

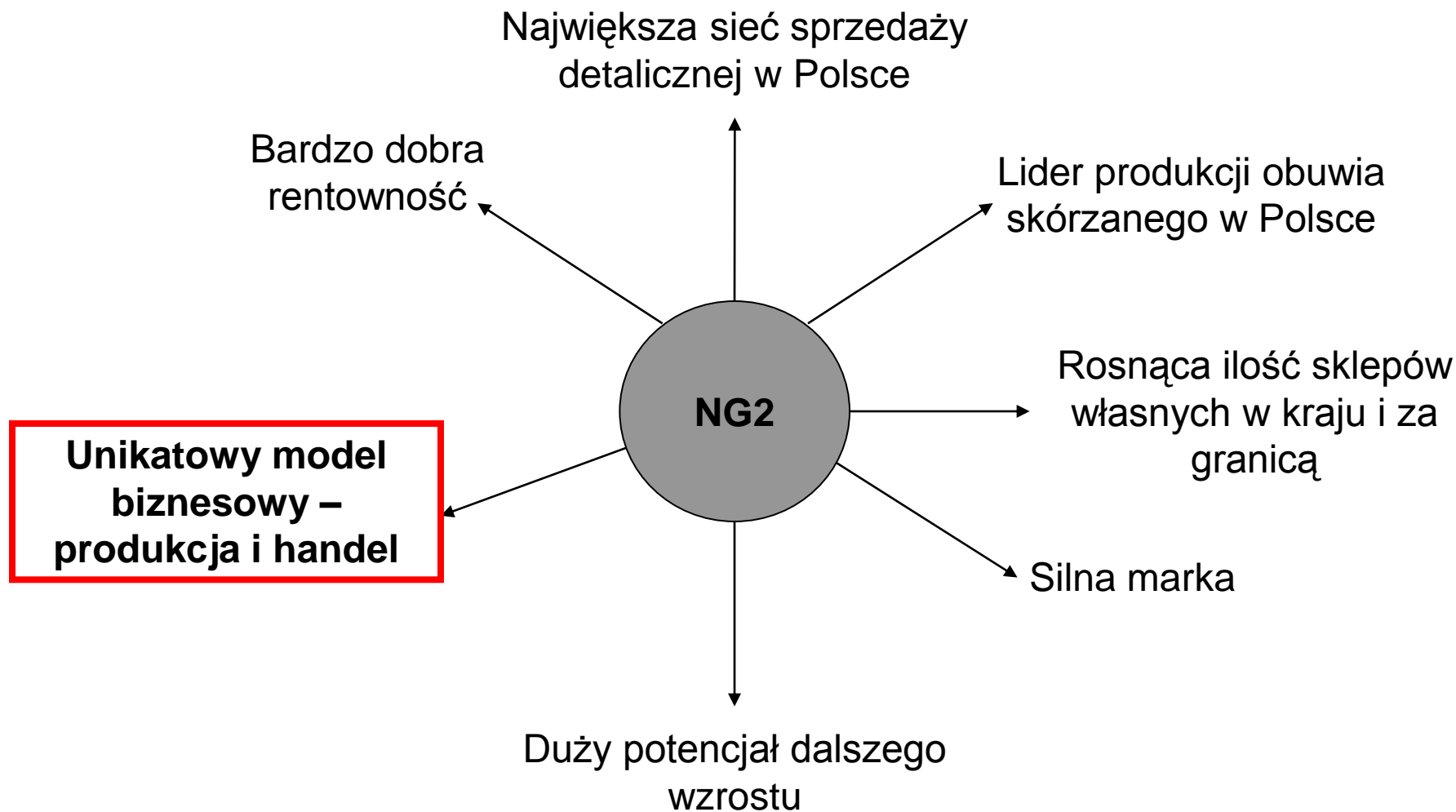
NG2

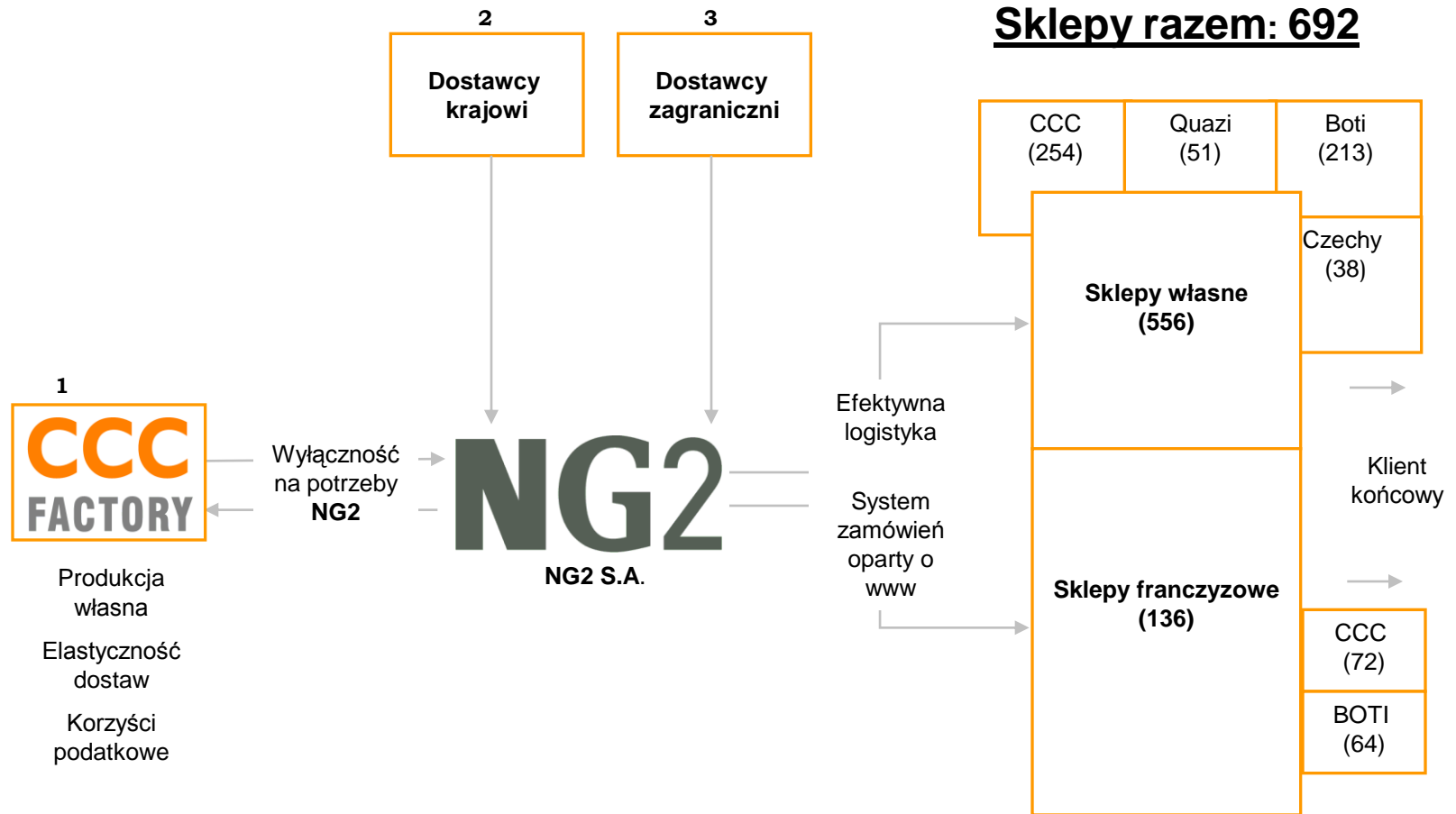
New Gate Group



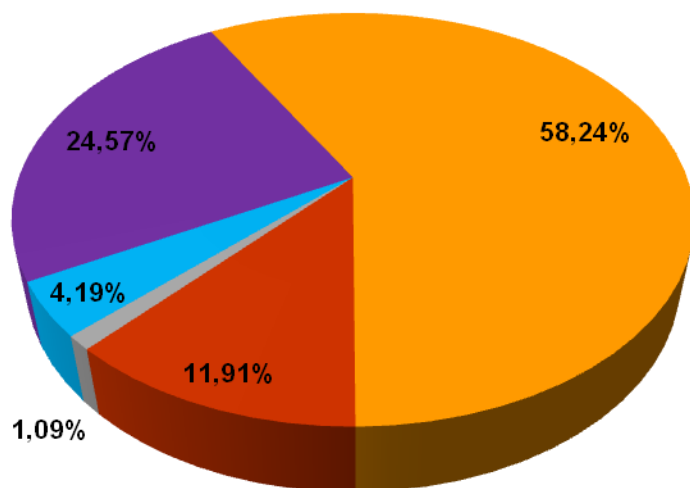
Prezentacja wyników finansowych roku 2009

- Grupa NG2 zanotowała **dobrze wyniki w obliczu kryzysu** na rynku detalicznym.
- Strategia NG2 zakłada dalszy **dynamiczny wzrost i powiększanie udziału rynkowego** przy powrocie do **wysokich marż i wysokiej rentowności**.
- Inwestycje zwiększą **efektywność działania i optymalizację procesów**.

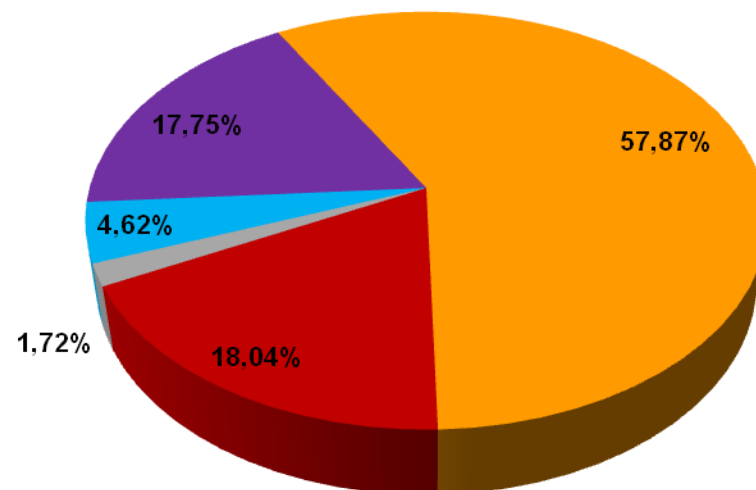




I-XII 2008

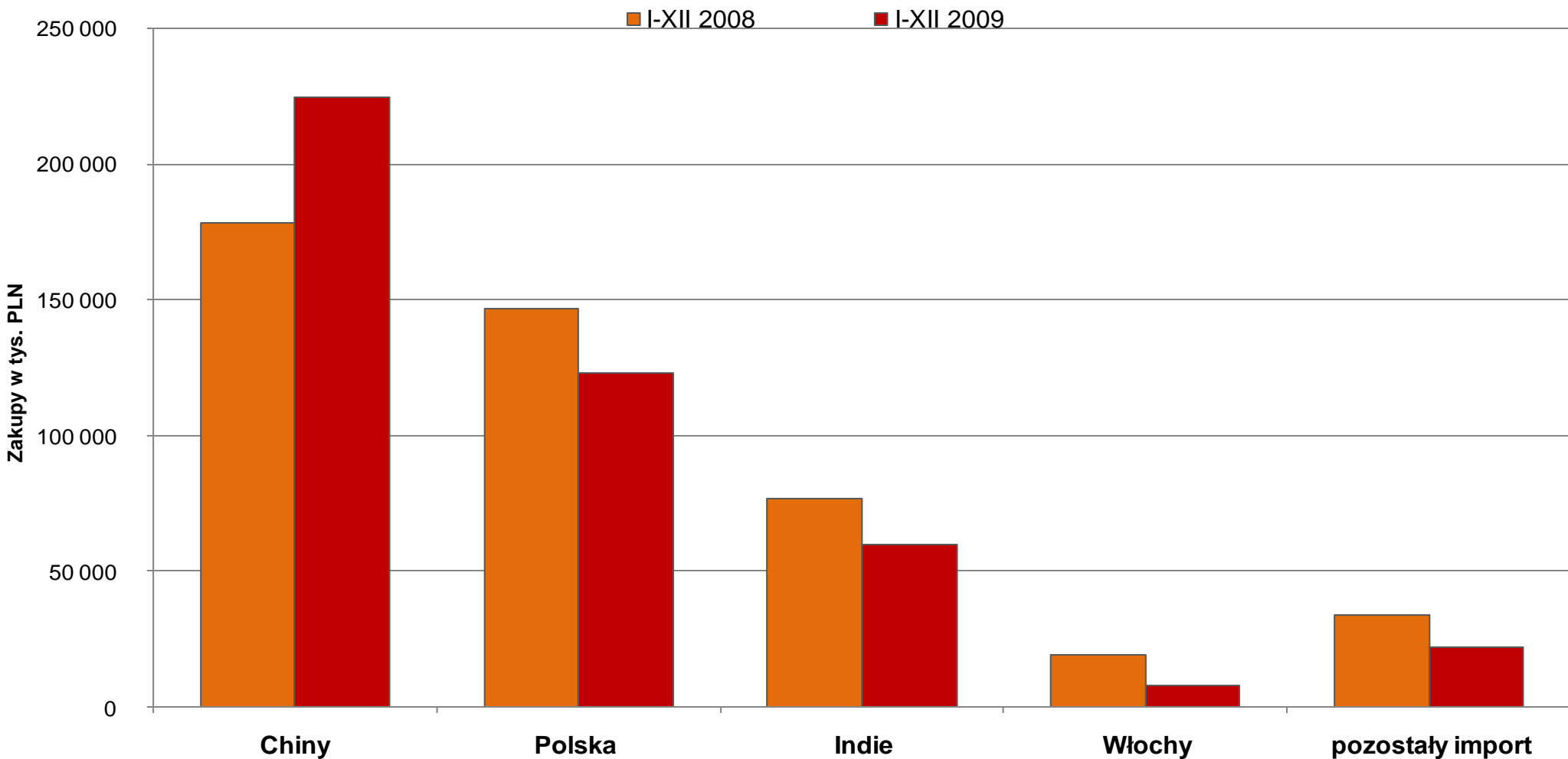


I-XII 2009



■ CCC ■ BOTI ■ QAZI ■ NG2 do CCC Boty ■ Franczyza

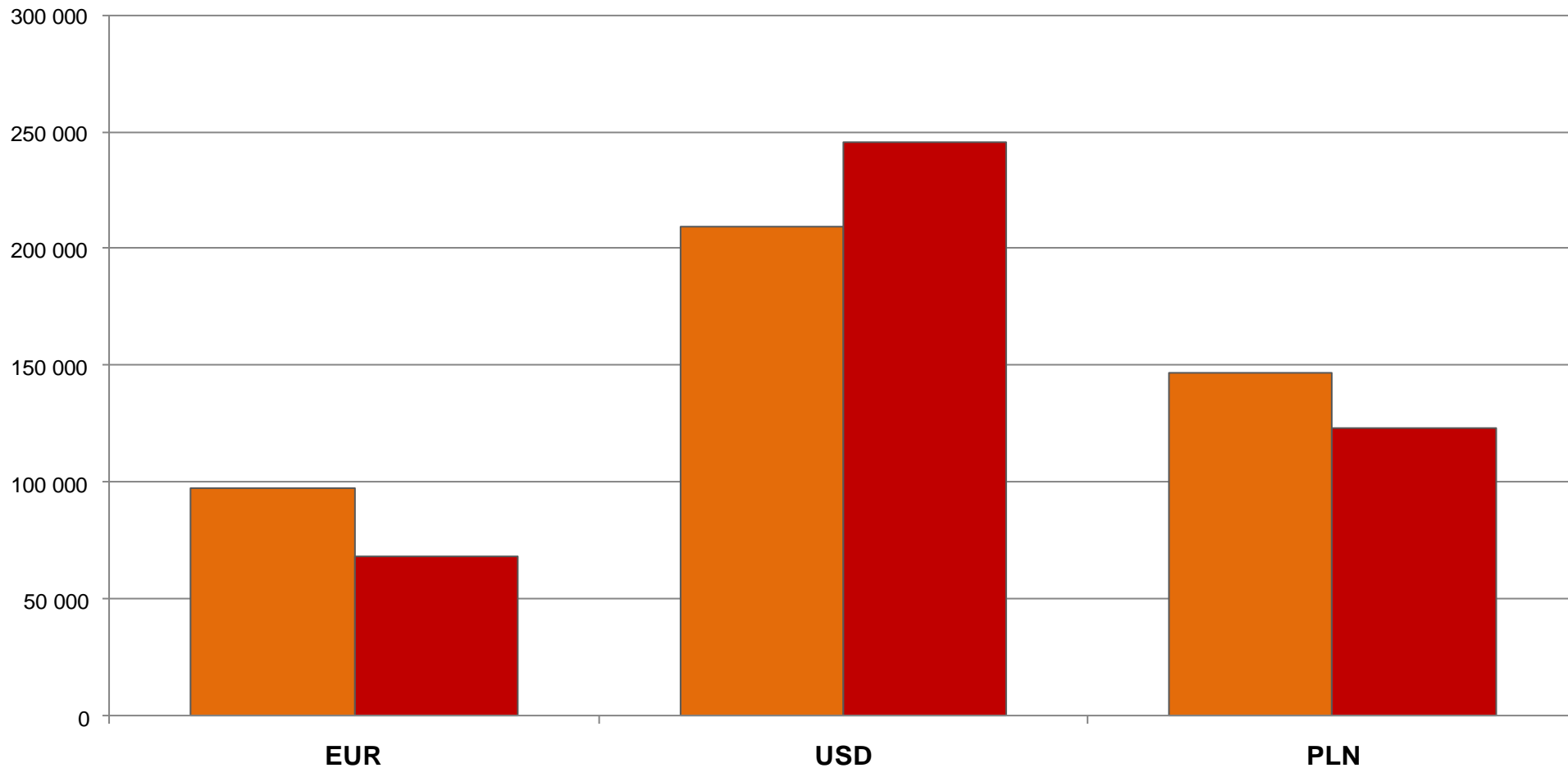
Struktura terytorialna zakupów (w tys. PLN)



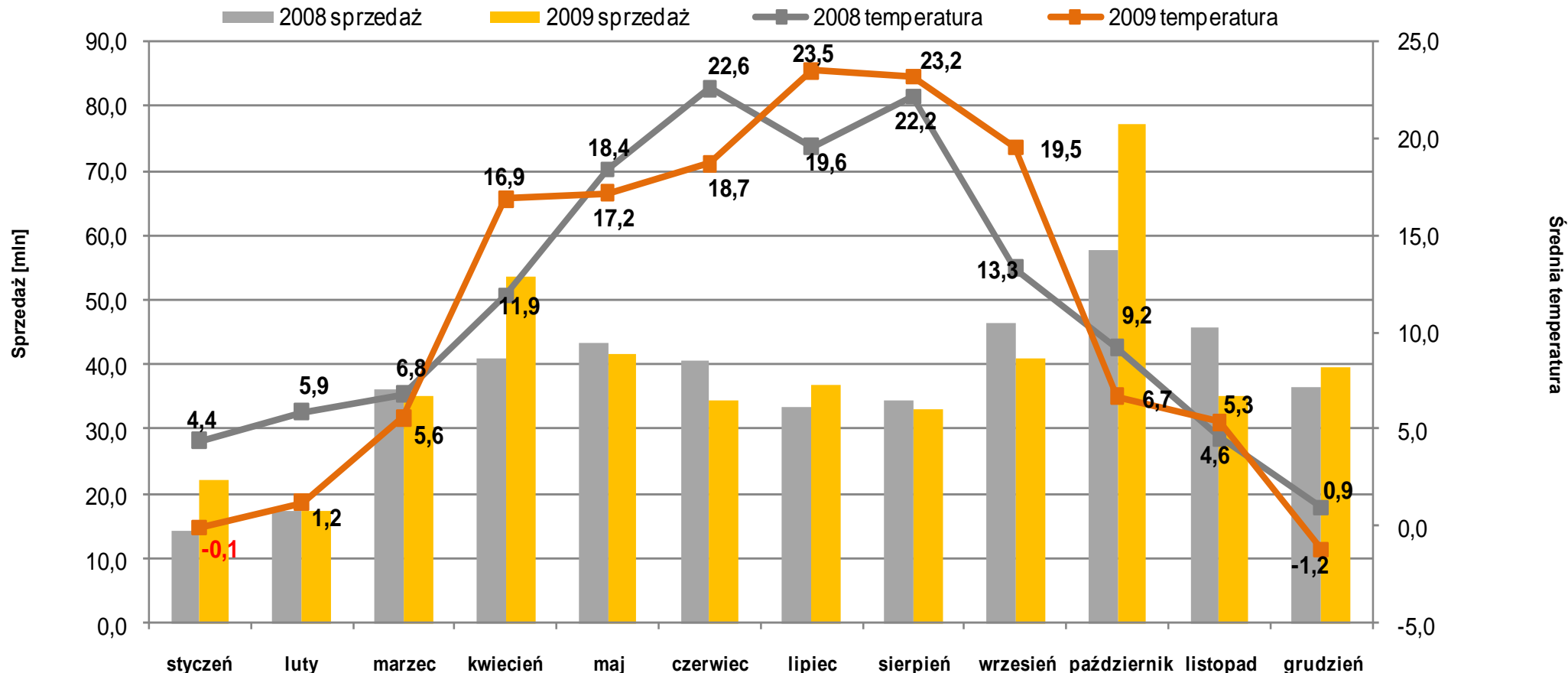
Struktura walutowa zakupów (w tys. PLN)

■ I-XII 2008

■ I-XII 2009



Zależność między sprzedażą a wysokością temperatury

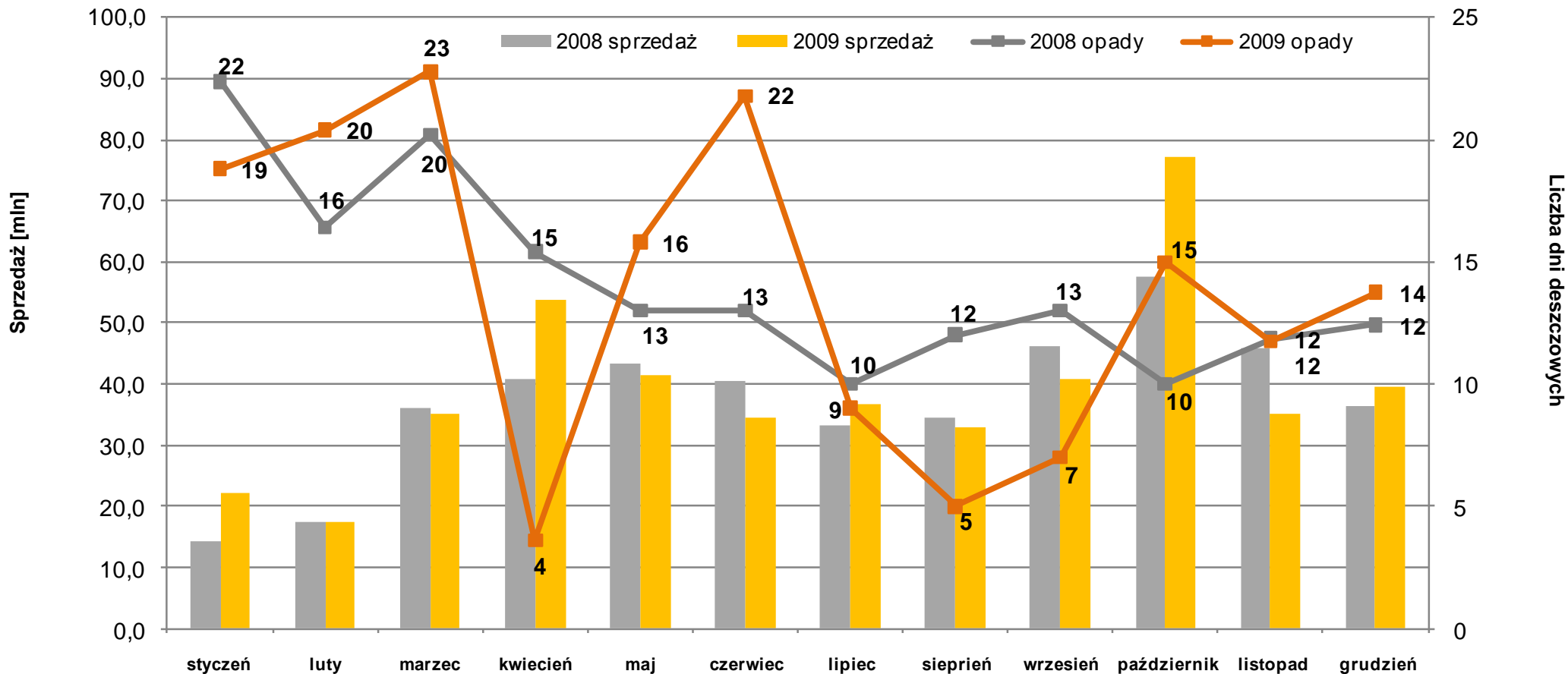


*dotyczy salonów porównywalnych funkcjonujących co najmniej 12 miesięcy

średnia temperatura została opracowana na podstawie miast: Wrocław, Szczecin, Gdańsk, Poznań, Warszawa

Źródło danych pogodowych : www.wunderground.com

Zależność między sprzedażą a ilością opadów**



*dotyczy salonów porównywalnych funkcjonujących co najmniej 12 miesięcy

**ilość opadów = liczba dni z opadami deszczu lub śniegu

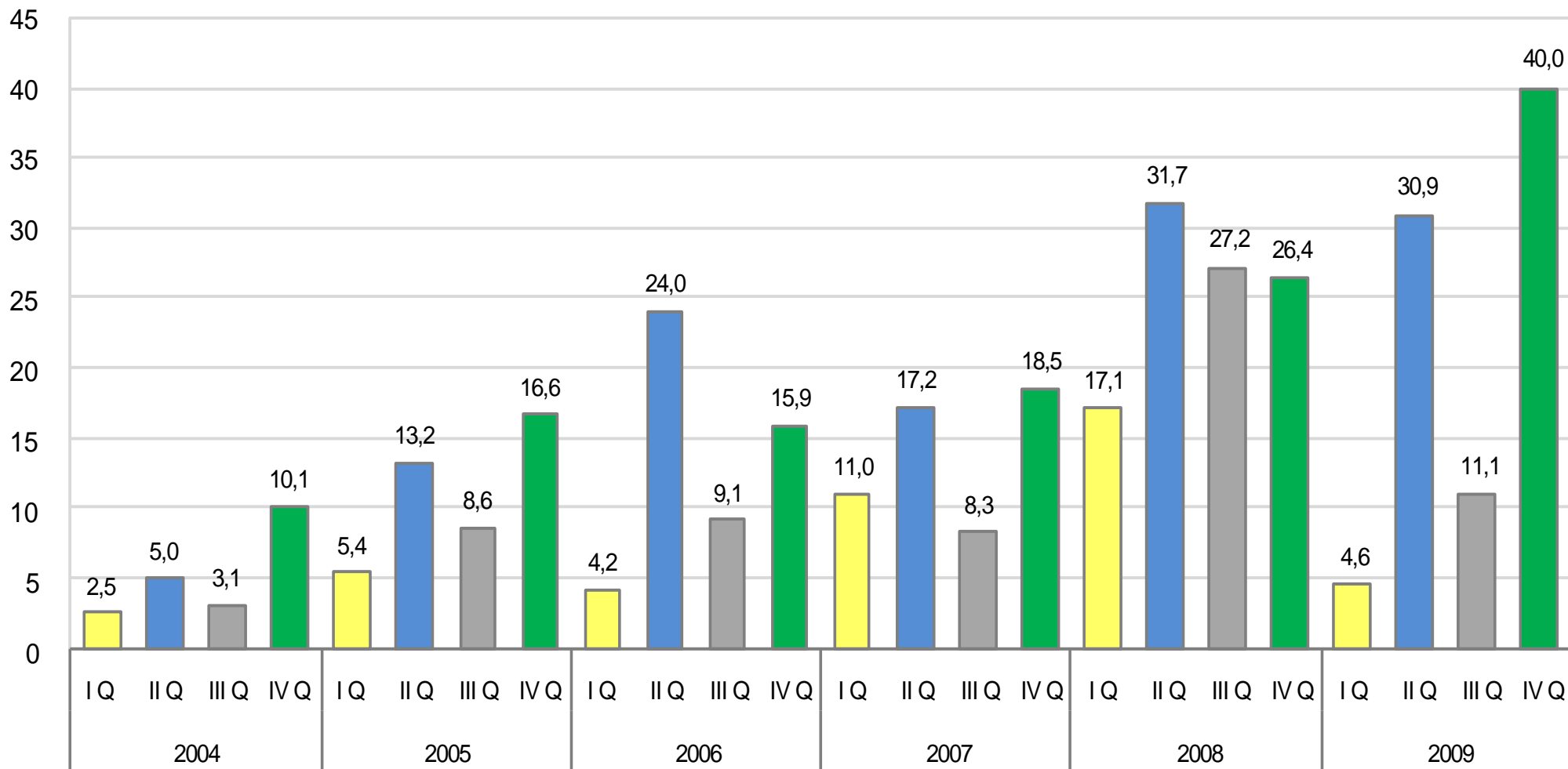
średnia liczba dni deszczowych została opracowana na podstawie miast: Wrocław, Szczecin, Gdańsk, Poznań, Warszawa

Źródło danych pogodowych : www.wunderground.com

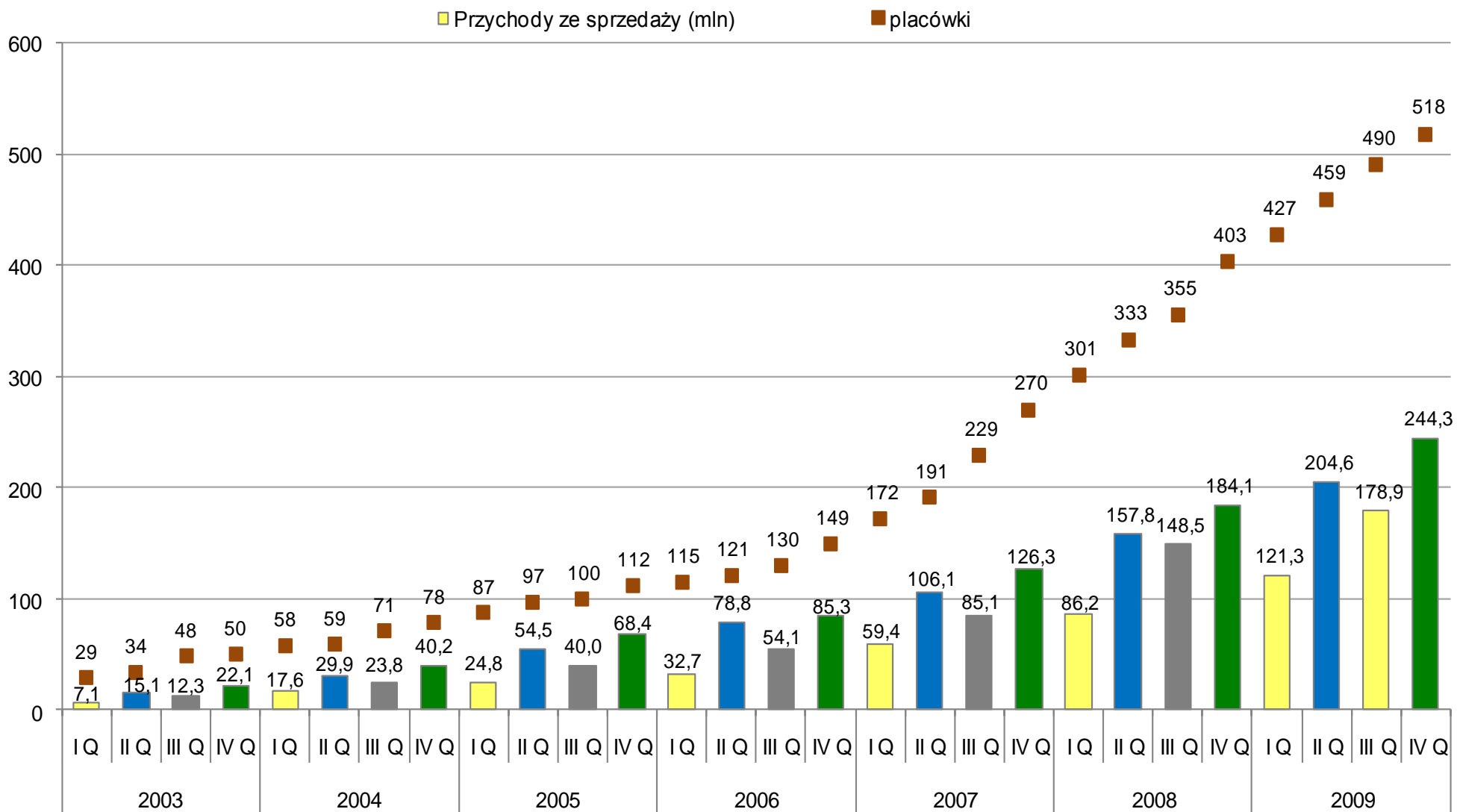
	4Q 2008 `000 PLN	4Q 2009 `000 PLN	Zmiana 4Q 2009/2008
Przychody ze sprzedaży	221 523	270 877	22,3%
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	120 895	152 209	25,9%
Marża brutto na sprzedaży	54,6%	56,2%	2,9%
Koszty sprzedaży	90 652	99 648	9,9%
Koszty ogólnego zarządu	2 387	3 497	46,5%
EBIT	32 381	50 948	57,3%
Marża EBIT	14,6%	18,8%	28,7%
Koszty finansowe	1 841	2 379	29,2%
Zysk (strata) brutto	30 666	48 870	59,4%
Zysk (strata) netto	26 418	40 003	51,4%
Rentowność netto	11,9%	14,8%	23,8%
Aktywa razem	519 305	585 044	12,7%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	224 148	238 004	6,2%
Zobowiązania długoterminowe	14 783	102 189	591,3%
Zobowiązania krótkoterminowe	209 365	135 815	-35,1%
Kapitał własny	295 157	347 040	17,6%

	I-XII 2008 `000 PLN	I-XII 2009 `000 PLN	Zmiana r/r 2009/2008
Przychody ze sprzedaży	754 281	922 708	22,3%
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	405 339	483 496	19,3%
Marża brutto na sprzedaży	53,7%	52,4%	-2,4%
Koszty sprzedaży	266 274	360 294	35,3%
Koszty ogólnego zarządu	8 319	12 337	48,3%
EBIT	131 916	113 269	-14,1%
Marża EBIT	17,5%	12,3%	-29,8%
Koszty finansowe	9 970	9 341	-6,3%
Zysk (strata) brutto	122 201	104 787	-14,3%
Zysk (strata) netto	102 463	86 557	-15,5%
Rentowność netto	13,6%	9,4%	-30,9%
Aktywa razem	519 305	585 044	12,7%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	224 148	238 004	6,2%
Zobowiązania długoterminowe	14 783	102 189	591,3%
Zobowiązania krótkoterminowe	209 365	135 815	-35,1%
Kapitał własny	295 157	347 040	17,6%

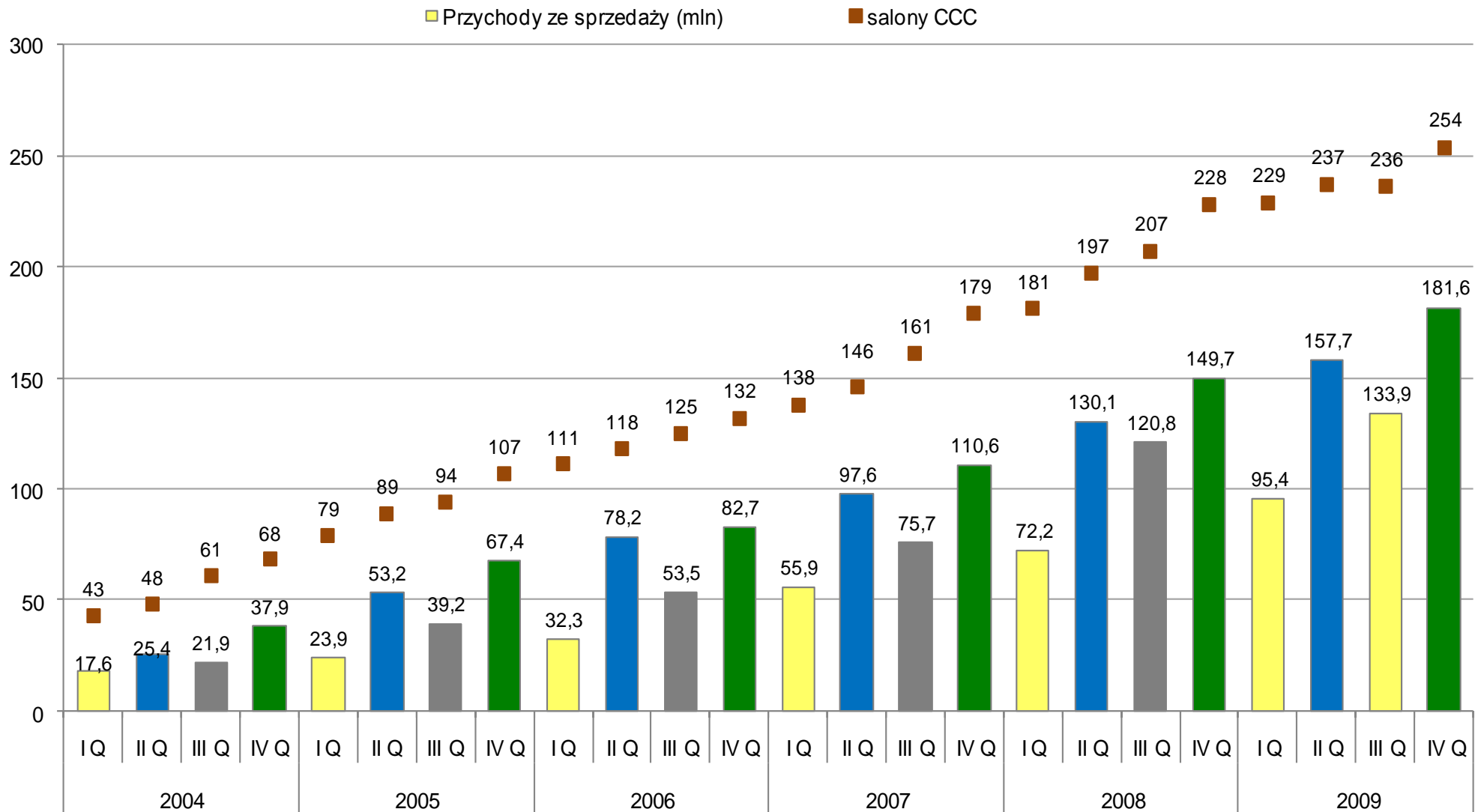
Skonsolidowany zysk netto 2004-2009 (wartości w mln)



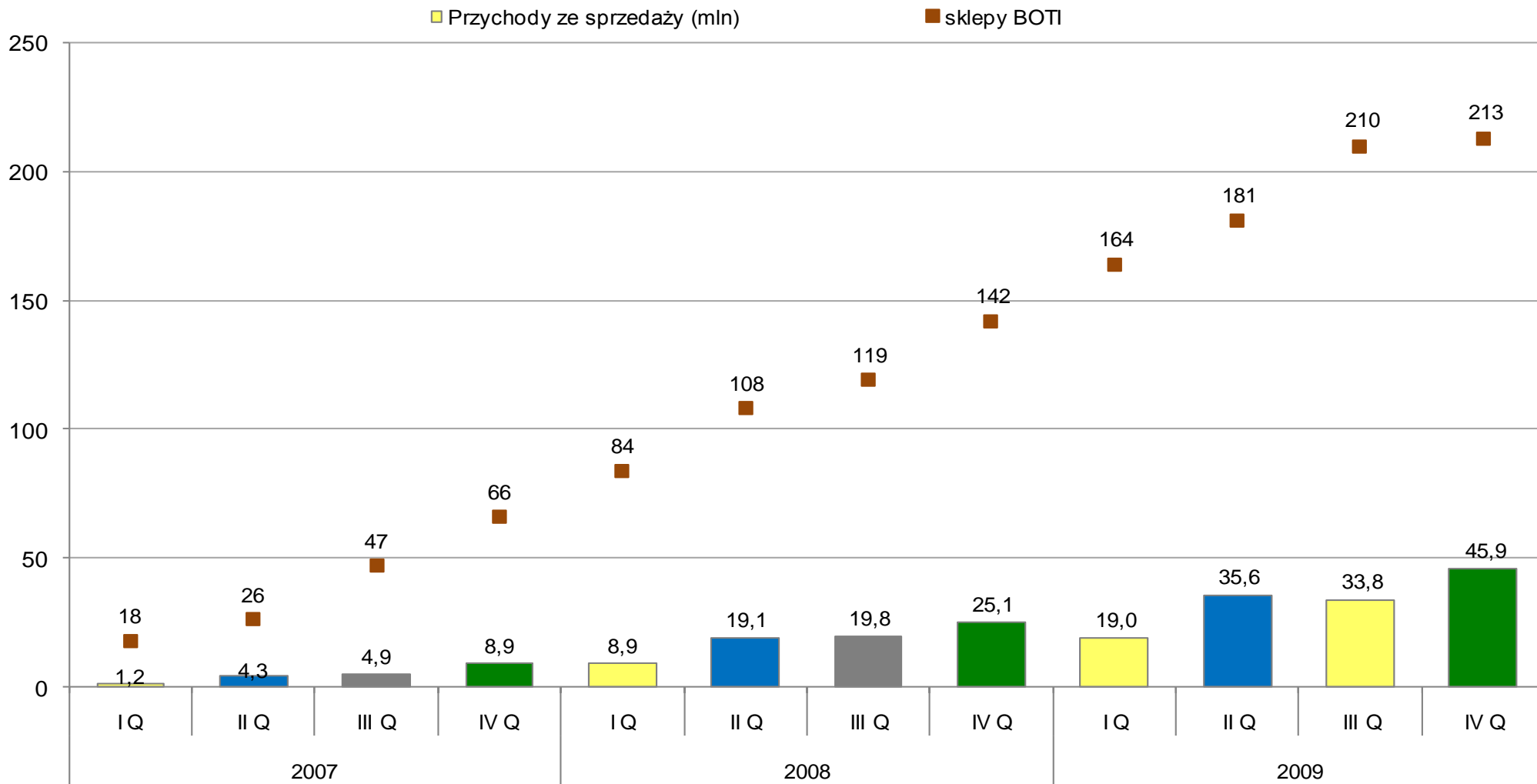
Przychody ze sprzedaży - placówki własne 2004-2009



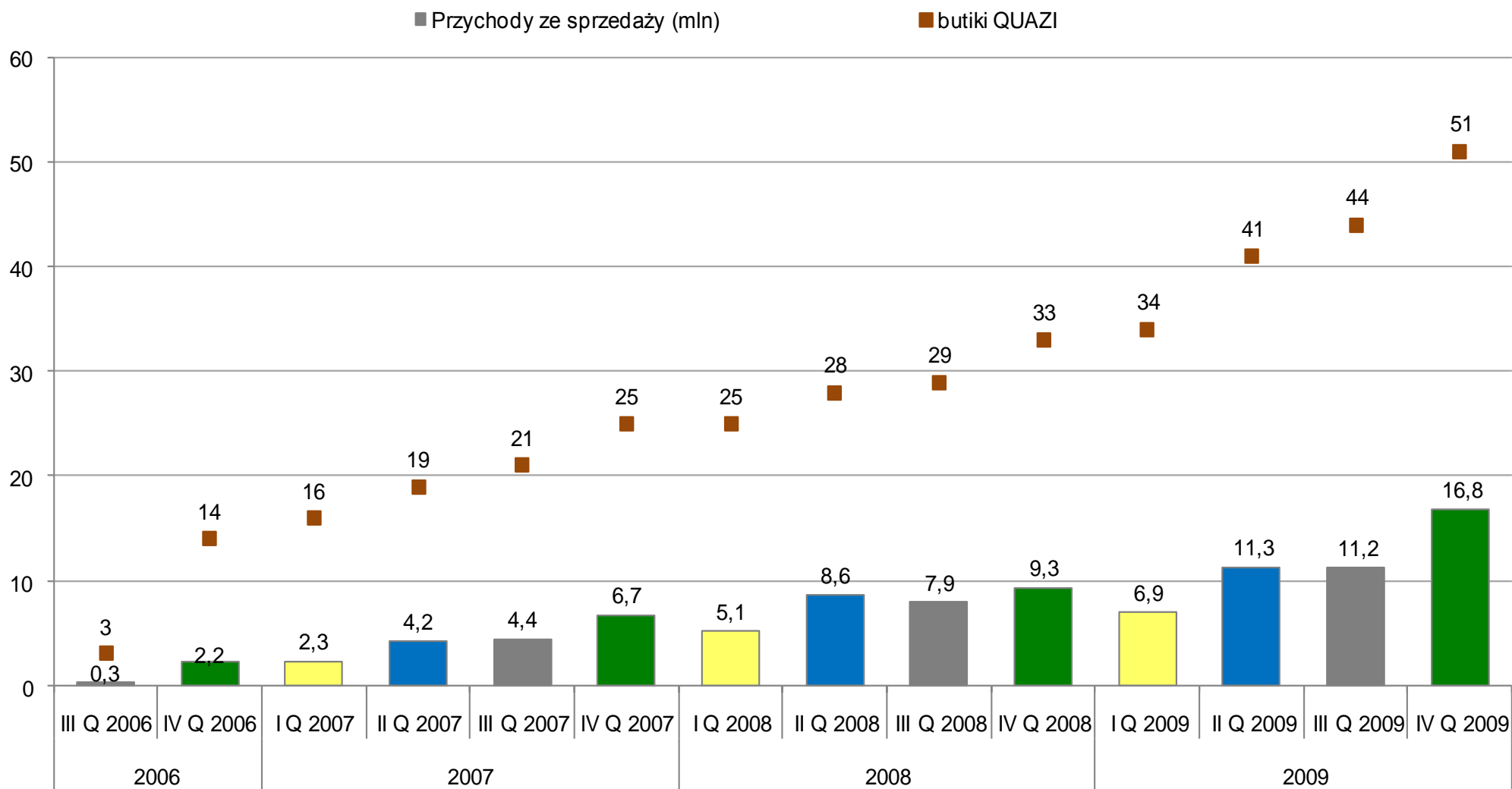
Przychody ze sprzedaży – salony CCC 2004-2009



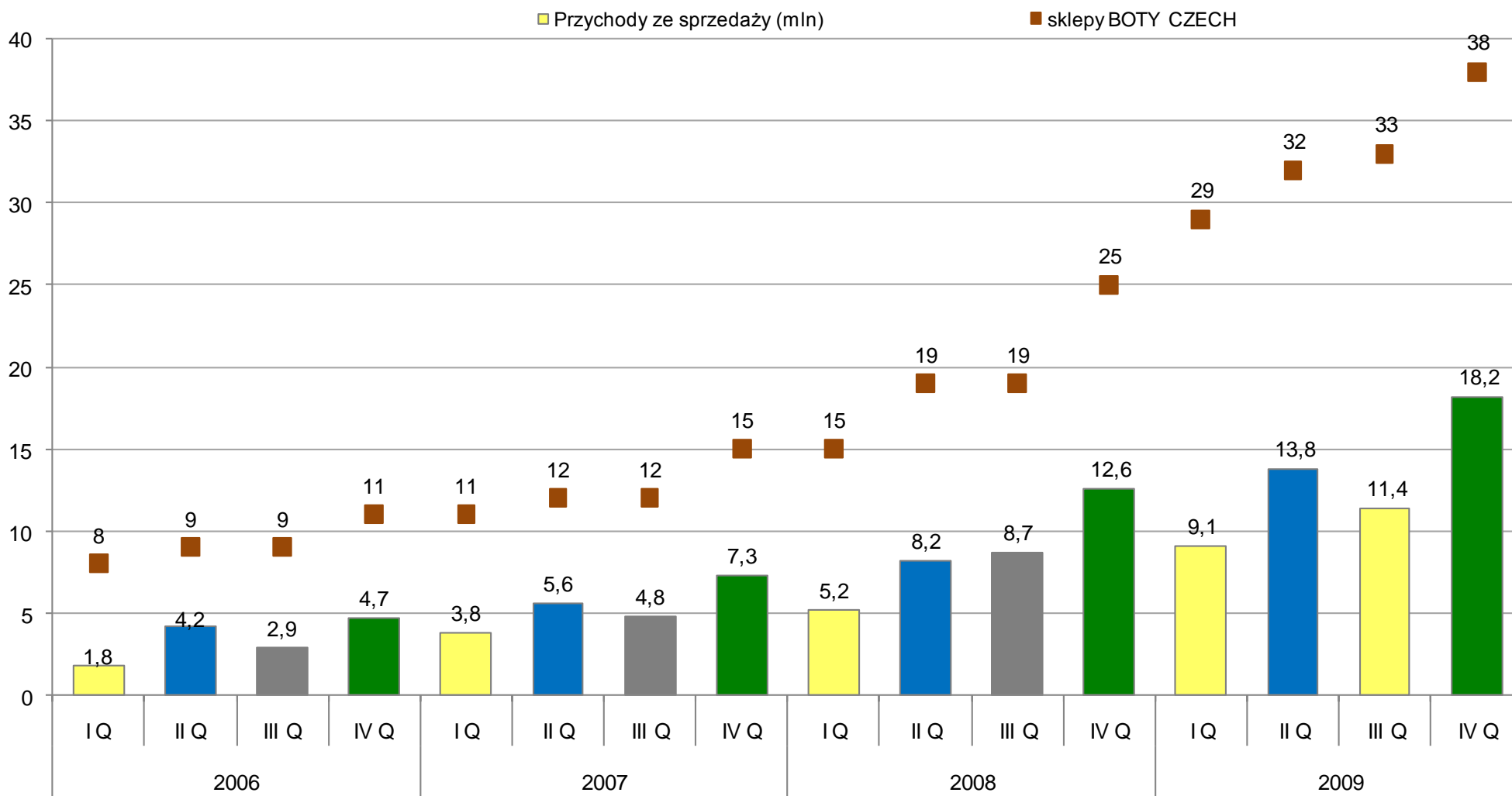
Przychody ze sprzedaży – sklepy BOTI 2007-2009



Przychody ze sprzedaży – butiki QUAZI 2006-2009

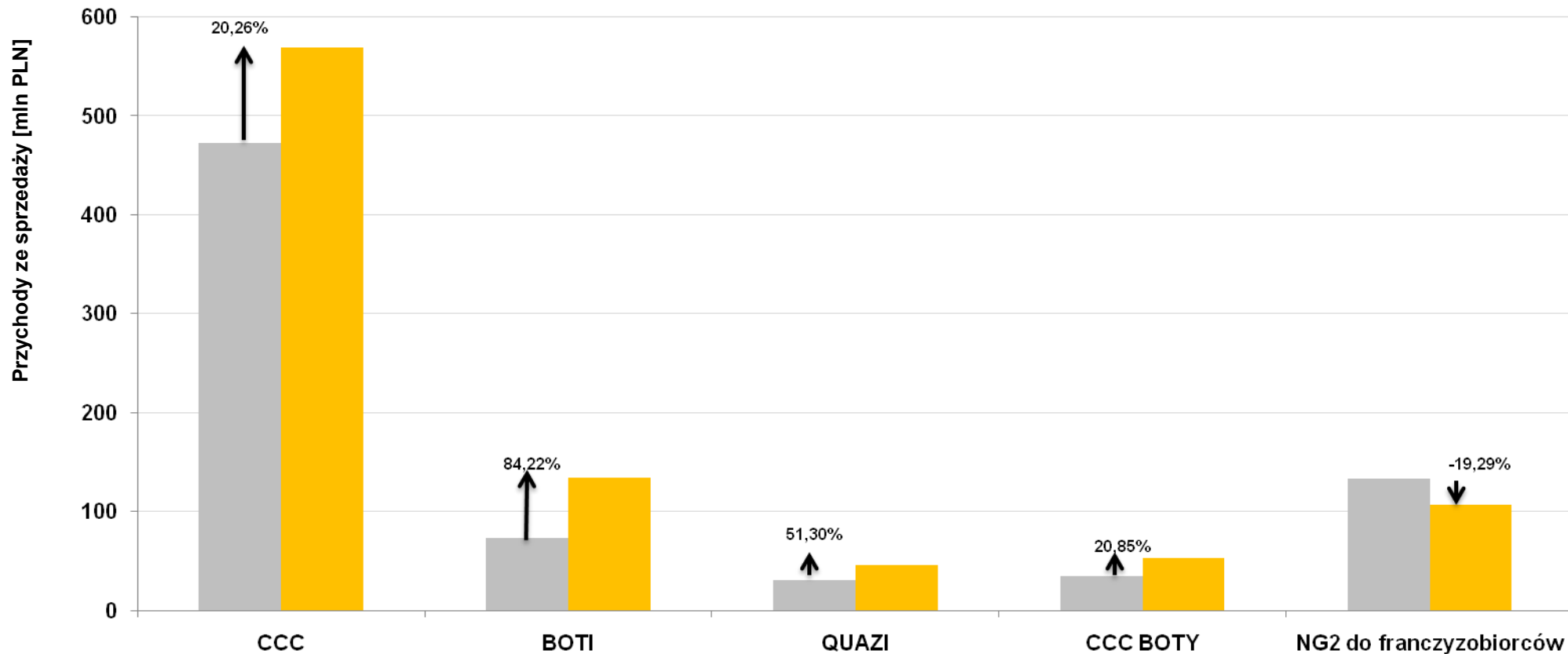


Przychody ze sprzedaży – butiki CCC Boty Czech 2006-2009

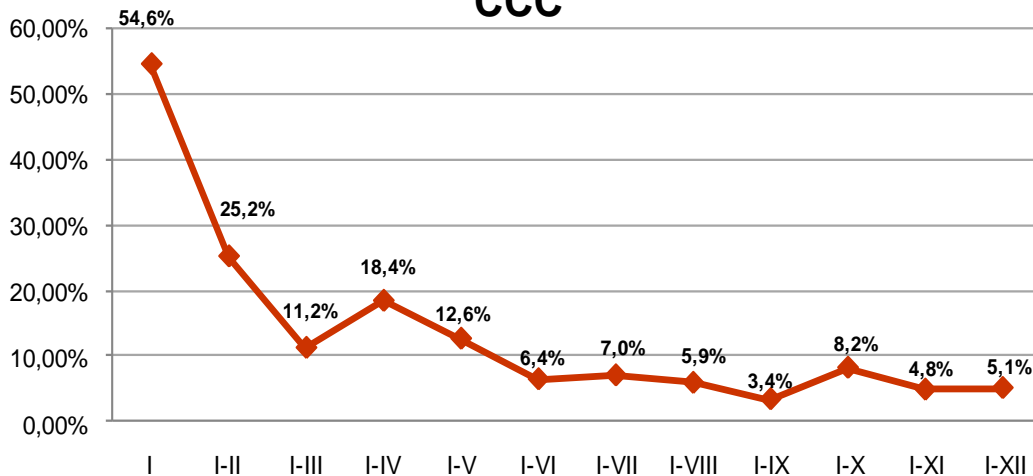


Sprzedaż wg kanałów dystrybucji 2008/2009

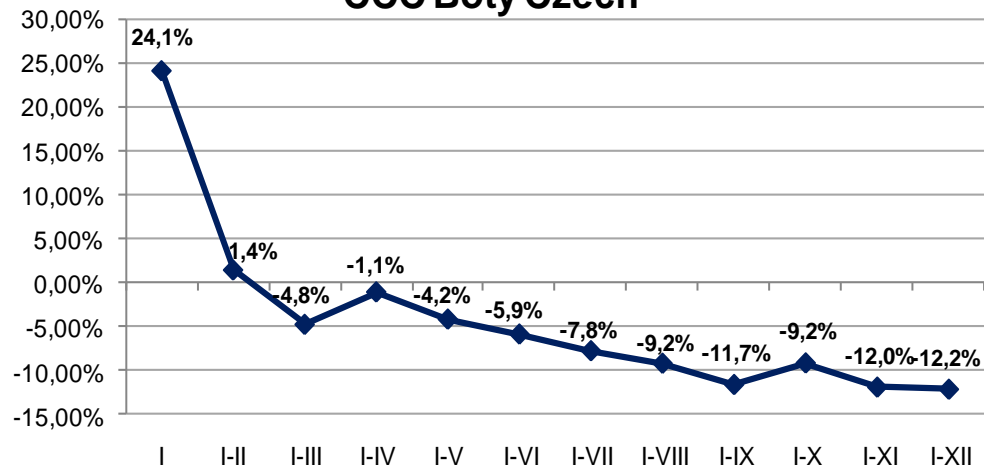
■ I-XII 2008 ■ I-XII 2009



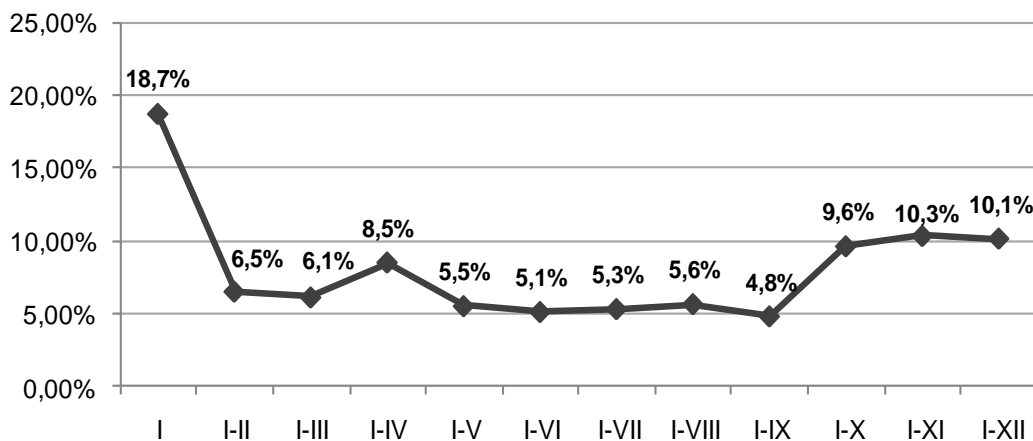
CCC



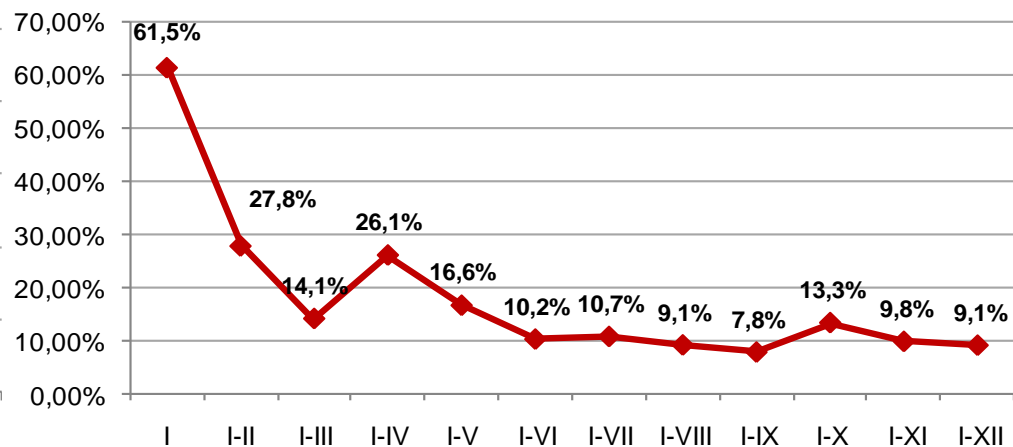
CCC Boty Czech



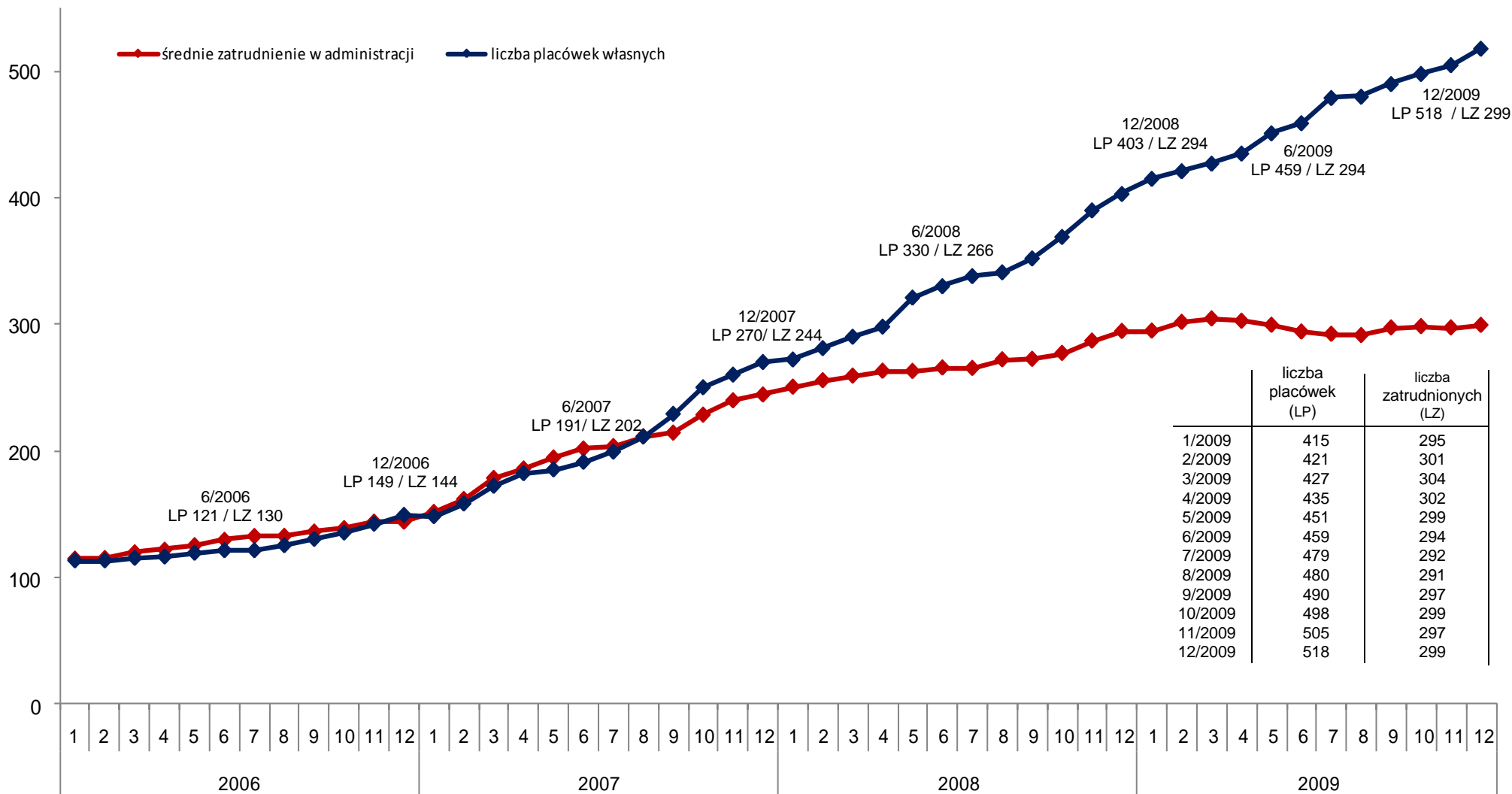
Quazi



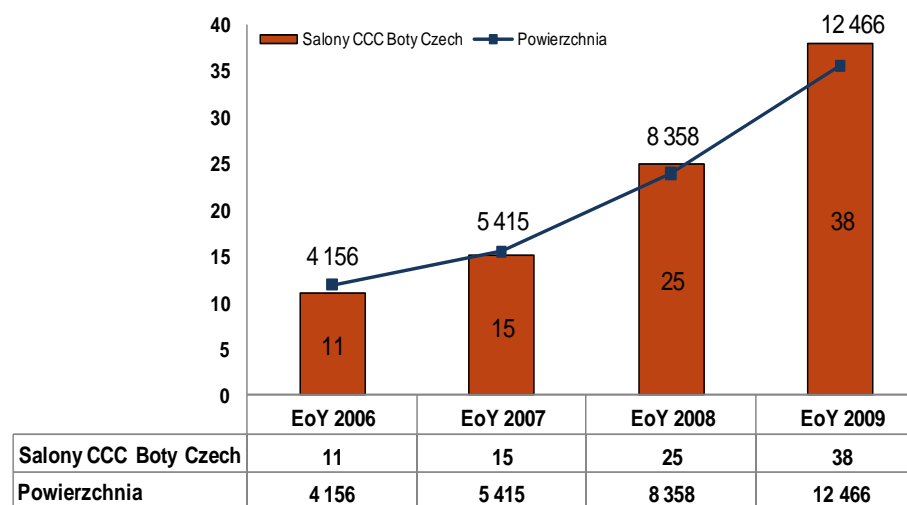
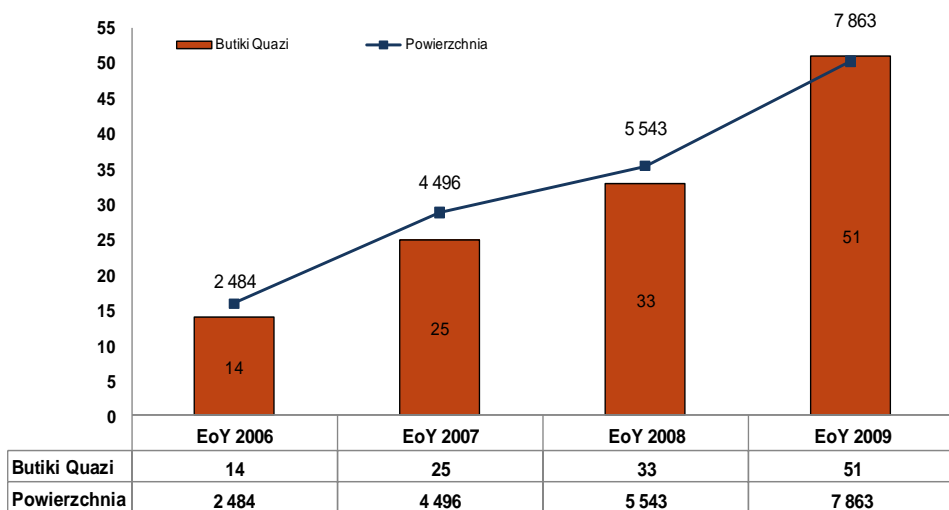
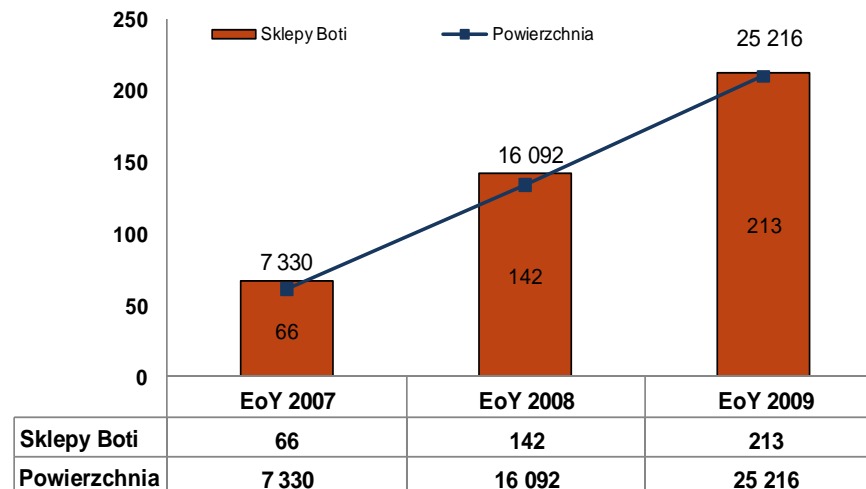
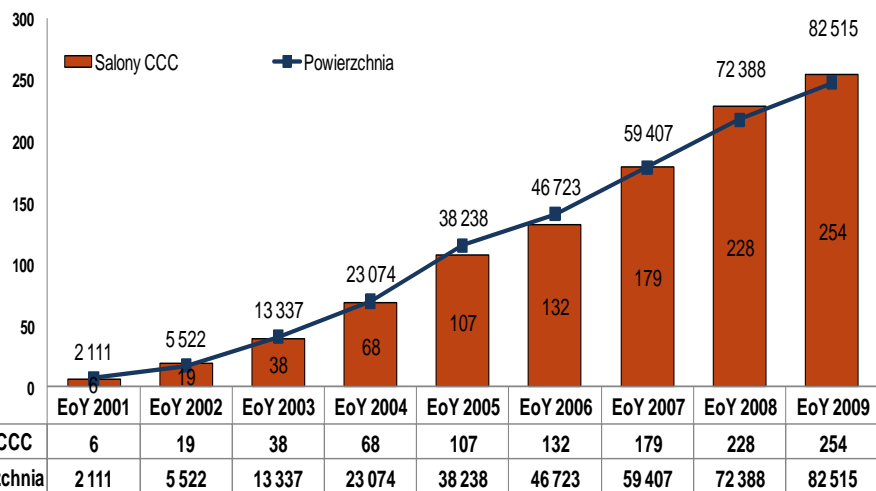
Boti



Liczba placówek własnych a zatrudnienie w administracji w latach 2006-2009



	liczba placówek (LP)	liczba zatrudnionych (LZ)
1/2009	415	295
2/2009	421	301
3/2009	427	304
4/2009	435	302
5/2009	451	299
6/2009	459	294
7/2009	479	292
8/2009	480	291
9/2009	490	297
10/2009	498	299
11/2009	505	297
12/2009	518	299



- **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)

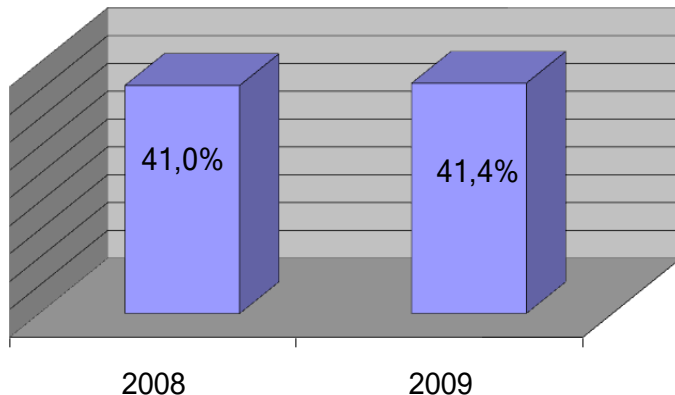
- **Rozwój organiczny**
 - Brak atrakcyjnych podmiotów do przejęcia.
 - Sukcesywne powiększanie sieci sprzedaży i otwieranie nowych sklepów.
 - Przejmowanie kolejnych sklepów franczyzowych.

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

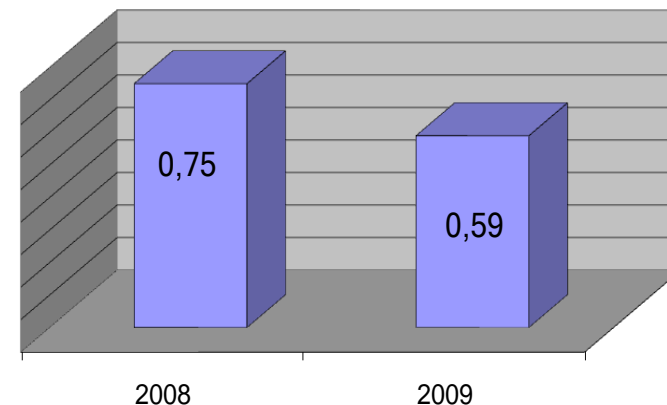
- **Dalszy dynamiczny rozwój sieci sprzedaży i powiększanie udziałów w rynku.**
 - Wielkość krajowego rynku obuwniczego szacowana jest na **8 mld PLN (130 mln par)**.
 - NG2 jest liderem w branży z udziałami na poziomie **12-13%**.
 - W ciągu najbliższych trzech lat NG2 stawia sobie za cel **udział w 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 franszizowych.
- **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 franszyzowych), 500 BOTI (w tym 100 franszyzowych) i 100 Quazi
 - **70 salonów CCC w Czechach**

wskaźnik zadłużenia kapitału własnego (%)

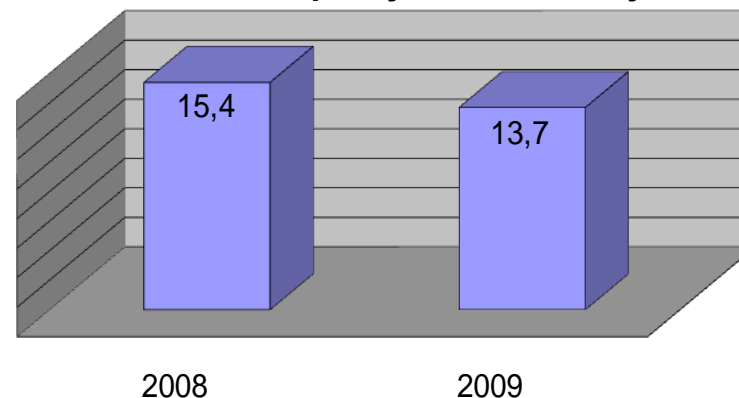


wskaźnik zadłużenia EBITDA



	2008	2009
wskaźnik zadłużenia kapitału własnego (%)	41,0%	41,4%
wskaźnik zadłużenia / EBITDA	0,75	0,59
wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem	15,4	13,7

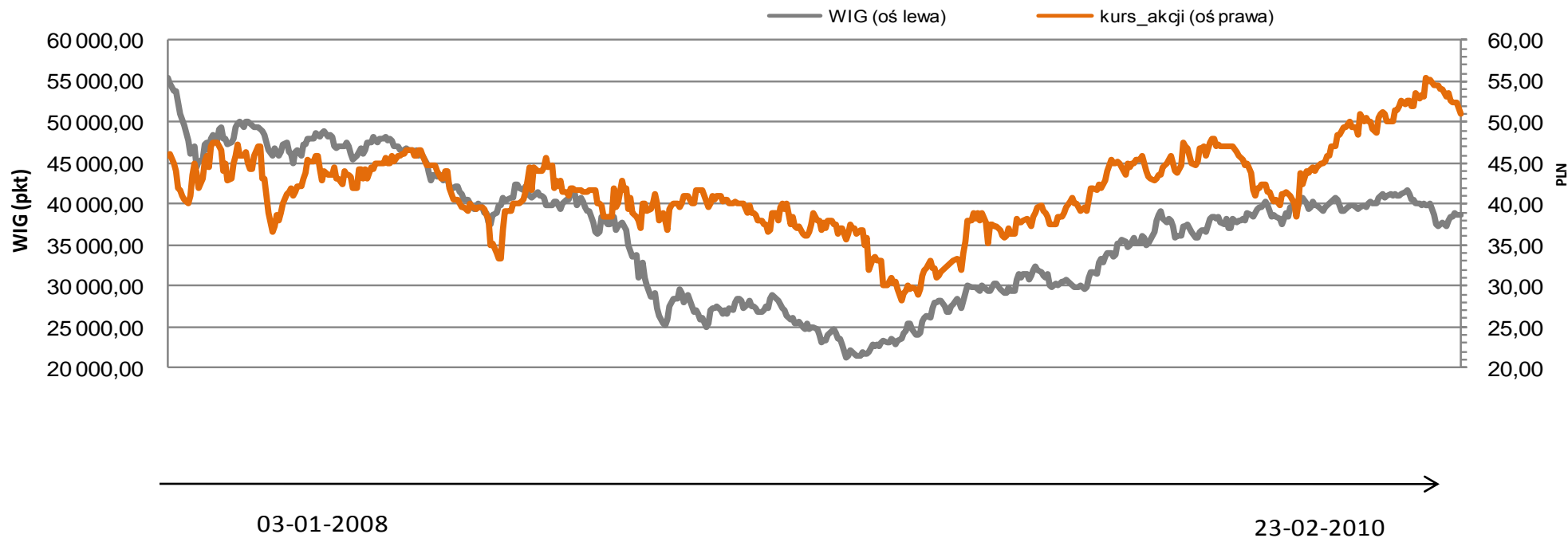
wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem



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



Zmiana kursu akcji od początku 2008 **+14,02%**
Zmiana wartości WIG od początku 2008 **-30,57%**

- 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**

