

CDRL S.A. z wyraźną poprawą wyników i ambitną strategią na 2025 rok. Grupa wzmacnia fundamenty pod stabilny, długoterminowy wzrost

Solidne podstawy finansowe

Grupa Kapitałowa CDRL S.A., właściciel znanych marek Coccodrillo, Lemon, MOKIDA, Broel i Petit Bijou, zakończyła 2024 rok w wyraźnie lepszej kondycji operacyjnej i finansowej. Po trudnym 2023 roku spółka powróciła na ścieżkę rentowności, osiągając zysk netto w wysokości 11,9 mln zł, w porównaniu do straty 3,4 mln zł w roku poprzednim. Tak istotna poprawa wyniku była możliwa dzięki skoordynowanym działaniom zarządczym, wdrożeniu innowacji technologicznych oraz środkom z odszkodowania inwestycyjnego (18,2 mln zł), które umożliwiły wcześniejszą spłatę kredytu inwestycyjnego i znaczące obniżenie poziomu zadłużenia. Na koniec 2024 roku zobowiązania kredytowe Grupy wynosiły 27,9 mln zł – to o niemal 39 mln zł mniej niż rok wcześniej, gdy sięgały 66,8 mln zł. Płynność finansowa uległa istotnej poprawie, a środki pieniężne wzrosły pięciokrotnie – z 3,5 mln zł do 17,5 mln zł. Zrealizowany przychód w 2024 roku to 273,3 mln zł vs 275 mln zł w roku ubiegłym.

Ekspansja Fikołków i nowe lokalizacje

Jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się obszarów działalności Grupy pozostaje spółka stowarzyszona Fikołki (40% udziałów CDRL), prowadząca sieć nowoczesnych sal zabaw. W 2024 roku wygenerowała 53,1 mln zł przychodów (+11% r/r) oraz 1,6 mln zł zysku netto. Na koniec ubiegłego roku działało 19 lokalizacji, a do kwietnia 2025 r. liczba ta wzrosła do 34. Plan na 2025 rok zakłada dalszą ekspansję – zwłaszcza w mniejszych miastach – co powinno istotnie przełożyć się na wzrost przychodów i rentowności spółki. Fikołki stają się jednym z motorów wzrostu dla całej Grupy – wzmacniając jej dywersyfikację i ekspozycję na rynek usług rodzinnych.

Postępująca cyfryzacja i rozwój e-commerce

2024 rok upłynął pod znakiem intensywnych inwestycji w obszarze technologii i sprzedaży online. Grupa z sukcesem zakończyła wdrożenie technologii PWA (Progressive Web App) wspieranej rozwiązaniami opartymi na sztucznej inteligencji. Sklep internetowy Coccodrillo zyskał nowe funkcje: AI generujące opisy produktów, zaawansowany chatbot z funkcjami śledzenia zamówień, nowe systemy płatności, punkty odbioru, powiadomienia BLIK oraz automatyczne przypomnienia SMS i e-mail o płatnościach. Działania te znacząco zwiększyły wygodę użytkowników i konwersję sprzedaży.

Zaangażowanie społeczne i ESG

W 2024 roku CDRL kontynuowało działania z zakresu odpowiedzialności społecznej i ESG. W odpowiedzi na powódź, która nawiedziła Polskę jesienią, spółka wsparła lokalne społeczności, przekazując odzież dziecięcą potrzebującym rodzinom. Opublikowano także raport ESG, dokumentujący działania z zakresu zrównoważonego rozwoju i transparentnego zarządzania.

Strategiczne kierunki rozwoju na 2025 rok

Plany strategiczne na 2025 rok wpisują się w dotychczasowe kierunki działania, jednocześnie koncentrując się na maksymalizacji efektywności. Priorytetem jest redukcja stanów magazynowych nagromadzonych w latach poprzednich, co powinno przełożyć się na poprawę marż i rotacji zapasów. Grupa stawia także na dalszy rozwój programów lojalnościowych, aktywizację klientów poprzez eventy w sklepach stacjonarnych oraz poszerzenie oferty o produkty spoza segmentu odzieżowego. Zapowiedziano również wdrożenie nowego konceptu wizualnego dla sklepów, co może istotnie zwiększyć atrakcyjność zakupów w kanałach offline.



W obszarze logistyki i operacji magazynowych CDRL wdrożyło kluczowy projekt technologiczny – nabycie i uruchomienie **nowoczesnego sortera do automatyzacji procesu pakowania i wysyłki zamówień**. To rozwiązanie znacząco poprawia efektywność operacyjną magazynu centralnego, pozwalając na szybszą realizację zamówień i ograniczenie błędów wysyłkowych. Zastosowanie sortera przełoży się na redukcję kosztów jednostkowych obsługi paczek, wzrost wydajności pracowników oraz lepsze skalowanie procesów w sezonach szczytowych (np. święta, wyprzedaże). To również kluczowy krok w kierunku dalszej profesjonalizacji zaplecza logistycznego i budowania przewagi konkurencyjnej w e-commerce.

Na poziomie strategicznym CDRL niezmiennie utrzymuje kurs na rozwój działalności zagranicznej poprzez ekspansję na międzynarodowych platformach marketplace. **„Dywersyfikacja geograficzna stanowi dla nas ważne zabezpieczenie przed wahaniami popytu krajowego i tworzy przestrzeń do dalszego zwiększania skali biznesu bez konieczności intensywnych inwestycji kapitałowych”** podsumowuje Tomasz Przybyła wiceprezes Zarządu. **„CDRL S.A. prezentuje obecnie stabilny profil finansowy, przejrzystą strukturę zarządczą oraz jasną wizję rozwoju na najbliższe lata. Spółka posiada silne fundamenty: odbudowaną rentowność, bezpieczną strukturę zadłużenia, innowacyjne podejście do sprzedaży i logistyki oraz rosnące zaangażowanie w działania odpowiedzialne społecznie. Rok 2025 może być momentem przełomowym, w którym Spółka nie tylko potwierdzi skuteczność dotychczasowej strategii, ale również otworzy nowy rozdział ekspansji – zarówno w Polsce, jak i na rynkach międzynarodowych”** – dodaje Marek Dworczak Prezes Zarządu.

O SPÓŁCE:

Grupa CDRL to wiodący dystrybutor odzieży dziecięcej w Europie Środkowo-Wschodniej. Jest właścicielem marek własnych **Coccodrillo, Lemon Explore, Petit Bijou, Broel** oraz **MOKIDA**. Grupa CDRL dostarcza kompleksową ofertę dziecięcą, posiada własny zespół projektantów i designerów. Produkcja asortymentu poddawana jest pełnej kontroli jakości przy jednoczesnej optymalizacji kosztów i gwarancji bezpieczeństwa dostaw. Uzupełniającą ofertę stanowi obuwie dziecięce oraz zabawki i akcesoria. W portfolio spółki znajdują się również **Sale Zabaw Fikołki**, w których CDRL posiada 40% udziałów. Spółka prowadzi działalność w Polsce i wielu innych państwach Unii Europejskiej, a także poza nią. Produkty marki Coccodrillo dostępne są łącznie w 370 punktach handlowych, a także w sklepie internetowym działającym w 8 wersjach językowych.

Dodatkowych informacji udzielają:

Beata Michalik

CDRL S.A.

beata.michalik@cdrl.pl

+48 65 511 87 55