

WITTCHEN

PREZENTACJA WYNIKÓW ZA 4Q 2024

11 kwietnia 2025, Palmiry

Elegance & Young

WITTCHEN

OGRANICZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI

Niniejsza prezentacja została sporządzona przez Zarząd spółki Wittchen S.A. („Spółka" lub „Emitent") w celu prezentacji wyników za 4 kwartał 2024 r. z przeznaczeniem dla akcjonariuszy Spółki, klientów oraz analityków finansowych. Niniejsza prezentacja nie stanowi, w całości ani w części, jak również nie powinna być interpretowana jako oferta sprzedaży, zachęta lub zaproszenie ofertowe kupna lub składania zapisów na papiery wartościowe Spółki w jakiejkolwiek jurysdykcji lub zachęta do rozpoczęcia działalności inwestycyjnej. Żadna część niniejszej prezentacji ani fakt jej rozpowszechniania nie może stanowić podstawy lub być powoływana jako podstawa w związku z jakąkolwiek umową, zobowiązaniem lub decyzją inwestycyjną. Dane rynkowe oraz pewne dane ekonomiczne oraz stwierdzenia zamieszczone w niniejszej prezentacji dotyczące pozycji Spółki zostały oszacowane i uzyskane na podstawie założeń, które Spółka uznaje za zasadne oraz jej badań własnych, sondaży lub badań przeprowadzonych przez osoby trzecie lub pochodzących z ogólnie dostępnych źródeł lub publikacji ogólnych. Niektóre informacje zawarte w niniejszej prezentacji nie zostały również niezależnie zweryfikowane.

Żadne zapewnienia ani gwarancje, sformułowane w sposób wyraźny lub dorozumiany nie zostały złożone ani nie należy polegać na nich w zakresie rzetelności, dokładności, kompletności i poprawności informacji lub opinii zawartych w niniejszej prezentacji. Niniejsza prezentacja nie może zastępować niezależnego osądu. Ani Spółka ani żaden z podmiotów z nią stowarzyszonych, doradców lub przedstawicieli nie ponosi jakiejkolwiek odpowiedzialności (z tytułu zaniedbania lub z innego tytułu) za jakiekolwiek straty wynikające z wykorzystania niniejszej prezentacji lub jej treści albo powstałe w związku z prezentacją. Niniejsza prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości. Stwierdzenia takie zawierają słowa takie jak: „przewiduje", „wierzy", „zamierza", „szacuje", „oczekuje" oraz słowa o podobnym znaczeniu. Wszelkie stwierdzenia poza stwierdzeniami dotyczącymi faktów historycznych zawarte w niniejszej prezentacji, w tym, w szczególności stwierdzenia dotyczące sytuacji finansowej Spółki, strategii biznesowej, planów i celów zarządu dotyczących działalności Spółki w przyszłości stanowią stwierdzenia dotyczące przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości wiążą się z szeregiem znanych i nieznanych ryzyk, niepewności oraz innych istotnych czynników, które mogą wpłynąć na wyniki, poziom działalności, osiągane cele Spółki oraz jej spółek zależnych i spowodować, że będą one istotnie różne od zakładanych przyszłych wyników wyrażonych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości.

Spółka zastrzega, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji przyszłych wyników, oraz że rzeczywista sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany oraz zamiary Zarządu, co do przyszłej działalności Emitenta mogą znacząco różnić się od tych wskazanych lub sugerowanych przez stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszej prezentacji. Ponadto, nawet w przypadku gdy w przyszłości sytuacja finansowa Spółki, jej strategia biznesowa, plany oraz zamiary Zarządu co do przyszłej działalności Spółki będzie pokrywała się ze stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości zawartymi w niniejszej prezentacji, osiągnięcie tych rezultatów nie może być traktowane jako wyznacznik dla rezultatów, które będą osiągane w kolejnych przyszłych okresach. Spółka nie zobowiązuje się do weryfikowania ani potwierdzania bądź publikowania aktualizacji stwierdzeń dotyczących przyszłości w przypadku jakichkolwiek zmian, które będą miały miejsce po dacie niniejszej prezentacji. Informacje i opinie zawarte w niniejszej prezentacji są sporządzone i aktualne na datę niniejszej prezentacji i mogą podlegać zmianom, o których Spółka nie będzie informowała. W związku z powyższym zaleca się, aby każda osoba zamierzająca podjąć decyzję inwestycyjną odnośnie Spółki opierała się na informacjach publikowanych w oficjalnych raportach Emitenta sporządzonych i opublikowanych zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

WITTCHEN

01

PODSUMOWANIE BIZNESOWE



WITTCHEN

OMNICHANNEL

SPRZEDAŻ ON-LINE

Własne e-sklepy i zewnętrzne marketplace'y

54
sklepy online: 8 własnych e-sklepów, 46 marketplace'ów (+2 r/r) na koniec 2024

49,7%
sprzedaży 12M24

1 246 tys.
zrealizowanych zamówień w 12M24, tj. +1% r/r, przy nieco niższej wartości sprzedaży. Sprzedane ilości produktów: +12% r/r 12M24

SPRZEDAŻ OFF-LINE

Salony tradycyjne pod markami Wittchen i Wittchen Travel

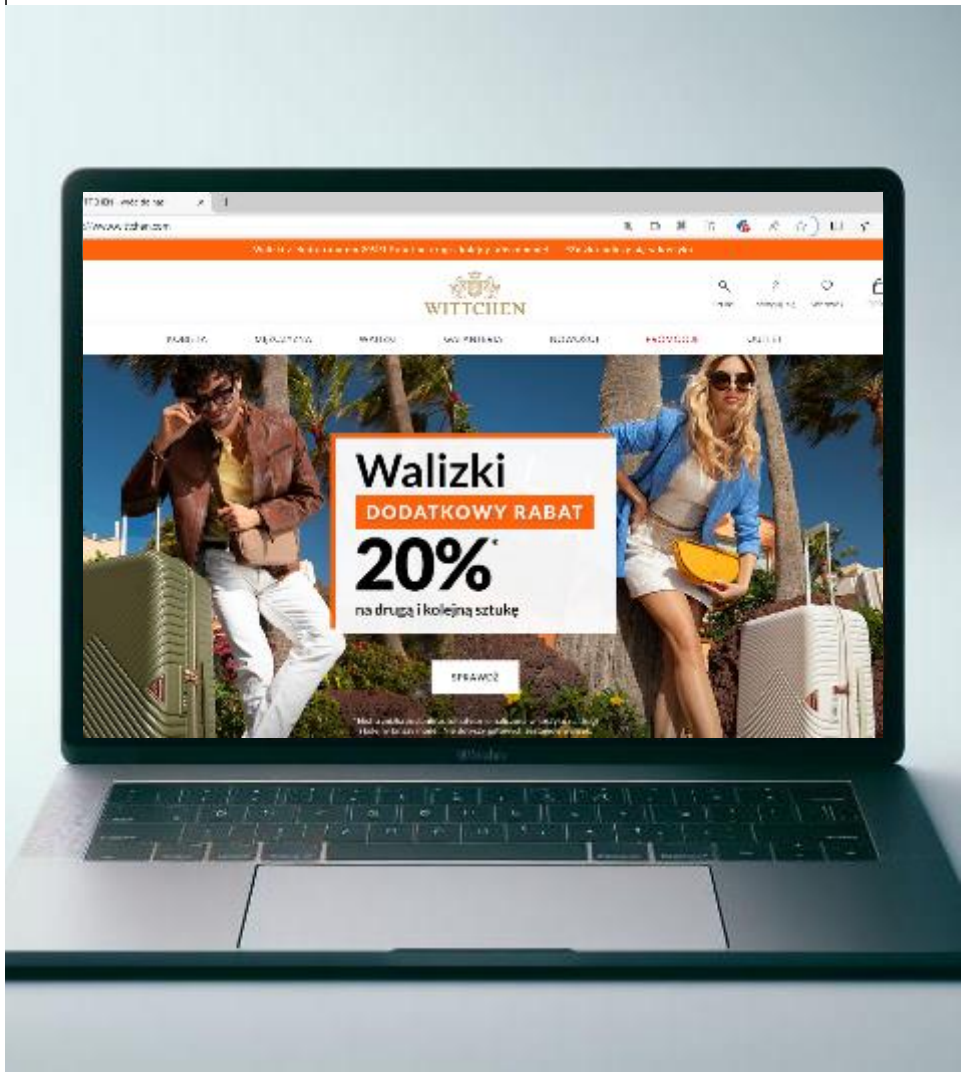
10 298 m2 (+369 m2 r/r)
115 salonów na koniec 4Q24: 90 w Polsce, 7 w Czechach, 3 na Węgrzech, 1 na Słowacji, 3 w Rumunii, 2 w Austrii, 1 w Niemczech oraz 8 franczyzowych w Ukrainie

38,2%
sprzedaży 12M24

POZOSTAŁA SPRZEDAŻ

Klienci biznesowi, hurt

12,1%
sprzedaży 12M24

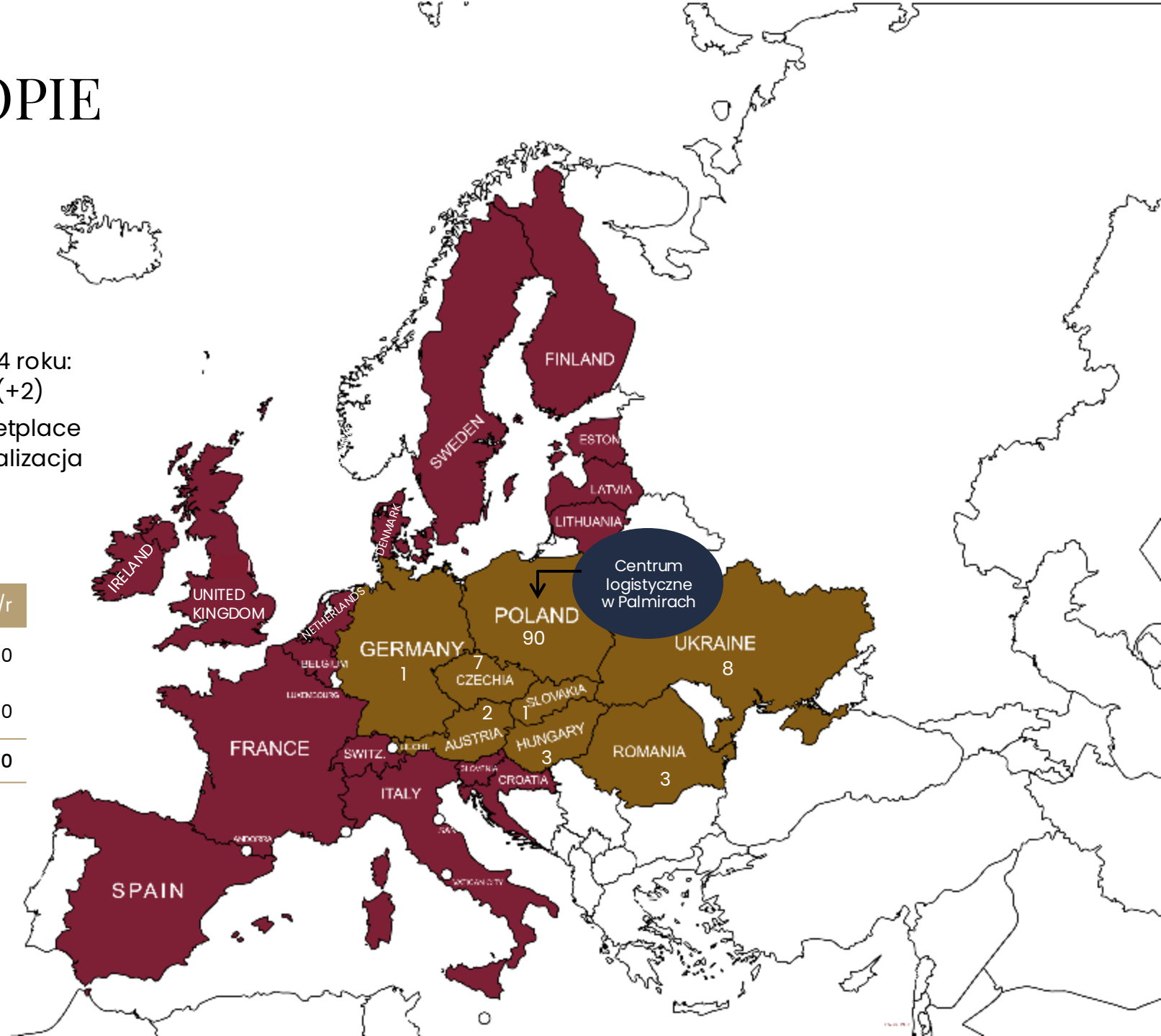


WITTCHEN

ROZWÓJ W EUROPIE

- Własne sklepy online w 8 krajach (na koniec 4Q24)
- 5 nowych salonów otwartych w 2024 roku: Austria (+2), Niemcy (+1), Rumunia (+2)
- Obecność na 46 platformach marketplace w 24 krajach Europy. W 2025 optymalizacja sieci marketplace'ów.

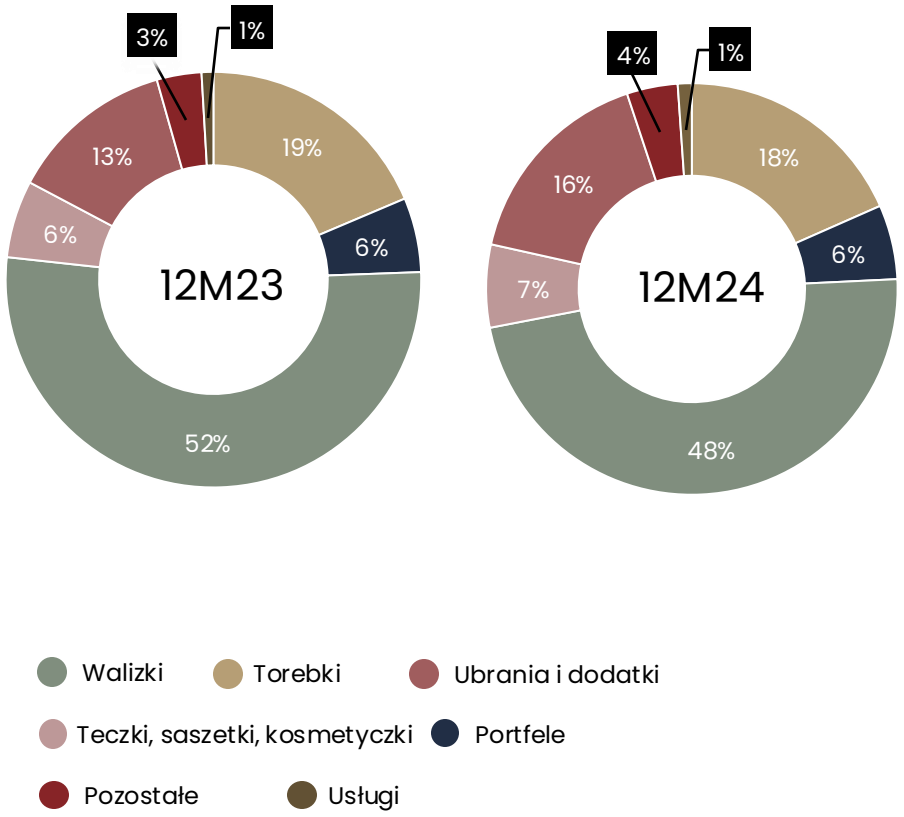
Sklepy stacjonarne	4Q24	r/r
Wittchen	101	0
Wittchen Travel	14	0
Razem	**115**	**0**



Elegance & Young

WITTCHEN

ASORTYMENT: POSZERZENIE OFERTY



Bagaż to wciąż nasza główna kategoria produktów.

Wzmocnienie oferty ubrań i dodatków i wzrost jej znaczenia dla Grupy WITTCHEN.

Poszerzone portfolio akcesoriów.



02

WYNIKI FINANSOWE



WITTCHEN

WYNIKI 4Q24

PRZYCHODY
133,1 mln PLN
+0,6% r/r

MARŻA BRUTTO NA SPRZEDAŻY
61,5%
-3,4 p.p. r/r

EBIT
16,8 mln PLN
-35,1% r/r

MARŻA EBIT
12,6%
-6,8 p.p. r/r

ZYSK NETTO
8,9 mln PLN
-57,1% r/r

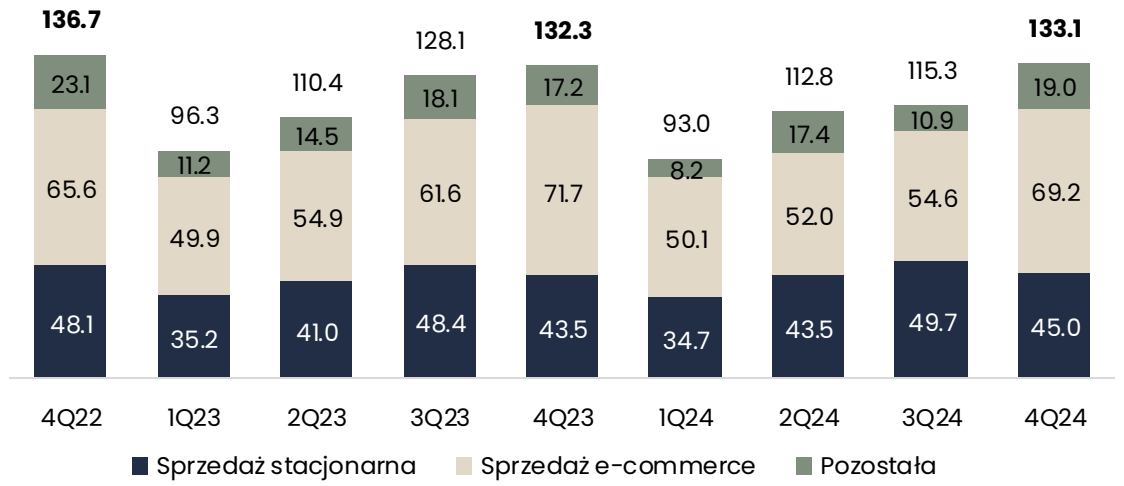


WITTCHEN

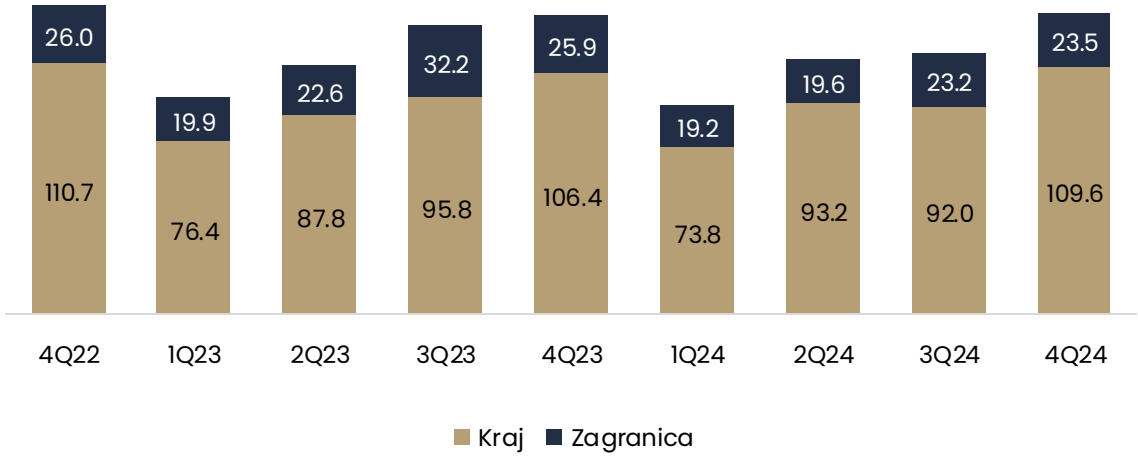
W 4Q24 WZROST SPRZEDAŻY OFF-LINE (NOWE SALONY ZA GRANICĄ)

- Wzrost sprzedaży w salonach o 3,5% r/r (+3,5 mPLN), za sprawą powiększenia liczby salonów za granicą (+5 salonów r/r)
- Spadek sprzedaży e-commerce o -3,5% (-2,5 mPLN), mimo rosnącego wolumenu sprzedaży
- Wzrost sprzedaży B2B o 10,6% r/r (+1,8 mPLN),
- Sprzedaż zagraniczna niższa o 9,1% r/r wskutek m.in. schłodzenia koniunktury w Niemczech oraz umocnienia się złotego wobec euro
- Udział sprzedaży zagranicznej: 18% w 4Q24 vs. 20% w 4Q23

Kwartalna sprzedaż
(mln PLN)



Kwartalna sprzedaż
(mln PLN)

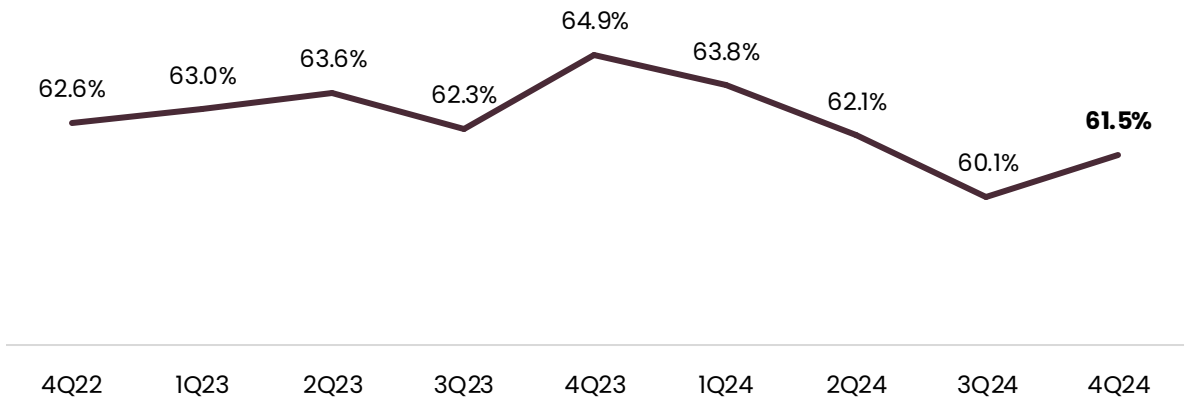


Elegance & Young

WITTCHEN

MARŻA BRUTTO NA SPRZEDAŻY

Kwartalna marża brutto na sprzedaży



- Pozytywne sezonowe odbicie marży w 4Q24: korzystny mix produktów
- Okresowo zwiększone koszty frachtu z wpływem na 4Q24
- Silna konkurencja na rynku i niższa skłonność konsumenta do wydatków

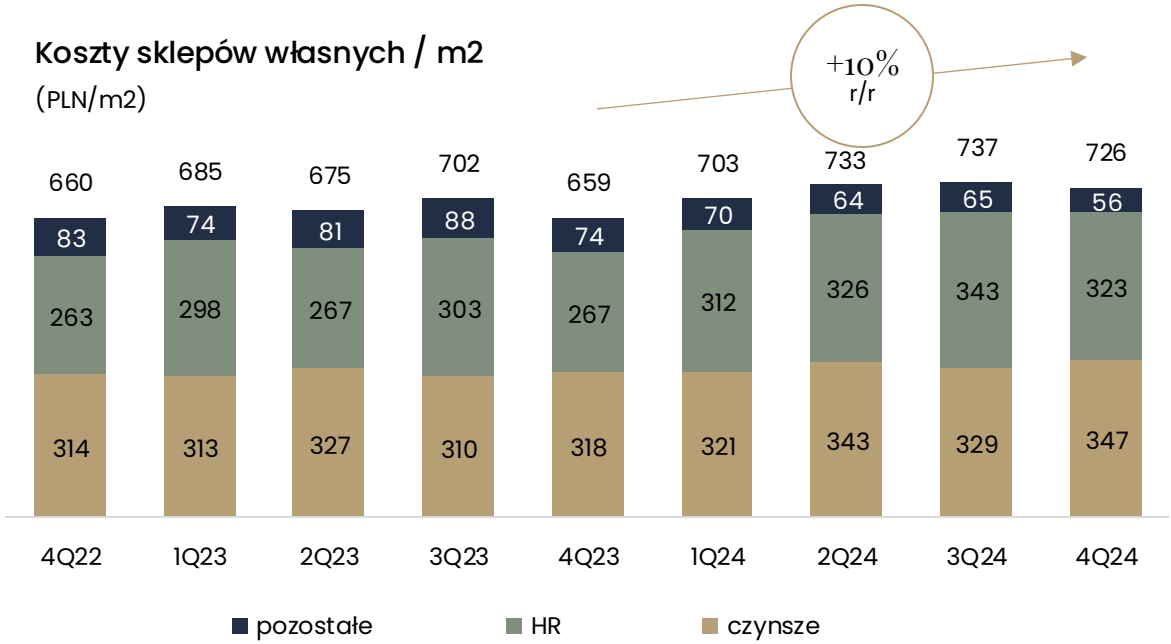
Kluczowe elementy wpływające na marżę brutto:
koszt zakupu
koszty transportu
poziom kursu PLN/USD/EUR
przeceny
popyt konsumencki

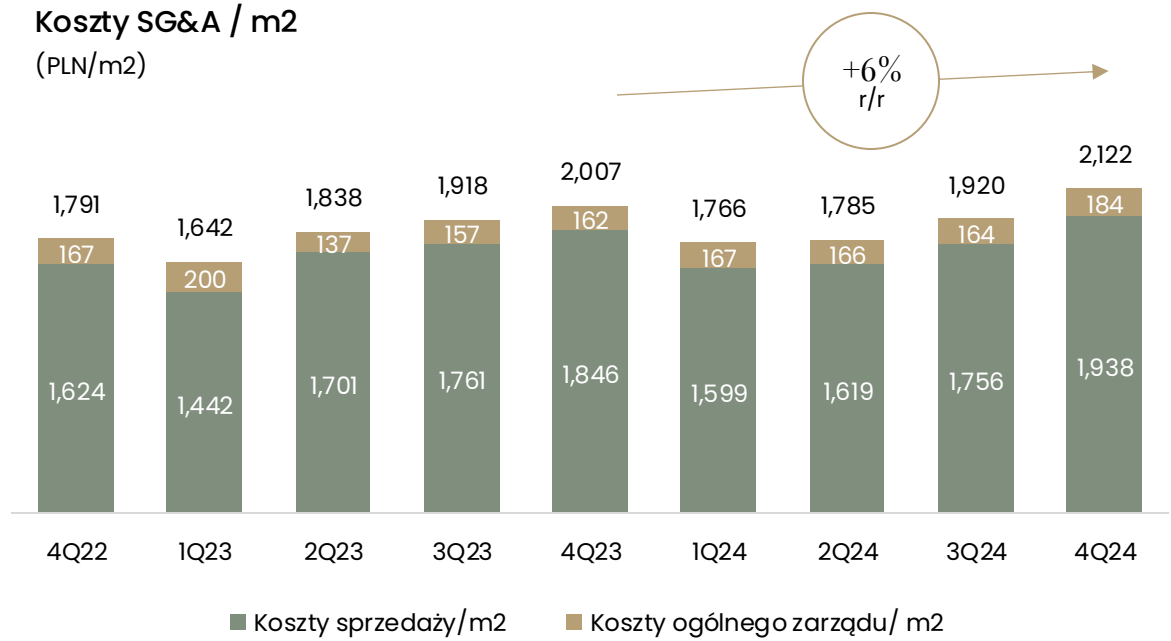
Marża brutto **61,5%** utrzymanie wysokiej marży na sprzedaży

WITTCHEN

UMIARKOWANY WZROST KOSZTÓW

- Presja inflacyjna na koszty sklepów własnych - wzrost kosztów/m² w 4Q24 o 10% r/r:
  - +9% r/r wzrost stawek czynszów: wzrost kosztów eksploatacji.
    Indeksacje stawek i wyższe koszty salonów zagranicznych złagodzone spadkiem kursu EUR/PLN
  - +21% r/r wzrost kosztów HR/m2 ze wpływ podwyższenia płacy minimalnej i wyższych stawek wynagrodzeń w sklepach zagranicznych
  - -25% r/r spadek pozostałych kosztów sklepów/m² – optymalizacja kosztów transportu i IT
  - +5% r/r wzrostu kosztów sprzedaży/m²
  - +14% r/r wzrost kosztów ogólnego zarządu/m²





Elegance Young

WITTCHEN

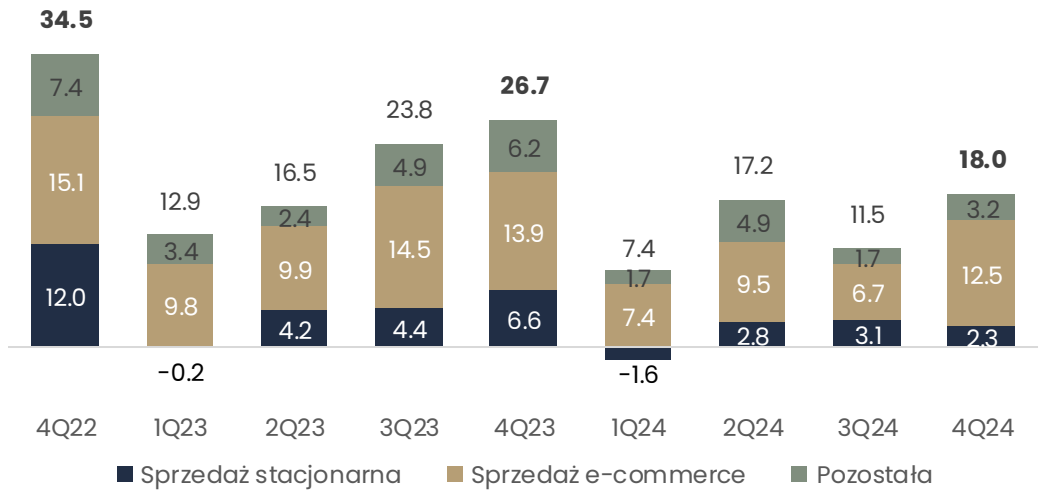
NIŻSZY EBIT, GŁÓWNIE W KANALE OFFLINE

- E-commerce pod presją słabszej konsumpcji i silniejszej konkurencji
- Początek działalności salonów zagranicznych, niska rentowność w pierwszym okresie działania
- Zmiana struktury sprzedaży w segmencie B2B vs. 4Q23

Elegance & Young

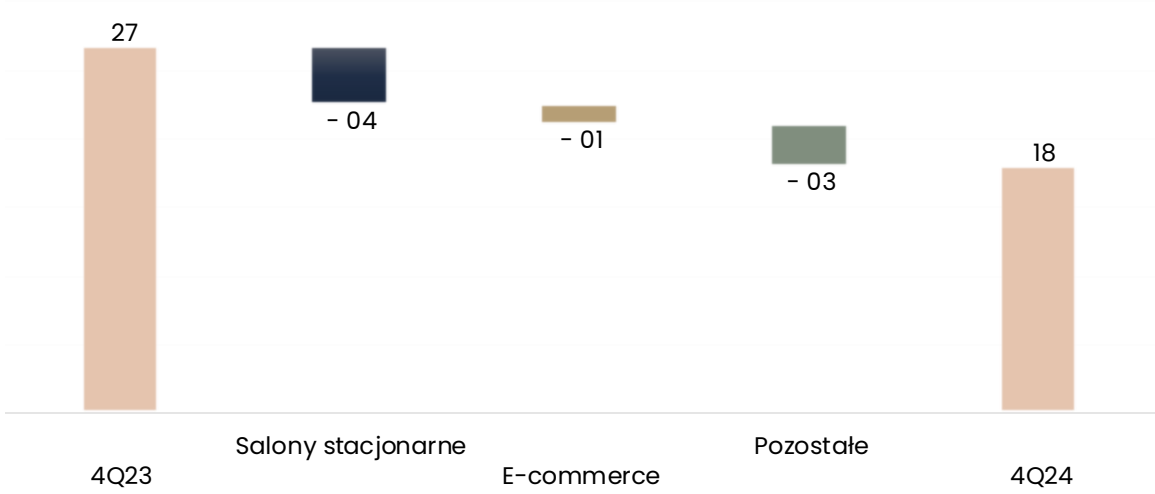
Podział wyniku na działalności podstawowej

(mln PLN, MSSF16)



Zmiana wyniku na działalności podstawowej r/r

(mln PLN, MSSF16)



WITTCHEN

PODSTAWOWE WYNIKI 4Q24

- Marża brutto na poziomie **61,5%**
- 4Q24 poniżej oczekiwań Zarządu, w wyniku schłodzenia koniunktury za granicą, presji cenowej, wyższych kosztów frachtu i nasilonej konkurencji w segmencie walizek
- Koszty SG&A w 4Q24 wzrosły o +7,9% r/r – głównie skutek inflacji oraz kosztów promocji i marketingu w spółkach zagranicznych oraz wyższe koszty salonów za granicą.

mln PLN, MSSF16	4Q24	4Q23	r/r
Przychody	133,1	132,3	0,6%
Marża brutto na sprzedaży (%)	61,5%	64,9%	-3,4 p.p.
Koszty SG&A	63,8	59,1	7,9%
Koszty jako % sprzedaży	47,9%	44,7%	3,3%
Zysk operacyjny	**16,8**	**25,8**	**-35,1%**
Marża operacyjna (%)	12,6%	19,5%	-6,9 p.p.
Zysk netto	8,9	20,7	-57,1%
EBITDA	24,9	33,1	-24,7%
Marża EBITDA (%)	18,7%	25,0%	-6,3 p.p.

4Q24 rentowność pod presją

Elegance& Young

WITTCHEN

PODSTAWOWE WYNIKI 12M24

- Sprzedaż za 12M24 nieco mniejsza niż w analogicznym okresie 2023
- Marża brutto na poziomie 61,8%
- Presja na koszty (m.in. wynagrodzenia, reklama i marketing)
- Wycena zobowiązań leasingowych (MSSF16) – różnice kursowe i odsetki -3,8 mln zł różnicy r/r

mln PLN, MSSF16	2024	2023	r/r
Przychody	454,2	467,1	-2,8%
Marża brutto na sprzedaży (%)	61,8%	63,5%	-1,7 p.p.
Koszty SG&A	226,3	216,6	4,5%
Koszty jako % sprzedaży	49,8%	46,4%	3,5 p.p.
Zysk operacyjny	**51,7**	**77,7**	**-33,5%**
Marża operacyjna (%)	11,4%	16,6%	-5,3 p.p.
Zysk netto	34,2	61,3	-44,1%
EBITDA	82,8	105,9	-21,9%
Marża EBITDA (%)	18,2%	22,7%	-4,5 p.p.

Wyniki 12M24 niższe od zakładanych

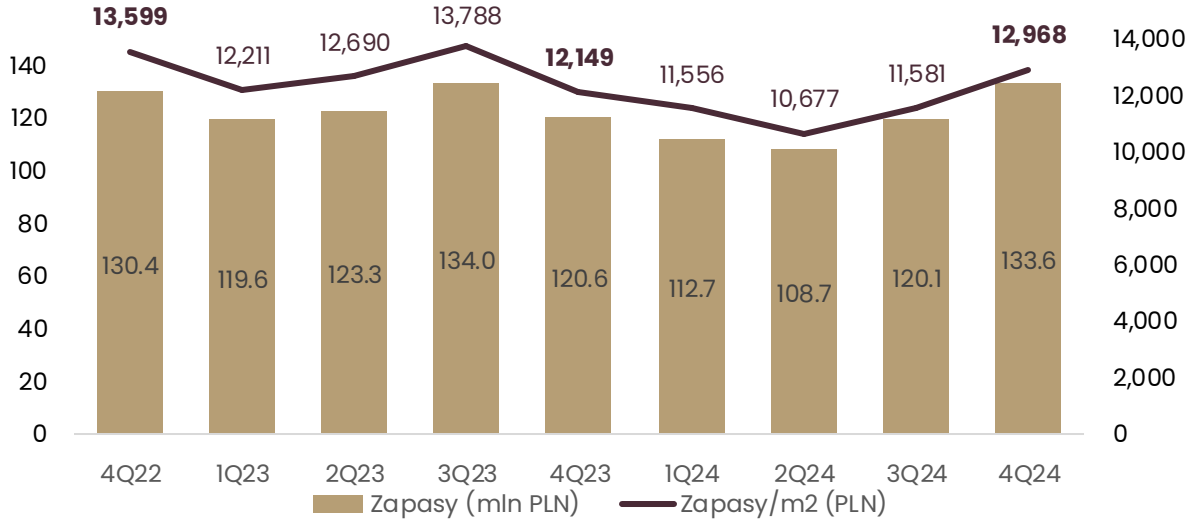
WITTCHEN

STRATEGIA AKTYWNEGO ZARZĄDZANIA ZAPASAMI

- Dopasowanie poziomu zapasów do potrzeb rynku i bieżącej sprzedaży – rozwój portfolio
- Zapasy w przeliczeniu na m² zwiększyły się o 7% r/r
- Zobowiązania handlowe 4Q24 na podobnym poziomie jak w 4Q23
- Niższe należności z tytułu dostaw i usług vs. wzrost przedpłat na towary i usługi.

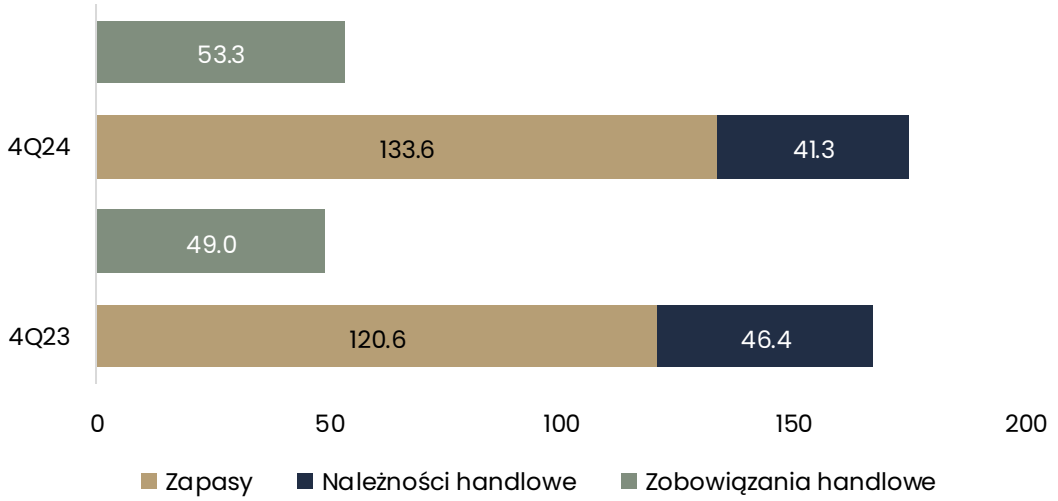
Elegance & Young

Zapasy łącznie oraz zapasy w przeliczeniu na m²



Kapitał obrotowy

(mln PLN)



WITTCHEN

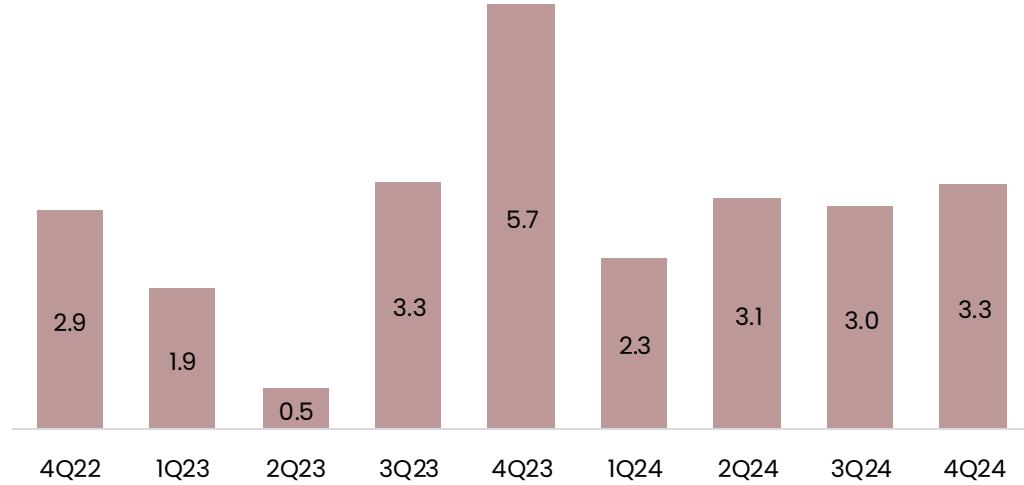
INWESTYCJE I ZADŁUŻENIE

- W 4Q24 stabilne wydatki inwestycyjne głównie związane z IT, e-commerce oraz salonami zagranicznymi i krajowymi (modernizacje i otwarcia)
- Spadek zadłużenia w 4Q24 vs. 3Q23

Elegance & Young

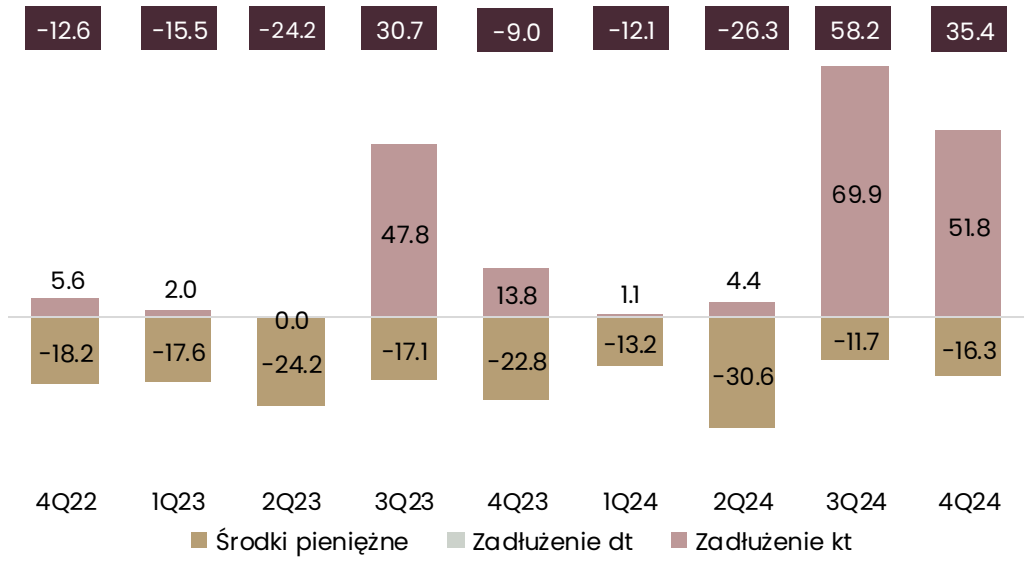
Kwartalne wydatki inwestycyjne

(mln PLN)



Zadłużenie netto

(mln PLN, MSR17)



WITTCHEN

PODSUMOWANIE 12M24

01. Wartość sprzedaży niższa o 2,8% r/r przy wzroście wolumenu o 12% r/r

02. Marża brutto na sprzedaży: 61,8%

03. Marża EBITDA: 18,2%

04. Rozpoczęcie optymalizacji współpracy z platformami marketplace

05. Aktywne zarządzanie zapasami: 133,6 mln zł na koniec 12M24 (+11% r/r)



03

PLANY 2025+



WITTCHEN

PLANY NA 2025

- **Przegląd efektywności działań sprzedażowych i marketingowych w ramach całej Grupy**, zarówno w obszarze digital, jak i w tradycyjnym kanale sprzedaży
- **Wzrost skuteczności działań marketingowych** w sferze online poprzez wzmocnienie zespołu marketingowego oraz optymalizację kosztów
- **Działania prosprzedażowe** w detalu – wykorzystanie szans na wzrost powierzchni sklepów stacjonarnych i nowe wizualizacje
- **Współpraca z maretplace'ami** – optymalizacja sieci, ograniczenie kosztów wysyłek, negocjacje prowizji
- **Rozwój sprzedaży w nowo otwartych salonach za granicą** – ukierunkowanie na stabilizację oraz dopasowanie do lokalnych preferencji klientów
- **Logistyka** – optymalizacje kosztowe procesów magazynowania zewnętrznego

SZANSE
budowa marki za granicą
rozszerzanie asortymentu na platformach marketplace
optymalizacja kosztów prowizyjnych
RYZYKA
osłabienie popytu konsumenckiego
labilność łańcuchów dostaw i koszty transportu
nasilenie konkurencji m.in. ze strony azjatyckich platform sprzedażowych



WITTCHEN

GRUPA WITTCHEN PODSUMOWANIE

01. Sprzedaż i rentowność pod presją dekoniunktury i konkurencji

02. Nowi partnerzy i rozwiązania wspierające sprzedaż e-commerce

03. Poszerzenie oferty produktowej

04. Wittchen pozostaje zyskowną firmą

05. Cel: powrót do trendu wzrostowego



WITTCHEN

04

PYTANIA I ODPOWIEDZI



WITTCHEN

05

SLAJDY POMOCNICZE

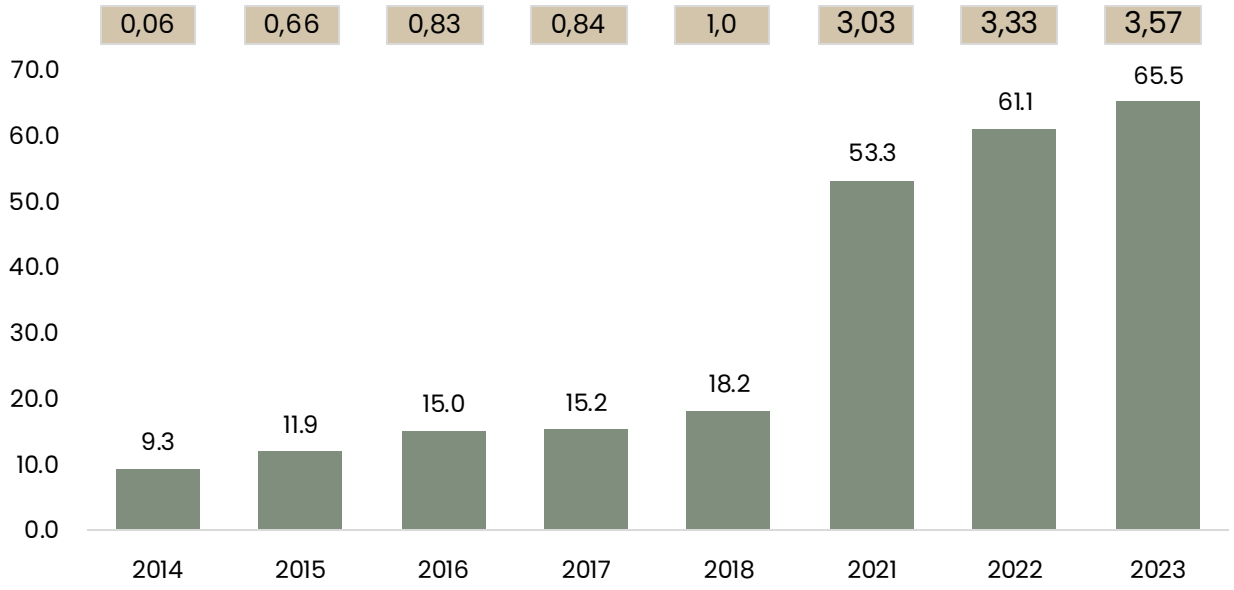


WITTCHEN

WYPŁACANE DYWIDENDY

(mln PLN, dywidendy pokazane pod rok, z którego nastąpiła wypłata)

Dywidenda na 1 akcję



- Dywidenda w wysokości 3,57 PLN na 1 akcję z zysku za 2023 r.
- **Stopa dywidendy 10,8% - jedna z najwyższych wśród spółek z GPW w 2024 r.**



PROSTA STRUKTURA GRUPY KAPITAŁOWEJ

Wittchen S.A.

właściciel centrum biurowo-logistycznego w Palmirach, zakup i sprzedaż towarów Grupy, zawieranie umów najmu salonów firmowych, właściciel znaków towarowych WITTCHEN i licencjobiorca znaku VIP COLLECTION.

100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Wittchen Premium Sp. z o.o. (Polska)	**Wittchen Travel Sp. z o.o. (Polska)**	**Wittchen SRO (Czechy)**	**Wittchen Hungary Kft (Węgry)**	**Wittchen GmbH (Niemcy)**	**Wittchen Romania S.R.L (Rumunia)**	**Wittchen Slovakia S.R.O (Słowacja)**	**Wittchen Austria GmbH (Austria)**
nie prowadzi działalności	zawieranie części umów najmu salonów detalicznych, które następnie podnajmowane są Spółce	sprzedaż produktów Grupy, zarówno poprzez salony sprzedaży detalicznej jak i sprzedaż internetową na terytorium Czech, siedzibą w Pradze	sprzedaż produktów Grupy, zarówno poprzez salony sprzedaży detalicznej jak i sprzedaż internetową na terytorium Węgier, siedziba w Budapeszcie	sprzedaż produktów Grupy, zarówno poprzez salony sprzedaży detalicznej jak i sprzedaż internetową na terytorium Niemiec, siedziba w Berlinie	sprzedaż produktów Grupy, zarówno poprzez salony sprzedaży detalicznej jak i sprzedaż internetową na terytorium Rumunii, siedziba w Bukareszcie	sprzedaż stacjonarna produktów Grupy na terytorium Słowacji, siedziba w Bratysławie	sprzedaż produktów Grupy, zarówno poprzez salony sprzedaży detalicznej jak i sprzedaż internetową na terytorium Austrii, siedziba w Wiedniu

WITTCHEN

WŁASNE E-SKLEPY W 8 KRAJACH

- budują renomę marki Wittchen
- działają w języku lokalnym
- posiadają lokalne formy płatności
- obsługiwane są przez centrum logistyczne w Palmirach



Elegance & Young

WITTCHEN

STABILNA LICZBA SKLEPÓW

Liczba sklepów	4Q'22	1Q'23	2Q'23	3Q'23	4Q'23	1Q'24	2Q'24	3Q'24	4Q'24
Polska	96	95	94	94	93	91	91	91	90
Czechy	6	7	7	7	7	7	7	7	7
Węgry	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Słowacja					1	1	1	1	1
Rumunia					1	1	1	2	3
Niemcy							1	1	1
Austria							2	2	2
Ukraina (franczyza)	10	10	10	10	10	10	10	10	8
Razem	**115**	**115**	**114**	**114**	**115**	**113**	**116**	**117**	**115**

Liczba sklepów	4Q'22	1Q'23	2Q'23	3Q'23	4Q'23	1Q'24	2Q'24	3Q'24	4Q'24
Salon	93	93	92	92	95	93	96	96	93
Outlet	21	21	21	21	20	20	20	21	1
Stoisko	1	1	1	1	0	0	0	0	0
Razem	**115**	**115**	**114**	**114**	**115**	**113**	**116**	**117**	**115**

Liczba sklepów	4Q'22	1Q'23	2Q'23	3Q'23	4Q'23	1Q'24	2Q'24	3Q'24	4Q'24
Wittchen	98	100	100	100	101	99	102	103	101
Wittchen Travel	17	15	14	14	14	14	14	14	14
Razem	**115**	**115**	**114**	**114**	**115**	**113**	**116**	**117**	**115**

Liczba sklepów	4Q'22	1Q'23	2Q'23	3Q'23	4Q'23	1Q'24	2Q'24	3Q'24	4Q'24
Własne	105	105	104	104	105	103	106	107	107
Franczyzowe (patronackie)	10	10	10	10	10	10	10	10	8
Razem	**115**	**115**	**114**	**114**	**115**	**115**	**116**	**117**	**115**

WITTCHEN

STABILNA POWIERZCHNIA

m2	4Q2'2	1Q'23	2Q'23	3Q'23	4Q'23	1Q'24	2Q'24	3Q'24	4Q'24
Polska	7 952	8 036	7 960	7 960	8 006	7 826	7 883	7 918	7 857
Czechy	508	629	629	629	629	629	629	629	629
Węgry	249	249	249	249	249	249	249	249	249
Słowacja					92	92	92	92	92
Rumunia					73	73	73	225	327
Niemcy							158	158	158
Austria							216	216	216
Ukraina	880	880	880	880	880	880	880	880	770
Razem	**9 589**	**9 794**	**9 718**	**9 718**	**9 929**	**9 749**	**10 180**	**10 367**	**10 298**

m2	4Q'22	1Q'23	2Q'23	3Q'23	4Q'23	1Q'24	2Q'24	3Q'24	4Q'24
Salon	7 749	7 907	7 831	7 831	8 119	7 939	8 370	8 404	8 213
Outlet	1 826	1 873	1 873	1 873	1 810	1 810	1 810	1 963	2 086
Stoisko	14	14	14	14	0	0	0	0	0
Razem	**9 589**	**9 794**	**9 718**	**9 718**	**9 929**	**9 749**	**10 180**	**10 367**	**10 298**

m2	4Q22	1Q'23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q'24	2Q'24	3Q'24	4Q'24
Wittchen	8 322	8 588	8 588	8 588	8 799	8 619	9 050	9 237	9 168
Wittchen Travel	1 267	1 206	1 130	1 130	1 130	1 130	1 130	1 130	1 130
Razem	**9 589**	**9 794**	**9 718**	**9 718**	**9 929**	**9 749**	**10 180**	**10 367**	**10 298**

m2	4Q'22	1Q'23	2Q'23	3Q'23	4Q'23	1Q'24	2Q'24	3Q'24	4Q'24
Własne	8 709	8 914	8 838	8 838	9 049	8 869	9 300	9 487	9 528
Franczyzowe (patronackie)	880	880	880	880	880	880	880	880	770
Razem	**9 589**	**9 794**	**9 718**	**9 718**	**9 929**	**9 749**	**10 180**	**10 367**	**10 298**

POWIERZCHNIA BIUROWA I LOGISTYCZNA

Parametry	Budynek biurowy	Centrum Logistyczne 1	Centrum Logistyczne 2 (nowa hala magazynowa)
Koszt budowy (bez kosztów związanych z zakupem gruntu)	17 708 tys.	13 608 tys.	16 316 tys.
Oddany do użytkowania	25.10.2017 r.	31.12.2010 r.	16.07.2020 r.
Kubatura	11 289,2 m3	59 446 m3	99 277,83 m3
Powierzchnia zabudowy	980,7 m2	5 325 m2	8 271,52 m2
Powierzchnia użytkowa	3 079,3 m2	5 357,6 m2	8 543,93 m2
Liczba kondygnacji	4 kondygnacje (parter + 3 pietra)	hala - 1 kondygnacja nadziemna; budynek techniczny - 3 kondygnacje (parter + 2 piętra)	hala + pompownia - 1 kondygnacja; budynek techniczny - 2 kondygnacje z antresolą

WITTCHEN

KLIENCI DETALICZNI

Klienci naszych sklepów stacjonarnych, e-sklepów i marketplace'ów

88%
przychodów
w 12M24

KLIENCI BIZNESOWI

Partnerzy biznesowi krajowi
i zagraniczni (hurt)

12%
przychodów
w 12M24

KLIENCI DETALICZNI I BIZNESOWI



WITTCHEN

KWARTALNE WYNIKI FINANSOWE

mln PLN	4Q22	1Q'23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24
Przychody	136,7	96,3	110,4	128,1	132,3	93,0	112,8	115,3	133,1
Zysk brutto na sprzedaży	85,5	60,7	70,2	79,8	85,8	59,3	70,0	69,2	81,8
Marża (%)	62,6%	63,0%	63,6%	62,3%	64,9%	63,81%	62,1%	60,1%	61,47%
Koszty SG&A	51,1	47,7	53,7	56,0	59,1	51,9	52,8	57,7	63,8
Pozostała działalność operacyjna	0,1	-0,5	-0,7	-0,1	-0,9	-0,6	-0,7	0,0	-1,2
Zysk operacyjny	34,6	12,5	15,8	23,7	25,8	6,9	16,5	11,5	16,8
Marża (%)	25,3%	12,9%	14,3%	18,5%	19,5%	7,40%	14,7%	10,0%	12,59%
Działalność finansowa netto	1,5	0,6	2,0	-3,8	-0,2	-0,9	-0,8	-0,7	-3,4
Podatek	-7,1	-3,0	-4,6	-1,8	-5,3	-1,1	-4,0	-2,2	-4,5
Zysk netto	29,0	10,1	13,2	18,0	20,7	4,9	11,8	8,7	8,9
EBITDA	40,7	19,5	22,9	30,5	33,7	14,1	24,4	19,3	24,9
Marża (%)	29,8%	20,2%	20,7%	24%	25,0%	15,20%	21,7%	16,8%	18,71%

WITTCHEN

BEZPIECZNY BILANS

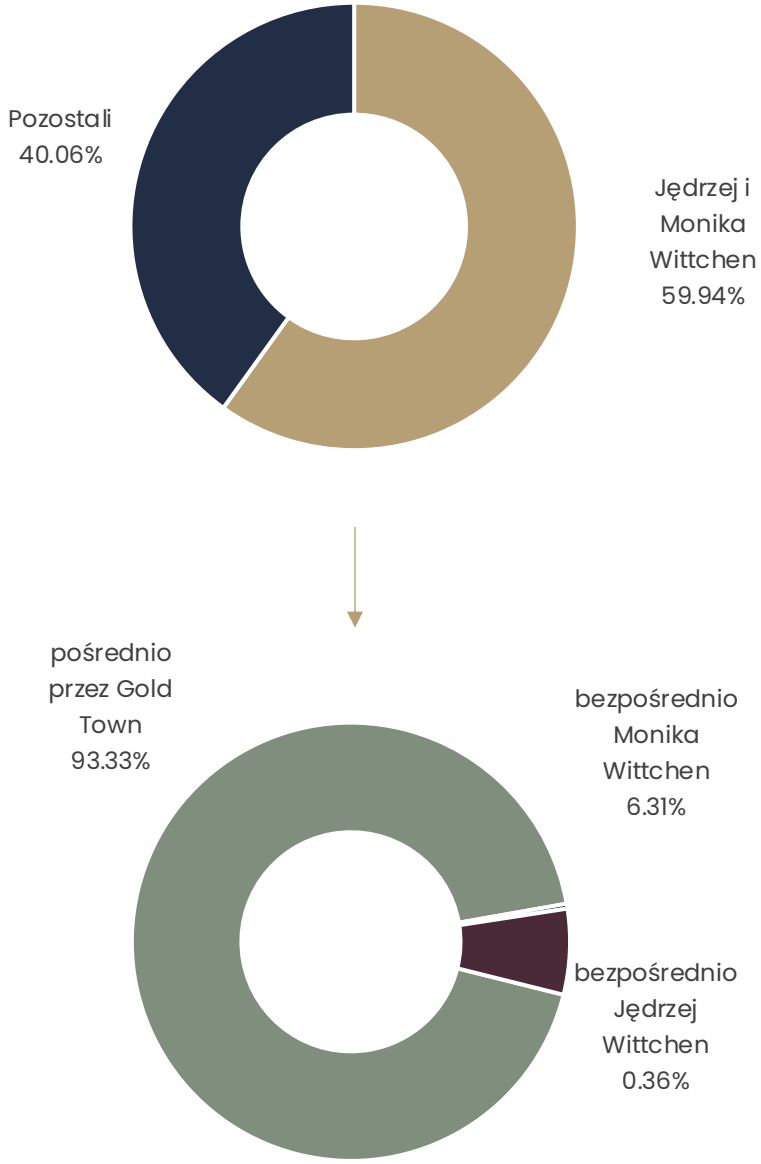
- Dominującą pozycję w rzeczowych aktywach trwałych stanowią siedziba spółki w Palmirach, centrum logistyczne i inwestycje w salony własne.
- Należności handlowe to należności od partnerów biznesowych, rozliczenia z operatorami kart płatniczych oraz przedpłaty do dostawców zagranicznych.
- Zobowiązania handlowe to głównie rozliczenia z dostawcami.

	4Q23	4Q24
Aktywa trwałe	**148,1**	**158,0**
rzeczowe aktywa trwałe	74,7	73,5
aktywa niematerialne i goodwill	27,8	29,2
aktywa z tytułu prawa do użytkowania	44,2	50,7
Aktywa obrotowe	**189,9**	**198,7**
zapasy	120,6	133,6
należności handlowe	46,4	46,5
środki pieniężne	22,8	16,3
Aktywa	**338,0**	**356,7**
Kapitał własny	**216,7**	**186,8**
Zobowiązania długoterminowe	**38,0**	**45,9**
zobowiązania odsetkowe	0,0	0,0
zobowiązania z tytułu leasingu (MSSF16)	32,9	40,9
rozliczenia międzyokresowe	5,0	4,9
Zobowiązania krótkoterminowe	**83,2**	**124**
pozostałe zobowiązania finansowe	13,8	51,8
zobowiązania z tytułu leasingu (MSSF16)	13,7	11,4
zobowiązania handlowe	49,0	58,5
Kapitały własne i zobowiązania	**338,0**	**356,7**

FIRMA RODZINNA, STABILNY AKCJONARIAT

Stan na 31 grudnia 2024 r.	Liczba akcji/głosów	% udział
Jędrzej i Monika Wittchen	11 051 244	59,94%
pośrednio przez Gold Town	10 313 776	55,94%
bezpośrednio Jędrzej Wittchen	40 160	0,22%
bezpośrednio Monika Wittchen	697 308	3,78%
Pozostali (free-float)	7 384 852	40,06%
Razem	**18 436 096**	**100,0%**

* Pan Jędrzej Wittchen i Pani Monika Wittchen posiadają po 50% udziałów w Fundacji Rodziny Wittchen Fundacja Rodzinna, posiadającej 100% udziałów w spółce Gold Town Inv. Ltd.



SŁOWNIK POJĘĆ

SEGMENT B2B	Przychody od klientów biznesowych.
SEGMENT B2C	Przychody od klientów detalicznych.
SPRZEDAŻ (PLN/M² NA M-C)	Kwartalna sprzedaż (sklepy, internet, pozostała sprzedaż)/ średnia pracująca powierzchnia / 3.
KOSZTY SKLEPÓW WŁASNYCH/M2 (PLN NA M-C)	Kwartalne koszty sklepów własnych/ średnia pracująca powierzchnia sklepów własnych / 3.
KOSZTY OPERACYJNE (SG&A)/M2 (PLN NA M-C)	Kwartalne koszty SG&A grupy/ średnia całkowita powierzchnia sklepów / 3.
ZAPASY/M2	Zapasy grupy na koniec okresu/ powierzchnia grupy na koniec okresu.
EBITDA	Zysk operacyjny powiększony o amortyzację z rachunku przepływów pieniężnych.

WITTCHEN

/wittchen

/wittchen

/wittchencom

/WittchenPolska

/Wittchen-s.a.

KONTAKT

WITTCHEN S.A.
Palmiry, ul. Gdańska 60
05-152 Czosnów

KONTAKT DLA INWESTORÓW
dariusz.kormanski@wittchen.com
tel. +48 517 241 786

