

## DRODZY AKCJONARIUSZE,

Czas podsumować rok 2017 – rok, w którym Grupa CCC zmieniła się nie do poznania. Tym razem nie tylko skokowo zwiększyliśmy powierzchnię handlową, przychody i weszliśmy na całkiem nowe rynki, do czego mogli się już Państwo przyzwyczaić. Rozpoczęliśmy także przebudowę najważniejszych procesów biznesowych w firmie, mającą na celu uruchomienie nowych kanałów sprzedaży, usprawnienie zarządzania i zwiększenie efektywności kosztowej.

Zacznijmy tradycyjnie od rozwoju naszej sieci sprzedaży – powierzchnia handlowa Grupy CCC wzrosła w zeszłym roku o blisko 80 tys. metrów kwadratowych. Otworzyliśmy kolejne sklepy we wszystkich krajach, w których działaliśmy do tej pory oraz uruchomiliśmy pierwszy salon w Mołdawii. Warto tu zwrócić uwagę na wyraźne przyspieszenie ekspansji w Rosji – udało nam się tam zwiększyć powierzchnię handlową ponad dwukrotnie, a warunki rynkowe są tam obecnie tak dobre, że nie zamierzamy zmniejszać tempa jeszcze przynajmniej przez dwa lata. Łączna powierzchnia działających już w 17 krajach 925 sklepów Grupy wyniosła na koniec roku aż 536 tys. metrów kwadratowych.

Ciągle pracujemy nad poszerzeniem oferty dla naszych Klientów o nowe grupy produktów

i zwiększeniem atrakcyjności zakupów w naszych sklepach. Efektem tych prac jest całkiem nowy model aranżacji salonu CCC. Sklep tego konceptu jest znacznie większy i bardziej przejrzysty od dotychczasowego, dzięki czemu oferuje Klientom dużo wyższy komfort zakupów. Poza tym, co szczególnie istotne z punktu widzenia Akcjonariuszy, salony w nowym formacie są dużo bardziej efektywne kosztowo, co powinno przełożyć się na zwiększenie ich zyskowności. Na koniec roku w Grupie Kapitałowej działało już ponad 50 sklepów tego typu, a ich liczba będzie w najbliższych latach szybko rosła.

Kolejnym obszarem, na którym skupiliśmy się w zeszłym roku, była cyfrowa transformacja Grupy CCC. Uruchomiliśmy procesy przebudowy zaplecza informatycznego firmy, która przyniesie szereg rewolucyjnych zmian zarówno z punktu widzenia Klientów, jak i Akcjonariuszy. W najbliższych miesiącach uruchomimy kolejne funkcjonalności omnichannel, by już za rok mieć do dyspozycji nowoczesną platformę online dedykowaną produktom CCC, w pełni zintegrowaną z siecią naszych salonów w regionie. Ponadto uzyskamy dostęp do nowych narzędzi IT usprawniających zarządzanie procesami biznesowymi, m.in. zakupami, magazynowaniem,

zатовarowaniem sklepów i polityką cenową. Wszystko to pozwoli nam dużo lepiej zarządzać Spółką i przełożyć się na poprawę efektywności.

Ewoluuje też polityka finansowa Grupy – rok 2017 przyniósł w tej dziedzinie znaczące zmiany. Przede wszystkim udało nam się znacznie obniżyć poziom zadłużenia, a naszym celem na najbliższe lata jest całkowita redukcja długu. Pierwszym krokiem w tym kierunku była zakończona sukcesem emisja nowych akcji, oprócz niej uruchomiliśmy też proces optymalizacji kapitału obrotowego, którego efekty zobaczą Państwo w naszych sprawozdaniach już w tym roku.

Bardzo dużo dzieje się też w kanale internetowym Grupy CCC – sprzedaż platformy Eobuwie wciąż rośnie dużo szybciej niż można było oczekiwać, a jej udział w skonsolidowanych przychodach osiągnął już poziom 15%. W 2017 roku Grupa Eobuwie umocniła swoją pozycję zdecydowanego lidera w regionie oraz uruchomiła sprzedaż na dwóch całkiem nowych rynkach – w Grecji i Szwecji. Warto podkreślić, iż są to kraje, w których Grupa CCC nigdy wcześniej nie działała. W roku 2018, który przecież dopiero się zaczął, Eobuwie zdążyło już otworzyć lokalną platformę we Włoszech oraz uruchomić pierwszy unikalny salon typu

multichannel, który ma potencjał by zmienić oblicze handlu detalicznego w regionie.

Na koniec pragnę serdecznie podziękować wszystkim, którzy przyczynili się do sukcesu naszej Grupy, zarówno jako akcjonariusze, którzy obdarzyli nas zaufaniem podczas ostatniej emisji akcji, jak i pracownicy, kontrahenci i najważniejsi dla nas - Klienci. Przed nami nowe wyzwania, a więc i na pewno – nowe kamienie milowe i nowe rekordy do ustanowienia.

**Z WYRAZAMI SZACUNKU,  
PREZES ZARZĄDU CCC S.A.  
DARIUSZ MIŁEK**