

## DRODZY AKCJONARIUSZE,

Na Wasze ręce przekazuję sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy CCC w 2018 roku, w którym podsumowujemy najważniejsze zadania realizowane przez nas w tym okresie.

Z nieskrywaną dumą zwracam się do Państwa w tym Liście, jako udziałowców jednego z największych producentów obuwia i jednej z najszybciej rozwijających się spółek obuwniczych w Europie. Należy pamiętać o tym, że CCC to dziś nie tylko tradycyjne sklepy stacjonarne, ale także rozwijający się dynamicznie e-commerce. Co więcej, na koniec 2018 roku ten kanał sprzedaży stanowił już 20% przychodów całej Grupy. To właśnie rozwój nowych kanałów sprzedaży, wraz z pracą nad poprawą dopasowania produktu do potrzeb klienta, wyznacza kierunek obrany przez CCC w minionym roku.

Rok 2018 był z punktu widzenia osiągniętych wyników ekonomicznych rokiem bardzo trudnym, w decydującej mierze za sprawą niesprzyjających warunków pogodowych, które negatywnie odbiły się na sprzedaży w dwóch kluczowych sezonach. Na poziom przychodów osiągniętych w Polsce, czyli naszym największym rynku, istotny wpływ miał także zakaz handlu w niedziele. Dużym wyzwaniem pozostawała wciąż także rentowność sklepów CCC w Europie Zachodniej a zwłaszcza w Niemczech.

W tym wymagającym dla nas roku postawiliśmy jednak na budowanie fundamentów pod przyszłe wzrosty, które decydować będą o sukcesie Grupy CCC w perspektywie strategicznej. Zgodnie z wcześniejszym założeniem, sprawnie realizowaliśmy plan ekspansji, powiększając powierzchnię handlową na koniec 2018 roku o nieco ponad 100 tys. mkw. Podejmując decyzję o sprzedaży CCC Germany zabezpieczyliśmy się przed potencjalnymi, przyszłymi stratami. Konsekwentnie poprawialiśmy kapitał obrotowy, zwiększając stopień finansowania zapasów zobowiązaniami handlowymi. Zawdzięczamy to przede wszystkim programowi

finansowania handlu, ale także większej determinacji w negocjacjach z dostawcami. Tworząc platformę do realizacji celów strategicznych postawiliśmy także na dynamiczny rozwój technologii, którego zasadniczym elementem była przebudowa centralnego systemu informatycznego, która pozwoli nam na zlikwidowanie barier dalszego rozwoju biznesu.

W odpowiedzi na wymagające otoczenie rynkowe, wzmacnialiśmy naszą pozycję poprzez akwizycje. W ich wyniku dywersyfikowaliśmy działalność CCC – geograficznie, produktowo, ale także pozyskując nowe grupy klientów. Działania w obszarze rozwoju strukturalnego Grupy w 2018 roku zapoczątkowane zostały przejściem franczyzowej sieci Shoe Express, prowadzącej sprzedaż produktów CCC w Rumunii. Zauważyliśmy w tym rynku ogromny potencjał, który w naszej ocenie będzie najefektywniej wykorzystywany poprzez rozwój sklepów własnych. W czerwcu 2018 roku doszło do przejścia drugiego największego gracza na rynku szwajcarskim – Voegele Shoes, dzięki czemu Grupa CCC pojawiła się na bardzo atrakcyjnym rynku. Obuwie CCC bardzo dobrze przyjęło się, jako element oferty produktowej sklepów Voegele, przyjmując duży udział w strukturze sprzedaży. W tym samym miesiącu doszło do przejścia 41 sklepów agencyjnych w Polsce południowo-wschodniej, gdzie nasycenie siecią sprzedaży daje nam duże możliwości wzrostu. Jest to konsekwencja sukcesywnego przenoszenia do Grupy sieci franczyzowych, funkcjonujących w lokalizacjach przylegających do tych, w których działają już sklepy własne CCC. Obejmując udziały w DeeZee wzmocniliśmy kanał e-commerce i obecność w social media, a także uzyskaliśmy ekspozycję na młodsze, bardziej modowo zorientowane, pokolenie klientów. Dostępna dotychczas wyłącznie w Internecie oferta DeeZee pojawia się już także na półkach sklepów CCC. Wspomnianej już wcześniej transakcji sprzedaży sieci

sklepów CCC Germany towarzyszyło objęcie udziałów w HR Group – właścicielowi jednej z najbardziej rozpoznawalnych w Niemczech marek obuwniczych – RENO. Działanie to jest wyrazem reorganizacji obecności CCC w tym kraju, a współpraca z HR Group pozwoli na osiągnięcie synergii kosztowych, zakupowych, a także na rozwój produktów CCC w regionie DACH. Ostatnim komponentem rozwoju strukturalnego Grupy CCC w 2018 roku było ogłoszenie wezwania na akcje Gino Rossi, poprzedzone zawarciem umowy o strategicznym partnerstwie, obejmującym współpracę produktową i licencję znaku towarowego. Obecność marki Gino Rossi w Grupie CCC to przede wszystkim poszerzenie oferty produktowej o kolejny, wyższy segment cenowy. Priorytetem pozostaje dla nas niezmiennie koncentracja na klientach i ich potrzebach. Poprzez stałą obserwację rynku i panujących trendów, staramy się dostarczyć naszym klientom innowacyjne rozwiązania, produkty i usługi, które odpowiadają ich preferencjom. W ubiegłym roku postawiliśmy na dalszy rozwój omnichannel, poszerzyliśmy naszą ofertę o obuwie markowe oraz portfolio marek dedykowanych różnym segmentom wiekowym. Grupa CCC zaproponowała swoim klientom skanery stóp esize.me, które dzięki zaawansowanej technologii, są w stanie wykonać dokładny model 3D stóp. Dzięki temu system może zarekomendować klientowi właściwy rozmiar dla dowolnej marki, czy typu obuwia. Esize.me to kolejny pomysł spółki eobuwie.pl S.A., która skutecznie łączy sprzedaż przez Internet ze sprzedażą stacjonarną. Na koniec 2018 roku oferta eobuwie.pl dostępna była na aż 14 europejskich rynkach, przy czym w Polsce także w 9 sklepach stacjonarnych, łączących cechy zarówno tradycyjnych sklepów, jak i internetowych.

Grupa CCC w 2018 roku to także inwestycje w budowanie firmy odpowiedzialnej społecznie. CCC jako pierwsza polska spółka została globalnym partnerem

UNICEF. Od zawsze wspieraliśmy działania charytatywne, a teraz, dzięki sile naszej marki i rosnącemu międzynarodowemu sukcesowi, podjęliśmy decyzję o zawarciu współpracy z największą organizacją humanitarną i rozwojową działającą na rzecz dzieci. Nasze działania w tym obszarze będą miały wymiar biznesowy i sportowy, a aktywności prowadzone będą m.in. w naszych salonach obuwniczych, jak i poprzez drużynę kolarską CCC Team, biorącą udział w wyścigach na całym świecie. Nasze działania ukierunkowane na odpowiedzialny rozwój biznesu zostały dostrzeżone przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Cieszymy się, że od grudnia 2018 roku gościć możemy w indeksie RESPECT, czyli gronie spółek, które prowadzą swoją działalność godnie z zasadami CSR, oraz tych, które doceniają znaczenie uwzględniania czynników pozafinansowych w komunikacji z inwestorami.

Konsekwentna praca nad realizacją założeń strategicznych doprowadziła Grupę CCC na koniec 2018 roku do obecności w 23 krajach – w 18 sprzedaż prowadzona jest w przeszło 1100 sklepach stacjonarnych, a w 15 poprzez kanał online. W minionym roku nasi klienci nabyli we wszystkich kanałach sprzedaży CCC około 50 mln par obuwia. Na opisane w tym Liście osiągnięcia złożyła się ciężka praca przeszło 15 tys. pracowników Grupy CCC, którym serdecznie dziękuję za ich wysiłek, który stanowi o naszym wspólnym sukcesie.

Pragnę podziękować także Wam, naszym akcjonariuszom, wierzącym w realizowaną przez Zarząd wizję rozwoju strategicznego Spółki. Dziękuję naszym kontrahentom, partnerom biznesowym, konkurentom rynkowym oraz klientom, którzy niezmiennie, każdego dnia, motywują nas do dalszego doskonalenia się.

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