

**CCC**

**KONFERENCJA WYNIKOWA  
GRUPY CCC ROZPOCZNIE SIĘ  
O GODZINIE 12:00**

**ZAPRASZAMY**

1 czerwca 2021



fot. CCC, kolekcja SS'21 – buty Gino Rossi, torebki i plecak Gino Rossi

**CCC**

**Q1 2021/22**

**PREZENTACJA WYNIKÓW**

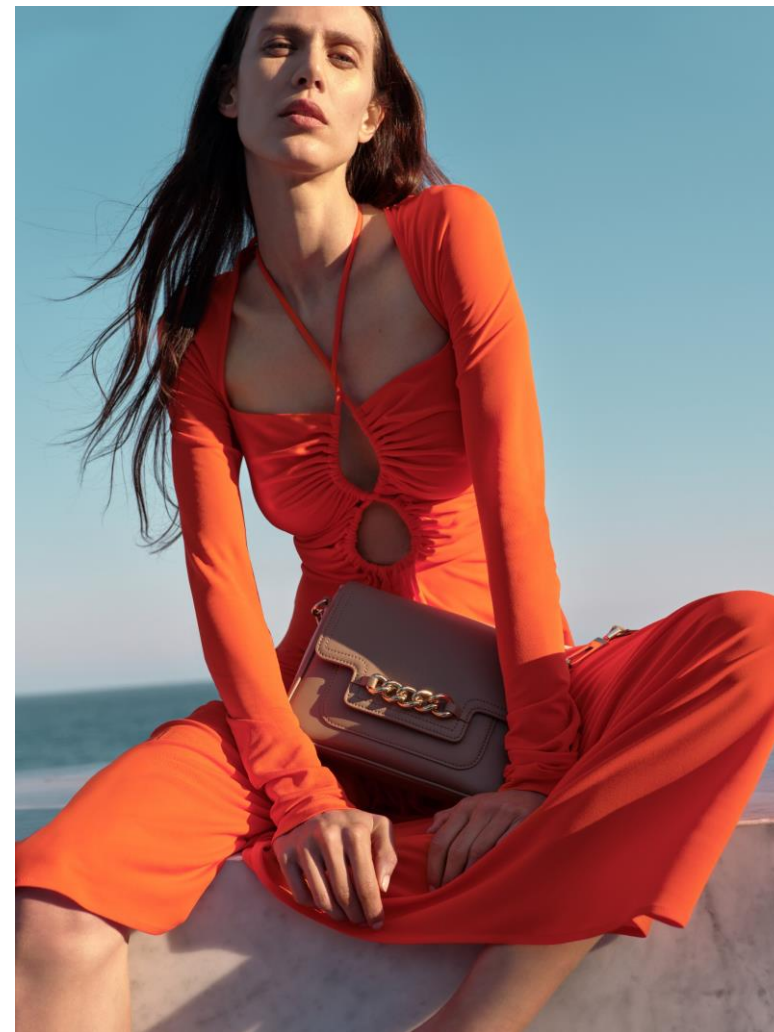
1 czerwca 2021



fot. CCC, kolekcja SS'21 – buty Gino Rossi, torebki i plecak Gino Rossi

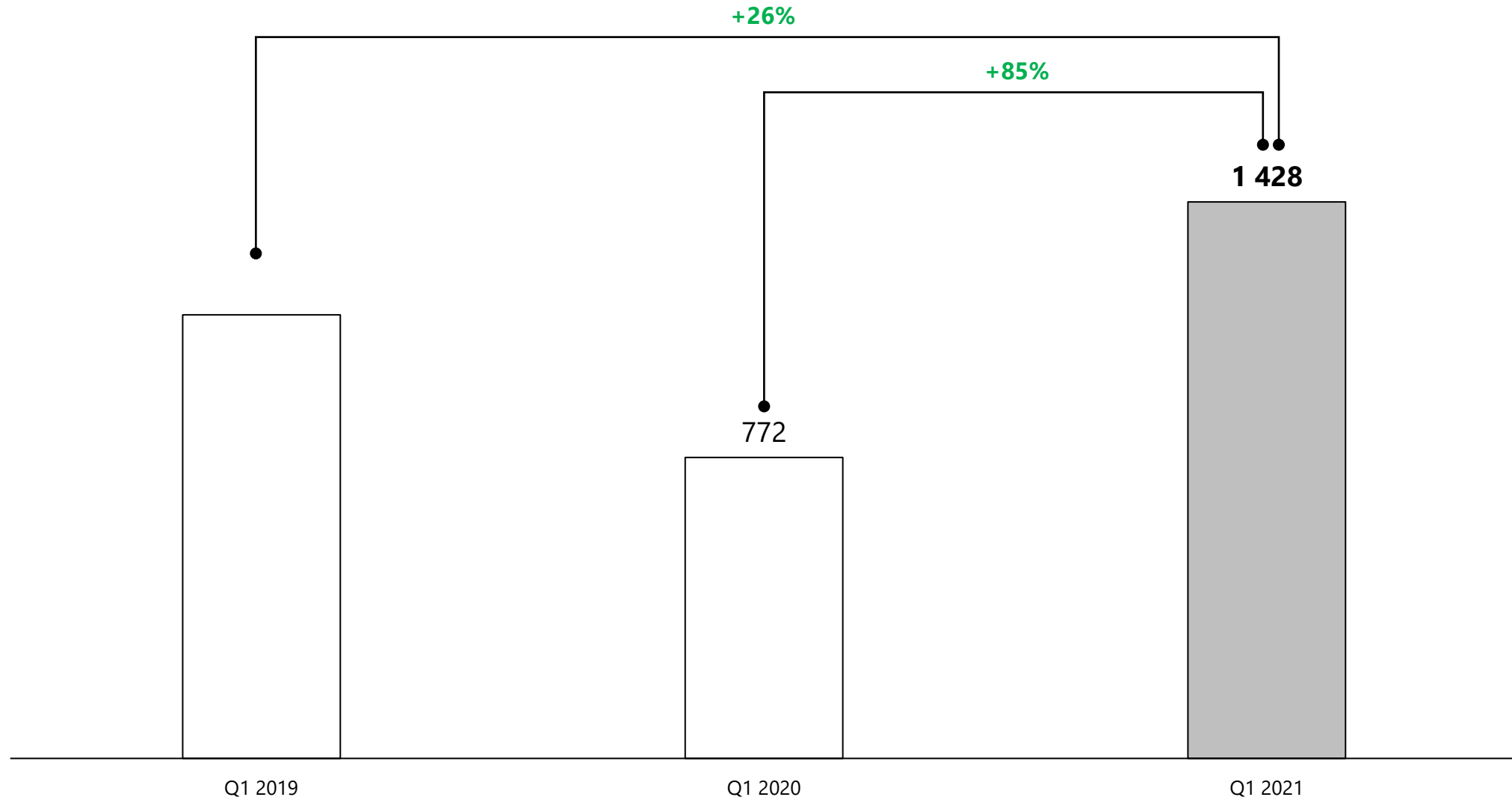
## CCC Kluczowe wydarzenia

1. Wyraźne przebicie sprzedaży z 2020 i 2019 r., kontynuowane także w maju
2. Wysoka rentowność eobuwie przy dynamicznie rosnących przychodach
3. Udany debiut nowego konceptu HalfPrice
4. Prace nad zabezpieczeniem długoterminowej struktury finansowania Grupy
5. Restrukturyzacja działalności w Europie Zachodniej



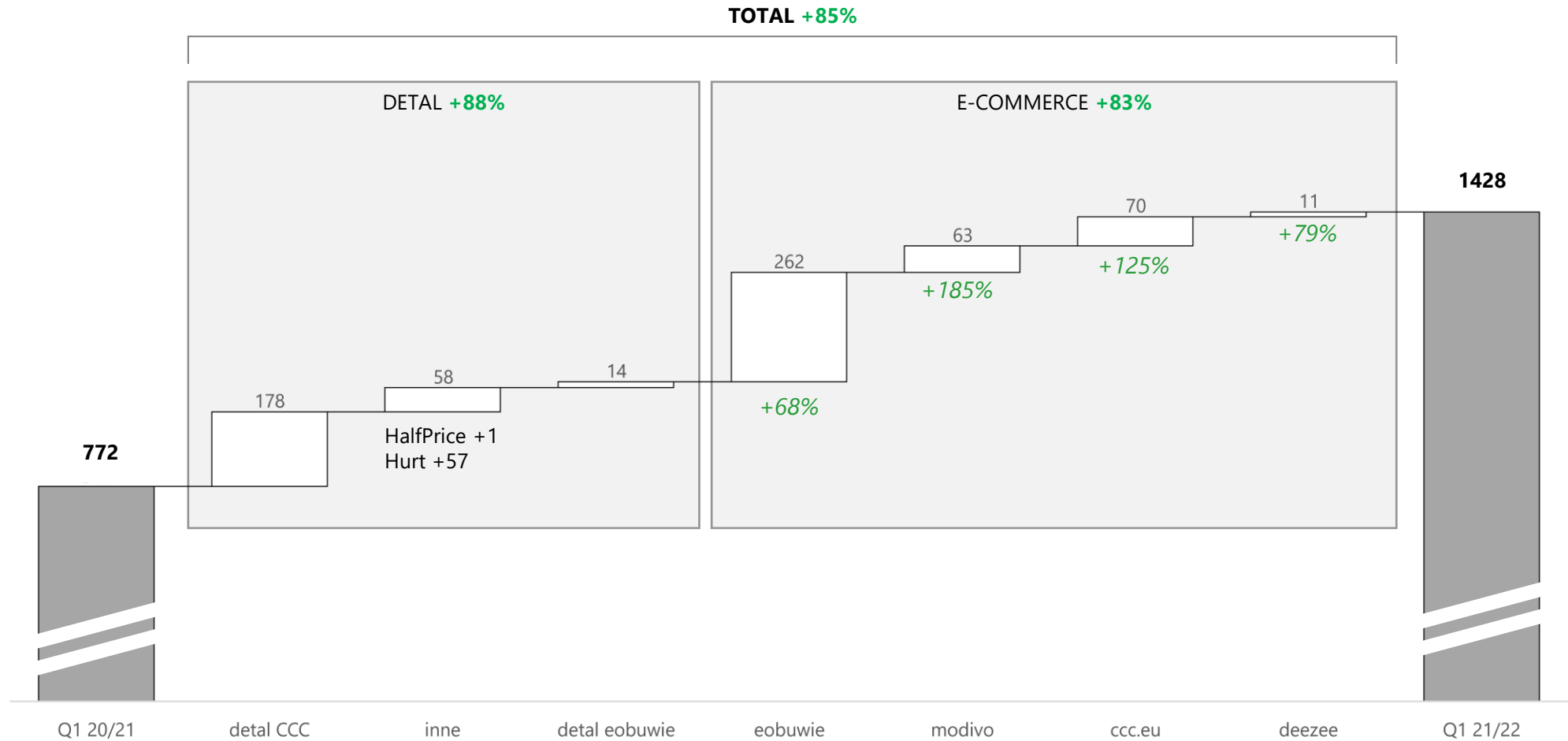
fot. CCC, kolekcja SS'21 – torebka Gino Rossi

**CCC** Wyraźne przebicie wyniku sprzedażowego Grupy z 2020 i 2019 roku pomimo kolejnego lockdownu



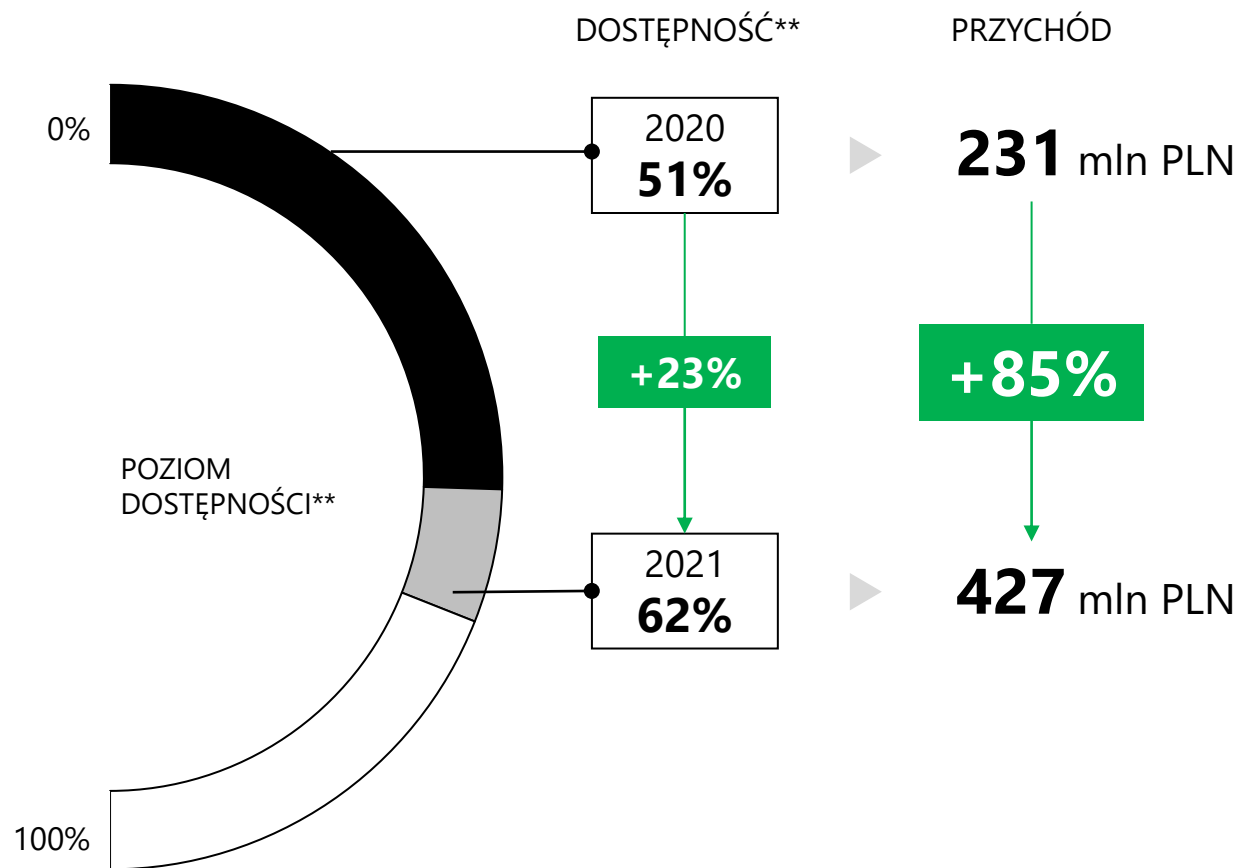
# CCC Szybka odbudowa sprzedaży w detalu, kontynuacja dynamicznych wzrostów w e-commerce

ZMIANA PRZYCHODÓW RDR (MLN PLN)



# CCC Dynamika sprzedaży detalicznej blisko 4-krotnie wyższa od wzrostu dostępności sieci sklepów

DOSTĘPNOŚĆ SIECI SPRZEDAŻY STACJONARNEJ CCC (%) I POZIOM PRZYCHODÓW (MLN PLN) W Q1'21 VS Q1'20\*



## KLUCZOWE KPI POWYŻEJ ZAŁOŻEŃ STRATEGII GO.22

KONWERSJA

**18%**

vs 13,6% LY  
vs 16,0% w GO.22

ROZMIAR KOSZYKA (szt.)

**1,9**

vs 1,6 LY  
vs 1,66 w GO.22

WARTOŚĆ KOSZYKA (PLN)

**109**

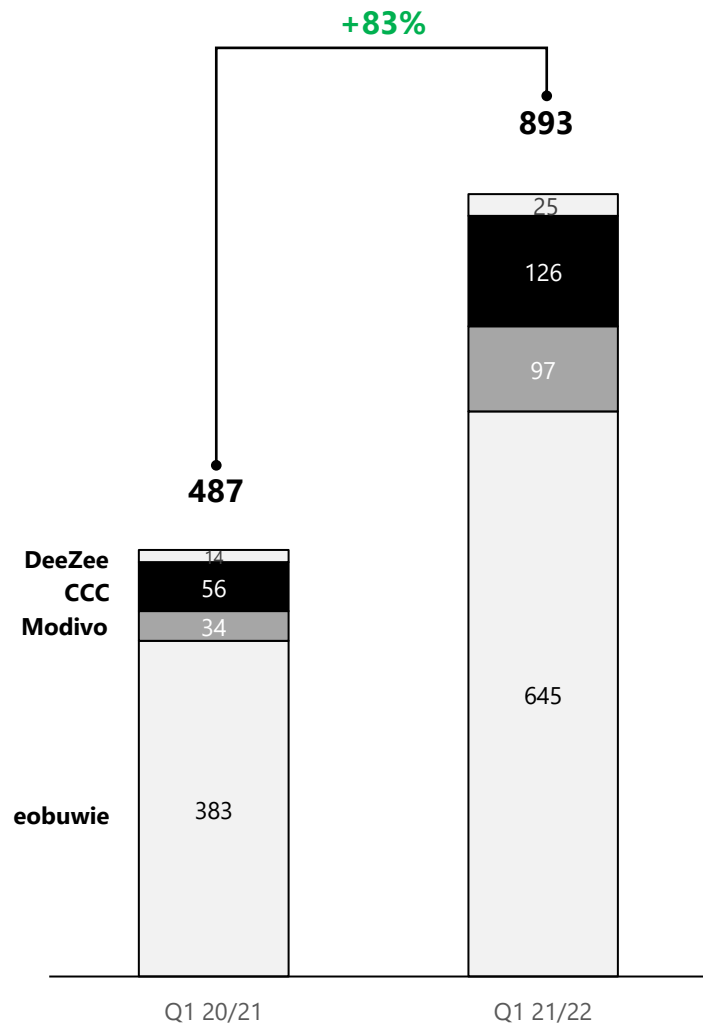
vs 92 LY

\* Dane dla 10 największych rynków

\*\* Łączna liczba dni, w które salony CCC były otwarte (biorąc pod uwagę ograniczenia wynikające z lockdown'ów), w relacji do standardowej dostępności sieci sprzedaży

# CCC Kontynuowany dynamiczny wzrost e-commerce i rozwój cyfrowych punktów styku z klientem

PRZYCHODY E-COMMERCE [mIn PLN]



## DZIAŁANIA WSPIERAJĄCE DYNAMIKĘ E-COMMERCE

ROZWÓJ ORGANICZNY / POPRAWA KONWERSJI

- Klub 2.0 CCC – katalizator wzrostu liczby pobrań aplikacji mobilnej CCC (przyspieszenie x3)
- Rozwój strefy contentowej w aplikacji CCC (artykuły, inspiracje, etc.) – wzrost zaangażowania klienta o 60%

ROZWÓJ PLATFORM NA NOWYCH RYNKACH

- Debiut Modivo na Ukrainie (13 rynek)
- Aplikacja Modivo w kolejnych 9 krajach
- Uruchomienie ccc.eu w Słowenii (w Q2 Bułgaria i Chorwacja)

NOWE KANAŁY SPRZEDAŻY

- Kolekcja DeeZee x Zalando
- LIVE SALE – rekordowy live (0,5 mIn PLN w 3h)

ROZBUDOWA LOGISTYKI E-COMMERCE

- Uruchomienie magazynu K3 w Zielonej Górze
- Budowa magazynu eobuwie w Rumunii
- Wysyłki e-commerce ccc.eu z Polkowic
- CCC Express (same day delivery) w 36 miastach

## Debiut sieci HalfPrice – otwarcie pierwszych 11 sklepów

Bardzo duże zainteresowanie i pozytywny odbiór przez klientów

- Bogaty i zróżnicowany asortyment (najlepsze marki)
- Bardzo duży ruch organiczny, bez działań marketingowych



- Jasna, przestronna i dobrze zorganizowana sala sprzedaży
- Łatwa nawigacja w sklepie



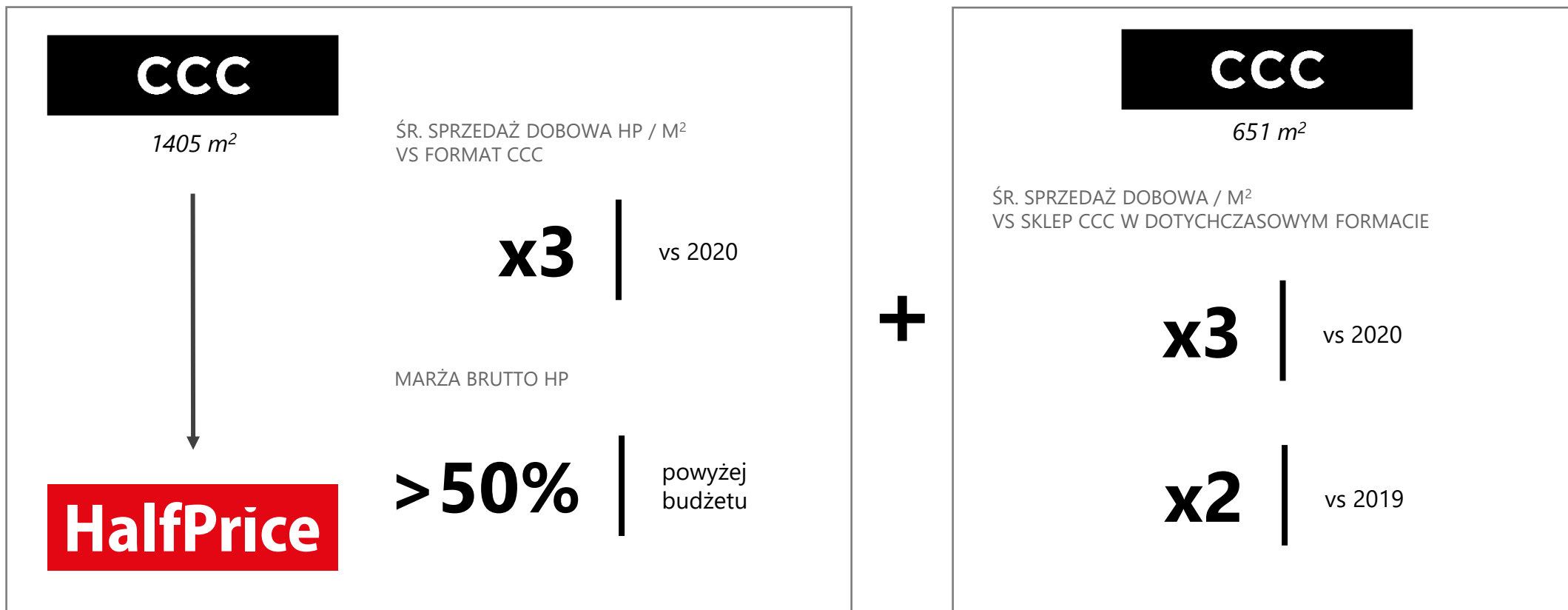
**Udany debiut nowego konceptu off-price**

Wyniki sprzedażowe pierwszych sklepów pod nowym szyldem kilkakrotnie wyższe niż przed restrukturyzacją

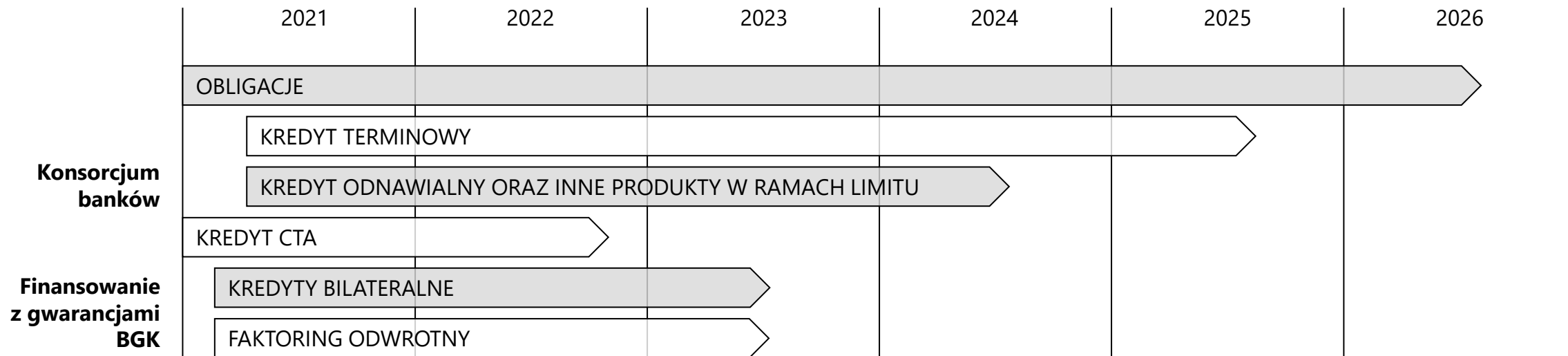
Obiekt: Kielce, Korona

Format restrukturyzacji: zamiana + otwarcie (zamiana CCC na HalfPrice i otwarcie CCC w nowym lokalu w tym samym centrum handlowym)

Okres analizy: 4 – 25 maja 2021 (17 dni sprzedaży) i okres porównawczy



# CCC Prace nad zabezpieczeniem długoterminowej struktury finansowania rozwoju Grupy CCC\*



## BANKI

- Podpisany Term sheet kredytu konsorcjalnego ~886 mln PLN udzielany przez 7 banków
- Mix produktów bankowych:
  - 4-letni kredyt terminowy
  - 3-letni dla odnawialny
  - możliwość udzielenia dodatkowego kredytu

## OBLIGACJE

- Zmiana warunków emisji obligacji w kwocie 210 mln PLN
- Wydłużenie okresu wykupu do 2026 r.
- Dodanie wybranych zabezpieczeń

## POZOSTAŁE FINANSOWE

- Finansowanie z gwarancją BGK:
  - Kredyty bankowe w kwocie 250 mln PLN z 2020 roku i 122 mln z 2021 roku
  - Faktoring odwrotny 279 mln PLN

\* dotyczy Grupy CCC z wyłączeniem eObuwie.pl S.A.

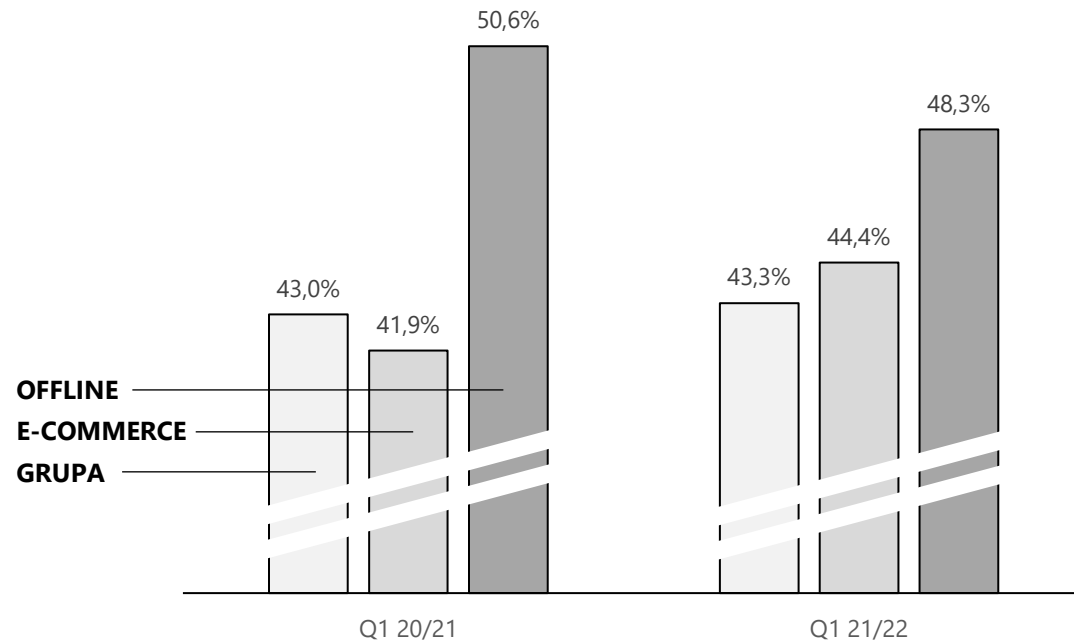
## Wyniki



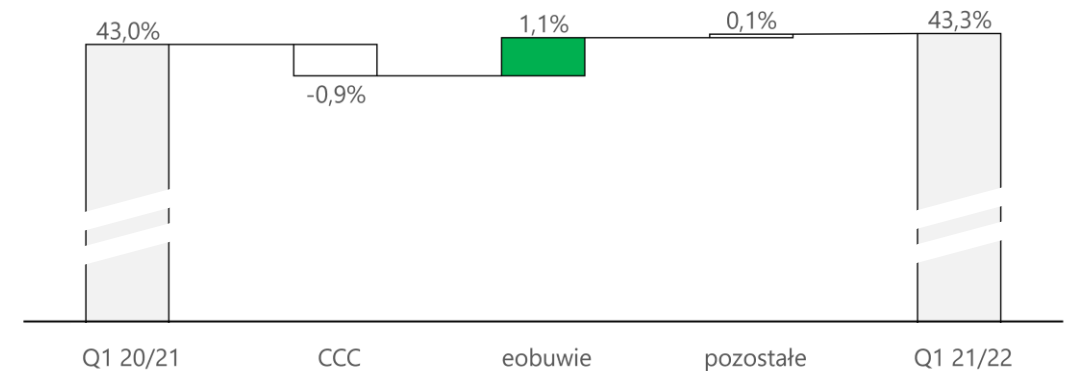
fot. CCC, ekologiczny mural CCC w Warszawie

# CCC Marża w detalu pod wpływem kolejnych ograniczeń sprzedaży, wyraźna poprawa w segmencie online

MARŻA BRUTTO Q1 20/21 vs Q1 21/22 [%]

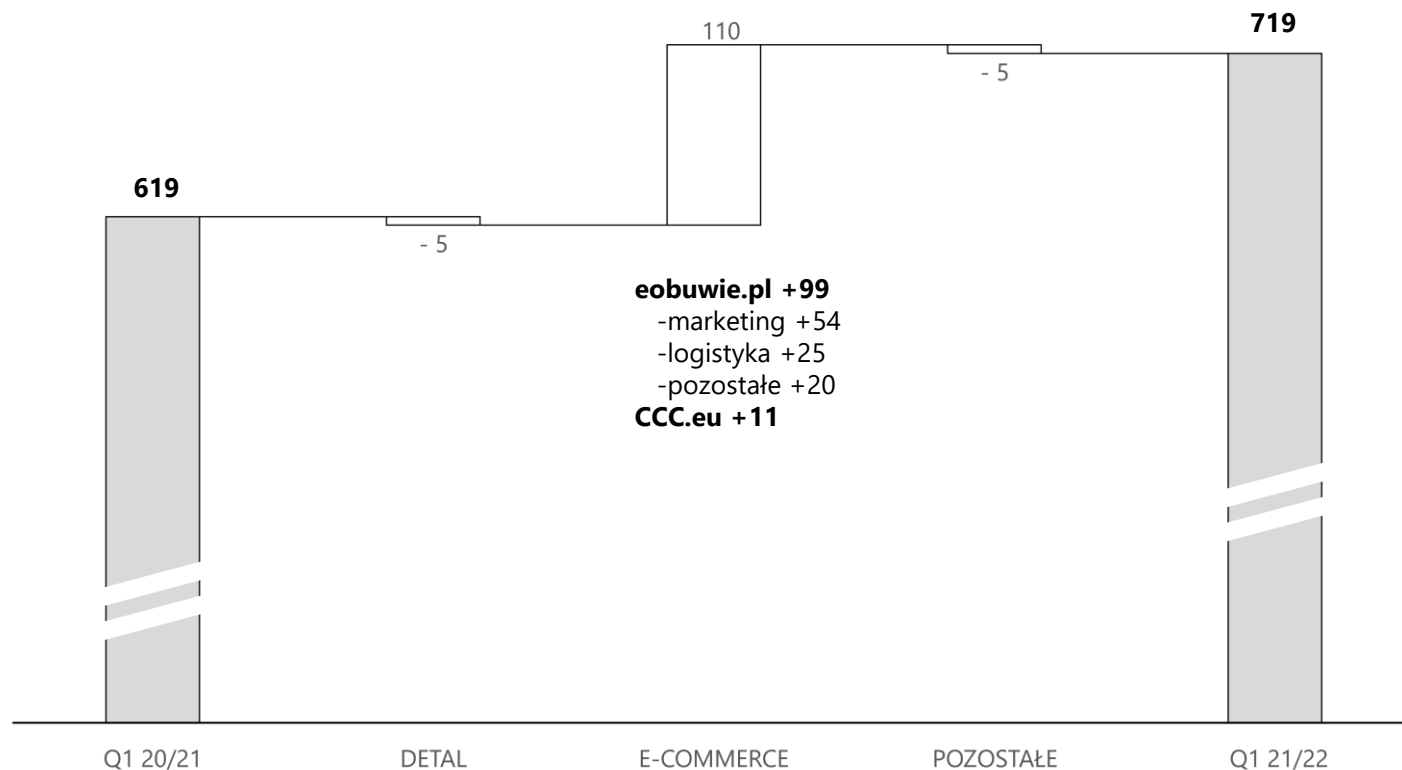
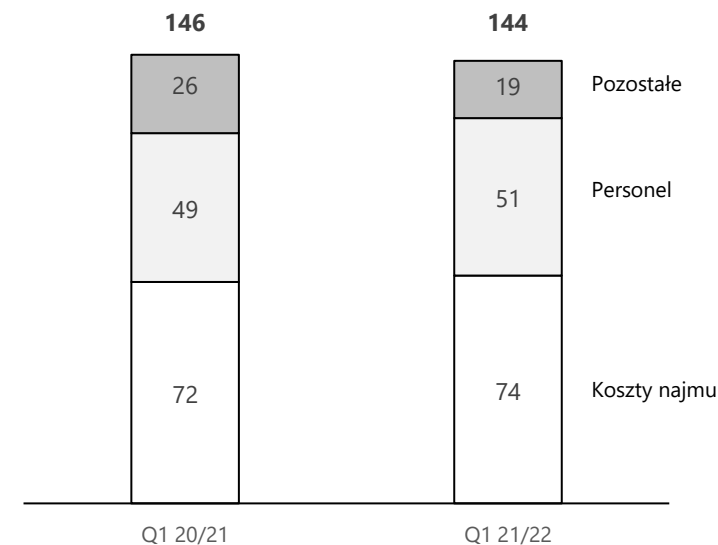


KONTRYBUCJA SZYLDÓW DO ZMIANY MARŻY BRUTTO RDR [%]



- Poziom marży brutto Grupy głównie pod wpływem mixu sprzedażowego. Nieznaczna poprawa marży Grupy przede wszystkim za sprawą wyższej marży w segmencie e-commerce.
- Poprawa marży brutto e-commerce o 2,5 p.p. rdr spowodowana m.in. wyższą marżą w eobuwie, DeeZee oraz wyższym udziałem ccc.eu w przychodach e-commerce.

ZMIANA SG&amp;A Q1 21/22 VS Q1 20/21 [MLN PLN]

KOSZTY FUNKCJONOWANIA SKLEPÓW/M<sup>2</sup> [PLN NA M-C]

- Wzrost kosztów głównie w dynamicznie rozwijającym się e-commerce (+66%, wolniejszy od dynamiki przychodów +83%).
- Utrzymanie kosztów sklepów/m<sup>2</sup> na stabilnym rdr poziomie – optymalizacja i oszczędności w odpowiedzi na pandemię.

\*Wyniki na podstawie sprawozdania segmentów. Koszty zarządu nie alokowane do segmentu.

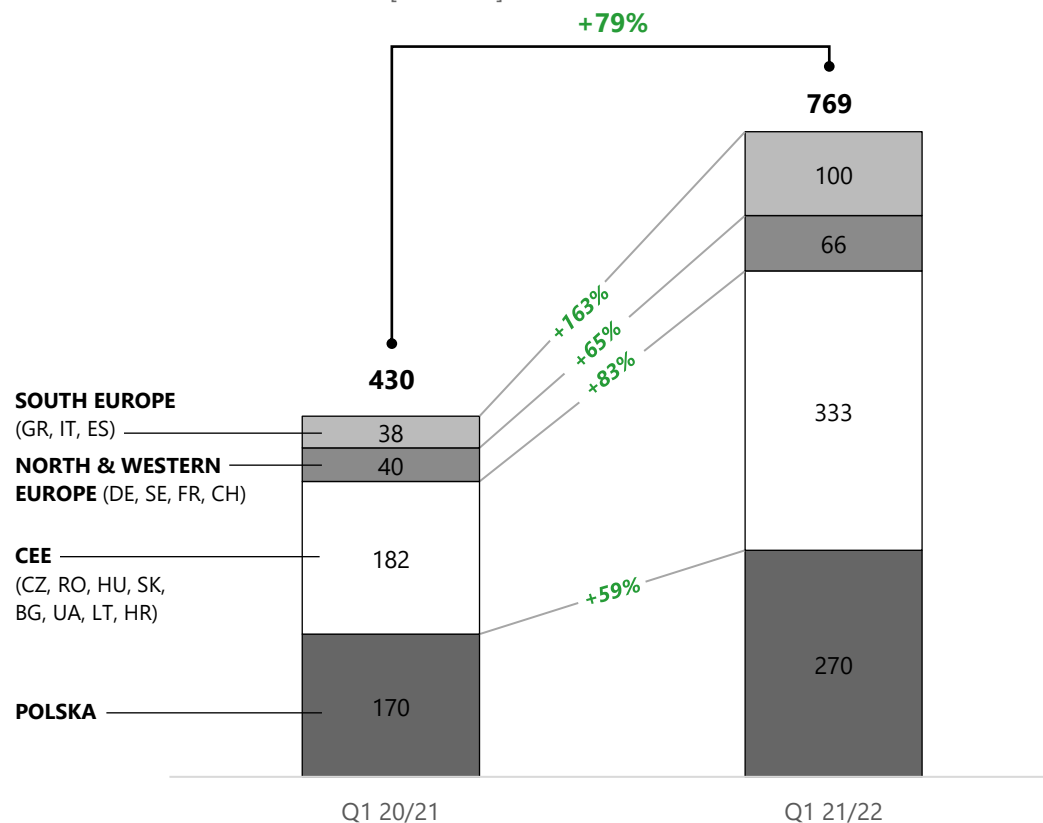
## CCC Wyniki Q1'21/22 – wynik operacyjny lepszy o blisko 200 mln PLN rdr

Działalność kontynuowana	Q1		
	2020/21	2021/22	Rdr
<b>PRZYCHODY*</b> (mln PLN)	772	1428	85%
<b>MARŻA BRUTTO*</b>	43,0%	43,3%	+0,3 p.p.
<b>SG&amp;A</b>	-619	-719	16%
<b>WYNIK OPERACYJNY</b> (mln PLN)	-288	-101	-
marża operacyjna [%]	-37,3%	-7,1%	+30,2 p.p.
<b>EBITDA</b> (mln PLN)	-142	35	-
marża EBITDA [%]	-18,4%	2,5%	+20,9 p.p.
<b>WYNIK NETTO</b> (mln PLN)	-368	-134	-
marża NETTO [%]	-47,7%	-9,4%	+38,3 p.p.



fot. CCC, kolekcja SS'21 – buty Gino Rossi, torebka Gino Rossi

PRZYCHODY GRUPY EOBUWIE.PL [mln PLN]

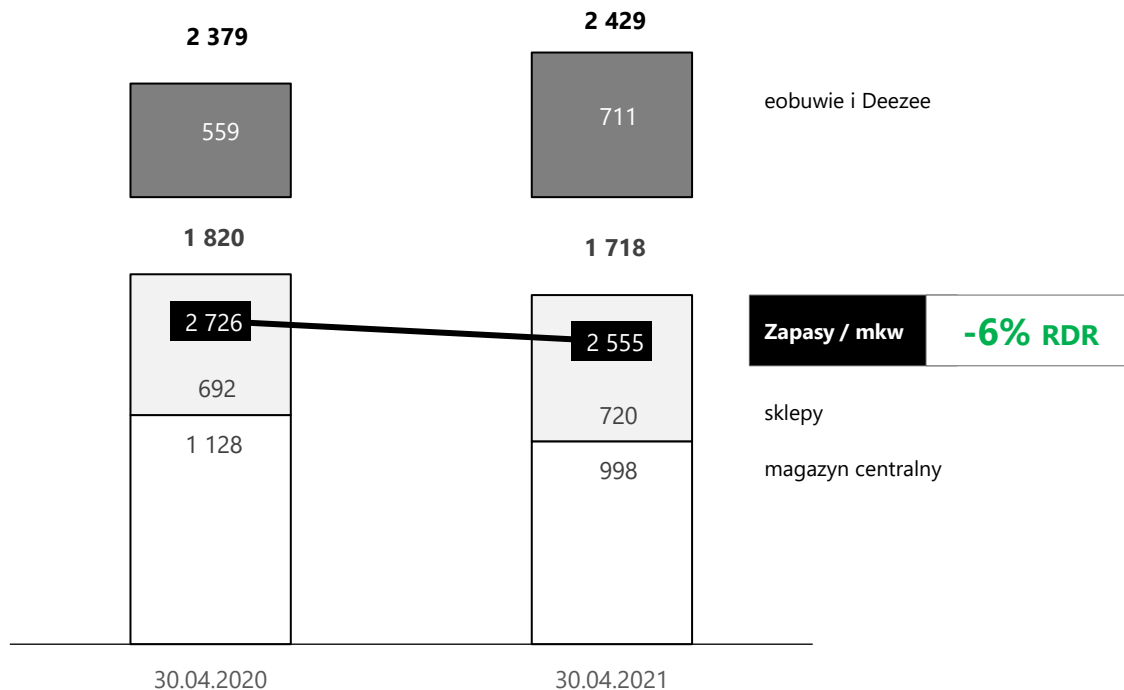


% PRZYCHODÓW	Q1'20/21	Q1'21/22	RDR
Marża brutto	41,2%	43,2%	+ 2,0 p.p.
SG&A	37,5%	34,6%	- 2,9 p.p.
Logistyka*	7,7%	7,5%	- 0,2 p.p.
Marketing*	14,4%	15,1%	+ 0,7 p.p.
Zarząd i pozostałe	15,3%	12,0%	- 3,3 p.p.
Marża EBIT	3,7%	8,6%	+4,9 p.p.
Marża EBITDA	5,9%	10,5%	+4,6 p.p.

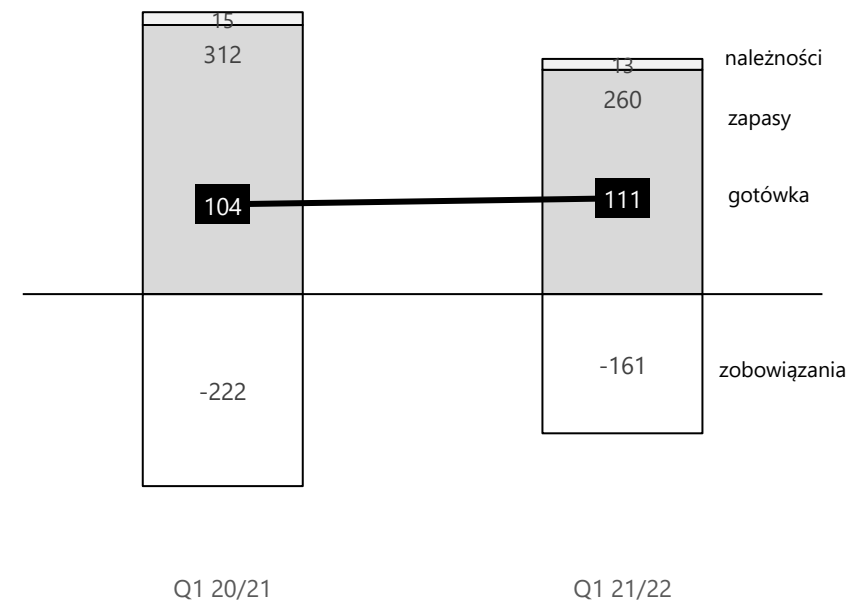
- Najwyższe dynamiki wzrostu przychodów eobuwie.pl we Włoszech i w Grecji – ponad 150%.
- Rosnący udział Europy Południowej w przychodach Grupy eobuwie (z 9% do 13% rdr).
- Kontynuowana poprawa marży EBITDA rdr – wynik powyżej założeń Strategii GO.22.

# CCC Obniżenie zapasów/m2 o 6% rdr i zrównoważony przyrost zapasów w e-commerce

ZAPASY [mln PLN]\*



CYKL KONWERSJI [LICZBA DNI]\*



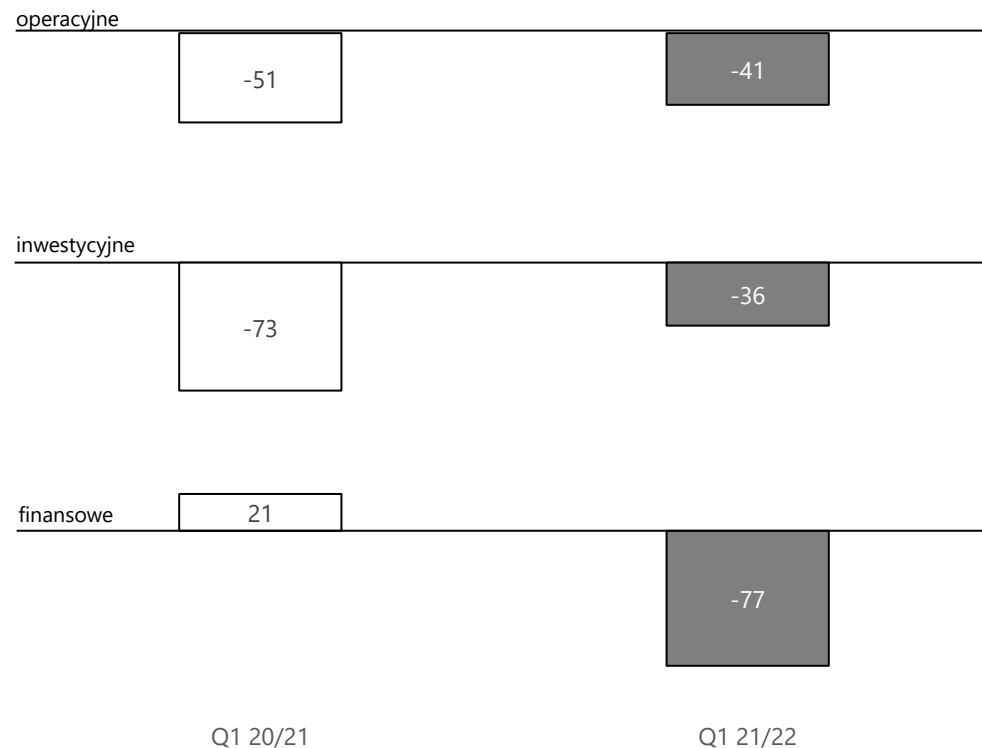
- Wzrost zapasów eobuwie (+27% rdr) znacznie wolniejszy od wzrostu przychodów (+79%).
- Utrzymanie cyklu konwersji gotówki na stabilnym rdr poziomie – zbliżonym do założeń strategii GO.22.
- Magazyn centralny obejmuje także zapas ccc.eu.

\*Dane bez uwzględnienia KVAG

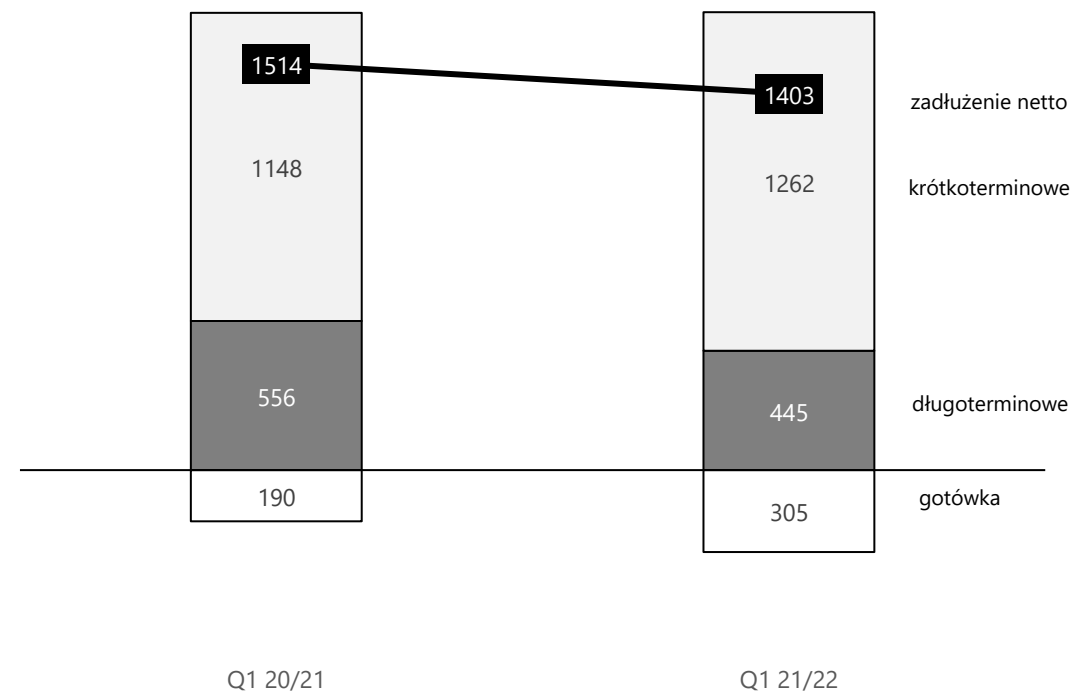


# CCC Obniżenie zadłużenia netto Grupy dzięki istotnie wyższemu rdr poziomowi gotówki

PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE [mln PLN]



ZADŁUŻENIE NETTO [mln PLN]



- Zredukowane o ponad 7% rdr zadłużenie netto, pomimo trwającej nadal epidemii koronawirusa.
- Poziom gotówki wyższy o 60% rdr.
- Wydatki inwestycyjne ograniczone do strategicznych projektów rozwojowych.

## Podsumowanie



fot. **HalfPrice**, kampania inicjująca debiut marki



GINO ROSSI

GINO ROSSI TRENDS





JENNY FAIRY



JENNY FAIRY MIDDAY COCTAIL



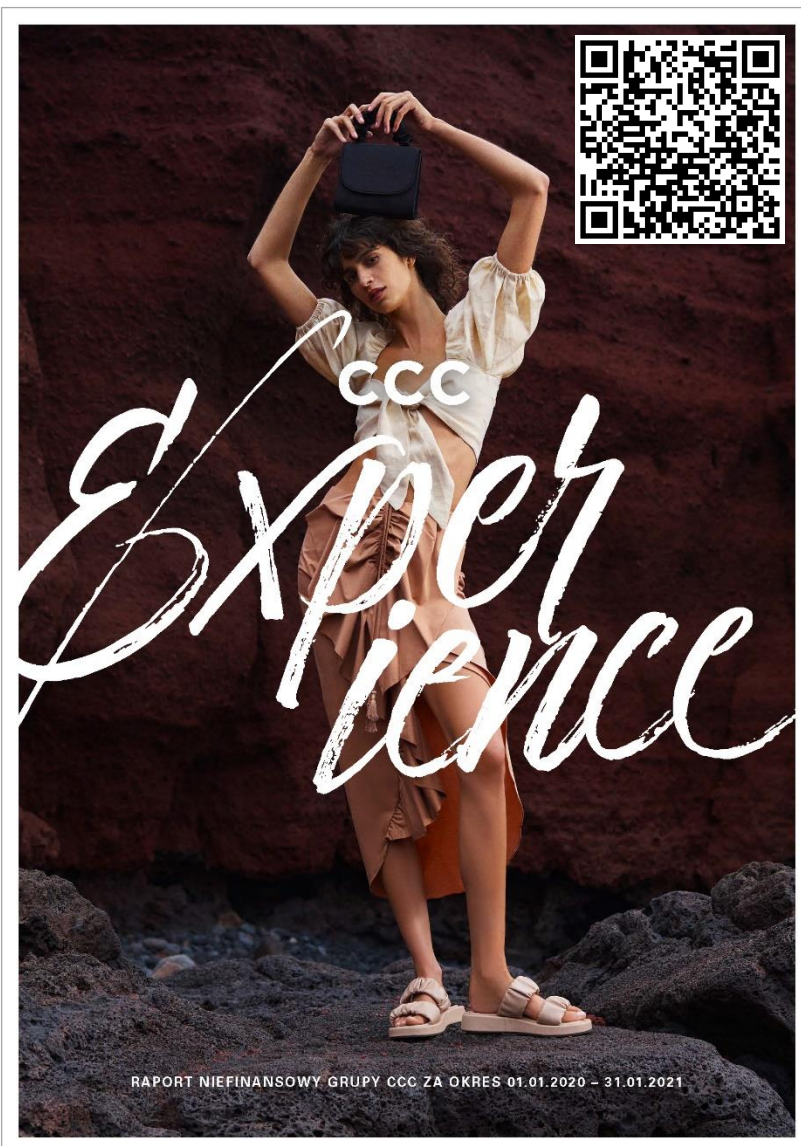
JENNY FAIRY





CCC | GO FOR NATURE





## KLUCZOWE DZIAŁANIA

- Wprowadzenie kolekcji Go For Nature
- Kalkulacja Scope 1+2 metodami Market i Local Based
- Gospodarka Obiegu Zamkniętego w CCC

## WSKAŹNIKI

- Redukcja emisji CO<sub>2</sub> o 19% względem 2019
- Obniżenie wskaźnika zużycia energii elektrycznej na m<sup>2</sup> powierzchni handlowej o 25%

## INICJATYWY

- Karta Działań Przemysłu Modowego na rzecz klimatu ONZ – pierwszy sygnatariusz z Polski
- CDP – rozpoczęcie raportowania w zakresie Climate Change

**MSCI**  
ESG RATINGS



CCC	B	BB	BBB	<b>A</b>	AA	AAA
-----	---	----	-----	----------	----	-----

As of 2020, CCC S.A. received an MSCI ESG Rating of A.

## 2. MIEJSCE NA ŚWIECIE W BRANŻY FASHION

Top 100 Diversity & Inclusion 2020

REFINITIV

## CCC Kluczowe fakty

1. Wyraźne przebicie sprzedaży z 2020 (+85%) i 2019 r. (+26%) pomimo kontynuowanych lockdownów na większości kluczowych rynków
2. Wysoka rentowność EBITDA eobuwie (+10,5%) przy nadal dynamicznie rosnących przychodach grupy eobuwie (+79%) – w tym Modivo +185%
3. Udany debiut nowego konceptu HalfPrice – 11 sklepów z bardzo wysoką sprzedażą/m2 (800+ PLN)
4. Prace nad zabezpieczeniem długoterminowej struktury finansowania Grupy – 4-letnie finansowanie bankowe, przedłużenie wykupu obligacji do 2026
5. Restrukturyzacja obecności Grupy w Europie Zachodniej – planowane zamknięcie działalności CCC w Austrii



fot. CCC, kolekcja SS'21 – buty i torebka Gino Rossi

**CCC** | insight out

17 | 06 | 2021 GODZ. 13.00

# CCC

## Dziękujemy



**Wojciech Latocha**

IR Manager

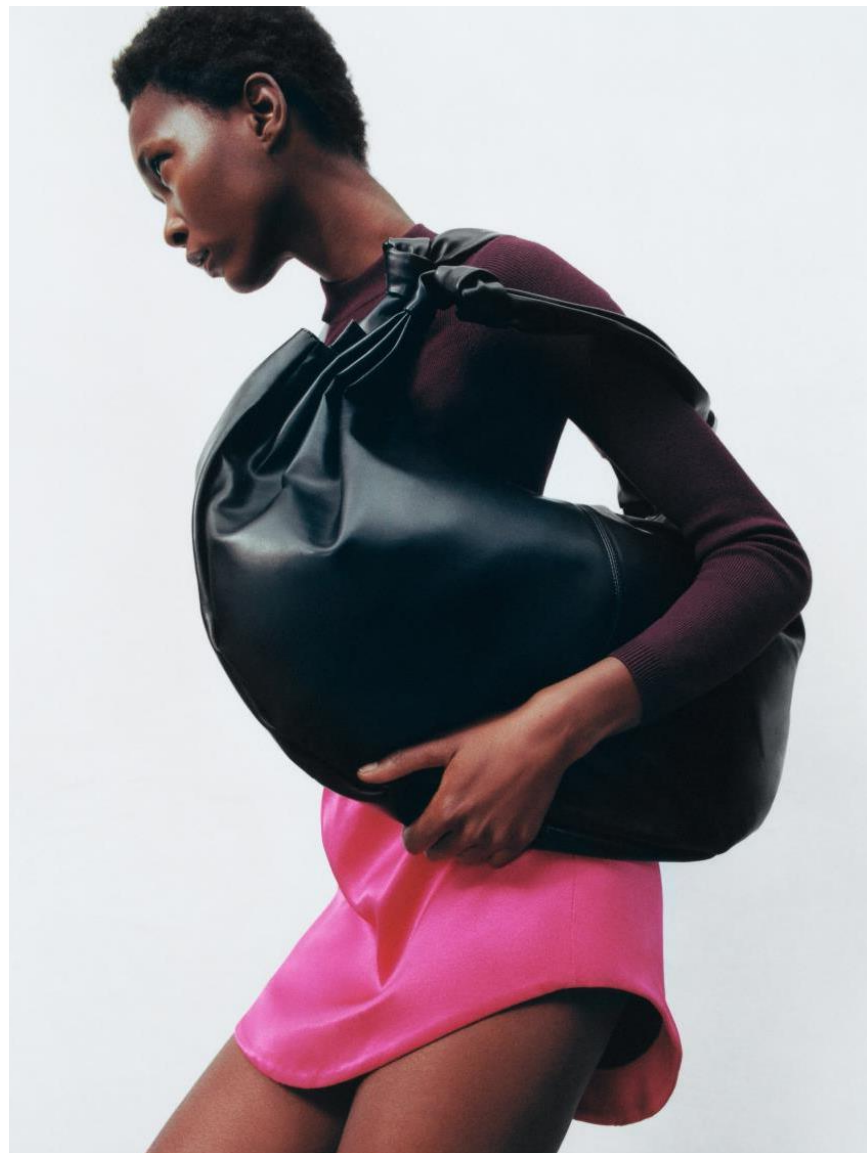
+48 887 448 312 | [wojciech.latocha@ccc.eu](mailto:wojciech.latocha@ccc.eu)



**Tomasz Pokora**

IR Analyst

+48 76 84 58 747 | [tomasz.pokora@ccc.eu](mailto:tomasz.pokora@ccc.eu)



fot. CCC, kolekcja SS'21 – torebka Jenny Fairy

## Pytania i odpowiedzi



fot. CCC, kolekcja SS'21 – buty i loungewear **Sprandi**



## Slajdy pomocnicze

# CCC Geograficzna dostępność kanałów sprzedaży Grupy CCC

																	Pozostałe B&M <sup>1</sup>	Pozostałe e-com <sup>2</sup>
<b>CCC</b>	B&M	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓	
	WEB	✓	✓	✓	✓	✓	+	+	✓		M	M	+		✓			
	APP	✓	✓	✓	✓	✓	+		✓				+		+			
	WEB	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓		✓	✓	✓	✓		✓
	APP	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓		✓	✓		✓		✓
	B&M	✓	+															
	ONLINE	✓	+	+	+	+			+									
	B&M	✓																
<b>MODIVO</b> <small>by eobuwie.pl</small>	WEB	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		+	✓		✓	✓		✓		✓
	APP	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓		✓	✓		✓		✓
	B&M	✓																
<b>DeeZee</b> <small>GIRLS DO IT BETTER</small>	WEB	✓	✓	✓	✓	✓	+				✓				+	+		
	APP	+																
<b>HalfPrice</b>	B&M	✓	+	+		+			+									
	WEB	+	+	+		+			+									

✓ Start 2019 lub wcześniej

✓ Start 2020/21

M Sprzedaż przez marketplace, planowany własny sklep online

+

1

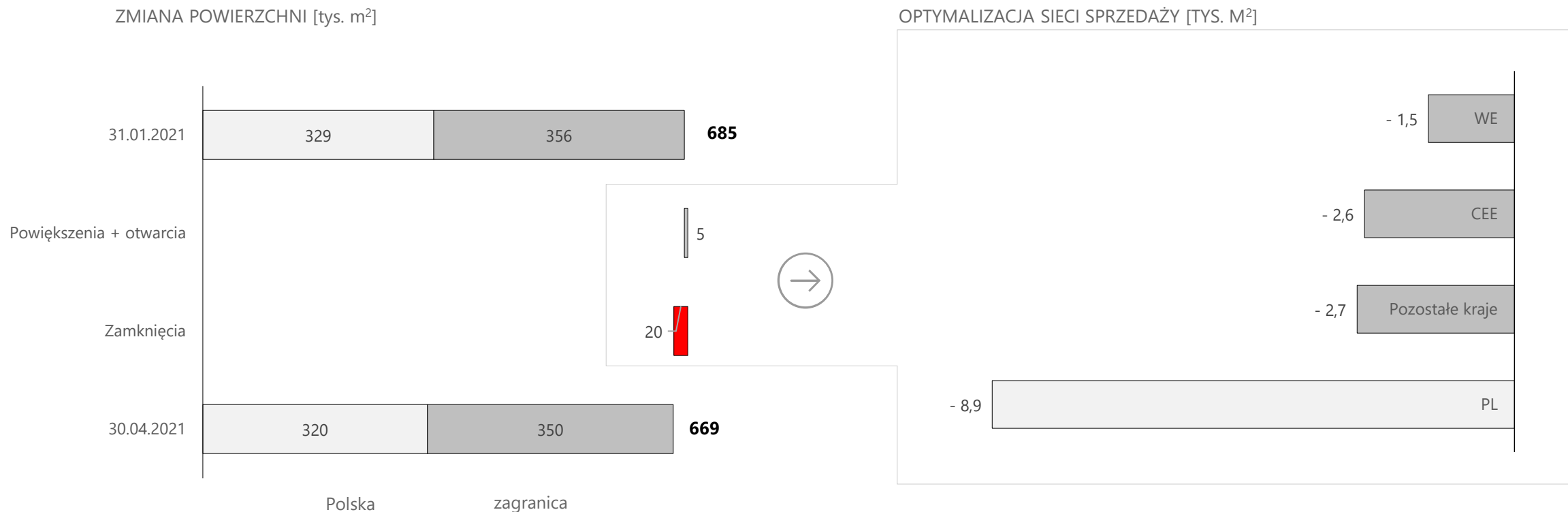


2





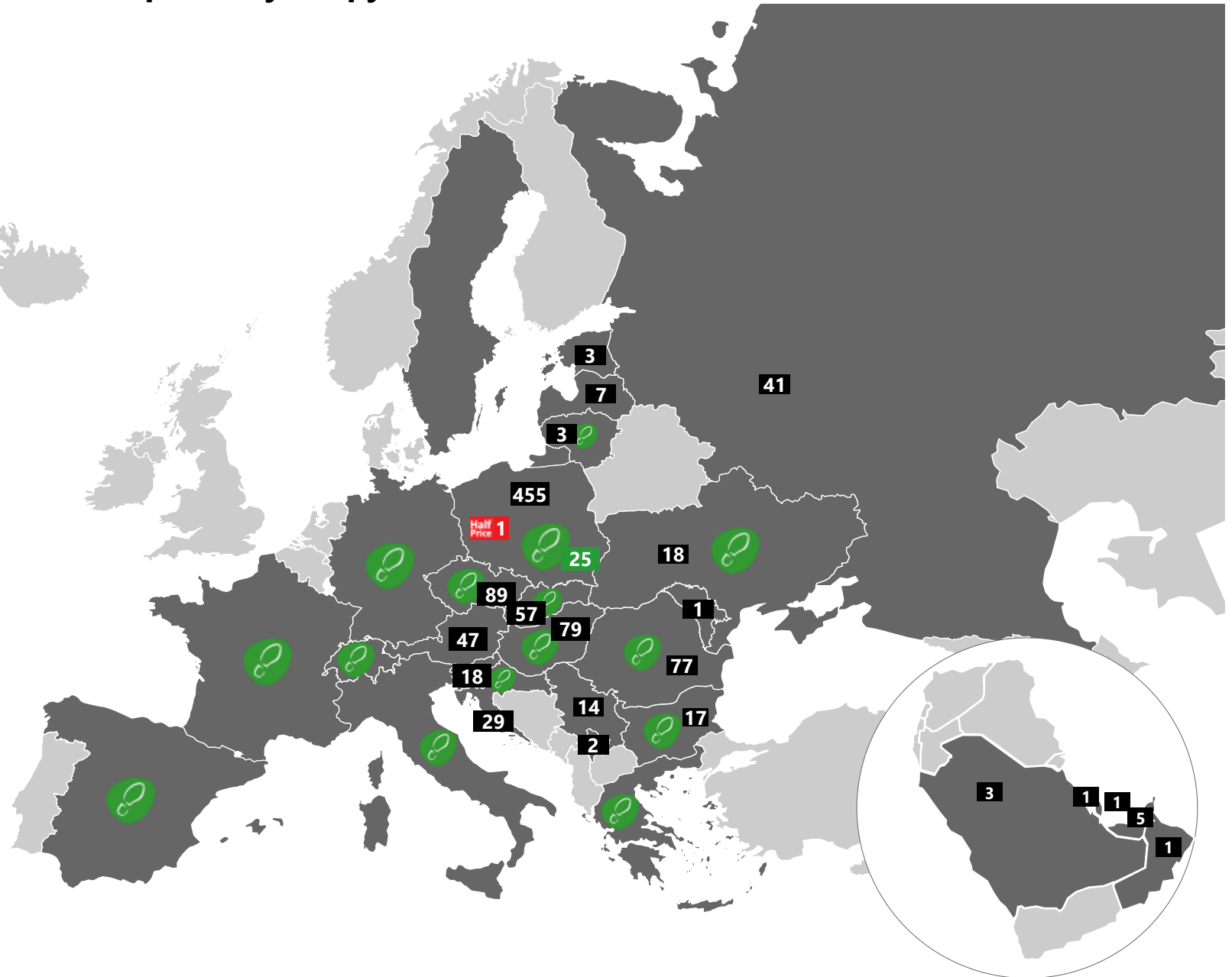
# CCC Restrukturyzacja powierzchni handlowej w związku z większą koncentracją online



- Spadek powierzchni handlowej Grupy o 16 tys. m<sup>2</sup> od początku roku, głównie za sprawą planowej optymalizacji powierzchni handlowej sieci CCC (likwidacje, pomniejszenia).
- Debiut nowego konceptu sprzedażowego HalfPrice – zakładane otwarcie około 60 sklepów do końca 2021 roku (na bazie restrukturyzowanej powierzchni sieci CCC).
- Likwidacja salonów Gino Rossi – maksymalizacja obecności marki w pozostałych kanałach sprzedaży Grupy, tj. w salonach CCC, na ccc.eu i w eobuwie.

# CCC Geograficzna dostępność kanałów sprzedaży Grupy CCC

	30.04.2021	rdr	rdr [%]
<b>Powierzchnia [m<sup>2</sup>]</b>	<b>669 259</b>	<b>-7 935</b>	<b>-1%</b>
CCC	649 807	-8 362	-1%
eobuwie	17 146	3 013	21%
HalfPrice	1 256	1 256	
Gino Rossi	1 050	-3 842	-79%
<b>Liczba sklepów</b>	<b>1 003</b>	<b>-40</b>	<b>-4%</b>
CCC	968	-11	-1%
eobuwie	25	3	14%
HalfPrice	1	1	
Gino Rossi	9	-33	-79%



# CCC Geograficzna dostępność sklepów Grupy CCC

TYP	KRAJ	31.01.2020		30.04.2020		31.07.2020		31.10.2020		31.01.2021		30.04.2021	
		m <sup>2</sup>	liczba	m <sup>2</sup>	liczba	m <sup>2</sup>	liczba	m <sup>2</sup>	liczba	m <sup>2</sup>	liczba	m <sup>2</sup>	liczba
WŁASNE	Polska	311 822	472	310 498	469	314 304	470	313 760	470	309 493	463	300 175	455
	Czechy	56 263	95	55 513	93	54 165	90	54 443	91	53 988	90	53 875	89
	Węgry	56 896	79	56 896	79	56 726	78	57 303	80	57 537	80	57 297	79
	Austria	32 410	50	32 014	49	31 562	48	35 289	56	33 373	51	31 907	47
	Słowacja	33 373	52	33 373	52	34 148	53	35 537	55	35 628	56	36 404	57
	Chorwacja	19 811	29	19 811	29	20 602	30	21 115	32	20 800	31	20 287	29
	Rosja	34 212	41	34 550	42	33 366	41	32 296	41	31 878	41	29 629	41
	Słowenia	14 508	18	14 508	18	14 508	18	17 013	20	17 013	20	14 508	18
	Bułgaria	11 651	17	11 651	17	11 651	17	11 651	17	12 048	18	11 651	17
	Serbia	11 031	14	11 031	14	11 031	14	11 496	15	11 496	15	11 031	14
Rumunia	42 921	71	42 921	71	44 498	73	47 687	78	47 687	78	48 122	77	
<b>CCC własne RAZEM</b>		<b>624 898</b>	<b>938</b>	<b>622 766</b>	<b>933</b>	<b>626 561</b>	<b>932</b>	<b>637 590</b>	<b>955</b>	<b>630 941</b>	<b>943</b>	<b>614 888</b>	<b>923</b>
FRANCYZA	Ukraina	11 754	17	12 848	19	12 848	19	12 848	19	12 848	19	12 336	18
	Łotwa	4 409	7	4 409	7	4 409	7	4 409	7	4 559	7	4 559	7
	Litwa	2 657	4	2 657	4	2 657	4	2 020	3	2 020	3	2 020	3
	Estonia	3 734	4	3 734	4	3 734	4	2 879	3	2 879	3	2 879	3
	Mołdawia	740	1	740	1	740	1	740	1	740	1	740	1
	Kosowo	1 958	2	1 958	2	1 958	2	1 958	2	1 958	2	1 958	2
	Katar	1 002	1	1 002	1	1 002	1	1 002	1	1 002	1	1 002	1
	Zjednoczone Emiraty Arabskie	4 082	4	4 853	5	4 853	5	4 853	5	4 853	5	4 853	5
	Arabia Saudyjska	1050	1	1050	1	1876	2	1876	2	1 876	2	2 420	3
	Bahrajn	929	1	929	1	929	1	929	1	929	1	929	1
Oman	1222,8	1	1222,8	1	1222,8	1	1222,8	1	1 223	1	1 223	1	
<b>CCC franczyza RAZEM</b>		<b>33 538</b>	<b>43</b>	<b>35 403</b>	<b>46</b>	<b>36 229</b>	<b>47</b>	<b>34 737</b>	<b>45</b>	<b>34 887</b>	<b>45</b>	<b>34 919</b>	<b>45</b>
eobuwie.pl		13 392	21	14 133	22	17 146	25	17 146	25	17 146	25	17 146	25
HalfPrice												1 256	1
Gino Rossi		5 877	51	4 892	42	4 418	38	4 327	37	1 889	16	1 050	9
<b>CCC RAZEM</b>		<b>677 705</b>	<b>1 053</b>	<b>677 194</b>	<b>1 043</b>	<b>684 354</b>	<b>1 042</b>	<b>693 800</b>	<b>1 062</b>	<b>684 863</b>	<b>1 029</b>	<b>669 259</b>	<b>1 003</b>
<i>działaność zaniechana - KVAG</i>		<i>81 315</i>	<i>179</i>	<i>77 309</i>	<i>167</i>	<i>76 073</i>	<i>162</i>	<i>72 150</i>	<i>150</i>	<i>65 078</i>	<i>131</i>	<i>63 782</i>	<i>127</i>

## CCC Słownik użytych pojęć

POJĘCIE	WYJAŚNIENIE
<b>CEE</b>	Czechy, Słowacja, Węgry, Chorwacja, Bułgaria, Słowenia, Rumunia (Shoe Express)
<b>WE</b>	Austria
<b>GCC</b>	Kraje Rady Współpracy Zatoki Perskiej: Arabia Saudyjska, Bahrajn, Katar, Kuwejt, Oman, Zjednoczone Emiraty Arabskie
<b>Pozostałe kraje</b>	Rosja, Serbia
<b>Działalność zaniechana</b>	W dniu 1 czerwca 2020 r. podjęto decyzję o reklasyfikacji aktywów związanych z działalnością KVAG do kategorii "Aktywa grupy do zbycia przeznaczone do sprzedaży"
<b>Detal</b>	Sieć sklepów własnych
<b>Hurt</b>	Sieć franczyzowa (Litwa, Łotwa, Estonia, Ukraina, Mołdawia, Kosowo, kraje GCC [Arabia Saudyjska, Oman, Katar, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Bahrajn], Niemcy) i sprzedaż do innych podmiotów na małą skalę
<b>Offline</b>	Detal + Hurt
<b>eobuwie.pl</b>	Grupa eobuwie.pl zawierająca sprzedaż internetową i sklepy stacjonarne
<b>Koszty logistyczne</b>	koszty związane z dostawą towarów i produktów do klienta. Koszty logistyczne nie obejmują kosztów obsługi magazynowej, w tym m.in. wynagrodzeń pracowników magazynowych.
<b>Koszty marketingowe</b>	koszty związane z reklamą i promocją marek eobuwie.pl (oraz jej zagranicznych odpowiedników) oraz Modivo poniesione w celu zwiększenia sprzedaży na rynkach polskim i zagranicznych. Koszty marketingowe dzielą się na online (np. Google, Facebook) i offline (np. produkcja spotów reklamowych, eventy, PR). Są to tylko koszty zewnętrzne, bez ujęcia kosztów działu marketingu (np. wynagrodzeń).
<b>LFL</b>	Sprzedaż podawana w walutach lokalnych, dane dla sklepów porównywalnych, które działały dłużej niż 12 miesięcy
<b>RDR</b>	Zmiana w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzedzającym
<b>e-commerce</b>	Sprzedaż realizowana przez kanał internetowy (eobuwie.pl, CCC, DeeZee, KVAG, Gino Rossi)

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 zawarte 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.

# CCC

CCC

 eobuwie.pl

HalfPrice

GINO ROSSI

MODIVO

DeeZee  
GIRLS DO IT BETTER

