Luksemburg, 27 października 2026

Grupa Żabka po trzech kwartałach 2026: ponad 13 tys. sklepów i dalsza poprawa rentowności

Grupa Żabka konsekwentnie łączy wzrost sprzedaży powyżej średniej rynkowej z rozwojem sieci, a dobre wyniki nowych placówek po raz kolejny potwierdzają skuteczność i skalowalność przyjętego modelu ekspansji. W ciągu ostatnich 12 miesięcy Grupa otworzyła ponad 1 400 sklepów, osiągając kolejne kamienie milowe w rozwoju: ponad 13 000 placówek w Polsce i ponad 300 w Rumunii.

Sprzedaż porównywalna (LfL) utrzymała dynamikę zbliżoną do ostatnio raportowanych poziomów i potwierdziła odporność modelu biznesowego Grupy nawet w okresie słabszej koniunktury, oraz atrakcyjność oferty dla klientów. W trzecim kwartale wzrosła o 3,5% rok do roku, a narastająco po trzech kwartałach 2026 r. wyniosła 3,6%.

Grupa systematycznie zwiększa udziały rynkowe, korzystając z dynamicznego rozwoju sieci i utrzymującej się przewagi w strategicznych kategoriach produktowych. Po trzech kwartałach sprzedaż do klienta końcowego (StEC) wyniosła 26 180 mln zł, rosnąc rok do roku o 12,5%, wspierana przez dynamikę sprzedaży porównywalnej (LfL), wysoką efektywność nowych sklepów oraz wzrost segmentu Nowe Silniki Rozwoju (NGE).

Po trzech kwartałach skorygowany wynik EBITDA Grupy wyniósł 3 392 mln zł i był o 15,7% wyższy niż rok wcześniej. Marża skorygowanego wyniku EBITDA wzrosła do 13,0%, a w trzecim kwartale osiągnęła 15,6%, wobec 15,0% przed rokiem. Wyniki potwierdzają skuteczność działań poprawiających efektywność operacyjną oraz konsekwentną kontrolę kosztów.

Tomasz Suchański, CEO Grupy Żabka oraz Przewodniczący Rady Dyrektorów, komentuje:
W trzech kwartałach 2026 r. Grupa Żabka kontynuowała konsekwentny rozwój, osiągając wyniki powyżej dynamiki rynku FMCG i umacniając swoją pozycję lidera segmentu modern convenience. Sprzedaż porównywalna (LfL) wzrosła w trzecim kwartale o 3,5% rok do roku, utrzymując stabilną dynamikę wzrostu. Jednocześnie kontynuowaliśmy rozwój sieci, otwierając w ciągu ostatnich 12 miesięcy ponad 1 400 sklepów. Osiągnęliśmy kolejne ważne kamienie milowe, przekraczając poziom 13 000 sklepów w Polsce oraz 300 sklepów w Rumunii, gdzie sieć ponad dwukrotnie zwiększyła swoją skalę.

Zabka Group S.A.
2, rue Jean Monnet
L-2180 Luxembourg
tel. +352 2 8994045
contact@zabkagroup.com

Ogłoszona w lipcu planowana transakcja z Couche-Tard otwiera nowy rozdział w historii Grupy Żabka. Współpraca z globalnym liderem segmentu modern convenience stwarza potencjał do dalszego wzmacniania naszej pozycji rynkowej, rozwoju kompetencji organizacji oraz tworzenia większej wartości dla klientów, franczyzobiorców, pracowników i lokalnych społeczności.

Tomasz Blicharski, Chief Strategy & Development Officer i przyszły Chief Executive Officer Grupy Żabka powiedział:

Nasz model biznesowy pozostaje odporny na zmieniające się warunki rynkowe, czego dowiódł również w słabszym otoczeniu rynkowym w poprzednim kwartale. Innowacyjność pozostaje jednym z ważnych źródeł przewagi konkurencyjnej Grupy Żabka, co potwierdzają ostatnio wdrożone inicjatywy. Nasze strategiczne kategorie, w szczególności QMS i napoje, osiągają dobre wyniki i w coraz większym stopniu przyczyniają się do wzrostu sprzedaży. Konsekwentnie rozwijamy ofertę gastronomiczną, wprowadzając nowe produkty i smaki odpowiadające na zmieniające się preferencje konsumentów. Jednocześnie poszukujemy również nowych sposobów łączenia rozwoju produktów z angażującą komunikacją, wykorzystując partnerstwa z influencerami i ekspertami. Wdrażamy narzędzia pozwalające jeszcze skuteczniej rozpoznawać potrzeby klientów i precyzyjniej dopasowywać do nich ofertę. Grupa rozszerza także działalność o nowe formaty sprzedaży. Rok po uruchomieniu format vendingowy obejmował już 275 automatów, które obsłużyły prawie 1 milion transakcji, co pokazuje rosnące zainteresowanie klientów tym rozwiązaniem.

Marta Wrochna-Łastowska, CFO Grupy Żabka, dodaje:

Dobra kondycja finansowa Grupy Żabka po trzech kwartałach 2026 r. odzwierciedla skuteczność naszych działań operacyjnych i konsekwentne podejście do zarządzania kosztami. Przy wzroście sprzedaży do klienta końcowego (StEC) o 12,5% rok do roku, odnotowaliśmy poprawę rentowności dzięki korzyściom skali oraz większym usprawnieniom operacyjnym. Po dziewięciu miesiącach 2026 r. skorygowany wynik EBITDA wyniósł 3 392 mln zł, rosnąc rok do roku o 15,7%, przy marży na poziomie 13,0%. Silne przepływy pieniężne potwierdzają solidne fundamenty Grupy i pozwalają finansować dalszy rozwój. Jednocześnie wysoka zdolność do generowania gotówki przyczyniła się do obniżenia wskaźnika długu netto do skorygowanej EBITDA (post-rent, bez zobowiązań leasingowych) o 0,4x rok do roku, do poziomu 0,7x. Towarzyszył temu spadek długu finansowego netto (bez zobowiązań leasingowych) o 682 mln zł, czyli 23% rok do roku, do 2 260 mln zł na koniec trzeciego kwartału 2026 r., co jest tym bardziej warte podkreślenia, że w tym roku po raz pierwszy wypłaciliśmy dywidendę, przeznaczając na ten cel 530,75 mln zł.

Zabka Group S.A.
2, rue Jean Monnet
L-2180 Luxembourg
tel. +352 2 8994045
contact@zabkagroup.com

Kluczowe informacje nt. wyników Grupy Żabka po 9M 2026 roku:

- Sprzedaż do klienta końcowego (StEC) po dziewięciu miesiącach 2026 r. wyniosła 26 180 mln zł, czyli o 12,5% więcej niż rok wcześniej. W trzecim kwartale br. wzrosła o 12,3%, do 9 564 mln zł. StEC obejmuje segment Ultimate Convenience (sklepy Żabka) oraz Nowe Silniki Rozwoju (NGE), w tym działalność w Rumunii i Biznesy Cyfrowe (DCO).
- Skonsolidowane przychody ze sprzedaży w trzech kwartałach 2026 r. zwiększyły się o 14,3%, do 23 129 mln zł. W trzecim kwartale wyniosły 8 463 mln zł (+13,8% r/r).
- Grupa umacniała pozycję rynkową, zwiększając wyniki sprzedażowe szybciej niż rynek dzięki poprawie sprzedaży porównywalnej (LfL) i rozwojowi sieci.
- W ciągu dziewięciu miesięcy 2026 r. Grupa otworzyła 1 143 nowych sklepów, w tym 1 008 w Polsce i 135 w Rumunii, zwiększając łączną liczbę placówek do 13 405 (+10,8% r/r). W trzecim kwartale otwarto 302 sklepy w Polsce i 63 w Rumunii. W ciągu ostatnich 12 miesięcy Grupa otworzyła ponad 1 400 sklepów, osiągając kolejne kamienie milowe w rozwoju: ponad 13 000 placówek w Polsce i ponad 300 w Rumunii. Zgodnie z długoterminowym planem rozwoju, do końca 2028 r. sieć ma liczyć około 16 tys. sklepów.
- W trzech kwartałach sprzedaż porównywalna (LfL) wzrosła o 3,6%, a w samym III kwartale zwiększyła się o 3,5%, utrzymując zbliżoną dynamikę do poprzednich okresów. Wzrost był napędzany dalszym zwiększaniem udziałów rynkowych oraz silnymi wynikami strategicznych kategorii, w szczególności QMS i napojów.
- Skorygowany wynik EBITDA zwiększył się o 15,7% r/r do 3 392 mln zł, przy marży na poziomie 13,0% wobec 12,6% przed rokiem. W samym III kwartale wyniósł 1 489 mln zł (+16,5% r/r), a jego marża była na poziomie 15,6% wobec 15,0% rok wcześniej (+0,6 p.p.). Poprawa wynikała z większej efektywności operacyjnej, przede wszystkim w Polsce, gdzie wzrost marży wspierała konsekwentna ekspansja i wzrost efektywności działania.
- Wspierany innowacjami segment NGE kontynuował wzrost, zwiększając sprzedaż do klienta końcowego o 30,3% do 1 464 mln zł w trzech kwartałach 2026 r. Triki - najmniejszy na świecie mobilny kontroler do gier w kształcie kapsla, który łączy zakupy z rozrywką - osiągnął sprzedaż blisko 200 tys. sztuk po ogólnopolskim wdrożeniu. Jush! i delio rozszerzyły działalność na aglomerację katowicką, czwarty region w Polsce objęty pełną ofertą Lite e-Commerce, a przychody tego segmentu wzrosły o 64 mln zł rok do roku. Sprzedaż kawy, poszerzona o nowe warianty smakowe, przekracza 50 mln kubków rocznie. Rok po uruchomieniu format vendingowy obejmował 275 automatów, które obsłużyły blisko 1 mln transakcji.
- Skorygowany zysk netto w trzech kwartałach 2026 r. wyniósł 886 mln zł, co oznacza wzrost o 36,6% rok do roku, wspierany poprawą wyników operacyjnych, w tym zwiększenia marży EBITDA. W III kwartale skorygowany zysk netto sięgnął 572 mln zł (+13,2%).
- Marża skorygowanego zysku netto była na poziomie 3,4%, rosnąc rok do roku o 0,6 p.p. W III kwartale wyniosła 6,0%, czyli na poziomie zbliżonym do poprzedniego roku.

Zabka Group S.A.
2, rue Jean Monnet
L-2180 Luxembourg
tel. +352 2 8994045
contact@zabkagroup.com

- Grupa wygenerowała dodatnie przepływy pieniężne (FCF) w wysokości 1 977 mln zł wobec 1 804 mln zł w trzech kwartałach 2025 r. (+9,6% r/r). W III kwartale wyniosły one 736 mln zł, wobec 639 mln zł rok wcześniej (+15,1% r/r). Wynik ten odzwierciedla solidną sytuację finansową Grupy, wspieraną dyscypliną inwestycyjną i sprawnym zarządzaniem kapitałem obrotowym.
- Wydatki inwestycyjne (CAPEX) w III kwartale wyniosły 423 mln zł, co oznacza wzrost o 22,7% r/r. Wyższe nakłady wynikały z realizacji inwestycji, w tym związanych z ekspansją zagraniczną.
- Silna generacja gotówki, wspierana wzrostem skorygowanego wyniku EBITDA i korzystnymi zmianami kapitału obrotowego, przyczyniła się do dalszej poprawy pozycji finansowej Grupy. Pomimo wzrostu zobowiązań leasingowych związanego z ekspansją sieci oraz indeksacją czynszów do inflacji, wskaźnik długu netto do skorygowanego wyniku EBITDA (post-rent, z wyłączeniem zobowiązań leasingowych) spadł na koniec III kwartału 2026 r. do 0,7x z 1,0x rok wcześniej. Poprawie wskaźnika towarzyszyła redukcja długu finansowego netto (bez zobowiązań leasingowych) o 682 mln zł, tj. o 23,2% rok do roku, do 2 260 mln zł. Dzięki silnej pozycji płynnościowej Grupa zdecydowała się również na dodatkową spłatę 400 mln zł kredytu w ramach umowy SFA.

Podsumowanie wyników za 3Q 2026 i 9M2026

W mln PLN	3Q 2026	3Q 2025	Zmiana	9M 2026	9M 2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	**8 463**	7 440	+13,8%	**23 129**	20 230	+14,3%
Zysk brutto ze sprzedaży	**1 776**	1 514	+17,3%	**4 279**	3 655	+17,1%
EBITDA	**1 438**	1 226	+17,2%	**3 249**	2 773	+17,2%
Skorygowany wynik EBITDA	**1 489**	1 279	+16,5%	**3 392**	2 932	+15,7%
Wynik netto	**528**	463	+14,1%	**777**	530	+46,7%
Skorygowany wynik netto	**572**	505	+13,2%	**886**	649	+36,6%

Zabka Group S.A.
2, rue Jean Monnet
L-2180 Luxembourg
tel. +352 2 8994045
contact@zabkagroup.com

Wybrane KPI i mierniki efektywności

(wszystkie marże obliczone na podstawie sprzedaży do klienta końcowego)

	3Q 2026	3Q 2025	Zmiana	9M 2026	9M2025	Zmiana
Skonsolidowana sprzedaż do klienta końcowego (StEC), w mln PLN	**9 564**	8 517	+12,3%	**26 180**	23 268	+12,5%
Liczba sklepów na koniec okresu				**13 405**	12 099	+10,8%
w tym Rumunia				***302***	*122*	*+147,5%*
Wzrost sprzedaży porównywalnej (LFL)	**3,5%**	4,5%	-1,0 p.p.	**3,6%**	5,5%	-1,9 p.p.
Nowo uruchomione sklepy (brutto)	**365**	323	+13,0%	**1 143**	1 127	+1,4%
w tym Rumunia	***63***	*16*	*293,8%*	***135***	67	101,5%
Marża EBITDA	**15,0%**	14,4%	+0,6 p.p.	**12,4%**	11,9%	+0,5 p.p.
Marża skorygowanego wyniku EBITDA	**15,6%**	15,0%	+0,6 p.p.	**13,0%**	12,6%	+0,4 p.p.
Marża zysku netto	**5,5%**	5,4%	+0,1 p.p.	**3,0%**	2,3%	+0,7 p.p.
Marża skorygowanego zysku netto	**6,0%**	5,9%	+0,0 p.p.	**3,4%**	2,8%	+0,6 p.p.

Zawarcie umowy nabycia kontrolnego pakietu akcji Grupy Żabka przez Couche-Tard

31 lipca 2026 r. kanadyjska Alimentation Couche-Tard, jeden z największych na świecie operatorów sklepów convenience, działający m.in. pod marką Circle K, zawarła umowę dotyczącą nabycia akcji Grupy Żabka i zapowiedziała dobrowolne wezwanie do zapisywania się na sprzedaż akcji, formalnie ogłoszone 26 sierpnia. Wezwanie objęło wszystkie istniejące akcje spółki po cenie 32 zł za akcję, co implikuje wycenę kapitału własnego na około 32,6 mld zł.

Transakcję poparli kluczowi członkowie kadry zarządzającej oraz akcjonariusze posiadający łącznie około 57% akcji, w tym fundusze CVC Capital Partners i Partners Group, które zobowiązały się do złożenia zapisów na sprzedaż wszystkich posiadanych walorów. Finalna liczba akcji nabytych przez Couche-Tard będzie zależeć od poziomu zapisów złożonych przez akcjonariuszy.

Planowana transakcja ma być największym przejęciem w historii Couche-Tard i zapewnić spółce kontrolę nad jedną z czołowych europejskich platform w segmencie *convenience* i handlu cyfrowego. Dla Grupy Żabka oznacza szansę na dalszy rozwój dzięki wykorzystaniu międzynarodowego doświadczenia partnera, przy jednoczesnym zachowaniu dotychczasowej struktury zarządczej, marki, modelu franczyzowego i lokalnych kompetencji.

Na dzień 27 października 2026 r. spełnione były dwa z trzech warunków regulacyjnych wezwania: uzyskano zgodę rumuńskiego organu ds. bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz decyzję Komisji Europejskiej o braku sprzeciwu na podstawie przepisów dotyczących subsydiów

Zabka Group S.A.
2, rue Jean Monnet
L-2180 Luxembourg
tel. +352 2 8994045
contact@zabkagroup.com

zagranicznych. Do spełnienia pozostaje warunek uzyskania zgody na koncentrację przez właściwy organ antymonopolowy.

Przy założeniu spełnienia wszystkich warunków wezwania lub odstąpienia od ich spełnienia, w zakresie dopuszczalnym przez prawo, oraz braku nieprzewidzianych okoliczności lub przedłużenia okresu przyjmowania zapisów, oczekuje się, że wezwanie zostanie sfinalizowane nie później niż w grudniu 2026 r.

O Grupie Żabka

Grupa Żabka to kompleksowy ekosystem convenience, którego misją jest tworzenie wartości poprzez upraszczanie codziennego życia klientów.

Grupa obsługuje rosnącą liczbę konsumentów szukających wygodnych rozwiązań, promując przy tym odpowiedzialne podejście wobec klientów, franczyzobiorców, dostawców oraz szeroko pojętego środowiska, w tym dbałość o zrównoważone korzystanie z produktów i opakowań.

Ekosystem Grupy Żabka obejmuje wiodącą w Polsce sieć sprzedaży detalicznej w formacie modern convenience działającą pod marką Żabka oraz działającą w Rumunii sieć spod marką Froo. Uzupełnia je sieć bezobsługowych sklepów autonomicznych pod szyldem Żabka Nano, umożliwiających robienie zakupów przez całą dobę w dowolny dzień tygodnia. Cała sieć na koniec września 2026 r. obejmowała 13 405 sklepów.

Grupa dysponuje również zaawansowaną, stale rozwijaną ofertą cyfrową. Należąca do niej marka Maczfit, powstała z myślą o osobach szukających zdrowej i jednocześnie wygodnej diety, dostarcza restauracyjnej jakości gotowe posiłki prosto do domu klienta. Platforma Dietly to z kolei wiodąca porównywarka dostawców cateringu dietetycznego. Działalność w zakresie internetowych zakupów spożywczych Grupa realizuje zaś za pośrednictwem marek Jush! i delio. Od października 2024 r. akcje Spółki notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Kontakt dla mediów

Grupa Żabka
Filip Paszke
Wojciech Zengteler
Karolina Sondej
biuro.prasowe@zabka.pl
ir@zabkagroup.com

M+G
Magda Kołodziejczyk +48 501 16 88 07
Sara Borys +48 797 314 587
zabka@mplusg.com.pl

Tabela poniżej zawiera definicje, objaśnienia oraz uwagi metodologiczne dotyczące obliczania wszystkich Alternatywnych Pomiarów Wyników („APM"), do jakich odnosi się niniejsza Prezentacja. Nie zostały one zdefiniowane w MSSF i w związku z tym są prezentowane zgodnie z Wytycznymi ESMA w sprawie alternatywnych pomiarów wyników. Poniższe informacje mają na celu umożliwienie użytkownikom zrozumienia podstawy, celu i ograniczeń każdego APM oraz zapewnienie ich przejrzystości, spójności oraz porównywalności pomiędzy kolejnymi okresami sprawozdawczymi.

No.	APM	Skrót	Definicja	Znaczenie
1.	**Sprzedaż do klienta końcowego**	**SKK, StEC**	Sprzedaż realizowana przez sklepy działające pod szyldem Żabka, a także przez tzw. Nowe Silniki Rozwoju. Wartość ta nie jest tożsama z przychodami ze sprzedaży Spółki.	Stanowi miarę wyników podstawowej działalności handlowej Grupy oraz popyt generowany na poziomie klienta, wykraczającą poza przychody ze sprzedaży wykazywane zgodnie z MSSF.
2.	**Skorygowany wynik operacyjny powiększony o odsetki, podatki i amortyzację**	**Skorygowana (skoryg.) EBITDA**	Skorygowana EBITDA oznacza wynik EBITDA skorygowany o (i) wydatki poniesione na zapewnienie ciągłości działalności w wypadku wystąpienia nieprzewidzianych zdarzeń w otoczeniu Grupy, ochronę pracowników, franczyzobiorców i społeczeństwa, (ii) koszty reorganizacji Grupy, (iii) koszty związane ze zmianą struktury właścicielskiej i pozyskaniem finansowania, (iv) koszty związane z transakcjami łączenia i przejęć przedsiębiorstw, (v) koszty programów motywacyjnych i dodatkowego wynagrodzenia wypłacanego w związku z zakończeniem współpracy z kluczowymi pracownikami oraz (vi) wynik ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych i aktywów z tytułu prawa do użytkowania.	Zapewnia lepszy obraz rentowności operacyjnej jednostki w czasie poprzez wyłączenie jednorazowych pozycji, niezwiązanych z bieżącą działalnością, których wpływ na wynik charakteryzuje duża zmienność.
3.	**Skorygowany zysk netto**	**Skoryg. zysk netto**	Zysk netto skorygowany o pozycje jednorazowe i niepieniężne, wyłączone z obliczeń skorygowanej EBITDA oraz o pozycje poniżej wiersza EBITDA.	Zapewnia większą porównywalność wyników poprzez eliminację zniekształceń spowodowanych pozycjami jednorazowymi lub niezwiązanymi z podstawową działalnością.
4.	**Wzrost sprzedaży porównywalnej (Like-for-Like)**	**Wzrost LfL**	Oznacza wzrost sprzedaży w ujęciu porównywalnym, tj. stanowi porównanie między okresami sprzedaży do klienta końcowego zrealizowanej wyłącznie przez te sklepy Żabka, które działały w danym dniu zarówno w okresie sprawozdawczym, jak i w okresie porównawczym.	Stanowi podstawowy wskaźnik organicznych wyników sprzedaży, eliminujący wpływ ekspansji sieci oraz zmian strukturalnych, przez co umożliwia użytkownikom ocenę dynamiki wzrostu porównywalnej bazy punktów sprzedaży.
5.	**Wskaźnik zadłużenia (dług netto / skorygowany wynik operacyjny**	**Wskaźnik zadłużenia (dług netto / skoryg. EBITDA)**	Wskaźnik zadłużenia (tzw. dźwigni finansowej), odpowiadający stosunkowi długu finansowego netto do skorygowanej EBITDA,	Stanowi kluczowy miernik dźwigni finansowej, rezerwy płynnościowej i zdolności do obsługi zadłużenia.

Zabka Group S.A.
2, rue Jean Monnet
L-2180 Luxembourg
tel. +352 2 8994045
contact@zabkagroup.com

	powiększony o odsetki, podatki i amortyzację)		tj. iloraz długu netto i skorygowanej EBITDA za poprzednie dwanaście miesięcy.	
6.	**Wolne przepływy pieniężne**	**FCF**	FCF (ang. free cash flow) oznacza wolne przepływy pieniężne obliczane jako skorygowana EBITDA po uwzględnieniu czynszów z tytułu najmu, pomniejszona o nakłady inwestycyjne i powiększona o efekt transakcji leasingu zwrotnego oraz o zmianę stanu kapitału obrotowego i rezerw.	FCF wskazuje zdolność Grupy do konwersji rentowności operacyjnej na środki pieniężne i odzwierciedla elastyczność finansową, dyscyplinę kapitałową oraz zdolność do samofinansowania wzrostu.
7.	**Marża franczyzobiorców**	**---**	Marża franczyzobiorców stanowi kwotę uzyskiwaną przez franczyzobiorców ze sprzedaży produktów powiększoną o wynagrodzenie motywacyjne otrzymywane od Żabki.	Odzwierciedla kondycję finansową i trwałość sieci franczyzowej, ukazując wyniki finansowe oraz efektywność operacyjną na poziomie franczyzobiorcy.
8.	**Nakłady inwestycyjne**	**CAPEX**	Oznacza sumę zwiększeń stanu innych wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych ujętych w skonsolidowanym sprawozdaniu z przepływów pieniężnych Grupy. Dzieli się na: inwestycje rozwojowe (oznaczają CAPEX pomniejszony o inwestycje odtworzeniowe) oraz inwestycje odtworzeniowe, [które oznaczają nakłady poniesione zasadniczo w związku z utrzymaniem istniejącej bazy aktywów, w szczególności wymianą wyposażenia sklepów oraz aktywami logistycznymi innymi niż nowe centra dystrybucji, oraz inwestycje w segmencie „Funkcje centralne i pozostała działalność" (o ile nie dotyczą przedsięwzięć rozwojowych lub związanych ze znaczną ekspansją)].	Wskazuje podstawowy poziom inwestycji niezbędnych do utrzymania działalności oraz zapewnienia jej rozwoju i ekspansji, a ponadto odzwierciedla stałe zapotrzebowanie na środki pieniężne.
9.	**Skorygowany wynik operacyjny powiększony o odsetki, podatki i amortyzację (po uwzględnieniu czynszów z tytułu najmu)**	**Skoryg. EBITDA (po uwzgl. czynszów z tyt. najmu)**	Oznacza skorygowaną EBITDA pomniejszoną o kwotę czynszów z tytułu najmu (tj. koszty najmu nieruchomości ujmowane w wysokości, w jakiej są ponoszone).	Zapewnia lepszy obraz regularnie wypracowywanych przez Grupę wyników operacyjnych poprzez uwzględnienie wpływu kosztów najmu przy jednoczesnym wyłączeniu pozycji jednorazowych lub niezwiązanych z podstawową działalnością. Stanowi kluczowy wskaźnik efektywności operacyjnej i zdolności do generowania środków pieniężnych w sieciach handlowych ponoszących znaczące koszty najmu.

Zabka Group S.A.
2, rue Jean Monnet
L-2180 Luxembourg
tel. +352 2 8994045
contact@zabkagroup.com