



Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej REDAN w okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2014 r.

Nazwa i siedziba emitenta: REDAN SA, 94-250 Łódź, ul. Żniwna 10/14
Sąd rejestrowy i numer rejestru: Sąd Rejonowy dla Łodzi Śródmieścia w Łodzi
XX Wydział Krajowego Rejestru Sądowego,
numer KRS 0000039036

Podstawowy przedmiot działalności emitenta i jednostek od niego zależnych według PKD 2007:

46.42 Z – sprzedaż hurtowa odzieży i obuwia oraz
47.71 Z – sprzedaż detaliczna odzieży.

Akcje REDAN S.A. są notowane na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, gdzie są klasyfikowane w sektorze: handel.

Czas trwania Emitenta jest nieoznaczony.

Łódź, 19 sierpnia 2014 r.

Spis treści

1. KOMENTARZ ZARZĄDU DO WYNIKÓW GRUPY KAPITAŁOWEJ REDAN	3
2. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ REDAN	4
Marki i kanały dystrybucji	4
Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji	5
Sieć sprzedaży	6
3. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY REDAN	7
Rachunek zysków i strat	7
Bilans	10
Rachunek przepływów pieniężnych	13
Analiza wskaźnikowa wyników	13
4. PODZIAŁ WYNIKU GRUPY REDAN NA KANAŁY DYSTRYBUCJI	15
Wynik rynku dyskontowego	16
Wynik rynku modowego	18
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	23
5. INFORMACJE DODATKOWE	28
Odbiorcy	28
Dostawcy	29
Dodatkowe informacje	29
Umowy ubezpieczenia	29
Umowy akcjonariuszy Redan S.A. wpływające na działalność Grupy Redan	29
Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach	30
Transakcje z podmiotami powiązаныmi	33
Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	33
Zatrudnienie	33
Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju	33
Oddziaływanie na środowisko	33
Dywidenda	33
Zdarzenia po dniu bilansowym	33
Organizacja Grupy Redan	34
Wykaz jednostek podlegających konsolidacji	34
Organy zarządzające i nadzorujące	36
Akcjonariusze	37
Stan posiadania akcji własnych przez REDAN SA, jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej oraz osoby działające w ich imieniu	37
OŚWIADCZENIE ZARZĄDU	37

1. Komentarz Zarządu do wyników Grupy Kapitałowej REDAN

W pierwszym półroczu 2014 rok Grupa Redan uzyskała zysk na sprzedaży w wysokości 3,3 mln zł, to jest o 3 mln zł. wyższy niż w roku poprzednim. Składa się na to przede wszystkim:

- wzrost o + 4,4 mln zł zysku części dyskontowej
- wzrost o + 0,9 mln zł zysku części modowej w Polsce
- zmniejszenie o -2,0 mln zł zysku części modowej na rynkach zagranicznych

Podobnie wyższe zyski zostały wypracowane na poziomie wyniku operacyjnego (wyniósł on 2,1 mln zł i był wyższy o +3,9 mln zł r/r) i przed opodatkowaniem (wzrost o +3,9 mln zł r/r i wyniósł on -0,1 mln zł).

W związku z faktem, iż w pierwszym półroczu 2014 r. ujawniło się obciążenie w postaci podatku dochodowego zysk netto był o 1,3 mln zł niższy r/r. Ponadto w wyniku osłabienia głównie hrywny ukraińskiej zostały wygenerowane ujemne różnice kursowe z przeliczenia sprawozdań zagranicznych jednostek zależnych w kwocie 4,1 mln zł co spowodowało, że strata całkowita wyniosła -6,1 mln zł w porównaniu do + 0,7 mln zł rok temu.

W pierwszym półroczu 2014 r. sieć TextilMarket wypracowała zysk przed opodatkowaniem, na poziomie 6,5 mln zł. Jest to wynik **o 4,4 mln zł lepszy niż w roku ubiegłym**. Lepsze dopasowanie oferty do potrzeb klientów, poprawa sprawności operacyjnej, efektywne akcje marketingowe to tylko kilka z wielu powodów rosnących poziomów sprzedaży (przyrost sprzedaży w sklepach porównywalnych w Polsce o 8,3% r/r) oraz marży handlowej (wzrost o 1,6 p.p. r/r). Ponieważ wdrażane zmiany mają charakter trwały, stanowi to w ocenie zarządu zapowiedź bardzo dobrych wyników części dyskontowej w całym 2014r.

W wynikach części modowej (marki Top Secret, Troll i DryWash) w pierwszym półroczu 2014 r. widać efekty wprowadzanych zmian. Wynik na sprzedaży zrealizowanej w Polsce zwiększył się o +0,9 mln zł. Jest to konsekwencja zmian w zakresie kolekcji oferowanej klientom, a także eliminacji nierentownych sklepów. Niestety, w tym okresie negatywny wpływ na wyniki części modowej miała sytuacja polityczna na Ukrainie, która spowodowała z jednej strony spadek popytu w tym kraju (sprzedaż denominowana w ukraińskich hrywnach (UAH) zmniejszyła się o 3,8% r/r), a z drugiej strony osłabienie UAH wobec USD czego konsekwencją jest dalsze obniżenie sprzedaży denominowanej w złotych (33% - zmiana średnich kursów UAH/USD r/r), jak również ujemne różnice kursowe z przeliczenia sprawozdań spółki ukraińskiej na złote.

2. Działalność Grupy Kapitałowej REDAN

Marki i kanały dystrybucji

W pierwszym półroczu 2014 r. podstawowym przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej REDAN było – bez zmian – projektowanie, zlecenie 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:

- dyskontowym
- 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 jednym z liderów 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 z kluczowych dla TextiMarektu małych i średnich miejscowości oraz jego profilu, konsekwentne trzymanie się w każdym obszarze (produkt, promocja, lokalizacje i wygląd sklepów itp.) modelu dyskontowego, czy systematycznie rozbudowywany asortyment i wachlarz dostawców.

Sieć Textilmarket są to samoobsługowe sklepy dyskontowe zlokalizowane w Polsce przede wszystkim w małych i średnich miejscowościach (głównie 10-70 tys. mieszkańców), a również – choć w mniejszym stopniu – w miastach większych. W 2014 r. rozpoczęta została ekspansja na rynki zagraniczne - na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania działał już pierwszy sklep na rynku słowackim. W maju br. uruchomiony został także sklep on-line www.txm24.pl

Sieć dyskontów Textilmarket liczyła na 30 czerwca 2014 r. - 296 sklepy własne w kraju i zagranicą.

Więcej informacji o tej sieci można znaleźć na: www.textilmarket.pl.

Rynek modowy – marki Top Secret, Troll i Drywash



Misja Top Secret to: Best Fashion World to Express Yourself

Oferta Grupy Redan w segmencie modowym obejmuje silne i wyraziste marki Top Secret, Troll i Drywash, których kolekcje ubrań i akcesoriów są modne, nowoczesne, pozwalają podkreślić swoją osobowość i dostosować strój do różnych potrzeb. Są one skierowane do ludzi nowoczesnych, aktywnych, realizujących się zawodowo i rodzinie, akceptujących siebie i środowisko, w którym żyją. Ubiór ma dla nich znaczenie i jest sposobem wyrażenia siebie – „Express Yourself”. Ubrania są uzupełniane licznymi dodatkami wzbogacającymi stylizację. 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.

W modowym sektorze działalności oferta Grupy Redan dostępna jest w sieciach sklepów Top Secret i Troll – zarówno własnych jak i franczyzowych, w sprzedaży przez internet oraz na stoiskach otwieranych w sklepach multibrandowych, tzw. kornerach. Cześć modowa działa poza rynkiem polskim na rynkach m.in. ukraińskim, rosyjskim oraz kilku innych w mniejszym stopniu zaangażowania.

Więcej informacji o markach Grupy Redan na rynku modowym można znaleźć na stronach internetowych poświęconych tym markom: www.topsecret.pl, www.troll.com.pl i www.drywash.com.pl lub stronie sklepu internetowego: www.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 2014 r. i 2013 r.

	tys. PLN	1H 2014	Udział	1H 2013	Udział	zmiana
Dyskontowy		120 860	54,0%	105 912	50,6%	14,1%
Modowy		102 980	46,0%	103 561	49,4%	-0,6%
Sprzedaż towarów razem		223 841		209 473		6,9%

Jak pokazują powyższe dane Grupa Redan opiera się równomiernie na sprzedaży w obu filarach: dyskontowym i modowym. Widoczny jest dynamiczniejszy przyrost sprzedaży w kanale dyskontowym. Jest to związane przede wszystkim z poprawą parametrów sprzedażowych sieci TextilMarket oraz jej rozwojem. Przyrost sprzedaży części modowej na rynku polskim wynikający zarówno z rosnącej sieci franczyzowej oraz sklepu internetowego jest niwelowany spadkami sprzedaży zagranicą.

Powyższy podział całości biznesu na dwie części adresowane do innych grup Klientów oraz działających na innych rynkach pozwala Grupie na dywersyfikację ryzyka dotyczącego jednego z tych segmentów.

Sieć sprzedaży

Pierwsze półrocze 2014 r. było kontynuacją rozwoju dyskontowej sieci własnej oraz franczyzowej sieci sprzedaży części modowej. Na dzień 30 czerwca 2014 r. ogółem powierzchnia sieci sklepów wyniosła:

- Ok. 63,7 tys. m² (296 sklepów własnych) na rynku dyskontowym, co oznacza około 5 % przyrost w stosunku do stanu z połowy 2013 r.
- Ok. 39,8 tys. m² (236 sklepy – w tym 40 własnych i 187 franczyzowych – oraz 98 multibrandowe kornery franczyzowe) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co oznacza około 2 % przyrost w stosunku do stanu z końca czerwca 2013 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 2014 i 2013 roku

Tabela nr 2. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2014 i 2013

	w tys. PLN	1H 2014	1H 2013*	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		226 165	210 715	7,3%	15 449
Zysk brutto na sprzedaży		96 030	90 889	5,7%	5 141
<i>Marża brutto</i>		<i>42,5%</i>	<i>43,1%</i>		<i>-0,7%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		92 697	90 591	2,3%	2 106
Zysk na sprzedaży		3 333	298	1020%	3 035
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		<i>1,5%</i>	<i>0,1%</i>		<i>1,3%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 208	-2 041	41%	834
Zysk operacyjny		2 125	-1 744	222%	3 869
<i>Marża EBIT</i>		<i>0,9%</i>	<i>-0,8%</i>		<i>1,8%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-2 228	-2 103	6%	-125
Wynik na wyjściu z grupy		0	-162	-100%	162
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-104	-4 009	97%	3 905
<i>Rentowność brutto</i>		<i>0,0%</i>	<i>-1,9%</i>		<i>1,9%</i>
Zysk netto		-2 043	-2 204	7%	161
<i>Rentowność netto</i>		<i>-0,9%</i>	<i>-1,0%</i>		<i>0,1%</i>
Całkowity zysk/strata		-6 097	-769	-693%	-5 328
<i>Rentowność całkowita</i>		<i>-2,7%</i>	<i>-0,4%</i>		<i>-2,3%</i>

(*)Dane finansowe przedstawione w tabeli nr 2 w stosunku do sprawozdania finansowego zostały zmodyfikowane w ten sposób, że wszystkie operacje związane z restrukturyzacją nierentownych sklepów części modowej zostały pokazane w jednej pozycji 'Wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów'. Składają się na to pozycje: (i) pozostałe przychodów i kosztów operacyjnych, to jest odpisy aktualizujące należności od spółek prowadzących takie sklepy oraz odpisy aktualizujące wartość aktywów trwałych w takich sklepach, (ii) przychody i koszty finansowe w zakresie odpisów aktualizujących pożyczki udzielone spółkom prowadzącym takie sklepy oraz kapitały tych spółek i (iii) wynik na wyjściu z Grupy Redan tych spółek w rezultacie utraty nad nimi kontroli, jako konsekwencji otwarcia postępowania upadłościowego tych spółek lub sprzedaży ich udziałów.

W pierwszym półroczu 2014 r. Grupa Redan uzyskała zysk na poziomie wyniku na sprzedaży w wysokości 3,3 mln zł. Oznacza to wzrost w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o 3 mln zł. Jest to efektem:

- wzrostu o +4,4 mln zł wyniku części dyskontowej,
- wzrostu o +0,9 mln zł wyniku części modowej w Polsce
- zmniejszenia o -2,2 mln zł wyniku działalności części modowej na rynkach zagranicznych

Poprawa wyników - z wyłączeniem wpływu Ukrainy na część modową - jest konsekwencją zmian strategii oraz jej konsekwentnego wdrażania w obu segmentach działalności Grupy. Negatywnie na wyniki części modowej, a tym samym całej Grupy, wpłynęła sytuacja polityczna na Ukrainie. Szczegółowe omówienie wyników na obu rynkach, w tym sytuacji na Ukrainie, znajduje się w Rozdziale 4.

W I półroczu 2014 r. saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było ujemne i wyniosło -1,2 mln zł, co oznacza iż jest ono lepsze niż osiągnięte w zeszłym roku. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 3.

Tabela nr 2. Zestawienie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych za pierwsze półrocze 2014 i 2013 r.

	1 H 2014	1 H 2013
Niedobory niezawinione	-785	-1 706
Saldo rezerw na należności	-637	-1 233
Saldo aktualizujące wartość zobowiązań	-241	114
Darowizny	-132	-100
Saldo ze zbycia niefinansowych aktywów	-120	-315
Refaktury	9	27
Dotacje	30	7
Saldo odszkodowań	45	583
Pozostałe	93	31
Pozostała sprzedaż	254	170
Saldo odpisów aktualizujących aktywa trwałe	276	382
Razem	-1 208	-2 040

Najważniejsze pozycje wynikają z:

- o saldo niezawinionych niedoborów towarów

Jest to przede wszystkim wynik (i) prowadzonych krocząco inwentaryzacji towarów w sieci sklepów Textilmarket, (ii) inwentaryzacji towarów w magazynach.

Zmiana r/r wynika z mniejszej liczby przeprowadzonych inwentaryzacji oraz spadku wskaźnika niedoborów oraz faktu, iż w analogicznym okresie roku 2013 była przeprowadzona inwentaryzacja magazynu centralnego części modowej. Saldo niedoborów w pierwszym półroczu 2013 w Adesso wyniosła 1,2 mln zł natomiast w porównywalnym okresie roku 2014 0,9 mln zł. Saldo niedoborów w części modowej w pierwszym półroczu 2013 wyniosła 0,6 mln zł natomiast w roku 2014 0,01 mln zł. W pierwszym półroczu 2014 na rynkach zagranicznych wystąpiło dodatnie saldo 0,1 mln zł nadwyżki towarów.

- o odpis na należności

Jest to zmiana odpisu aktualizującego wartość należności od kontrahentów hurtowych.

- o przekazane darowizny

Są to przekazane na rzecz Fundacji Pomocy Dzieciom Happy Kids darowizny będące marżą na sprzedaży toreb reklamowych z logiem fundacji w sklepach.

- o saldo odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych

Są to rozwiązania odpisów aktualizujących wartość nakładów na adaptacje lokali na sklepy własne części modowej. Rozwiązania te są wynikiem wykorzystania odpisów w miarę użytkowania wyposażenia sklepów.

W pierwszym półroczu 2014 r. saldo pozostałych przychodów i kosztów finansowych było ujemne i wyniosło -2,2 mln zł., czyli na poziomie analogicznym do zeszłorocznego. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 4.

Tabela nr 3. Zestawienie przychodów i kosztów finansowych za pierwsze półrocze 2014 i 2013 r.

	1H 2014	1H 2013
Koszty odsetkowe, prowizje itp.	-1 376	-1 839
Saldo różnic kursowych	-753	-785
Pozostałe	-199	-305
Saldo aktualizacji wart. inwestycji krótkoterm.	0	547
Przychody z odsetek, dywidend	100	279
Razem	-2 228	-2 103

- o Koszty odsetkowe

Są przede wszystkim efektem zadłużenia Grupy - zaciągniętych zobowiązań leasingowych i kredytowych, a także emisji obligacji serii E1 i E2 oraz C. Obniżenie tej wartości wynika z niższych kosztów obsługi długu oraz jego niższej wartości będącej konsekwencją spłaty oraz konwersji części obligacji na akcje.

- o Różnice kursowe

W pierwszej połowie 2014 r. Grupa poniosła stratę na wycenie pozycji walutowej - 0,8 mln zł

Na poziomie całkowitego zysku pokazane są także różnice kursowe z przeliczenia zagranicznych jednostek zależnych – w I półroczu 2014 r. wystąpiła przewaga różnic ujemnych (-4 mln zł). Tak duża strata na wycenie jednostek zależnych jest związana z osłabieniem w trakcie pierwszego półrocza 2014 r.:

- ukraińskiej hrywny o 31%, co przełożyło się na 4,1 mln zł straty na przeliczeniu jednostki zależnej.
- rosyjskiego rubla o 2%, co przełożyło się na 31 tys. zł zysku na przeliczeniu jednostki zależnej.

W I półroczu 2014 r. nastąpiła istotna zmiana podatku dochodowego w porównaniu do tego samego okresu roku poprzedniego. W br CIT jest kwotą pomniejszającą zysk przed opodatkowaniem w wysokości 1,4 mln zł podczas gdy w roku 2013 była to kwota 0,5 mln zł. Zmiana sytuacji w zakresie podatku dochodowego wynika przede wszystkim z przekształcenia w dniu 11 lipca 2013 r. formy prawnej Adesso ze spółki komandytowo-akcyjnej w spółkę akcyjną. Jako spółka komandytowo akcyjna Adesso nie było podatnikiem podatku dochodowego od osób prawnych – dochód był opodatkowany u komplementariusza, którym był Redan, co powodowało, że był on kompensowany ze stratami podatkowymi Redan. Po zmianie formy prawnej nie jest to możliwe. Podatek

dochodowy Adesso SA za I połowę 2014 wyniósł 1,2 mln zł. Dodatkowo część odroczonego podatku zmieniła się r/r o - 2,8 mln co jest wynikiem przed wszystkim zawiązanych w zeszłym roku aktywów na odroczonego podatku dochodowego a w tym roku ich realizacją.

Wyniki I półrocza 2014 r. pokazują wyraźną poprawę w stosunku do 2013 r. Na poziomie zysku na sprzedaży, zysku operacyjnego i przed opodatkowaniem są one co najmniej o 3 mln zł lepsze niż rok temu. Decydujący wpływ ma na to dynamiczny wzrost zysków sieci TextilMarket, ale także poprawę widać w działalności części modowej w Polsce. Wyniki Fashion są jednak obciążone konsekwencjami wynikającymi z sytuacji, jaka ma miejsce na Ukrainie. Gorsze wyniki operacyjne w tym kraju, dewaluacja ukraińskiej hrywny i związana z tym wycena jednostek zagranicznych powoduje, że poprawa wyników części modowej nie jest wyraźnie widoczna. Tym niemniej zmiana ta stopniowo następuje.

Bilans

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

Tabela nr 4. Aktywa Grupy Redan po pierwszym półroczu 2014 i 2013 r.

Lp.	Wyszczególnienie	30.06.2014		30.06.2013		Zmiana stanu	
		kwota	%	kwota	%	Wart	%
						2014/2013	
A.	Aktywa trwałe	36 336	19%	39 967	22%	-3 631	-9%
I.	Wartości niematerialne i prawne	6 050	3%	5 364	3%	686	13%
II.	Wartość firmy	68	0%	68	0%	0	0%
III.	Rzeczowe aktywa trwałe	18 466	10%	22 496	12%	-4 030	-18%
IV.	Należności długoterminowe	2 770	1%	2 836	2%	-66	-2%
V.	Inwestycje długoterminowe	0	0%	0	0%	0	0%
VI.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	8 983	5%	9 203	5%	-220	-2%
B.	Aktywa obrotowe	150 193	81%	143 247	78%	6 946	5%
I.	Zapasy	117 865	63%	108 929	59%	8 936	8%
II.	Należności krótkoterminowe	23 330	13%	27 642	15%	-4 312	-16%
III.	Inwestycje krótkoterminowe	7 036	4%	5 768	3%	1 268	22%
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia m/o	918	0%	908	0%	10	1%
V.	Składniki aktywów przeznaczone do sprzedaży	1 044	1%	0	0%	1 044	0%
Aktywa razem		186 529	100%	183 214	100%	3 315	2%

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 30 czerwca 2014 r. zwiększyła się o 2 % (3,3 mln zł) w porównaniu ze stanem na koniec analogicznego okresu 2013. Wpłynął na to przede wszystkim wzrost wartości aktywów obrotowych.

W aktywach najistotniejsze zmiany zaszły w pozycjach:

- o 3,6 mln zł (- 9%) spadł majątek trwały, wynika to przede wszystkim z dokonanych odpisów aktualizujących wartość nakładów na sklepy własne, z umorzeniem

istniejących nakładów, a zarazem ze wstrzymaniem rozwoju sieci własnych w części modowej, a ograniczeniem w 2013 w części dyskontowej;

- o o 8,9 mln zł (+ 8 %) zwiększył się stan zapasów;
- o o 1,3 mln zł (+ 22%) zwiększyły się inwestycje krótkoterminowe, czyli środki pieniężne;
- o o -4,3 mln zł (- 16 %) spadły należności krótkoterminowe, wynika to przede wszystkim ze zmiany struktury sprzedaży. W pierwszym półroczu 2014 nastąpił spadek sprzedaży w Rosji oraz na Ukrainie w porównaniu z okresem porównywalnym, a należności są generowane głównie od odbiorców w tych krajach;
- o o 1 mln zł - zwiększyły się składniki aktywów przeznaczone do sprzedaży wynika to z faktu zakwalifikowania do tej pozycji wyposażenia sklepów przeznaczonych do planowanej transakcji leasingu zwrotnego.

Tabela nr 5. Pasywa Grupy Redan po pierwszym półroczu 2014 i 2013 r.

Lp	Wyszczególnienie	30.06.2014		30.06.2013		Zmiana stanu	
		kwota	%	Kwota	%	2014/2013	%
			Udziału		udziału		
A.	Kapitał (fundusz) własny	45 941	25%	46 429	25%	-488	-1%
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	26 938	14%	26 938	15%	0	0%
II.	Kapitał (fundusz) zapasowy	105 228	56%	96 236	53%	8 992	9%
III.	Pozostałe kapitały rezerwowe	26 575	14%	24 923	14%	1 652	7%
IV.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	-106 703	-57%	-100 130	-55%	-6 573	7%
V.	Zysk (strata) netto	-6 096	-3%	-1 538	-1%	-4 558	296%
B.	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	140 588	75%	136 785	75%	3 803	3%
I.	Rezerwy na zobowiązania	2 927	2%	5 021	3%	-2 094	-42%
II.	Zobowiązania długoterminowe	20 915	11%	4 005	2%	16 910	422%
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	115 455	62%	127 578	70%	-12 123	-10%
IV.	Rozliczenia międzyokresowe	1 293	1%	181	0%	1 111	613%
Pasywa razem		186 529	100%	183 214	100%	3 315	2%

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 30 czerwca 2014 r. wzrosła o 2 % (3,3 mln zł) w porównaniu ze stanem na koniec analogicznego okresu 2013.

Wynika to przede wszystkim z wzrostu zobowiązań o 4,7 mln zł. Zmiany zobowiązań prezentuje poniższa tabela.

Tabela nr 6. Zmiana zobowiązań Grupy Redan po pierwszym półroczu 2014 i 2013 r. [tys. PLN]

Zobowiązania	30.06.2014	30.06.2013	Zm. wart.	Zm. %
Długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	8 943	307	8 636	97%
Pozostałe zobowiązania finansowe	11 008	2 083	8 925	81%
Zobowiązania z tytułu świadczeń emerytalnych	52	45	7	13%
Rezerwa na podatek odroczoney	858	370	488	57%
Pozostałe zobowiązania	54	1 200	-1 146	-2122%

Zobowiązania długoterminowe razem	20 915	4 005	16 910	81%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	75 498	65 409	10 089	13%
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	22 018	34 783	-12 765	-58%
Pozostałe zobowiązania finansowe	5 294	16 085	-10 791	-204%
Bieżące zobowiązania podatkowe	7 688	7 449	239	3%
Pozostałe zobowiązania	4 956	3 852	1 104	22%
Zobowiązania krótkoterminowe razem	115 454	127 578	-12 124	-11%
Zobowiązania	136 369	131 583	4 786	3,6%

Podstawową różnicą r/r jest zmiana terminów zapadalności kredytów (pozycja *kredyty i pożyczki bankowe*) i obligacji (*pozostałe zobowiązania finansowe*). Na 30 czerwca 2013 r. były one pokazane w zobowiązaniach krótkoterminowych. W br – jako konsekwencja zmiany harmonogramów ich spłaty wynikających z umowy z dnia 31 lipca 2013 r. z instytucjami finansowymi, kwota kredytów i pożyczek bankowych w wysokości 8,6 mln zł (uwzględniając bieżącą obsługę zobowiązań) została pokazana w zobowiązaniach długoterminowych.

Ponadto wzrost zapasów towarów został sfinansowany zwiększeniem zobowiązań z tytułu dostaw i usług. Dotyczy to części modowej. W części dyskontowej nastąpił spadek zobowiązań.

Rachunek przepływów pieniężnych

W tabeli poniżej przedstawiono analizę przepływów pieniężnych Grupy Kapitałowej Redan.

Tabela nr 7. Podsumowanie przepływów pieniężnych Grupy Redan w pierwszym półroczu 2014 i 2013 roku

Przepływy pieniężne netto z działalności:	IH 2014	IH 2013
Operacyjnej	-11 982	-6 914
Inwestycyjnej	-2 294	-1 631
Finansowej	80	821
Przepływy pieniężne netto razem	-14 196	-7 724
Środki pieniężne na koniec okresu	6 245	5 768

W pierwszy półroczu 2014 r. Grupa Redan wygenerowała ujemne saldo przepływów z działalności operacyjnej. Największy wpływ na tę pozycję miały:

- uzyskana całkowita strata oraz jej korekty o pozycje niezwiązane z przepływami środków pieniężnych w łącznej kwocie 3,9 mln zł.
- spadek środków pieniężnych o 9,0 mln zł wynika ze zmiany kapitału obrotowego (spadek krótkoterminowych zobowiązań handlowych o 11 mln zł przy równoczesnym zwiększeniu wartości zapasów o 1,3 mln zł i spadku poziomu należności o 3,3 mln zł)
- 2,1 mln zł zapłaconego podatku dochodowego.

Ujemne saldo przepływów z działalności inwestycyjnej wynika przede wszystkim z poniesionych wydatków na rozwój sieci sklepów TextilMarket oraz nakładów na infrastrukturę IT.

Działalność finansowa w I połowie 2014 r. wygenerowała dodatnie przepływy poniżej 0,1 mln zł. w wyniku zaciągnięcia nowych zobowiązań m.in. w formie bankowego odroczenia płatności za towary (+3,5 mln zł), spłaty dotychczasowych zobowiązań finansowych zgodnie z harmonogramami dostępności (2,1 mln zł), bieżącej obsługi zobowiązań leasingowych i pożyczkowych (-2,3 mln zł) oraz uzyskania dotacji związanej z realizowanym w GK Redan projektem EFS (+ 1 mln zł).

Ujemne przepływy pieniężne w pierwszym półroczu w dużej mierze wynikają z sezonowości przychodów ze sprzedaży oraz płatności zobowiązań. Największe dodatnie przepływy pieniężne w branży odzieżowej generowane są w IV kwartale roku, a zobowiązanie z tytułu podatku VAT za grudzień – najlepszy miesiąc sprzedażowo – przypada do zapłaty w styczniu roku kolejnego.

Analiza wskaźnikowa wyników

Tabela nr 8. Analiza wskaźnikowa wyników Grupy Redan po pierwszym półroczu 2014 i 2013 roku

	1H2014	1H2013
	Wskaźniki rentowności	
Rentowność majątku (ROA)	-1,10%	-1,20%

Rentowność sprzedaży netto (ROS)	-0,90%	-1,05%
Rentowność kapitału własnego (ROE)	-4,45%	-4,75%
Skorygowana rentowność majątku	-0,41%	-0,35%
Wskaźniki płynności finansowej		
Wskaźnik płynności finansowej I stopnia	1,30	1,12
Wskaźnik płynności finansowej II stopnia	0,28	0,27
Wskaźnik płynności finansowej III stopnia	0,05	0,05
Wskaźnik handlowej zdolności kredytowej	0,35	0,24
Wskaźniki rotacji (obrotowość)		
Szybkość obrotu zapasów (w dniach)	163	164
Spływ należności z tyt. dostaw (w dniach)	14	19
Spłata zobowiązań z tyt. dostaw (w dniach)	60	56

Zasady wyliczania wskaźników:

- **wskaźnik rentowności aktywów (ROA)** – zysk netto/stan aktywów na koniec danego roku,
- **wskaźniki rentowności sprzedaży netto (ROS)** – stosunek wyniku netto do przychodów ze sprzedaży netto,
- **wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE)** – zysk netto/stan kapitałów własnych na koniec danego roku,
- **skorygowana rentowność majątku** - stosunek skorygowanego o odsetki wyniku netto do aktywów
- **wskaźnik płynności finansowej I stopnia** – liczony jako (aktywa obrotowe - należności z tyt. dostaw i usług powyżej 12 mc) / (zobowiązania krótkoterminowych – zobowiązania krótkoterminowych powyżej 12 mc)
- **wskaźnik płynności finansowej II stopnia** – liczony jako (aktywa obrotowe - zapasy – krótko terminowe RMK czynne – należności z tytułu dostaw i usług pow. 12 mc) / (zobowiązania krótkoterminowe. - zobowiązania z tytułu dostaw i usług pow. 12 mc)
- **wskaźnik płynności finansowej III stopnia** – liczony jako inwestycje krótkoterminowe / (zobowiązania krótkoterminowe - zobowiązani. z tytułu dostaw i usług pow. 12 mc)
- **wskaźnik handlowej zdolności kredytowej** – liczony jako należności z tytułu dostaw i usług / zobowiązania z tytułu dostaw i usług
- **cykl rotacji zapasów** – stosunek stanu zapasów na koniec danego okresu do wartości sprzedanych towarów i materiałów za dany okres, pomnożony przez liczbę dni w okresie,
- **cykl rotacji należności** – stosunek stanu należności z tt. Dostaw i usług 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 z tt. Dostaw i usług na koniec danego okresu do okresu do wartości sprzedanych towarów i materiałów, pomnożony przez liczbę dni w okresie.

Poprawa wskaźników rentowności pokazuje, iż pomimo trudnej sytuacji makroekonomicznej spółka umiejętnie minimalizuje ich negatywny wpływ na wynik oraz skutecznie wdraża założoną w roku 2013 strategię.

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia wzrósł w badanym okresie o 0,2 i osiągnął wartość 1,3 co należy ocenić pozytywnie i wskazuje to na wyższą zdolność spółki do regularnego regulowania zobowiązań bieżących. Pozostałe wskaźniki płynności utrzymały się na podobnym do zeszłorocznego i charakterystycznego dla branży handlowej poziomie.

4. Podział wyniku Grupy Redan na kanały dystrybucji

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne kanały dystrybucji Grupy Kapitałowej Redan po pierwszym półroczu 2014 r.

Tabela nr 9. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan w I półroczu 2014 na kanały dystrybucji

	w tys. PLN	dyskontowy	modowy	koszty zarządu i działalność pozaoper.	Grupa Redan
Sprzedaż		121 113	104 958	95	226 165
Zysk brutto na sprzedaży		50 925	45 010	95	96 030
<i>Marża brutto</i>		<i>42,0%</i>	<i>42,9%</i>	<i>100,0%</i>	<i>42,5%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		43 186	48 544	968	92 697
Zysk na sprzedaży		7 739	-3 533	-872	3 333
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		<i>6,4%</i>	<i>-3,4%</i>	<i>-913,9%</i>	<i>1,5%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 242	-143	177	-1 208
Zysk operacyjny		6 497	-3 677	-695	2 125
<i>Marża EBIT</i>		<i>5,4%</i>	<i>-3,5%</i>	<i>-728,1%</i>	<i>0,9%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		31	-1 118	-1 141	-2 228
Wynik na wyjściu z grupy		0	0	0	0
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		6 528	-4 795	-1 836	-104
<i>Rentowność brutto</i>		<i>5,4%</i>	<i>-4,6%</i>	<i>-1923,0%</i>	<i>0,0%</i>

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

Rynek modowy (marki Top Secret, Troll i Drywash) – sprzedaż i marża marek Top Secret, Troll i Drywash w Polsce i zagranicą, sklepy internetowe, 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 niezwiązanych 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 2014 i 2013 r.

	w tys. PLN	1H 2014	1H 2013	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		121 113	106 074	14,2%	15 039
Zysk brutto na sprzedaży		50 925	42 854	18,8%	8 071
<i>Marża brutto</i>		<i>42,0%</i>	<i>40,4%</i>		<i>1,6%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		43 186	39 504	9,3%	3 681
Zysk na sprzedaży		7 739	3 350	131%	4 389
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		<i>6,4%</i>	<i>3,2%</i>		<i>3,2%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 242	-1 069	-16%	-173
Zysk operacyjny		6 497	2 281	185%	4 216
<i>Marża EBIT</i>		<i>5,4%</i>	<i>2,2%</i>		<i>3,2%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		31	-88	-135%	119
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		6 528	2 193	198%	4 335
<i>Rentowność brutto</i>		<i>5,4%</i>	<i>2,1%</i>		<i>3,3%</i>

W pierwszym półroczu 2014 r. część dyskontowa wypracowała wynik przed opodatkowaniem na poziomie 6,5 mln zł, czyli o 4,3 mln zł wyższym niż w roku ubiegłym. Złożył się na to z jednej strony osiągnięty zysk na działalności bieżącej w wysokości 7,7 mln zł który jest konsekwencją dynamicznego przyrostu wolumenu marży handlowej w efekcie zarówno przyrostu sprzedaży jaki i marży % oraz strata na pozostałej działalności operacyjnej - 1,2 mln zł wynikająca przede wszystkim z niedoborów towarowych ujawnionych podczas inwentaryzacji przeprowadzanych w sieci sprzedaży.

Kluczowymi elementami sukcesu są:

- o trafny wybór oferty towarowej

Jednym z podstawowych założeń tworzenia oferty asortymentowej jest utrzymywanie w poszczególnych kategoriach towarowych najniższych cen rynkowych, ale też odważne wprowadzanie nowych wzorów i modeli, zbliżonych do oferty sklepów fashion, jednakże po znacznie niższych cenach. Działania te spotykają się z akceptacją klientów i pozwalają na sukcesywne zwiększanie wartości średniego koszyka zakupów, a tym samym na wzrosty sprzedaży.

Efekt ten nie byłby możliwy do uzyskania bez bogatego i zdywersyfikowanego wachlarza dostawców. Textilmarket uchodzi za atrakcyjnego i wiarygodnego partnera biznesowego, co pozwala na utrzymywanie bardzo dobrych relacji z dostawcami. Skutkuje to dostępem do bardzo atrakcyjnych ofert towarowych, które pozwalają na dalszą maksymalizację marży. Jednocześnie sieć aktywnie zwiększa udział produktów i marek własnych pochodzących z importu. Pozwala to na dodatkowe zróżnicowanie oferty oraz możliwość lepszego dopasowania towarów do potrzeb kupujących.

Dzięki temu w br. sieć osiągnęła poziom marży procentowej na poziomie 42 % (+1,6 pp. r/r).

o efektywne akcje marketingowe

Jednym z elementów sukcesu osiągniętego w cały pierwszym półroczu było dotarcie do klienta oraz skuteczne „zaproszenie” go do sklepów. Zostało to osiągnięte dzięki nowoczesnym i adekwatnym działaniom marketingowym. Są to m.in. cieszące się dużą popularnością wśród klientów gazetki promocyjne, kolportowane do domów.

Oferty promocyjne dobierane są pod kątem okresu sprzedaży, atrakcyjności poszczególnych modeli, oczekiwań klientów oraz ceny. W okresie promocji znacząco wzrasta sprzedaż całości asortymentu, a nie tylko promowanych artykułów.

Ilość zrealizowanych transakcji na metr kwadratowy w ujęciu r/r wzrosła o prawie 9%.

o zmiany w sposobie prezentacji oferty w sklepach

W 2013 roku zapoczątkowano zmiany mające na celu znaczącą poprawę prezentacji towarów w modelu sieci dyskontowej. Szczególnie istotna jest dobra i czytelna komunikacja produktowa oraz poprawne rozmieszczenie artykułów, a co za tym idzie możliwość szybkiego i łatwego dostępu do wybranego towaru.

o wdrożenie systemu agencyjnego

Sukcesem jest konsekwentnie realizowany program agencyjny w sklepach. Polega on na przekazaniu sklepów w zarządzanie agentowi, który odpowiada za całość procesu obsługi sprzedaży. Skonstruowany system wynagrodzeń agenta premiuje przekraczanie sprzedaży detalicznej. Sklepy te charakteryzują się większą dynamiką sprzedaży niż sklepy zarządzane tradycyjnie. Na koniec czerwca 2014 roku w tym systemie funkcjonowało już 28% sklepów

o rozwój sieci sprzedaży oraz nowych kanałów dystrybucji

Istotnym elementem osiągania coraz lepszych wyników jest powiększanie sieci sklepów o nowe, dobrze funkcjonujące placówki oraz przenoszenie sklepów, których wyniki pogarszają się do nowych, atrakcyjniejszych punktów. Decyzje o nowych lokalizacjach podejmowana są po bardzo dokładnych analizach otoczenia konkurencyjnego oraz potencjalnego popytu. Efektem tego jest przyspieszenie procesu dojrzewania nowootwartych placówek.

W ostatnich dniach kwietnia br. został uruchomiony pierwszy w kraju internetowy odzieżowy sklep dyskontowy www.txm24.pl. Choć jego udział w sprzedaży w pierwszym okresie nie będzie duży, to jednak – korzystając z doświadczeń części modowej – oczekiwany jest dynamiczny przyrost obrotów. Znaczenie tego kanału dystrybucji na pewno będzie rosło coraz szybciej.

Poza rozwojem sklepów w Polsce sieć TextilMarket rozpoczął proces otwarć za granicą . Pierwszy sklep został otwarty na Słowacji, w perspektywie są kolejne otwarcia na tym rynku oraz na rynku czeskim. Do końca 2014 r. uruchomimy łącznie 6 sklepów zagranicznych.

o optymalizacji kosztów funkcjonowania

Uzyskiwanym wzrostom sprzedaży i marży towarzyszy jednocześnie utrzymywanie niskich kosztów funkcjonowania. Jest to możliwe dzięki stałemu renegotjowaniu

stawek czynszów najmu sklepów oraz optymalizacji kosztów wynagrodzeń i PFRON. Przyrost kosztów centrali w pierwszym półroczu o 1,2 mln zł jest przede wszystkim konsekwencją wzrostu kosztów związanych z akcjami marketingowymi, jakie w analogicznym okresie roku poprzedniego nie były prowadzone na taką skalę.

Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w wysokości - 1,2 mln zł. wynika z niedoborów towarowych ujawnionych podczas inwentaryzacji przeprowadzanych cały czas w sieci sprzedaży. Poziom tych niedoborów wyniósł ok. 0,9 mln zł.

Sieć sklepów Textilmarket na koniec czerwca 2014 r. składała się z 296 sklepów własnych w Polsce i miała łączną powierzchnię ok. 63,7 tys. m², to jest o 5 % większą niż rok wcześniej.

W ocenie zarządu wyniki uzyskane w pierwszym półroczu 2014 r. są dużym sukcesem. Ponieważ wdrażane zmiany mają charakter trwały, stanowi to w ocenie zarządu, zapowiedź bardzo dobrych wyników, które część dyskontowa wypracuje w całym 2014 r. Jednocześnie zapoczątkowane działania prorozwojowe dają perspektywę długookresowego wzrostu.

Wynik rynku modowego



„Best fashion world to express yourself”

Tabela nr 11. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów rynku modowego za pierwsze półrocze 2014 i 2013 r.

	w tys. PLN	1H 2014	1H 2013*	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		104 958	104 573	0,4%	385
Zysk brutto na sprzedaży		45 010	47 965	-6,2%	-2 955
	<i>Marża brutto</i>	42,9%	45,9%		-3,0%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		48 544	50 701	-4,3%	-2 158
Zysk na sprzedaży		-3 533	-2 736	-29%	-797
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	-3,4%	-2,6%		-0,8%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-143	-1 663	91%	1 519
Zysk operacyjny		-3 677	-4 399	16%	722
	<i>Marża EBIT</i>	-3,5%	-4,2%		0,7%
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-1 118	-903	24%	-215
Wynik na wyjściu z grupy		0	-162	-100%	162
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-4 795	-5 464	12%	669
	<i>Rentowność brutto</i>	-4,6%	-5,2%		0,7%

(*)Dane finansowe przedstawione w tabeli nr 12 w stosunku do sprawozdania finansowego zostały zmodyfikowane w ten sposób, że wszystkie operacje związane z restrukturyzacją nierentownych sklepów części modowej zostały pokazane w jednej

pozycji 'Wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów'. Składają się na to pozycje: (i) pozostałe przychodów i kosztów operacyjnych, to jest odpisy aktualizujące należności od spółek prowadzących takie sklepy oraz odpisy aktualizujące wartość aktywów trwałych w takich sklepach, (ii) przychody i koszty finansowe w zakresie odpisów aktualizujących pożyczki udzielone spółkom prowadzącym takie sklepy oraz kapitały tych spółek i (iii) wynik na wyjściu z Grupy Redan tych spółek w rezultacie utraty nad nimi kontroli, jako konsekwencji otwarcia postępowania upadłościowego tych spółek lub sprzedaży ich udziałów.

W pierwszym półroczu 2014 r. na rynku modowym Grupa Redan uzyskała wynik którego interpretacja nie jest jednoznaczna. Wynik przed opodatkowaniem poprawił się r/r o 0,7 mln zł. Z drugiej strony strata na poziomie zysku na sprzedaży w wysokości 3,5 mln zł oznacza wynik o 0,8 mln zł niższy niż w roku ubiegłym. Jednakże składa się na to poprawa wyniku w Polsce (+0,9 mln zł) oraz pogorszenie w działalności zagranicznej (-2,0 mln zł), w tym przede wszystkim na Ukrainie. Poniższe tabele prezentują podział wyniku części modowej na poszczególne rynki.

Tabela nr 13. Podział wyniku części modowej w I półroczu 2014

Rynek	PL	ZAGR	stoki PL	Centrala	RAZEM
Sprzedaż	80 021	23 842	1 095		104 957
Marża	37 990	8 421	-1 400		45 010
marża%	47,5%	35,3%			42,9%
Koszty	35 775	6 865	195	5 708	48 544
wynik na sprzedaży	2 214	1 556	-1 596	-5 708	-3 533
ROS %	2,8%	6,5%	-145,7%		-3,4%

Tabela nr 14. Podział wyniku części modowej w I półroczu 2013

Rynek	PL	ZAGR	stoki PL	Centrala	RAZEM
Sprzedaż	72 955	31 016	601		104 573
Marża	35 713	13 813	-1 561		47 965
marża%	49,0%	44,5%			45,9%
Koszty	34 396	10 220	143	5 942	50 701
wynik na sprzedaży	1 317	3 592	-1 704	-5 942	-2 736
ROS %	1,8%	11,6%	-283,5%		-2,6%

- źródła poprawy wyniku części modowej w Polsce
 - zmiana polityki cenowej a wzrost sprzedaży

Począwszy od sezonu jesień/zima 2013 została zmodyfikowana polityka cenowa. Ceny startowe produktów marek Top Secret, Troll i DryWash zostały nieznacznie obniżone do cen rynkowych. Polityka ta jest kontynuowana także w sezonie wiosna/lato 2014. Pozwoliło to na wzrost efektywności sprzedaży – sprzedaż sklepów porównywalnych (to jest takich, które działały w tych samych miesiącach bieżącego i poprzedniego roku) na rynku polskim wzrosła w I połowie br. o 8,3 % r/r. Spowodowało jednak obniżenie marży handlowej o 1,5 pp.

- o zmiany w ofercie produktowej

Cały czas wprowadzamy zmiany w oferowanych klientom produktach w celu zwiększenia poziomów sprzedaży. Podstawowym celem tych działań jest uzyskanie najlepszej kolekcji tzn. spełniającej w największym stopniu potrzeby klientów z grupy docelowej marek Top Secret, Troll i Drywash. Zmiany te są wprowadzane od dwóch sezonów i przynoszą stopniowo zamierzone efekty. W celu ich zdyktowania zostały przeprowadzone zmiany personalne oraz organizacyjne wewnątrz firmy.

- o zmiana struktury sprzedaży pomiędzy kanałami dystrybucji w Polsce

Jednym ze źródeł poprawy wyniku jest zwiększenie rentownych kanałów dystrybucji w Polsce (sklepów franczyzowych oraz e-commerce) oraz wyeliminowanie nierentownych placówek, które działały głównie w ramach sklepów własnych. Poniższa tabela pokazuje zmiany w strukturze sprzedaży części modowej w porównaniu do roku poprzedniego.

Tabela nr 12. Struktura sprzedaży na rynku modowym w Polsce pomiędzy najważniejszymi kanałami dystrybucji w I półroczu 2014 r. i 2013 r.

	1H2014	struktura	1H2013	struktura	zmian r/r
sklepy własne	18 388	23%	22 543	31%	-18%
sklepy franczyzowe	47 123	59%	37 892	52%	24%
e-commerce	12 884	16%	11 516	16%	12%
Pozostałe	1 626	2%	1 005	1%	62%
RAZEM	80 021		72 955		10%

- zagraniczna działalność modowa (Ukraina i Rosja)

W pierwszym półroczu 2014 r. sprzedaż na Ukrainie i w Rosji stanowiła 20 % przychodów całej części modowej Grupy Redan. Oznacza to spadek z 28 % w roku 2013. Wynik na tej części działalności obniżył się na poziomie wyniku na sprzedaży o 2,1 mln zł. Jest to konsekwencja obecnej sytuacji geopolitycznej i jej przełożenia na sytuację ekonomiczną, czyli spadek popytu oraz osłabienie hrywny ukraińskiej i rosyjskiego rubla do amerykańskiego dolara (w którym rozliczany jest zakup towarów) i polskiego złotego (w którym prezentowane są sprawozdania). W konsekwencji przekłada się na spadek sprzedaży i marży - szczególnie na rynku ukraińskim.

Spadek sprzedaży oraz wpływ osłabienia UAH wobec PLN widać wyraźnie w sklepach porównywalnych (to jest takich, które działały w tych samych miesiącach bieżącego i poprzedniego roku).

Tabela nr 16. Sprzedaż detaliczna sklepów porównywalnych na Ukrainie w pierwszym półroczu 2014 i 2013 (UAH i PLN)

	1H 2014	1H 2013	zmiana Δ	zmiana %
Sprzedaż UAH	37 570	42 803	-5 234	-12%
Sprzedaż PLN	10 670	16 894	-6 225	-37%

Jednocześnie jednak, pomimo trudnej sytuacji na rynku, sklep on-line działający na Ukrainie odnotował przyrost sprzedaży o 57% w UAH (o 7,5% w PLN) r/r.

Zostały podjęte następujące działania mające na celu dostosowanie do sytuacji na rynku ukraińskim:

- o zmiany cen detalicznych

Dewaluacja UAH wobec USD prowadzi do zmniejszenia marży handlowej. W celu przeciwdziałania temu zjawisku wraz ze zmianami kursów są stopniowo podwyższane ceny detaliczne. Cały czas jest na bieżąco monitorowany poziom cen konkurentów, tak, aby ceny te odzwierciedlały poziom rynkowy.

- o dostosowanie dostaw towarów do zmniejszonej sprzedaży

Wobec spadku popytu, a tym samym sprzedaży, zmniejszono ilości towarów wysyłanych na Ukrainę. Dostawy są na bieżąco dostosowywane do popytu oraz aktualnych informacji o liczbie działających sklepów.

- o renegocjacje stawek najmu sklepów własnych

W celu zmniejszenia dynamiki wzrostu kosztów najmu w związku z faktem, że większość czynszu jest denominowana w USD. Na tym polu zostały osiągnięte sukcesy, gdyż koszty czynszu sklepów porównywalnych zwiększyły się o 1%, podczas gdy dewaluacja UAH wobec USD wyniosła 33%;

- o zamknięcia sklepów

Spadek przychodów spowodował, że część sklepów przestała być rentowna. Zmniejszyła się także rotacja towarów w sklepach co stanowi zagrożenie, że po zakończeniu sezonu może zostać większa liczba niesprzedanych towarów. Od początku 2014 r. do dnia sporządzenia niniejszej informacji zostały zamknięte 3 sklepy franczyzowe i 2 własne, a jednocześnie zostało otwartych 9 nowych sklepów franczyzowych. Do końca 2014 r. rozważana jest możliwość zamknięcia 2 kolejnych sklepów własnych oraz 6 franczyzowych. Rentowność i rotacja towarów w sklepach jest monitorowana na bieżąco.

- o intensyfikacja wyprzedaży towarów z poprzednich sezonów

W celu bardziej efektywnej wyprzedaży towarów z poprzednich sezonów została podjęta decyzja o otwarciu kilku sklepów outletowych. Dotychczas zostały uruchomione 4 takie placówki. Dzięki temu zostaną zmniejszone stany magazynowe zarówno obecne jak i potencjalnie przyszłe, a jednocześnie uzyskane ze sprzedaży środki pozwolą na zmniejszenie zobowiązań wobec Redan SA.

- o ujemne różnice kursowe

Oslabienie UAH wobec PLN spowodowało naliczenie różnic kursowych z przeliczenia sprawozdań finansowych spółki ukraińskiej na PLN, które są pokazywane w rachunku pozostałych całkowitych dochodów. Za I półrocze 2014 r. zostały one naliczone w wysokości 4,1 mln zł. (4,2 mln zł po I kwartale 2014 r.). Wynika to z wartości należności Redan SA od spółki ukraińskiej powiększonych o kapitały własne tej spółki, które na 30.06.2014 wynosiły 4,2 mln USD (5,6 mln USD na 31.03.2014). W momencie spłaty zobowiązań przez spółkę ukraińską na rzecz Redan SA – o ile nie nastąpi odwrócenie zmian kursów walut – te ujemne

różnice z innych całkowitych dochodów zostaną przeniesione do kosztów finansowych jako zrealizowane. W I połowie 2014 r. jest to wartość 4,1 mln zł.

- Wyprzedaż stoków

Osobnym elementem mającym wpływ na wynik części modowej jako całości są działania związane z wyprzedażą towarów z poprzednich sezonów lub aktualizacją wartości towarów. W I połowie br. uzyskany wynik r/r jest nieznacznie lepszy, za to wartość przychodów wyższa. Oznacza to poprawę efektywności tej działalności, której podstawowym celem jest odzyskanie środków pieniężnych zamrożonych w zapasach.

- Koszty centrali części modowej

Ta pozycja obejmuje koszty takich zadań, które nie są przypisane wprost do operacji na określonym rynku czyli m.in. koszty kreowania produktu, obsługi zakupu, budowania marek oraz zarządzania całością części modowej. Koszty te spadły o 4% r/r.

Saldo pozostałych kosztów i przychodów operacyjnych uległo poprawie w stosunku do roku ubiegłym co jest konsekwencją przed wszystkim obciążenie wyniku roku ubiegłego wynikiem inwentaryzacji magazynu centralnego oraz niższą kwotą zawiązanym rezerw należności handlowe.

Wynik na poziomie finansowym obciążają również ujemne różnice kursowe będące wynikiem przed wszystkim osłabienia ukraińskiej hrywny w stosunku do amerykańskiego dolara. Dodatkowo na poziomie całkowitego zysku pokazane są także różnice kursowe z przeliczenia zagranicznych jednostek zależnych – w I półroczu 2014 r. wystąpiła przewaga różnic ujemnych (-4 mln zł).

Na koniec czerwca 2014 r. łączna powierzchnia sieci sklepów części modowej wynosiła 39,8 tys. mkw, co oznacza wzrost o 2 % wobec stanu rok wcześniej. Liczba sklepów na rynku modowym wynosiła 236 sklepy – w tym 40 własnych i 187 franczyzowych – oraz 98 multibrandowe kornery franczyzowe. W ujęciu geograficznym jest to 174 sklepów działających na rynku polskim (bez kornierów multibrandowych) oraz 62 zagranicą (na Ukrainie i w Rosji).

W II połowie br. zarząd oczekuje dalszej poprawy wyników na rynku polskim. Głównym czynnikiem na to wpływającym będzie wprowadzenie do sprzedaży kolekcji jesień/zima, która jest lepiej przygotowana od poprzednich. Jednak pomimo dominującego znaczenia rynku polskiego, wyniki całej części modowej będą w dużym stopniu uzależnione od sytuacji na rynkach zagranicznych – głównie na Ukrainie.

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

Podstawowe czynniki, które będą miały wpływ na skonsolidowane wyniki Grupy Redan w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału to:

- tempo wzrostu gospodarczego w Polsce i w krajach, w których działa Grupa oraz związana z nim skłonność klientów do konsumpcji;
- rozwój sytuacji politycznej na Ukrainie i skorelowanej z nią skłonności do zakupów;
- zmiana kursu ukraińskiej hrywny i rosyjskiego rubla do dolara amerykańskiego;

- poziom kursu złotego w stosunku do USD (zakupy importowe) i EUR (czynsze denominowane w tej walucie na rynku modowym);
- utrzymanie przez Grupę Redan dotychczasowych możliwości zakupów towarowych z odroczonej terminami płatności;
- utrzymanie obecnego poziomu kapitału obrotowego, w tym efektywne zarządzanie końcówkami kolekcji w procesach wyprzedających.

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 na rynkach, na których działa Grupa

Dla Grupy Kapitałowej Redan szczególne znaczenie ma wielkość popytu konsumpcyjnego, który kształtowany jest przede wszystkim przez dochody i poziom zadłużenia gospodarstw domowych, stopę bezrobocia, wysokość stóp procentowych, wskaźnik nastrojów konsumenckich czy kursy walutowe oraz jak pokazuje obecna sytuacja stabilność geopolityczna. Identyfikowane jest ryzyko, iż w przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej, będące również konsekwencją sytuacji politycznej, spadnie popyt na produkty oferowane przez Grupę Kapitałową Redan, co może negatywnie wpłynąć na osiągnięte wyniki i sytuację finansową. 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 na rynku modowym, jak i dyskontowym) na różnych rynkach. W I połowie 2014 r. udział sprzedaży na rynku ukraińskim i rosyjskim stanowił mniej niż 10 % sprzedaży całej Grupy Kapitałowej (w roku 2013 było to 14 %).

Ryzyko związane z rosnącą konkurencją

Na rynku odzieżowym najwięksi konkurenci zwiększają liczbę sklepów. Wchodzą także nowi gracze. Tempo wzrostu podaży jest większe niż przyrost wydatków konsumentów. Powoduje to, że z roku na rok rynek odzieżowy staje się coraz bardziej konkurencyjny. Dotyczy to zarówno części modowej jak i dyskontowej. Powoduje to walkę konkurencyjną pomiędzy poszczególnymi podmiotami, co może negatywnie wpływać zarówno na wielkość przychodów, jak i rentowność Grupy Kapitałowej Redan.

Ryzyko to jest częściowo redukowane poprzez dywersyfikację działalności Grupy w różnych segmentach (dyskontowy i modowy) jak i kanałach dystrybucji (dynamiczny rozwój e-commerce).

Ryzyko zmiany przepisów celnych i podatkowych

Przepisy celne i podatkowe mają duże znaczenie dla funkcjonowania Grupy Redan. Częste nowelizacje, niespójności oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego nie tylko w Polsce, ale również na Ukrainie i w Rosji, pociągają za sobą potencjalne ryzyko niewłaściwej kwalifikacji dokonanych czynności prawnych.

Spółki z Grupy Redan zlecają produkcję i importują odzież z krajów Dalekiego Wschodu – (Chiny, Bangladesz, Indie, Turcja), zaś taryfy celne są regularnie zmieniane. 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 oraz wsparcia wyspecjalizowanych i profesjonalnych brokerów celnych. Regularnie podaje się też zewnętrznym audytom podatkowym mającym na celu jak najwcześniejsze identyfikowanie potencjalnych ryzyk oraz współpracuje z brokerami celnymi m.in. w trakcie przewozu towarów na rynek ukraiński i rosyjski.

Ryzyko zmiany kursów walut

Działalność operacyjna Grupy Redan opiera się na korzystaniu z outsourcingu. Produkcja większości towarów dla marek Top Secret, Troll i Drywash, ale także w rosnącym stopniu dla sieci dyskontowej Textilmarket, jest zlecana kontrahentom z krajów Dalekiego Wschodu. W związku z tym część zobowiązań Grupy Redan nominowana jest w USD, podczas gdy większość przychodów uzyskiwana jest w walucie kraju, w jakim realizowana jest sprzedaż (Polska, Ukraina i Rosja). Szybkie, nagłe i niespodziewane wzmocnienie kursu USD w stosunku do PLN, ale także do UAH lub RUB miałyby negatywny wpływ na osiągnięte przez Grupę Redan 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 osiągnięte przez Grupę Redan wyniki finansowe.

W związku z prowadzoną sprzedażą zagraniczną, zwłaszcza na rynku ukraińskim i rosyjskim, występuje także ryzyko zmiany kursu ukraińskiej hrywny i rosyjskiego rubla w stosunku do dolara, w którym są dokonywane wewnętrzne rozliczenia zakupu towarów. W pierwszym półroczu 2014 to ryzyk ujawniło się w stosunku do ukraińskiej hrywny – więcej na ten temat znajdują się w rozdziale 3.

Oceniamy, że znaczące zmiany w strukturze kursów walut w długim okresie mogą być 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 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, a jednocześnie z obniżeniem bieżącej rentowności. Grupa Redan określa ryzyko braku zabezpieczenia na równi z zabezpieczaniem się.

Ryzyko wzrostu kosztów wytworzenia u dostawców

Grupa Redan zleca produkcję odzieży firmom zlokalizowanym w państwach o niższych kosztach wytwarzania (m.in. Chiny, Bangladesz, Indie). Aktualnie Grupa współpracuje z kilkudziesięcioma partnerami realizującymi na zlecenie produkcję odzieży pod markami

własnymi dla części modowej (Top Secret, Troll i Drywash). Stopniowo rośnie także import dla sieci Textilmarket. Zlecenie 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 istnieje ryzyko wzrostu ich cen, co może mieć przełożenie na koszt produkcji odzieży. Ponadto w Chinach – nadal głównym rynku, na którym są produkowane towary dla segmentu modowego Grupy Redan – 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 pojedynczych surowców 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 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. Dodatkowo w franczyzowej części sieci sprzedaży wprowadziliśmy prowizje uzależnione od miesiąca w sezonie, co zwiększa elastyczność kosztową Grupy.

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

oferę o nowe asortymenty. Ryzyko to jest minimalizowane poprzez różnorodności oferowanych kolekcji.

Dla każdej z marek Grupy Redan 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 uczestnicząc w targach modowych, korzystając ze specjalistycznej prasy i trendbooków oraz dostępnych informacji w Internecie.

W skali całej Grupy Redan ten czynnik ryzyka jest dodatkowo minimalizowany dzięki dywersyfikacji działalności, gdyż jej wpływu na segment dyskontowy jest znacząco mniejszy.

Wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Grupy Kapitałowej Redan

Ryzyko utraty limitów kupieckich u dostawców

W znaczącej części zakupu towarów Grupa Redan korzysta z odroczonej terminowości płatności wobec dostawców. W części modowej część dostawców z Chin korzysta także z ubezpieczenia kredytu kupieckiego udzielanego spółkom z Grupy Redan w China Export&Credit Insurance Corporation.

Istnieje ryzyko ograniczenia przez poszczególnych dostawców, a także przez powyższą firmę ubezpieczeniową, limitów kredytów kupieckich przyznanych spółkom z Grupy Redan. Zmaterializowanie się takiego ryzyka na większą skalę może wiązać się z czasowymi trudnościami w pozyskiwaniu atrakcyjnego produktu oraz trudnościami płynnościowymi.

W celu przeciwdziałania takiemu ryzyku Grupa utrzymuje kontakty z wieloma dostawcami w różnych krajach dbając o jak najlepsze relacje z nimi.

Ryzyko związane z długim procesem produkcji odzieży

Specyfika prowadzonej przez Grupę Redan działalności polega na zleceniu szycia odzieży dla części modowej (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 sklepów trwa blisko rok. Spółki z Grupy Redan muszą odpowiednio wcześniej zidentyfikować trendy, jakie będą obowiązywały w modzie oraz preferencje klientów w następnym sezonie, 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 przyczynić się do opóźnień w terminowej realizacji dostaw, negatywnie wpływając na efektywność funkcjonowania Grupy.

Ryzyko to jest zmniejszane poprzez rosnący udział w kolekcji segmentu modowego fashion collection, która jest produkowana w krótkim trybie (kilku tygodni) w Europie.

Dotychczas ryzyko to praktycznie nie dotyczyło sieci sklepów Textimarket, gdzie większość produktów kupowana była na bieżąco od lokalnych dostawców. 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.

Ryzyko niewłaściwej lokalizacji sklepów

Strategia rozwoju Grupy Redan opiera się na rozbudowie sieci sklepów. Otwieranie nowych placówek niesie ze sobą ryzyko nietrafionych lokalizacji. W takim przypadku przychody realizowane przez dany sklep mogą nie osiągnąć zakładanego poziomu, a nawet mogą nie być wystarczające na pokrycie kosztów jego funkcjonowania.

W przypadku sklepów własnych na rynku modowym ich likwidacja wiąże się z utratą dużych nakładów wydanych na adaptacje lokali oraz z koniecznością poniesienia wysokich kosztów rozwiązania długoterminowych umów najmu zawartych zazwyczaj na czas określony bez możliwości ich wcześniejszego wypowiedzenia przez najemcę. Ryzyko to jest częściowo ograniczone w ten sposób, że znacząca większość umów najmu jest zawarta przez spółki sklepowe z Grupy Redan.

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.

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 Redan. W celu przeciwdziałania temu ryzyku Grupa stale prowadzi monitoring rynku franczyzowego i wprowadza zmiany do swojej oferty dla potencjalnych franczyzobiorców, aby zapewnić, że będzie ona dla nich stale atrakcyjna.

Wypowiedzenie w krótkim okresie czasu istotnej liczby umów przez wynajmujących mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych Grupy Redan.

Ryzyko naruszenia umowy z wierzycielami finansowymi

W dniu 31 lipca 2013 r. weszła w życie umowa restrukturyzacyjna zawarta pomiędzy spółkami z Grupy Redan a instytucjami finansującymi jej działalność (bankami i obligatariuszami). Umowa ta określająca warunki finansowania Grupy Redan, a w tym także harmonogram spłaty zadłużenia.

Umowa określa katalog sytuacji, których wystąpienie będzie stanowiło przypadek jej naruszenia. Są to między innymi: brak płatności na rzecz instytucji finansowych oraz niedotrzymanie zakładanych w umowie poziomów wskaźników finansowych, które będą badane począwszy od 1 kwartału 2014 r. co kwartał. W sytuacji wystąpienia przypadku naruszenia instytucje finansowe są uprawnione w szczególności do: (i) postawienia całość lub część wierzytelności w stan wymagalności wskutek czego odpowiednie kwoty staną się natychmiast wymagalne; lub (ii) zażądania dodatkowego zabezpieczenia przysługujących im wierzytelności, lub (iii) wypowiedzenia umowy w całości lub w części z zachowaniem trzydziestodniowego terminu wypowiedzenia, a w razie zagrożenia upadłością dłużnika z zachowaniem siedmiodniowego terminu wypowiedzenia.

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 Redan.

Ryzyko ograniczane jest poprzez atrakcyjny system motywacyjny dla kluczowych kierowników jak i nieustanne poszukiwanie osób mogących wnieść dodatkowy know how do Grupy.

Ryzyko systemu komputerowego

Skuteczność działania Grupy Redan związana jest między innymi z drożnością i niezawodnością działania zintegrowanego systemu zarządzania klasy ERP, rozległej sieci teleinformatycznej oraz infrastruktury obsługującej sklep internetowy.

Stała modernizacja infrastruktury informatycznej w połączeniu z kompleksowymi umowami gwarancyjnymi oraz wsparciem technicznym (współpraca z wyspecjalizowanymi firmami informatycznymi) daje gwarancję niezawodności działania systemów informatycznych. Dodatkowym elementem gwarantującym bezpieczeństwo jest korzystanie z rozwiązań serwerowych renomowanych dostawców, dostosowanych na etapie wdrożenia pod specyficzne wymogi Grupy Redan.

Grupa oceniając obecnie posiadany system wsparcia handlu e-commerce, POS sieci modowej jak i systemu klasy ERP jako niewystarczających do wsparcia dalszego rozwoju podjęła decyzję o ich wymianie. Proces w zakresie wdrożenia nowoczesnego oprogramowania sklepu internetowego jest poważnie zaawansowany. Natomiast proces wdrożenia systemu SAP zostanie ukończony w 2015 roku .

Ryzyko kredytowania odbiorców

W przypadku umów franczyzowych (funkcjonujących w Polsce i na Ukrainie) oraz agencyjnych (agentów prowadzących sklepy własne) istnieje potencjalnie ryzyko utraty powierzonego kontrahentom majątku (towarów i utargów). W prowadzonej sprzedaży hurtowej, głównie do odbiorców zagranicznych spółki z Grupy Redan udzielają klientom kredytu kupieckiego, istnieje w związku z tym potencjalne ryzyko braku jego spłaty.

Ryzyko to jest zminimalizowane poprzez wdrożenie procedur bieżącego monitoringu należności handlowych. Franczyzobiorcy są w większości 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 spółek z Grupy Redan (m.in. kredyty, leasingi i obligacje) oparte są o zmienną stopę procentową opartą o stopę bazową WIBOR. Istotny wzrost stopy bazowej spowodowałby pogorszenie wyników finansowych Grupy Redan.

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 skonsolidowanego wyniku finansowego.

5. Informacje dodatkowe

Odbiorcy

W pierwszym półroczu 2014 roku sprzedaż detaliczna stanowiła 95% 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. Grupa cały czas intensywnie poszerza koszyk dostawców krajowych i europejskich. Natomiast część dyskontowa Grupy dokonywała większości zakupów u polskich dostawców – producentów lub importerów. Choć jej udziału importu własnego z roku na rok rośnie.

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.

W opinii Zarządu Grupa Redan nie jest uzależniona od żadnego z dostawców.

Dodatkowe informacje

- Na dzień 30 czerwca 2014 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 Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2014 r. – nota 36. Grupa nie prowadzi programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta.

Umowy ubezpieczenia

Spółki z Grupy Redan korzystają z ochrony ubezpieczeniowej wynikającej z polis ubezpieczeniowych obejmujących:

- 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

W dniu 1 sierpnia 2013 r. Radosław Wiśniewski (główny akcjonariusz Redan S.A.) zawarł umowę zobowiązującą go do poparcia kandydatury zgłoszonej przez największego z obligatariuszy posiadającego obligacje serii E1 i E2 na członka Rady Nadzorczej Redan S.A. Obowiązek zawarcia tej umowy wynikał z umowy restrukturyzacyjnej podpisanej przez spółki z Grupy Redan z instytucjami finansowymi w dniu 30 lipca 2013 r.

W dniu 7 lutego 2014 r. w konsekwencji tej umowy do Rady Nadzorczej Redan został powołany nowy członek p. Jacek Ratajczyk. Więcej informacji na ten temat znajduje się w Raporcie Bieżącym nr 6/2014 z dnia 7 lutego 2014 r.

Spółka nie posiada informacji o innych umowach, których stroną są akcjonariusze Redan S.A., 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 2014 r. obowiązywała umowa restrukturyzacyjna z dnia 31 lipca 2013 r. jaką spółki z Grupy Redan zawarły z bankami oraz obligatariuszami określająca warunki dalszego finansowania Grupy Redan. Stronami umowy z jednej strony jest Redan SA oraz jej spółki zależne Top Secret Sp. z o.o. i Adesso SA, a z drugiej DZ Bank AG S.A. Oddział w Polsce, Bank Zachodni WBK SA oraz obligatariusze. Umową objęte zostały wszystkie zobowiązania wobec tych podmiotów. Na 30.06.2014 r. łączna kwota tych zobowiązań wynosiła maksymalną wartość 56,7 mln zł., na które składają się:

- Kredyt nieodnawialny do wartości 21 000.000 zł, saldo kredytu na 31 czerwca 2014 to 12 916 809,08 zł;
- Kredyt odnawialny do limitu 24.000.000 zł. Kredyt może zostać wykorzystany
 - jako kredyt w rachunku bieżącym do wartości 7.950.000 zł
 - na zabezpieczenie jak i dokonanie zapłaty z gwarancji bankowych
 - na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe
- Kredyt obrotowy do limitu 3.000.000 zł, saldo kredytu na 30 czerwca 2014 to 2 655 000 zł
- Kredyt na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe do limitu 900.000 USD
- Kredyt odnawialny stanowiący zabezpieczenie wystawionej gwarancji bankowej na zabezpieczenie najmu powierzchni magazynowej do limitu 700 000 zł
- obligacje serii E1 i E2 zamienne na akcje Redan SA, saldo wartości nominalnej tych obligacji na 30 czerwca 2014 r. wynosi 10 779 200 zł (bez obligacji będących w procesach konwersji)

Poza powyższą umową funkcjonuje:

- pożyczka w kwocie 998 207 zł na zapłatę za licencje SAP, której ostatnia rata przypada 08 lutego 2015 r., saldo na dzień 30 czerwca 2014 r. to 336 770,50 zł
- część obligacji serii C, których liczba na dzień 30 czerwca 2014 r. r. wynosiła 49 sztuki o łącznej wartości nominalnej 49 tys. zł a ich data wykupu to 26 sierpnia 2014 r.

Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy Redan

Wartość udzielonych kredytów i pożyczek według stanu na koniec czerwca 2014 r. w Grupie Kapitałowej Redan przez Redan S.A. została szczegółowo opisana w nocie 27 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2014 r.

Udzielone poręczenia i gwarancje

Na dzień 30 czerwca 2014 r. łączna wartość udzielonych przez Redan SA poręczeń i gwarancji przekracza 10% kapitałów własnych Redan SA.

Tabela nr 17. Zestawienie poręczeń, przystąpień do długu udzielonych przez Redan SA na rzecz podmiotów powiązanych według stanu na 30 czerwca 2014 r.

Podmiot powiązany na jakiego rzecz Redan SA udziela poręczenia	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
Adesso SA	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec DZ Bank Polska SA obecnie DZ Bank AG SA Oddział w Polsce	Brak wynagrodzenia z tyt. Poręczenia	700 000 PLN**	do 31/12/2018
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Banku Zachodniego WBK SA	Brak wynagrodzenia z tyt. Poręczenia	900 000 USD**	do 31/12/2017
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Kredyt Lease SA	Brak wynagrodzenia z tyt. Poręczenia	2 300 000 PLN**	do 09/2015

Tabela nr 18. Zestawienie poręczeń, przystąpień do długu podmiotów powiązanych na rzecz Redan SA według stanu na 30 czerwca 2014 r.

Podmiot powiązany udzielający poręczenia na rzecz Redan SA	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
Adesso SA Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Banku Zachodniego WBK SA	Brak wynagrodzenia z tyt. Poręczenia	2 787 000 PLN	do 30/06/2016
Adesso SA	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec DZ Bank Polska SA	Brak wynagrodzenia z tyt. Poręczenia	13 558 809,08 PLN	do 30/06/2016
Adesso SA	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec DZ Bank Polska SA	Brak wynagrodzenia z tyt. Poręczenia	Do 24 000 000 PLN **	do 31/12/2018
Adesso SA Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec DZ Orix Polska Sp. z o.o.	Brak wynagrodzenia z tyt. Poręczenia	336 770,50 PLN	02/2015

Podmiot powiązany udzielający poręczenia na rzecz Redan SA	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
Adesso SA Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Banku Zachodniego WBK SA	Brak wynagrodzenia z tyt. Poręczenia	700 000 USD**	do 31/12/2018

*w przypadku okresu obowiązywania przystąpienia do długu i poręczeń podano daty w jakich najpóźniej zgodnie z umowami mają zostać spłacone zobowiązania kredytowe Redan SA.

**maksymalny limit zadłużeni w kredycie w rachunku bieżącym, gwarancji oraz akredytyw dokumentów Redan SA. Maksymalny limit w wartości umów leasingowych.

Emisja, wykup i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych

Na dzień 30 czerwca 2014 r. Redan posiadał następujące obligacje (stan już uwzględnia fakt wykupu w tym dniu obligacji zgodnie z postanowieniami umowy restrukturyzacyjnej celem ich umorzenia):

- 49 obligacji serii C;
- 19 502 obligacji serii E1 w tym;
 - 1 352 obligacje w toku wnoszenia jako wkład niepieniężny w ramach objęcia akcji serii T
 - 15 750 obligacji, co do których został złożony wniosek o konwersję na akcję serii S
- 105 392 obligacji serii E2 w tym
 - 7 658 obligacje w toku wnoszenia jako wkład niepieniężny w ramach objęcia akcji serii T

Na dzień 30 czerwca 2014 r. w toku były procesy:

- rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego Emitenta na podstawie uchwały z dnia 13 czerwca 2014 r. w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego poprzez emisję akcji serii T w ramach kapitału docelowego; w dniu 13 czerwca 2014 r. zostały zawarte umowy o objęciu 7 728 180 nowych akcji serii T, o łącznej wartości nominalnej 7 728 180 zł. Bardziej szczegółowe informacje na temat emisji akcji serii T znajdują się w raporcie bieżącym nr 13/2014 opublikowanym w dniu 14 czerwca 2014 r.
- konwersji części obligacji serii E1 na akcje na podstawie złożonego w dniu 4 listopada 2013 r. przez obligatariuszy oświadczenia o konwersji obligacji zamiennych serii E1 na akcje Spółki. Konwersji uległo 15 750 Obligacji w cenie nominalnej 100 zł na 1 043 044 akcji zwykłych na okaziciela serii S Spółki po cenie konwersji 1,51 zł za akcję, zgodnie z warunkami emisji obligacji.

Po zakończeniu obu powyższych procesów kapitał zakładowy Spółki będzie wynosić 35 709 244 zł i podzielony będzie odpowiednio na 35 709 244 akcje o wartości nominalnej 1 zł każda.

W dniu 26 sierpnia 2014 r zgodnie z warunkami emisji obligacji serii C przypada termin ich wykupu.

Transakcje z podmiotami powiązаныmi

Informacje na temat transakcji z podmiotami powiązаныmi zostały przedstawione w nocie 35 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2014.

Wszystkie transakcje zawarte przez emitenta z podmiotami powiązаныmi 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 kilkakrotnie) wyższe na początku sezonu (marzec-maj i wrzesień-listopad), niż w okresie wyprzedzący (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

Tabela nr 19. Stan zatrudnienie Grupy Kapitałowej Redan na koniec pierwszego półrocza 2013 i 2014

Dane o liczbie osób zatrudnionych	30.06.2014 r.	30.06.2013 r.
Pracownicy	1299	1642
Zatrudnienie średnioroczne	1388	1718

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 2014 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:

- Zawarcie aneksu do Umowy Restrukturyzacyjnej podpisanego w dniu 15 lipca 2014;
Aneks do Umowy restrukturyzacyjnej dotyczy:
 1. Uregulowania kwestii zwrotu opłat do na rzecz Bankowego Funduszu Gwarancyjnego,
 2. Uelastycznienia możliwości zmiany pomiędzy produktami bankowymi, z których korzystają Spółki z Grupy Redan.

- Rezygnacja Radosława Wiśniewskiego z funkcji Prezesa Zarządu Redan S.A.

Organizacja Grupy Redan

Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej Redan

W pierwszym półroczu 2014 r. nie wystąpiły istotne zmiany w strukturze Grupy Redan

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

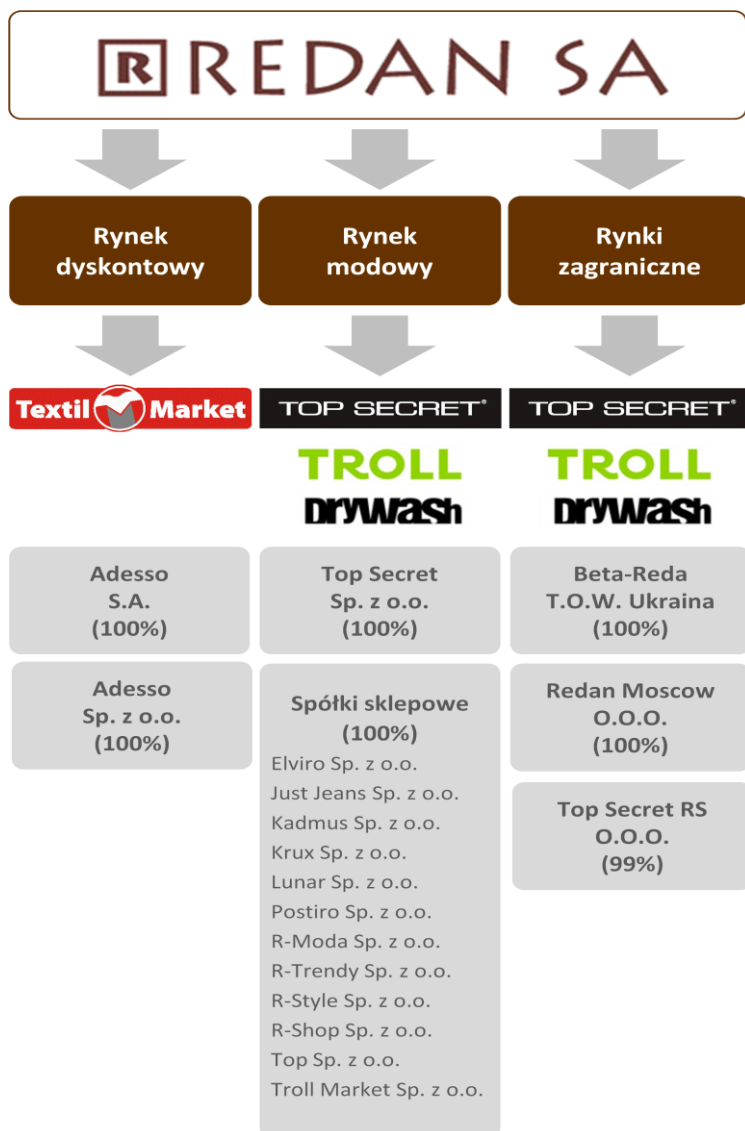
- **Redan SA** – podmiot dominujący – prowadzi logistykę dla towarów Top Secret, Troll i Drywash a także koordynuje rozwój działalności zagranicznej. Coraz większe znaczenie zyskują jednak zadania związane z zarządzaniem Grupą, organizowaniem finansowania, centralizowaniem wysokospecjalizowanych usług dla spółek z Grupy oraz zarządzaniem prawami do znaków towarowych.
- **Adesso SA** - 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. W Mysłowicach posiada (prowadzi je Adesso Sp. z o.o.) nowe centrum magazynowo-logistyczne dla sklepów TextilMarket.
- **Top Secret Sp. z o.o.** – zarządzająca markami na rynku modym (Top Secret, Troll a także Drywash), a zatem odpowiadająca za projektowanie, zakup towarów oraz ich sprzedaż, a także prowadząca w Polsce sieci sklepów detalicznych i sprzedaż on-line.
- **Beta-Reda-Ukraina T.O.W** jest to spółka ukraińska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na Ukrainie wszystkich marek modych.
- **Redan Moscow OOO** jest to spółka rosyjska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terytorium Rosji wszystkich marek modych.

Wykaz jednostek podlegających konsolidacji

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdanie Redan S.A. oraz sprawozdania jej jednostek zależnych. Jednostki zależne podlegają konsolidacji w okresie od dnia objęcia nad nimi kontroli przez Grupę do dnia ustania tej kontroli.

Za pierwsze półrocze 2014 roku konsolidacją zostały objęte następujące spółki: REDAN SA jako jednostka dominująca, jednostki zależne: Adesso SA, Top Secret sp. o.o., Troll Market sp. z o.o., Top sp. z o.o., Adesso sp. z o.o., Krux sp. z o.o., Kadmus sp. z o.o., T.O.W. Beta Reda Ukraina, O.O.O. Redan Moskwa, O.O.O. Top Secret RS, Lunar sp. z o.o., Elviro sp. z o.o., Just Jeans sp. z o.o., Postiro sp. z o.o., R-Moda Sp. z o.o., R-Style Sp. z o.o., R-Shop Sp. z o.o. oraz R-Trendy sp. z o.o.

Diagram nr 1. Struktura Grupy Kapitałowej Redan na dzień 30 czerwca 2014 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 20. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków zarządu

	Stan na 13.05.2014	Stan na 19.08.2014
Radosław Wiśniewski - Prezes Zarządu (*)	13 981 346	13 981 346

(*) funkcja pełniona do dnia 18 lipca 2014 r.

Ponadto małżonka Bogusza Kruszyńskiego, Wiceprezesa Zarządu Redan SA, 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 21. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków rady nadzorczej

	Stan na 13.05.2014	Stan na 19.08.2014
Jacek Jaśkiewicz	46 000	46 000
Leszek Kapusta	605 691	605 691
Piengjai Wiśniewska (wraz z Ores sp. z o.o.)	1 321 636	1 321 636

Ponadto Piengjai Wiśniewska jest stroną umowy o objęcie 6 009 999 nowych akcji serii T wyemitowanych przez Redan.

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

Na dzień 30 czerwca 2014 r. Zarząd Redan SA działał w następującym składzie:

- Bogusz Kruszyński – Wiceprezes Zarządu

W okresie objętym powyższym sprawozdaniem wystąpiły następujące zmiany w składzie Zarządu Redan SA:

- W dniu 18 lipca 2014 r. rezygnację z pełnienia funkcji Prezesa Zarządu Redan SA złożył Radosław Wiśniewski

Na dzień 30 czerwca 2014 r. Rada Nadzorcza spółki działała w składzie:

- Sławomir Lachowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Leszek Kapusta – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Piengjai Wiśniewska – Członek Rady Nadzorczej
- Jacek Ratajczyk – Członek Rady Nadzorczej
- Jacek Jaśkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

W okresie objętym powyższym sprawozdaniem wystąpiły następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej Redan SA:

- W dniu 3 lutego 2014 rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Redan SA złożył Tomasz Świeboda
- W dniu 7 lutego 2014 w skład Rady Nadzorczej powołany został Jacek Ratajczyk

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu i Rady Nadzorczej Redan SA 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 22 Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% akcji Redan SA na dzień 19 sierpnia 2014 r.

Akcjonariusz	liczba akcji	% kapitału akcyjnego	liczba głosów	% głosów na WZA
Radosław Wiśniewski	13 981 346	51,90%	18 686 147	58,42%

Ponadto małżonka Radosława Wiśniewskiego posiada łącznie z podmiotem od niej zależnym Ores sp. z o. o. 1 321 636 akcji zwykłych na okaziciela, co stanowi 4,91 % w kapitale zakładowym i uprawnia do 1 321 636 głosów, które stanowią 4,13% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Redan SA. Ponadto Piengjai Wiśniewska jest stroną umowy o objęcie 6 009 999 nowych akcji serii T wyemitowanych przez Redan.

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.

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, 19 sierpnia 2014 r.

.....
Bogusz Kruszyński - Wiceprezes Zarządu