



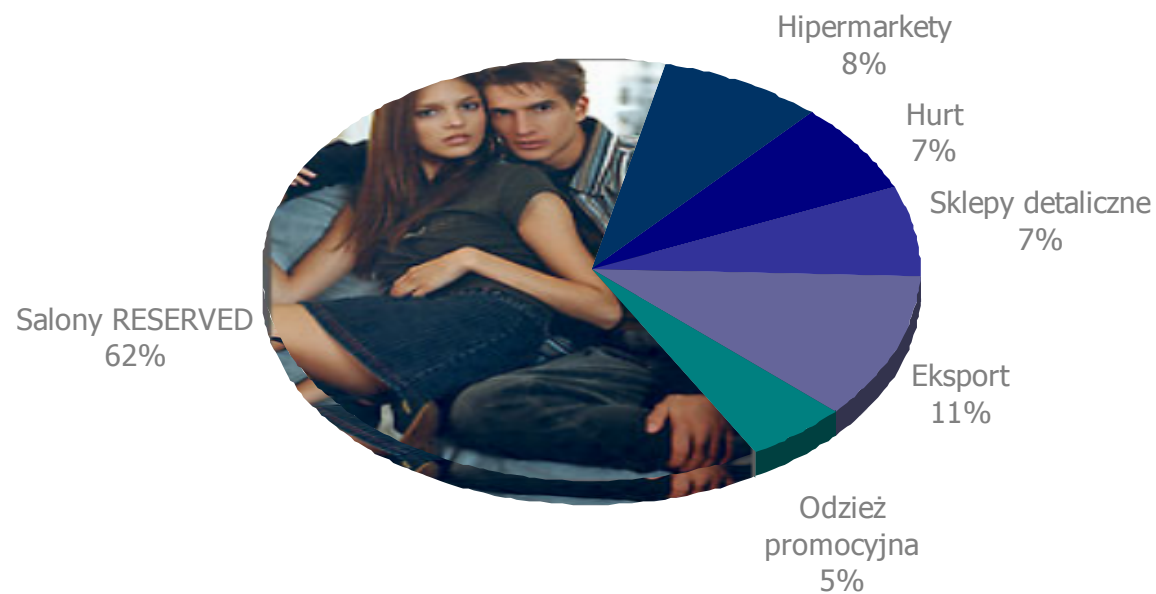
# **LPP SA**

## **prezentacja wyników III kwartał 2003 roku**

**Warszawa, 5 listopada 2003 r.**

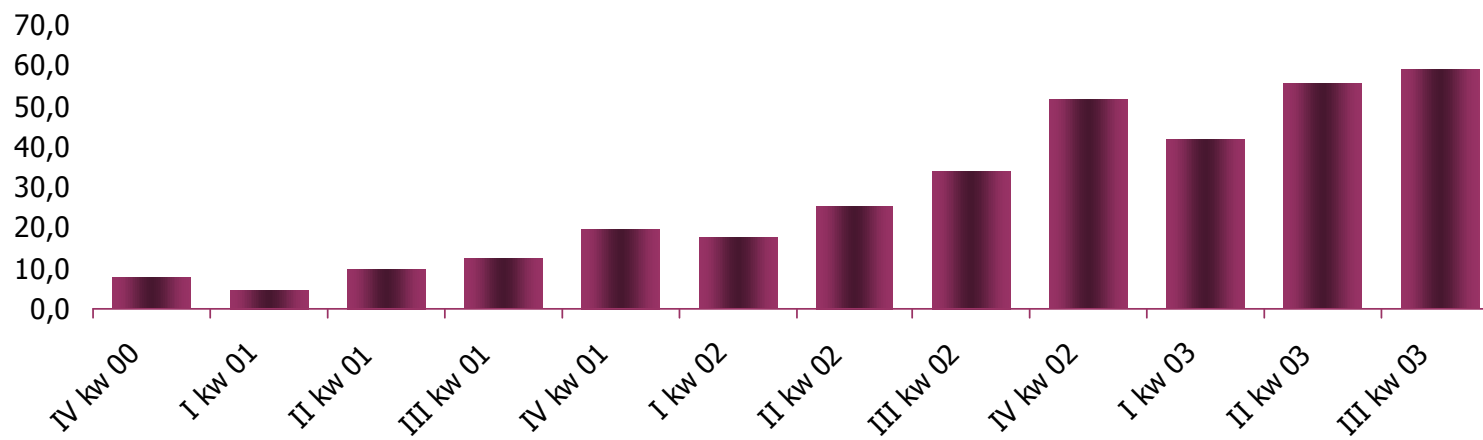
## Udział sprzedaży w Salonach przekroczył 60%

[%]	III kw. 02	III kw. 03	I-III kw. 02	I-III kw. 03
Salony RESERVED	48,0	62,0	43,0	61,0
Hipermarkety	20,0	8,0	21,0	10,0
Hurt	11,0	7,0	11,0	7,0
Sklepy detaliczne	9,0	7,0	10,0	7,0
Eksport	7,0	11,0	8,0	10,0
Odzież promocyjna	5,0	5,0	7,0	5,0



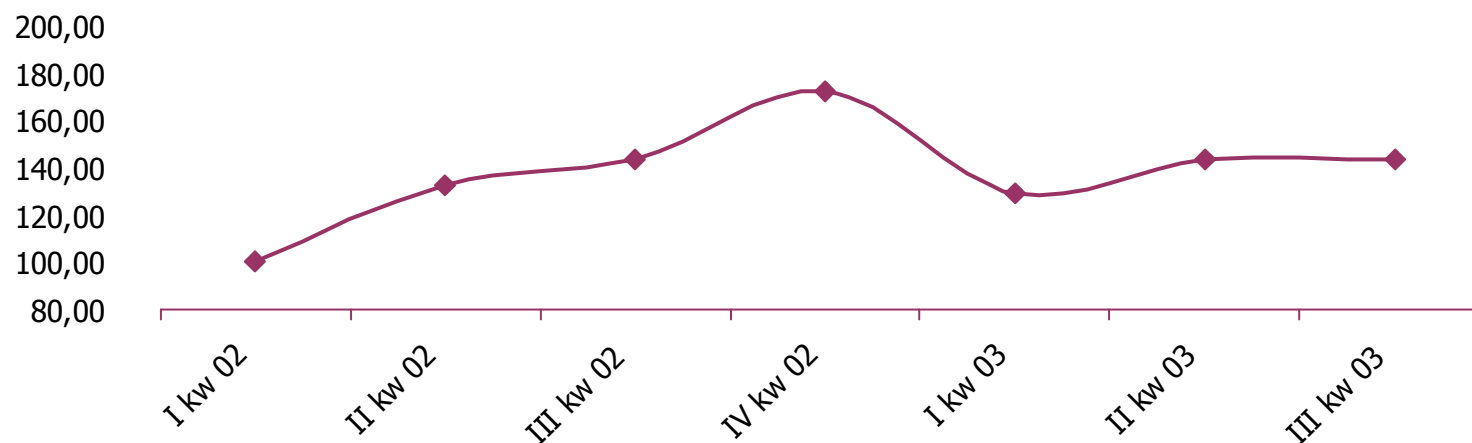
## Zgodnie z obietnicą ... przyspieszamy nasz rozwój

### Przychody z Salonów [w mln zł/kwartał]



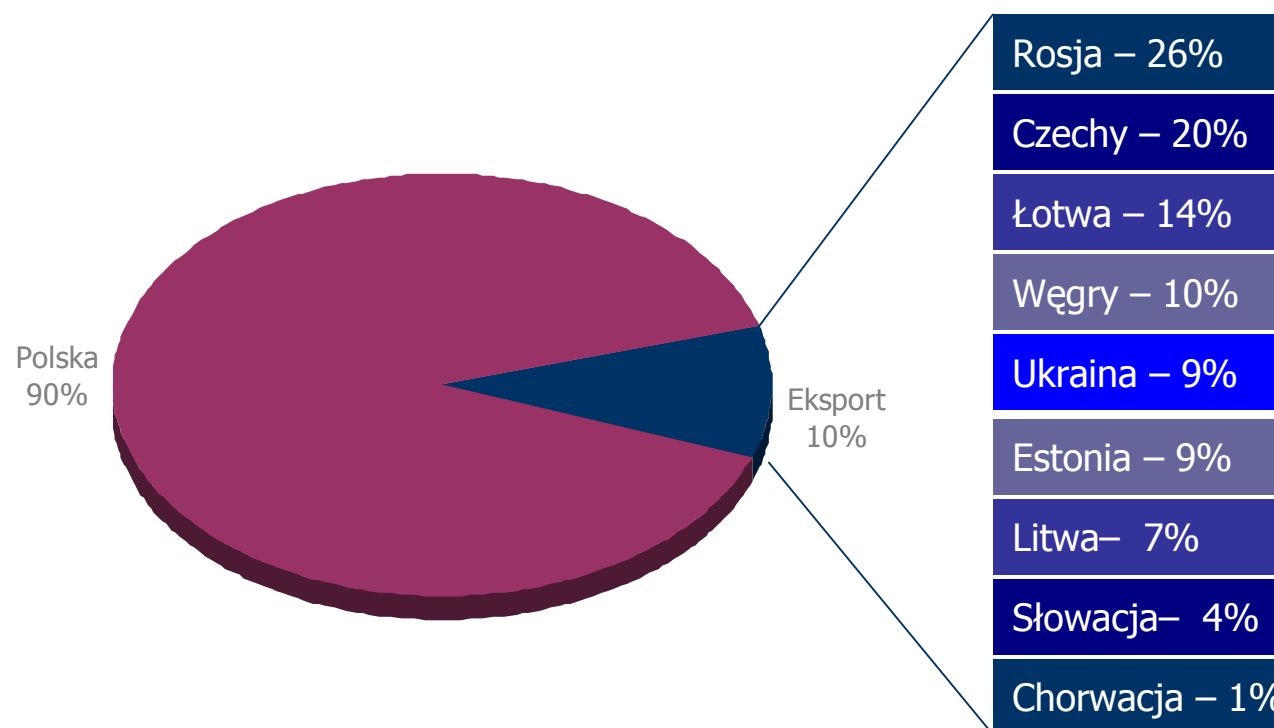
### Przychody ze sprzedaży w Salonach\* z m2 [I kw. 2002 = 100]

\*/ salony istniejące przed 30.06.2001 r.



## Zwiększamy sprzedaż eksportową

[%]	2002	I kw. 03	II kw. 02	III kw. 03	I-III kw. 03
Kraj	91,0	89,0	91,0	89,0	90,0
Eksport, w tym:	9,0	11,0	9,0	11,0	10,0
<i>[wartościowo w mln zł]</i>	<i>23,5</i>	<i>8,3</i>	<i>8,0</i>	<i>10,5</i>	<i>26,0</i>



## Nadal szybko rośniemy

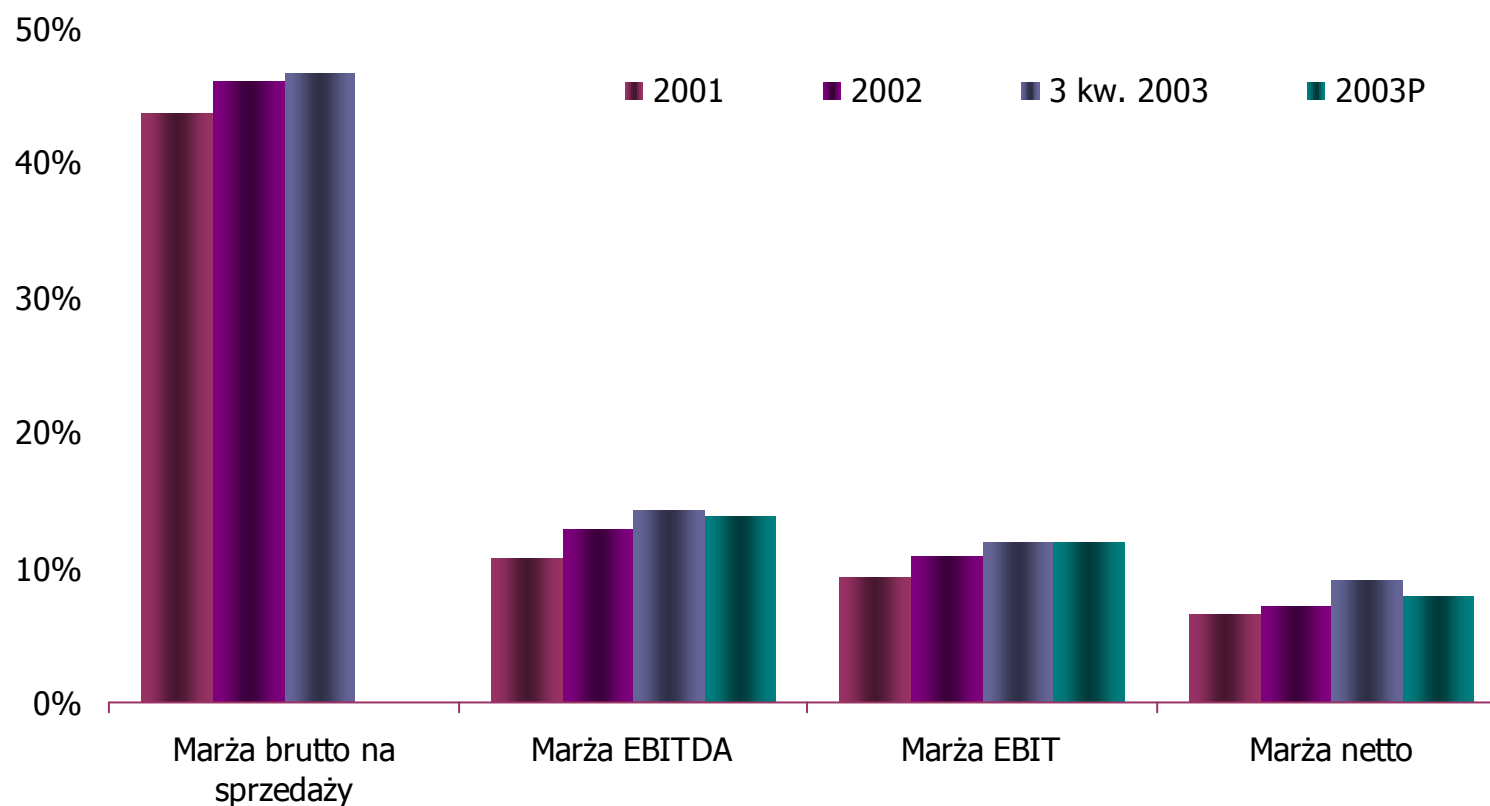
[w mln zł]	III kw. 03	III kw. 02	Zmiana [%]
Przychody ze sprzedaży	95,1	70,8	34,3
Zysk brutto na sprzedaży	44,1	31,1	41,6
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>46,3%</i>	<i>44,0%</i>	<i>+2,4%</i>
Koszty sprzedaży	29,4	19,3	52,5
Koszty ogólnego zarządu	5,3	3,9	37,1
EBITDA	14,0	9,0	55,6
<i>Marża EBITDA</i>	<i>14,7%</i>	<i>12,7%</i>	<i>+2,0%</i>
EBIT	11,3	7,7	46,3
<i>Marża EBIT</i>	<i>11,9%</i>	<i>10,9%</i>	<i>+1,0%</i>
Zysk netto	7,8	4,5	74,0
<i>Marża netto</i>	<i>8,2%</i>	<i>6,4%</i>	<i>+1,8%</i>

## Nadal szybko rośniemy

[w mln zł]	I-III kw. 03	I-III kw. 02	Zmiana [%]
Przychody ze sprzedaży	260,4	182,3	42,9
Zysk brutto na sprzedaży	121,5	81,0	49,9
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>46,7%</i>	<i>44,5%</i>	<i>+2,2%</i>
Koszty sprzedaży	79,9	49,7	61,0
Koszty ogólnego zarządu	15,2	12,0	26,6
EBITDA	37,1	24,9	49,0
<i>Marża EBITDA</i>	<i>14,2%</i>	<i>13,7%</i>	<i>+0,5%</i>
EBIT	30,6	21,5	42,0
<i>Marża EBIT</i>	<i>11,8%</i>	<i>11,8%</i>	-
Zysk netto	23,6	12,9	83,3
<i>Marża netto</i>	<i>9,1%</i>	<i>7,1%</i>	<i>+2,0%</i>

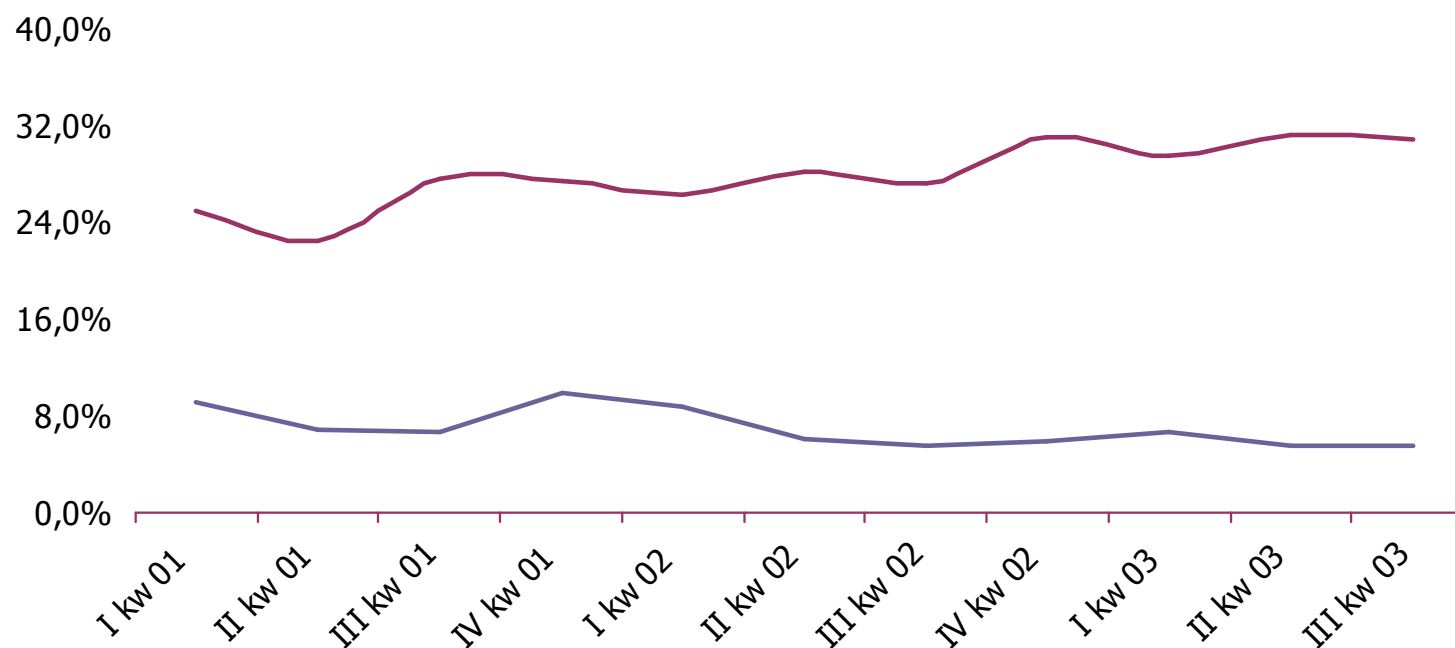
## ... jednocześnie poprawiając rentowność ...

- ☐ LPP utrzymuje wysoką rentowność na każdym poziomie
- ☐ Przekraczamy rentowności planowane na koniec 2003 roku



## ... utrzymując koszty pod ścisłą kontrolą

[w mln zł]	2001	2002	3 kw 2003
Koszty sprzedaży/sprzedaż	26,2%	28,4%	30,7%
Koszty ogólnego zarządu/sprzedaż	8,1%	6,4%	5,8%





## Bilans pozwala na dalszy, bezpieczny rozwój

[w mln zł]	2002	31-03-03	30-06-03	30-09-03
Aktywa trwałe	48,0	59,6	64,6	72,8
Aktywa obrotowe	118,8	139,2	145,6	162,5
- zapasy	76,6	84,3	75,7	89,1
- należności krótkoterminowe	34,3	48,0	47,6	54,9
- środki pieniężne	4,7	3,4	13,7	8,7
- krótkoterminowe rozliczenia międzyokr.	0,9	1,5	5,1	6,0
Aktywa razem	166,8	198,7	210,2	235,3
Kapitał własny	74,7	80,2	139,9	147,6
Zobowiązania i rezerwy	92,1	118,5	70,3	87,7
- rezerwy	0,5	0,6	2,9	4,4
- zobowiązania długoterminowe	7,3	7,2	6,5	6,0
- <i>długoterminowe zadłużenie odsetkowe</i>	<i>7,3</i>	<i>7,2</i>	<i>6,5</i>	<i>6,0</i>
- zobowiązania krótkoterminowe	82,7	109,6	59,3	76,2
- <i>krótkoterminowe zadłużenie odsetkowe</i>	<i>38,9</i>	<i>44,2</i>	<i>14,0</i>	<i>17,9</i>
- rozliczenia międzyokresowe	1,6	1,1	1,6	1,1
Pasywa razem	166,8	198,7	210,2	235,3

## Powstają nowe placówki

	2002	04-11-03	2003P	2004P
Liczba salonów (Polska)	41	56	64	100 – 110
Liczba salonów (zagr.)	7	16	16	25 – 30
Łącznie liczba salonów	48	72	80	125 – 140
Powierzchnia salonów (Polska)	17 000	25 000	30 000	ok. 46 000
Powierzchnia salonów (zagr.)	4 000	7 000	7 000	ok. 15 000
Łącznie powierzchnia salonów	21 000	32 000	37 000	ok. 61 000






☐ 5 placówek franszysowych o pow. 1 700 m kw.

☐ Nowe lokalizacje do końca roku:

- Poznań
- Olsztyn
- Kraków
- Gdańsk
- Wrocław
- Elbląg
- Cieszyn
- Warszawa

## Przebieg wdrożenia systemu IT

### Moduły programu Retek:

-  RMS (moduł centralny)
-  Top Plan (wspomaganie planowania)
-  RDF (prognozowanie)
-  POS (punkt sprzedaży)
-  RDW (hurtownia danych)

Planowany koszt wdrożenia oprogramowania: 3,3 mln \$

Planowany koszt zakupu sprzętu komputerowego: 1,0 mln \$



### Wdrożone moduły:

-  Top Plan
-  RDF

Koszt wdrożenia oprogramowania: 2,0 mln zł

Koszt zakupu sprzętu komputerowego: 3,2 mln zł

### Harmonogram pozostałych prac:

-  RMS – koniec I połowy 2004 roku
-  POS, RDW – koniec roku 2004



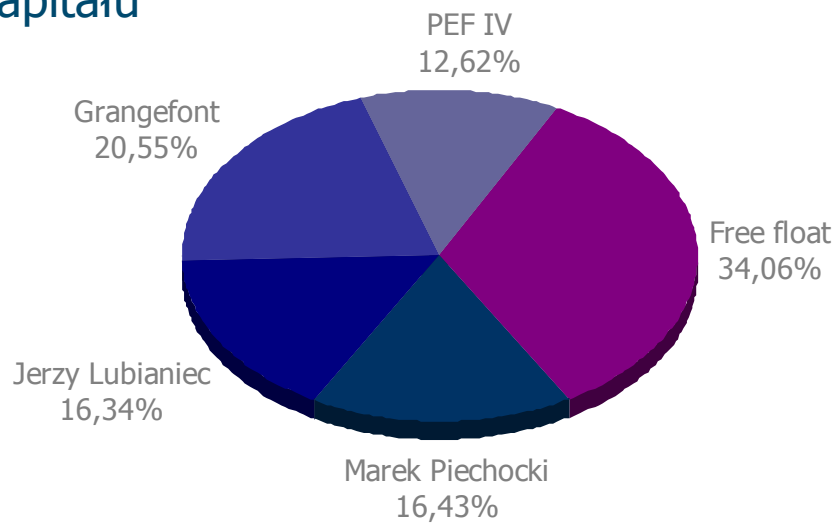
## Prognoza na 2003 rok

☐ Planowane na 2003 wyniki finansowe

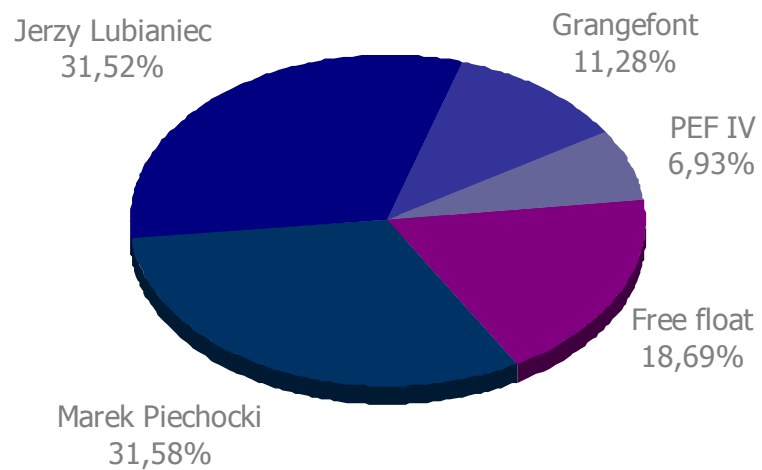
[w mln zł]	2002	2003P	Zmiana [%]
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>261,6</b>	<b>390,0</b>	<b>+49,1</b>
EBITDA	33,8	54,0	+59,8
EBIT	28,6	46,0	+60,8
<b>Zysk netto</b>	<b>18,6</b>	<b>31,0</b>	<b>+66,7</b>
<b>EPS</b>	<b>12,26</b>	<b>18,9</b>	<b>+54,2</b>

# Bieżąca struktura akcjonariatu

## Struktura kapitału

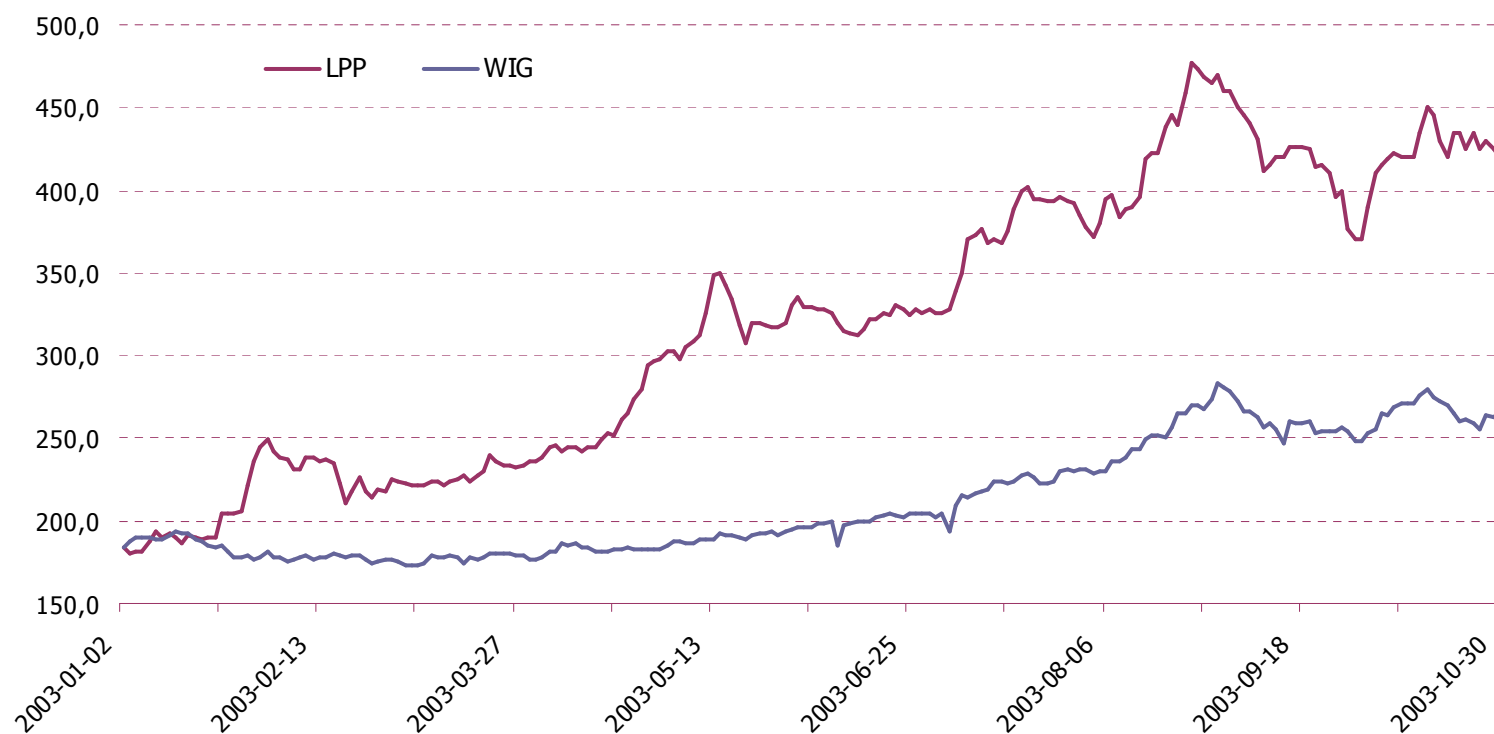


## Struktura głosów





₹ Kapitalizacja*	717,2
₹ Free float*	143,1
₹ P/E na 2003*	23,1



\*/ wyliczenia na dzień 03-11-2003 przy cenie 421,00 zł.

## Nowa marka w 2004

Lpp<sup>®</sup>  
S.A.

