

Sprawozdanie
z działalności Grupy Kapitałowej REDAN
w okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2010r.

Łódź, 24 sierpnia 2010 r.

Spis treści

1.	Komentarz Zarządu do wyników Grupy Redan w I półroczu 2010r.	3
2.	Działalność Grupy Kapitałowej Redan	3
2.1.	Strategia Grupy Redan	3
2.2.	Sieć dystrybucji Grupy Redan	6
2.3.	Struktura sprzedaży Grupy Redan.....	6
3.	Sytuacja finansowa Grupy Redan	7
3.1.	Sprawozdanie z całkowitych dochodów.....	7
3.2.	Bilans	9
3.3.	Rachunek przepływów pieniężnych.....	11
3.4.	Analiza wskaźnikowa wyników.....	11
4.	Podział wyniku Grupy Redan na kanały dystrybucji	12
4.1.	Rynek dyskontowy.....	14
4.2.	Rynek modowy	15
4.3.	Działalność zagraniczna.....	17
5.	Stanowisko zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok	18
6.	Czynniki istotne dla możliwości rozwoju Grupy Redan.....	18
6.1.	Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w kolejnych okresach	18
6.2.	Czynniki mogące mieć wpływ na funkcjonowanie Grupy Redan	18
7.	Opis organizacji Grupy Kapitałowej Redan.....	23
7.1.	Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej, w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej emitenta, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności	24
8.	Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi.	25
9.	Informacje o akcjonariuszach Redan SA	25
9.1.	Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.....	25
9.2.	Stan posiadania akcji własnych przez REDAN SA, jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej oraz osoby działające w ich imieniu	26
9.3.	Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta	26
10.	Informacje o udzieleniu przez emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji	26
10.1.	Kredyty zaciągnięte przez spółki Grupy Redan.....	26
10.2.	Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy Redan.....	26
10.3.	Udzielone poręczenia i gwarancje.....	27
11.	Dodatkowe informacje.....	27
11.1.	Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.....	27
11.2.	Emisje papierów wartościowych.....	27
11.3.	Prace badawczo-rozwojowe.....	27
11.4.	Informacje o zatrudnieniu.....	27
11.5.	Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w okresie objętym sprawozdaniem	27
12.	Oświadczenia Zarządu.....	28

1. Komentarz Zarządu do wyników Grupy Redan w I półroczu 2010r.

W I połowie 2010 r. nastąpiła bardzo istotna poprawa wyników wypracowanych przez Grupę Redan w porównaniu z tym samym okresem 2009 r. Całkowity zysk wyniósł 341 tys. zł wobec straty na tym poziomie przekraczającej 17 mln zł rok wcześniej.

**Poprawa wyników
- całkowity zysk
0,3m wobec straty
17m w I pół. 2009**

Co najważniejsze, na poziomie podstawowej działalności operacyjnej Grupa uzyskała zysk na sprzedaży w wysokości 1,2 mln zł oraz 4,4 mln zł EBITDA. Oznacza to, że głębokie działania restrukturyzacyjne przeprowadzone w 2009 r. przyniosły zamierzony efekt, pomimo, że warunki otoczenia rynkowego (zimna i deszczowa wiosna, żałoba narodowa po katastrofie w Smoleńsku, powódzie), szczególnie w miesiącach marzec-maj br. nie sprzyjały prowadzonej przez nas działalności.

**Wypracowany
zysk na sprzedaży
w wysokości 1,2m
oraz EBITDA 4,4 m**

W tym kontekście uzyskany nieznaczny 3% wzrost sprzedaży uznajemy za sukces. Oznacza to, że utrata przychodów z zakończonych działalności została zrekompensowana dynamicznym rozwojem sieci Textilmarket oraz – w mniejszym stopniu – w działalności zagranicznej.

Źródłem poprawy wyników na podstawowej działalności jest wzrost wypracowanej marży handlowej (o 4,6 mln zł) oraz obniżka kosztów funkcjonowania Grupy (o 5,1 mln zł).

**Wzrost
sprzedaży
i marży
handlowej**

Uzyskane w I połowie 2010 r. wyniki pozwalają nam utrzymać prognozy finansowe na cały rok 2010.

W I półroczu 2010r. następował intensywny rozwój sieci sprzedaży. Uruchomiliśmy 23 sklepy Textilmarket na rynku dyskontowym oraz 3 sklepy własne na rynku modowym w Polsce, dodatkowo 2 sklepy franczyzowe zaczęły funkcjonować jako własne. Ponadto w tym okresie rozpoczęło działalność na Ukrainie 5 sklepów franczyzowych.

**Intensyfikacja
rozwaju sieci
sprzedaży**

W I połowie 2010 r. występowało rozwarstwienie wyników wypracowywanych w dwóch kluczowych segmentach działalności. Grupa uzyskała wysokie zyski w segmencie dyskontowym, natomiast rynek modowy nadal przynosił straty. Były one jednak znacznie niższe niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Zarząd jest przekonany, że obecne tendencje – wzrostu wyniki na rynku dyskontowym oraz poprawa wyników na rynku modowym – będą kontynuowane i przełożą się na wzrost zysków generowanych przez Grupę Redan.

2. Działalność Grupy Kapitałowej Redan

W I półroczu 2010r. podstawowym przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej REDAN było – bez zmian – projektowanie, zlecanie produkcji oraz marketing i sprzedaż kolekcji obejmujących wiele grup asortymentowych odzieży codziennego użytku.

2.1. Strategia Grupy Redan

Strategia Grupy Kapitałowej Redan zakłada z jednej strony koncentrację działalności – wyłącznie na projektowaniu, marketingu i dystrybucji marek odzieży codziennego użytku – a z drugiej strony dywersyfikacja oferty w tym segmencie rynku, poprzez zaoferowanie odpowiednio dopasowanych wyrobów do potrzeb różnych grup klientów.

Grupa Redan prowadzi działalność w dwóch segmentach detalicznego rynku odzieżowego:

- dyskontowym – sieć Textilmarket.
 - w sklepach własnych
- modowym – marki Top Secret oraz Troll
 - poprzez własne i franczyzowe sklepy monobrandowe każdej z tych marek
 - poprzez własne i franczyzowe sklepy multibrandowe Top Secret & Friends

- o poprzez sklep on-line
- o w ramach projektu sprzedaży bezpośredniej fashionNation

Działalność na dwóch rynkach pozwala na dywersyfikację ryzyka, gdyż oba reagują w różny sposób na zmiany koniunktury gospodarczej.

Rynek dyskontowy – sieć Textilmarket

Textilmarket jest liderem pod względem przychodów ze sprzedaży na rynku dyskontów odzieżowych w Polsce. Ponadto jest to w 2010 roku najdynamiczniej rozwijająca się sieć sklepów naszej Grupy Kapitałowej. Są to samoobsługowe sklepy dyskontowe zlokalizowane w małych i średnich miejscowościach (głównie 10-70 tys. mieszkańców). Klientami dyskontów Textilmarket są całe rodziny poszukujące odzieży na różne okazje, które cenią sobie możliwość zakupu dobrych jakościowo rzeczy za korzystną cenę oraz możliwość szerokiego wyboru. Oferta odzieży uzupełniana jest systematycznie rozbudowywanym asortymentem tekstyliów domowych oraz obuwia i dodatków. Dostawcy to głównie krajowi producenci i dystrybutorzy, w wielu wypadkach znanych i uznanych markowych produktów. Dzięki konsekwentnie realizowanej strategii oferowania towarów w bardzo korzystnej dla klienta relacji między ich jakością a ceną, sklepy Textilmarket szybko i skutecznie zdobywają dominującą pozycję na lokalnych rynkach małych i średnich miejscowości.

**Lider na polskim
rynku
dyskontów
odzieżowych**

Sklepy Textilmarket są zlokalizowane najczęściej przy ulicach, a nie w galeriach handlowych. Ich wystój i wyposażenie dostosowane są do formuły działania tej sieci, czyli do modelu dyskontowego. Oprócz jednego sklepu franczyzowego, są to sklepy własne, dla których lokale sklepowe wynajmuje Adesso Sp. o.o. SKA i ta spółka prowadzi sprzedaż towarów w tych sklepach. Na dzień 30 czerwca 2010 r. działało 179 sklepów Textilmarket, o łącznej powierzchni 40 352 m². Plan działalności dla tej sieci zakłada funkcjonowanie na koniec 2010r. 208 sklepów własnych. Więcej informacji o tej sieci można znaleźć na: www.textilmarket.pl.

**Ubrania dla całej
rodziny,
dobra jakość
za przystępną**

Rynek modowy – marki Top Secret i Troll

Strategia Grupy Redan na rynku modowym zakłada oferowanie – za pośrednictwem różnych kanałów dystrybucji – konkretnej wybranej grupie docelowych klientów charakterystycznych marek odzieżowych zaspakajających potrzeby na różne okazje. Wybraną przez Redan grupą docelową na rynku modowym są młodzi ludzie, aktywni zawodowo, w przeważającej mierze młodzi specjaliści i kierownicy, a także właściciele małych firm i przedstawiciele wolnych zawodów. Współcześni, wrażliwi i optymistycznie nastawieni do życia. Ubiór ma podkreślać ich osobowość, poszukują ubrań, które wyrażą również ich styl. Główną wartością jest dla nich potrzeba samorealizacji. Cenią poczucie swobody i wolności osobistej. Dominują w tej grupie osoby w wieku 24-35 lat o średnim statusie społecznym, mieszkające w miastach powyżej 50 tys. mieszkańców.

Obecnie dla tej grupy klientów Grupa Redan oferuje marki:

- 1) **Top Secret** [www.topsecret.com.pl] – są to ubrania pozwalające użytkownikom czuć się komfortowo i wygodnie w pracy i po pracy. Nie posiadając czasu na przebieranie się w ciągu dnia, ubrania które noszą muszą być uniwersalne, jednocześnie mieć styl akceptowany w biurze oraz dawać swobodę niezbędną po pracy. Marka Top Secret oferuje dobrą jakość oraz szeroką i różnorodną ofertą w dobrej cenie, dopasowanej do możliwości klientów. Zgodnie z przeprowadzonymi w 2008 roku przez 4P Research Mix z siedzibą w Warszawie na zlecenie Top Secret Sp. z o.o. badaniami rynku odzieży, marka ta cieszy się również jedną z najwyższych rozpoznawalności w Polsce w segmencie odzieży codziennego użytku.
- 2) **Troll** [www.troll.com.pl] - ofertę tej marki scharakteryzować można jako „denim fashion”, czyli modne ubrania nawiązujące do światowych trendów, uzupełnione ofertą

atrakcyjnych fasonów jeansowego asortymentu. Ubrania marki postrzegane są jako „na luzie”, różnorodne, odpowiednie na wiele okazji. Zapewniają młody, dynamiczny i atrakcyjny wygląd w połączeniu z jeansowym luzem. Kolekcje pojawiają się w krótkich seriach, co jest gwarancją oryginalności i niepowtarzalności. Komplementarność oferty gwarantują dodatki, takie jak paski, torby, czapki, biżuteria, czy też buty.

Troll to jedna z najdłużej funkcjonujących na polskim rynku marek odzieżowych. Dzięki temu cieszy się wysoką rozpoznawalnością wśród swojej grupy docelowej (badania przeprowadzone w styczniu 2008 roku na zlecenie Grupy Redan przez Pracownię Badań Społecznych DGA Spółka z o.o. z siedzibą w Spocie).

**Prace nad
nową marką
- sportowy
Drywash**

Począwszy od sezonu wiosna/lato 2011 r. Grupa Redan zaoferuje tej samej grupie klientów kolejną markę **Drywash** – o sportowym charakterze. Oznaczona nią odzież i akcesoria będą łączyć w sobie wygodę i najnowsze trendy w modzie. Pozwolą użytkownikom czuć się nie tylko wygodnie, ale i modnie, zarówno w klubach fitness, szkołach tańca jak i na ulicy miasta. Marka ta będzie dystrybuowana poprzez sklepy multibrandowe Top Secret & Friends, sklep internetowy, a także poprzez niezależne od Grupy Redan sklepy multibrandowe z odzieżą i akcesoriami sportowymi.

W 2009 r. w ramach prowadzonych działań restrukturyzacyjnych nastąpiła istotna zmiana w sposobie dystrybucji marek na rynku modowym. Zostały zlikwidowane praktycznie wszystkie (28 z 35) sklepy własne monobrandowe marki Troll – ze względu na generowane przez nie straty. Zamiast tego w dużych miastach została rozpoczęta budowa sklepów multibrandowych Top Secret & Friends – oferujących jednocześnie obie marki - Top Secret i Troll. Nastąpiło jednocześnie repozycjonowanie marki Troll i skierowaniem jej do tego samego segmentu odbiorców co marka Top Secret. W pierwszej połowie 2010r. kontynuowano działania restrukturyzacyjne marki Troll – zamknięto kolejne 3 nierentowne sklepy własne.

Na rynku modowym działają nie tylko sklepy własne Grupy Redan, ale także franczyzowe. Dotyczy to zarówno sklepów monobrandowych obu marek, jak i multibrandowych. Umowa franczyzowa zakłada, że towar znajdujący się w sklepie jest własnością spółki Top Secret Sp. z o.o. Sprzedaż odbywa się poprzez jej kasę fiskalną, natomiast franczyzobiorca otrzymuje jako wynagrodzenie prowizję zależną od poziomu sprzedaży. Taka formuła powoduje, że całość sprzedaży stanowi przychody Grupy Redan, a w ramach całej sieci prowadzona jest spójna polityka cenowa i marketingowa. Kosztem zaś jest prowizja płacona franczyzobiorcom.

Na dzień 30 czerwca 2010 r. sieć dystrybucji Grupy Redan na rynku modowym liczyła 53 sklepy własne i 130 sklepów franczyzowych.

**183 sklepy
na rynku
modowym
w Polsce**

W celu lepszego dotarcia do klientów, a jednocześnie uniezależnienia się częściowo od wynajmujących lokale sklepowe, w 2009 Grupa Redan rozpoczęła wdrażanie projektu FashionNation. Polega on na sprzedaży bezpośrednio towarów marek Top Secret i Troll poprzez sieć ambasaderek (agentek), współpracujących z Grupą Redan. Wraz ze sklepem internetowym projekt ten tworzy nowoczesny kanał dystrybucji towarów. Ma on rosnące znaczenie w wartości sprzedaży Grupy.

2.2. Sieć dystrybucji Grupy Redan

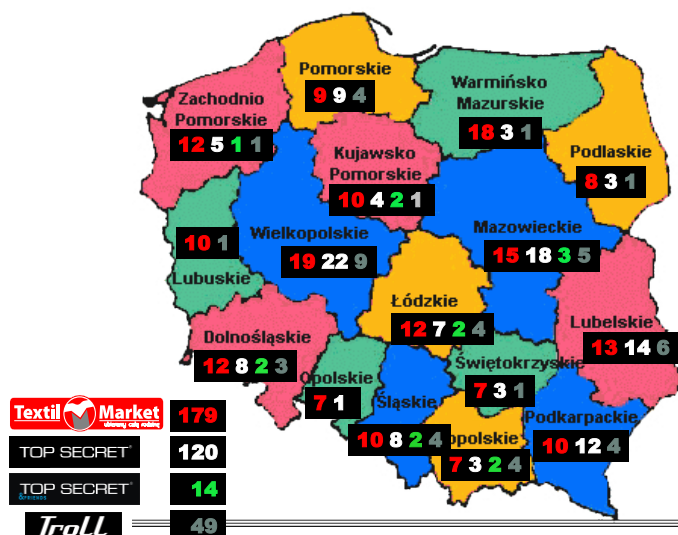
**31 nowych
sklepów
w I półroczu 2010**

W I półroczu 2010r. następował intensywny rozwój sieci sprzedaży. Uruchomiliśmy 23 sklepy Textilmarket na rynku dyskontowym oraz 3 sklepy własne na rynku modowym w Polsce, dodatkowo 2 sklepy franczyzowe zaczęły funkcjonować jako własne. Ponadto w tym okresie uruchomiono na Ukrainie 5 sklepów franczyzowych. Łącznie w tym okresie poniesiono nakłady w wysokości 5 mln zł - głównie na nowe sklepy oraz modernizację dotychczas funkcjonujących. Ogółem powierzchnia sieci sklepów została zwiększona do:

- ok. 40 tys. m² (179 sklepów) na rynku dyskontowym – o 22% więcej niż rok wcześniej,
- ok. 24 tys. m² (183 sklepy) na krajowym rynku modowym – o 0,5% więcej niż rok wcześniej,
- ok. 2 tys. m² (17 sklepów) na Ukrainie – o 28% więcej niż rok wcześniej.

Na diagramie poniżej przedstawiamy rozkład terytorialny sklepów Grupy Redan w Polsce.

Diagram nr 1. Struktura regionalna sieci sklepów Grupy Kapitałowej Redan w Polsce. Stan na dzień 30 czerwca 2010r.



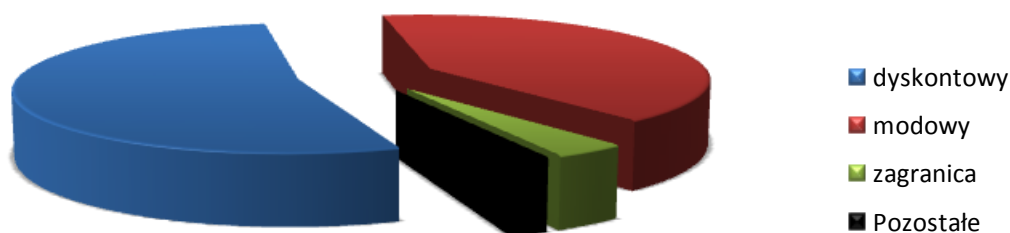
2.3. Struktura sprzedaży Grupy Redan

W I połowie 2010 r. Grupa Kapitałowa wygenerowała sprzedaż w wysokości 142 mln zł, co oznacza wzrost o 3% w porównaniu z analogicznym okresem 2009r. 95% stanowi sprzedaż detaliczna zrealizowana poprzez sieć sklepów – własnych, franczyzowych oraz on-line.

Tabela nr 1. Struktura sprzedaży towarów GK Redan w I połowie 2010r. i 2009r.

w tys. zł	1H 2010	udział	1H 2009	udział	zmiana
Dyskontowy	75 081	53%	63 399	46%	18%
Modowy	58 803	41%	60 555	44%	-3%
Zagranica	5 222	4%	4 669	3%	12%
Pozostałe	2 785	2%	8 839	6%	-68%
Sprzedaż towarów razem	141 892		137 462		3%

Diagram nr 2. Struktura sprzedaży w I połowie 2010r.



W I połowie 2010 r. nastąpił wzrost sprzedaży na rynku dyskontowym. Wynikał on z dynamicznego rozwoju liczby sklepów Textilmarket oraz wzrostu sprzedaży w istniejących sklepach. Na rynku modowym powierzchnia sklepów oraz poziom sprzedaży praktycznie nie zmieniła się. Nastąpiły natomiast zmiany w strukturze tej sprzedaży i sieci – zostały zlikwidowane praktycznie wszystkie własne monobrandowe sklepy marki Troll, a w ich miejsce powstały sklepy multibrandowe Top Secret&Friends oferujące klientom odzież obu marek, czyli Top Secret i Troll. W działalności zagranicznej uzyskaliśmy zarówno wzrost sprzedaży w sklepach na Ukrainie – szczególnie w wyniku rozwoju sieci franczyzowej, jak też istotne zwiększenie przychodów do odbiorców w Rosji, na Białorusi oraz w Bułgarii.

Tabela nr 2. Geograficzna struktura sprzedaży towarów GK Redan w I połowie 2010r. i 2009r.

w tys. zł	I połowa 2010		I połowa 2009		zmiana Δ I połowa 2010/2009
	wartość	struktura	wartość	struktura	
Sprzedaż w Polsce	136 669	96,3%	132 793	96,6%	2,9%
Sprzedaż za granicą	5 222	3,7%	4 669	3,4%	11,8%
RAZEM	141 892	100,0%	137 462	100,0%	3,2%

Dominująca część sprzedaży jest realizowana na rynku Polskim.

3. Sytuacja finansowa Grupy Redan

3.1. Sprawozdanie z całkowitych dochodów

W tabeli poniżej przedstawiono analizę skonsolidowanych wyników osiągniętych przez Grupę Kapitałową REDAN w I półroczu 2010 i 2009r.

Tabela nr 3. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan w I półroczu 2010 i 2009r.

w tys. zł	I połowa 2010	I połowa 2009	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż	142 232	138 317	3%	
Zysk brutto na sprzedaży	63 621	59 017	8%	
<i>Marża brutto</i>	<i>44,7%</i>	<i>42,7%</i>		<i>2,0%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	62 451	67 589	-8%	
Zysk na sprzedaży	1 171	-8 571	-114%	
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>0,8%</i>	<i>-6,2%</i>		<i>7,0%</i>
EBITDA	4 421	-19 918	-122%	
<i>Marża EBITDA</i>	<i>3,1%</i>	<i>-14,4%</i>		<i>17,5%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	284	-14 428	-102%	
Zysk operacyjny	1 454	-22 999	-106%	
<i>Marża EBIT</i>	<i>1,0%</i>	<i>-16,6%</i>		<i>17,7%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-1 862	-692	169%	
Zysk brutto	-408	-23 660	98%	
<i>Rentowność brutto</i>	<i>-0,3%</i>	<i>-17,1%</i>		<i>16,8%</i>
Całkowity zysk/strata	341	-17 055	-102%	
<i>Rentowność netto</i>	<i>0,2%</i>	<i>-12,3%</i>		<i>12,5%</i>

* EBITDA = zysk na sprzedaży powiększony o odpisy amortyzacyjne

W I połowie 2010 r. nastąpiła bardzo istotna poprawa wyników wypracowanych przez Grupę Redan w porównaniu z tym samym okresem 2009 r. Całkowity zysk wyniósł 341 tys. zł wobec straty na tym poziomie przekraczającej 17 mln zł rok wcześniej.

Co najważniejsze, na poziomie podstawowej działalności operacyjnej Grupa uzyskała zysk na sprzedaży w wysokości 1,2 mln zł. oraz 4,4 mln zł EBITDA. Oznacza to, że głębokie działania restrukturyzacyjne przeprowadzone w 2009 r. przyniosły zamierzony efekt, pomimo, że warunki otoczenia rynkowego, szczególnie w miesiącach marzec-maj br. nie sprzyjały prowadzonej przez nas działalności.

**Pozytywne efekty
głębokiej
restrukturyzacji**

W 2009 r. w ramach prowadzonych działań restrukturyzacyjnych zostały zlikwidowane obszary działalności, które generowały straty i nie rokowały odzyskania rentowności w krótkim okresie. Objęło to likwidację praktycznie wszystkich (28 z 35, dodatkowo w 2010 r. zamknęliśmy kolejne 3) sklepów własnych monobrandowych marki Troll, działalność w Czechach i na Słowacji, zakończenie prowadzenia dystrybucji marki Morgan oraz Trendstaton. Pod koniec roku została także podjęta decyzja o zaprzestaniu sprzedaży do sieci hipermarketów – ze względu na trwałą tendencję spadkową obrotów i marż realizowanych w tej działalności.

W br. a szczególnie w miesiącach marzec-maj warunki pogodowe nie sprzyjały sprzedaży towarów wiosennych i letnich. Utrzymujące się relatywnie niskie temperatury nie zachęcały klientów do dokonywania zakupów. Negatywny wpływ na sprzedaż miały także powodzie oraz katastrofa pod Smoleńskiem.

W tym kontekście uzyskany nieznaczny 3% wzrost sprzedaży uznajemy za sukces. Oznacza to, że przychody z zakończonych działalności zostały zrekompensowane dynamicznym rozwojem sieci Textilmarket oraz – w mniejszym stopniu – w działalności zagranicznej.

Źródłem poprawy wyników na podstawowej działalności jest wzrost wypracowanej marży handlowej (o 4,6 mln zł) oraz obniżka kosztów funkcjonowania Grupy (o 5,1 mln zł) pomimo wzrostu powierzchni sklepów.

W I połowie 2010 r. Grupa zwiększyła marżę na sprzedaży towarów na obu podstawowych rynkach działalności. Marża na rynku modowym wzrosła o 4,3 pkt. procentowe, a na rynku dyskontowym o 1,0 pkt. procentowy. Jednocześnie na skutek restrukturyzacji działalności na rynku modowym, spadł jego udział w wielkości sprzedaży o 3 pkt. procentowe do 41%. Rynek dyskontowy wygenerował w I półroczu 53% wartości sprzedaży. Zmiana marży procentowych na obu rynkach oraz struktury sprzedaży spowodowały, że skonsolidowana marża procentowa Grupy Redan wzrosła o 2,0 p.p.

**Wzrost
procentowej
marży na rynku
modowym**

W wyniku przeprowadzonych w 2009 r. działań restrukturyzacyjnych, na które składała się opisana powyżej likwidacja nierentownych obszarów działalności, ale także intensywna redukcja kosztów prowadzonych operacji, w tym w szczególności połączenie wielu operacji w centrali marek Top Secret i Troll, koszty działalności podstawowej zostały obniżone o 8%, czyli 5,1 mln zł, pomimo, że w tym okresie czasu łączna powierzchnia sieci sklepów – najważniejszy element wpływający na poziom kosztów – wzrosła ogółem o 13%.

W porównaniu do roku 2009, bardzo istotna zmiana nastąpiła na poziomie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych. W ubiegłym roku na tych operacjach Grupa poniosła 14,4 mln zł strat. Tak jednak jak wskazywaliśmy w raportach były to straty jednorazowe wynikające z utraty nakładów związanych z likwidowanymi w ramach restrukturyzacji obszarami działalności.

**Dodatni wynik
na działalności
operacyjnej**

Nadwyżka kosztów finansowych ponad przychodami zwiększyła się o 1,1 mln zł. Decydujący wpływ miała tu nadwyżka ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi wynikająca z osłabienia się złota wobec dolara amerykańskiego w czerwcu br.

Szczegółowe dane o pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych oraz przychodach i kosztach finansowych znajdują się w notach dodatkowych (nota od nr 23 do 26) do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Redan za I półrocze 2010r.

3.2. Bilans

Tabela nr 4. Aktywa Grupy Kapitałowej Redan

w tys. zł	30.06.2010		30.06.2009	
	wartość	struktura	wartość	struktura
I. Aktywa trwałe	43 408	29%	40 314	28%
1. Wartości niematerialne i prawne	1 871	1%	2 035	1%
2. Wartość firmy jednostek podporządkowanych	200	0%	143	0%
3. Rzeczowe aktywa trwałe	21 785	15%	17 227	12%
4. Należności długoterminowe	6 020	4%	4 952	3%
5. Inwestycje długoterminowe	3 223	2%	3 558	2%
6. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	10 309	7%	12 399	9%
II. Aktywa obrotowe	105 352	71%	103 996	72%
1. Zapasy	78 671	53%	68 823	48%
2. Należności krótkoterminowe	12 504	8%	21 799	15%
3. Inwestycje krótkoterminowe	12 944	9%	12 147	8%
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 093	1%	1 033	1%
5. aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	140	0%	194	0%
Aktywa razem	148 760		144 310	

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 30 czerwca 2010r. wzrosła o ponad 3% (4,5 mln zł) w porównaniu ze stanem na 30 czerwca 2009r. Wpłynął na to wzrost aktywów trwałych – o 3,1 mln zł (7,7%) oraz obrotowych o 1,4 mln zł (1,3%).

Największy wpływ na wzrost wartości aktywów trwałych miało podniesienie wartości rzeczowych aktywów trwałych o 4,6 mln zł. Jest to związane ze zwiększeniem liczby nowych sklepów. Skutkuje on również wzrostem należności długoterminowych, w postaci kaucji sklepowych, będących zabezpieczeniem podpisywanych umów najmu.

W aktywach obrotowych:

- 1) o 9,8 mln zł (14%) zwiększył się poziom zapasów, wynika to głównie z zatowarowania nowych sklepów oraz ze zwiększenia wartości „towarów w drodze” (są to towary, co do których zgodnie z zasadami INCOTERMS 2000 przeszło na Grupę Redan ryzyko utraty towarów podczas transportu) - w ubiegłym roku, ze względu na kryzys nastąpiło opóźnienie wprowadzenie do sklepów kolekcji jesień/zima'09, stąd ich poziom wykazany na 30 czerwca 2009r. był znacznie niższy;
- 2) o 10,3 mln zł (spadek o 48%) zmniejszyły się należności od podmiotów niepowiązanych, w tym o 6,9 mln zł (52%) z tytułu dostaw i usług w wyniku zakończenia sprzedaży do sieci handlowych oraz o 3,1 mln zł (42%) – publicznoprawnych, głównie zmniejszenia naliczonego podatku od towarów i usług,
- 3) o 1 mln zł (8%) zwiększył się poziom środków pieniężnych.

Po stronie źródeł finansowania w I półroczu 2010r. decydujące zwiększenie sumy bilansowej (o 4,5 mln zł łącznie) wynika ze wzrostu kapitału własnego o 15,4 mln zł (+ 29%). Złożyło się na to głównie przeprowadzenia w 2009r. nowej emisji 6.000.000 akcji serii R, które w drodze subskrypcji prywatnej objął Sylwester Cacek za łączną kwotę 15 mln zł (cena emisyjna każdej akcji wyniosła 2,5 zł). Podwyższenie kapitału zakładowego zostało zarejestrowane przez sąd w dniu 14 sierpnia 2009 r. Zmniejszeniu uległy natomiast zobowiązania z tytułu dostaw i usług (o 6,4 mln zł, tj. 13%).

Tabela nr 5. Pasywa Grupy Redan

w tys. zł	30.06.2010		30.06.2009		zmiana % 2010/2009
	wartość	struktura	Wartość	struktura	
I. Kapitał własny	67 497	45%	52 122	36%	29%
II. Kapitały mniejszości	6	0%	6	0%	0%
III. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	81 263	55%	92 183	64%	-12%
1. Rezerwy na zobowiązania	1 885	1%	3 163	2%	-40%
2. Zobowiązania długoterminowe	16 309	11%	1 830	1%	791%
<i>w tym z tytułu zaciągniętych kredytów</i>	14 884	10%	0	0%	0%
3. Zobowiązania krótkoterminowe	63 069	42%	87 190	60%	-28%
<i>w tym z tytułu zaciągniętych kredytów</i>	10 886	7%	27 536	19%	-60%
<i>w tym z tyt. dostaw towarów i usług</i>	43 365	29%	49 810	35%	-13%
4. Rozliczenia międzyokresowe	21	0%	489	0%	-96%
IV. Ujemna wartość firmy jednostek podporządkowanych	0	0%	0	0%	0%
Pasywa razem	148 760		144 310		3%

Pomiędzy końcem I półrocza 2010 i 2009 r. nastąpiła zmiana w strukturze zobowiązań kredytowych. W wyniku podpisania w lipcu 2009 r. aneksu do porozumienia z bankami finansującymi Redan wydłużony został okres finansowania do końca 2012r oraz ustalony zmieniony harmonogram spłaty z karencją do czerwca 2010r. Spowodowało to

przeniesienie kwoty 14,9 mln zł z zobowiązań krótkoterminowych do długoterminowych. Łączna kwota zobowiązań z tytułu kredytów zmniejszyła się o ok. 1,5 mln zł w wyniku dokonanej spłaty w czerwca 2010 r. Obecny jego poziom (25,7 mln zł) jest na poziomie średniomiesięcznych przychodów Grupy.

3.3. Rachunek przepływów pieniężnych

W tabeli poniżej przedstawiono analizę przepływów pieniężnych Grupy Kapitałowej Redan.

Tabela nr 6. Podsumowanie przepływów pieniężnych Grupy Redan w 2009 i 2008 roku

w tys. zł	I połowa 2010		I połowa 2009	
	wartość	struktura	wartość	struktura
Przepływy pieniężne netto z działalności:				
operacyjnej	-5 313	41%	6	-53%
inwestycyjnej	-4 444	34%	-2 011	108%
finansowej	-3 153	24%	-2 992	45%
Przepływy pieniężne netto razem	-12 910		-4 997	

W I półroczu 2010r. Grupa Redan, pomimo dodatniego wyniku netto, uzyskała ujemne saldo przepływów z działalności operacyjnej, głównie na skutek wydatków na zapasy, co jest związane z rozwojem sieci sklepów.

Ujemne saldo przepływów z działalności inwestycyjnej wynika przede wszystkim z poniesionych wydatków na rozwój sieci sklepów oraz – w znacznie mniejszym stopniu – niezbędnego zaplecza.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółki z Grupy Kapitałowej Redan na bieżąco regulują wszystkie swoje zobowiązania zarówno publiczno-prawne, jak też wobec instytucji finansowych oraz pracowników.

3.4. Analiza wskaźnikowa wyników

Tabela nr 7. Analiza wskaźnikowa wyników Grupy Redan w I półroczu 2010 i 2009 roku

	I połowa 2010	I połowa 2009
Rentowność sprzedaży	45%	43%
Rentowność działalności operacyjnej	1%	-17%
Rentowność netto	0,07%	-12%
Rentowność aktywów ogółem	0,06%	-11%
Rentowność kapitału własnego	0,14%	-31%
Wskaźnik bieżącej płynności	1,67	1,19
Wskaźnik płynności szybkiej	0,42	0,40
Cykl rotacji zapasów (w dniach)	180	156
Cykl rotacji należności (w dniach)	16	28
Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (w dniach)	99	113
Cykl operacyjny (w dniach)	196	185
Cykl konwersji gotówki (w dniach)	97	72
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,53	0,62
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	1,18	1,71
Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi	0,45	0,36

**Poprawa
kluczowych
wskaźników
działalności**

Zasady wyliczania wskaźników:

wskaźniki rentowności – stosunek odpowiednich wielkości zysku ze sprzedaży brutto, zysku operacyjnego oraz zysku netto za dany okres do przychodów ze sprzedaży netto;

wskaźnik rentowności aktywów (ROA) – zysk netto/stan aktywów na koniec danego roku;

wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE) – zysk netto/stan kapitałów własnych na koniec danego roku.

wskaźnik bieżącej płynności – stosunek stanu aktywów obrotowych do sumy stanu zobowiązań krótkoterminowych na koniec danego okresu;

wskaźnik szybkiej płynności – stosunek stanu aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy do stanu zobowiązań krótkoterminowych na koniec okresu;

cykl rotacji zapasów – stosunek stanu zapasów na koniec danego okresu do ze kosztu własnego sprzedanych towarów za dany okres, pomnożony przez liczbę dni w okresie;

cykl rotacji należności – stosunek stanu należności na koniec danego okresu do przychodów ze sprzedaży netto za dany okres, pomnożony przez liczbę dni w okresie;

cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług – stosunek stanu zobowiązań bieżących na koniec danego okresu do kosztów sprzedanych produktów, towarów i materiałów w danym okresie, pomnożony przez liczbę dni w okresie;

wskaźnik ogólnego zadłużenia – stosunek zobowiązań krótko i długoterminowych do aktywów ogółem;

wskaźnik zadłużenia kapitału własnego – stosunek zobowiązań krótko i długoterminowych do kapitałów własnych;

wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi – stosunek kapitałów własnych do aktywów ogółem.

Porównując wartości wskaźników dla I półrocza 2010 i 2009 r. wyraźnie widać polepszenie ogólnej sytuacji finansowej Grupy.

Wszystkie wskaźniki rentowności osiągnęły dodatnią wartość dzięki osiągnięciu dodatniego wyniku finansowego w I półroczu 2010r. W porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego na wyniku nie ciążyły już znaczne koszty restrukturyzacji działalności, które jednak pozwoliły na obniżenie w 2010r. kosztów bieżących o 5,1 mln zł [7,6%]. Obniżka kosztów i wzrost marży brutto na sprzedaży pozwoliły wypracować zysk netto.

Ponadto polepszeniu uległy wskaźniki płynności oraz ogólnego zadłużenia, głównie na skutek wzrostu kapitału obrotowego, przeprowadzonej w 2009r. emisji akcji i spadku zobowiązań krótkoterminowych.

Z drugiej strony wydłużeniu uległy cykl operacyjny i konwersji gotówki, na skutek znacznego wzrostu poziomu zapasów.

4. Podział wyniku Grupy Redan na kanały dystrybucji

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne segmenty działalności Grupy Kapitałowej Redan w I półroczu 2010r.

Tabela nr 8. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan w I połowie 2010r. na segmenty działalności.

w tys. PLN	dyskontowy	modowy	działalność zagraniczna	koszty zarządu i działalność pozaoperacyjna	pozostałe	Grupa Redan
Sprzedaż	75 160	59 022	5 222	56	2 772	142 232
Zysk brutto na sprzedaży	28 928	32 013	2 452	56	172	63 621
<i>Marża brutto</i>	<i>38,5%</i>	<i>54,2%</i>	<i>47,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>6,2%</i>	<i>44,7%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	23 495	36 242	1 603	632	479	62 451
Zysk na sprzedaży	5 433	-4 229	849	-576	-307	1 170
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>7,2%</i>	<i>-7,2%</i>	<i>16,3%</i>	<i>-1028,6%</i>	<i>-11,1%</i>	<i>0,8%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	253	-465	16	0	479	283
Zysk operacyjny	5 686	-4 694	865	-576	172	1 453
<i>Marża EBIT</i>	<i>7,6%</i>	<i>-8,0%</i>	<i>16,6%</i>	<i>-1028,6%</i>	<i>6,2%</i>	<i>1,0%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych	35	-1 087	16	-720	-106	-1 862
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	5 721	-5 781	881	-1 296	66	-409
<i>Rentowność brutto</i>	<i>7,6%</i>	<i>-9,8%</i>	<i>16,9%</i>	<i>-2314,3%</i>	<i>2,4%</i>	<i>-0,3%</i>

Dane o poszczególnych kanałach dystrybucji obejmują:

- **rynek dyskontowy** – wyniki Adesso Sp. z o.o. SKA prowadzącej sieć sklepów dyskontowych Textilmarket skonsolidowane z wynikami Adesso Sp. z o.o. (komplementariusz Adesso Sp. z o.o. SKA) oraz marżą realizowaną przez Redan SA na sprzedaży do Adesso Sp. z o.o. SKA

- **rynek modowy** – sprzedaż i marża w sklepach marek **Top Secret, Troll, Top Secret & Friends**, w Polsce, **sklep internetowy i projekt FashionNation**, koszty utrzymania sklepów detalicznych i kanałów sprzedaży bezpośredniej, pełne koszty projektowania, zakupu, marketingu i logistyki związanej z tymi markami w Polsce.

- **działalność zagraniczna** – wyniki spółek zagranicznych na Ukrainie oraz sprzedaż i marża zrealizowana przez Redan SA na sprzedaży do odbiorców zagranicznych.

- **pozostała działalność** – obejmuje:

- sprzedaż do sieci handlowych – sprzedaż i marża zrealizowane przez Redan SA do odbiorców innych niż spółki zależne i odbiorcy zagraniczni, w tym także wyprzedaż towarów z poprzednich sezonów oraz pełne koszty tej działalności zakupu, sprzedaży i logistyki;
- koszty zarządu i działalność pozaoperacyjna – koszty zarządu Redan SA oraz zdarzeń nie związanych z podstawowym obszarem działalności Grupy Redan, czyli sprzedażą odzieży.

Ponieważ zdarzenia związane z poszczególnymi kanałami dystrybucji mogą występować w różnych spółkach z Grupy Redan, dlatego odpowiednie dane o sprzedaży, marży i kosztach zostały przedstawione zgodnie z zasadami konsolidacji sprawozdań finansowych.

4.1. Rynek dyskontowy

Tabela nr 9. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów sieci Textilmarket w I połowie 2010 i 2009 roku.

	w tys. PLN	1H 2010	1H 2009	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		75 160	63 525	18%	
Zysk brutto na sprzedaży		28 928	23 878	21%	
<i>Marża brutto</i>		<i>38,5%</i>	<i>37,6%</i>		<i>0,9%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		23 495	20 484	15%	
Zysk na sprzedaży		5 433	3 394	60%	
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		<i>7,2%</i>	<i>5,3%</i>		<i>1,9%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		253	-414	161%	
Zysk operacyjny		5 686	2 980	91%	
<i>Marża EBIT</i>		<i>7,6%</i>	<i>4,7%</i>		<i>2,9%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		35	32	9%	
Wynik na sprzedaży/wyjściu z Grupy jednostek zależnych		0			
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		5 721	3 012	90%	
<i>Rentowność brutto</i>		<i>7,6%</i>	<i>4,7%</i>		<i>2,9%</i>

W 2010 r. sieć Textilmarket wygenerowała zysk brutto w wysokości 5,7 mln zł, co oznacza 90% wzrost w porównaniu z analogicznym okresem 2009 roku. Decydujący wpływ na taki wynik miał wzrost wolumenu marży (+21%) zdecydowanie szybszy niż wzrost kosztów bieżących (+15%). Koszty utrzymania sklepów wzrosły proporcjonalnie do rozwoju sieci, a koszty centrali pozostały na poziomie zbliżonym do I połowy 2009r. Źródłem wzrostu

**90% wzrost
zysku brutto**

marży są prowadzone zmiany w zakresie struktury asortymentowej towarów oferowanych klientom oraz praca nad wzrostem efektywności sklepów poprzez zmiany w sposobie zarządzania oraz prezentacji towarów. Średniomiesięczna powierzchnia sklepów w I półroczu 2010r. była o 16% wyższa w porównaniu z analogicznym okresem roku 2009. Na 30 czerwca 2010r. funkcjonowało 179 sklepów, w tym 23 zostały uruchomione w I połowie roku.

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki sklepów porównywalnych Textilmarket (tzn. takich, które działały w poszczególnych miesiącach zarówno w I półroczu 2010r., jak i w 2009r.).

**14% wzrost
wyniku
na sklepach
porównywalnych**

Tabela nr 10. Wyniki sklepów porównywalnych Textilmarket w I połowie 2010r. i analogicznym okresie roku 2009.

w tys. zł	1H 2010	1H 2009	zmiana Δ	zmiana %
sprzedaż	62 781	60 616	2 165	3,6%
Marża	23 836	22 764	1 072	4,7%
koszty bezpośrednie sklepów	13 166	13 380	-214	-1,6%
wynik na sprzedaży	10 669	9 384	1 286	13,7%

4.2. Rynek modowy

Tabela nr 11. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów rynku modowego w Polsce w I półroczu 2010 i 2009r.

w tys. zł	1H 2010	1H 2009	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż	59 022	61 070	-3%	
sk brutto na sprzedaży	32 013	30 527	5%	
<i>Marża brutto</i>	<i>54,2%</i>	<i>50,0%</i>		<i>4,2%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	36 242	39 918	-9%	
Zysk na sprzedaży	-4 229	-9 391	55%	
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-7,2%</i>	<i>-15,4%</i>		<i>8,2%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	-465	-7 868	94%	
Zysk operacyjny	-4 694	-17 259	73%	
<i>Marża EBIT</i>	<i>-8,0%</i>	<i>-28,3%</i>		<i>20,3%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-1 087	-34	3097%	
Wynik na sprzedaży/wyjściu z Grupy jednostek zależnych	0	1 046		
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	-5 781	-16 247	64%	
<i>Rentowność brutto</i>	<i>-9,8%</i>	<i>-26,6%</i>		<i>16,8%</i>

W I półroczu 2010 r. na rynku modowym w Polsce Grupa Redan poniosła stratę na sprzedaży w wysokości 4,2 mln zł. Wynik jest wciąż negatywny, ale stanowi znaczącą poprawę w odniesieniu do I połowy roku 2009. Jest ona skutkiem wzrostu marży wartościowej o 1,5 mln zł (+ 5%), przy jednoczesnym zmniejszeniu kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu o 3,7 mln zł (o 9%) w stosunku do analogicznego okresu 2009r.

Na wielkość sprzedaży na rynku modowym w I połowie 2010r. negatywny wpływ miała utrzymująca się nadal niepewność co do dalszego rozwoju gospodarki i w związku z tym niska skłonność do konsumpcji oraz niesprzyjająca w miesiącach marzec-maj pogoda (niskie temperatury), co zniechęcało do zakupów ubrań kolekcji wiosna/lato. Niekorzystnie na sprzedaży odbiły się także 2 fale powodziowe oraz wydarzenia związane z katastrofą

smoleńską, żałobą narodową i wynikające z tego ograniczenia dni handlowych w kwietniu 2010r.

Po bardzo niskim poziomie w I połowie 2009 r. nastąpił wzrost procentowej marży handlowej o 4,3 p.p. Skala tego zwiększenia była jednak niższa od naszych oczekiwań. Pomimo korzystnych tendencji na rynku walutowym (do końca maja br. kursu PLN w stosunku do USD, w którym rozliczana jest większość zakupów towarów dla rynku modowego utrzymywał się na poziomie poniżej 3,0000) negatywne warunki rynkowe powodowały konieczność szybszego i głębszego przeceniania towarów, niż pierwotnie zakładaliśmy.

**Odbudowanie
marży handlowej**

Na obniżenie kosztów bieżących złożyły się następujące elementy:

**9% obniżka
kosztów**

- 1) zmniejszenie kosztów utrzymania sklepów własnych o 17% - jest to efekt podjętych działań restrukturyzacyjnych w ubiegłym roku polegających na zamknięciu nierentownych placówek marki Troll [charakteryzujących się wysokim kosztem działalności na m2] oraz umocnienia waluty krajowej wobec Euro (waluty, w której jest denominowana zdecydowana większość czynszów) – czynsze sklepowe spadły o 27%;
- 2) spadku kosztów sklepów franczyzowych – proporcjonalnego do obniżenia sprzedaży w tych sklepach – prowizja płacona franczyzobiorcom uzależniona jest od wielkości sprzedaży;
- 3) zmniejszenie kosztów centrali o 6% jako rezultatu optymalizacji kosztów funkcjonowania, w tym redukcji zatrudnienia, w wyniku połączenia działów marek Top Secret i Troll; osiągnęliśmy to pomimo zrealizowania w I połowie 2010 r. kampanii reklamowej marki Top Secret.

Trzeba również wskazać, że historycznie pierwsze półrocze charakteryzuje się zwykle istotnie gorszymi wynikami, zarówno sprzedaży jak i realizowanej marży. Dlatego, analizując obecne trendy, spodziewamy się, że w drugim półroczu 2010 roku rynek modowy w Polsce nie będzie już przynosił strat.

Efekt opisanych powyższych tendencji widać także w wynikach sklepów porównywalnych (tzn. takich, które działały w poszczególnych miesiącach zarówno w I półroczu 2010r., jak i w 2009r.).

**6-krotny wzrost
zysku na
sklepach
porównywalnych**

Tabela nr 12. Wynik sklepów porównywalnych na rynku modowym w Polsce w I półroczu 2010 i 2009r.

w tys. zł	1H 2010	1H 2009	zmiana Δ	zmiana %
sprzedaż	44 079	44 649	-571	-1,3%
marża	21 789	19 819	1 970	9,9%
koszty bezpośrednie sklepów	<u>17 939</u>	<u>19 196</u>	-1 257	-6,5%
wynik na sprzedaży	3 849	623	3 227	518,2%

Na skutek podjętych w 2009r. działań restrukturyzacyjnych polegających na likwidacji nierentownych sklepów marki Troll (15 mniej na 30.06.2010r. w porównaniu z 30.06.2009r.) nastąpił w I połowie 2010r. spadek średniomiesięcznej powierzchni sklepów o 2%. Na dzień 30.06.2010r. funkcjonowały na tym rynku 53 sklepy własne – z czego 3 w nowej formule sklepu multibrandowego zostały utworzone w I połowie roku. Dodatkowo 2 sklepy monobrandowe Top Secret zostały przebudowane na sklepy multibrandowe Top Secret&Friends. Na 30.06.2010r. sieć sklepów franczyzowych na rynku modowym liczyła 130 sklepów.

Na rynku modowym dominujące znaczenie ma marka Top Secret. W I półroczu 2010r. przypadło na nią prawie 85% przychodów ze sprzedaży. W okresie tym wartość jej

sprzedaży wzrosła o 15%. Marka ta ma ściśle określoną strategię marketingową i stopniowo zdobywa coraz większe zaufanie i popularność wśród docelowej grupy klientów. Jednocześnie na skutek likwidacji sklepów własnych odnotowano spadek sprzedaży marki Troll o 48%.

4.3. Działalność zagraniczna

Pomimo kryzysu na Ukrainie, dzięki wysokiej skłonności do konsumpcji i atrakcyjnej ofercie, sprzedaż Grupy Redan wzrosła na tym rynku o 26%. Kryzys stworzył zaś możliwość obniżenia kosztów, głównie dzięki renegotjacji kosztów najmu sklepów. Z drugiej strony dzięki zmianom w umowach franczyzowych zmieniających ich zasady na podobne do stosowanych w Polsce (towar jest własnością spółki zależnej Redan, a franczyzobiorca - agentem prowadzącym sprzedaż), rośnie zainteresowanie otwieraniem takich sklepów. Na 30.06.2010r. sieć sklepów na Ukrainie liczyła 17 sklepów, w tym 4 sklepy własne.

**1,8m wyższy zysk
na działalności
zagranicznej**

Po okresie przerwy stopniowo rozwija się także sprzedaż do odbiorców w innych krajach Europy Wschodniej i Południowej (Rosja, Białoruś, Bułgaria). W I półroczu 2010r. wyniosła ona 1,1 mln zł, w porównaniu z 0,1 mln zł wygenerowanym w analogicznym okresie roku poprzedniego. Działalność ta będzie kontynuowana, jednakże na bezpiecznych zasadach w odniesieniu do udzielania kredytu kupieckiego.

Tabela nr 13. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów działalności zagranicznej w I półroczu 2010 i 2009r.

w tys. PLN	1H 2010	1H 2009	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż	5 222	3 406	53%	
Zysk brutto na sprzedaży	2 452	1 576	56%	
<i>Marża brutto</i>	47,0%	46,3%		0,7%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	1 603	1 833	-13%	
Zysk na sprzedaży	849	-257		
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	16,3%	-7,5%		23,8%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	16	11	45%	
Zysk operacyjny	865	-246		
<i>Marża EBIT</i>	16,6%	-7,2%		23,8%
Saldo przychodów i kosztów finansowych	16	-659		
Wynik na sprzedaży/wyjściu z Grupy jednostek zależnych	0	0		
Zysk brutto	881	-905		
<i>Rentowność brutto</i>	16,9%	-26,6%		43,4%

Powyższa tabela prezentuje wyniki działalności zagranicznej, która będzie kontynuowana przez Grupę Redan. Są w niej zatem uwzględnione wyniki spółek zależnych na Ukrainie oraz sprzedaży z Redan SA do innych odbiorców zagranicznych. Dla porównywalności w danych dla roku 2009 pominięto wynik niekontynuowanej działalności zagranicznej.

5. Stanowisko zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok

**prognozy na
2010 r. zostaną
zrealizowane**

Na podstawie wyników I półrocza 2010 r. Zarząd Redan S.A. jest przekonany o możliwości realizacji przez Grupę Redan prognoz na 2010 r. opublikowanych w formie raportu bieżącego nr 01/2010 w dniu 20 stycznia 2010 r. Zgodnie z nimi w 2010 r. Grupa Redan osiągnie:

- skonsolidowane przychody netto ze sprzedaży w wysokości 333,7 mln zł.
- skonsolidowany zysk netto w wysokości 5,8 mln zł

Prognoza wyników przedstawiona przez Zarząd obejmuje dane dla całego roku 2010, bez rozbicia na poszczególne kwartały. Kluczowy wpływ na wynik całego roku, ze względu na sezonowość działalności, mają wartości sprzedaży i zdarzenia gospodarcze w czwartym kwartale danego roku.

6. Czynniki istotne dla możliwości rozwoju Grupy Redan

6.1. Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięcie przez niego wyniki w kolejnych okresach

Podstawowe czynniki, które w ocenie Zarządu będą miały wpływ na osiągnięcie wyniki Grupy Kapitałowej Redan w najbliższej perspektywie:

- tempo wzrostu gospodarczego w Polsce i w krajach, w których działa Grupa oraz związana z nim skłonność do konsumpcji,
- poziom kursu złotego w stosunku do USD i EUR,
- ocena kolekcji wprowadzanej do sklepów na rynku modowym,
- realizowane działania mające na celu optymalizację ponoszonych kosztów działalności,
- realizacja porozumienia z bankami finansującymi, mająca wpływ na możliwości inwestycyjne Grupy związane z rozwojem sieci sprzedaży,
- skuteczność prowadzonych działań marketingowych.

6.2. Czynniki mogące mieć wpływ na funkcjonowanie Grupy Redan

W długim okresie na rozwój Grupy Redan wpływ wywierają zarówno czynniki zewnętrzne, które są niezależne od spółek z Grupy oraz czynniki wewnętrzne, ściśle związane z prowadzoną działalnością.

6.2.1. Zewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Redan

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i zmniejszeniem się tempa wzrostu gospodarczego w Polsce

Dla Grupy Redan szczególne znaczenie ma sytuacja makroekonomiczna i tempo wzrostu ekonomicznego w Polsce, a zwłaszcza takie czynniki zewnętrzne jak: polityka gospodarcza rządu, decyzje podejmowane przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej mające wpływ na podaż pieniądza, wysokość stóp procentowych i kursów walutowych, system podatkowy, tempo wzrostu PKB, poziom inflacji, stopa bezrobocia.

Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym, w szczególności spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego w Polsce i wzrost stopy bezrobocia mogą wpływać na ograniczenie dochodów ludności, a tym samym na spadek popytu na oferowaną przez nas odzież, negatywnie oddziałując na wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Grupę Redan.

Czynnikiem redukującym ryzyko istotnego pogorszenia wyników w przypadku dalszego osłabienia koniunktury gospodarczej jest prowadzona przez Grupę Redan strategia dywersyfikacji poprzez działanie zarówno na rynku modowym, jak i dyskontowym.

Ryzyko zmiany przepisów celnych i podatkowych

Przepisy celne i podatkowe mają duże znaczenie dla funkcjonowania Grupy Redan, gdyż spółki z Grupy zlecają produkcję i importują odzież głównie z krajów azjatyckich – Chin, Indii, Turcji. Częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego pociągają za sobą potencjalne ryzyko niewłaściwej kwalifikacji dokonanych czynności prawnych.

Regularnie zmieniane są również taryfy celne. Z jednej strony może to w istotny sposób wpłynąć na otoczenie gospodarcze i konkurencyjność firmy. Z drugiej – podwyższa ryzyko nieprawidłowej kwalifikacji importowanych towarów do odpowiednich kodów celnych, a tym samym nieprawidłowe naliczenie należności celnych. W celu minimalizowania tego ryzyka Grupa Redan korzysta ze specjalistycznego oprogramowania z regularnie aktualizowaną taryfą celną.

Ryzyko zmiany kursów walut

Działalność operacyjna Grupy Redan opiera się na korzystaniu z outsourcingu. Produkcja większości towarów dla marek Top Secret i Troll jest zlecana kontrahentom z krajów Dalekiego Wschodu (np. Chinach, Indiach). W związku z tym duża część naszych zobowiązań nominowana jest w USD, podczas gdy większość przychodów realizowanych jest w walucie krajowej. Szybkie, nagłe i niespodziewane wzmocnienie kursu USD w stosunku do PLN może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez Grupę Redan wyniki finansowe.

Grupa narażona jest również na ryzyko walutowe związane z wahaniami kursu EUR. W ramach prowadzonych detalicznych sieci handlowych wynajmujemy powierzchnie sprzedaży w centrach handlowych dla marek Top Secret i Troll, w których koszt najmu i usług dodatkowych nominowany jest zazwyczaj w EUR. Wzrost kursu EUR w stosunku do PLN wpływa na podwyższenie bieżących kosztów utrzymania placówek handlowych, co może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez Grupę Redan wyniki finansowe.

Wyniki dotychczasowej działalności Grupy Redan wskazują, że znaczące zmiany w strukturze kursów walut mogą być w dłuższym okresie czasu przeniesione na ceny sprzedaży towarów. Na bieżąco analizujemy rynek walutowy. Ponadto dotychczasowe doświadczenie wskazuje, że sieć Textilmarket jest bardzo odporna na negatywne zmiany kursu USD/PLN, a czynsze za sklepy w tej sieci są nominowane praktycznie wyłącznie w PLN, przez co nie jest ona narażona na ryzyko wahań kursu EUR/PLN.

Ryzyko wzrostu konkurencji ze strony krajowych i zagranicznych dystrybutorów odzieży

Polski rynek odzieży, ze względu na swoją wielkość jak i dotychczasowe tempo rozwoju, postrzegany jest jako atrakcyjny zarówno ze strony krajowych, jak i zagranicznych konkurentów prowadzących działalność o profilu zbliżonym do działalności Grupy Redan. Widząc szanse i potencjał rozwoju rynku, konkurenci systematycznie rozbudowują swoje sieci dystrybucji oraz prowadzą promocję konkurencyjnych marek odzieży. Można oczekiwać, że wraz ze wzrostem stopnia nasycenia rynku walka konkurencyjna pomiędzy poszczególnymi podmiotami będzie ulegała nasileniu, co może negatywnie wpłynąć zarówno na wielkość przychodów, jak i rentowność naszej Grupy Kapitałowej.

Ze względu na (I) dywersyfikację grup docelowych klientów, a tym samym oferowanego asortymentu, (II) skuteczną i efektywną kontrolę kosztów dystrybucji, (III) położenie konsekwentnego nacisku na marketing i promocję własnych marek, (IV) dywersyfikację kanałów dystrybucji na sklepy detaliczne mono- i multibrandowe, sklep on-line i projekt

sprzedaży bezpośredniej fashionNation, Grupa Redan minimalizuje ryzyko potencjalnego zagrożenia ze strony konkurencji.

Ryzyko związane z warunkami pogodowymi

W długim okresie, czynniki pogodowe i klimatyczne nie wpływają na rozwój Grupy Redan, jednak w okresie pojedynczego sezonu negatywny lub pozytywny rozkład warunków pogodowych może w istotny sposób wpływać na sprzedaż, a w konsekwencji na wysokość generowanych marż oraz wartość zapasów. Niekorzystne warunki atmosferyczne, np. długa i zimna wiosna, zmniejsza skłonność do zakupu ubrań letnich, co w istotny sposób może wpłynąć na popyt w pierwszych miesiącach sezonu, gdy realizowane są najwyższe marże. Może to powodować realizację niższych marż, gdyż nasza strategia zakłada wyprzedaż towarów zakupionych na dany sezon, również w sytuacji, gdy oznacza to znaczne obniżenie cen towarów.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży i marży

W działalności Grupy Redan – podobnie jak wszystkich podmiotów sprzedających odzież – widoczna jest wyraźna sezonowość sprzedaży i realizowanej marży handlowej. Na rynku modowym (marki Top Secret i Troll) realizowane marże procentowe są dużo (czasami nawet kilkakrotnie) wyższe na początku sezonu (marzec-maj i wrzesień-listopad), niż w okresie wyprzedaży (styczeń-luty i lipiec-sierpień). Na rynku dyskontowym (sieć Textilmarket) marża procentowa podlega znacznie niższym wahaniom. Poziom sprzedaży na obu rynkach rozkłada się podobnie - najwyższe obroty są realizowane w IV kwartale, a najniższe – w I kwartale kalendarzowym.

Występujące sezonowo zmiany popytu znacznie zwiększają zapotrzebowanie na kapitał obrotowy oraz wpływają na zwiększanie się stanu zapasów. W związku z występującą sezonowością przywiązujemy szczególną uwagę do efektywności prowadzonych działań logistycznych, których celem jest maksymalne skrócenie dostaw towarów dla klientów.

Ryzyko związane ze zmianami w trendach mody

Rynek odzieżowy podlega zmianom mody, co zmusza firmy do ciągłego podążania za zmieniającymi się tendencjami. Ewentualne niedopasowanie oferty asortymentowej do oczekiwań klientów stwarza ryzyko powstania zapasów trudno zbywalnych, czy też ich sprzedaży po znacznie obniżonych cenach. Ryzyko to rośnie w sytuacji, gdy firma poszerza ofertę o nowe asortymenty. Ryzyko to jest minimalizowane poprzez różnorodność oferowanych kolekcji. Dla każdej z marek Grupy Redan oddzielne zespoły projektantów przygotowują kolekcję na nadchodzące sezony zgodnie z obowiązującymi trendami w modzie.

Ryzyko wzrostu kosztów wytworzenia u dostawców

Grupa Redan zleca produkcję odzieży firmom zlokalizowanym w państwach o niższych kosztach wytwarzania (m.in. Chiny, Indie). Aktualnie współpracujemy z kilkudziesięcioma partnerami realizującymi na nasze zlecenie produkcję odzieży pod naszymi markami własnymi (przede wszystkim Top Secret i Troll). Zlecanie zamówień zewnętrznym dostawcom pozwala osiągnąć założoną różnorodność oferty i jej dopasowanie do potrzeb klientów, ograniczyć koszty wytworzenia, zwiększyć realizowaną marżę i w konsekwencji poprawiać efektywność sprzedaży. W przypadku wystąpienia niekorzystnych tendencji, takich jak wzrost kosztów produkcji u dotychczasowych dostawców, jesteśmy w stanie elastycznie reagować na sytuację rynkową dzięki posiadanemu bogatemu doświadczeniu i wiedzy w kontaktach z azjatyckimi dostawcami. Tego typu działania nie zapobiegają jednak wzrostowi cen produkcji wynikającemu z czynników niezależnych, jakimi na przykład mogą być wzrosty cen surowców.

6.2.2. Wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Grupy Kapitałowej Redan

Ryzyko związane z długim procesem produkcji odzieży

Specyfika prowadzonej przez nas działalności polega na zlecaniu produkcji odzieży głównie w krajach Dalekiego Wschodu. Cały proces produkcyjno-logistyczny, począwszy od zaprojektowania kolekcji, aż do dostarczenia gotowych wyrobów do Polski trwa blisko rok. Spółki z Grupy Redan muszą odpowiednio wcześniej zidentyfikować trendy, jakie będą obowiązywały w modzie oraz preferencje klientów w następnych sezonach, przygotować modele ubrań, zweryfikować jakość otrzymanych od zagranicznych producentów próbek kolekcji, uruchomić produkcję oraz zapewnić kompleksową logistykę dostaw. Skomplikowanie logistyczne procesu produkcji i importu odzieży może przyczyniać się do opóźnień w terminowej realizacji dostaw, negatywnie wpływając na efektywność funkcjonowania.

Grupa Redan posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu tym procesem oraz narzędzia informatyczne pozwalające na bieżące monitorowanie tego procesu. Istotnie zmniejsza to ryzyko związane z tym procesem, Ryzyko to praktycznie nie dotyczy sieci sklepów Textilmarket, gdzie większość produktów kupowana jest na bieżąco od dostawców krajowych.

Ryzyko niewłaściwej lokalizacji sklepów

Strategia rozwoju Grupy Redan opiera się na rozbudowie sieci sklepów marek z portfela Grupy. Otwieranie nowych salonów sprzedaży niesie ze sobą ryzyko nietrafionych lokalizacji. W związku z tym przychody realizowane przez dany sklep mogą nie osiągnąć zakładanego poziomu, co może spowodować, że taki sklep będzie generować straty.

W przypadku sklepów własnych na rynku modowym (sklepy Top Secret, Troll, Top Secret & Friends) ich likwidacja wiąże się z utratą dużych nakładów poniesionych na adaptację lokalu oraz koniecznością poniesienia wysokich kosztów, w tym przede wszystkim kosztów rozwiązania długoterminowych umów najmu zawartych na czas określony bez możliwości ich wcześniejszego wypowiedzenia. Te czynniki ryzyka nie dotyczą rynku dyskontowego (sieć Textilmarket), ponieważ nakłady na adaptację lokali sklepowych są dużo niższe, a umowy najmu zazwyczaj są zawarte na czas nieoznaczony z możliwością ich wypowiedzenia.

Ograniczamy to ryzyko m.in. poprzez dogłębną analizę potencjalnych nowych lokalizacji. Ponadto liczba posiadanych sklepów ogranicza wpływ wyników jednostkowej lokalizacji na sytuację finansową naszej Grupy. Dodatkowo umowy najmu na czas określony są zawierane przez spółki sklepowe z Grupy Redan.

Ryzyko kredytowania odbiorców

W przypadku umów franczyzowych istnieje potencjalnie ryzyko utraty powierzonego kontrahentom majątku (towarów, gotówki w kasach, wyposażenia). Ryzyko to jest zminimalizowane poprzez wdrożenie procedur bieżącego monitoringu należności handlowych, w tym przez nałożenie na franczyzobiorców obowiązku wpłat co najmniej 2 razy w tygodniu utargów handlowych. Franczyzobiorcy są przy tym sprawdzonymi partnerami, a w umowach franczyzowych wprowadzono zabezpieczenia majątkowe takie jak: blokada na rachunku bankowym, gwarancje bankowe, gwarancje ubezpieczeniowe lub hipoteka.

W przypadku sprzedaży hurtowej do odbiorców zagranicznych również istnieje ryzyko utraty należności za towar, jest ono jednak minimalizowane przez wymagania przedstawienia zabezpieczeń.

Ryzyko związane z wypowiedzeniem porozumienia z bankami

W dniu 11 lipca 2006 roku Redan zawarł porozumienie (zmieniane kolejnymi aneksami) z BRE Bankiem SA, Bankiem Millennium SA oraz Bankiem Pekao SA, dotyczące restrukturyzacji zadłużenia Redan wobec tych banków. Porozumienie jest obecnie zawarte na czas określony do dnia 31 grudnia 2012 roku. Przez cały okres jego obowiązywania spółki z Grupy Redan, w ramach limitów zaangażowania, mogą wykorzystywać określone produkty bankowe, tj. kredyty w rachunku bieżącym, kredyty obrotowe, akredytywy dokumentowe oraz gwarancje bankowe. Naruszenie zapisów porozumienia lub nieosiągnięcie założonych prognoz finansowych może doprowadzić do wypowiedzenia porozumienia przez banki.

Na podstawie objętych porozumieniem umów kredytowych spółki z Grupy Redan ustanowiły na rzecz banków zabezpieczenia między innymi w postaci przewłaszczenia towarów handlowych, zastawów rejestrowych na akcjach i udziałach spółek zależnych, zastawów rejestrowych na znakach towarowych. Istnieje ryzyko, że w przypadku wypowiedzenia porozumienia przez banki, będą one zaspokajać swoje wierzytelności w drodze egzekucji z tych składników majątku.

Ryzyko związane ze strategią podatkową

Spółki z Grupy Redan obciąża ryzyko niewykorzystania możliwości rozliczenia strat podatkowych z lat ubiegłych. W przypadku nieosiągnięcia dochodów podatkowych w terminach umożliwiających rozliczenie strat istnieje ryzyko konieczności dokonania korekt utworzonych aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego i obniżenia bieżącego wyniku finansowego.

Ryzyko związane z wypowiedzeniem umów franczyzowych i umów najmu

Umowy franczyzowe zawierane są na czas nieokreślony i strony mają możliwość ich rozwiązania z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Na dzień 30 czerwca 2010r. Top Secret Sp. z o.o. – spółka zarządzająca siecią sklepów na rynku modowym – była stroną 130 umów franczyzowych z podmiotami nie należącymi do Grupy Redan. Wypowiedzenie w krótkim okresie istotnej liczby umów przez franczyzobiorców mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych Grupy Redan.

W sieci Textilmarket umowy najmu lokali sklepowych są zawarte w dominującej większości na czas nieokreślony i strony mają możliwość ich rozwiązania z zachowaniem – zazwyczaj – trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Na dzień 30 czerwca 2010r. Adesso SKA – spółka prowadząca sprzedaż na rynku dyskontowym – była stroną łącznie 192 umów najmu. Wypowiedzenie w krótkim okresie czasu istotnej liczby umów przez wynajmujących mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych Grupy Redan.

Ryzyko awarii systemu komputerowego

Skuteczność działania Grupy Redan związana jest między innymi z drożnością i niezawodnością działania zintegrowanego systemu zarządzania klasy ERP II oraz rozległej sieci teleinformatycznej. Elementem gwarantującym bezpieczeństwo jest korzystanie z rozwiązań serwerowych renomowanych dostawców, dostosowanych na etapie wdrożenia pod specyficzne wymogi Grupy Redan. Stała modernizacja infrastruktury informatycznej w połączeniu z kompleksowymi umowami gwarancyjnymi oraz wsparciem technicznym (współpraca z wyspecjalizowanymi firmami informatycznymi) daje nam gwarancję niezawodności działania systemów informatycznych. Przywiązujemy również szczególną wagę do bezpieczeństwa przechowywanych danych.

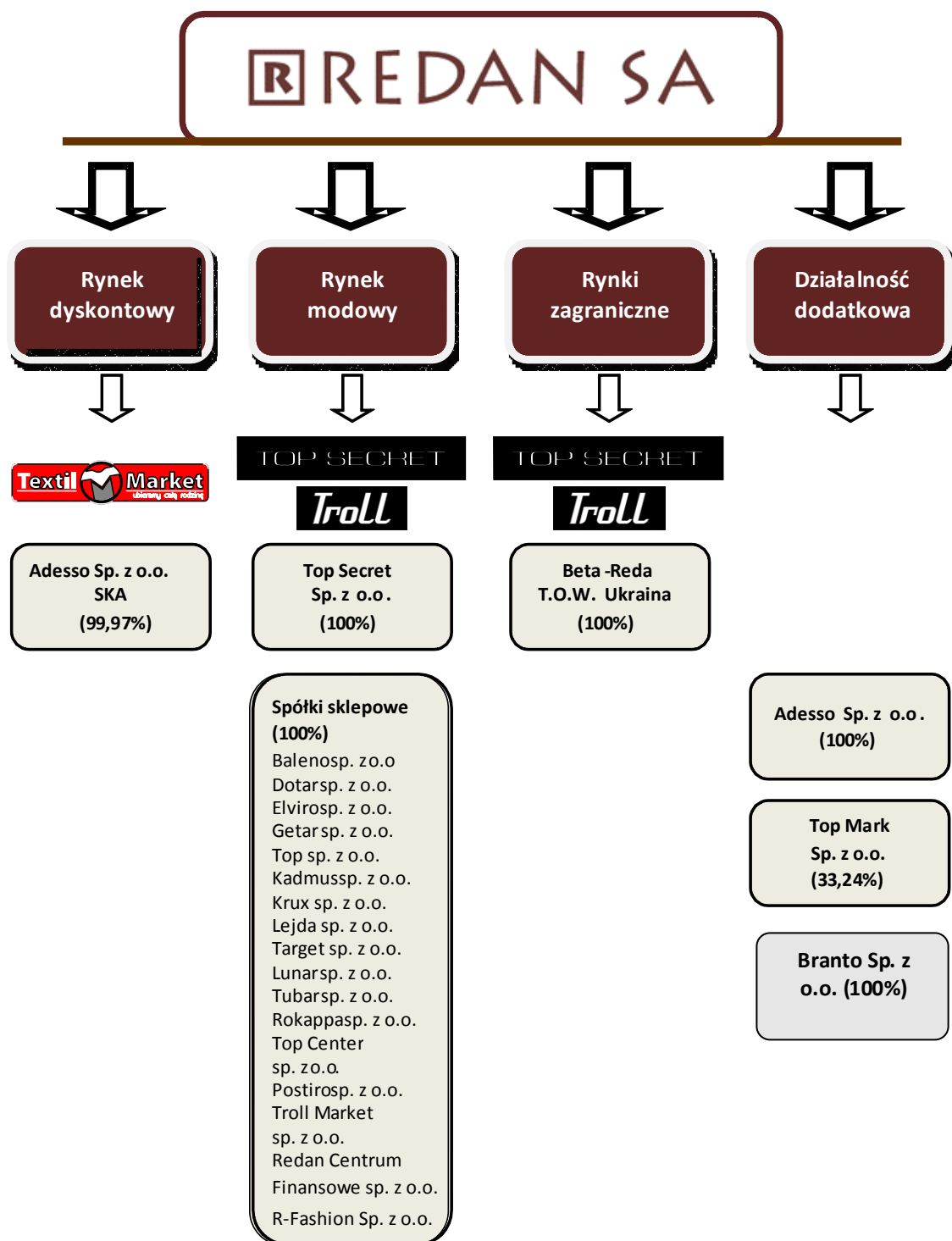
7. Opis organizacji Grupy Kapitałowej Redan

Najbardziej istotne znaczenie w Grupie Redan mają spółki:

- **Redan SA** - który w ramach działalności operacyjnej obecnie koncentruje się na obsłudze logistycznej rynku modowego, sprzedaży do podmiotów zagranicznych oraz pełni także funkcję podmiotu finansującego działalność Grupy.
- **Top Secret Sp. z o.o.** i **Adesso Sp. z o.o. SKA** - prowadzące odpowiednio sieci sklepów detalicznych: Top Secret, Top Secret&Friends i Troll (Top Secret Sp. z o.o.) oraz Textilmarket (Adesso Sp. z o.o. SKA). Spółka Top Secret prowadzi we własnym zakresie projektowanie towarów pod swoimi markami (Top Secret i Troll) oraz ich import. Spółka Adesso SKA prowadzi logistykę we własnym zakresie (poza importem). Dla marek Top Secret i Troll logistyka jest prowadzona przez Redan.
- **Beta-Reda-Ukraina** realizuje sprzedaż na Ukrainie w sklepach własnych oraz franczyzowych.
- **Spółki sklepowe** mają znaczenie techniczne, tzn. służą przede wszystkim ograniczeniu ryzyka finansowego wynikającego z zawieranych umów najmu lokali z przeznaczeniem na sklepy na czas określony od 3 do 10 lat.

Struktura Grupy Kapitałowej Redan na dzień sporządzenia sprawozdania została przedstawiona poniżej.

Diagram nr 3. Grupa Kapitałowa Redan – marki a struktura spółek



7.1. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej, w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej emitenta, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności

W 2009 r. w ramach przeprowadzonej restrukturyzacji została uproszczona organizacja Grupy Redan w zakresie rynku modowego. W wyniku połączenia operacji w centralach marek Top Secret i Troll cała działalność operacyjna związana z tymi brandami została

przeniesiona do spółki Top Secret Sp. z o.o. (Redan SA posiada w niej 100% udziałów). Dodatkowo, spółka ta przejmie także import towarów, czym dotychczas zajmował się Redan SA. Również w ramach restrukturyzacji kosztów centrali spółka Redan Centrum Finansowe Sp. z o.o. została spółką sklepową, a Top Secret Sp. z o.o. i Redan SA przejęły świadczone przez nią funkcje usługowe dla spółek Grupy Kapitałowej.

Ponadto 5 lutego 2010r. Redan SA dokonał zakupu od swoich akcjonariuszy udziałów w spółce R-Fashion Sp. z o.o., która stała się spółką sklepową Grupy.

8. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi.

Do dnia sporządzenia skonsolidowanego rozszerzonego raportu półrocznego za 2010 rok Redan SA ani jego podmioty zależne nie zawarły umów z podmiotami powiązanymi spełniających warunki określone w § 2.1 Rozporządzenia o raportach, tj. uznanych za umowy znaczące. Wszystkie transakcje z podmiotami powiązanymi zawierane były na podstawie spisanych w poprzednich latach umów, zawieranych na warunkach rynkowych, których charakter i warunki wynikają z bieżącej działalności operacyjnej.

Charakter transakcji z podmiotami powiązanymi opisują szczegółowo tabele umieszczone w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za 6 miesięcy 2010 – pkt. 8. Wszystkie transakcje zawarte przez emitenta z podmiotami powiązanymi w okresie sprawozdawczym zostały zawarte na warunkach rynkowych.

Łącznie w I połowie 2010r. spółki z Grupy Redan dokonały pomiędzy sobą transakcji:

- 1) sprzedaży towarów handlowych na kwotę 63 272 tys. zł.,
- 2) sprzedaży usług na kwotę 17 303 tys. zł.,
- 3) innej sprzedaży na kwotę 875 tys. zł. na co składały się między innymi:

Ponadto Redan SA kupił od swoich udziałowców – Piengjai Wiśniewskiej oraz Radka Wiśniewskiego - za kwotę 50 tys. zł. 100% udziałów w spółce R-Fashion Sp. z o.o. oraz wykazał w przychodach finansowych uchwaloną dywidendę od Adesso Sp. z o.o. SKA w wysokości 7946 tys. zł - dywidenda płatna w ratach do końca 2010r.

9. Informacje o akcjonariuszach Redan SA

9.1. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu

Wykaz akcjonariuszy posiadających na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania ponad 5% akcji Redan SA przedstawiony został w tabeli poniżej.

Tabela nr 14. Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% akcji Redan SA

Stan na 24.08.2010 r.	liczba akcji	% kapitału akcyjnego	liczba głosów	% głosów na WZA
Radosław Wiśniewski	13 232 300	49,12%	17 937 100	56,07%
Sylwester Cacek	6 000 000	22,27%	6 000 000	18,76%
Stan na 17.05.2010 r.	liczba akcji	% kapitału akcyjnego	liczba głosów	% głosów na WZA
Radosław Wiśniewski	13 232 300	49,12%	17 937 100	56,07%
Sylwester Cacek	6 000 000	22,27%	6 000 000	18,76%

9.2. Stan posiadania akcji własnych przez REDAN SA, jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej oraz osoby działające w ich imieniu

Akcje Redan SA nie są w posiadaniu Redan SA, jednostek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej oraz osób działających w ich imieniu, z wyjątkiem członków zarządu Redan SA.

9.3. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji Redan będących w posiadaniu członków zarządu na dzień sporządzenia sprawozdań finansowych.

Tabela nr 15. Liczba oraz wartość nominalna akcji Redan posiadanych przez członków zarządu.

	Stan na 17.05.2010	Stan na 24.08.2010
Piotr Kulawiński	212 220	212 220
Bogusz Kruszyński	186 020	186 020

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji Redan będących w posiadaniu członków rady nadzorczej na dzień sporządzenia sprawozdania.

Tabela nr 16. Liczba akcji Redan posiadanych przez członków Rady Nadzorczej

	Stan na 17.05.2010	Stan na 24.08.2010
Jacek Jaśkiewicz	3 500	3 500
Piengjai Wiśniewska (wraz z Ores sp. z o.o.)	1 056 240	1 056 240
Radosław Wiśniewski	13 232 300	13 232 300

Ponadto małżonek Pani Doroty Cacek, członka Rady Nadzorczej Redan SA, posiada 6.000.000 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, które uprawniają do wykonywania 18,76% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

Zgodnie z najlepszą wiedzą Spółki członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają akcji lub udziałów w podmiotach powiązanych z Redan SA podlegających konsolidacji.

10. Informacje o udzieleniu przez emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji

10.1. Kredyty zaciągnięte przez spółki Grupy Redan

Na dzień 30 czerwca 2010r. Redan SA i Troll Market Sp. z o.o. były stronami umów kredytowych opisanych w Nocie nr 16 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za 6 miesięcy roku 2010.

10.2. Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy Redan

Na dzień 30 czerwca 2010r. Redan SA udzielił pożyczek na łączną kwotę 3 876 tys. zł. Spółka Top Secret Sp. z o.o. udzieliła pożyczek na kwotę 110 tys. zł. Szczegółowe dane zostały zamieszczone w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za I półrocze 2010r – pkt. 3.

10.3. Udzielone poręczenia i gwarancje

Wartość i struktura udzielonych poręczeń i gwarancji w I połowie 2010 r. w Grupie Kapitałowej Redan zostały opisane szczegółowo w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za I półrocze 2010r – pkt. 4.

11. Dodatkowe informacje

11.1. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Grupa Kapitałowa Redan nie była stroną postępowań przed sądem lub innym organem o zobowiązania lub wierzytelności o łącznej wartości co najmniej 10% kapitałów własnych.

11.2. Emisje papierów wartościowych

W okresie objętym sprawozdaniem Redan SA nie przeprowadzał emisji papierów wartościowych.

11.3. Prace badawczo-rozwojowe

W okresie objętym sprawozdaniem Redan SA nie prowadził prac o charakterze badawczo-rozwojowym.

11.4. Informacje o zatrudnieniu

Informacja o zatrudnieniu w Grupie Kapitałowej Redan została przedstawiona w Informacji dodatkowej do skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Redan – pkt. 9.

11.5. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w okresie objętym sprawozdaniem

Na dzień 30 czerwca 2010 r. zarząd Redan SA działał w następującym składzie:

- Piotr Kulawiński – Prezes Zarządu
- Bogusz Kruszyński – Wiceprezes Zarządu

W okresie objętym sprawozdaniem oraz do dnia sporządzenia sprawozdania nie nastąpiły żadne zmiany w składzie zarządu. W dniu 15 czerwca 2010r. Rada Nadzorcza powołała dotychczasowych członków zarządu na nową kadencję na kolejne 4 lata.

Na dzień 30 czerwca 2010 r. Rada Nadzorcza spółki działała w składzie:

- Radosław Wiśniewski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Dorota Cacek – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej
- Piengjai Wiśniewska – Członek Rady Nadzorczej
- Monika Miłkowska-Bruczko – Członek Rady Nadzorczej
- Tomasz Świeboda – Członek Rady Nadzorczej
- Jacek Jaśkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

W okresie objętym sprawozdaniem oraz do dnia sporządzenia sprawozdania nie nastąpiły żadne zmiany w składzie Rady Nadzorczej. W dniu 15 czerwca 2010r. Zwyczajne

Zgromadzenie Akcjonariuszy powołało dotychczasowych członków Rady Nadzorczej na nową kadencję na kolejne 3 lata.

Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale Spółki wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym została podana w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za I półrocze 2010 – pkt. 10.

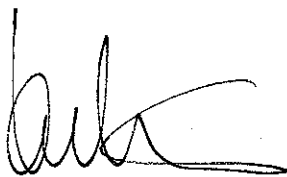
Poza wymienionymi powyżej nie wystąpiły inne zdarzenia, w szczególności o nietypowym charakterze, mające znaczący wpływ na osiągnięte wyniki.

12. Oświadczenia Zarządu

Zarząd oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej Redan oraz jej wyniki finansowe oraz, że sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Redan zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Zarząd oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący tego badania spełniali warunki do wydania bezstronnej i niezależnej opinii i raportu z badania, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

Łódź, 24 sierpnia 2010r.



.....
Piotr Kulawiński – Prezes Zarządu



.....
Bogusz Kruszyński - Wiceprezes Zarządu