



CCC
GROUP

for
unicef 

Q1
2019

PREZENTACJA
WYNIKÓW

02 AGENDA

KLUCZOWE WYDARZENIA

WYNIKI FINANSOWE

PODSUMOWANIE

PERSPEKTYWY

PYTANIA I ODPOWIEDZI





KLUCZOWE WYDARZENIA

04 GRUPA CCC W LICZBACH – Q1 2019

WZROST PRZYCHODÓW
E-COMMERCE

+ 71%

LFL W SKLEPACH
STACJONARNYCH

+ 10%

WZROST FINANSOWANIA
ZAPASÓW ZOBOWIĄZANAMI
HANDLOWYMI

+ 618 mln PLN

KOSZTY FUNKCJONOWANIA
SKLEPÓW /M²

- 1%

WZROST
PRZYCHODÓW
GRUPY

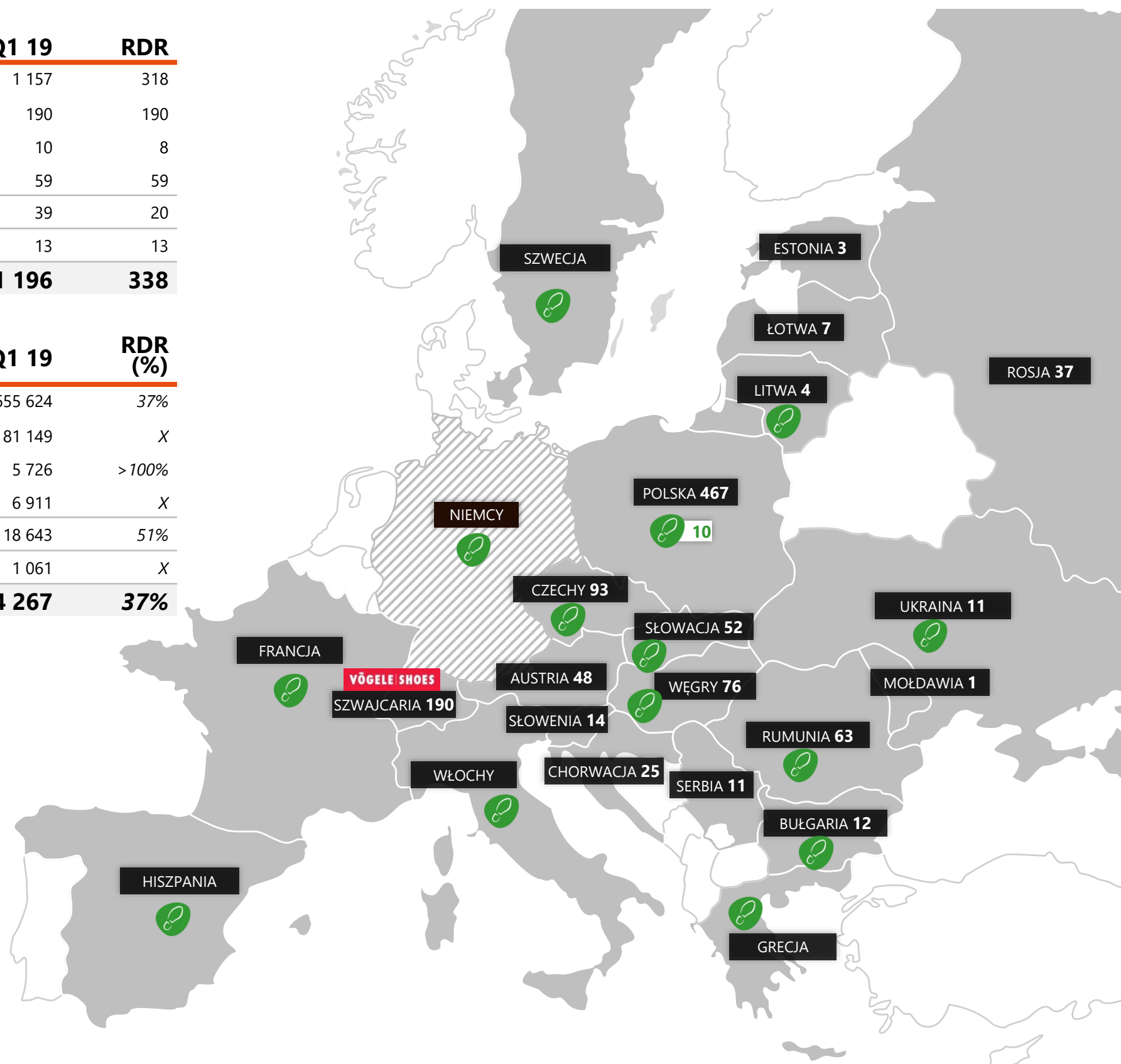


+ 58%

05 GRUPA CCC OBECNA W 23 KRAJACH

LICZBA SALONÓW	Q1 18	Q1 19	RDR
Własne, w tym:	839	1 157	318
- KVAG	-	190	190
- eobuwie.pl	2	10	8
- Gino Rossi	-	59	59
Franczyza, w tym:	19	39	20
- Gino Rossi	-	13	13
Razem [liczba]	858	1 196	338

POWIERZCHNIA HANDLOWA	Q1 18	Q1 19	RDR (%)
Własne, w tym:	479 807	655 624	37%
- KVAG	-	81 149	X
- eobuwie.pl	2 298	5 726	>100%
- Gino Rossi	-	6 911	X
Franczyza, w tym:	12 357	18 643	51%
- Gino Rossi	-	1 061	X
Razem [m²]	492 164	674 267	37%



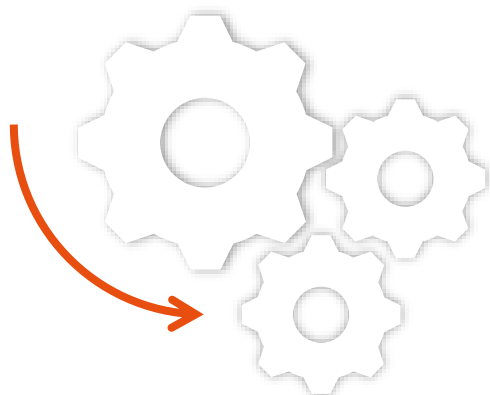
LEGENDA

	Działalność zaniechana
	Sklepy stacjonarne
	eobuwie.pl online

06 KLUCZOWE DZIAŁANIA ZREALIZOWANE W Q1 2019

01
2019

URUCHOMIENIE NOWEJ ARCHITEKTURY IT



01
2019

FINALNA UMOWA SPRZEDAŻY CCC GERMANY



Objęcie 30.55% udziałów
w HR Reno Group

02
2019

KONSOLIDACJA HR GROUP I GINO ROSSI



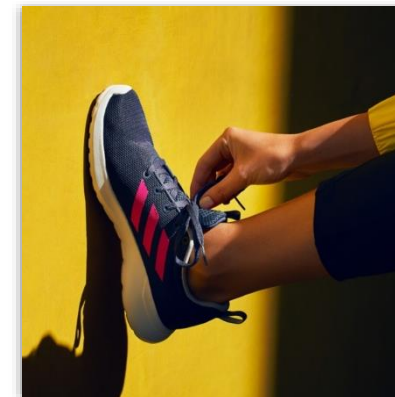
31.01
2019



25.02
2019

03
2019

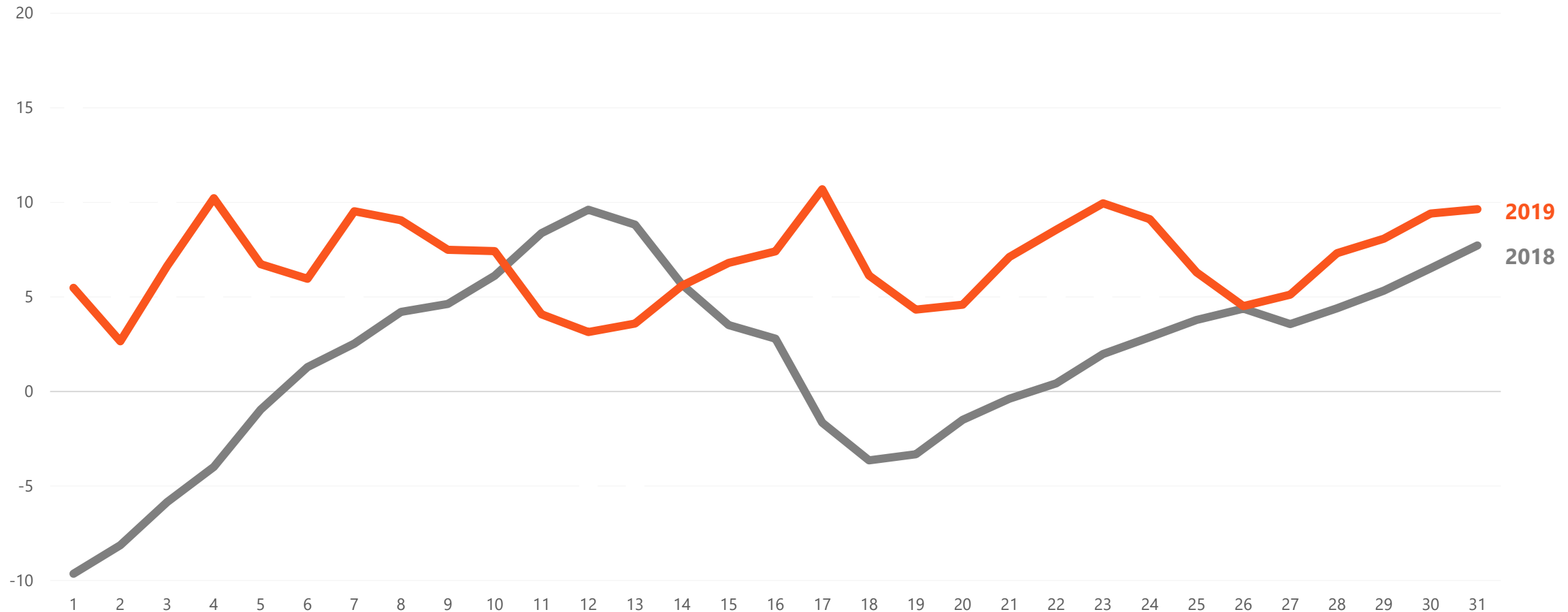
YOUNGSTERS & ADIDAS



07 KORZYSTNE WARUNKI POGODOWE W MARCU – KLUCZOWYM MIESIĄCU PIERWSZEGO KWARTAŁU

PORÓWNANIE TEMPERATURY W MARCU 2018 I 2019

Temperatura*
[°C]



* Średnia temperatura w Europie Środkowej w marcu, Bloomberg

- Normalizacja warunków pogodowych sprzyjała sprzedaży kolekcji wiosennej w marcu.
- Wzrost udziału w sprzedaży sportowych marek obcych z 2% do 9% rdr (wartościowo).



WYNIKI FINANSOWE

Wyniki finansowe wszędzie, gdzie nie jest
zaznaczone inaczej, prezentowane są zgodnie
z MSSF5 („działalność zaniechana”)
oraz MSSF16.

09 RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT Q1 2019

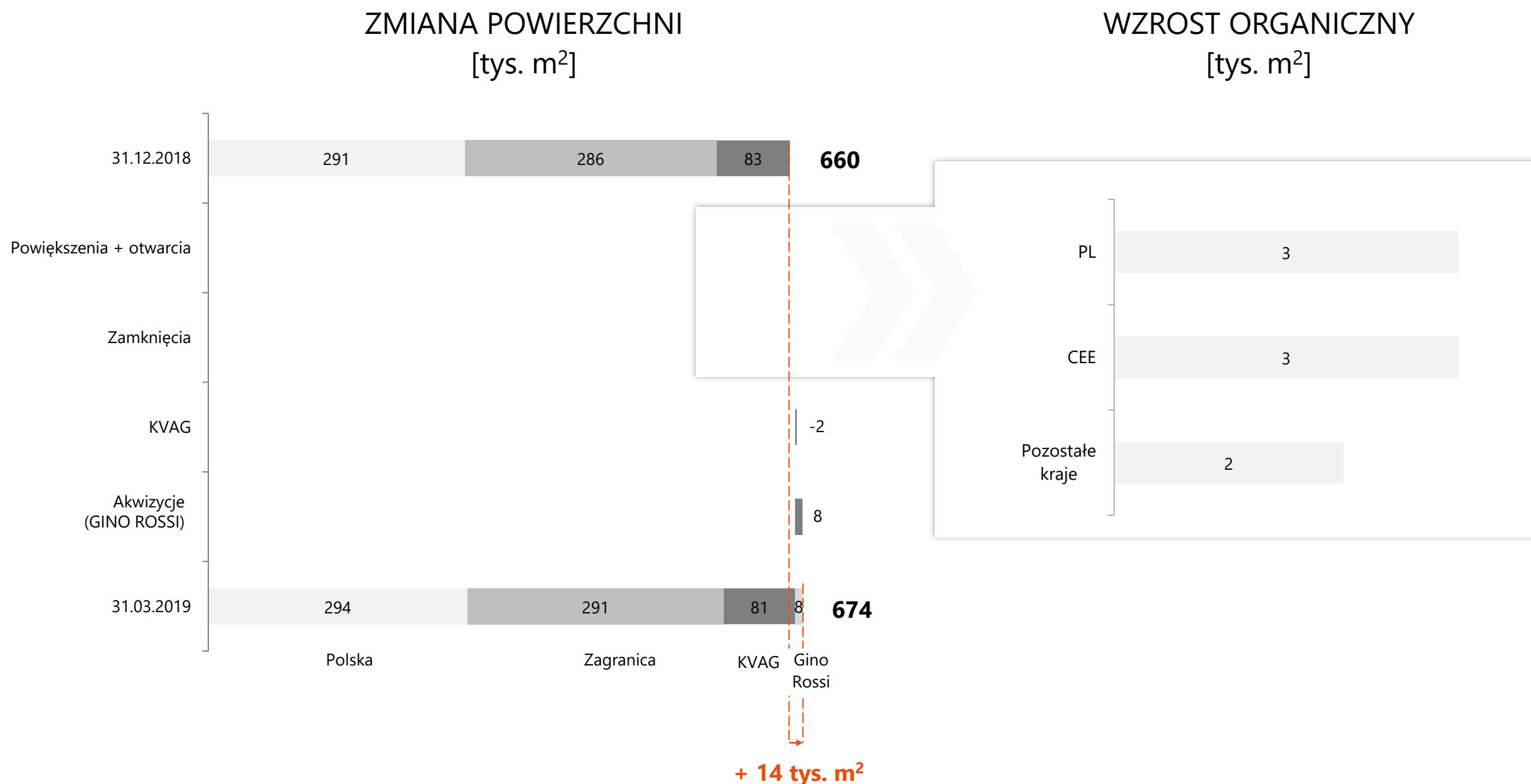
WZROST SPRZEDAŻY, STABILNA MARŻA I ZMIANY STRUKTURALNE

mln PLN	Q1 18	Q1 19	RDR
DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA			
Przychody	658,7	1 038,6	57,7% ▲
Zysk brutto na sprzedaży	312,1	492,3	57,7% ▲
<i>Marża brutto</i>	47,4%	47,4%	0 p.p. ■
Wynik operacyjny	-78,0	-148,6	90,5% ▼
EBITDA	29,6	18,7	-36,8% ▼
<i>Marża EBITDA</i>	4,5%	1,8%	-2,7 p.p. ▼
EBITDA (nie uwzględnia MSSF16)	-55,5	-107,7	94,1% ▼
Zysk przed opodatkowaniem	-93,6	-174,8	86,8% ▼
Zysk netto z działalności kontynuowanej	-99,8	-153,8	54,1% ▼
Zysk netto z działalności zaniechanej*	-44,3	-12,6	71,6% ▲
Zysk netto	-144,1	-166,4	15,5% ▼

* Wyniki działalności zaniechanej w Q1'19 dotyczą okresu 01.01-30.01.2019 r.

- Istotny wzrost przychodów głównie za sprawą bardzo dobrych wyników sprzedażowych marca.
- Stabilny poziom marży brutto.
- Wzrost kosztów operacyjnych w związku z przejęciem spółek w fazie restrukturyzacji.

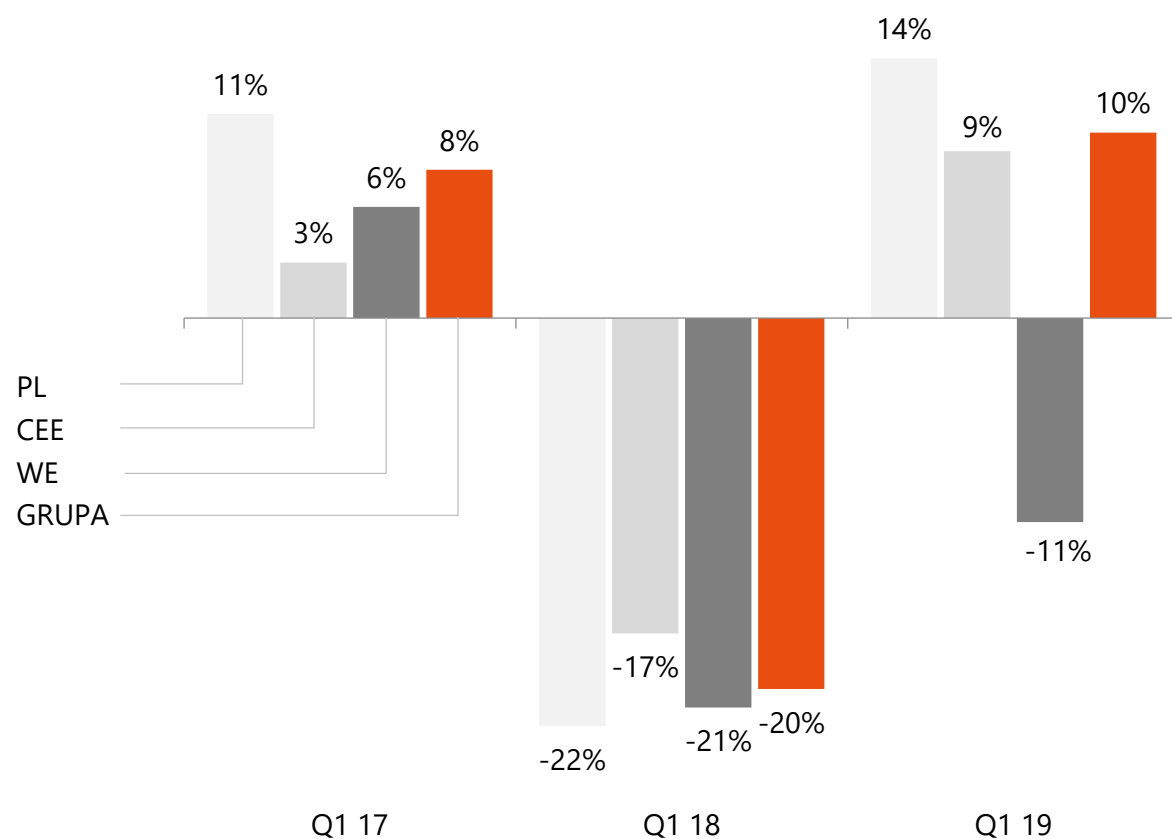
10 PRZYROST POWIERZCHNI HANDLOWEJ OD POCZĄTKU ROKU



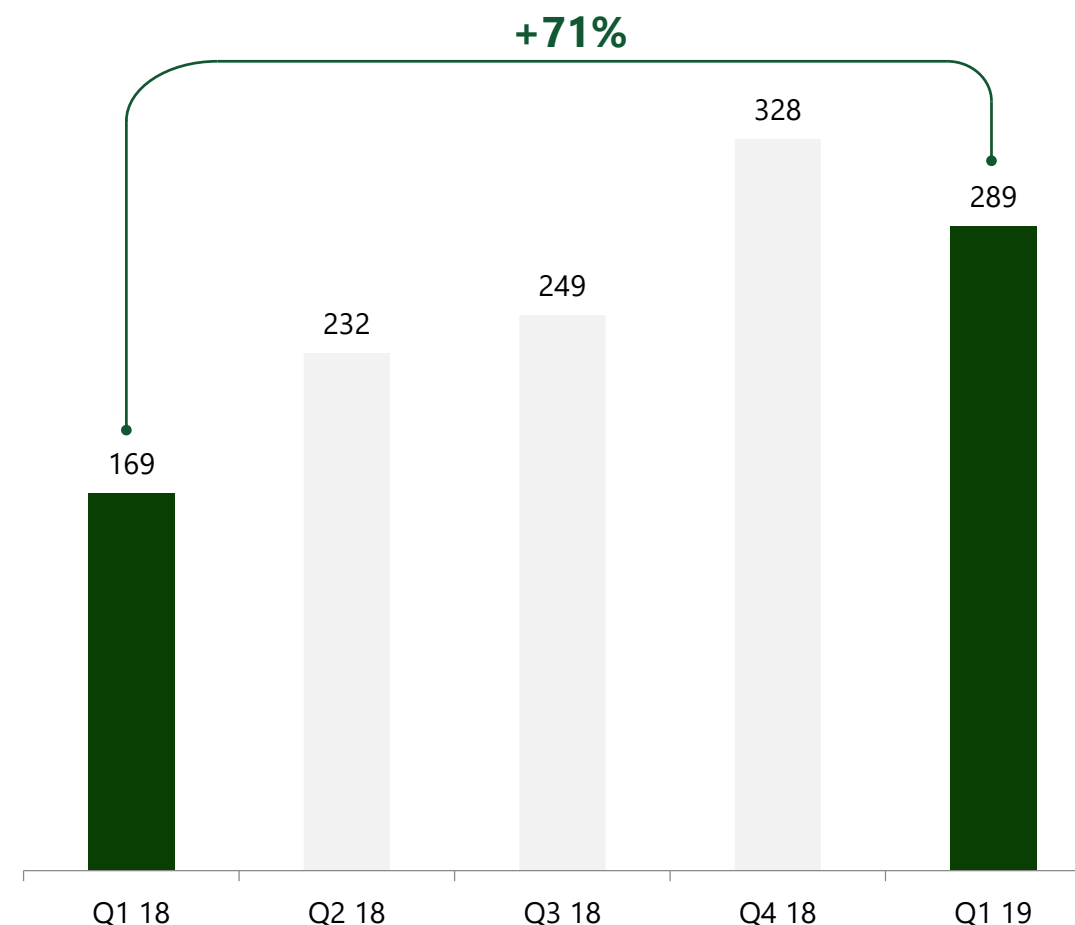
- Wzrost powierzchni handlowej realizowany zgodnie z założonym planem.
- Akwizycja Gino Rossi powiększyła powierzchnię handlową w Grupie CCC o kolejne 8 tys. m².
- Największy przyrost powierzchni w segmencie CEE – Rumunia, w pozostałych krajach – Rosja.

11 BARDZO DOBRE LFL, KONTYNUACJA WZROSTU E-COMMERCE

LFL WEDŁUG REGIONÓW [%]



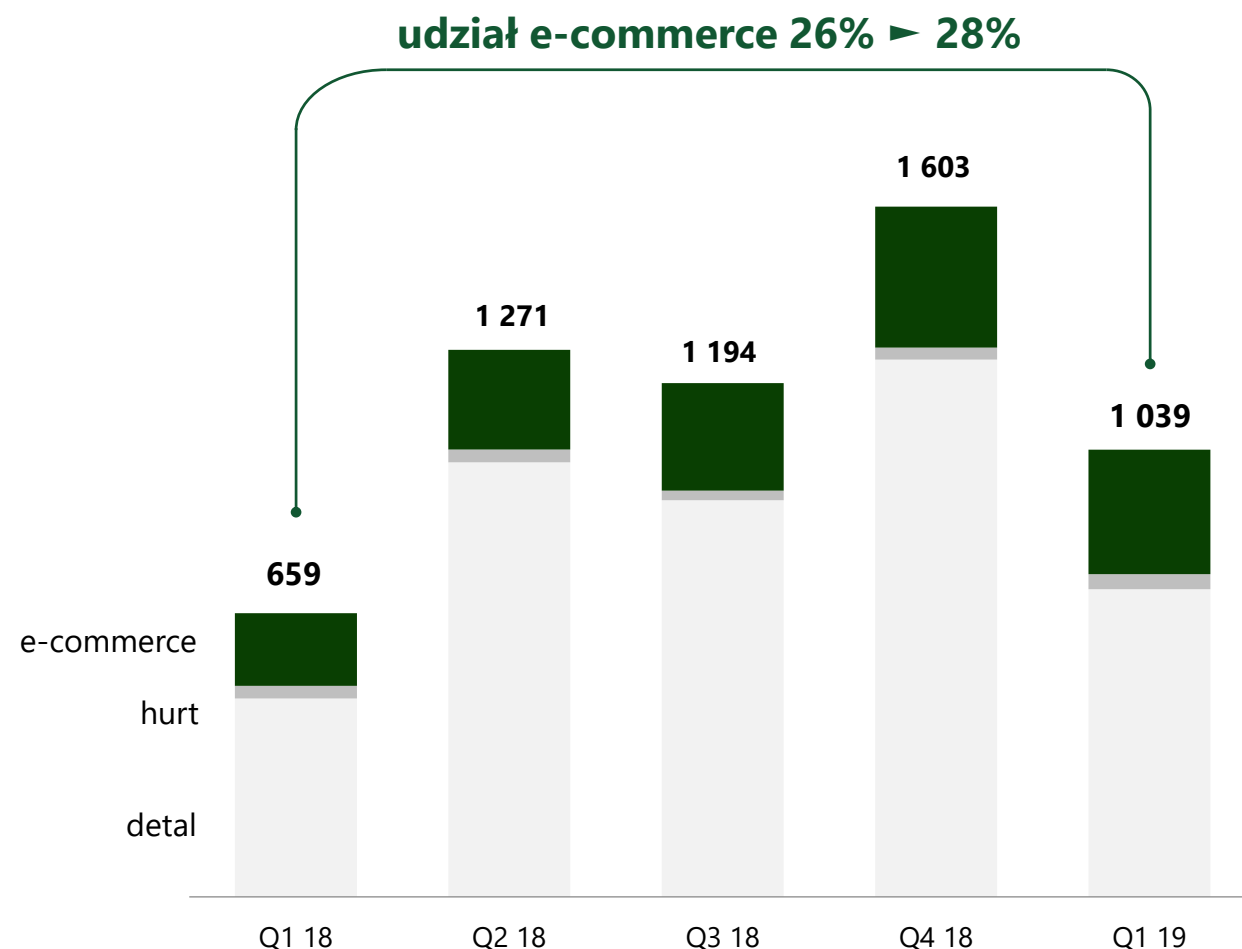
PRZYCHODY E-COMMERCE [mln PLN]



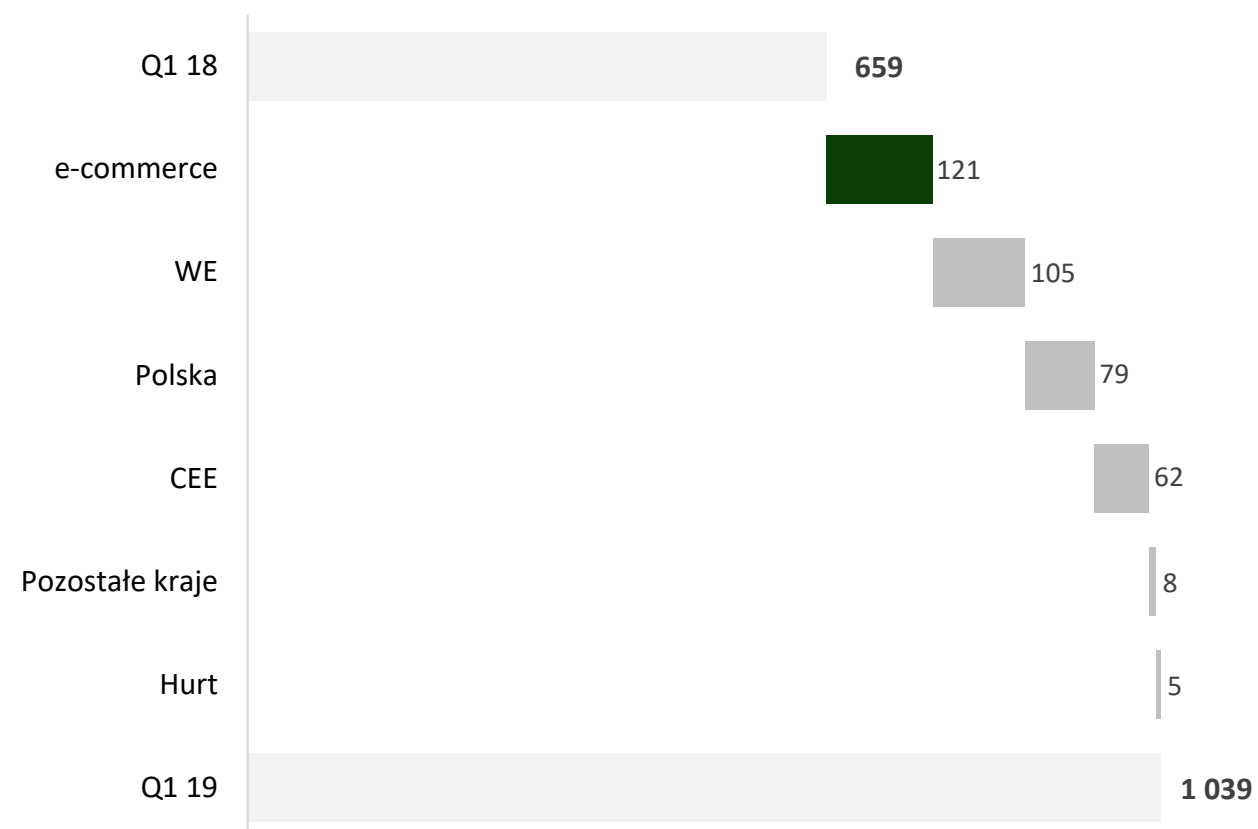
- Na wyniki LFL pozytywnie wpłynęła normalizacja pogody w marcu, a w konsekwencji bardzo dobra sprzedaż kolekcji wiosennej, a także rozszerzenie oferty produktowej w sklepach CCC (markowe obuwie sportowe).
- Słaby wynik w segmencie WE (Austria).
- W segmencie e-commerce eobuwie.pl stanowiło 274 mln PLN, DeeZee 7 mln PLN, KVAG 7 mln PLN, Gino Rossi 1 mln PLN.

12 STAŁY WZROST UDZIAŁU SEGMENTU E-COMMERCE W PRZYCHODACH GRUPY

KWARTALNE PRZYCHODY
[mln PLN]

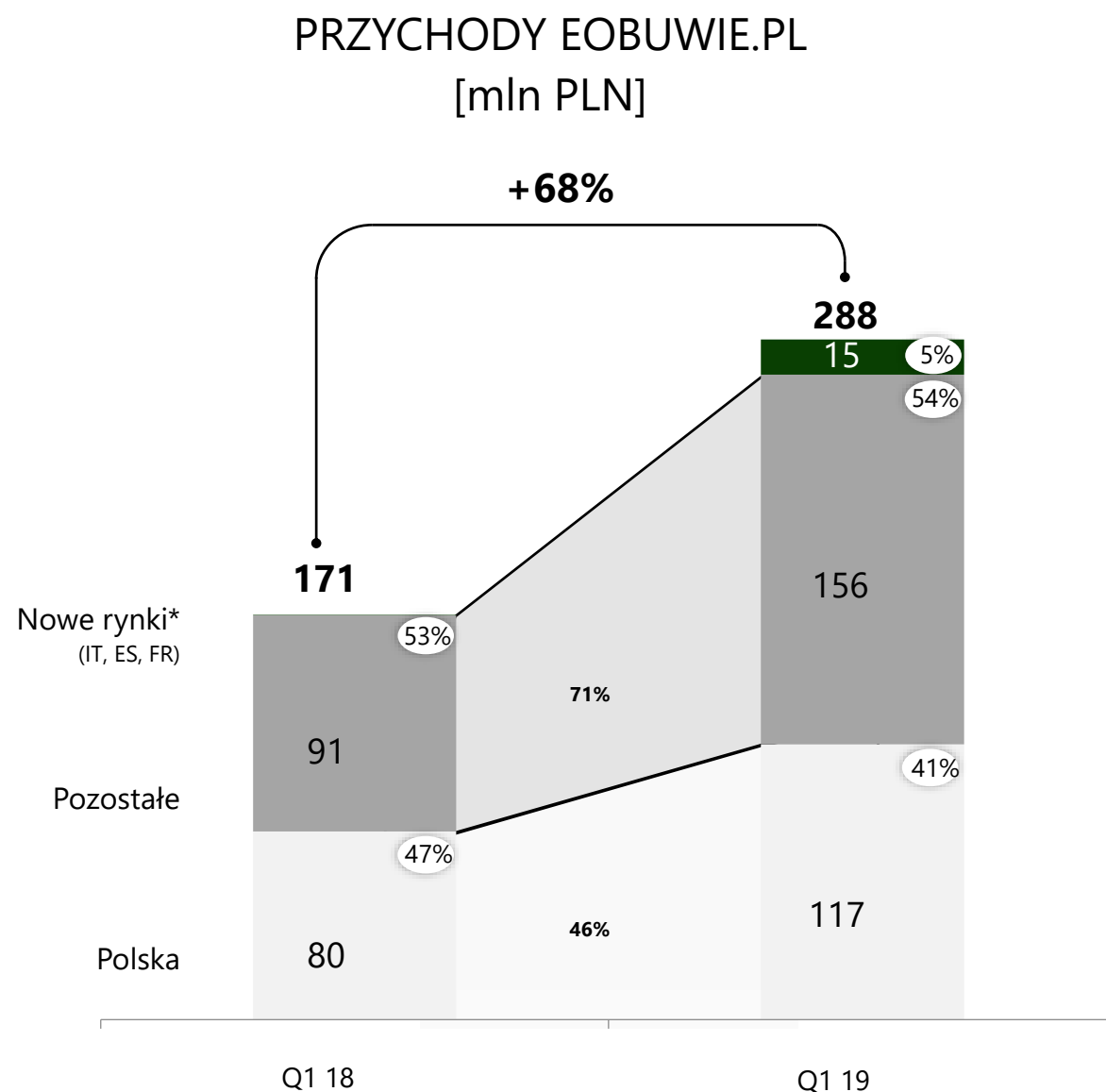


ZMIANA WG SEGMENTÓW
[mln PLN]



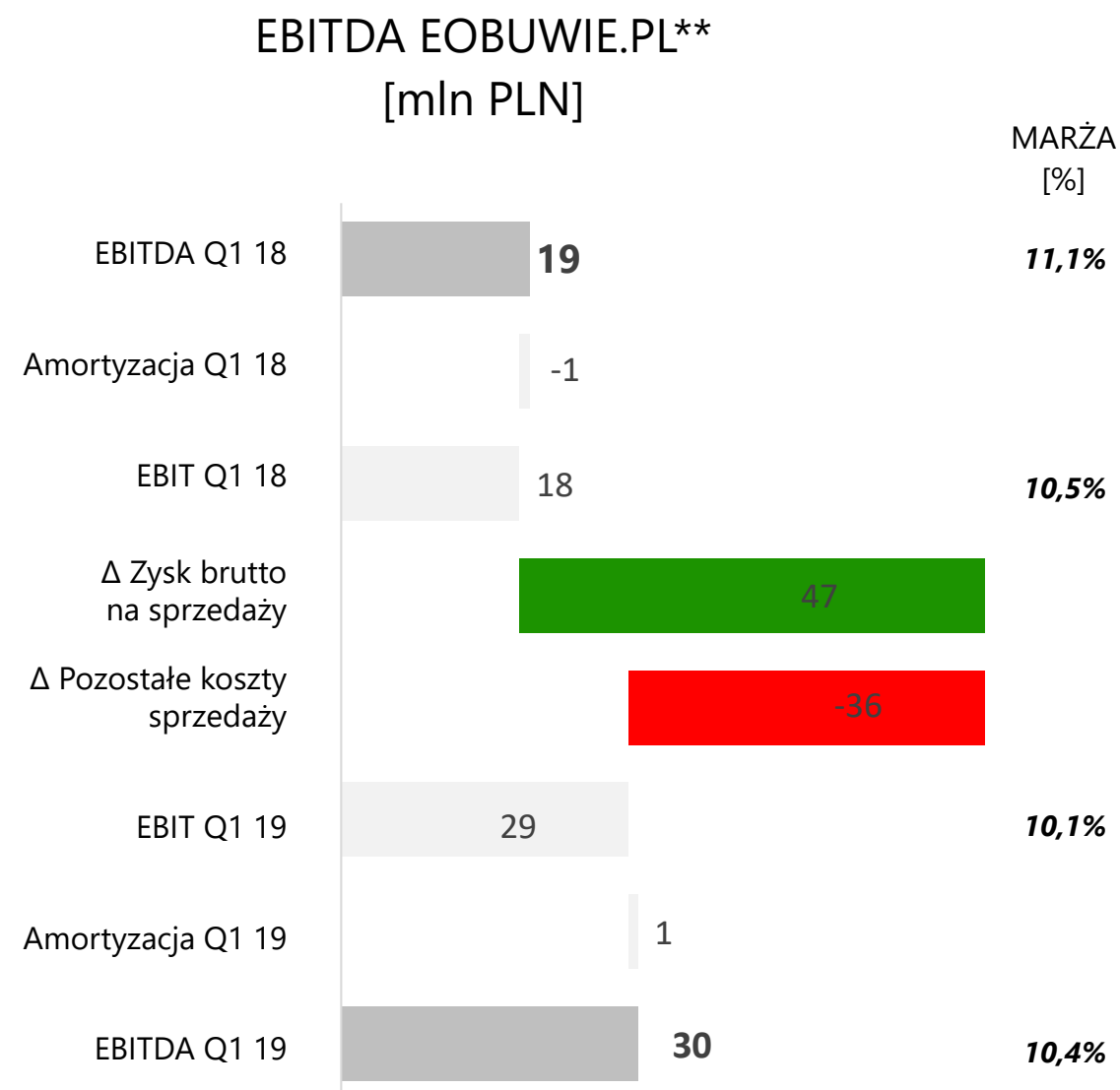
- Znaczny wzrost przychodów Grupy (+58%) we wszystkich segmentach (e-commerce +71%, detal +55%, hurt +18%).
- Największy wpływ na wzrost przychodów miał dynamicznie rosnący e-commerce oraz akwizycja KVAG.

13 ROSNĄCY UDZIAŁ SPRZEDAŻY EOBUIE.PL NA NOWYCH RYNKACH



* Nowe rynki otwarte w przeciągu ostatnich 12 miesięcy

x% Udział

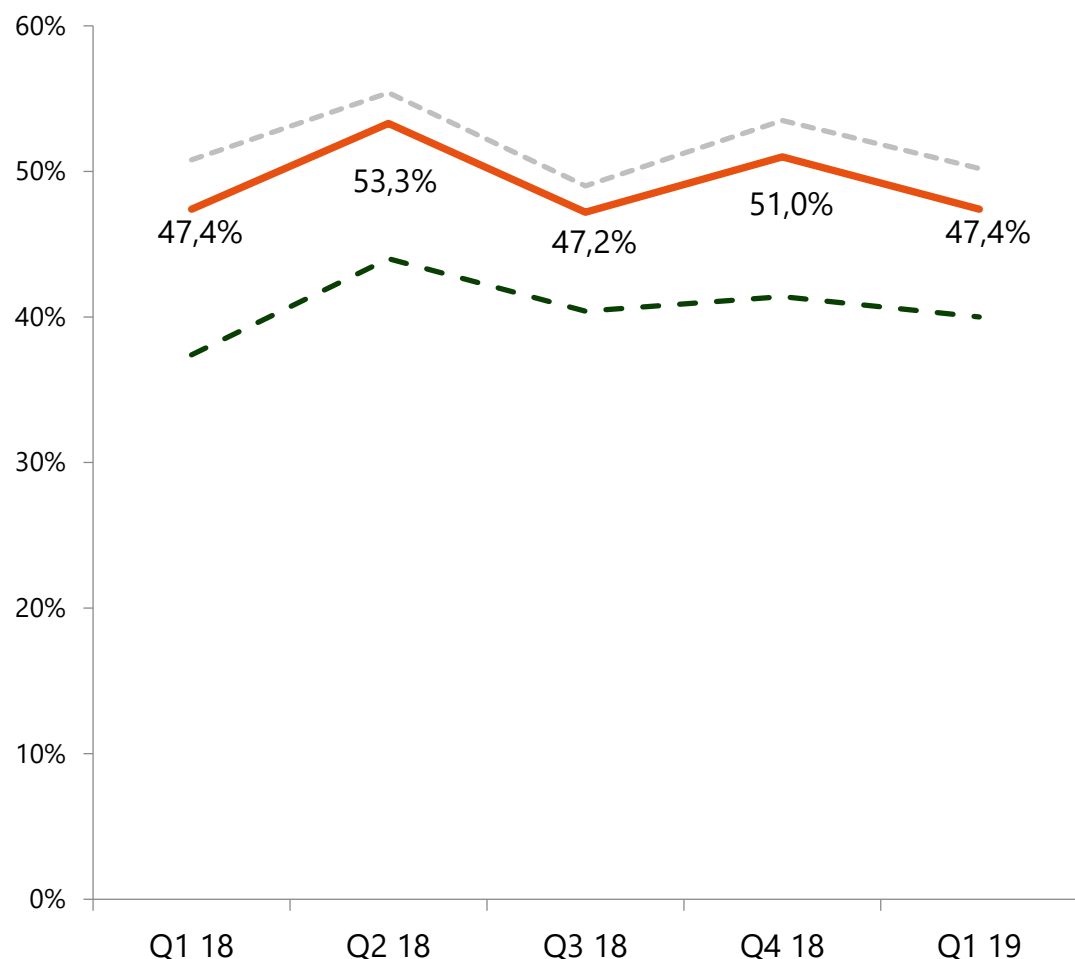


** EBITDA eobuie.pl online, z wyłączeniem kosztów ogólnego zarządu oraz pozostałych kosztów i przychodów operacyjnych

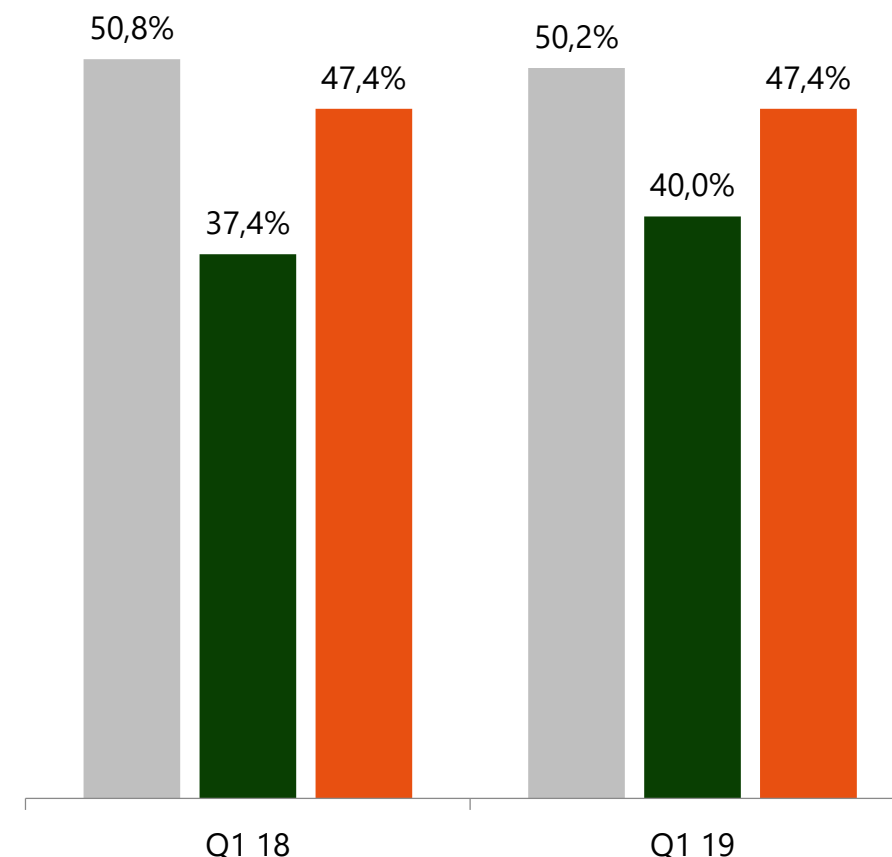
- Sklepy omnichannel wygenerowały niemal 5% przychodów eobuie.pl w Q1 19 (wzrost z 3 mln PLN do 13 mln PLN).
- Największy wzrost przychodów eobuie.pl na Węgrzech (+113% rdr) i w Grecji (+103% rdr).
- Wzrost pozostałych kosztów sprzedaży: marketing +27 mln PLN oraz logistyka +6 mln PLN.

14 WZROST MARŻY BRUTTO W SEGMENTCIE E-COMMERCE

KWARTALNA
MARŻA BRUTTO [%]



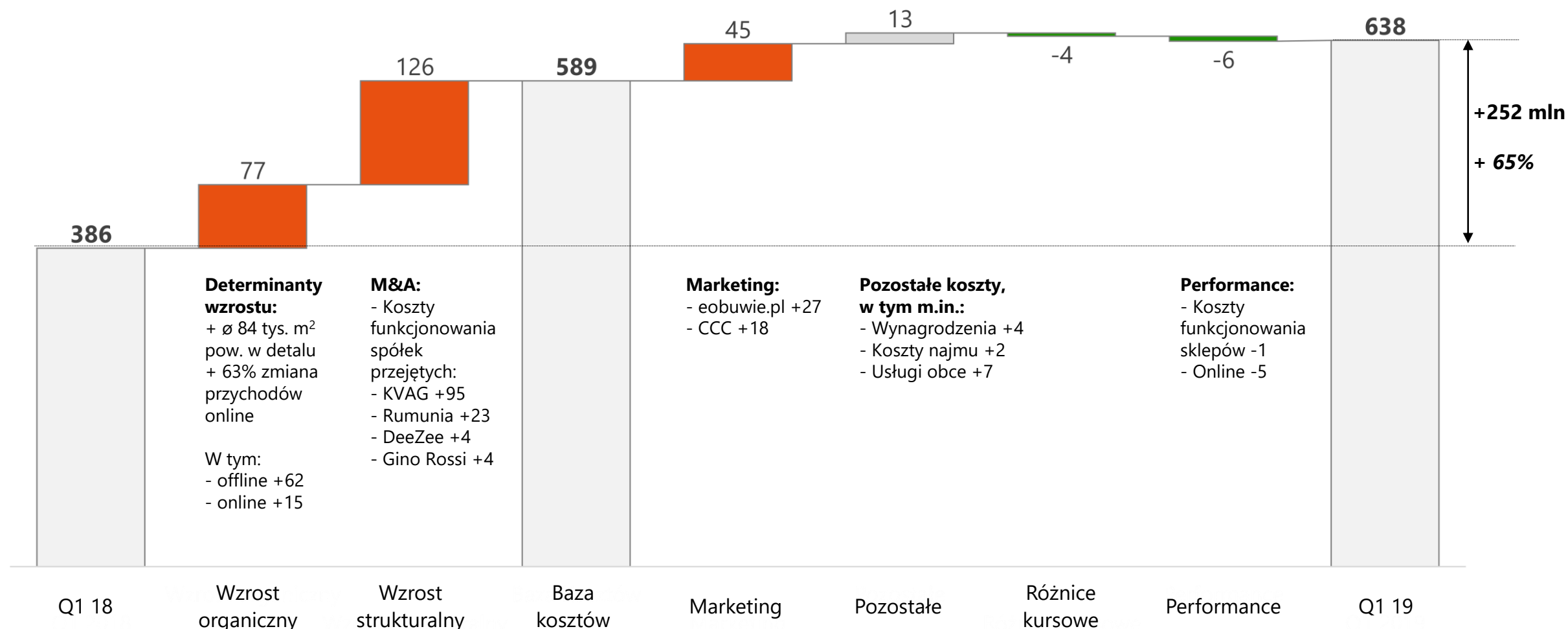
MARŻA BRUTTO [%]
Q1 18 vs Q1 19



- Wzrost marży brutto w segmencie e-commerce o 2,6 p.p.
- Stabilny poziom marży brutto w wyprzedazowym kwartale (tylko jeden miesiąc sprzedaży w pierwszych cenach).
- Rosnący udział sprzedaży markowego obuwia sportowego (z 2% na 9%) oraz większa skala sprzedaży obuwia z kolekcji starszych niż jeden rok (o 15 p.p.) czynnikami wpływającymi na poziom marży brutto w detalu.

15 PRZYROST KOSZTÓW SG&A W WYNIKU DYNAMICZNEJ EKSPANSJI GRUPY

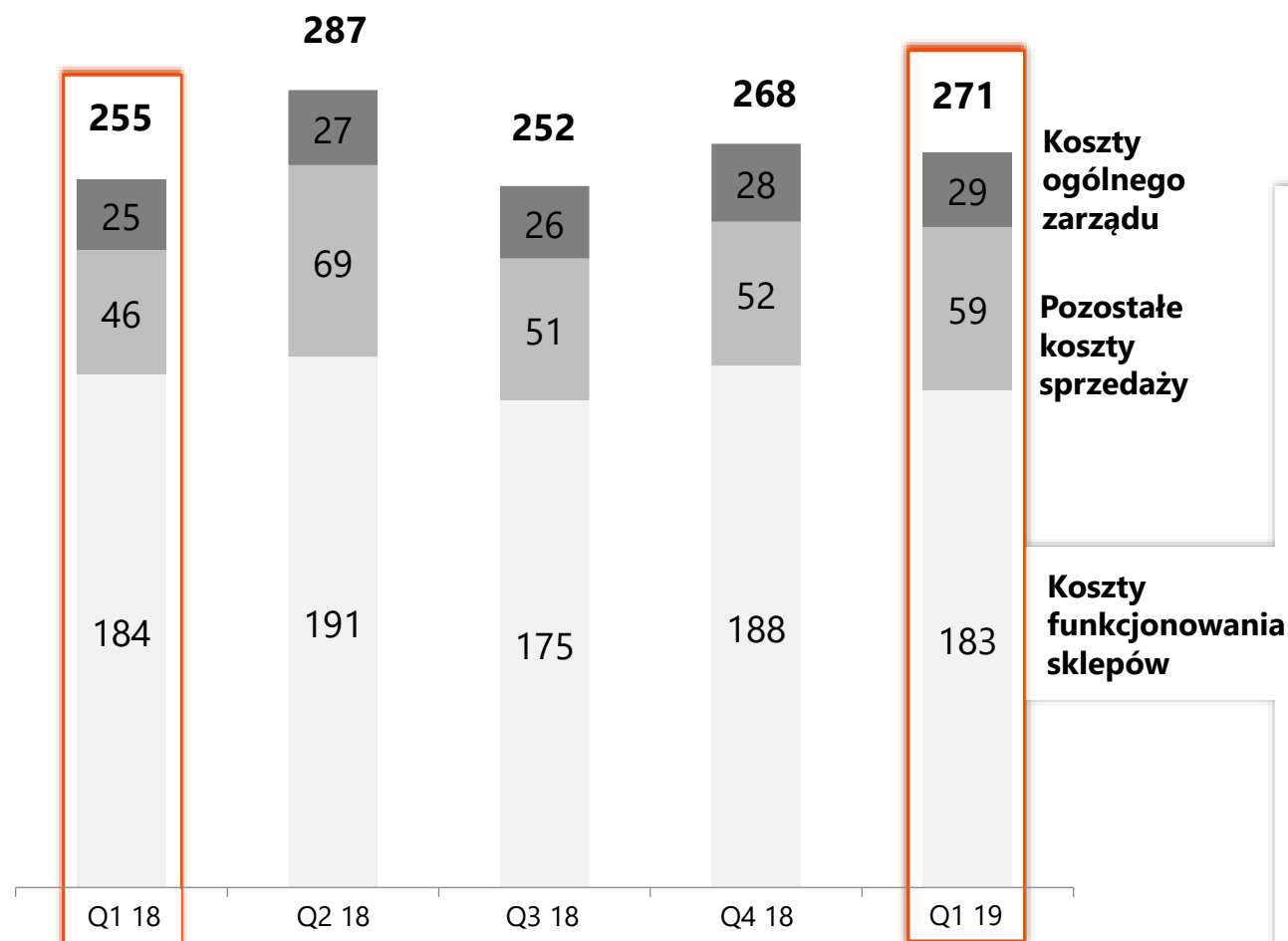
SG&A Q1 18 vs Q1 19
[mln PLN]



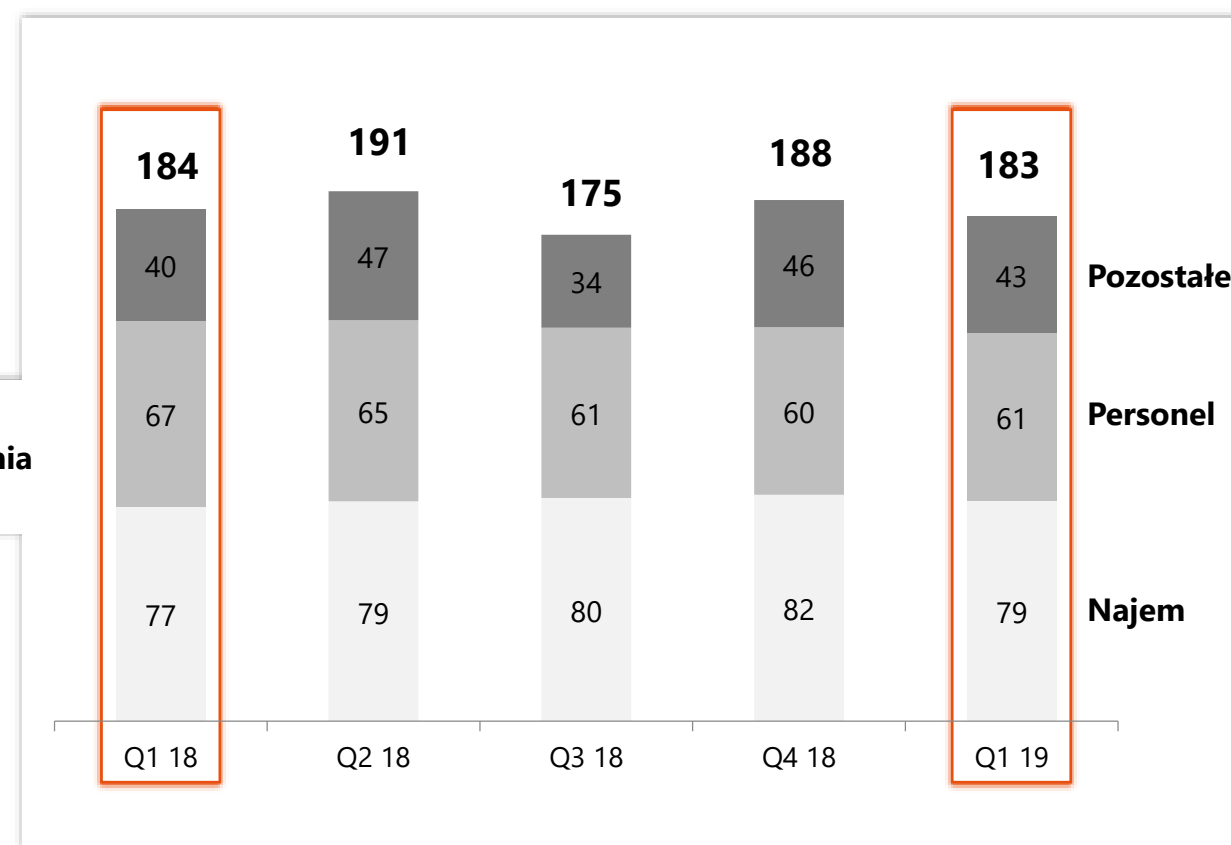
- Główne komponenty zmiany kosztów wynikają ze wzrostu organicznego i M&A. Wpływ KVAG na podnoszenie bazy kosztów będzie widoczny jeszcze w Q2'19.
- Wzrost kosztów marketingu wynikający z inwestycji w budowanie wizerunku oraz promocję nowych grup produktowych.
- Gino Rossi odpowiada za 4 mln PLN przyrostu kosztów w Q1 19 (szacunkowy wpływ w całym kwartale: ~12 mln PLN).

16 KONSEKWENTNY SPADEK KOSZTÓW SKLEPÓW/M²

SG&A /m²
[PLN na m-c]*



KOSZTY FUNKCJONOWANIA SKLEPÓW /m²
[PLN na m-c] ANALITYKA*

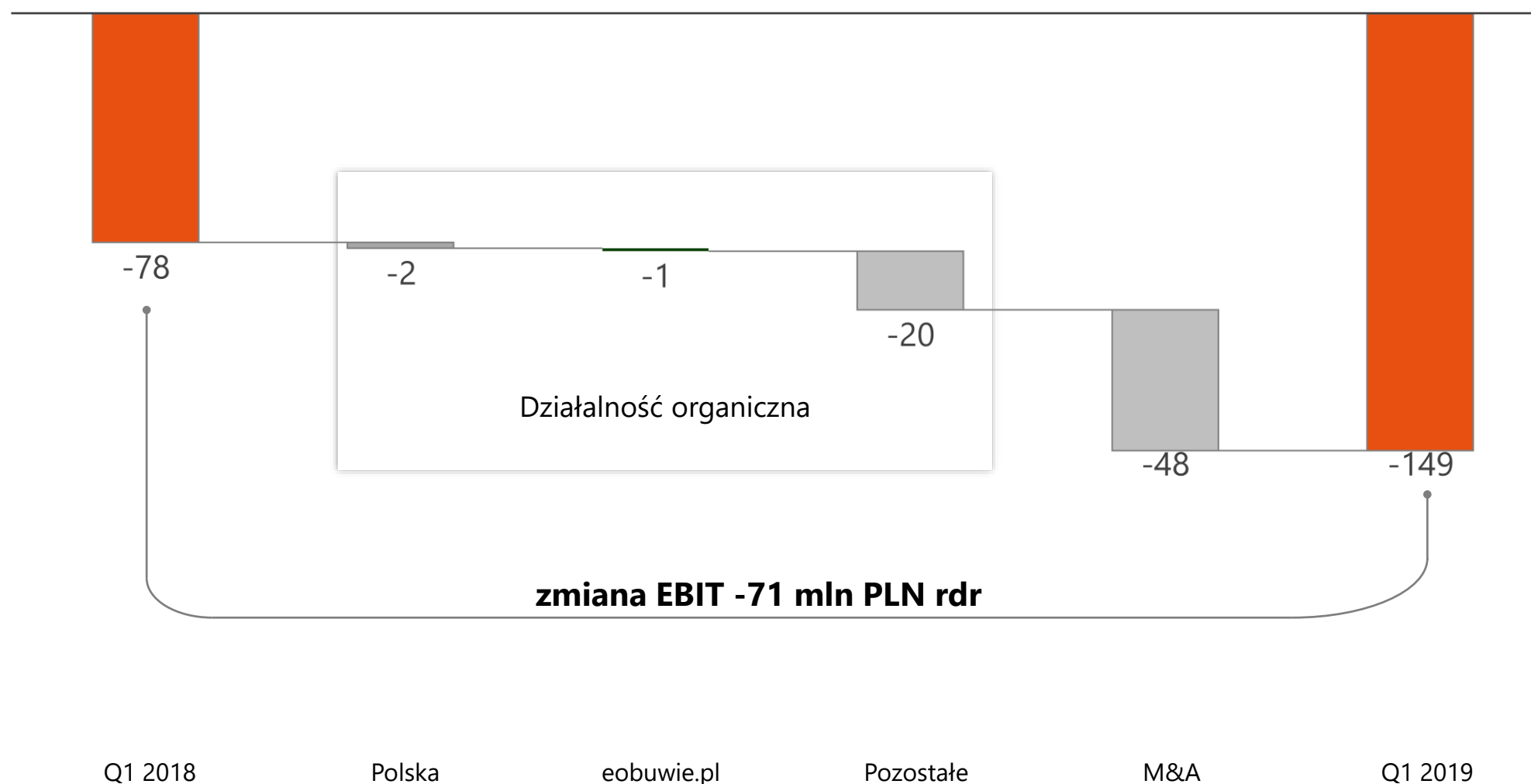


* Dane nie zawierają kosztów przyjętych spółek oraz kosztów e-commerce.

- Wzrost pozostałych kosztów sprzedaży na m² o 28% (13 PLN/m², w szczególności za sprawą kosztów marketingu: 11 PLN/m²).
- Spadek kosztów funkcjonowania sklepów, głównie przez optymalizację kosztów personelu (-9% rdr).

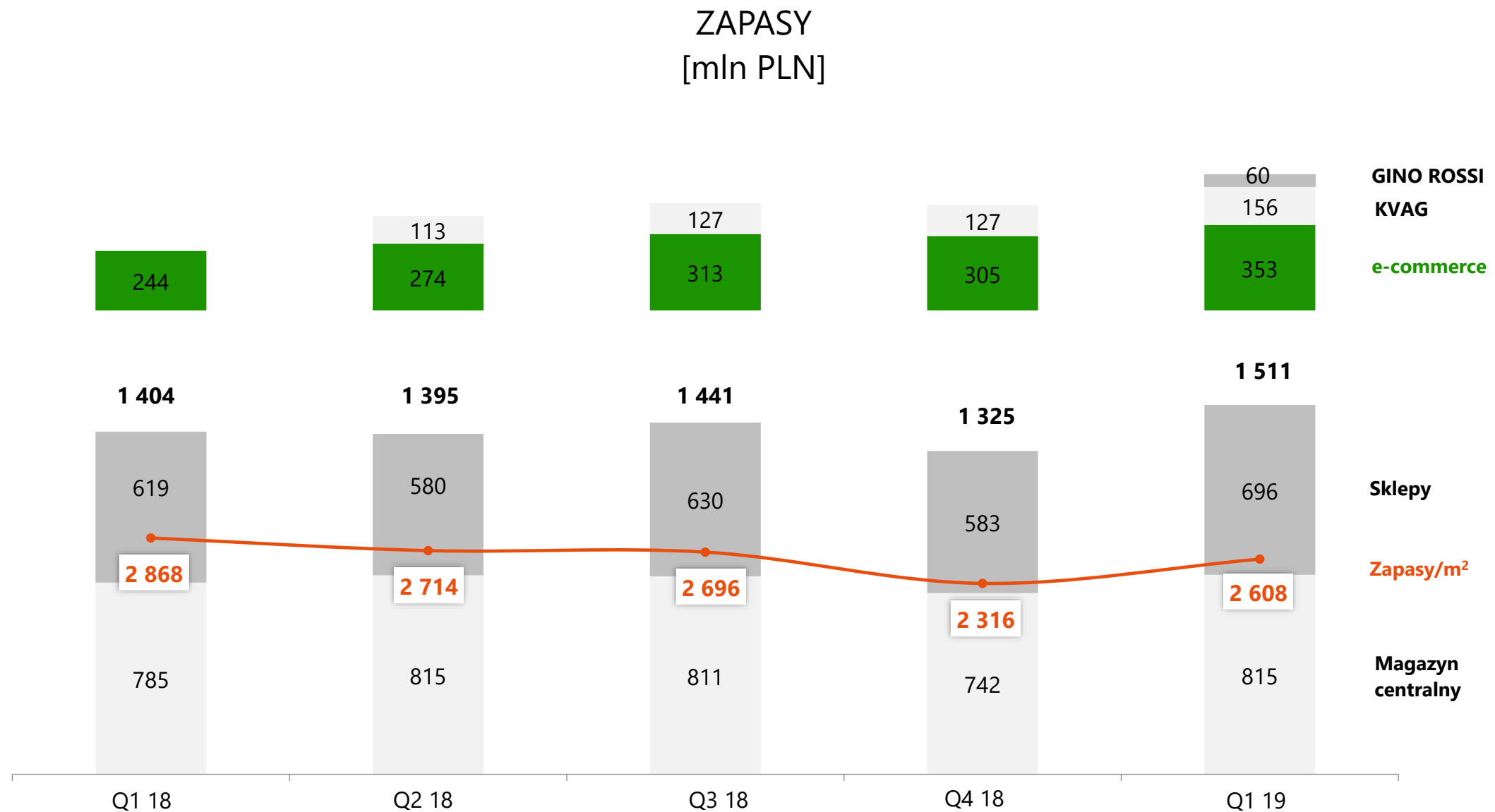
17 POGORSZENIE WYNIKU OPERACYJNEGO GŁÓWNIIE ZA SPRAWĄ PRZEJĘTYCH SPÓŁEK

EBIT Q1 18 vs Q1 19
[mln PLN]



- Stabilny wynik operacyjny w dwóch głównych obszarach działalności: Polska i eobuwie.pl.
- Największy wpływ na spadek wyniku operacyjnego w pozostałych krajach działalności organicznej: Rosja i Austria (razem -14 mln PLN) w związku z opóźnionym startem sprzedaży kolekcji wiosennej.
- Powodem spadku wyniku operacyjnego jest konsolidacja spółek przejętych, w tym głównie KVAG -37 mln PLN.

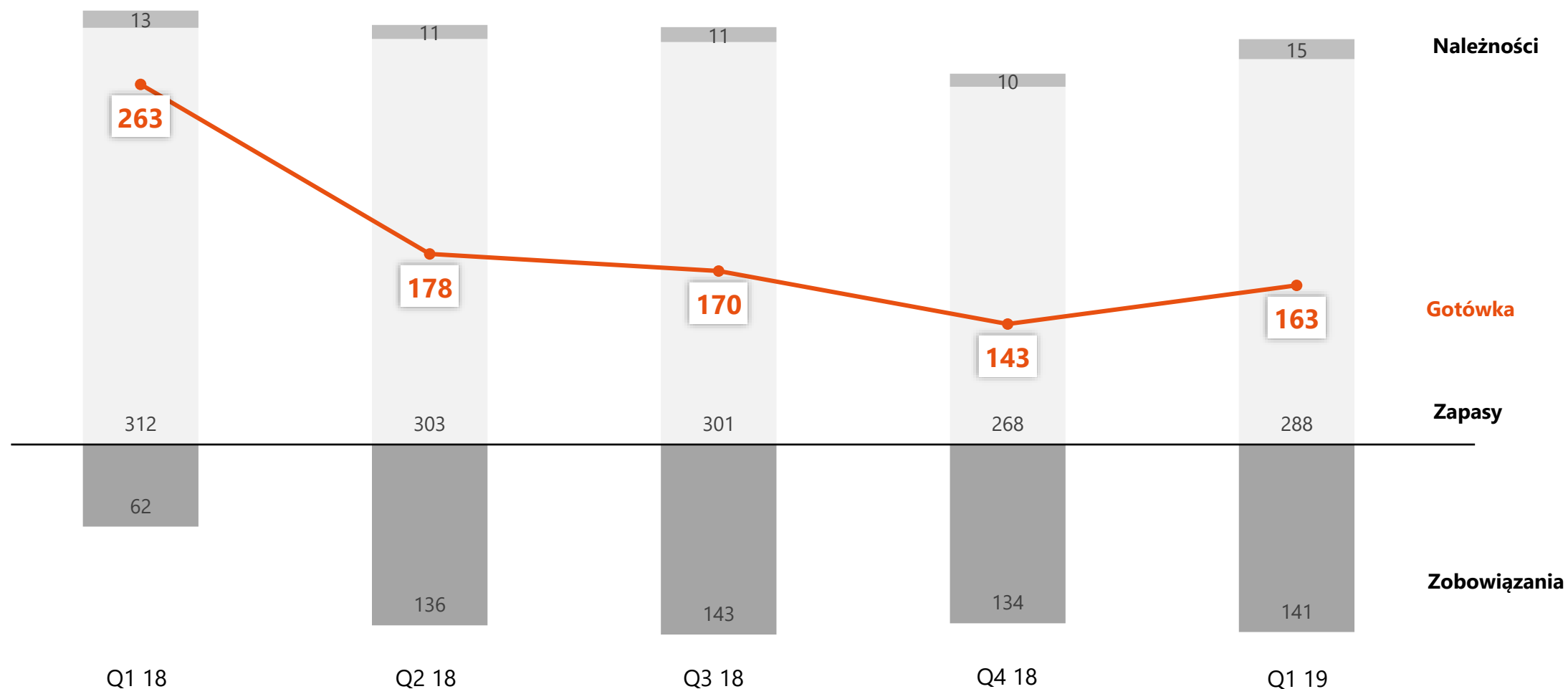
18 ZNACZNY SPADEK ZAPASÓW/M²



- Spadek zapasów/m² w kanale stacjonarnym CCC o 9% rdr pomimo wprowadzenia nowych kategorii produktowych (obuwie sportowe, marka DeeZee, walizki i akcesoria).
- Zapasy e-commerce obejmują także Modivo oraz DeeZee.

19 WYRAŻNA POPRAWA CYKLU KONWERSJI GOTÓWKI

CYKL KONWERSJI*
[liczba dni]

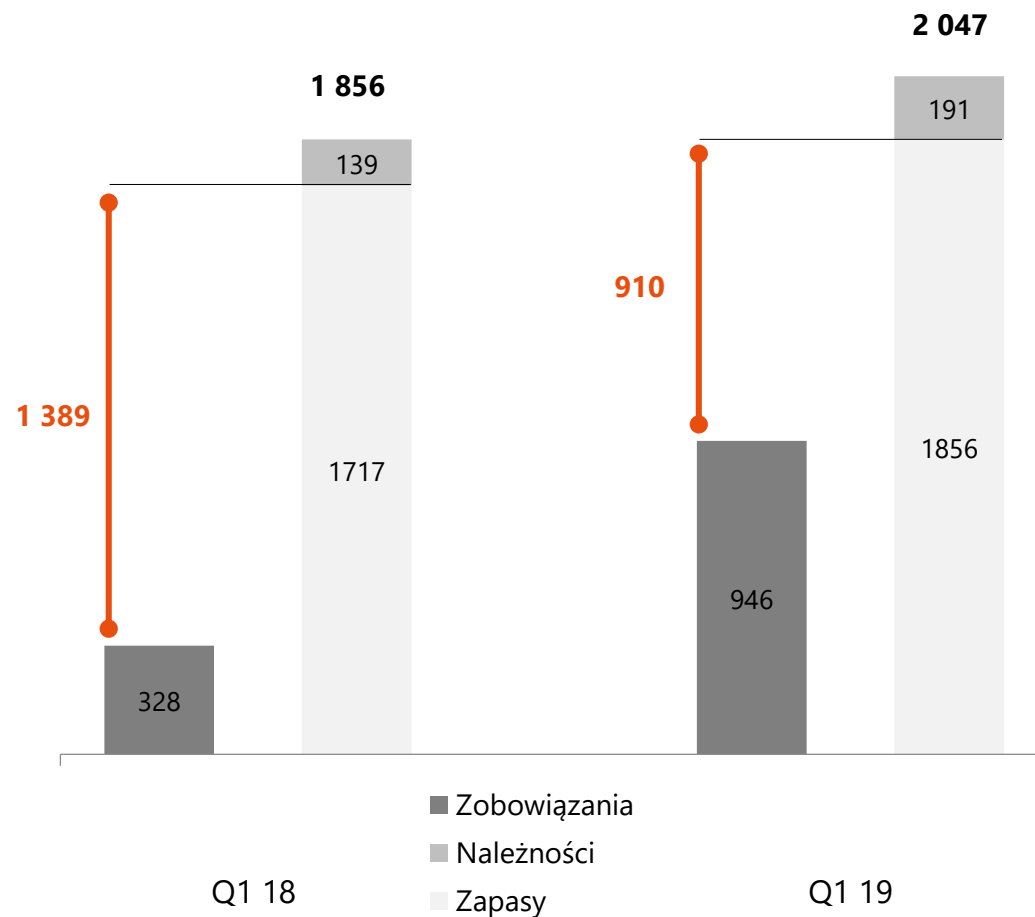


* Dane nie zawierają KVAG, DeeZee i Gino Rossi.

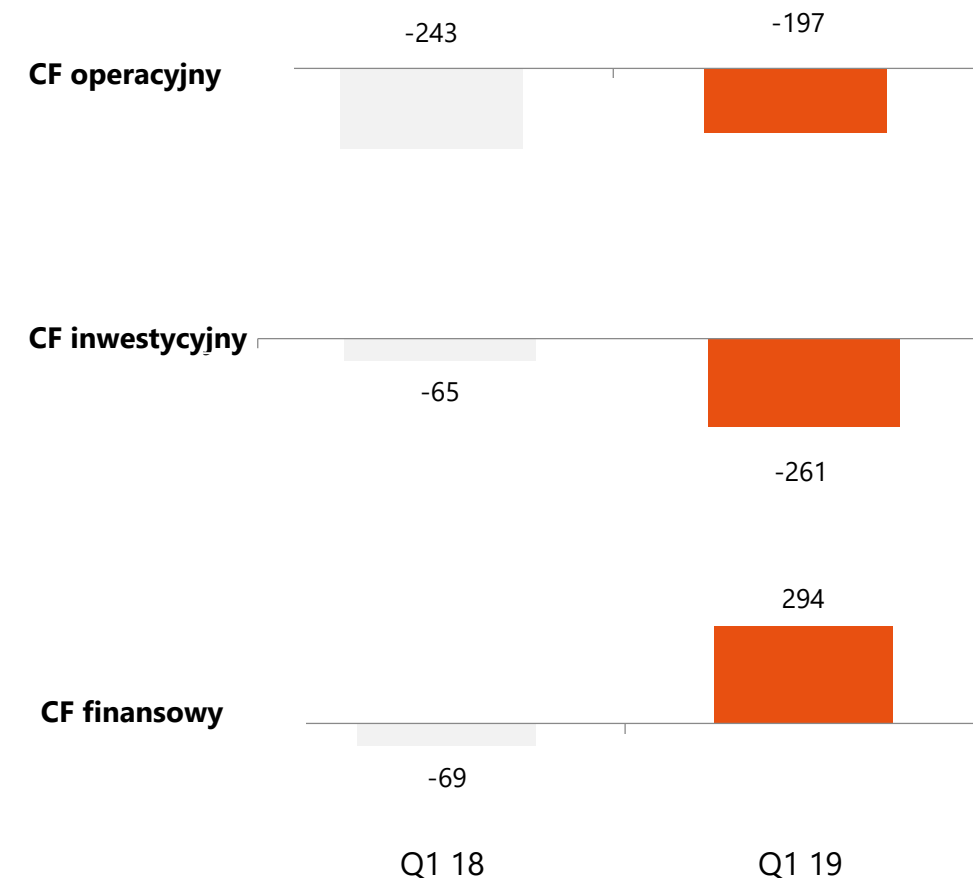
- Poprawa cyklu konwersji gotówki o 38%.
- Wydłużenie cyklu konwersji zobowiązań o 79 dni rdr w związku z wydłużeniem terminów płatności oraz redukowaniem zapasów.

20 KONSEKWENTNA POPRAWA KAPITAŁU OBROTOWEGO

ZAANGAŻOWANIE W KAPITAŁ OBROTOWY [mln PLN]*



PRZEPIŁYWY PIENIĘŻNE [mln PLN]

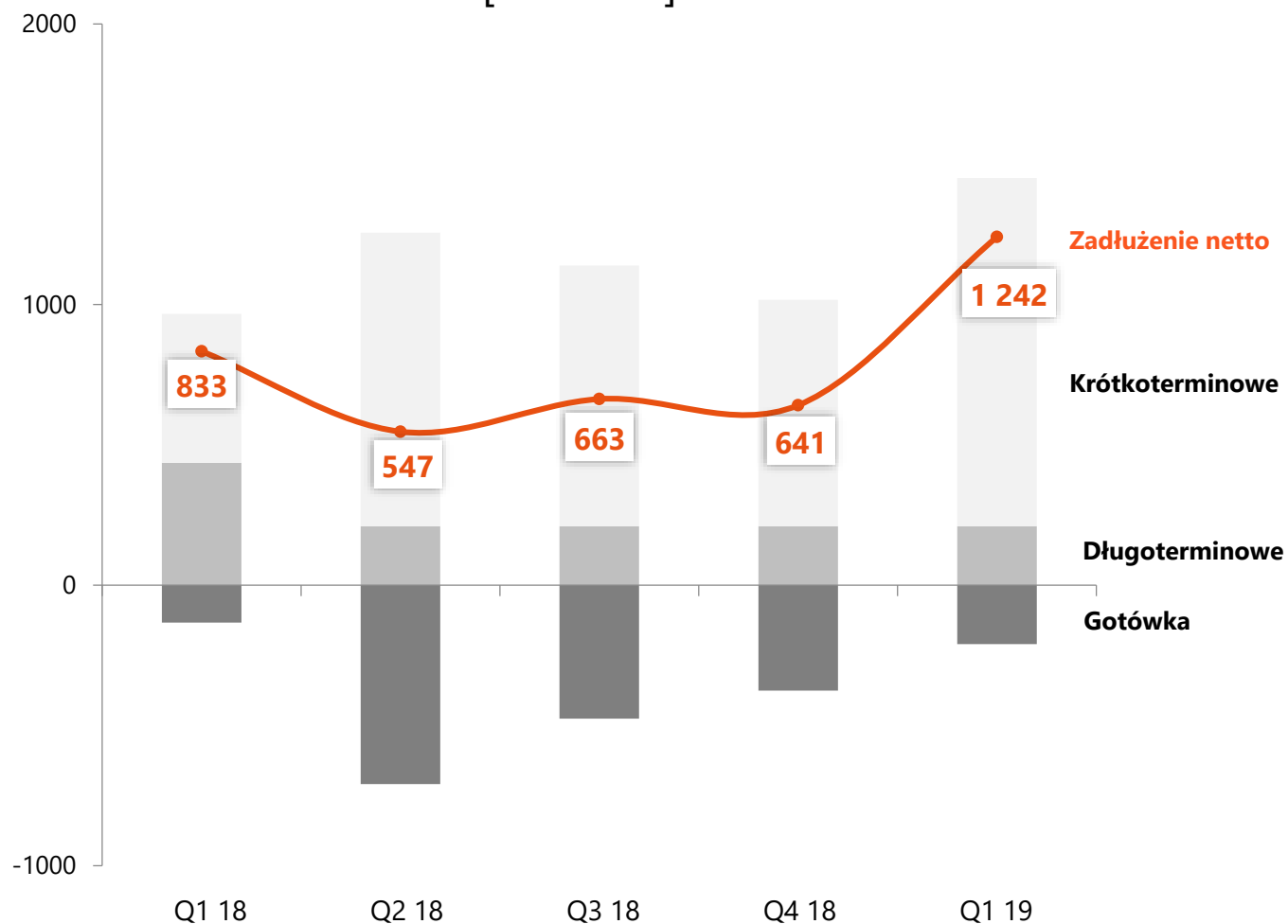


* Dane nie zawierają KVAG, DeeZee, Gino Rossi

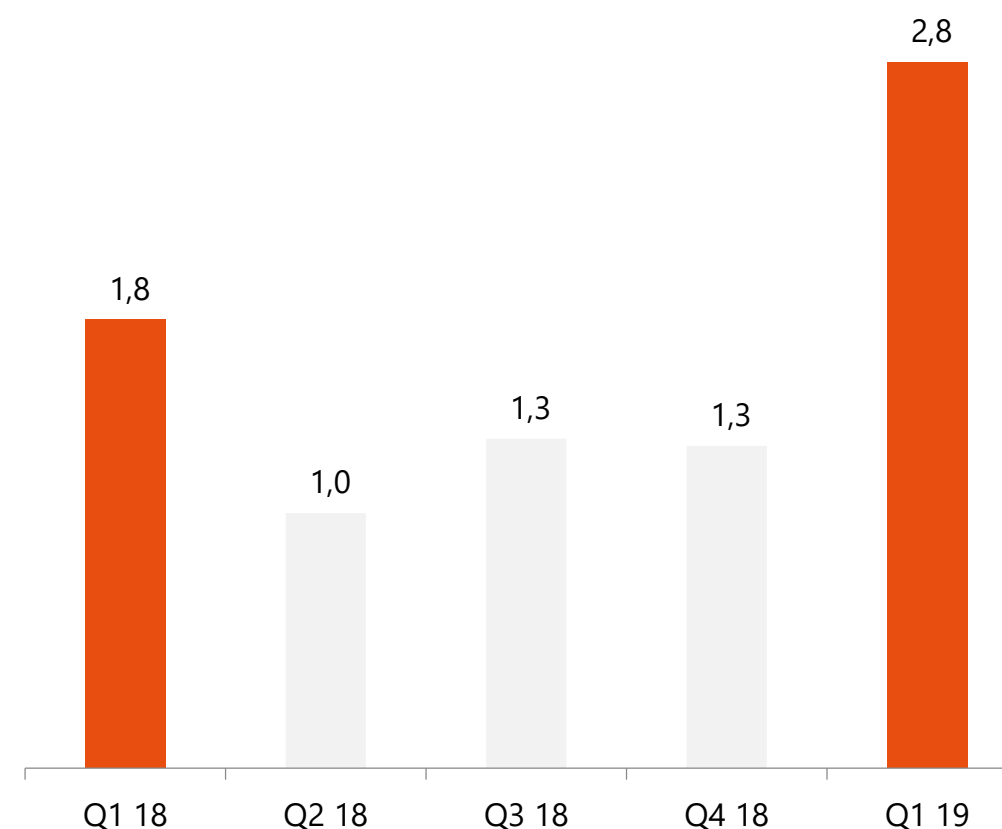
- Ciągła praca nad wydłużeniem terminów płatności dla dostawców przekłada się na poprawę przepływów z działalności operacyjnej.
- Przepływy inwestycyjne obejmują nakłady na przejęcia, rozwój infrastruktury IT oraz logistykę w eobuwie.pl.

21 PŁYNNOŚĆ FINANSOWA

ZADŁUŻENIE NETTO [mln PLN]*



DŁUG NETTO / EBITDA*



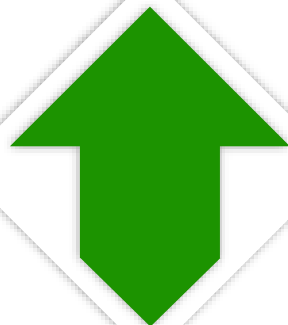
* Dane nie uwzględniają MSSF16.

- Wzrost zadłużenia wynika przede wszystkim z wyższych potrzeb inwestycyjnych finansowanych długiem.
- Tradycyjnie słabe przepływy operacyjne w wyprzedazowym pierwszym kwartale.



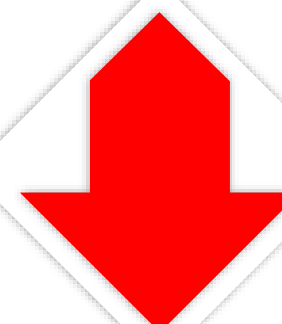
PODSUMOWANIE

23 CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA WYNIKI CCC W Q1 2019



- Pogoda sprzyjająca sprzedaży kolekcji wiosennej na większości rynków
- Znaczący wzrost przychodów w segmencie e-commerce
- Stała poprawa kapitału obrotowego i parametrów kosztowych
- Sprzedaż CCC Germany („stop loss”), eliminacja potencjalnych przyszłych strat





- Wyprzedajowy kwartał – tylko jeden miesiąc sprzedaży w pierwszych cenach
- 6 dni handlowych mniej w Polsce w porównaniu do Q1 2018
- Wysoka strata w segmencie WE pomimo sprzedaży CCC Germany
- Inwestycja w marketing – wyższe koszty



24 ROZWÓJ I INTEGRACJA PRZEJĘTYCH SPÓŁEK

WPŁYW NA WYNIKI Q1

STATUS

	<p>111 51% 93 -10 - 39</p>	<p>PRZYCHODY [mIn PLN] MARZA BRUTTO [%] KOSZTY SG&A [mIn PLN] EBITDA [mIn PLN] WYNIK NETTO [mIn PLN]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Przychód +10% rdr • Strata nieznacznie powyżej zakładanego budżetu • Centralizacja głównych procesów w trakcie – do finalizacji na koniec 2019 r. • 4 nowe sklepy - bardzo dobry odbiór przez klientów nowego konceptu, sprzedaż istotnie powyżej oczekiwań • Jednocześnie trwa i będzie trwało zamykanie nierentownych sklepów: [7] w Q1'19 • Przygotowanie do rozwoju e-commerce - 2019
	<p>7.2 36% 3.7 -0.5 -1.1</p>	<p>PRZYCHODY [mIn PLN] MARZA BRUTTO [%] KOSZTY SG&A [mIn PLN] EBITDA [mIn PLN] WYNIK NETTO [mIn PLN]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Udana wprowadzenie kolekcji i marki DeeZee do sklepów CCC (odświeżenie wizerunku) • Wsparcie social media i w POS CCC • Rozwój biznesu powyżej oczekiwań (zarówno przychód jak i marża)
	<p>(*) -10.7</p>	<p>WYNIK NETTO [mIn PLN]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Konsolidacja obejmuje jedynie 2 miesiące • Współpraca operacyjna w toku (wspólne zakupy marek obcych i własnych przez CCC; zamówienia marek własnych mniejsze niż planowano (ok. 0.7mln par z kolekcji AW'19) • Pierwsze sklepy po rebrandingu
	<p>(**) 8.7 25% 4.1 1.5 -4.5</p>	<p>PRZYCHODY [mIn PLN] MARZA BRUTTO [%] KOSZTY SG&A [mIn PLN] EBITDA [mIn PLN] WYNIK NETTO [mIn PLN]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Konsolidacja obejmuje jedynie 1 miesiąc • Transakcja w trakcie realizacji • Słabe wyniki sprzedaży w Q1'19 rezultatem niewystarczającego zatowarowania sklepów • Intensywny rozwój współpracy operacyjnej • Prace nad kolekcją do sklepów CCC

* Konsolidacja metodą praw własności 31.01.2019 r.

** Konsolidacja od 25.02.2019 r.



fot. eobuwie.pl

PERSPEKTYWY

26 EKSPANSJA – DETAL



STATUS IV-V

Otwarte sklepy CCC na **3 nowych rynkach:**

- KOSOWO
- ZEA
- KATAR

PLANY 2019

7 nowych sklepów CCC w regionie GCC w 2019 r.

Flagowy salon eobuwie.pl w Warszawie (Galeria Młociny)

+ 9 INNYCH

Nowy koncept w Volkestwil

+ 2 INNE



Kolejny salon eobuwie.pl (Olsztyn)

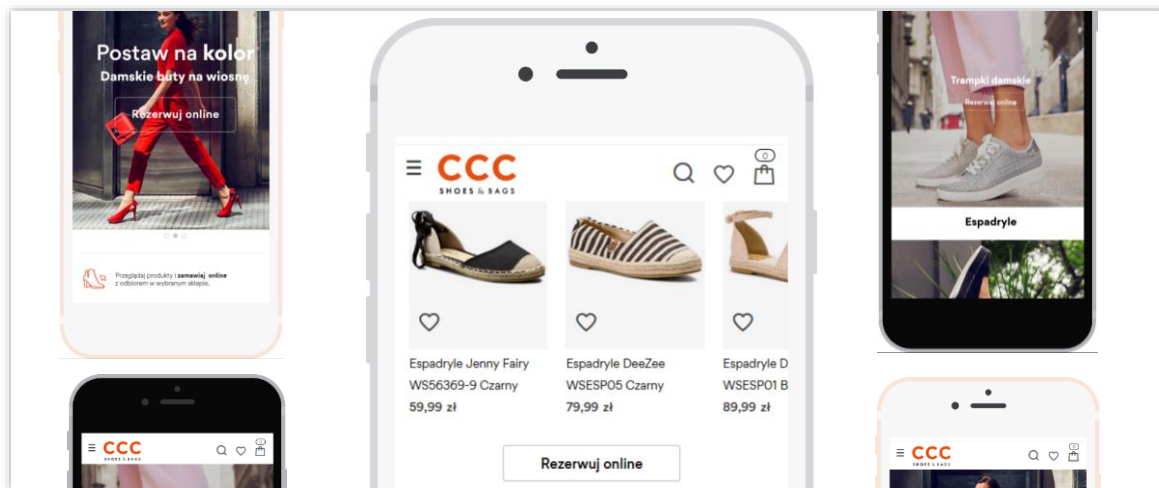
4 nowe sklepy w koncepcie CCC:

- 27.02 HAAG
- 03.04 EMMEN
- 17.04 TENERO
- 02.05 WIL



27 EKSPANSJA – E-COMMERCE

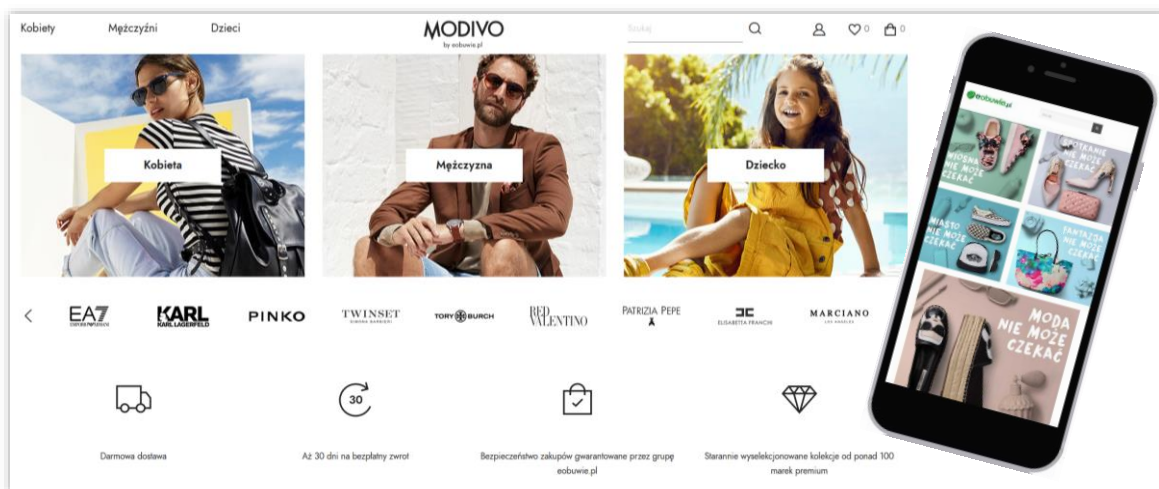
DALSZE PLANY W 2019



URUCHOMIENIE APLIKACJI MOBILNEJ CCC



URUCHOMIENIE PEŁNEJ FUNKCJONALNOŚCI



URUCHOMIENIE MODIVO W POLSCE (cichy start)



ROLL-OUT MODIVO W REGIONIE



KOLEKCJA DEEZEE W SKLEPACH CCC



PIERWSZY ZAGRANICZNY RYNEK



28 ZMIANA SPOSOBU RAPORTOWANIA WYNIKÓW SPRZEDAŻOWYCH CCC

KWIECIEŃ

MAJ

CZERWIEC

06.05.2019
miesięczny
raport sprzedażowy

03.06.2019
miesięczny
raport sprzedażowy

01.07.2019
miesięczny
raport sprzedażowy

Q2

Q3
LIPIEC SIERPIEŃ WRZESIEŃ

01.10.2019
rozbudowany raport sprzedażowy



Q3

- Od trzeciego kwartału 2019 Grupa CCC zaprzestaje raportowania sprzedaży miesięcznej.
- Po drugim kwartale po raz ostatni opublikowane zostaną wstępne wyniki w dotychczasowym formacie sprawozdawczym.



fot. DeeZee

PYTANIA I ODPOWIEDZI



WOJCIECH LATOCHA

IR Manager

T: +48 76 84 58 519

E: wojciech.latocha@ccc.eu



BARTŁOMIEJ PIEKARSKI

IR Manager

T: +48 667 872 742

E: bartlomiej.piekarski@ccc.eu



TOMASZ POKORA

IR Analyst

T: +48 76 84 58 747

E: tomasz.pokora@ccc.eu





fot. CCC

DZIĘKUJEMY



fot. Modivo

SLAJDY POMOCNICZE

34 KONSEKVENTNY ROZWÓJ SIECI SPRZEDAŻY

TYP	KRAJ	30.06.2017		30.09.2017		31.12.2017		31.03.2018		30.06.2018		30.09.2018		31.12.2018		31.03.2019	
		m ²	liczba	m ²	liczba	m ²	liczba	m ²	liczba	m ²	liczba	m ²	liczba	m ²	liczba	m ²	liczba
Własne	Polska, w tym:	220 795	439	228 154	441	243 839	448	252 293	450	268 063	462	273 867	465	285 782	466	288 575	467
	- własne	201 865	399	209 110	402	222 947	409	231 162	411	246 033	423	273 329	464	285 244	465	288 575	467
	- agencyjne	18 930	40	19 044	39	20 892	39	21 131	39	22 030	39	538	1	538	1	-	-
	Czechy	41 946	85	42 152	85	44 701	88	44 589	87	44 989	87	46 827	88	51 497	93	51 953	93
	Węgry	40 607	71	41 709	69	45 247	73	46 148	73	47 620	74	51 036	76	51 843	76	51 945	76
	Austria	26 301	43	26 939	44	27 431	45	27 908	46	28 351	46	30 239	49	30 378	49	30 268	48
	Słowacja	24 180	44	26 139	47	28 198	50	29 546	51	29 581	50	30 566	51	31 500	51	32 170	52
	Chorwacja	12 342	21	12 915	22	13 561	23	14 018	24	14 018	24	14 018	24	16 061	25	16 061	25
	Rosja	9 314	14	10 153	15	13 923	19	16 675	22	18 168	24	20 655	27	28 041	35	29 925	37
	Słowenia	6 882	12	7 687	13	7 687	13	7 687	13	7 687	13	8 528	14	8 528	14	8 528	14
	Bułgaria	6 562	10	6 562	10	6 562	10	6 562	10	6 562	10	6 562	10	7 430	11	8 116	12
	Serbia	1 917	3	3 348	5	4 078	6	4 078	6	6 061	9	7 382	10	8 237	11	8 237	11
	Rumunia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	28 005	55	29 562	57	34 762	62	36 060
CCC własne RAZEM		390 846	742	405 758	751	435 227	775	449 499	782	499 105	854	510 242	871	554 059	893	561 838	898
Franczyza	Rumunia	26 290	53	25 808	52	27 148	54	28 005	55	-	-	-	-	-	-	-	-
	Ukraina	3 827	6	3 827	6	3 827	6	3 827	6	5 027	7	5 840	8	7 147	11	7 147	11
	Łotwa	3 809	7	4 408	7	4 409	7	4 409	7	4 409	7	4 409	7	4 409	7	4 409	7
	Litwa	1 787	3	1 787	3	2 657	4	2 657	4	2 657	4	2 657	4	2 657	4	2 657	4
	Estonia	724	1	724	1	724	1	724	1	1 774	2	1 774	2	2 629	3	2 629	3
	Mołdawia	-	-	-	-	740	1	740	1	740	1	740	1	740	1	740	1
CCC franczyza RAZEM		36 437	70	36 554	69	39 505	73	40 362	74	14 607	21	15 420	22	17 582	26	17 582	26
eobuwie.pl	-	-	-	-	348	1	2 298	2	2 298	2	3 012	4	5 256	9	5 726	10	
KVAG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	86 774	208	88 126	205	83 299	197	81 149	190
Gino Rossi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7 972	72	7 972	72
CCC RAZEM		427 283	812	442 312	820	475 080	849	492 159	858	602 784	1 085	616 800	1 102	660 196	1 125	674 267	1 196
CCC Germany – dział. zaniechana		60 671	77	61 114	77	61 114	77	62 013	78	57 272	79	57 080	79	55 510	77		

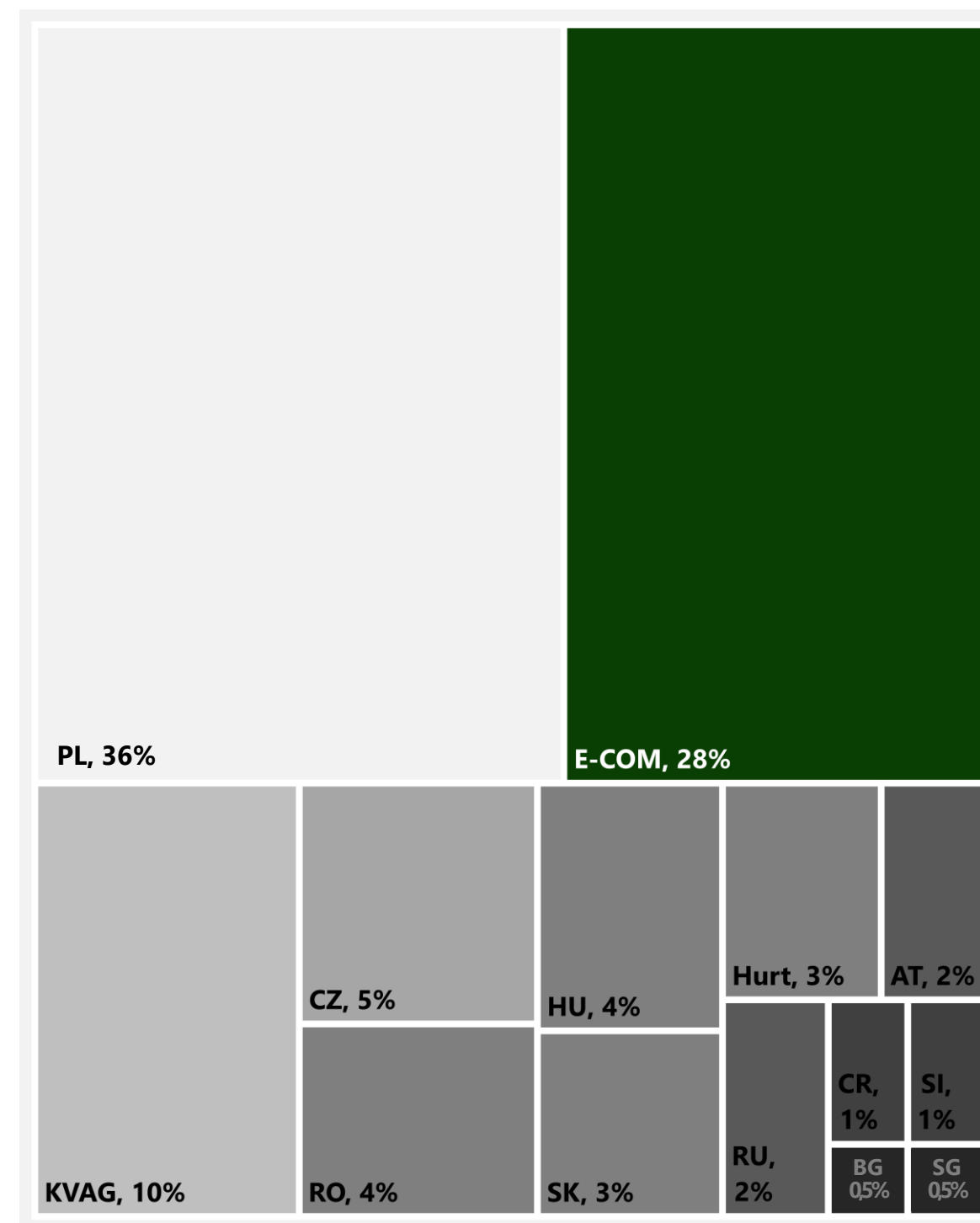
35 SPRZEDAŻ PO KRAJACH

SPRZEDAŻ

mIn PLN	Q1 2018	Q1 2019	RDR
Polska (PL)	289	369	27%
e-commerce (e-com), w tym:	169	289	71%
<i>eobuwie.pl</i>	169	274	62%
KVAG	-	7	X
DeeZee	-	7	X
Gino Rossi	-	1	X
KVAG (KV)	-	104	X
Czechy (CZ)	50	56	14%
Rumunia (RO)	0	40	X
Węgry (HU)	35	43	22%
Słowacja (SK)	26	31	18%
Austria (AT)	22	22	0%
Hurt	30	35	18%
Rosja (RU)	14	19	39%
Chorwacja (CR)	11	12	13%
Słowenia (SI)	7	9	19%
Bułgaria (BG)	4	5	22%
Serbia (SG)	2	5	96%
RAZEM	659	1 039	58%

UDZIAŁ SPRZEDAŻY Q1 2019

[%]



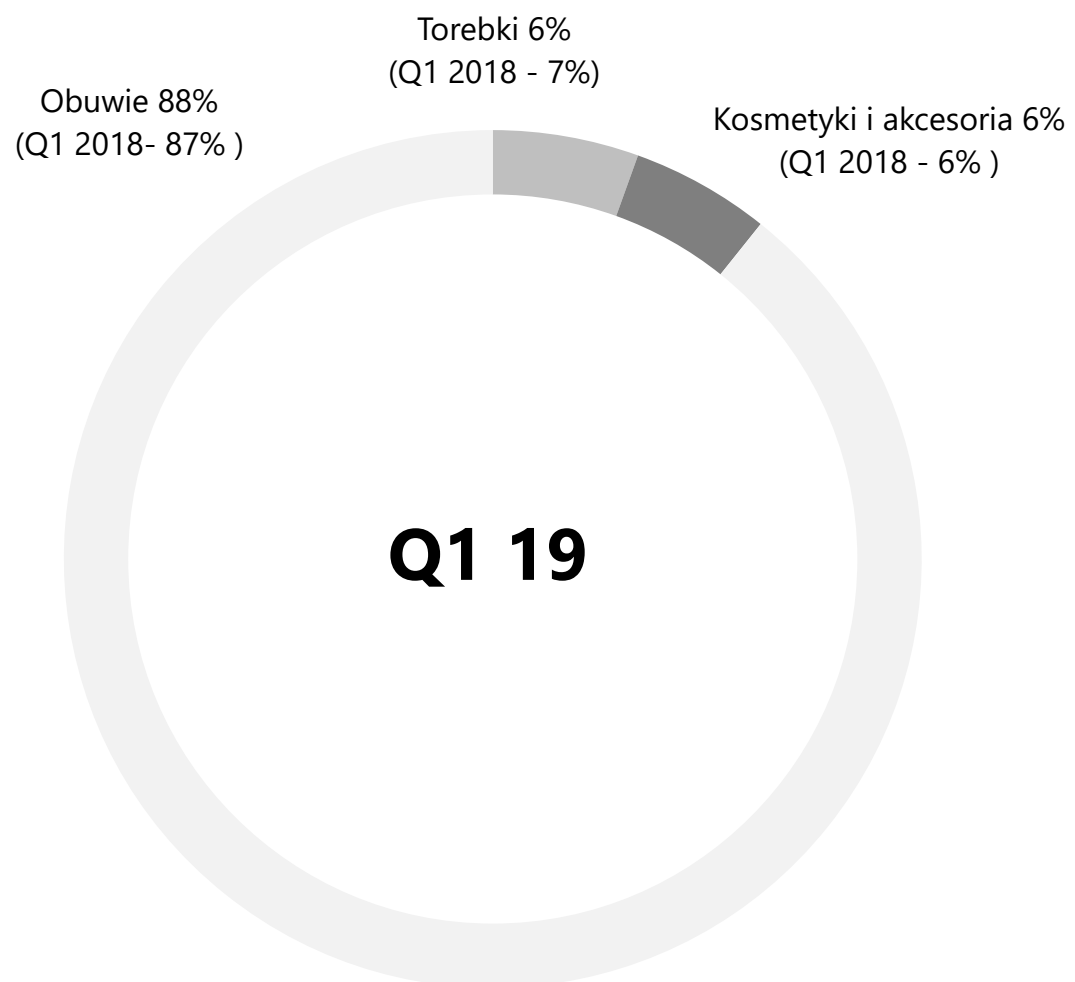
36 WYNIKI OPERACYJNE WEDŁUG SEGMENTÓW

mln PLN	Sprzedaż			Wynik segmentu*		
	Q1 18	Q1 19	RDR	Q1 18	Q1 19	RDR
Polska	289,3	368,7	27,4% ▲	-16,1	-24,9	54,7% ▼
CEE	132,8	195,5	47,2% ▲	-21,9	-23,3	6,4% ▼
WE	22,4	126,7	>100% ▲	-16,4	-46,2	>100% ▼
Pozostałe kraje	16,1	23,8	47,8% ▲	-5,1	-12,9	>100% ▼
Działalność detaliczna	460,6	714,7	55,2% ▲	-59,4	-107,2	80,5% ▼
E-commerce	168,6	289,1	71,5% ▲	17,6	31,2	77,3% ▲
Hurt	29,5	34,8	18,0% ▲	4,5	3,1	-31,1% ▼
RAZEM	658,7	1 038,6	57,7% ▲	-37,3	-72,9	95,4% ▼

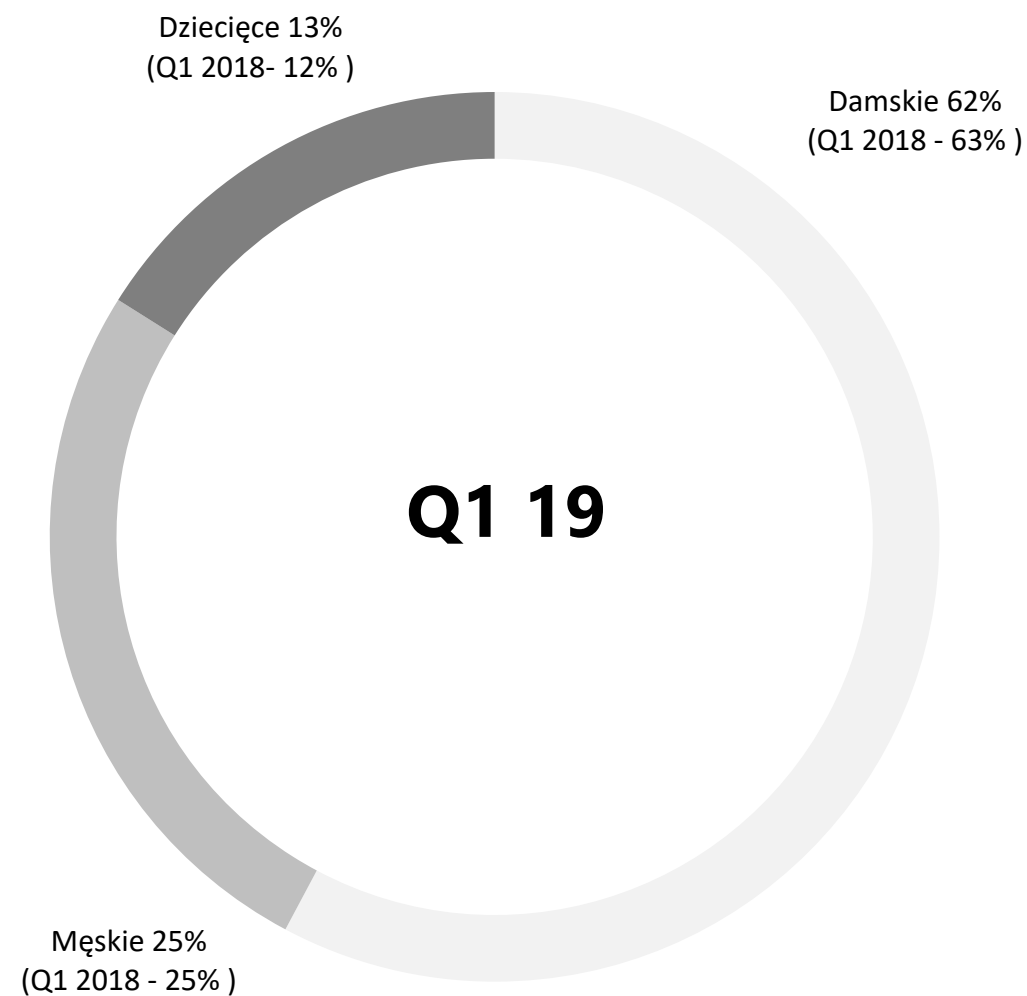
* Zysk operacyjny z wyłączeniem kosztów ogólnego zarządu oraz pozostałych kosztów i przychodów operacyjnych.

37 STABILNA STRUKTURA SPRZEDAŻY*

STRUKTURA SPRZEDAŻY



STRUKTURA SPRZEDAŻY OBUWIA



* Sprzedaż wartościowo

38 HISTORYCZNE WYNIKI KWARTALNE*

mln PLN	1Q 18	Q2 18	Q3 18	Q4 18	1Q 19
Sprzedaż	658,7	1 270,7	1 193,1	1 603,3	1 038,6
Zysk brutto na sprzedaży	312,1	677,4	562,7	817,7	492,3
Marża brutto	47,4%	53,3%	47,2%	51,0%	47,4%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	-385,7	-507,2	-552,1	-670,7	-637,6
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	-4,4	69,1	25,6	28,0	-3,4
Wynik operacyjny	-78,0	239,3	36,2	175,0	-148,6
Marża operacyjna	-11,8%	18,8%	3,0%	10,9%	-14,3%
Koszty i przychody finansowe	-15,6	-31,6	-28,9	-40,0	-15,9
Udział w zyskach (stratach) jednostek stowarzyszonych	-	-	-	-	-10,3
Zysk przed opodatkowaniem	-93,6	207,7	7,3	135,0	-174,8
Podatek	-6,2	-2,5	-15,8	-8,4	21,0
Zysk netto	-99,8	205,2	-8,5	126,6	-153,8
Marża netto	-15,2%	16,1%	-0,7%	7,9%	-14,8%

* Dane na działalności kontynuowanej

39 HISTORYCZNY BILANS, AKTYWA*

mIn PLN	31.03.2018	30.06.2018	30.09.2018	31.12.2018	31.03.2019
Wartości niematerialne	200,5	213,7	218,4	261,7	277,5
Wartość firmy	106,2	149,9	188,8	202,5	300,8
Rzeczowe aktywa trwałe	825,5	1 026,7	1 091,4	1 144,3	1 225,6
Prawo do użytkowania aktywa	2 403,7	2 453,8	2 328,6	1 870,1	1 866,9
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	66,4	75,9	79,9	74,8	96,9
Udzielone pożyczki	-	1,9	-	-	150,1
Instrumenty finansowe	-	-	-	10,1	10,2
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	-	-	-	0,2	50,5
Należności długoterminowe	-	-	-	10,4	24,2
Aktywa trwałe	3 602,3	3 921,9	3 907,1	3 574,1	4 002,7
Zapasy	1 716,9	1 845,3	1 944,0	1 806,1	2 079,8
Należności handlowe	139,2	120,3	132,7	124,4	198,3
Należności z tytułu podatku dochodowego	34,8	6,8	6,5	6,8	7,9
Udzielone pożyczki	-	11,2	9,1	37,7	0,2
Pozostałe należności	96,0	318,2	302,5	306,4	372,0
Środki pieniężne	133,8	709,2	476,0	375,8	210,7
Instrumenty pochodne	-	15,8	-	1,3	39,1
Aktywa grupy do zbycia przeznaczone do sprzedaży	-	-	-	503,4	9,6
Aktywa obrotowe	2 120,7	3 026,8	2 870,8	3 161,9	2 917,6
Aktywa	5 723,0	6 948,7	6 777,9	6 736,0	6 920,3

* Dane na działalności kontynuowanej

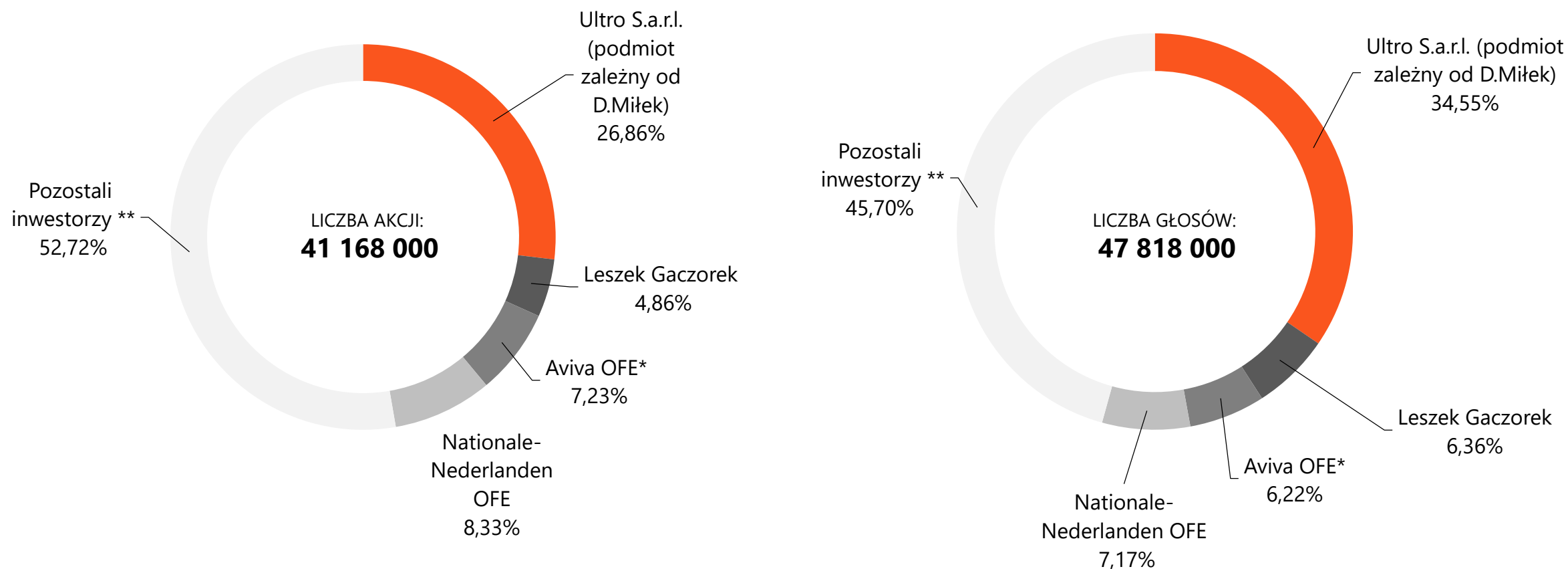
40 HISTORYCZNY BILANS, PASYWA*

mln PLN	31.03.2018	30.06.2018	30.09.2018	31.12.2018	31.03.2019
Zadłużenie	436,0	210,0	210,0	210,0	210,0
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	34,7	40,7	41,0	34,2	34,3
Zobowiązania wobec pracowników	0,0	0,0	0,0	12,7	10,4
Rezerwy	9,2	17,2	17,2	12,1	11,2
Otrzymane dotacje	20,7	20,1	20,2	19,2	18,6
Obowiązek wykupu udziałów niekontrolujących	784,2	844,4	840,2	878,7	885,5
Zobowiązania z tytułu leasingu	2 418,9	1 971,2	1 865,1	1 484,0	1 446,0
Zobowiązania długoterminowe	3 703,7	3 103,6	2 993,7	2 650,9	2 616,0
Zadłużenie	530,7	1 046,4	929,2	806,8	1 242,7
Zobowiązania handlowe	327,5	763,8	852,7	864,2	1 008,5
Pozostałe zobowiązania	99,5	300,2	317,1	274,3	486,5
Zobowiązania z tytułu nabycia własnych akcji	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	6,7	13,0	0,4	29,0	21,6
Rezerwy	9,7	33,3	33,3	17,2	19,6
Otrzymane dotacje	2,4	2,4	2,4	2,4	6,3
Pochodne instrumenty finansowe	7,7	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	-	519,7	522,5	425,2	461,4
Zobowiązania związane z grupą do zbycia	-	-	-	518,2	65,8
Zobowiązania krótkoterminowe	984,2	2 678,8	2 657,6	2 937,3	3 312,4
Kapitał akcyjny i zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	649,0	649,0	649,0	649,2	649,2
Różnice kursowe z przeliczenia sprawozdań jednostek zagranicznych	0,1	6,5	1,6	2,9	1,0
Zyski zatrzymane	316,9	382,1	348,4	369,1	221,1
Udziały niekontrolujące	69,4	128,7	127,4	126,9	120,9
Wycena aktuarialna świadczeń na rzecz pracowników	-0,3	-	-	-0,3	-0,3
Kapitały	1 035,1	1 166,3	1 126,4	1 147,8	9991,9
Pasywa	5 723,0	6 948,7	6 777,7	6 736,0	6 920,3

* Dane na działalności kontynuowanej

41 SPÓŁKA KONTROLOWANA PRZEZ ZAŁOŻYCIELA

STRUKTURA AKCJONARIATU NA DZIEŃ 31.12.2018



*Dane pochodzą z informacji rocznej o strukturze aktywów Funduszy Aviva OFE na dzień 31.12.2018.

**Pozostali inwestorzy posiadający mniej niż 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

42 SŁOWNIK UŻYTYCH POJĘĆ

POJĘCIE	WYJAŚNIENIE
CEE	Czechy, Słowacja, Węgry, Chorwacja, Bułgaria, Słowenia, Rumunia (Shoe Express)
WE	Austria, Szwajcaria (KVAG)
Pozostałe kraje	Rosja, Serbia
Działalność zaniechana	CCC Germany (od 24.11.2018 r.)
Detal	Sieć sklepów własnych
Hurt	Sieć franczyzowa (Litwa, Łotwa, Estonia, Ukraina, Mołdawia) i sprzedaż do innych podmiotów na małą skalę
LFL	Sprzedaż podawana w walutach lokalnych, dane dla sklepów porównywalnych, które działały dłużej niż 12 miesięcy
RDR	Zmiana w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzedzającym
e-commerce	Sprzedaż realizowana przez kanał internetowy (eobuwie.pl, DeeZee, KVAG, Gino Rossi)
eobuwie.pl	Grupa eobuwie.pl zawierająca sprzedaż internetową i sklepy stacjonarne
Offline	Detal + Hurt

43 OŚWIADCZENIE

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez CCC S.A. z siedzibą w Polkowicach („CCC”). Jej celem jest przedstawienie wybranych danych dotyczących Grupy Kapitałowej CCC („Grupa CCC”). Prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny i nie stanowi kompletnej analizy sytuacji finansowej Grupy CCC. Dane zwarte w Prezentacji są aktualne na dzień jej sporządzenia, w związku z czym Prezentacja nie będzie podlegała zmianie, aktualizacji lub modyfikacji w celu przedstawienia zmian zaistniałych po tym dniu.

Prezentacji nie należy traktować jako porady inwestycyjnej, rekomendacji, oferty nabycia albo sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych bądź instrumentów finansowych lub uczestnictwa w jakimkolwiek przedsięwzięciu handlowym Grupy CCC.

Prezentacja została przygotowana z zachowaniem należytej staranności, niemniej jednak CCC nie gwarantuje dokładności i kompletności informacji w niej zawartych, w szczególności w przypadku gdyby materiały, na których oparto się przy jej sporządzeniu okazały się niekompletne lub nie w pełni odzwierciedlały stan faktyczny. CCC zaleca, aby każda osoba zamierzająca podjąć decyzję inwestycyjną dotyczącą jakichkolwiek instrumentów finansowych Grupy CCC, opierała się na informacjach ujawnionych w oficjalnych raportach CCC sporządzonych i opublikowanych zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, które są wiarygodnym źródłem danych dotyczących Grupy CCC.

CCC oraz członkowie jej organów, a także pracownicy i współpracownicy oraz doradcy biorący udział w opracowaniu Prezentacji ani żaden podmiot z Grupy CCC nie ponoszą odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie lub w oparciu o informacje zawarte w Prezentacji lub wynikające z jej treści ani za jej dowolne wykorzystanie. Ponadto Prezentacja nie stanowi jakiegokolwiek oświadczenia żadnej z ww. wymienionych osób.

Prezentacja oraz opisy w niej zawarte mogą zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, w tym stwierdzenia dotyczące oczekiwanych wyników finansowych, nie mogą być jednak traktowane jako prognozy wyników finansowych. Zawarte w Prezentacji stwierdzenia dotyczące przyszłości są obciążone szeregiem znanych oraz nieznanymi ryzyk, niepewności oraz innych czynników (także pozostających poza kontrolą CCC), które mogą spowodować, że faktyczne wyniki, poziom działalności bądź osiągnięcia Grupy CCC oraz CCC mogą istotnie odbiegać od stwierdzeń wskazanych w Prezentacji, w tym oczekiwanych wyników finansowych opisanych w Prezentacji.



44 NOTATNIK

45 NOTATNIK

CCC

GROUP

an associated company



tender offer for shares

