

9 czerwca 2022 r.

Pepco Group prezentuje wyniki finansowe za I półrocze zakończone 31 marca 2022 r.

Grupa kontynuuje postępy w realizacji strategii, napędzając rentowny wzrost

Dynamicznie rozwijająca się paneuropejska sieć dyskontowych sklepów wielobranżowych, Pepco Group, właściciel marek PEPCO i Dealz w Europie oraz Poundland w Wielkiej Brytanii, publikuje dzisiaj śródroczne wyniki finansowe za półroczny okres zakończony 31 marca 2022 r.¹

	I pół. 2022	I pół. 2021	Zmiana r/r
	(w mln EUR)	(w mln EUR)	Dynamika
Przychody ²	2 372	1 995	18,9%
Bazowa EBITDA ³	347	324	7,3%
Bazowy zysk przed opodatkowaniem ⁴	144	112	28,5%
	#	#	
Liczba sklepów	3 696	3 246	13,9%

Najważniejsze informacje za I półrocze

- Przychody za okres sześciu miesięcy zakończony 31 marca 2022 r. wyniosły 2 372 mln EUR, rosnąc o 17,2% w ujęciu rok do roku (r/r) przy założeniu stałego kursu walutowego (+18,9% przy założeniu rzeczywistego kursu).
- Sprzedaż w warunkach porównywalnych („LFL”)⁵ wzrosła o 5,3%, do czego przyczynił się wzrost w samym II kwartale o 12,1% w ujęciu LFL.
- Bazowa EBITDA według MSSF16 wyniosła 347 mln EUR, co oznacza wzrost o 7,3% rok do roku.
- Bazowy zysk przed opodatkowaniem wyniósł 144 mln EUR rosnąc o 28,5% r/r.
- Bazowy zysk na akcję wyniósł 20,2 eurocenta, co oznacza wzrost o 25,5% r/r.
- Zadłużenie netto na koniec okresu⁶ (na dzień 31 marca) wyniosło 1 442 mln EUR (MSSF16), i było o 171 mln EUR wyższe niż rok wcześniej, głównie z powodu ekspansji sieci sklepów.
- Rekordowa liczba otwarć nowych sklepów w pierwszej połowie roku - 235 nowych sklepów netto (z wyłączeniem zamknięcia 43 sklepów Fultons).
- Modernizacje kolejnych 586 sklepów, które przyczyniły się do wzrostu sprzedaży w ujęciu LFL o 5,3%.
- Po zakończeniu okresu sprawozdawczego Trevor Masters został powołany na stanowisko Dyrektora Generalnego, a Mat Ankers na stanowisko p.o. Dyrektora Finansowego Grupy.
- Grupa znajduje się na dobrej drodze, aby zrealizować prognozy na cały rok, o ile nie nastąpi dalsze znaczące pogorszenie warunków makroekonomicznych.

Perspektywy i bieżące wyniki

Od czasu złagodzenia restrykcji wynikających z Covid na wszystkich kluczowych rynkach, Grupa, na czele z PEPCO, utrzymywała dobre wyniki, w III kwartale, dzięki pozytywnym rezultatom wypracowanym w okresie wielkanocnym, skutecznym kampaniom promocyjnym i powrotowi klientów do sklepów. Sprzedaż w sklepach Grupy (LFL) przekroczyła poziom sprzed pandemii, w analogicznym okresie roku obrotowego 2019. W okresie ośmiu tygodni po zniesieniu restrykcji pandemicznych średnia tygodniowa sprzedaż w PEPCO wzrosła o 13,7% w porównaniu z poziomem sprzed pandemii. W tym samym okresie średniotygodniowa sprzedaż w sieci Poundland wzrosła o 4,3%.

Wysoka inflacja w krajach Europy Środkowej i Wschodniej równoważona jest w dużym stopniu w krótkim okresie szybkim wzrostem płac. Na rynkach Europy Zachodniej gwałtowny wzrost inflacji w warunkach stagnacji płac doprowadził do zmniejszenia wydatków konsumpcyjnych.

Szczególnie w Wielkiej Brytanii kryzys związany z kosztami utrzymania wpłynął na dochody rozporządzone klientów, którzy w krótkim okresie ograniczyli nawet podstawowe zakupy. Ciągła koncentracja na obniżaniu kosztów prowadzenia działalności oznacza, że Grupa jest w stanie zniwelować negatywny wpływ inflacji po stronie produkcji, dbając o niskie ceny, z drugiej strony absorbując jej część kosztem spadku marż brutto.

Inwazja na Ukrainę, kraj graniczący z trzema największymi rynkami, na których działa Grupa, nadal powoduje dużą zmienność. Obserwowany jest pewien wzrost obrotów spowodowany napływem osób z terenów zagrożonych konfliktem, jednak jest on równoważony do pewnego stopnia przez skutki wojny, która pogłębia istniejące zakłócenia w łańcuchach dostaw i napędza inflację.

Pomimo niestabilności warunków handlowych, Grupa szczyli się wiodącą ofertą w rozwijającym się sektorze rynku detalicznego i pozostaje na dobrej drodze do tego by zrealizować prognozy na cały rok, o ile nie nastąpi dalsze znaczące pogorszenie warunków makroekonomicznych.

Komentując wyniki, Trevor Masters, Dyrektor Generalny (CEO) Pepco Group, powiedział:

„Jesteśmy dumni z wyników Grupy w pierwszej połowie roku oraz z postępów w realizacji strategii, jakie poczyniliśmy w całym zakresie naszej działalności. Pomimo trudnych warunków makroekonomicznych przyspieszyliśmy realizację naszej strategii, w tym program otwarcie sklepów, który pozostaje kluczowym czynnikiem budowania wartości firmy. Wraz ze stopniowym znoszeniem restrykcji związanych z pandemią, do sklepów chętnie wracali klienci, a kontynuacja tego zjawiska w III kwartale zaowocowała wzrostem sprzedaży Grupy w warunkach porównywalnych powyżej poziomu sprzed pandemii, w porównaniu do tego samego okresu sprzed trzech lat.”

„Z tego trudnego okresu wyszliśmy silniejsi, bardziej odporni i więksi, ponieważ przyspieszyliśmy otwarcia nowych sklepów. Zmodernizowaliśmy też sklepy i udoskonaliliśmy ofertę, a sam biznes uprościliśmy dzięki redukcji kosztów i skali działalności.”

„Utrzymaliśmy wiodącą pozycję na rynku w zakresie cen, a dzięki ciągłej koncentracji na obniżaniu kosztów działalności udało nam się uchronić klientów przed podwyżkami niektórych naszych produktów w czasie kiedy inflacja uderza w domowe budżety.”

„Korzystając z okazji chcę podziękować wszystkim koleżankom i kolegom w całej Grupie Pepco za ich ciężką pracę i zaangażowanie w obsługę naszych klientów.”

Informacje o działalności

Grupa Pepco ma 3 podstawowe cele strategiczne, w realizacji których osiągnęliśmy w pierwszej połowie roku obrotowego znaczne postępy:

- Kontynuacja ekspansji sieci sklepów Grupy w całej Europie;
- Ciągły rozwój oferty Grupy dla klientów, który pozytywnie wpływa na wzrost przychodów w warunkach porównywalnych (LFL);
- Osiąganie efektywności kosztowej dzięki skali prowadzonej działalności;
- Wspieranie rozwoju poprzez inwestowanie w wysokiej jakości infrastrukturę i naszych pracowników.

Ekspansja sieci sklepów Grupy

W ciągu pierwszych sześciu miesięcy roku obrotowego 2022 kontynuowana była ekspansja nowych sklepów wszystkich naszych marek. Liczba otwieranych sklepów przewyższyła prognozy - w ciągu półrocza otwarto 235 nowe sklepy netto, bez uwzględnienia wpływu zamknięcia przynoszących straty 43 sklepów Fultons (Fultons zostało przejęte przez Poundland w roku obrotowym 2021). Podwyższamy nasz cel, którym obecnie jest otwarcie około 450 nowych sklepów netto w Grupie w ciągu całego roku.

W pierwszej połowie roku otworzyliśmy rekordową liczbę nowych sklepów PEPCO – 202, w tym 84 sklepy na rynkach Europy Zachodniej - w Austrii, Włoszech i Hiszpanii, gdzie początek działalności przyniósł bardzo dobre wyniki, których wysoki poziom jest utrzymywany.

We Włoszech, pierwszym zachodnioeuropejskim regionie, w którym PEPCO rozpoczęło działalność, niemal podwoiliśmy liczbę naszych sklepów - z 25 na koniec roku obrotowego 2021 do 49 na koniec pierwszego półrocza roku bieżącego. Włochy, gdzie PEPCO rozpoczęło działalność we wrześniu 2020 roku, są najbardziej dojrzałym rynkiem w Europie Zachodniej i chociaż liczba transakcji w tym kraju jest taka sama jak w pozostałej części Grupy i wynosi 3 000 tygodniowo, średnia wartość koszyka jest znacznie większa (do 85% wyższa) niż w Europie Środkowo-Wschodniej. Dzięki temu mamy pewność, że dysponujemy potencjałem, który pozwoli nam przekroczyć założone cele inwestycyjne w Europie Zachodniej.

W Hiszpanii, gdzie pierwszy sklep PEPCO otworzyliśmy w kwietniu 2021 roku, wyniki są wyższe niż planowaliśmy. Obecnie na rynku tym posiadamy 40 sklepów, a w pierwszych sześciu miesiącach roku obrotowego 2022 otworzyliśmy kolejnych 27. W Austrii, gdzie rozpoczęliśmy działalność we wrześniu 2021 r., mamy 36 sklepów. Poza UE, szczególnie wysokie obroty osiągają nasze sklepy w Serbii.

Po zakończeniu omawianego okresu, pod koniec kwietnia, otworzyliśmy nasz pierwszy sklep w Niemczech, w Berlinie. Wstępne wyniki są pozytywne. Będziemy w dalszym ciągu otwierać kolejne sklepy w tym kraju. Wejście na rynki Niemiec, Hiszpanii i Włoch zwiększa nasz rynek docelowy ponad trzykrotnie.

W Grupie Poundland otworzyliśmy 33 nowe sklepy netto, co oznacza wzrost o 6,7% r/r. W tej liczbie 26 nowych sklepów stanowiły placówki pod marką Dealz, w większości w Europie Środkowo-Wschodniej, w Polsce.

Testujemy również model franczyzowy, w ramach którego sprzedajemy odzież PEPCO i asortyment ogólny w formacie store-in-store. Uważamy, że jest to skuteczny sposób wejścia na rynki, które oferują stosunkowo niewielką skalę lub możliwości osiągnięcia zysku w kategoriach bezwzględnych. Wstępne wyniki sprzedaży są dobre, w bieżącym roku obrotowym planujemy otwarcie w ramach programu pilotażowego do 25 takich sklepów.

Rozwój oferty dla klienta

W dalszym ciągu dostosowujemy się do rosnących oczekiwań naszej obecnej, lojalnej bazy klientów, a także staramy się pozyskać nowych klientów poszukujących odpowiedniej oferty. W tym celu kontynuujemy modernizację sklepów w całej sieci – do tej pory zmodernizowaliśmy już 1 900 placówek, z czego 1 635 to sklepy PEPCO, a 265 Poundland. W okresie sześciu miesięcy zakończonym 31 marca 2022 r. odnowiliśmy 586 sklepów, z czego 534 PEPCO, a 52 Poundland. Jeszcze bardziej poprawiliśmy aranżację sklepów, co przyczyniło się do wzrostu sprzedaży

LFL i jeszcze lepszego postrzegania przez klientów. Rozszerzyliśmy również ofertę produktową w całej sieci PEPCO, dzięki czemu 70% sklepów posiada obecnie pełen asortyment odzieży i artykułów ogólnego użytku.

Oprócz dotychczasowego programu modernizacji sklepów, przeprowadziliśmy testy nowego formatu sklepów we Wrocławiu, gdzie zmieniliśmy wyposażenie 16 placówek. Dzięki zmniejszeniu wielkości magazynu w każdym sklepie udało nam się zwiększyć powierzchnię handlową średnio o 12% we wszystkich 16 placówkach biorących udział w pilotażu. Umożliwiło nam to zwiększenie powierzchni handlowej i zaprezentowanie pełnego asortymentu produktów zarówno ogólnego użytku, jak i odzieży, w tym niedawno wprowadzonego asortymentu „best”, który oferuje naszym klientom wyjątkowy stosunek jakości do ceny. Wraz z powiększeniem powierzchni wprowadziliśmy nowe logo PEPCO i udoskonaliliśmy rozkład sklepów oraz komunikację wewnątrz sklepów. Nowo wyposażone placówki zostały ponownie otwarte 1 marca i od tego czasu monitorujemy ich wyniki w porównaniu z grupą kontrolną. Wstępne rezultaty są zachęcające, choć przed podjęciem ostatecznej decyzji o realizacji projektu w pełnej skali będziemy chcieli uzyskać więcej informacji o tym, jak podoba się on klientom w większej liczbie sklepów.

W Poundland do 265 sklepów wprowadziliśmy ofertę żywności chłodzonej i mrożonej, przy czym podobna liczba sklepów wciąż jeszcze nie została objęta wdrożeniem tego asortymentu. Odświeżamy ofertę Poundland, stawiając na żywność chłodzoną i mrożoną, która jako kategoria o wysokiej częstotliwości zakupów przyciąga klientów do naszych sklepów i zwiększa wielkość koszyka. Otworzyliśmy także dwa większe sklepy z szerszym asortymentem w Nottingham i Teesside.

Efektywność kosztowa:

W całej Grupie kontynuujemy stopniową poprawę efektywności i oszczędności w łańcuchu dostaw. W PEPCO, dzięki poprawie efektywności planowania zapasów udało nam się zmniejszyć ich ilość, co znacznie ograniczyło konieczność obsługi zapasów, a tym samym przyniosło oszczędności w całym łańcuchu dostaw. Nasza wiedza w zakresie finansowania łańcucha dostaw została ostatnio doceniona - przyznano nam nagrodę im. Adama Smitha za najlepsze rozwiązanie w dziedzinie SCF przez Treasury Today.

Poprawiono wydajność operacji kompletacji w centrach dystrybucji, zwiększając przepustowość na godzinę o 16%, usprawniono również procesy w sklepach, co przyniosło oszczędności odpowiadające jednemu pełnemu etatowi w każdej placówce, a dzięki bardziej efektywnej alokacji zapasów zmniejszono ilość towarów przecenionych.

W Poundland ciągle inicjatywy oszczędnościowe w zakresie siły roboczej pozwoliły utrzymać koszty pracy na tym niezmiennym rok do roku poziomie, pomimo wzrostu płacy minimalnej. Poundland renegotjował umowy najmu 43 sklepów, obniżając czynsz o średnio 37%, dzięki czemu firma znajduje się na dobrej drodze do tego, by przekroczyć cel oszczędności z tego tytułu na poziomie 20 mln EUR rocznie w ciągu 3 lat, do czego zobowiązała się podczas oferty publicznej.

Bieżące inwestycje w infrastrukturę

Kontynuujemy program wdrażania systemu gospodarki własnej (ERP) w całej Grupie, a w PEPCO kontynuujemy wdrażanie systemu zarządzania magazynami, dzięki któremu wszystkie centra dystrybucji będą działały w oparciu o systemy i procesy najwyższej klasy, co przyczyni się do zwiększenia efektywności operacyjnej.

W naszych nowych sklepach w Europie Zachodniej instalujemy kasy samoobsługowe, korzystając z oprogramowania EPOS firmy Oracle. Umożliwia to przyspieszenie procesu dokonywania płatności przez klientów, zwiększając tym samym ich satysfakcję i poprawiając wydajność.

Nasze zaangażowanie w sprawy pracownicze zostało potwierdzone drugim miejscem w rankingu Forbesa jako najlepszemu pracodawcy w Polsce (w kategorii Odzież, akcesoria, sprzęt sportowy – produkcja i handel), co oznacza awans o dwie pozycje. Ranking powstał w oparciu o niezależną i anonimową ankietę przeprowadzoną wśród pracowników.

Informacje finansowe

- Grupa notuje dalsze dobre wyniki handlowe pomimo trudnych warunków związanych z zakłóceniami na poziomie globalnym:
 - Przychody Grupy w pierwszym półroczu wyniosły 2 372 mln EUR, co oznacza wzrost o 18,9% r/r, z PEPCO na czele, które osiągnęło wzrost o 26,1%.
 - Silny wzrost przychodów półrocznych wyniki Grupy w warunkach porównywalnych w wysokości 5,3%, na co wpływ miał wzrost dynamiki LFL w samym II kwartale o +12,1%:
 - PEPCO: wzrost o +18,5% LFL w II kwartale i o +7,2% LFL w ciągu całego półrocza.
 - Grupa Poundland: +5,9% w ujęciu LFL w II kwartale i wzrost o +3,3% LFL w całym półroczu.
- W pierwszej połowie roku nasze sklepy nadal odczuwały wpływ ograniczeń związanych z walką z Covid-19. Jednak pod koniec półrocza restrykcje złagodzone, dzięki czemu sprzedaż LFL Grupy w samym marcu wyniosła 19,4%. Dowodzi to, że popyt naszych klientów jest silny i utwierdza nas w przekonaniu, że druga połowa roku będzie udana.
- Marża brutto zmniejszyła się o 137 p.b., na co największy wpływ miał wzrost kosztów frachtu, który został częściowo zniwelowany skutecznym zarządzaniem przecenami.
- W pierwszej połowie roku bazowa EBITDA w wysokości 347 mln EUR wzrosła o 7,3% dzięki stałemu wzrostowi przychodów, w szczególności w segmencie PEPCO (produkty w zróżnicowanych cenach, z wiodącym udziałem odzieży).
- Wzrost bazowego zysku przed opodatkowaniem na poziomie 28,5% wynika z niższych kosztów odsetkowych w ujęciu rok do roku po refinansowaniu związanym z oferta publiczną, przeprowadzoną w maju 2021 r., kiedy to dokonano go na znacznie korzystniejszych warunkach.
- Zadłużenie netto (MSSF16) w wysokości 1 442 mln EUR jest o 171 mln EUR wyższe niż w ubiegłym roku, co wynika z ciągłego zwiększania powierzchni sklepów, które odbywa się w ramach strategii ekspansji, a także ze wzrostu kapitału obrotowego związanego z opóźnieniami w dostawach zapasów na Boże Narodzenie 2021 r. (problemy z globalnymi łańcuchami dostaw), które zmagazynowano i przeniesiono do sprzedaży na Boże Narodzenie 2022 r. Zadłużenie finansowe netto bez uwzględnienia skapitalizowanych umów leasingowych wyniosło 325 mln EUR i jest o 66 mln EUR wyższe niż w roku ubiegłym.

Otoczenie handlowe:

Działalność w pierwszej połowie roku na całym obszarze działalności Grupy nadal utrudniały ograniczenia związane z Covid, w związku rozpowszechnianiem się w Europie wariantu „Omicron”. Jednakże wpływ ten przejawiał się inaczej niż w roku poprzednim - w I poł. roku obrotowego 2022 sklepy zasadniczo pozostawały otwarte, a liczba tygodni handlowych utraconych z powodu przymusowego zamknięcia sklepu wyniosła mniej niż 1%, podczas gdy w I poł. roku obrotowego 2021 z powodu zamknięcia sklepów utracono prawie 15% tygodni handlowych. Niemniej w pierwszej połowie roku ograniczenia w handlu nałożone przez władze były szczególnie dotkliwe, co spowodowało spadek obrotów handlowych na kilku rynkach, gdzie niemal 60% naszych sklepów było dotkniętych różnego rodzaju ograniczeniami. Ograniczenia obejmowały wymóg okazania przed wejściem do sklepu dowodu szczepienia lub negatywnego wyniku testu, ograniczenia liczby klientów wpuszczanych do sklepu, a także skrócenie godzin lub dni pracy.

Chociaż pełne zniesienie ograniczeń - dotyczyło zwłaszcza regionów, gdzie działa PEPCO - nastąpiło dopiero niedawno, analiza wyników „średniotygodniowej sprzedaży” w ujęciu LFL w grupie sklepów w okresie po i przed Covid pokazuje, że wyniki sprzedaży w obu segmentach są lepsze:

- Dla grupy ok. 1 500 sklepów PEPCO otwartych od czasu sprzed Covidu, średniotygodniowa sprzedaż w 8-tygodniowym okresie po pandemii Covid (marzec-maj 2022) jest o +13,7% wyższa niż przed pandemią.
- W grupie ok. 800 sklepów Poundland średniotygodniowa sprzedaż w tym samym ośmiotygodniowym okresie (marzec-maj 2022 r.) jest o +4,3% wyższa niż w roku obrotowym 2019 przed pandemią Covid.

Budujące jest to, że pod koniec pierwszego półrocza ograniczenia zostały złagodzone, co miało wyraźny pozytywny wpływ na wyniki handlowe, a wskaźnik sprzedaży LFL Grupy w marcu wyniósł prawie 20%. Dobitnie świadczą o tym wyniki osiągnięte w Rumunii, jednym z naszych kluczowych rynków, gdzie po zniesieniu restrykcji w związku z Covid na początku marca 2022 r. natychmiast odnotowano dodatni wskaźnik LFL. Rumunia stanowi dobry punkt odniesienia - w poprzednim roku zamknięto tam niewiele sklepów (w przeciwieństwie do większości innych rynków), dzięki czemu daje stosunkowo jasny obraz skali skutków, które miały miejsce w tym roku, spowodowanych surowymi ograniczeniami i wymogiem posiadania paszportów Covidowych (uwaga: poziom wyszczerzenia w Rumunii wynosi ok. 40%).

Wyzwania związane z zakłóceniami w globalnym łańcuchu dostaw i rosnącą presją inflacyjną również silnie zaważyły na całym półroczu, wpływając na marże i nastroje klientów. Ponadto, choć Grupa ma ograniczoną bezpośrednią ekspozycję w tym zakresie, kryzys w Ukrainie spowodował dodatkową niestabilność obrotów, aczkolwiek napływ osób szukających schronienia przed wojną do kluczowych krajów Europy Środkowo-Wschodniej, w których działa PEPCO, głównie do Polski, w niektórych przypadkach przyczynił się do niewielkiego wzrostu obrotów netto. Grupa kładzie duży nacisk na te czynniki makroekonomiczne, starając się zarządzać nimi z wyczuciem i nadawać priorytet bezpieczeństwu klientów i pracowników, a ostatnie wyniki finansowe świadczą o naszej odporności na te wyzwania.

Podsumowanie wg segmentów:

	1 poł. 2022	1 poł. 2021	Zmiana r/r	Zmiana r/r	Wzrost przychodów w warunkach porównywalnych (LFL)
	(w mln EUR)	(w mln EUR)	Dynamika	Przy założeniu stałego kursu walutowego	Dynamika
- PEPCO	1 282	1 017	26,1%	28,7%	7,2%
- Grupa Poundland	1 090	979	11,4%	6,0%	3,3%
Przychody Grupy	2 372	1 995	18,9%	17,2%	5,3%
- PEPCO	240	215	11,5%		
- Grupa Poundland	106	108	-1,9%		
Bazowa EBITDA	347	324	7,3%		
	Nr	Nr			
- PEPCO	2 666	2 229	19,6%		
- Grupa Poundland	1 030	1 017	1,3%		
Sklepy ogółem	3 696	3 246	13,9%		

Przychody i przychody w warunkach porównywalnych (LFL):

Przychody za I półrocze w wysokości 2 372 mln EUR pokazują silny wzrost o 17,2% przy założeniu stałego kursu walutowego (18,9% w walucie sprawozdawczej, po uwzględnieniu przewalutowania), do którego przyczynił się wzrost liczby sklepów (13,9%) oraz wzrost przychodów Grupy LFL (5,3%). PEPCO jest nadal kluczowym motorem wzrostu - w ciągu 6 miesięcy otwarto ponad 200 nowych sklepów, a sprzedaż LFL wzrosła o 7,2%, pomimo wyzwań związanych z Covid. Przychody Grupy Poundland również wzrosły - o 6,0%, do czego przyczynił się dodatni wskaźnik LFL, chociaż na wzrost liczby sklepów wpłynęło planowane zamknięcie sklepów Fultons w omawianym półrocznym okresie handlowym.

Marża brutto:

W ciągu omawianego półrocza Grupa musiała stawić czoła zmienności makroekonomicznej związanej z presją inflacyjną i niekorzystnymi czynnikami związanymi z kosztami frachtu. W tym trudnym kontekście marża brutto spadła o około 137 punktów bazowych (I poł. 2022 - 41,0% w porównaniu z I poł. 2021 - 42,4%), co było spowodowane wyższymi kosztami frachtu i ceł, choć zostało częściowo skompensowane dzięki skutecznemu zarządzaniu przecenami.

PEPCO było głównym czynnikiem, który przyczynił się do spadku marży brutto o około 400 p.b., spowodowanego wzrostem kosztów frachtu, częściowo zniwelowanym przez lepsze zarządzanie przecenami. Poundland, który również borykał się z problemami związanymi z frachtem i cłami, odnotował wzrost marży o 100 p.b. w porównaniu z ubiegłym rokiem, korzystając z odpisów dot. nadwyżki zapasów w porównywalnym okresie poprzedniego roku.

Koszty operacyjne:

Bazowe koszty operacyjne (z wyłączeniem pozycji klasyfikowanych jako inne niż bazowe) w wysokości 810 mln EUR wzrosły o 125 mln EUR i o 17,9% przy stałym kursie walutowym (18,2% w ujęciu sprawozdawczym) w porównaniu z rokiem ubiegłym, co zasadniczo odpowiada wzrostowi sprzedaży. Wskaźnik kosztów operacyjnych, wynoszący 34%, również nie zmienił się w stosunku do roku poprzedniego.

Wzrost kosztów o 125 mln EUR w porównaniu z poprzednim rokiem wynikał przede wszystkim z powiększenia powierzchni sklepów Grupy o 13,9% oraz o 19,6% w segmencie PEPCO, który był głównym źródłem wzrostu liczby nowych sklepów. W PEPCO dźwignia operacyjna i zdyscyplinowane zarządzanie kosztami, w tym redukcja etatów, przyczyniły się do poprawy relacji kosztów do sprzedaży. Zrównoważyło to niekorzystną sytuację w segmencie Grupy Poundland, gdzie wsparcie brytyjskiego rządu w związku z Covid-19, głównie w postaci ulg w podatku od nieruchomości, przyniosło korzyści w porównaniu z rokiem ubiegłym.

Bazowa EBITDA:

Bazowa EBITDA Grupy w wysokości 347 mln EUR wzrosła o 24 mln EUR, czyli o 7,3%, w porównaniu z rokiem ubiegłym, gdzie pomimo trudnej sytuacji związanej z Covid i inflacją, Grupa odniosła korzyści z dalszej ekspansji sklepów, wzrostu LFL i zdyscyplinowanego zarządzania kosztami.

Bilans:

Ponieważ Grupa kontynuuje realizację swoich celów strategicznych, nakłady inwestycyjne w wysokości 114 mln EUR w pierwszej połowie roku (71 mln EUR w pierwszej połowie roku obrotowego FY21) obejmowały głównie inwestycje w rozbudowę sklepów PEPCO (56 mln EUR) oraz Poundland & Dealz (13 mln EUR). Grupa kontynuowała również inwestycje w infrastrukturę, przeznaczając 31 mln EUR na utrzymanie sklepów oraz 14 mln EUR na bieżące inwestycje w infrastrukturę informatyczną i inną.

Środki pieniężne i zadłużenie netto:

Struktura zadłużenia Grupy nadal odzwierciedla strukturę refinansowania związanego z IPO z maja 2021 r., na którą składa się 3-letni kredyt terminowy A w kwocie 300 mln EUR, 5-letni kredyt terminowy B na kwotę 250 mln EUR oraz kredyt odnawialny w wysokości 190 mln EUR. Grupa bez najmniejszych problemów wypełnia swoje

zobowiązania finansowe, a struktura finansowania nadal zapewnia jej znaczną płynność finansową umożliwiającą wywiązywanie się ze zobowiązań finansowych.

Zadłużenie netto według MSSF16 w wysokości 1 442 mln EUR (1 271 mln EUR w pierwszym półroczu roku obrotowego 2021) odzwierciedla stały rozwój działalności i realizację programu ekspansji sklepów, a także wpływ przeniesienia zapasów świątecznych na kapitał obrotowy. Zadłużenie finansowe netto bez uwzględnienia skapitalizowanych umów leasingowych wyniosło 325 mln EUR i jest o 66 mln EUR wyższe niż w roku ubiegłym.

Wpływ MSR38 w zakresie oprogramowania jako usługa („SaaS“):

W sprawozdaniu finansowym za pierwsze półrocze kończące się 31 marca 2022 r. Grupa przyjęła stanowisko Komitetu ds. Interpretacji MSSF („KIMSF”) z kwietnia 2021 r. w sprawie MSR38, dotyczące ujęcia kosztów wdrożenia w modelu oprogramowania jako usługa („SaaS”). W związku z powyższym, Grupa dokonała odpisu kosztów SaaS w wysokości 56 mln EUR, które wcześniej zostały ujęte jako nakłady inwestycyjne na tworzenie wartości niematerialnych i prawnych dotyczących poprzednich okresów od października 2018 r. do września 2021 r. W wynikach pierwszego półrocza do 31 marca 2022 r. Grupa ujęła również koszty związane z SaaS w wysokości 13 mln EUR (8 mln EUR w pierwszym półroczu 2021) jako koszty klasyfikowane jako inne niż bazowe (szczegółowe informacje zawiera Nota 6 sprawozdania finansowego).

Oświadczenie o zgodności z prawdą i rzetelności informacji

Zarząd jest odpowiedzialny za przygotowanie Raportu za I półrocze 2022 r., w tym skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze oraz sprawozdania z działalności za I półrocze, zgodnie z holenderską Ustawą o nadzorze finansowym oraz MSR 34 - Śródroczna sprawozdawczość finansowa zatwierdzoną przez Unię Europejską.

Zgodnie z art. 5:25d, ust. 2 holenderskiej Ustawy o nadzorze finansowym, Rada Dyrektorów oświadcza, że według jej najlepszej wiedzy, skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe za I półrocze, sporządzone zgodnie z obowiązującymi standardami rachunkowości, przedstawia prawdziwy i rzetelny obraz aktywów, pasywów, sytuacji finansowej oraz zysków i strat Pepco Group N.V. i jej spółek zależnych oraz jednostek objętych konsolidacją jako całości, a sprawozdanie z działalności za I półrocze zawiera rzetelny przegląd informacji wymaganych zgodnie z art. 5:25d, ust. 8 i 9 holenderskiej Ustawy o nadzorze finansowym.

Noty objaśniające:

1. Dane finansowe Grupy zostały sporządzone na podstawie niezweryfikowanych przez biegłego rewidenta danych za okres sześciu miesięcy (I półrocze) zakończony 31 marca 2022 r. W tym kontekście segment PEPCO oferujący produkty w zróżnicowanych cenach i z wiodącym udziałem odzieży prezentuje wyniki w oparciu o miesiące kalendarzowe w ramach okresu sześciu miesięcy zakończonego 31 marca 2022 r., natomiast segment Grupy Poundland o ujednoczonych poziomach cenowych produktów szybko zbywalnych wyniki głównie w oparciu o tygodnie handlowe i 26-tygodniowy okres zakończony 27 marca 2022 r.
2. Przychody nie zostały zbadane przez biegłego rewidenta, przy czym przychody w walutach obcych zostały przeliczone po średnim kursie z miesiąca, w którym zostały wygenerowane.
3. Bazowa EBITDA jest definiowana jako zysk ze podstawowej działalności (z wyłączeniem pozycji klasyfikowanych jako inne niż podstawowe) pomniejszony o amortyzację, koszty finansowe i podatki.
4. Bazowy zysk przed opodatkowaniem nie obejmuje pozycji klasyfikowanych jako inne niż bazowe (bardziej szczegółowe informacje na ten temat zostały przedstawione w nocie 6 do sprawozdania finansowego „Pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe” oraz w nocie 1.1 „Zmiana zasad rachunkowości”).
5. Wzrost przychodów LFL jest definiowany jako wzrost przychodów w ujęciu rok do roku dla sklepów otwartych dłużej niż od roku.

6. Zadłużenie netto stanowi sumę kredytów zaciągniętych w instytucjach kredytowych oraz zobowiązań z tytułu leasingu (MSSF 16), zarówno leasingu finansowego, jak i operacyjnego, po odjęciu środków pieniężnych i sald bankowych. Zadłużenie finansowe netto to kredyty zaciągnięte od instytucji kredytowych oraz zobowiązania z tytułu leasingu finansowego (MSR 17) po odjęciu środków pieniężnych i sald bankowych.

mln EUR	I poł. 2022	Wpływ MSSF16	I poł. 2022 (MSR17)
Bazowa EBITDA	347	143	204
Bazowy zysk przed opodatkowaniem	144	6	138
Pozycje klasyfikowane jako inne niż bazowe	-21	0	-21
Księgowy zysk przed opodatkowaniem	123	6	117
Zadłużenie netto	1 442	1 117	325
Zadłużenie netto / Bazowe EBITDA za 12 ostatnich miesięcy	2,1x	nie dotyczy	0,8x



PEPCO GROUP N.V.

**CONSOLIDATED CONDENSED INTERIM FINANCIAL
STATEMENTS**

31 March 2022

Registered number: 81928491

CONTENTS

12	Condensed Consolidated Income Statement
13	Condensed Consolidated Statement of Other Comprehensive Income
14	Condensed Consolidated Statement of Financial Position
15	Condensed Consolidated Statement of Changes in Equity
17	Condensed Consolidated Statement of Cash Flows
18	Notes to the Consolidated Condensed Interim Financial Statements
31	Independent Auditor's Review Report

CONDENSED CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

for the six months ended 31 March 2022

	Note	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2021 (unaudited, restated) €000	Twelve months to 30 September 2021 (restated) €000
Continuing operations				
Revenue	5	2,371,792	1,995,060	4,121,801
Cost of sales		(1,398,846)	(1,149,251)	(2,352,908)
Gross profit		972,946	845,809	1,768,893
Distribution costs		(675,262)	(563,025)	(1,123,960)
Administrative expenses		(156,363)	(139,658)	(375,209)
Other operating income		451	2,075	4,480
Other expenses		-	(9,050)	(21,119)
Operating profit	7	141,772	136,151	253,085
Financial income	8	638	216	1,000
Financial expense	9	(19,380)	(48,122)	(87,098)
Profit before taxation from continuing operations for the period		123,030	88,245	166,987
Taxation	10	(28,021)	(20,483)	(35,790)
Profit from continuing operations for the period		95,009	67,762	131,197
(Loss) /profit on discontinued operations		(110)	1	(173)
Profit for the period		94,899	67,763	131,024

	Note	Six months to 31 March 2022 (unaudited) Euro Cents	Six months to 31 March 2021 (unaudited, restated) Euro Cents	Twelve months to 30 September 2021 (restated) Euro Cents
Basic earnings per share from continuing operations	11	16.5	11.9	22.8
Basic earnings per share	11	16.5	11.9	22.8
Diluted earnings per share from continuing operations	11	16.4	11.8	22.7
Diluted earnings per share	11	16.4	11.8	22.6

The notes on pages 18 to 30 form part of these financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF OTHER COMPREHENSIVE INCOME

for the six months ended 31 March 2022

	Six months to 31 March 2022 (unaudited)	Six months to 31 March 2021 (unaudited, restated)	Twelve months to 30 Sep 2021 (restated)
	€000	€000	€000
Profit for the period	94,899	67,763	131,024
Other comprehensive income			
<i>Items that are or may be reclassified subsequently to profit or loss:</i>			
Foreign currency translation differences – foreign operations	3,067	36,157	34,828
Effective portion of changes in fair value of cash flow hedges	1,980	44,068	58,077
Net change in fair value of cash flow hedges reclassified to profit or loss	11,419	(2,087)	5,028
Deferred tax on items that are or may be reclassified subsequently to profit or loss	(376)	(8,135)	(10,797)
Other comprehensive income for the period, net of income tax	16,090	70,003	87,136
Total comprehensive income for the period	110,989	137,766	218,160

The notes on pages 18 to 30 form part of these financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

at 31 March 2022

	Note	31 March 2022 (unaudited) €000	31 March 2021 (unaudited, restated) €000	30 Sep 2021 (restated) €000
Non-current assets				
Property, plant and equipment		499,025	411,445	439,506
Right-of-use assets	18	981,064	879,796	957,343
Goodwill and other intangible assets		850,339	850,363	834,515
Trade and other receivables	14	2,621	3,845	3,043
Derivative financial instruments		2,315	1,625	1,589
Deferred tax assets		70,602	54,771	68,559
		2,405,966	2,201,845	2,304,555
Current assets				
Inventories		736,281	549,618	597,121
Tax receivables		2,623	2,508	3,572
Trade and other receivables	14	28,870	48,575	57,803
Derivative financial instruments		79,841	49,431	66,235
Cash and cash equivalents		293,608	482,006	507,702
		1,141,223	1,132,138	1,232,433
Total assets		3,547,189	3,333,983	3,536,988
Current liabilities				
Trade and other payables	15	637,463	595,631	744,190
Current tax liabilities		14,115	6,294	19,012
Lease liabilities	18	277,427	246,913	260,020
Borrowings	15	68,112	3,830	65,758
Derivative financial instruments		2,291	12,363	5,232
Provisions		14,304	15,327	19,692
		1,013,712	880,358	1,113,904
Non-current liabilities				
Other non-current liabilities	16	24,446	37,891	5,408
Lease liabilities	18	844,836	767,774	839,298
Borrowings	16	545,440	734,242	545,034
Derivative financial instruments		556	1,136	216
Provisions		38,342	36,280	70,265
		1,453,620	1,577,323	1,460,221
Total liabilities		2,467,332	2,457,681	2,574,125
Net assets		1,079,857	876,302	962,863
Equity attributable to equity holders of the parent				
Share capital		5,750	5,705	5,750
Share premium reserve		13	-	13
Cash flow hedge reserve		60,432	28,947	47,409
Merger reserve		(751)	(751)	(751)
Translation reserve		(11,736)	(13,474)	(14,803)
Share-based payment reserve		29,814	17,700	23,809
Retained earnings		996,335	838,175	901,436
Total shareholders' equity		1,079,857	876,302	962,863

The notes on pages 18 to 30 form part of these financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

for the six months ended 31 March 2022 (unaudited)

	Share capital €000	Share premium €000	Cash flow hedge reserve ¹ €000	Translation reserve ² €000	Merger reserve ³ €000	Share-based payment reserve ⁴ €000	Retained earnings €000	Total equity €000
Balance at 1 October 2021 (restated)	5,750	13	47,409	(14,803)	(751)	23,809	901,436	962,863
Total comprehensive income for the period								
Profit for the period	-	-	-	-	-	-	94,899	94,899
Other comprehensive income for the period	-	-	13,023	3,067	-	-	-	16,090
Total comprehensive income for the period	-	-	13,023	3,067	-	-	94,899	110,989
Transactions with owners, recorded directly in equity								
Equity settled share-based payments	-	-	-	-	-	6,005	-	6,005
Total contributions by and distributions to owners	-	-	-	-	-	6,005	-	6,005
Balance at 31 March 2022	5,750	13	60,432	(11,736)	(751)	29,814	996,335	1,079,857

- 1 The cash flow hedge reserve represents the cumulative effect of fair value gains and losses on cash flow hedges in the Group.
- 2 The translation reserve represents the cumulative foreign exchange differences on the translation of the net assets of the Group's foreign operations from their functional currency to the presentation currency of the parent.
- 3 The merger reserve represents the difference between the cost of the Company's investment in its subsidiaries acquired using the principles of merger accounting and the aggregate carrying value of assets and liabilities of the acquired.
- 4 The Group has implemented a Value Creation Plan (VCP) for its Executive Directors.

The notes on pages 18 to 30 form part of these financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

for the six months ended 31 March 2021 (unaudited)

	Share capital	Cash flow hedge reserve ¹	Translation reserve ²	Merger reserve ³	Share-based payment reserve ⁴	Retained earnings	Total equity
	€000	€000	€000	€000	€000	€000	€000
Balance at 1 October 2020 (restated)	5,705	(4,899)	(49,631)	(751)	11,800	770,412	732,636
Total comprehensive income for the period							
Profit for the period (restated)	-	-	-	-	-	67,763	67,763
Other comprehensive income for the period	-	33,846	36,157	-	-	-	70,003
Total comprehensive income for the period	-	33,846	36,157	-	-	67,763	137,766
Transactions with owners, recorded directly in equity							
Equity settled share-based payments	-	-	-	-	5,900	-	5,900
Total contributions by and distributions to owners	-	-	-	-	5,900	-	5,900
Balance at 31 March 2021 (restated)	5,705	28,947	(13,474)	(751)	17,700	838,175	876,302

- 1 The cash flow hedge reserve represents the cumulative effect of fair value gains and losses on cash flow hedges in the Group.
- 2 The translation reserve represents the cumulative foreign exchange differences on the translation of the net assets of the Group's foreign operations from their functional currency to the presentation currency of the parent.
- 3 The merger reserve represents the difference between the cost of the Company's investment in its subsidiaries acquired using the principles of merger accounting and the aggregate carrying value of assets and liabilities of the acquired.
- 4 The Group has implemented a Value Creation Plan (VCP) for its Executive Directors.

The notes on pages 18 to 30 form part of these financial statements.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS

for the six months ended 31 March 2022

		Six months to 31 March 2022 (unaudited)	Six months to 31 March 2021 (unaudited, restated)	Twelve months to 30 Sep 2021 (restated)
	Note	€000	€000	€000
Cash flows from operating activities				
Profit/(loss) for the period:				
Continuing operations		95,009	67,762	131,197
Discontinued operations		(110)	1	(173)
Adjustments for:				
Depreciation, amortisation and impairment	7	60,801	46,459	102,230
Right-of-use asset amortisation	7	123,149	116,641	222,136
Financial income	8	(638)	(216)	(1,000)
Financial expense	9	19,380	48,122	87,098
(Gain)/Loss on sale of property, plant and equipment		(51)	27	204
Equity settled share-based payment expenses		6,676	5,900	15,426
Taxation	10	28,021	20,483	35,790
		332,237	305,179	592,908
Decrease/(increase) in trade and other receivables		20,254	(1,894)	(21,435)
(Increase)/decrease in inventories		(134,763)	32,882	(18,578)
Increase/(decrease) in trade and other payables		(108,038)	(15,740)	140,696
Increase/(decrease) in provisions and employee benefits		(16,579)	(6,490)	29,413
Settlement of derivatives		(5,115)	1,839	(1,513)
Cash generated by operations		87,996	315,776	721,491
Tax paid		(37,015)	(26,533)	(49,580)
Net cash from operating activities		50,981	289,243	671,911
Cash flows used in investing activities				
Proceeds from sale of property, plant and equipment		288	51	161
Interest received		2,190	304	3,153
Acquisition of a subsidiary net of cash acquired		-	(5,684)	(6,034)
Additions to property, plant and equipment		(111,017)	(67,542)	(147,140)
Additions to other intangible assets		(3,462)	(3,520)	(3,248)
Net cash used in investing activities		(112,001)	(76,391)	(153,108)
Cash flows from financing activities				
Proceeds from the issue of share capital		-	-	58
Proceeds from bank loan net of fees incurred		20,000	-	606,897
Repayment of borrowings		(18,220)	-	(489,152)
Interest paid		(7,206)	(15,982)	(30,399)
Payment of interest on lease liabilities		(21,002)	(18,471)	(36,443)
Repayment of lease liabilities		(132,800)	(95,661)	(219,669)
Repayment of loan to group undertakings		-	-	(246,287)
Net cash from financing activities		(159,228)	(130,114)	(414,995)
Net increase in cash and cash equivalents		(220,248)	82,738	103,808
Cash and cash equivalents at beginning of period		507,702	400,167	400,167
Effect of exchange rate fluctuations on cash held		6,154	(899)	3,727
Cash and cash equivalents at end of period		293,608	482,006	507,702

The notes on pages 18 to 30 form part of these financial statements.

NOTES TO THE CONSOLIDATED CONDENSED INTERIM FINANCIAL STATEMENTS

1. Basis of preparation

Pepco Group N.V. ('the Company') is a public limited liability company incorporated in the Netherlands (registration number 81928491) and domiciled in the United Kingdom. These consolidated condensed interim financial statements ('interim financial statements') as at and for the six months ended 31 March 2022 comprise the Company and its subsidiaries (together referred to as 'the Group'). The Group is primarily involved in the retail of goods across the three major categories of fast-moving consumer goods (FMCG), general merchandise (GM) and apparel.

The interim financial statements have not been audited and do not include all of the information required for full annual financial statements.

These interim financial statements have been prepared in accordance with IAS 34 *Interim Financial Reporting* and should be read in conjunction with the Group's annual consolidated financial statements as at and for the year ended 30 September 2021. They do not include all the information required for a complete set of IFRS financial statements.

The accounting policies adopted in the preparation of the condensed set of consolidated financial information are consistent with those of the Group's Annual Report and Accounts for the year to 30 September 2021, but also reflect the adoption of new or revised accounting standards, as set out below.

1.1 Change in accounting policy

In April 2021 the IFRS Interpretations Committee published an agenda decision regarding the treatment of Configuration or Customisation Costs in a Cloud Computing Arrangement under IAS 38 - Intangible Assets. During the period to 31 March 2022, the Group has revised its accounting policy in relation to upfront configuration and customisation costs incurred in implementing Software-as-a-Service (SaaS) arrangements in response to this IFRS Interpretations Committee decision. In addition, the Group has assessed the impact of this change in accounting policy on any cloud computing arrangements entered into during the prior periods and restated the comparative figures. This has impacted the Income Statement, Balance Sheet and retained earnings and has meant that costs that were previously capitalised will now be expensed.

SaaS arrangements are service contracts providing the Group with the right to access the cloud provider's application software over the contract period. Costs incurred to configure or customise, and the ongoing fees to obtain access to the cloud provider's application software, are recognised as operating expenses when the services are received.

In a contract where the cloud provider provides both the SaaS configuration and customisation as well as the SaaS access over the contract term, then the configuration and customisation costs are expensed over the contract term only if the services provided are not distinct and are otherwise expensed upfront as the software is configured or customised.

Some of the costs incurred relate to the development of software code that enhances or modifies, or creates additional capability to, existing on-premise systems and meets the definition of, and the recognition criteria for, an intangible asset. These costs are recognised as intangible software assets and amortised over the useful life of the software on a straight line basis. The Group has used the estimates provided by its suppliers in determining the allocation of costs incurred between capitalisable middleware creation and those that relate to customisation activities, which are expensed.

The useful lives of these assets are reviewed at least at the end of each financial year, and any change accounted for prospectively as a change in accounting estimate.

1.1 Change in accounting policy (continued)

The impact of the adoption of this revised accounting policy is set out below. Comparatives have been restated accordingly.

As at 31 March 2021	As reported €000	Adjustments €000	As restated €000
Consolidated Income Statement			
Administrative expenses	(131,554)	(8,104)	(139,658)
Operating profit	144,255	(8,104)	136,151
Profit before taxation from continuing operations for the period	96,349	(8,104)	88,245
Taxation	(22,023)	1,540	(20,483)
Profit from continuing operations for the period	74,326	(6,564)	67,762
Consolidated Statement of Financial Position			
Goodwill and other intangibles	884,411	(34,048)	850,363
Deferred tax assets	48,302	6,469	54,771
Total assets	3,361,562	(27,579)	3,333,983
Retained earnings	865,754	(27,579)	838,175
Total Shareholder's equity	903,881	(27,579)	876,302
Consolidated Statement of Changes in Equity			
Total comprehensive income	144,330	(6,564)	137,766
Consolidated Statement of Cash Flows			
Profit for the period	74,326	(6,564)	67,762
Depreciation, amortisation and impairment	46,939	(480)	46,459
Taxation	22,023	(1,540)	(20,483)
Cash generated by operations	324,360	(8,584)	315,776
Additions to other intangible assets	(12,104)	8,584	(3,520)
Cash flows used in investing activities	(84,975)	8,584	(76,391)

As at 30 September 2021	As reported €000	Adjustments €000	As restated €000
Consolidated Income Statement			
Administrative expenses	(345,859)	(29,350)	(375,209)
Operating Profit	282,435	(29,350)	253,085
Profit before taxation from continuing operations for the period	196,337	(29,350)	166,987
Taxation	(41,367)	5,577	(35,790)
Profit from continuing operations for the period	154,970	(23,773)	131,197
Consolidated Statement of Financial Position			
Goodwill and other intangibles	889,809	(55,294)	834,515
Deferred tax assets	58,053	10,506	68,559
Total assets	3,581,776	(44,788)	3,536,988
Retained earnings	946,224	(44,788)	901,436
Total Shareholder's equity	1,007,651	(44,788)	962,863
Consolidated Statement of Cash Flows			
Profit for the period	154,970	(23,773)	131,197
Depreciation, amortisation and impairment	103,385	(1,155)	102,230
Taxation	41,367	(5,577)	35,790
Cash generated by operations	751,996	(30,505)	721,491
Additions to other intangible assets	(33,753)	30,505	(3,248)
Cash flows used in investing activities	(183,613)	30,505	(153,108)

The impact on opening retained earnings at 1 October 2020 of the restatement is a reduction in the balance by €21.0m.

No other new standards, new interpretations or amendments to standards or interpretations have been published which are expected to have a significant impact on the Group's financial statements.

2. Going Concern

The financial statements have been prepared on a going concern basis. At the time of signing the financial statements, the Directors have a reasonable expectation that the Group has sufficient resources to continue in operational existence for the foreseeable future, which is not less than twelve months from signing the financial statements, in doing so the directors have considered reasonable downside sensitivities.

The Group had €1,736m of borrowings as at 31 March 2022, of which €1,122m related to liabilities relating to IFRS 16. Borrowings relating to loan undertakings as at 31 March 2022 was €614m. As part of the IPO process the Group also signed a new Senior Facilities Agreement in May 2021, the terms of these new borrowings comprising of (i) a 3-year €300m term loan facility; (ii) a 5-year €250m term loan facility; and (iii) a 5-year €190m multi-currency revolving credit facility, all of which are well beyond the going concern assessment period.

Under the senior facilities agreement, the Group is subject to a maximum adjusted leverage ratio covenant of 2.8:1 and a minimum interest cover ratio of 3.5:1 tested twice annually and in each case on a pre-IFRS 16 basis.

The invasion of Ukraine, a country which borders three of our largest operating territories, continues to create volatility, albeit with some trading upside driven by the influx of people to core PEPCO markets. The Group does not have any stores in Ukraine and as such it is not directly impacted by the invasion other than the exacerbation of existing inflationary headwinds.

3. Accounting estimates and judgements

In preparing interim financial statements, management is required to make judgements, estimates and assumptions that affect the application of accounting policies and the reported amounts of assets, liabilities, income and expenses. The critical accounting estimates and judgements applied in preparing these interim financial statements are consistent with those presented in note 1.29 of the Group's annual consolidated financial statements as at and for the year ended 30 September 2021, except in relation to the implementation of the IFRS Interpretations Committee agenda decision surrounding the treatment of Configuration of Customisation Costs in a Cloud Computing Arrangement under IAS 38. These are discussed in more detail in note 1.

4. Segmental information

Operating segments are defined as components of the Group about which separate financial information is available that is evaluated regularly by the chief operating decision-maker (CODM), or decision-making group, in deciding how to allocate resources and in assessing performance.

The Group has identified two significant revenue-generating operating segments, being “multi-price” and “price-anchored” businesses. The multi-price segment refers to the businesses trading under the PEPCO banner. The price-anchored segment refers to businesses trading under the Poundland and Dealz banners. A third “other” operating segment includes the Group’s sourcing operations, Group functions and other activities that do not meet the threshold requirements for individual reporting.

EBITDA is the primary profit metric reviewed by the CODM and has been presented by operating segment with a reconciliation to operating profit. EBITDA is defined as operating profit before depreciation, amortisation, impairment, profit/loss on disposal of tangible and intangible assets and other expenses.

Tax and interest are not reviewed by the CODM on an operating segment basis.

Segment assets and liabilities are measured in the same way as in the consolidated historical financial information. These assets and liabilities are allocated based on the operations of the segment and the physical location of the asset. Investments in subsidiaries within the Group are included within the “other” segment and the consolidation adjustments and eliminations are presented within “eliminations”. Inter-segment trade balances and borrowings are included within the relevant segment and the consolidation adjustments and eliminations are presented within “eliminations”. Group external borrowings and other activities that do not meet the threshold requirements for individual reporting are included within the “other” segment.

All income statement disclosures are for the continuing business only. The total asset, total liability and capital expenditure disclosures are for the entire Group including discontinued operations.

	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2021 (unaudited, restated) €000	Twelve months to 30 Sep 2021 (restated) €000
External revenue			
PEPCO (apparel-led multi-price)	1,281,803	1,016,554	2,166,247
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	1,089,989	978,506	1,955,554
Group external revenue	2,371,792	1,995,060	4,121,801
Underlying EBITDA			
PEPCO (apparel-led multi-price)	239,904	215,224	456,961
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	106,052	108,146	194,995
Other	1,203	192	(5,414)
Group Underlying EBITDA	347,159	323,562	646,542
Reported EBITDA			
PEPCO (apparel-led multi-price)	234,037	207,686	447,695
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	94,549	107,100	164,728
Other	(2,915)	(6,457)	(13,649)
Group Reported EBITDA	325,671	308,329	598,774
<i>Less reconciling items to operating profit</i>			
Depreciation of property, plant and equipment	(55,191)	(41,838)	(91,270)
(Reversal)/Impairment of property, plant and equipment	332	(200)	(419)
Amortisation of right-of-use asset	(123,149)	(116,641)	(222,136)
Amortisation of other intangibles	(5,942)	(4,132)	(10,252)
Impairment of other intangibles	-	(289)	(289)
Profit/(Loss) on disposal of property, plant and equipment	51	(28)	(204)
Other expenses	-	(9,050)	(21,119)
Group operating profit	141,772	136,151	253,085

4. Segmental information (continued)

	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2021 (unaudited, restated) €000	Twelve months to 30 Sep 2021 (restated) €000
Depreciation and amortisation			
PEPCO (apparel-led multi-price)	109,023	89,911	180,054
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	74,683	72,700	141,623
Other	576	-	1,981
Group depreciation and amortisation	184,282	162,611	323,658
Reversal/(impairment) of property, plant and equipment and intangible assets			
PEPCO (apparel-led multi-price)	(228)	489	708
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	(104)	-	-
Group impairment of property, plant and equipment and intangible assets	(332)	489	708
Additions to non-current assets			
PEPCO (apparel-led multi-price)	196,303	162,031	370,955
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	65,469	70,202	157,681
Other	601	-	1,728
Group additions to non-current assets	262,373	232,233	530,364
Total assets			
PEPCO (apparel-led multi-price)	1,897,190	2,714,075	3,046,787
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	1,386,766	1,429,486	1,443,745
Other (including eliminations)	263,233	(809,578)	(953,544)
Group assets	3,547,189	3,333,983	3,536,988
Total liabilities			
PEPCO (apparel-led multi-price)	1,078,424	843,641	1,062,779
Poundland Group (FMCG-led price-anchored)	1,005,212	1,059,317	1,091,645
Other (including eliminations)	383,696	554,723	419,701
Group liabilities	2,467,332	2,457,681	2,574,125

5. Revenue

Revenue comprises the consideration paid for products by external customers at the point of sale in stores, net of value added tax and promotional sales discounts. The Group's disaggregated revenue recognised relates to the following geographical segments:

	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2021 (unaudited, restated) €000	Twelve months to 30 Sep 2021 €000
United Kingdom	872,260	784,566	1,589,638
Poland	562,845	496,022	1,060,653
Rest of Europe	936,687	714,472	1,471,510
	2,371,792	1,995,060	4,121,801

6. Non-underlying items

The Group believe underlying profit, an alternative profit measure, is a valuable way in which to present business performance as it provides the users of the accounts with a clear and more representative view of ongoing business performance. Non-underlying items, which are removed from the reported IFRS measures, are defined as unusual and material in nature.

Underlying performance measures should be considered in addition to IFRS measures and are not intended to be a substitute for them. The Group also uses underlying financial performance to improve the comparability of information between reporting periods and geographical units and to aid users in understanding the Group's performance. Consequently, the Group uses underlying financial performance for performance analysis, planning, reporting and incentive-setting.

	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2021 (unaudited, restated) €000	Twelve months to 30 Sep 2021 (restated) €000
Reported EBITDA from continuing operations	325,671	308,329	598,774
Group Value Creation Plan ('VCP')	7,713	6,650	15,426
Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements	13,775	8,583	30,505
Other non-underlying items	-	-	1,837
Underlying EBITDA from continuing operations	347,159	323,562	646,542
Reported operating profit from continuing operations	141,772	136,151	253,085
IPO related expenses	-	9,050	21,119
Group Value Creation Plan ('VCP')	7,713	6,650	15,426
Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements	13,102	8,104	29,350
Other non-underlying items	-	-	1,837
Underlying operating profit from continuing operations	162,587	159,955	320,817
Reported profit before taxation from continuing operations for the year	123,030	88,245	166,987
IPO related expenses	-	9,050	21,119
Group Value Creation Plan ('VCP')	7,713	6,650	15,426
Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements	13,102	8,104	29,350
Other non-underlying expenses	-	-	1,837
IPO related refinancing expenses	137	-	9,122
Underlying profit before tax from continuing operations	143,982	112,049	243,841

IPO related expenses: IPO related expenses relate to project costs associated with the listing of the Company on the Warsaw stock exchange.

IFRS 2 charge: A Value Creation Plan ("VCP") was approved by the Board of Directors in March 2020 as a reward tool to incentivise the top management of the Pepco Group. The scheme is unusual and material in nature; the awards will be granted once under the VCP to the management team. See note 21 of the Group's annual consolidated financial statements for the year ended 30 September 2021 for more details.

Other non-underlying items: During the prior year the Group undertook head office cost reduction and strategic change to rationalise the supply chain network. The €1.8m relates to costs associated with stock moves, short-term productivity under utilisations, third-party transitional storage and HR costs relating to redundancy and retention.

IPO related refinancing expenses: IPO related refinancing expenses relate to the cost of securing new financing and the write off of capitalised financing costs relating to the previous financing activity resulting from the necessity to refinance existing debt prior to the IPO.

Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements: Following the recent IFRIC interpretation on accounting for SaaS costs, the Group has expensed previously capitalised costs in relation to certain SaaS projects as part of the retrospective application of the new accounting policy.

7. Operating profit

	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2021 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2021 (restated) €000
Operating profit for the period has been arrived at after charging/(crediting):			
Expense relating to short-term, low-value and variable leases	20,968	12,551	21,351
Depreciation of tangible fixed assets and other items:			
Owned	55,191	41,838	91,270
Amortisation of right-of-use assets	123,149	116,641	222,136
(Reversal)/Impairment of property, plant and equipment	(332)	200	419
Amortisation of other intangibles	5,942	4,132	10,252
Impairment of other intangibles	-	289	289
Cost of inventories recognised as an expense	1,384,046	1,132,301	2,146,101

8. Financial income

	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2021 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2021 €000
Bank interest receivable	638	216	668
Other interest receivable	-	-	332
	638	216	1,000

9. Financial expense

	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2021 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2021 €000
Interest on bank loans and amortisation of capitalised finance costs	5,636	19,161	29,144
Interest on lease liabilities	21,002	18,471	36,443
On amounts owed to Group undertakings	-	8,715	11,570
Ineffective element of hedging	-	-	1,360
Unrealised foreign currency (gains)/losses on borrowings	(7,258)	1,775	(541)
	19,380	48,122	77,976
Non-underlying financial expense	-	-	9,122
Total financial expense	19,380	48,122	87,098

10. Taxation

Taxation is recognised based on a weighted average of management's estimate of the forecast effective tax rate expected for the full financial year. The estimated effective tax rate used for the year to 30 September 2022 is 22.8% (2021: 23.2%).

11. Earnings per share

Basic earnings/(loss) per share is calculated by dividing the profit/(loss) attributable to owners of the parent by the weighted average number of ordinary shares in issue during the year. Basic and diluted earnings/(loss) per share is calculated as follows:

	Six months to 31 March 2022 (unaudited)	Six months to 31 March 2021 (unaudited, restated)	Twelve months to 30 Sep 2021
	€	€	€
Basic earnings per share			
Earnings per share from continuing operations	16.5	11.9	22.8
Earnings per share from discontinued operations	(0.0)	0.0	(0.0)
Earnings per share	16.5	11.9	22.8
Earnings per share from continuing operations adjusted for non-underlying items	20.2	16.1	36.2
Diluted earnings per share			
Diluted earnings per share from continuing operations	16.4	11.8	22.7
Diluted earnings per share from discontinued operations	(0.0)	0.0	(0.0)
Diluted earnings per share	16.4	11.8	22.6
Diluted earnings per share from continuing operations adjusted for non-underlying items	20.0	15.9	35.9

Basic earnings per share is based on the profit for the year attributable to equity holders of the company divided by the number of shares ranking for dividend.

Diluted earnings per share is calculated by adjusting the weighted average number of shares used for the calculation of basic earnings per share as increased by the dilutive effect of potential ordinary shares. The only potentially dilutive instrument in issue is share awards under the VCP scheme.

The following table reflects the profit data used in the basic and diluted earnings per share calculations:

	Six months to 31 March 2022 (unaudited)	Six months to 31 March 2021 (unaudited, restated)	Twelve months to 30 Sep 2021
	€000	€000	€000
Profit/(loss) from continuing operations attributable to the ordinary equity holders of the company	95,009	67,762	131,197
Add back non-underlying items:			
IPO related expenses	-	9,050	21,119
Group Value Creation Plan ('VCP')	7,713	6,650	15,426
Impact of implementation of IFRIC interpretation on SaaS arrangements	13,102	8,104	29,350
Other non-underlying items	-	-	1,837
IPO related financing expenses	137	-	9,122
Adjusted profit attributable to the ordinary equity holders of the company	115,961	91,566	208,051

The following table reflects the share data used in the basic and diluted earnings per share calculations:

	Six months to 31 March 2022 (unaudited)	Six months to 31 March 2021 (unaudited)	Twelve months to 30 Sep 2021
	'000	'000	'000
Weighted average number of shares			
Weighted average number of ordinary shares in issue	575,000	570,500	575,000
Weighted average number of shares for basic earnings per share	575,000	570,500	575,000
Weighted average of dilutive potential shares	4,113	4,113	4,113
Weighted average number of shares for diluted earnings per share	579,113	574,613	579,113

12. Dividends

No dividends were declared or paid in the six months to 31 March 2022 or 31 March 2021. Pepco Group does not intend to pay an ordinary interim dividend in the year to 30 September 2022.

13. Other financial assets and liabilities

Other financial assets and other financial liabilities include the fair value of derivative contracts which the Group uses to manage its foreign currency and interest rate risks. All derivatives are categorised as Level 2 under the requirements of IFRS 13 “Fair value measurement”, as they are valued using techniques based significantly on observed market data (refer to the Fair Value Hierarchy table in Note 17 of the September 2021 Annual Report).

14. Trade and other receivables

	31 March 2022 (unaudited) €000	31 March 2021 (unaudited) €000	30 Sep 2021 €000
Non-current trade and other receivables			
Other receivables	2,621	3,845	3,043
	2,621	3,845	3,043
Current trade and other receivables			
Trade receivables	2,968	815	742
Other receivables	3,522	8,111	9,689
Amounts owed by Group undertakings	-	2,603	913
Prepayments	22,380	37,046	46,459
	28,870	48,575	57,803

As the principal business of the Group is retail sales made in cash or with major credit cards, the Group’s trade receivables are small and therefore credit risk primarily consists of accrued income and cash and cash equivalents. Accordingly, the Group does not systematically report outstanding receivables analysed by credit quality, in particular with respect to the credit quality of financial assets that are neither past due nor impaired.

There is no significant concentration of credit risk with respect to trade receivables, as the Group has a large number of customers that are widely dispersed. As such, any further detailed analysis of the credit risk of the Group’s financial assets by category is not considered meaningful.

The carrying amount of trade and other receivables recorded in the financial statements represents the Group’s maximum exposure to credit risk and any associated impairments are immaterial.

Non-current other receivables relate to cash collateralised landlord guarantees, these amounts are presented at amortised cost.

15. Trade and other payables

	31 March 2022 (unaudited) €000	31 March 2021 (unaudited) €000	30 Sep 2021 €000
Trade payables	318,983	280,231	301,022
Other taxation and social security	46,726	52,297	73,316
Amounts owed to Group undertakings	-	258	-
Other payables	81,232	77,289	89,707
Accruals	190,522	185,556	280,145
Trade and other payables	637,463	595,631	744,190
Borrowings from credit institutions	68,112	3,830	65,758
Borrowings	68,112	3,830	65,758
	705,575	599,461	809,948

16. Non-current liabilities

	31 March 2022 (unaudited) €000	31 March 2021 (unaudited) €000	30 Sep 2021 €000
Accruals	24,446	37,381	4,903
Amounts owed to Group undertakings	-	510	505
Trade and other payables	24,446	37,891	5,408
Borrowings from credit institutions	545,440	485,107	545,034
Loans from Group undertakings	-	249,135	-
Borrowings	545,440	734,242	545,034
	569,886	772,133	550,442

Included within non-current liabilities are loans from credit institutions of €545.4m (2021: €485.1m). Costs incurred in obtaining the loans from credit institutions have been capitalised and are allocated to the Consolidated income statement over the life of the debt facility. At 31 March 2022 borrowings are stated net of unamortised issue costs of €4.6m (2021: €6.9m). Interest is being charged on the net borrowings amount at an effective rate of 1.7%. This facility contains financial covenants which are typical for this type of facility and include maximum leverage and interest cover requirements. The Group remained compliant with these covenants for the six months ended 31 March 2022.

The loans from credit institutions are secured over the shares of material subsidiaries of the Group.

The balance at 31 March 2021 includes, within non-current liabilities, loans from Group undertakings of €249.1m which were interest bearing at a margin above LIBOR per annum repayable in 2027. This loan was fully repaid as part of the IPO led refinancing in May 2021.

17. Financial instruments

The consolidated financial statements of Pepco Group N.V. for the year ended 30 September 2021 describe the financial risks that Pepco Group is exposed to in the normal course of business, as well as the policies and processes that are in place for managing these risks. Those risks remain valid and should be read in conjunction with these interim financial statements. Refer to below for an update on liquidity risk.

Liquidity risk

Centrally available cash and the undrawn committed revolving credit facility amounted to approximately €360m as at 31 March 2022. This is all available to meet short term liquidity requirements if required.

Fair value

For bank loans and other interest bearing liabilities, the carrying amount is a reasonable approximation of fair value.

Fair value hierarchy

During the six months to 31 March 2022, there have been no material changes with regard to the fair value hierarchy.

18. Leases

	31 March 2022 (unaudited) €000	31 March 2021 (unaudited) €000	30 Sep 2021 €000
Right-of-use assets	981,064	879,796	957,343
Maturity profile of lease liabilities			
Less than twelve months	277,427	246,913	260,020
More than twelve months	844,836	767,774	839,298
	1,122,263	1,014,687	1,099,318

19. Alternative performance measures

Introduction

The Directors assess the performance of the Group using a variety of performance measures; some are IFRS and some are adjusted and therefore termed “non-GAAP” measures or “Alternative Performance Measures” (APMs). The rationale for using adjusted measures is explained below. The Directors principally discuss the Group’s results on an “underlying” basis. Results on an underlying basis are presented before non-underlying items (unusual and material in nature).

The APMs used in these financial statements are underlying EBITDA, underlying profit before tax, like-for-like revenue growth and net debt.

A reconciliation from these non-GAAP measures to the nearest measure prepared in accordance with IFRS is presented below. The APMs we use may not be directly comparable with similarly titled measures used by other companies.

Non-underlying and other items

The Directors believe that presentation of the Group’s results on an underlying basis provides a useful alternative analysis of the Group’s financial performance, as non-underlying and other items are identified by virtue of their size, nature or incidence. This presentation is consistent with the way that financial performance is measured by management and reported to the Board assists in providing a relevant analysis of the trading results of the Group. In determining whether events or transactions are treated as non-underlying and other items, management considers quantitative as well as qualitative factors such as the frequency or predictability of occurrence.

The following charges and credits have been included within non-underlying and other items for the period ended 31 March 2022; see note 6 for more details:

- business restructuring programmes;
- project costs associated with the listing of the Company;
- IFRS 2 charges in relation to Value Creation Plan award to the management team; and
- expensing off of previously capitalised SaaS costs

Like-for-like (LFL) revenue growth

In the opinion of the Directors, like-for-like revenue growth is a measure which seeks to reflect the underlying performance of the Group’s stores. The measure is defined as year-on-year revenue growth for stores open beyond their trading anniversary, with stores relocated in a catchment and/or upsized included within LFL provided the enlarged store footprint is less than 50% bigger than the existing store. Unless otherwise stated, LFL sales growth includes stores which were temporarily closed in the Poundland estate at the peak of Covid-19 restrictions.

	Six months to 31 March 2022 (unaudited)	Six months to 31 March 2021 (unaudited)	Twelve months to 30 Sep 2021
Reported revenue growth	18.9%	2.3%	17.2%
Like-for-like revenue growth	5.3%	-2.1%	6.5%

Underlying EBITDA

Underlying EBITDA is defined as reported EBITDA excluding the impact of non-underlying items. Prior year underlying EBITDA also excluded the impact of the discontinued operations Vaucluse Diffusion SAS.

	Six months to 31 March 2021 (unaudited)	Six months to 31 March 2020 (unaudited, restated)	Twelve months to 30 Sep 2020 (restated)
	€000	€000	€000
Reported EBITDA	325,671	308,329	598,774
Non-underlying items	21,488	15,233	47,768
Underlying EBITDA	347,159	323,562	646,542

19. Alternative performance measures (continued)

Underlying profit before tax

Underlying profit before tax is defined as reported profit before tax excluding the impact of non-underlying items. Prior year underlying profit before tax also excluded the impact of the discontinued operations Vaucluse Diffusion SAS.

	Six months to 31 March 2022 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2021 (unaudited, restated) €000	Twelve months to 30 September 2021(restated) €000
Reported profit before tax	123,030	88,245	166,987
Non-underlying items	20,952	23,804	76,854
Underlying profit before tax	143,982	112,049	243,841

Cash generated by operations

Cash generated by operations is defined as net cash from operating activities excluding tax.

	Six months to 31 March 2021 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2020 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2020 €000
Net cash from operating activities	50,981	289,243	671,911
Tax paid	37,015	26,533	49,580
Cash generated by operations	87,996	315,776	721,491

Underlying EBITDA per store

The Group uses underlying store EBITDA to assess the profitability of its portfolio of stores. This measure is calculated by dividing the Underlying EBITDA for the reporting period by the total number for stores open at the end of the reporting period.

	Six months to 31 March 2021 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2020 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2020 (restated) €000
Underlying EBITDA	347,159	323,562	646,542
Stores	3,696	3,246	3,504
Underlying EBITDA per store	93.93	99.68	184.52

Gross Margin

Gross Margin represents gross profit divided by revenue.

The Group uses Gross Margin in its business operations, among other things, as a means of comparing the underlying profitability of the Group from period to period and the performance of its sourcing model. The Group uses Gross Margin as a useful metric to understand business performance and its ability to “sell for less” by “buying for less”. Gross Margin is expressed as a percentage.

	Six months to 31 March 2021 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2020 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2020 €000
Gross profit	972,946	845,809	1,768,893
Revenue	2,371,792	1,995,060	4,121,801
Gross margin %	41.0%	42.4%	42.9%

19. Alternative performance measures (continued)

Net Debt (Frozen GAAP)

The Group uses Net Debt because the Group believes this measure provide an indicator of the overall strength of its balance sheet and can be used to assess its earnings as compared to its indebtedness as defined by the Groups financing agreements.

	Six months to 31 March 2021 (unaudited) €000	Six months to 31 March 2020 (unaudited) €000	Twelve months to 30 Sep 2020 €000
Borrowings from credit institutions	613,552	485,107	610,792
Loans from related parties	-	249,135	-
Obligations under finance leases	4,876	6,800	4,969
Gross debt (excluding IFRS 16 lease liabilities)	618,428	741,042	615,761
Closing cash balance	(293,608)	(482,006)	(507,702)
Net debt (excluding IFRS 16 lease liabilities)	324,820	259,036	108,059

20. Subsequent events

There are no reportable subsequent events.

INDEPENDENT AUDITOR'S REVIEW REPORT

To the shareholders and Board of Directors of Pepco Group N.V.

Introduction

We have reviewed the accompanying condensed consolidated interim financial statements for the period from 1 October 2021 to 31 March 2022 of Pepco Group N.V., based in Amsterdam.

The condensed consolidated interim financial statements comprise:

1. the condensed consolidated statement of financial position as at 31 March 2022;
2. the following statements for the period from 1 October 2021 to 31 March 2022:
the condensed consolidated income statement, the condensed consolidated statement of other comprehensive income, the condensed consolidated statement of changes in equity, and the condensed consolidated cash flows statement; and
3. the notes to the consolidated condensed interim financial statements.

The Board of Directors is responsible for the preparation and presentation of this condensed consolidated interim financial statements in accordance with IAS 34, 'Interim Financial Reporting' as adopted by the European Union. Our responsibility is to express a conclusion on these condensed consolidated interim financial statements based on our review.

Scope

We conducted our review in accordance with Dutch law including the international standard on review engagements 2410 'Review of interim financial information performed by the independent auditor of the entity'. A review of the condensed consolidated interim financial statements consists of making inquiries, primarily of persons responsible for financial and accounting matters, and applying analytical and other review procedures. A review is substantially less in scope than an audit conducted in accordance with Dutch Standards on Auditing and consequently does not enable us to obtain assurance that we would become aware of all significant matters that might be identified in an audit. Accordingly, we do not express an audit opinion.

Conclusion

Based on our review, nothing has come to our attention that causes us to believe that the condensed consolidated interim financial statements for the period from 1 October 2021 to 31 March 2022, is not prepared, in all material respects, in accordance with IAS 34, 'Interim Financial Reporting', as adopted by the European Union.

Amsterdam, 7 June 2022

Mazars Accountants N.V.