

Podsumowanie I półrocza 2013 r. w sieciach Sfinks Polska oraz plany Grupy

Warszawa, 5 września 2013 r.

I półrocze 2013 w skrócie

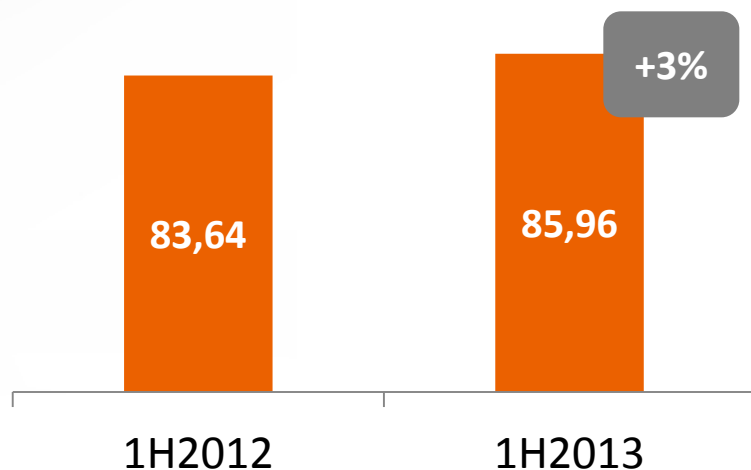
- Wzrost sprzedaży w restauracjach
- Dalsza poprawa rentowności
- Zysk operacyjny i znacząca poprawa wyniku netto
- Dokapitalizowanie w wyniku emisji obligacji zamiennych i akcji (6,02 mln zł w marcu br.)
- Realizacja kowenantów w ramach porozumień z bankami (nakłady na inwestycje i EBITDA)
- Otwarcia kolejnych restauracji Sphinx i Chłopskie Jadło
- Inwestycje w marketing
- Przygotowanie nowej oferty sieci WOOK
- Prace nad nową ofertą franczyzową

Skonsolidowane wyniki finansowe

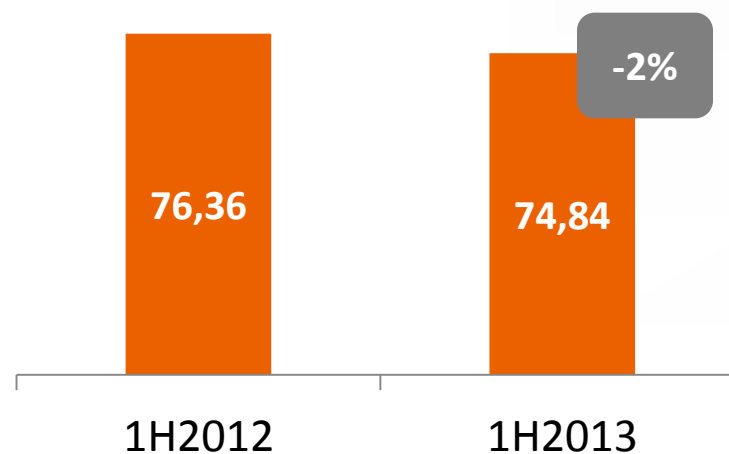
	1 półrocze 2013	1 półrocze 2012
	PLN '000	PLN '000
Przychody ze sprzedaży	85 964	83 641
Koszt własny sprzedaży	(74 844)	(76 356)
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	11 120	7 285
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	608	(5 564)
Zysk (strata) netto	(2 193)	(8 182)
Zysk (strata) netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego	(4 326)	(9 870)
Zysk (strata) netto przypadający akcjonariuszom mniejszościowym	2 133	1 687

Skonsolidowana sprzedaż

Skonsolidowane przychody
ze sprzedaży (w mln zł)



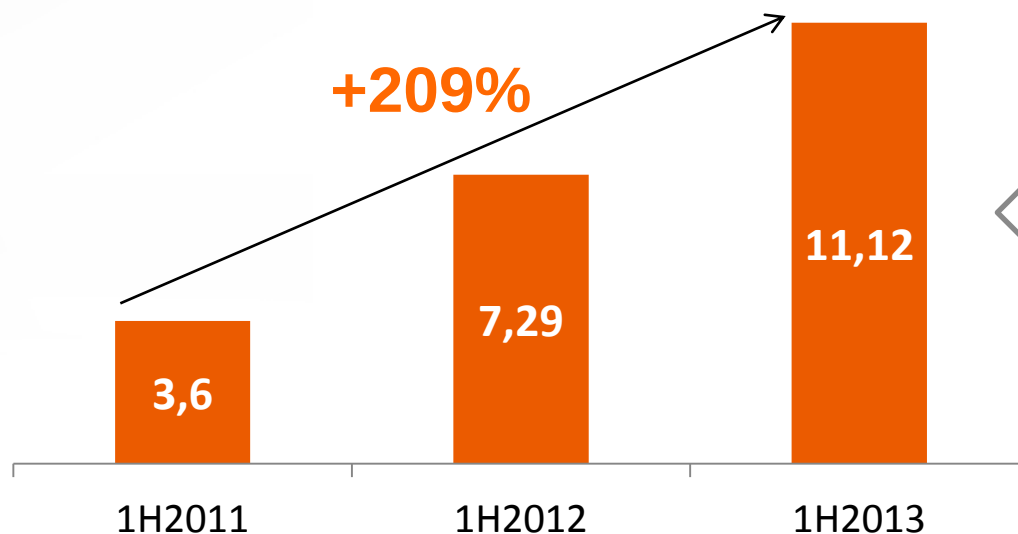
Skonsolidowane koszty własne
sprzedaży (w mln zł)



Wzrost obrotów w I półroczu mimo trudnego dla gastronomii I kwartału
oraz mniejszej liczby restauracji r/r
Dalsza optymalizacja kosztów własnych

Rentowność sieci restauracji

Skonsolidowany zysk brutto
ze sprzedaży (w mln zł)



I półrocze 2013 to kolejny
okres skokowej poprawy
rentowności restauracji

Dalszy wzrost EBITDA w sieciach

SPHINX®
RESTAURACJE

+18% r/r

Chłopskie jadło

+90% r/r

 **WOK**®
RESTAURACJE

-5% r/r

EBITDA sieci

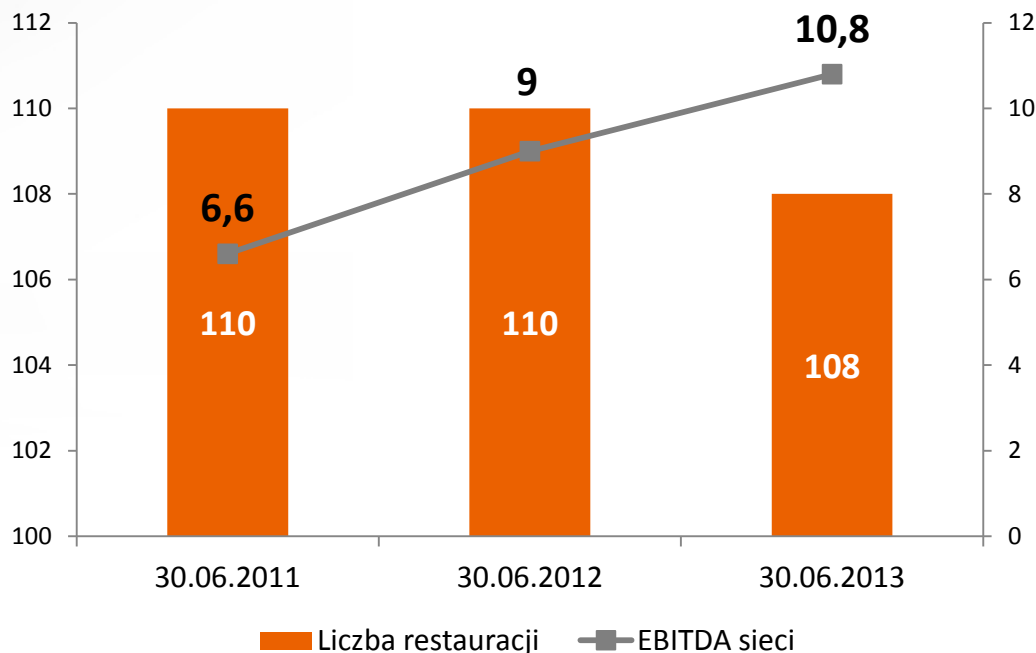
1H2013:

10,8 mln zł

+20% r/r

Systematyczna poprawa efektywności

**EBITDA sieci (w mln zł)
vs. liczba restauracji**



Istotnie lepsze wyniki na podobnej liczbie restauracji

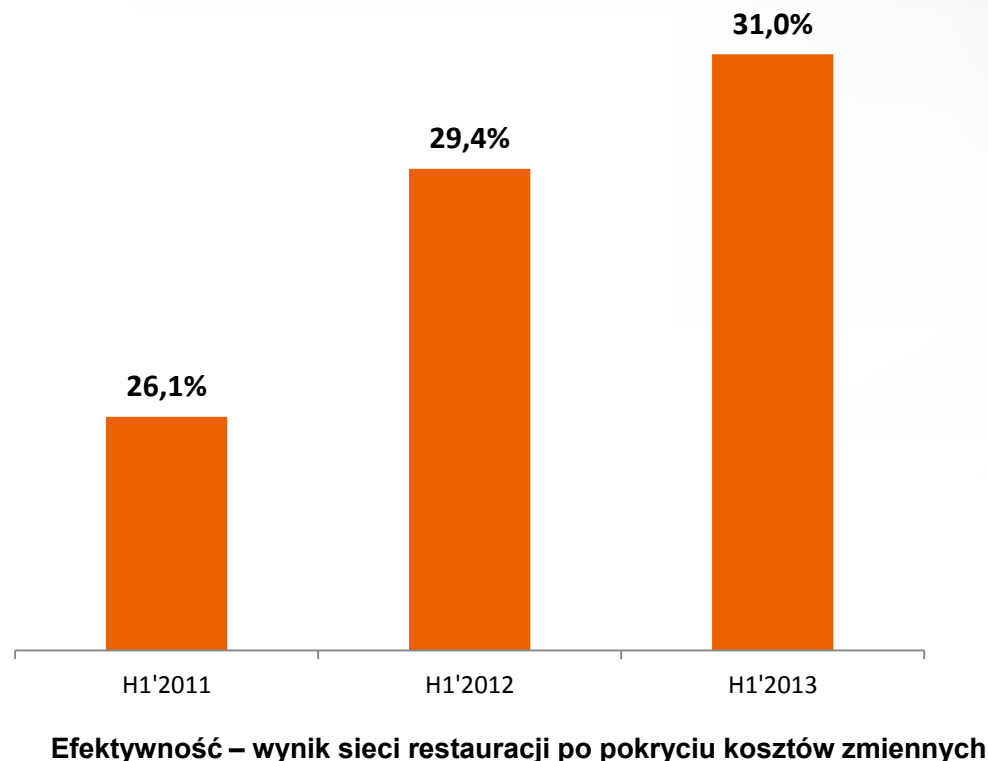
Rosnąca efektywność sieci

Rezultat zmian struktury sieci - wychodzenia z nierentownych lokalizacji, zwiększania sprzedaży oraz optymalizacji kosztów

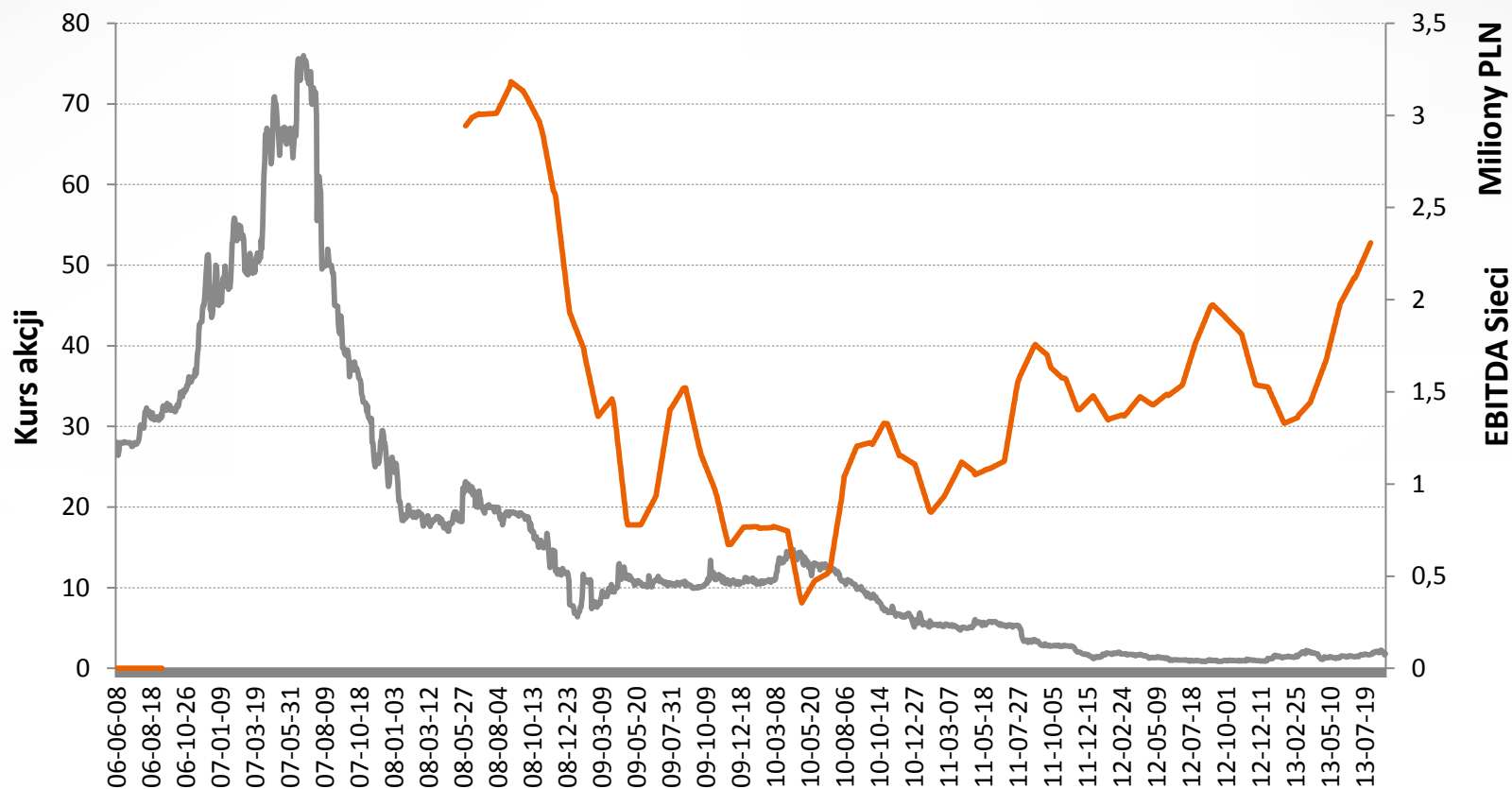
Systematyczna poprawa efektywności

Dalszy przegląd restauracji pod kątem możliwości zwiększania sprzedaży/m2 przy niewielkich nakładach (dzięki lepszej organizacji)

Dodatkowy potencjał poprawy efektywności – wygasające umowy z wysokimi czynszami



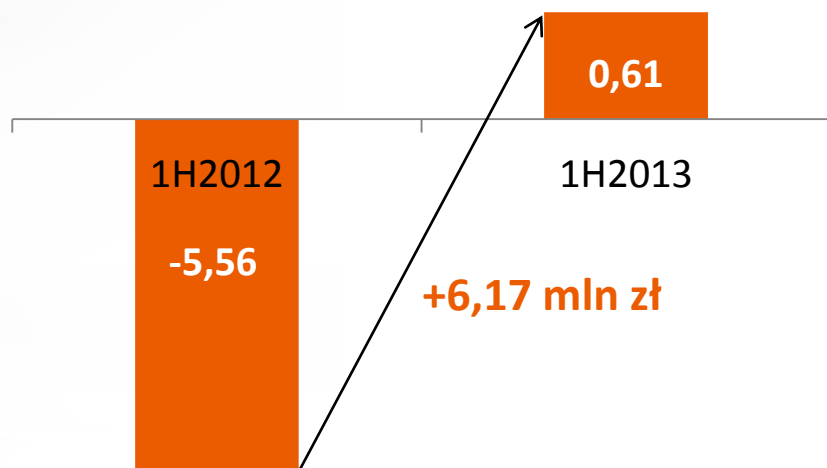
Kurs akcji vs. EBITDA



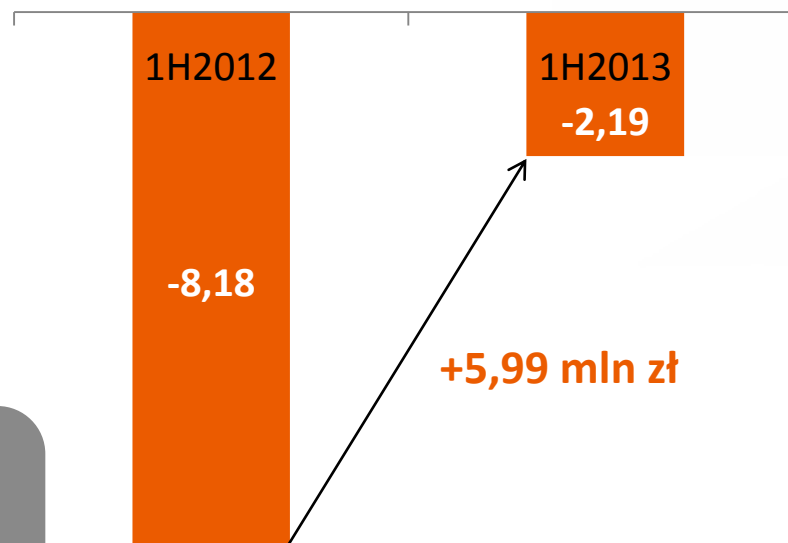
EBITDA - Średnia krocząca 90 dni

Poprawa wyniku operacyjnego i wyniku netto

Skonsolidowany EBIT
(w mln zł)



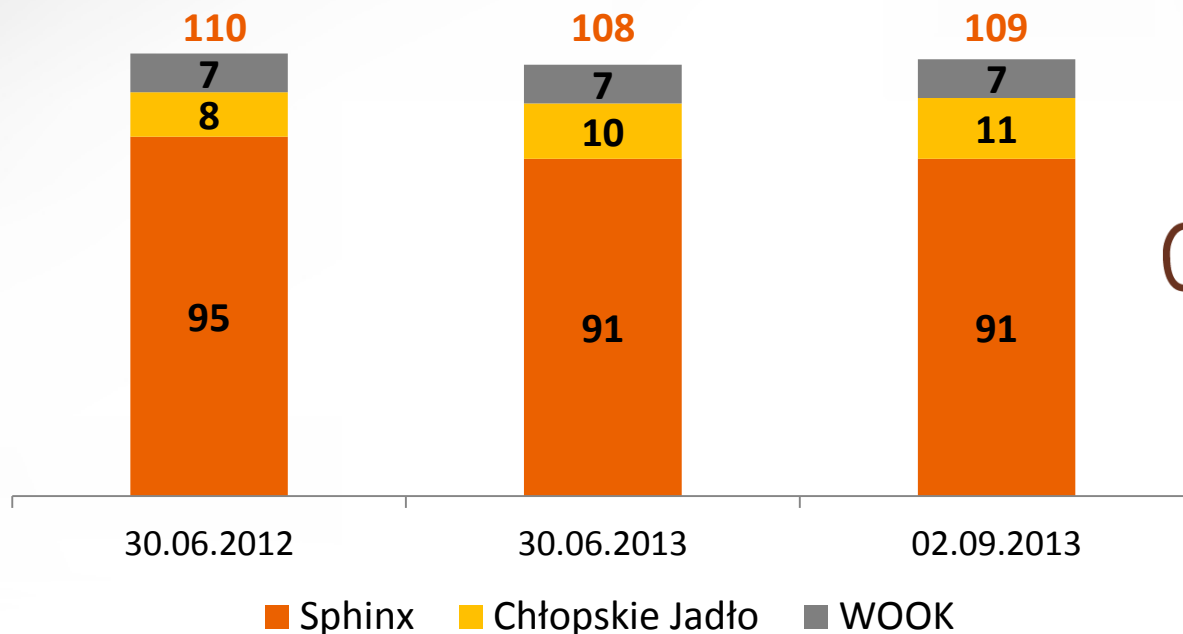
Skonsolidowany wynik netto
(w mln zł)



Wypracowanie zysku operacyjnego
mimo znacznych inwestycji
w marketing

Struktura sieci

Restauracje w Polsce wg marek



SPHINX[®]
RESTAURACJE

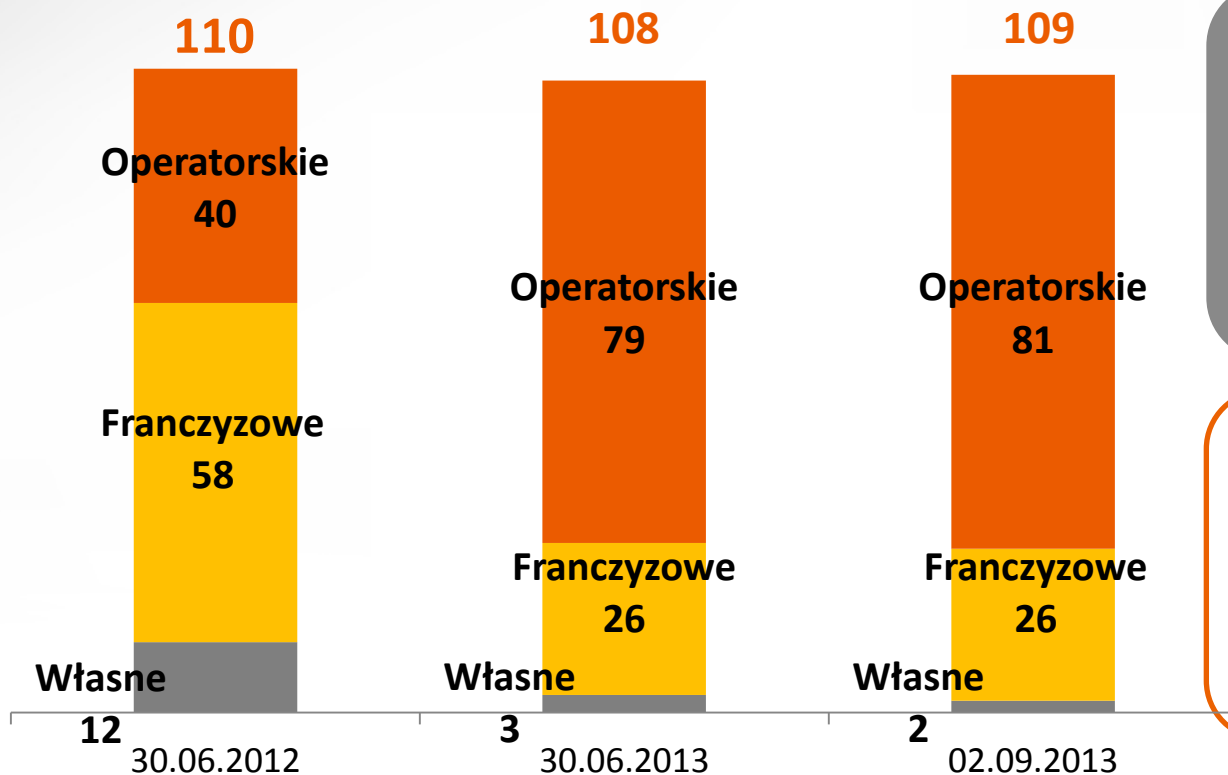
Chłopskie  jądło[®]
Restauracje

 **WOK**[®]
RESTAURACJE

- W I półroczu **4** otwarcia (Luboń k. Poznania, Warszawa x2, Kraków)
- W lipcu i sierpniu **3** otwarcia (Świnoujście, Warszawa x2)
- III i IV kw. 2013 r. planowanych jeszcze co najmniej **5** otwarć
- Na ogólną liczbę restauracji wpływa restrukturyzacja sieci i wymiana placówek na bardziej rentowne

Struktura sieci

Restauracje w Polsce - model zarządzania



Franczyza:

mniejsze miasta, niższe nakłady na uruchomienie, znajomość lokalnego rynku

Inwestycje własne:

duże ośrodki, wyższe nakłady na uruchomienie, wysoka sprzedaż i inne wyniki

W I półroczu powstały **4** restauracje operatorskie

W lipcu i sierpniu powstały **2** restauracje operatorskie oraz **1** franczyzowa

W III i IV kw. 2013 planowane otwarcie **3** restauracji operatorskich i **2** franczyzowych

Rozwój sieci restauracji

Większe
możliwości
inwestycyjne
dzięki umowie
z bankami-
wierzycielami

Inwestycje
w toku:
Wrocław,
Poznań,
Kraków,
Bełchatów
i inne miasta

Oferta dla
restauratorów
prowadzących
już restauracje

7 nowych
restauracji już
otwartych
w 2013 r.

Wykorzystanie
potencjału
mniejszych
miast
– nowa oferta
franczyzowa

Nowa oferta dla partnerów franczyzowych

Nowa oferta franczyzowa

Niższe koszty uruchomienia restauracji
(300-450 tys. zł zamiast 500-650 tys. zł)

Osoby z doświadczeniem w biznesie (niekoniecznie gastronomicznym)

Możliwość dzierżawienia części urządzeń i wyposażenia

Elastyczne zarządzanie czasem pracy restauracji

Współpraca z restauratorami

Działająca restauracja lub lokal przygotowany do prowadzenia działalności gastronomicznej

Koszty dostosowania lokalu niższe niż uruchomienia nowej restauracji

+ pozostałe warunki nowej oferty franczyzowej

Wykorzystanie potencjału mniejszych miast

Rozwój sieci Sphinx

W przyszłości WOOK i Chłopskie Jadło

Korzyści: silna marka, darmowe wdrożenie HACCP, tańsze zakupy surowców dzięki dostawom centralnym, akcje promocyjne, know-how

I półrocze w sieciach

SPHINX®
RESTAURACJE

SEZON NA SPHINXA
Upoluj ŠKODĘ Citigo!

6 szt.
i tysiące innych nagród

Zbieraj kupony, rejestruj kody i wygrywasz nagrody!

- nagrodę główną ŠKODĘ Citigo!
- setki nagród dziennych oraz tygodniowych
- tysiące nagród natychmiastowych do odebrania w restauracji

facebook.com/sphinxrestauracje

Sprzedaż promocyjna trwa od 28.1
Szczegóły loterii i regulamin na w

10 akcji marketingowych zainicjowanych w I półroczu,
w tym **3** telewizyjne kampanie reklamowe oraz
wprowadzenie nowego menu

Na II półrocze 2013 r. planowana
kolejna kampania w telewizji oraz szereg mniejszych
akcji wspierających sprzedaż

SPHINX® RESTAURACJE

SUPERMENU

Zamów jedną z 14 pysznych *nowości* a Pepsi* otrzymasz w prezencie!

już od 9,95 zł.

Ziemniaczane kuleczki
Sphinx party
Brokółowa inspiracja
Porkhouse Stek
Sundae na wierzchołku

Wielki udział w konkursie na FB:
www.facebook.com/sphinxrestauracje

*Dzięki zakupowi 1 szklanki Pepsi o pojemności 0,33 l.

SPHINX® RESTAURACJE

SUPERMENU

POLECĄ CZY NIE POLECĄ?
JASNE, ŻE POLECĄ!

DO KAŻDEJ nowości - DUŻE PIWO ZA 1 zł*

Sphinx party
Porkhouse Stek
Lubelski zmiernik
Brokółowa inspiracja
Stek ze schabem z Roli

Dzięki do nas na Facebooku: www.facebook.com/sphinxrestauracje

*Dzięki zakupowi 1 szklanki piwa o pojemności 0,33 l.

I półrocze w sieciach

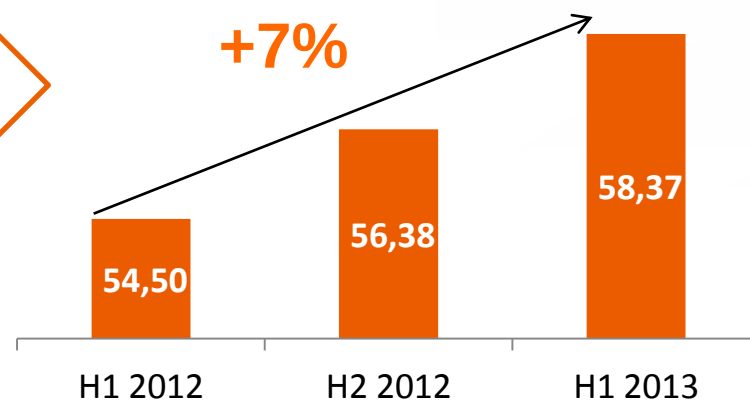
SPHINX®
RESTAURACJE

Zmiany zachowań klientów,
przekładające się na wyższe
rachunki:

- Wzrost zamówień przystawek i deserów (dynamika dwucyfrowa r/r) - skuteczne zachęcenie klientów do zamawiania nie tylko głównego dania
- Steki jako druga kategoria dań (po daniach kultowych) generująca największą sprzedaż



**Wzrost średniego rachunku
w Sphinx (w zł)**



Wzrost marży ze średniego rachunku

I półrocze w sieciach

Działania prosprzedażowe:

W I półroczu 2013 r. zrealizowane

4 akcje marketingowe

Planowane kolejne promocje
w II półroczu br.

Rozwój sieci:

Otwarcie **2** restauracji
w całkowicie nowym wystroju
w I półroczu oraz **1** w sierpniu br.

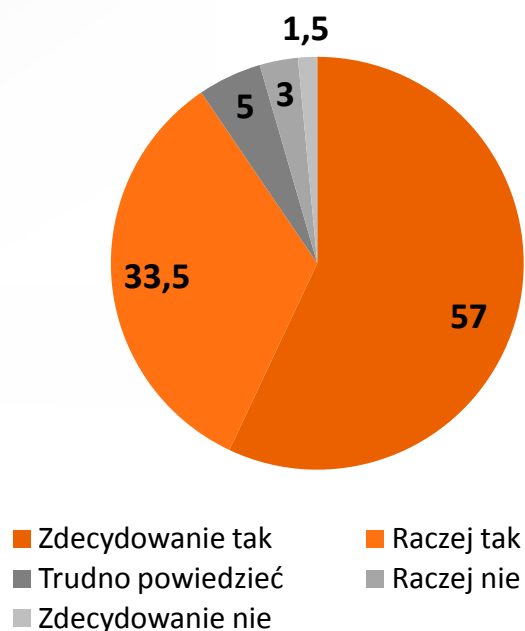
W planach kolejne otwarcia

Chłopskie Jądro[®]
Restauracje



I półrocze w sieciach

Czy podoba się Pani/Panu wystrój restauracji Chłopskie Jadło? (w %)



Źródło: Sfinks Polska – ankieta wśród klientów restauracji otwartych w 2013 r.



Chłopskie jądło®
Restauracje

Koncept przygotowany do rozwoju
(potencjał w centrach handlowych)

Możliwość zmian w ofercie
uwzględniających specyfikę klienta
restauracji w CH oraz miejskiej

Centrum handlowe

- Krótsze wizyty i większa rotacja
- Często pojedynczy klienci
- Niższy średni rachunek
- Dania szybkie w przygotowaniu (np. mączne)

Miejska

- Dłuższe wizyty i mniejsza rotacja
- Wyższy średni rachunek
- Rodziny i grupy
- Dania o dłuższym czasie przygotowania (np. mięsa)

I półrocze w sieciach



Prace nad zmianami konceptu

CEL:

powtarzalność i przygotowanie sieci
do rozwoju, poprawa wyników

- **Nowa oferta** - nowe menu i sposób serwowania dań
- **Szerszy profil** - kuchnia azjatycka, a nie tylko chińska (preferencje klientów, duża popularność dań tajskich testowanych od lutego br.)
- Wprowadzenie **dań europejskich** serwowanych na sposób orientalny (np. steki)
- **Prace projektowe dotyczące organizacji i wyglądu restauracji** – 2014 r.



Plany do końca 2013 r.

- Rozwój sieci restauracji
- Dalsza poprawa wyników spółki
- Inwestycje w marketing (w tym kampania telewizyjna dot. loterii „Sezon na Sphinxa”) oraz inne akcje prosprzedażowe
- Doskonalenie konceptu Chłopskiego Jadła pod kątem dalszej poprawy wyników i rozwoju sieci
- Wdrożenie zmian w sieci WOOK
- Wprowadzenie nowej oferty franczyzowej

Dziękujemy za uwagę