

DRODZY AKCJONARIUSZE,

Jak co roku, przed nami czas podsumowań. Rok 2015 był z wielu względów jednym z najważniejszych w historii firmy. Był to trzeci, i według początkowych założeń, ostatni rok realizacji ambitnej strategii rozwoju międzynarodowego. Przyniósł skokową ekspansję Grupy CCC w kanale e-commerce, przeprowadzoną w sposób bez precedensu w naszej branży. Wskazał też kierunki, na których należy skupić wysiłki w najbliższych latach i nowe cele strategiczne, które pozwolą nam kontynuować dynamiczne budowanie wartości dla akcjonariuszy.

Ogłaszając przed czterema laty ambitną strategię rozwoju międzynarodowego na lata 2013-2015, Zarząd Grupy CCC zobowiązał się wobec Akcjonariuszy do osiągnięcia w tym czasie kilku konkretnych i mierzalnych celów, warto dziś więc pokusić się o przyjrzenie się stopniowi ich realizacji. Pierwszym z celów strategicznych było osiągnięcie pozycji lidera rynku obuwniczego w regionie Europy Środkowej obejmującym Polskę, Czechy, Słowację, Węgry i Rumunię. Cel ten został zrealizowany, co potwierdzają badania niezależnych firm analitycznych – Grupa CCC jest dziś największym pod względem obrotów podmiotem zajmującym się sprzedażą detaliczną obuwia w naszej części świata. Umożliwiło to spełnienie z nawiązką kolejnego z warunków przyjętych w planach strategicznych, którym było zwiększenie w tym czasie powierzchni handlowej o 80%. Cel ten został zrealizowany z ogromnym wyprzedzeniem i na koniec roku 2015 łączna powierzchnia działających już w 16 krajach 773 sklepów Grupy CCC wyniosła aż 361 tys. m.kw., czyli o 123% więcej niż trzy lata wcześniej.

Kolejnym wyzwaniem, jakie postawiliśmy przed sobą przed trzema laty było podwojenie rocznych przychodów Grupy z 1,3 mld PLN w roku 2012 do 2,6 mld PLN w 2015. I tu niestety musimy posypać głowy popiołem – łączny przychód Grupy w roku 2015 przekroczył poziom 2,3 mld PLN, co oznacza iż nie udało się osiągnąć pełni sukcesu. Przyczyniły się do tego przede wszystkim panujące w zeszłym roku w regionie wyjątkowo niesprzyjające warunki pogodowe – niespotykane długie i gorące lato, które przeciągnęło się aż do początku czwartego kwartału, a następnie zdecydowanie zbyt ciepła jak na naszą strefę klimatyczną jesień i brak wszelkich oznak zimy przed końcem roku. Wszystko to przełożyło się na dużo słabszą od oczekiwań sprzedaż kluczowej dla wyników Grupy kolekcji jesienno-zimowej.

W bieżącym roku 2016 jednak wszystko wskazuje na to iż uda nam się nie tylko osiągnąć, ale znacznie przekroczyć planowany przed laty poziom przychodów – celujemy bowiem w przebicie pułapu 3 mld PLN.

Ostatnim celem, jaki chcieliśmy osiągnąć, było utrzymanie wysokiej rentowności i stopy zwrotu z kapitału własnego, które to wskaźniki, jak pokazują doświadczenia rynku kapitałowego, łatwo zaniedbać skupiając się na dynamicznym rozwoju działalności. Dzięki pełnej determinacji i odpowiedzialności w podejmowaniu decyzji udało nam się jednak tego uniknąć i oczyszczona o zdarzenia jednorazowe rentowność na poziomie netto w ostatnich latach nie spadła poniżej 10%, a nasi Akcjonariusze mogli się cieszyć 20% zwrotu z kapitału własnego (ROE).

Jednak rok 2015 to nie tylko ekspansja w tradycyjnym kanale sprzedaży Grupy CCC. Od kilku lat obiecywaliśmy Inwestorom otwarcie się na sprzedaż internetową, które to właśnie sfinalizowaliśmy, i to w nieszablonowy sposób. Przeprowadzone przez nas w ostatnich latach kompleksowe analizy i studia przypadków wykazały, iż ograniczenie podejścia do

e-commerce do otwarcia własnej strony internetowej z ofertą identyczną jak w sklepach stacjonarnych nie przynosi dużej wartości dodanej i w większości przypadków skutkuje rozczarowaniem wynikami. W związku z tym, mając na uwadze fakt iż handel internetowy jest przyszłością naszego biznesu i chcemy go współtworzyć, zdecydowaliśmy się na nieoczekiwany dla wielu ruch – połączyliśmy siły z bezdyskusyjnym liderem polskiego rynku internetowej sprzedaży obuwia. Transakcja przejęcia 74,99% udziałów spółki eobuwie.pl SA, bo o niej mowa, została uzgodniona latem roku 2015 i sfinalizowana już w styczniu 2016. Nowy podmiot wnosi do naszej Grupy Kapitałowej ogromne doświadczenie i wyczucie w działaniu nie tylko w kanale internetowym, ale też i szerzej na rynku obuwniczym – jako że z powodzeniem handluje wyłącznie markowym obuwiem ze średniego i wysokiego segmentu cenowego i ma ogromną bazę klientów, którym do tej pory z Grupą CCC niekoniecznie było po drodze.

Dziś, patrząc z dumą wstecz na osiągnięcia ostatnich lat, wcale nie mamy zamiaru spoczywać na laurach. W latach 2016-2017 chcemy osiągnąć kolejne punkty zwrotne w historii naszej Grupy Kapitałowej. Przede wszystkim pragniemy sfinalizować etap najbardziej dynamicznego rozwoju w regionie Europy Środkowej, głównie na sprawdzonych rynkach na których z wielkim powodzeniem działamy od kilku lat. Selektywnie dołączamy również nowe kraje o profilu odpowiadającym naszemu modelowi biznesowemu – w tym roku będzie to Serbia i Estonia. Drugim, nie mniej istotnym, celem jaki sobie stawiamy na najbliższe lata jest osiągnięcie dodatniej rentowności przez działalność w Niemczech i Austrii. Okazuje się to dużo większym wyzwaniem niż z początku przypuszczaliśmy, jednak po kilku latach obecności na tych rynkach widzimy, iż jest to całkowicie w naszym zasięgu. I wreszcie ostatnie wyzwanie, jakie przed sobą postawiliśmy, związane jest z nowym kanałem dystrybucji. Naszą ambicją jest, aby spółka eobuwie.pl SA osiągnęła w ciągu dwóch lat pozycję w regionie odpowiadającą pozycji tradycyjnej sieci dystrybucji Grupy CCC – niekwestionowanego lidera sprzedaży detalicznej obuwia. Dynamiczny rozwój w kolejnych krajach regionu w połączeniu z przemyślaną strategią marketingową i konsekwentnym wykorzystaniem możliwych do uzyskania w Grupie Kapitałowej synergii – to klucze do osiągnięcia sukcesu w tej dziedzinie.

Na koniec pragnę serdecznie podziękować wszystkim, którzy przyczynili się do sukcesu naszej Grupy, zarówno jako akcjonariusze, jak i pracownicy, klienci i kontrahenci. Przed nami nowe wyzwania, a więc i na pewno – nowe kamienie milowe i nowe rekordy do pobicia.

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