



**Sprawozdanie  
z działalności Grupy Kapitałowej REDAN  
w okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2012 r.**

Łódź, 23 sierpnia 2012 r.

Spis treści

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1. KOMENTARZ ZARZĄDU DO WYNIKÓW GRUPY KAPITAŁOWEJ REDAN</b>   | <b>3</b>  |
| <b>2. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ REDAN</b>  | <b>4</b>  |
| Marki i kanały dystrybucji   | 4         |
| Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji   | 5         |
| Sieć sprzedaży   | 6         |
| <b>3. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY REDAN</b>   | <b>8</b>  |
| Rachunek zysków i strat  | 8         |
| Bilans   | 11        |
| Rachunek przepływów pieniężnych  | 13        |
| Analiza wskaźnikowa wyników  | 14        |
| <b>4. PODZIAŁ WYNIKU GRUPY REDAN NA KANAŁY DYSTRYBUCJI</b>   | <b>15</b> |
| Wynik rynku dyskontowego   | 16        |
| Wynik rynku modowego   | 19        |
| Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w kolejnych okresach              | 22        |
| Czynniki mogące mieć wpływ na funkcjonowanie Grupy Redan   | 22        |
| <b>5. INFORMACJE DODATKOWE</b>   | <b>27</b> |
| Odbiorcy   | 27        |
| Dostawcy   | 27        |
| Dodatkowe informacje   | 28        |
| Umowy ubezpieczenia  | 28        |
| Umowy akcjonariuszy Redan S.A. wpływające na działalność Grupy Redan   | 28        |
| Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach                                  | 28        |
| Emisje papierów wartościowych  | 29        |
| Transakcje z podmiotami powiązanymi  | 29        |
| Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie                                 | 30        |
| Zatrudnienie   | 30        |
| Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju   | 30        |
| Oddziaływanie na środowisko  | 30        |
| Dywidenda  | 30        |
| Zdarzenia po dniu bilansowym   | 30        |
| Organizacja Grupy Redan  | 31        |
| Wykaz jednostek podlegających konsolidacji   | 31        |
| Organy zarządzające i nadzorujące  | 33        |
| Akcjonariusze  | 34        |
| Stan posiadania akcji własnych przez REDAN SA, jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej oraz osoby działające w ich imieniu | 34        |
| <b>OŚWIADCZENIE ZARZĄDU</b>  | <b>35</b> |

## 1. Komentarz Zarządu do wyników Grupy Kapitałowej REDAN

W pierwszym półroczu 2012 r. Grupa Kapitałowa Redan poniosła stratę netto w wysokości 9 mln zł., co oznacza pogorszenie wyniku w porównaniu do tego samego okresu roku ubiegłego. Decydujący wpływ na taką zmianę wyniku miała większa o 5,4 mln zł. strata na podstawowej działalności. Pogorszenie miało miejsce na obu rynkach - dyskontowym i modowym.

Zgodnie z założoną strategią, sieć TextilMarket w I połowie br. zanotowała wysoką dynamikę wzrostu powierzchni sieci (o 22%), co jest głównym motorem powodującym zwiększenie zarówno przychodów, jaki i kosztów. Sprzedaż rosła jednak nieznacznie wolniej niż powierzchnia sklepów, a koszty - szybciej. Spowodowało to pogorszenie wyniku w segmencie dyskontowym. Biorąc to pod uwagę, Zarząd podjął decyzję o optymalizacji tempa rozwoju. Obecnie otwierane będą nowe sklepy dające racjonalną pewność uzyskania na nich rentowności co najmniej zbliżonej do sieci sklepów dojrzałych. Powrót do polityki bardzo dynamicznego rozwoju nastąpi, gdy przedsięwzięte działania mające na celu wzrost sprzedaży w istniejących sklepach przyniosą wymierne efekty.

Poszczególne kanały dystrybucji w segmencie modowym (marki Top Secret, Troll i Drywash) cechowały się dużym zróżnicowaniem dynamiki rozwoju oraz rentowności. Największy – pod względem poziomu sprzedaży – sklepy własne w Polsce – zanotował w I połowie br. spadek sprzedaży oraz wysoką stratę, która ustaliła wynik całego segmentu. Pozostałe kanały (sklepy franczyzowe w Polsce, sklepy zagraniczne na Ukrainie – zarówno własne jak i franczyzowe oraz w Rosji, a także e-commerce) były w I połowie 2012 r. rentowne. Ich udział w sprzedaży stopniowo rośnie - e-commerce stanowił 10%, a działalność zagraniczna - 20%. W związku z tym będą one dalej dynamicznie rozwijane. Przyczynami niższej sprzedaży i marży w Polsce są w opinii zarządu rosnąca konkurencja oraz negatywne zmiany kursów walut. W odniesieniu do sklepów własnych w Polsce - 6 z nich zostało zamkniętych w I połowie br., a co najmniej 3 kolejne zostaną zamknięte do końca roku. Łącznie sklepy te wygenerowały 1,6 mln zł straty na poziomie zysku na sprzedaży. Ich zamknięcie spowodowało także powstanie odpisów i rezerw w wysokości 0,7 mln zł. W wyniku tego procesu istotnie poprawią się jednak wyniki Grupy w kolejnych okresach.

Zarząd ocenia, że obecnie Grupa jest w procesie zmian zarówno w segmencie modowym jak i dyskontowym. Proces ten wymaga czasu i – przejściowo – spowodował pogorszenie wyników. Zarząd jest przekonany, że po wdrożeniu strategii **Best Fashion World to Express Yourself** w części modowej oraz misji sieci TextilMarket – **Tanio i Modnie Ubieramy Całą Rodzinę** – Grupy będzie uzyskiwać oczekiwane przez akcjonariuszy poziomy rentowności.

## 2. Działalność Grupy Kapitałowej REDAN

### ***Marki i kanały dystrybucji***

W pierwszym półroczu 2012 r. podstawowym przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej REDAN było – bez zmian – projektowanie, zlecanie produkcji, zakup oraz marketing i sprzedaż kolekcji obejmujących wiele grup asortymentowych odzieży codziennego użytku.

Działalność i rozwój Grupy Kapitałowej Redan są ściśle związane z detaliczną sprzedażą odzieży. Założona w strategii rozwoju dywersyfikacja ryzyka opiera się na dwóch rynkach:

(I) dyskontowym

(II) modowym,

cechujących się różnymi strategiami rozwoju oraz różną charakterystyką rynku i Klienta docelowego.

### **Rynek dyskontowy – sieć Textilmarket**



Misja Textilmarket to: **tanio i modnie ubieramy całą rodzinę.**

Wyraża ona jednoznacznie do kogo adresowana jest nasza oferta – całej rodziny, oraz jakie są jej najważniejsze cechy – przede wszystkim i na pierwszym miejscu cena, ale połączona pewnymi – wyróżniającymi na rynku dyskontowym – aspektami modowości. Misja ta wyznacza kierunek rozwoju i działalności części dyskontowej Grupy Redan.

Textilmarket jest liderem pod względem przychodów ze sprzedaży na rynku dyskontów odzieżowych w Polsce. Na osiągnięcie tej pozycji składa się kilka elementów m.in. prawidłowe zdefiniowanie potrzeb Klienta oraz jego profilu, konsekwentne trzymanie się w każdym obszarze (produkt, promocja, lokalizacje i wygląd sklepów itp.) modelu dyskontowego, zorganizowany sprawnie przepływ informacji głównie o towarach i sprzedaży w sklepach pozwalający na analizę danych i wprowadzanie w odpowiednim czasie zmian zatowarowania sieci czy systematycznie rozbudowywany asortyment i wachlarza dostawców.

Sieć Textilmarket są to samoobsługowe sklepy dyskontowe zlokalizowane dotychczas w małych i średnich miejscowościach (głównie 10-70 tys. mieszkańców). Sieć dyskontów Textilmarket liczyła na koniec pierwszego półrocza 2012 r. 269 sklepy własne. Aby zwiększyć stopień penetracji polskiego rynku rozszerzona została dotychczas funkcjonująca polityka rozwoju sieci. Od 2011 r. do wachlarza potencjalnych miejsc otwarcia nowych sklepów zostały włączone - dotychczas pomijane - duże miasta. Zachowując formułę dyskontu sklepy Textilmarket otwierane są także na osiedlach mieszkaniowych dużych miast – w sąsiedztwie potencjalnego Klienta.

Więcej informacji o tej sieci można znaleźć na: [www.textilmarket.pl](http://www.textilmarket.pl).

## **Rynek modowy – marki Top Secret, Troll i Drywash**



Naszą misję określoną jako **Best fashion world to express yourself** kierujemy do ludzi nowoczesnych i aktywnych, świadomie poszukujących sposobu na najlepsze wyrażenie siebie. To dla nich kreujemy nasze produkty i usługi.

Strategia Grupy Kapitałowej na rynku modowym zakłada oferowanie - za pośrednictwem różnych kanałów dystrybucji – grupie docelowej silnych i wyrazistych marek, które dają poczucie mody i nowoczesności.

Redan ma w swoim portfelu 3 marki modowe: Top Secret, Troll, Drywash. Ich kolekcje adresowane są do ludzi młodych, otwartych, aktywnych i nowoczesnych, skłonnych do czerpania przyjemności, stawiających na atrakcyjny wygląd w pracy i czasie wolnym. Propozycje trzech marek uzupełniają się nawzajem i pozwalają dostosować strój do różnych potrzeb i funkcji. Wszystkie założenia i projekty kolekcji powstają w Centrali firmy w Łodzi, produkcja zlecana jest na zewnątrz fabrykom w Polsce, Chinach, Indiach Turcji, Korei i Bangladeszu.

Top Secret jest wiodącą marką w modowym sektorze działalności Grupy Redan.

Więcej informacji o markach Grupy Redan na rynku modowym można znaleźć na stronach internetowych poświęconych tym markom: [www.topsecret.pl](http://www.topsecret.pl), [www.troll.pl](http://www.troll.pl) i [www.drywash.pl](http://www.drywash.pl) lub stronie sklepu internetowego: [www.sklep.topsecret.pl](http://www.sklep.topsecret.pl).

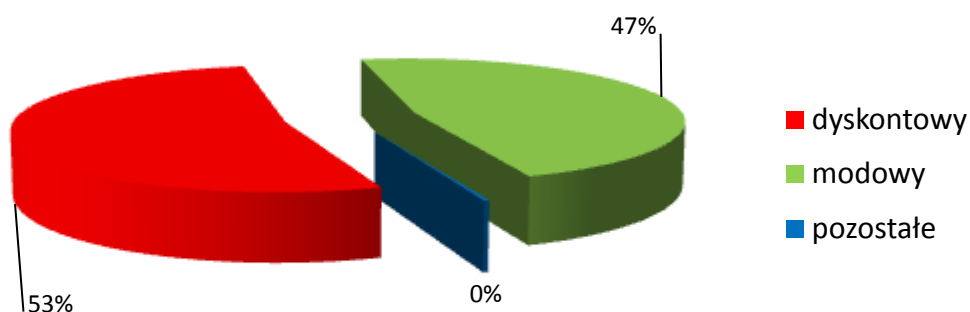
## ***Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji***

Poniższa tabela przedstawia strukturę skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży towarów Grupy Redan w podziale na rynek modowy i dyskontowy.

Tabela nr 1. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan w pierwszym półroczu 2011 r. i 2012 r.

|                                   | tys. PLN | 1H 2012        | Udział | 1H 2011        | Udział | zmiana       |
|-----------------------------------|----------|----------------|--------|----------------|--------|--------------|
| dyskontowy                        |          | 101 431        | 52,4%  | 86 145         | 50,8%  | 17,7%        |
| modowy                            |          | 91 551         | 47,3%  | 83 450         | 49,2%  | 9,7%         |
| pozostałe                         |          | 533            | 0,3%   | 88             | 0,1%   | 502,6%       |
| <b>Sprzedaż towarów<br/>razem</b> |          | <b>193 515</b> |        | <b>169 683</b> |        | <b>14,0%</b> |

Wykres nr 1. Interpretacja graficzna struktury sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan S.A. wg stanu na koniec czerwca 2012 r.



Jak widać Grupa Redan opiera się równomiernie na sprzedaży w obu filarach: dyskontowym i modowym.

### ***Sieć sprzedaży***

Pierwsze półrocze 2012 r. było kontynuacją intensywnego rozwoju sieci sprzedaży. Na dzień 30 czerwca 2012 r. ogółem powierzchnia sieci sklepów została zwiększona do:

- Ok. 59,3 tys. m<sup>2</sup> (269 sklepów własnych) na rynku dyskontowym co daje około 7 % przyrost w stosunku do stanu z końca 2011 r. i około 22 % przyrost w stosunku do stanu z końca analogicznego okresu 2011 r.
- Ok. 34,8 tys. m<sup>2</sup> (221 sklepy – w tym 72 własnych i 149 franczyzowe), na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co daje około 8 % przyrost w stosunku do stanu z końca 2011 r. i około 19 % przyrost w stosunku do stanu z końca analogicznego okresu 2011 r.

Diagram nr 1 - Geograficzna struktura sieci Grupy Kapitałowej Redan według stanu na koniec 30 czerwca 2012 r.



### 3. Sytuacja finansowa Grupy Redan

#### Rachunek zysków i strat

W tabeli poniżej przedstawiono analizę skonsolidowanych wyników osiągniętych przez Grupę Kapitałową Redan za pierwsze półrocze 2012 i 2011 roku

Tabela nr 2. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2012 i 2011

|   | 1H 2012       | 1H 2011      | zmiana<br>%  | zmiana<br>Δ    |
|---|---------------|--------------|--------------|----------------|
| Sprzedaż  | 194 866       | 170 161      | 14,5%        | 24 705         |
| Zysk brutto na sprzedaży                            | 88 001        | 78 766       | 11,7%        | 9 235          |
| <i>Marża brutto</i>                                 | <i>45,2%</i>  | <i>46,3%</i> |              | <i>-1,1%</i>   |
| Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu                 | 93 558        | 76 150       | 22,9%        | 17 407         |
| <b>Zysk na sprzedaży</b>                            | <b>-5 556</b> | <b>2 616</b> | <b>-312%</b> | <b>-8 172</b>  |
| <i>Marża brutto na sprzedaży</i>                    | <i>-2,9%</i>  | <i>1,5%</i>  |              | <i>-4,4%</i>   |
| Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych | -3 366        | -797         | -322%        | -2 569         |
| <b>Zysk operacyjny</b>                              | <b>-8 923</b> | <b>1 818</b> | <b>-591%</b> | <b>-10 741</b> |
| <i>Marża EBIT</i>                                   | <i>-4,6%</i>  | <i>1,1%</i>  |              | <i>-5,6%</i>   |
| Saldo przychodów i kosztów finansowych              | -579          | -414         | 40%          | -166           |
| <b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>           | <b>-9 503</b> | <b>1 404</b> | <b>-777%</b> | <b>-10 906</b> |
| <i>Rentowność brutto</i>                            | <i>-4,9%</i>  | <i>0,8%</i>  |              | <i>-5,7%</i>   |
| <b>Zysk netto</b>                                   | <b>-9 000</b> | <b>1 611</b> | <b>-659%</b> | <b>-10 610</b> |
| <i>Rentowność netto</i>                             | <i>-4,6%</i>  | <i>0,9%</i>  |              | <i>-5,6%</i>   |

W pierwszym półroczu 2012 r. Grupa Redan poniosła stratę netto na poziomie 9 mln zł, co oznacza pogorszenie wyniku w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Na wynik Grupy miały negatywny wpływ zarówno wyniki części dyskontowej jak i modowej. Wynik na sprzedaży części modowej uległ pogorszeniu w stosunku do zeszłego roku o 5,8 mln zł, natomiast części dyskontowej o 2,1 mln zł. Największy wpływ na wyniki obu rynków miał niższy przyrost sprzedaży (w części dyskontowej o 18% natomiast w części modowej o 11%) w stosunku do przyrostu kosztów (w części dyskontowej o 29% natomiast w części modowej o 18%) oraz w przypadku części modowej spadek marży (-2,7 pp.). Szczegółowe omówienie wyników na obu rynkach znajduje się w Rozdziale 4.

W 2012 r. saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych wyniosło – 3,5 mln zł, co stanowi jego pogorszenie w stosunku do roku ubiegłego o 2,4 mln zł. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 4.



Tabela nr 3. Zestawienie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych za pierwsze półrocze 2012 i 2011 r.

| tys. PLN                                      | 1H 2012        | 1H 2011      |
|---|----------------|--------------|
| Niedobory niezawinione                        | -1360          | -996         |
| Pozostałe                                     | -783           | -14          |
| Saldo ze zbycia niefinansowych aktywów        | -773           | -243         |
| Saldo odpisów aktualizujących wartość zapasów | -362           | 315          |
| Saldo odpisów aktualizujących aktywa trwałe   | -247           | 105          |
| Darowizny                                     | -129           | -142         |
| Saldo rezerw na należności                    | -4             | 98           |
| Refaktury                                     | -2             | 7            |
| Dotacje                                       | 6              | 0            |
| Saldo aktualizujące wartość zobowiązań        | 44             | 59           |
| Pozostała sprzedaż                            | 94             | 17           |
| Saldo odszkodowań                             | 150            | -1           |
| <b>Razem</b>                                  | <b>- 3 366</b> | <b>- 796</b> |

- saldo niedoborów towarów

Jest przede wszystkim efekt przeprowadzenia inwentaryzacji sklepowych w sieci Textilmarketu, w których określono łączną kwotę niedoborów na 1,2 mln zł, czyli o 65% więcej niż w I połowie 2011 r. Wynika to z przeprowadzenia inwentaryzacji w 59% sklepów w I połowie br., wobec 70% w roku poprzednim. Średni wskaźnik niedoborów wyniósł 0,61%.

- pozostałe

Są to przede wszystkim koszty związane z likwidacją sklepów części modowej m.in. rezerwy na gwarancje czynszowe (324 tys. zł), towary zlokalizowane w sklepach (178 tys. zł) czy kary za zerwanie umów (54 tys. zł).

- saldo ze zbycia niefinansowych aktywów

Jest przede wszystkim konsekwencją przenosin magazyny centralnego i biur części dyskontowej do nowych lokalizacji. W okresie stycznia i lutego 2012 siedziba centrali sieci TextilMarket oraz magazyn centralny zmieniły swoje lokalizację. W konsekwencji niezamortyzowane nakłady (525 tys. zł) zostały jednorazowo odniesione w koszty tego okresu.

- aktualizacja wartości zapasów, czyli rozwiązanie i zawiązanie stosownych rezerw

Poziom sprzedaży w pierwszej połowie roku na rynku modowym nie wymagał dotowarywywania sklepów stokiem z poprzednich sezonów. Spowodowało to związanie na nich odpisów aktualizujących wartość tych towarów zgodnie z polityką Grupy Redan w tym zakresie.

- saldo odpisów aktualizujących aktywa trwałe

Są to odpisy jakie zostały poczynione w związku z likwidacją nierentownych sklepów części modowej.

- przekazane darowizny - na rzecz Fundacji Pomocy Dzieciom Happy Kids

W ramach działań wynikających ze społecznej odpowiedzialności biznesu w 2009 r. Grupa Redan wdrożyła projekt wsparcia Fundacji Pomocy Dzieciom Happy Kids (największa w Polsce organizacja prowadząca rodzinne domy dziecka). We wszystkich sklepach należących do Grupy Redan w Polsce są oferowane klientom specjalne torby reklamowe z logiem Fundacji oraz rysunkami wykonanymi przez dzieci. Całkowity dochód ze sprzedaży tych toreb jest przekazywany Fundacji.

W pierwszym półroczu 2012 r. saldo pozostałych przychodów i kosztów finansowych wyniosło – 0,6 mln zł czyli było na poziomie zeszłorocznym. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 5.

Tabela nr 4. Zestawienie przychodów i kosztów finansowych za pierwsze półrocze 2012 i 2011 r.

|   | tys. PLN | 1H 2012     | 1H 2011     |
|---|----------|-------------|-------------|
| Koszty odsetkowe, prowizji itp.                 |          | -1583       | -353        |
| Pozostałe                                       |          | -132        | -170        |
| Przychody z odsetek, dywidend                   |          | 58          | 94          |
| Saldo aktualizacji wart. inwestycji krótkoterm. |          | 55          | 0           |
| Saldo różnic kursowych                          |          | 1023        | 15          |
| <b>Razem</b>                                    |          | <b>-578</b> | <b>-414</b> |

- Koszty odsetkowe

Są przede wszystkim efektem wzrostu zadłużenia Grupy (z tytułu zaciągniętych zobowiązań leasingowych i kredytowych, a także emisji obligacji serii A). Dodatkowo porównywalność okresów zaburza obniżenie odsetek w marcu 2011 r. o kwotę 0,5 mln zł w wyniku przeliczenia zobowiązania wycenionego według zdyskontowanej ceny nabycia.

- Różnice kursowe

Grupa zrealizowała dodanie wynik na wycenach walutowych + 1 mln zł ( w tym zrealizowane to + 0,8 mln zł, a statystyczne to - 1,8 mln zł)

Dokonując podsumowania trzeba pamiętać, iż pierwsze półrocze było okresem, w którym Grupa implementowała w organizacji zmiany i założenia wynikające z ustalenia wieloletnich strategii funkcjonowanie i rozwoju zarówno części modowej jak i dyskontowej. Stanowią one odpowiedź na nasilającą się konkurencję na rynku odzieżowym i odnoszą się zarówno do samego produktu jak i działań operacyjnych oraz zasad komunikacji z Klientem. Stanowią one istotną zmianę w wielu obszarach funkcjonowanie biznesu Grupy Redan, które mają stanowić fundament osiągniętych w przyszłości zysków.

Szczegółowe omówienie wyników części dyskontowej i modowej znajduje się w Rozdziale 4.

**Bilans**

W tabelach niżej przedstawione zostały główne pozycje bilansu Grupy Kapitałowej Redan.

Tabela nr 5. Aktywa Grupy Redan po pierwszym półroczu 2011 i 2012 r.

| Lp   | Wyszczególnienie                            | 1H 2012 |           | 1H 2011 |           | Zmiana stanu |      |
|------|---|---------|-----------|---------|-----------|--------------|------|
|      |   | kwota   | % udziału | kwota   | % udziału | kwota        | %    |
|      |   |         |           |         |           | 2012/2011    |      |
| A.   | <b>Aktywa trwałe</b>                        | 51 583  | 26%       | 44 565  | 29%       | 7 017        | 16%  |
| I.   | Wartości niematerialne i prawne             | 2 591   | 5%        | 1 953   | 4%        | 637          | 33%  |
| II.  | Wartość formy                               | 68      | 0%        | 68      | 0%        | 0            | 0%   |
| III. | Rzeczowe aktywa trwałe                      | 32 751  | 63%       | 26 843  | 60%       | 5 908        | 22%  |
| IV.  | Należności długoterminowe                   | 3 036   | 6%        | 4 382   | 10%       | -1 346       | -31% |
| V.   | Inwestycje długoterminowe                   | 1 227   | 2%        | 2 388   | 5%        | -1 161       | -49% |
| VI.  | Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe   | 11 910  | 23%       | 8 932   | 20%       | 2 978        | 33%  |
|      | <b>Aktywa obrotowe</b>                      | 143 904 | 74%       | 111 360 | 71%       | 32 544       | 29%  |
| I.   | Zapasy                                      | 117 471 | 82%       | 91 285  | 82%       | 26 186       | 29%  |
| II.  | Należności krótkoterminowe                  | 20 806  | 14%       | 12 572  | 11%       | 8 234        | 65%  |
| III. | Inwestycje krótkoterminowe                  | 4 345   | 3%        | 6 224   | 6%        | -1 879       | -30% |
| IV.  | Krótkoterminowe rozliczenia m/o             | 1 282   | 1%        | 1279    | 1%        | 4            | 0%   |
| V.   | Składniki aktywów przeznaczone do sprzedaży | 0       | 0%        | 0       | 0%        | 0            | 0%   |
|      | <b>Aktywa razem</b>                         | 195 487 | 100%      | 155 925 | 100%      | 39 561       | 25%  |

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 30 czerwca 2012 r. wzrosła o prawie 25 % (40 mln zł) w porównaniu ze stanem na koniec analogicznego okresu 2011. Wpłynął na to przede wszystkim wzrost aktywów obrotowych – o 33 mln zł (29 %).

W aktywach najistotniejsze zmiany zaszły w pozycjach:

- o 26 mln zł (wzrost o 29 %) zwiększyły się stany zapasów. Jest to wynikiem rozwoju sieci sprzedaży (zwiększenie powierzchni o 21%) oraz koniecznością jej zatowarowania;
- o 5,9 mln zł (22%) wzrósł majątek trwały, wynika to przede wszystkim z rozwoju sieci sklepów własnych na rynku modowym i dyskontowym (powiększenie powierzchni o 19%)
- o 1,9 mln zł ( -30%) zmniejszyły się inwestycje krótkoterminowe, czyli środki pieniężne – jest to głównie następstwem dokonanych zakupów środków obrotowych Grupy.
- o 8,2 mln zł (65 %) wzrosły należności krótkoterminowe, wynika przede wszystkim z faktu rozpoczęcia działalności w Rosji (brak tej pozycji w roku ubiegłym), wzrostu (38%) sprzedaży na Ukrainie oraz rozpoczęcie działalności nowego kanału dystrybucji w Polsce i związanego z tym nie kasowego sposobu rozliczeniowego.
- o 1,2 mln zł ( - 49 %) spadły inwestycje długoterminowe, co wynika z przeszacowania wykazywanych aktywów związanych ze Spółką stowarzyszoną Top Mark
- o 3 mln zł (33 %) wzrosły długoterminowe rozliczenia międzyokresowe poprzez wzrost wartość wyceny kaucji długoterminowych oraz aktywa na odroczony podatek dochodowy

Tabela nr 6. Pasywa Grupy Redan po pierwszym półroczu 2011 i 2012 r.

| Lp                  | Wyszczególnienie                       | 1H 2012        |             | 1H 2011        |                | Zmiana stanu  |            |
|---------------------|--|----------------|-------------|----------------|----------------|---------------|------------|
|                     |  | kwota          | %           | kwota          | %              |               |            |
|                     |  |                |             |                |                |               |            |
|                     |  |                | udziału     |                | udziału        | 2012/2011     |            |
| A.                  | Kapitał (fundusz) własny               | 64 279         | 33%         | 70 747         | 45,37%         | -6 468        | -9%        |
| I.                  | Kapitał (fundusz) podstawowy           | 26 938         | 42%         | 26 938         | 38,08%         | 0             | 0%         |
| II.                 | Kapitał (fundusz) zapasowy             | 95 556         | 149%        | 107 241        | 151,58%        | -11 685       | -11%       |
| III.                | Pozostałe kapitały rezerwowe           | 25 000         | 39%         | 0              | 0,00%          | 25 000        | 0%         |
| IV.                 | Zysk (strata) z lat ubiegłych          | -73 627        | -115%       | -64 871        | -91,69%        | -8 756        | 13%        |
| V.                  | Zysk (strata) netto                    | -9 600         | -15%        | 1 428          | 2,02%          | -11 028       | -772%      |
| VI.                 | Kapitał mniejszościowy                 | 12             | 0%          | 10             | 0,01%          | 2             | 23%        |
| B.                  | Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania | 131 208        | 67%         | 85 181         | 54,63%         | 46 027        | 54%        |
| I.                  | Rezerwy na zobowiązania                | 6 924          | 5%          | 4 950          | 5,81%          | 1 974         | 40%        |
| II.                 | Zobowiązania długoterminowe            | 16 482         | 13%         | 17 379         | 20,40%         | -897          | -5%        |
| III.                | Zobowiązania krótkoterminowe           | 107 786        | 82%         | 62 742         | 73,66%         | 45 044        | 72%        |
|                     | Rozliczenia międzyokresowe             | 16             | 0%          | 109            | 0,13%          | -93           | -86%       |
| <b>Pasywa razem</b> |  | <b>195 487</b> | <b>100%</b> | <b>155 927</b> | <b>100,00%</b> | <b>39 560</b> | <b>25%</b> |

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 30 czerwca 2012 r. wzrosła o 25 % (40 mln zł) w porównaniu ze stanem na koniec analogicznego okresu 2011. Wpłynął na to przede wszystkim wzrost zobowiązań – o 46 mln zł (54 %) oraz wynik uzyskany przez Grupę po pierwszym półroczu 2012 – spadek kapitałów o 6,5 mln zł (9 %)

W pasywach najistotniejsze zmiany zaszły w pozycjach:

- o 6,5 mln zł (9 %) zmniejszyły się kapitały własne, co jest wynikiem straty poniesionej w pierwszym półroczu 2012 r.. W pozycji tej została też przesunięta kwota 25 mln zł z kapitału zapasowego do kapitału rezerwowego w związku uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 13 czerwca 2012 w sprawie skupu akcji własnych
- o 45 mln zł (71 %) wzrosły zobowiązania krótkoterminowe przed wszystkim z powodu wzrostu skali działalności czyli środków trwałych i obrotowych. W pozycji tej odnotowany został przyrost:
  - o 22 mln zł (48 %) zobowiązań handlowych
  - o 13 mln zł (121%) zobowiązań kredytowych i leasingowych
  - o 6 mln ( 100% ) emisja dłużnych papierów wartościowych – obligacji serii A
 Powyższe wzrosty mają swoje odzwierciedlenie w skali rozwoju Grupy. Rozwoju sieci handlowej – przyrost środków trwałych oraz konieczności wzrostu środków obrotowych koniecznych do jej zatowarowania, ale też wdrażaniu nowej strategii Grupy i okresowym pogorszeniem wyniku.

**Rachunek przepływów pieniężnych**

W tabeli poniżej przedstawiono analizę przepływów pieniężnych Grupy Kapitałowej Redan.

Tabela nr 7. Podsumowanie przepływów pieniężnych Grupy Redan w pierwszym półroczu 2012 i 2011 roku

| <b>Przepływy pieniężne netto z działalności:</b> | <b>1H2012</b> |       | <b>1H2011</b>  |      |
|--|---------------|-------|----------------|------|
| Operacyjnej                                      | -10 910       | 211%  | -7 801         | 63%  |
| Inwestycyjnej                                    | -5 005        | 97%   | -6 154         | 50%  |
| Finansowej                                       | 10 734        | -207% | 1 451          | -12% |
| <b>Przepływy pieniężne netto razem</b>           | <b>-5 181</b> |       | <b>-12 348</b> |      |

W pierwszym półroczu 2012 r. Grupa Redan wygenerowała ujemne saldo przepływów z działalności operacyjnej – analogicznie jak to miało miejsce w roku poprzednim. Największy wpływ na tą pozycję ma:

- wzrost stanu zapasów o 10,5 mln zł, a tym samym spadek gotówki oraz zwiększenie poziomu zobowiązań handlowych i zobowiązań finansowych,
- korekta przepływów - amortyzacyjna o 4,4 mln zł,
- wzrost stanu należności o 2,2mln zł
- pojawienie się większego zapłaconego podatku dochodowego (1,0 mln zł – 1p2012, 0,3 mln. zł – 1p2011)

Ujemne saldo przepływów z działalności inwestycyjnej wynika przede wszystkim z poniesionych wydatków na rozwój sieci sklepów oraz licencji IT (+5,1 mln zł).

Na dodatnie saldo z działalności finansowej wpływ ma zwiększenie poziomu kredytów (14 mln zł) oraz emisji dłużny papierów wartościowych – obligacje serii A (6 mln zł) przy łącznej spłacie zobowiązań na poziomie 7,6 mln zł.

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

**Analiza wskaźnikowa wyników**

Tabela nr 8. Analiza wskaźnikowa wyników Grupy Redan po pierwszym półroczu 2012 i 2011 roku

| Rodzaj wskaźnika                             | 1H 2012 | 1H 2011 |
|--|---------|---------|
| <b>Wskaźniki rentowności</b>                 |         |         |
| Rentowność majątku (ROA)                     | -4,60%  | 1,03%   |
| Rentowność sprzedaży netto (ROS)             | -4,62%  | 0,95%   |
| Rentowność kapitału własnego (ROE)           | -14,00% | 2,28%   |
| Rentowność zasobów osobowych (ROSE)          | -4      | 1       |
| <b>Wskaźniki płynności finansowej</b>        |         |         |
| Wskaźnik płynności finansowej I stopnia      | 1,33    | 1,77    |
| Wskaźnik płynności finansowej II stopnia     | 0,23    | 0,30    |
| Wskaźnik płynności finansowej III stopnia    | 0,04    | 0,10    |
| Wskaźnik handlowej zdolności kredytowej      | 0,19    | 0,17    |
| <b>Wskaźniki rotacji (obrotowość)</b>        |         |         |
| Szybkość obrotu zapasów (w dniach)           | 96      | 97      |
| Spływ należności z tytułu dostaw (w dniach)  | 10      | 8       |
| Spłata zobowiązań z tytułu dostaw (w dniach) | 55      | 50      |

Zasady wyliczania wskaźników:

*Rentowność majątku = (wynik finansowy netto x 100) / aktywa ogółem*

*Rentowność netto = (wynik finansowy netto x 100) / przychody ogółem*

*Rentowność kapitału własnego = (wynik finansowy netto x 100) / kapitały własne*

*Rentowność zasobów osobowych = zysk netto / przeciętny stan zatrudnienia (tys. zł / zatrudnionego)*

*Wskaźnik płynności finansowej I stopnia = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe .*

*Wskaźnik płynności finansowej II stopnia = (aktywa obrot. - zapasy - kr.term.RMK czynne - należ. z tyt.dost.i usl.pow.12 mc) / (zobowiązania krótkotermin. - zobow. z tyt.dostaw i usług pow. 12 mc)*

*Wskaźnik płynności finansowej III stopnia = inwestycje krótkoterminowe / (zobowiązania krótkotermin. - zobow. z tyt.dostaw i usług pow. 12 mc)*

*Wskaźnik handlowej zdolności kredytowej = należności z tyt.dostaw i usług / zobowiązania z tyt.dostaw i usług*

*Szybkość obrotu zapasów (w dniach) = (średni stan zapasów x 180 dni) / przychody netto ze sprzedaży produktów,towarów i materiałów*

*Spływ należności (w dniach) = (średni stan należności z tytułu dostaw i usług x 180 dni) / przychody netto ze sprzedaży produktów,towarów i materiałów*

*Spłata zobowiązań (w dniach) = (średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług x 180 dni) / przychody netto ze sprzedaży produktów,towarów i materiałów*

Porównując wartości wskaźników rentowności dla danych za pierwsze półrocze 2012 i 2011 r. widać iż ich determinantą była strata w pierwszym półroczu 2012 r. W konsekwencji mamy do czynienia z faktem, że wszystkie wskaźniki rentowności za ten okres przyjmują wartość niższą od zeszłorocznych.

Porównanie wskaźników płynności pomiędzy analogicznymi okresami roku 2012 i 2011 wypada mniej korzystnie. Wynika to ze spadku salda środków pieniężnych w 2012 r. w porównaniu do 30 czerwca 2011r., co jest następstwem większych wydatków na zakup towaru w związku z koniecznością zatowarowania rozwijającej się sieci sklepów. Pomimo tego wartości wskaźników płynności nie wskazują na występowanie w Grupie zakłóceń w terminowym regulowaniu wymagalnych zobowiązań. Wskaźniki z tej grupy przyjmują wartości charakterystyczne dla branży handlu detalicznego.

Na płynność środków obrotowych ma wpływ szybkość obrotu należnościami i zapasami.

Obrót zapasami w dniach nieznacznie skrócił się z 97 dni w pierwszym półroczu 2011 r. do 96 dni w pierwszym półroczu 2012 pomimo istotnego zwiększenia poziomu zapasów (o 29%, wobec przyrostu sprzedaży o 215%). Jest to zjawisko korzystne, ponieważ Grupa Kapitałowa ma krócej zamrożone środki pieniężne w zapasach.

Wskaźnik spływu należności nieznacznie wzrósł, tj. z poziomu 8 dni w roku poprzednim do 10 dni w 2012 r. Nieco wydłużył się również wskaźnik spłaty zobowiązań z 50 dni w pierwszym półroczu 2011 r. do 55 dni w 2012 r., głównie na rynku fashion.

#### 4. Podział wyniku Grupy Redan na kanały dystrybucji

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne kanały dystrybucji (marki) Grupy Kapitałowej Redan po pierwszym półroczu 2012 r.

Tabela nr 9. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan w I półroczu 2012 na kanały dystrybucji

|   | w tys. PLN | dyskontowy | modowy | koszty zarządu<br>i działalność<br>pozaoperacyjna | Grupa Redan |
|---|------------|------------|--------|---|-------------|
| Sprzedaż  |            | 101 934    | 92 777 | 155   | 194 866     |
| Zysk brutto na sprzedaży                            |            | 40 291     | 47 555 | 155   | 88 001      |
| Marża brutto  |            | 39,5%      | 51,3%  | 100,0%  | 45,2%       |
| Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu                 |            | 39 704     | 52 403 | 1 450   | 93 558      |
| Zysk na sprzedaży                                   |            | 587        | -4 849 | -1 295  | -5 556      |
| Marża brutto na sprzedaży                           |            | 0,6%       | -5,2%  |   | -2,9%       |
| Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych |            | -1 825     | -1 561 | 19  | -3 366      |
| Zysk operacyjny                                     |            | -1 238     | -6 410 | -1 276  | -8 923      |
| Marża EBIT  |            | -1,2%      | -6,9%  |   | -4,6        |
| Saldo przychodów i kosztów finansowych              |            | -5         | 575    | -1 148  | -579        |
| Zysk (strata) przed opodatkowaniem                  |            | -1 243     | -5 834 | -2 424  | -9 503      |
| Rentowność brutto                                   |            | -1,2%      | -6,3%  |   | -4,9%       |

Dane o poszczególnych kanałach dystrybucji obejmują:

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

**Rynek modowy (marki Top Secret, Troll i Drywash)** – sprzedaż i marża marek Top Secret, Troll i Drywash w Polsce i zagranicą, sklep internetowy, koszty utrzymania sklepów detalicznych i bezpośrednich kanałów dystrybucji, pełen koszt projektowania, zakupu, marketingu i logistyki związanej z tymi markami, marża i koszty sprzedaży do odbiorców zewnętrznych z Redan SA.

**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.

## Wynik rynku dyskontowego

„*Tanio i modnie ubieramy całą rodzinę*”



Tabela nr 10. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku dyskontowym po pierwszym półroczu 2012 i 2011 r.

|   | w tys. PLN | 1H 2012        | 1H 2011       | zmiana %     | zmiana Δ      |
|---|------------|----------------|---------------|--------------|---------------|
| Sprzedaż  |            | <b>101 934</b> | <b>86 240</b> | 18,2%        | <b>15 694</b> |
| Zysk brutto na sprzedaży                            |            | 40 291         | 33 482        | 20,3%        | 6 809         |
| <i>Marża brutto</i>                                 |            | <i>39,5%</i>   | <i>38,8%</i>  |              | <i>0,7%</i>   |
| Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu                 |            | 39 704         | 30 762        | 29,1%        | 8 943         |
| <b>Zysk na sprzedaży</b>                            |            | <b>587</b>     | <b>2 721</b>  | <b>-78%</b>  | <b>-2 134</b> |
| <i>Marża brutto na sprzedaży</i>                    |            | <i>0,6%</i>    | <i>3,2%</i>   |              | <i>-2,6%</i>  |
| Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych |            | -1 825         | -769          | -137%        | -1 056        |
| <b>Zysk operacyjny</b>                              |            | <b>-1 238</b>  | <b>1 952</b>  | <b>-163%</b> | <b>-3 190</b> |
| <i>Marża EBIT</i>                                   |            | <i>-1,2%</i>   | <i>2,3%</i>   |              | <i>-3,5%</i>  |
| Saldo przychodów i kosztów finansowych              |            | -5             | -26           | -79%         | 21            |
| <b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>           |            | <b>-1 243</b>  | <b>1 925</b>  | <b>-165%</b> | <b>-3 169</b> |
| <i>Rentowność brutto</i>                            |            | <i>-1,2%</i>   | <i>2,2%</i>   |              | <i>-3,5%</i>  |

W pierwszym półroczu 2012 r. segment dyskontowy wypracował wynik przed opodatkowaniem o 3,1 mln zł niższy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Jest to następstwem mniejszego wzrostu wartości wypracowanej marży handlowej (o 20 %) niż zwiększenia kosztów bieżących (o 29%) oraz o 1 mln zł wyższej stracie na pozostałej działalności operacyjnej. Zgodnie z założoną strategią, TextilMarket notuje nadal wysoką



dynamikę wzrostu sieci, co jest głównym motorem powodującym zarówno wzrost przychodów, jaki i kosztów. Powierzchnia sieci sklepów w I połowie 2012 r. wzrosła o 22% wobec tego samego okresu roku ubiegłego.

W tabeli poniżej zostały przedstawione wyniki sklepów porównywalnych (tzn. takich, które działały w analogicznych miesiącach roku bieżącego, jak i poprzedniego).

Tabela nr 11. Wyniki sklepów porównywalnych sieci dyskontowej po pierwszym półroczu 2012 i 2011 r.

| w tys. PLN                  | I H 2012      | I H 2011      | zmiana Δ    | zmiana %     |
|-----------------------------|---------------|---------------|-------------|--------------|
| Sprzedaż                    | 82 789        | 83 892        | - 1 104     | -1,3%        |
| Marża brutto                | 32 157        | 32 510        | - 353       | -1,3%        |
| Marża brutto %              | 39 %          | 39 %          |             |              |
| Koszty bezpośrednie sklepów | 22 515        | 22 404        | 111         | 0,5%         |
| <b>Wynik na sprzedaży</b>   | <b>9 642</b>  | <b>10 106</b> | <b>-464</b> | <b>-4,6%</b> |
| <b>Rentowność</b>           | <b>11,6 %</b> | <b>12,0 %</b> |             |              |

Podejmowanie działania mające na celu zintensyfikowanie sprzedaży (m.in. modyfikacje oferty, działania promocyjne, modyfikacje w sposobie prezentacji towarów w sklepach, zmiany w nadzorze nad pracą sklepów) nie przyniosły w pełni oczekiwanych rezultatów – nadal wzrost przychodów jest mniejszy o kilka punktów procentowych od przyrostu powierzchni sieci sklepów.

Działania związane z pozyskiwaniem nowych dostawców (do której dołącza coraz większa grupa dostawców importowych), przyniosły pierwsze efekty – dzięki temu uzyskano zwiększenie marży procentowej o 0,9 pp w II kwartale br. Działania te będą nadal kontynuowane i powinny przełożyć się na utrzymanie tendencji rosnącej marży handlowej.

Istotnym czynnikiem wpływającym negatywnie na wynik na sprzedaży jest wzrost kosztów funkcjonowania sieci sklepów. W pierwszej połowie roku zwiększyły się one rok do roku o 27 % przy przyroście powierzchni handlowej o 22 %. Koszty sklepów porównywalnych, w tym samym okresie zwiększyły się o 0,5%. Szybsze tempo wzrostu kosztów sklepów ogółem wynika ze zwiększonego udziału otwieranych nowych sklepów głównie w dużych miastach o wyższych jednostkowych kosztach funkcjonowania niż pozostałej sieci.

Biorąc pod uwagę opisane powyżej wolniejsze tempo wzrostu sprzedaży niż powierzchni sklepów oraz wyższe jednostkowe koszty nowych sklepów w porównaniu do dotychczasowych średnich, Zarząd podjął decyzję o optymalizacji tempa rozwoju. Obecnie otwierane będą nowe sklepy dające racjonalną pewność uzyskania na nich rentowności co najmniej zbliżonej do sieci sklepów dojrzałych.

Powrót do polityki bardzo dynamicznego rozwoju nastąpi, gdy przedsięwzięte działania mające na celu wzrost sprzedaży w istniejących sklepach przyniosą wymierne efekty. Aby zrealizować ten cel są prowadzone następujące działania: (i) modyfikacja i optymalizacja oferty produktowej; (ii) lepsze dopasowanie zatowarowania poszczególnych sklepów

do występującego w nich popytu; (iii) zmiany w sposobie prezentacji oferty w sklepach; (iv) modyfikacje działań promocyjnych; (v) modyfikacje procedur rekrutacji i szkolenia pracowników w sklepach; (vi) poprawa efektywności nadzoru nad sklepami.

Większy przyrost rok do roku nastąpił w pozycji kosztów centrali (wszystkie pozostałe koszty sprzedaży i ogólnego zarządu nie zaliczone do bezpośrednich kosztów utrzymania sklepów) – wzrosły one o 2,6 mln zł., to jest o 35 %. Zmiany kosztów centrali wynikają przed wszystkim z:

- przyrostu kosztów zależnych od wartości sprzedaży lub wielkości sieci sklepów – są to m.in. koszty logistyki (wzrost o 24%), zarządzania siecią sprzedaży (wzrost o 25%) czy składek odprowadzanych na PFRON (wzrost o 24%). Łącznie koszty te wzrosły o 25% w porównaniu do tego samego okresu roku poprzedniego, czyli powyżej dynamiki przyrostu powierzchni sieci sklepów (22%). W ocenie zarządu w kolejnych kwartałach będą one rosły mniej dynamicznie niż powierzchnia sieci sklepów;
- wzrostu kosztów związanych z działaniami promocyjnymi wspierającymi sprzedaż oraz nowo-otwierane sklepy (o 0,8 mln zł, tj. o 354%). Działania te zostały zapoczątkowane na taką skalę w IV kwartale 2011 r. i są konieczne w ocenie zarządu ze względu na zmieniające się warunki rynkowe.

Wzrost kosztów centrali wynika z dostosowania procesów działania sieci TextilMarket do jej skali. W tym celu w lutym br. nastąpiła przeprowadzka do nowego magazynu centralnego, który zapewnia zaplecze niezbędne do obsłużenia co najmniej dwukrotnie większej liczby sklepów. Zostały także rozbudowane stany osobowe poszczególnych działów centrali. Radykalnie wzrosła aktywność promocyjna. Zmiany te rozpoczęły się w II połowie 2011 r. w związku z tym w kolejnych okresach tempo przyrostu kosztów centrali nie zależnych od rozwoju sieci sprzedaży w ujęciu okres do okresu będzie się dynamicznie zmniejszało.

Na saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w pierwszym półroczu br. dominujący wpływ miały:

- odpisanie niezamortyzowanych nakładów poniesionych na adaptację starego magazynu sieci TextilMarket w kwocie 0,5 mln zł. Zdarzenie to ma charakter jednorazowy.
- wartość niedoborów stwierdzone podczas inwentaryzacji przeprowadzonych sklepach w kwocie 1,2 mln zł. W pierwszym półroczu 2012 zostały przeprowadzone łącznie 163 inwentaryzacje sklepowe. Rok wcześniej kwota stwierdzonych niedoborów wyniosła 0,8 mln zł i w tym okresie zostało przeprowadzonych łącznie 148 inwentaryzacji sklepowych.

Zarząd ocenia, że najtrudniejszy okres we wdrażaniu nowej strategii oraz związanych z tym zmian w sieci TextilMarket niedługo się zakończy. Efekty wprowadzanych zmian prosprzedażowych, organizacyjnych czy procesowych na pewno nie są jeszcze w pełni osiągnięte – ich doskonalenie będzie trwać w kolejnych okresach.

Sieć sklepów Textilmarket na koniec pierwszego półrocza br. miała łączną powierzchnię 59,3 tys. m<sup>2</sup> (269 sklepów własnych). Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania w lipcu i sierpniu 2012 r. zostało otwartych 8 kolejnych nowych sklepów, a do końca roku – na

podstawie określonych na dzień dzisiejszy lokalizacji i warunków najmu – zostanie otwartych jeszcze 12 sklepów.

### Wynik rynku modowego



### „Best fashion world to express yourself”

Tabela nr 12. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów rynku modowego za pierwsze półrocze 2012 i 2011 r.

|   | w tys. PLN | 1H 2012       | 1H 2011       | zmiana %     | zmiana Δ      |
|---|------------|---------------|---------------|--------------|---------------|
| Sprzedaż  |            | <b>92 777</b> | <b>83 878</b> | 10,6%        | <b>8 898</b>  |
| Zysk brutto na sprzedaży                            |            | 47 555        | 45 241        | 5,1%         | 2 314         |
| <i>Marża brutto</i>                                 |            | 51,3%         | 53,9%         |              | -2,7%         |
| Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu                 |            | 52 403        | 44 331        | 18,2%        | 8 072         |
| <b>Zysk na sprzedaży</b>                            |            | <b>-4 849</b> | <b>910</b>    | <b>-633%</b> | <b>-5 758</b> |
| <i>Marża brutto na sprzedaży</i>                    |            | -5,2%         | 1,1%          |              | -6,3%         |
| Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych |            | -1 561        | -27           | -5718%       | -1 534        |
| <b>Zysk operacyjny</b>                              |            | <b>-6 410</b> | <b>883</b>    | <b>-826%</b> | <b>-7 292</b> |
| <i>Marża EBIT</i>                                   |            | -6,9%         | 1,1%          |              | -8,0%         |
| Saldo przychodów i kosztów finansowych              |            | 575           | 111           | 419%         | 464           |
| <b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>           |            | <b>-5 834</b> | <b>994</b>    | <b>-687%</b> | <b>-6 828</b> |
| <i>Rentowność brutto</i>                            |            | -6,3%         | 1,2%          |              | -7,5%         |

W pierwszym półroczu 2012 r. na rynku modowym Grupa Redan uzyskała wynik na sprzedaży o prawie 6 mln zł niższy niż rok wcześniej. Jest to spowodowane mniejszym tempem wzrostu marży handlowej (zysku brutto na sprzedaży) w stosunku do wzrostu kosztów wynikającego głównie ze zwiększenia powierzchni sieci sklepów.

W opinii Zarządu przyczynami wolniejszego wzrostu sprzedaży i marży są przed wszystkim:

- rosnąca konkurencja na rynku polskim, co spowodowało niższe ceny wynikające z agresywnej walki o klienta upustami i promocjami oraz zmniejszoną liczbę wejść klientów do sklepów;
- negatywne zmiany kursów walut (umocnienie dolara – niższa marża, umocnienie euro – wyższe koszty najmu powierzchni handlowej).

Wynik części modowej w pierwszym półroczu 2012 r. został zdeterminowany przez stratę poniesioną na sklepach własnych w Polsce – 5,8 mln zł na poziomie zysku na sprzedaży nie uwzględniając w tym zmiennych kosztów zaliczonych do kosztów centrali. W celu poprawy wyników sklepów własnych w Polsce Zarząd podjął następujące działania:

- likwidacja nierentownych sklepów – w pierwszej połowie 2012 r. zlikwidowanych zostało 6, które miały łączną stratę w tym okresie na poziomie 0,9 mln zł.; ponadto kolejne co najmniej 3 sklepy zostaną zamknięte w II połowie br. – strata przez nie wygenerowana w I połowie 2012 r. wyniosła 0,7 mln zł.
- obniżenie stawek czynszów – zostały podjęte rozmowy z wynajmującymi w sprawie obniżek kosztów najmu; na druga połowę roku 2012 łączne oszczędności wynegocjowane na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania wyniosą kwotę ok. 0,5 mln zł.
- wdrożenie systemów pro-sprzedażowych: wymianę etatowych kierowników sklepów na agentów prowadzących sklepy oraz zmianę systemu motywacyjno-premiowego dla pracowników sklepów. Efektem tych działań będzie wzrost sprzedaży, a tym samym poprawa wyników sklepów własnych w Polsce.

Pozostałe kanały dystrybucji (sklepy franczyzowe w Polsce, sklepy zagraniczne na Ukrainie – zarówno własne jak i franczyzowe oraz w Rosji, a także e-commerce) były w I połowie 2012 r. rentowne. Ich udział w sprzedaży stopniowo rośnie. W tabeli poniżej przedstawiono strukturę przychodów ze sprzedaży pomiędzy kanałami dystrybucji.

Tabela nr 13. Struktura sprzedaży na rynku modowym pomiędzy różnymi kanałami dystrybucji

|                               | I H 2012 | I H 2011 |
|-------------------------------|----------|----------|
| sprzedaż tradycyjna w Polsce  | 70%      | 82%      |
| sprzedaż tradycyjna zagranicą | 20%      | 12%      |
| e-commerce                    | 10%      | 6%       |

W części modowej Grupa Redan koncentruje się na rozwoju działalności w dwóch rentownych kanałach dystrybucji o największym potencjalne wzroście:

- e-commerce  
Sprzedaż on-line z roku na roku rośnie. W stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego wzrosła ona o 89 %. W celu utrzymania takiej dynamiki konieczne jest zbudowanie odpowiedniego zaplecza. Dlatego obecnie wdrażana jest nowoczesny zintegrowany system, który umożliwi łatwy rozwój sprzedaży o nowe rynki produktowe i geograficzne oraz bardziej efektywną obsługę klientów już odwiedzających sklepy on-line. Istotnym elementem systemu będzie także dwukierunkowa integracja e-commerce ze sklepami tradycyjnymi i na odwrót, aby wykorzystać zalety każdego z tych kanałów dystrybucji. Zarząd ocenia, że w 2015 r. wartość obrotów w e-commerce osiągnie 100 mln zł.
- rozwój działalności zagranicznej  
Sprzedaż na rynkach zagranicznych dynamicznie rośnie (rok do roku o 97 %). Kraje, w których działa Grupa, a szczególnie Rosja, mają bardzo duży potencjał dalszego wzrostu. Działalność ta jest rentowna. Dlatego kanał ten będzie dalej dynamicznie rozwijany.

Wynik sklepów własnych w Polsce ma także dominujący wpływ – ze względu na ich udział w sprzedaży – na wyniki sklepów porównywalnych (tzn. takich, które działały w analogicznych miesiącach 2012, jak i 2011 r.). Są one przedstawione w tabeli poniżej.

Tabela nr 14. Wyniki sklepów porównywalnych na rynku modowym

| w tys. PLN                  | I H 2012     | I H 2011     | zmiana Δ       | zmiana %        |
|-----------------------------|--------------|--------------|----------------|-----------------|
| Sprzedaż                    | 58 428       | 66 140       | - 7 711        | -11,7%          |
| Marża brutto                | 28 548       | 34 230       | - 5 682        | -16,6%          |
| Marża brutto %              | 48,9%        | 51,8%        | -2,9           |                 |
| Koszty bezpośrednie sklepów | 29 289       | 30 014       | -725           | -2,4%           |
| <b>Wynik na sprzedaży</b>   | <b>- 742</b> | <b>4 216</b> | <b>- 4 957</b> | <b>- 117,6%</b> |
| <b>Rentowność</b>           | <b>-1,3%</b> | <b>6,4%</b>  | <b>-7,6</b>    |                 |

Marża procentowa uzyskana w pierwszym półroczu br. jest o 3 pp. niższa niż w roku ubiegłym, w samym II kwartale była zaś niższa o 5,4 pp. Wynika to z wyższego o ok. 16% kursu PLN/USD w momencie wysyłania towarów przez dostawców, a jednocześnie niższego poziomu cen sprzedaży będącego konsekwencją większych promocji i upustów. Częściowo negatywny wpływ tego zjawiska jest skompensowany dodatnimi różnicami kursowymi w wysokości 1 mln zł w pierwszym półroczu br.

Wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu (o 18% rok do roku) wynika przede wszystkim z:

- przyrostu powierzchni sieci sklepów części modowej (o 18 %) – głównie sklepów franczyzowych zagranicą;
- wzrostu opłat czynszowych denominowanych w euro (o 6 %)
- zwiększenia kosztów obsługi logistycznej i zaplecza magazynowego wynikającego z rozwoju e-commerce
- kosztów nowych rodzajów działalności nie prowadzonych w analogicznym okresie roku ubiegłego (m.in. działalność na rynku rosyjskim, utworzenie nowego kanału dystrybucji zewnętrznej na rynku krajowym).

W pozostałych kosztach operacyjnych części modowej w pierwszym kwartale br. zostały odzwierciedlone pozycje związane z procesem zamykania nierentownych sklepów własnych w Polsce m.in. odpisy na aktywa trwałe w kwocie 0,4 mln zł. oraz utworzone rezerwy na przyszłe zobowiązania zabezpieczone gwarancjami należytego wykonania umów najmu w kwocie 0,3 mln zł.

Na koniec czerwca 2012 r. liczba sklepów na rynku modowym wynosiła 221 lokalizacji, o łącznej powierzchni ok. 34,8 tys. m<sup>2</sup>, na co składa się 72 sklepów własnych a 149 - franczyzowych. W ujęciu geograficznym są to 174 sklepy działające na rynku krajowym a 47 na rynku zagranicznym (na Ukrainie i w Rosji).

W kolejnych kwartałach w części modowej Grupa Redan będzie prowadziła działania mające na celu jak najszybsze wdrożenie strategii tego segmentu „Best fashion world to express yourself”, które znajdzie odzwierciedlenie zarówno w modyfikacji kolekcji, jak również w nadaniu marce Top Secret bardziej charakterystycznego wizerunku. W zakresie kanałów dystrybucji nacisk będzie położony na rozwój tych, które gwarantują dziś atrakcyjną rentowność, czyli e-commerce oraz sieci sklepów na Ukrainie i w Rosji. W polskim kanale tradycyjnym będzie następował stopniowy wzrost liczby sklepów franczyzowych. W zakresie sieci własnej zostaną zamknięte nierentowne placówki a z drugiej strony zintensyfikowane zostaną działania mające na celu poprawę ich efektywności sprzedażowej jak i oszczędności kosztowych.

### ***Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w kolejnych okresach***

Podstawowe czynniki, które w ocenie Zarządu będą miały wpływ na osiągnięte 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,
- wdrożenie założeń strategii zarówno części dyskontowej jak i modowej i projektów z tym związanych
- ocena Klientów kolekcji jesień zima 2012 wprowadzanej do sklepów na rynku modowym
- dynamika rozwoju na rynkach zagranicznych
- poziom kursu złotego w stosunku do USD (zakupy importowe) i EUR (czynsze denominowane w tej walucie na rynku modowym),
- realizowane działania mające na celu optymalizację ponoszonych kosztów działalności,
- skuteczność prowadzonych działań marketingowych,
- utrzymanie obecnego poziomu kapitału obrotowego

### ***Czynniki mogące mieć wpływ na funkcjonowanie Grupy Redan***

Na rozwój Grupy Redan na rynku modowym i dyskontowym wpływ wywierają zarówno czynniki zewnętrzne, które są niezależne od spółek z Grupy oraz czynniki wewnętrzne, ściśle związane z prowadzoną działalnością handlową.

#### **Zewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Redan**

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

Dla Grupy Kapitałowej 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 Spółkę odzież, negatywnie oddziałując na wyniki ekonomiczne osiągane przez Spółkę i Grupę Kapitałową. Czynnikiem redukującym ryzyko istotnego pogorszenia wyników w przypadku osłabienia koniunktury gospodarczej jest prowadzona przez Grupę Kapitałową strategia dywersyfikacji poprzez oferowanie szerokiego asortymentu towarów skierowanych do różnych grup klientów (działalność zarówno na rynku modowym, jak i dyskontowym).

### **Ryzyko związane z rosnącą konkurencją na rynku krajowym**

Polski rynek odzieżowy pozostaje nadal bardzo atrakcyjny dla potencjalnych konkurentów z Polski i zagranicy. Jednak z roku na rok staje się on coraz bardziej konkurencyjny dotyczy to zarówno części modowej jak i dyskontowej. Stopień jego nasycenia będzie powodował walkę konkurencyjną pomiędzy poszczególnymi podmiotami, co może negatywnie wpłynąć zarówno na wielkość przychodów, jak i rentowność Grupy Kapitałowej Redan. Diagnozując powyższe ryzyko Grupa pod koniec 2011 r. rozpoczęła wdrażanie nowej strategii działania na obu rynkach – dyskontowej z misją „Tanio i modnie ubieram całą rodzinę” natomiast modowym „Best fashion word to express yourself”. W ich efekcie spodziewane jest zmiana i ugruntowanie pozycji Grupy Redan na rynku odzieżowym w Polsce.

### **Ryzyko zmiany przepisów celnych i podatkowych**

Przepisy celne i podatkowe mają duże znaczenie dla funkcjonowania Grupy Kapitałowej, gdyż spółki z Grupy Kapitałowej zlecają produkcję i importują odzież głównie z krajów Dalekiego Wschodu – (Chiny, Bangladesz, Indie, Turcja). Częste nowelizacje, niespójności 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 Kapitałowa korzysta ze specjalistycznego oprogramowania z regularnie aktualizowaną taryfą celną.

### **Ryzyko zmiany kursów walut**

Działalność operacyjna Grupy Kapitałowej opiera się na korzystaniu z outsourcingu. Produkcja większości towarów dla marek Top Secret, Troll i Drywash, ale także w stopniowo dla sieci dyskontowej Textilmarket jest zlecana kontrahentom z krajów Dalekiego Wschodu. W związku z tym duża część zobowiązań Grupy Redan nominowana jest w USD, podczas gdy większość przychodów realizowanych jest w walucie krajowej. Szybkie, nagłe i niespodziewane wzmocnienie kursu USD w stosunku do PLN miałyby negatywny wpływ na osiągane przez Grupę Kapitałową Emitenta wyniki finansowe.

Grupa Kapitałowa narażona jest również na ryzyko walutowe związane z wahaniami kursu EUR. W ramach prowadzonych detalicznych sieci handlowych wynajmowane są powierzchnie sprzedaży w centrach handlowych w części modowej (marki Top Secret, Troll i Drywash), 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 osiągane przez Grupę Kapitałową Emitenta wyniki finansowe.

Oceniamy, że znaczące zmiany w strukturze kursów walut w długim okresie mogą być w dłuższym okresie czasu przeniesione na ceny sprzedaży towarów. Posiadamy również alternatywne możliwości produkowania naszych wyrobów w Polsce. Duża część przychodów w części modowej jest realizowana w sklepach franczyzowych, których koszty są proporcjonalnie zależne od realizowanych w nich poziomów sprzedaży, więc nie zależą od kursów walut. 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.

Grupa Redan na chwilę obecną stosuje politykę braku zabezpieczenia ekspozycji walutowej. Stosowanie dostępnych instrumentów wiąże się z podjęciem ryzyka braku możliwości wykorzystania korzystnych zmian kursów walutowych, zmieniających się odwrotnie w stosunku do pozycji zabezpieczanych. Grupa Kapitałowa określa ryzyko braku zabezpieczenia na równi z zabezpieczaniem się.

### **Ryzyko wzrostu kosztów wytworzenia u dostawców**

Grupa Kapitałowa Redan zleca produkcję odzieży firmom zlokalizowanym w państwach o niższych kosztach wytwarzania (m.in. Chiny, Bangladesz, Indie). Aktualnie Grupa współpracują z kilkudziesięcioma partnerami realizującymi na zlecenie produkcję odzieży pod markami własnymi dla części modowej (Top Secret, Troll i Drywash). Stopniowo rośnie także import pod markami dla sieci Textilmarket, choć nadal jest on poniżej 5% zakupów dla tej sieci. 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.

Na rynkach surowców ceny podlegają znacznej zmienności wynikającej z globalnych zmian makroekonomicznych oraz urodzaju. W związku z tym należy mieć na uwadze sytuacje, kiedy ceny bawełny rosnąć będą ulegać zmianie, co będzie bezpośrednio znajdowało przełożenie na koszt produkcji odzieży. Ponadto w Chinach – na głównym nadal rynku, na którym są produkowane towary dla rynku modowego Grupy Kapitałowej – wyraźnie występuje tendencja wzrostu kosztów pracy. Oba te czynniki powodują, że istnieje ryzyko wzrostu cen zakupu towarów. Ryzyko to jest częściowo minimalizowane poprzez poszukiwanie dostawców z innych niż Chiny krajów oraz wprowadzanie w towarach modyfikacji zmniejszających wpływ cen bawełny na koszty zakupu. Ryzyko to dotyczy w równym stopniu głównych konkurentów Grupy Redan, gdyż wszyscy oni działają w podobnym modelu biznesowym w zakresie produkcji towarów.

### **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, lub ciepła jesień zmniejsza skłonność do zakupu ubrań dedykowanych do innych warunków pogodowych 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 Kapitałowej Redan – podobnie jak wszystkich podmiotów sprzedających odzież – widoczna jest wyraźna sezonowość sprzedaży i realizowanej marży handlowej. Na rynku modowym (marki Top Secret, Troll i Drywash) realizowane marże procentowe są dużo (czasami nawet kilkukrotnie) 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 różnorodności oferowanych kolekcji. Dla każdej z marek Grupy Kapitałowej oddzielne zespoły projektantów przygotowują kolekcję na nadchodzące sezony zgodnie z obowiązującymi trendami w modzie. Ponadto dział produktu nieustannie analizuje zmieniające się trendy w modzie, dostosowując się do potrzeb konsumentów. Projektanci systematycznie podnoszą poziom wiedzy korzystając ze specjalistycznej prasy i trendbooków oraz dostępnych informacji w Internecie. Zarząd Grupy Redan zwraca szczególną uwagę na ten element działalności operacyjnej mając świadomość jej ogromnego wpływu na osiągnięte wyniki finansowe. W skali całej Grupy Kapitałowej ten czynnik ryzyka jest minimalizowany dzięki dywersyfikacji działalności, gdyż nie ma on praktycznie żadnego wpływu na segment dyskontowy.

### **Wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Grupy Kapitałowej Redan**

#### **Ryzyko związane z długim procesem produkcji odzieży**

Specyfika prowadzonej przez nas działalności polega na zlecaniu szycia odzieży dla części modowej Grupy (marki Top Secret, Troll i Drywash) 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 Kapitałowej 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 Grupy Kapitałowej

Dotychczas ryzyko to praktycznie nie dotyczyło sieci sklepów Textilmarket, gdzie większość produktów kupowana była na bieżąco od dostawców krajowych. Obecnie rozpoczął się także proces importu własnego odzieży dla sieci Textilmarket. Jest on nieco prostszy i krótszy, ze względu na nieco inny produkt, jednak generuje podobne ryzyka. Skala importu

własnego dla sieci Textilmarket, choć będzie rosnąć, obecnie jest niewielka i nie przekracza 10% wartości zakupów.

### **Ryzyko niewłaściwej lokalizacji sklepów**

Strategia rozwoju Grupy Kapitałowej opiera się na rozbudowie sieci sklepów marek z portfela Grupy Kapitałowej Emitenta. Otwieranie nowych salonów sprzedaży niesie ze sobą ryzyko nietrafionych lokalizacji. W związku z tym przychody realizowane przez dany sklep mogą nie osiągnąć zakładanego poziomu.

W przypadku sklepów własnych na rynku modowym ich likwidacja wiąże się z utratą dużych nakładów poniesionych na adaptację lokalu oraz koniecznością poniesienia wysokich 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 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 Kapitałowej. Dodatkowo umowy najmu na czas określony są zawierane przez spółki celowe z Grupy Kapitałowej.

### **Ryzyko związane z wypowiedzeniem umów franczyzowych i umów najmu**

Umowy franczyzowe dotyczące sklepów Top Secret i Troll zawierane są na czas nieokreślony i strony mają możliwość ich rozwiązania z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Wypowiedzenie w krótkim okresie istotnej liczby umów przez franczyzobiorców mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych Grupy Kapitałowej.

W sieci Textilmarket ok. 1/3 umów najmu lokali sklepowych jest zawartych na czas nieokreślony z – zazwyczaj – 3 miesięcznym okresem wypowiedzenia. Wypowiedzenie w krótkim okresie czasu istotnej liczby umów przez wynajmujących mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych Grupy Kapitałowej.

### **Ryzyko związane z uzależnieniem od kadry zarządzającej**

Sukces Grupy Redan zależy w dużej mierze od jakości pracy wysoko wykwalifikowanej kadry kierowniczej, w tym zwłaszcza członków zarządu oraz dyrektorów najwyższego szczebla. Kadra menedżerska w Grupie Kapitałowej liczy ponad 100 osób. Utrata kluczowych pracowników może wywrzeć niekorzystny wpływ na działalność i wyniki finansowe Grupy Kapitałowej.

Ryzyko ograniczane jest poprzez atrakcyjny system motywacyjny dla kluczowych kierowników.

### **Ryzyko awarii systemu komputerowego**

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

Grupa oceniając obecnie posiadany system klasy ERP jako niewystarczający do dalszego rozwoju podjęła decyzję o jego wymianie na nowy (SAP) i jest obecnie pierwszym etapie jego wdrożenia.

### **Ryzyko kredytowania odbiorców**

W przypadku umów franczyzowych istnieje potencjalnie ryzyko utraty powierzonego kontrahentom majątku. 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 do spółek zależnych Redan. Franczyzobiorcy są przy tym sprawdzonymi partnerami, a w umowach franczyzowych wprowadzono zabezpieczenia majątkowe takie jak: blokada środków na rachunku bankowym, gwarancje bankowe, gwarancje ubezpieczeniowe lub hipoteka.

### **Ryzyko zmiany stopy procentowej**

Zobowiązania finansowe Grupy Kapitałowej (m.in. kredyty, leasingi i obligacje) oparte są o zmienną stopę procentową opartą o stopę bazową WIBOR oraz stałą dla okresu ich ważności marżę. Niemniej obowiązujące stopy procentowe są ustalane codziennie na warunkach rynkowych oraz na bazie decyzji Rady Polityki Pieniężnej NBP. Stąd istnieje ryzyko zmiany stopy procentowej.

### **Ryzyko związane ze strategią podatkową**

Spółki z Grupy Kapitałowej 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 skonsolidowanego wyniku finansowego.

### **Ryzyko utraty źródeł finansowania zewnętrznego**

Ze względu na fakt, iż Grupa Redan korzysta z obcych źródeł finansowania, zwłaszcza w zakresie finansowania rozwoju sieci sklepów, środków obrotowych, ale również infrastruktury informatycznej istnieje ryzyko nagłego pogorszenia warunków współpracy z finansującymi Grupę instytucjami. Grupa Kapitałowa przeciwdziałając takiemu ryzyku dywersyfikuje źródła finansowania (rynek bankowy, leasingowy oraz kapitałowy) oraz jego formy (leasing, pożyczka celowa, kredyty inwestycyjne i obrotowe, akredytywy z możliwości finansowania czy obligacje).

## **5. Informacje dodatkowe**

### **Odbiorcy**

W pierwszym półroczu 2012 roku sprzedaż detaliczna stanowiła 96% przychodów Grupy Redan. W opinii Zarządu Grupa Redan nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców.

### **Dostawcy**

Część modowa Grupa konsekwentnie dokonywała większości zakupów w krajach Dalekiego Wschodu starając się jak najbardziej zdywersyfikować sieć swoich dostawców w tamtym rejonie świata. Już w ramach kolekcji jesienno zimowej 2011 intensywnie poszerzała koszyk dostawców krajowych i europejskich. Natomiast część dyskontowa Grupy dokonywała

większości zakupów u polskich dostawców – producentów i importerów. Obecnie prowadzone są działania mające na celu zwiększenie udziału importu własnego dla sieci Textilmarket.

Liczba dostawców Grupy Redan systematycznie wzrasta na skutek powiększania oferty asortymentowej i wzorniczej oraz rozwijania portfela marek skierowanych do zróżnicowanych grup odbiorców. Grupa Redan posiada ugruntowane doświadczenie pozwalające na lokowanie produkcji u producentów oferujących relację jakości i ceny właściwą dla grup docelowych poszczególnych marek.

### ***Dodatkowe informacje***

- Na dzień 30 czerwca 2012 r. Grupa Kapitałowa Redan nie była stroną postępowań przed sądem lub innym organem o zobowiązania lub wierzytelności o łącznej wartości co najmniej 10% kapitałów własnych.
- Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale Spółki wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym została podana w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2012 r.

### ***Umowy ubezpieczenia***

Spółki z Grupy Redan objęte są ochroną ubezpieczeniową wynikającą z polis ubezpieczeniowe obejmujące:

- 1) ubezpieczenie środków obrotowych:
  - a. od ognia i innych zdarzeń losowych,
  - b. od kradzieży z włamaniem i rabunku,
  - c. w transporcie lądowym,
  - d. w transporcie morskim;
- 2) ubezpieczenie środków trwałych:
  - a. od ognia i innych zdarzeń losowych,
  - b. od kradzieży z włamaniem i rabunku,
- 3) floty samochodowej w zakresie OC, AC oraz NW;
- 4) ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej.

Umowy ubezpieczenia są zawierane na 1 rok i regularnie odnawiane przed terminem ich upływu po uwzględnieniu zmian w wartości ubezpieczanego majątku.

### ***Umowy akcjonariuszy Redan S.A. wpływające na działalność Grupy Redan***

Spółka nie posiada informacji o umowach, których stroną są akcjonariusze Redan SA, a które mogłyby mieć znaczący wpływ na działalność Spółki lub Grupy Redan.

### ***Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach***

#### **Kredyty zaciągnięte przez spółki Grupy Redan**

Na dzień 30 czerwca 2012 r. Grupa Redan posiadała następujące zawarte i obowiązujące umowy kredytowe:

- (i) Kredyt nieodnawialny do wartości 21 000.000. zł na refinansowanie zobowiązań Redan SA wynikających z porozumienia z instytucjami finansującymi z dnia 11 lipca 2006 r. na okres trzech lat od dnia podpisania umowy kredytowej;
- (ii) Kredyt odnawialny do limitu 17.000.000 zł. Kredyt może zostać wykorzystany
  - jako kredyt w rachunku bieżącym do wartości 8.000.000 zł do dnia 24 marca 2013 r.
  - na zabezpieczenie jak i dokonanie zapłaty z gwarancji bankowych do dnia 24 marca 2013 r.
  - na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe do dnia 24 marca 2013 roku.
- (iii) Kredyt odnawialny do limitu 3.000.000 zł do dnia 6 września 2012 r.
- (iv) Kredyt na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe do limitu 3.000.000 zł do dnia 6 września 2012 roku.
- (v) Kredyt obrotowy do limitu 3 000 000 zł do dnia 9 lutego 2013 roku.
- (vi) Kredyt na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe do limitu 1.000.000 USD do dnia 9 lutego 2013 roku.
- (vii) Pożyczka w kwocie 998 207 zł na zapłatę za licencje SAP, której ostatnia rata przypada 30 kwietnia 2015.

#### **Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy Redan**

Wartość udzielonych kredytów i pożyczek według stanu na koniec czerwca 2012 r. w Grupie Kapitałowej Redan przez Redan S.A zostały szczegółowo opisane w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2012 - pkt. 4 str. 14.

#### **Udzielone poręczenia i gwarancje**

Wartość udzielonych poręczeń i gwarancji według stanu na koniec czerwca 2012 r. w Grupie Kapitałowej Redan przez Redan S.A zostały szczegółowo opisane w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2012 - pkt. 4 str. 14.

#### **Emisje papierów wartościowych**

W okresie objętym sprawozdaniem Emitent dokonał emisji obligacji, natomiast nie dokonał emisji kapitałowych papierów wartościowych.

W dniu 12 stycznia 2012 r. Redan SA dokonał przydziału 60.000 (sześćdziesiąt tysięcy) obligacji na okaziciela serii A o wartości nominalnej 100 zł (sto złotych) każda. Wyżej wymieniona emisja obejmuje obligacje niezabezpieczone, z dniem wykupu przypadającym 12 stycznia 2013 r. Oprocentowanie bazuje na WIBOR 6M wraz z marżą ustaloną w trakcie procesu budowania księgi popytu. Wypłata odsetek następuje w okresach półrocznych.

#### **Transakcje z podmiotami powiązanymi**

Charakter transakcji z podmiotami powiązanymi opisują szczegółowo tabele umieszczone w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2012 - pkt. 17. Wszystkie transakcje zawarte przez emitenta z podmiotami powiązanymi w okresie sprawozdawczym zostały zawarte na warunkach rynkowych.

### **Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie**

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, Troll i Drywash) realizowane marże procentowe są dużo (czasami nawet kilkukrotnie) wyższe na początku sezonu (marzec-maj i wrzesień-listopad), niż w okresie wyprzedaży (styczeń-luty i lipiec-sierpień). Na rynku dyskontowym (sieć Textilmarket) – przeciwnie – marża procentowa praktycznie nie podlega wahaniom w trakcie roku.

Poziom sprzedaży na obu rynkach rozkłada się podobnie - najwyższe obroty są realizowane w IV kwartale, a najniższe – w I kwartale kalendarzowym.

### **Zatrudnienie**

Informację o zatrudnieniu przedstawiono w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2012 – pkt. 9.

### **Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju**

Grupa Kapitałowa Redan nie prowadziła prac w zakresie badania i rozwoju.

### **Oddziaływanie na środowisko**

Podmioty Grupy Kapitałowej Redan nie prowadziły badania oddziaływania działalności na środowisko.

### **Dywidenda**

W pierwszym półroczu 2012 r. Emitent nie wypłacił ani nie deklarował wypłaty dywidendy.

### **Zdarzenia po dniu bilansowym**

Po dniu bilansowym wystąpiły następujące istotne zdarzenia mogące mieć wpływ na sytuację gospodarczą Grupy Redan:

- 12 lipca 2012 r. Sąd Rejonowy dla Łodzi Śródmieścia XIV Wydział Gospodarczy ds. Upadłościowych i Naprawczych upadłość likwidacyjną Top Center sp. z o.o. (spółki w 100% zależnej od Redan SA).
- 13 lipca 2012 r. Spółka aneksowała umowy z Bankiem Zachodnim WBK wydłużając termin spłat swoich zobowiązań do 5 października 2012 r. Aneksy dotyczyły kredytu odnawialnego do limitu 3.000.000 zł oraz kredytu na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe do limitu 3.000.000 zł
- 21 sierpnia 2012 r. Zarząd Redan S.A. dokonał przydziału obligacji na okaziciela serii C, na mocy której przydzielono łącznie 8 501 (słownie: osiem tysięcy pięćset jeden) niezabezpieczonych obligacji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 1 000 zł każda z terminem wykupu w dniu 23 sierpnia 2014 r.

## **Organizacja Grupy Redan**

### **Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej Redan**

W pierwszym półroczu 2012 r. nie wystąpiły istotne zmiany w strukturze Grupy Redan

Redan SA wraz z podmiotami zależnymi tworzy Grupę Kapitałową. Najważniejsze w niej znaczenie mają:

- **Redan SA** – podmiot dominujący – prowadzi logistykę dla towarów Top Secret, Troll i Drywash a także koordynuje rozwój działalności zagranicznej. Coraz większe znaczenie zyskują jednak zadania związane z zarządzaniem Grupą, organizowaniem finansowania, centralizowaniem wysokospecjalizowanych usług dla spółek z Grupy oraz zarządzaniem prawami do znaków towarowych. Do połowy 2013 r. planowane jest zakończenie w Redan działalności ściśle operacyjnej, związanej wprost z obrotem towarowym.
- **„Adesso Sp. z o.o.” SKA**, w której Redan posiada 99,96% akcji, prowadzi sieć sklepów detalicznych Textilmarket. W tym zakresie zarządza wyborem, zakupem i sprzedażą towarów, wyborem lokalizacji pod sklepy tej sieci i przeprowadza we własnym zakresie także ich adaptację. Dla obsługi sieci Textilmarket prowadzi także w Mysłowicach centrum magazynowo-logistyczne.
- **Top Secret Sp. z o.o.** – zarządzająca markami Grupy Redan na rynku modowym (Top Secret, Troll i Drywash), a zatem odpowiadająca za projektowanie, zakup towarów oraz ich sprzedaż, a także prowadząca w Polsce sieć sklepów detalicznych i sprzedaż przez internet.
- **Beta-Reda-Ukraina T.O.W** jest to spółka ukraińska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na Ukrainie wszystkich marek modowych.
- **Redan Moscow OOO** jest to spółka rosyjska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terytorium Rosji wszystkich marek modowych.

Poza tym w skład Grupy Redan wchodzi spółki sklepowe, które mają znaczenie techniczne, tzn. przedmiotem ich działalności jest prowadzenie sklepów detalicznych dla marek modowych z Grupy Redan.

### ***Wykaz jednostek podlegających konsolidacji***

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdanie Redan S.A. oraz sprawozdania jej jednostek zależnych i spółki stowarzyszonej Top Mark sp. z o.o.. Jednostki zależne podlegają konsolidacji w okresie od dnia objęcia nad nimi kontroli przez Grupę do dnia ustania tej kontroli.

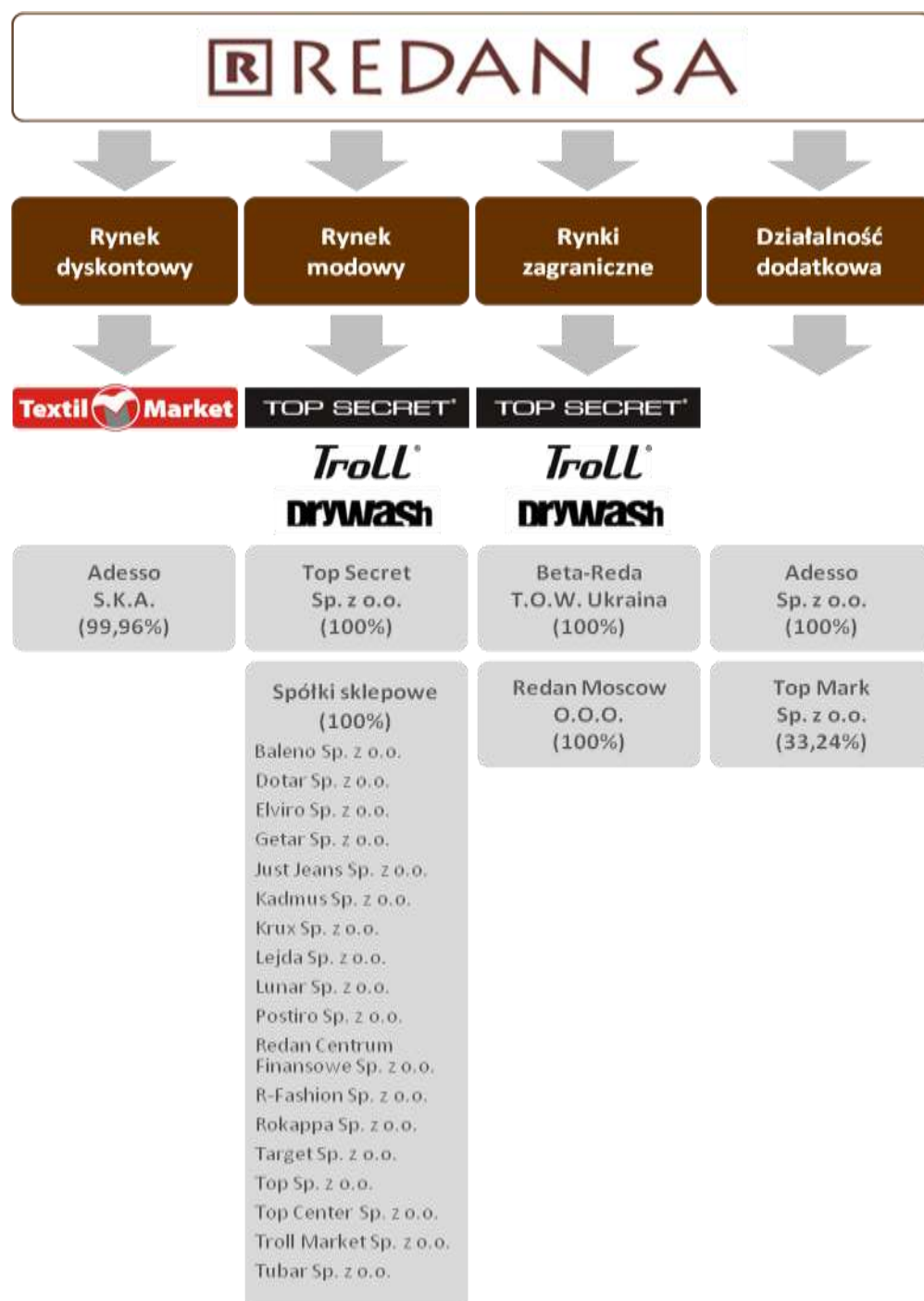
Spółka Top Mark została ujęta w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodą praw własności. Jest to jednostka, na którą Grupa wywiera znaczący wpływ. Inwestycja w jednostkę stowarzyszoną jest wykazywana w bilansie według ceny nabycia, korygowanej o późniejsze zmiany udziału grupy w aktywach netto tej jednostki. Rachunek zysków i strat odzwierciedla udział grupy w wynikach działalności jednostki stowarzyszonej.

Kapitał przypadający udziałom niesprawującym kontroli obejmuje nie należące do Grupy Redan akcje w spółce Adesso sp. z o.o. SKA.

Za pierwsze półrocze 2012 rok konsolidacją zostały objęte następujące spółki: REDAN SA jako jednostka dominująca, jednostki zależne: Adesso sp. z o.o. SKA, Top Secret sp. o.o.,

Troll Market sp. z o.o., Target sp. z o.o., RCF sp. z o.o., Top sp. z o.o., Top Center sp. z o.o. (w dniu 14 czerwca 2012r. został złożony wniosek o upadłość likwidacyjną), Adesso sp. z o.o., Rokappa Sp.z o.o., Baleno sp. z o.o. (w dniu 27 kwietnia 2012 r. złożono wniosek o upadłość likwidacyjną Spółki), Krux sp. z o.o., Dotar sp. z o.o., Kadmus sp. z o.o., Top Speed sp. z o.o., Lejda sp. z o.o., Alfa-Reda Ukraina, Beta Reda Ukraina, Redan Moskwa, Getar sp. z o.o., Lunar sp. z o.o., Tubar sp. z o.o., Elviro sp. z o.o., Just Jeans sp. z o.o., Postiro sp. z o.o., R-Fashion sp. z o.o. oraz jednostka stowarzyszona Top Mark sp. z o.o.

Diagram nr 2. Struktura Grupy Kapitałowej Redan na dzień 30 czerwca 2012 r.





**Organy zarządzające i nadzorujące****Stan posiadania akcji Redan SA oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Redan SA przez członków Zarządu**

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

Tabela nr 15. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków zarządu

|  | Stan na 15.05.2012 | Stan na 23.08.2012 |
|--|--------------------|--------------------|
| Radosław Wiśniewski - Prezes Zarządu   | 13 981 346         | 13 981 346         |
| Bogusz Kruszyński - Wiceprezes Zarządu | 0                  | 0                  |

Ponadto małżonka Bogusza Kruszyńskiego, Prezesa Zarządu Redan S.A., posiada 186 020 akcji zwykłych na okaziciela Spółki.

**Stan posiadania akcji Redan SA oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Redan SA przez członków Rady Nadzorczej**

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

Tabela nr 16. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków rady nadzorczej

|  | Stan na 15.05.2012 | Stan na 23.08.2012 |
|--|--------------------|--------------------|
| Jacek Jaśkiewicz                             | 4 000              | 17 000             |
| Leszek Kapusta                               | 605 691            | 605 691            |
| Piengjai Wiśniewska (wraz z Ores sp. z o.o.) | 1 115 129          | 1 125 129          |

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

**Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w okresie objętym sprawozdaniem**

Na dzień 30 czerwca 2012 r. Zarząd Redan SA działał w następującym składzie:

- Radosław Wiśniewski – Prezes Zarządu
- Bogusz Kruszyński – Wiceprezes Zarządu

W okresie objętym powyższym sprawozdaniem wystąpiły następujące zmiany w składzie Zarządu Redan S.A.:

- 13 czerwca 2012 r. – został odwołany dotychczasowy Zarząd Redan S.A.
- 13 czerwca 2012 r. – Bogusz Kruszyński został powołany na stanowiska Wiceprezesa Redan S.A.
- 13 czerwca 2012 r. – Radosław Wiśniewski został powołany na stanowiska Prezesa Redan S.A.

Na dzień 30 czerwca 2012 r. Rada Nadzorcza spółki działała w składzie:

- Sławomir Lachowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Piengjai Wiśniewska – Członek Rady Nadzorczej
- Monika Miłkowska-Bruczek – Członek Rady Nadzorczej
- Leszek Kapusta – Członek Rady Nadzorczej
- Jacek Jaśkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

W okresie objętym powyższym sprawozdaniem wystąpiły następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej Redan S.A.:

- W dniu 13 czerwca 2012 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenia Akcjonariuszy Redan S.A. odwołało dotychczasową Radę Nadzorczą
- W dniu 13 czerwca 2012 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenia Akcjonariuszy Redan S.A. powołało Radę Nadzorczą w składzie jak powyżej
- W dniu 25 czerwca 2012 r. Rada Nadzorcza wybrała na swojego Przewodniczącego pana Sławomira Lachowskiego

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania składa Zarządu i Rady Nadzorczej Redan S.A. pozostają bez zmian.

**Umowy między spółką a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska**

Warunki powołania członków zarządu Redan w przypadku odwołania ich z zajmowanych stanowisk lub nie powołania do zarządu kolejnej kadencji określają, że przysługuje im wtedy odprawa w wysokości sześciomiesięcznego wynagrodzenia. Poza tym Redan nie zawarł z żadną z osób zarządzających umowy przewidującej rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.

**Akcjonariusze**

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

Tabela nr 17. Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% akcji Redan SA

| Stan na 23.08.2011 r. | liczba akcji | %<br>kapitału<br>akcyjnego | liczba<br>głosów | %<br>głosów<br>na WZA |
|-----------------------|--------------|----------------------------|------------------|-----------------------|
| Radosław Wiśniewski   | 13 981 346   | 51,90%                     | 18 686 147       | 58,42%                |

***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. W dniu 13 czerwca 2012 r. ZWZA podjęło uchwałę w sprawie wykupu akcji własnych Redan SA.

### Oświadczenie Zarządu

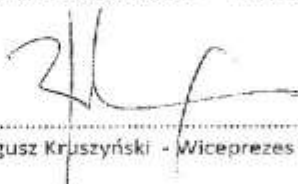
Zarząd oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej Redan oraz jej 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, 23 sierpnia 2012 r.



Radosław Wiśniewski – Prezes Zarządu



Bogusz Kruszyński - Wiceprezes Zarządu