



Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej REDAN w okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2015 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, 25 sierpnia 2015 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	6
Sieć sprzedaży	7
3. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY REDAN	7
Rachunek zysków i strat	7
Bilans	12
Rachunek przepływów pieniężnych	14
Analiza wskaźnikowa wyników	15
4. PODZIAŁ WYNIKU GRUPY REDAN NA KANAŁY DYSTRYBUCJI	16
Wynik rynku dyskontowego	17
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
5. INFORMACJE DODATKOWE	29
Odbiorcy	29
Dostawcy	29
Dodatkowe informacje	29
Umowy ubezpieczenia	29
Umowy akcjonariuszy Redan S.A. wpływające na działalność Grupy Redan	30
Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach	30
Transakcje z podmiotami powiązanymi	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	34
Organizacja Grupy Redan	34
Wykaz jednostek podlegających konsolidacji	35
Organy zarządzające i nadzorujące	37
Akcjonariusze	38
Stan posiadania akcji własnych przez REDAN SA, jednostki wchodzące w skład Grupy oraz osoby działające w ich imieniu	38
6. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU	38

1. Komentarz Zarządu do wyników Grupy Kapitałowej REDAN

W samym drugim kwartale br. Grupa Redan wypracowała z działalności operacyjnej wynik w kwocie ponad +2,5 mln zł*. Zysk ten jednak nie był wystarczający na pokrycie straty poniesionej w pierwszym kwartale br. w wysokości 3,1 mln zł.

Część dyskontowa wypracowała w pierwszej połowie br. zysk z działalności operacyjnej w wysokości 6,1 mln zł, to jest o 0,4 mln zł mniej niż w roku poprzednim. Sieć TXM textilmarket uzyskała dobre wyniki sprzedażowe – wzrost o 5% w sklepach porównywalnych oraz 2,7 mln zł w sklepie www.txm24.pl (który został uruchomiony w maju 2014 r.). Pogorszenie wyniku jest zatem konsekwencją nieco niższego zrealizowanego poziomu marży handlowej, co jest pochodną warunków pogodowych w pierwszym kwartale, czyli późniejszego niż w 2014 dojścia do oczekiwanego poziomu sprzedaży sezonowych artykułów wiosennych. Zanotowany wzrost kosztów działalności bieżącej był na zakładanym poziomie i związany z rozwojem skali działalności. W samym drugim kwartale 2015 r. zysk operacyjny zwiększył się o 0,6 mln zł r/r. Oznacza to, iż negatywny trend z pierwszego kwartału został odwrócony. W II połowie br. zarząd liczy na utrzymanie tendencji wzrostowej wyników sieci TXM textilmarket z II kwartału.

Pierwsza połowa 2015 r. była okresem, w którym była kontynuowana strategia repositionowania marek części modowej, w tym przede wszystkim Top Secret. Proces zapoczątkowany w II połowie 2013 r. w sezonie wiosna-lato 2015 został w istotnym stopniu zrealizowany w zakresie przygotowania i realizacji kolekcji. Rezultaty wprowadzonych zmian widać wyraźnie w poziomach sprzedaży zrealizowanych w sklepach Top Secret w Polsce. W całej pierwszej połowie br. w sklepach porównywalnych sprzedaż zwiększyła się o ponad 16%. Niestety zamiast oczekiwanego wzrostu, towarzyszył temu spadek procentowej marży handlowej. Pozytywny efekt wzrostu udziału kolekcji sprzedanej w pierwszych cenach, który powodował zmniejszenie upustów, a tym samym wzrost procentowej marży handlowej został w całości zniwelowany dwoma negatywnymi zjawiskami: (i) spadkiem marży startowej kolekcji na skutek osłabienia złotego wobec dolara amerykańskiego (główniej waluty, w której jest nominowany zakup towarów dla części modowej) – o 22% średnio rok do roku; oraz (ii) koniecznością dostosowania cen sprzedaży i częstości akcji promocyjnych w poszczególnych okresach sezonu do bardzo agresywnych działań promocyjnych konkurencji. W efekcie zrealizowana marża handlowa marki Top Secret w sklepach tradycyjnych w Polsce zmniejszyła się w pierwszej połowie br. o 2,8 pp. r/r. Ten element w decydujący sposób zaważył na pogorszeniu wyników części modowej, a tym samym całej Grupy Redan w tym okresie.

Wdrażane zmiany w zakresie kolekcji Top Secret oraz ich pozytywne rezultaty w postaci wzrostu sprzedaży w Polsce spowodowały – zgodnie z założeniami – wzrost kosztów bieżących. Nastąpiło to w odniesieniu do kosztów utrzymania sklepów tradycyjnych w Polsce, tworzenia oraz produkcji i zakupu kolekcji (te koszty osiągnęły już docelowy poziom i nie będą dalej rosnąć), działań reklamowych oraz kosztów logistyki.

Decydujące znaczenie dla wyników części modowej w całym 2015 r. będą miały miesiące od września do grudnia. Na ten okres została zaplanowana szeroko zasięgowa kampania reklamowa marki i sieci Top Secret. Po wprowadzeniu niezbędnych zmian do kolekcji kolejnym krokiem jest pozyskanie nowych klientów. Zaplanowano zrobienie tego poprzez przedstawienie im aktualnego wizerunku marki w ramach szeroko zasięgowej kampanii reklamowej. W jej rezultacie zarząd oczekuje zwiększonej liczby wizyt klientów w sklepach, a tym samym wzrostu sprzedaży, w tym w pierwszych cenach.

* Wynik z działalności operacyjnej w stosunku do SF został powiększony o wynik na wyjściu z Grupy spółek zależnych.

2. Działalność Grupy Kapitałowej REDAN

Marki i kanały dystrybucji

W pierwszym półroczu 2015 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 Grupy Redan opiera się na dwóch segmentach – modowym, na którym kreowana jest odzież i akcesoria pod własnymi markami handlowymi: Top Secret, Troll i Drywash oraz dyskontowym, na którym działa należąca do Grupy Redan sieć TXM textilmarket. Oba rynki różnią się potrzebami docelowych grup klientów, a tym samym różnorodnością asortymentową kolekcji, cenami, jakością, wzornictwem oraz polityką handlową.

Rynek dyskontowy – sieć Textilmarket



Misja sieci TXM 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.

TXM textilmarket dąży do zdobycia pozycji lidera w sektorze odzieżowych sklepów dyskontowych, w Europie Środkowo-Wschodniej. W centrum zainteresowania spółki jest klient, jego życie i potrzeby. Spółka dąży do tego, aby jego klienci byli pewni, że w sklepach TXM textilmarket zawsze znajdą szeroki wybór ubrań codziennego użytku, akcesoriów i tekstyliów domowych za bardzo korzystną cenę. Sklepy TXM zlokalizowane są zarówno w miastach do 50 tys. mieszkańców jak i dużych aglomeracjach w dominującej części na rynku krajowym, ale z rosnącą liczbą sklepów zagranicznych. Powierzchnie handlowe w zależności od lokalizacji wynoszą od 100 do 410 m², przy czym dominują od 180 do 250 m². Kolejnym kanałem dystrybucji jest sklep on-line www.txm24.pl działający od maja ubiegłego roku. Wszystkie kanały dystrybucji oferują swoim klientom szeroką gamę odzieży oraz innych artykułów tekstylnych dobrej jakości i w bardzo atrakcyjnych cenach.

Oferta wzbogacana jest o produkty i usługi, które ze względu na atrakcyjną wartość zawsze dają kupującym poczucie racjonalnie wykorzystanej okazji. Spółka dąży do tego, aby klienci mogli kupić towary w najbardziej konkurencyjnych cenach, czyli po prostu tanio. Jest to możliwe dzięki poszukiwaniu najlepszych dostawców towarów oraz eliminacji wszystkich zbędnych kosztów. W ocenie spółki klienci wyżej cenią korzystne ceny, niż prestiżowe miejsca zakupu. W ten sposób maksymalizowane są korzyści Klientów minimalizując obciążenia ich domowych budżetów.

Spośród odzieżowych sklepów dyskontowych TXM wyróżnia to, że oprócz nacisku na bardzo atrakcyjną cenę towarów, dodatkowo podąża za aktualnymi trendami w modzie. Oznacza to, że klienci w sklepach TXM textilmarket wśród produktów uniwersalnych zawsze znajdą modne w danym sezonie ubrania i kolory. Spółka na bieżąco weryfikuje, aby modowość ubrań nie wzięła góry nad wygodą, praktycznością i korzystną ceną.

Sieć dyskontów TXM textilmarket na koniec czerwca 2015 r. zapraszała swoich Klientów do 324 sklepów w kraju i zagranicą.

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

Rynek mody – marki Top Secret, Troll i Drywash



Misja Top Secret to: Best Fashion World to Express Yourself

W segmencie modowym przedmiotem działalności Grupy jest projektowanie, zlecenie produkcji oraz marketing i dystrybucja odzieży oznaczonej markami rozpoznawalnymi przez klientów, a tym samym tworzącymi dla nich wartość dodaną. Najważniejszą marką w segmencie modowym jest „Top Secret”, która jest uzupełniona markami „Troll” i „Drywash”. Oferta części modowej zawiera odzież na różne okazje i dla różnych grup klientów. Oferowane kolekcje obejmują szeroki asortyment odzieży, takiej jak: marynarki, garnitury, żakiety, spodnie długie i krótkie (w tym odzież dżinsowa), spódnice, sukienki, podkoszulki, T-shirty, bluzy, dresy, bluzki, swetry, kurtki, płaszcze, kamizelki, koszule, szale, czapki, rękawiczki, skarpety, rajstopy, bieliznę damską i męską oraz obuwie i różnego rodzaju dodatki (ozdoby, torby, paski).

Każda z kolekcji planowana jest z uwzględnieniem aktualnych trendów modowych, mając na uwadze także cenę sprzedaży akceptowaną przez klienta. Emitent zainicjował powstanie tzw. „komitetu trendów”, w skład którego wchodzi specjaliści z branży fashion. To oni uczestnicząc w targach i imprezach modowych, podejmują decyzję i przedstawiają Zarządowi Emitenta zarys każdej kolekcji. Po powstaniu koncepcji kolekcji projektanci i konstruktorzy opracowują dokumentację projektową. Emitent zleca produkcję odzieży zarówno za granicą, jak i w Polsce. Kraje w których odbywa się produkcja to: Chiny, Indie, Bangladesz, Pakistan, Turcja, Polska. Emitent dysponuje liczną bazą dostawców. Spółka pozyskuje także nowe kontakty podczas targów branżowych. Fabryki partnerów, z którymi Emitent podejmuje współpracę są weryfikowane pod kątem jakości, terminowości oraz warunków finansowych. Takie działanie pozwala na uzyskanie konkurencyjnych cen.

The image shows the 'TOP SECRET' logo, which consists of the words 'TOP SECRET' in a white, bold, sans-serif font on a black rectangular background.

Top Secret jest wiodącą marką w segmencie modowym Grupy Kapitałowej Redan. Marka Top Secret jest jedną z najlepiej rozpoznawalnych polskich marek odzieżowych, oferujących komplementarne kolekcje ubrań i dodatków. Top Secret to marka skierowana do ludzi nowoczesnych, aktywnych, realizujących się zawodowo i rodzinnie, dla których ubiór ma znaczenie i jest sposobem wyrażenia własnej niepowtarzalnej osobowości. Adresaci marki Top Secret akceptują w pełni siebie i środowisko, w którym żyją, stawiają na autentyczność, a moda jest dla nich narzędziem do wyrażania siebie w sytuacjach zawodowych, rodzinnych jak i w czasie wolnym. Damskie i męskie kolekcje są zgodne z aktualnymi trendami mody, nowoczesne, odważne, jednocześnie odwołujące się do emocji. Czerpią inspiracje z najnowszych trendów mody, jednak dostosowane są do rozmaitych oczekiwań klientów i ich kalendarza potrzeb. Kolekcje podzielone są na dwie linie City i Casual, od stylu bardziej formalnego po swobodny. Ubrania są uzupełniane licznymi dodatkami wzbogacającymi stylizację.

The image shows the 'TROLL' logo, which is the word 'TROLL' in a bold, green, sans-serif font.

Troll to jedna z najdłużej funkcjonujących na polskim rynku marek odzieżowych. Dzięki temu cieszy się wysoką rozpoznawalnością wśród swojej grupy docelowej. Marka Troll skierowana jest do osób „młodych duchem”, które ubiorem wyrażają siebie i swoją radość. Oferta Troll prezentuje modne ubrania nawiązujące do światowych trendów, zapewniając młody, dynamiczny i atrakcyjny wygląd. Nie brakuje jednak uniwersalnych,

świetnie skrojonych produktów bazowych w stonowanych kolorach. Troll tworzy kolekcje dla tych, którzy łączą modę z nowoczesnością, są odważni i wybierają dla siebie to, w czym czują się najlepiej.

Drywash

Drywash jest marką dla ludzi nowoczesnych i ambitnych, którym zależy na atrakcyjnym wyglądzie i swobodzie w każdej sytuacji. Ubrania mają modny casualowo-sportowy charakter. Idealne są do aktywnego spędzania wolnego czasu stanowiąc połączenie wygody i najnowszych trendów w modzie. Kolekcja damska jest nowoczesna, łączy miejski sportowy szyk z kobiecym wdziękiem. Kolekcja męska to ubrania stworzone dla aktywnego mężczyzny, będące sportową alternatywą dla stylu nieformalnego.

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. Na dzień sporządzenia sprawozdania część modowa zapraszała swoich Klientów do 352 punktów sprzedaży w kraju i zagranicą oraz trzech sklepów internetowych.

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 2015 r. i 2014 r.

	tys. PLN	1H 2015	Udział	1H 2014	Udział	zmiana
dyskontowy		140 567	55,4%	120 860	54,0%	16,3%
modowy		113 083	44,6%	102 980	46,0%	9,8%
Sprzedaż towarów razem		253 649		223 841		13,3%

W pierwszym półroczu 2015 r. udział w sprzedaży części dyskontowej zwiększył się o 1,4 pp. Jest to konsekwencją dynamicznego wzrostu średniej sprzedaży na metr kwadratowy sklepów TXM textilmarket oraz zwiększenia powierzchni tej sieci w okresach porównywalnych. W pierwszym półroczu br. w części modowej także został osiągnięty wzrost średniej sprzedaży na metr kwadratowy oraz przyrost sieci handlowej, ale nie był on tak dynamiczny jak w części dyskontowej.

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.

Tabela nr 2. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan w układzie geograficznym w pierwszym półroczu 2015 r. i 2014 r.

	tys. PLN	1H 2015	Udział	1H 2014	Udział	zmiana
Sprzedaż w Polsce		237 891	93,8%	200 246	89,5%	18,8%
Sprzedaż zagranicą		15 758	6,2%	23 595	10,5%	-33,2%
RAZEM		253 649		223 841		13,3%

W pierwszym półroczu 2015 r. znacząco spadł udział sprzedaży zagranicznej, co spowodowane jest zmniejszeniem sprzedaży na Ukrainie (o 16% w hrywnach ukraińskich, a o 49% w złotych) i w Rosji (o 5% w rublach, a o 29% w złotych) a jednocześnie przyrostami sprzedaży krajowej.

Sieć sprzedaży

Na koniec czerwca 2015 r. powierzchnia sieci sklepów wynosiła łącznie:

- ok. 69,7 tys. m² (324 sklepy własne) na rynku dyskontowym krajowym i zagranicznym, co oznacza 9 % przyrost w stosunku do końca analogicznego okresu roku 2014 r.
- ok. 41,5 tys. m² (273 sklepy – w tym 37 własnych i 236 franczyzowych – oraz 79 multibrandowych kornerów franczyzowych) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co oznacza wzrost o 5 % w stosunku do stanu z końca czerwca 2014 r.

W okresie objętym sprawozdaniem spółki z Grupy Redan prowadziły także sprzedaż w sklepach internetowych:

- www.topsecret.pl, www.topsecret.com.ua, www.topsecret.com.ru – na rynku modowym
- www.txm24.pl – na rynku dyskontowym.

3. Sytuacja finansowa Grupy Redan

Rachunek zysków i strat

W tabelach poniżej są przedstawione syntetyczne zmiany kluczowych pozycji skonsolidowanych wyników Grupy Redan w 1 połowie 2015 i 2014 r. w rozbiu na kwartały.

Tabela nr 3. Skonsolidowany wynik na działalności operacyjnej*

w tys. PLN	2015	2014	zmiana Δ
1q	-3 134	-815	-2 318
2q	2 466	2 940	-474
1h	-668	2 125	-2 792

(*) Dane finansowe przedstawione w tabeli nr 3 w stosunku do sprawozdania finansowego zostały zmodyfikowane w ten sposób, że wynik z działalności operacyjnej został powiększony o wynik na wyjściu z Grupy spółek zależnych.

Dane przedstawione w tabeli nr 3 (powyżej) wskazują, że w drugim kwartale br. Grupa Redan wypracowała z działalności operacyjnej wynik w kwocie ponad +2,5 mln zł. Zysk ten jednak nie był wystarczający na pokrycie straty poniesionej w pierwszym kwartale br. Porównując wynik z działalności operacyjnej rok do roku, w drugim kwartale wygenerowany jest zysk (-16%) niższy niż w roku 2014. Decydujące znaczenie dla wyników całego pierwszego półrocza miała strata poniesiona w pierwszym kwartale.

Kluczowym czynnikiem, który spowodował pogorszenie wyników w pierwszym półroczu 2015 r. była niższa od zakładanej wartość wypracowanej marży handlowej. Dotyczyło to części dyskontowej w pierwszym kwartale (w

drugim wzrost był zgodny z planami), zaś części modowej w drugim kwartale. Szczegółowe omówienie wyników na obu rynkach, znajduje się w Rozdziale 4.

Tabela nr 4. Saldo skonsolidowanych przychodów i kosztów finansowych wraz z różnicami kursowymi z przeliczenia sprawozdań finansowych zagranicznych jednostek zależnych na złote

w tys. PLN	2015	2014	zmiana Δ
1q	-4 110	-5 339	1 229
2q	-160	-944	783
1h	-4 270	-6 282	2 012

W pierwszej połowie bieżącego roku nastąpiło istotne zmniejszenie (o 2,0 mln zł) nadwyżki kosztów finansowych nad przychodami. Najistotniejsze znaczenie mają w tej pozycji różnice kursowe (wraz z tymi z przeliczenia sprawozdań finansowych zagranicznych jednostek zależnych na złote). W pierwszym kwartale Grupa zanotowała jeszcze wysokie straty z tytułu różnic kursowych. Wynikało to zarówno z dewaluacji ukraińskiej hrywny w stosunku do złotego (o 39%), jak też z osłabienia złotego wobec dolara amerykańskiego (o 22%). W drugim kwartale – pomimo nadal wysokiej zmienności kursu USD/PLN – saldo różnic kursowych było dodatnie i wyniosło 0,2 mln zł. Wynikało to zarówno z korzystnych zmian na rynku walutowym, jak i z wdrożenia przez Grupę pod koniec pierwszego kwartału br. aktywnej polityki zabezpieczenia pozycji walutowej.

Tabela nr 5. Suma całkowitych dochodów Grupy Redan

w tys. PLN	2015	2014	zmiana Δ
1q	-7 697	-6 906	-791
2q	869	810	59
1h	-6 828	-6 097	-731

Pozycja Grupy w pierwszej połowie br. pod względem podatku dochodowego nie uległa zmianie rok do roku – wartość CIT w sprawozdaniu z całkowitych dochodów pozostała na poziomie praktycznie niezmiennym -1,9 mln zł. W związku z tym na zmianę całkowitych dochodów Grupy wpływ miały: zmiana wyniku na działalności operacyjnej oraz na operacjach finansowych. Pogorszenie wyniku na działalności operacyjnej (-2,8 mln zł) zostało częściowo skompensowane zmniejszeniem nadwyżki kosztów finansowych nad przychodami (+2,0 mln zł). W rezultacie na poziomie całkowitych dochodów w 1 połowie 2015 r. Grupa Redan poniosła stratę o 0,7 mln zł większą niż w 2014 r.

W samym drugim kwartale jednak Grupa wygenerowała zysk na poziomie całkowitych dochodów w praktycznie takiej samej wysokości jak w 2014 r.

W tabeli poniżej przedstawiono analizę skonsolidowanych wyników osiągniętych przez Grupę Kapitałową Redan za pierwsze półrocze 2015 i 2014 roku

Tabela nr 6. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2015 i 2014

	w tys. PLN	1H 2015	1H 2014	zmiana %	zmiana Δ
Przychody ze sprzedaży		255 837	226 165	13%	29 672
Zysk brutto na sprzedaży		106 554	96 030	11%	10 524
	<i>Marża %</i>	<i>41,6%</i>	<i>42,5%</i>		<i>-0,8%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		107 306	92 697	16%	14 609
Saldo pozost. przychodów i kosztów operac.		-156	-1 208	-87%	1 052
Wynik na restrukturyzacji sieci sklepów		240	0		240
Zysk (strata) na działalności operacyjnej		-668	2 125	-131%	-2 793
	<i>Marża EBIT</i>	<i>-0,3%</i>	<i>0,9%</i>		<i>-1,2%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-2 854	-2 228	28%	-626
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-3 522	-104	3287%	-3 418
	<i>Rentowność brutto</i>	<i>-1,4%</i>	<i>0,0%</i>		<i>-1,4%</i>
Podatek dochodowy		1 890	1 939	-3%	-49
Zysk netto		-5 412	-2 043	165%	-3 369
	<i>Rentowność netto</i>	<i>-2,1%</i>	<i>-0,9%</i>		<i>-1,2%</i>
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych		-1 416	-4 054	-65%	2 638
Suma całkowitych dochodów		-6 828	-6 097	12%	-731
	<i>Rentowność całkowita</i>	<i>-2,7%</i>	<i>-2,7%</i>		<i>0,0%</i>
Suma całkowitych dochodów przypadająca akcjonariuszom jednostki dominującej		-8 401	-6 097	-38%	-2 304

(*)Dane finansowe przedstawione w tabeli nr 6 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.

Szczegółowe omówienie wyników na działalności operacyjnej na rynku dyskontowym i modowym, znajduje się w Rozdziale 4.

W pierwszym półroczu 2015 r. saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było na poziomie -0,2 mln zł, co oznacza iż jest ono lepsze niż osiągnięte w zeszłym roku. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 6.

Tabela nr 7. Zestawienie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych za pierwsze półrocze 2015 i 2014 r.

	1H 2015	1H 2014
Niedobory niezawinione	-394	-785
Saldo ze zbycia niefinansowych aktywów	-207	-120
Darowizny	-140	-132
Pozostałe	-106	93
Saldo rezerw na należności	-28	-637
Dotacje	0	30
Refaktury	0	9

	1H 2015	1H 2014
Saldo aktualizujące wartość zobowiązań	2	-241
Saldo odszkodowań	8	45
Saldo odpisów aktualizujących aktywa trwałe	284	276
Pozostała sprzedaż	425	254
Razem	-156	-1 208

Najważniejsze pozycje wynikają z:

- o saldo niezawinionych niedoborów towarów

Wynik jest konsekwencją dwóch składowych:

- prowadzonych krocząco inwentaryzacji towarów w sieci sklepów TXM textilmarket (-0,7 mln zł)

W pierwszym półroczu br w porównaniu do 2014 r. przeprowadzono 12 inwentaryzacji więcej (206 marketów zinwentaryzowanych w 1H2015), zaś uzyskano wskaźnik niedoborów o 54 % lepszy niż w roku ubiegłym

- przeprowadzonej inwentaryzacji towarów w magazynie centralnym części modowej (+0,3 mln zł)

- 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 pozostałe przychody/koszty operacyjne

Są to pozostałe koszty i przychody operacyjne nie zakwalifikowane do innych pozycji, ich pojedyncza wartość jest niewielka.

- 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.

- o pozostała sprzedaż

Sprzedaż realizowana przede wszystkim w części modowej w ramach zaopatrywania partnerów franczyzowych w materiały marketingowe lub usługi IT.

W pierwszym półroczu 2015 r. saldo pozostałych przychodów i kosztów finansowych było ujemne i wyniosło -2,9 mln zł., czyli na poziomie gorszym od zeszłorocznego. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 8.

Tabela nr 8. Zestawienie przychodów i kosztów finansowych za pierwsze półrocze 2015 i 2014 r.

	1H 2015	1H 2014
Saldo różnic kursowych	-1 602	-753
Koszty odsetkowe, prowizji itp.	-1 408	-1 276
Pozostałe	156	-199
Razem	-2 854	-2 228

Najważniejsze pozycje wynikają z:

- o różnice kursowych

W pierwszym półroczu 2015 roku Grupa poniosła stratę na wycenie pozycji walutowej -1,6 mln zł, przed rokiem była to strata na poziomie -0,8 mln zł. Decydujący wpływ na tą pozycję ma osłabienie polskiego złotego w stosunku do dolara amerykańskiego. Poniżej tabela nr 9 przedstawia zmianę kursu USD w stosunku do PLN odpowiednio na koniec i początek pierwszego kwartału i półrocza roku bieżącego i poprzedniego.

Tabela nr 9. Zmiany kursu PLN/USD w pierwszym półroczu 2015 i 2014 roku

	początek okresu	31/03	zmiana %	30/06	zmiana %
2014	3,01	3,03	1%	3,05	1%
2015	3,51	3,81	9%	3,76	-1%

Na przełomie lutego i marca br. Grupa zmieniła podejście do zabezpieczenia pozycji walutowej i wprowadziła aktywne zarządzanie tą pozycją. Na koniec pierwszego kwartału nadwyżka ujemnych różnic kursowych wynosiła -1,8 mln zł, w 2 kwartale osiągnęliśmy dodatni wynik na różnicach kursowych +0,2 mln zł, zamykając półrocze ze stratą na pozycji walutowej na poziomie 1,6 mln zł.

- o koszty odsetkowe

Są efektem zadłużenia Grupy - zaciągniętych zobowiązań kredytowych, pożyczkowych i leasingowych.

W pierwszym półroczu 2015 r. w pozycji podatku dochodowego nastąpiło obciążenie wyniku brutto kwotą -1,9 mln zł. Wynika to z faktu dodatniej podstawy opodatkowania w spółce zależnej TXM SA.

Na poziomie całkowitego zysku pokazane są także różnice kursowe z przeliczenia zagranicznych jednostek zależnych na złote. W 2015 r. wystąpiła przewaga różnic ujemnych w wysokości -1,4 mln zł, podczas gdy w roku 2014 pozycja ta wyniosła -4,1 mln zł. Strata na wycenie jednostek zależnych jest związana przede wszystkim z osłabieniem ukraińskiej hrywny. Poniżej tabela nr 10 przedstawia zmianę kursu UAH w stosunku do PLN odpowiednio na koniec i początek pierwszego kwartału oraz półrocza roku bieżącego i poprzedniego.

Tabela nr 10. Zmiana kursu UAH/PLN w pierwszym półroczu 2015 i 2014 roku

	początek okresu	31/03	zmiana %	30/06	zmiana %
2014	2,70	3,71	37,4%	3,90	5,2%
2015	4,45	6,16	38,4%	5,62	-8,8%

W pierwszym półroczu br., a zwłaszcza w okresie pierwszego kwartału, wystąpiły bardzo duże wahania kursu UAH/USD, a zatem także pośrednio UAH/PLN. Maksymalna wartość wyniosła 9,1 UAH za 1 PLN, czyli o ponad 100% więcej niż na początku roku. Dzięki transakcjom zrealizowanym na przełomie 2014 i 2015 r. polegającym na umorzeniu przez Redan SA części zadłużenia zależnej spółki ukraińskiej oraz zamianie kolejnej części zobowiązań na kapitał, nawet tak dynamiczne zmiany kursu UAH miały ograniczony wpływ na sprawozdania Grupy.

W 2015 roku mamy widoczną różnicę pomiędzy pozycją sumy całkowitych dochodów przypadających akcjonariuszom jednostki dominującej a sumą całkowitych dochodów. Wynika ona z faktu sprzedaży dwóch pakietów akcji spółki zależnej TXM SA w listopadzie 2014 roku (25,12% akcji) oraz kwietniu 2015 roku (10,76% akcji) oraz w związku z tym proporcjonalnego podziału wygenerowanego przez TXM wyniku pomiędzy akcjonariuszy. Obecnie Redan SA posiada 64,12% akcji TXM SA.

Bilans

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

Tabela nr 11. Aktywa Grupy Redan półroczna dzień 30 czerwca 2015 i 2014 r.

Lp.	Wyszczególnienie	1H2015		1H2014		Zmiana stanu	
		Kwota	% udziału	Kwota	% udziału	kwota	%
						2015/2014	
A.	Aktywa trwałe	70 952	29%	36 336	20%	34 616	95%
I.	Wartości niematerialne i prawne	8 683	4%	6 050	3%	2 633	44%
II.	Wartość firmy	90	0%	68	0%	22	32%
III.	Rzeczowe aktywa trwałe	39 238	16%	18 466	10%	20 772	112%
IV.	Należności długoterminowe	2 082	1%	2 770	1%	-688	-25%
V.	Inwestycje długoterminowe	2	0%	0	0%	2	0%
VI.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	20 857	8%	8 982	5%	11 875	132%
B.	Aktywa obrotowe	176 999	71%	149 796	80%	27 204	18%
I.	Zapasy	125 742	51%	117 766	63%	7 976	7%
II.	Należności krótkoterminowe	34 760	14%	23 031	12%	11 729	51%
III.	Inwestycje krótkoterminowe	15 111	6%	7 036	4%	8 075	115%
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia m/o	1 274	1%	918	0%	356	39%
V.	Składniki aktywów przeznaczone do sprzedaży	0	0%	1 044	1%	-1 044	-100%
VI.	Aktywa z tytułu instrumentów pochodnych krótkoterminowe	112	0%	0	0%	112	0%
	Aktywa razem	247 951	100%	186 132	100%	61 819	33%

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 30 czerwca 2015 r. wzrosła o 33 % (61,8 mln zł) w porównaniu ze stanem na koniec analogicznego okresu 2014.

W aktywach najistotniejsze zmiany zaszły w pozycjach:

- o o 20,8 mln zł (112%) wzrósł majątek trwały, wynika to przede wszystkim z:
 - o wykazania nieruchomości (wraz gruntem) w której zlokalizowane jest centrum logistyczne części modowej o wartości 15,5 mln zł., w wyniku wejścia w drugiej połowie 2014 roku w skład Grupy Redan spółki Loger Sp. z o.o. która posiada ją w leasingu zwrotnym;
 - o dynamicznego rozwoju sieci sklepów dyskontowych w okresie ostatnich 12 m-cy;
- o o 2,6 mln zł (44%) wzrosła pozycja wartości niematerialnych i prawnych wynika to z toczącej się inwestycji w infrastrukturę IT w postaci wdrożenia systemu SAP
- o o 11,9 mln zł (+132 %) zwiększyły się długoterminowe rozliczenia międzyokresowe. Wzrost tej pozycji jest konsekwencją utworzenia pod koniec 2014 roku aktywa na odroczony podatek dochodowy w spółkach Grupy;
- o o 8,0 mln zł (+ 7 %) zwiększył się stan zapasów, co jest konsekwencją przyrostu sieci sprzedaży części dyskontowej jak i modowej;
- o o 11,7 mln zł (+ 51 %) wzrosły należności krótkoterminowe;

Wzrost pozycji wynika ze wzrostu pozycji należności wynikających z działalności w Rosji (o 6,2 mln zł) oraz zmiany sposobu dostarczania towarów do naszej Spółki działającej na rynku ukraińskim (o 3 mln zł)

- o 8,1 mln zł (+ 115%) zwiększyły się inwestycje krótkoterminowe, czyli w dominującej części środki pieniężne.

Tabela nr 12. Pasywa Grupy Redan na 30 czerwca 2015 i 2014 r.

Lp	Wyszczególnienie	1H2015		1H2014		Zmiana stanu	
		Kwota	% udziału	Kwota	% udziału	kwota	%
						2015/2014	
Kapitał (fundusz) własny		111 906	45%	45 539	24%	66 367	146%
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	34 666	14%	26 938	14%	7 728	29%
II.	Kapitał (fundusz) zapasowy	25 427	10%	25 257	14%	170	1%
III.	Pozostałe kapitały rezerwowe	26 575	11%	26 575	14%	0	0%
IV.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	23 003	9%	-27 134	-15%	50 137	-185%
V.	Całkowity zysk (strata)	-8 401	-3%	-6 097	-3%	-2 304	38%
VI.	Kapitał mniejszościowy	10 636	4%	0	0%	10 636	0%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		136 045	1	140 593	76%	-4 548	-3%
I.	Rezerwy na zobowiązania	1 872	1%	2 927	2%	-1 055	-36%
II.	Zobowiązania długoterminowe	19 891	8%	20 915	11%	-1 023	-5%
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	113 528	46%	115 459	62%	-1 931	-2%
IV.	Rozliczenia międzyokresowe	754	0%	1 293	1%	-539	-42%
Pasywa razem		247 951	100%	186 132	100%	61 819	33%

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 30 czerwca 2015 r. wzrosła o 33% (61,8 mln zł) w porównaniu ze stanem na koniec analogicznego okresu 2014.

W kapitale własnym najistotniejsze zmiany zaszczyły w pozycjach :

- o 7,7 mln zł (29 %) zwiększył się kapitał podstawowy, co jest efektem zarejestrowania podwyższenia kapitału zakładowego Redan SA o akcje serii T;
- pojawiła się pozycja kapitału mniejszościowego 10,6 mln zł., związana ze sprzedażą pakietu akcji TXM SA do podmiotu zewnętrznego, ale z zachowaniem kontroli przez Redan SA nad tą spółką;
- podwyższenia pozycji kapitałów własnych w wyniku sprzedaży mniejszościowego pakietu akcji TXM SA (58,3 mln zł) odbywającego się w korespondencji z zyskami z lat ubiegłych.

Poniższa tabela prezentuje analityczne podejście do zmiany pozycji zobowiązań

Tabela nr 13. Struktura zobowiązań Grupy Redan po pierwszym półroczu 2015 i 2014 r.

	1H2015	1H2014	zmiana %	zmiana Δ
Zobowiązania finansowe	48 396	47 263	2%	1 133
Zobowiązania handlowe	69 537	75 503	-9%	-5 966
Pozostałe zobowiązania, w tym podatkowe	15 486	13 607	12%	1 879
ZOBOWIĄZANIA	133 419	136 373	-2%	-2 955

- o 6,0 mln zł (-9 %) zmniejszyły się zobowiązania handlowe. Jest to konsekwencją przede wszystkim spłaty części zobowiązań handlowych segmentu modowego;
- o 1,1 mln zł (+2 %) wzrosły zobowiązania finansowe. Jest to konsekwencją:
 - wykazania zobowiązania w kwocie 7,6 mln zł (na 30 czerwca 2015 r.) z tytułu leasingu zwrotnego nieruchomości wykorzystywanej jako siedziba Redan i centrum logistyczne części modowej w rezultacie wejścia w skład Grupy Redan spółki Loger Sp. z o.o. (będącej leasingobiorcą) w sierpniu 2014 r.
 - zmniejszenia zobowiązań z tytułu kredytów i obligacji w wyniku ich spłaty pod koniec 2014 r., a jednocześnie zaciągnięcia nowych kredytów na mniejsze kwoty.

Rachunek przepływów pieniężnych

W tabeli poniżej przedstawiono analizę przepływów pieniężnych Grupy Redan.

Tabela nr 14. Wybrane pozycje rachunku przepływów pieniężnych Grupy Redan w pierwszym półroczu 2015 i 2014 roku

Przepływy pieniężne netto z działalności	1H 2015	1H 2014
Operacyjnej	-22 612	-11 982
Inwestycyjnej	-7 742	-2 294
Finansowej	23 572	80
Przepływy pieniężne netto razem	-6 782	-14 196
Wpływ zmian kursów walut na saldo środków pieniężnych w walutach obcych	-45	108
Środki pieniężne na koniec okresu	15 111	6 245

W pierwszej połowie 2015 Grupa Redan wygenerowała ujemne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej. Największy wpływ na tę pozycję miały poniższe zdarzenia:

- osiągnięta w pierwszym półroczu 2015 strata w wysokości 6 828 tys. zł.
- korekty wyniku o:
 - wartość podatku dochodowego –1 890 tys. zł.
 - zysk ze zbycia składników rzeczowych aktywów trwałych - 170 tys. zł.
 - amortyzację i umorzenie aktywów trwałych 3 828 tys. zł.
 - różnice kursowe - 75 tys. zł.
- zmiany w kapitale obrotowym:
 - zmiana salda należności z tytułu dostaw i usług - 901 tys. zł.
 - zmiana stanu zapasów 1 031 tys. zł.
 - zmiana wartości rozliczeń międzyokresowych - 736 tys. zł.
 - zmiana salda zobowiązań – 20 181 tys. zł.
 - zmiana stanu rezerw - 780 tys. zł.
- zapłacony podatek dochodowy – 945 tys. zł.
- zapłacone odsetki – 1 255 tys. zł.

W porównaniu z rokiem 2014 główną różnicą jest zmiana w kapitale obrotowym w pozycji zobowiązań. Zmiana pozycji zobowiązań handlowych jest spowodowana przede wszystkim poprawą ich struktury w części modowej wynikającej z: (i) wykorzystania środków ze sprzedaży części akcji TXM na ich spłatę, (ii) wykorzystania części kredytowej limitu na akredytywy do finansowania zobowiązań handlowych.

Na saldo przepływów pieniężnych z działalności inwestycyjnej złożyły się poniższe transakcje:

- płatności za rzeczowe aktywa trwałe -7 895 tys. zł.

W pierwszym półroczu 2015 wydatki inwestycyjne związane były głównie z rozwojem sieci sprzedaży w części dyskontowej oraz inwestycjami w infrastrukturę IT i logistyczną Grupy.

Dodatknie saldo z działalności finansowej wynika z poniższych transakcji:

- wpływy ze sprzedaży częściowej udziałów w spółkach zależnych niepowodującej utraty kontroli 15 000 tys. zł.
- wpływ z kredytów i pożyczek 19 527 tys. zł.
- spłaty kredytów i pożyczek – 8 518 tys. zł.
- spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego – 1 643 tys. zł.
- odsetki od kredytów i leasingów - 962 tys. zł.
- wpływ z dotacji 168 tys. zł.

Na przepływy pieniężne z działalności finansowej wpłynęła: (i) sprzedaż drugiego pakietu akcji spółki TXM SA w kwietniu br., (ii) zaciągnięcie finansowania w ramach limitu kredytowego w linii kredytowej części modowej oraz stanu limitu kredytu w rachunku bieżącym TXM, (iii) regularnych spłat zobowiązań finansowych wraz z odsetkami przez podmioty z Grupy.

Analiza wskaźnikowa wyników

Tabela nr 15. Analiza wskaźnikowa wyników Grupy Redan po pierwszym półroczu 2015 i 2014 roku

	1H 2015	1H 2014
Wskaźniki rentowności		
Rentowność majątku (ROA)	-2,18%	-1,10%
Rentowność sprzedaży netto (ROS)	-2,12%	-0,90%
Rentowność kapitału własnego (ROE)	-4,84%	-4,49%
Skorygowana rentowność majątku	-2,78%	-0,41%
Wskaźniki płynności finansowej		
Wskaźnik płynności finansowej I stopnia	1,56	1,30
Wskaźnik płynności finansowej II stopnia	0,44	0,27
Wskaźnik płynności finansowej III stopnia	0,13	0,06
Wskaźnik handlowej zdolności kredytowej	0,41	0,23
Wskaźniki rotacji (obrotowość)		
Szybkość obrotu zapasów (w dniach)	89	94
Spływ należności z tyt. dostaw (w dniach)	20	14
Spłata zobowiązań z tyt. dostaw (w dniach)	49	60

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 – zobowiązań 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.

Wartości wskaźników ekonomicznych są zdeterminowane przede wszystkim:

- wynikiem wypracowanym przez Grupę Redan w obu porównywalnych okresach 2015 i 2014 roku,
- zwiększeniem kapitałów własnych wynikającym z wypracowanego w 2014 zysku, sprzedaży pakietu akcji TXM SA, oraz podwyższenia kapitału zakładowego Redan SA o rejestrację akcji serii T w sierpniu 2015 r.;
- zmniejszeniem części zobowiązań handlowych;
- wzrostem środków pieniężnych rok do roku.

W rezultacie nastąpiła poprawa wskaźników płynności oraz zdolności kredytowej, które potwierdzają, iż sytuacja płynnościowa Grupy uległa poprawie. Wskaźniki rotacji zapasów oraz zobowiązań – ze względu na zmiany pozycji kapitału obrotowego odnotowały poprawę, natomiast pogorszeniu uległ wskaźnik rotacji należności – komentarz jest związany ze wzrostem tej pozycji i znajduje się w komentarzu do pozycji bilansowej należności. Pogorszeniu zaś, w związku z większą stratą, uległy wskaźniki rentowności.

4. Podział wyniku Grupy Redan na kanały dystrybucji

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne kanały dystrybucji Grupy Kapitałowej Redan po pierwszym półroczu 2015 r.

Tabela nr 16. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan w pierwszym półroczu 2015 na kanały dystrybucji

	w tys. PLN	dyskontowy	modowy	koszty zarządu i działalność pozaoper.	Grupa Redan
Przychody ze sprzedaży		140 721	115 116	0	255 837
Zysk brutto na sprzedaży		57 998	48 556	0	106 554
	<i>Marża %</i>	<i>41,2%</i>	<i>42,2%</i>		<i>41,6%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		51 174	55 302	830	107 306
Saldo pozost. przychodów i kosztów operac.		-765	722	-113	-156
Wynik na restrukturyzacji sieci sklepów			240		240
Zysk (strata) na działalności operacyjnej		6 059	-5 784	-943	-668
	<i>Marża EBIT</i>	<i>4,3%</i>	<i>-5,0%</i>		<i>-0,3%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-886	-1 727	-241	-2 854
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		5 173	-7 511	-1 184	-3 522

(*)Dane finansowe przedstawione w tabeli powyżej 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.

Rynek dyskontowy (sieć TXM textilmarket) – wyniki TXM SA prowadzącej sieć sklepów dyskontowych Textilmarket skonsolidowane z wynikami Adesso Sp. z o.o., Adesso TXM s.r.o , Adesso Slovakia s.r.o oraz marżą realizowaną przez Redan SA na sprzedaży towarów do TXM 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 17. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku dyskontowym po pierwszym półroczu 2015 i 2014 r.

	w tys. PLN	1H 2015	1H 2014	zmiana %	zmiana Δ
Przychody ze sprzedaży		140 721	121 113	16%	19 609
Zysk brutto na sprzedaży		57 998	50 925	14%	7 073
	Marża %	41,2%	42,0%		-0,8%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		51 174	43 186	18%	7 988
Saldo pozost. przychodów i kosztów operac.		-765	-1242	-19%	477
Zysk (strata) na działalności operacyjnej		6 059	6 497	-7%	-438
	Marża EBIT	4,3%	5,4%		-1,06%
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-886	31	-2970%	-917
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		5 173	6 528	-21%	-1 355

W pierwszym półroczu część dyskontowa wypracowała zysk przed opodatkowaniem na poziomie 5,2 mln zł, czyli o 1,4 mln zł niższym niż w roku ubiegłym. Z tego 0,9 mln zł to koszty finansowe, których nie było w 2014 r., gdyż wynikają z zaciągniętych przez TXM kredytów pod koniec 2014 r.

Pozostałe 0,4 mln zł wynika z niższego niż w roku poprzednim zysku z działalności operacyjnej. Wynik ten jest konsekwencją nieco niższego zrealizowanego poziomu marży handlowej, co jest pochodną warunków pogodowych w pierwszym kwartale, czyli późniejszego niż w 2014 dojścia do oczekiwanego poziomu sprzedaży sezonowych artykułów wiosennych. W samym drugim kwartale 2015 r. zysk operacyjny zwiększył się o 0,6 mln

zł r/r, czyli o 11%. Nie wystarczyło to na nadrobienie spadku w pierwszym kwartale, ale oznacza, iż negatywny trend z pierwszego kwartału został odwrócony.

W obu kwartałach 2015 r. sieć TXM texilmarket zrealizowała sprzedaż na poziomie o ponad +16 % wyższym niż rok temu. Z tego 2,7 mln zł (2% udziału w strukturze sprzedaży części dyskontowej) przypada na sklep internetowy www.txm24.pl, który rozpoczął działanie w maju 2014 r. Oznacza to brak porównywalności tego kanału dystrybucji rok do roku. Pozostałe 14% zwiększenia sprzedaży w pierwszym półroczu wynika z rozwoju sieci sklepów, których średnia powierzchnia w pierwszym półroczu br. powiększyła się o 9 %. Oznacza to wzrost efektywności sprzedaży w sklepach. Potwierdzają to wyniki sklepów porównywalnych (to znaczy takich, które działały w poszczególnych miesiącach zarówno w 2015 jak i 2014 r.) pokazane w poniższej tabeli.

Tabela nr 18. Wyniki sklepów porównywalnych sieci TXM texilmarket w okresie pierwszego półrocza 2015 i 2014 roku

	w tys. PLN	1H 2015	1H 2014	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		121 900	116 387	4,7%	5 513
Marża brutto		49 823	48 694	2,3%	1 129
<i>Marża brutto %</i>		<i>40,9%</i>	<i>41,8%</i>		<i>-1 pp</i>
Koszty bezpośrednie sklepów		30 977	31 285	-1,0%	-309
Wynik na sprzedaży		18 847	17 409	8,3%	1 438
<i>Rentowność</i>		<i>15,5%</i>	<i>15,0%</i>		<i>0,5pp</i>

Realizowane wzrosty sprzedaży w sklepach potwierdzają, iż towary oferowane klientom są przez nich dobrze odbierane i chętnie dokonują oni zakupów.

Niższy r/r poziom procentowej marży handlowej wynika z nieco odmiennej struktury asortymentowej sprzedaży w br. wobec roku 2014. W związku z brakiem ważnego impulsu pogodowego – ciepłego początku wiosny – TXM zanotował niższą sprzedaż w grupach: odzieży dziecięcej i niemowlęcej, dziewiarstwie (pończosznictwie) oraz dodatkach, czyli w tych kategoriach, w których wpływ nowych artykułów sezonowych na strukturę jest dość znaczny, a jednocześnie trudno jest je zastąpić produktami całorocznymi. Nowe artykuły sezonowe mają o kilka punktów procentowych wyższą marżę od artykułów całorocznych, lub – tym bardziej – wyprzedawanych z okresu jesienno-zimowego. Dlatego taka zmiana struktury obniżyła zrealizowaną w pierwszym kwartale marżę handlową, co miało negatywny wpływ na wyniki całego pierwszego półrocza.

W pierwszej połowie br. koszty sprzedaży i ogólnego zarządu wzrosły o 18% r/r. Wynika to przede wszystkim z:

- wzrostu kosztów działania sklepów w Polsce o +3,7 mln zł., co wynika z powiększenia powierzchni sieci, kolejnego zwiększenia od 1 stycznia 2015 r. ustawowej płacy minimalnej stanowiącej podstawę wynagrodzenia sprzedawców sklepów TXM texilmarket, a także z otwarć sklepów w lokalizacjach, w których jest konieczność zapłaty pracownikom wyższych wynagrodzeń;
- kosztów funkcjonowania sklepów zagranicznych (+1 mln zł), które nie funkcjonowały w pierwszym półroczu 2014 r.;
- wzrostu wydatków reklamowych o +1,3 mln zł wspierających sprzedaż w sklepach tradycyjnych jak i sklepu internetowego, w tym są zawarte koszty pierwszej w historii telewizyjnej kampanii reklamowej promującej sieć TXM texilmarket;
- kosztów prowadzenia obsługi sklepu internetowego o +0,6 mln zł. – pozycji tej nie było w całym pierwszym półroczu 2014 r., gdyż sklep www.txm24.pl rozpoczął działalność w maju 2014 r.

Zwiększenie kosztów jest związane z przyjętą w TXM strategią intensywnej ekspansji i rozwoju. Wyższe wydatki mają charakter inwestycji w budowanie nowych kanałów sprzedażowych, jak również rozwój istniejących, a także zwiększanie rozpoznawalności marki TXM textilmarket, a tym samym pozyskanie nowych klientów.

Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w wysokości –0,8 mln zł wynika przede wszystkim z niedoborów towarowych ujawnionych podczas inwentaryzacji przeprowadzanych cały czas w sklepach. W pierwszym półroczu br. w porównaniu do 2014 r. przeprowadzono 12 inwentaryzacji więcej (206 marketów zinwentaryzowanych w 1H2015), zaś uzyskano wskaźnik niedoborów o 54 % lepszy niż w roku ubiegłym, dzięki temu na tej pozycji poprawiono wynik o 0,5 mln zł.

Koszty finansowe części dyskontowej stanowią:

- odsetki w wysokości 0,7 mln zł wynikające z zaciągniętych w czwartym kwartale 2014 r. kredytów - pozycja ta nie miała swojego odpowiednika w analogicznym okresie roku 2014;
- ujemne różnice kursowe w wysokości 0,2 mln zł – wynikające z rosnącego udziału bezpośredniego importu towarów dla sieci TXM textilmarket.

Sieć sklepów TXM textilmarket na koniec czerwca 2015 r. składała się z 324 sklepów własnych w Polsce i za granicą miała łączną powierzchnię ok. 69,7 tys. m², to jest o 9 % większą niż rok wcześniej.

Szczególnie wyniki osiągnięte w drugim kwartale 2015 r. wskazują na dalszy duży potencjał dalszego wzrostu zysków generowanych przez TXM textilmarket.

Wynik rynku modowego

TOP SECRET TROLL DryWash
EXPRESS YOURSELF

„Best fashion world to express yourself”

Tabela nr 19. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów rynku modowego po pierwszym półroczu 2015 i 2014 r.

	w tys. PLN	1H 2015	1H 2014	zmiana %	zmiana Δ
Przychody ze sprzedaży		115 116	105 053	10%	10 063
Zysk brutto na sprzedaży		48 556	45 105	8%	3 451
<i>Marża %</i>		<i>42,2%</i>	<i>42,9%</i>		-0,8%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		55 302	48 509	14%	6 793
Saldo pozost. przychodów i kosztów operac.		722	-143	-605%	865
Wynik na restrukturyzacji sieci sklepów		240	0		240
Zysk (strata) na działalności operacyjnej		-5 784	-3 546	63%	-2 238
<i>Marża EBIT</i>		<i>-5,02%</i>	<i>-3,40%</i>		-1,60%
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-1 727	-1 119	54%	-608
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-7 511	-4 665	61%	-2 846

Pierwsza połowa 2015 r. była kolejnym okresem repositionowania marek części modowej, w tym przede wszystkim Top Secret. Proces zapoczątkowany w II połowie 2013 r. w sezonie wiosna-lato 2015 był w istotnym stopniu zrealizowany w zakresie przygotowania i realizacji kolekcji. Dotyczą one między innymi zdecydowanie bardziej precyzyjnego dopasowania struktury asortymentowej, ilości modeli i tempa wejść kolekcji do sklepów do aktualnych preferencji zakupowych klientów i formatów sklepów, a także zmiany polityki cenowej i rozkładu

progów cenowych poszczególnych grup asortymentowych. Dzięki tym zmianom, zgodnie z założeniami, osiągnięta została wyższa odsprzedaż kolekcji w pierwszych cenach, a w konsekwencji wzrosło tempo rotacji zapasu.

Rezultaty wprowadzonych zmian widać wyraźnie w poziomach sprzedaży zrealizowanych w sklepach Top Secret w Polsce. W całej pierwszej połowie br. w sklepach porównywalnych w Polsce (to znaczy takich, które działały w poszczególnych miesiącach zarówno w 2015 jak i 2014 r.) sprzedaż zwiększyła się o ponad 16%, natomiast w miesiącach marzec-czerwiec, w których była sprzedawana praktycznie tylko nowa kolekcja wiosenno-letnia – o 21%. To bardzo dobre wyniki potwierdzające skuteczność wprowadzonych zmian.

Łączny procentowy wzrost sprzedaży części modowej jest niższy od zwiększenia w sklepach porównywalnych Top Secret w Polsce, gdyż w pierwszej połowie br. zmniejszyła się sprzedaż zagraniczna o prawie 40 %. Na tych rynkach konsekwentnie jest prowadzona ostrożna polityka handlowa, w tym ograniczenie zamówienia towarów do minimalnych niezbędnych ilości. Celem jest zachowanie obecności w tych krajach, przy założeniu zachowania przez cały czas pozytywnej zyskowności.

Niestety w pierwszej połowie 2015 r., zamiast oczekiwanego wzrostu, towarzyszył temu spadek procentowej marży handlowej. Pozytywny efekt wzrostu udziału kolekcji sprzedanej w pierwszych cenach do 61 % w 2015 r., który powodował zmniejszenie upustów, a tym samym wzrost procentowej marży handlowej został w całości zniwelowany dwoma negatywnymi zjawiskami: (i) spadkiem marży startowej kolekcji na skutek osłabienia złotego wobec dolara amerykańskiego (główniej waluty, w której jest nominowany zakup towarów dla części modowej) – o 22% średnio rok do roku; oraz (ii) koniecznością dostosowania cen sprzedaży i częstości akcji promocyjnych w poszczególnych okresach sezonu do bardzo agresywnych działań promocyjnych konkurencji. W efekcie zrealizowana marża handlowa marki Top Secret w sklepach tradycyjnych w Polsce zmniejszyła się w pierwszej połowie br. o 2,8 pp. r/r. Ten element w decydujący sposób zaważył na pogorszeniu wyników części modowej, a tym samym całej Grupy Redan w tym okresie.

Łączny spadek procentowej marży handlowej w pierwszej połowie br. na całej części modowej wyniósł 0,8pp. Wynika to z: (i) skutecznego podwyższenia cen sprzedaży na Ukrainie i w Rosji, gdzie klienci zaakceptowali wyższe ceny wynikające z osłabienia walut tych krajów wobec złotego; oraz (ii) skuteczniejszych działań związanych z wyprzedzaniem stoków z poprzednich sezonów, które w pierwszej połowie br. nie generowały tak wysokich strat, jak w latach poprzednich.

Wdrażane zmiany w zakresie kolekcji oraz ich pozytywne rezultaty w postaci wzrostu sprzedaży w Polsce spowodowały – zgodnie z założeniami – wzrost kosztów bieżących. Nastąpiło to w odniesieniu do kosztów:

- utrzymania sklepów franczyzowych w Polsce – wzrost o 6,0 mln zł
76% powierzchni stanowią sklepy franczyzowe. Koszt ich utrzymania dla Grupy Redan to prowizja liczona w proporcji do zrealizowanej sprzedaży. W pierwszej połowie br. sprzedaż w tych sklepach zwiększyła się o 40%, spowodowało to wzrost prowizji o 6 mln zł.
- tworzenia oraz produkcji i zakupu kolekcji - wzrost o 1,3 mln zł.
W ostatnich 12 miesiącach zreorganizowaliśmy działy odpowiedzialne za kreację, produkcję i zakup kolekcji, zmieniliśmy procesy i strukturę organizacyjną oraz podnieśliśmy kompetencje zespołów. Koszty te osiągnęły już zakładany poziom i nie powinny rosnąć w kolejnych okresach. Inwestycja ta już przyniosła efekty w postaci wzrostu odsprzedaży w pierwszych cenach, a spodziewamy się dalszej poprawy.
- działań reklamowych – wzrost o 1,0 mln zł.
U uruchomiliśmy po długiej przerwie narzędzia komunikacji służące budowie wizerunku marki Top Secret, które powinny przełożyć się na pozyskanie nowych i utrzymanie potencjału dotychczasowych klientów. W tym zakresie przed nami szeroko zasięgowa kampania reklamowa zaplanowana na wrzesień i październik br., która spowoduje dalszy wzrost tych kosztów.
- logistyki – wzrost o 0,9 mln zł.
Oznacza to 14% wzrost kosztów przy 10% wzroście sprzedaży.

Jednocześnie wraz ze zwiększeniem kosztów sprzedaży w Polsce oraz tworzenia i zakupu kolekcji, zmniejszyły się o 3 mln zł koszty działalności zagranicznej. Nastąpiło to częściowo w wyniku ograniczenia aktywności na tych rynkach, przeprowadzania działań zmniejszających koszty, a częściowo w wyniku osłabienia lokalnych walut wobec złotego.

Wzrost kosztów szybszy od wzrostu wolumenu marży handlowej jest bezpośrednią przyczyną pogorszenia wyników części modowej w pierwszej połowie br. Jednakże – w ocenie zarządu – głównym problemem jest brak oczekiwanego wzrostu marży, a nie zwiększenie kosztów, który następuje zgodnie z założeniami realizowanej strategii.

W pierwszym półroczu 2015 r. część modowa poniosła stratę z tytułu ujemnych różnic kursowych w wysokości 1,4 mln zł. Są one konsekwencją osłabienia złotego w stosunku do dolara amerykańskiego, czyli przeliczenia zobowiązań Grupy wobec dostawców po wyższym kursie. Pod koniec lutego br. zarząd podjął decyzję o zmianie strategii dotyczącej zabezpieczania ryzyka kursowego z dotychczasowej, polegającej na braku zabezpieczania na aktywną z wykorzystaniem instrumentów pochodnych. Strata na opisanej pozycji powstała w zdecydowanej większości w ciągu dwóch pierwszych miesięcy br. Oznacza to, iż widoczne są pierwsze efekty wdrożenia polityki lecz kompleksowe skuteczne wdrożenie aktywnej polityki zabezpieczeń na pewno będzie wymagać jeszcze kilku miesięcy.

W pozycji wyniki restrukturyzacji sieci sklepów znajdują się koszty likwidacji jednego ze sklepów własnych części modowej.

Sieć modowa na koniec czerwca 2015 roku liczyła 41,5 tys. m2 (273 sklepy – w tym 37 własnych i 236 franczyzowych oraz 79 multibrandowych kornerów franczyzowych) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co oznacza około 12% przyrostu w stosunku do stanu z końca czerwca 2014 r. W ujęciu geograficznym są to 232 sklepy działające na rynku polskim (bez kornerów multibrandowych) oraz 42 zagranicą (na Ukrainie i w Rosji).

W II połowie 2013 została przyjęta i jest konsekwentnie realizowana strategia odbudowy wyniku części modowej poprzez poprawę rentowności marki Top Secret. Zakłada ona:

- 1) redefinicję grupy celowej i tożsamości Top Secret, unowocześnienie wizerunku, zmianę atrybutów i wartości tej marki;
- 2) inwestycję w kreację i produkcję kolekcji zgodnej z oczekiwaniami grupy celowej i tożsamością marki, umożliwiającą wzrost odsprzedaży w pierwszych cenach, a w konsekwencji na wyższej marży handlowej;
- 3) inwestycję w podniesienie rozpoznawalności marki i pozyskanie nowych klientów.

Zrealizowaliśmy punkty 1 i 2 powyżej, co przełożyło się z jednej strony na wzrost kosztów przygotowania kolekcji, z drugiej osiągnęliśmy zgodnie z założeniami oczekiwane tempo odsprzedaży kolekcji w pierwszych cenach oraz zmianę sezonowości sprzedaży.

Rozpoczęliśmy realizację 3 kroku, co również przełożyło się w pierwszym okresie głównie na wzrost kosztów komunikacji marketingowej. Przed nami kluczowa część trzeciego etapu – szeroko zasięgowa komunikacja marki i sieci sklepów, która rozpoczyna się we wrześniu br.

Decydujące znaczenie dla wyników części modowej w całym 2015 r. będą miały miesiące od września do grudnia. Na ten okres została zaplanowana szeroko zasięgowa kampania reklamowa marki i sieci Top Secret. Po wprowadzeniu niezbędnych zmian do kolekcji kolejnym krokiem jest pozyskanie nowych klientów. Zaplanowano zrobienie tego poprzez przedstawienie im aktualnego wizerunku marki w ramach kampanii reklamowej. W jej rezultacie zarząd oczekuje zwiększonej liczby wizyt klientów w sklepach, a tym samym wzrostu sprzedaży, w tym w pierwszych cenach.

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;
- poziom kursu złotego w stosunku do USD (zakupy importowe) i EUR (czynsze denominowane w tej walucie na rynku modowym);
- zmiana kursu ukraińskiej hrywny i rosyjskiego rubla do dolara amerykańskiego;
- utrzymanie przez Grupę Redan dotychczasowych możliwości zakupów towarowych z odroczonymi terminami płatności;
- utrzymanie obecnego poziomu kapitału obrotowego, w tym efektywne zarządzanie końcówkami kolekcji w procesach wyprzedazowych;
- zmiana struktury akcjonariuszy TXM SA, w jej wyniku w sprawozdaniu skonsolidowanym Grupy Redan 35,88% zysku TXM SA będzie wykazane jako zysk akcjonariuszy mniejszościowych;
- rozwój sytuacji politycznej na Ukrainie i w Rosji oraz skorelowanej z nią skłonności do zakupów.

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.

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Grupy Kapitałowej 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 na Ukrainie - 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 częściowo redukującym ryzyko istotnego pogorszenia wyników w przypadku osłabienia koniunktury gospodarczej jest prowadzona przez Grupę Redan strategia dywersyfikacji poprzez oferowanie szerokiego asortymentu towarów skierowanych do różnych grup klientów (działalność na rynku modowym, jak i dyskontowym) w różnych krajach

Ryzyko związane z rosnącą konkurencją

Na rynku odzieżowym najwięksi konkurenci zwiększają liczbę sklepów. Wchodzą także nowe podmioty. 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 zredukowane poprzez dywersyfikację działalności Grupy w różnych segmentach (dyskontowy i modowy) jak i kanałach dystrybucji (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 w innych krajach w których Grupa prowadzi działalność, pociągają za sobą potencjalne ryzyko niewłaściwej kwalifikacji dokonanych zdarzeń gospodarczych, a tym samym nieprawidłowe naliczenie podatków.

Spółki z Grupy Redan zlecają produkcję i importują odzież z innych krajów (Chiny, Bangladesz, Indie, Turcja), zaś taryfy celne są regularnie zmieniane. Podwyższa to 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 poddaje 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 TXM 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 działalnością na rynkach zagranicznych w formie spółek zależnych występuje także ryzyko zmian kursów lokalnych walut (dotychczas ukraińskiej hrywny, rosyjskiego rubla, czeskiej korony oraz euro ze względu na działalność na Słowacji) w stosunku do złotego, w którym są prezentowane skonsolidowane sprawozdania finansowe. Zmiany kursów tych walut wobec złotego spowodują naliczenie różnic kursowych z przeceną sprawozdań spółek zagranicznych na złote.

Emitent ocenia, że znaczące zmiany w strukturze kursów walut w długim okresie mogą być przeniesione na ceny sprzedaży towarów. Spółka posiada również alternatywne możliwości produkowania swoich 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. Ponadto dotychczasowe doświadczenie Spółki wskazuje, że sieć TXM 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 bieżąco analizuje sytuację na rynku walutowym i w zależności od swojej oceny głównych tendencji podejmuje decyzje o ewentualnym zabezpieczeniu części lub całości otwartej pozycji walutowej. Korzystanie z instrumentów finansowych zabezpieczających przed ryzykiem zmian kursów walut jest także uzależnione od posiadania przez Emitenta niezbędnych limitów skarbowych w bankach.

Ryzyko zmiany stopy procentowej

Zobowiązania finansowe spółek z Grupy Redan (m.in. kredyty, pożyczki i leasingi) oparte są o zmienną stopę procentową opartą o stopę bazową WIBOR. Istotny wzrost stopy bazowej spowodowałby pogorszenie wyników finansowych Grupy Redan.

Czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy Kapitałowej Redan

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 TXM 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 strategia Emitenta w części modowej zakłada wyprzedaż towarów zakupionych na dany sezon, również w sytuacji, gdy oznacza to znaczne obniżenie cen towarów. W dużo mniejszym stopniu ryzyko obniżek marży związanych z koniecznością wyprzedaży towarów w trendach, które w kolejnym sezonie nie będą już modne, dotyczy segmentu dyskontowego, w którym towary ściśle podążające za najnowszymi zmiennymi trendami mody stanowią niewielką część oferty.

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 TXM 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 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 w segmencie modowym 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 ofertę 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 wpływ na segment dyskontowy jest znacząco mniejszy.

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 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.

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 TXM textimarket, gdzie większość produktów kupowana była na bieżąco od krajowych dostawców. Obecnie rozpoczął się także proces importu własnego odzieży dla sieci TXM textilmarket. Jest on nieco prostszy i krótszy niż w segmencie modowym, ze względu na nieco inny produkt, jednak generuje podobne ryzyka. Skala importu własnego dla sieci TXM textilmarket, choć stopniowo rośnie, 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 TXM 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 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 wysokie prawdopodobieństwo niezawodności działania systemów informatycznych. Dodatkowym elementem gwarantującym bezpieczeństwo jest korzystanie z rozwiązań serwerowych renomowanych dostawców, dostosowanych na etapie wdrożenia pod specyficzne wymagania Grupy Redan.

Grupa oceniając obecnie posiadane systemy IT w sklepach sieci modowej w Polsce jak i system klasy ERP jako niewystarczające do wsparcia dalszego rozwoju podjęła decyzję o ich wymianie. Proces wdrożenia systemu SAP zostanie ukończony w 2016 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 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.

Ryzyko naruszenia umów kredytowych

W ramach prowadzonej działalności spółki z Grupy Kapitałowej posiadają zawarte umowy kredytowe, umowy o linie akredytywowe i gwarancyjne. Każda z umów finansowych posiada zamkniętą listę zobowiązań oraz przypadków naruszenia, którymi są m.in.:

klauzule obligujące spółki do przeprowadzania obrotów o zadeklarowanej wartości przez konkretne rachunki bankowe;

zobowiązanie do utrzymania zdefiniowanych wskaźników finansowych na zadeklarowanym poziomie;

- ograniczenia w zakresie wypłaty dywidendy;
- ograniczenie w zakresie zaciągania nowego długu oraz obciążania aktywów;
- niedokonanie płatności;
- upadłość i/lub likwidacja kredytobiorcy;
- niewypłacalność kredytobiorcy;
- zajęcie majątku kredytobiorcy.

W sytuacji wystąpienia przypadku naruszenia lub niedotrzymania zobowiązań 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 oraz do (iv) podwyższenia marży kredytowej.

Ryzyko zapłaty odszkodowania lub kar umownych wynikających z umowy sprzedaży akcji TXM

Zgodnie z postanowieniami umowy inwestycyjnej dotyczącej inwestycji funduszu 21 Concordia 1 s.a. r.l. w akcje TXM Redan i TXM złożyli szereg zapewnień dotyczących spraw korporacyjnych TXM S.A., nieruchomości, majątku, transakcji z podmiotami stowarzyszonymi, zawartych umów, zobowiązań pozabilansowych, pracowników, finansowania, własności intelektualnej, postępowań sądowych, ubezpieczeń, decyzji administracyjnych, ochrony środowiska oraz odpowiedzialności za produkt niebezpieczny, sprawozdań finansowych, podatków, danych osobowych, a także zapewnień dotyczące akcji TXM S.A. Zapewnienia te nie odbiegały od powszechnie stosowanych przy tego typu transakcjach na rynku.

W przypadku gdyby przedmiotowe zapewnienia okazały się niezgodnie z prawdą Emitent, a w określonych przypadkach także TXM, może zostać zobowiązany przez inwestora do zapłaty odszkodowania na zasadach opisanych w umowie inwestycyjnej.

Ponadto powyższa umowa inwestycyjna przewiduje sytuacje, w których Emitent, za jej niewykonanie, lub nienależyte wykonanie może zostać zobowiązany do zapłaty kary umownej:

- 3.500.000 zł w przypadku niewykonywania obowiązku powołania członka rady nadzorczej spółki TXM S.A.;
- 3.500.000 zł w przypadku niedojścia do IPO w terminie do 31 grudnia 2015 r. z wyłącznej winy Emitenta lub jego spółki zależnej;
- 1.000.000 zł za każdy przypadek kiedy Emitent lub jego spółki zależne będą prowadziły działalność konkurencyjną wobec TXM S.A.

Emitent dołożył staranności przygotowując zapewnienia do umowy inwestycyjnej, a także na bieżąco realizuje jej postanowienia, co minimalizuje ryzyko zapłaty odszkodowania lub kar umownych.

Ryzyko konieczności sprzedaży akcji TXM lub ograniczenia w ich swobodnej sprzedaży

Umowa inwestycyjna, którą Emitent zawarł z 21 Concordia 1 s.a. r.l. regulująca zasady inwestycji tego funduszu w akcje TXM reguluje między innymi ograniczenia w zbywalności akcji TXM. Zgodnie z nią akcjonariuszom TXM przysługują:

- prawo pierwszeństwa w nabyciu akcji TXM, które zamierza sprzedać inny akcjonariusz;
- prawo przyłączenia zgodnie z którym akcjonariusz TXM ma prawo żądać, aby podmiot zamierzający kupić akcje od innego akcjonariusza kupił je także od niego;
- prawo pociągnięcia, zgodnie z którym od dnia 1 stycznia 2017 r., każdemu z akcjonariuszy TXM przysługuje prawo wezwania wszystkich pozostałych akcjonariuszy TXM do sprzedaży wszystkich posiadanych przez nich akcji TXM na rzecz wskazanej przez niego osoby trzeciej, od której otrzymał propozycję nabycia wszystkich istniejących akcji TXM, przy czym cena za jedną akcję TXM, nie może być niższa niż określona w umowie inwestycyjnej.

Prawa te (poza prawem pociągnięcia) są także zawarte w statucie TXM. Emitentowi przysługują powyższe uprawnienia dokładnie w takiej samej postaci jak 21 Concordia 1 s.a r.l. Powyższe zasady stabilizują strukturę akcjonariuszy TXM, jednak w określonych sytuacjach mogą stanowić dla Emitenta czynnik ograniczający możliwość zbycia akcji TXM, lub spowodować konieczność ich sprzedania.

Ryzyko związane ze sprawą z powództwa Grzegorza Jakubowskiego przeciwko TXM S.A.

TXM SA jest stroną pozwaną w postępowaniu sądowym o naruszenie praw autorskich do dzieła (nadruk na koszulce) z kwotą zgłoszonego roszczenia w wysokości 546.000 zł.

TXM SA sprzedała ok. 1900 koszulek ze spornym nadrukiem za łączną kwotę 39.605 zł. W opinii TXM SA spółka nie złamała prawa autorskiego powoda, gdyż kupiła gotowe wyroby od dostawcy. Również kwota roszczenia jest rażąco wygórowana w świetle art. 79 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych w porównaniu z uzyskanymi przychodami ze sprzedaży tych koszulek. W ocenie TXM S.A. roszczenia powoda jest niezasadne i nielegalne w świetle obowiązującego prawa. Jednakże Emitent nie może wykluczyć ryzyka wydania przez sąd rozstrzygnięcia na niekorzyść TXM SA, co będzie skutkowało wypłatą na rzecz powoda zasądzonej kwoty.

Ryzyko nieprawidłowego działania Komitetu Audytu Rady Nadzorczej Redan.

Zgodnie z postanowieniami ustawy o biegłych rewidentach w skład komitetu audytu rady nadzorczej spółki publicznej powinien wchodzić co najmniej jeden członek spełniający kryteria niezależności oraz posiadający jednocześnie kwalifikacje w dziedzinie rachunkowości lub rewizji finansowej.

Na ZWZ Redan, które odbyło się w dniu 18 czerwca 2015 roku, akcjonariusze powołali do składu Rady Nadzorczej Emitenta między innymi Panią Monikę Kaczorowską, która posiada kwalifikacje w dziedzinie rachunkowości wynikające zarówno z wykształcenia jak i wieloletniego doświadczenia w tym zakresie. Pani Monika Kaczorowska spełnia także kryteria niezależnego członka rady nadzorczej określone w Załączniku II do Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 15 lutego 2005 r. dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych lub będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych i komisji rady (nadzorczej), na które powołują się zasady ładu korporacyjnego wymagane od spółek notowanych na GPW.

Jednakże do 31 grudnia 2013 r. Pani Monika Kaczorowska pełniła funkcję głównej księgowej Redan. W związku z tym na podstawie art. 56 ust. 3 pkt 3 ustawy o biegłych rewidentach przez okres 3 lat po zakończeniu okresu, w którym uczestniczyła w prowadzeniu ksiąg rachunkowych lub sporządzaniu sprawozdania finansowego Emitenta nie może być uznana za niezależnego członka komitetu audytu. Od 1 kwietnia 2014 r. Panią Monikę Kaczorowską nie łączy z Redan, ani podmiotami powiązаныmi z Redan, żaden stosunek prawny.

Poza Panią Moniką Kaczorowską w skład Komitetu Audytu Rady Nadzorczej Redan wchodzi Panowie Leszek Kapusta oraz Jacek Jaśkiewicz. Obaj spełniają kryteria niezależności wskazane zarówno w Załączniku II do Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 15 lutego 2005 r. dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych lub będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych i komisji rady (nadzorczej), jak też w ustawie o biegłych

rewidentach. Pomimo wieloletniego doświadczenia na stanowiskach managerskich nie posiadają jednak formalnych kwalifikacji w dziedzinie rachunkowości lub rewizji finansowej.

W związku z brakiem spełnienia przez Komitet Audytu wymogów ustawy o biegłych rewidentach istnieje ryzyko, że Komitet Audytu Rady Nadzorczej Redan nie będzie działał prawidłowo, a tym samym nie będzie skutecznie wypełniał swoich obowiązków polegających w szczególności na: (i) monitorowaniu procesu sprawozdawczości finansowej; (ii) monitorowaniu skuteczności systemów kontroli wewnętrznej, audytu wewnętrznego oraz zarządzania ryzykiem; (iii) monitorowaniu wykonywania czynności rewizji finansowej oraz (iv) monitorowaniu niezależności biegłego rewidenta i podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych.

Zgodnie ze statutem Redan, Rada Nadzorcza posiada uprawnienie, aby w drodze kooptacji zmienić skład Rady Nadzorczej w przypadku np. rezygnacji jednego z członków. Spółka deklaruje, iż na najbliższym posiedzeniu zaplanowanym na wrzesień 2015 r. Rada Nadzorcza dołoży wszelkich starań aby w składzie Rady Nadzorczej znalazła się osoba spełniająca wymagania z art. 86 ust. 4 Ustawy o biegłych rewidentach.

5. Informacje dodatkowe

Odbiorcy

W pierwszym półroczu 2015 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. 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 udział 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 2015 r. Grupa Kapitałowa Redan nie była stroną postępowań przed sądem lub innym organem o zobowiązania lub wiarygodności 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

Spółka nie posiada informacji o 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 2015 r. spółki z Grupy Redan posiadały zadłużenie finansowe wynikające z opisanych poniżej umów.

Umowy o finansowanie z dnia 17 listopada 2014 roku (wraz z późniejszymi zmianami) zawarte pomiędzy TXM SA a Alior Bankiem SA z siedzibą w Warszawie w skład których wchodzi:

- umowa kredytu w rachunku bieżącym o maksymalnej wartości 15.000.000 zł z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności kredytobiorcy. Kredyt został udostępniony do dnia 16 listopada 2015 roku. Na dzień 30 czerwca 2015 r. saldo wykorzystania tego kredytu wynosiło 12 876 844 mln zł.
- umowa o kredyt nieodnawialny na finansowanie bieżącej działalności kredytobiorcy o wartości 20.000.000 zł. Kredyt został udostępniony do 17 listopada 2017 roku z założeniem jego miesięcznej amortyzacji. Na dzień 30 czerwca 2015 r. saldo wykorzystania tego kredytu wynosiło 15 996 000 zł.
- umowa na limit, w ramach którego wystawiane będą gwarancje bankowe terminowych płatności czynszu tytułem zawartych umów najmu w wartości maksymalnej 1,3 mln zł. Limit udostępniony został do dnia 16 listopada 2015 roku jak daty granicznej otwarcia pojedynczej gwarancji oraz 16 listopada 2016 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia.
- umowa na limit, w ramach którego wystawiane będą gwarancje bankowe terminowych płatności czynszu tytułem zawartych umów najmu w wartości maksymalnej 0,4 mln euro. Limit udostępniony został do dnia 16 listopada 2015 roku jak daty granicznej otwarcia pojedynczej gwarancji oraz 16 listopada 2016 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia.
- umowa na limit, w ramach którego wystawiane będą akredytywy dokumentowe w wartości maksymalnej 1 mln dolarów amerykańskich. Limit udostępniony został do dnia 16 listopada 2015 roku jak daty granicznej otwarcia pojedynczej gwarancji oraz 16 listopada 2016 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia.

Więcej informacji nt zawartych zawartej umowy przekazane zostały w raporcie bieżącym numer 47/2014 w dniu 19 listopada 2014 r., 15/2015 w dniu 28 maja 2015 roku oraz 19/2015 w dniu 23 czerwca 2015 roku

Umowa o kredyt z dnia 17 grudnia 2014 roku (wraz z późniejszymi zmianami) zawarta pomiędzy Redan SA oraz Top Secret Sp. z o.o. a HSBC Bank Polska SA z siedzibą w Warszawie. Umowa kredytowa określa maksymalny limit, do którego HSBC zobowiązuje się otwierać na zlecenie kredytobiorców akredytyw dokumentowych na obsługę importowych transakcji zakupowych o wartości maksymalnej 7.000.000,00 USD wraz z kredytem

importowym na finansowanie akredytyw do maksymalnej kwoty 50% limitu. Limit udostępniony został do dnia 6 maja 2016 roku jako ostatecznego terminu rozliczenia umowy kredytowej. Na dzień 30 czerwca 2015 r. kwot kredytu uruchomionego na finansowanie zapłała za akredytywy to 1 873 352 USD i 63 779 EURO.

Więcej informacji nt zawartych zawartej umowy przekazane zostały w raporcie bieżącym numer 52/2014 w dniu 20 grudnia 2014 r. oraz 21/2015 w dniu 3 lipca 2015 roku

Umowa o limit gwarancyjny z dnia 5 lutego 2015 roku zawarty pomiędzy Redan SA oraz Bankiem Zachodnim WBK SA o wartości maksymalnej 3,5 mln zł. Limit udostępniony został do dnia 5 lutego 2015 roku jak daty granicznej otwarcia pojedynczej gwarancji oraz 5 lutego 2017 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia.

Na dzień 30 czerwca 2015 r. Spółki z Grupy był również pożyczkobiorcą następujących umów:

- pożyczka od Orix Polska SA w początkowej kwocie 500.000,00 zł na zapłatę za licencje SAP, której ostatnia rata przypada 23 grudnia 2016 r., saldo na dzień 30 czerwca 2015 r. to 379 776,57 zł.
- pożyczka od Orix Polska SA w początkowej kwocie 430.000,00 zł na zapłatę za licencje SAP, której ostatnia rata przypada 30 kwietnia 2017 r., saldo na dzień 30 czerwca 2015 r. to 395 670,09 zł.

Na dzień 30 czerwca 2015 r. Loger, Spółka Grupy był również stroną istotnej transakcji leasingowych w postaci leasingu zwrotnego nieruchomości, które zawarła w dniu 29 grudnia 2011 roku z BZ WBK Leasing SA (poprzednia firma spółki: Kredyt Lease SA): (i) umowy, której przedmiotem jest leasing budynków położonych w Łodzi, przy ul. Żniwnej 10/14 (w której mieści się siedziba Redan SA) oraz (ii) umowy leasingu gruntów pod tymi budynkami. Wartość zobowiązania w korelacji z wartością budynków ustalono na 10.796.000 zł, zaś wartość gruntów na 2.018.000 zł. Na dzień 30 czerwca 2015 r. łączne saldo zobowiązania Loger Sp. z o.o. wynosiło 7.576.262,01 zł w tym wartość gruntów 2.018.000,00 zł.

Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy Redan

Wartość udzielonych kredytów i pożyczek według stanu na koniec czerwca 2015 r. w Grupie Kapitałowej Redan przez Redan S.A. została szczegółowo opisana w nocie 30.1.4 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2015 r.

Udzielone poręczenia i gwarancje

Na dzień 30 czerwca 2015 r. Redan SA nie udzielił poręczeń i gwarancji które by przekraczały 10% kapitałów własnych Redan SA.

Tabela nr 20. Zestawienie poręczeń, przystąpień do długu udzielonych przez Redan SA na rzecz podmiotów powiązanych według stanu na 30 czerwca 2015 r.

Podmiot powiązany na jakiego rzecz Redan SA udzielną poręczenia	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec BZ WBK Lease S.A. (byłe Kredyt Lease S.A.)	Poręczenie udzielone odpłatnie	2 286,61	2015-08-20
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec BZ WBK Lease S.A. (byłe Kredyt Lease S.A.)	Poręczenie udzielone odpłatnie	1 708,76	2015-08-20

Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec BZ WBK Lease S.A. (byłe Kredyt Lease S.A.)	Poręczenie udzielone odpłatnie	15 546,69	2015-10-20
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec BZ WBK Lease S.A. (byłe Kredyt Lease S.A.)	Poręczenie udzielone odpłatnie	20 101,09	2015-10-20
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec BZ WBK Lease S.A. (byłe Kredyt Lease S.A.)	Poręczenie udzielone odpłatnie	19 684,12	2015-09-20
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec BZ WBK Lease S.A. (byłe Kredyt Lease S.A.)	Poręczenie udzielone odpłatnie	19 072,46	2015-09-20

Tabela nr 21. Zestawienie poręczeń, przystąpień do długu podmiotów powiązanych na rzecz Redan SA według stanu na 30 czerwca 2015 r.

Podmiot powiązany udzielający poręczenia na rzecz Redan SA	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	395 670,09 PLN	2017-04-30
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	379 776,57 PLN	2016-12-23
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Banku Zachodniego WBK S.A.	Poręczenie udzielone odpłatnie	3 500 000 PLN**	2016-02-05

*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 2015 roku istniało jeszcze 15 750 obligacji serii E1, co do których w dniu 4 listopada 2013 r. zostały złożone wnioski o konwersję na akcje Spółki. Łącznie obligacje te zostaną zamienione na 1 043 044 akcji serii S.

W dniu 2 grudnia 2014 roku nastąpiła warunkowa rejestracja akcji serii S w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych SA. W dniu 5 marca 2015 roku Spółka złożyła do Komisji Nadzoru Finansowego prospekt

emisyjny wraz z wnioskiem o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym akcji serii S i T. Dopuszczenie do obrotu jest warunkiem zawieszającym rejestrację, a tym samym wydanie, akcji serii S. W dniu 28 lipca 2015 Redan otrzymał decyzję Komisji Nadzoru Finansowego zatwierdzającą Prospekt Emisyjny dotyczący wprowadzenia do obrotu akcji Serii S i T. Procedura dopuszczenia do obrotu na rynku regulowanym 1.043.044 akcji serii S powstałych na skutek konwersji Obligacji E1, o czym Emitent informował w Raporcie Bieżącym 47/2013, oraz 7.728.180 akcji serii T, o emisji których Emitent informował w Raporcie Bieżącym 13/2014 jest w toku

Na dzień 30 czerwca 2015 r. Redan nie posiadał innych nieudziałowych ani kapitałowych papierów wartościowych

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 kilkukrotnie) wyższe na początku sezonu (marzec-maj i wrzesień-listopad), niż w okresie wyprzedazy (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 22. Stan zatrudnienie Grupy Kapitałowej Redan na koniec pierwszego półrocza 2015 i 2014

Dane o liczbie osób zatrudnionych	30.06.2015 r.	30.06.2014 r.
Pracownicy	1113	1299
Zatrudnienie średnioroczne	1136	1388

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 2015 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:

- w dniu 28 lipca 2015 roku Komisji Nadzoru Finansowego zatwierdziła prospekt emisyjny dotyczący wprowadzenia do obrotu akcji Redan serii S i T;
- w dniu 30 lipca 2015 roku zawarta została pomiędzy Redan SA, TXM SA oraz Bankiem Zachodnim WBK SA umowa na Multilinię (limit akredytywowy) w wartość limitu 1 000 000 USD oraz okresie dostępności do dnia 15 lipca 2016 r., Zabezpieczenie limitu stanowi weksel in blanco oraz kaucja w wysokości 25 % kwoty każdej otwartej akredytywy

Organizacja Grupy Redan

Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej Redan

W pierwszym półroczu 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 (centrum logistyczne w Łodzi administrowane jest przez spółkę Loger Sp. z o.o.) dla części modowej (marki „Top Secret”, „Troll” i „Drywash”), a także koordynuje rozwój działalności zagranicznej. Coraz większe znaczenie zyskują jednak zadania związane z zarządzaniem Grupą, realizacją projektów IT, organizowaniem finansowania oraz centralizowaniem wysokospecjalistycznych usług dla spółek z Grupy.
- **TXM SA** - prowadzi sieć sklepów detalicznych TXM textilmarket oraz sklep internetowy www.txm24.pl. 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.) centrum magazynowo-logistyczne dla sklepów TXM textilmarket.
- **Top Secret Sp. z o.o.** – zarządzająca markami na rynku modowym (Top Secret, Troll a także Drywash), a zatem odpowiadająca za projektowanie, zakup towarów oraz ich sprzedaż, a także prowadząca w Polsce sieć sklepów detalicznych i sprzedaż on-line www.topsecret.pl
- **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.
- **Adesso TXM s.r.o** jest to spółka czeska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terytorium Czech w sieci TXM textilmarket.
- **Adesso Slovakia s.r.o** jest to spółka słowacka, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terytorium Słowacji w sieci TXM textilmarket.
- **Adesso TXM Romania s.r.l.** jest to spółka rumuńska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terenie Rumuni w ramach sieci TextilMarket

Poza tym w skład Grupy Redan wchodzi:

- spółki sklepowe, które mają znaczenie techniczne, tzn. przedmiotem ich działalności jest prowadzenie sklepów detalicznych dla marek modowych i dyskontowych z Grupy Redan.
- spółki na Cyprze, które mają również znaczenie techniczne tzn. przedmiotem ich działalności jest uczestnictwo w projektach związanych z dokapitalizowaniem Grupy Kapitałowej oraz uporządkowaniem jej działalności.

Na następnej stronie przedstawiono strukturę Grupy Kapitałowej Emitenta.

Wykaz jednostek podlegających konsolidacji

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

Na dzień 30 czerwca 2015 roku konsolidacją zostały objęte następujące spółki: REDAN SA jako jednostka dominująca, jednostki zależne: TXM 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, Loger Sp. z o.o., Lunar sp. z o.o., Elviro sp. z o.o., Adesso TXM s.r.o, Adesso Slovakia s.r.o, Just Jeans sp. z o.o., Postiro sp. z o.o. (do dnia 14 kwietnia 2015 roku), 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., Gravicinta Ltd oraz Raionio Ltd.

Diagram nr 1. Struktura Grupy Kapitałowej Redan na dzień 30 czerwca 2015 r.



Organy zarządzające i nadzorujące

Stan posiadania akcji Redan SA oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Redan SA przez członków Zarządu

Na dzień sporządzenia niniejszej informacji dodatkowej akcje Redan SA nie były w posiadaniu członków zarządu Redan SA.

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 niniejszej informacji dodatkowej.

Tabela nr 23. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków rady nadzorczej

	Stan na 14.05.2015	Stan na 25.08.2015
Jacek Jaśkiewicz	46 000	30 000
Leszek Kapusta	313 765	313 765
Piengjai Wiśniewska (wraz z Ores sp. z o.o.)	7 331 635	7 331 635

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 2015 r. Zarząd Redan SA działał w następującym składzie:

- Bogusz Kruszyński – Wiceprezes Zarządu

W okresie objętym niniejszą informacją dodatkową nie wystąpiły zmiany w składzie Zarządu Redan SA.

Na dzień 30 czerwca 2015 r. Rada Nadzorcza spółki działała w składzie:

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

W związku z wygaśnięciem mandatów członków Rady Nadzorczej Redan SA, wskutek upływu wspólnej trzyletniej kadencji, w dniu 18 czerwca 2015 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Redan SA, na mocy postanowień uchwał o numerach od Nr 18 do Nr 22, powołało, począwszy od dnia 18 czerwca 2014 roku w skład Rady Nadzorczej Spółki kolejnej wspólnej trzyletniej kadencji

- Sławomir Lachowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Leszek Kapusta – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Piengjai Wiśniewska – Członek Rady Nadzorczej
- Monika Kaczorowska – Członek Rady Nadzorczej

- Jacek Jaśkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

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 niniejszej informacji dodatkowej ponad 5% akcji Redan SA przedstawiony został w tabeli poniżej.

Tabela nr 24. Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% akcji Redan SA na dzień 25 sierpnia 2015 roku

Akcjonariusz	liczba akcji	% kapitału zakładowego	liczba głosów	% głosów na WZA
Radosław Wiśniewski	13 981 346	40 %	18 686 147	47 %
Piengiaj Wiśniewska wraz ze spółką zależną Ores Sp. z o.o.	7 331 635	21 %	7 331 635	18 %

Stan posiadania akcji własnych przez REDAN SA, jednostki wchodzące w skład Grupy 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.

6. 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, 25 sierpnia 2015 r.

.....
Bogusz Kruszyński - Wiceprezes Zarządu