

ESOTIQ & HENDERSON®

Prezentacja inwestorska

WYNIKI ZA 2023 ROK

26 kwietnia 2024 roku



Wyniki finansowe 2023

Podsumowanie 2023 roku

ORAZ WYDARZEŃ DO DATY PUBLIKACJI RAPORTU

178,0

MLN ZŁ ZYSKU BRUTTO

Zysk brutto na sprzedaży Grupy w 2023 roku wyniósł 178,0 mln zł, a marża ukształtowała się na poziomie ok. 64,6%. Głównym celem na kolejne kwartały jest systematyczne zwiększanie sprzedaży przy równoczesnym podnoszeniu marży brutto.

275,5

MLN ZŁ PRZYCHODÓW

Grupa wypracowała w 2023 roku rekordowy poziom przychodów ze sprzedaży w kwocie 275,5 mln zł (wzrost o +13,9% r/r). Producent bielizny odnotował również rekordową sprzedaż internetową.

288

LICZBA SALONÓW

Na koniec 4Q23 Grupa posiadała 288 salonów o łącznej powierzchni 17 775 m². Niewielki spadek powierzchni o 3% r/r był spowodowany głównie zamknięciami salonów w Polsce.

62,8

SKONSOLIDOWANYCH PRZYCHODÓW

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży w okresie styczeń – marzec 2024 r. wyniosły ok. 62,8 mln zł i były wyższe o około 4 proc. niż w tym samym okresie roku ubiegłego. W ujęciu narastającym skonsolidowana marża ze sprzedaży w okresie styczeń – marzec 2024 r. wyniosła około 66 proc. i była wyższa o ok. 3 p.p. r/r.

Wyniki finansowe 2023 (w mln zł)



Rachunek zysków i strat

JEDNOSTKA DOMINUJĄCA

- Przychody ze sprzedaży na poziomie 272,2 mln zł (wzrost o +14,1% r/r).
- Zysk netto w 2023 roku wyniósł 8,8 mln zł (wzrost o +12,8% r/r), ponadto w roku 2022 spółka uzyskała 2,4 mln zł zysku ze sprzedaży akcji własnych.
- Znaczący wzrost zysku operacyjnego do 17,3 mln zł (+35,0% r/r).
- Poprawa rentowności na wszystkich poziomach.
- Korzystny kurs dolara wspierał wyniki finansowe.
- Ponadto ok. 750 tys. zł wyniosły koszty sprzedaży akcji z programu motywacyjnego (w 2022 r. ten koszt pojawił się w IV kwartale).

W tys. PLN	Y2023	Y2022	Zmiana	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	272 162	238 630	33 532	14,1%
<i>Koszt sprzedanych towarów</i>	97 380	90 284	7 096	7,9%
Zysk brutto na sprzedaży	174 782	148 346	26 436	17,8%
<i>Marża brutto na sprzedaży (%)</i>	64,2%	62,2%	-	-
<i>Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu</i>	159 962	139 880	20 082	14,4%
Zysk (strata) operacyjny	17 281	12 798	4 483	35,0%
<i>Marża operacyjna (%)</i>	6,3%	5,4%	-	-
Zysk (strata) netto	8 784	7 789	995	12,8%
<i>Marża netto (%)</i>	3,2%	3,3%	-	-
EBITDA	32 733	27 838	4 895	17,6%
<i>Marża EBITDA (%)</i>	12,0%	11,7%	-	-

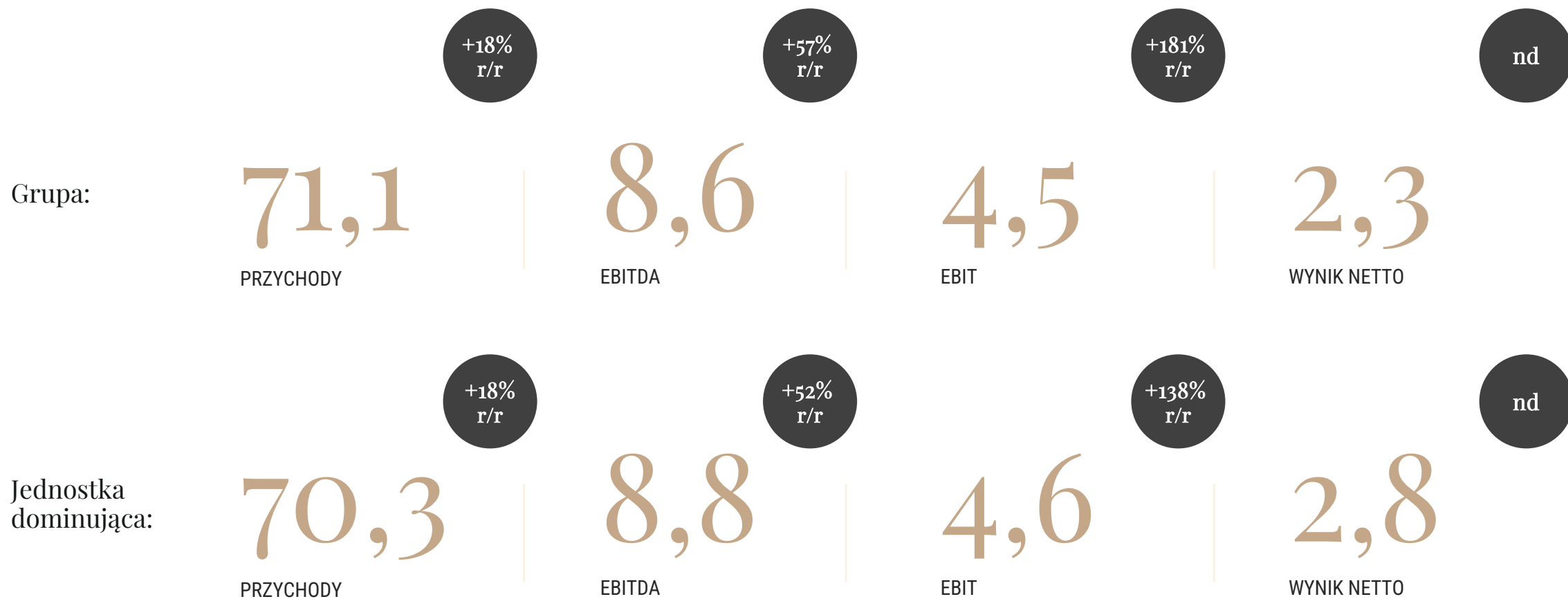
Rachunek zysków i strat

GRUPA KAPITAŁOWA

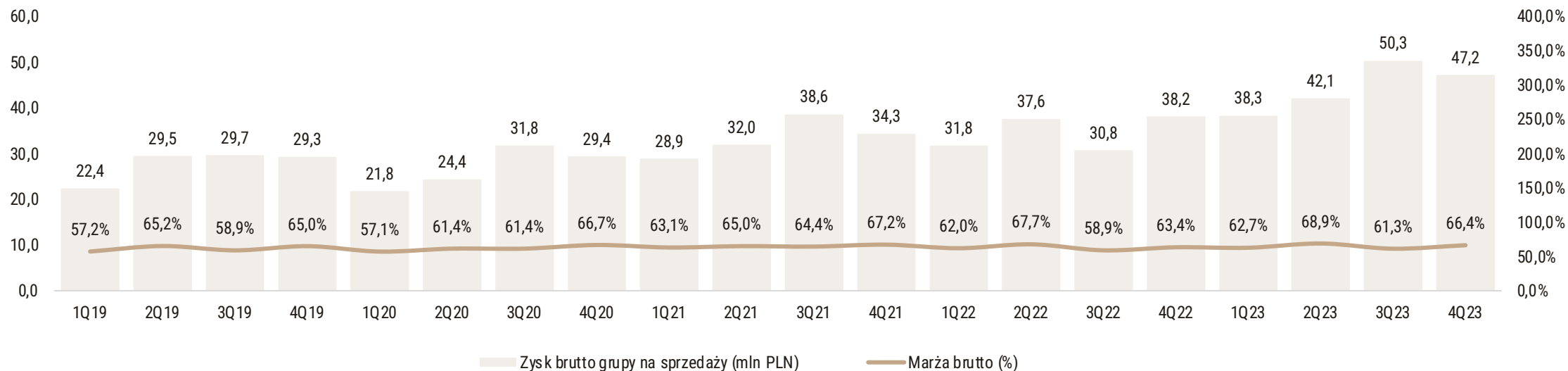
- Historycznie rekordowa sprzedaż w 2023 roku (+13,9% r/r).
- Wzrost zysku brutto na sprzedaży (+17,4% r/r).
Marża brutto na sprzedaży na poziomie 64,6%.
- Zysk netto w 4Q23 był dodatni i wyniósł 2,3 mln zł (w 2022 roku było to -1,1 mln zł).
- Utrzymująca się wysoka inflacja oraz koszty funkcjonowania to czynniki zewnętrzne mające wpływ na wzrost kosztów.
- Wdrożenie optymalizacji kosztów, aby poprawić rentowność.

W tys. PLN	Y2023	Y2022	Zmiana	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	275 495	241 791	33 704	13,9%
<i>Koszt sprzedanych towarów</i>	97 514	90 228	7 286	8,1%
Zysk brutto na sprzedaży	177 981	151 563	26 418	17,4%
<i>Marża brutto na sprzedaży (%)</i>	64,6%	62,7%	-	-
<i>Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu</i>	164 985	144 728	20 257	14,0%
Zysk (strata) operacyjny	15 989	12 976	3 013	23,2%
<i>Marża operacyjna (%)</i>	5,8%	5,4%	-	-
Zysk (strata) netto	7 386	8 079	-693	-8,6%
<i>Marża netto (%)</i>	2,7%	3,3%	-	-
EBITDA	31 568	28 219	3 349	11,9%
<i>Marża EBITDA (%)</i>	11,5%	11,7%	-	-

Wyniki finansowe 4Q23 (w mln zł)



Stabilny poziom marży brutto



- Marża wartościowa brutto na sprzedaży była głównym celem biznesowym spółki w roku 2023.

Realizacji celu sprzyjały:

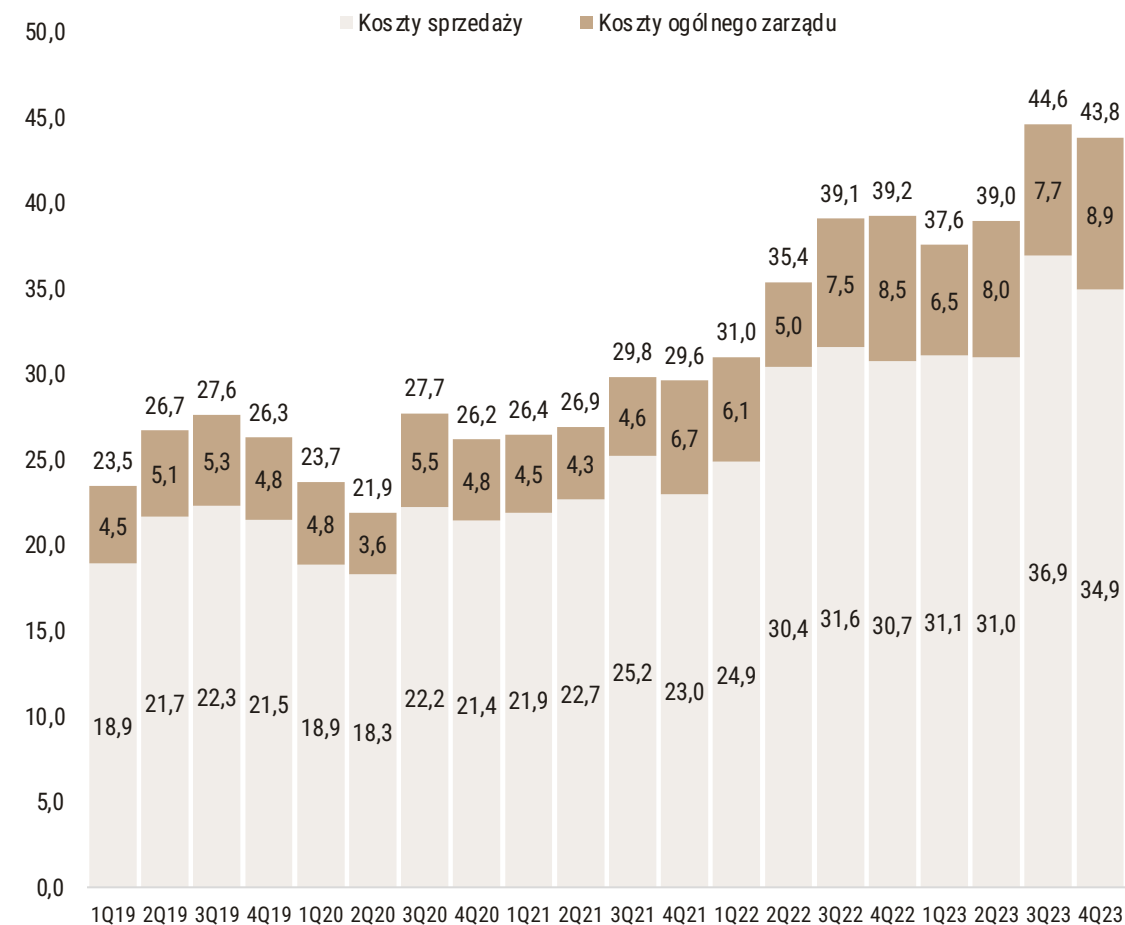
- Wysoka marża intake'owa uzyskana dzięki wysokiemu profesjonalizmowi i know-how struktur zakupowych spółki oraz stabilnym i bliskim relacjom z producentami na DW.
- Korzystny kurs dolara wspierał wyniki finansowe.
- Przeprowadzono również szereg działań promocyjnych, które zwiększyły sprzedaż we wszystkich kanałach dystrybucji.
- Wzrost efektywności sprzedaży osiągnięto także dzięki wdrożeniu nowego systemu zarządzania personelem w salonach.

Koszty/m ² na miesiąc	4Q23	4Q22	r/r
Koszty SG&A Grupy	375	359	4,5%
Esotiq Polska sklepy	355	336	5,7%

- Spółka zainicjowała projekty mające na celu optymalizację i automatyzację procesów. Inwestowanie w zaawansowane technologicznie oprogramowania mają na celu poprawę efektywności operacyjnej, co umożliwi utrzymanie obecnej liczby pracowników niezbędnych do zarządzania tymi procesami.
- Wzrost kosztów/m² w Grupie o +4,5% jest rezultatem zwiększenia wynagrodzeń, zmian kursów walutowych oraz ogólnego wzrostu kosztów.

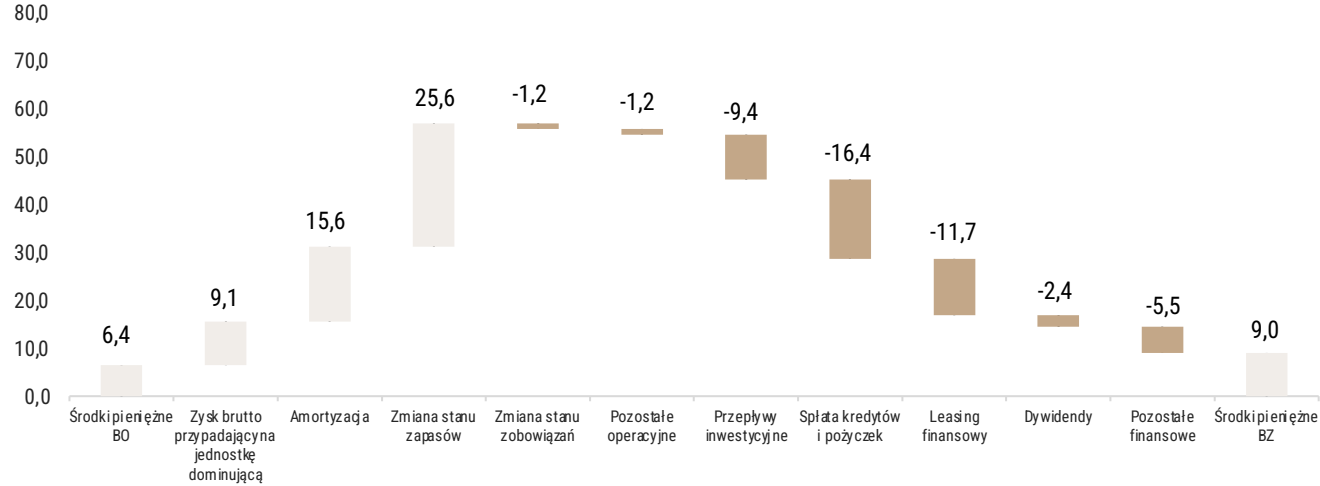
Koszty Grupy/m²

KOSZTY OPERACYJNE GRUPY (mln PLN)



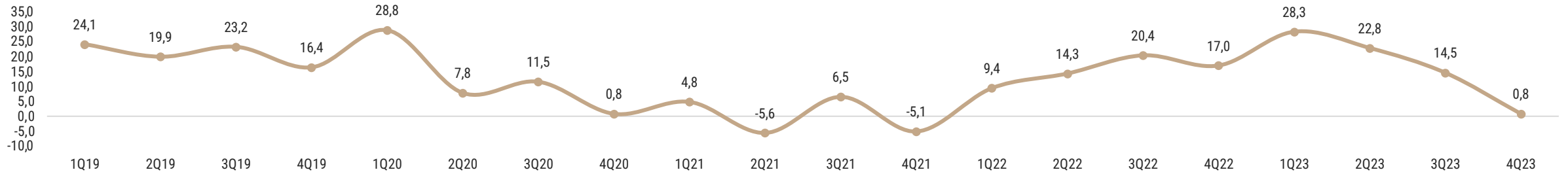
Zadłużenie i gotówka

PRZEPIŁY FINANSOWE GRUPY Y2023 (mln PLN)



- Grupa zakończyła 2023 rok środkami pieniężnymi w kwocie 9,0 mln zł. Największe pozycje w cash flow to zmiana stanu zapasów, spłaty z tytułu kredytów i pożyczek i leasingu finansowego oraz wypłata dywidendy.
- Dane na poniższym wykresie (dług netto) są porównywalne do poprzednich okresów. Nie uwzględniamy MSSF16. Spadek długu netto r/r jest spowodowany bieżącą spłatą krótkoterminowych kredytów i pożyczek, leasingu finansowego oraz większym stanem środków pieniężnych na koniec okresu.

DŁUG NETTO (mln PLN)



Kapitał pracujący i zapasy

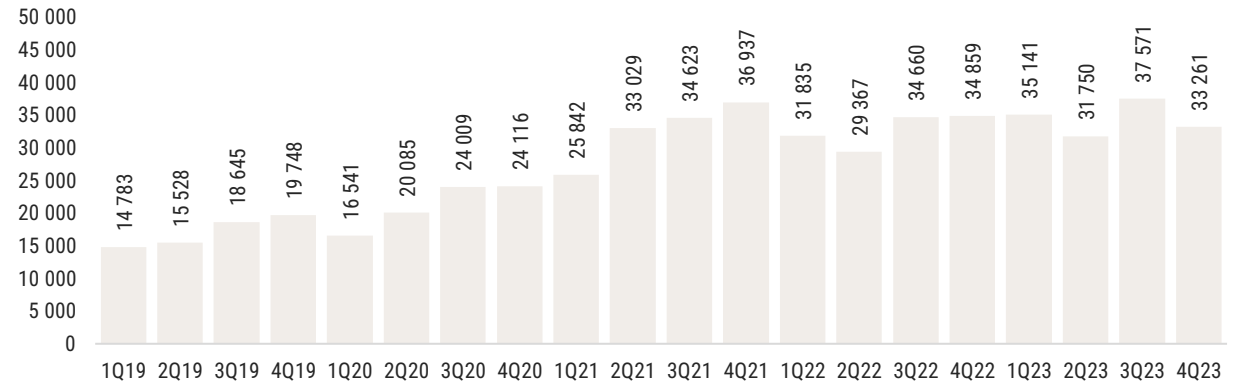
Poziom zapasów na koniec roku 2023 zmniejszył się o 34% dzięki konsekwentnej strategii wyprzedawania stoków i pobudzania rotacji towarów poprzez akcje promocyjne.

Nowe podejście do zarządzania stokiem umożliwiło osiągnięcie celów biznesowych w poszczególnych kanałach dystrybucji.

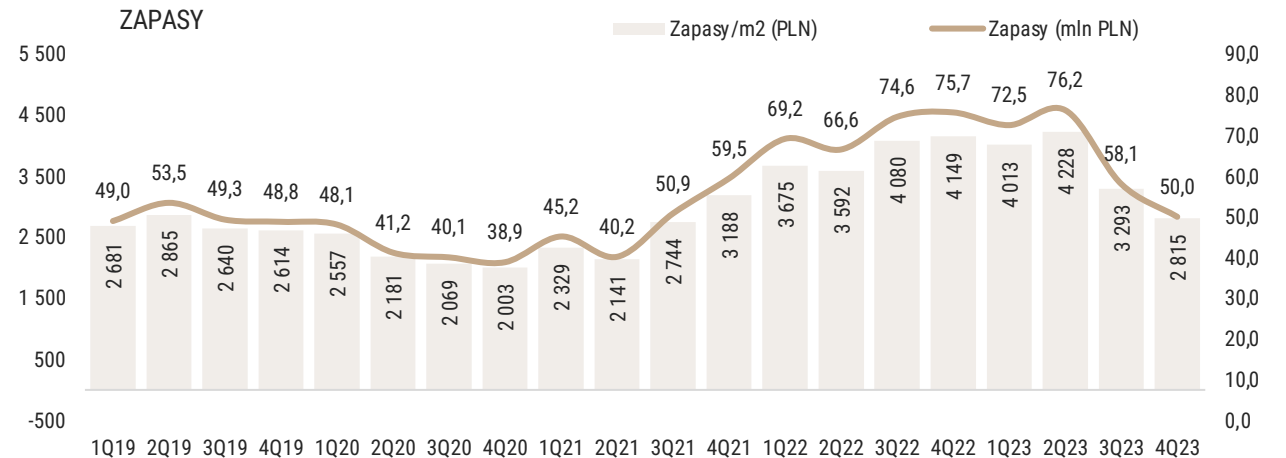
Wzmocnienie kanałów sprzedaży online pozwoliło na odsprzedaż dużej ilości produktów o wysokiej wartości.

Wskaźnik kapitału pracującego na bezpiecznym poziomie.

KAPITAŁ PRACUJĄCY (tys. PLN)



ZAPASY



ESOTIQ & HENDERSON®



Podsumowanie biznesowe

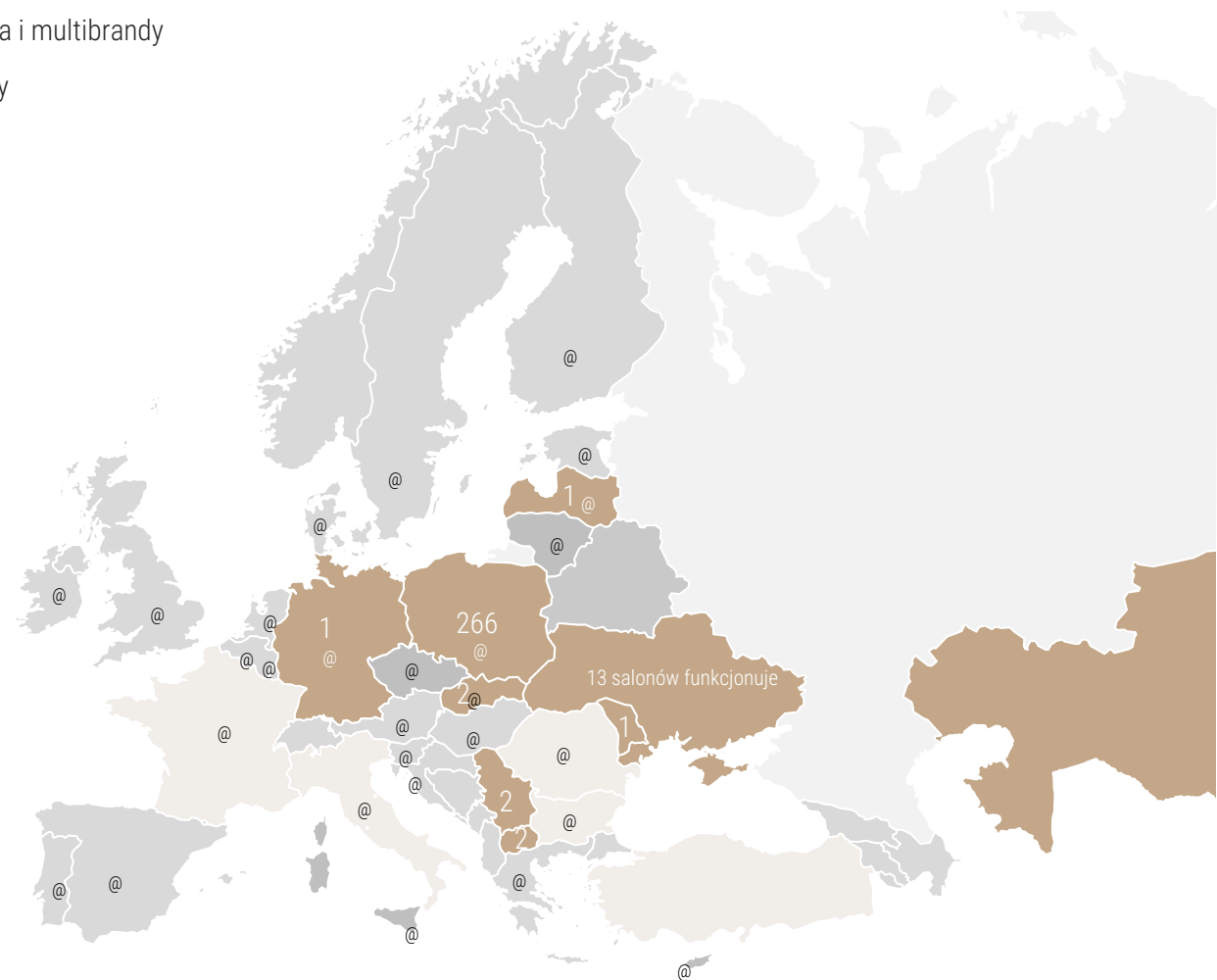
Salony marki ESOTIQ w 8 krajach

25 ON-LINE

- Strategia sprzedażowa Esotiq zakłada obecność marki na rynkach: polskim i europejskim w kanałach sprzedaży offline oraz online (głównie poprzez ofertę na poszczególnych marketplaces).

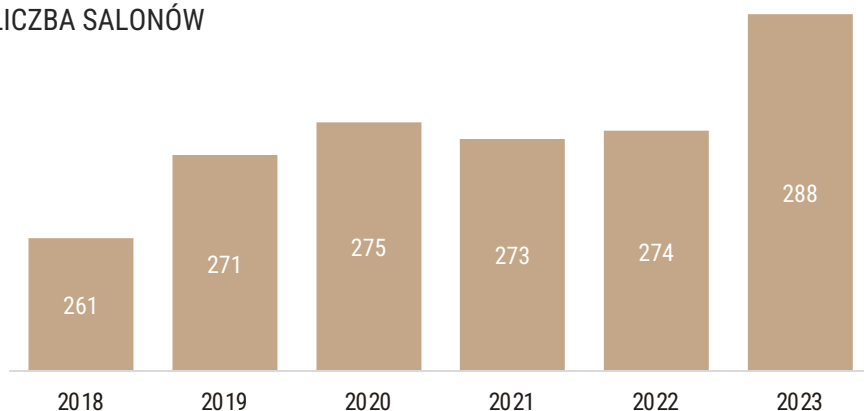
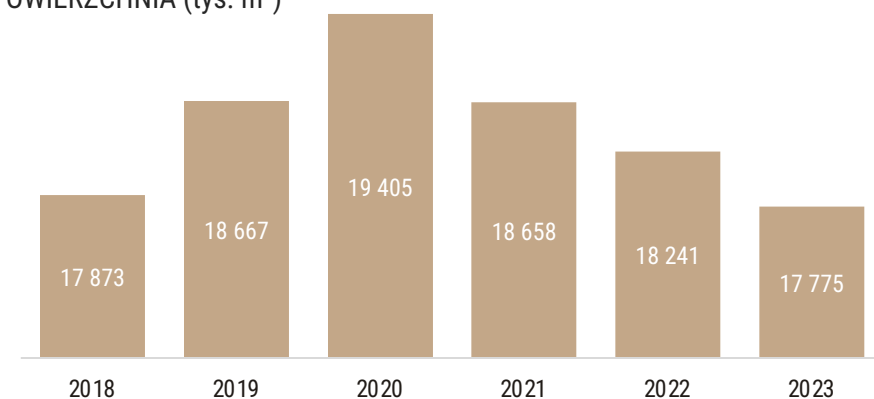
- Sieć salonów własnych i partnerskich
- Sprzedaż hurtowa i multibrandy
- @ Sklep internetowy

31.12.2023	Salony	Zmiana r/r
Grupa E&H	288	-7
Sklepy partnerskie	219	-8
Sklepy własne	69	+1
Polska	266	-8
Zagranica	22	-1
Powierzchnia (m ²)	17 775	-3%



Rozwój sieci salonów sprzedaży ESOTIQ

LICZBA SALONÓW

POWIERZCHNIA (tys. m²)

Optymalizacja sieci salonów sprzedaży – cel spółki w roku 2023

- Analiza potencjału poszczególnych lokalizacji umożliwiła wypracowanie strategii działania dla utrzymania jedynie wysoko rentownych punktów sprzedaży.
- Do dziś spółka jest w procesie pozyskiwania nowych lokalizacji, jednak nowe punkty sprzedaży muszą zapewniać wysoką rentowność. Selekttywne podejście do przejęć salonów z korzystnymi lokalizacjami poprawiło wynik sprzedaży.
- Selektywne podejście do przejęć sieci salonów z korzystnymi lokalizacjami.
- W kolejnych okresach spółka będzie rozwijać nowy model biznesowy franczyzy depozytowej ESOTIQ MICRO depozytowej zaprojektowany dla mniejszych miast.
- Jednocześnie spółka jest w procesie pozyskiwania nowych lokalizacji handlowych

Ekspansja międzynarodowa ESOTIQ

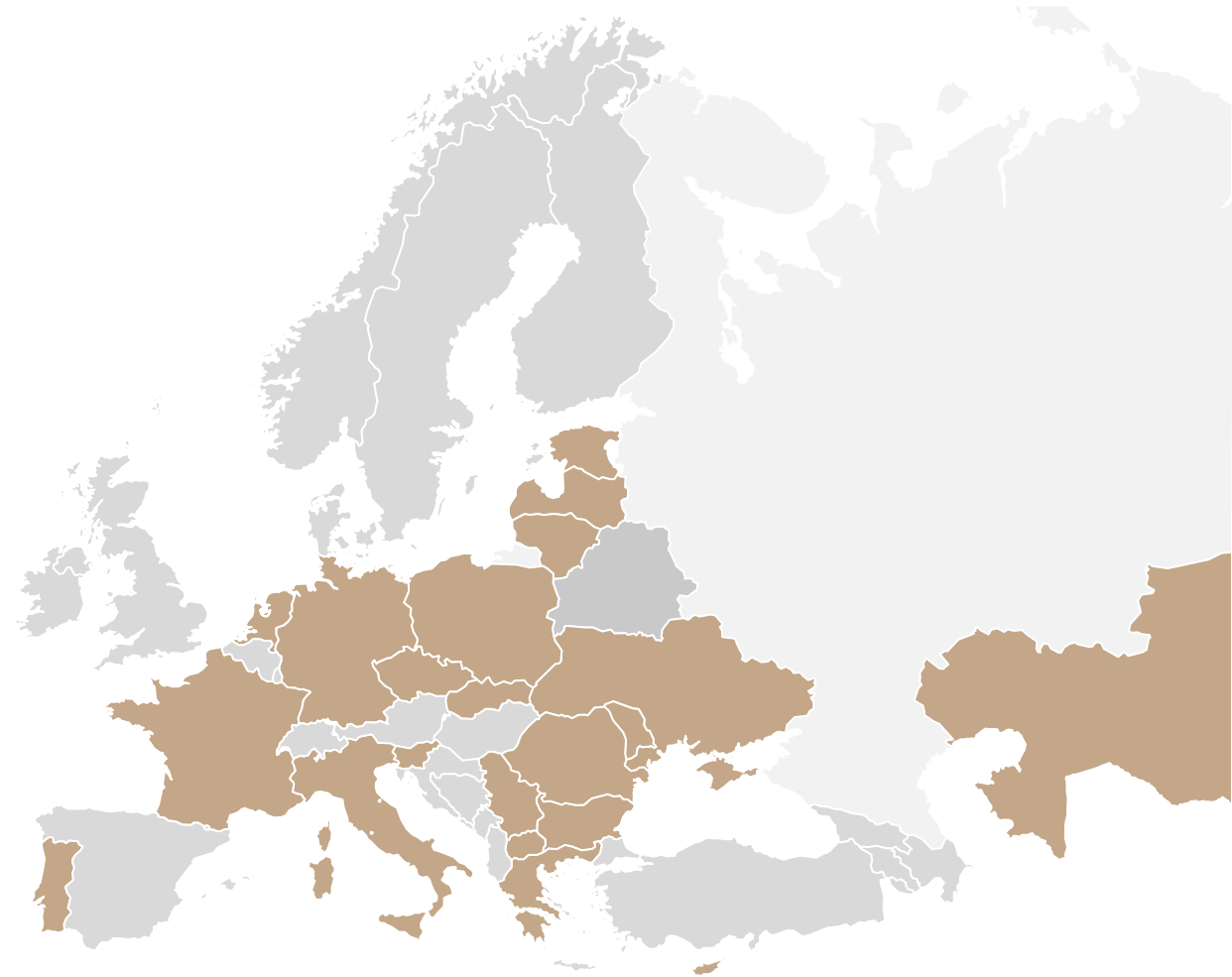
- W roku 2023 sprzedaż zagraniczną prowadziliśmy do takich krajów jak: Bułgaria, Cypr, Czechy, Estonia, Francja, Grecja, Gruzja, Kazachstan, Litwa, Łotwa, Macedonia, Mołdawia, Niemcy, Portugalia, Serbia, Słowacja, Słowenia, Ukraina, Węgry oraz Włochy.
- Rozwinęliśmy współpracę z partnerami lokalnymi na rynkach bałkańskich, gdzie prowadzimy obecnie 7 nowych sklepów partnerskich (łącznie liczba sklepów partnerskich poza granicami Polski to 22 salony).
- Trwa rozpoczęty w 2023 roku proces pozyskiwania nowych partnerów dla tworzenia kolejnych sklepów partnerskich i sieci sprzedaży na rynkach: Bułgarii, Czech, Kosowa czy Zjednoczonych Emiratów Arabskich.
- W IV kwartale 2023 roku spółka określiła strategię dla obecności posiadanych marek na rynkach zagranicznych. Zostały zdefiniowane kanały sprzedaży, w jakich będzie rozwijana sprzedaż: kanał tradycyjny, czyli sklepy partnerskie, sklepy multibrandowe, hurtownie i dystrybutorzy oraz kanał online, czyli sklepy online oraz platformy sprzedażowe. Miejsce sprzedaży jest zawsze dopasowywane do potencjału i potrzeb rynku.

Kraj/Miasto	Liczba salonów (31.12.2023)
Łotwa	1
Mołdawia	1
Macedonia Północna	2
Serbia	4
Słowacja	2
Ukraina	13

Plany ekspansji międzynarodowej 2024-2027

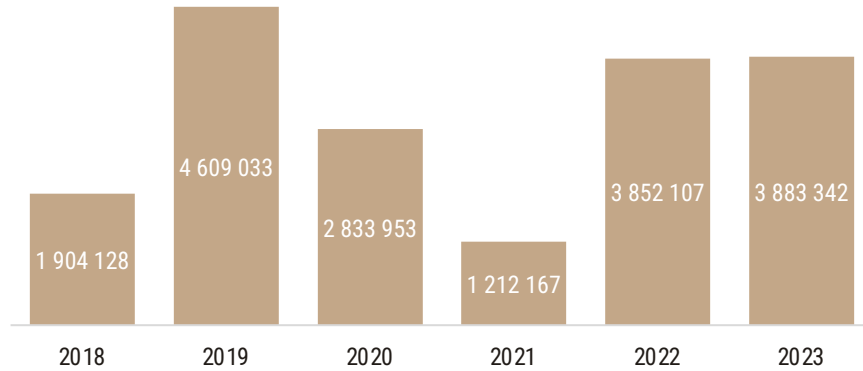
- Bazując na dotychczasowych doświadczeniach sprzedażowych został opracowany plan obecności marek należących do Spółki na rynkach międzynarodowych. Został w nim uwzględniony kanał online, a w szczególności możliwości płynące z obecności na platformach zakupowych.
- Określone zostały kluczowe rynki dla dalszej ekspansji poprzez rozwój dystrybucji lub sklepów partnerskich: Czechy, Słowacja, Rumunia, Bułgaria oraz Chorwacja.
- Kluczowe rynki dla ekspansji poprzez platformy marketplace - Niemcy oraz pozostałe kraje Europy Zachodniej.

■ Planowana ekspansja międzynarodowa

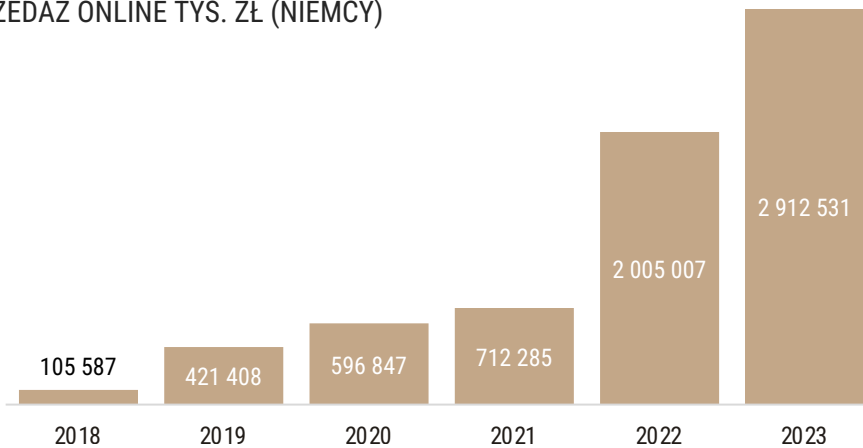


ESOTIQ na rynku niemieckim

SPRZEDAŻ SPÓŁKI NIEMIECKIEJ (TYS. ZŁ)



SPRZEDAŻ ONLINE TYS. ZŁ (NIEMCY)



- W 2023 roku sprzedaż na rynku niemieckim wyniosła 3,9 mln zł (+1% r/r).
- Najważniejszym kanałem sprzedaży był kanał online, rozumiany jako własny sklep online oraz obecność na platformach zakupowych. W 2023 roku wynik sprzedaży online była najwyższa w historii i wyniosła 2,9 mln zł (+45,3% r/r).
- Zebrane doświadczenia sprzedażowe umożliwiły spółce stworzenie planu rozwoju na tym rynku. Zakłada on największą koncentrację na sprzedaży w kanale online poprzez własny sklep ecommerce oraz poprzez platformy zakupowe. Pozostałe kanały sprzedaży będą rozwijane z partnerami lokalnymi, którzy wesprą spółkę w dystrybucji produktów poprzez lokalne sieci multibrandowe.
- Obecność na platformach sprzedażowych prowadzących sprzedaż na terenie Niemiec i pozostałych krajów DACH została poszerzona o nowe produkty (oferta spółki była dostępna na Zalando, Amazon). W IV kwartale 2023 do sprzedaży na platformach sprzedażowych zostały wprowadzone również produkty marki Esotiq. Trwają intensywne prace nad pozyskaniem nowych platform sprzedażowych: Otto, Kaufland, Ebuy.
- Obecnie spółka implementuje swoje doświadczenia produktowe w nowych kolekcjach, które docelowo będą sprzedawane we wszystkich krajach DACH.

Rozwój kanałów sprzedaży online ESOTIQ

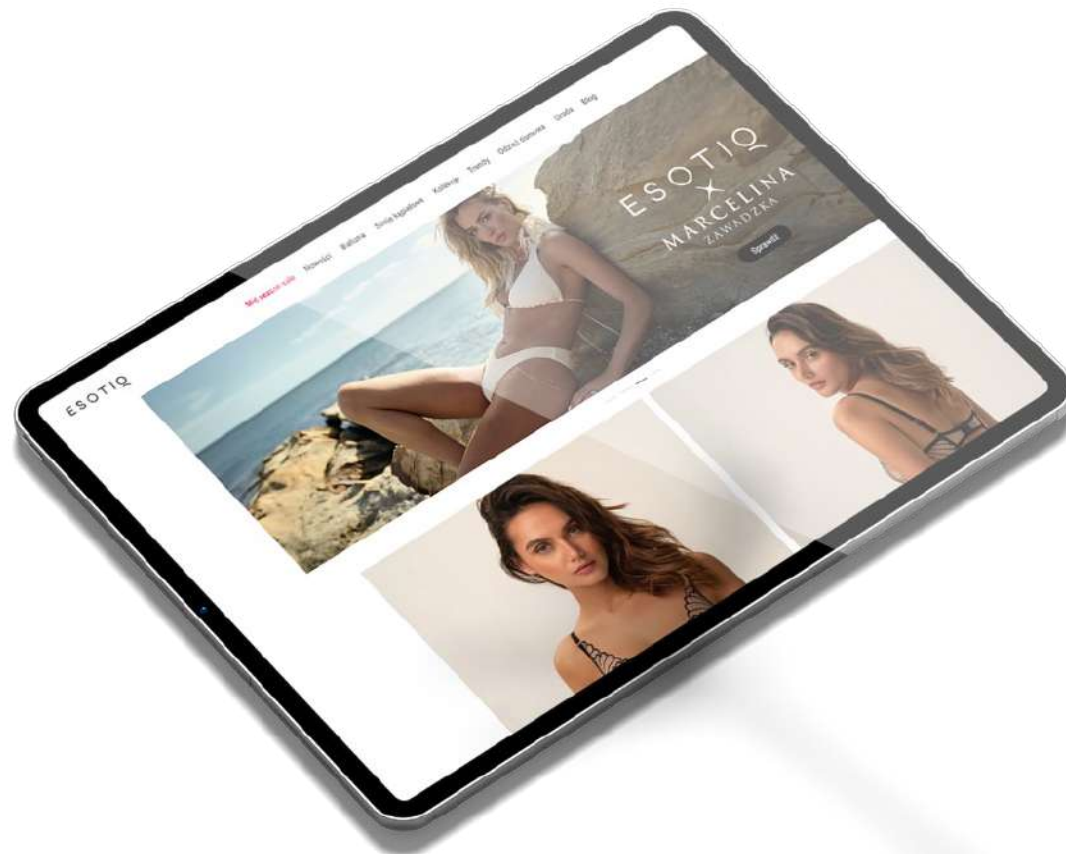
52,6 mln zł

SPRZEDAŻY WYGENEROWANEJ
ONLINE W ROKU 2023

19%

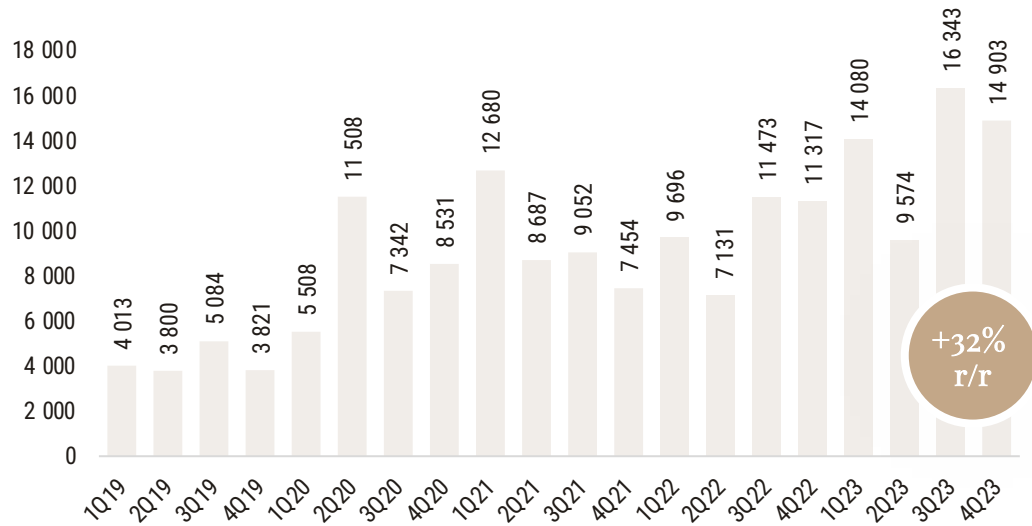
UDZIAŁ SPRZEDAŻY ONLINE
W CAŁOŚCI BIZNESU SPÓŁKI

- Sprzedaż zarówno przez własne platformy handlu online, jak i poprzez zewnętrzne platformy marketplace.
- Spółka oferuje szybką dostawę do domu klienta lub do wybranego punktu odbioru.
- Spółka zapewnia prostą ścieżkę zakupową oraz układ strony internetowej, który umożliwia łatwą nawigację.
- Zastosowanie modelu omnichannel dla optymalizacji sprzedaży.
- Szeroki wybór operatorów płatności w tym płatności odroczonej.



Rekordowa sprzedaż online 2023

PRZYCHODY E-SKLEPÓW (tys. PLN)



Platformy internetowe ESOTIQ:

- www.esotiq.com/pl/pl/
- <https://henderson.pl/>
- www.esotiq.com/de/de
- <https://vosedo.com/>

- Realizowaliśmy sprzedaż na naszych własnych platformach: Esotiq, Henderson, Vosedo oraz Final Sale (do listopada 2023).
- Odnotowaliśmy 36% wzrost sprzedaży na naszych platformach, z 38,6 mln w roku 2022 do 52,6 mln w 2023.
- Wartość koszyka (AOV) wzrosła o 10% w porównaniu do roku 2022.
- Wprowadzone zostały nowe narzędzia do komunikacji z klientami, które zapewniają lepszą obsługę posprzedażową.
- Wprowadzono kolekcję dostępną tylko online, odpowiadającą na potrzeby zakupowe klientów internetowych.
- Utrzymanie stabilnej sprzedaży na platformach partnerskich (marketplaces), takich jak: Zalando, About You, Allegro, Modivo i Amazon.

Aplikacja mobilna Esotiq

- Rozwój aplikacji jako jednego z głównych kanałów sprzedaży. Sprzedaż za pośrednictwem aplikacji stanowi 24% całkowitej wartości sprzedaży realizowanej w ramach handlu elektronicznego.
- Aplikacja podnosi częstotliwość zakupów klientów.
- Średnia wartość zamówienia w aplikacji jest o 10% wyższa niż pozostała sprzedaż online.
- Aplikacja Esotiq w roku 2023 uzyskała wysokie oceny użytkowników (Google Play 4,8).



Dołącz do
ESOTIQ
CLUB

i zyskaj dodatkowe rabaty



Zeskanuj kod aparatem
i pobierz aplikację

Dołącz

Działania marketingowe ESOTIQ

1,5 mln

ilość uczestników ESOTIQ CLUB (wzrost 15% r/r)

228 tys.

ilość odbiorców profilu na Facebooku (wzrost 1,5% r/r)

+2,5 mln

zasięg na Facebooku (wzrost 54% r/r)

- Zostały zrealizowane kampanie marketingowe w galeriach handlowych, w telewizji, radio jak i na platformie YouTube. Kampania na YouTube umożliwiła wygenerowanie dodatkowych zasięgów i uzyskanie wyższych przychodów (o 30,91%).
- Dzięki systematycznej komunikacji SMS z klientami Esotiq Club, spółka aktywizowała dotychczasowych klientów i osiągnęła cele sprzedażowe, zrzeszając ponad 1,55 mln lojalnych uczestników, co oznacza wzrost o 15% r/r.
- W 2023 roku zwiększono zasięg profilu ESOTIQ na Facebook/Meta, kierując działania marketingowe do wyselekcjonowanych grup odbiorców.
- Zrealizowano dwie sezonowe kampanie marketingowe we współpracy z Joanną Krupą i Marceliną Zawadzka.
- Esotiq rozszerzył działania na otwarcie nowych konceptów sklepów, w tym sklepu autonomicznego i pop-up store w White Marlin w Sopocie.



ESOTIQ & HENDERSON®

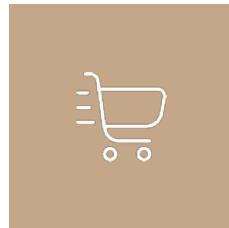


Cele spółki na
2024 rok

Główne cele Spółki



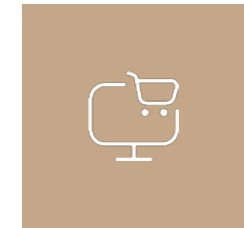
Kontynuacja wzrostu sprzedaży przy jednoczesnym wzroście marży wartościowej brutto



Przyspieszenie rotacji towaru w sieci sprzedaży oraz optymalizacja jego jakości handlowej.



Wdrożenie nowych linii produktowych dla poszerzenia oferty



Dynamiczny rozwój kanału sprzedaży online poprzez platformy własne oraz marketplaces



Rozwój powierzchni handlowej poprzez nowy model franczyzy depozytowej ESOTIQ MICRO (PL) oraz sklepy partnerskie (poza granicami PL)



Ekspansja międzynarodowa w kooperacji z partnerami lokalnymi



Wdrożenie strategii marketingowej skierowanej na pozyskanie szerszej grupy klientów i dalszy wzrost rozpoznawalności marki.

Nowe linie produktowe w ofercie ESOTIQ



Know-how spółki umożliwia dodanie nowych linii biznesu, dla powiększenia oferty handlowej, zaspokajającej potrzeby szerszej grupy klientów:

- Nowe kolaboracje w ramach marki ESOTIQ: ESOTIQ x Joanna Krupa, ESOTIQ x Marcelina Zawadzka.
- Kolekcja ESOTIQ online only.
- Rozszerzona kolekcja strojów kąpielowych ESOTIQ, zaprojektowana w kolaboracjach.
- Nowa linia dedykowana młodszemu klientowi – BLOOVII.
- Nowa linia bielizny premium.
- Koncept bielizny funkcyjnej.
- Kolekcja Henderson online only.

The logo for 'bloovii' is displayed in white on a teal background. The letters are lowercase and stylized, with the 'i's having small circles above them.

Nowa linia produktowa Bloovii

- Dla młodszych klientów przygotowano nową linię produktową Bloovii, co rozszerza ofertę Spółki.
- Produkty Bloovii są tworzone na bazie profesjonalnej wiedzy i doświadczenia Esotiq, co stanowi ich wyróżnik na rynku.
- Struktura oferty produktowej została dostosowana do oczekiwań klientów korzystających z internetu.
- W ofercie zostały zintegrowane najnowsze trendy handlowe oraz mody, aby odpowiadać na bieżące preferencje konsumentów.

Przewaga konkurencyjna ESOTIQ brafitting



- Brafitting jest podstawową kompetencją Spółki i stanowi istotny element ścieżki sprzedażowej we wszystkich kanałach dystrybucji.
- Zespoły sprzedażowe w salonach Esotiqą będą regularnie uczestniczyć w szkoleniach z zakresu brafittingu, aby podnieść swoje umiejętności i efektywność.
- W 2024 roku spółka planuje wykorzystać swoje unikalne know-how z zakresu gorseciarstwa i konstrukcji bielizny. Celem jest budowanie profesjonalnego wizerunku jej marek oraz wsparcie działań marketingowych.

ESOTIQ & HENDERSON®



Informacje
dodatkowe



Esotiq to marka bielizny stawiająca nie tylko na estetykę i trendy, lecz także na jakość wykonania i funkcjonalność. Od ponad 25 lat konstruujemy bieliznę, która łączy piękno z komfortem. Wierzymy, że bielizna powinna zachwycać, a jednocześnie zapewniać wygodę i doskonale dopasowanie.

Wierzymy, że każdy modowy outfit zaczyna się od dobrania odpowiedniej bielizny. Dlatego jednym z naszych celów jest spełnienie oczekiwań nawet najbardziej wymagających klientek, dla których oprócz komfortu ważny jest również wizerunek.

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



Henderson projektuje męską i damską bieliznę od 25 lat. Koncentrujemy się na tworzeniu produktów najwyższej jakości. Wykorzystujemy tkaniny i dzianiny stworzone z naturalnych materiałów, m.in. bawełny i włókien bambusowych, które łączymy z domieszką materiałów syntetycznych. Otrzymujemy w ten sposób materiały cieńsze i lżejsze, a równocześnie bardziej wytrzymałe i elastyczne.

Naszych klientów interesuje komfort, nas również to, jak wyglądają w swojej ulubionej bieliźnie. Dlatego łączymy komfort z atrakcyjnymi, modnymi projektami, tworząc bestsellerowe modele. W ofercie znajdują się również piżamy i wygodna odzież domowa dla niej i dla niego. Klienci często wybierają również slipy i bokserki sprzedawane w wielopakach.

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

Franczyza depozytowa w Polsce

E&H (jednostka dominująca)

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

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.

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

Rozwój sieci sklepów

LICZBA SALONÓW	2019				2020				2021				2022				2023			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
MARKA Esotiq	297	308	306	304	303	306	313	312	312	307	303	304	305	299	296	295	292	292	286	288
Esotiq Polska	263	268	268	271	269	272	276	275	275	278	274	273	275	278	276	274	271	270	265	266
Sklepy partnerskie	208	211	211	212	209	212	214	213	213	216	213	211	211	213	210	208	206	200	196	198
Sklepy własne	55	57	57	59	60	60	62	62	62	62	61	62	64	65	66	66	65	70	69	69
Esotiq Niemcy	9	9	9	9	9	8	8	8	8	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1
Sklepy partnerskie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sklepy własne	9	9	9	9	9	8	8	8	8	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1
Esotiq Wschód i Serbia franczyza	25	31	29	24	25	26	29	29	29	29	27	29	28	19	18	19	19	20	20	21
SUMA SKLEPÓW GRUPY KAPITAŁOWEJ	297	308	306	304	303	306	313	312	312	307	303	304	305	299	296	295	292	292	286	288
Sklepy partnerskie	233	242	240	236	234	238	243	242	242	243	240	240	239	232	228	227	225	220	216	219
Sklepy własne	64	66	66	68	69	68	70	70	70	64	63	64	66	67	68	68	67	72	70	69

Rozwój powierzchni

POWIERZCHNIA SKLEPÓW m ²	2019				2020				2021				2022				2023			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
MARKA Esotiq	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	18 285	18 241	18 088	18 028	17 643	17 775
Esotiq Polska	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	17 179	17 080	16 927	16 781	16 515	16 577
Sklepy partnerskie	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	11 807	11 693	11 621	11 146	10 967	11 054
Sklepy własne	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	5 327	5 387	5 306	5 635	5 548	5 523
Esotiq Niemcy	859	859	859	859	859	759	759	759	759	212	212	212	212	212	212	212	212	212	93	93
Sklepy partnerskie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sklepy własne	859	859	859	859	859	759	759	759	759	212	212	212	212	212	212	212	212	212	93	93
Esotiq Wschód i Serbia franczyza	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	894	949	949	1 035	1 035	1 105
SUMA SKLEPÓW GRUPY KAPITAŁOWEJ	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	18 285	18 241	18 088	18 028	17 643	17 775
Sklepy partnerskie	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	12 701	12 642	12 570	12 181	12 002	12 159
Sklepy własne	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	5 584	5 599	5 518	5 847	5 641	5 616

Rozwój średniej wielkości sklepów

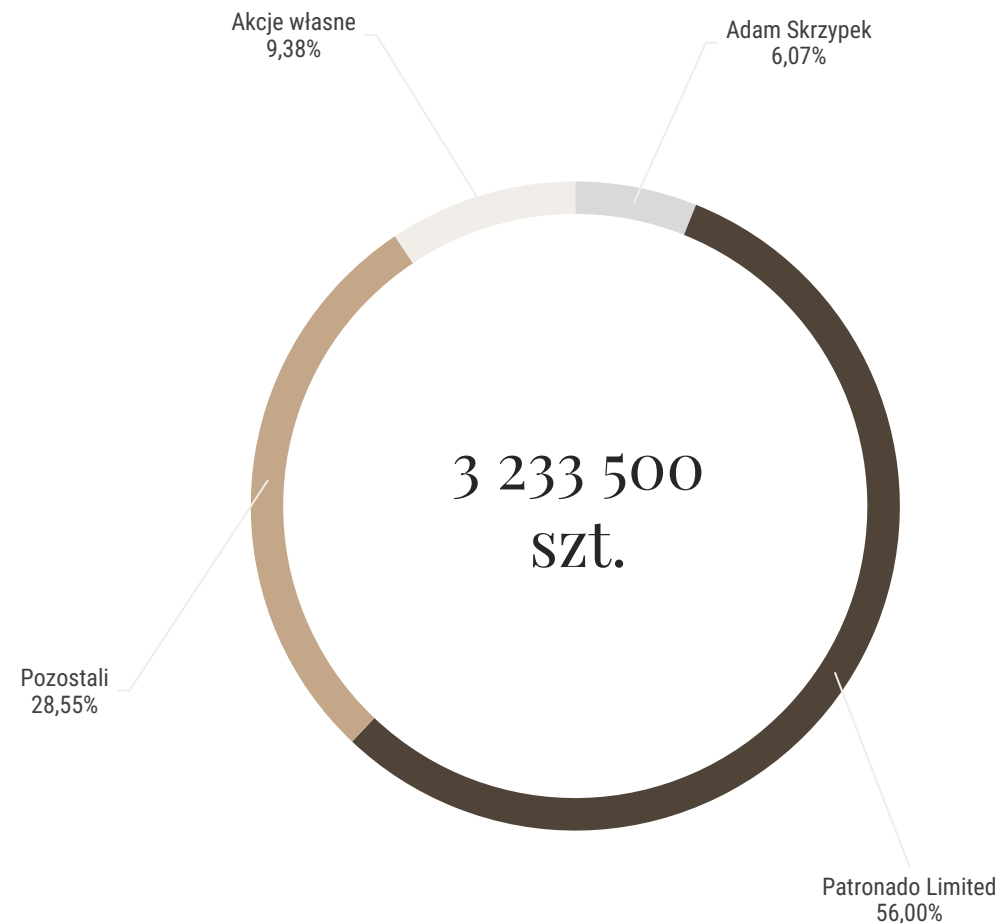
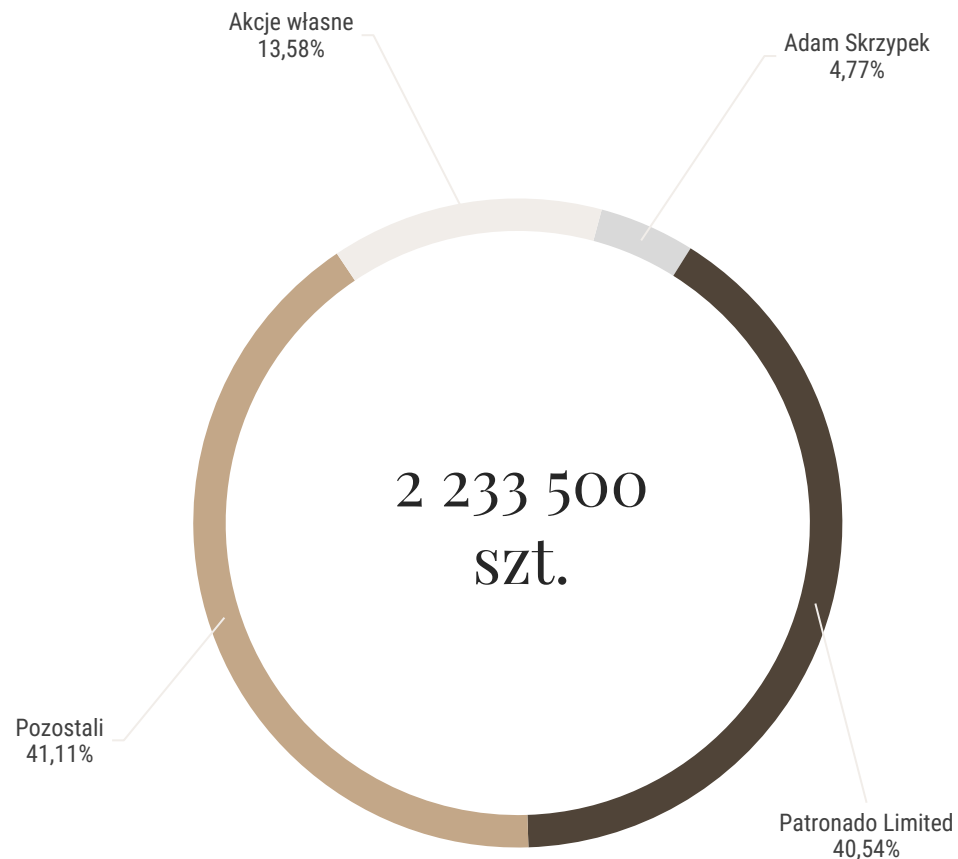
ŚREDNIA WIELKOŚĆ SALONU m ²	2019				2020				2021				2022				2023				
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
MARKA Esotiq	61	61	61	61	62	62	62	62	62	61	61	61	61	62	62	62	62	62	62	62	62
Esotiq Polska	61	60	61	61	62	62	62	63	63	62	62	62	62	63	63	62	62	62	62	62	62
Sklepy partnerskie	54	55	55	55	56	56	56	56	56	56	56	56	56	57	56	56	56	56	56	56	56
Sklepy własne	83	82	84	84	85	85	85	85	85	83	83	83	83	83	83	81	82	82	81	80	80
Esotiq Niemcy	95	95	95	95	95	95	95	95	95	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106	93	93
Sklepy partnerskie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sklepy własne	95	95	95	95	95	95	95	95	95	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106	93	03
Esotiq Wschód i Serbia franczyza	52	51	52	53	49	48	49	49	49	45	48	48	48	48	48	50	50	50	52	52	53
SUMA SKLEPÓW GRUPY KAPITAŁOWEJ	61	61	61	61	62	62	62	62	62	61	61	61	61	62	62	62	62	62	62	62	62
Sklepy partnerskie	54	54	54	54	55	55	55	55	55	55	55	55	55	56	56	56	56	56	55	56	56
Sklepy własne	85	84	85	85	86	86	86	86	86	84	84	84	84	84	84	82	82	82	81	81	81

Kwartalne wyniki Grupy

W MLN PLN	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23
Przychody grupy	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	74,8	60,2	61,1	61,1	82,1	71,1
Koszt wytworzenia	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	30,8	22,0	22,8	19,0	31,8	23,9
Zysk brutto na sprzedaży grupy	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	44,0	38,2	38,3	42,1	50,3	47,2
<i>Marża brutto grupy na sprzedaży</i>	<i>57,2%</i>	<i>65,2%</i>	<i>58,9%</i>	<i>65,0%</i>	<i>56,9%</i>	<i>61,4%</i>	<i>61,4%</i>	<i>66,8%</i>	<i>63,1%</i>	<i>65,0%</i>	<i>64,4%</i>	<i>67,2%</i>	<i>62,0%</i>	<i>67,7%</i>	<i>58,8%</i>	<i>63,4%</i>	<i>62,7%</i>	<i>68,9%</i>	<i>61,3%</i>	<i>66,4%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	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	39,1	39,2	37,6	39,0	44,6	43,8
Pozostała działalność operacyjna	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	1,2	2,7	0,8	0,6	0,5	1,1
Zysk operacyjny	-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	6,2	1,6	1,5	3,7	6,3	4,5
<i>Marża operacyjna grupy</i>	<i>-0,9%</i>	<i>6,1%</i>	<i>4,9%</i>	<i>7,9%</i>	<i>-4,4%</i>	<i>8,6%</i>	<i>8,4%</i>	<i>3,9%</i>	<i>6,6%</i>	<i>11,5%</i>	<i>14,9%</i>	<i>10,1%</i>	<i>2,0%</i>	<i>7,6%</i>	<i>8,3%</i>	<i>2,6%</i>	<i>2,5%</i>	<i>6,1%</i>	<i>7,6%</i>	<i>6,3%</i>
Działalność finansowa netto	-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	-1,1	-1,1	-1,2	-2,1	1,4	-2,1
Zysk brutto	-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	5,1	-0,8	0,3	1,6	4,8	2,4
Podatek	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	0,5	0,3	0,1	0,6	1,0	0,0
Mniejszości	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	-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	4,6	-1,1	0,2	1,0	3,8	2,4
<i>Marża netto grupy</i>	<i>-2,7%</i>	<i>4,2%</i>	<i>2,0%</i>	<i>4,6%</i>	<i>-5,2%</i>	<i>5,0%</i>	<i>6,4%</i>	<i>1,1%</i>	<i>5,0%</i>	<i>8,9%</i>	<i>12,5%</i>	<i>4,3%</i>	<i>4,5%</i>	<i>4,0%</i>	<i>6,1%</i>	<i>-1,8%</i>	<i>0,3%</i>	<i>1,6%</i>	<i>4,6%</i>	<i>3,4%</i>

Struktura akcji i głosów

STAN NA 26 KWIETNIA 2024 ROKU





ESOTIQ & HENDERSON®

Kontakt

ESOTIQ & Henderson S.A.

Ul. Budowlanych 31C, Gdańsk

tel. +48 58 728 48 00

www.esotiq.com

www.esotiqhenderson.com

ir@esotiqhenderson.com

 [@esotiq](https://www.instagram.com/esotiq)

 [@henderson_underwear](https://www.instagram.com/henderson_underwear)

 [@esotiq](https://www.facebook.com/esotiq)