
GRUPO CORTEFIEL

ACUERDO ESTRATÉGICO EN ALEMANIA
Y
RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE
2000/01

29 DE JUNIO DE 2000

GRUPO CORTEFIEL

RESULTADOS PRIMER TRIMESTRE

2000/01

GRUPO CORTEFIEL

RESULTADOS PRIMER TRIMESTRE

	2000/01	1999/00
Importe neto cifra de negocios	21.667	18.179
Resultado de explotación	2.129	1.692
Resultado antes impuestos	1.863	2.159(*)
Resultado después de impuestos	1.453	1.684
Resultado atribuido a socios externos	14	(3)
Rdo atribuido soc. dominante	1.467	1.681

(*) Plusvalía de 505 millones de pesetas por la venta de la participación en MARKS & SPENCER ESPAÑA.

GRUPO CORTEFIEL

LAS VENTAS TOTALES CRECEN UN 19%

VENTAS EN TIENDAS COMPARABLES + 9,4%

EL RESULTADO DE EXPLOTACIÓN + 26%

EL RESULTADO ORDINARIO CRECE UN

+ 13%

INCLUYENDO EL RESULTADO DE VIAPLUS

Y

**SIN CONTAR LOS EXTRAORDINARIOS DE MARKS
& SPENCER EN EL 1er TRIMESTRE DEL AÑO
ANTERIOR**

GRUPO CORTEFIEL

CRECIMIENTO DE VENTAS EN TIENDAS COMPARABLES

	<u>TOTAL(%)</u>
CORTEFIEL	7,5
SPRINGFIELD	10,1
MILANO	9,4
WOMEN'S SECRET	27,3
DOUGLAS ESPAÑA	26,2
TOTAL GRUPO 2000/01 1T	9,4
TOTAL GRUPO 1999/00 1T	7,7

INTERNET CANAL PRINCIPAL DE VENTAS

Enero-Mayo 2000

Visitas	1.990.000
Páginas vistas	15.000.000
Páginas por visita	7,5
Pedidos	6.800 (65 diarios)
Importe medio	19.144 pesetas
Artículos por pedido	2,9
Conocimiento:	61% publicidad off-line
	32% publicidad on-line

GRUPO CORTEFIEL

ACUERDO ESTRATÉGICO EN ALEMANIA

GRUPO CORTEFIEL

ACUERDO ESTRATÉGICO EN ALEMANIA

EL GRUPO CORTEFIEL, A TRAVÉS DE
SPRINGFIELD

INCORPORA 74 NUEVAS TIENDAS EN ALEMANIA

CON UNA SUPERFICIE DE 28.000 M²

DOBLANDO EL NÚMERO DE TIENDAS EN EL
EXTRANJERO

GRUPO CORTEFIEL

**ADQUISICIÓN DEL 80% DE LA CADENA WERDIN
AL
GRUPO DOUGLAS**

INVERSIÓN=ADQUISICIÓN+REMODELACIÓN

4.363 Millones de pesetas

**TODAS LAS TIENDAS PASAN AL FORMATO
SPRINGFIELD**

GRUPO CORTEFIEL

WERDIN CUENTA CON:

- 74 TIENDAS
- Superficie media 389 m²
- EXCELENTE LOCALIZACIONES
- COMPLEMENTARIEDAD
GEOGRÁFICA
- 10.786 Millones de pts en ventas
- 255,8 Millones de pts de beneficio

GRUPO CORTEFIEL

MOTIVOS DE LA OPERACIÓN

Buenas perspectivas para SPRIGFIELD y posibilidades para nuestros principales formatos en Alemania

Incrementar la presencia y el reconocimiento de marca.

Aumentar la masa crítica del negocio.

Excelente oportunidad por las buenas relaciones con el Grupo Douglas.

GRUPO CORTEFIEL

MOTIVOS DE LA OPERACIÓN

Claras sinergias

aumento del apalancamiento operativo

Economías de escala

Óptima combinación de un concepto fuerte como

SPRINGFIELD

y una excelente localización