

## Wyniki finansowe AmRest za pierwszą połowę 2014

### Kolejny mocny kwartał

Wrocław, Polska, 14 sierpnia 2014, AmRest (WSE: EAT), największa publicznie notowana spółka restauracyjna w Europie Środkowo-Wschodniej, ogłosiła dziś wyniki finansowe wypracowane w pierwszej połowie 2014.

#### Podsumowanie:

- 28 nowych otwarć w pierwszej połowie 2014 roku, łączna liczba restauracji na dzień 14 sierpnia 2014 to 759,
- Wzrost przychodów o 8,9% do 1 387,8 mln zł (€ 332,3 mln),
- Wzrost zysku skorygowanej EBITDA o 36,0% do 164,2 mln zł<sup>[1]</sup> (€ 39,3 mln),
- Wzrost zysku EBITDA o 45,2% do 155,1 mln zł (€ 37,2 mln),
- Marża skorygowanej EBITDA 11,8%, marża EBITDA 11,2%,
- Wzrost zysku netto do 13,0 mln zł<sup>[2]</sup> (€ 3,1 mln).

#### Komentarz Henry'ego McGovern, Przewodniczącego Rady Nadzorczej AmRest:

“Jest mi niezwykle miło przedstawić wyniki kolejnego mocnego kwartału, w którym przychody AmRest wzrosły o 7,3%, a zysk EBITDA był o 50% wyższy, niż przed rokiem. W całym pierwszym półroczu 2014 nasza sprzedaż zwiększyła się o 8,9% do prawie 1,4 mld zł, a EBITDA osiągnęła poziom 155 mln zł, czyli o 48 mln zł więcej, niż przed rokiem! Mając za sobą kolejny kwartał wspaniałych wyników, wierzymy głęboko w naszą zdolność dalszej poprawy zysku, będącego źródłem kreowania wartości dla akcjonariuszy AmRest.

Wyniki naszej największej dywizji – Europy Centralno-Wschodniej – przekroczyły nasze oczekiwania, notując poprawę zarówno marżowości jak i wzrost sprzedaży w restauracjach porównywalnych. W drugim kwartale 2014 roku mieliśmy także kilka przełomowych osiągnięć – marka Burger King w Polsce po raz pierwszy osiągnęła dodatni wynik na poziomie EBITDA, KFC na Węgrzech zanotowało najwyższy poziom marży EBITDA w historii, a nasza największa marka KFC w Polsce mogła pochwalić się najlepszymi wynikami od 2012 roku. Tak dobry rezultat pokazuje nam, że nasz podstawowy biznes jest w doskonałym stanie i utrzymują się pozytywne trendy odnośnie marży.

Trendy wzrostowe wyników dywizji rosyjskiej utrzymują się na przekór politycznym zawirowaniom w regionie. Dwucyfrowe wzrosty sprzedaży porównywalnej w KFC (w walucie

<sup>[1]</sup> Zysk EBITDA skorygowany o jednorazowe koszty otwarć nowych restauracji, koszty przejęć i połączeń oraz wpływ korekty podatków pośrednich.

<sup>[2]</sup> Przypadający akcjonariuszom większościowym

lokalnej) zdają się potwierdzać silny popyt na nasze produkty. Dodatkowo, zapoczątkowane w 2013 roku inicjatywy mające na celu wzrost efektywności kosztowej przełożyły się na znaczną poprawę marż EBITDA biznesu bazowego, przyczyniając się do przełomowych wyników całej Grupy. Mimo dobrych trendów i wyników dywizji rosyjskiej kierownictwo AmRest przygląda się bacznie rozwojowi wydarzeń w tym regionie w celu ograniczenia ryzyka działalności poprzez dostosowanie poczynań do zmieniających się warunków.

W Hiszpanii z radością obserwujemy utrzymujące się oznaki ożywienia gospodarczego, a sprzedaż porównywalna obu naszych marek utrzymuje najbardziej stabilny wzrostowy trend od 2007 roku, czyli początków recesji. 20% zysk EBITDA osiągnięty w drugiej połowie 2014 roku był najwyższym spośród wszystkich dywizji, co utwierdza nas w przekonaniu, że rynek ten stanowi istotną platformę wartości dodanej dla akcjonariuszy.

Podobną sytuację zaobserwowaliśmy w Chinach, gdzie nasze restauracje Blue Frog utrzymują dwucyfrowy poziom wzrostów sprzedaży porównywalnej (w walucie lokalnej), a ostatnie otwarcia lokali w kilku nowych miastach były niezwykle udane.

Odnosnie marki La Tagliatella poza granicami Hiszpanii, widzimy pierwsze efekty wdrożonych w 2013 projektów, mających na celu znaczne obniżenie strat. Z drugiej strony, kierując się zasadą ostrożności, postanowiliśmy zamknąć 3 niedochodowe restauracje, co skutkowało dodatkowymi kosztami likwidacji aktywów w wysokości 8 mln zł. Z tego powodu komunikowana wcześniej redukcja strat na Nowych Rynkach musi ulec rewizji. Obecne szacunki mówią o stracie rocznej na poziomie 40-45 mln zł.

Bardzo dobre wyniki biznesu podstawowego oraz poprawiająca się sytuacja w segmencie marek wschodzących odzwierciedla nasze zobowiązanie przeznaczania 80% kapitału na rozwój sprawdzonego biznesu i dbania o poprawę ROIC. Mając za sobą dwa wspaniałe kwartały, jestem przekonany, że powinniśmy oczekiwać kolejnych porcji dobrych wieści w najbliższej przyszłości.”

## **Oczekiwania**

Zarząd AmRest optymistycznie spogląda na drugą połowę 2014 roku. Historycznie druga połowa roku bywała dla nas wyraźnie lepsza od pierwszej, stąd też jeśli sytuacja makroekonomiczna dramatycznie się nie zmieni, spodziewamy się dalszego wzrostu sprzedaży w tempie obserwowanym do tej pory oraz dwucyfrowej dynamiki wielkości wynikowych. Bazując na danych z ostatniego okresu obserwujemy wzrost sprzedaży porównywalnej na większości naszych rynków z wyjątkiem Polski, gdzie dynamika ta zmalała



w porównaniu z pierwszą połową 2014 roku. Sytuacja ta zdaje się być w korelacji do informacji o spadkach liczby odwiedzin komunikowanymi przez niektóre centra handlowe. Mamy nadzieję, że zjawisko to jest tymczasowe, a wraz z zakończeniem wakacji na rynek Polski powrócą trendy wzrostowe w sprzedaży porównywalnej.

Zarząd AmRest jest przekonany, że pozytywne trendy w marżowości się utrzymają, wsparte redukcją kosztów budowy restauracji oraz szeregiem działań poprawiających naszą efektywność na większości poziomów rachunku zysku i strat. Dodatkowo zainaugurowana współpraca z nowym dystrybutorem w Polsce przynosi obiecujące wyniki.

Napięta sytuacja w Rosji się utrzymuje, jednakże bardzo dobre wyniki naszego biznesu zdają się opierać politycznemu zamieszaniu w regionie. Mając na uwadze rosnącą niepewność ostrożnie podchodzimy do inwestowania w ten segment i planujemy ograniczyć wydatki kapitałowe w przyszłym roku, aby dywizja ta stała się samowystarczalna nie tylko w zakresie nabywanych surowców (co już ma miejsce), ale także zapotrzebowania na kapitał.

Dla dywizji hiszpańskiej, która dostarcza 40% skonsolidowanej EBITDA AmRest, obecny rok jest najlepszym od początków recesji w 2007 roku. Rosnąca sprzedaż porównywalna oraz wspaniałe wyniki nowo otwartych restauracji zachęcają nas do zwiększania naszych inwestycji w tamtejsze restauracje.

Zamierzamy kontynuować naszą strategię 80/20 dotyczącą alokacji kapitału, a mając wiele możliwości rozwoju wybierać będziemy te zapewniające jak najwyższe stopy zwrotu i charakteryzujące się niskim poziomem ryzyka w celu maksymalizacji ROIC.

Biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności, spodziewamy się dalszego wzrostu przychodów, a także szybszego tempa poprawy zyskowności w drugiej części 2014 roku.

### **Informacje uzupełniające**

Pełen raport za pierwszą połowę 2014 roku znajduje się na stronie [www.amrest.eu](http://www.amrest.eu)

Telekonferencja inwestorska odbędzie się 14 sierpnia 2014 o godzinie 14:30. W celu uczestnictwa w konferencji i innych pytań proszę o kontakt:

Dorota Surowiec  
IR Specialist  
+48 71 386 1235  
[dorota.surowiec@amrest.eu](mailto:dorota.surowiec@amrest.eu)