Warszawa, 28.08.2025 r.

**Eurocash poprawia wynik operacyjny w 2 kw. 2025 r. pomimo trudnych warunków rynkowych, a segment projektów po raz pierwszy wypracował dodatni wynik EBITDA**

**W drugim kwartale 2025 roku Grupa Eurocash odnotowała spadek przychodów o 1,2% r/r, osiągając poziom 7,9 mld PLN, co stanowi wynik lepszy niż rynek hurtowy (WRM[[1]](#footnote-2)), który zmniejszył się w tym samym okresie o 3,5% r/r. Wzrost EBIT Grupy o 24% r/r, do poziomu 82 mln PLN, czy wzrost rentowności EBITDA z 2,7% do 3,0%, są efektem utrzymania dyscypliny kosztowej oraz wdrożonych działań optymalizacyjnych, potwierdzających skuteczność podejmowanych inicjatyw w ostatnich kwartałach.**

* Po raz pierwszy segment projektów wzrostowych (Frisco, Duży Ben) osiągnął dodatni wynik EBITDA w kwartale (2m PLN vs –5m PLN r/r), co odzwierciedla skuteczne działania na rzecz poprawy rentowności obu spółek.
* Marża brutto w Grupie na stabilnym r/r poziomie 12,8%.
* Skorygowana EBITDA o zdarzenia jednorazowe (9m PLN - zamknięcia 19 sklepów Delikatesy Centrum) wzrosła 9% r/r do poziomu 239m PLN.
* Pomimo słabszej kontrybucji segmentu Cash & Carry zysk EBITDA na działalności hurtowej wzrósł do 198m (+6% r/r). W segmencie detalicznym spadek zysku EBITDA do 57m PLN (-23% r/r) na co wpływ miały koszty zamknięcia nierentownych placówek.
* Zadłużenie netto spółki spadło do poziomu 368m PLN (wskaźnik ND/LTM EBITDA utrzymał się na stabilnym poziomie 0,89 w 2 kw. 2025 w porównaniu do 0,87 w 2 kw. 2024).

– Pomimo notowanego spadku przychodów, konsekwentnie zwiększamy marżę EBITDA, co wyraźnie pokazuje skuteczność naszej polityki kosztowej oraz działań optymalizacyjnych. Dla naszych franczyzobiorców budujemy narzędzia wspierające ich konkurencyjność, co przekłada się na zwiększenie ich lojalności zakupowej. Wyniki za 2 kw. 2025 r. dowodzą, że Grupa Eurocash potrafi efektywnie zarządzać kosztami i kapitałem obrotowym nawet w wymagającym otoczeniu rynkowym – komentuje **Paweł Surówka, prezes Grupy Eurocash.**

Rynek FMCG w Polsce urósł w 2 kw. 2025 r. o 6% r/r, głównie dzięki wzrostowi w dyskontach (+11% r/r). Segment WRM zanotował spadek o 3,5% r/r, za sprawą spadków w kluczowych kategoriach jak piwo (-16% r/r) czy alkohol wysokoprocentowy (-6% r/r), wynikających ze zmian zachowań konsumenckich, wzrostu akcyzy, a także niesprzyjających warunków pogodowych.

W 2 kw. 2025 r. segment projektów, obejmujący Frisco oraz sieć Duży Ben, po raz pierwszy w historii osiągnął dodatnią rentowność na poziomie EBITDA. Stanowi to wyraźny sygnał, że przyjęta strategia skalowania biznesu oraz poprawy efektywności przynosi wymierne rezultaty.

– Frisco nie tylko koncentruje się na dalszym rozwoju, ale również kontynuuje poprawę rentowności, m.in poprzez wejście na rynek łódzki i wykorzystanie potencjału logistycznego drugiego magazynu pod Warszawą. Z kolei w Dużym Benie stale optymalizujemy sklepy pod kątem misji zakupowych. Jesteśmy na dobrej drodze do budowania rentowności w obu spółkach i dalszego wzmacniania ich pozycji na rynku – **podsumowuje Paweł Surówka, prezes Grupy Eurocash.**

**Optymalizacja kosztów i praca na kapitale obrotowym**

W pierwszym półroczu 2025 r. Grupa kontynuowała redukcję kosztów, co przełożyło się na spadek kosztów o 52m PLN r/r. Ponadto zrealizowany został intensywny program redukcji stanów magazynowych i poprawy cyklu konwersji gotówki o 3 dni w porównaniu do 2 kw. 2024 r.

– *Utrzymujemy koszty pod ścisłą kontrolą, co widać na zysku EBIT, biorąc pod uwagę niższe przychody i płaską marże brutto, a praca na kapitale obrotowym pozwala nam uwalniać gotówkę* – mówi **Piotr Nowjalis, CFO Grupy Eurocash.**

**Miękka franczyza i sieci partnerskie Grupy Eurocash**

Segment miękkiej franczyzy odnotował dodatnią dynamikę sprzedaży LFL na poziomie 1,1% w 2 kw. 2025 r. Jednocześnie udział naszych sieci franczyzowych w rynku hurtowym wzrósł do 31,6% w 2 kw. 2025 r. wobec 28,8% w 2 kw. 2024 r. W pierwszej połowie 2025 r. Eurocash odnotował wzrost liczby obsługiwanych sklepów działających w modelu franczyzowym o 428 w porównaniu z końcem roku 2024.

**Grupa Eurocash** jest największym polskim hurtowym dystrybutorem produktów FMCG, właścicielem lidera rynku e-grocery Frisco.pl, partnerem logistycznym i technologicznym sklepów lokalnych. Zarządza rozbudowaną strukturą sieci franczyzowych, agencyjnych i partnerskich, takich jak ABC, Delikatesy Centrum, Groszek, Gama, Duży Ben, Lewiatan czy Euro Sklep. Z ponad 15,5 tys. placówek Grupa Eurocash, zgodnie z analizą Deloitte, jest największym franczyzodawcą w Polsce, co czyni kluczowym partnerem rozwoju dla tysięcy lokalnych przedsiębiorców. Grupa oferuje z jednej strony efektywne modele biznesowe, a z drugiej skalę zakupową, logistykę, wsparcie marketingowe, dostęp do wiedzy oraz nowoczesne rozwiązania technologiczne wspierające prowadzenie i rozwój sklepu. Z liczbą ponad 19 tys. zatrudnianych pracowników i 90 tys. klientów, Eurocash od lat zajmuje miejsce w czołówce największych polskich firm, kompleksowo kształtując rynek polskiego handlu i wyznaczając kierunki rozwoju branży. Dąży do tego, by wyznaczać trendy także w zakresie odpowiedzialności. Do 2030 r. Grupa zamierza zmniejszyć swoją emisję CO2 o 42 proc. w ramach strategii dekarbonizacji, jaką przyjęła w 2022 r. – w zgodzie z celami Porozumienia Paryskiego, w ramach ścieżki określonej przez Science Based Targets Initiative\* (SBTi).

1. WRM Rynek docelowy dla działalności hurtowej Eurocash obejmuje głównie: segment Sklepów Niezależnych i Miękkich Franczyz oraz wybrane Zorganizowane Sieci Sklepów Osiedlowych. [↑](#footnote-ref-2)