



CCC
GROUP
for
unicef 

Q2 2019

PREZENTACJA
WYNIKÓW

fot. CCC

02 AGENDA

KLUCZOWE WYDARZENIA

WYNIKI FINANSOWE

REALIZOWANE PROJEKTY

PODSUMOWANIE

Q2

PYTANIA I ODPOWIEDZI





KLUCZOWE WYDARZENIA

04 GRUPA CCC W LICZBACH – Q2 2019

WZROST PRZYCHODÓW
E-COMMERCE

+ 50%

18% ► 21%

WZROST UDZIAŁU OBROTÓW ONLINE

LFL W SKLEPACH
STACJONARNYCH

- 3%

KWIECIEŃ - 14%

MAJ - 26%

CZERWIEC +39%

WZROST FINANSOWANIA
ZAPASÓW ZOBOWIĄZANIAM
HANDLOWYMI*

198 mln PLN

KOSZTY
FUNKCJONOWANIA
SKLEPÓW/m²**

- 8%

WZROST
PRZYCHODÓW
GRUPY

+ 29%

* Dane nie zawierają KVAG, DeeZee, Gino Rossi.

** Dane nie zawierają KVAG, DeeZee, Gino Rossi, Shoe Express.

05 GRUPA CCC OBECNA W 26 KRAJACH

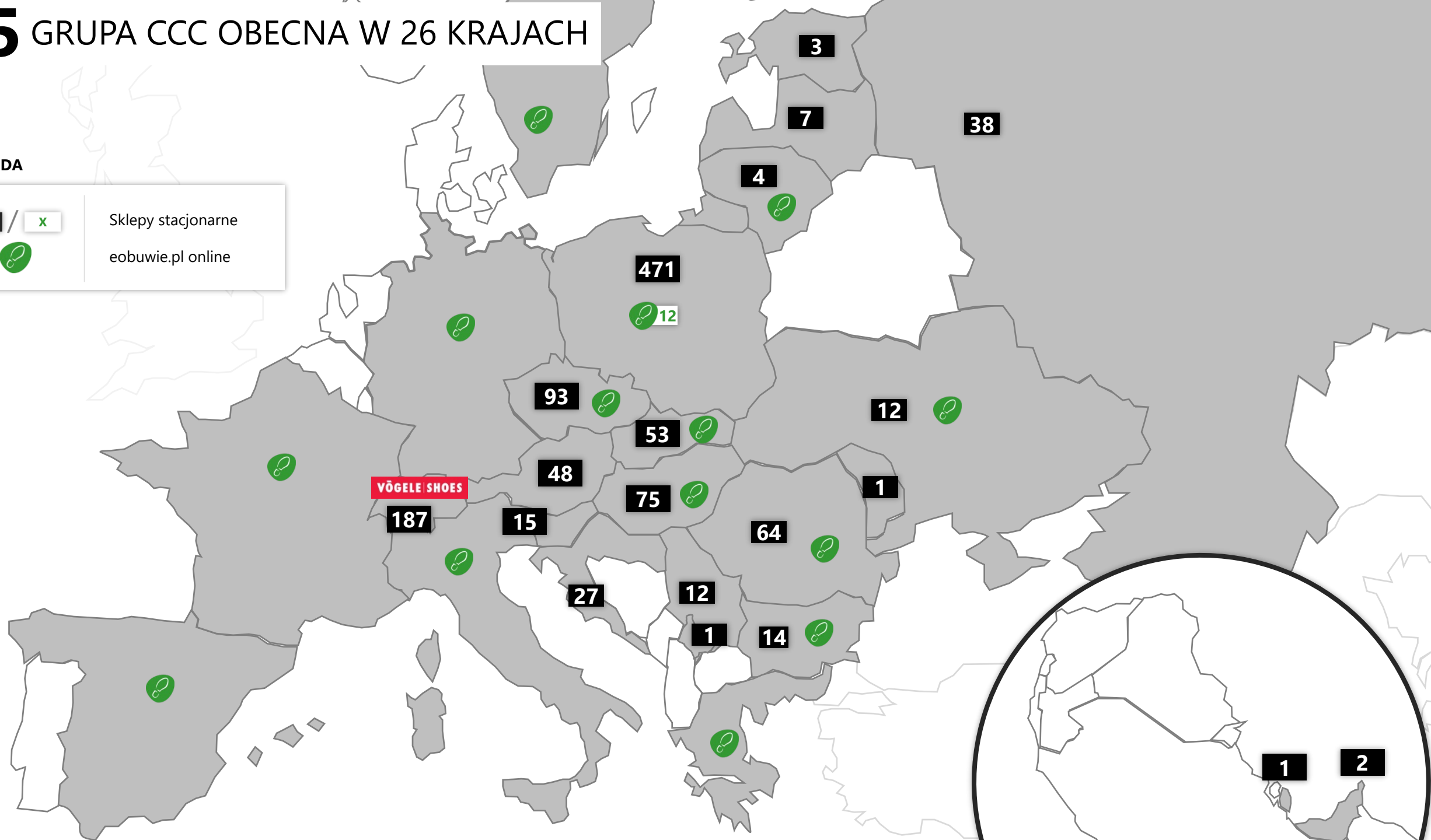
LEGENDA

x / x

Sklepy stacjonarne

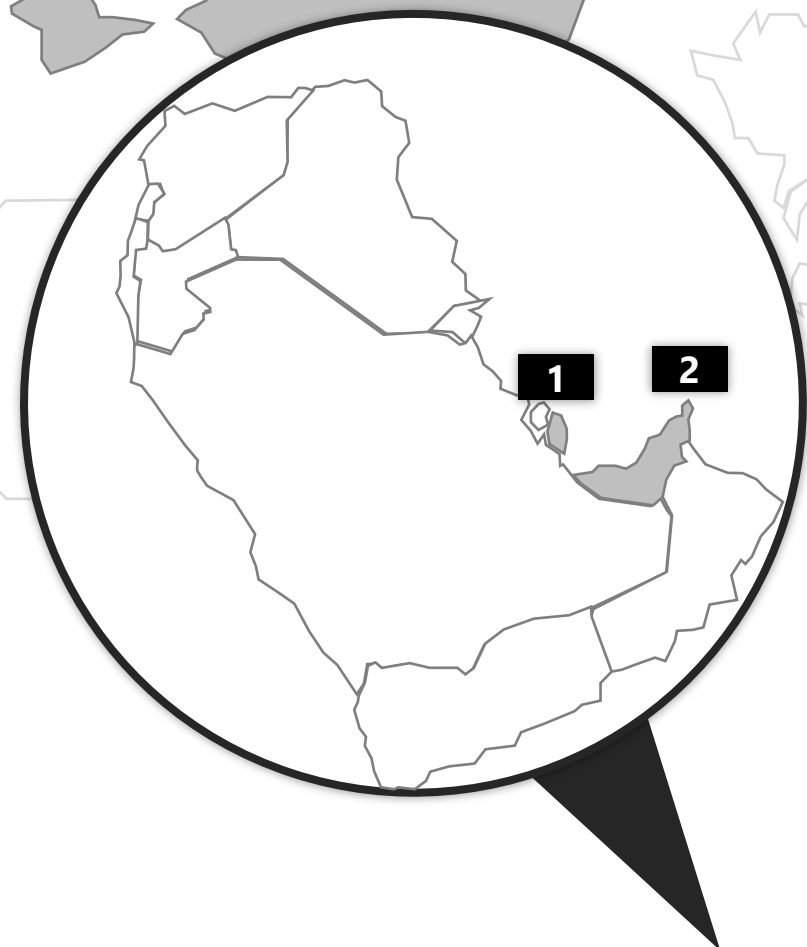


eobuwie.pl online

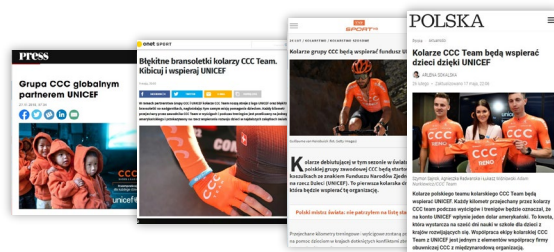


POWIERZCHNIA HANDLOWA	30.06.2019	RDR(m ²)	RDR (%)
Własne, w tym	678 727	+90 550	15%
- Vogele	80 071	-6 703	-8%
- eobuwie.pl	7 777	+ 5 479	>100%
- Gino Rossi	6 911	+6 911	X
Franczyza	23 155	+8 548	59%
Razem [m²]	701 882	+99 098	16%

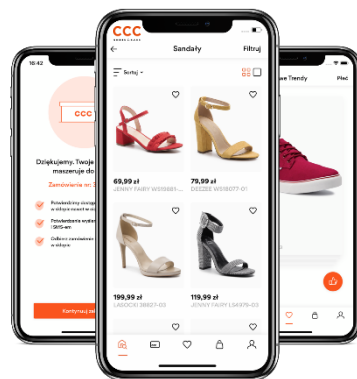
LICZBA SALONÓW	30.06.2019	RDR
Własne, w tym:	1 168	+104
- Vogele	187	-21
- eobuwie.pl	12	+10
- Gino Rossi	59	+59
Franczyza	44	+23
Razem [liczba]	1 212	+127



06 KLUCZOWE WYDARZENIA W Q2 2019



➔ **Kampania UNICEF**



➔ **URUCHOMIENIE e-commerce CCC**



➔ **REKORDOWA sprzedaż czerwca**



➔ **ROZWÓJ esize.me**

Q2 2019

➔ **EKSPANSJA na nowe rynki**



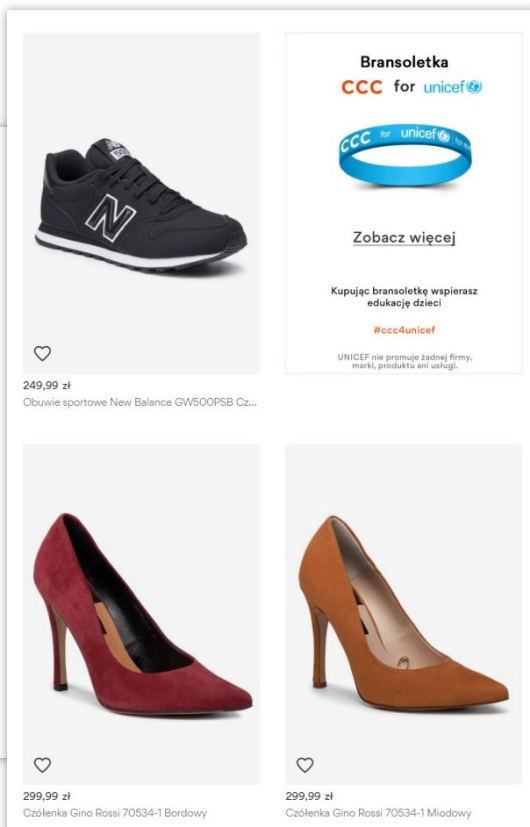
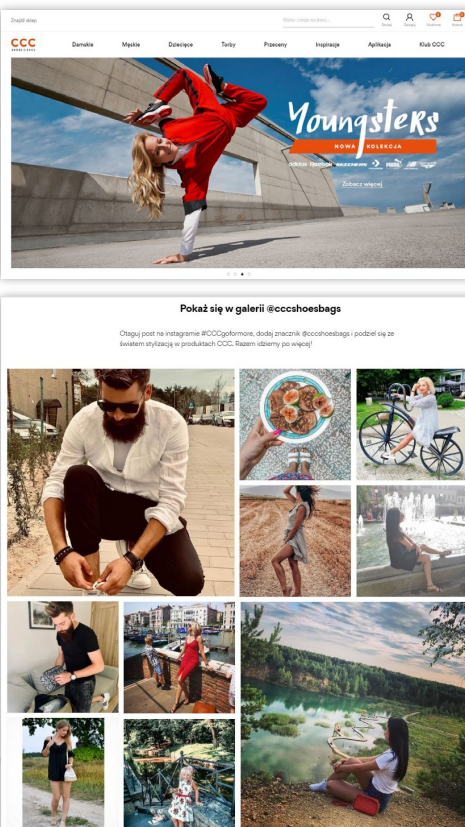
➔ **ROZWÓJ oferty produktowej**



➔ **ROLL-OUT Modivo w regionie**



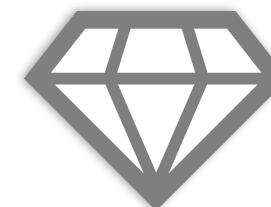
07 OMNICHANNEL CCC – APLIKACJA MOBILNA & E-COMMERCE



URUCHOMIENIE ECOMMERCE CCC 24.06



60%
klientów
w wieku
18-30 lat



solidny start online
i szybkie wejście na
3-4%
przychodów
offline



>

100

tys. transakcji w PL
(od startu do 02.09)

#CzynneCałyCzas

APLIKACJA MOBILNA CCC



>0.6 mln pobrań
(przy znikomym marketingu)



82 tys. pozyskanych klubowiczów



Top 3 aplikacja w kwietniu
(PL w App Store)



Bardzo dobre opinie użytkowników



08 ROZWÓJ EOBUIE.PL

MODIVO

✓ Roll-out Modivo w regionie

Q2



POLSKA



CZECHY



SŁOWACJA



RUMUNIA

1 mln PLN przychodu

Q3



WĘGRY

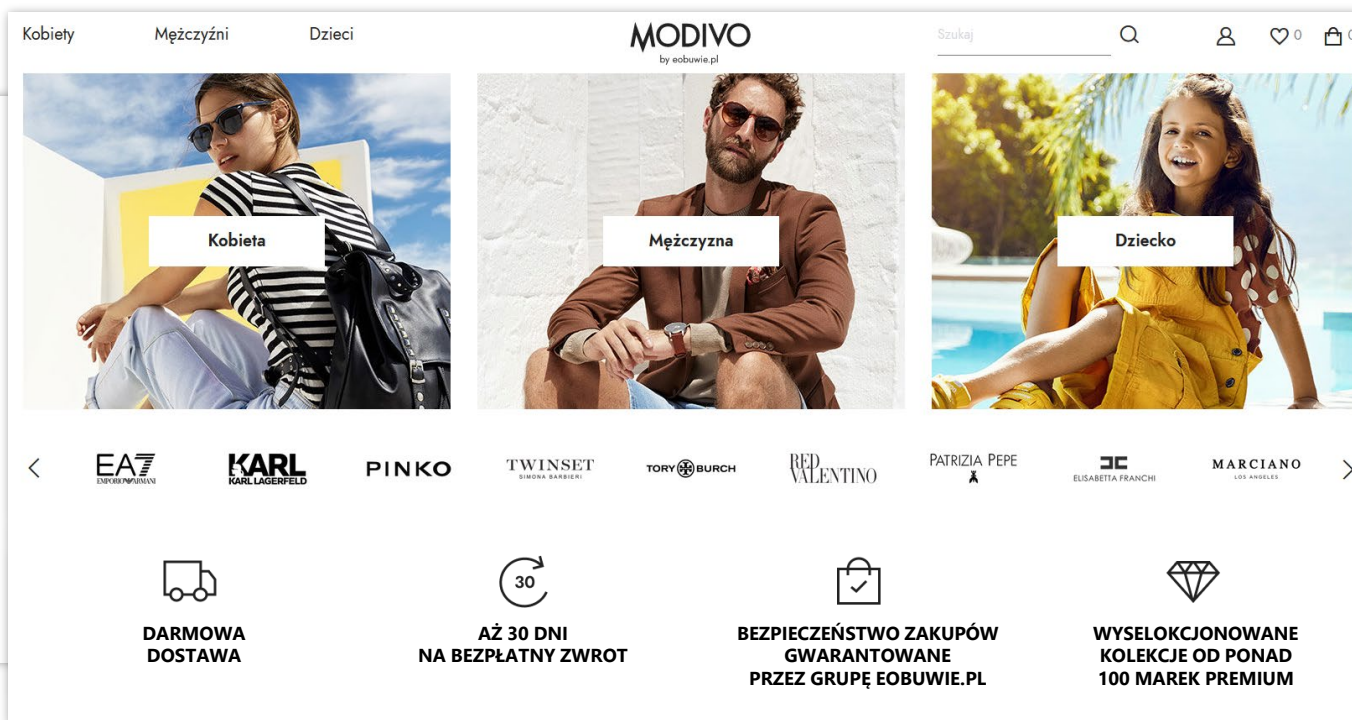


GRECJA



BUŁGARIA

2 mln PLN przychodu YTD



esize.me

- Uruchomienie **FOOT TRUCK**
- Nowy sposób marketingu
- Jeszcze bliżej klientów
- **>5000 skanów**
- Edukacja klientów o usłudze esize.me
- Start trasy „projekt plaża”



09 ROZWÓJ DEEZEE



DEEZEE w CCC

> 700 tys.
Sprzedanych par obuwia



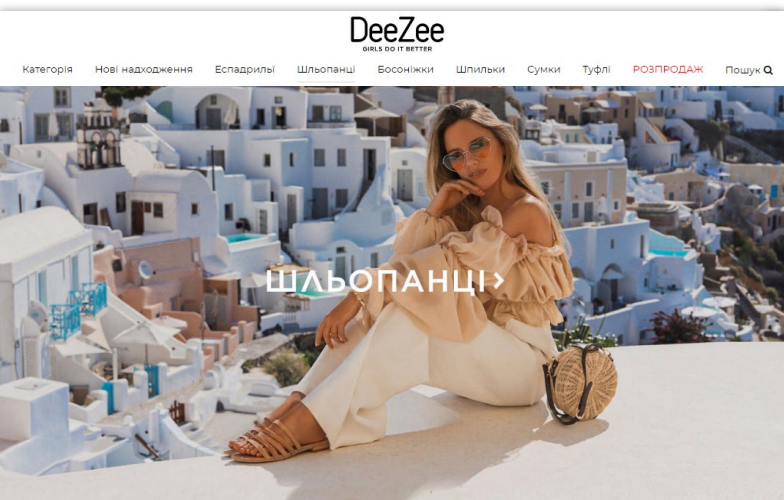
Dotarcie do
nowego klienta

DeeZee
GIRLS DO IT BETTER

WYNIKI DEEZEE - Q2

1 miejsce
w Social Media w Polsce*

~x2
Przychody rdr



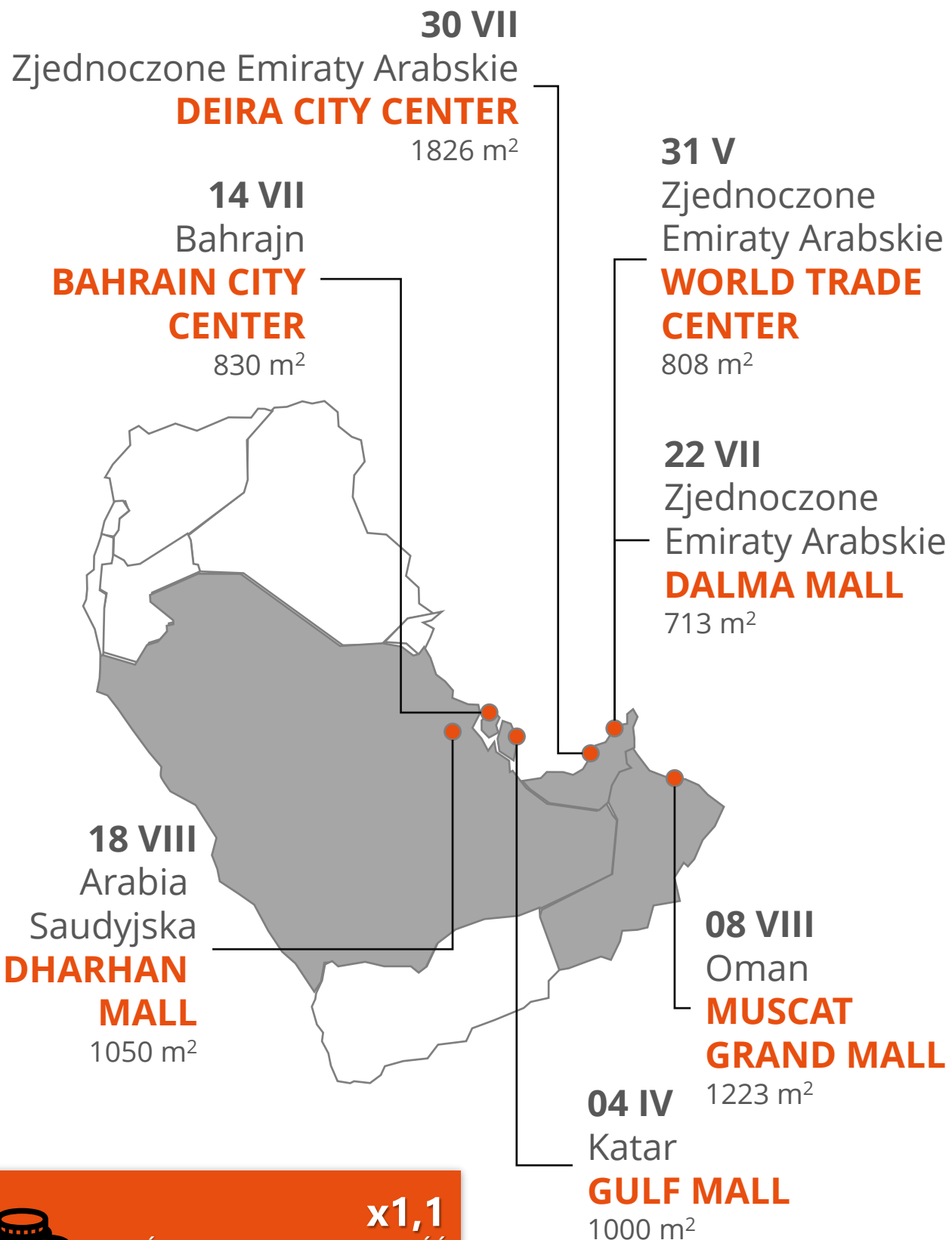
NOWY RYNEK - UKRAINA



<https://www.DeeZee.com.ua/>



10 NOWE RYNKI W REGIONIE GCC

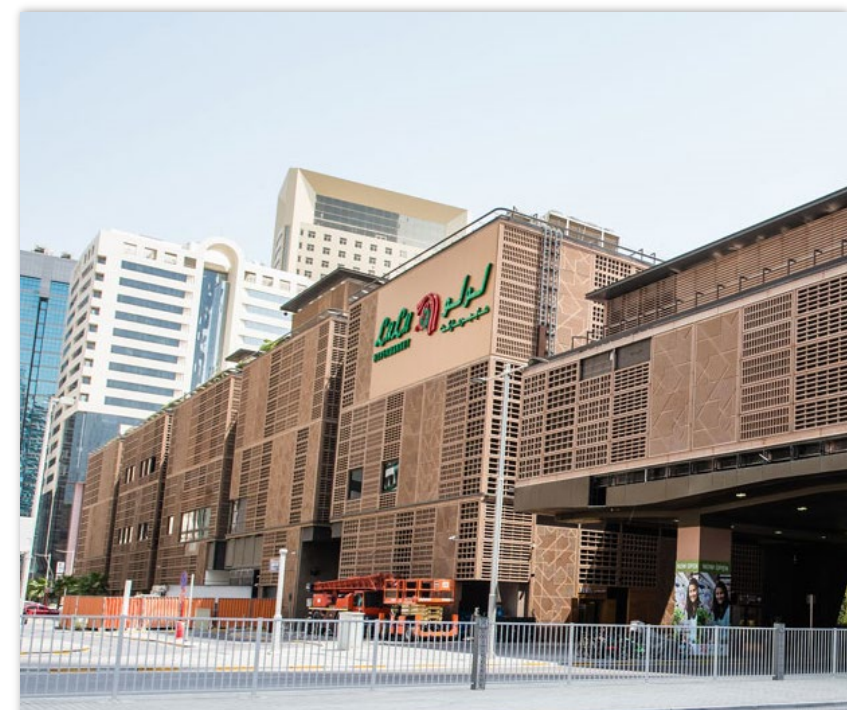
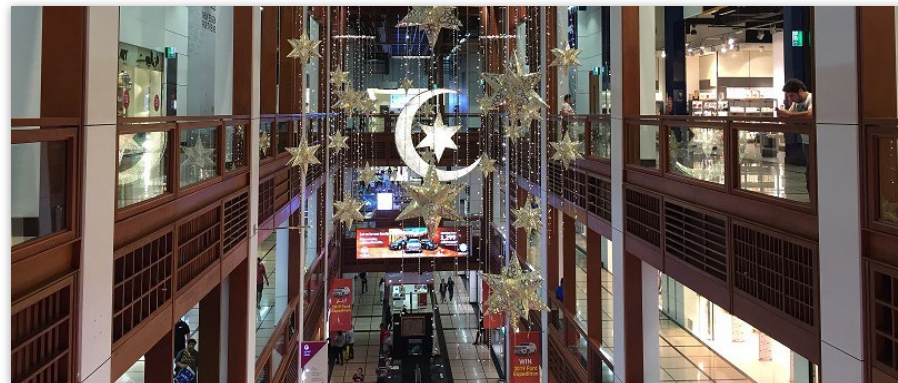


x1,1

ŚREDNIA DZIENNA WARTOŚĆ
SPRZEDAŻY SKLEPU w GCC vs PL



CCC
GROUP



11 WSPÓŁPRACA Z UNICEF

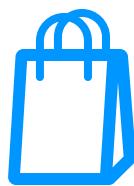
unicef

YTD 2019



32%

transakcji z produktem UNICEF



5.8 mln

toreb papierowych



2.5 mln YouTube

wyświetleń reklamy [#CCC4UNICEF](#)



KIBICUJEMY **CCC** | TEAM

#CCCTeam4UNICEF

281 403 km

taki dystans pokonali kolarze **CCC** | TEAM

#CCCTeamFan

13 673 430 km

taki dystans pokonali fani **CCC** | TEAM

IV 2019

UWIELBIAM

BARDZO LUBIĘ

LUBIĘ

JEST MI OBOJĘTNE

NIE LUBIĘ

VII 2019

+7 P.P.

Uwielbiam & Bardzo Lubię CCC



fot. DeeZee

WYNIKI FINANSOWE

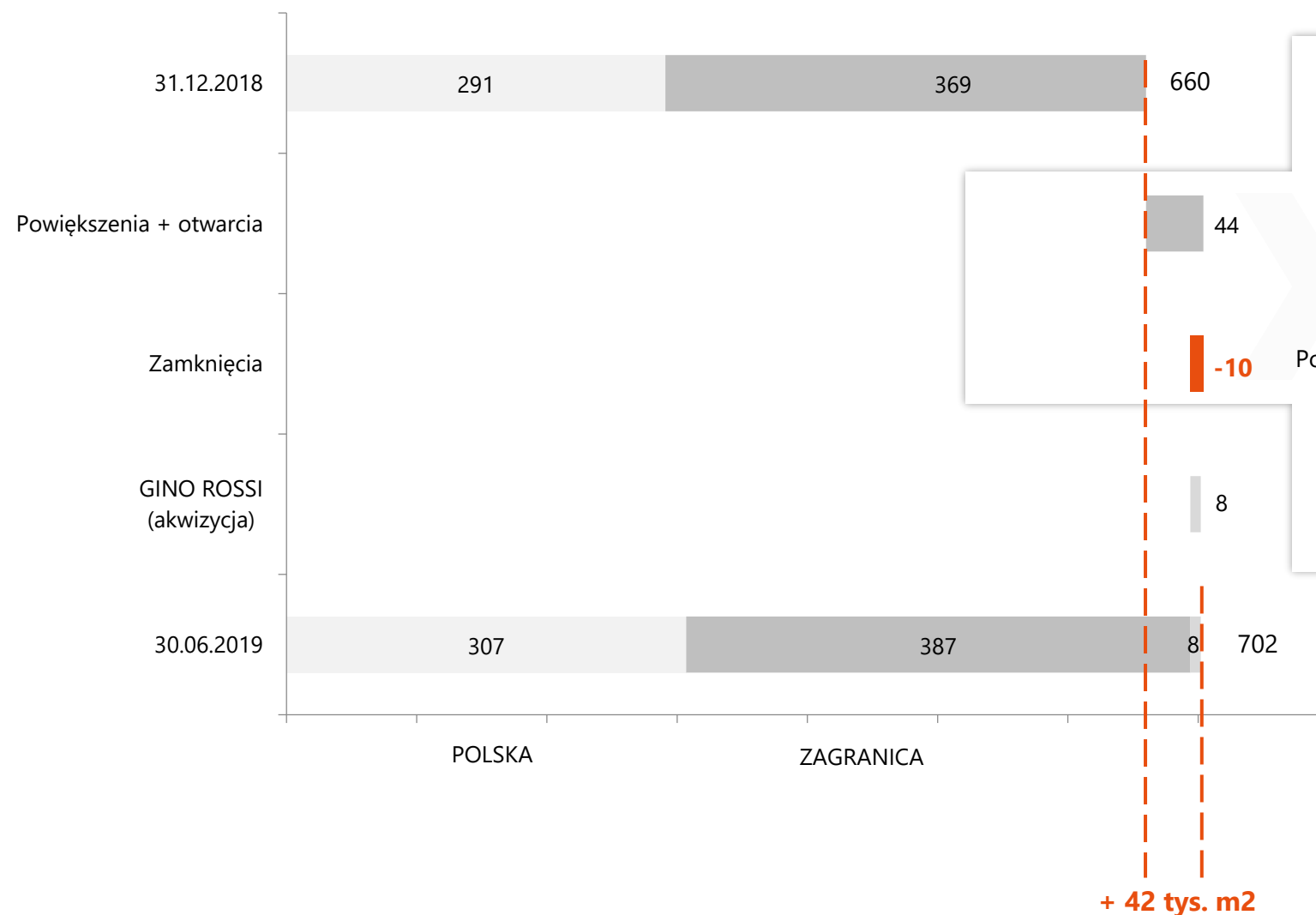
Wyniki finansowe wszędzie, gdzie nie jest
zaznaczone inaczej, prezentowane są zgodnie
z MSSF5 („działalność zaniechana”)
oraz z MSSF16.

13 RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT Q2

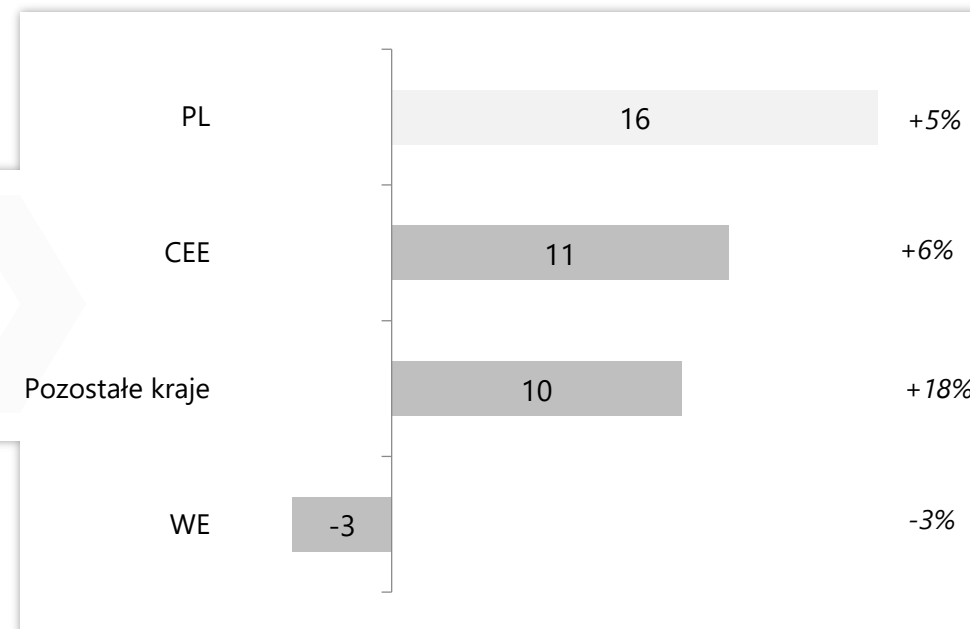
mln PLN	Q2 18	Q2 19	RDR	KOMENTARZ
DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA				
Przychody	1 271	1 642	29% ▲	
Zysk brutto na sprzedaży	678	840	24% ▲	
<i>Marża brutto</i>	53,3%	51,2%	-2,1 p.p. ▼	<ul style="list-style-type: none"> • Duża akcja promocyjna w czerwcu • Wzrost udziału markowego obuwia sportowego (z 6% do 14%)
Koszty SG&A	-501	-711	42% ▼	Rezerwa dotycząca PCC od nabycia ZCP (-21 mln PLN)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	95	9	-90% ▼	W Q2 2018 zysk z okazjnego nabycia KVAG 104 mln PLN (dane Q2 2018 przekształcone w związku z ostatecznym rozliczeniem nabycia KVAG)
Wynik operacyjny	272	138	-49% ▼	
EBITDA	402	321	-20% ▼	
<i>Marża EBITDA</i>	31,6%	19,5%	-12,1 p.p. ▼	
EBITDA (nie uwzględnia MSSF16)	305	184	-40% ▼	
Zysk przed opodatkowaniem	243	99	-59% ▼	Udział w zysku jednostki stowarzyszonej HRG (+6,4 mln PLN) oraz wycena opcji nabycia udziałów w HRG (-23 mln PLN)
Zysk netto z działalności kontynuowanej	241	80	-67% ▼	
Zysk netto z działalności zaniechanej	-7	-34	>100% ▼	-31,6 mln korekta z wyceny CCC Germany i działalność sieci Simple (sprzedane przed dniem bilansowym)
Zysk netto	234	46	-80% ▼	

14 PRZYROST POWIERZCHNI HANDLOWEJ OD POCZĄTKU ROKU

ZMIANA POWIERZCHNI [tys. m²]



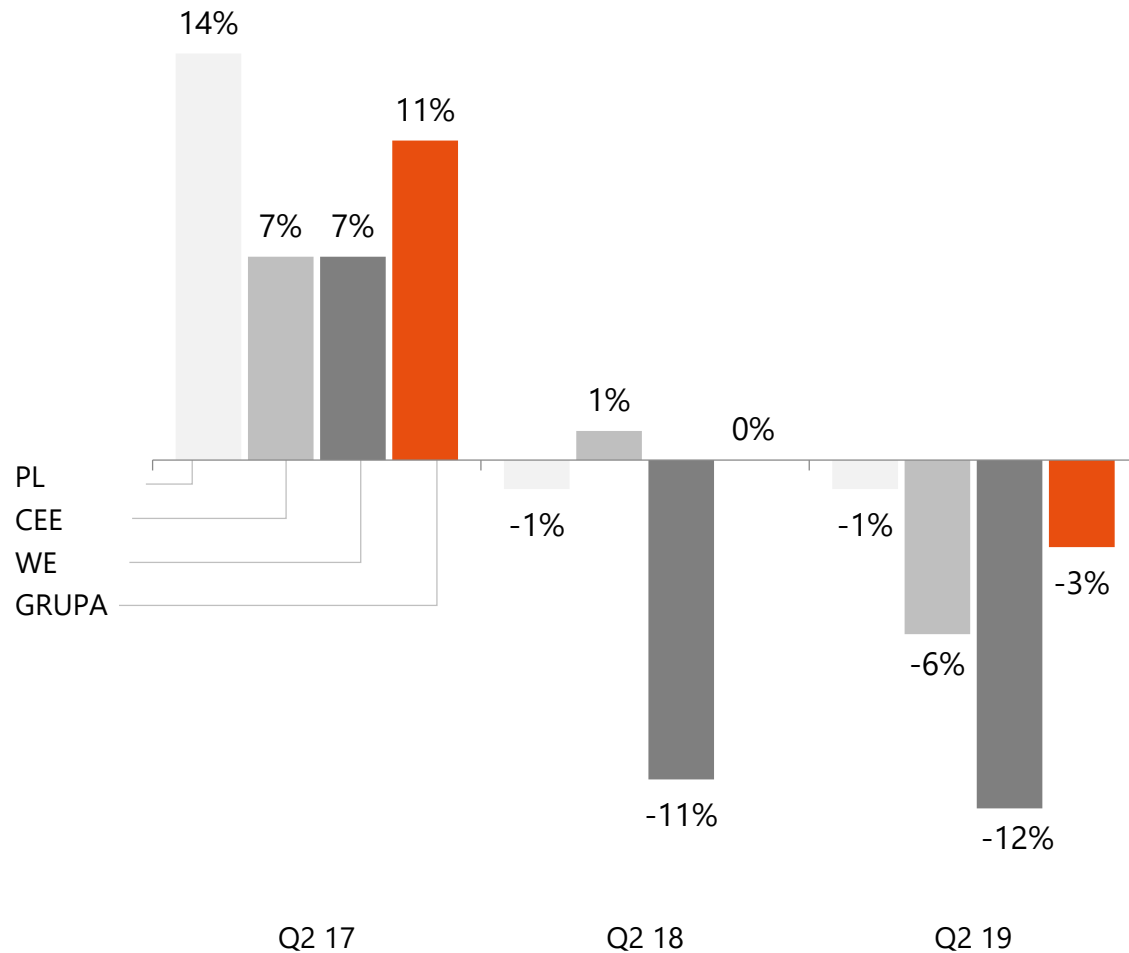
WZROST ORGANICZNY [tys. m²]



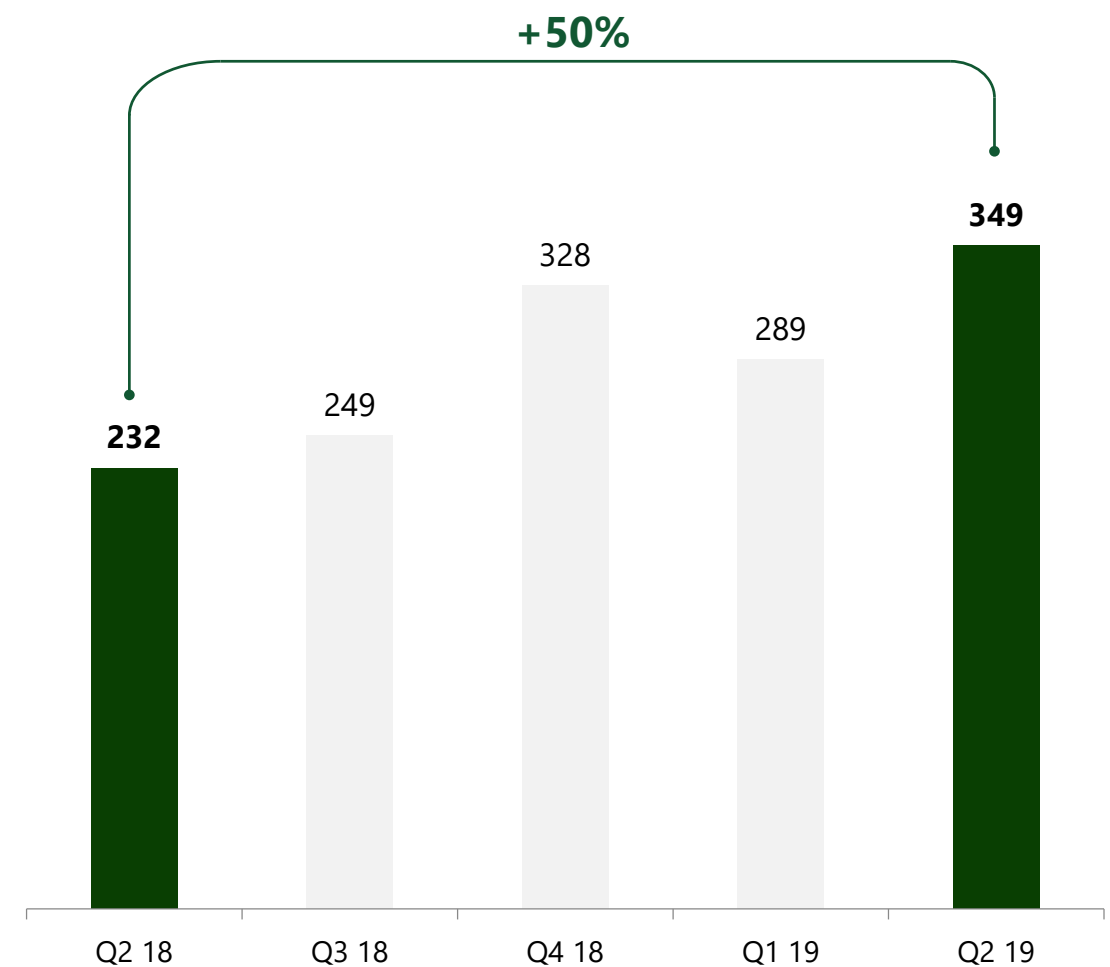
- Zmniejszenie powierzchni handlowej w segmencie WE głównie w wyniku optymalizacji sieci sprzedaży KVAG (10 zamkniętych sklepów YTD). Rekordowa liczba zamknięć w związku z optymalizacją portfela sklepów.
- Największy przyrost powierzchni w segmencie CEE – Słowenia, w pozostałych krajach – Rosja.

15 KONTYNUACJA WZROSTU E-COMMERCE

LFL WEDŁUG REGIONÓW [%]



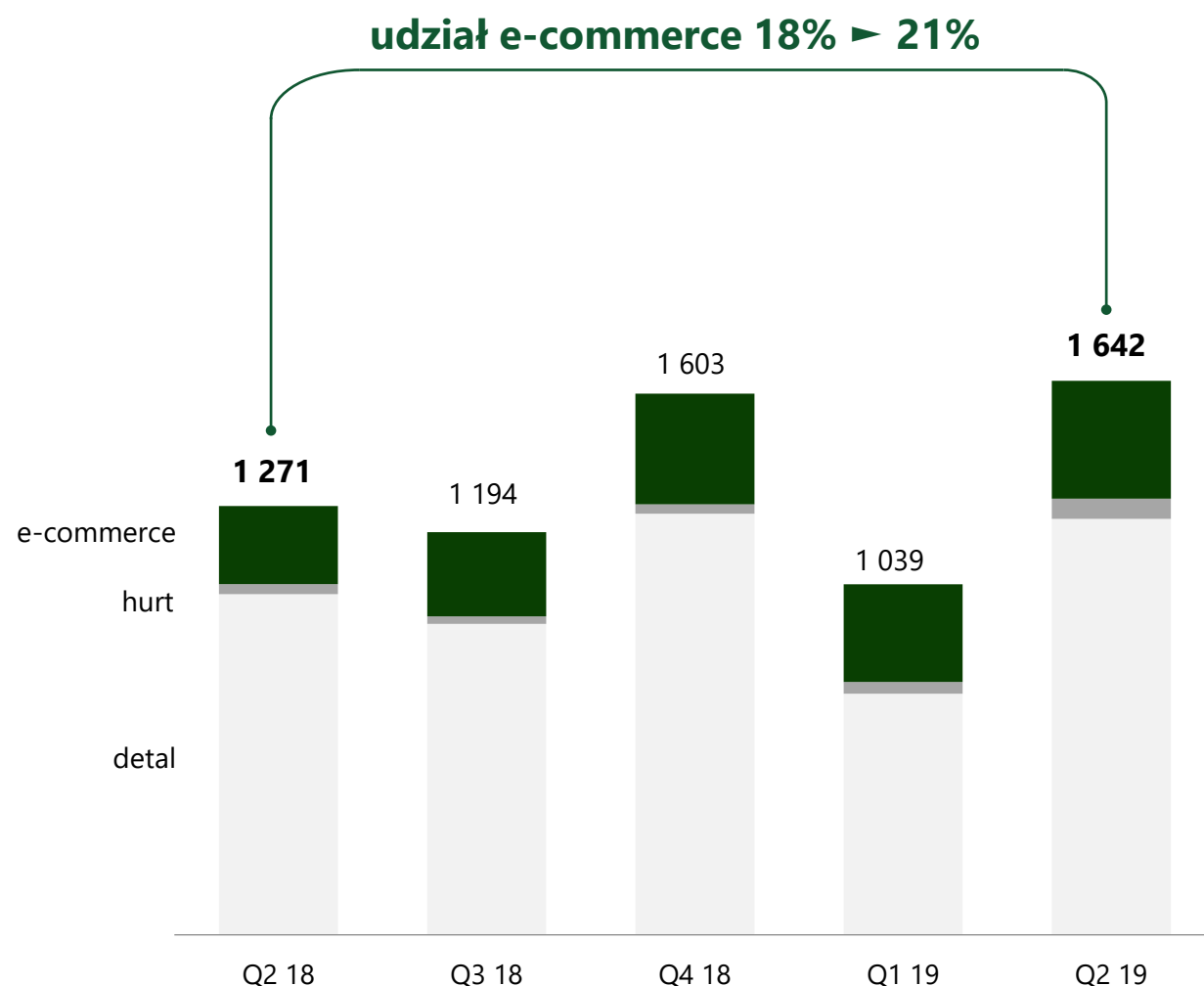
PRZYCHODY E-COMMERCE [mln PLN]



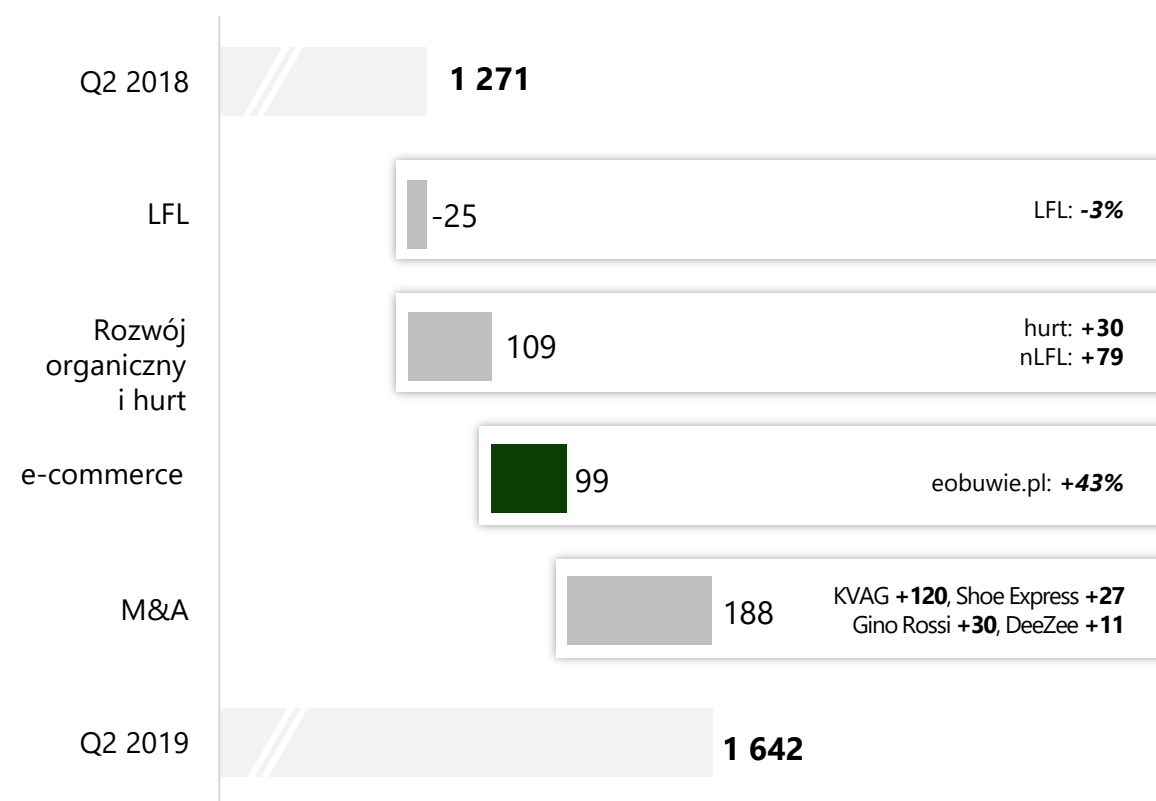
- LFL w segmencie WE negatywnie zdeteminowane pogodą w kwietniu i maju.
- W segmencie e-commerce w Q2'19 eobuwie.pl stanowiło 331 mln PLN, DeeZee 11 mln PLN, Voegele 3 mln PLN, Gino Rossi 3 mln PLN, a uruchomiony pod koniec czerwca e-commerce CCC 1 mln PLN.

16 STAŁY WZROST UDZIAŁU SEGMENTU E-COMMERCE W PRZYCHODACH GRUPY

KWARTALNE PRZYCHODY
[mln PLN]



ZMIANA PRZYCHODÓW
[mln PLN]

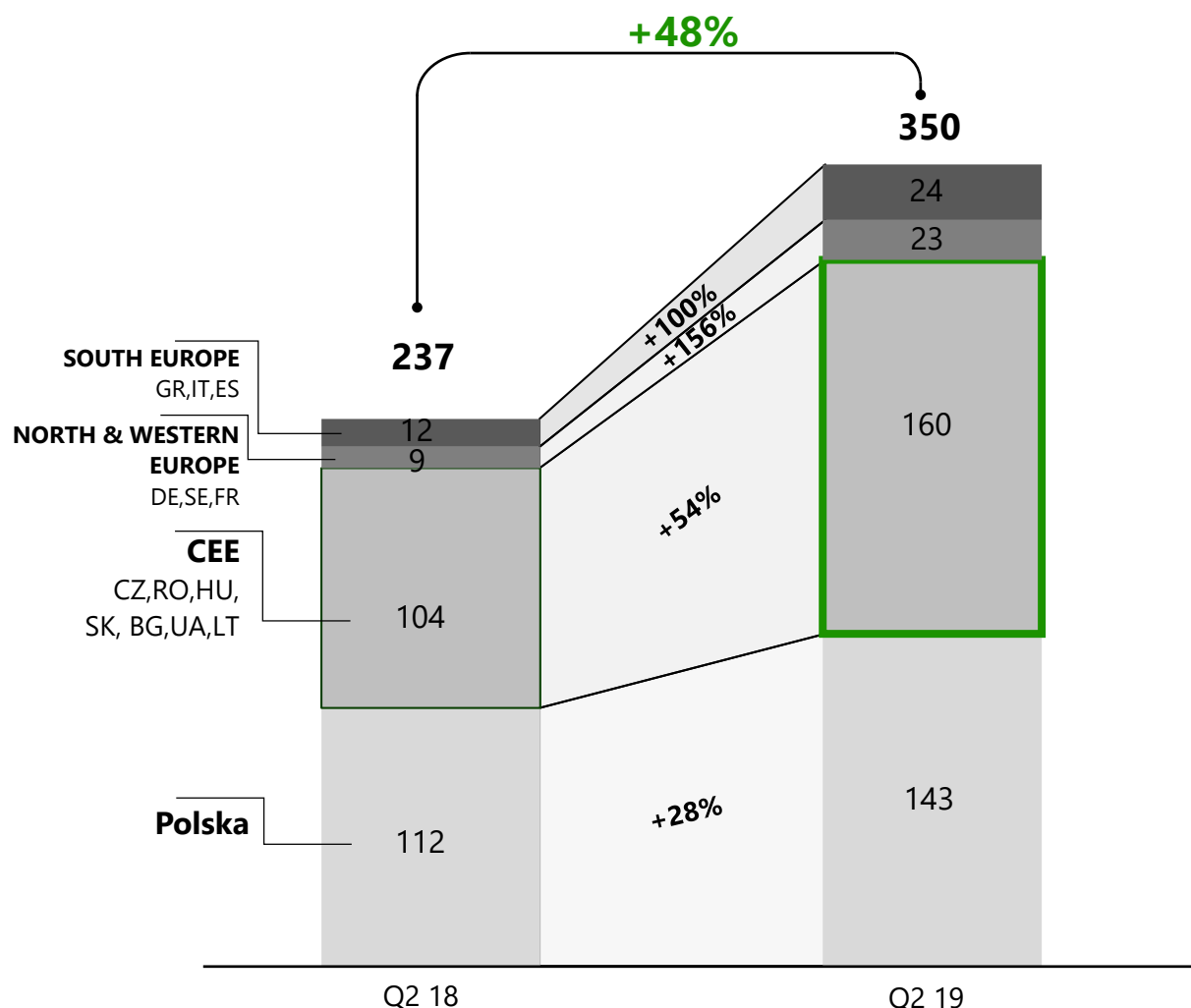


M&A – Voegele, Shoe Express, DeeZee, Gino Rossi

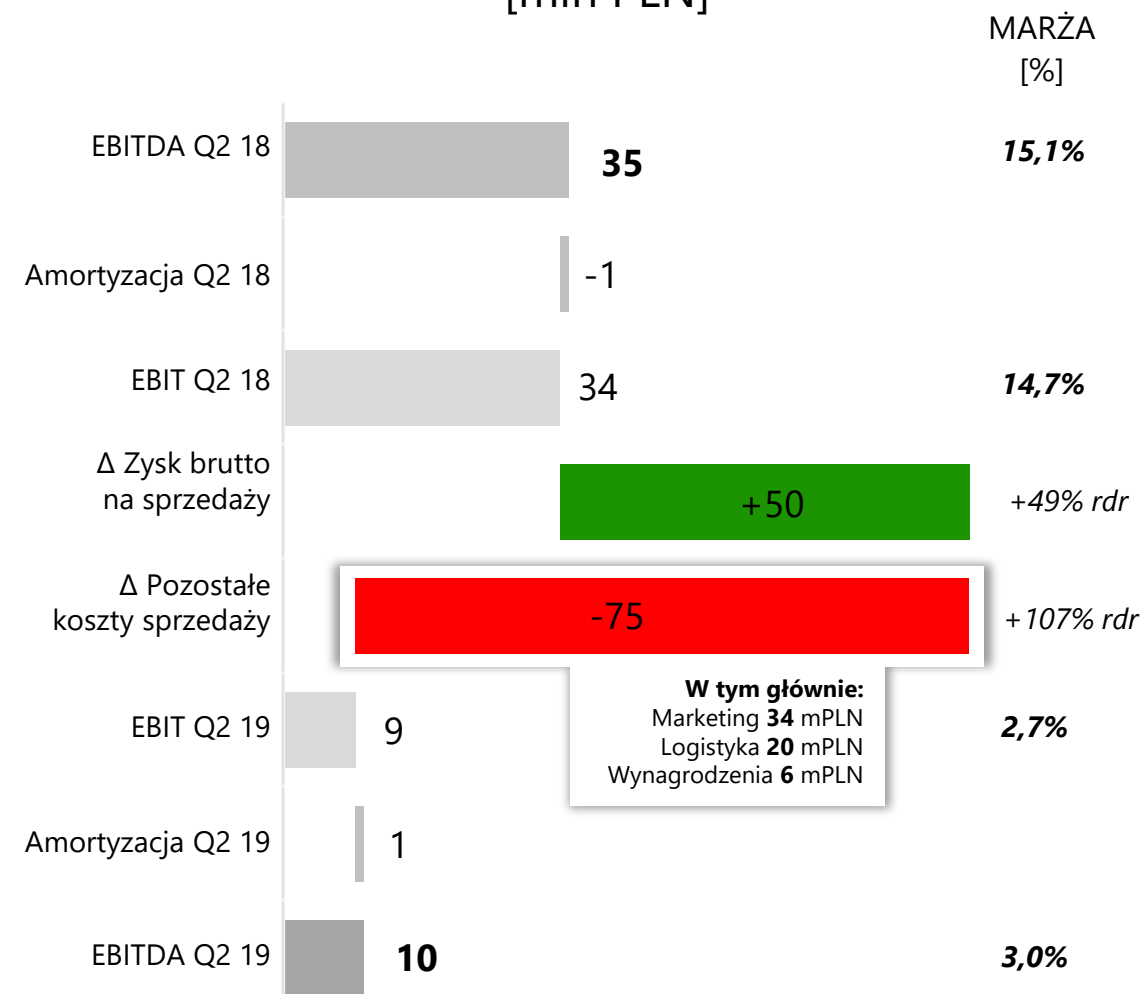
- Znaczny wzrost przychodów Grupy (+29%) we wszystkich segmentach (e-commerce +50%, detal +22%, hurt +100%).
- Największy wpływ na wzrost przychodów miał dynamicznie rosnący e-commerce oraz akwizycja KVAG.

17 ROSNĄCY UDZIAŁ SPRZEDAŻY EOBUIE.PL NA NOWYCH RYNKACH

PRZYCHODY EOBUIE.PL
[mln PLN]



EBITDA EOBUIE.PL*
[mln PLN]

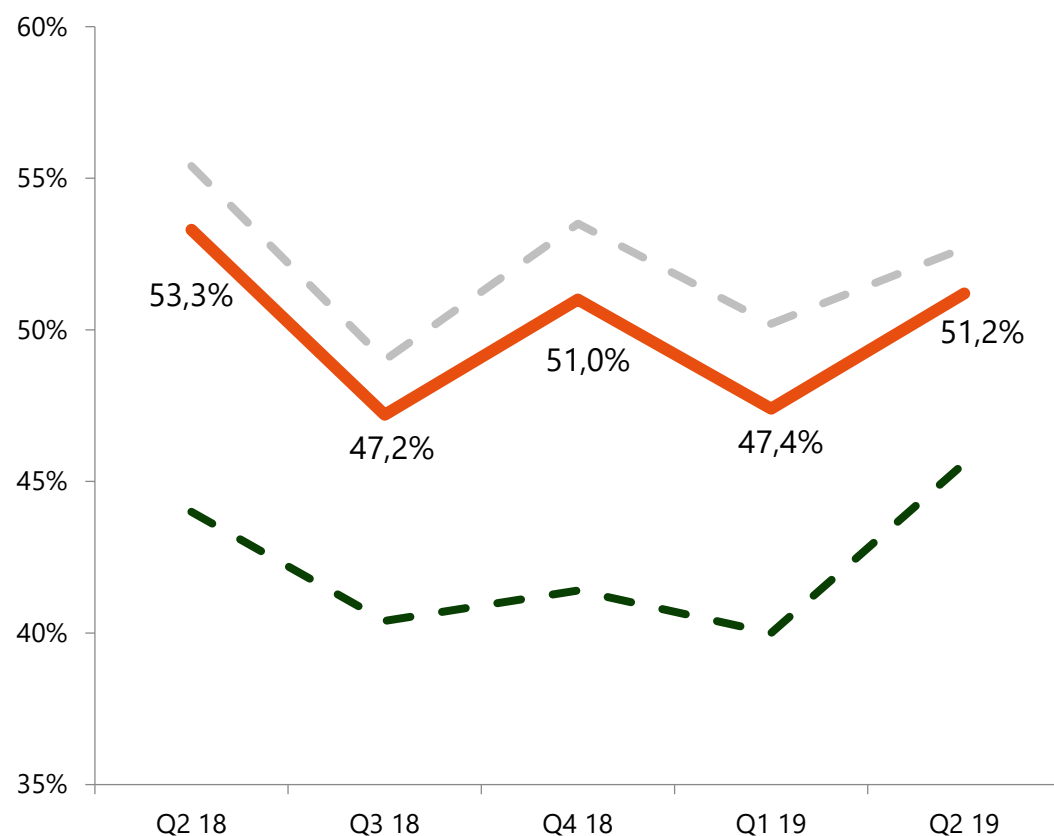


* EBITDA eobuie.pl online, na podstawie sprawozdania segmentów. Koszty zarządu oraz saldo kosztów i przychodów operacyjnych nie alokowane do segmentów sprawozdawczych.

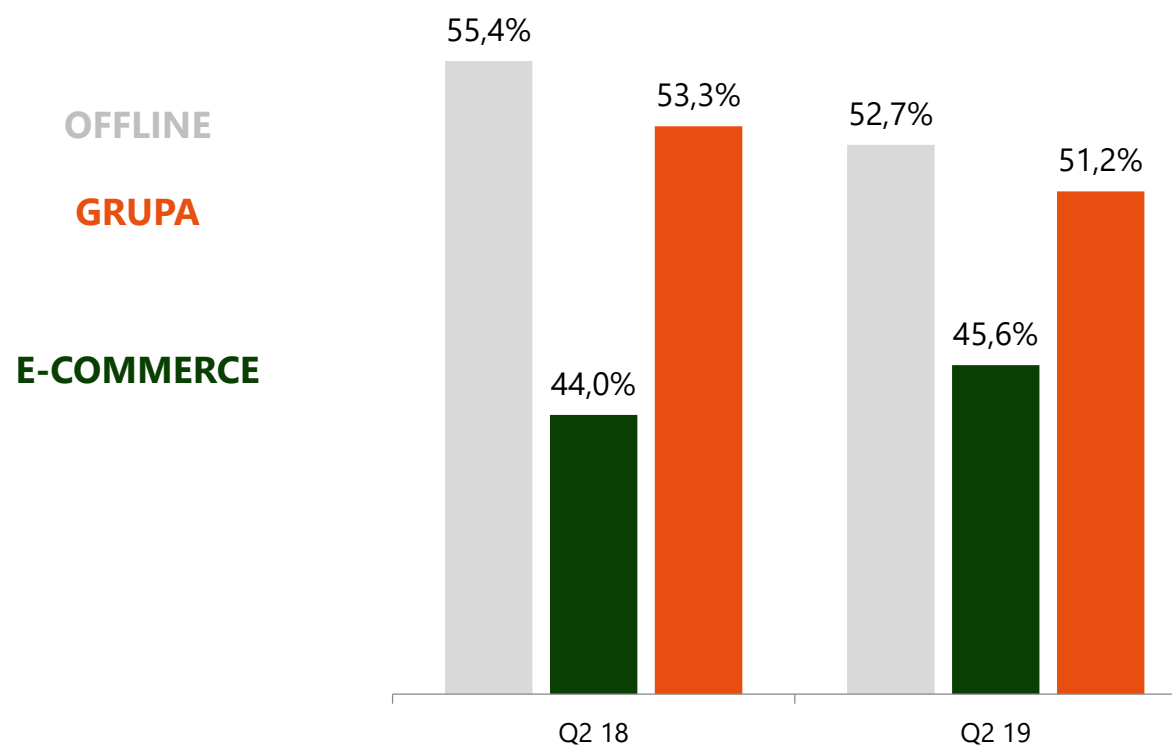
- Wielkość segmentu CEE większa niż PL.
- Największy wzrost przychodów eobuie.pl na Litwie, w Rumunii oraz na Węgrzech.
- Wzrost pozostałych kosztów sprzedaży wynikający głównie z wyższych nakładów marketingowych: +34 mln PLN rdr i kosztów logistyki +20 mln PLN.

18 WZROST MARŻY BRUTTO W SEGMENTCIE E-COMMERCE

KWARTALNA
MARŻA BRUTTO [%]



MARŻA BRUTTO [%]
Q2 18 vs Q2 19

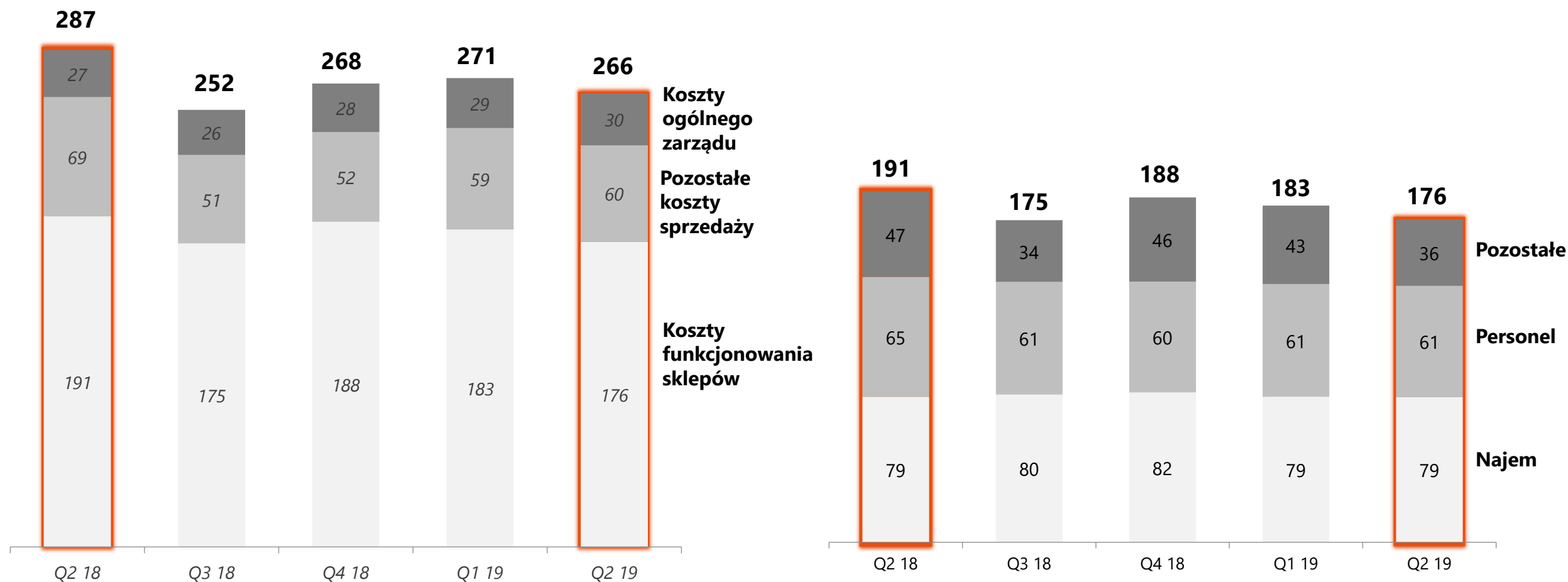


- Wzrost marży brutto w segmencie e-commerce o 1,6 p.p.
- Rosnący udział sprzedaży obuwia marek obcych (z 6% na 14%) oraz większa skala wyprzedaży w czerwcu czynnikami wpływającymi na poziom marży brutto w detalu.

20 KONSEKWENTNY SPADEK KOSZTÓW SKLEPÓW/M2

SG&A /m²
[PLN na m-c]*

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

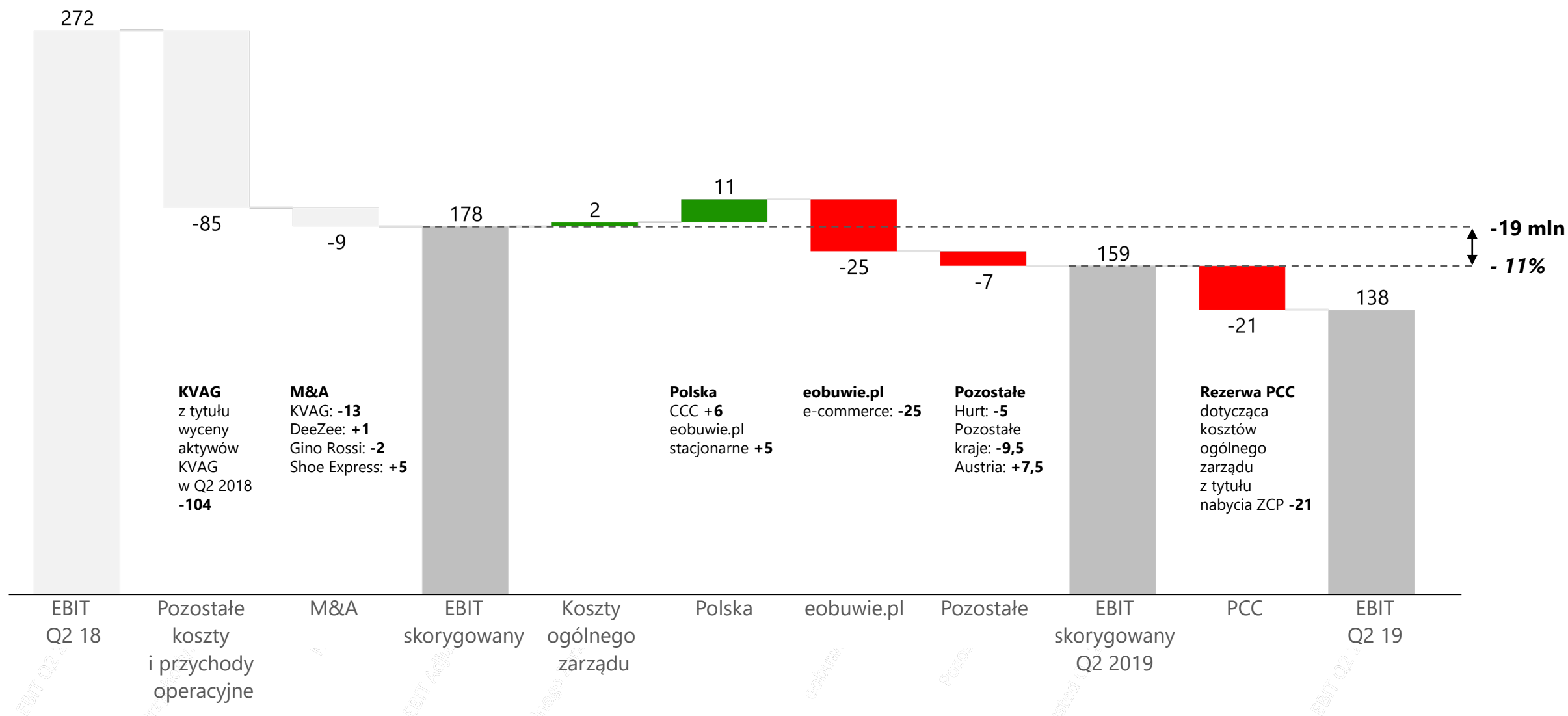


* Dane nie zawierają kosztów przejętych spółek oraz kosztów e-commerce. Liczone według średniej powierzchni pracującej w kwartale.

- Spadek kosztów funkcjonowania sklepów (-8% rdr), m.in. w związku z wyższą dynamiką wzrostu powierzchni w stosunku do wzrostu kosztów oraz efektywnym ekonomicznie nowym konceptem sklepów.
- Zmiana struktury kosztów w związku z przejęciem sieci Adler International – „przeniesienie” prowizji agencyjnej na koszty wynagrodzeń i najmu.
- Koszty ogólnego zarządu wyniosły 30 PLN/m², w tym efekt ujęcia rezerwy PCC od nabycia ZCP (13 PLN/m²). Wartość pozycji bez uwzględnienia rezerwy wyniosłaby 17 PLN/ m².

21 WYNIK OPERACYJNY NA PODSTAWIE SEGMENTÓW SPRAWOZDAWCZYCH*

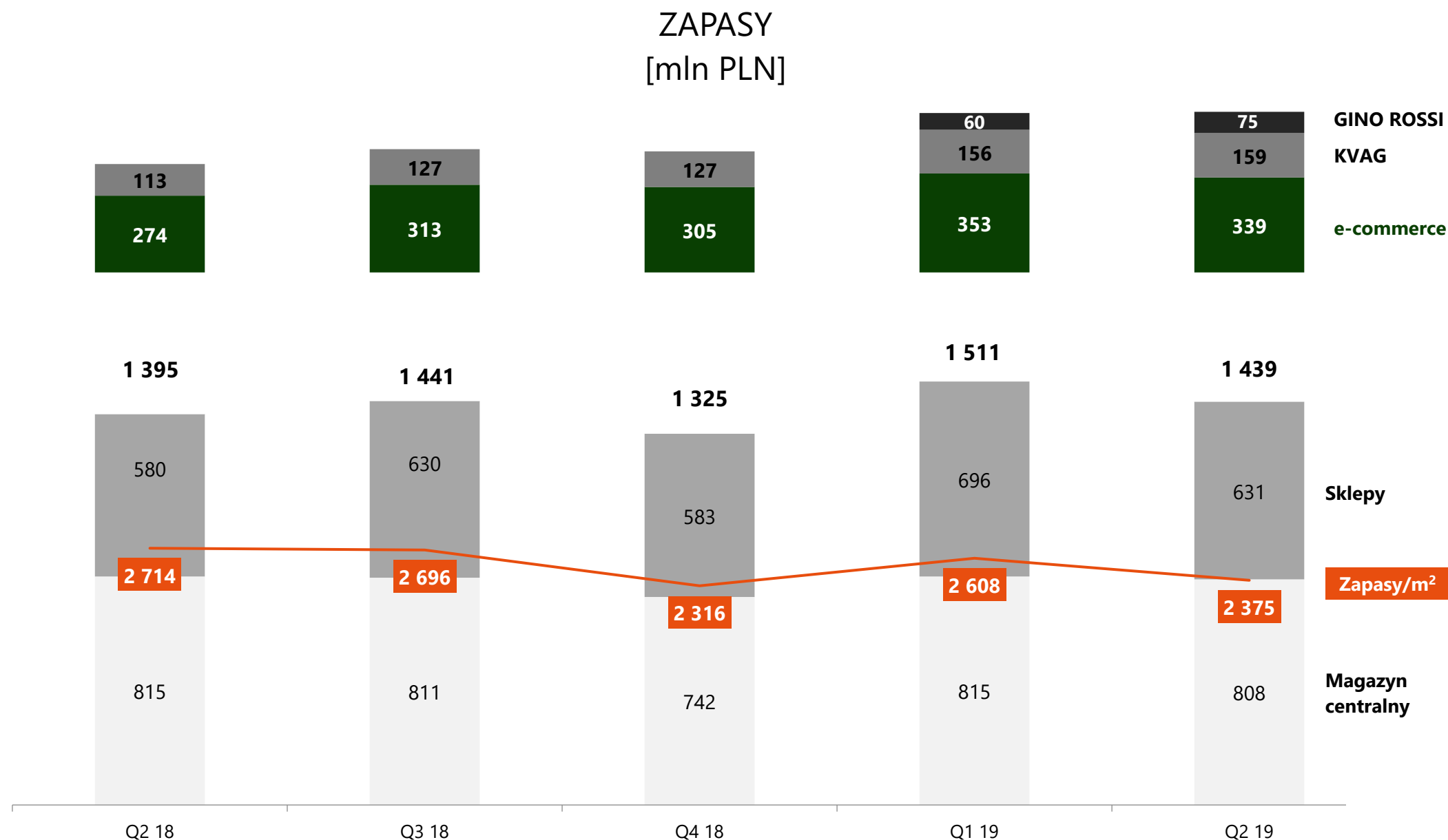
EBIT Q2 18 vs Q2 19
[mln PLN]



* Koszty zarządu oraz saldo kosztów i przychodów operacyjnych nie alokowane do segmentów sprawozdawczych

- Spadek wyniku operacyjnego w eobuwie.pl wynika ze zwiększonych kosztów marketingu.
- Na spadek wyniku operacyjnego w segmencie M&A wpłynęło Gino Rossi (-2 mln PLN) i KVAG (-13 mln PLN).
- Poprawa wyniku operacyjnego w Austrii +7,5 mln PLN rdr.

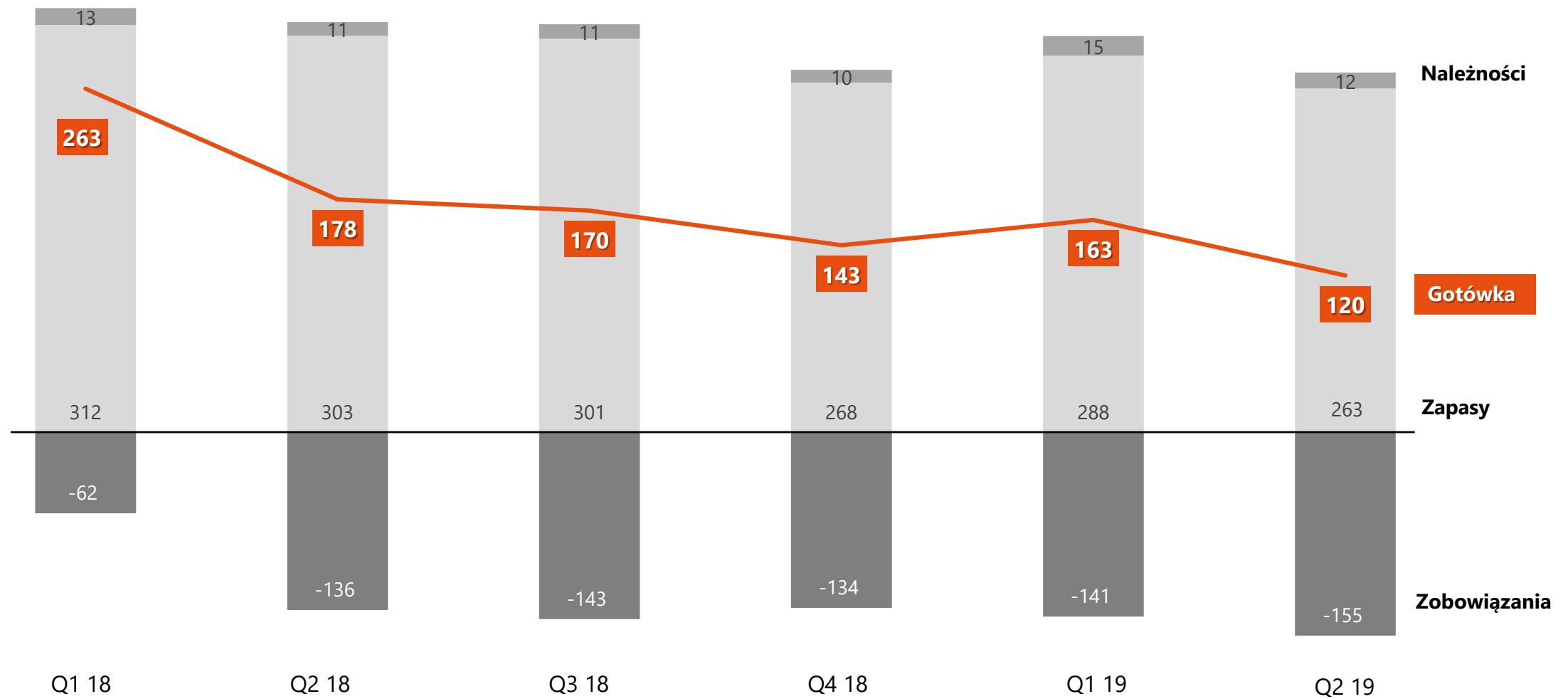
22 ZNACZNY SPADEK ZAPASÓW / M²



- Spadek zapasów/m² w kanale stacjonarnym CCC o 12% rdr, pomimo wprowadzenia nowych kategorii produktowych (obuwie sportowe, marka DeeZee, walizki i akcesoria).
- Wzrost zapasów e-commerce (eobuwie.pl, Modivo, DeeZee, CCC online) o 24% rdr, wolniejszy od wzrostu przychodów (50% rdr).

23 WYRAŻNA POPRAWA CYKLU KONWERSJI GOTÓWKI

CYKL KONWERSJI*
[liczba dni]

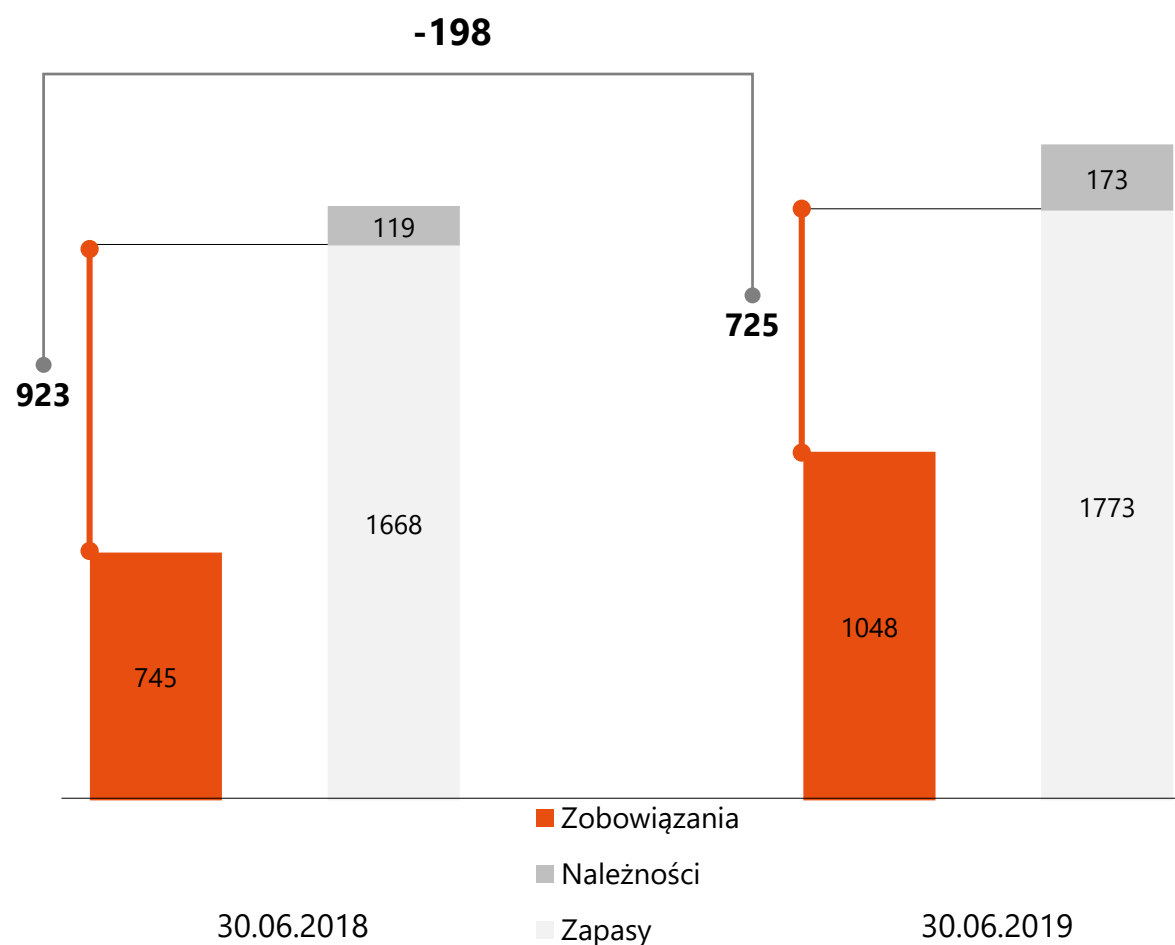


* Dane nie zawierają KVAG, DeeZee i Gino Rossi

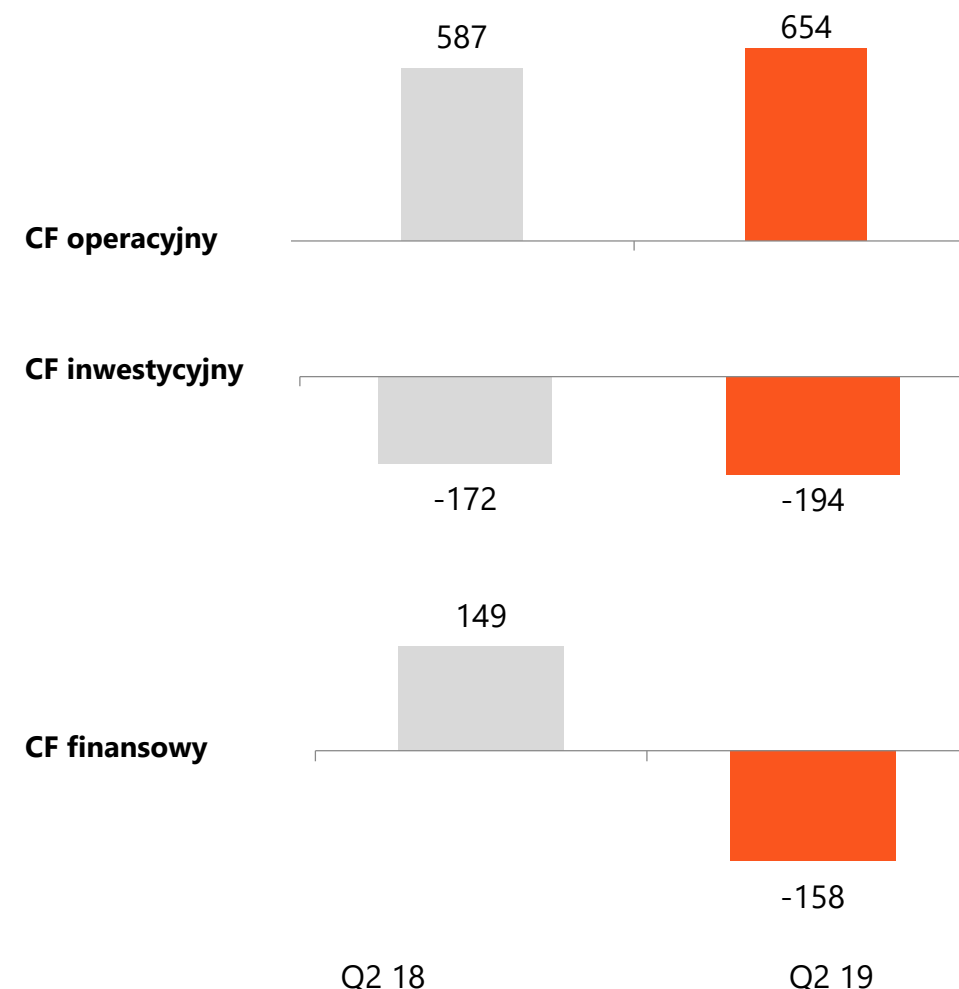
- Poprawa cyklu konwersji gotówki o 58 dni rdr (32%).
- Wydłużenie cyklu konwersji zobowiązań o 19 dni rdr w związku z wydłużeniem terminów płatności.

24 KONSEKWENTNA POPRAWA KAPITAŁU OBROTOWEGO

ZAANGAŻOWANIE W KAPITAŁ OBROTOWY [mln PLN]



PRZEPIŁY WY PIENIĘŻNE [mln PLN]

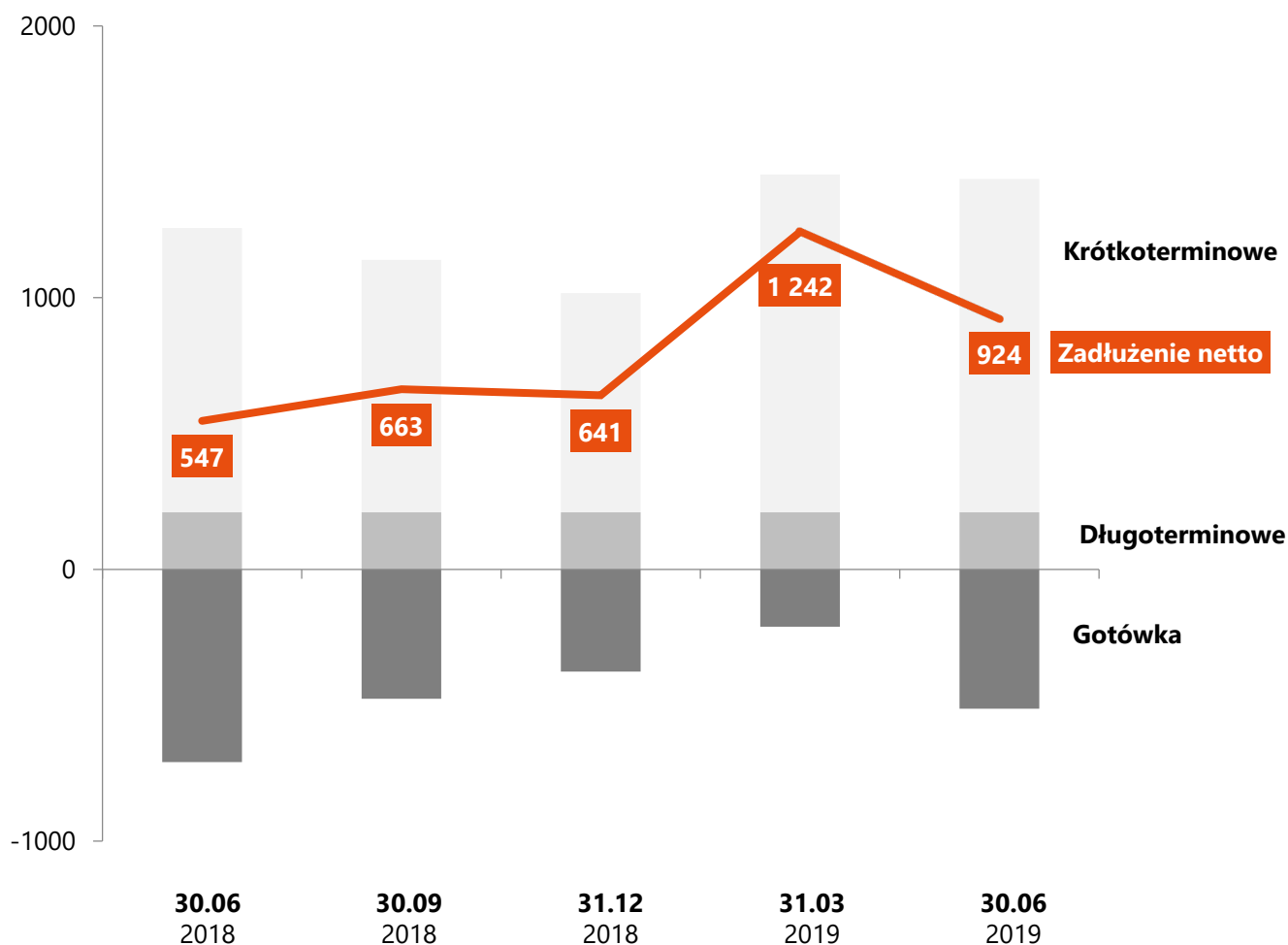


* Dane nie zawierają KVAG, DeeZee i Gino Rossi

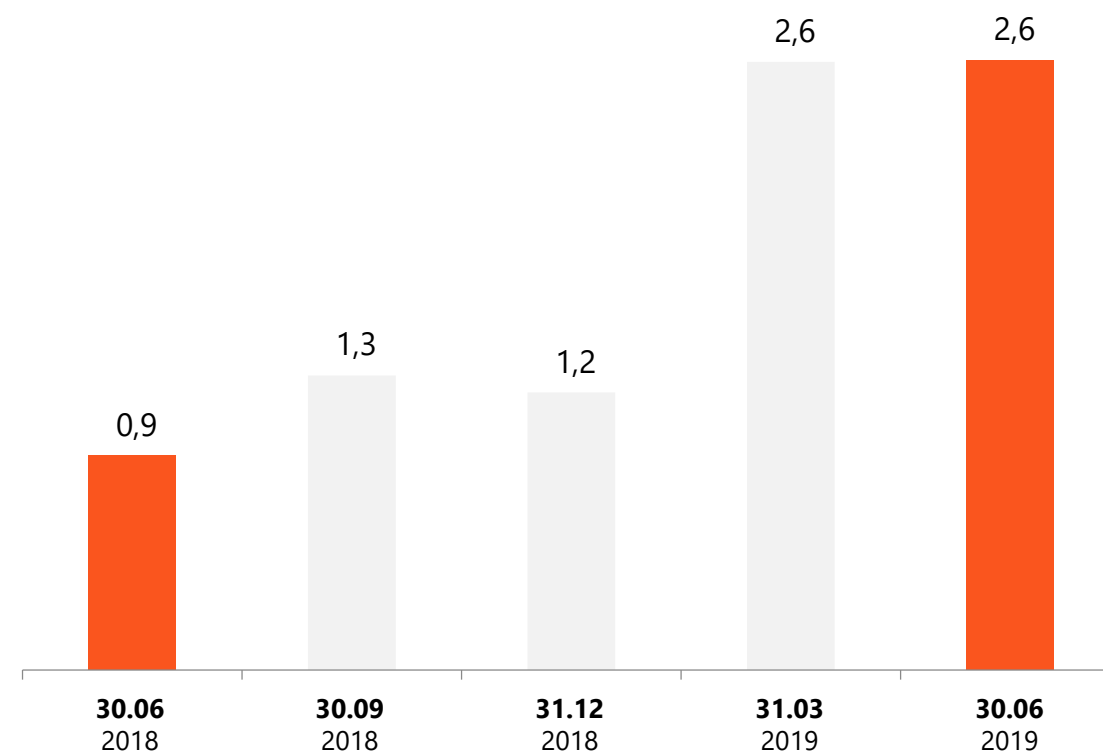
- Ciągła praca nad wydłużeniem terminów płatności dla dostawców przekłada się na poprawę przepływów z działalności operacyjnej.
- Przepływy inwestycyjne obejmują nakłady na przejęcia, rozwój infrastruktury IT oraz logistykę w eobuwie.pl.

25 ZADŁUŻENIE FINANSOWE

ZADŁUŻENIE NETTO [mln PLN]*

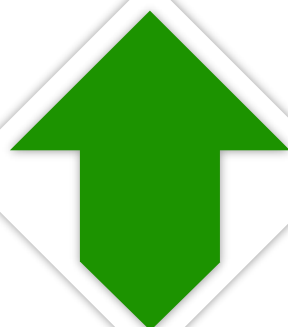


DŁUG NETTO / EBITDA*



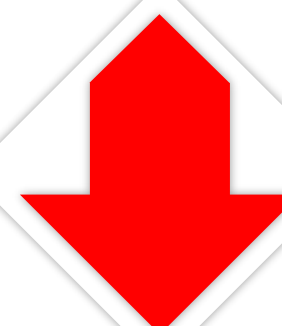
* Dane annualizowane sporządzone zgodnie z definicją kowenantów bankowych

- Wszystkie wskaźniki znajdują się na bezpiecznych poziomach.
- Wzrost zadłużenia wynikał przede wszystkim z wyższych potrzeb inwestycyjnych (wzrost organiczny i strukturalny) finansowanych długiem.
- W perspektywie kolejnych kwartałów spowolnienie wydatków inwestycyjnych.



- Uruchomienie kanału online ccc.eu
- Nowe kategorie produktowe, m.in. DeeZee
- Stała poprawa kapitału obrotowego
- Optymalizacja kosztów funkcjonowania sklepów
- Kontynuacja rozwoju na nowych rynkach (GCC)

- Pogoda niesprzyjająca sprzedaży kolekcji wiosennej w kwietniu i maju
- Konsolidacja kosztów spółek przejętych
- Presja na marżę brutto – opóźniony start lata
- Ponadnormatywne koszty marketingu eobuwie.pl w pierwszej połowie kwartału





fot. Gino Rossi

**AKTUALNIE
REALIZOWANE
PROJEKTY**

28 INWESTYCJA W PRZYSZŁY WZROST – LOGISTYKA E-COMMERCE

1

Platforma e-commerce dla klientów zewnętrznych

Zaawansowana automatyzacja

Obsługa e-commerce dla eobuwie.pl, CCC, DeeZee, KVAG

Start:
H2 2019



KOLEJNE KROKI

22 m
wysokości

KAŻDY

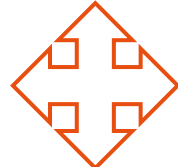
160 k m²
powierzchni

TOTAL




Zielona Góra
POLSKA, EU

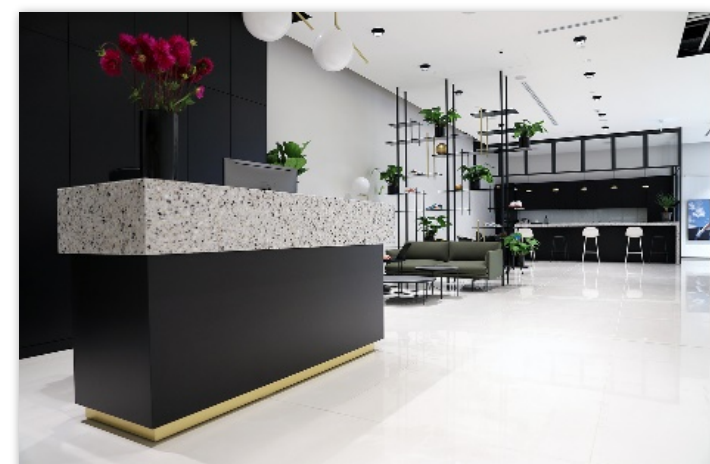
29 SHOWROOM – ZBLIŻENIE CCC I ŚWIATA MODY

 > **600 m²** sala z ekspozycją
wybranych modeli butów






 **VIP ROOM** dla celebrytów i ich stylistów

sala konferencyjna 

mikrostudio 



CELE:

-  przybliżenie CCC światowi mody
-  pokazanie najmodniejszych modeli obuwia
-  działania PR - zmiana postrzegania marki (modowość, nowoczesność)
-  publikacje w magazynach mody
-  współpraca z polskimi projektantami, influencerami, artystami

30 ESIZE.ME W SKLEPACH CCC

Skanery esize.me


- ✓ Odświeżona **strona www**
- ✓ **Komunikacja w social media** z ambasadorami (Facebook, Instagram) i YouTube
- ✓ **05.08** rozpoczęcie instalacji skanerów w sklepach

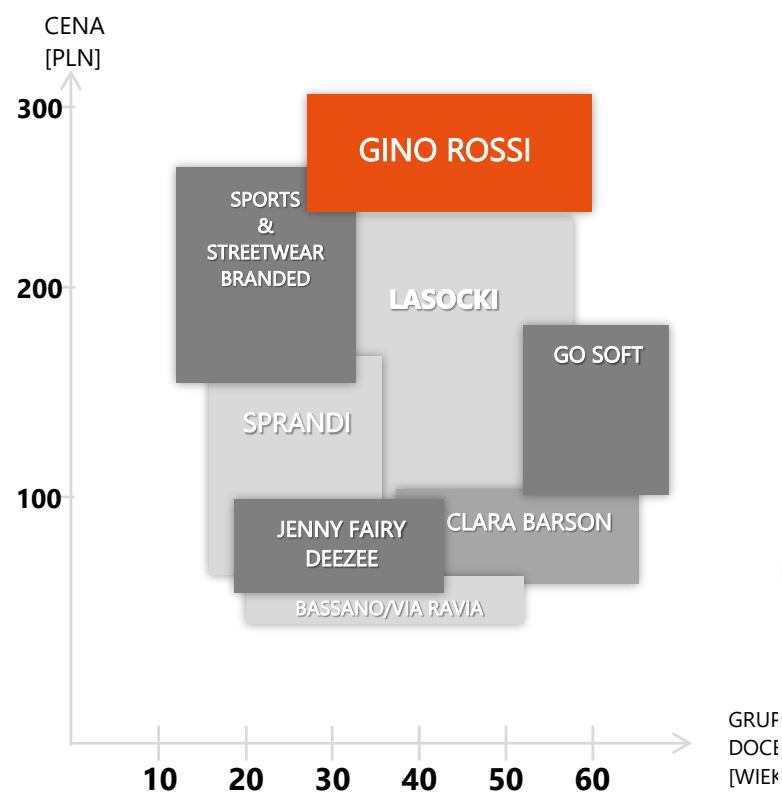
> **150 skanerów**
w sklepach CCC
w Polsce
do końca **2019 r.**



31 GINO ROSSI W SKLEPACH CCC



 średnia cena
300 – 500 PLN



✓ **październik 2019**
– start kampanii reklamowej

✓ **600 000** produktów w sklepach CCC:
- 570 tys. par butów
30 tys. torebek

✓ produkty **GINO ROSSI**
w **18** krajach
w **650** sklepach (60% CCC)

32 RESTRUKTURYZACJA VOEGELE

LOGISTYKA i KOSZTY CENTRALNE

Zamknięcie magazynu w Uznach – luty 2020

- ✓ stopniowe zmniejszanie udziału magazynu w Uznach
- ✓ roczny koszt ~45 mln PLN (zatrudnienie, transport, wynajem)
- ✓ alokacja prosto z Polkowic

Ograniczenie funkcji centralnych

- ✓ redukcja etatów, przenoszenie funkcji do Polkowic

PRODUKT

- ✓ stale zwiększany udział produktów CCC (27% YTD)
- ✓ 700 000 par wyprodukowanych przez CCC na AW19
- ✓ wspólne zakupy marek obcych (31% YTD)

SKLEPY

- ✓ niższe koszty funkcjonowania sklepów: -12 mln PLN rdr (zamknięcia i renegecje umów)
- ✓ wymiana systemów kasowych
- ✓ 3 sklepy w koncepcie CCC, 4 zamknięcia, 35 renegecje





PODSUMOWANIE



ROZWÓJ KOLEKCJI



**KONCENTRACJA NA MONETYZACJI
AKTUALNYCH PROJEKTÓW**



**WYWAŻONA
EKSPANSJA**



ROZWÓJ E-COMMERCE



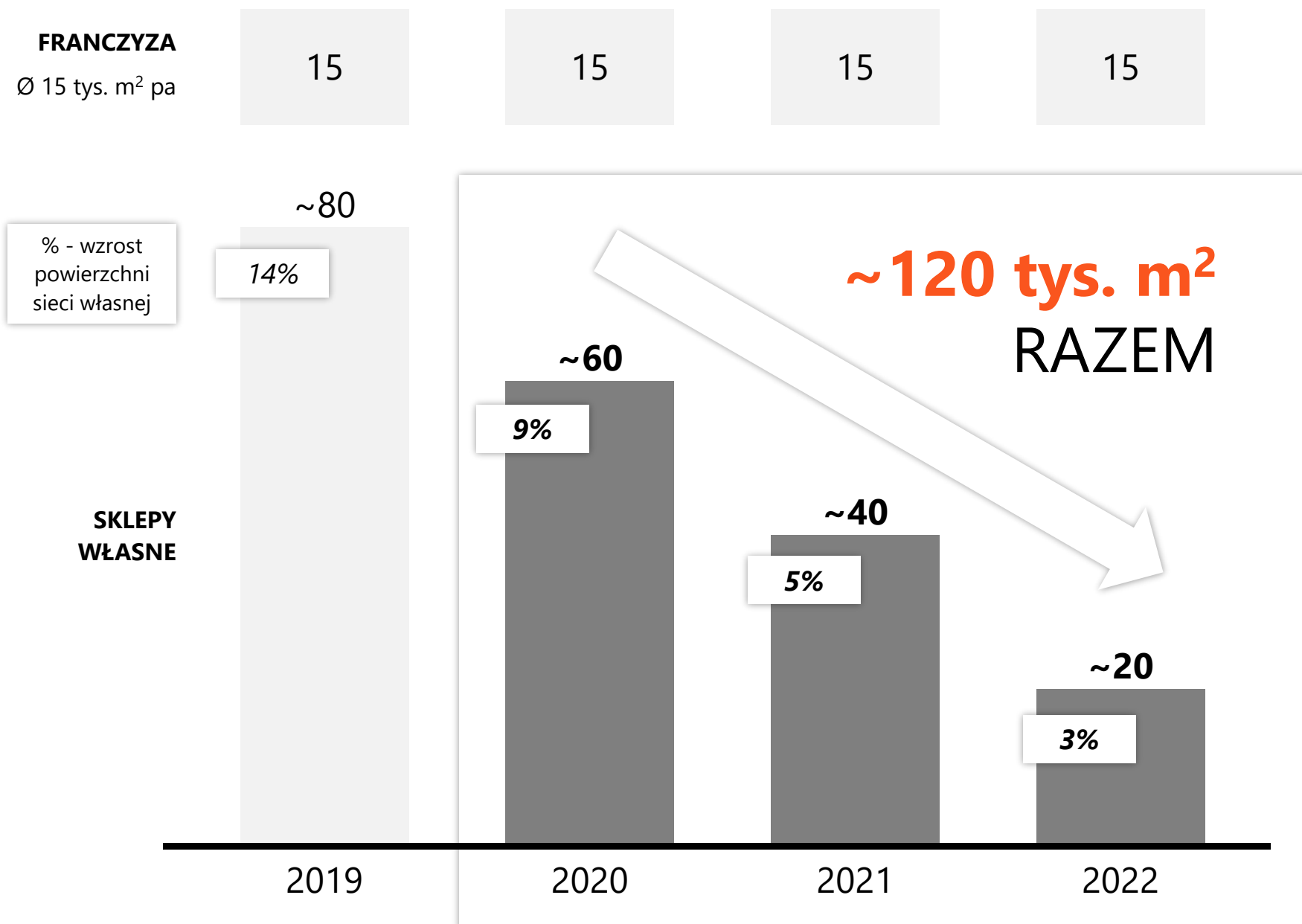
**ZMIANA PODEJŚCIA
DO MARKETINGU**



**DYSCYPLINA KOSZTOWA,
W TYM INTEGRACJA PRZEJĘTYCH SPÓŁEK**

35 WYWAŻONA EKSPANSJA CCC 2019-2022

ŁĄCZNY PRZYROST POWIERZCHNI NETTO UWZGLĘDNIAJĄCY OTWARCIA I ZAMKNIĘCIA
[tys. m²]



✓ **Zwiększenie efektywności istniejącej powierzchni**
(sprzedaż/zysk na m²)

✓ ~ 60-70% przyszłej ekspansji przypada na zagranicę (główne kierunki Rumunia i Rosja + franczyza - GCC)

✓ **Stale wzmacnianie e-commerce**



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

WRZESIEŃ	18.09.2019	■ Raiffeisen Polish Day, Bukareszt
PAŹDZIERNIK	7-10.10.2019	■ Konferencja Erste The Finest CEElection Investor Conference, Wiedeń
	30.10.2019	■ Publikacja skonsolidowanego sprawozdania finansowego za III kwartał 2019 roku, Polkowice
LISTOPAD	11-12.11.2019	■ Konferencja Goldman Sachs 11th Annual CEEMEA 1x1 conference, Londyn
GRUDZIEŃ	3-6.12.2019	■ Konferencja WOOD's Winter Wonderland EME Conference, Praga



DZIĘKUJEMY







**SLAJDY
POMOCNICZE**

41 ROZWÓJ I INTEGRACJA PRZEJĘTYCH SPÓŁEK

WPŁYW NA WYNIKI Q2

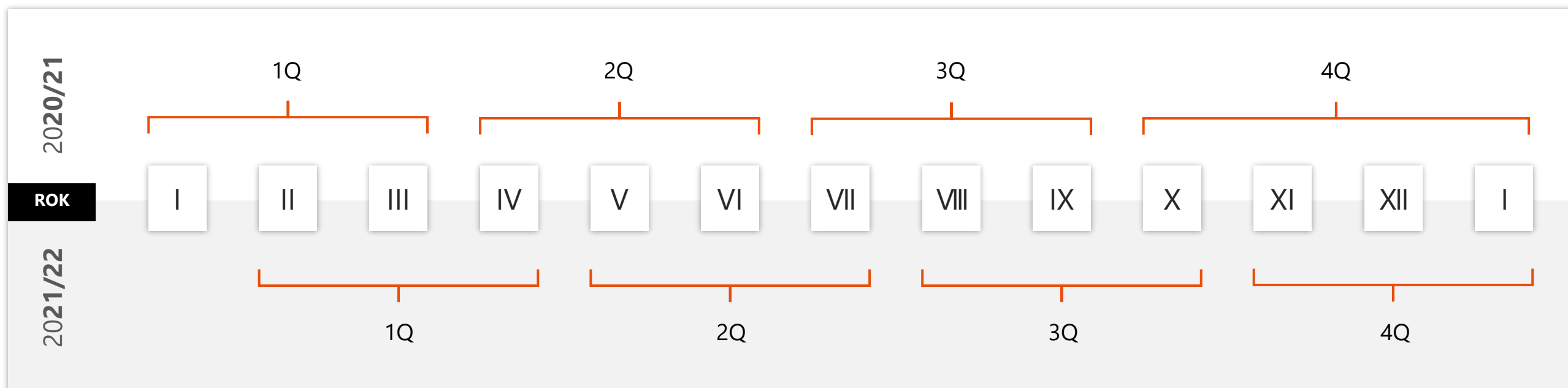
STATUS

	<p>140</p> <p>54%</p> <p>-97</p> <p>-15</p> <p>- 22</p>	<p>PRZYCHODY [mIn PLN]</p> <p>MARZA BRUTTO [%]</p> <p>KOSZTY SG&A [mIn PLN]</p> <p>EBITDA [mIn PLN]</p> <p>WYNIK NETTO [mIn PLN]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • POS, logistyka, koszty centralne • Praca nad portfolio produktów - odpowiedni mix i pricing • Uruchomienie eschue.ch we wrześniu • 3 powiększenia/relokacje sklepów • 3 zamknięcia nierentownych sklepów
	<p>11</p> <p>49%</p> <p>-5</p> <p>0</p> <p>-0,4</p>	<p>PRZYCHODY [mIn PLN]</p> <p>MARZA BRUTTO [%]</p> <p>KOSZTY SG&A [mIn PLN]</p> <p>EBITDA [mIn PLN]</p> <p>WYNIK NETTO [mIn PLN]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Praca nad wdrożeniem nowej kolekcji AW'19 w sklepach CCC • Przygotowanie pierwszego wyjścia na za granicę
	<p>(*) +6,4</p>	<p>WYNIK NETTO [mIn PLN]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • W toku integracja CCC Germany w struktury HRG • Rebranding sklepów - ok. 70% już zrealizowane • Zamknięcia nierentownych sklepów - w toku • Likwidacja centrali - przed terminem • Współpraca produktowa w toku - mniejsze niż planowane dostawy z CCC do HRG AW'19 - dłuższa niż zakładano • synchronizacja procesów logistycznych/IT
	<p>(**)</p> <p>36</p> <p>34%</p> <p>-19</p> <p>-4</p> <p>-6</p>	<p>PRZYCHODY [mIn PLN]</p> <p>MARZA BRUTTO [%]</p> <p>KOSZTY SG&A [mIn PLN]</p> <p>EBITDA [mIn PLN]</p> <p>WYNIK NETTO [mIn PLN]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osiągnięcie 100% w akcjonariacie oraz przymusowy wykup i planowany delisting • Zakończone prace nad kolekcją AW'19 i SS'20 • Integracja i restrukturyzacja zgodnie z planem • Sprzedaż Gino Rossi w sklepach CCC - powyżej oczekiwań

* Udział w wyniku finansowym jednostki stowarzyszonej

** Działalność kontynuowana

42 ZMIANA ROKU OBROTOWEGO



Cel zmiany roku obrotowego to uspojnienie roku obrotowego z sezonami modowymi (rozliczenia kolekcji, mniejsza sezonowość)

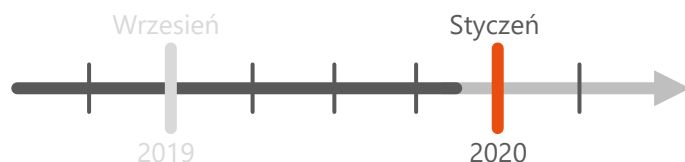
Rok obrotowy w 2020 będzie mieć 13 miesięcy, a 4Q 2020 będzie się składał z 4 miesięcy

Pierwszy 12-miesięczny rok obrotowy po zmianie od 1 lutego 2021 roku

43 PODATEK HANDLOWY OD SPRZEDAŻY

AKTUALNE ZAŁOŻENIA

Ustawa o podatku handlowym w Polsce może zacząć obowiązywać od stycznia 2020 r.



Podatek naliczany jest na każdą spółkę w Grupie i **nie dotyczy sprzedaży internetowej.**

Podatek

0%

0,8%

1,4%

Sprzedaż miesięczna

17 mln PLN

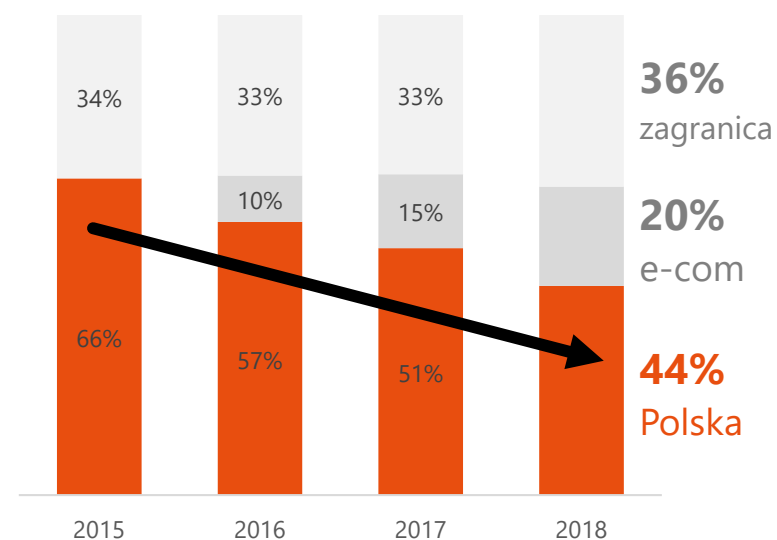
170 mln PLN

∞

REALIA CCC

16
mln PLN

Na bazie danych za 2018 rok, podatek handlowy wyniósłby 16 mln PLN.



Udział Polski w przychodach Grupy stale maleje.



Podatek nie obejmie Gino Rossi, DeeZee, eobuwie.pl oraz e-commerce CCC.

44 KONSEKWENTNY ROZWÓJ SIECI SPRZEDAŻY

TYP	KRAJ	30.09.2017		31.12.2017		31.03.2018		30.06.2018		30.09.2018		31.12.2018		31.03.2019		30.06.2019	
		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:	228 154	441	243 839	448	252 293	450	268 063	462	273 867	465	285 782	466	288 575	467	299 184	471
	- własne	209 110	402	222 947	409	231 162	411	246 033	423	273 329	464	285 244	465	288 575	467	299 184	471
	- agencyjne	19 044	39	20 892	39	21 131	39	22 030	39	538	1	538	1	-	-	-	-
	Czechy	42 152	85	44 701	88	44 589	87	44 989	87	46 827	88	51 497	93	51 953	93	53 215	93
	Węgry	41 709	69	45 247	73	46 148	73	47 620	74	51 036	76	51 843	76	51 945	76	52 080	75
	Austria	26 939	44	27 431	45	27 908	46	28 351	46	30 239	49	30 378	49	30 268	48	30 368	48
	Słowacja	26 139	47	28 198	50	29 546	51	29 581	50	30 566	51	31 500	51	32 170	52	33 702	53
	Chorwacja	12 915	22	13 561	23	14 018	24	14 018	24	14 018	24	16 061	25	16 061	25	17 884	27
	Rosja	10 153	15	13 923	19	16 675	22	18 168	24	20 655	27	28 041	35	29 925	37	31 683	38
	Słowenia	7 687	13	7 687	13	7 687	13	7 687	13	8 528	14	8 528	14	8 528	14	10 900	15
	Bułgaria	6 562	10	6 562	10	6 562	10	6 562	10	6 562	10	7 430	11	8 116	12	9 210	14
	Serbia	3 348	5	4 078	6	4 078	6	6 061	9	7 382	10	8 237	11	8 237	11	9 582	12
	Rumunia	-	-	-	-	-	-	28 005	55	29 562	57	34 762	62	36 060	63	36 160	64
CCC własne RAZEM		405 758	751	435 227	775	449 499	782	499 105	854	510 242	871	554 059	893	561 838	898	583 968	910
Franczyza	Rumunia	25 808	52	27 148	54	28 005	55	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Ukraina	3 827	6	3 827	6	3 827	6	5 027	7	5 840	8	7 147	11	7 147	11	8 088	
	Łotwa	4 408	7	4 409	7	4 409	7	4 409	7	4 409	7	4 409	7	4 409	7	4 409	
	Litwa	1 787	3	2 657	4	2 657	4	2 657	4	2 657	4	2 657	4	2 657	4	2 657	
	Estonia	724	1	724	1	724	1	1 774	2	1 774	2	2 629	3	2 629	3	2 629	
	Mołdawia	-	-	740	1	740	1	740	1	740	1	740	1	740	1	740	
	Kosowo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 048	
	Katar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 002	
	Zjednoczone Emiraty Arabskie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 521	
CCC franczyza RAZEM		36 554	69	39 505	73	40 362	74	14 607	21	15 420	22	17 582	26	17 582	26	22 094	
eobuwie.pl		-	-	348	1	2 298	2	2 298	2	3 012	4	5 256	9	5 726	10	7 777	
KVAG		-	-	-	-	-	-	86 774	208	88 126	205	83 299	197	81 149	190	80 071	
Gino Rossi		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7 972	72	7 972	
CCC RAZEM		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	701 882	

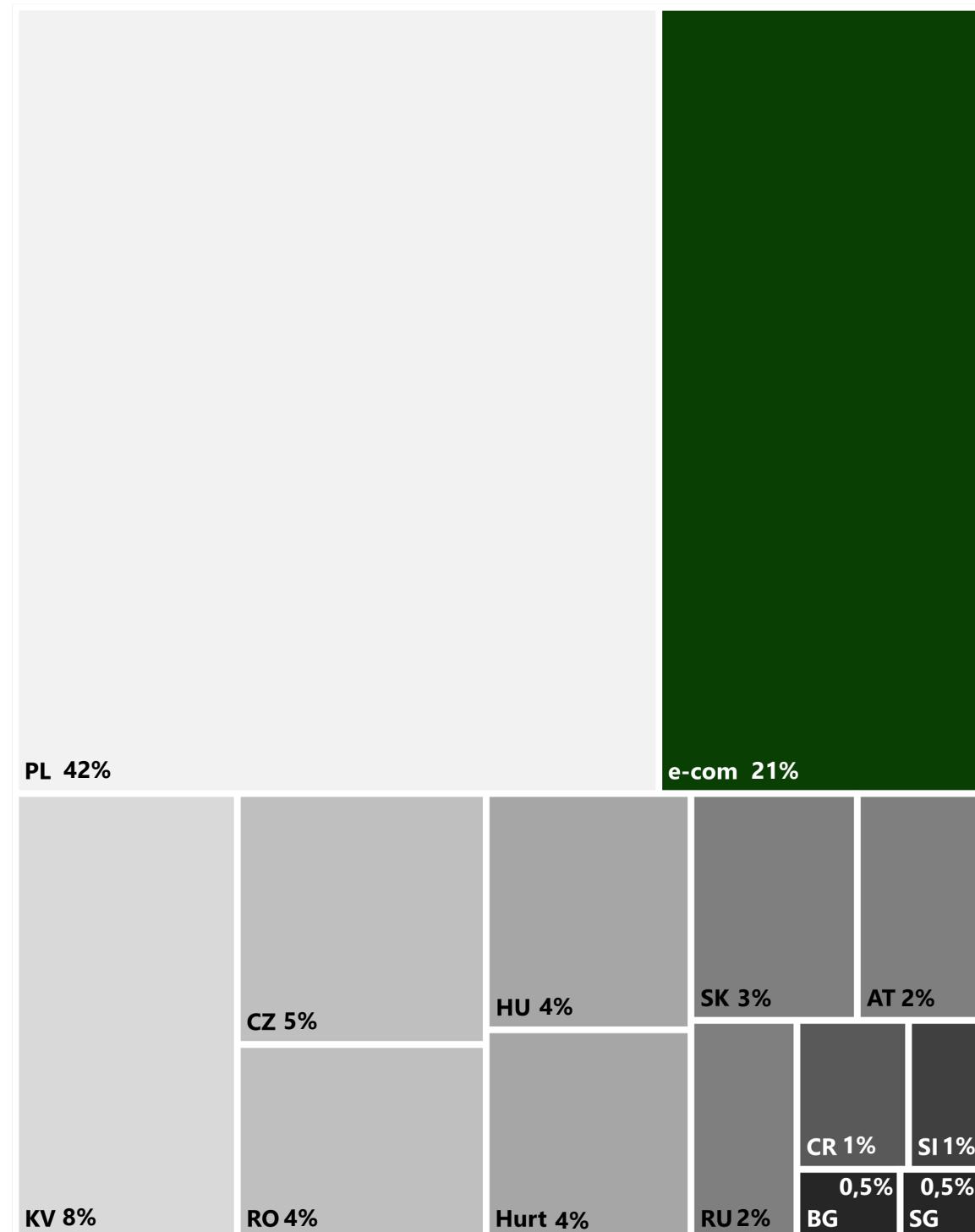
45 SPRZEDAŻ PO KRAJACH

SPRZEDAŻ

mln PLN	Q2 2018	Q2 2019	RDR
Polska (PL)	629,8	696,9	11%
e-commerce (e-com), w tym:	231,7	349,2	51%
<i>eobuwie.pl</i>	231,3	330,3	43%
KVAG	0,4	3,3	>100%
<i>DeeZee</i>	-	11,2	x
<i>Gino Rossi</i>	-	3,2	x
CCC	-	1,2	x
KVAG (KV)	19,9	136,8	>100%
Czechy (CZ)	86,0	86,0	0%
Rumunia (RO)	40,9	67,4	65%
Węgry (HU)	70,3	66,7	-5%
Słowacja (SK)	49,7	52,0	5%
Austria (AT)	40,6	38,7	-5%
Hurt	29,5	59,6	>100%
Rosja (RU)	23,5	32,2	37%
Chorwacja (CR)	21,2	22,9	8%
Słowenia (SI)	13,6	14,9	10%
Bułgaria (BG)	7,9	10,2	29%
Serbia (SG)	6,1	8,0	31%
RAZEM	1 270,7	1 641,5	29%

UDZIAŁ SPRZEDAŻY Q2 2019

[%]



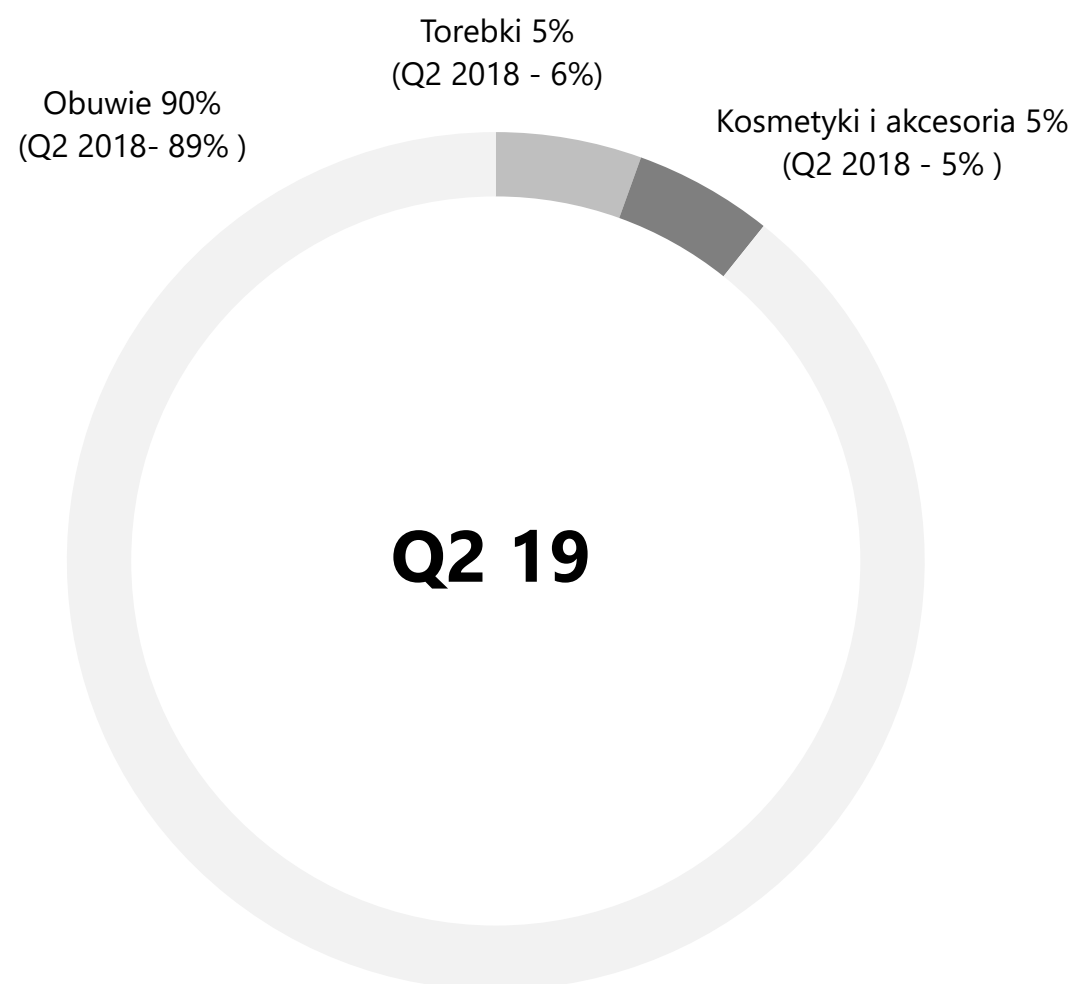
46 WYNIKI OPERACYJNE WEDŁUG SEGMENTÓW

mln PLN	Sprzedaż			Wynik segmentu*		
	Q2 18	Q2 19	RDR	Q2 18	Q2 19	RDR
Polska	630	697	11% ▲	146	155	6% ▲
CEE	290	320	10% ▲	46	40	-13% ▼
WE	60	176	>100% ▲	-19	-20	-5% ▼
Pozostałe kraje	29	40	38% ▲	4	6	50% ▲
Działalność detaliczna	1 009	1 233	22% ▲	177	181	2% ▲
E-commerce	232	349	50% ▲	34	6	-82% ▼
Hurt	30	60	100% ▲	8	3	-63% ▼
RAZEM	1 271	1 642	29% ▲	219	190	-13% ▼

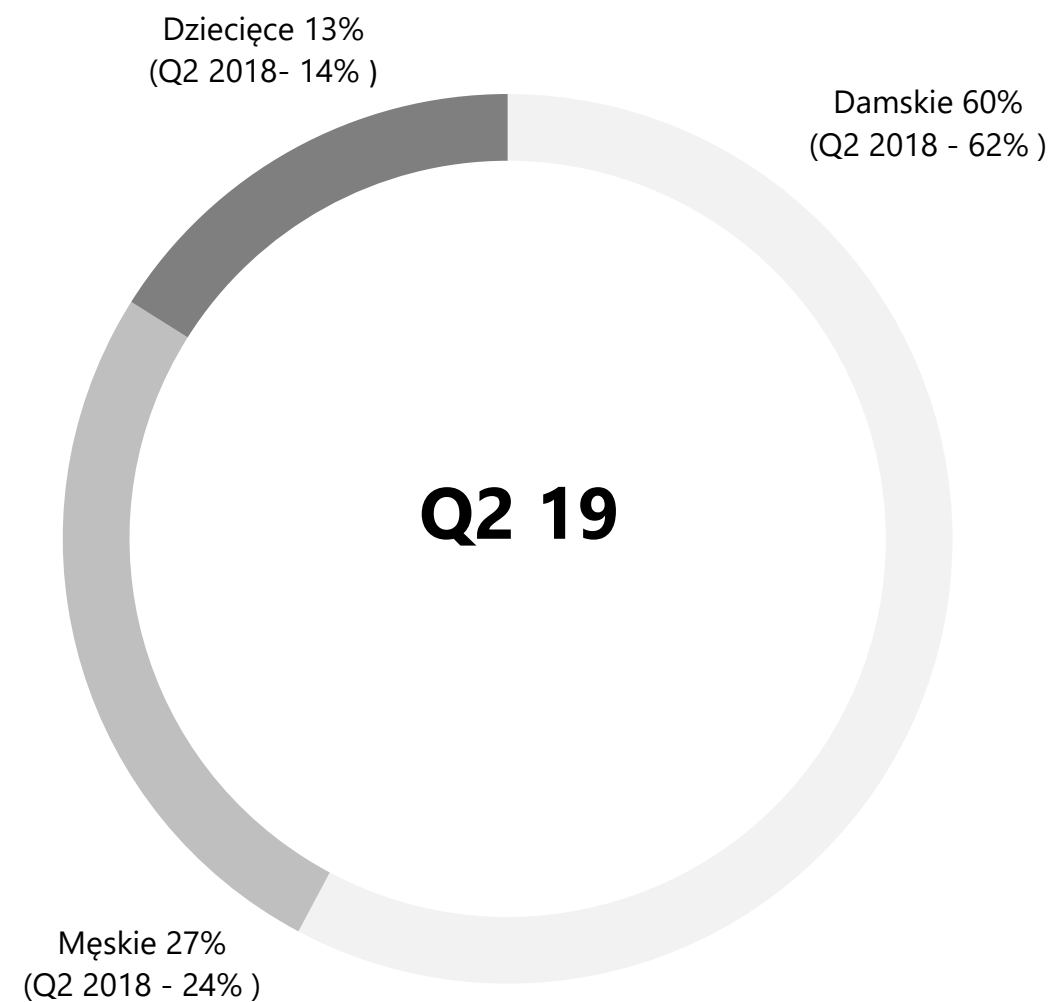
* Wyniki na podstawie sprawozdania segmentów. Koszty zarządu oraz saldo kosztów i przychodów operacyjnych nie alokowane do segmentów sprawozdawczych

47 STABILNA STRUKTURA SPRZEDAŻY*

STRUKTURA SPRZEDAŻY



STRUKTURA SPRZEDAŻY OBUWIA



* Sprzedaż wartościowo

48 HISTORYCZNE WYNIKI KWARTALNE*

mln PLN	Q2 18	Q3 18	Q4 18	Q1 19	Q2 19
Sprzedaż	1 270,7	1 193,1	1 603,3	1 038,6	1 641,5
Zysk brutto na sprzedaży	677,8	562,3	817,7	492,3	840,3
Marża brutto	53,3%	47,1%	51,0%	47,4%	51,2%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	-501,1	-558,2	-670,7	-637,6	-711,3
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	95,0	23,7	4,0	-3,4	9,3
Wynik operacyjny	271,7	27,8	151,0	-148,6	138,3
Marża operacyjna	21,4%	2,3%	9,4%	-14,3%	8,4%
Koszty i przychody finansowe	-28,7	-31,9	-40,0	-15,9	-45,8
Udział w zyskach (stratach) jednostek stowarzyszonych	-	-	-	-10,3	6,4
Zysk przed opodatkowaniem	243,0	-4,0	111,0	-174,8	98,9
Podatek	-2,4	-15,9	-8,4	21,0	-19,1
Zysk netto	240,6	-19,9	102,6	-153,8	79,8
Marża netto	18,9%	-1,7%	6,4%	-14,8%	4,9%

* Dane na działalności kontynuowanej

49 HISTORYCZNY BILANS, AKTYWA

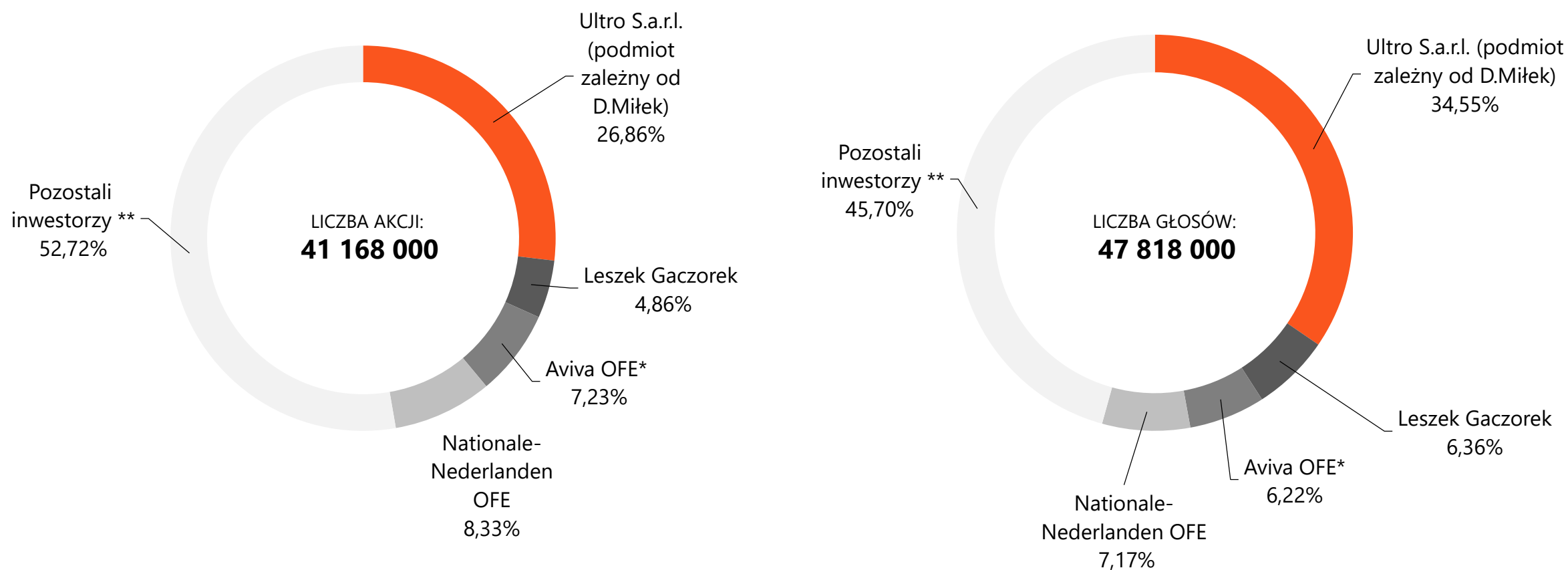
mIn PLN	30.06.2018	30.09.2018	31.12.2018	31.03.2019	30.06.2019
Wartości niematerialne	213,7	218,4	261,7	277,5	314,8
Wartość firmy	149,9	188,8	202,5	300,8	226,1
Rzeczowe aktywa trwałe	1 026,7	1 091,4	1 144,3	1 225,6	1 283,4
Prawo do użytkowania aktywa	2 453,8	2 328,6	1 870,1	1 866,9	2 101,3
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	75,9	79,9	74,8	96,9	107,7
Udzielone pożyczki	1,9	-	-	150,1	79,2
Instrumenty finansowe	-	-	10,1	10,2	103,9
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	-	-	0,2	50,5	45,1
Nieruchomości inwestycyjne	-	-	-	-	4,5
Należności od odbiorców	-	-	-	-	36,1
Należności długoterminowe	-	-	10,4	24,2	14,3
Aktywa trwałe	3 921,9	3 907,1	3 574,1	4 002,7	4 316,4
Zapasy	1 845,3	1 944,0	1 806,1	2 079,8	2 012,1
Należności handlowe	120,3	132,7	124,4	198,3	173,3
Należności z tytułu podatku dochodowego	6,8	6,5	6,8	7,9	1,9
Udzielone pożyczki	11,2	9,1	37,7	0,2	-
Pozostałe należności	318,2	302,5	306,4	372,0	177,2
Środki pieniężne	709,2	476,0	375,8	210,7	512,4
Instrumenty pochodne	15,8	-	1,3	39,1	-
Aktywa grupy do zbycia przeznaczone do sprzedaży	-	-	503,4	9,6	-
Aktywa obrotowe	3 026,8	2 870,8	3 161,9	2 917,6	2 876,9
Aktywa	6 948,7	6 777,9	6 736,0	6 920,3	7 193,3

50 HISTORYCZNY BILANS, PASYWA

mIn PLN	30.06.2018	30.09.2018	31.12.2018	31.03.2019	30.06.2019
Zadłużenie	210,0	210,0	210,0	210,0	311,0
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	40,7	41,0	34,2	34,3	39,3
Zobowiązania wobec pracowników	0,0	0,0	12,7	10,4	13,1
Rezerwy	17,2	17,2	12,1	11,2	12,2
Otrzymane dotacje	20,1	20,2	19,2	18,6	18,0
Obowiązek wykupu udziałów niekontrolujących	844,4	840,2	878,7	885,5	892,9
Zobowiązania z tytułu leasingu	1 971,2	1 865,1	1 484,0	1 446,0	1 630,0
Zobowiązania długoterminowe	3 103,6	2 993,7	2 650,9	2 616,0	2 916,5
Zadłużenie	1 046,4	929,2	806,8	1 242,7	1 125,8
Zobowiązania handlowe	763,8	852,7	864,2	1 008,5	1 132,6
Pozostałe zobowiązania	300,2	317,1	274,3	486,5	448,4
Zobowiązania z tytułu nabycia własnych akcji	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	13,0	0,4	29,0	21,6	15,4
Rezerwy	33,3	33,3	17,2	19,6	17,6
Otrzymane dotacje	2,4	2,4	2,4	6,3	2,4
Pochodne instrumenty finansowe	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	519,7	522,5	425,2	461,4	511,3
Zobowiązania związane z grupą do zbycia	-	-	518,2	65,8	1,3
Zobowiązania krótkoterminowe	2 678,8	2 657,6	2 937,3	3 312,4	3 254,8
Kapitał akcyjny i zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	649,0	649,0	649,2	649,2	649,2
Różnice kursowe z przeliczenia sprawozdań jednostek zagranicznych	6,5	1,6	2,9	1,0	1,0
Zyski zatrzymane	382,1	348,4	369,1	221,1	241,2
Udziały niekontrolujące	128,7	127,4	126,9	120,9	130,9
Wycena aktuarialna świadczeń na rzecz pracowników	-	-	-0,3	-0,3	-0,3
Kapitały	1 166,3	1 126,4	1 147,8	9991,9	1 022,0
Pasywa	6 948,7	6 777,7	6 736,0	6 920,3	7 193,3

51 SPÓŁKA KONTROLOWANA PRZEZ ZAŁOŻYCIELA

STRUKTURA AKCJONARIATU NA DZIEŃ 30.06.2019



* 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.

52 SŁOWNIK UŻYTYCH POJĘĆ

POJĘCIE	WYJAŚNIENIE
CEE	Czechy, Słowacja, Węgry, Chorwacja, Bułgaria, Słowenia, Rumunia (Shoe Express)
WE	Austria, Szwajcaria (KVAG)
GCC	Kraje Rady Współpracy Zatoki Perskiej: Arabia Saudyjska, Bahrajn, Katar, Kuwejt, Oman, Zjednoczone Emiraty Arabskie
Pozostałe kraje	Rosja, Serbia
Działalność zaniechana	CCC Germany (od 24.11.2018), Simple (od 15.05.2019)
Detal	Sieć sklepów własnych
Hurt	Sieć franczyzowa (Litwa, Łotwa, Estonia, Ukraina, Mołdawia, kraje GCC [Arabia Saudyjska, Oman, Katar, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Bahrajn], Niemcy) 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

53 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 obarczone 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.



54 NOTATNIK

55 NOTATNIK

56 NOTATNIK

57 NOTATNIK

CCC

GROUP

an associated company

