

Komunikat prasowy

Polkowice, 20 luty 2012

LIDER BRANŻY OBUWNICZEJ NOTUJE KOLEJNY REKORDOWY KWARTAŁ

NG2 SA, największy dystrybutor i producent obuwia w Polsce, wypracował w IV kwartale 2011 roku prawie 65 milionów zł zysku netto przy przychodach ze sprzedaży na poziomie 365,6 mln zł. Zysk na działalności operacyjnej wyniósł 82 mln zł, a EBITDA ponad 88,2 mln zł. Grupa realizowała plany rozbudowy sieci sprzedaży, która w trzecim kwartale została powiększona o blisko 5,5 tys. m².

Podstawą strategii NG2 na najbliższe lata pozostaje rozwój w Polsce i w Czechach. Ambitne plany związane są również z rynkiem słowackim, gdzie na początku drugiego kwartału spółka otworzy pierwsze sklepy. Jednocześnie NG2 zamierza kontynuować rozpoczętą w pierwszym kwartale współpracę z franczyzobiorcami z Rosji.

Kolejne kraje z regionu Europy Środkowej są naturalnym kierunkiem ekspansji dla NG2 w najbliższych latach.

WYNIKI FINANSOWE NG2 PO CZTERECH KWARTAŁACH 2011 ROKU

Szczegółowe dane finansowe NG2 przedstawiają się następująco:

w tys. PLN	IV kw. 2011	IV kw. 2010	Zmiana	I-IV kw. 2011	I-IV kw. 2010	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży	320 378	365 615	14,12%	1 028 559	1 092 460	6,21%
Zysk operacyjny	50 056	82 092	64,0%	160 534	129 119	24,33%
Zysk netto	41 055	64 907	58,10%	117 856	123 689	4,95%

W ciągu 4 kwartałów 2011 roku dynamika wzrostu skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży GK NG2 wyniosła jedynie nieco ponad 6% w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku. Zysk operacyjny w IV kwartale wyniósł jednak aż 82 mln zł, a zysk netto prawie 65 mln zł. Oznacza to wzrost odpowiednio o 64% i 58,1% w stosunku do IV kwartału ubiegłego roku.

Na tegoroczne wyniki wpływ miała wyjątkowo kapryśna aura. W najzimniejszym i najbardziej deszczowym od wielu lat lipcu słabo sprzedawały się letnie buty. Z kolei wrzesień przyniósł temperatury niespotykane wysokie, jak na tę porę roku. Piękna i ciepła jesień towarzyszyła nam właściwie przez cały czwarty kwartał, znacząco zmniejszając sprzedaż butów zimowych.

Dlatego spółka uznaje za udane jedynie sezony wiosenny i jesienny.

ROZWÓJ SIECI SPRZEDAŻY

Sieć sprzedaży NG2 na koniec grudnia 2011 roku obejmowała łącznie **714** placówek, w tym 598 sklepów własnych: 293 salony CCC w Polsce i 52 w Czechach, 216 sklepów BOTI oraz 37 butików QUAZI.

Spółka planuje dalszy dynamiczny rozwój sieci sprzedaży, szczególnie własnych sklepów firmowych, co doprowadzi do wzrostu udziału rynkowego i umocnienia pozycji lidera na rynku obuwicznym. W 2011 roku NG2 pierwotnie planowała przyrost powierzchni handlowej o 10%, ostatecznie w ciągu roku sieć powiększyła się o 8,8%.

W grudniu 2011 roku Zarząd NG2 podjął decyzję o rozpoczęciu ekspansji na rynku słowackim. Pierwsze sklepy otwarte zostaną już w drugim kwartale tego roku, a do końca 2012 powinno być w naszej sieci sprzedaży 8-10 lokali na Słowacji.

Niezależnie od planów rozwoju na rynkach polskim, czeskim i słowackim, w najbliższych latach GK NG2 zamierza również zaistnieć na rynkach Europy Wschodniej. W marcu 2011 otwarty został pierwszy franczyzowy salon CCC w Moskwie, 2 lipca rozpoczął pracę kolejny, również franczyzowy, a kolejne 3 placówki otworzyły się w listopadzie i w grudniu. Spółka nie przewiduje otwierania własnych sklepów, a rozwój na rynku rosyjskim oparty będzie o „czysty” model franczyzowy. Takie rozwiązanie pozwala minimalizować ryzyko oraz koszty wejścia na nowe rynki.

Liczba sklepów grupy NG2

Liczba sklepów	Stan na 30 września 2011	Stan na 31 grudnia 2011
CCC Polska – salony własne	283	293
CCC Polska – franczyza	48	49
CCC Rosja - franczyza	2	5
CCC Czechy	49	52
QUAZI	39	37
BOTI – sklepy własne	220	216
BOTI – franczyza	64	62

Łączna liczba placówek	705	714
-------------------------------	------------	------------

PLANY INWESTYCYJNE NG2

Zakończona została inwestycja w nowoczesne, w pełni zautomatyzowane centrum dystrybucyjno-logistyczne. Przeprowadzane są ostatnie testy informatyczne wdrożonego rozwiązania a spółka już rozpoczyna wykorzystywanie nowego centrum.

Projekt budowy centrum dystrybucyjnego, które ma w przyszłości obsługiwać ponad tysiąc sklepów zarządzanych przez Grupę NG2, współfinansowany jest ze środków Unii Europejskiej w wysokości ponad 38 mln zł w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Dzięki automatyzacji procesów i zastosowaniu najnowocześniejszych rozwiązań z zakresu logistyki i magazynowania, znacząco zwiększy się przewaga konkurencyjna spółki, a koszty obsługi logistycznej ulegną znaczącemu obniżeniu już od drugiego kwartału 2012.

„Mimo, iż wyniki czwartego kwartału były rekordowo wysokie to jednak dla NG2 wyniki całego roku są rozczarowujące. Za dość nieudany należy uznać zarówno sezon letni jak i zimowy. Lipcowe deszcze i chłody skutecznie zniechęciły klientów do kupowania letnich butów. Sierpień, bez znaczącej poprawy pogody, również nie wpłynął znacząco na poprawę sprzedaży. Miesiące jesienne, przy bardzo ciepłej i pogodnej aurze, pozwoliły na wysoką sprzedaż półbutów, obuwia przejściowego i botków. Natomiast bardzo słabo sprzedawały się buty zimowe.

Mimo niższych od zapowiadanych wyników finansowych, nie oceniamy tego roku źle. Poprawiliśmy wynik operacyjny o blisko 25%, a zysk netto, po wyłączeniu transakcji ze znakami towarowym z roku 2010, wzrósł również o ponad 20%.

Na najbliższe lata mamy ambitne plany rozwoju. Oprócz wysokiego tempa ekspansji na rynku krajowym, będziemy budować swoją pozycję rynkową w Czechach i na Słowacji oraz aktywnie szukać możliwości rozwoju w innych krajach Europy Środkowej.

Równie ambitne plany dotyczą wzrostu sprzedaży w sklepach porównywalnych. Znacząco uatrakcyjniliśmy w tym roku ofertę produktową. Wprowadzamy od lipca do sprzedaży obuwie sportowe znanych światowych marek. Mamy w sprzedaży już od sezonu Wiosna/Lato 2012 bardzo atrakcyjną i szeroką ofertę butów dziecięcych sygnowanych logo Disney'a. Bardzo mocno promujemy w tym roku własne marki obuwia skózanego: Lasocki, Lasocki Fashion for Men, Lasocki Kids oraz Lasocki Young.

Z pewnością na pozycjonowanie marki CCC wpłynie również kampania reklamowa z udziałem Anny Przybylskiej i Oliviera Janiaka. Duże oczekiwania mamy również wobec programu lojalnościowego który uruchamiamy w tym roku.

Niezależnie od planów ekspansji i działań prosprzedażowych absolutnym priorytetem pozostaje dla nas utrzymanie wysokiej efektywności i sprawności operacyjnej, sprawnego zarządzania siecią sprzedaży i utrzymania kosztów na niskim poziomie, czyli w konsekwencji utrzymanie wysokich marż i wysokiej rentowności.” - powiedział Dariusz Miłek, Prezes Zarządu NG2.

Dodatkowych informacji udziela:

Piotr Nowjalis

Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Finansowy, NG2 SA

Tel. (76) 84 58 420

e-mail: piotr.nowjalis@ng2.pl

* * *

Grupa NG2 jest liderem polskiego rynku sprzedaży detalicznej obuwia i największym jego producentem w Polsce. W skład Grupy Kapitałowej NG2 wchodzi NG2 S.A. – spółka zarządzająca siecią sprzedaży, CCC Factory Sp. z o.o., zajmująca się produkcją obuwia oraz NG2 Suisse S.a.r.l., spółka zarządzająca znakami towarowymi. Sprzedaż kolekcji prowadzona jest łącznie w ponad 700 placówkach pod markami CCC, QUAZI oraz BOTI. Dostawcy obuwia dla Spółki to zarówno producenci zagraniczni (przede wszystkim szyjący na zlecenie NG2 producenci chińscy), krajowi, jak też własne zaplecze produkcyjne. Udział Grupy NG2 w bardzo rozdrobnionym rynku obuwia jest szacowany na 16%.