

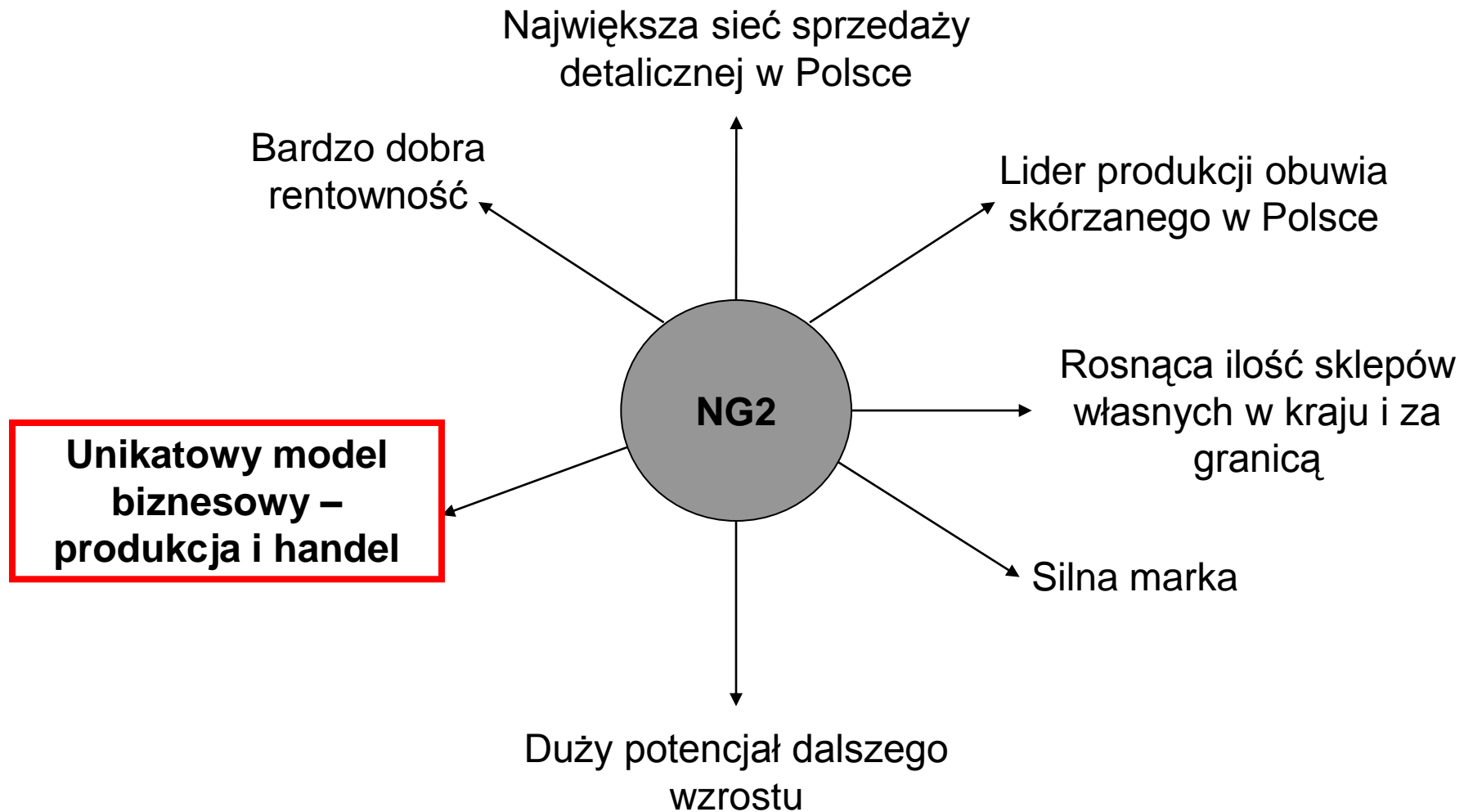
NG2

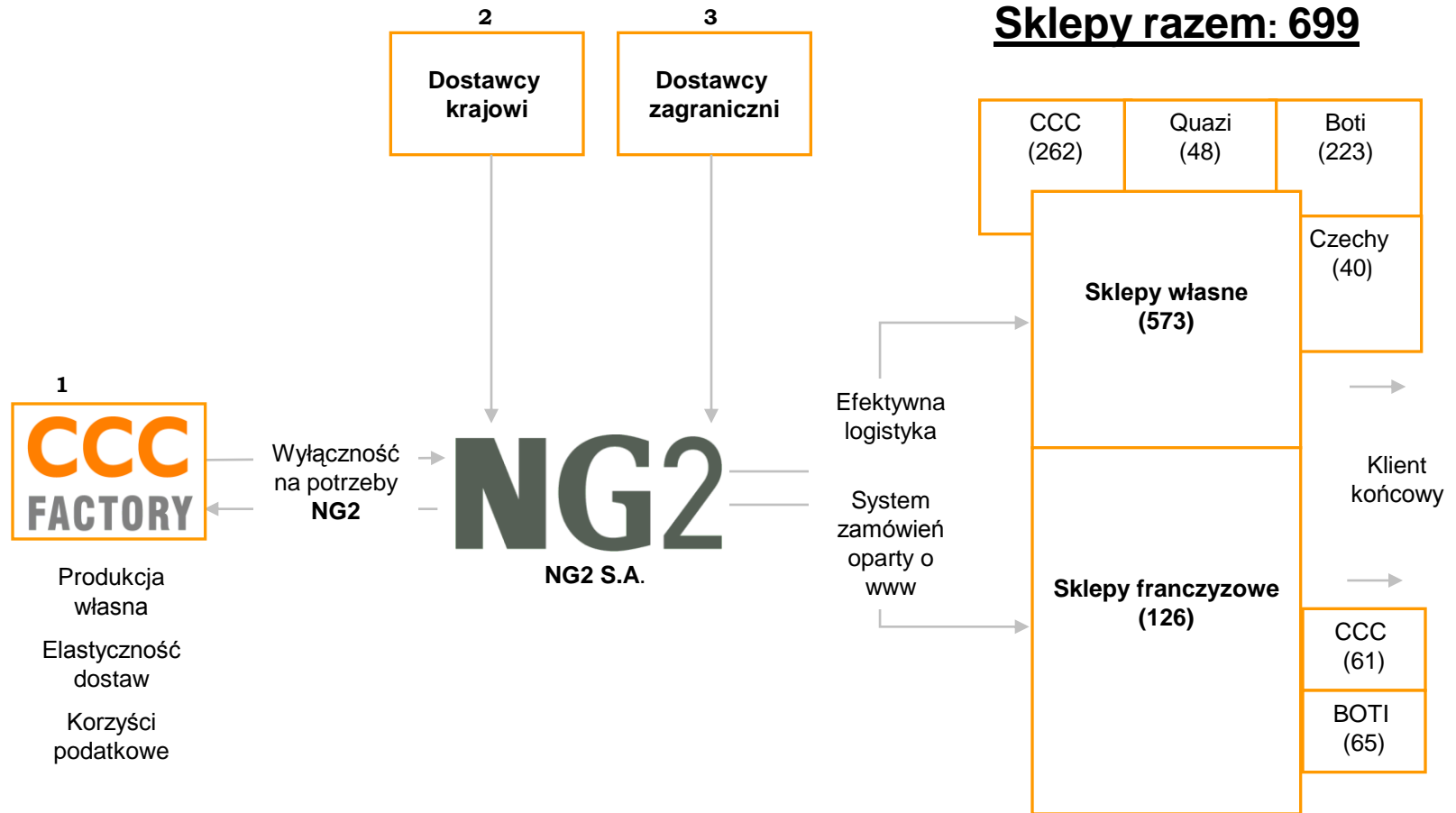
New Gate Group



Prezentacja wyników finansowych za I kwartał 2010 roku

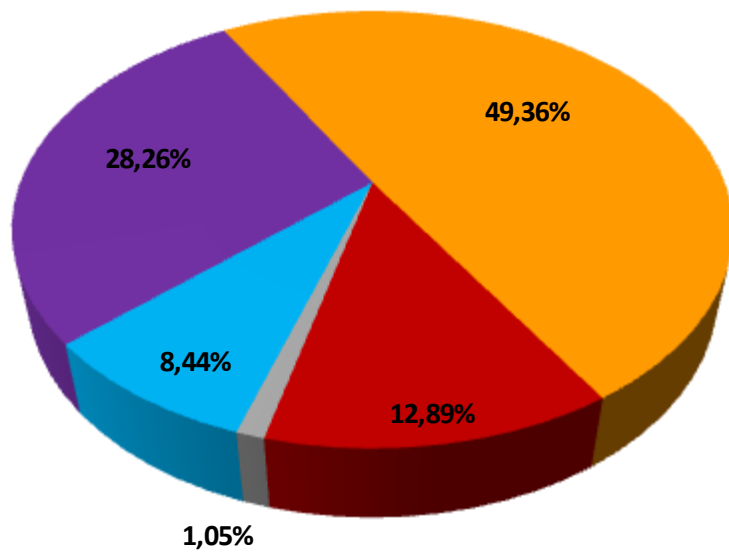
- Mimo trudnych pierwszych miesięcy i długiej zimy Grupa NG2 zanotowała **dobre wyniki w pierwszym kwartale.**
- Podstawą strategii NG2 na najbliższe trzy lata jest **zwiększanie udziału w rynku obuwniczym przy jednoczesnym zwiększaniu efektywności działania** wszystkich sieci sprzedaży.
- **Celem strategicznym na rok 2010 jest powrót do wysokich marż i wysokiej rentowności przy zachowaniu wysokiej stopy zwrotu z kapitału własnego**



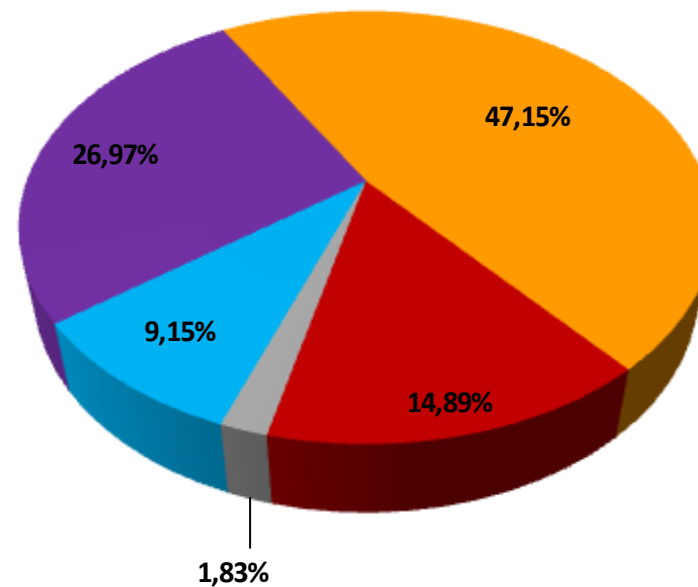


Struktura sprzedaży wg ilości i kanałów sprzedaży (%)

IQ 2009



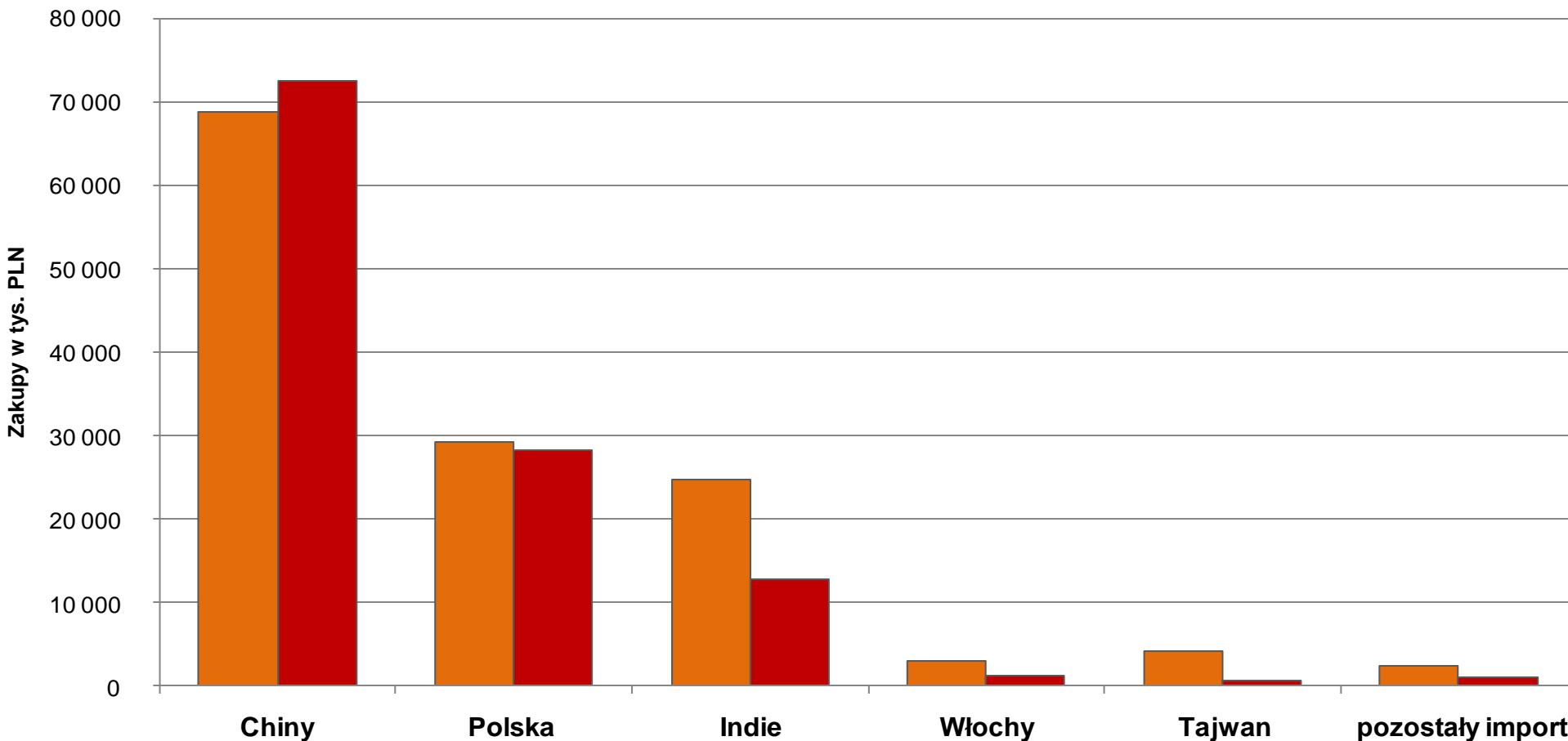
IQ 2010



■ CCC ■ BOTI ■ QUAZI ■ NG2 do CCC Boty ■ Franczyza

Struktura terytorialna zakupów (w tys. PLN)

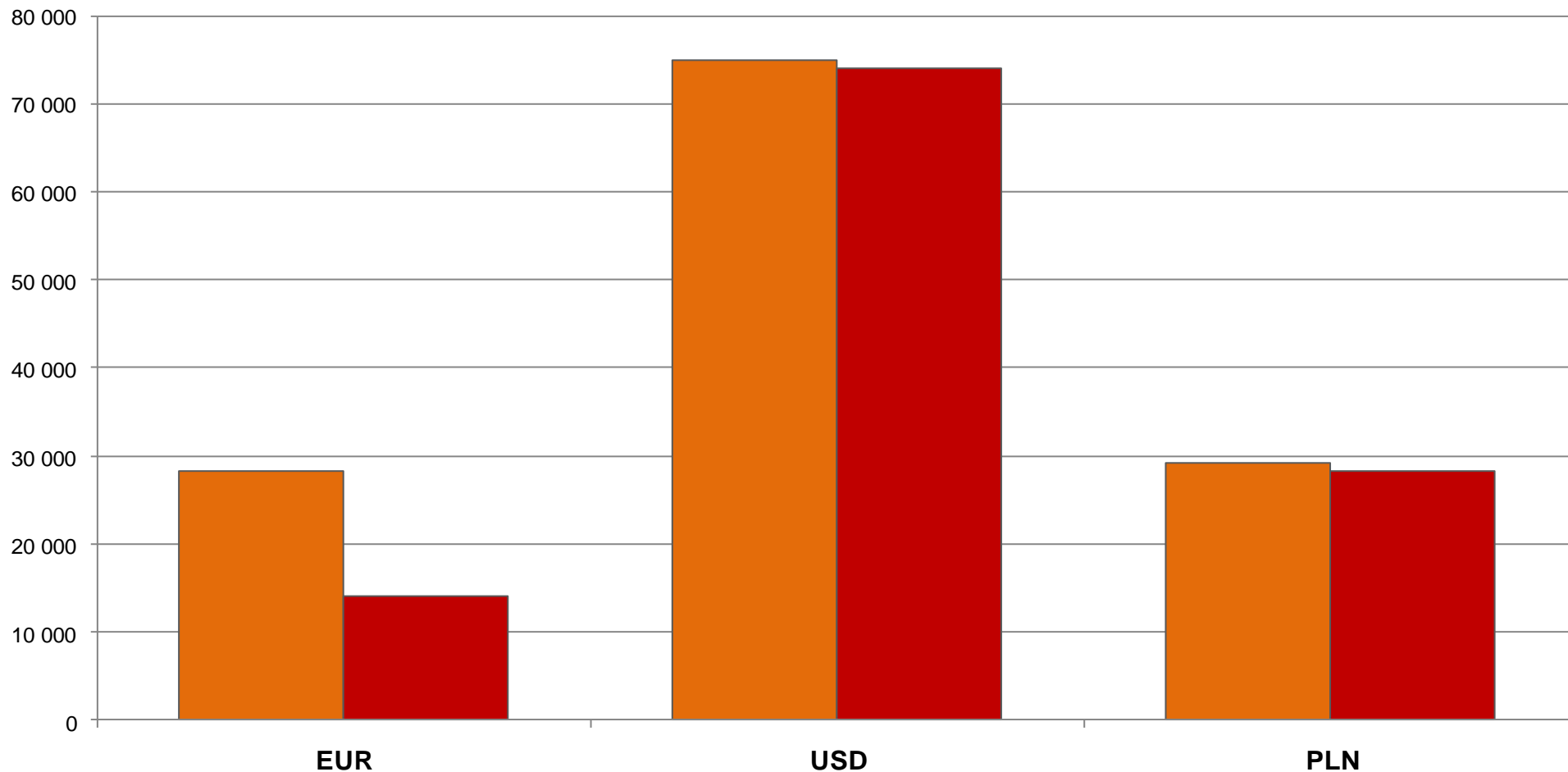
■ IQ 2009 ■ IQ 2010



Struktura walutowa zakupów (w tys. PLN)

■ IQ 2009

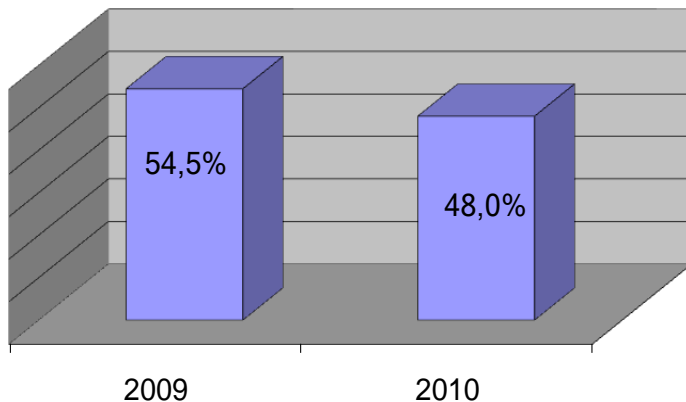
■ IQ 2010



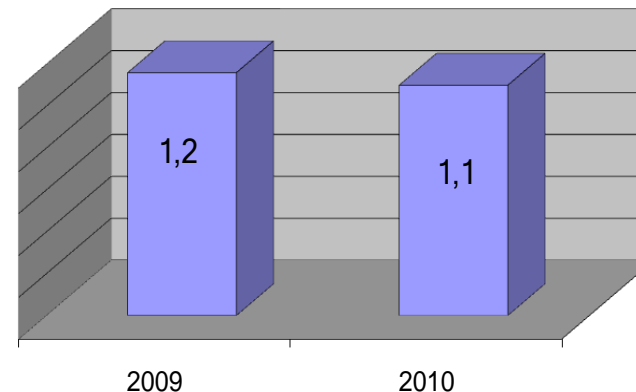
Skonsolidowane wyniki finansowe – I kwartał 2010

	1Q 2009 `000 PLN	1Q 2010 `000 PLN	Zmiana 1Q 2010/2009
Przychody ze sprzedaży	162 561	195 708	20,4%
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	77 132	100 716	30,6%
Marża brutto na sprzedaży	47,4%	51,5%	8,6%
Koszty sprzedaży	79 718	91 456	14,7%
Koszty ogólnego zarządu	2 702	2 720	0,7%
EBIT	7 493	9 172	22,4%
Marża EBIT	4,6%	4,7%	1,7%
Koszty finansowe	2 829	2 090	-26,1%
Zysk (strata) brutto	4 702	7 199	53,1%
Zysk (strata) netto	4 601	5 090	10,6%
Rentowność netto	2,8%	2,6%	-8,1%
Aktywa razem	539 200	606 555	12,5%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	240 169	261 214	8,8%
Zobowiązania długoterminowe	112 390	76 830	-31,6%
Zobowiązania krótkoterminowe	127 779	184 384	44,3%
Kapitał własny	299 031	345 341	15,5%

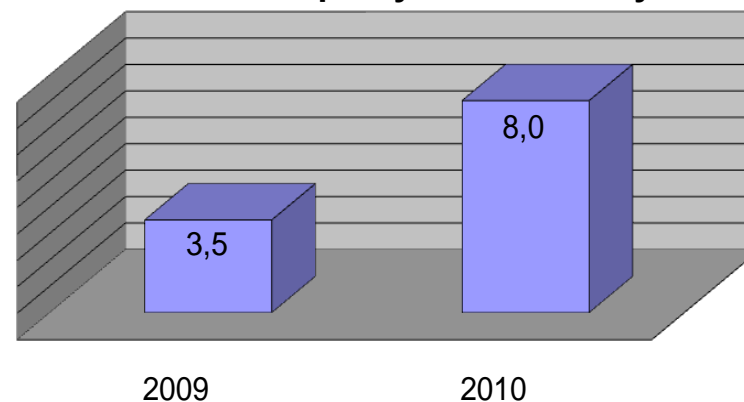
wskaźnik zadłużenia kapitału własnego (%)



wskaźnik zadłużenia EBITDA



wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem

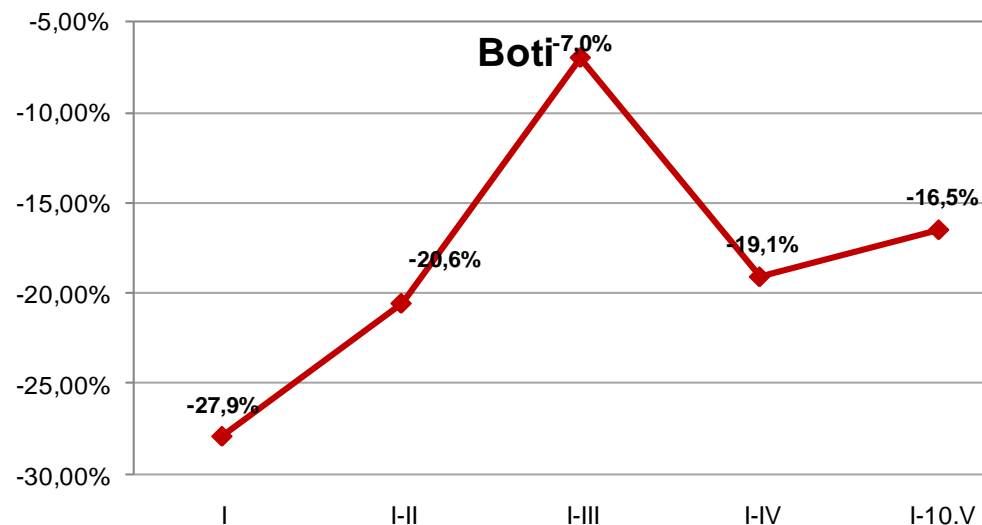
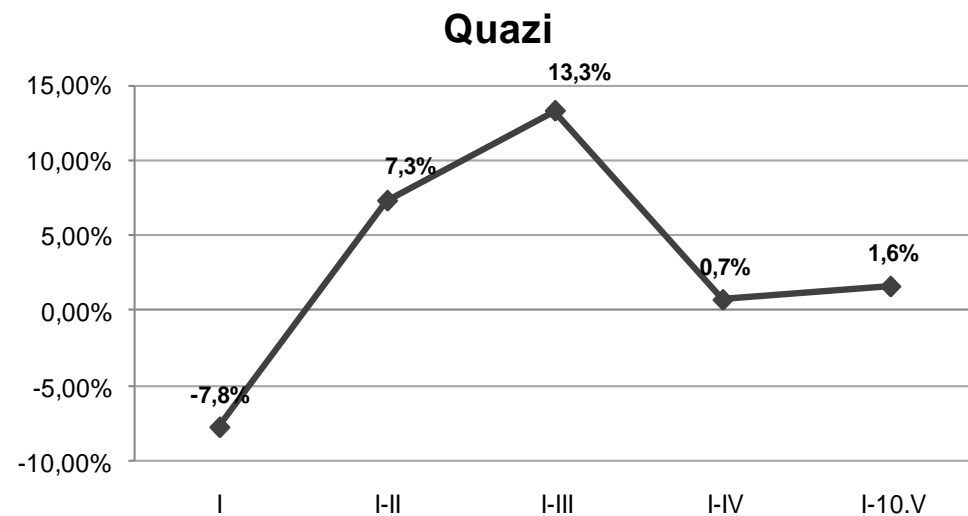
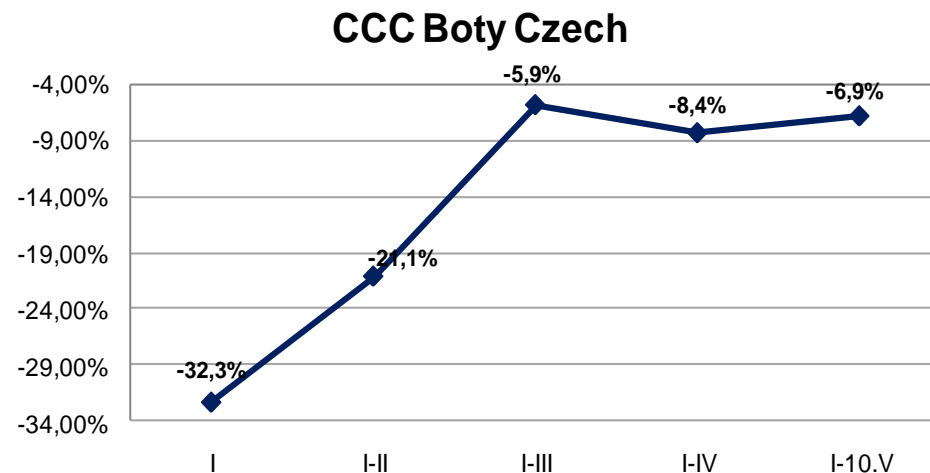
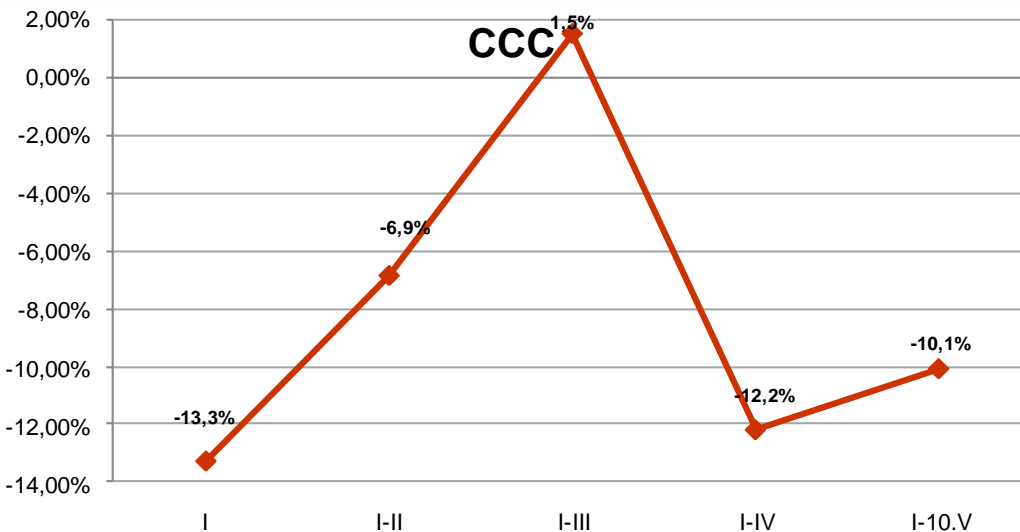


	2009	2010
wskaźnik zadłużenia kapitału własnego (%)	54,5%	48,0%
wskaźnik zadłużenia / EBITDA	1,2	1,1
wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem	3,5	8,0

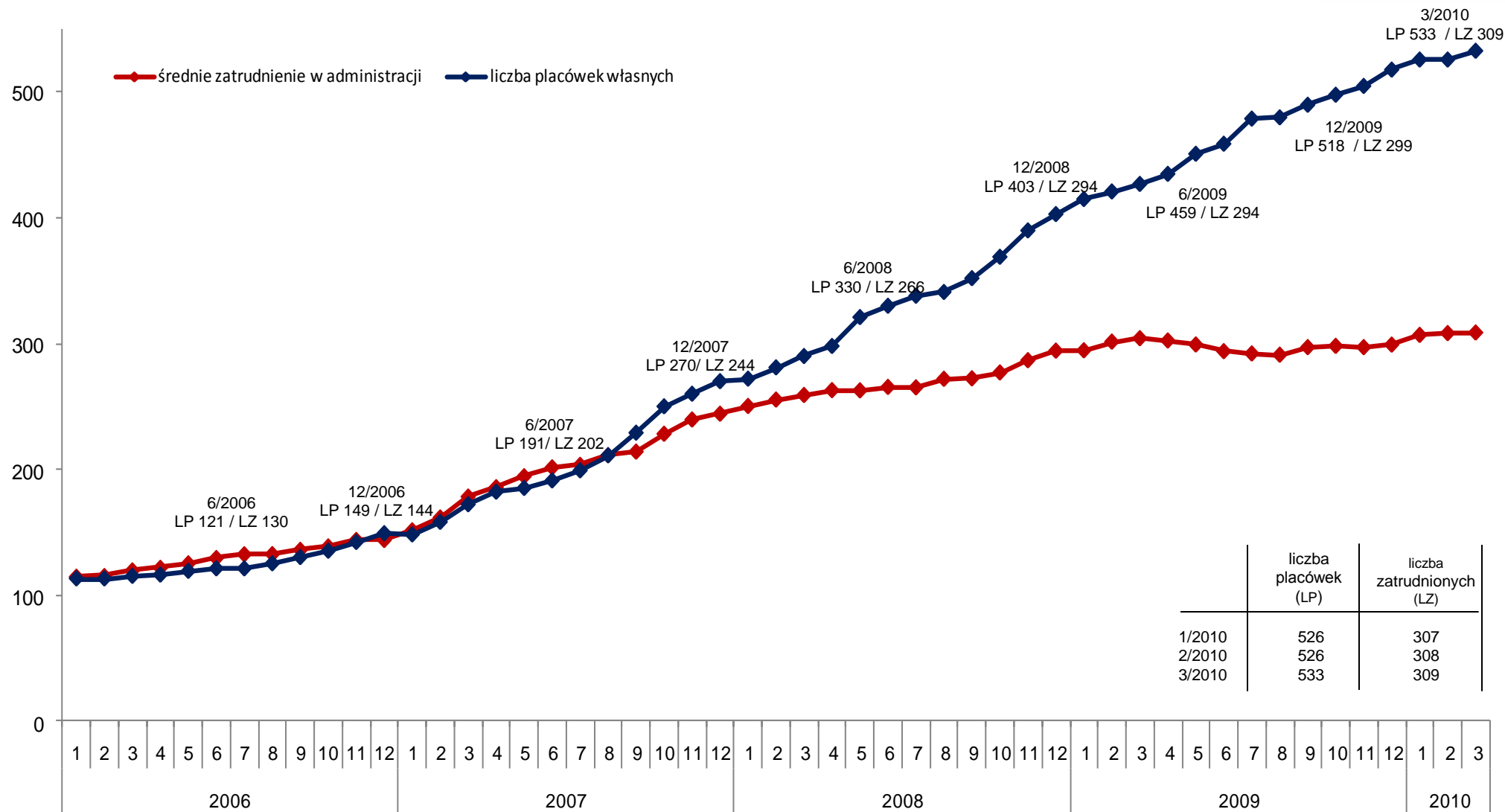
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego = (zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i leasingu) / kapitały własne

Wskaźnik zadłużenia EBITDA = (zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i leasingu - cash) / zanualizowany EBITDA

Wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem = (zysk brutto + koszty z tyt. odsetek od kredytów i leasingu) / koszty z tyt. odsetek od kredytów i leasingu

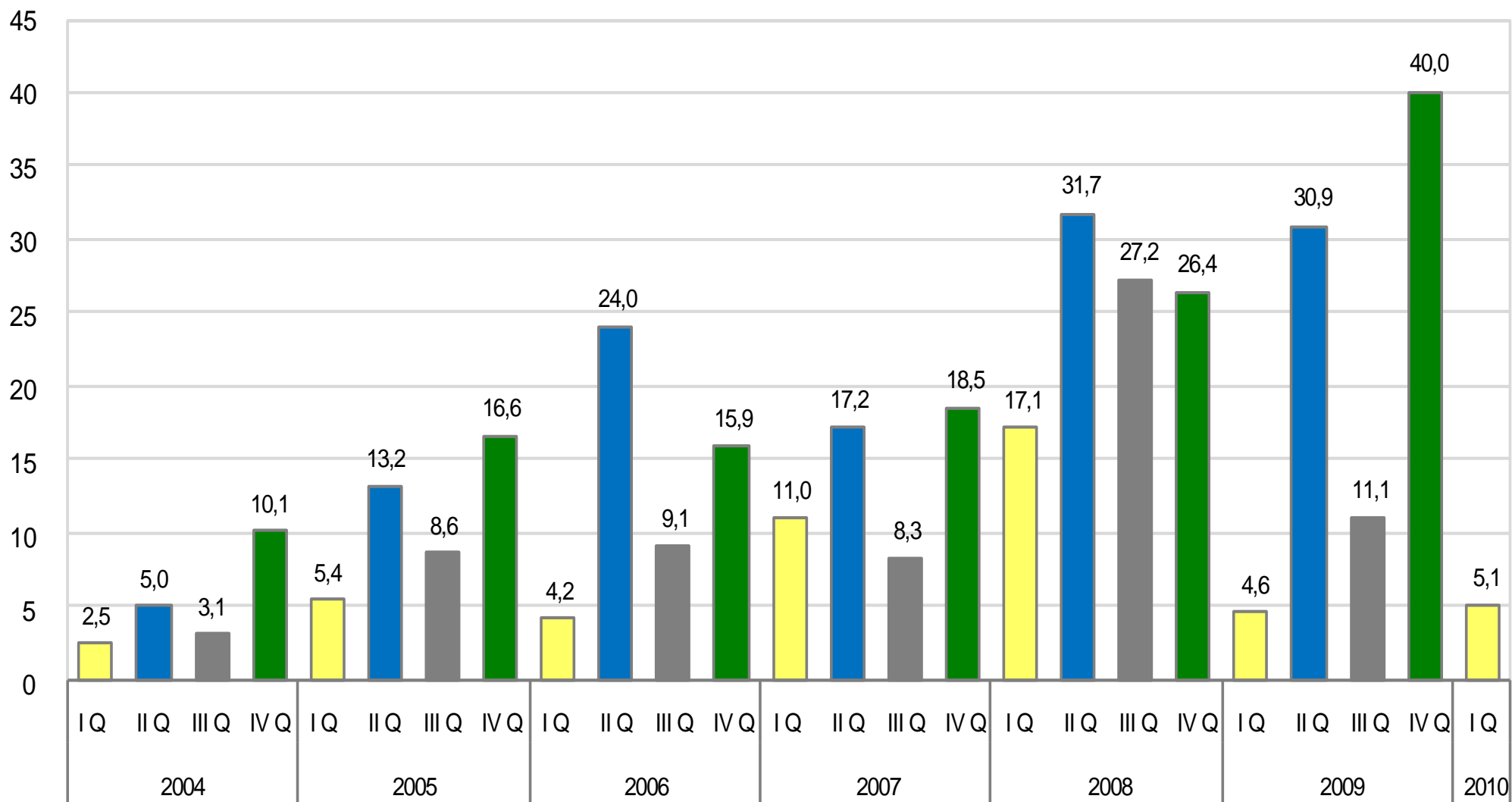


Liczba placówek własnych a zatrudnienie w administracji w latach 2006-2010

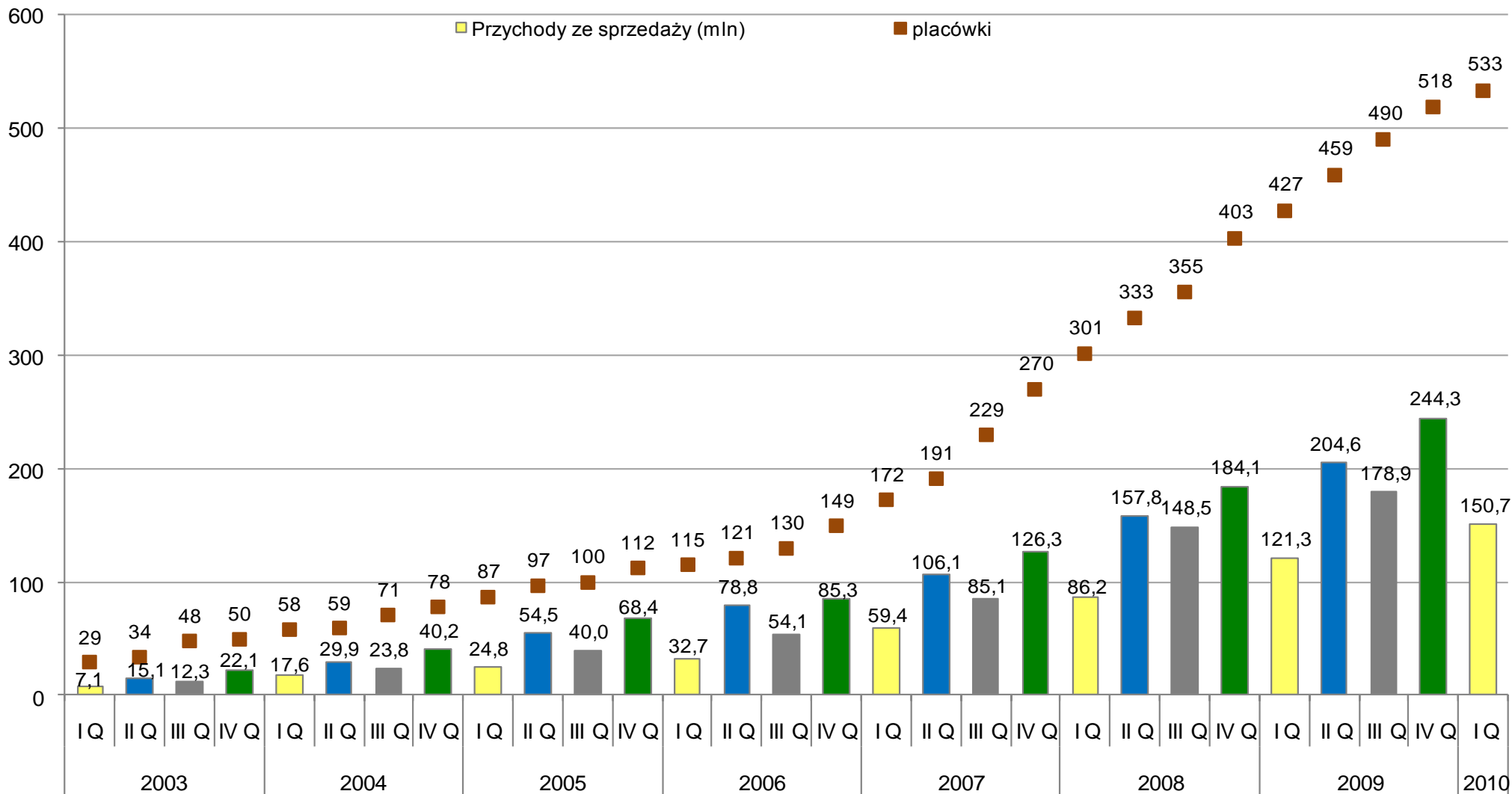


	liczba placówek (LP)	liczba zatrudnionych (LZ)
1/2010	526	307
2/2010	526	308
3/2010	533	309

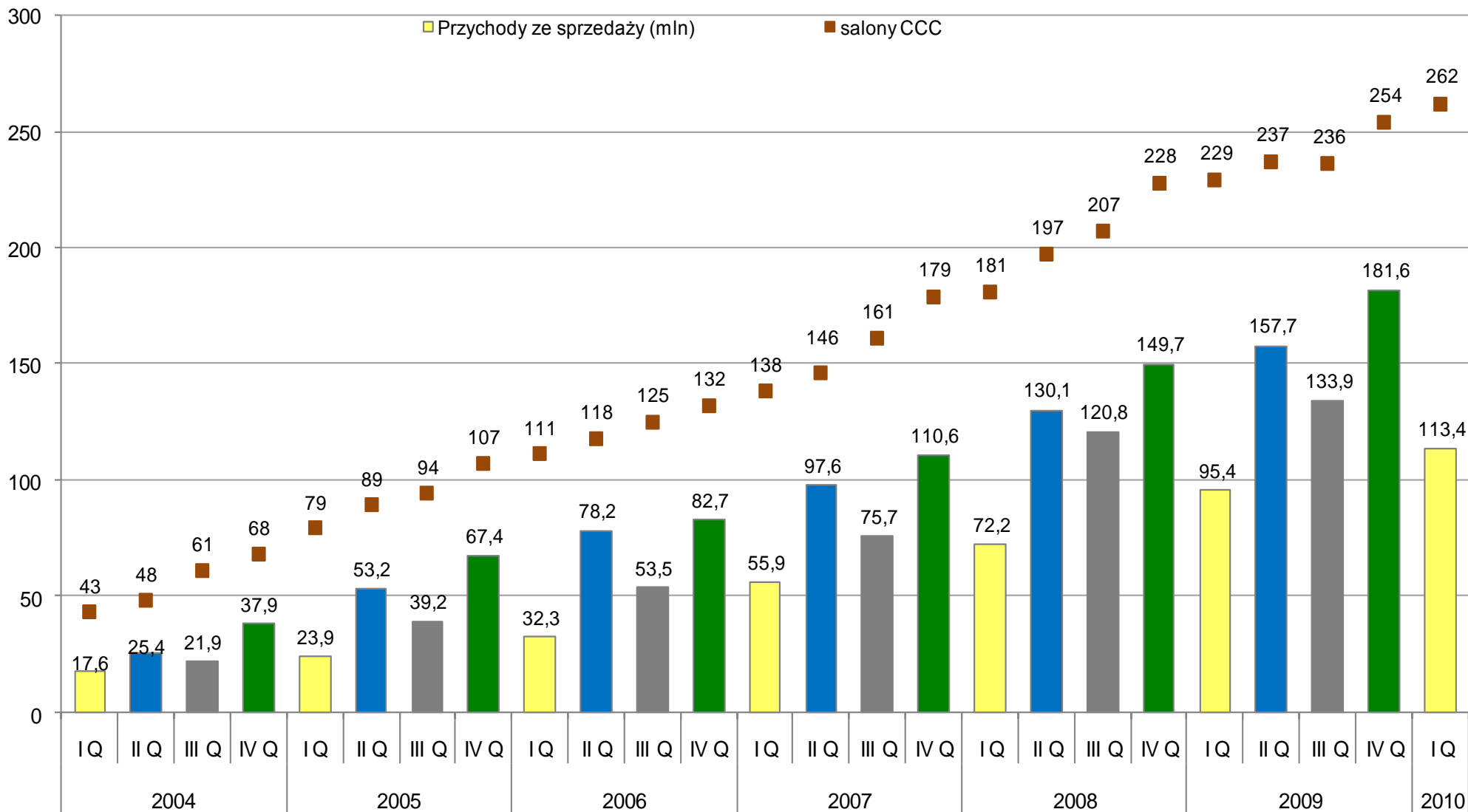
Skonsolidowany zysk netto 2004-2010 (wartości w mln)



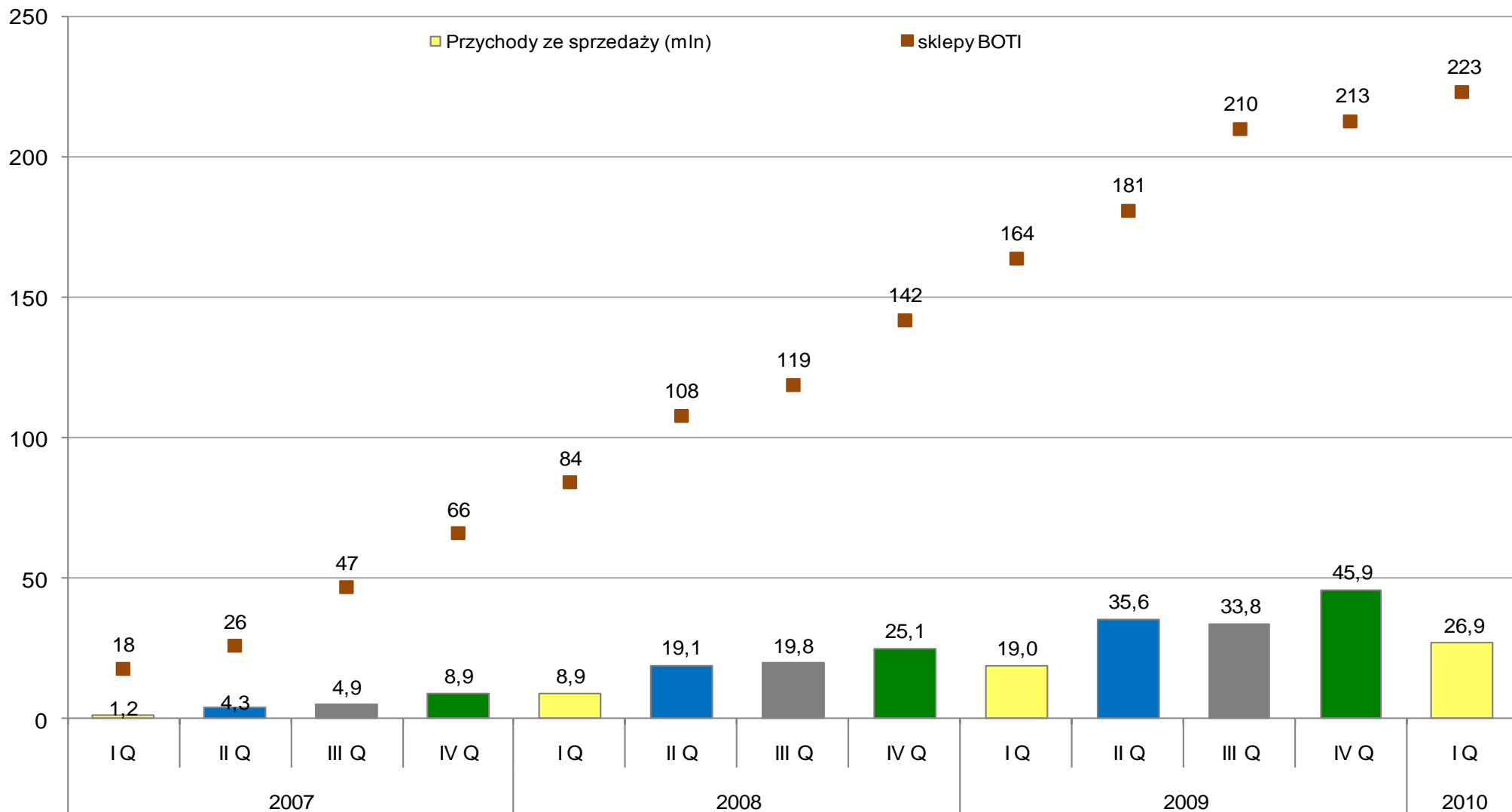
Przychody ze sprzedaży - placówki własne 2003-2010



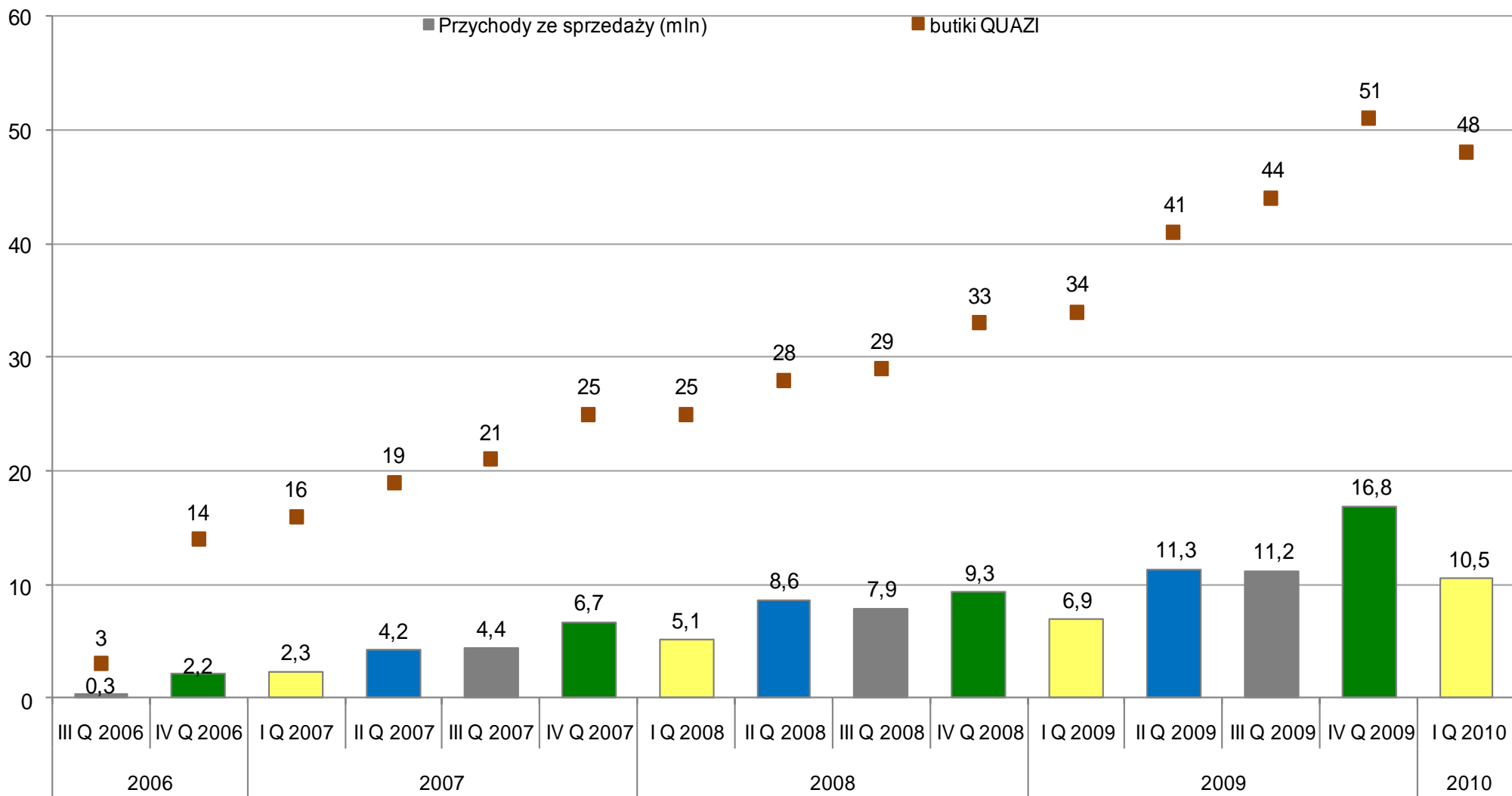
Przychody ze sprzedaży – salony CCC 2004-2010



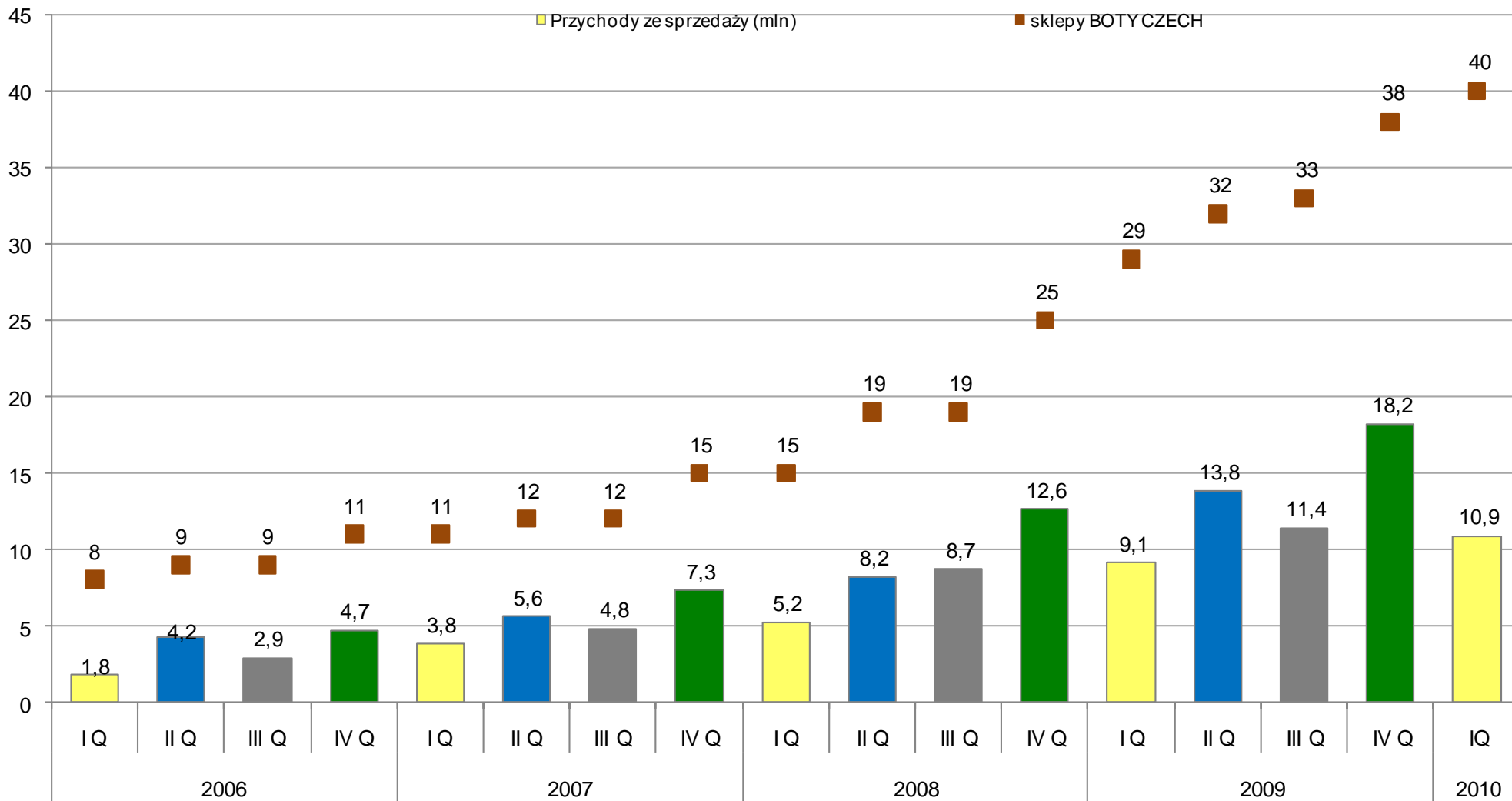
Przychody ze sprzedaży – sklepy BOTI 2007-2010

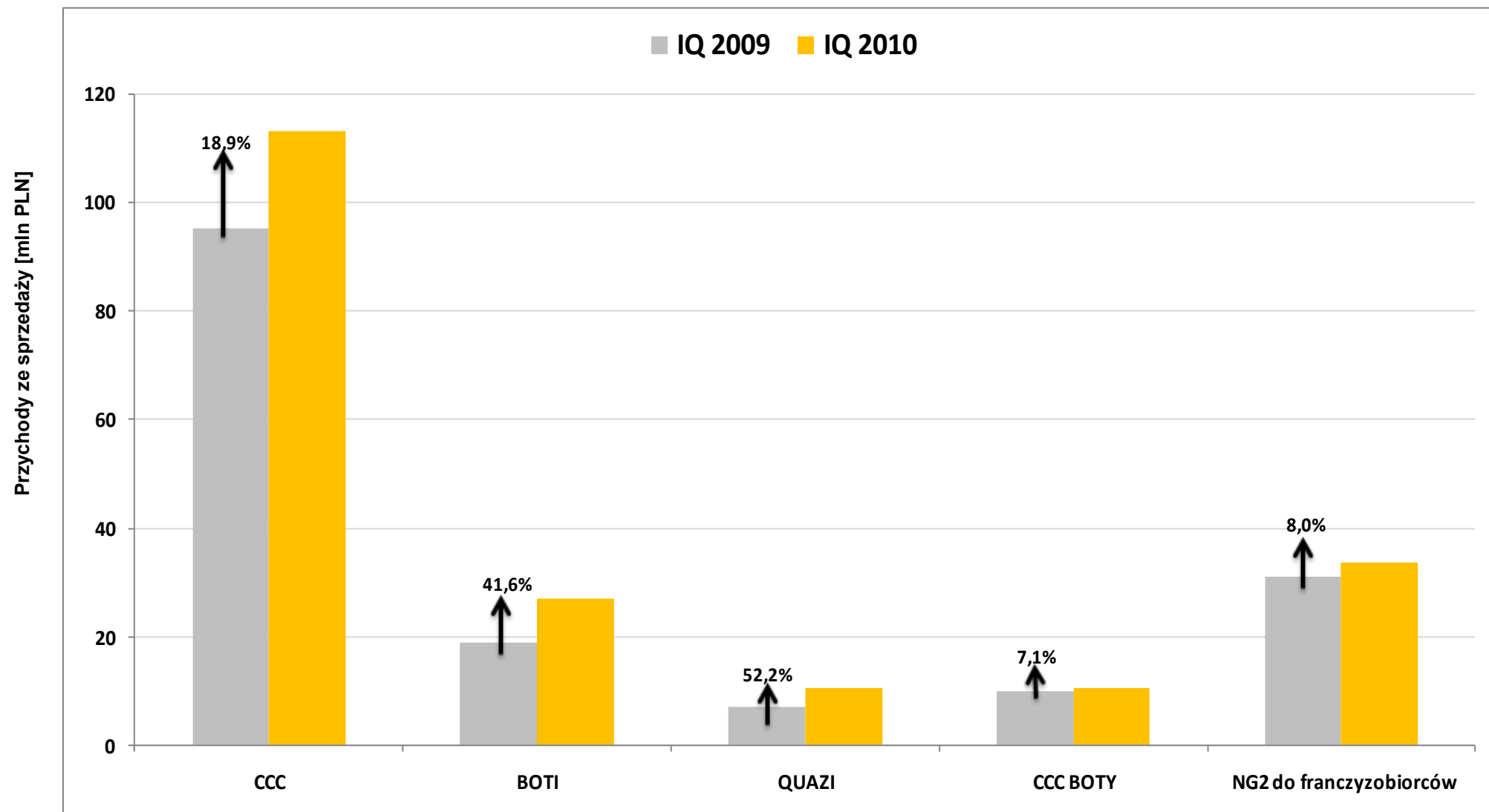


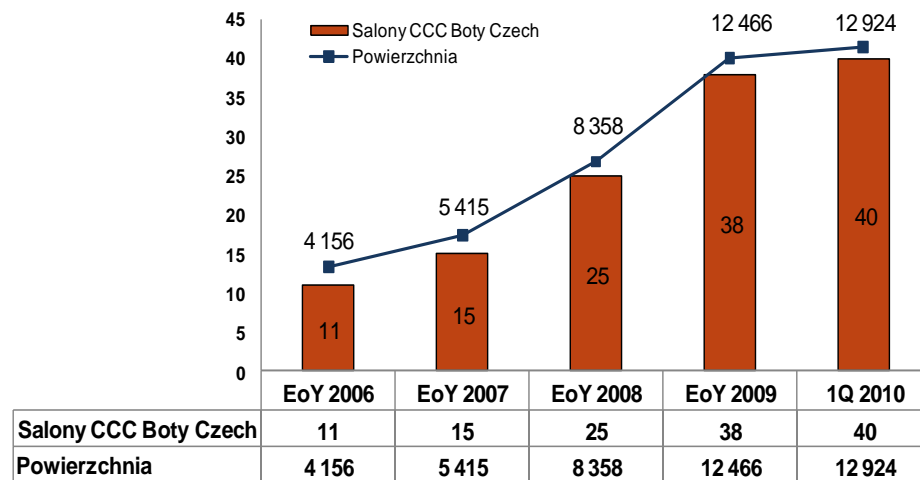
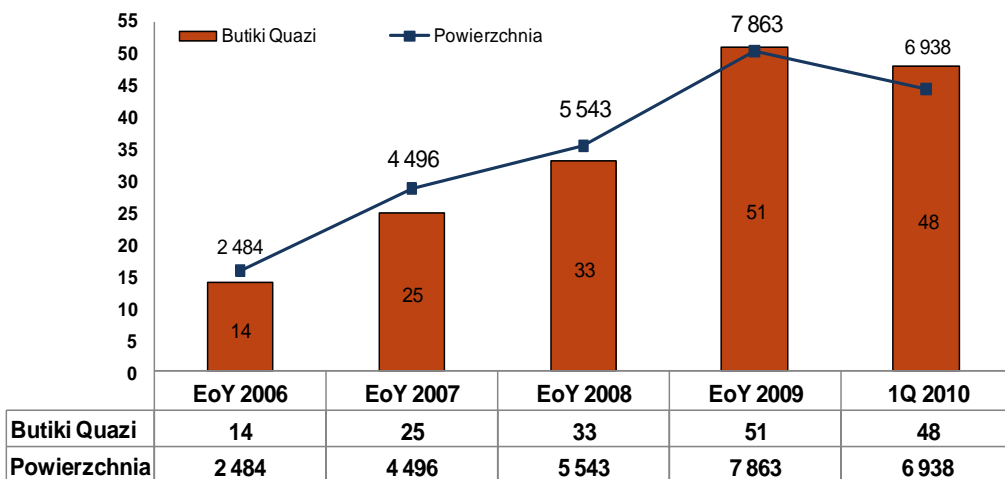
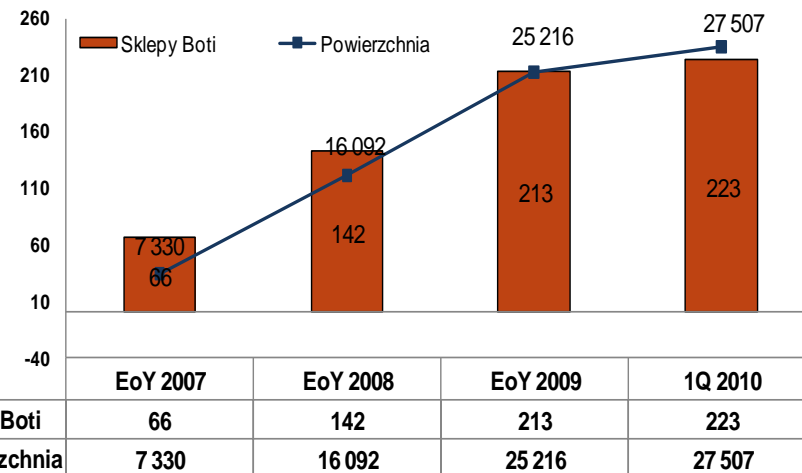
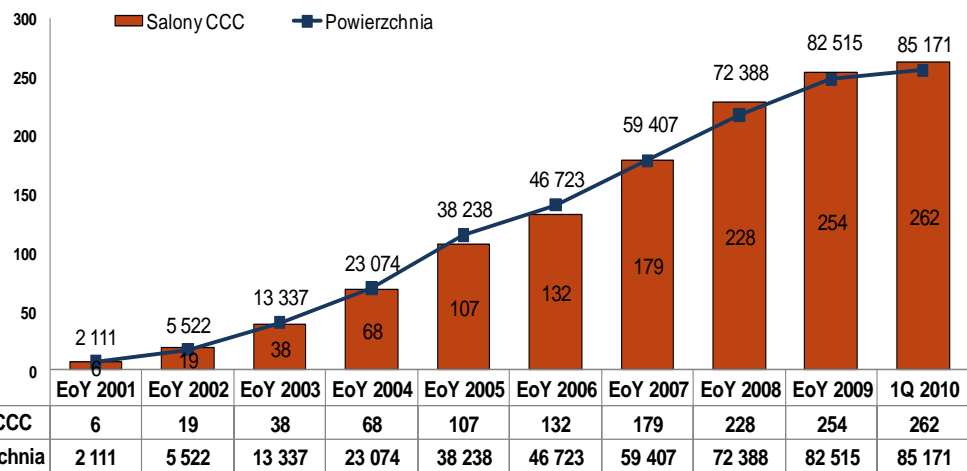
Przychody ze sprzedaży – butiki QUAZI 2006-2010



Przychody ze sprzedaży – butiki CCC Boty Czech 2006-2010







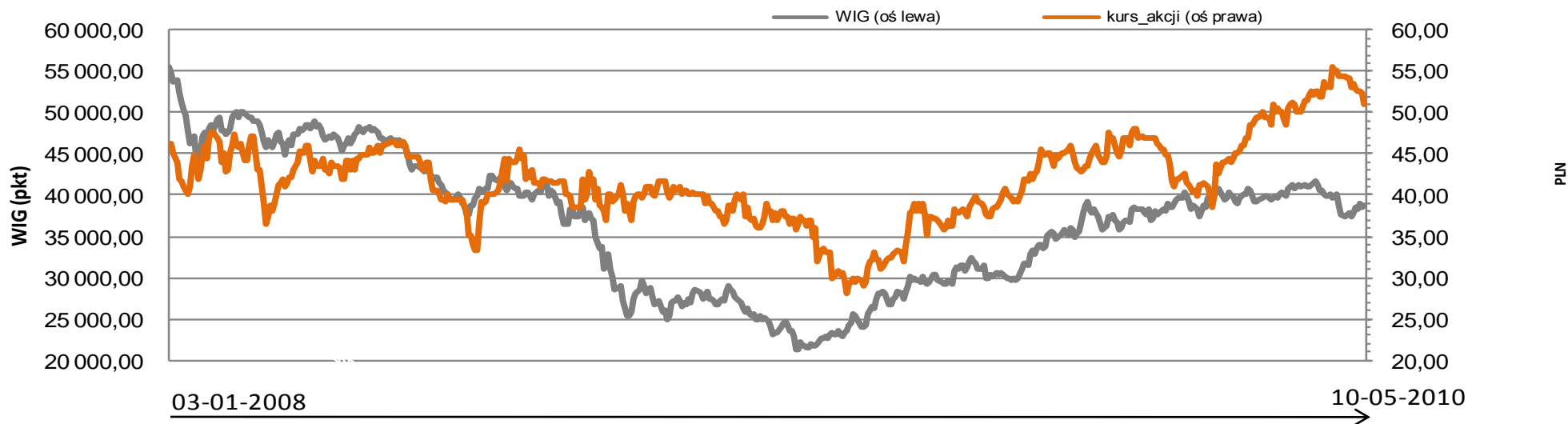
- **Specyfika rynku obuwia w Polsce**
 - Krajowy rynek obuwniczy rozproszony i mało nasycony
 - Zagraniczne sieciowe firmy obuwnicze nie zdecydowały się w odpowiednim momencie na wejście do Polski
 - Brak dużych graczy (wyjątkiem Deichmann)

- **Rozwój organiczny**
 - Brak atrakcyjnych podmiotów do przejęcia.
 - Sukcesywne powiększanie sieci sprzedaży i otwieranie nowych sklepów.
 - Przejmowanie kolejnych sklepów franczyzowych.

- **Selektywność w doborze lokalizacji**
 - Duża polaryzacja w jakości skomercjalizowania centrów handlowych.
 - Uruchomiony proces zamykania nierentownych sklepów
 - Porządkowanie wizerunkowe i finansowe sieci – zamiany, liftingi, remonty

- **Dalszy dynamiczny rozwój sieci sprzedaży i powiększanie udziałów w rynku.**
 - Wielkość krajowego rynku obuwniczego szacowana jest na **8 mld PLN (130 mln par)**.
 - NG2 jest liderem w branży z udziałami na poziomie **12-13%**.
 - W ciągu najbliższych trzech lat NG2 stawia sobie za cel **udział w rynku obuwia powyżej 20%**.
- **Rozwój organiczny**
 - Brak atrakcyjnych podmiotów do przejęcia.
 - Powiększanie sieci sprzedaży i otwieranie sklepów w lokalizacjach poddanych ostrej selekcji.
 - Przejmowanie kolejnych sklepów franczyzowych.
- **Zwiększanie efektywności działania**
 - Celem strategicznym pozostaje dwucyfrowy wzrost sprzedaży w sklepach porównywalnych.
 - Dalsza automatyzacja procesów obniży koszt jednostkowy i koszty pracy.
 - Precyzyjnie przygotowane budżety dyscyplinują managerów i zwiększają świadomość kosztową.

- Dalsza ekspansja sieci detalicznych CCC, BOTI i Quazi doprowadzi do **wzrostu udziału rynkowego** i umocnienia na pozycji absolutnego lidera na rynku obuwniczym w Polsce.
- W roku 2010 planujemy otwarcie 30 salonów CCC w Polsce, 38 sklepów BOTI i 10 salonów CCC w Czechach
- Zmiana formatu otwieranych sklepów :
 - Mniejsze butiki Quazi – 100-120 m²
 - Większe sklepy BOTI – 150-170 m²
- Planowana łączna liczba otwarć w 2010 – co najmniej 78 placówek
- **Docelowa ilość sklepów w Grupie NG2:**
 - **1000 w Polsce** – 400 salonów CCC (w tym 100 franczyzowych), 500 BOTI (w tym 100 franczyzowych) i 100 Quazi
 - **70 salonów CCC w Czechach**



Zmiana kursu akcji od początku 2008 **+23,15%**
Zmiana wartości WIG od początku 2008 **-24,69%**

- W listopadzie 2004 Spółka NG2 S.A. weszła na rynek papierów wartościowych jako spółka CCC S.A., od 2 grudnia jest notowana na Warszawskiej GPW
- Głównym udziałowcem i założycielem Grupy NG2 jest Pan Dariusz Miłek, Prezes Zarządu NG2 S.A.
- Całkowita liczba akcji: **38 400 000**

