

Nazwa nagrania: [PL] Konferencja CCC – 16.10.2025

Czas trwania nagrania: 1:42:58

(ns) – fragment niesłyszalny

kursywa – niepewna pisownia wyrazu, zapis fonetyczny

... – urwana myśl, przerwana wypowiedź

☺ – śmiech

Dariusz Miłek

Chciałem wszystkich powitać. Bardzo mi przykro, że muszę zajmować Państwa czas dyskusją materiału, który został dzisiaj przygotowany bez dokonania odpowiedniej, naszym zdaniem, analizy przepisów prawa, rzeczywistości gospodarczej, za to dużą dawką złej woli, próbą przypisywania naszej spółce złych intencji. Tak zwany raport wydaje się być napisany na kolanie. Wszystkie istniejące fakty dostosowuje z góry do przejętej tezy, a jego autorzy wydają się być po prostu leniwi. Tendencyjna interpretacja faktów służy, jak się wydaje, tylko jednemu celowi, aby osoby, które grają krótko na akcjach, zarabiały pieniądze. Będziemy odpowiadać na wszystkie Państwa pytania, na wszystkie, które możemy odpowiedzieć. Jeżeli Państwo mają jakieś osobiste refleksje z tego raportu. Ja tylko przytoczę trzy takie rzeczy, które są główne. Jeżeli mówimy o sprzedaży do podmiotów na zewnątrz, czyli tam w raporcie, że sprzedaliśmy na 279 milionów, marży uzyskaliśmy, my uzyskaliśmy marży towarowej w pierwszym półroczu 80 milionów, a łącznie 91 milionów do dzisiaj. A na końcu wykresu jest pokazane, ile łącznie uzyskaliśmy marży. Marży, to mówimy marży, nie mówimy o EBIDTA, nie mówimy o zysku, mówimy o marży. To jest 34% marży uzyskaliśmy na firmie MKRI. Na podobnych podmiotach sprzedających w hurcie w tym samym momencie uzyskaliśmy wyższą marżę. Czyli nie ma tutaj mowy o żadnym podnoszeniu marży, czy robienia zysku na tych transakcjach. Oczywiście, handlowaliśmy w formie umowy franczyzowej. Tam jest też w raporcie, że nagle te obroty wzrosły. No, wzrosły, bo podpisaliśmy umowę franczyzową, zaczęliśmy towarować sklepy KSA, które były po prostu puste w towar. Widzieliśmy dużą szansę sprzedaży hurtowej i że on też podniesie wyniki, bo tam matchują nasze obroty z jego spadkiem obrotów, ale to są historyczne spadki obrotów, bo nie mieli obrotów, nie mieli towaru. Ale jakbyśmy popatrzyli totalnie na naszą Grupę, to z 2 miliardy 600 uzyskanej marży do 80 milionów marży na podmiocie MKRI, to jest 3% naszej marży łącznie w całej Grupie. Czyli oczywiście nam to wszystko wzrosło, ale my nie mieliśmy wcześniej sprzedaży hurtowej, sprzedaży franczyzowej. No więc to jest podmiot, który na nowo działa na bazie franczyzy, bo do tej pory tylko trzy sklepy chyba były franczyzowe. Dwa w Kosowie, jeden w Mołdawii. I my zaczynaliśmy tę działalność hurtową, franczyzową. No więc wiadomo, że to urosło. I drugi temat, czyli to już jest fakt taki porażający, no bo to jest mowa o 91 milionów versus 278. I kolejny temat, do którego chciałbym się odnieść - sprzedaż Reeboka, bo w raporcie jest, że ja upadające marki biorę. Jeżeli Państwo zobaczą, jak dzisiaj wygląda Reebok u nas w sprzedaży, to jest 10% obrotu całego kanału CCC. To są wyniki CCC same. Więc wykonaliśmy sprzedaż na 290 milionów. Podnieśliśmy marżę, jakoby tu jest też pokazane ten rok i poprzedni rok. W poprzednim roku, to od razu skoczyliśmy w pierwszym roku na 7% obrotu z marką Reebok. W tym roku to już 10% obrotu. I wykonaliśmy na tym sprzedaży 250 milionów. No i wykonaliśmy 190 milionów marży. Uzyskaliśmy. Porównujemy tutaj z globalnym graczem. Nie mogę powiedzieć nazwy, ale z wiodącym naszym najlepszym, największą firmą sprzedającą buty sportowe na rynku. I jak widzicie Państwo, marża uzyskiwana na tej współpracy to jest tylko 39% versus 66% na Reeboku. Jak popatrzymy to w cyfrach, to jest 190 milionów versus 55 milionów. Czyli nie można zarzucić, że ja biorę podupadające marki, bo raczej wiem, co biorę, jakbyśmy tak sobie tutaj policzyli. Dobrze. I jak Państwo zobaczycie na marżach, jak jest uzyskiwana na takich właśnie podmiotach, to jest 39%. To jest właśnie to, co podmiot taki jak KS, wcześniej współpracował z globalnymi graczami i tam nie było możliwości uzyskiwania marż. Dlatego biznes był nierentowny. Kolejny slajd, poproszę. Tu pokazujemy zarzut, że my ekspansji nie dowieziemy. No, w tym tygodniu otwieramy tylko 17 sklepów. To jest 13 100 metrów kwadratowych. To jest

bardzo dużo. Musicie sobie Państwo wyobrazić, co to znaczy jednego dnia otwierać 4 sklepy, bo akurat dzisiaj otwieramy, dzisiaj jest 16. Dzisiaj otwieramy bardzo dobry sklep we Włoszech. Drugi we Włoszech. To jest wiodąca galeria w całych Włoszech. To jest RomasEst. Trzy tysiące metrów. Liczymy się tym, że może być duży sukces. No i dzisiaj tylko otwieramy raz, dwa, trzy, cztery, pięć sklepów. I takie tempo powinno być do końca roku, ponieważ wszystkie otwarcia się skumulowały. Wymagają trochę czasu, organizacji i wszystko wychodzi. Pokaż jeszcze listę. A to jest nasza ekspansja, którą twierdzą, że my nie dowieziemy. To jest nasza ekspansja w całym roku. Otworzymy w tym roku 325 tysięcy metrów. To jest 330% więcej. Zrealizowaliśmy do tej pory 160 tysięcy, czyli jakoby połowę. Ale tą całą resztę otworzymy teraz w najbliższych... Proszę pamiętać, że nasz rok obrotowy to jest do końca stycznia. Czyli mamy styczeń, grudzień, listopad i połowę października. W 3,5 miesiąca otworzymy tą ilość sklepów. Tak wyszło z kalendarza. Nic na to nie poradzimy, ale ekspansję będziemy starać się dowodzić. Jeżeli nawet nam ucieknie jakaś cyfra, to nam ucieknie kilka procent i to się przełoży na pierwszy kwartał przyszłego sezonu. Jak jeszcze podkreślę, że na przyszły rok mamy podobną ilość już. Tak że tutaj ta teza, że my nie wykonujemy... zresztą wszystkie tezy są jakieś wyssane palca, niepotwierdzone. Wydaje mi się, że ten raport to jest mocno zmanipulowane. Ale gdybyśmy mogli teraz, chyba że Łukasz jeszcze chciał powiedzieć na temat. Łukasz, czy chciałeś coś powiedzieć na wstępie, przed pytaniami?

Łukasz Stelmach

Ja może jeszcze tylko rozwinę ten temat tych danych finansowych. Bo ja tutaj też jako osoba odpowiedzialna za finanse w spółce, to chciałem powiedzieć, że te dane, ta kalkulacja wpływu, tych transakcji na EBIDTA DA, to są rzeczy totalnie wyssane z palca. Jak sobie Państwo policzycie jakąś tam proporcję możliwej EBIDTA DA do przychodów, to nagle wychodzą jakieś skrajnie wysokie, 60% rentowności EBIDTA DA na tej sprzedaży hurtowej. To są jakieś takie dane zupełnie absurdalne. Tak jak tutaj Prezes powiedział, trudno mówić o wpływie na EBIDTA DA 270 milionów, jak w ogóle tej marży wartościowej mamy 122 przed odliczeniem od samego początku. Czyli w ogóle ta teza o tym, że jakkolwiek tutaj te transakcje z tą spółką MKRI mają jakiś taki istotny, czy decydujący wpływ dla obrazu finansowego Grupy, no to jest to po prostu zupełnie jakby strzał kulą w płot. Tutaj jakby jeszcze może wyjaśnię jeden wątek, on się gdzieś tam też przewija, o wątku jakby audytora, że audytor nam tam wskazał, zakwestionował jakiś sposób ujęcia. Faktycznie, tam w pewności mówiliśmy, że prowadziliśmy dyskusję na temat sposobu ujęcia pewnej transakcji hurtowej. Dotyczyło to transakcji z zupełnie innym podmiotem, w zupełnie innym kształcie, w innej konstrukcji. Sposób rozpoznania transakcji z MKRI, moment rozpoznania to jakby nigdy nie był kwestionowany przez audytora, jest to typowa, standardowa transakcja hurtowa. Więc to są, znowu jest jakiś taki efektowny zlepek dwóch jakichś takich informacji, powołanie się na wypowiedzi spółki, ale one się jakby nijak mają do rzeczywistości.

Dariusz Miłek

Ja dodam jeszcze, że marża uzyskana 33% nie ma się nijak z EBIDTA na tym, no bo my płacimy 10 do 12% opłaty licencyjnej od obrotu, czyli od razu marża spada o 10%, czyli zostaje na poziomie 23-21%. Policzymy koszty logistyki, policzymy kredytowanie, które firmę kredytujemy na 180 dni, no to nam jakieś operacyjne koszty, dział cały zakupowy, no to nam zostaje kilkanaście procent marży tak na końcu. Tak, to jest żadne podbijanie wyników.

Łukasz Stelmach

Tak, wiadomo, na rachunku jakby, w rachunku EBIDTA nie prowadzimy już jakby w podziale na poszczególnych kontrahentów, więc tutaj jakby trudno mówić o bardzo precyzyjnej kalkulacji EBIDTA, ale jeżeli już by tak zrobić, no to można powiedzieć, że jest to gdzieś tam maksymalnie.

Dariusz Miłek

I ta będzie niższa, niż średnia u nas firma.

Łukasz Stelmach

Tak, ale maksymalnie kilkadziesiąt, może milionów złotych, nie za ten cały okres od początku współpracy, gdzie jakby w tym samym czasie, no zrealizowaliśmy gdzieś tam koło 1 miliarda, jakby odnoszę się już do tej EBIDTA takiej całorocznej za rok poprzedni, to tam ponad 1 miliard 700, czy tam powiedzmy dwa, no jeszcze przyjmując ten rok ubiegły jako punkt odniesienia, więc to jest jakby niski kilka procent, także te tezy o tym jakby istotnym udziale i istotnym wpływie tych transakcji na EBIDTA, tak jak już powiedziałem, są wyssane z palca. Jeszcze tam się pojawia też taki wątek, który też jest jakiś efektowny może tych powiązań osobowych. No, znowu jakby z jakiegoś tam jakiejś okoliczności jest wyciągana spiskowa teoria. My, podejmując strategiczną decyzję o współpracy franczyzowej z podmiotem takim jak MKRI, no wręcz jakby oczekiwaliśmy możliwości jakby zabezpieczenia, nabyliśmy 10% udziału i też jakby oczekiwaliśmy możliwości zabezpieczenia, takiego obiektywnego zabezpieczenia pozyskania dodatkowych udziałów poprzez dopuszczenie niezależnego, zewnętrznego inwestora. I zadaniem... i tutaj kontrahent zaproponował rozwiązanie polegające na dopuszczeniu tej spółki inwestycyjnej. To rozwiązanie zostało przyjęte i jedynym celem tego rozwiązania było, tak jak powiedzieliśmy, zabezpieczenie ewentualnej możliwości nabycia, jeżeli taka będzie nasza intencja w przyszłości. Wyrażeniem tej intencji jest wystąpienie o zgodę do UOKiK. Jeżeli ta zgoda będzie, to nabycie zostanie zrealizowane. To nabycie zostanie zrealizowane za symboliczną kwotę. Szacujemy, że nie będzie ona jakoś przekraczała, czy nie będzie ona istotnie odbiegała od kwoty około 1 miliona złotych, jeśli chodzi o ten procent, który dałby nam kontrolę, czyli to 41%. Przypomnę, że to pierwsze 10% nabyliśmy tam za około 130 tysięcy złotych, więc tam też taka teza, że ewentualne wydatki na nabycie byłyby wyciekami korzyści ze spółki. No jest znowu strzał kulą w płot, bo nie jest planowany żaden tego typu wyciek. Więc to też ważne, żebyście Państwo rozumieli. Natomiast sam fakt, że gdzieś tam pracownicy zewnętrznej kancelarii prawnej, czy osoby związane z tą kancelarią występują na stanowiskach tam zarządzających w tej spółce, która jest tym inwestorem u naszego kontrahenta, jakby w żaden sposób nie przesądza, czy nie ma wpływu na to, że my wywieramy na nich wpływ, bo takiego wpływu nie ma i oczywiście być nie może. Tak że to też jest ważne, żeby się do tego odnieść.

Moderator

Dobrze, to może przejdziemy w takim razie do sesji.

Dariusz Miłek

Jeszcze trochę wyjaśnię, skąd się biorą te należności, ich zobowiązania. To nie są tylko za towary handlowe. Proszę pamiętać, że my obsługujemy dzisiaj dwie spółki. Jedna to jest KS, stara sieć franczyzowa, którą chcemy przejąć. I druga sieć to jest Worldbox. To jest nowa sieć na naszych zasadach, na naszej franczyzie. Powiem więcej, w naszych lokalizacjach, bo KS nie ma zdolności wynajmowania w takich warunkach lokalizacji, po takich kosztach, bo nie ma tego kredytu zaufania. Nie może postawić gwarancji bankowej, nie może przekonać inwestorów. Zresztą my jak tą spółkę nabywaliśmy, ona miała duże problemy. Miała zaległe czynsze, to oni wszystko to teraz poprostowali i teraz jesteśmy na całkiem innym, na innym etapie. I część z tego należności, tych 300 milionów, to większa, nie większa, więcej niż 100 milionów ponad, to są zobowiązania wynikające z remontu sklepów i zakupu mebli, które są robione w naszych lokalach. Czyli to nie jest tak, że my to utracimy, bo to są nasze lokalizacje. Sprzedane są meble, które są amortyzowane w KS-ie, już w tym momencie w tamtej spółce MKRI, ona się nazywa. I my w razie nieprzejęcia, bo co się stanie, gdyby UOKiK nam nie dał zgody? No nic się nie stanie, bo ten kredyt to jest na towarze, który jest w

naszych sklepach i na meblach, które są w naszych sklepach. Po prostu przejmujemy nasze, powrotem nasze dzieło. No ale nie przewidujemy takiej sytuacji, jesteśmy już po wielu pytaniach i wielu tych krokach z UOKiK i tego, co się orientuje, to powinniśmy w najbliższych tygodniach dostać zgodę na przyjęcie kontroli w spółce MKRI i wszystko nam się wyjaśni. Wtedy długi, które są, nie będą już długami, bo będzie to wewnątrz Grupy. I drugi temat, jeszcze tam takie było podejrzenie, że my wszystko skasujemy. My mamy jasną umowę z tamtą firmą, że wszystkie towary stare, które są kupione przed naszą współpracą, czyli nie nasze towary licencyjne, bo na naszych towarach licencyjnych firma już zarabia pieniądze, nie zarabia na starych towarach, które miała stare zapasy, bo te zapasy są sprzed kilku lat też, też się zdarzają i one mają być zutylizowane, bo inaczej będzie musiał nam to sprzedać po minus 90% ceny sprzedaży. No to woli dać rabat 50% i sprzedać to we własnych sklepach. Ta sytuacja będzie wyprostowana pewnie do nowej kolekcji wiosennej. Dlatego pewnie firma, jak ktoś pyta, MKRI będzie miało stratę w tym roku, ale ta strata nie jest konsolidowana, jest całkiem poza nami. Tak pokrótce, skąd się wzięły te należności i tak dalej. My bardzo wierzymy w ten model. Tak jak powiedziałem, kupiliśmy pewnie, kupiliśmy, jak to Łukasz tłumaczy, ta firma będzie nas kosztować może 1 milion złotych, jak będziemy przejmować, ale za te 1 milion złotych kupiliśmy kompetencje, kupiliśmy ludzi, którzy umieją handlować towarem odzieżowym, umieją produkować, ekipa teraz produkuje. Dążymy do 80%, chyba że jeszcze się zdarzy jakiś inwestor, który wejdzie pośrodku, bo też są takie możliwości, ktoś chce zainwestować mocno i wejść z pieniędzmi. Natomiast chodzi o to, że tak na końcu to będziemy mieli 80% tego biznesu. Z tym, że musicie pamiętać Państwo, że Worldbox rozwija się poza terenem Polski samodzielnie, czyli 100% mamy udziału. Czyli my w zasadzie kupiliśmy 90% spółki za nic z kompetencjami, które w przyszłym roku to będzie miliardowy biznes, na rentowności myślę około 20% w pierwszym roku. Po prostu zadzieje się to samo, co w CCC. Wejdą wszystkie licencyjne produkty na bardzo wysokich marżach. KS realizował marżę przed spotkaniem z nami na poziomie 38-39%. Uwierzcie Państwo, że marża 39% w detalu nie daje satysfakcji ani zysku. Liczymy, że ten model będzie miał marżę podobną do CCC. I to myślę, że już po pierwszym roku. No to teraz zapraszamy za jakieś pytania może z tego, bo tam się wszystko myli w tym raporcie. My nie wynajęliśmy 3200 metrów, bo to jest zarzut, że z 1000 metrów na 3200 wynajęliśmy. 3200 to my sklepy wynajmujemy. Magazyn ma 32 tysiące metrów w Gdańsku i obsługuje całą sieć łącznie z naszymi sklepami za granicą. I tam jest wiele takich po prostu omyłek dziwnych. Proszę wyciągnąć wnioski.

Moderator

No tak, więc może przejdźmy do sesji pytań i odpowiedzi. My się zdecydowaliśmy skupić na **hurtowym/ kluczowym (?)** zarzucie w naszej ocenie tego raportu, o czym Pan Prezes powiedział na samym początku. W naszej ocenie cała reszta to jest tylko otoczka, która ma zbudować taką sensacyjną narrację. Dlatego nie idziemy punkt po punkcie przez ten raport. Jeżeli Państwo mają pytania do poszczególnych kwestii zawartych w tym raporcie, teraz na nie odpowiemy. Chciałbym dodać jeszcze jedną rzecz. My w całości podważamy w ogóle wiarygodność tego podmiotu. To jest podmiot, który nie jest nigdzie zarejestrowany, nie ma siedziby, żadna konkretna osoba się pod tym podmiotem nie podpisuje, więc traktujemy to czysto jako atak spekulacyjny.

Łukasz Włodarczyk

Dzień dobry, Łukasz Włodarczyk, City z tej strony. To jakie są następne kroki w związku z tym raportem? Bo oczywiście pewnie wszyscy są świadomi, że taka sytuacja z innym podmiotem notowanym na Polskiej Giełdzie miała w przyszłości miejsce. I w jaki sposób spółka CCC zareaguje na tą sytuację od strony prawnej?

Dariusz Miłek

Ja jestem taki, że nie popuszczam, ale musimy wszystko przeanalizować, przygotować się do tego, zobaczyć z kim mamy do czynienia, na jakim to prawie wszystko chodzi. Dzisiaj Państwu nie powiem, ale ja takiej rzeczy nie odpuszczam.

Łukasz Stelmach

Tak jak tam pisaliśmy w oświadczeniu, rozważamy kroki prawne. Pracujemy nad tym dzisiaj, właściwie tak mamy zorganizowany dzień, bo pracujemy nad tym od rana, chociaż tam mieliśmy wrażenie, że ktoś tam wcześniej nam rozpytuje wszystkich tam, że byłych tam pracowników coś tam wisiało w powietrzu. Ale tak, to analizujemy i tak jak tutaj Prezes powiedział, pewnie tak tego nie zostawimy.

Moderator

Grzegorz Kujawski, widzę, że podnosisz rękę, więc jeżeli chcesz...

Dariusz Miłek

Dobrze, żeśmy dzisiaj sobie wszystko wyjaśnili, bo widzę, że jest 260 osób na call'u. I proszę zadawać pytania, żebyśmy nie wyszli i będziemy do końca. Jak coś nie będziemy wiedzieć, no to zbierzemy cyfry i odpowiemy, jeżeli to chodzi o cyfry, jeżeli chodzi o taką. Prawie 400. Prawie 400 osób jest na call'u i bardzo się cieszę.

Moderator

Tak, Grzegorz Kujawski, Michał Potyra, zapraszamy Was do zabrania...

Grzegorz Kujawski

Jasne, witam serdecznie Grzegorz Kujawski. Trigon. Kilka pytań z mojej strony. Widzimy skalę tych obrotów z MKRI na poziomie 360 milionów złotych. Pytanie jest takie: jaki jest poziom należności w związku z transakcjami z tym podmiotem. I jeszcze na koniec pierwszego półrocza widzimy około 560 milionów złotych ogólnej wartości należności. Więc, ile mamy ogółem należności z działalności hurtowej? To jest pierwsze pytanie.

Dariusz Miłek

Tam tych 330 milionów, jak Państwo widzą, 357 od początku współpracy. Na tyle mu sprzedaliśmy i winien 330. No więc coś wychodzi na to, że coś zapłacił. Całe 20 milionów. Jak weźmiemy, że tam jest 120 milionów nakładów, to się ta kasa do nas systematycznie wpływa. 180 dni termin płatności. Bo to są wszystko świeże należności. To są świeże sklepy. Proszę pamiętać, że my te, nie wiem, 90, ile otworzyliśmy tych Worldbox'ów? 100 sklepów. Ponad 100 już. Ponad 100 sklepów Worldbox'a otworzyliśmy. To są wszystko otwarcia świeże. Jak Państwo zobaczą na dynamikę naszych otwarć, to są otwarcia sprzed ostatnich tygodni, tak, miesiące. I to są świeże zobowiązania, nieprzeterminowane. No więc on w cyklu 180 dni rotacji ma takie terminy na zapłatę. Powinien spłacać zobowiązania. Natomiast problem się skończy w momencie, kiedy my przejmemy spółkę i po prostu damy, nie wiem, 100 milionów kredytu, żeby była lepsza płynność. Zobaczymy, jak to załatwimy. Może pójdziemy po kredyt. To nie są jakieś utracone rzeczy. Proszę pamiętać, sklepy są wynajęte przez nas. My zasponsorowaliśmy meble i my zasponsorowaliśmy towar. Tak to na dzisiaj wygląda. Bo to jest podmiot niezależny z boku na umowie franczyzowej. W momencie, kiedy my to przejmemy, to wszystko będzie w naszym biznesie. Nie będzie przeterminowanych należności.

Grzegorz Kujawski

Jasne, czyli spółka wykorzystuje te środki, ten MKRI do jakby rozwoju, jakby jako kapitał obrotowy albo inwestując tam w...

Dariusz Miłek

W raporcie jest, proszę pana, że sprzedaliśmy niechodliwe towary. Tak jest w raporcie. A tak naprawdę proszę pojechać na sklepy Worldbox'a, zobaczyć, ile jest towaru, nie? To jest towar teraz zamówiony przez KS-a.

Grzegorz Kujawski

No dobrze, z tej sprzedaży 360 milionów złotych, która zasiliła zarówno KS, jak i Worldbox, to macie czucie, jak ta sprzedaż idzie, jak tam realizowana jest marża na tej sprzedaży? No bo z jednej strony macie należności, ale pytanie, w jakim stopniu tamten towar jest sprzedawany?

Dariusz Miłek

Ale proszę nie mówić o 360 milionach, bo jeżeli policzymy 300 milionów długów minus 120, to dzisiaj jest dług 180. On już coś sprzedał, on cały czas nam płaci na bieżąco, bo 360 milionów to jest od początku, to jest półtora roku, tak? Czy coś takiego?

Łukasz Stelmach

Tak, tak. Sukcesywnie to jest spłacane, także tutaj jakby problemem nie są nieściągalne należności, więc to one są gdzieś tam sukcesywnie spłacane. Na tyle, na ile możemy mieć wgląd w wyniki spółki, której nie kontrolujemy, to mamy i oczywiście się tym mocno interesujemy, więc póki co ta spółka jest jeszcze w fazie tego, jak powiedział Prezes takiego mieszanego okresu, trochę wyprzedawania tego starego towaru, ale już w coraz większym zakresie będzie wchodził ten nasz towar, on już dość mocno wszedł teraz na ten sezon AW, ale w pełnym jakby takim, można powiedzieć, w pełnym kształcie to będzie w następnym sezonie SS i te marże absolutnie są bardzo dobre, te, które są uzyskiwane przede wszystkim na tych naszych towarach, bo to są przede wszystkim towary licencyjne i też te dynamiki sprzedaży są bardzo dobre, one są wysoko dwucyfrowe, więc dlatego tak jakby mocno też w ten koncept wierzymy.

Grzegorz Kujawski

A jak rozumiesz, w takim razie w tej tabeli pokazaliście wyniki sprzedażowe pierwszego półrocza i marżę realizowaną na tej sprzedaży do tego podmiotu i pokazaliście też te dane year-to-date, z których wynika, że w tym trzecim kwartale sprzedaż wyniosła około 100 milionów złotych i była realizowana na marży około 10%, czyli zdecydowanie poniżej tego, co było w tym pierwszym półroczu. To co tam się stało?

Dariusz Miłek

Jaki to jest okres?

Łukasz Stelmach

No, w trzecim kwartale obniżenie marży.

Dariusz Miłek

Nasz towar tak naprawdę wszedł na jesień i zimę, czyli to jest ten towar, który sprzedaje się tam od września, a nie w trzecim kwartale, bo on jeszcze miał dużo towaru takiego wyprzedażowego, swojego. Nie będzie takich marek jak Jack and Jones, jak Lee Cooper, jak Tom Tyler, jak Gav. On ma wiele marek, które nie są w strategii naszego rozwoju, bo stawiamy na marki licencyjne i te towary dopiero zaczną... Jeżeli chodzi o strukturę tego długu, to są wszystko świeże zobowiązania.

Łukasz Stelmach

Marża spadła, bo też od początku trzeciego kwartału podjęliśmy świadomą decyzję, co też pokazuje, że nie jesteśmy nastawieni na jakąś taką krótkoterminową maksymalizację marży. Podjęliśmy świadomą decyzję obniżenia marży, w związku z tym z coraz większym wolumenem sprzedaży, obniżenia marży procentowej po to, żeby w spółce zostawić trochę więcej środków na rozwój.

Grzegorz Kujawski

Może już ostatnie pytanie z mojej strony, bo tam też padały zarzuty o model biznesowy.

Dariusz Miłek

Bo ja nie zrozumiałem. U kogo chodzi marżę? U nas?

Łukasz Stelmach

Nie, nie. Chodzi o tą naszą marżę na sprzedaży, bo tutaj z tabeli, którą pokazaliśmy, wynika, że za pierwsze półrocze było 43%, a potem year-to-date, czyli wliczając tą marżę jeszcze z kawałku trzeciego kwartału, no to jest 33%. To ja wyjaśniam, że właśnie odbier...

Dariusz Miłek

Ale to jest coraz większy biznes i coraz więcej sklepów i my będziemy regulować, popuszczać te warunki też w dół. Dlatego dzisiaj marża dla Worldbox'a jest niższa niż dla innych odbiorców hurtowych. Lekko niższa pewnie.

Grzegorz Kujawski

W trzecim kwartale wyniosło tylko 10%, więc... A jeszcze mówicie, że są koszty jeszcze licencyjne. Chciałem o to koszty licencyjne, bo przed chwilą padła taka wypowiedź z ust pana Prezesa, że...

Dariusz Miłek

Zaraz, zaraz, zaraz, bo my przepinamy teraz, teraz będziemy płacić... Bo to trudno zrozumieć ten model. Ma niższą marżę, bo teraz on będzie płacił opłatę licencyjną od sprzedaży, bo jesteśmy tak dogadani, że on idzie w taki system, że płacimy od sprzedaży w detalu, nie od hurtu. Wcześniej płaciliśmy od hurtu, teraz będziemy płacić od sprzedaży detalicznej. Ten model się cały czas ewoluuje, no więc tak ciężko tutaj...

Grzegorz Kujawski

Dobrze, a jaki jest poziom taki ważony marży licencyjnej, którą wy jako Grupa CCC będziecie płaciła? Bo tutaj padła informacja o około 10 punktach procentowych. A czy to jest taki ważony poziom marży, ważony markami, które macie w tej chwili w licencjach?

Dariusz Miłek

Są dwie opłaty licencyjne. Jedna to jest od sprzedaży detalicznej, gdzie mamy większość i tam płacimy od 4 do 6 procent opłaty licencyjnej od sprzedaży, co obniża nam marżę łączną o około 2 procent. I druga opłata to jest sprzedaży w hurcie. W sprzedaży hurtowej jest wyższa ta opłata licencyjna zawsze, między 10 a 14 procent, taki ja znam. No i jak powiedziałem celowo, 10-12 wzięłem środek, bo tyle płaciliśmy za sprzedaż hurtową, ale teraz mamy takie porozumienie, że będziemy rozliczać wszystko w jednym kanale detalicznym, żeby nam się nie pomyliło. Dlatego teraz marża jest mniejsza do Worldbox'a, bo on będzie płacił opłatę od sprzedaży.

Grzegorz Kujawski

OK, to ostatnie pytanie z mojej strony, czy tam w kontekście tych zarzutów dotyczących jakby w ogóle modelu biznesowego HalfPrice'a, jesteście w stanie dać trading update? Jesteśmy praktycznie już w końcu kwartału. Czy zamierzacie jakiś statement na ten temat dać przed tam tym trading update 10 listopada?

Dariusz Miłek

Ale o które sklepy chodzi?

Moderator

Czy skomentujemy to, jak idzie sprzedaż w trzecim kwartale?

Dariusz Miłek

W Worldbox'ie? Tak, brzmi pytanie.

Moderator

Nie, w ogóle.

Dariusz Miłek

A u nas, u nas, w Worldbox'ie.

Moderator

Grzegorz, rozumiem, że pytasz na poziomie Grupy i plus jakby HalfPrice tutaj szczególnie, tak?

Grzegorz Kujawski

Nie, no jasne, no tam generalnie podważony jest model biznesowy jakby, tak? W MKRI.

Dariusz Miłek

Czy chcielibyśmy skomentować? No dzisiaj byśmy chcieli się skupić na odparciu zarzutów z raportu, nie? Natomiast no xxx jest dobry, no w miarę, no.

Moderator

Za trzy tygodnie publikujemy wyniki.

Dariusz Miłek

Słuchajcie, my dostaliśmy dwa razy po głowie za to samo, nie? I to już nie pierwszy raz, że najpierw podaliśmy słabsze wyniki wstępne, potem podaliśmy już skonsolidowane i dwa razy nas rynek za to samo przeceniał. Być może nas kiedyś dwa razy za to samo wynagrodzi, nie? Bo to powinno się zmieniać. Natomiast no nie chcielibyśmy tak klepać o wynikach, nie? Za bardzo.

Moderator

Mamy jeszcze pytanie od Michała Potyra.

Michał Potyra

Dzień dobry. Dziękuję za możliwość zadania pytań. Ja mam kilka. I pierwsze pytanie. Nie wiem, czy Państwo się do tego odnieśli, bo są takie zarzuty, że de facto ta spółka MKRI jest kontrolowana przez osoby zaufane, tak że jakby mogli się Państwo odnieść do roli Pana Olesia i również do tych zarzutów, że tam widzę Pani Gnych i Pani Raftowicz de facto są odpowiedzialne za kontakty ze spółką. To jest pierwsze pytanie. Drugie pytanie też takie właśnie konkretne. Ile de facto gotówki wpłynęło za tą sprzedaż w tym roku. I trzecie pytanie także trochę bardziej właśnie też do istoty biznesowej. Jakby mogli Państwo przypomnieć, jakby skąd w ogóle pomysł na współpracę z tą firmą. W zasadzie ona nie ma żadnego majątku. Sukcesów jakichś wielkich też nie ma, więc dlaczego tak naprawdę nie byłoby łatwiej zrobić tego Worldbox'a zupełnie samemu od początku, z czystą kartą. Dziękuję.

Grzegorz Kujawski

Chciałem o to samo zapytać. Po co Wy to w ogóle przejmujecie? Co oni takiego mają, co jest dla Was wartością, dla tak wielkiej firmy?

Dariusz Miłek

To może ja odpowiem na to pytanie. Bo co kupujemy? No kupujemy już istniejący obrót. Kupujemy pewnego rodzaju kompetencje. Możecie Państwo powiedzieć, że w HalfPrice...

Grzegorz Kujawski

Obrót jest bardzo mały. To jest w ogóle... To jest wydmuszka tak jakby. Bardzo mały obrót, straty. To nie wiem. Nie kupuję tego argumentu. 150 sklepów.

Dariusz Miłek

200 milionów to jest mały obrót?

Grzegorz Kujawski

W porównaniu do skali CCC. Pewnie sami to zrobilibyście, nie wiem. W krótkim czasie.

Dariusz Miłek

Pewnie tak, ale takie decyzje podjęliśmy półtora roku temu, że będzie nam łatwiej pozyskać licencje od wszystkich marek, bo proszę pamiętać, że my mieliśmy licencje na produkcję butów i toreb, czyli rzeczy, które sprzedajemy w CCC. Jak starałem się o licencję na odzież, mówiąc, że mam HalfPrice'a, nie szło mi za dobrze. Ale mówiąc, że mam i HalfPrice'a, i sieć odzieżową o nazwie Worldbox, pozyskałem w ciągu roku praktycznie wszystkie licencje, które wydawały się wcześniej niemożliwymi licencjami. Tak jak Reebok, jak... No wiele rzeczy, wiele firm dostałem po prostu prawo do produkcji odzieży. I na tym opieram ten biznes. Czyli potrzebowałem coś, co już istnieje, coś, co w ocenie amerykańskich firm licencyjnych da mi prawo do zdobycia praw do produkcji na licencjach towarów. Poza tym, no... Ja kupiłem takie pewne biuro projektowe, które jest teraz w Gdańsku. Tam jest magazyn logistyczny, tam jest cała siedziba, biuro i oni są samodzielni w produkcji odzieży. A my, jako ta druga część biznesu, te 100% naszych udziałów w zagranicach, na tym korzystamy. Uważam, że to jest dobry. Dobry na start był biznes, bo proszę pamiętać, że my zapłaciliśmy za to nic. My po prostu to wzięliśmy, tylko wzięliśmy za nic firmę z problemami. I my ją po prostu pomogliśmy zrestrukturizować w sposób taki, że stoi za tym CCC. No więc wszystkie należności, długi, które były wymagalne przez MKRI, zostały zredukowane znacząco. Praktycznie porozliczał wszystkie stare tematy. Tam są zobowiązania też bankowe, skarbowe. Tego było tam na 50 milionów, bodajże. Ale była sieć 150 sklepów, 130 sklepów o powierzchni średnio 190 metrów kwadratowych. No więc też kupiliśmy jakieś aktywo, jakieś powierzchnie, kupiliśmy ludzi. Kupiliśmy całą firmę, jakoby. No kupiliśmy. Chcemy kupić, natomiast z taką myślą przystąpiliśmy do tego wszystkiego. Ja myślę, że to będzie udane przejęcie, jak dostaniemy zgodę UOKiKu i że szybko Państwo zobaczycie tam 1 miliard obrotu. Bo proszę pamiętać, że tam były pewnego rodzaju struktury. Proszę pamiętać, że co mi zaimponowało w tej firmie? Zaimponowało mi to, że przez 4 lata w COVID-zie, nie mając zysków, oni się potrafili rozwijać, nie? Aż do 130 sklepów, nie? Ale nie można zarabiać, bo nie da się zarabiać na marżach 38-39% w marżach finalnych, gdzie ma wyższe koszty czynszów, wyższe koszty pozyskiwania towaru, mniejsze marże. Nie da się na tym po prostu zarobić. Dlatego ta firma nie zarabiała pieniędzy przez ostatnie 4 lata, nie?

Łukasz Stelmach

Tak, natomiast to jeszcze było te pierwsze pytanie, już trochę to też komentowaliśmy a propos tych powiązań, nie? To też już trochę mówiłem, że wchodząc w tą strategiczną współpracę franczyzową, która siłą rzeczy była nastawiona na to, że jeżeli się podjedzie i gdzieś te nasze założenia potwierdzą, to celowo chcemy przejąć pakiet kontrolny, no to ważne było dla nas, żeby jakby po drugiej stronie, a w akcjonariacie był niezależny, wiarygodny podmiot i gdzie będziemy mieć zabezpieczoną możliwość ewentualnie przejęcia tego pakietu kontrolnego. Ten pierwotny inwestor wyszedł z taką propozycją, że dopuści spółkę inwestycyjną, w której założeniu pomagała właśnie ta kancelaria, którą akurat znamy i od wielu lat pracujemy. No i tylko tyle i aż tyle, więc bardziej to było nastawione na zabezpieczenie jakiegoś takiego interesu i bezpieczeństwa spółki, niż na jakieś inne kwestie, które są sugerowane. Natomiast samo pełnomocnictwo, pełnomocnictwo de facto techniczne, które tam pracownicy spółki dostają, żeby przeprowadzić jakąś tam czynność czy uczestniczyć w technicznej czynności Walnego Zgromadzenia, na którym nie są podejmowane żadne jakieś strategiczne decyzje, tylko i wyłącznie decyzje jakieś porządkowe. No to jest jakby wyciąganie daleko idących wniosków ze zwykłej czynności technicznej, porządkowego zgromadzenia wspólników. Też pewnie niejednokrotnie uczestniczyliście Państwo w walnych CCC czy innych spółek i też jest częste, że jeden pełnomocnik ma prawo działania w imieniu wielu podmiotów.

Czy to oznacza cokolwiek innego niż to, że na tym konkretnym posiedzeniu po prostu wykonuje jakieś prawo głosu? No chyba nie.

Grzegorz Kujawski

Tam są chyba podpisane sprawozdania finansowe, to wygląda na jednak trochę więcej, niż zwykłe pełnomocnictwo.

Łukasz Stelmach

Pełnomocnictwo, znaczy zatwierdzenie bardziej, Zatwierdzenie, bo tam jakby nikt nie ma prawa podpisywania sprawozdań finansów, bardziej chodziło o zatwierdzenie sprawozdań w imieniu wspólnika, nie?

Michał Potyra

No dobrze, a to może ten ostatnie pytanie o ten przepływ gotówki od firmy w kierunku CCC za te towary?

Łukasz Stelmach

Spółka sukcesywnie...Tak, spółka...

Dariusz Miłek

Tam nie ma dużo przeterminowanych. Jesteśmy po badaniu teraz przez biegłego i nie zostało nic za... Jak to się mówi? Zakwestionowane. Podważone, nic nie podważone. Po prostu podmiot płaci w miarę na bieżąco w terminach, które dostaje od firmy. Proszę zobaczyć, że jeżeli jest 330 milionów zobowiązań, a kupił za 350, no to musiał siłą rzeczy zapłacić już tam ze 150 milionów za ten towar. Tak że nie powiemy teraz taki cyfr, bo musielibyśmy się...

Łukasz Stelmach

Znaczy zdarzają się kilkudniowe przeterminowania. Aktualne saldo przeterminowanych należności jest tam około tam kilkanaście milionów złotych, natomiast to nie jest jakby coś istotnego. Zdarzają się minimalne opóźnienia, ale są one sukcesywnie spłacane.

Michał Potyra

Chciałbym się upewnić, że dobrze zrozumiałem, żeby też nie zrobić żadnego błędu, czyli sprzedali Państwo towar za 350 milionów złotych, a należności to są 330, czyli wpłynęło de facto 20.

Dariusz Miłek

20 to są remonty jeszcze, za które to musiał za towar zapłacić, bo w tych zobowiązaniach jedna trzecia albo więcej ze 40% to są nakłady na sklepach. Rozumiecie Państwo?

Michał Potyra

Czyli Państwo remontowali sklepy nie z swojej spółki? To też tak mam tak rozumieć?

Dariusz Miłek

Nie. Swoje sklepy oddane w dzierżawę dla franczyzobiorcy. Czyli umowy najmu są wszystkie na naszą Grupę. Gdyby coś się nie powiodło z przejęciem, to wtedy mamy własne sklepy, które dzierżawimy, wynajmujemy do podmiotu zewnętrznego, franczyzowego. To są stałe praktyki dużych operatorów franczyzowych. I jeżeli KSI nie miał na meble, to my te meble zasponsorowaliśmy mu i on jest obciążony tymi meblami. Bo głównie to meble, bo my dużo sklepów dostajemy zrobionych. Tak, Łukasz?

Łukasz Stelmach

Tak. Prezes używa pojęcia zasponsorowaliśmy usługowo. Usługowo dla nich tak. Wykonaliśmy te meble, ponieważ mamy, po pierwsze, dobre kontrakty, po drugie, wiemy, dobre warunki i po drugie wiemy, jak ten koncept powinien wyglądać. Tak że w ten sposób to robimy. Dlatego tutaj jest większa ta kwota należności, a drugim też czynnikiem tego pewnego rozjazdu jest to, że sprzedaż, którą raportujemy, jest w kwocie netto, a należności są w kwocie brutto, czyli z VAT. Więc to też nie można tak jeden do jednego prównywać.

Dariusz Miłek

Ja nie dodałem, że to jest płatny sponsoring nie? Właśnie. Po prostu, drodzy Państwo, sytuacja jest taka, że my szybciej idziemy z tą siecią, z ekspansją i żeśmy myśleli, dlaczego? Bo pojawiają się bardzo atrakcyjne, na bardzo atrakcyjnych warunkach lokalizacje. Ja nie mogę przepuścić lokalu, który dostaje pod klucz z OCRM, tak zwanym czynszem od obrotu na niskich warunkach. I to są często sklepy pod klucz, zrobione przez najemców. Naszym głównym zadaniem to jest wstawić tam meble. No i firma MKRI nie ma na te meble, bo ona nie jest, ona nie chce takiej szybkiej ekspansji, bo ją na taką szybką ekspansję nie stać, ale w związku, że my to będziemy chcieli przejąć, no więc my robimy tą ekspansję bardzo szybką. Co to nie znaczy, że innych nie robimy, bo Worldbox to jest bodajże kilkanaście procent tylko w naszej ekspansji w metrach kwadratowych. To nie jest najważniejsza nasza ekspansja, bo w naszej Grupie największą ekspansją 60% są dzisiaj sklepy HalfPrice, które mają się bardzo dobrze. Na drugiej pozycji jest CCC, na trzeciej jest Worldbox, na czwartej jest eobuwie. Eobuwie jest tam marginalne, kilka procent. I trochę to wynika z takiego przełomu sytuacji, że my jesteśmy tuż przed przejęciem firmy, ale już pracujemy, żeby ten sezon nie był stracony. Czyli dostali towar, dostali sklepy. Nie porównujcie tej skali obrotów 200 milionów przed tamtego roku, bo ten obrót znacząco urośnie, bo skala sklepów i metrów kwadratowych do tego, co on miał, 180-metrowe sklepy, do 600-700-metrowych sklepów jest trzy razy większa od razu. Bo tam jest taki zarzut, że firma, której spadł obrót, dostała nagle więcej towaru, niż robił obrót. No bo skala tego biznesu jest trzy razy większa nagle. I bierzemy dane, które towarujemy sklep na przyszłe, najbliższe miesiące, porównujemy z historycznymi latami, gdzie praktycznie MKRI się zwiżał, bo ze 200 milionów spadł na 140 obrotów netto. I właśnie tutaj Łukasz też dobrze powiedział, że to jest zobowiązanie brutto z VAT-em, czyli trzeba tutaj całe 23% ująć, jak porównujemy obroty do zobowiązań, to to jest z VAT-em. To nie jest tak, że MKRI dostaje, tak jak w raporcie pisze, stary towar, bo on dostaje towar na sklepy, tam nie ma absolutnie mowy o żadnym starym towarze, tam nie ma żadnych zwrotów, żadnych korekt do tyłu, wszystko utylizuje, sprzedaje we swoich kanałach.

Piotr Łopaciuk

Piotr Łopaciuk, PKO, jeśli mógłbym kilka rzeczy poprosić o uściślenie. Pierwsze, to mam to pytanie, jak przełożyć to, co sprzedaż, co teraz raportujecie właśnie w poziomie sprzedaży i marży brutto na wynik. Do tej pory myślałem, że takim dobrym odnośnikiem policzenia EBIDTA od tej sprzedaży będzie marża ujawniona podczas przesunięcia tej sprzedaży w czwartym kwartale, to było 41% i to by mniej więcej korespondowało z tą marżą, którą teraz podajecie. Przypominam, że tam właśnie było 41% na przesunięcie tej sprzedaży, wpływ na

EBIDTA . Czy na pewno powinniśmy te opłaty licencyjne tutaj odejmować przy kalkulacji tej wpływu na EBIDTA na sprzedaży do Worldbox'ów? To może pierwsze pytanie.

Dariusz Miłek

To może skończmy na tym, bo ja nie zrozumiałem. Łukasz, ty rozumiesz 41% przesunięcia?

Łukasz Stelmach

No, jakby rozumiem, że tak, że do tej pory tam jakby zakładaliście tak, 41% marży, natomiast teraz pewną nową informacją jest to, że jeszcze od tego opłatę licencyjną płacimy. No więc co do zasady tak, płacimy, bo to jest traktowane jako sprzedaż hurtowa, więc od tego wolumenu obrotu, no sprzedaż hurtowa podlega opłacie licencyjnej, nie 10% od tego obrotu hurtowego. Natomiast rozumiem, jest pytanie.

Piotr Łopaciuk

Pytanie brzmi, jak to wtedy to przyjęcie się dokonało, to efekt na EBIDTA to było dokładnie 41% przesunięcia sprzedaży, więc domyślam się, skoro znaczy wtedy również pewnie te opłaty licencyjne powinny być też przesunięte do adekwatnego okresu, więc a konkretnie pytanie już upraszczając brzmi, jaki jest wpływ na EBIDTA, bo dokładnie tej sprzedaży pewnie to jest ciekawe, to pierwsze pytanie. I dlaczego?

Dariusz Miłek

Ja nie rozumiem, Łukasz, wytłumacz mi, gdzie jest 41% na EBIDTA wpływ?

Łukasz Stelmach

Nie, nie, no jakby ta marża, tak, ta marża, którą uzyskiwaliśmy pierwotnie, kiedy ta marża była 40%.

Dariusz Miłek

Mówimy o marży, nie o EBIDTA tak,

Łukasz Stelmach

Tylko, że to właśnie było jakby tutaj niezasadne jest to założenie, że to było jakby marża i EBIDTA to jest jakby jedno i to samo, nie, no bo my jednak ponosiliśmy jakby raz, że koszt opłaty licencyjnej.

Dariusz Miłek

Ale my ponosiliśmy koszty logistyczne, produkcyjne, opłaty licencyjnej 10-12% i ponosiliśmy jeszcze koszty marketingowe i finansowania. Wszystko mieliśmy w tych 41%. Czyli jakbyśmy tak policzyli finalnie, to marża taka EBIDTA na działalności hurtowej była z 20%.

Piotr Łopaciuk

Moje pytanie odnosiło się do tego, że gdy ta sprzedaż hurtowa została zrewidowana w czwartym kwartale, to EBIDTA spadła w proporcji 41% zmiany tej sprzedaży. To by sugerowało, że może właśnie taka była na marża EBIDTA .

Łukasz Stelmach

Ja myślę, że może takie już pytania techniczne, to gdzie, nie wiem, albo offline, albo gdzieś tam się na jakąś dogrywkę spotkamy, bo mamy dużo.

Piotr Łopaciuk

OK, to jeszcze kilka. A jeśli chodzi o wyniki Worldbox za pierwszą połowę roku, to czy one są już Wam znane? To może ja zadam wszystkie pytania i później, czy planujecie włączyć jakby właśnie te kalkulacje wyników Worldbox już w przyszłym raportowaniu finansowym? Uważam, że w ogóle to było wskazane nawet do tej pory, co też kilka razy poruszałem i pewnie byście nie żałowali tej decyzji teraz, bo rzeczywiście te szacunki tego shortsellera są bardzo rozbieżne z tym, co Wy pokazujecie. No i jeszcze pytanie, bo kręcimy się dookoła tych należności Worldboxu, ale na pewno wiecie, jaka to jest kwota i myślę, że fajnie by było tą jedną liczbę usłyszeć, jakie są konkretnie należności do spółki MKRI w tym momencie. No i to tyle.

Łukasz Stelmach

Jeśli chodzi tak o wyniki MKRI, no to one są ujemne, ale to już tam tłumaczyliśmy też z czego to wynika, nie z tej wyprzedaży tego towaru jakby historycznego. Natomiast właściwie z końcem czwartego kwartału to tutaj już Worldbox też będzie konsolidowany. Natomiast zastanowimy się, jak tutaj podejść do raportowania trzeciego kwartału. Pewnie rozważymy też te postulaty. Natomiast jeśli chodzi o należności, no to aktualny poziom należności to jest tam około 350 milionów, jak dobrze pamiętam.

Dariusz Miłek

Dobrze, ale drodzy Państwo, to się cały czas zmienia, bo jeżeli są towarowani, za chwilę będzie schodzić, bo większość towaru albo w całości została przekazana do nich. To jest taki okres, kiedy zatowarowane są sklepy i te należności w miarę sprzedaży będą spadać. Trudno się łapać tutaj między okresami i mówić, czy 300 to jest dużo, czy 200 jest dużo. Tłumaczymy, że te 300 to jest 120 nakłady na sklepy, także policzcie Państwo te 180. Jeżeli ten piszący raport napisał nagle, że tam wzrosło 112% te należności, no to jest prawda, bo my otworzyliśmy całkiem nową działalność. Ja tu jestem od tego, żeby otwierać te nowe działalności, żeby patrzeć, gdzie firma, w którym miejscu może zarobić i jak się może jeszcze rozwijać. To jest naturalne. Czy się to komuś podoba, czy się nie podoba, należności wzrosły, bo ta firma nie ma pieniędzy. Ale założmy, że to już jest za kilka tygodni, to będzie nasza firma. No więc my nie możemy pozwolić, że ta firma była bez towaru. Tym bardziej, że jest w naszych lokalizacjach i towar jest jakby sprzedany, ale zawsze w naszych sklepach. Gdyby coś się stało, no to po prostu odkupimy ten towar, ale to się nie może nic wydarzyć. To musi zostać, albo będzie dalej pracować na zasadzie franczyzy. Mamy dwa modele, żeby Państwo zrozumieli. Stare KS-y biorą normalnie towar i nowa świeć, tak zwana Wolrdbox na umowie franczyzowej też bierze towar. No i skala tych biznesów jest ile dzisiaj mamy? 250 sklepów? Łącznie mają 250 sklepów i to wszystko jest na naszych barkach. Musimy to zatowarować. Jeżeli nie damy towaru, to ta sieć upadnie, tak? I to bez sensu przyjmować taką sieć, Poza tym następna sprawa to jest wizerunek w galeriach handlowych. My nie możemy zostawić otwartego warb Wolrdbox'a bez towaru. Moi już będą pytać za chwilę na do kogo to jest skierowane, a co przeszkodzi nam dalszej ekspansji. Bo my musimy dostać najlepsze lokalizacje. Zresztą takie mamy, jak Państwo zobaczą, to te lokalizacje naprawdę są bardzo dobre teraz. Wolrdbox w ciągu roku, dwóch, trzech będzie naprawdę dynamiczną, rozpoznawalną siecią w Polsce. My jesteśmy jeszcze przed marketingiem, my jesteśmy jeszcze przed wprowadzeniem wszystkich ubrań licencyjnych. Ale jak Państwo, na logikę patrząc, to klient Wolrdbox powinien kupować więcej niż klient CCC, ponieważ w jednym miejscu dostanie buty, torbę, ciuchy, walizkę, czapkę,

skarpetki, bieliznę i wiele, wiele innych rzeczy. Ja bardzo wierzę w ten model i tak zostanie do końca.

Moderator

Mamy pytania od Sylwii Jaśkiewicz. Sylwia, czy chciałabyś zabrać głos?

Sylwia Jaśkiewicz

Tak, dzień dobry, dziękuję bardzo. Ja już usłyszałam przed chwilą, że decyzja UOKiK spodziewana się jest, jak rozumiem, do końca tego roku. Czy ten raport może mieć jakiś wpływ, tak jak tam powiedzmy się sugeruje, na decyzję UOKiKu?

Dariusz Miłek

Ale ten raport to jest bullshit wszystko. Tam nic się nie trzyma prawdy.

Łukasz Stelmach

Tam się sugeruję, właściwie nie wiadomo dlaczego, ale tylko po to, żeby coś tam taki wywołać atmosferę odpowiednią.

Sylwia Jaśkiewicz

Dobrze, tak się chciałam tylko upewnić. To teraz jeszcze kolejne pytanie. Jaki będzie wpływ na bilans? To też pewnie teraz ciężko ocenić, ale mniej więcej po konsolidacji. Ja rozumiem, że te należności nam znikną, powstaną nam fixed assets, czyli te nakłady na sklepy i powiększą się zapasy, tak? I o ile mniej więcej może się to wydarzyć? W jakich kwotach? 120 nakłady, 180 zapasy, czy tych zapasów będzie więcej?

Dariusz Miłek

Ten zapas będzie wewnątrzgrupowy już, tak?

Łukasz Stelmach

Tak. Natomiast to będzie pewnie coś po tych kwot, nie? No zobaczymy za tak mniej więcej za około dwa miesiące, trzy miesiące właściwie, bo wtedy szacujemy to przejęcie. No ale na ten moment tak mniej więcej by to wyglądało.

Dariusz Miłek

Ja powiem tak, bo są dwa rodzaje towarów w Worldboxie, tak? Towar stary, który absolutnie musi wysprzedać, zanim my to przejmemy i towar nasz, który nie będzie przeszacowany, będzie w normalnych wartościach, bo już mamy tutaj ustalone to z naszym audytorem, co możemy, co nie możemy. Bardzo, bardzo jest wyczulona na te sprawy i w zasadzie tak to będzie wyglądać na koniec. Cały towar będzie naszym zapasem i my musimy tylko pilnować, żeby była dobra rotacja i dobra odsprzedaż. No i w zasadzie to musi być... Słuchajcie, nie wiem, ile jest osób na call'u? 350. 350 osób. Ja teraz tutaj już powiem, że to będzie jeden z lepszych moich pomysłów. Tak myślę, jeśli chodzi o te... Widzę, jakie towary wjeżdżają, widzę, jakie marże uzyskujemy i mamy bardzo dobrą cenę detaliczną wystawioną w detalu. Tak że to powinno naprawdę bardzo dobrze funkcjonować.

Sylwia Jaśkiewicz

Czy tam jest magazyn, który też jest opisywany?

Dariusz Miłek

Opisywany jest, że magazyn to wyduszka, nie? 3200 metrów. Komuś się stopy pomyliły, przeliczając na metry kwadratowe, bo tam pisze w raporcie, żeśmy z 1000 metrów na 3200 wynajęli. To jest powód do... jako poszlaka do kombinowania. My mamy 32 tysiące metrów magazynu, który jest stricte dedykowany do obsługi Worldbox'a i to do obsługi Worldbox'a w całej Europie. Ten magazyn. I tak zostanie przez najbliższe kilka lat, jeśli chodzi o magazyn w Gdańsku. Przypomnę, że mamy różne magazyny. Mamy w Woli Bykowskiej, który obsługuje Modivo, mamy w Zielonej Górze, który obsługuje eobuwie i mamy w Polkowicach magazyn, który obsługuje CCC i HalfPrice. Tak że mamy różne magazyny i to rzeczywiście jest magazyn, jakby ktoś pytał.

Sylwia Jaśkiewicz

A czy podtrzymujecie Panowie, to co wcześniej mówiliście, że te zapasy na koniec roku powinny istotnie spaść, że jest ich zdecydowanie za dużo teraz i że się mniej zatowarowujecie na kolejne okresy, czy nie?

Dariusz Miłek

Tak, podtrzymujemy to, że 35% mniej zamówiliśmy na jesień. Bardzo dobrze nam to funkcjonuje na razie i 30% mniej na wiosnę przy skali rosnącego biznesu. Będziecie Państwo widzieć poprawę w najbliższych kwartałach i to znacząco, nie?

Łukasz Stelmach

Tak, dość wyraźny spadek już będzie widoczny teraz na koniec Q3, a dalszy spadek zakładamy, że na koniec Q4.

Dariusz Miłek

Jak powiedzieliśmy, wszystkie towary wjechały do końca lipca albo były zakontraktowane na morzu. W zasadzie w sierpniu weszło niewiele towaru i wrzesień, październik sprzedajemy tylko. Tak że można sobie wyobrazić skalę, nie? Jeżeli towary nie wjeżdżają, a jest...

Łukasz Stelmach

Ale już mieliśmy o innych tematach nie mówić.

Sylwia Jaśkiewicz

Jeszcze może ostatnie pytanie. Ja zrozumiałam, że jakby audytor jest świadom tych wszystkich powiązań osobowych?

Dariusz Miłek

I to bardzo.

Sylwia Jaśkiewicz

I nie miał zastrzeżeń do tego, że podmiot nie jest skonsolidowany metodą pełną jak dotąd?

Dariusz Miłek

No jeszcze nie, no bo wie, że będzie, pełna konsolidacja w przyszłości. Natomiast proszę pamiętać, my działamy na zasadzie umowy franczyzowej. No więc w jakiś sposób narzucamy charakter handlu i jaki towar ma być w sklepach. Jest wiele, mają wiele rzeczy, które sami decydują jako firma MKRI, ale jeśli chodzi o sferę produktową, wystroju sklepu, no to jest narzucane przez franczyzodawcę. Tak że mamy troszkę takie sytuacje, kiedy no w tych nowych sklepach Worldbox wykonują jakby nasze zalecenia, a w sklepach, które my chcemy przejąć, no to jest pełna wyłączość. Jak zobaczycie zresztą to KS-y, a Worldbox to jest duża różnica. W KS-ach zazwyczaj to są wysprzedaże, outletry już teraz porobione, a w Worldbox'ach jest pełna kolekcja.

Sylwia Jaśkiewicz

To ile tych KS-ów będzie zamkniętych do końca roku? Ile Worldbox'ów otwartych? Bo teraz rozumiem jest ile Worldbox'ów?

Dariusz Miłek

Wszystkie KS-y będą zamknięte, jeżeli znajdziemy w tej samej lokalizacji lub miejscowości sklep na Worldbox'a. Bo przypominam, KS to jest od 100 metrów do 300, średnia 180 metrów. Ja takich sklepów nie chcę w sieci Worldbox. Sieć Worldbox to jest 600 metrów, średnia powierzchnia sklepu i 27 brandów, z czego mogę tu powiedzieć, że z obcych są tylko 2-3. To jest Adidas, Puma, z własnych jest tam ze trzy, Americanos, Sprandi, **Go Soft**, tam takie mamy, Ze cztery chyba brandy są nasze. Reszta to są licencje wysokomarżowe. My nie mamy miejsca na współpracę z brandami, które nie przynoszą nam wysokiej rentowności. I taki będzie Worldbox. Ale żeby to się stało, no to dajcie nam czas jeszcze z kwartał, dwa i zobaczycie efekty. Teraz jesteśmy akurat w takim momencie, kiedy z jednego wychodzimy, wchodzimy w drugie i to jest trochę bolesny moment, kiedy trzeba pewne rzeczy poświęcać, chociażby marżę, czy chociażby wysprzedaż, czy sklepy trzeba zamykać i robić odpisy. Ale to jest nieduża skala. To jeszcze potrwa najbliższe 2-3 miesiące i potem będzie już tylko z górki.

Sylwia Jaśkiewicz

Bardzo dziękuję.

Moderator

Mariusz? Dajemy Tobie głos.

Mariusz Bartodziej

Dziękuję. Mariusz Bartodziej, XYZ. Ja mam tylko jedno takie pytanie, bo myślę, żeby to dobrze zabrzmiało. Panie Prezesie, w kontekście planowanego przejęcia tej sieci, użył Pan takiego sformułowania, że zaimponowało Państwu to, że dotychczasowy właściciel w 4 lata w pandemii otworzył ponad 100 sklepów, mimo, że nie zarabiali. Tak się zastanawiam, czy to na pewno jest powód do imponowania, czy jednak jakaś czerwona lampka mogłaby się palić.

Dariusz Miłek

Tak. To jest przedsiębiorca, bo to jest prawdziwy przedsiębiorca, to nie jest korporacja.

Mariusz Bartodziej

Rozumiem, że co, że on po prostu przepalił ileś milionów, teraz sprzedaje prawie cały biznes za bezcen, czy w jakim stopniu? No Państwo te konsekwencje będą ponosić.

Dariusz Miłek

On mógł trwać w tym, gdyby odrobinie szczęścia mógł w tym trwać, no tylko moja strategia jest taka, że ja nie lubię niektórych brandów, bo nie są moje i on musi to wszystko się pozbyć, żebyśmy weszli na swoje wysokorentowne, no bo ja nie chcę pracować z brandami typu Jack & Jones, Only, nie wiem, GAP na 40% finalnej marży, bo to się nie da. Ja na drugie mam marża i ja muszę w każdej sieci mieć marżę. Wysoką, najwyższą, jaka jest tylko w danej branży, nie? Na ile można uzyskać. To jest sieć tak, o właśnie tutaj pokazujemy z kim pracujemy. Proszę sobie wyobrazić, że te dwa brandy u góry, na samym dole to jest marża 40%, to będzie duży sukces. Te pozostałe dwa brandy wyżej są nasze Americanos, Sprandi, Americanos to będą jeansy, Sprandi będzie tani sport, to są na marżach 60+, a te wyższe to będą marże pod 70%. To są wszystko licencje, które uzyskaliśmy właśnie dzięki współpracy z KS-em. Bo jakbyśmy nie mieli sieci odzieżowej, full price'owej, to byśmy nie mieli tych licencji. Tak myślę. Tak na to się zapowiadało. Ale to był taki przełom, kiedy powiedziałem, ale ja mam sieć, mam 150 sklepów, chcę mieć licencję, daj mi tę licencję. Proszę pamiętać, te wszystkie licencje należały do kogoś, one były rozdane. Komuś trzeba było je zabrać, żeby na mój region wyłączyć kogoś i nam dać. Ale dzięki właśnie współpracy z **ABG**, co też tam pisze, że tam biorę fake'owe brandy, to jest nieprawda. Właśnie wróciłem z Maroka dwa dni, byłem teraz właśnie z Jamie'em i mamy bardzo fajne pomysły na nowe brandy. Będziecie Państwo zaskoczeni, jakie brandy kupuję dzisiaj **ABG**. I to wszystko będzie częścią naszego handlu w tym regionie. A wszystkie te brandy, przy odrobinie marketingu, będą petardą w naszym regionie. Ale to dobrze, jak to mówią, po owocach ich poznać. No więc poczekajcie Państwo, aż będę miał po prostu wszystkie zrobione produkty na licencjach w sklepie. Prosimy o pytania, bo nie wyjdziemy stąd, dopóki sobie wszystkiego nie wyjaśnimy.

Moderator

Jeśli to wszystko od Ciebie, to dzięki serdeczne. Janek Pięta, mBank.

Jan Pięta

Tak, ja mam kilka pytań. Pierwsze to jest o MKRI, o przejęcie kontroli. Czy to przejęcie kontroli to ma być przyjęcie i posiadanie tych 51% czy pełnej kontroli i 100% akcji MKRI?

Dariusz Miłek

Nie, jesteśmy umówieni, że 20% zostawia sobie właściciel i pracuje oczywiście, taki jest warunek, i buduje zespoły zakupowe. Generalnie podział będzie taki, że oni będą odpowiedzialni za produkt, za produkcję produktu i za operację na sklepach i za logistykę. No więc dużo, jak na ten czas. Natomiast my będziemy rozwijać już sami Worldbox'a za granicą, ale jest tam możliwość, że my będziemy mieli być może pod 80% tej spółki. Między 51% na 80%, na pewno będziemy mieli kontrolę. Jest jeszcze jeden partner, który chce mocno zainwestować w ten biznes. Nie będę jej się mówił kto i dlaczego, ale to będzie bardzo duże partnerstwo, jeżeli ktoś zainwestuje. Ale to jeżeli chodzi o tą polską część, tą polską część biznesu, tak? Bo cała zagraniczna część Worldbox'a, czyli tej nowej sieci, należy do Grupy 100%.

Jan Pięta

Czyli dojdzie do tych 51% to jest ten 1 milion złotych, tak? Oczekiwanej zapłaty, tak?

Dariusz Miłek

To mniej, tak? Łukasz. Chyba zapłaciliśmy 106 tysięcy za...

Łukasz Stelmach

Za 10%.

Dariusz Miłek

To tu 500 tysięcy. Jeżeli to jest jakiś temat, no to tyle to będzie kosztować.

Jan Pięta

OK. A te przeterminowane należności, które są w sprawozdaniu finansowym pokazane powyżej 180, dni, to rozumiem, one nie dotyczą MKRI w żaden sposób?

Dariusz Miłek

No może tam trochę tego jest.

Łukasz Stelmach

Tam chyba jakaś drobna kwota dotyczyła MKRI, ale coś tam drobnego.

Jan Pięta

I ostatnia rzecz, jeśli chodzi o opłaty licencyjne, już abstrahując od MKRI, to w biznesie CCC ta opłata licencyjna, ona jest teraz ujmowana w marży brutto, w koszcie własnym sprzedaży, czy w OPEX-ie?

Łukasz Stelmach

W koszcie własnym sprzedaży. Zawsze była.

Jan Pięta

I w przypadku Worldboxa to ma być teraz inaczej?

Łukasz Stelmach

W przypadku Worldboxa, jak z perspektywy skonsolidowanej, to będziemy to robili tak samo. Natomiast właśnie mówimy, że ta marża 12% to już będzie marża po odliczeniu kosztów licencyjnych. Natomiast historycznie ta marża 41%, o której też mówiliśmy, to to była marża jeszcze przed odliczeniem kosztów opłat licencyjnych. Ale jakby obie były prezentowane w PNL, jakby w obu przypadkach było to prezentowane w KWS-ie.

Jan Pięta

Czyli teraz powiedzmy na trzeci, czwarty kwartał ta marża EBIDTA, którą będziecie generować na sprzedaży hurtowej, to w jakiej ona będzie wysokości?

Łukasz Stelmach

Teraz to można będzie powiedzieć, że tak, że to 12% tej marży to już będzie jakby de facto blisko tej takiej marży EBIDTA. No więc byśmy zakładali, że to będzie 12%. To jest na ten taki okres przejściowy do czasu przejęcia kontroli.

Dariusz Miłek

To się jeszcze też wszystko wyjaśnia, bo **ABG** chciałoby, żebyśmy płacili jednolicie od wszystkich kanałów detalicznych. Nie chcą traktować Worldbox'a jako sprzedaży hurtowej, tylko za chwilę jako naszą. Jeszcze trwają dyskusje, czy płacimy z tej strony, czy z tej. Dla nas jest korzystniej płacić od sprzedaży hurtowej, bo 10% z dołu jest lepiej niż 6% z góry. Wiadomo, można to wyliczyć. Dlatego tu jeszcze trwają te tarcia, takie partnerskie, od której kwoty mamy płacić tą licencję. Czy to już jest detal, czy to jest jeszcze hurt? Tak jak Państwo tutaj mówią, to jest hurt, czy to jest wasze, czy jeszcze nie wasze? Tak samo z **ABG**. To jest najbliższy tygodniach się reguluje. My byśmy chcieli płacić to jeszcze od hurtu, no więc skorygujemy to pewnie, bo jest taniej. Ale już na pewno od przejęcia będziemy płacić od obrotu całego, tak, z detalicznego. A sprzedaż hurtowa, która będzie poza naszymi kanałami, będzie płacona od opłaty sprzedaży hurtowej. Proszę pamiętać, że jak coś kosztuje 20 zł w zakupie, sprzedajemy po 40 zł w hurcie, to płacimy 4 zł, tak, opłaty licencyjnej, 10%. Ale jeżeli sprzedajemy za 100 zł, płacimy 6%, płacimy 6%, czyli płacimy 50% więcej, nie, opłaty licencyjnej. I tu jest ten spór, nie? My jesteśmy bardzo wygodnym franczyzobiorcom, bo większość licencji jest wydawane w hurcie. Są dystrybutorzy, którzy coś produkują, szukają zamówień, sprzedają. My mamy prostą piłkę, bo od razu sprzedajemy w detalu i my jesteśmy bardziej wydajnym licencjobiorcom od partnerów, którzy pobierają licencje w hurcie, dlatego tak być może nam też trochę łatwiej negocjować i zabierać innym te licencje. Wszystko to jest okres przejściowy, ten najbliższy kwartał, nie? vTo wszystko myślę, że Państwo bardziej zrozumieją nasz biznes i będziemy to już konsolidować.

Łukasz Stelmach

Będzie to na pewno bardziej przejrzyste, tak?

Dariusz Miłek

Ale jeżeli ktoś mówi, że ja zrobiłem biznes tak jak w raporcie i sztucznie napompowałem wyniki sprzedażą hurtową, to jest jakiś żart, nie? Bo sami Państwo widzicie, jakie są marże i jaki był przychód z tego tytułu. Tak że komuś się przychód pomylił z marżą, a już na pewno nie z EBIDTA, nie?

Moderator

Janku, dziękujemy. Kuba, oddajemy Tobie głos.

Jakub Krawczyk

Jakub Krawczyk od Oddo BHF. Mam nadzieję, że mnie słuchać. Ilu jest klientów hurtowych teraz?

Łukasz Stelmach

Tam pokazywaliśmy chyba nawet taki slajd. Kilkudziesięciu, około tam chyba pięćdziesiąt podmiotów.

Jakub Krawczyk

Kilkudziesięciu. Bo rozumiem, że ta korekta po prelimach Q4 to było połączone z jakimś jednym klientem, ale to nie było...

Dariusz Miłek

Jednym konkretnym. Dużym klientem, który otwiera handel na Afryki, na te wszystkie kraje arabsko-afrykańskie no i jakby powiedział, no dobra, jak zapłaci, to wtedy będziemy to księgować. I to było wycofane ze sprawozdania, także komuś się tam coś tam pomyliło jedno z drugim w tym raporcie. To zostało wycofane, tak, Łukasz? To Łukasz powiedz ty.

Łukasz Stelmach

No na koniec Q4 zupełnie inna sytuacja i inny przypadek, inny model transakcji, nie? Natomiast teraz zgrabnie to połączono w jedno i powiedziano, że tam wam zakwestionowano, a dalej to robicie, to jakby zupełnie dwie różne sytuacje.

Jakub Krawczyk

Rozumiem. A to był podmiot jakiś zagraniczny?

Łukasz Stelmach

Nie, to był podmiot krajowy.

Dariusz Miłek

Ale kolega Wojtek ma jakiś ten... Dobra. Kolega ma jakąś zajawkę z kim współpracujemy. Ale słuchajcie, my rozmawiamy dzisiaj z ABG o jednej bardzo ważnej licencji, nie? Jeżeli to wypali, no to będziemy mieli hurt na cały świat, nie? To jest z tymi podmiotami na przykład handlujemy, nie? Portofino, Martes, Answer, Intersport, OCC, tak? Ale głównie nasze odbiorcy to są na te marki. DC, Quicksilver, Oxy, Bilebon, Gruka, Reebok, Kappa, Element. Natomiast my teraz chcemy się otworzyć, bo też mamy pytania od firmy ABG, czy my pokryjemy tą Europę, czy nie pokryjemy? Bo jeżeli nie pokryjemy tej Europy, to oni po prostu nam tę dystrybucję na Europę zabiorą i dadzą komuś innemu. Stoimy przed dylematem, czy robić ten hurt na Europę, bo jak Państwo widzicie, no otwieramy, ile tam? 370 sklepów w tym roku? Jak Państwo widzicie, otwieramy 4-5 sklepów dziennie. Po prostu jesteśmy zarobieni i ten hurt jest dla nas takim czymś, czymś całkiem nowym, nie? Czymś, co wymaga innego tempa, czymś, co wymaga masę wzorów, tak? Ja teraz robię kolekcję dla GUESS i proszę sobie wyobrazić, że chcą z każdego modelu, z każdego koloru 40 sampli. 40 sampli, bo chcą na każdy kraj puścić sample do swoich biur. To jest całkiem inny biznes, w którym się mocno zastanawiamy, jak nad tym zapanować. I tej decyzji, czy pójdziemy na grubo, bo mamy licencje, które jak Nautica, jak Spider, jak G-Star, jak Nine West. Wiele mamy licencji, które mamy na całą Europę. I teraz mamy duże wymagania, naciski ze strony ABG, że musimy ten hurt robić. Powinniśmy robić, bo jak nie będziemy robić, to nam zabiorą. Myślę, że musimy podjąć decyzję w najbliższym czasie, bo tam się robi już nerwowo, bo w zasadzie przez rok nie zrobiliśmy nic z Nine West i G-Star jeszcze. Robimy to i to jest dobrze

rozbudowany model już. To są całkiem inni ludzie, którzy się zajmują. Mają siedzibę w Warszawie, w naszym biurówcu, na Metropolitanie. Jest normalnie wzorcownia i oni normalnie próbują złapać klienta. Bo w tych brandach jest dużo rzeczy, których my nie handlujemy. To są narty, to są jakieś deski, to są deskorolki, to są rzeczy, które posiadają te brandy, a my w ogóle tego nie mamy w swojej ofercie w sklepach. I my musimy to rozprowadzać, żeby marka dalej była na czasie i cool.

Moderator

Kuba, coś jeszcze od Ciebie?

Jakub Krawczyk

Tak, jeszcze bardzo krótko. Jeśli rozumiem ten cash od MKRI, to wpłynęło 20 milionów, tak?

Łukasz Stelmach

Nie, nie, nie. Wpłynęło zdecydowanie więcej. Więc ja już tutaj ustaliliśmy, że tutaj nie powinniśmy należności zestawiać ze sprzedażą, bo po pierwsze, dodatkowo jeszcze mamy sprzedaż tych nakładów inwestycyjnych, a teraz jakby z głowy, z głowy już nie pamiętam, ile wpłynęło, natomiast co do zasady, to, co ma na bieżąco wpływać, to wpływa.

Dariusz Miłek

Ale jeżeli nakłady na zabezpieczenie było 100 milionów, to musiało wpłynąć 120 milionów. Tak, no dobra.

Jakub Krawczyk

OK, czyli można wiedzieć, ile MKRI ma niespłaconych długów, tych zaległości, które tam się ciągną za nimi. Ile tego jest?

Dariusz Miłek

Właśnie niewiele, bo większość opłacił po tobie. Musicie pamiętać Państwo, że to jest jedno środowisko. To są te same banki, to są ci sami dostawcy. Nawet jak oni są nieporozliczani z jakimiś firmami, no to HalfPrice pracuje z tymi firmami. Dostał MKRI bardzo dużo, bardzo dużo odpuścili z tych należności, no ale to, ja myślę, to się skończyło tak średnio połową. Zapłacili połowę i mają alternatywę dalszej współpracy w tych kanałach, tak? No bo dla wielu dostawców utrata nas jako odbiorcy jest bardzo bolesna. No więc musieli się dogadać, bo wiedzieli, że my będziemy stać za nimi w przyszłości, nie?

Jakub Krawczyk

Czyli to jest, to się rozwiąże w następnych tygodniach, miesiącach?

Dariusz Miłek

To już się porozwijało. Tam zostają tylko ugody z bankami chyba i Urząd Skarbowy, no bo tam mamy terminy, mają terminy rozłożone, nie, na 5-letnie spłaty?

Łukasz Stelmach

Precyzyjnie odpowiadając na to pytanie, ile wpłynęło. 134 miliony.

Jakub Krawczyk

Dobra, dziękuję. To wszystko dla mnie.

Dariusz Miłek

Proszę Państwa, to nie jest tak, że on nie płaci. Po prostu szczerze, on też by wolą mniejszą ekspansję. To ja jestem motorem tego, że musimy to zrobić w miarę możliwości szybko i wykorzystywać sytuacje, które nam się zdarzają, czyli lokalizacje. Dlatego tak trochę my też ciśniemy, ale pamiętajcie, że na wszystkim zarabiamy, nie? Jak nie zarobimy w hurcie, to potem zarobimy w konsolidacji, jak będzie większa sieć.

Moderator

Kuba, dziękujemy. Jeszcze Piotr wraca do nas z pytaniem, jak rozumiem.

Piotr Łopaciuk

Tak, chciałem jeszcze doprecyzować, bo nie zrozumiałem tego fragmentu z tymi licencjami. Skoro nie wiadomo, jaką stawkę od tego płacić, czy Wy już to rozpoznajecie, rozumiem, w ciężarze kosztów, te licencje, które powinniście płacić w związku ze sprzedażą do Worldbox'a?

Dariusz Miłek

My byśmy chcieli płacić z hurtu 10% do KS-a, a nie 6% z obrotu, bo 10% z hurtu jest dla nas bardziej ekonomiczne, niż 6% z hurtu. Ja to tłumaczyłem, jeżeli but kosztuje 20 zł w zakupie, 40 sprzedajemy w hurcie, sprzedajemy taniej, sprzedajemy 30 w hurcie, przy tych marżach, to my płacimy 3 zł, 10% licencji. Ale jeżeli płacimy od sprzedaży detalicznej 100 zł, to płacimy 6 zł. Płacimy podwójnie stawkę z opłaty detalicznej. I wolelibyśmy z hurtu, ale już ABG się kapnął, że to przecież będzie wasze i tak dalej. No więc do momentu przejęcia pewnie będziemy płacić hurt, tak ustalimy, a w momencie konsolidacji będziemy płacić od detalu.

Piotr Łopaciuk

Jeszcze takie właśnie pytanie uzupełniające, bo właśnie ten shortseller podaje swą estymację wpływu na EBIDTA tej sprzedaży. Widać z tych liczb, które Wy pokazujecie, że ona się ma pewnie nijak do rzeczywistości. Natomiast Wy w zasadzie tej estymacji swojej nie podaliście, bo to się trochę jakby, no jest to marża brutto, tak? Ale tu licencja taka lub taka, trochę nie wiadomo. Rozważcie, czy nie podać po prostu jednej konkretnej liczby wpływu na EBIDTA tej sprzedaży do tej pory. I tak mniej więcej jakieś wyobrażenie jest, ale jest to cały czas w sferze domysłów, tak moim zdaniem.

Łukasz Stelmach

Możemy oczywiście podawać, natomiast...

Dariusz Miłek

Możemy, ale na skrót mówiąc, no to jeżeli mamy 33% marży, 10% opłaty, no to nam zostaje 23% marży. Jeżeli 23% marży dostaje, dajemy 6-miesięczny termin płatności, to jest kolejne 4%. Jeżeli policzymy obsługę, koszty logistyczne, magazynów, kolekcji, ktoś musiał to stworzyć, ktoś musiał to zamówić, kupcy, to nam zostaje, nie wiem, 18% marży, zysku tej EBIDTA, nie? Czyli coś podobnego do naszej EBIDTA jakby całej Grupy.

Łukasz Stelmach

Tak, tak, ogólnej, tak. Ja celowo bym, jeżeli ten gdzieś wpływ na EBIDTA, to jest gdzieś około...

Dariusz Miłek

Jeżeli tam jest zarzut, że my pompujemy wyniki sprzedażą hurtowym, no to jest absurd. Bo my prawdopodobnie jesteśmy pod kreską, jeśli chodzi o średnią EBIDTA na tym hurcie z MKRI. To jest jedynie sprzedaż hurtowa i zabezpieczenie sieć Worldbox w towar na jesień. Jak zobaczycie, to to wszystko jest też świeże, nie? To jest to kolekcja jesiennie-zimowa. To nie są jakieś zaszłości stare, tylko to w zasadzie teraz postępuje. I zobowiązania też są świeże, nie? Nie można powiedzieć, że on jest przeterminowany, no bo on dostaje 180 dni. Na tyle się umówiliśmy z wewnątrz. Jeżeli on się obśliznie o te 180 dni, nic się nie wydarzy. To będzie miał kolejne 30 dni termin płatności. Przecież to on się już nie poślizgnie, bo do tego momentu będziemy pewnie zrobili mu przejęcie, nie?

Piotr Łopaciuk

Pan Łukasz chyba co zaczął mówić jakieś 50 milionów?

Łukasz Stelmach

Ja mówię, że gdzieś tak szacuję, że ten wpływ to jest około między gdzieś tam 50 a 60 milionów jakby od początku tej współpracy, nie? Bo chcąc już doliczyć fair jakby te wszystkie te wszystkie jakby koszty odpowiednio alokować, też część kosztów ogólnych, nie? No bo tak generalnie z zasady nie ustala się EBIDTA na poszczególnych kontrahentach, nie? No ale gdybyśmy tak na to spojrzeli, no to to jest raczej kwota między 50 a 60, nie? Czyli coś, co ma no mówiąc prosto znikomy wpływ jednak na wynik Grupy jako taki, nie?

Dariusz Miłek

To można szacować, że to jest 3% naszego obrotu, to 3% EBIDTA, bo to EBIDTA powinna być tożsama z obrotem, nie? I tak jest pewnie, nie?

Moderator

Nie widzę więcej rąk podniesionych do góry. Czy jeszcze jakieś pytania mamy? Bo już wideokonferencja trwa 1 godzinę 20.

Dariusz Miłek

Dobrze, niech trwa jeszcze 1 godzinę 20, byśmy sobie wszystko wyjaśnili. Ja bym chciał, żeby każdy wiedział, był pewny tego i nie czytał tych raportów już, nie. No nie, no ja w ogóle jestem zaskoczony, że tak można, nie? Że ktoś sobie wysmaruje paszkwil i robi taką gównoburzę na rynku. Nigdy nie sądziłem, że mnie to będzie dotyczyć, patrząc, co się stało w firmie LPP. Mówię, ok, dobra. Gdzieś tam dochodziły mnie głosy, bo kilku pracowników byłych, pytało mnie, zostali zapytani, czy mogą udzielić wywiadu na temat firm, jakieś wywiadowanie amerykańskie, pytałem, mówię, o kurde, coś się szykuje, ale nigdy nie sądziłem, że się wyszykuje, nie? Tak samo te shorty, nie? W ostatnim czasie tyle się zaszortowało, że też jakby doszedłem do wniosku, kurde. Coś się szykuje, ale dobrze, że to gówno spłynęło. Także teraz możemy, mamy otwartą kartę i wszyscy wiedzą, o co chodzi.

A kto nie wie, no to proszę o pytania, bo ja chciałbym, żeby każdy zrozumiał, o co chodzi w tym biznesie.

Jakub Płotka

Dzień dobry, Jakub Płotka, Santander TFI. To jeszcze na koniec, tylko może prośba o uściślenie z tymi meblami. Czy to jest jakby sprzedaż między Grupą CCC a tym franczyzobiorcą?

Dariusz Miłek

To jest sprzedaż, tylko to jest taka sprzedaż z terminem płatności, 180 dni, tak, znowu.

Jakub Płotka

Czy ono jest na marży realizowanej?

Dariusz Miłek

Pomagamy naszemu franczyzobiorcy otworzyć sklep. Tylko proszę pamiętać, że to jest zlokalizowane w naszym sklepie, który podnajmujemy. Możemy w każdym momencie wypowiedzieć umowę i zabrać meble. Nie przewiduję tego, ale będzie zawsze pytanie, no to co z tymi nakładami wszystkimi, które jeżeli nie dostaniecie zgody UOKiK? My to przemyśleliśmy i w zasadzie to jest w naszych wynajętych Worldbox'ach.

Jakub Płotka

Przepraszam, czy została zrealizowana jakaś marża w grupie CCC na sprzedaży mebli do sklepów?

Łukasz Stelmach

Tak. Mamy tam minimalną marżę, rekompensatę naszego zaangażowania. Year-to-date jest to kwota 16 milionów złotych.

Jakub Płotka

Marży, tak?

Łukasz Stelmach

Marży, tak.

Jakub Płotka

I te 16 milionów nie jest ujęte w tych danych prezentowanych na slajdach?

Łukasz Stelmach

To, o czym jest mowa tutaj, to mówimy o sprzedaży hurtowej, także to 16 to jest jakby coś ponad to.

Jakub Płotka

Ok, dziękuję. A wartość przychodów adekwatna do tej marży? I w jakiej linijce to jest jakby rozpoznane?

Łukasz Stelmach

To jest w linijce sprzedaży, przychodów ze sprzedaży.

Dariusz Miłek

Ale tam jakby to błędnie mówisz chyba, bo tam jest chyba 5% narzutu plus koszty finansowe. No, więc jak podliczymy koszty finansowe, to my tam mamy 5% marży. Ale to, wiecie Państwo,

Jakub Płotka

Sprzedaż ponad tą sprzedaż hurtową, tak? To jest jeszcze teraz dodatkowa kwota. 120 milionów.

Łukasz Stelmach

Tak, to jest ponad to. Natomiast, tak to jest tam trochę, trochę niżej niż tam 120, to jest poniżej 100 milionów.

Jakub Płotka

100 milionów, tak?

Dariusz Miłek

Ale z VAT-em 120, tak? Czyli w zobowiązaniach 120 jest z VAT-em, a w sprzedaży?

Łukasz Stelmach

Tak, sprzedaży jest niecałe 100 milionów.

Dariusz Miłek

Tam był chyba Łukasz narzut 5% plus koszty finansowe, mi się wydaje. Tam były jakoś, że tam policzyliśmy za każdy miesiąc chyba 0,8. Dobra, nieważne, jest kilkanaście procent narzutu razem z kosztami finansowymi, bo jest długi termin płatności, 180 dni. Czyli my musieliśmy za meble zapłacić dostawcy, a on dostał od nas po 2 miesiącach od otwarcia 180 dni. Tak że on jest w stanie zarobić na te meble przy normalnej marży, którą uzyska w przyszłości.

Jakub Płotka

A w jakiej to linijce jest jakby ta sprzedaż mebli, bo to jakby to ciekawe?

Łukasz Stelmach

To jako przychody do sprzedaży.

Jakub Płotka

A w segmentach?

Łukasz Stelmach

W segmentach CCC.

Jakub Płotka

I tych umeblowanych sklepów Waszymi meblami ile jest na dzień dzisiejszy?

Dariusz Miłek

No, ponad 100 chyba.

Jakub Płotka

Czyli do takiego sklepu meble to aż bankę kosztują, tak? Per sklep?

Dariusz Miłek

No.

Jakub Płotka

Sporo. Dziękuję.

Dariusz Miłek

Trzeba zobaczyć, tam nie ma jeszcze płytek, lamp, takie różne rzeczy do wyposażenia. Ale to nie, nie, nie. Zaraz, zaraz, zaraz, bo my mylimy pojęcia. Meble to jest jakieś chyba 240 euro na metr kwadrat. Część sklepów nie jest pod klucz, tylko są sponsorowane i to też jest fakturowane. To nie są same meble. Jakbyśmy popatrzyli, to meble to jest pewnie 60%, 40%, ale możemy to dokładnie rozpisać.

Łukasz Stelmach

Tak, bo tu generalnie mówimy o całości nakładu To w zależności od tego, czy sklep jest meblami, czy...

Dariusz Miłek

Czy meble były robiony przez firmę zewnętrzną, to zależy.

Łukasz Stelmach

Są różne modele.

Dariusz Miłek

No tak, ale w idealnym świecie no to mamy sklep pod klucz i sponsorujemy meble. W idealnym świecie, tak? I takich światów jest ponad połowa. Część sklepów niestety, jak jest dobra lokalizacja albo się trzech bije o to, to nie mamy tak dogodnych warunków.

Jakub Płotka

A jeszcze kontynuując ten temat. Te 120 milionów to było w miarę proporcjonalnie rozpoznawane przez te trzy kwartały tej współpracy, czy jak to było? No bo to też wpływa jakby na postrzeganie sprzedaży.

Dariusz Miłek

Chyba nie my tutaj rozpoznajemy, tylko oni, nie? Łukasz?

Łukasz Stelmach

Mówicie o, teraz jakby jest mowa o sprzedaży tych nakładów, czy teraz mówimy o sprzedaży tej hurtowej?

Jakub Płotka

Nie, sprzedaży nakładów.

Łukasz Stelmach

To jakby ich było mniej Ich było mniej i ich było tutaj mniej więcej połowa, trochę było w Q1, niecałe tam około 40% będzie w Q2 i podobna kwota będzie w Q3, około gdzieś tam powiedzmy...

Dariusz Miłek

Panie Piotrze, no takie szczegółowe rzeczy to musimy sprawdzić, w których kwartałach była co fakturowane. Panu odpowiemy, jak bardzo Pan chce, no ale to dzisiaj fakt jest taki, że my sponsorujemy meble i sponsorujemy nakłady do momentu przyjęcia firmy. Tyle, ile będzie sklepów jeszcze, tyle będziemy musieli zasponsorować. Ale budujemy biznes, który przyniesie w przyszłym roku 200 milionów zysku. Dobrze, jeszcze jakieś pytania?

Moderator

Nie widzę na ten moment. Przemek, czy ty chcesz zabrać głos? Nie słyszymy Cię.

Przemek Staniszewski

Dzień dobry, Przemek Staniszewski, inwestor. Ja chciałem jeszcze trochę dopytać o te meble, ale też te zapasy, bo rozumiem, że jeżeli będzie konsolidacja, no to te należności wejdą nam w zapas, a meble wejdą nam de facto w aktywa trwałe, ale wejdą w takim razie w tych wartościach już z marżą, którą zrealizowaliście. Tak to mam rozumieć?

Łukasz Stelmach

Tak.

Przemek Staniszewski

No to trochę tak szczerze bo jest dwa razy będziemy wyniki rozpoznawać, nie?

Łukasz Stelmach

Nie, dlaczego? Dwa razy właśnie nie, no bo jak już zapasy wejdą z tą marżą, która jest zrealizowana, no to w przyszłości rozpoznamy ewentualną marżę już ponad to, nie? No bo to wejdzie, wejdzie po parę.

Przemek Staniszewski

No tak, ale rozpoznaliśmy, rozpoznaliśmy teraz sprzedaż, której gotówki nie było, no bo mamy termin płatności, jaki mamy.

Łukasz Stelmach

Nie, no już przed chwilą mówiliśmy, że już tam 135 milionów jest spłacone i sukcesywnie co miarę upływu terminów płatności są kwoty spłacane, nie.

Dariusz Miłek

Teraz jest najlepszy okres dla Worldboxa, bo są kurtki, jest zimno, także spodziewamy się, że większość tego zapłaci jeszcze przed przejęciem.

Przemek Staniszewski

OK, czyli rozumiem, że nie mamy się martwić, że będzie powtórka z LPP, z Rosji, gdzie towar tam wyszedł, ale z płatnościami trochę gorzej.

Dariusz Miłek

Nie, proszę Państwa, no to to jest inny case, to jest zagranica, to są pewnie problemy z przepływem pieniędzy z Rosji, ja nie wiem, nie chcę rozpatrywać tego case'u teraz, to jest czysty case. Za kilka tygodni, czy za niespełna dwa, trzy miesiące przejmujemy spółkę MKRI, mamy na nich trzymanie, dzięki właśnie kancelarii Olesia i dotychczasowy udziałowiec zostawia sobie 20%, pracuje na sukces i liczy na to, że być może za kilka lat go odkupimy. Prosty case, no, po prostu mamy właściciela biznesu po tamtej stronie i my jesteśmy sponsorem.

Przemek Staniszewski

Dobra, to jeszcze tylko takie jedno końcowe pytanie, czy, no bo trochę było zamieszania w ostatnim roku, tak, to Q4 nieszczęsne, teraz mamy tą historię, Q2 też tam jakieś różnice. Ekspansja idzie bardzo szeroko i czy wy po prostu się nie boicie, że, ja szanuję bardzo Pana Prezesa, ale Pan jest jeden. Czy jesteście w stanie to wszystko kontrolować, bo trochę tak wynika, że można mieć wątpliwość powoli?

Dariusz Miłek

Proszę Państwa, ja powiem tak, w ostatnim czasie mieliśmy bardzo dużo ofert przejąć, bardzo fajne firmy, liderzy na rynkach, w obuwiu, masa tego jest, nie? Zdecydowaliśmy się, że nic nie przejmujemy, rozwijamy się organicznie, bo to nam najlepiej wychodzi w tym momencie i takim rozwojem organicznym jest trochę MKRI. Proszę pamiętać, to jak Państwo mówicie, co ja tak naprawdę kupiłem? kupiłem 200 milionów obrotu i jakieś tam kompetencje za zero ze stratami jakimiś, tak? No dobra, niech to kosztuje mnie, nie wiem, dobra, 100 milionów, jeżeli ta cała operacja gdzieś tam nas będzie kosztować, to ja Państwu mówię, że w przyszłym roku to jest biznes, który wszystko odrobi z nawiązką. Można by było dyskutować dzisiaj, czy Gino Rossi kiedyś dobrze przejąłem, bo to było moje najgorsze przejęcie. Kosztowało mnie

ponad 100 milionów to przejęcie Gino Rossi. Przejęłem zakład, przejąłem 70 sklepów, przejąłem 50 milionów towaru, które nic nie było warte. Pewnie mnie ze 100 milionów kosztowało zamykanie sklepów. Dzisiaj my sprzedajemy rocznie 4 miliony towarów z nazwą Gino Rossi i bierzemy za to 50 zł na sztuce więcej. No więc w pół roku odrabiam stary zakup Gino Rossi. Tak to jest, bo my wchodzimy w skalę biznesu. Nasza skala będzie rosła też dzięki Worldboxowi. I my otwierając te 350 tysięcy metrów czy 300 tysięcy metrów my się deklarowaliśmy 200-250 proszę pamiętać. Jeżeli ktoś mówi, że ja nie dowiozę no to do czego się odnosimy? Do 350 czy do 200 tysięcy metrów? Ja dowiozę 300 ponad tysięcy metrów kwadratowych, to jest duży sukces. To jest 300% więcej niż w jakimkolwiek okresie. Wszystkie sklepy, które otwieramy zarabiają pieniądze. Od razu, no więc z wyjątkiem Worldboxa, który nie ma jeszcze odpowiedniego towaru. No, więc proszę być cierpliwym, dać nam jeszcze szansę kilku miesięcy i zobaczycie Państwo efekty. Do tej pory wszystko co mówiłem prawie zrealizowałem, nie? A ciężko było wyjść z tego tyłka, w którym byliśmy tam jakiś czas temu, nie? Może jest za dużo zazdrosnych i nie wiedzą jak ja z tego wyszedłem, ale fakty nas bronią. My robimy 97% obrotów detalu, nie sprzedaży hurtowej, tak? No więc to jest pomijalne w ogóle. Ostatnio nawet nie podawaliśmy sprzedaży hurtowej na konferencji, bo uznaliśmy, że to jest pomijalny biznes, nie? Dla nas. Państwo tego nie rozumieją i jakieś domysły chodzą, że coś jest nie halo. Wszystko jest halo, proszę Państwa. Wszystko jest halo. Jeżeli są jeszcze jakieś pytania, to proszę pytać.

Przemek Staniszewski

Czyli zakładamy, że ten biznes ma być w 2026 zauważalnie rentowny? Takie jest oczekiwanie.

Dariusz Miłek

Przejmujemy to najdalej z końcem roku lub z pierwszym początkiem roku. Zobaczymy, jak to nam się wszystko kalendarzowo ułoży, co będzie dla nas lepsze. I po prostu i tam już będzie ogień. Dobrze, no ja myślę, że 20% EBIDTA to przyniesie. No dobra, no pomyłę się, będzie 17%. I co z tego, nie? My dzisiaj mówimy, czy to jest 300 milionów zobowiązań, czy to jest 270, czy to jest z VAT-em, czy bez VAT-u. Drodzy Państwo, no to co z tego? My mówimy o tym, że chcemy zrobić 1 miliard obrotów w przyszłym roku na EBIDTA 20%, a w kolejnym roku chcemy zrobić półtora miliarda, w kolejnym dwa. My mówimy o takim biznesie. Jak mnie zapytacie, czy dobrze zrobiłem, że przejmuję sieć, a nie otworzyłem to od początku. Myślę, że dobrze zrobiłem. Znam gorsze przejęcia i mniejszą skalę biznesu.

Przemek Staniszewski

Dziękuję bardzo.

Dariusz Miłek

Ale ja proszę o pytania. Wygląda na to, że mamy. Czy tam były jeszcze rzeczy, które powinniśmy się wytłumaczyć?

Moderator

Z kluczowych się wytłumaczyliśmy. Albo zostały zadane pytania. Zapis tej wideokonferencji, oczywiście umieścimy też na naszej stronie internetowej, tak żeby każdy miał do niej dostęp i przygotujemy też tłumaczenie na język angielski oraz zamieścimy transkrypcję tego spotkania na stronie.

Dariusz Miłek

Tak, czyli długi wyjaśnialiśmy, że długi nie są nieściągalne, tylko to są praktycznie pod naszą kontrolą i że to nie jest EBIDTA 267 milionów, tylko może 50 milionów, tak, z działalności... Coś w tym przedziale. To jest chyba kluczowe, nie? I że to jest 3%, to się byłoby zbieżne z naszą EBIDTA ą roczną, nie? 3%. 3% obrót, 3% EBIDTA. Nic więcej tam się nie dopatrzymy. Nie ma takiej opcji, bo to jest normalna działalność. A tam w ogóle się pomyliło temu raportującemu sprzedaż wycofaną hurtową z MKRI, nie? No, tak. Nie chciałbym się odnosić już do wycofanej sprzedaży hurtowej, bo cały świat fakturuje i sobie to liczy. My jakoś nie mogliśmy policzyć zafakturowanej sprzedaży, nie? Tylko jak klient sprzedaje towar. Ale nie chcieliśmy na tym etapie z biegłym zadzierać, bo byliśmy jeszcze też w innej sytuacji i ta reputacja nasza była ważna, żeby pokazać tak, jak sobie biegły życzy. Doszliśmy do porozumienia. Natomiast ja mam pewien niedosyt co do tamtej sprzedaży, bo trochę to szarpnęło na naszą reputację, niepotrzebnie. Klient sprzedaje towar, płaci regularnie, odzyskamy całość gotówki i wszystko idzie tak, jak żeśmy planowali. Dzisiaj mówię ekspansja. Ja wierzę bardzo model omnichannelowy. Bardzo. Jesteśmy firmą, która najwięcej dzisiaj otwiera sklepów w tej części Europy i te sklepy otwieramy z sukcesem. Nie ma sklepu, który by źle wypadł na otwarciu. No więc na co ja mam czekać? W końcu za to jestem opłacany, żebym rozwijał biznes. Znaczący nie jestem opłacany, sorry, ja pracuję za darmo przecież. Państwo wiedzą o moim zakładzie. Ja wiem, bo tam... widzę, że pan Piotr ma taką minę, jakby był nieprzekonany, ale dajmy sobie czas kilku tygodni i zobaczycie państwo efekty. A raport jest jednym wielkim gównem, nie? Tam się nic nie trzyma kupy. Żadne cyfry. No ale myślę, że to gówno po nas wpłynęło i że teraz już tylko kurs się uwolni od spekulacji.

Moderator

Przemek, jeszcze jakieś pytanie od ciebie?

Dariusz Miłek

To ja bym zapraszał do tych pytań.

Przemek Staniszewski

To znaczący tylko jeszcze w takim razie jedna sugestia, bo chyba to, co Piotr mówił, że jeżeli mamy tego typu zamieszanie, no to też w waszym interesie jest to, żeby ta informacja była najpełniejsza, czyli żebyśmy dostawali informacje, chociażby na temat sprzedaży hurtowej, chociażby właśnie na temat tych Worldbox'ów i tak dalej, bo potem każdy sobie może coś dopowiedzieć. A jak sami widzimy, taki raport gdzieś tam łącząc fakty z brakiem faktów, można bardzo łatwo wyprodukować, więc możemy po prostu...

Dariusz Miłek

Nie wiedziałem, czy to będzie miało aż taki wpływ, nie?

Przemek Staniszewski

Część tych informacji, żeby rozperzyć, nie? Ja wiem, że to jest jakaś tam tajemnica przedsiębiorstwa, ale to musicie wyważyć, bo to potem..

Dariusz Miłek

Przejrzystość. Dobrze. My rozumiemy już, o co chodzi teraz. Zostaliśmy pokarani i postaramy się to jakoś Państwu pokazywać. Tylko w ostatnim czasie ta sprzedaż hurtowa nie była jakaś

istotna. Ona jest, rzeczywiście jest. Zapraszam do Metropolita, do naszych wzorcowni w Warszawie. Daleko nie macie, niektórzy. I mamy tam dziesiątki, kilku dziesięciu klientów. Przyjeżdżają też klienci. Ale to jest ciężki kawałek chleba, ta sprzedaż hurtowa. Jeżeli byśmy sprzedawali z naszej kolekcji, to jest wszystko OK. Ale jeżeli mamy robić przedwstępne zamówienia, oni działają szybciej, niż my, cały hurt. Oni muszą mieć wzory, oni idą do klientów, oni zbierają zamówienia i u nas to jest proces cztery miesiące przed sezonem. But się zamawia, przyływa, wpada do sklepów. Tylko przydzielamy, na które segmenty sklepów idą. Działalność hurtowa polega na tym, że to trzeba działać z półrocznym wyprzedzeniem, co my nie bardzo umiemy. Nie bardzo umiemy. Ale staramy się to opanować, bo to może być też kawałek fajnego pieniądza w organizacji, bo umiemy robić te buty tanio, dobrej jakości. Tylko nie umiemy jeszcze w systemie działać hurtowym, czyli z wyprzedzeniem. I tutaj trzeba dużej pokory nabrać do tego i zmierzyć się z tym, co jest dla nas z fokusem, czy otwieranie 100 HalfPrice'ów dużych. Dzisiaj piękny sklep otwieramy w Rzymie, bardzo ładny. Myślę, że to będzie najlepszy sklep w sieci. I mamy bardzo dużo ofert z Włoch i Hiszpanii teraz. Ten sklep otwarty we Włoszech rewelacja. Na rentowności chyba najlepszy wyjdzie, bo pracuje cały tydzień, łącznie z niedzielami. On się melduje w czołówce, w pierwszej czwórce, a czynsz jest o połowę, trzy razy tańszy na Marszałkowskiej. I naprawdę fajnie wychodzi tak w ekspansji. Mamy co robić po prostu. Mam pełne ręce roboty, dużo ofert. I naprawdę myślę, że jeśli chodzi o metry kwadratowe, to przez najbliższe pięć lat Państwa nie zawiedziemy, bo widzimy, co się dzieje z metrami. Ważne jest, żeby sklepy od razu zarabiały i nosiły za sobą wysoką marżę. Te błędy, które tam popełniliśmy na marżach, na tych akcjach w drugim kwartale już się nie powtarzają. Teraz fajnie to prowadzimy. Tylko patrzmy na to wszystko długofalowo, bo takie rozliczamy się wciąż za kwartał, za miesiąc. 11 września ktoś pyta, gdzie kwartał, mimo że jest początek. Ja cały czas patrzę długofalowo naprzód. Ile to sklepów otworzymy, jaką będziemy dużą firmą za trzy, cztery lata. To jest dla mnie najważniejsze. Dobrze, jeśli nie ma pytań.

Moderator

Mamy jeszcze jedno od Pana Pawła Ewertowskiego. Bardzo proszę.

Paweł Ewertowski

Mam pytanie. Jednym z argumentów Ningi Research ogólnie była przedstawiana słabość biznesu. Jak rozumiem, w Waszej opinii nie jest to teza poparta w rzeczywistości. Czy moglibyście skomentować temat przedstawionego guidance'u przed Was? Czy on jest podtrzymany? Czy coś tutaj się w ostatnim czasie, w ostatnich miesiącach zmieniło w tym temacie?

Dariusz Miłek

Cele całoroczne, czy przedstawić? Bardzo ważne będzie teraz te dwa tygodnie października i listopad, kiedy najczęściej kozaków sprzedajemy, bo wrzesień nie rozpieszczał nas z pogodą. Październik żeśmy dobrze weszli, ale bardzo ważne jest teraz dwa tygodnie. No i potem cały listopad. Ale dobrze się rozkręca ta pogoda, jak patrzę na ten. Ona jest cały czas coraz zimniej i zimniej. Nie ma takich strzałów. W tamtym roku był bardzo dobry wrzesień. Bardzo dobry. A potem było już tylko źle. Październik, listopad. I trzeba było przywalić przecenami w grudniu. I na dobry, że nam wyszło, żeby nie przywalili tak przecenami, no więc ten wynik fajnie się obronił w tamtym roku, czwartym kwartale. W tym roku sprzedajemy te buty i one się sprzedają normalnie, bo co w traperze wymyśleć? To jest polska tęcza, jak to mówią, czyli czarne i brązowe. I one są takie same te buty. Nie było co przeceniać, tak że teraz się sprzedajemy z powodzeniem. I nie wiem, o jakim guidance mówicie, czy to tym, co analitycy, tam 2100, czy tam 2400, czy ja nie wiem, o czym mówimy teraz, nie?

Paweł Ewertowski

Wychodziło mi konkretnie już przez analityków jakby ten guidance, prawda? Czyli te 2100, powiedzmy.

Moderator

Za trzy tygodnie będziemy publikować wyniki za trzeci kwartał. Wtedy się z pewnością do tego odniesiemy. Myślę, że to będzie najbardziej adekwatne forum do tego. Tak jak Pan Prezes powiedział, nie tylko trzeci kwartał, ale też czwarty będzie bardzo istotny, zwłaszcza początek czwartego będzie bardzo istotny z punktu widzenia wykonania celów całorocznych.

Dariusz Miłek

Wtedy czwarty powinien być najlepszy też, nie? Największa ilość sklepów potwierzanych i na full towarze, na pełnych marżach.

Moderator

Grudzień sezonowo bardzo ważny dla HalfPrice'a.

Dariusz Miłek

HalfPrice jest podstawą w grudniu. W grudniu pewnie my robimy 40% zysku całego Half Price'a, bo obroty są podwójne w grudniu. Tak że bardzo ważne jest, jak jesteśmy przygotowani i jak to ruszy. I fajne marże, zaczynamy łapać z powrotem na HalfPrice. To jest ważne.

Moderator

Nie mamy pytań. Panie Prezesie, zdanie podsumowania.

Dariusz Miłek

No, coś mogę powiedzieć. No tak jak powiedziałem. Dobrze to się skończyło, nie? Bo już chyba drugiego raportu nie wydadzą, nie? Bo to... Tam był fake'owy, to... No nie, no to teraz rzeczywiście ktoś to zrobił na kolanie, no bo.. Jakby to jakaś sztuczna inteligencja tłumaczyła, bo im się tam myli w wielu przypadkach. Przychód im się myli z marżą. z EBIDTA. Mylą im się stopy z metrami kwadratowymi, no. Rzeczywiście potwierdzeniem jest na tą teorię to, że wynajęliśmy 3200 metrów magazynu w Gdańsku, no. Tyle to my, proszę Państwa, na sklepy wynajmujemy, a nie magazyny, nie? To jest wiele takich, rzeczy, które... nawet trudno to komentować, bo ja to przeczytałem kilka najważniejszych rzeczy, potem mi się nawet już... Powiem szczerze, że ja tego nie przeczytałem całości, nie? Żeby było jasne, bo jak zobaczyłem takie bzdury, no to odnieśliśmy się do najważniejszych rzeczy z tego raportu tylko. Ale jeżeli ktoś mówi, że Reebok jest fake'em, no to zrobiliśmy 200 milionów do tej pory marży na Reebok, 200 milionów marży, tylko w kanale CCC, co ja nie porównuję innych kanałów, no to ktoś jest chyba w błędzie. Ale nawet nie wiemy, kto to jest, no bo nie ma adresu, nie ma tożsamości, osoby i tak dalej. Dobrze, ja mam nadzieję, że wszyscy dalej wierzą w mój biznes, że ja wystarczająco wyjaśniłem, co chcemy zrobić z MKRI i że wszyscy jakby jesteśmy jakby w posiadania tej samej wiedzy dzisiaj. Jeżeli nie ma więcej pytań, to dziękujemy bardzo za spotkanie i za czas poświęcony, bo trochę nam zeszło. Dziękuję Państwu. Dziękujemy bardzo. Do widzenia.