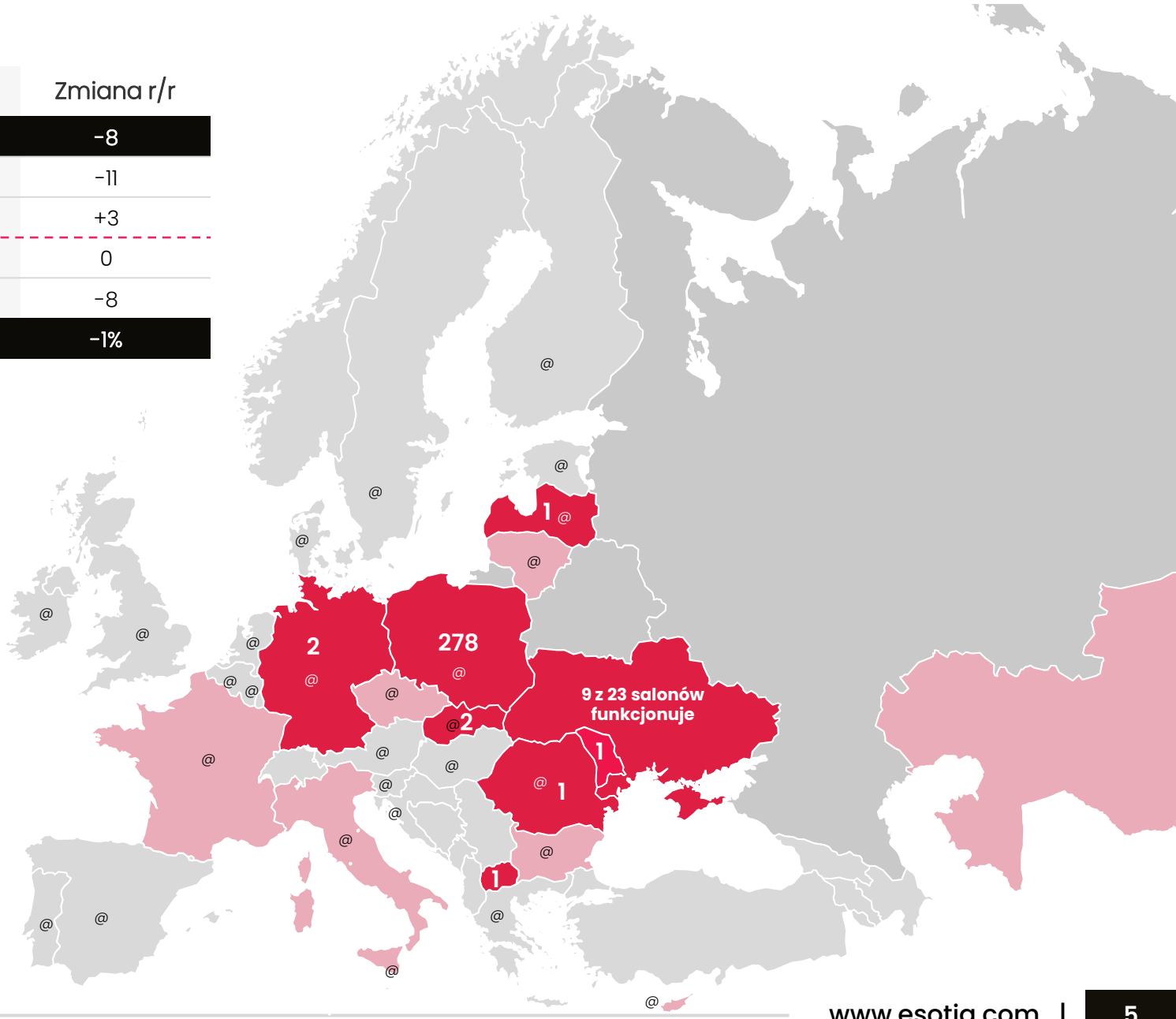
Skonsolidowane przychody ze sprzedaży w okresie styczeń – sierpień 2022 r. wyniosły ponad **162 mln zł** i były wyższe o około 17 proc. niż w tym samym okresie roku ubiegłego. W ujęciu narastającym skonsolidowana marża ze sprzedaży w okresie styczeń – sierpień 2022 r. wyniosła około **63 proc.**

SALONY MARKI ESOTIQ W 8 KRAJACH

29 ON-LINE

30.06.2022	Salony	Zmiana r/r
Grupa E&H	**299**	**-8**
Sklepy franczyzowe	232	-11
Sklepy własne	67	+3
Polska	278	0
Zagranica	21	-8
Powierzchnia (m^2)	**18 535**	**-1%**

- Otwarcie drugiego salonu na Słowacji w 2Q22 kw/kw.
- Otwarcie trzech salonów w Polsce w 2Q22 kw/kw.
- Zawieszenie 9 salonów na Ukrainie z powodu działań wojennych r/r.



● Sieć salonów własnych i franczyzowych

● Sprzedaż hurtowa i multibrandy

@ Sklep internetowy

DZIAŁANIA MARKETINGOWE

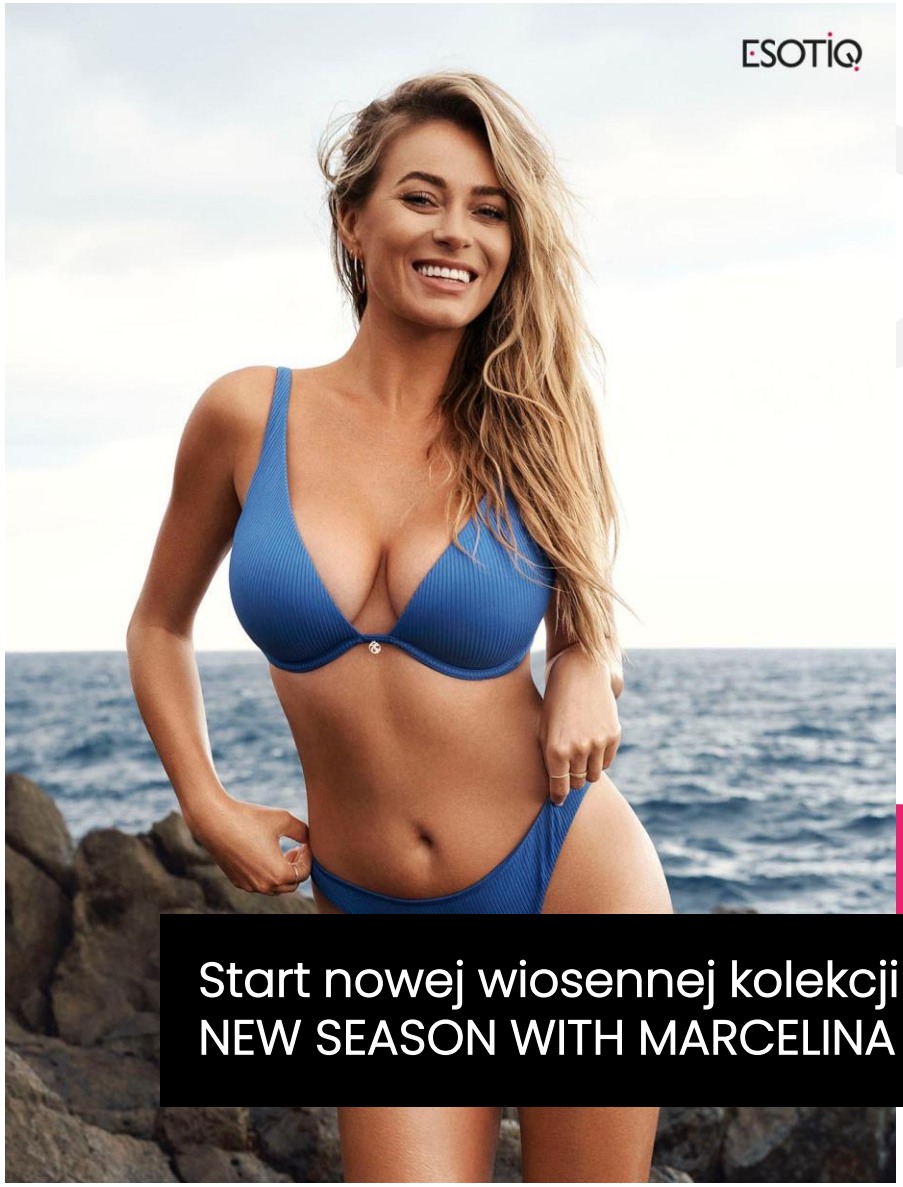
DRUGI KWARTAŁ 2022 ROKU

DZIAŁANIA MARKETINGOWE

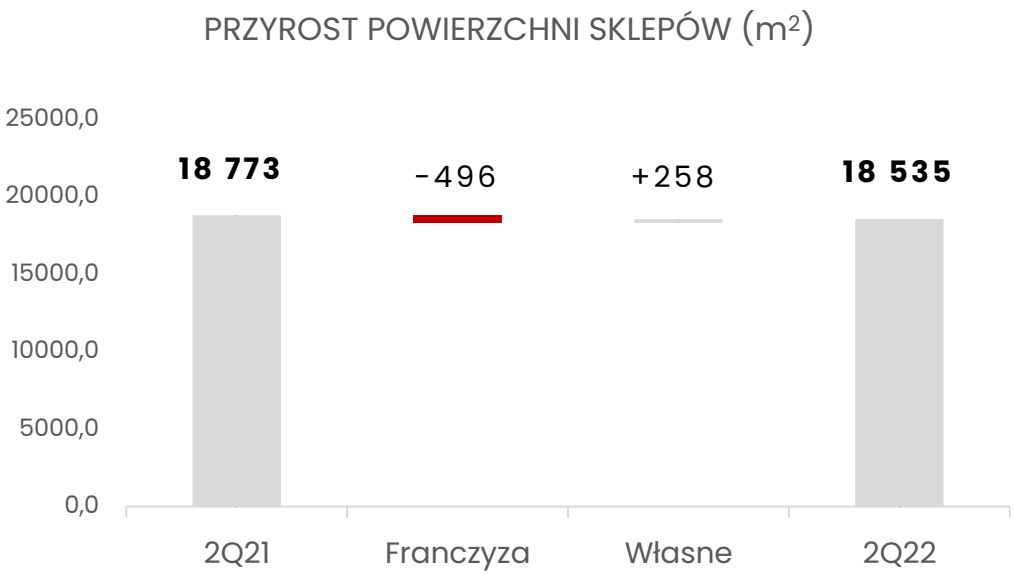
DRUGI KWARTAŁ 2022 ROKU

NOWA TWARZ MARKI ESOTIQ

WSPÓŁPRACA Z MARCELINĄ ZAWADZKĄ



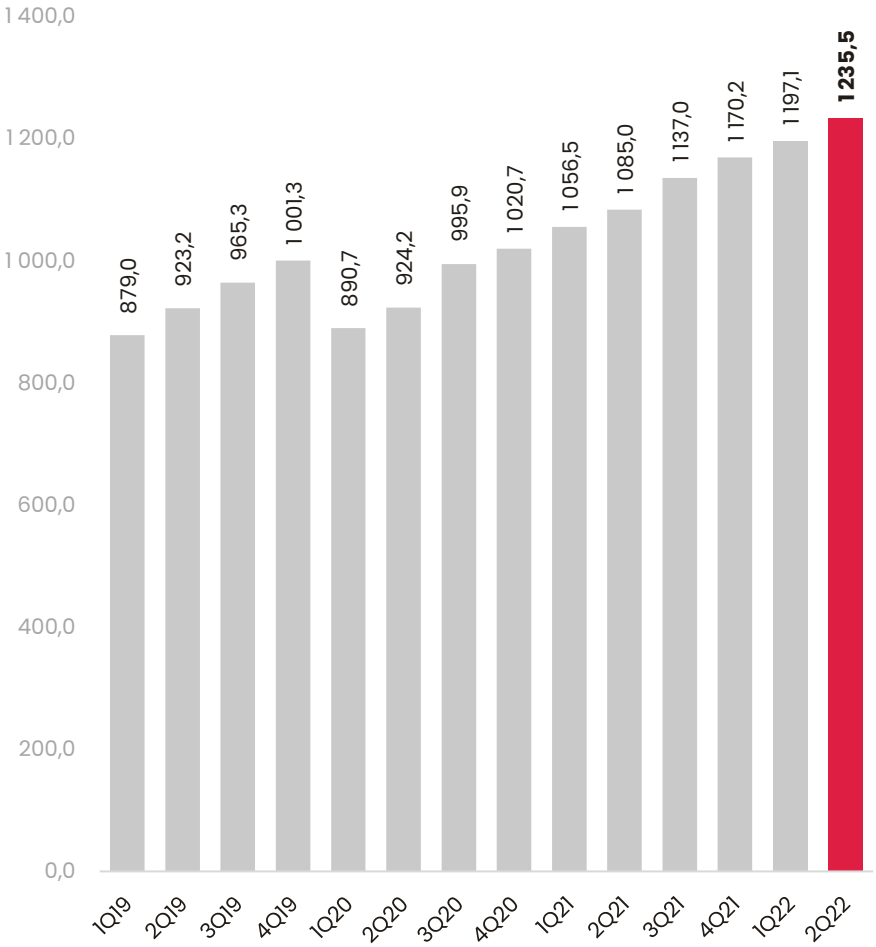
POWIERZCHNIA SKLEPÓW (M²)



Powierzchnia sklepów własnych wzrosła o 258 m² r/r, głównie za sprawą niskiej bazy porównawczej r/r (okres, w którym zamknięte zostało sześć salonów w Niemczech).

Spadek powierzchni sklepów franczyzowych (-496 m²) spowodowany częściowymi zamknięciami na Ukrainie.

BUDOWANIE POZYTYWNYCH RELACJI Z KLIENTKAMI



DYNAMICZNY WZROST LOJALNOŚCI

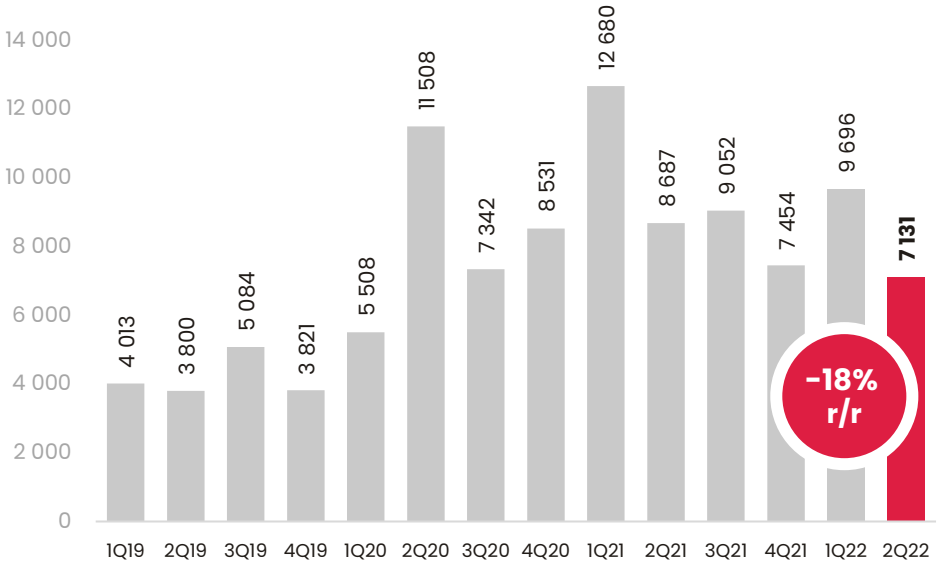
- 1 235,5 tys. klientek w ESOTIQ CLUB (2Q22). W przypadku 1Q20 została przeprowadzona weryfikacja nieaktywnych kont.
- Program budujący pozytywne relacje z marką ESOTIQ.
- Specjalna oferta dla uczestniczek ESOTIQ CLUB gwarantująca stały wzrost lojalności.

WDROŻENIE FUNKCJONALNOŚCI KART ESOTIQ CLUB DO SPRZEDAŻY INTERNETOWEJ.

- Uruchomienie innowacyjnej aplikacji mobilnej do brafittingu – IDEALNE DOPASOWANIE.
- Kampania w mediach społecznościowych z udziałem Sandry Kubickiej.

ROZWÓJ SPRZEDAŻY ON-LINE

PRZYCHODY E-SKLEPÓW (tys. PLN)



PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY ONLINE

- Spadek sprzedaży internetowej w 2Q22 r/r podyktowany był powrotem Klientek do Galerii. 50% wzrost sprzedaży w salonach własnych r/r.
- 4 własne sklepy internetowe, w tym jedna platforma outletowa,
- Sprzedaż także na platformach multibrandowych w kraju i za granicą.
- W Mołdawii oraz w Niemczech poszerzona zostanie sieć e-commerce.

PLATFORMY INTERNETOWE ESOTIQ

ESOTIQ

HENDERSON
CONFIDENCE SINCE 1998

ESOTIQ.DE

FINALSALE.pl
outlet fashion shop

WYNIKI 2Q22

Plany na 2022

Q&A

materiały pomocnicze

ESOTIQ & HENDERSON
exclusive lingerie

WYNIKI FINANSOWE 1H22

W MLN ZŁ (r/r)	PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY	EBITDA	EBIT	ZYSK NETTO
GRUPA	106,8 (+12,6%)	12,9 (-20,1%)	5,2 (-40,4%)	4,6 (-31,6%)
JEDNOSTKA DOMINUJĄCA	105,8 (+12,4%)	12,5 (-31,5%)	5,1 (-54,8%)	4,3 (-53,1%)

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

JEDNOSTKA DOMINUJĄCA

W TYS. PLN	2Q22	2Q21	Zmiana	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	**54 854**	**48 693**	**+6 161**	**+12,7%**
Koszt sprzedanych towarów	17 917	17 134	+783	+4,6%
Zysk brutto na sprzedaży	**36 937**	**31 559**	**+5 378**	**+17,0%**
Marża brutto na sprzedaży (%)	*67,3%*	*64,8%*	-	-
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	34 159	25 676	+8 483	+33,0%
Zysk (strata) operacyjny	**3 883**	**7 310**	**-3 427**	**-46,9%**
Marża operacyjna (%)	*7,1%*	*15,0%*	-	-
Zysk (strata) netto	**1 998**	**6 181**	**-4 183**	**-67,7%**
Marża netto (%)	*3,6%*	*12,7%*	-	-
EBITDA	**7 826**	**10 898**	**-3 072**	**-28,2%**
Marża EBITDA (%)	*14,3%*	*22,4%*	-	-

- Wzrost przychodów ze sprzedaży do 54,8 mln zł (wzrost o +12,7% r/r.
- Marża brutto na sprzedaży ukształtowała się na poziomie 67,3% r/r i była wyższa o 2,5 pp.
- Wzrost kosztów ze względu na różnice w wynagrodzeniach r/r, wyższe opłaty wynajmu, wzrost kursu dolara i euro, koszty energii oraz wyższe opłaty franczyzowe,
- Spadek zysku operacyjnego o-23,9% do 5,5 mln zł (uwzględniając umorzenie dofinansowania PFR).

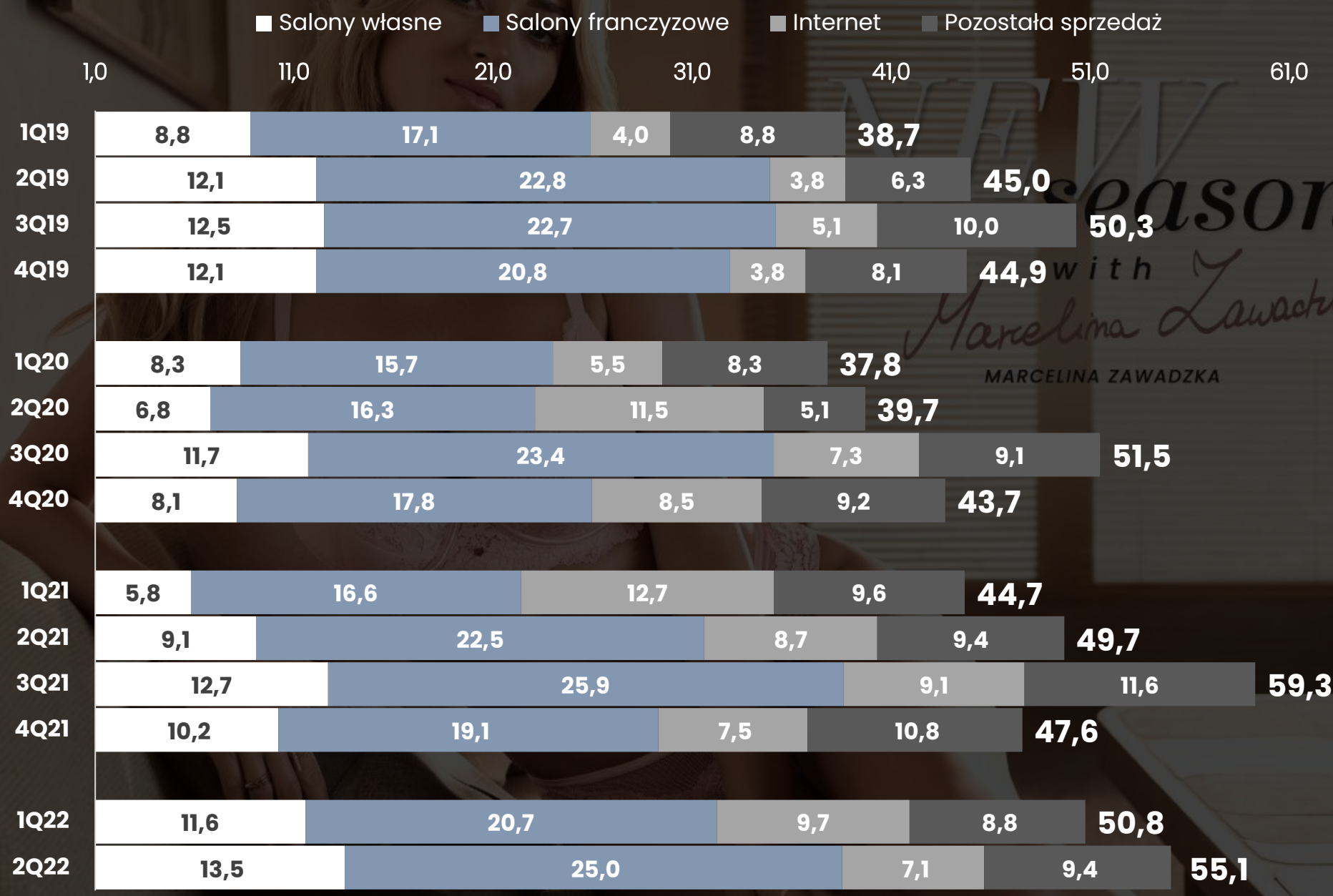
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

GRUPA KAPITAŁOWA

W TYS. PLN	2Q22	2Q21	Zmiana	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	**55 494**	**49 133**	**+6 361**	**+12,9%**
Koszt sprzedanych towarów	17 926	17 183	+743	+4,3%
Zysk brutto na sprzedaży	**37 568**	**31 950**	**+5 618**	**+17,6%**
Marża brutto na sprzedaży (%)	*67,7%*	*65,0%*	-	-
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	35 376	26 920	+8 456	+31,4%
Zysk (strata) operacyjny	**4 188**	**5 674**	**-1 486**	**-26,2%**
Marża operacyjna (%)	*7,5%*	*11,5%*	-	-
Zysk (strata) netto	**2 234**	**4 367**	**-2 133**	**-48,8%**
Marża netto (%)	*4,0%*	*8,9%*	-	-
EBITDA	**8 156**	**12 232**	**-4 076**	**-33,3%**
Marża EBITDA (%)	*14,7%*	*24,9%*	-	-

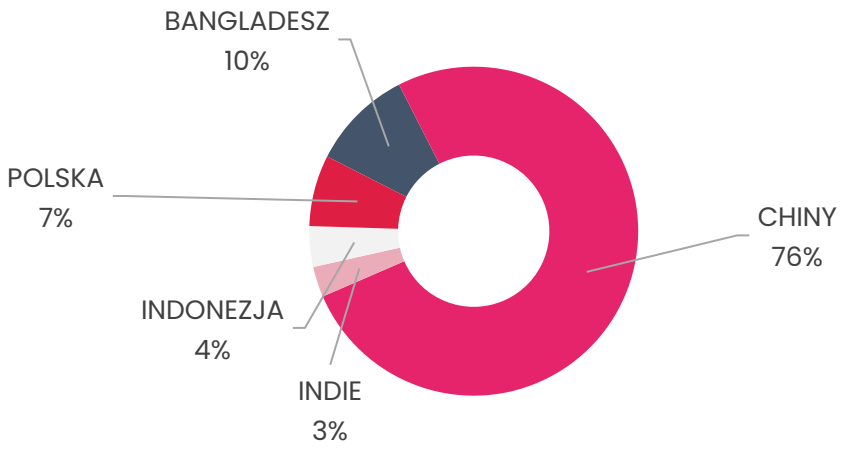
- Wzrost sprzedaży w 2Q22 (+12,9% r/r),
- Wzrost zysku brutto na sprzedaży (+17,6% r/r). Wzrost marży brutto na sprzedaży do poziomu 67,7% (+2,7 pp r/r), dzięki większej marży na sprzedaży towarów.
- Spadek zysku operacyjnego o -26,2% do 4,2 mln zł.
- Spadek zysku netto do 2,2 mln zł o -48,8%.
- W każdym sezonie systematycznie podnosimy ceny naszego asortymentu.

STABILNA SPRZEDAŻ GRUPY

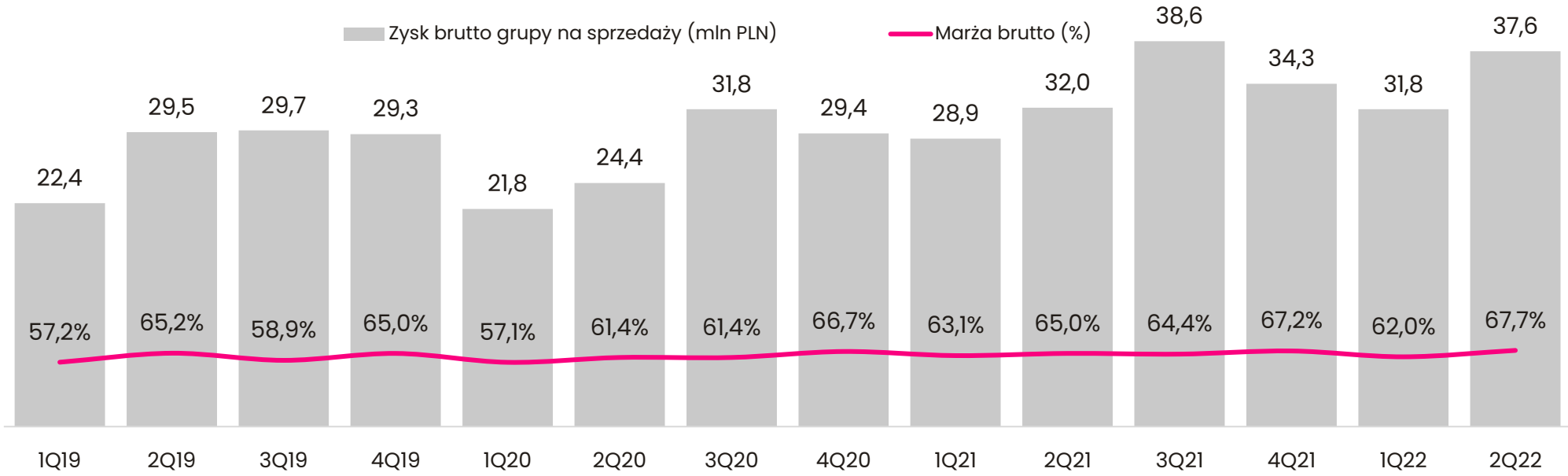


STABILNY POZIOM MARŻY BRUTTO

STRUKTURA ZAKUPÓW W 2Q22

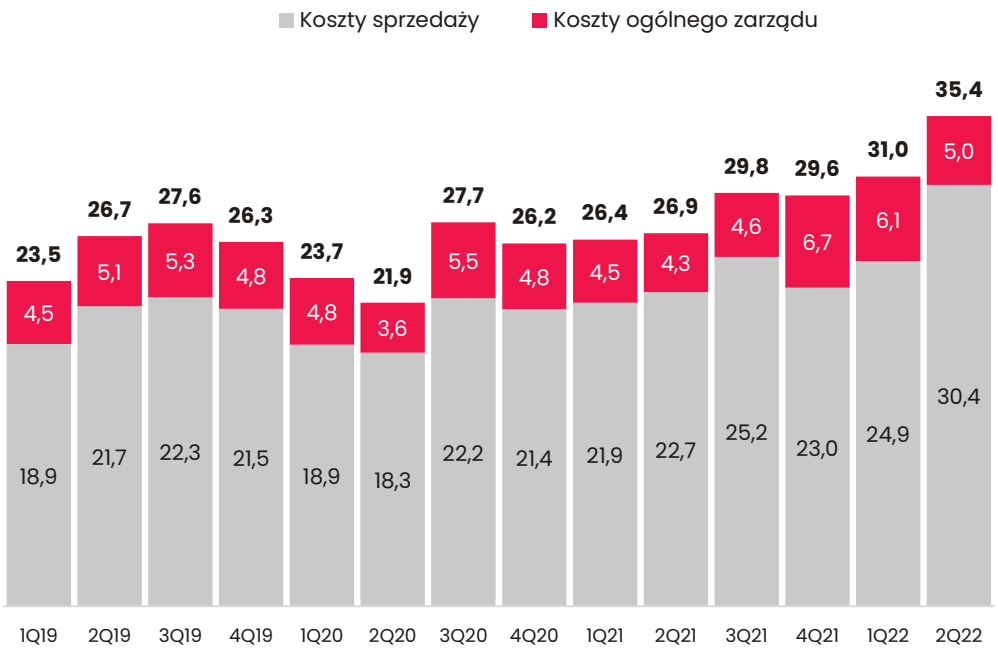


- Największą wartość struktury zakupów w 2Q22 stanowiły Chiny (76%).
- Zysk brutto na sprzedaży wyniósł 37,6 mln zł, a marża brutto na sprzedaży w 2Q22 ukształtowała się na poziomie 67,7% +2,7 pp r/r).
- Utrzymanie wysokiej marży brutto na sprzedaży.



KOSZTY GRUPY/M²

KOSZTY OPERACYJNE GRUPY (mln PLN)

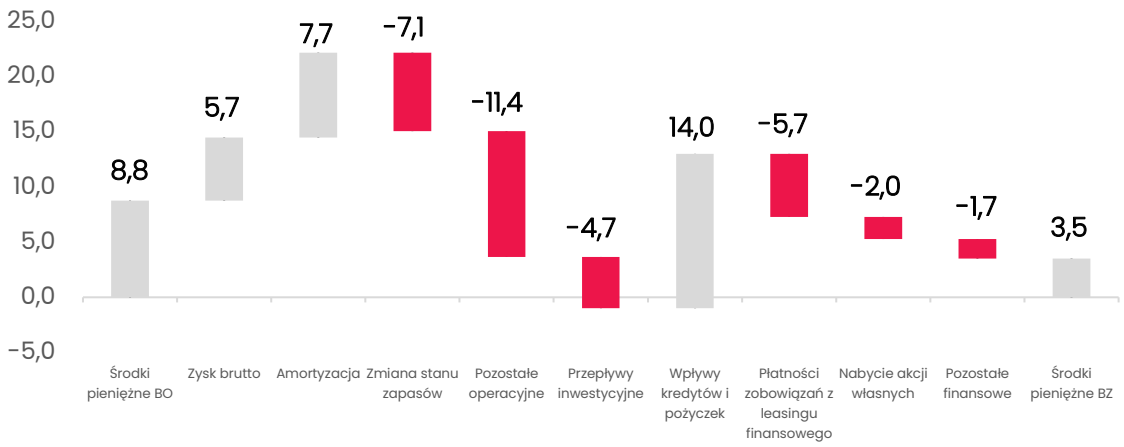


- Wzrost kosztów/m² w Grupie o 29,1% r/r związany był ze wzrostem wynagrodzeń, wyższym kosztem czynszów, kursem walut, wzrostem kosztów energii oraz niską bazą porównawczą r/r (okres, w którym zostało zamkniętych sześć salonów w Niemczech).
- Niewielki wzrost kosztów/m² w salonach w Polsce o 0,8+% r/r.

Koszty/m² na miesiąc	2Q21	2Q22	r/r
Koszty SG&A Grupy	312,1	402,9	+29,1%
Esotiq Polska sklepy	386,7	389,7	+0,8%

GOTÓWKA I BRAK ZADŁUŻENIA

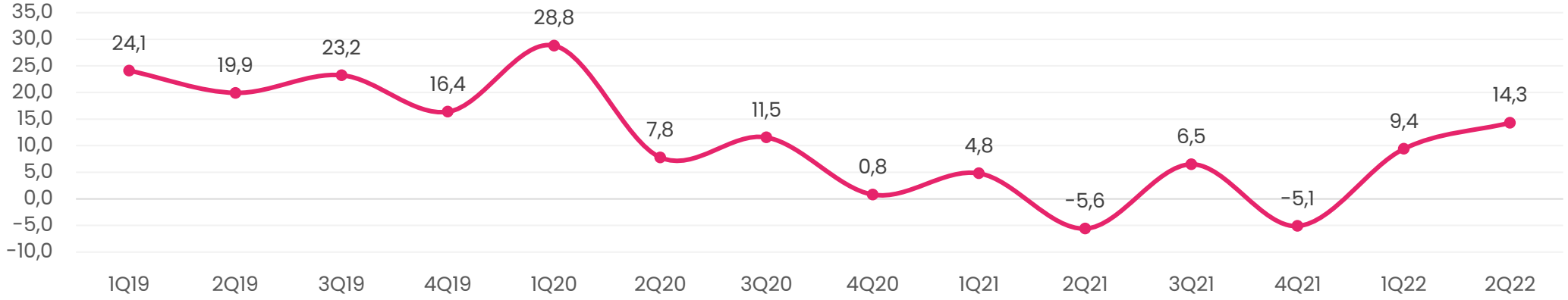
PRZEPŁYWY FINANSOWE GRUPY 1H22 (mln PLN)



- Grupa zakończyła 2Q22 środkami pieniężnymi w kwocie 3,5 mln zł. Największe pozycje w cash flow to zmiana stanu zapasów, zobowiązań, nabycie aktywów trwałych (odkupienie udziałów Esotiq Germany) oraz wpływy z tytułu kredytów i pożyczek.

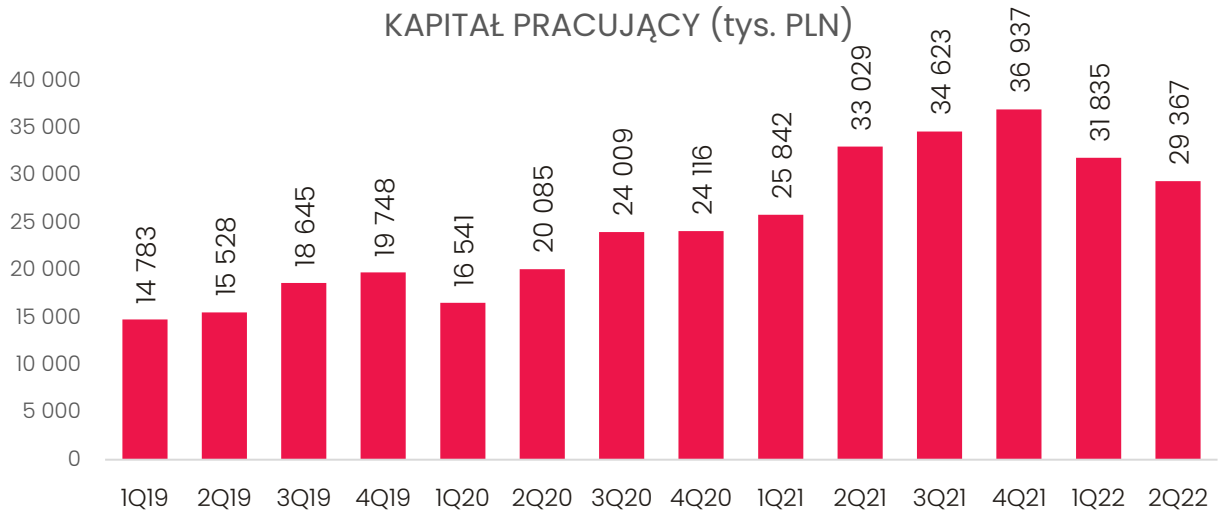
- Dane na poniższym wykresie (dług netto) za 2Q22 są porównywalne do poprzednich okresów. Nie uwzględniają MSSF16. Wzrost długu netto spowodowany zaciągnięciem krótkoterminowych kredytów i pożyczek.

DŁUG NETTO (mln PLN)

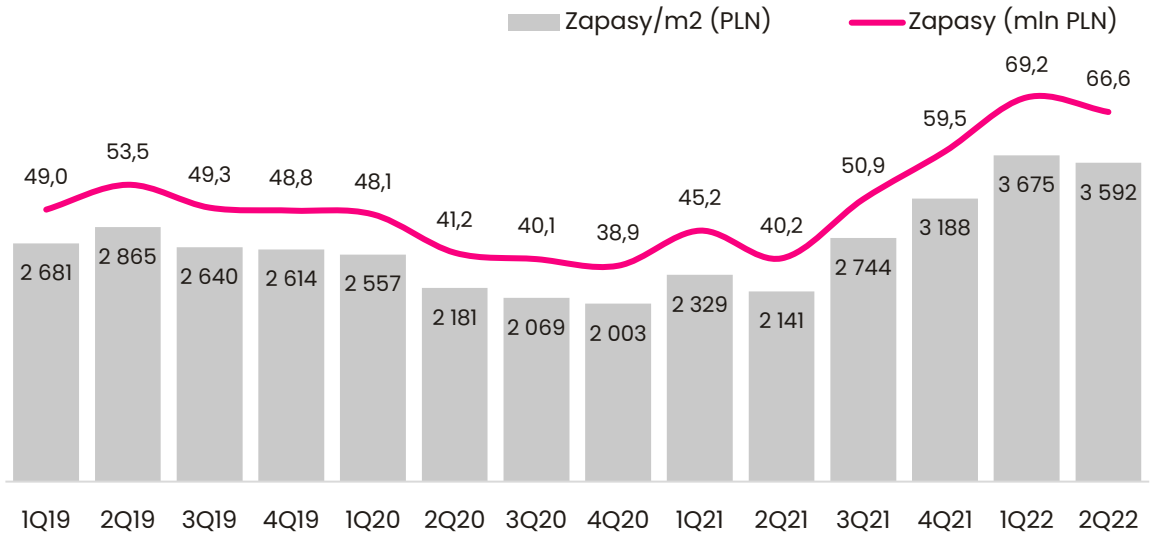


Dług netto = suma długu bankowego, leasingu finansowego i faktoringu, pomniejszona o środki pieniężne

KAPITAŁ PRACUJĄCY I ZAPASY



Relacja aktywa obrotowe - zobowiązania krótkoterminowe. Niewielki spadek kapitału pracującego głównie za sprawą zmniejszenia stanu zapasów kw/kw. Dane za 2Q22 są porównywalne z poprzednimi okresami.



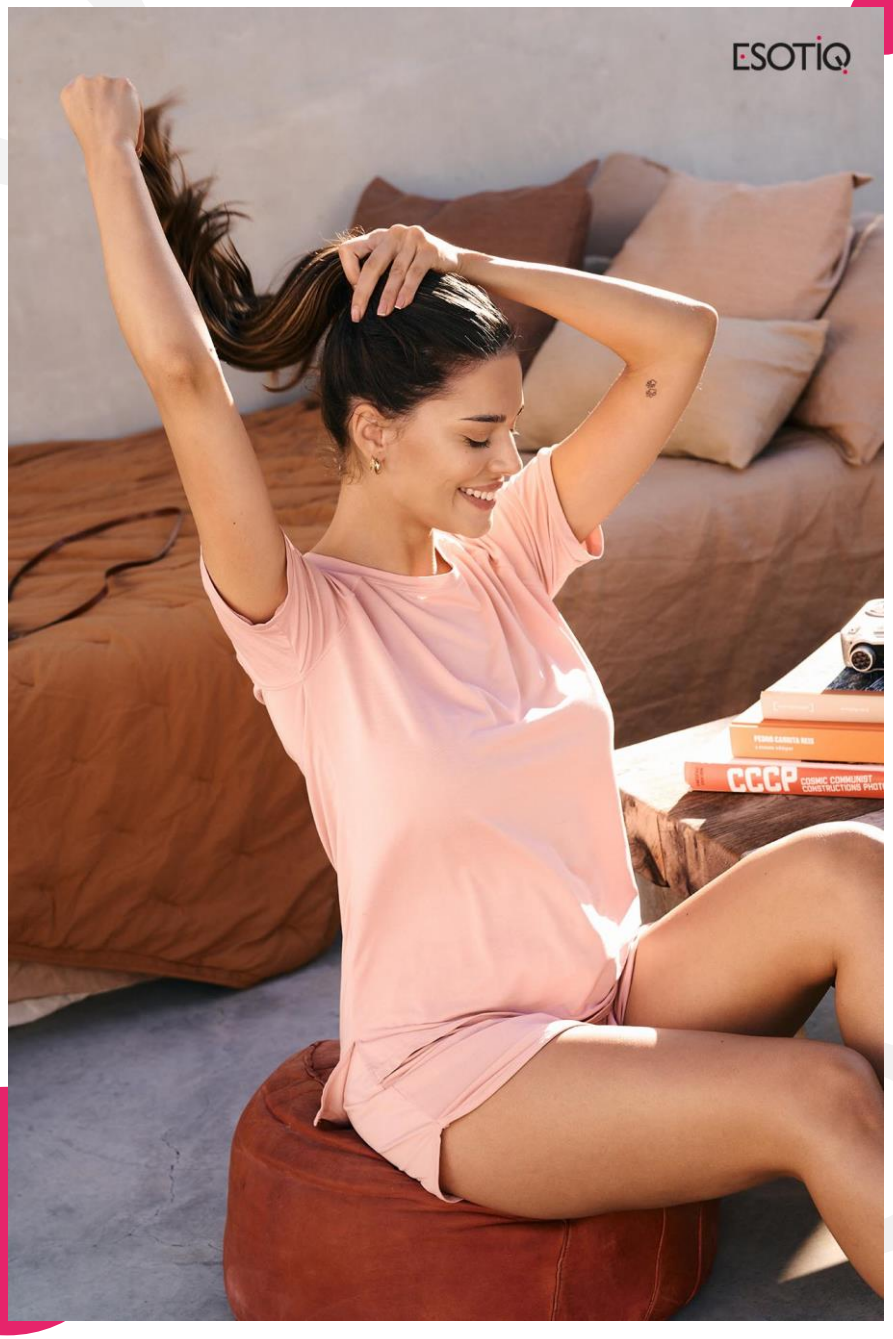
Zwiększenie zapasu towarowego w 1H22 jako zabezpieczenie przed ewentualnymi opóźnieniami w dostawach. Spółka panuje nad łańcuchem dostaw, ale polityka Zero-Covid w Chinach może wprowadzać lokalne zawirowania.

Wzrost zapasów/m^2 r/r ze względu na szybsze sprowadzenie towarów do salonów oraz rozwój e-commerce.

Plany na 2022

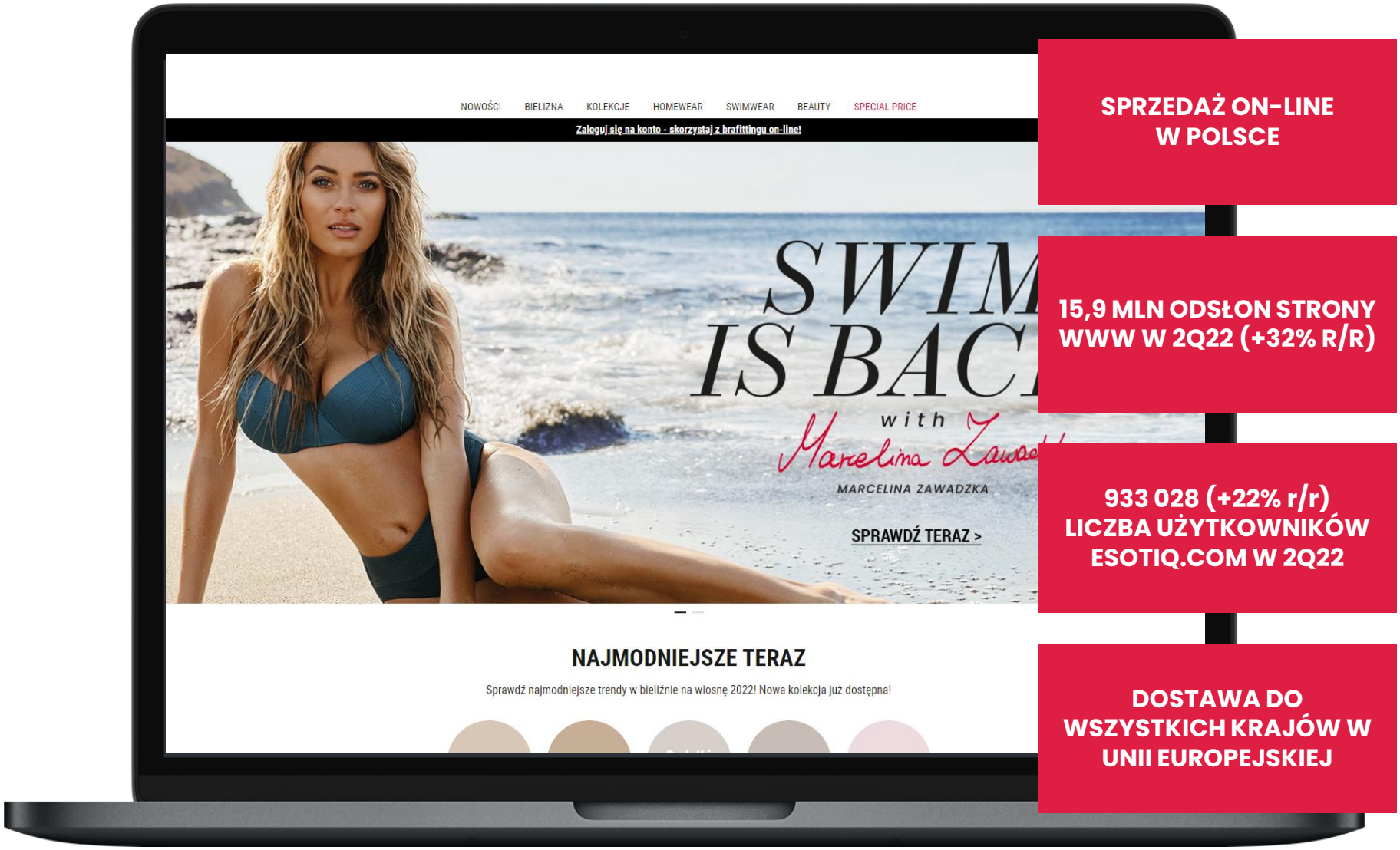
Materiały pomocnicze

Q&A



ESOTIQ & HENDERSON
exclusive lingerie

DALSZY ROZWÓJ E-SKLEPÓW



SPRZEDAŻ ON-LINE W POLSCE

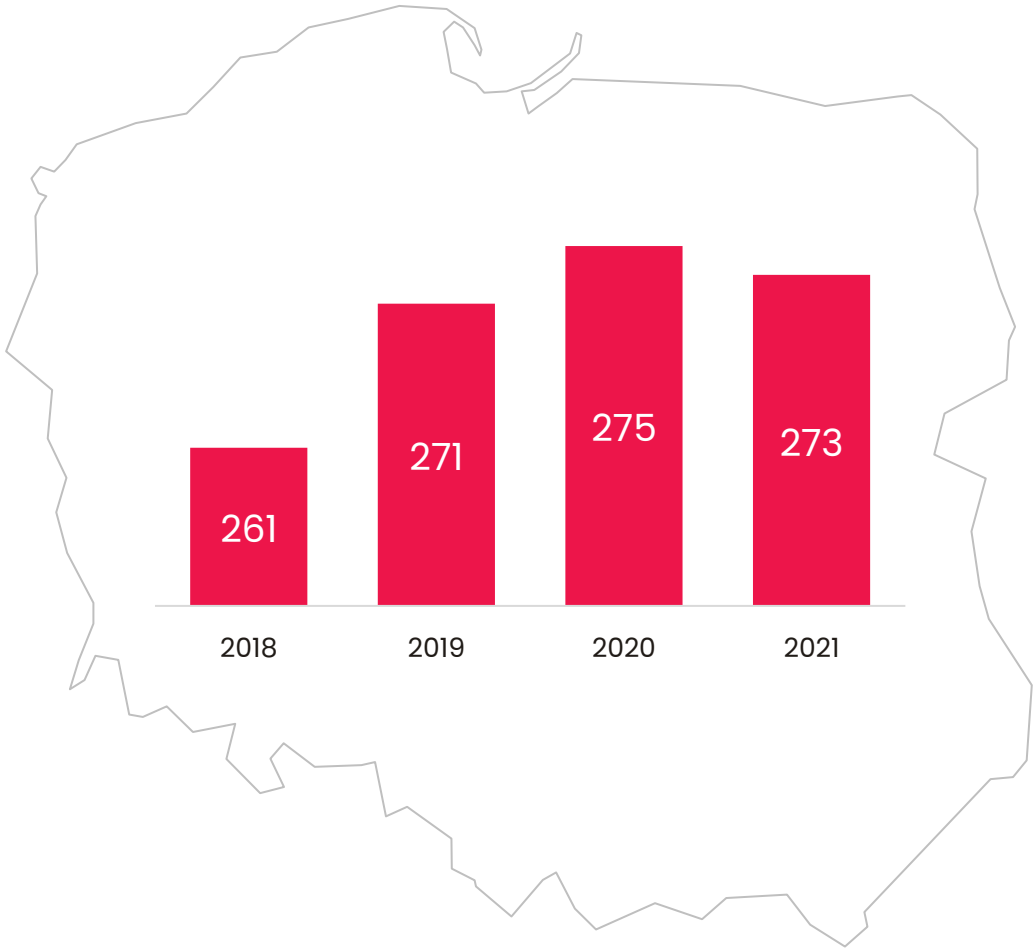
15,9 MLN ODSŁON STRONY WWW W 2Q22 (+32% R/R)

933 028 (+22% r/r) LICZBA UŻYTKOWNIKÓW ESOTIQ.COM W 2Q22

DOSTAWA DO WSZYSTKICH KRAJÓW W UNII EUROPEJSKIEJ

ROZWÓJ ESOTIQ

POLSKA



LICZBA SKLEPÓW

STAWIAMY NA JAKOŚĆ LOKALIZACJI

- Rozwój sieci franczyzowej,
- Dalszy rozwój sprzedaży internetowej,
- Utrzymanie pozycji lidera na rynku bielizny w kraju,
- Selektywne podejście do przejęć sieci salonów z korzystnymi lokalizacjami.
- Uruchomienie aplikacji mobilnej na przełomie października 2022 roku.
- Start platformy sprzedażowej Vosedo (wrzesień 2022).
- W całym 2022 roku planujemy powiększenie sieci ESOTIQ w Polsce o 10 salonów.

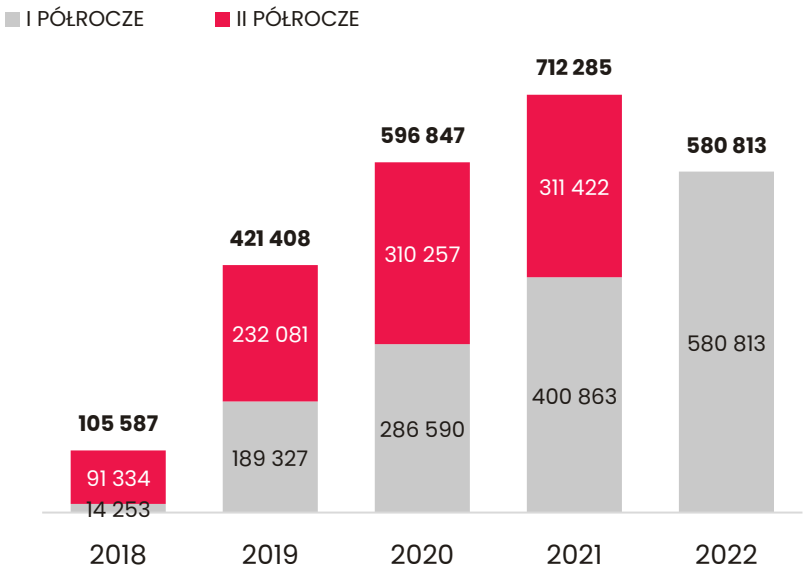
ROZWÓJ ESOTIQ

NIEMCY

LICZBA SKLEPÓW

- Zalando wystartowało pod koniec 2Q22 i rozwija się dynamicznie, sprzedaż pozytywnie wpłynie na wynik w kolejnych kwartałach. Pracujemy jeszcze nad rozpoczęciem sprzedaży na Zalando w Austrii i Szwajcarii.
- Dalszy rozwój sprzedaży w Internecie. Wzrost sprzedaży internetowej w Niemczech o 77% w 2Q22 r/r (580 tys. zł w 1H22).
- Rozwój spółki Esotiq Germany GmbH jest oparty na dynamicznie rosnącej sprzedaży w sklepie esotiq.de, sprzedaży na platformach e-commerce oraz 2 salonach w centrach handlowych, które poza sprzedażą stacjonarną będą pełniły rolę magazynów pod sprzedaż internetową.

SPRZEDAŻ ONLINE TYS. ZŁ (NIEMCY)



ROZWÓJ ESOTIQ

RYNKI WSCHODNIE

Kraj/Miasto	Liczba salonów
Łotwa	**1**
Ryga	-
Mołdawia	**1**
Kiszyniów	-
Macedonia	**1**
Skopje	-
Rumunia	**1**
Braszow	-
Słowacja	**2**
Trebiszów	1
Vranov nad Topľou	1
Ukraina	**13/23 otwartych**
Charków	1
Charson	1
Chmielnicki	1
Czerkasy	1
Czerniowce	1
Dniepr	2
Kijów	3/5 otwartych
Kropywnycki	1
Krzemieńczuk	1
Kramatorsk	1
Odessa	1/2 otwartych
Sumy	1
Winnica	1
Zaporoże	1/2 otwartych
Żytomierz	1
Użhorod	1

SKLEPY ESOTIQ

- Zaprzestaliśmy sprzedaży w Rosji, gdzie mamy jeden sklep, zawiesiliśmy jeden sklep w Rumunii oraz działalność 9 z 23 sklepów na Ukrainie (stan na 30 czerwca 2022 roku).
- Kontynuacja sprzedaży poprzez salony franczyzowe oraz sprzedaży hurtowej do sklepów multibrandowych.

NOWE KRAJE

- Otwarcie w 2Q22 drugiego salonu na Słowacji.
- Otwarcie w 4Q21 pierwszego salonu w Macedonii.
- W całym 2022 roku planujemy otwarcie 5 salonów za granicą.

CELE NA 2022 ROK

- Otwarcie dobrych jakościowo lokalizacji w Polsce
- Dynamiczny rozwój e-commerce w Polsce i w Europie
- Wejście do nowych krajów ze sklepami tradycyjnymi
- Zwiększenie sprzedaży przy jednoczesnym podnoszeniu wysokiej marży brutto na sprzedaży

Q&A

MATERIAŁY POMOCNICZE

ESOTIQ & HENDERSON
exclusive lingerie

APLIKACJA ESOTIQ

BRAFITTING

Aplikacja **IDEALNE DOPASOWANIE** to absolutna nowość na rynku bieliźnianym. ESOTIQ wprowadził ułatwienie dzięki, któremu każda kobieta dobierze stanik bez wychodzenia z domu.

Wystarczy użyć aplikacji **IDEALNE DOPASOWANIE**, aby sprawdzić rozmiar stanika w ESOTIQ.

Dzięki innowacyjnej aplikacji ESOTIQ dobór biustonosza jest szybki i prosty, a ponadto wszystko odbywa się w domowym zaciszu.

Aplikację wspomagają krótkie filmiki z udziałem **Sandry Kubickiej** zawierające instrukcje jak prawidłowo zakładać biustonosz i układać w nim piersi.

Od początku istnienia aplikacji pomogliśmy dobrać rozmiar ok. 236 tys. razy przy użyciu aplikacji.

FRANCZYZA DEPOZYTOWA W POLSCE

ESOTIQ & HENDERSON exclusive lingerie

KOSZTY I OBOWIĄZKI

E&H (jednostka dominująca)

- 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.

FRANCZYZOBIORCA

- 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

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

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

FRANCZYZA W EUROPIE

ESOTIQ & HENDERSON exclusive lingerie

	KOSZTY I OBOWIĄZKI	ZALETY
E&H (jednostka dominująca)	› Sprzedaż hurtowa do lokalnego franczyzobiorcy. › Dystrybucja materiałów marketingowych. › Szkolenie personelu ze znajomości produktu	› Rozszerzenie obecności na Wschodzie. › Bezpieczny sposób rozliczeń - sprzedaż zabezpieczona przedpłatami i gwarancjami bankowymi. › Brak wydatków inwestycyjnych.
FRANCZYZOBIORCA	› Towar (łącznie z dowozem) i system sprzedażowy należy do franczyzobiorcy. › Znajduje i wynajmuje korzystną lokalizację sklepu, zatrudnia pracowników. › Inwestuje w wyposażenie i aranżację salonu. › Prowadzi lokal o powierzchni około 50 m2.	› Markowy towar. › Know-how dotyczący aranżacji sklepów. › Wsparcie marketingowe.

ZDYWERSYFIKOWANA SIEĆ SPRZEDAŻY ESOTIQ

SKLEPY WŁASNE

67 sklepów

Salony Esotiq w Polsce i w Niemczech.

SKLEPY FRANCZYZOWE

232 sklepy

Sklepy Esotiq w Polsce w formie franczyzy depozytowej (marża detaliczna w Grupie).

Salony franczyzowe na Ukrainie, na Łotwie, na Słowacji, w Mołdawii, w Macedonii i w Rumunii.

HURT I MULTIBRANDY

450 punktów sprzedaży

Sprzedaż hurtowa i poprzez punkty multibrandowe.

Kraje: Bułgaria, Cypr, Czechy, Francja, Kazachstan, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Ukraina, Włochy.

INTERNET

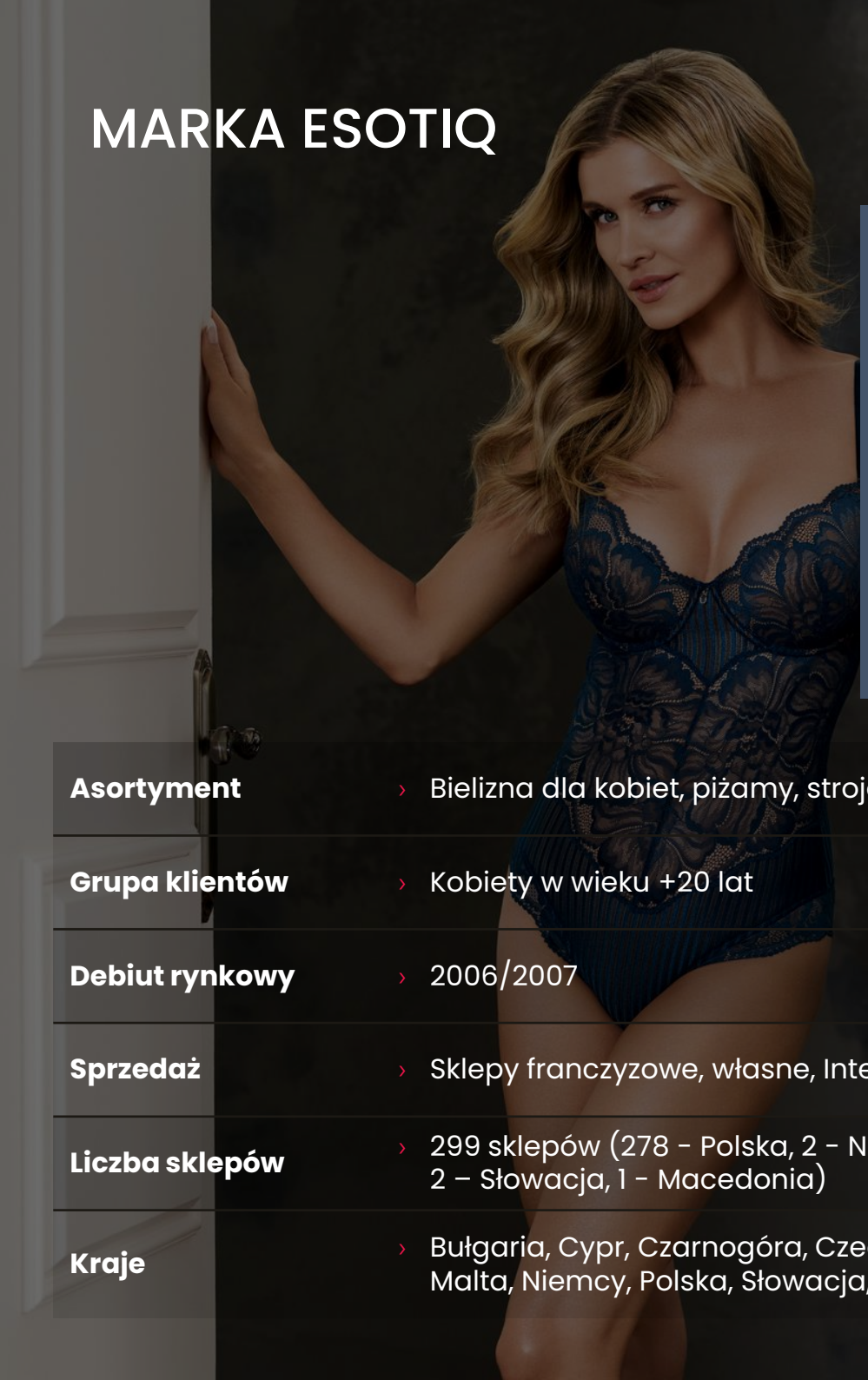
4 e-sklepy

13 wersji językowych e-sklepu. Dostawa towaru do Unii Europejskiej.

W Polsce witryna marki Henderson oraz finalsale.pl (platforma wyprzedażowa).

*dane za 2Q22

MARKA ESOTIQ



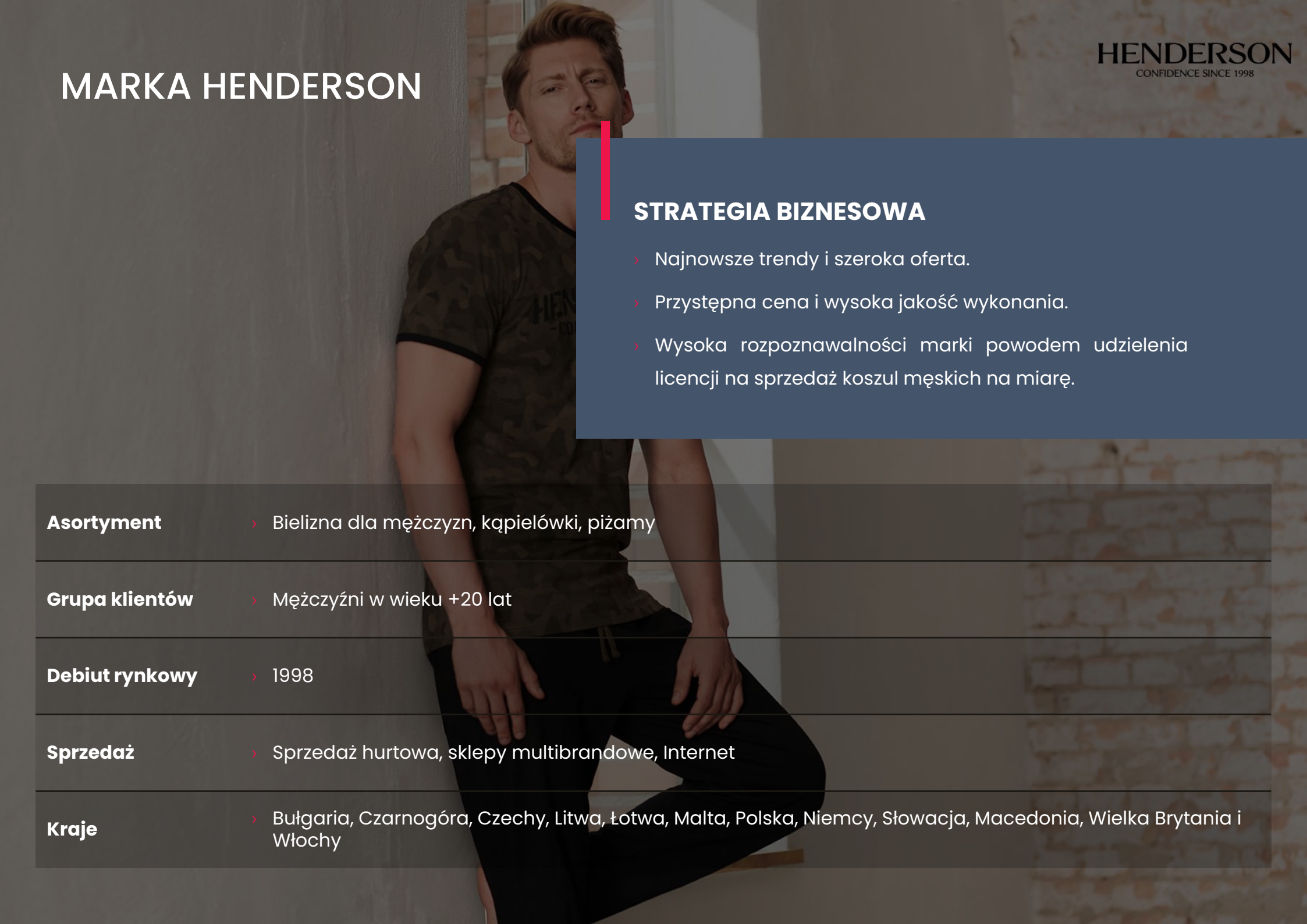
STRATEGIA BIZNESOWA

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

Asortyment	Bielizna dla kobiet, piżamy, stroje kąpielowe, home wear, kosmetyki, perfumy
Grupa klientów	Kobiety w wieku +20 lat
Debiut rynkowy	2006/2007
Sprzedaż	Sklepy franczyzowe, własne, Internet
Liczba sklepów	299 sklepów (278 - Polska, 2 - Niemcy, 13 - Ukraina, 1 – Mołdawia, 1 – Łotwa, 1 – Rumunia, 2 – Słowacja, 1 - Macedonia)
Kraje	Bułgaria, Cypr, Czarnogóra, Czechy, Grecja, Holandia, Kazachstan, Macedonia, Litwa, Łotwa, Macedonia, Malta, Niemcy, Polska, Słowacja, Wielka Brytania i Włochy

MARKA HENDERSON

HENDERSON
CONFIDENCE SINCE 1998



STRATEGIA BIZNESOWA

- Najnowsze trendy i szeroka oferta.
- Przystępna cena i wysoka jakość wykonania.
- Wysoka rozpoznawalności marki powodem udzielenia licencji na sprzedaż koszul męskich na miarę.

Asortyment	Bielizna dla mężczyzn, kąpielówki, piżamy
Grupa klientów	Mężczyźni w wieku +20 lat
Debiut rynkowy	1998
Sprzedaż	Sprzedaż hurtowa, sklepy multibrandowe, Internet
Kraje	Bułgaria, Czarnogóra, Czechy, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Niemcy, Słowacja, Macedonia, Wielka Brytania i Włochy

ROZWÓJ SIECI SKLEPÓW

LICZBA SKLEPÓW	2018				2019				2020				2021				2022	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
MARKA Esotiq	**289**	**289**	**289**	**294**	**297**	**308**	**306**	**304**	**303**	**306**	**313**	**312**	**312**	**307**	**303**	**304**	**305**	**299**
Esotiq Polska	264	262	261	261	263	268	268	271	269	272	276	275	275	278	274	273	275	278
Sklepy franczyzowe	214	213	210	207	208	211	211	212	209	212	214	213	213	216	213	211	211	213
Sklepy własne	50	49	51	54	55	57	57	59	60	60	62	62	62	62	61	62	64	65
Esotiq Niemcy	4	4	5	8	9	9	9	9	9	8	8	8	8	2	2	2	2	2
Sklepy franczyzowe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sklepy własne	4	4	5	8	9	9	9	9	9	8	8	8	8	2	2	2	2	2
Esotiq Wschód franczyza	21	23	23	25	25	31	29	24	25	26	29	29	29	29	27	29	28	19
SUMA SKLEPÓW GRUPY KAPITAŁOWEJ	**289**	**289**	**289**	**294**	**297**	**308**	**306**	**304**	**303**	**306**	**313**	**312**	**312**	**307**	**303**	**304**	**305**	**299**
Sklepy franczyzowe	235	236	233	232	233	242	240	236	234	238	243	242	242	243	240	240	239	232
Sklepy własne	54	53	56	62	64	66	66	68	69	68	70	70	70	64	63	64	66	67

ROZWÓJ POWIERZCHNI

POWIERZCHNIA SKLEPÓW m²	2018				2019				2020				2021				2022	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
MARKA Esotiq	17 373	17 425	17 490	17 873	18 090	18 661	18 689	18 667	18 818	18 902	19 364	19 405	19 408	18 773	18 537	18 658	18 836	18 535
Esotiq Polska	15 936	15 833	15 820	15 812	15 921	16 206	16 317	16 534	16 736	16 897	17 198	17 239	17 239	17 266	17 030	17 042	17 267	17 407
Sklepy franczyzowe	11 714	11 687	11 502	11 306	11 329	11 543	11 534	11 595	11 642	11 803	11 937	11 978	11 978	12 134	11 951	11 881	11 967	12 017
Sklepy własne	4 222	4 146	4 318	4 506	4 592	4 663	4 783	4 939	5 094	5 094	5 261	5 261	5 261	5 132	5 079	5 161	5 300	5 390
Esotiq Niemcy	407	407	485	759	859	859	859	859	859	759	759	759	759	212	212	212	212	212
Sklepy franczyzowe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sklepy własne	407	407	485	759	859	859	859	859	859	759	759	759	759	212	212	212	212	212
Esotiq Wschód franczyza	1 030	1 185	1 185	1 302	1 310	1 596	1 513	1 274	1 223	1 246	1 407	1 407	1 410	1 295	1 295	1 404	1 357	916
SUMA SKLEPÓW GRUPY KAPITAŁOWEJ	17 373	17 425	17 490	17 873	18 090	18 661	18 689	18 667	18 818	18 902	19 364	19 405	19 408	18 773	18 537	18 658	18 836	18 535
Sklepy franczyzowe	12 744	12 872	12 687	12 608	12 639	13 139	13 047	12 689	12 865	13 049	13 344	13 385	13 388	13 429	13 246	13 285	13 324	12 933
Sklepy własne	4 629	4 553	4 803	5 265	5 451	5 522	5 642	5 798	5 953	5 853	6 020	6 020	6 020	5 344	5 291	5 373	5 512	5 602

ROZWÓJ ŚREDNIEJ WIELKOŚCI SKLEPÓW

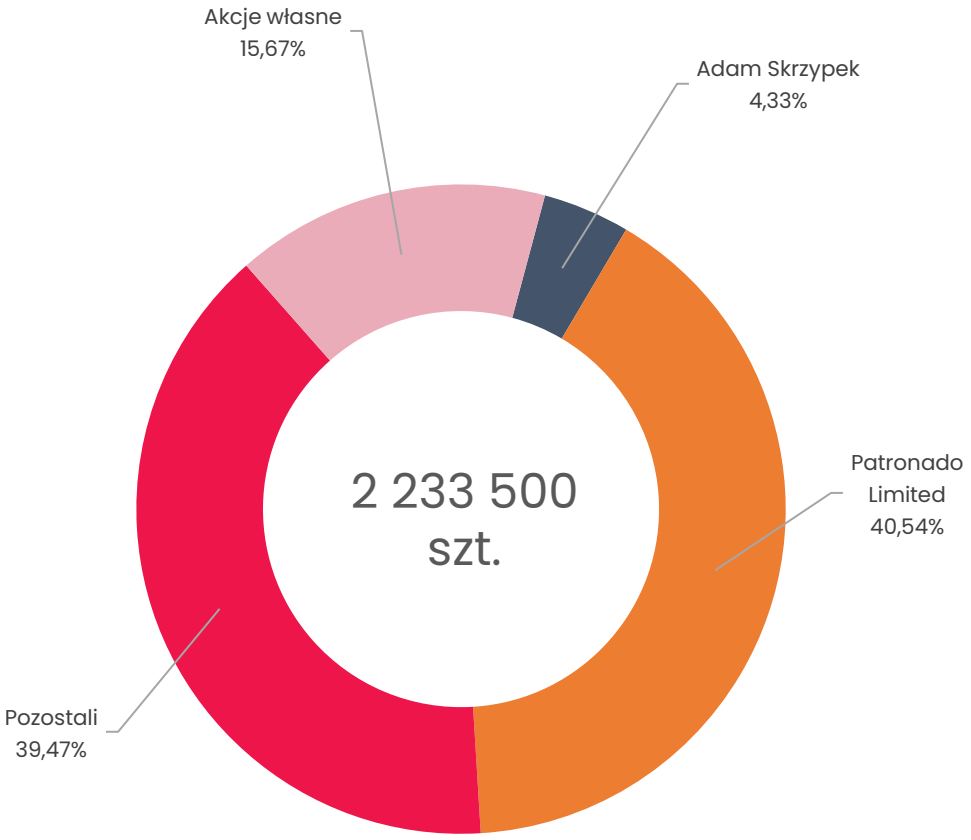
ŚREDNIA WIELKOŚĆ SKLEPU m^2	2018				2019				2020				2021				2022	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
MARKA Esotiq	60	60	61	61	61	61	61	61	62	62	62	62	62	61	61	61	62	62
Esotiq Polska	60	60	61	61	61	60	61	61	62	62	62	63	63	62	62	62	63	63
Sklepy franczyzowe	55	55	55	55	54	55	55	55	56	56	56	56	56	56	56	56	57	56
Sklepy własne	84	85	85	83	83	82	84	84	85	85	85	85	85	83	83	83	83	83
Esotiq Niemcy	102	102	97	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	106	106	106	106	106
Sklepy franczyzowe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sklepy własne	102	102	97	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	106	106	106	106	106
Esotiq Wschód franczyza	49	52	52	52	52	51	52	53	49	48	49	49	49	45	48	48	48	48
SUMA SKLEPÓW GRUPY KAPITAŁOWEJ	60	60	61	61	61	61	61	61	62	62	62	62	62	61	61	61	62	62
Sklepy franczyzowe	54	55	55	54	54	54	54	54	55	55	55	55	55	55	55	55	56	56
Sklepy własne	86	86	86	85	85	84	85	85	86	86	86	86	86	84	84	84	84	84

KWARTALNE WYNIKI GRUPY

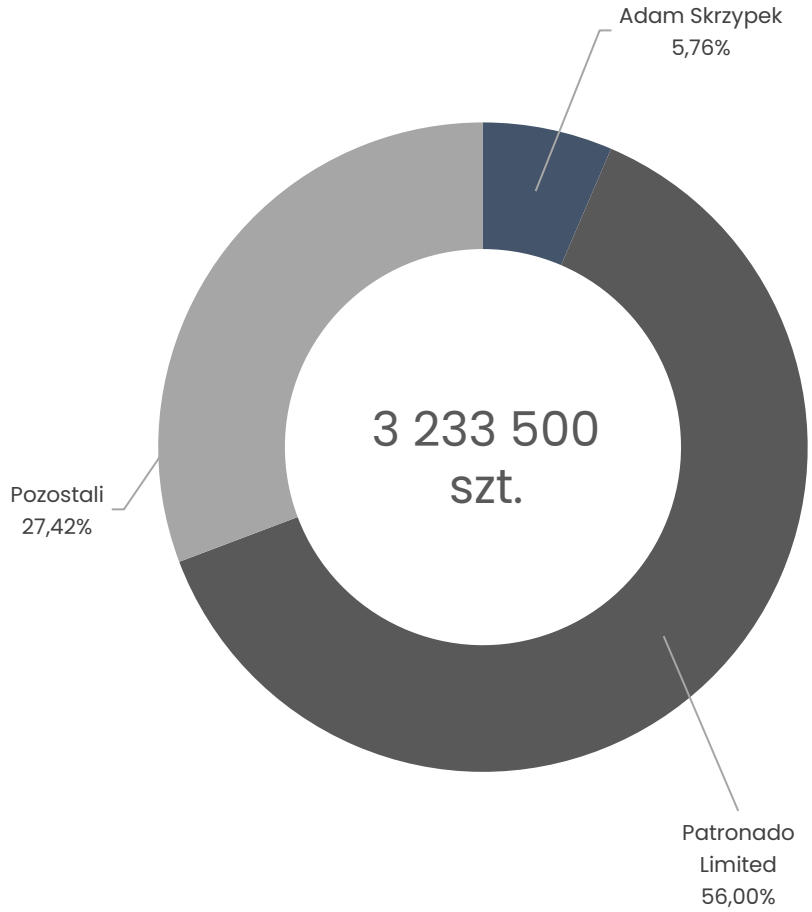
W MLN PLN	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Przychody grupy	**33,7**	**39,0**	**41,0**	**41,3**	**39,1**	**45,2**	**50,4**	**45,1**	**38,3**	**39,7**	**51,7**	**44,0**	**45,7**	**49,1**	**59,9**	**51,1**	**51,3**	**55,5**
Koszt wytworzenia	13,4	12,9	15,7	14,2	16,8	15,7	20,7	15,8	16,4	15,3	19,9	14,6	16,9	17,2	21,3	16,7	19,5	17,9
Zysk brutto na sprzedaży grupy	**20,2**	**26,1**	**25,3**	**27,2**	**22,4**	**29,5**	**29,7**	**29,3**	**21,8**	**24,4**	**31,8**	**29,4**	**28,9**	**32,0**	**38,6**	**34,3**	**31,8**	**37,6**
Marża brutto grupy na sprzedaży	*60,1%*	*66,9%*	*61,6%*	*65,9%*	*57,2%*	*65,2%*	*58,9%*	*65,0%*	*56,9%*	*61,4%*	*61,4%*	*66,8%*	*63,1%*	*65,0%*	*64,4%*	*67,2%*	*62,0%*	*67,7%*
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	20,4	22,1	22,9	25,0	23,5	26,7	27,6	26,3	23,7	21,9	27,7	26,2	26,4	26,9	29,8	29,6	31,0	35,4
Pozostała działalność operacyjna	0,1	0,0	-0,1	0,5	0,7	0,3	0,4	0,6	0,7	2,1	1,3	-1,5	0,6	0,6	0,1	2,6	0,4	2,0
Zysk operacyjny	**0,0**	**4,0**	**2,3**	**2,6**	**-0,3**	**2,8**	**2,5**	**3,6**	**-1,7**	**3,4**	**4,4**	**1,7**	**3,0**	**5,7**	**8,9**	**5,2**	**1,0**	**4,2**
Marża operacyjna grupy	*0,0%*	*10,2%*	*5,6%*	*6,3%*	*-0,9%*	*6,1%*	*4,9%*	*7,9%*	*-4,4%*	*8,6%*	*8,4%*	*3,9%*	*6,6%*	*11,5%*	*14,9%*	*10,1%*	*2,0%*	*7,6%*
Działalność finansowa netto	0,0	-0,4	-0,2	0,4	-0,7	-0,5	-1,0	-0,7	-0,3	0,5	-0,3	-0,6	-0,3	-0,3	-0,3	-0,4	1,8	-1,3
Zysk brutto	**0,0**	**3,6**	**2,1**	**2,2**	**-1,0**	**2,6**	**1,5**	**2,9**	**-2,0**	**2,6**	**4,1**	**1,1**	**2,7**	**5,1**	**8,6**	**4,4**	**2,8**	**2,9**
Podatek	0,1	0,4	0,8	0,9	0,1	0,7	0,5	0,8	0,0	0,7	0,8	0,6	0,4	0,7	1,1	2,2	0,5	0,7
Mniejszości	0,3	0,2	0,3	1,4	0,6	0,4	0,6	-0,5	-0,7	-0,2	-0,3	-0,5	-0,5	-1,0	-0,3	0,5	-	-
Zysk netto grupy	**0,2**	**3,5**	**1,6**	**1,4**	**-1,1**	**1,9**	**1,0**	**2,1**	**-2,0**	**2,0**	**3,3**	**0,5**	**2,3**	**4,4**	**7,5**	**2,2**	**2,3**	**2,2**
Marża netto grupy	*0,7%*	*8,9%*	*4,0%*	*3,4%*	*-2,7%*	*4,2%*	*2,0%*	*4,6%*	*-5,2%*	*5,0%*	*6,4%*	*1,1%*	*5,0%*	*8,9%*	*12,5%*	*4,3%*	*4,5%*	*4,0%*

STRUKTURA AKCJI I GŁOSÓW

STAN NA 29 WRZEŚNIA ROKU



STRUKTURA GŁOSÓW



ESOTIQ & HENDERSON
exclusive lingerie

DANE ADRESOWE:

ESOTIQ & Henderson S.A.

Ul. Budowlanych 31C, Gdańsk
tel. +48 58 728 48 00

www.esotiqhenderson.com

Krzysztof Jakubowski,
Wiceprezes Zarządu

tel. 609 990 838

ir@esotiqhenderson.com

https://www.instagram.com/esotiq/?hl=pl

https://www.facebook.com/esotiq/