



SFINKS POLSKA S.A.

**Prezentacja
długookresowej strategii rozwoju
Sfinks Polska SA
na lata 2010-2014**

WARSZAWA, 13 KWIETNIA 2010 R.

SPHINX[®]
RESTAURACJE

CHŁOPSKIE JADŁO[®]
RESTAURACJE

福 WOK[®]
RESTAURACJE

AGENDA

- Cel strategiczny
- Kierunki długoterminowego rozwoju
- Rozwój marek zarządzanych przez Sfinks Polska
- Realizacja strategii w czasie
- Spodziewany wpływ na wyniki
- Implementacja strategii przez nowy zarząd
- Podsumowanie

Cel strategiczny

Zbudowanie międzynarodowej sieci restauracji w oparciu o silne i rozpoznawalne marki gastronomiczne rozwijane poprzez system franczyzowy i masterfranczyzowy

Czynniki sukcesu realizacji strategii

- Zapewnienie **rentowności** spółki i poszczególnych restauracji
- Systematyczny **wzrost sprzedaży** poprzez:
 - ✓ Zwiększanie obrotów w istniejących restauracjach
 - ✓ Rozwój sieci z wykorzystaniem nowych konceptów (express)
 - ✓ Rozwój nowych kanałów dystrybucji (dowóz, wynos, catering)
- Model biznesowy oparty o **franczyzę**
- Wzmacnianie rozpoznawalności i siły **marek**
- Wejście konceptów **na rynki zagraniczne** (masterfranczyza)
- Utrzymanie **wysokiej jakości** działania firmy i obsługi Klienta

Podstawowe kierunki długoterminowego rozwoju



Koncept express

Założenia

Mniejsze restauracje bez obsługi kelnerskiej
Posiłki bazujące na głównym menu przygotowane do szybkiego spożycia (także w ruchu)
Sposób podania dostosowany do szybkiej konsumpcji
Rozwój w miejscach o dużym natężeniu ruchu (centra handlowe, dworce), mniejsze miasta

Potencjał konceptu

Nowy pojemny segment, nowy profil klienta
Atrakcyjna alternatywa dla fast foodów – relacja ceny do jakości
Model przygotowany w oparciu o know-how spółki
Możliwy szybki rozwój sieci

- mniejsze nakłady inwestycyjne
- sprawdzone marki

Efektywny rozwój w nowych lokalizacjach
Atrakcyjność konceptu dla franczyzobiorców

Rozwój marek zarządzanych przez Sfinks Polska

Sphinx

- **Stabilny rozwój pełnowymiarowych restauracji**, przy zapewnieniu ich rentowności
- **Rozwój usług dodatkowych:** dowóz, wynos, catering
- **Rozwój konceptu typu express**
- **Wzmacnianie marki na rynku**

WOOK

- **Dynamiczny rozwój sieci** poprzez uruchamianie restauracji pełnowymiarowych i punktów typu express
- **Rozwój usług dodatkowych:** dowóz, wynos, catering
- **Promocja marki wśród Klientów**

Chłopskie Jadło

- Obecnie samowystarczalna sieć (w trakcie restrukturyzacji)
- Decyzja o pozostawieniu marki w portfolio
- **Zakładana zmiana profilu w kierunku casual dining**

Realizacja strategii w czasie

2010: przygotowanie sieci do rozwoju od 2011 r.

- Zapewnienie rentowności wszystkich istniejących restauracji
- Wdrożenie standardów operacyjnych i jakościowych
- Wprowadzenie pełnej centralizacji zakupów
- Nowy model francyzyzowy, stabilizacja sieci
- Nowe kanały dystrybucji (wynos, dowóz, catering)
- Przygotowanie modelu express
- Zakończenie restrukturyzacji biznesów zagranicznych
- Przygotowanie procedur i zasad dla masterfranczyzy

**Od 2011: intensywny rozwój sieci w kraju,
wdrażanie masterfranczyzy za granicą**

Spodziewany wpływ na wyniki

Liczba restauracji

- W roku 2011 powyżej **150**
- W roku 2014 powyżej **290**

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży

- Wzrost do **250 mln zł** w roku 2011
- Przekroczenie **450 mln zł** w roku 2014

Dodatnia EBITDA na poziomie skonsolidowanym

- W 2011: **12 mln zł**
- W 2014: przekroczenie **45 mln zł**

Dane nie uwzględniają zdarzeń jednorazowych i realizowanych projektów (w tym potencjalnych przejęć na rynku krajowym i międzynarodowym)

Wyniki 2010 skutkiem zdarzeń z lat 2008 i 2009 i podejmowanych działań naprawczych



Wyniki 2010 skutkiem zdarzeń z lat 2008 i 2009 i podejmowanych działań naprawczych

Podjęty program naprawczy

- Powołanie zespołu specjalistów, przeprowadzenie wewnętrznego audytu spółki i sieci, zidentyfikowanie kluczowych obszarów zmian organizacyjnych
- Działania w zakresie:
 - stabilizacja sieci i centrali
 - uregulowanie spraw z wynajmującymi (renegocjacje stawek czynszów, uregulowanie tzw. czynszów jałowych)
 - przywrócenie zasad organizacyjno-prawnych w zarządzaniu spółką
 - audyt sieci i umów franczyzowych
 - nowe zasady współpracy z franczyzobiorcami, nowe umowy franczyzowe
 - program poprawy jakości w sieci
 - umowy centralne w zakresie dostaw
 - audyt restauracji za granicą
 - audyt i przywrócenie rentowności Chłopskiego Jadła

Zakończenie w tym roku działań naprawczych w spółce
i wdrożenie rozwiązań pozwalających na efektywną realizację planów rozwojowych od 2011

Projekty nie uwzględnione w prognozowanych wynikach

Rozwój za granicą:

- Wyszukiwanie rynków z potencjałem
- Ograniczenie ryzyka własnego - masterfranczyza

Chłopskie Jadło

- Przekroczony break-even point, sieć samowystarczalna
- Dalsze zmiany w kierunku poprawy rentowności

Da Grasso

- Weryfikacja przedstawionych na koniec marca założeń planu biznesu
- Decyzja do końca lipca 2010 na bazie analizy korzyści dla spółek

Zdarzenia jednorazowe nie uwzględnione w prognozowanych wynikach

Rozwiązanie rezerw

- W przypadku ustania przesłanek ich utworzenia

Postępowania sądowe

- Naruszenie praw do znaku towarowego i zasad uczciwej konkurencji
- Naruszenie umów handlowych
- Wykonania umów z zakresu zarządzania
- Odszkodowania z tytułu opcji

Implementacja strategii przez nowy zarząd

Zaangażowanie Sylwestra Cacka i Tomasza Morawskiego w zarządzenie spółką

- Zgodne z wcześniejszymi zapowiedziami bezpośrednie zarządzanie do czasu przygotowania długoterminowej strategii
- Planowane przejście do rady nadzorczej i bezpośredni nadzór nad realizacją strategii



SKŁAD ZARZĄDU

- **Mariola Krawiec-Rzeszotek** - prezes zarządu
- **Bogdan Bruczko** - wiceprezes zarządu
- **Janusz Bossak** - wiceprezes zarządu
- **Iwona Potrykus** - wiceprezes zarządu
- **Dariusz Strojewski** - wiceprezes zarządu (**Jacek Woźniewicz** od 1 maja 2010)

PODSUMOWANIE

- Sfinks Polska będzie rozwijać się w segmencie casual dining i fast casual dining
- Koncept express będzie wdrażany w oparciu o marki Sphinx i Wook
- Pełnowymiarowe restauracje będą oferować nowe usługi: posiłki na wynos, dowóz dań do domów i biur oraz usługi cateringowe
- Priorytetem będzie zapewnienie rentowności spółki i wszystkich restauracji
- Osiągnięcie dodatniego wskaźnika EBITDA prognozowane jest na 2011 r. Wtedy spółka ma przekroczyć rekordowy poziom przychodów skonsolidowanych z 2008 r.
- Dalszy pozytywny wpływ na wyniki mogą mieć realizowane projekty i zdarzenia jednorazowe
- Rok 2010 będzie poświęcony jeszcze na zakończenie działań naprawczych i przygotowanie spółki do długookresowego rozwoju

DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ

PYTANIA I ODPOWIEDZI