

# NG2

New Gate Group



**QUAZI**



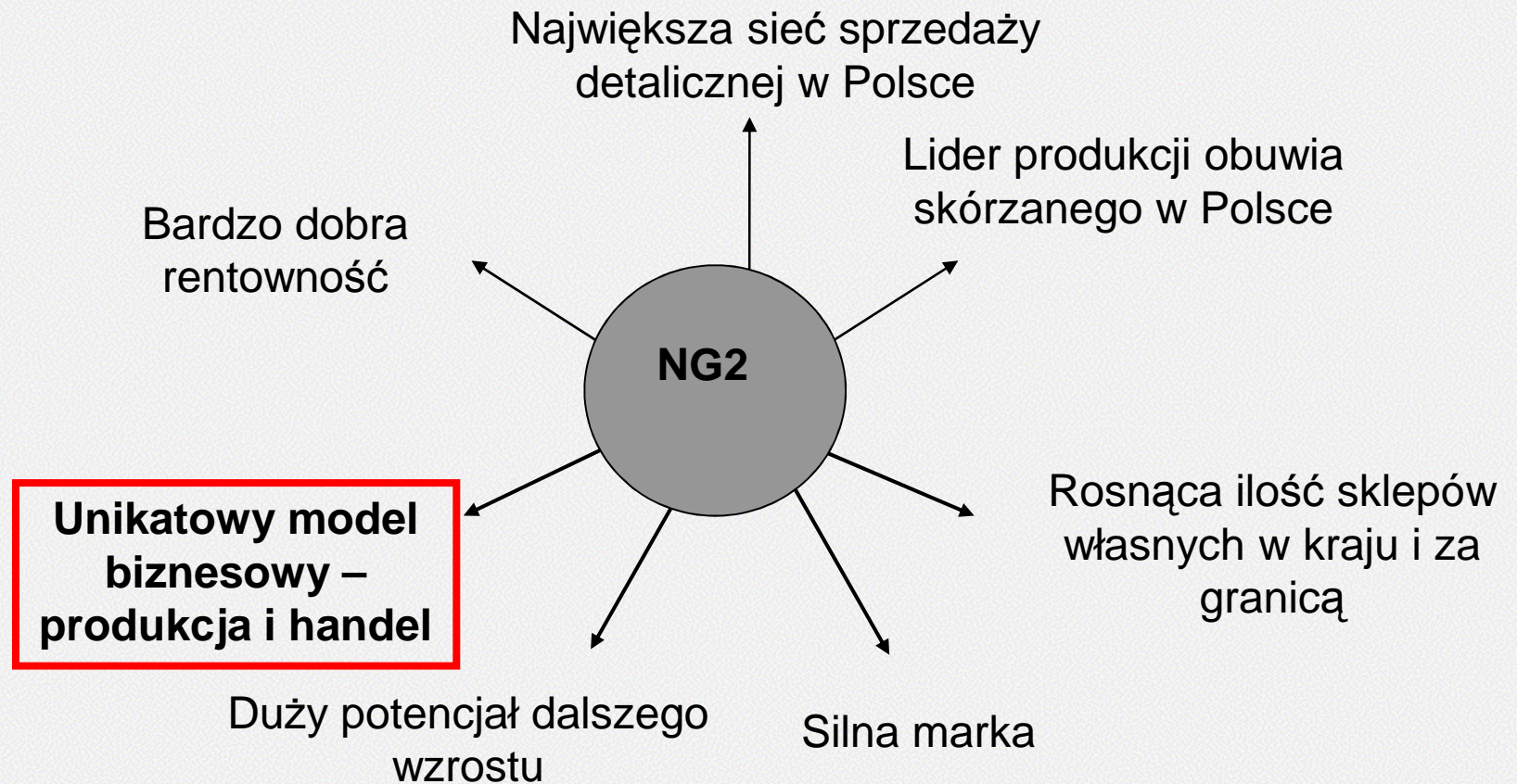
**CCC**



**BOTI**

**Zyskowność, efektywność, przewidywalność**

Prezentacja wyników finansowych po czterech kwartałach roku 2008

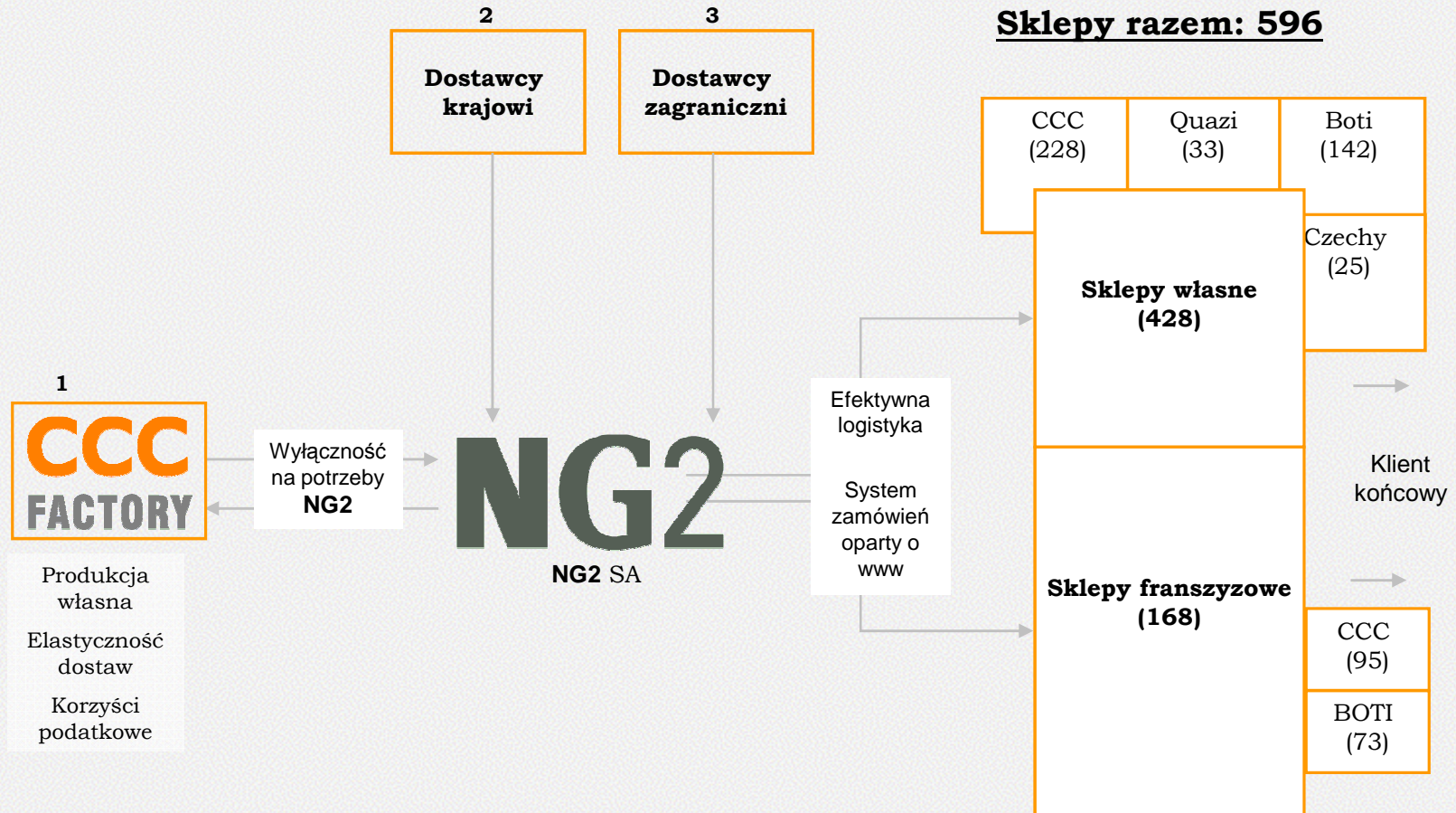


# Struktura operacyjna Grupy NG2

Stan na  
31.12.2008

# NG2

**BOTI**  
**QUAZI**  
**CCC**



- **Zyskowość, efektywność, przewidywalność** charakteryzują wyniki Grupy NG2 w roku 2008.
- Dalsza **ekspansja sieci detalicznych** CCC, BOTI i Quazi doprowadzi do **wzrostu udziału rynkowego** i umocnienia się na pozycji absolutnego lidera na rynku obuwniczym w Polsce.
- **Grupa NG2** powinna stać się bezpośrednim **beneficjentem spowolnienia gospodarczego**.

## ■ Zyskowość

- Dobre wyniki sprzedaży i rekordowe zyski stanowią **dobry prognostyk** na rok 2009.
- Potwierdzają skuteczność modelu biznesowego i przyjętej strategii **rozwoju organicznego**.

## ■ Efektywność

- Grupa NG2 jest zarządzana w sposób bardzo efektywny a koszty są **pod stałą kontrolą, monitorowane i analizowane**.
- Inwestycje przeprowadzane w nowych lokalizacjach charakteryzują się **niską kapitałochłonnością i wysoką stopą zwrotu**.

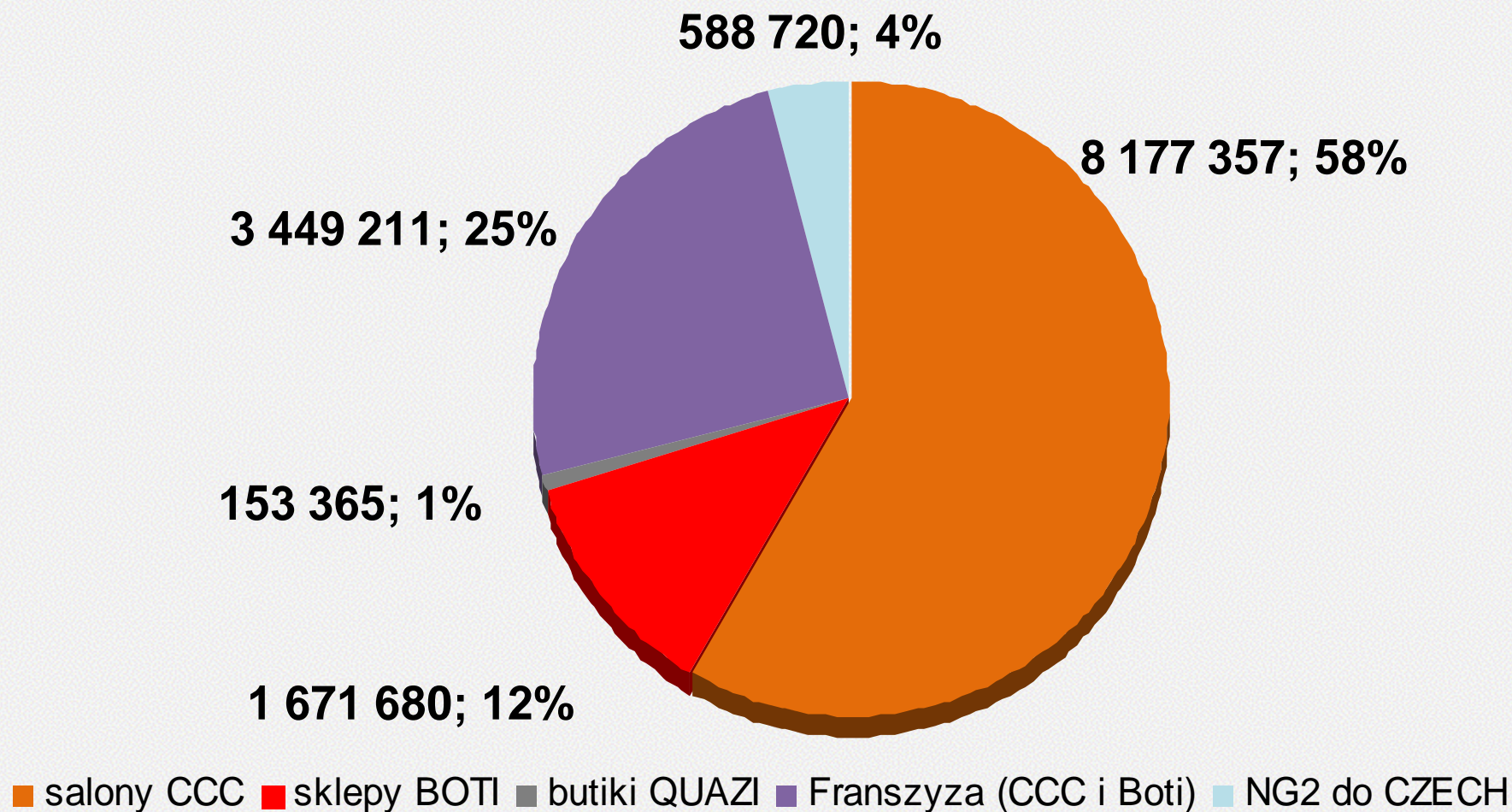
## ■ Przewidywalność

- **Spójna i zrozumiała strategia** Grupy NG2 przekłada się na zaufanie uczestników rynku kapitałowego.
- **Otwarta polityka komunikacyjna** pozwala na precyzyjne przewidywanie wyników spółki.

# Struktura sprzedaży wg ilości i kanałów sprzedaży

# NG2

**BOTI** **QUAZI** **CCC**



# Wyniki finansowe - IV kwartał 2008

# NG2

**BOTI QUAZI CCC**

	Q4 2007 `000 PLN	Q4 2008 `000 PLN	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>164 772</b>	<b>223 876</b>	<b>35,9 %</b>
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	88 329	120 784	36,7 %
Marża brutto na sprzedaży	53,6%	54,0%	0,7 %
Koszty sprzedaży	59 283	89 009	50,1 %
Koszty ogólnego zarządu	1 924	2 318	20,5 %
EBIT	19 749	38 252	93,7 %
Koszty finansowe	2 389	2 608	9,2 %
Zysk (strata) brutto	18 022	35 747	98,4 %
<b>Zysk (strata) netto</b>	<b>17 319</b>	<b>30 975</b>	<b>78,8 %</b>
Rentowność netto	10,5%	13,8%	31,4 %
Aktywa razem	329 888	483 136	46,5 %
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	133 180	183 593	37,9 %
Zobowiązania długoterminowe	1 797	14 320	696,9 %
Zobowiązania krótkoterminowe	131 383	169 273	28,8 %
Kapitał własny	196 708	299 543	52,3 %
Stopa zwrotu kapitału własnego (ROE)	8,8%	10,3%	17,4 %
Stopa zwrotu aktywów (ROA)	5,2%	6,4%	22,1 %

# Wyniki finansowe za 4 kwartały 2007/2008

# NG2

**BOTI QUAZI CCC**

	2007 `000 PLN	2008 `000 PLN	Zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>544 493</b>	<b>767 729</b>	<b>41,0 %</b>
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	278 893	405 228	45,3 %
Marża brutto na sprzedaży	51,2%	52,8%	3,1 %
Koszty sprzedaży	186 197	264 630	42,1 %
Koszty ogólnego zarządu	6 318	8 251	30,6 %
EBIT	73 916	137 787	86,4 %
Koszty finansowe	10 716	10 737	0,2 %
Zysk (strata) brutto	63 559	127 282	100,3 %
<b>Zysk (strata) netto</b>	<b>53 467</b>	<b>107 020</b>	<b>100,2 %</b>
Rentowność netto	9,8%	13,9%	41,8 %
Aktywa razem	329 888	483 136	46,5 %
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	133 180	183 593	37,9 %
Zobowiązania długoterminowe	1 797	14 320	696,9 %
Zobowiązania krótkoterminowe	131 383	169 273	28,8 %
Kapitał własny	196 708	299 543	52,3 %
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	27,2%	35,7%	31,4 %
Stopa zwrotu aktywów (ROA)	16,2%	22,2%	36,7 %



- Przychody ze sprzedaży wzrosły o 41,0%
- Wzrost sprzedaży na tych samych jednostkach:  
(CCC + 10,6 %; BOTI +28,1 %; QUAZI + 25,5 %)
- Wynik operacyjny wzrósł o 86,4%
- Zysk netto wzrósł o 100,2%
- Rentowność netto na poziomie 14%
- Sieć sprzedaży powiększyła się o 143 sklepy własne – 133 w Polsce i 10 w Czechach.

# Koszty sprzedaży 2008/2007

NG2

## Relacje kosztów sprzedaży do przychodów pozostały na poziomie roku 2007

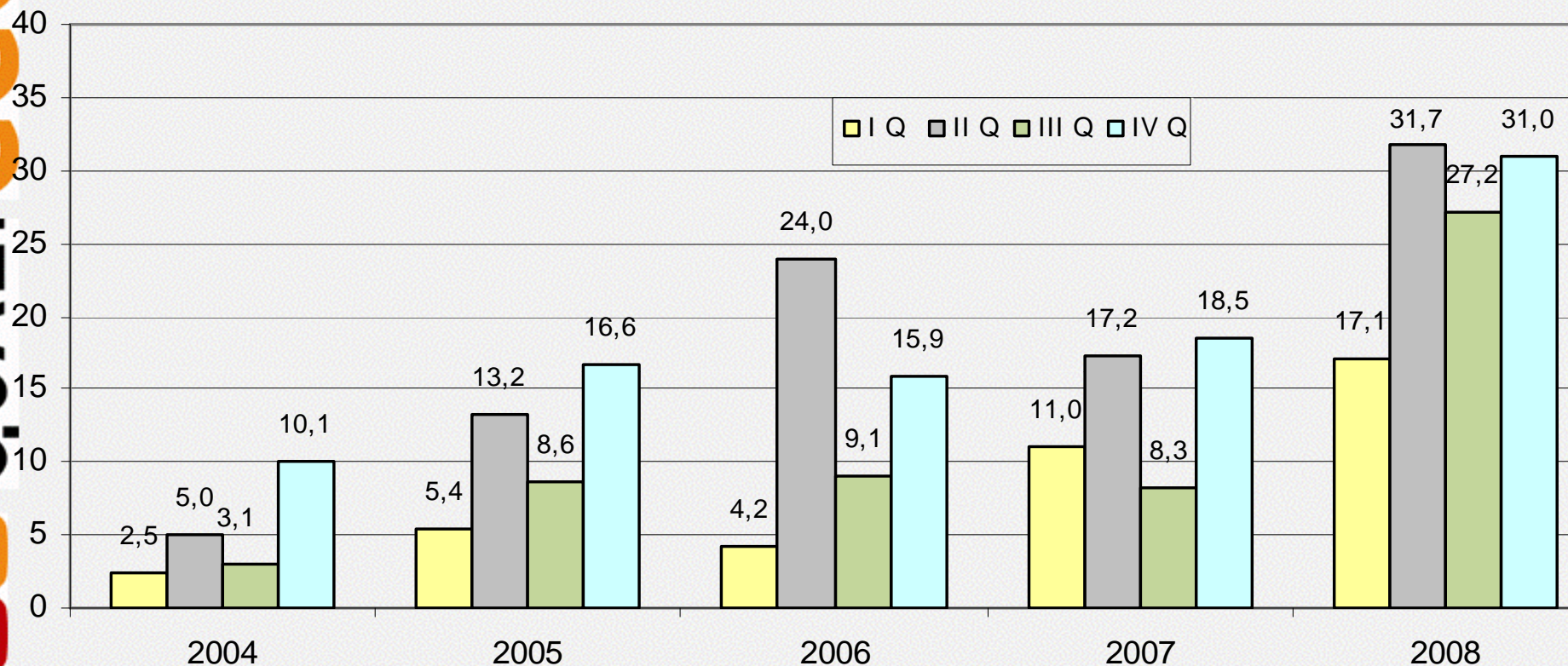
BOTI QUAZI CCC

	Koszty/ przychody 2007	Koszty/ przychody 2008
<b>Koszty sprzedaży</b>	<b>33,0%</b>	<b>33,5%</b>
Amortyzacja	1,2%	1,3%
Zużycie materiałów i energii	2,1%	2,4%
Usługi obce, w tym:	14,5%	14,9%
-czynsze i pochodne	10,2%	10,4%
Podatki i opłaty	0,3%	0,3%
Wynagrodzenia	10,4%	10,5%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia, w tym:	2,4%	2,2%
Pozostałe koszty, w tym:	1,9%	1,9%
-reklama telewizyjna i prasowa	1,0%	1,1%

# Skonsolidowany zysk netto 2004-2008

# NG2

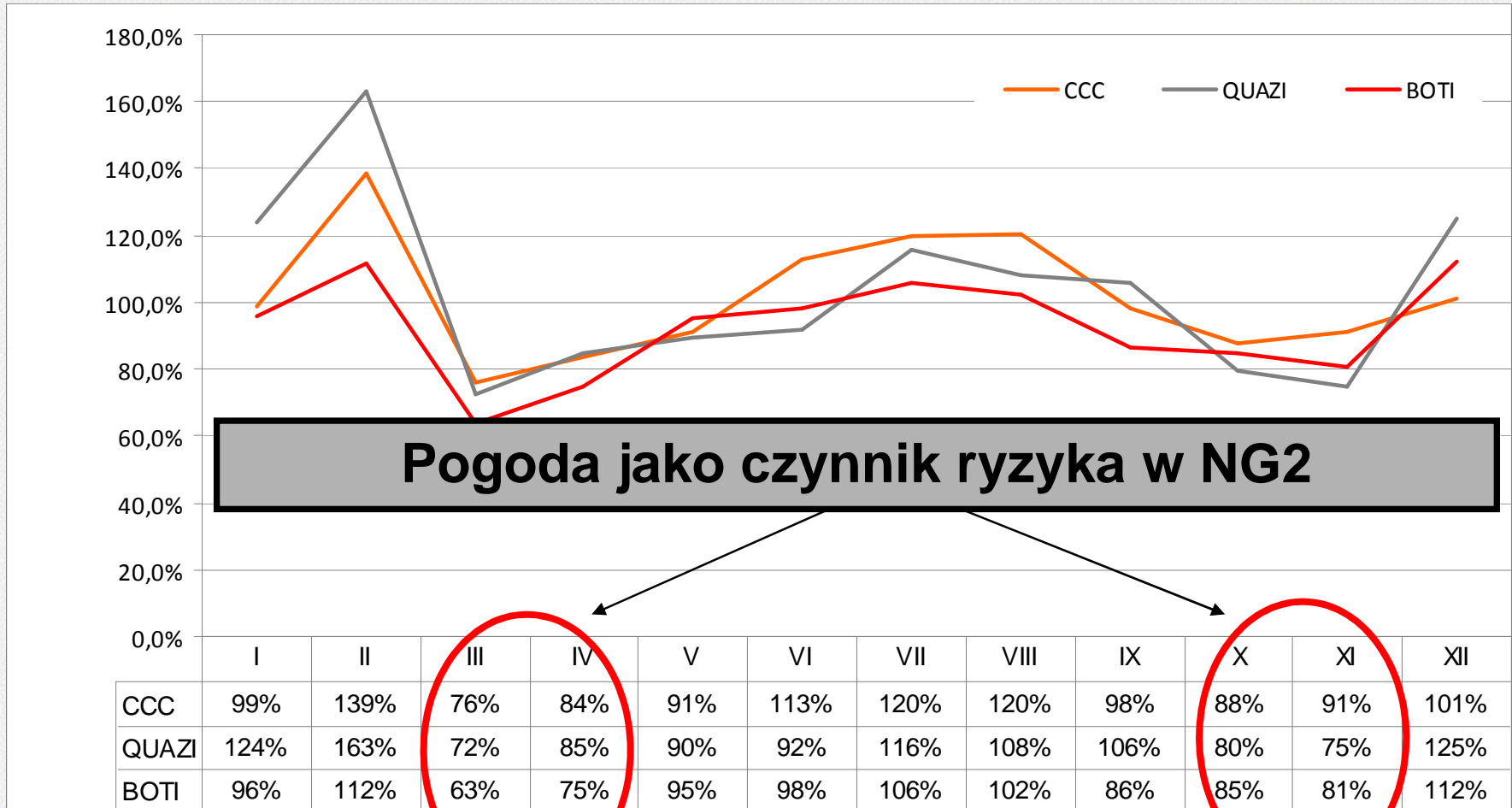
**BOTI QUAZI COO**



# Realizacja miesięcznych planów sprzedaży w 2008

# NG2

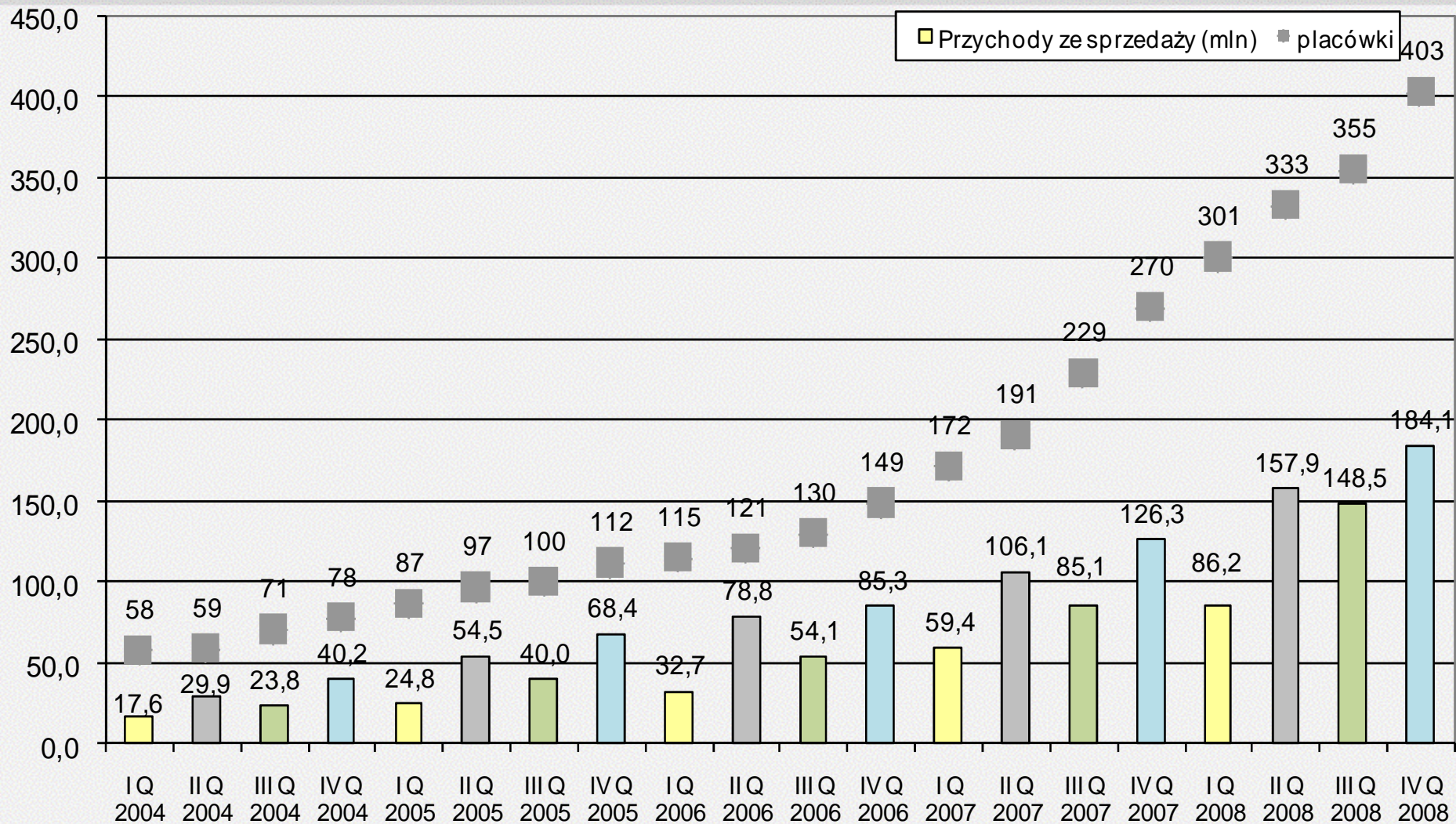
**BOTI QUAZI CCC**



# Przychody ze sprzedaży - placówki własne 2004-2008

# NG2

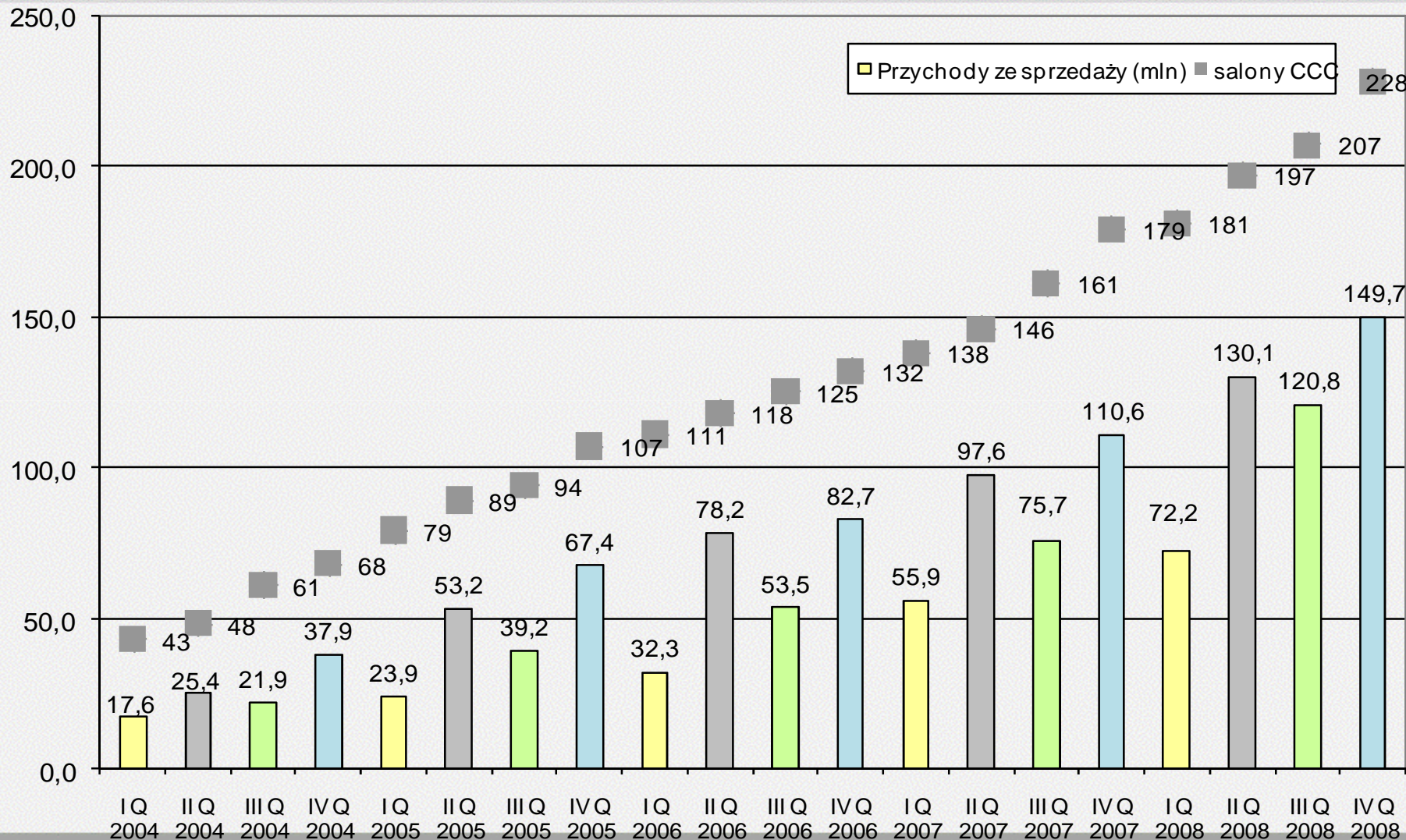
**BOTI QUAZI CCC**



# Przychody ze sprzedaży – salony CCC 2004-2008

# NG2

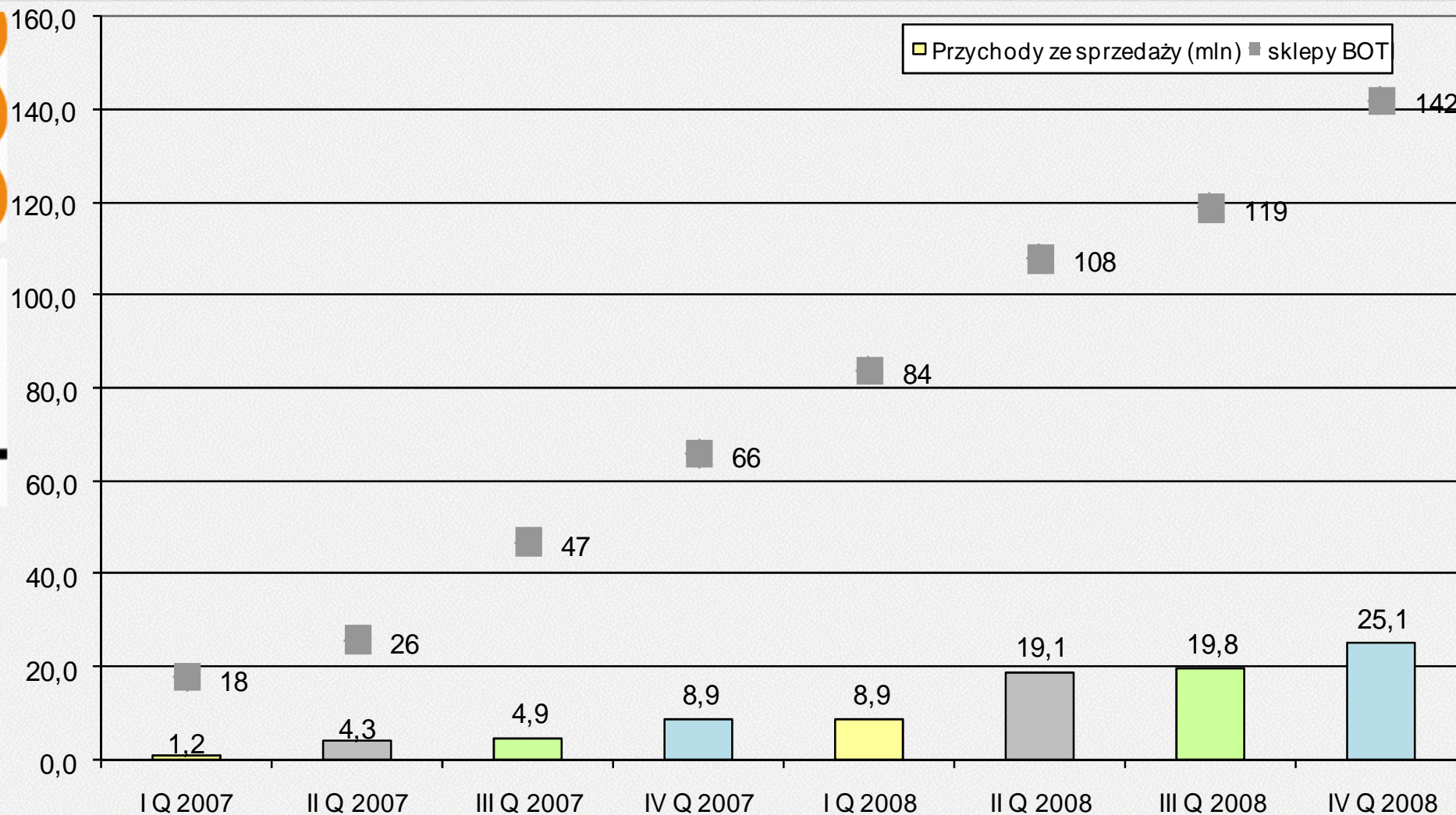
**BOTI QUAZI CCC**



# Przychody ze sprzedaży – sklepy BOTI 2007-2008

# NG2

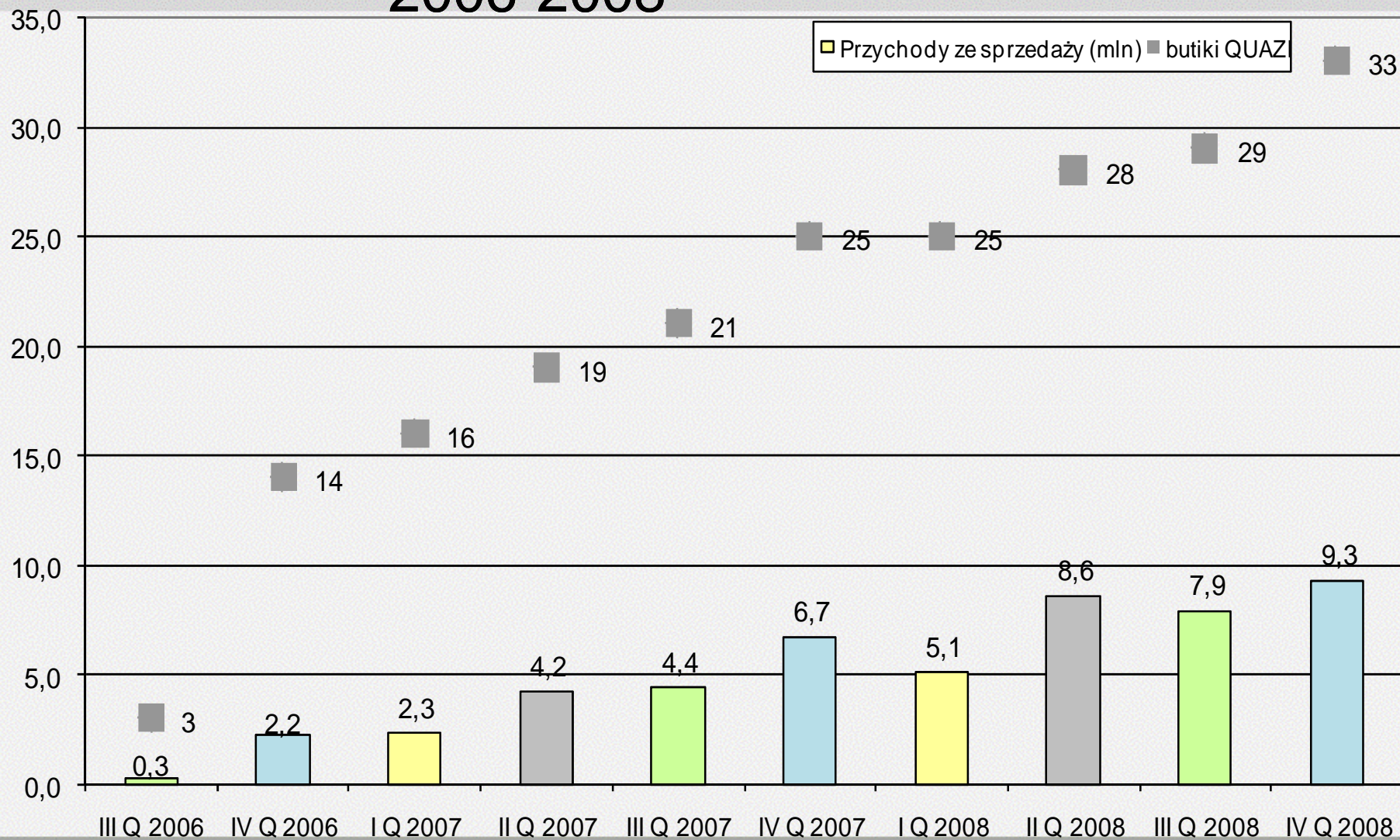
**BOTI** QUAZI  
**CCC**



# Przychody ze sprzedaży –butiki QUAZI 2006-2008

# NG2

**BOTI** **QUAZI** **CCC**

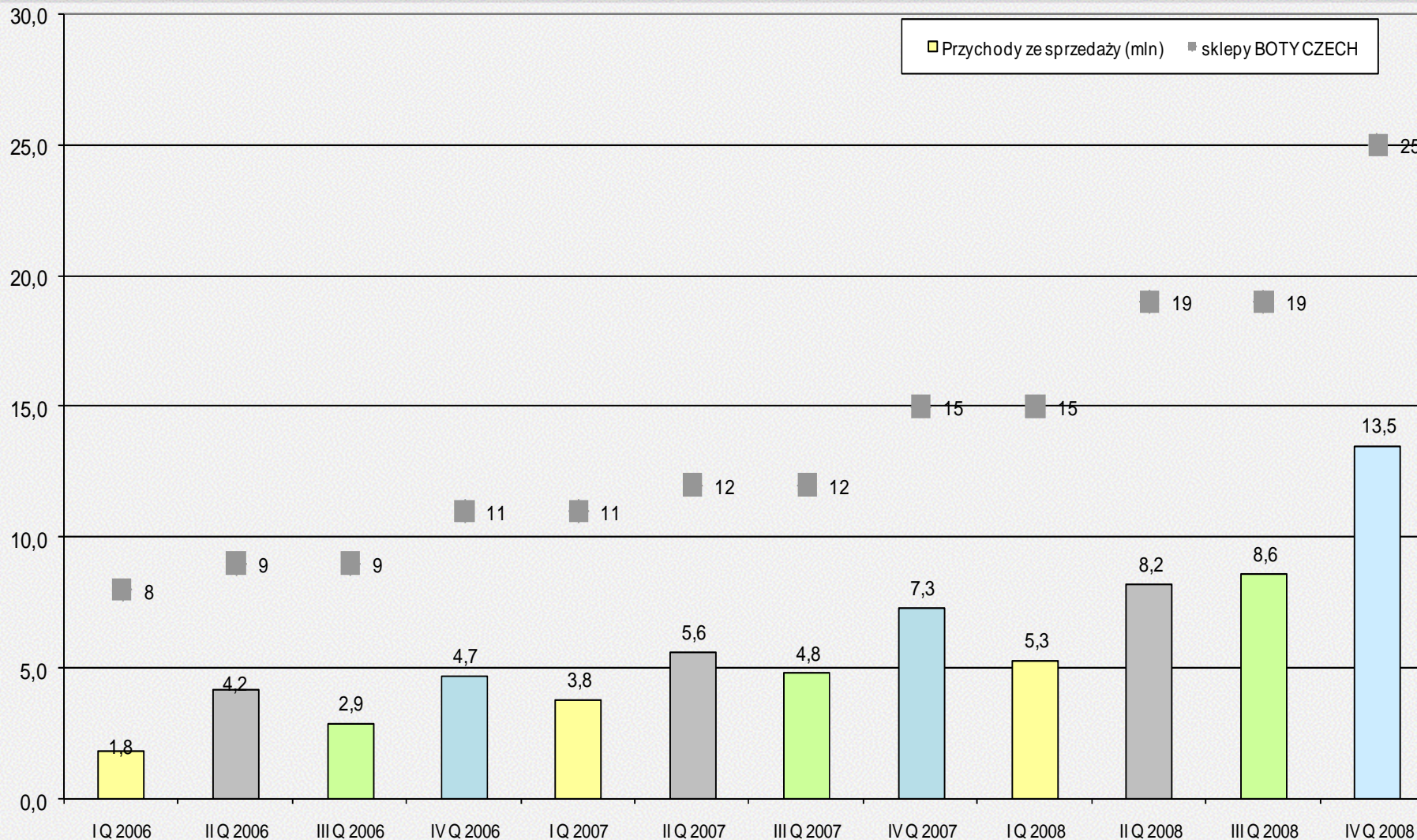




# Przychody ze sprzedaży – sklepy CCC Boty Czech 2006-2008

# NG2

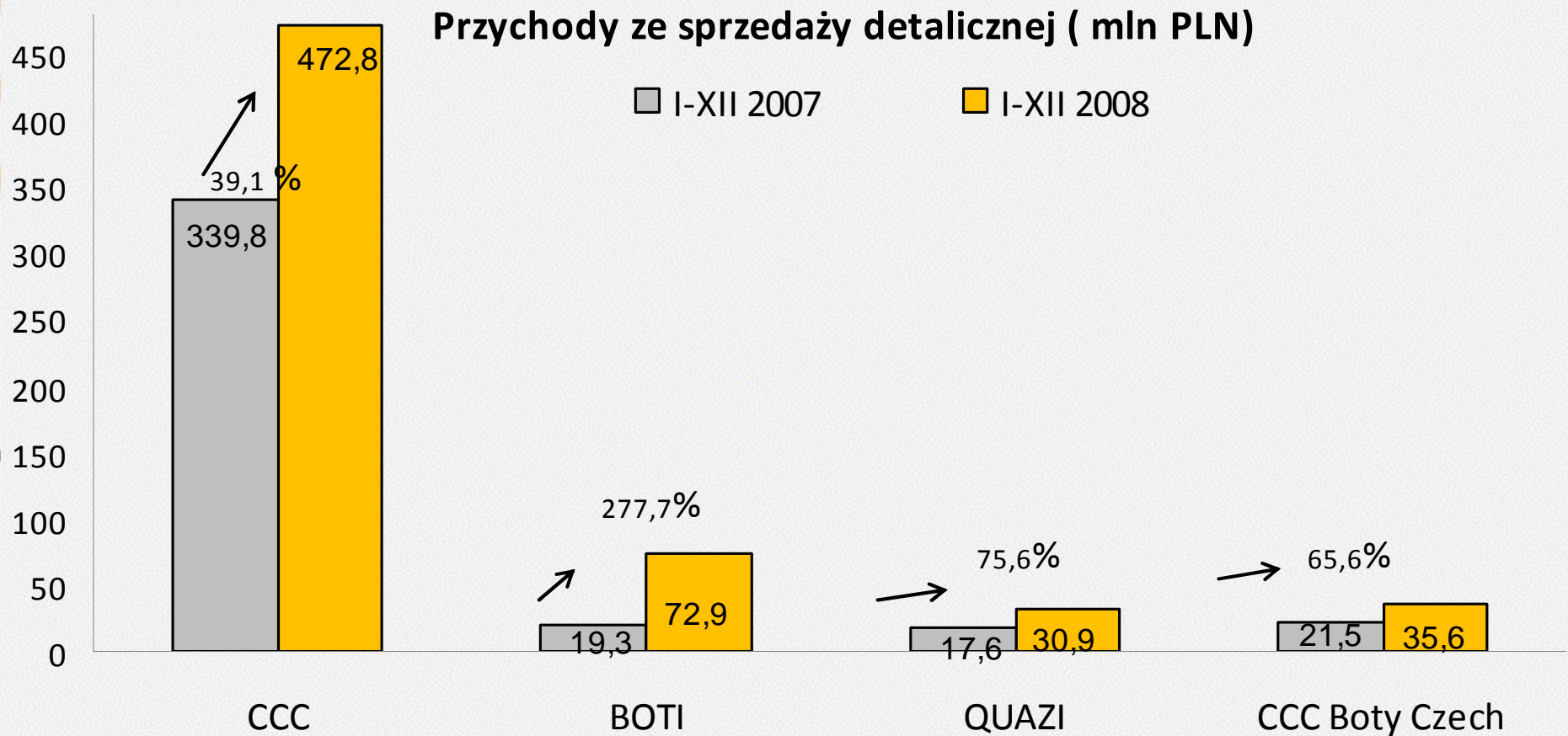
**BOTY**  
**QUAZI**  
**CCC**



# Sprzedaż detaliczna 2007/2008

# NG2

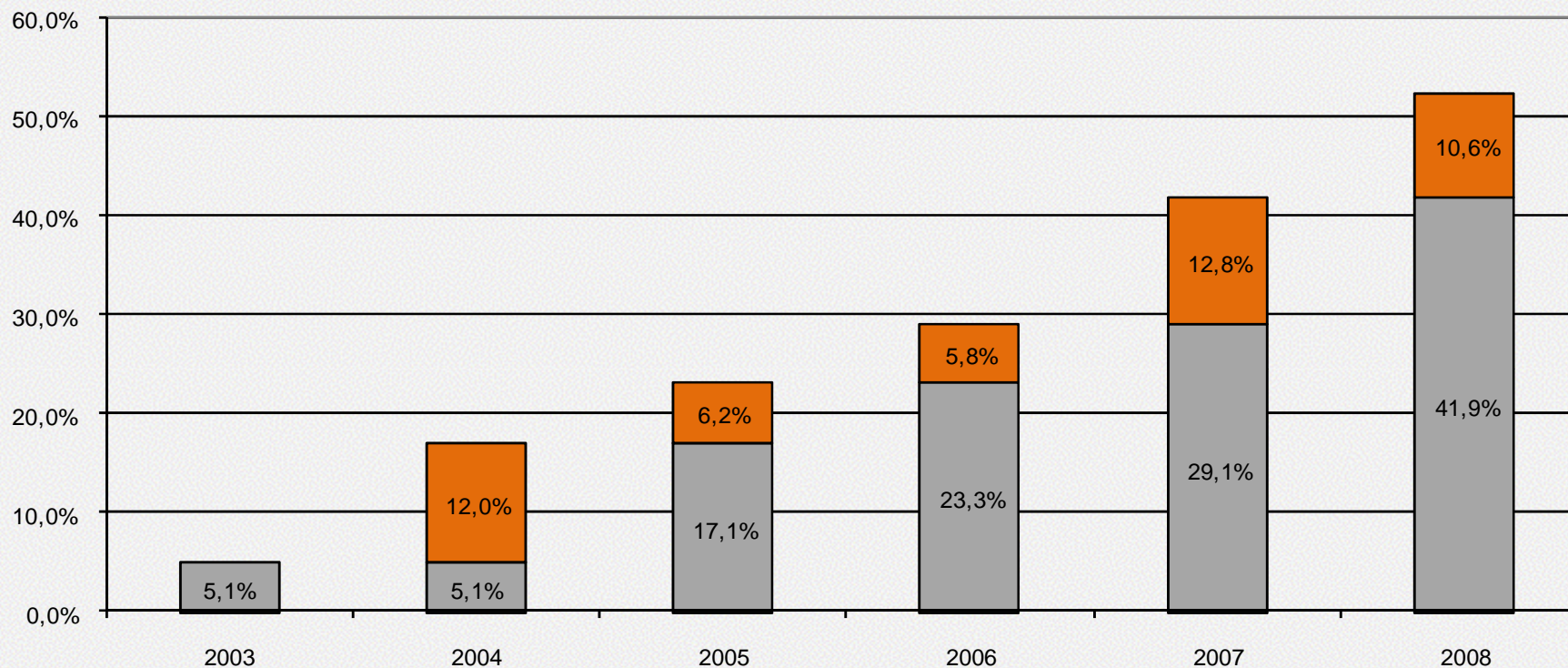
**BOTI** **QUAZI** **CCC**



# Sprzedaż w porównywalnych salonach własnych CCC

**NG2**

**BOTI QUAZI CCC**

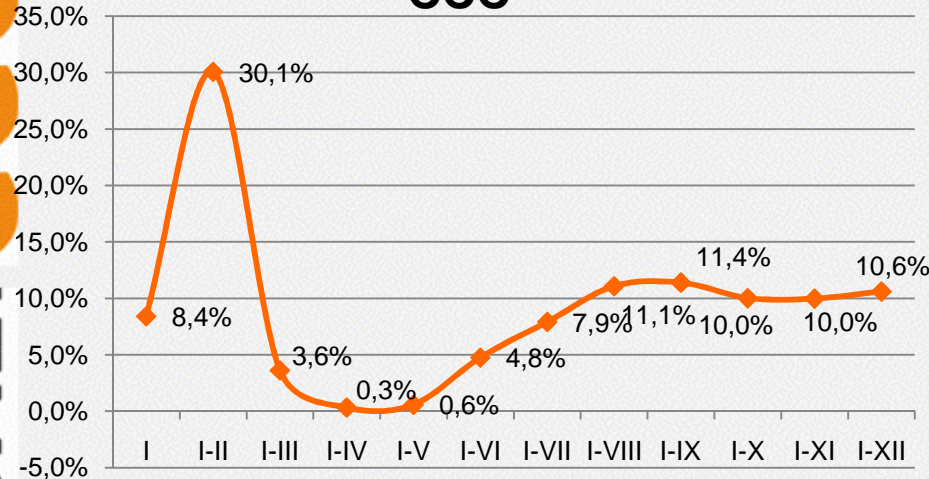


# Sprzedaż w porównywalnych salonach CCC, butikach QUAZI i sklepach BOTI – 2008 narastająco

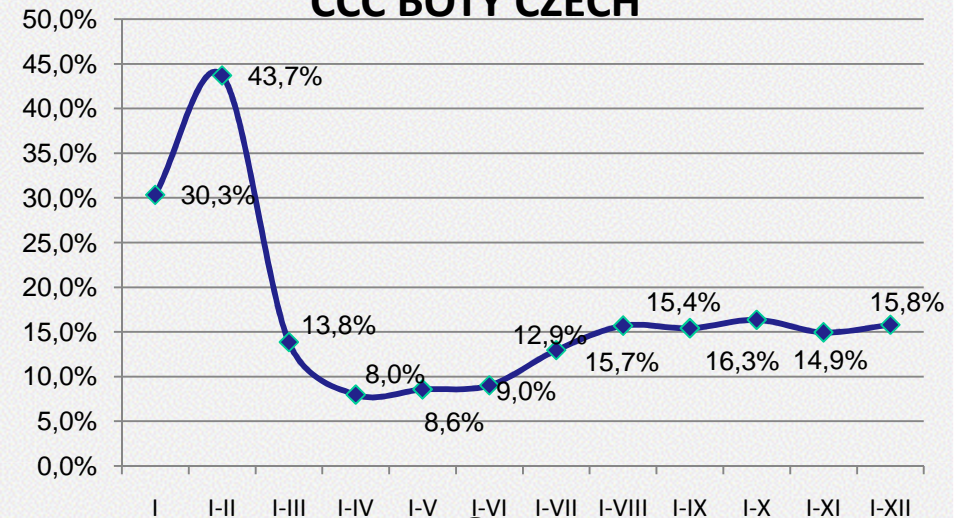
# NG2

CCC  
QUAZI  
BOTI

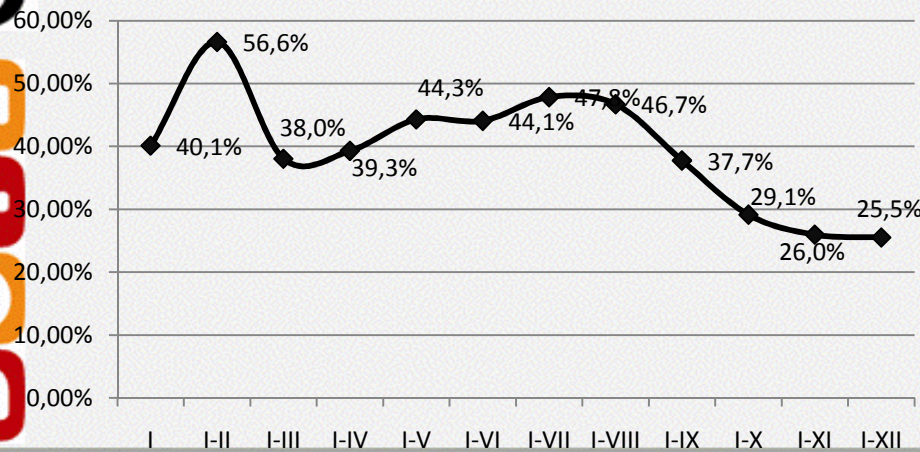
### CCC



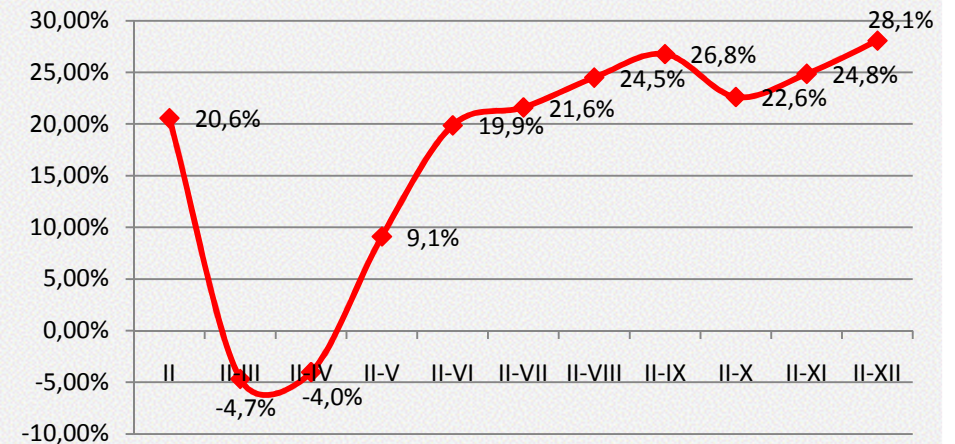
### CCC BOTY CZECH



### QUAZI



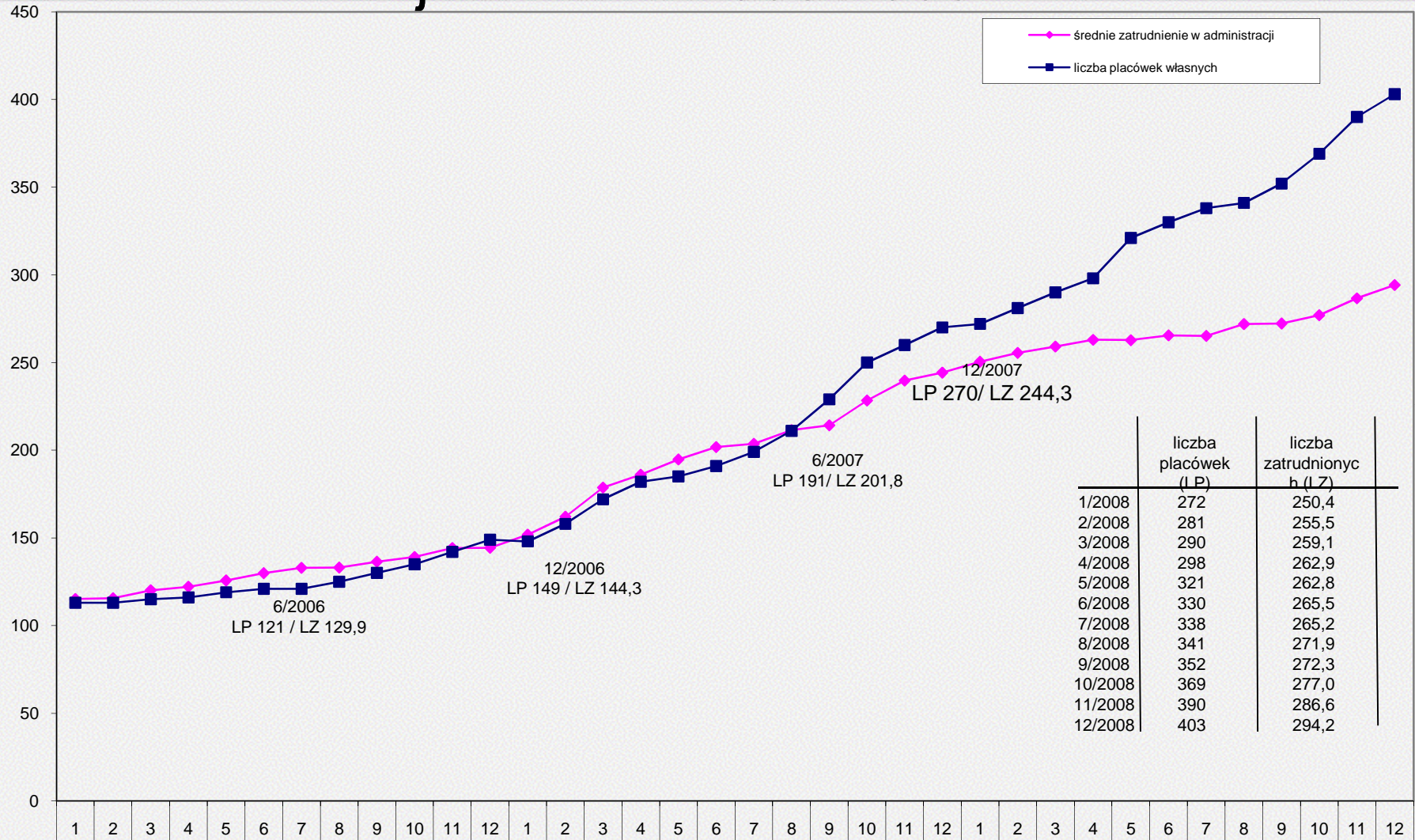
### BOTI



# Liczba placówek własnych a zatrudnienie w administracji w latach 2006-2008

# NG2

**BOTI** QUAZI CCC

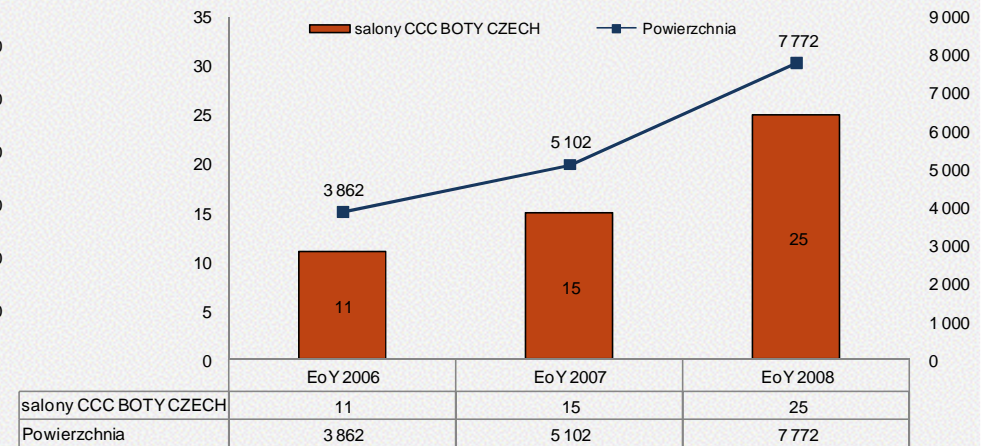
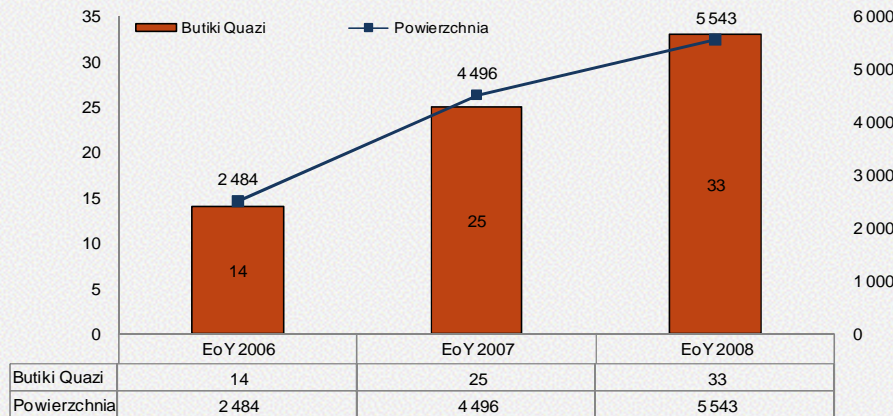
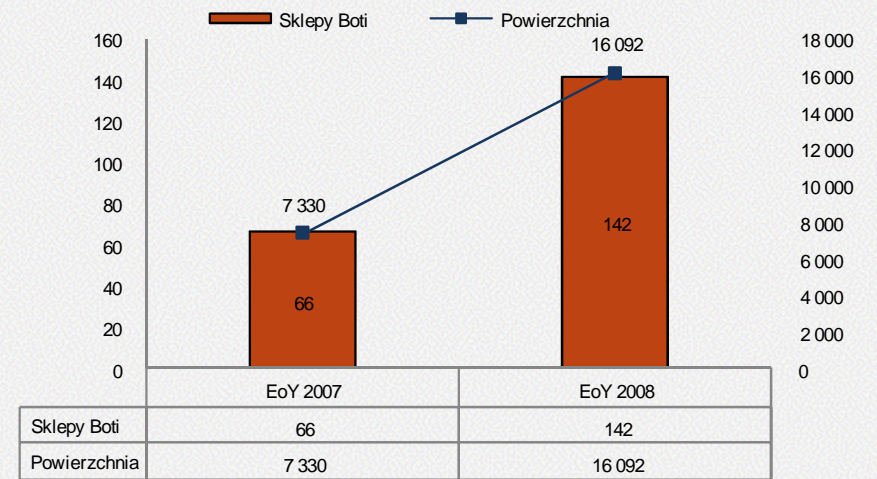
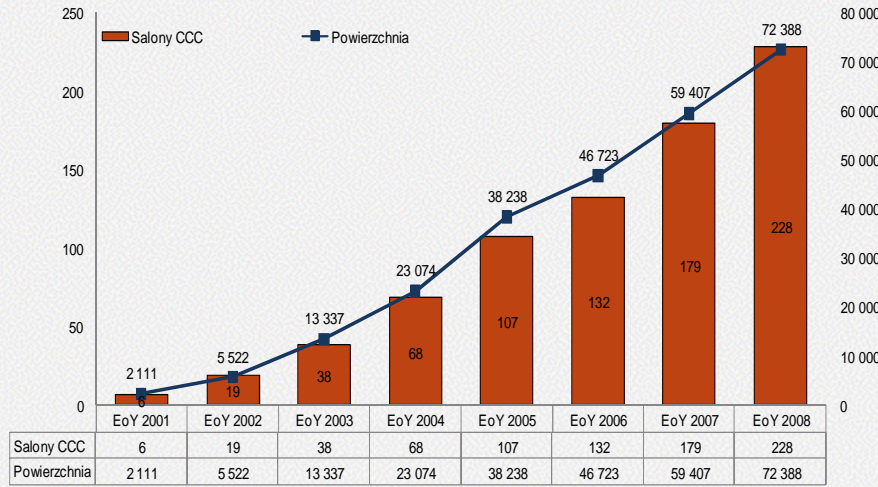


	liczba placówek (LP)	liczba zatrudnionych (LZ)
1/2008	272	250,4
2/2008	281	255,5
3/2008	290	259,1
4/2008	298	262,9
5/2008	321	262,8
6/2008	330	265,5
7/2008	338	265,2
8/2008	341	271,9
9/2008	352	272,3
10/2008	369	277,0
11/2008	390	286,6
12/2008	403	294,2

# Placówki własne NG2

# NG2

BOTI QUAZI CCC



Dalsza ekspansja sieci detalicznych CCC, BOTI i Quazi doprowadzi do **wzrostu udziału rynkowego** i umocnienia na pozycji absolutnego lidera na rynku obuwniczym w Polsce. Planujemy otwarcie :

- co najmniej 32 salonów CCC w Polsce
- co najmniej 12 butików QUAZI
- co najmniej 75 sklepów BOTI
- co najmniej 13 salonów CCC w Czechach

Planowana łączna liczba otwarć w 2009 – **co najmniej** 132 placówki

# Rozwój sieci sprzedaży detalicznej NG2

# NG2

**BOTI QUAZI CCC**

Salony CCC	
2007	179
2008	+49
	<b>228</b>
2009	+32
<b>Docelowo:</b>	<b>300 + 130F</b>

Sklepy BOTI	
2007	66
2008	+76
	<b>142</b>
2009	+75
<b>Docelowo:</b>	<b>600 + 300F</b>

# NG2

KANAŁY DYSTRYBUCJI

Butiki QUAZI	
2007	25
2008	+8
	<b>33</b>
2009	+12
<b>Docelowo:</b>	<b>100</b>

CZECHY	
2007	15
2008	+10
	<b>25</b>
2009	+13
<b>Docelowo:</b>	<b>ok. 60</b>

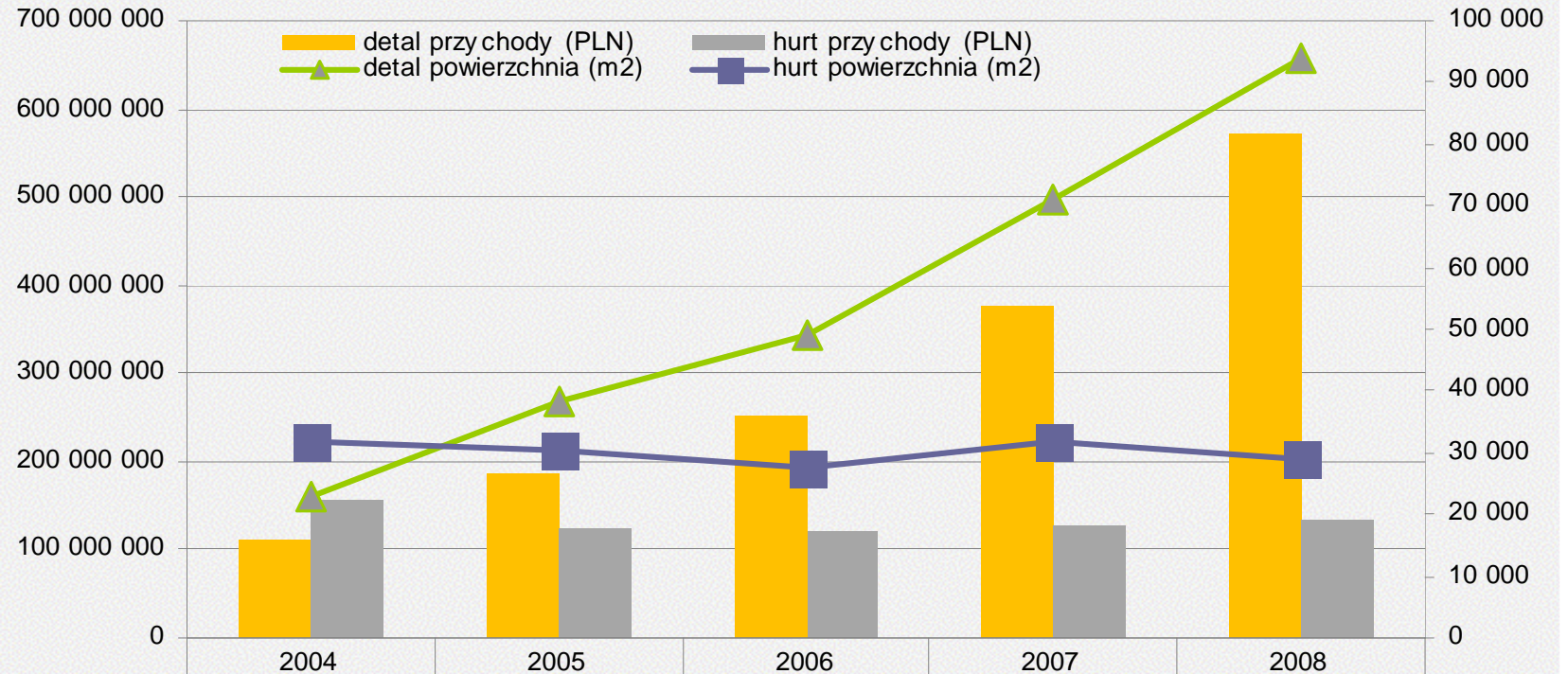


# Czego spodziewa się NG2 w roku 2009 ?

# NG2

**BOTI QUAZI CCC**

Oczekujemy zmiany struktury przychodów dzięki zwiększaniu udziału sprzedaży detalicznej w przychodach (otwieranie sklepów własnych przy ograniczaniu rozwoju sklepów franszizowych).



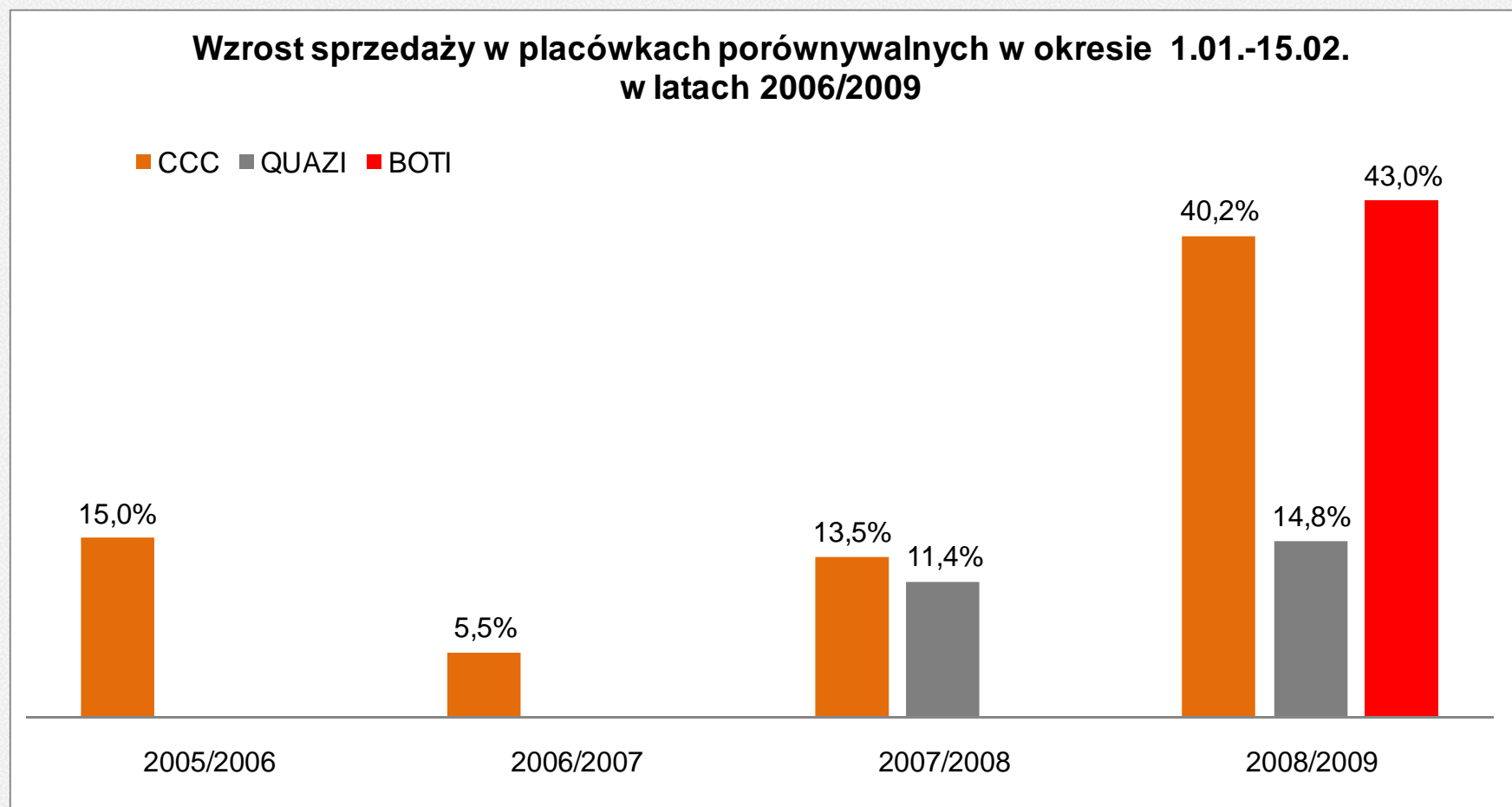
detal przychody (PLN)	111 479 259	187 881 744	250 885 041	376 887 874	571 835 027
hurt przychody (PLN)	157 887 716	124 712 604	122 206 851	127 537 486	132 703 775
detal powierzchnia (m2)	23 074	38 238	49 207	71 233	94 023
hurt powierzchnia (m2)	31 930	30 354	27 365	31 790	29 082

- **Większej polaryzacji wyników pomiędzy kwartałami** spowodowanej mniejszą wagą sprzedaży do odbiorców fransyzowych. Sprzedaż do odbiorców fransyzowych dotychczas mocno „wyplaszczała” wyniki pomiędzy poszczególnymi kwartałami.
- **Słabego złotego.** Nie oczekujemy powrotu złotego do poziomów z roku 2008.
- **Spadku marży handlowej.**
- **Wysokich wzrostów przychodów** na sklepach porównywalnych:
  - CCC 10%
  - BOTI 20%
  - QUAZI 20-40%

# Wzrost sprzedaży w placówkach porównywalnych

# NG2

BOTI QUAZI CCC

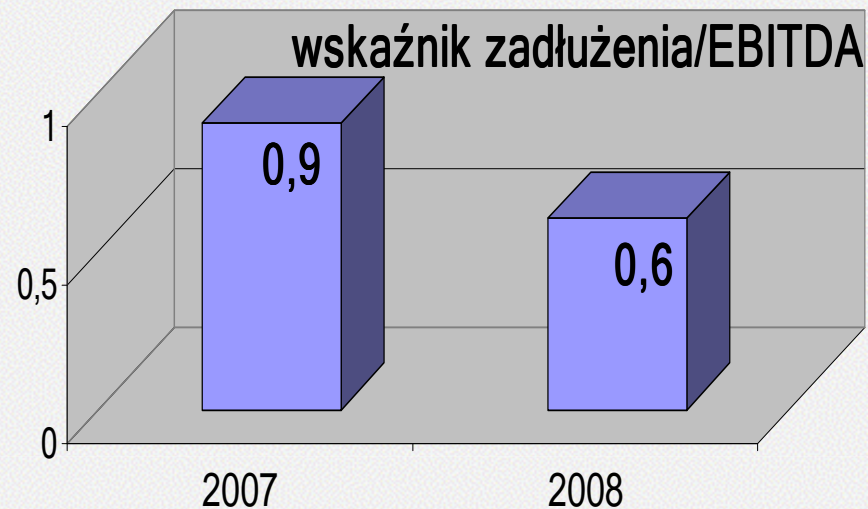
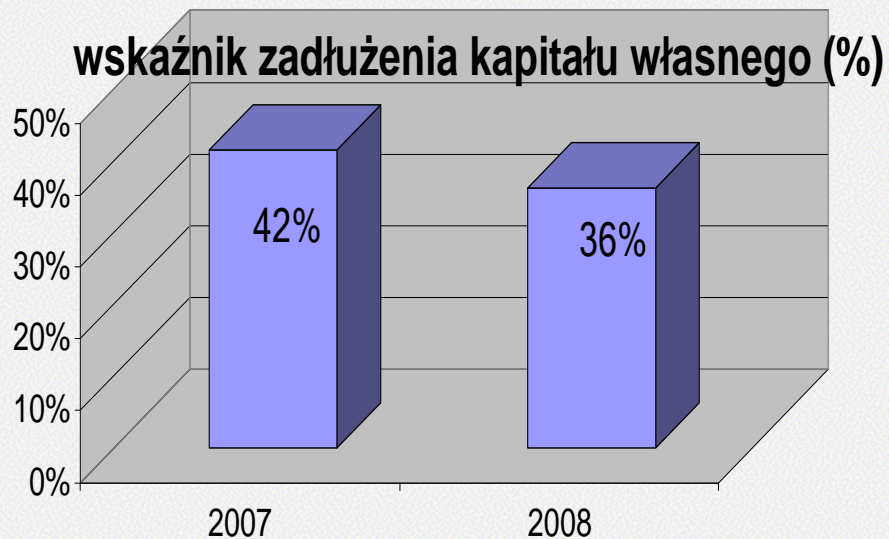


- **Model biznesowy** NG2 jest sam w sobie defensywny – **produkty ze średniej i niższej półki** cenowej będą się świetnie sprzedawać w sytuacji ewentualnej dekoniunktury.
- **Konserwatywne** zarządzanie i oparcie strategii o rozwój organiczny i rynek krajowy broni NG2 przed kryzysem na rynkach światowych.
- Precyzyjnie ustalony **budżet**, szczegółowo rozliczane i monitorowane koszty.
- Menedżerowie w spółce wynagradzani w dużej mierze za realizację budżetu i **poczynione oszczędności**.
- Cięcia kosztów – przemyślane i poczynione z rozsądkiem (m.in. **całkowicie zrezygnowaliśmy z reklamy telewizyjnej**).
- **Inwestycje nastawione na efektywność , nowoczesność i automatyzm** procesów m.in. automatyka magazynowa.
- **Zmiana konceptu biznesowego QUAZI** – odejście od bardzo drogich produktów, tylko skórzanych i tylko z Włoch. W Quazi w 2009 będzie miejsce i dla obuwia syntetycznego z Chin i dla butów skórzanych produkowanych w fabrykach polskich.

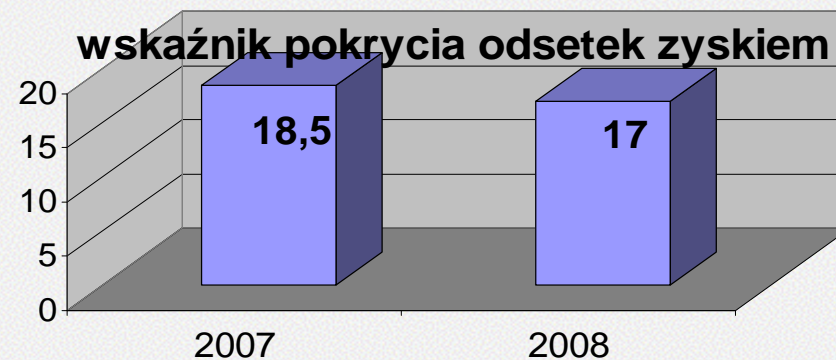
- **Spowolnienie gospodarcze jest dobrą informacją dla spółki działającej w segmencie tańszych produktów, planującej dalszą ekspansję i posiadającą odpowiednie zaplecze kapitałowe.**
- Grupa NG2 jest świetnie przygotowana do dalszej skutecznej ekspansji i otwierania nowych lokali przy jednoczesnym generowaniu wysokiej stopy zwrotu dla akcjonariuszy :
  - Koszty pod kontrolą
  - Bardzo niski poziom zadłużenia zapewnia niskie koszty odsetkowe i olbrzymie możliwości dalszego rozwoju
  - Rosnące parametry efektywności sprzedaży
  - Wysoka marża gwarantująca wysoką zyskowność
- Przejmiemy klientów sieci obuwniczych zaliczających się dotąd do średniej półki – kontynuujemy inwestycje w *visual merchandising* (design i wygląd sklepów oraz komunikacja z klientem)
- Nie planujemy redukcji zatrudnienia, wierzymy że inwestycja w kapitał ludzki się opłaci.

# Wskaźniki zadłużenia NG2 S.A. niskie i bezpieczne **NG2**

**BOTI QUAZI CCC**



	2007	2008
wskaźnik zadłużenia kapitału własnego (%)	41,6%	36,3%
wskaźnik zadłużenia EBITDA	0,9	0,6
wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem	18,5	17,0



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

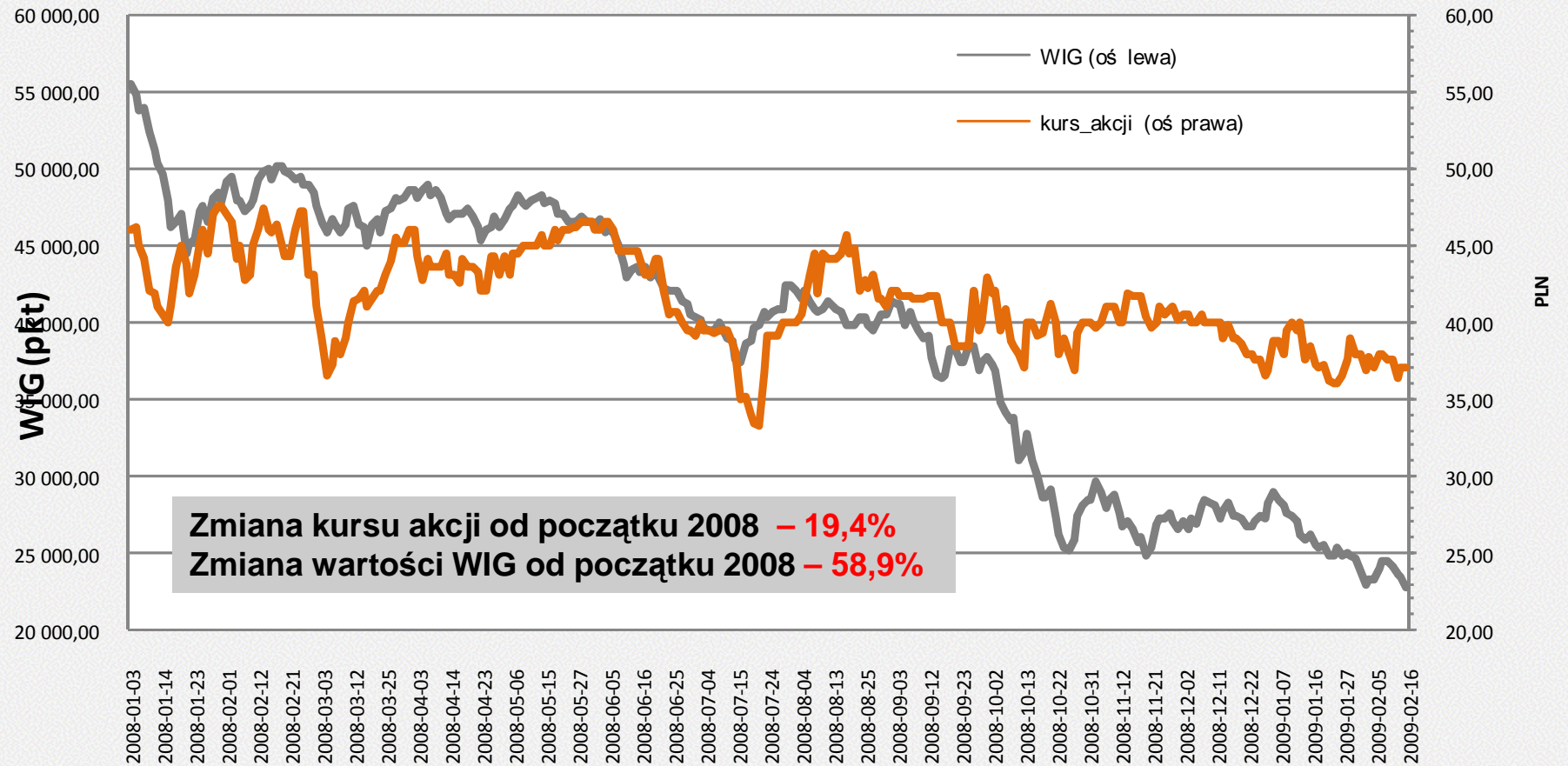
**Wskaźnik zadłużenia EBITDA** = (zobowiązania z tytułu kredytów, pożyczek i leasingu - cash) / zannualizowany EBITDA

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

# Kurs akcji NG2 a WIG

# NG2

**BOTI** QUAZI CCC



Jury wzięło pod uwagę  
(...) *bardzo dobre, rosnące  
wyniki finansowe, wysoką  
rentowność, racjonalną  
politykę kosztową,  
konsekwentne umacnianie  
pozycji rynkowej,  
konkurencyjną przewagę  
nad innymi firmami z  
branży, trafne inwestycje  
oraz spójną i efektywną  
strategię rozwoju.*

*„Byki i niedźwiedzie”  
Gazeta Giełdy Parkiet*





## NG2 spółką detaliczną roku 2008

# NG2

**BOTI QUAZI CCC**  
**IZVNO**  
**QUAZI CCC**

*W konkursie EuropaProperty nominowane zostały przedsiębiorstwa, które w 2008 roku wykazały się największymi osiągnięciami w branży nieruchomości handlowych oraz sprzedaży detalicznej w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Międzynarodowe jury oceniało firmy z Polski, Czech, Litwy, Łotwy, Estonii, Węgier, Słowacji, Ukrainy, Austrii, Turcji, Rumunii, Bułgarii, Chorwacji, Słowenii, Serbii, Czarnogóry, Macedonii, Mołdawii i Albanii. Spółka NG2 otrzymała główną nagrodę „Detalisty Roku” w kategorii sklepów handlowych o powierzchni poniżej 500 m<sup>2</sup>.*

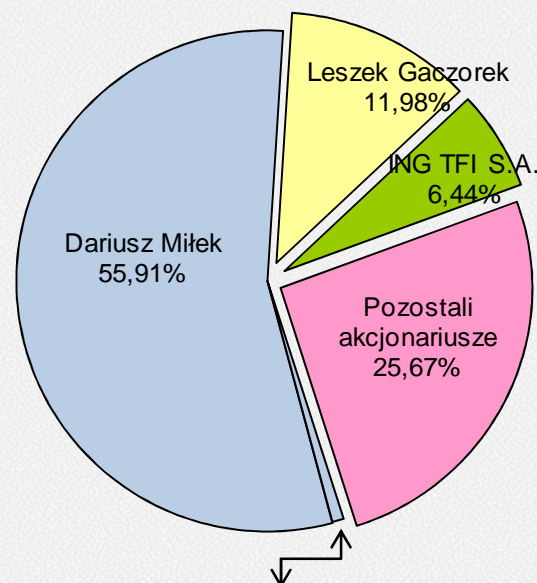


# Struktura akcjonariatu

# NG2

**BOTI** QUAZI **CCC**  
**IZWI**

- 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.
- Pozostali członkowie Zarządu Spółki również są udziałowcami
- Całkowita liczba akcji: **38 400 000**



W dniu 10 i 21 stycznia 2008 Pan Dariusz Miłek nabył łącznie 290.000 akcji Spółki,

Dziękuję za uwagę

**NG2 S.A.**

Polkowice, ul. Strefowa 6  
59-101 Polkowice

**NG2**

**tel.:** (076) 845 84 00

**Fax:** (076) 845 84 00

**e-mail:** [ng2@ng2.pl](mailto:ng2@ng2.pl)

**Adres www:** [www.ng2.pl](http://www.ng2.pl)