



---

## **Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej REDAN za pierwsze półrocze 2016 roku**

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, 29 sierpnia 2016 r.

Spis treści

<b>1. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ REDAN</b>	<b>3</b>
Marki i kanały dystrybucji	3
Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji	5
Sieć sprzedaży	6
<b>2. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY REDAN</b>	<b>6</b>
Rachunek zysków i strat	6
Bilans	9
Rachunek przepływów pieniężnych	11
Analiza wskaźnikowa wyników	12
<b>3. PODZIAŁ WYNIKU GRUPY REDAN NA KANAŁY DYSTRYBUCJI</b>	<b>12</b>
Wynik rynku dyskontowego	13
Wynik rynku modowego	16
Wskazanie czynników, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w kolejnych okresach	19
Czynniki mogące mieć wpływ na funkcjonowanie Grupy Redan	19
<b>4. INFORMACJE DODATKOWE</b>	<b>26</b>
Odbiorcy	26
Dostawcy	26
Postępowania sądowe	27
Wynagrodzenia kluczowego personelu kierowniczego	27
Umowy ubezpieczenia	27
Umowy akcjonariuszy Redan SA wpływające na działalność Grupy Redan	27
Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach	27
Transakcje z podmiotami powiązаныmi	30
Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	30
Zatrudnienie	30
Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju	30
Oddziaływanie na środowisko	30
Dywidenda	30
Zdarzenia po dniu bilansowym	30
Organizacja Grupy Redan	30
Wykaz jednostek podlegających konsolidacji	33
Organy zarządzające i nadzorujące	33
Akcjonariusze	34
Stan posiadania akcji własnych przez REDAN SA, jednostki wchodzące w skład Grupy oraz osoby działające w ich imieniu	35
<b>5. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU</b>	<b>35</b>

## 1. Działalność Grupy Kapitałowej REDAN

### **Marki i kanały dystrybucji**

W pierwszym półroczu br. 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, Drywash oraz Troll 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 TXM textilmarket**



#### **Misja sieci TXM textilmarket to: tanio i modnie ubieramy całą rodzinę.**

Wyraża ona jednoznacznie do kogo adresowana jest oferta – całej rodziny oraz jakie są jej najważniejsze cechy – przede wszystkim i na pierwszym miejscu cena, ale połączona z 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. 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. Firma działa na terenie Polski i krajów ościennych. Na dzień bilansowy może zaprosić klientów do 344 sklepów w Polsce oraz 5 na Słowacji, 10 w Czechach i 10 w Rumunii, a także do sklepu on-line [www.txm24.pl](http://www.txm24.pl). Powierzchnie handlowe w zależności od lokalizacji wynoszą od 100 do 410 m<sup>2</sup>, dominują od 180 do 250 m<sup>2</sup>. W okresie pierwszego półrocza br. otwierane były głównie sklepy o wielkości 350-400m<sup>2</sup>, co wynika ze zmiany strategii segmentu dyskontowego w tym zakresie. Sklepy TXM textilmarket 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. Dlatego, między innymi, odstąpiono od otwierania sklepów w najdroższych centrach handlowych, na rzecz innych - znacznie atrakcyjniejszych kosztowo miejsc. 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 textilmarket 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 jednak, aby modowość ubrań nie wzięła góry nad wygodą, praktycznością i korzystną ceną.

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

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



#### **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 marką Drywash. Oferta części modowej zawiera odzież na różne okazje. 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. Propozycje projektowe przedstawiają głównie projektanci, którzy uczestnicząc w targach i imprezach modowych, pozyskują wiedzę o tendencjach, a następnie podejmują decyzję i przedstawiają zarządowi założenia każdej kolekcji. Po ich zaakceptowaniu projektanci i konstruktorzy opracowują dokumentację projektową. Spółka zleca produkcję odzieży zarówno zagranicą, jak i w Polsce. Główne kraje, w których odbywa się produkcja, to: Chiny, Indie, Bangladesz, Turcja i Polska. Spółka dysponuje liczną bazą dostawców oraz stale pozyskuje nowe kontakty podczas targów branżowych. Fabryki partnerów, z którymi spółka podejmuje współpracę są weryfikowane pod kątem jakości, terminowości oraz warunków finansowych.



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.

Drywash jest uzupełnieniem marki Top Secret i jest zaadresowana do 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.

# TROLL

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.

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 355 punktów sprzedaży w kraju i zagranicą oraz trzech sklepów internetowych.

Więcej informacji o markach Grupy Redan na rynku modowym można znaleźć na stronie internetowej: [www.topsecret.pl](http://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 2016 r. i 2015 r.

	tys. PLN	1H 2016	Udział	1H 2015	Udział	Zmiana
Dyskontowy		167 827	59,6%	140 567	55,4%	19,4%
Modowy		113 983	40,4%	113 083	44,6%	0,8%
<b>Sprzedaż towarów razem</b>		<b>281 809</b>		<b>253 649</b>		<b>11,1%</b>

W pierwszym półroczu 2016 segment modowy nieznacznie sprzedażowo zwiększył obroty, natomiast segment dyskontowy zanotował 19% przyrost przychodów ze sprzedaży towarów.

W sektorze dyskontowym źródłem był dynamiczny rozwój sieci przy jednoczesnym zwiększeniu obrotów w sklepach porównywalnych (tzn. takich, które działały zarówno w 2016 jak i w 2015 r.).

W części modowej został zanotowany przyrost sprzedaży (towarów i usług) realizowanej w Polsce (+4 mln zł, tj. + 4 % r/r) oraz spadek sprzedaży zagranicznej (-1,6 mln zł, tj. -11 % r/r).

Tabela nr 2. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan w układzie geograficznym w pierwszym półroczu 2016 r. i 2015 r.

	tys. PLN	1H 2016	Udział	1H 2015	Udział	zmiana
Sprzedaż w Polsce		258 589	91,8%	237 891	93,8%	8,7%
Sprzedaż za granicą		23 220	8,2%	15 758	6,2%	47,4%
<b>RAZEM</b>		<b>281 809</b>		<b>253 649</b>		<b>11,1%</b>

W pierwszym półroczu 2016 r. zwiększył się udział sprzedaży zagranicznej. Wynika to ze wzrostu sprzedaży zagranicznej sieci TXM textilmarket na Słowacji, w Czechach i w Rumunii (łącznie o + 564% r/r), ale również redukcji sprzedaży w segmencie modowym na Ukrainie (o -26% w hrywnach ukraińskich, a o -34% w złotych) i w Rosji (o 9% w rublach, i o -36% w złotych).

Wzrost udziału sprzedaży towarów w Polsce jest konsekwencją przyrostu w obu segmentach, zarówno w sieci TXM textilmarket (o +13,2 % r/r), jak i na rynku modowym (+2,4 % r/r).

### Sieć sprzedaży

Pierwsze półrocze 2016 roku cechowało się rozwojem sieci sklepów własnych TXM textilmarket zarówno w Polsce jak i zagranicą. W segmencie modowym zwiększyła się liczba placówek franczyzowych w Polsce. Na dzień 30 czerwca 2016 r. ogółem powierzchnia sieci sklepów Grupy Redan wyniosła:

- ok. 84,6 tys. m<sup>2</sup> (369 sklepów własnych) na rynku dyskontowym w kraju i za granicą, co oznacza około 20 % przyrost w stosunku do stanu z końca czerwca 2015 r.
- ok. 42,2 tys. m<sup>2</sup> (355 sklepów – w tym 35 własnych i 245 franczyzowych oraz 75 multibrandowych kornerów franczyzowych) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co oznacza około 2% przyrost w stosunku do stanu z końca czerwca 2015 r.

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

- [www.topsecret.pl](http://www.topsecret.pl), [www.topsecret.com.ua](http://www.topsecret.com.ua), [www.topsecret.com.ru](http://www.topsecret.com.ru) – na rynku modowym
- [www.txm24.pl](http://www.txm24.pl) – na rynku dyskontowym.

## 2. Sytuacja finansowa Grupy Redan

### Rachunek zysków i strat

W tabelach poniżej są przedstawione syntetyczne zmiany kluczowych pozycji skonsolidowanych wyników Grupy Redan w pierwszym półroczu 2016 i 2015 r..

Tabela nr 3. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2016 i 2015

	w tys. PLN	1H 2016	1H 2015	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		<b>285 539</b>	<b>255 837</b>	11,6%	<b>29 701</b>
Zysk brutto na sprzedaży		120 205	106 160	13,2%	14 046
	<i>Marża brutto</i>	<i>42,1%</i>	<i>41,5%</i>		<i>0,6%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		121 049	107 306	12,8%	13 743
<b>Zysk na sprzedaży</b>		<b>-844</b>	<b>-1 146</b>	<b>26%</b>	<b>302</b>
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-0,3%</i>	<i>-0,4%</i>		<i>0,2%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-304	238	-228%	-542

<b>Zysk operacyjny</b>	<b>-1 148</b>	<b>-908</b>	<b>-26%</b>	<b>-239</b>
	<i>Marża EBIT</i>	<i>-0,4%</i>	<i>-0,4%</i>	<i>0,0%</i>
<b>EBITDA</b>	<b>2 721</b>	<b>2 922</b>	<b>-7%</b>	<b>-201</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych	1 006	-2 854	-135%	3 860
Wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów	0	240	-100%	-240
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>	<b>-142</b>	<b>-3 522</b>	<b>96%</b>	<b>3 380</b>
	<i>Rentowność brutto</i>	<i>0,0%</i>	<i>-1,4%</i>	<i>1,3%</i>
Podatek dochodowy	-2 396	-1 890	27%	-506
<b>Zysk netto</b>	<b>-2 538</b>	<b>-5 412</b>	<b>53%</b>	<b>2 874</b>
	<i>Rentowność netto</i>	<i>-0,9%</i>	<i>-2,1%</i>	<i>1,2%</i>
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	-317	-1 416	-77,6%	1 099
<b>Suma całkowitych dochodów</b>	<b>-2 855</b>	<b>-6 828</b>	<b>58%</b>	<b>3 973</b>
	<i>Rentowność całkowita</i>	<i>-1,0%</i>	<i>-2,7%</i>	<i>1,7%</i>
Suma całkowitych dochodów przypadająca udziałom niedającym kontroli	1 489	1 573	-5,3%	-84
<b>Suma całkowitych dochodów przypadająca akcjonariuszom jednostki dominującej</b>	<b>-4 344</b>	<b>-8 401</b>	<b>48%</b>	<b>4 057</b>

(\*)Dane finansowe przedstawione w tabeli nr 3 w stosunku do sprawozdania finansowego zostały zmodyfikowane w ten sposób, że wszystkie operacje związane z restrukturyzacją nierentownych sklepów części modowej zostały pokazane w jednej pozycji 'Wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów'. Składają się na to pozycje: (i) pozostałe przychodów i kosztów operacyjnych, to jest odpisy aktualizujące należności od spółek prowadzących takie sklepy oraz odpisy aktualizujące wartość aktywów trwałych w takich sklepach, (ii) przychody i koszty finansowe w zakresie odpisów aktualizujących pożyczki udzielone spółkom prowadzącym takie sklepy oraz kapitały tych spółek i (iii) wynik na wyjściu z Grupy Redan tych spółek w rezultacie utraty nad nimi kontroli, jako konsekwencji otwarcia postępowania upadłościowego tych spółek lub sprzedaży ich udziałów.

W pierwszym półroczu 2016 r. Grupa Redan poprawiła wynik na poziomie sprzedaży o 0,3 mln zł i tym samym osiągnęła stratę w wysokości – 0,8 mln zł. Jest to bezpośrednim efektem złego wyniku osiągniętego przez Grupę w pierwszym kwartale 2016 roku -7,1 mln zł (pogorszenie w ujęciu r/r o 3,7 mln zł) oraz znaczącej poprawy wyniku w drugim kwartale 2016 roku kiedy wyniósł on 6,3 mln zł (poprawa w ujęciu r/r o 4 mln zł). Szczegółowe omówienie wyników na działalności operacyjnej na rynku dyskontowym i modowym, znajduje się w Rozdziale 3.

W pierwszym półroczu 2016 roku saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było na poziomie -0,3 mln zł, co oznacza pogorszenie w porównaniu do zeszłego roku. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 4 poniżej.

Tabela nr 4. Zestawienie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych za pierwsze półrocze 2016 i 2015 r.

	1H2016	1H2015
Pozostałe	283	300
Saldo odpisów aktualizujących aktywa trwałe	67	283
Saldo ze zbycia niefinansowych aktywów	-93	-207
Darowizny	-119	-140
Saldo aktualizujące wartość zobowiązań	-442	2
<b>Razem</b>	<b>-304</b>	<b>238</b>

Najważniejsze pozycje wynikają z:

- pozostałe przychody/koszty operacyjne  
Są to pozostałe koszty i przychody operacyjne nie zakwalifikowane do innych pozycji, ich pojedyncza wartość jest niewielka. Są to m.in. otrzymane odszkodowania, dotacje, rozliczenie kosztów sądowych.
- 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.
- przekazane darowizny  
Są to przekazane na rzecz Fundacji Pomocy Dzieciom Happy Kids darowizny będące marżą na sprzedaży toreb reklamowych z logiem fundacji w sklepach.
- Saldo aktualizujące wartość zobowiązań  
Jest to przede wszystkim zawiązana rezerwa na potencjalne odszkodowanie wynikające ze sporu sądowego z jednym z kontrahentów.

W pierwszym półroczu 2016 r. saldo przychodów i kosztów finansowych było dodatnie i wyniosło 1 mln zł. Oznacza to istotną poprawę w porównaniu do roku poprzedniego. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 5 poniżej.

Tabela nr 5. Zestawienie przychodów i kosztów finansowych w pierwszym półroczu 2016 i 2015 r.

	1H 2016	1H 2015
Saldo różnic kursowych	635	-1 602
Koszty odsetkowe, prowizji itp.	-745	-1 408
Pozostałe	1 116	154
<b>Razem</b>	<b>1 006</b>	<b>-2 854</b>

Najważniejsze pozycje wynikają z:

- różnic kursowych  
W pierwszym półroczu 2016 roku Grupa osiągnęła zysk na wycenie pozycji walutowej. Znaczna zmiana r/r wynika z kursu wymiany polskiego złotego na dolara amerykańskiego oraz stosowanej w Grupie polityki zabezpieczeń wahań walutowych.
- koszty odsetkowe  
Są efektem zadłużenia Grupy - zaciągniętych zobowiązań kredytowych, pożyczkowych i leasingowych. W stosunku do roku 2015 nastąpiło obniżenie kosztów finansowych w związku z przeprowadzonymi renegocjacjami kosztów długu Grupy Kapitałowej.
- Pozostałe  
Pozytywny wynik w pierwszym półroczu jest efektem rozwiązania zawiązanych na koniec roku 2015 rezerw na potencjalnie zagrożone wykorzystaniem gwarancje czynszowe sklepów. W związku z zawarciem



z wynajmującymi porozumień poprawiających warunki najmu tych sklepów ryzyko wykorzystania gwarancji radykalnie się zmniejszyło, a tym samym rezerwy te mogły zostać rozwiązane.

W 2015 r. w sprawozdaniu z całkowitych dochodów została wykazana pozycja – ‘Wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów. Jest ona odzwierciedleniem wyniku na wyjściu z Grupy Redan tych spółek w rezultacie utraty nad nimi kontroli, jako konsekwencji otwarcia postępowania upadłościowego tych spółek lub sprzedaży ich udziałów (+0,3 mln zł)

W 2016 r. w pozycji podatku dochodowego nastąpiło obciążenie wyniku brutto kwotą -2,4 mln zł.

Na poziomie całkowitego zysku pokazane są także różnice kursowe z przeliczenia zagranicznych jednostek zależnych na złote. W pierwszym półroczu 2016 r. wystąpiła przewaga różnic ujemnych w wysokości -0,3 mln zł. W roku 2015 pozycja ta wyniosła -1,4 mln zł. Strata na wycenie jednostek zależnych jest związana przede wszystkim z wahaniami kursu rosyjskiego rubla oraz ukraińskiej hrywny w stosunku do złotego.

W pierwszym półroczu 2016 roku suma całkowitych dochodów przypadających na udziały niedające kontroli była na poziomie roku ubiegłego i wyniosła 1,4 mln zł. W tej pozycji jest pokazany udział całkowitych dochodów spółki zależnej TXM SA przypadający na mniejszościowych akcjonariuszy posiadających 35,88% akcji tej spółki.

Suma całkowitych dochodów ogółem rok do roku uległa poprawie o 4 mln zł. Jest to przede wszystkim konsekwencją (i) polepszenia wyniku na poziomie sprzedaży będącego konsekwencją lepszych wyników drugiego kwartału 2016 roku oraz (ii) znaczącą lepszego salda operacji finansowych w szczególności obniżenia kosztów finansowania długu oraz pozytywnych efektów zarządzania pozycją walutową Grupy.

## Bilans

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

Tabela nr 6. Aktywa Grupy Redan na dzień 30 czerwca 2016 i 2015 r.

Lp	Wyszczególnienie	2016		2015		Zmiana stanu	
		kwota	% udziału	Kwota	% udziału	kwota 2016/2015	%
	<b>Aktywa trwałe</b>	<b>82 960</b>	<b>31%</b>	<b>70 952</b>	<b>29%</b>	<b>12 008</b>	<b>17%</b>
I.	Wartości niematerialne i prawne	15 088	6%	8 683	4%	6 405	74%
II.	Wartość firm jednostek podporządkowanych	46	0%	90	0%	-44	-49%
III.	Rzeczowe aktywa trwałe	47 763	18%	39 238	16%	8 525	22%
IV.	Należności długoterminowe	2 103	1%	2 084	1%	19	1%
V.	Inwestycje długoterminowe	199	0%	0	0%	199	-
VI.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	17 761	7%	20 857	9%	-3 096	-15%
	<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>186 831</b>	<b>69%</b>	<b>173 350</b>	<b>71%</b>	<b>13 481</b>	<b>8%</b>
I.	Zapasy	146 841	54%	125 742	51%	21 099	17%
II.	Należności krótkoterminowe	31 564	12%	31 223	13%	341	1%
III.	Inwestycje krótkoterminowe	6 939	3%	15 111	6%	-8 172	-54%
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia m/o	1 487	1%	1 274	1%	213	17%
	<b>Aktywa razem</b>	<b>269 791</b>	<b>100%</b>	<b>244 302</b>	<b>100%</b>	<b>25 489</b>	<b>10%</b>

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 30 czerwca 2016 r. wzrosła o 10% (25,5 mln zł) w porównaniu ze stanem na 30 czerwca 2015 r.

W aktywach najistotniejsze zmiany zaszyły w pozycjach:

- o 8,5 mln zł (+ 22%) wzrosły rzeczowe aktywa trwałe - wynika to przede wszystkim z nakładów na adaptacje lokali na nowootwierane sklepy własne TXM textilmarket oraz ich wyposażenie, co jest konsekwencją dynamicznego rozwoju tej sieci;
- o 6,4 mln zł (+74%) wzrosła pozycja wartości niematerialne i prawne - jest to efektem w przeważającej mierze wydatków na IT, w tym z toczącego się wdrożenia systemu wspomagającego zarządzanie SAP;
- o 3 mln zł (- 15%) spadły długoterminowe rozliczenia międzyokresowe - jest to konsekwencją częściowego rozwiązania utworzonego aktywa na odroczony podatek dochodowy w spółkach Grupy;
- o 21,1 mln zł (+ 17%) zwiększył się stan zapasów - wynika to z przyrostu powierzchni sklepów Grupy (o 13,5 % na koniec czerwca 2016 w porównaniu do końca czerwca 2015 r.)
- o 8,2 mln zł (-54%) spadły inwestycje krótkoterminowe, czyli w dominującej części środki pieniężne.

Tabela nr 7. Pasywa Grupy Redan na 30 czerwca 2016 i 2015 r.

Lp	Wyszczególnienie	2016		2015		Zmiana stanu	
		kwota	%	kwota	%	kwota	%
	<b>Kapitał (fundusz) własny</b>	<b>104 479</b>	<b>39%</b>	<b>111 906</b>	<b>46%</b>	<b>-7 427</b>	<b>-7%</b>
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	35 709	13%	34 666	14%	1 043	3%
II.	Kapitał (fundusz) zapasowy	25 753	10%	25 427	10%	326	1%
III.	Pozostałe kapitały rezerwowe	25 000	9%	26 575	11%	-1 575	-6%
IV.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	6 642	2%	20 014	8%	-13 372	67%
V.	Zysk (strata) netto	-2 538	-1%	-5 412	-2%	2 874	53%
VI.	Kapitał mniejszościowy	13 913	5%	10 636	4%	3 277	0%
	<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>165 312</b>	<b>61%</b>	<b>132 396</b>	<b>54%</b>	<b>32 916</b>	<b>25%</b>
I.	Rezerwy na zobowiązania	3 000	1%	3 391	1%	-391	-12%
II.	Zobowiązania długoterminowe	12 308	5%	18 372	8%	-6 064	-33%
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	150 004	56%	110 633	45%	39 371	36%
	<b>Pasywa razem</b>	<b>269 791</b>	<b>100%</b>	<b>244 302</b>	<b>100%</b>	<b>25 489</b>	<b>10%</b>

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 30 czerwca 2016 r. wzrosła o 10% (25,5 mln zł) w porównaniu ze stanem na 30 czerwca 2015 r.

Na zmianę w poziomie kapitału własnego Grupy wpływ ma

- zarejestrowanie i ujawnienie na poziom kapitału podstawowego akcji serii S Redan SA,
- bilansowe ujawnienie całościowego wyniku roku 2015 a tym samym całościowej straty wygenerowanej w tym okresie,
- zwiększenie udziału akcjonariuszy mniejszościowych w TXM SA - spowodowało wzrost pozycji kapitału mniejszościowego (+3,3 mln zł).

Poniższa tabela prezentuje analizę zmian pozycji zobowiązań.

Tabela nr 8. Struktura zobowiązań Grupy Redan na koniec czerwca 2016 i 2015 r.

			zmiana	
	2016	2015	zmiana %	Δ
Zobowiązania finansowe	58 440	48 396	21%	10 044
Zobowiązania handlowe	89 914	69 537	29%	20 377

Zobowiązania podatkowe	4 396	3 914	12%	482
Pozostałe zobowiązania	12 562	10 549	19%	2 013
<b>ZOBOWIĄZANIA</b>	<b>165 312</b>	<b>132 396</b>	<b>25%</b>	<b>32 916</b>

- o 20,4 mln zł (+ 29%) wzrosły zobowiązania handlowe - jest to konsekwencją przede wszystkim wzrostu poziomu zapasów wynikającego ze wzrostu powierzchni handlowej oraz zwiększenia średniego poziomu wartości zapasów na metr kwadratowy sklepów sieci dyskontowej;
- o 10 mln zł (+ 21%) wzrosły zobowiązania finansowe - wynika to z: (i) zwiększenia finansowania akredytyw dokumentowych w części modowej (ii) regularnej spłaty amortyzowanych zobowiązań kredytowych w części dyskontowej ale zarazem (iii) wzrostu wykorzystania kredytu w rachunku bieżącym TXM;
- o 0,5 mln zł (+12%) wzrosły zobowiązania podatkowe;
- o 2,0 mln zł (+ 19%) wzrosły zobowiązania pozostałe.

### **Rachunek przepływów pieniężnych**

W tabeli poniżej przedstawiono analizę przepływów pieniężnych Grupy Redan.

Tabela nr 9. Wybrane pozycje rachunku przepływów pieniężnych Grupy Redan na koniec czerwca 2016 i 2015 roku

Przeptywy pieniężne netto z działalności:	2016	2015
Operacyjnej	-6 231	-22 612
Inwestycyjnej	-7 449	-7 742
Finansowej	2 731	23 572
<b>Przeptywy pieniężne netto razem</b>	<b>-10 949</b>	<b>-6 782</b>
Wpływ zmian kursów walut na saldo środków pieniężnych w walutach obcych	55	-45
<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>6 939</b>	<b>15 111</b>

W pierwszym półroczu 2016 roku Grupa Redan wygenerowała ujemne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej. Największy wpływ na tę pozycję miały poniższe zdarzenia:

- osiągnięta strata w wysokości 2,9 mln zł.
- korekty wyniku o:
  - amortyzację i umorzenie aktywów trwałych +3,9 mln zł.
  - wartość podatku dochodowego +2,4 mln zł.
  - różnice kursowe +0,1 mln zł.
  - wycena zobowiązań finansowych +0,7 mln zł.
  - wynik na zbyciu rzeczowych aktywów trwałych -0,2 mln zł.
  - wyceny zobowiązań finansowych w wartości godziwej -0,4 mln zł
- zmiany w kapitale obrotowym:
  - zmiana salda należności z tytułu dostaw i usług -4,0 mln zł.
  - zmiana salda zobowiązań -4,0 mln zł.
  - zmiana wartości rozliczeń międzyokresowych +0,2 mln zł.
  - zmiana stanu rezerw +0,2 mln zł.
- zapłacony podatek dochodowy -1,1 mln zł.

Wydatki inwestycyjne związane były głównie z rozwojem sieci sprzedaży w części dyskontowej oraz inwestycjami w infrastrukturę IT Grupy.

Na przepływy pieniężne z działalności finansowej wpłynęły: (i) zaciągnięcie finansowania w ramach limitu kredytowego w linii kredytowej części modowej oraz wzrost wykorzystania kredytu w rachunku bieżącym TXM, (ii) regularne spłaty zobowiązań finansowych wraz z odsetkami przez podmioty z Grupy, (iii) zaciągnięcie nowego finansowanie leasingowego na sprzęt IT oraz wymianę floty samochodowej.

### **Analiza wskaźnikowa wyników**

Tabela nr 10. Analiza wskaźnikowa wyników Grupy Redan na koniec czerwca 2016 i 2015 roku

	2016	2015
Rentowność sprzedaży brutto	42,1%	41,5%
Rentowność na sprzedaży	-0,3%	-0,4%
Rentowność netto	-0,9%	-2,1%
Rentowność aktywów ogółem (ROA)	-0,9%	-2,2%
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	-2,4%	-4,8%
Wskaźnik bieżącej płynności	1,25	1,57
Wskaźnik płynności szybkiej	0,27	0,43
Cykl rotacji zapasów (w dniach)	159,9	151,2
Cykl rotacji należności (w dniach)	19,9	22,0
Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (w dniach)	56,7	48,9

zasady wyliczania wskaźników:

- *wskaźnik rentowności sprzedaży brutto* – marża brutto na sprzedaży /sprzedaż,
- *wskaźnik rentowności na sprzedaży* – wynik na sprzedaży / sprzedaż,
- *wskaźnik rentowności netto* – zysk netto/sprzedaż,
- *wskaźnik rentowności aktywów (ROA)* – zysk netto/stan aktywów na koniec danego okresu,
- *wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE)* – zysk netto/stan kapitałów własnych na koniec danego okresu,
- *wskaźnik bieżącej płynności* – stan aktywów obrotowych na koniec danego okresu/zobowiązania krótkoterminowe
- *wskaźnik płynności szybkiej* – stan aktywów obrotowych na koniec danego okresu - zapasy/zobowiązania krótkoterminowe
- *cykl rotacji zapasów (w dniach)* – 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 (w dniach)* – 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 (w dniach)* – stosunek stanu zobowiązań z tt. dostaw i usług na koniec danego okresu do przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w danym okresie, pomnożony przez liczbę dni w okresie.

Wartości wskaźników ekonomicznych są zdeterminowane przede wszystkim:

- wynikiem wypracowanym przez Grupę Redan w obu porównywalnych okresach,
- spadkiem poziomu środków pieniężnych;
- wzrostem zapasów oraz zobowiązań handlowych i finansowych;

W rezultacie wskaźniki płynności pomimo ich spadku utrzymały się na zadawalającym poziomie, które potwierdzają, iż sytuacja płynnościowa Grupy jest pod kontrolą. Wskaźniki rotacji zapasów oraz zobowiązań wskazują na nieznaczne pogorszenie – wydłużenie cyklu rotacji zapasów oraz skrócenie cyklu płatności zobowiązań. Poprawie uległ wskaźnik rotacji należności oraz wskaźniki rentowności co ma związek z poprawą wyników Grupy po pierwszym półroczu 2016 roku.

### **3. Podział wyniku Grupy Redan na kanały dystrybucji**

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne kanały dystrybucji Grupy Kapitałowej Redan po pierwszym półroczu 2016 r.

Tabela nr 11. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan w pierwszym półroczu 2016 na kanały dystrybucji

	w tys. PLN	dyskontowy	modowy	koszty zarządu i działalność pozaoper.	Grupa Redan
Sprzedaż		<b>167 933</b>	<b>117 606</b>	<b>0</b>	<b>285 539</b>
Zysk brutto na sprzedaży		<b>71 148</b>	<b>49 057</b>	<b>0</b>	<b>120 205</b>
<i>Marża brutto</i>		42,4%	41,7%	0,0%	42,1%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		65 291	55 605	153	121 049
<b>Zysk na sprzedaży</b>		<b>5 857</b>	<b>-6 548</b>	<b>-153</b>	<b>-844</b>
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		3,5%	-5,6%	0,0%	-0,3%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-163	3	-144	-304
<b>Zysk operacyjny</b>		<b>5 694</b>	<b>-6 545</b>	<b>-297</b>	<b>-1 148</b>
<i>Marża EBIT</i>		3,4%	-5,6%	0,0%	-0,4%
<b>EBITDA</b>		<b>8 143</b>	<b>-5 752</b>	<b>329</b>	<b>2 720</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-272	1 470	-192	1 006
Wynik na wyjściu z grupy		0	0	0	0
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>		<b>5 422</b>	<b>-5 074</b>	<b>-489</b>	<b>-142</b>
<i>Rentowność brutto</i>		3,2%	-4,3%	0,0%	0,0%

**Rynek dyskontowy (sieć TXM textilmarket)** – wyniki TXM SA prowadzącej sieć sklepów dyskontowych TXM textilmarket skonsolidowane z wynikami Adesso Sp. z o.o., celowymi spółkami prowadzącymi działalność w segmencie dyskontowym zagranicą 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”

Pierwsze półrocze w segmencie dyskontowym w zakresie analizy generowanego wyniku należy podzielić wyraźnie na dwa kwartały (i) pierwszy kwartał, kiedy wynik był zgodny z planowanym aczkolwiek niższy od osiągniętego w roku ubiegłym (ii) drugi kwartał, kiedy wynik uległ istotnej poprawie w ujęciu r/r i również był

zbieżny z planowanym. Tym samym całe półrocze wynikowo zamknęło się wynikiem zbliżonym do ubiegłorocznego a perspektywy na kolejne okresy są dobre.

Tabela nr 12. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku dyskontowym w pierwszym półroczu 2016 i 2015 r.

	w tys. PLN	1H 2016	1H 2015	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		<b>167 933</b>	<b>140 721</b>	19,3%	<b>27 212</b>
Zysk brutto na sprzedaży		71 148	57 319	24,1%	13 829
	<i>Marża brutto</i>	42,4%	40,7%		1,6%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		65 291	51 172	27,6%	14 119
<b>Zysk na sprzedaży</b>		<b>5 857</b>	<b>6 147</b>	<b>-5%</b>	<b>-290</b>
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	3,5%	4,4%		-0,9%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-163	-86	-89%	-77
<b>Zysk operacyjny</b>		<b>5 694</b>	<b>6 061</b>	<b>-6%</b>	<b>-367</b>
	<i>Marża EBIT</i>	3,4%	4,3%		-0,9%
<b>EBITDA</b>		<b>8 143</b>	<b>8 106</b>	<b>0%</b>	<b>37</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-272	-886	-69%	614
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>		<b>5 422</b>	<b>5 175</b>	<b>5%</b>	<b>247</b>
	<i>Rentowność brutto</i>	3,2%	3,7%		-0,4%

W pierwszym półroczu 2016 roku część dyskontowa wypracowała zysk przed opodatkowaniem na poziomie 5,4 mln zł, czyli o 0,2 mln zł wyższym niż w roku ubiegłym. Wynik ten jest konsekwencją dobrego drugiego kwartału (wynik przed podatkiem + 26% r/r) przy słabszym pierwszym kwartale.

Tabela nr 13. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku dyskontowym w drugim kwartale 2016 i 2015 r.

	w tys. PLN	2Q2016	2Q2015	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		<b>96 867</b>	<b>79 728</b>	21,5%	<b>17 139</b>
Zysk brutto na sprzedaży		42 053	33 219	26,6%	8 834
	<i>Marża brutto</i>	43,4%	41,7%		1,7%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		34 516	27 058	27,6%	7 458
<b>Zysk na sprzedaży</b>		<b>7 537</b>	<b>6 162</b>	<b>22%</b>	<b>1 375</b>
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	7,8%	7,7%		0,1%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		5	-108	105%	113
<b>Zysk operacyjny</b>		<b>7 542</b>	<b>6 053</b>	<b>25%</b>	<b>1 489</b>
	<i>Marża EBIT</i>	7,8%	7,6%		0,2%
<b>EBITDA</b>		<b>8 698</b>	<b>7 087</b>	<b>23%</b>	<b>1 611</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-170	-224	-24%	54
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>		<b>7 372</b>	<b>5 829</b>	<b>26%</b>	<b>1 543</b>

---

Rentowność brutto	7,6%	7,3%	0,3%
-------------------	------	------	------

---

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż poziom realizowanego wolumenu marży jest wyższy niż przyrost kosztów bieżących. Jest to konsekwencją:

- wzrostu sprzedaży związanej z rozwojem powierzchni sieci sklepów (+ 9%) ale także zwiększenia obrotów w sklepach porównywalnych (+ 3%);
- wzrostu realizowanej marży procentowej, co wskazuje na efektywność polityki zakupowej i cenowej;
- koszty nowych kanałów dystrybucji znajdują coraz większe pokrycie w realizowanej marży;
- utrzymania przyrostu kosztów centrali pod kontrolą mimo znacznego tempa rozwoju organizacji.

W pierwszym półroczu 2016 roku sieć TXM texilmarket zrealizowała sprzedaż na poziomie o 27,2 mln zł (+19 %) wyższym niż rok temu, z tego:

- +1,3 mln zł (2% udziału w strukturze sprzedaży części dyskontowej) przypada na sklep internetowy [www.txm24.pl](http://www.txm24.pl). Wynik sklepu internetowego cieszy tym bardziej, iż jego rentowność rośnie. Patrząc przez pryzmat osiągniętych przyrostów sprzedaży oraz realizowanych wyników zarząd ocenia, że znaczenie tego kanału dystrybucji będzie rosła;
- +8,9 mln zł (ponad 6% udziału w strukturze sprzedaży części dyskontowej) przypada na sprzedaż sklepów zagranicznych zlokalizowanych na rynku słowackim (5 sklepów), czeskim (10 sklepów) oraz rumuńskim (10 sklepy). Rozwój na rynkach zagranicznych jest strategicznym celem części dyskontowej. Przyrost sieci handlowej a tym samym sprzedaży i marży powinien szybko przynieść pokrycie kosztów stałych związanych z tym kanałem dystrybucji;
- o + 3,9 mln zł (3,1% r/r) wzrosła sprzedaż wygenerowana w sklepach porównywalnych (to znaczy takich, które działały zarówno w 2016 jak i 2015 r.);
- pozostała część zwiększenia sprzedaży w br. (+13,1 mln zł) wynika z rozwoju sieci sklepów w Polsce, których łączna średnia powierzchnia w okresie pierwszego półrocza 2016 r. zwiększyła się o 7,5tys. mkw. (11 %).

Wzrost marży handlowej wynika z:

- lepszego, tańszego oraz bardziej optymalnego zakupu towarów dokonywanych zarówno w kraju (wzrost marży procentowej o 1,1pp r/r) jak i z importu bezpośredniego (wzrost o 3,5pp r/r). Wzrost marży wystąpił we wszystkich grupach asortymentowych co jest w konsekwencją m.in. lepszego doboru produktów;
- zwiększenia udziału towarów importowanych w sprzedaży średnio w całym półroczu o 1 pp (do 12%); na tych towarach uzyskiwana marża jest o kilka punktów procentowych wyższa niż na towarach kupowanych w Polsce,
- spadku r/r niedoborów towarów w sieci handlowej (prezentowane jako powiększenie kosztu własnego sprzedaży) o 0,3 mln zł do poziomu – 0,5 mln zł. Oznacza to iż wskaźnik niedoborów wyniósł 0,25% i pomimo przyrostu sieci sprzedaży, a co się z tym wiąże liczby przeprowadzonych inwentaryzacji udział niedoborów zmniejszył się.

Zwiększenie kosztów jest związane z przyjętą w TXM strategią ekspansji, co wiąże się z (i) rozwojem nowych kanałów dystrybucji (m.in. e-commerce oraz sklepy zagraniczne), (ii) kontynuacją powiększania sieci sklepów TXM texilmarket w Polsce, (iii) projektem wprowadzania nowego powiększonego formatu sklepu oraz (iv) budowaniem tożsamości marki sieci TXM texilamarket. Na wzrost kosztów składają się przede wszystkim:

- + 6,7 mln zł (+19 % r/r) kosztów działalności sieci sklepów w Polsce, w tym:
  - +5,4 mln zł (+ 177% r/r) kosztów działania nowych sklepów w Polsce;



- o +1,3 mln zł (+ 4% r/r) kosztów sieci sklepów porównywalnych co wynika przed wszystkim ze wzrostów wynagrodzeń sprzedawców;

Należy tutaj również zaznaczyć, iż koszty sieci będą cechowały się wzrostem w związku z otwarciem nowych sklepów w lokalizacjach o wyższych czynszach;

- +5,4 mln zł (+ 502%) kosztów działalności zagranicznej, co wynika z rozwoju sieci handlowej;
- +1,3 mln zł (+29%) wzrosły koszty logistyki będące bezpośrednią pochodną wzrostu sieci handlowej w kraju, rozwoju sklepu internetowego oraz rozwoju na rynkach zagranicznych.

Koszty finansowe części dyskontowej w 2016 r. spadły o 0,6 mln zł co jest konsekwencją przed wszystkim:

- niższych r/r kosztów odsetkowych w wysokości 0,3 mln zł, co wynika z obniżenia kosztu obsługi długu oprocentowanego;
- dodatnich różnic kursowych +0,1 mln zł – wynikających z bezpośredniego importu towarów dla sieci TXM textilmarket.

Sieć sklepów TXM textilmarket na koniec czerwca 2016 r. składała się z 344 sklepów własnych w Polsce oraz 25 sklepów własnych za granicą o łącznej powierzchni ok. 84,6 tys. m<sup>2</sup>, to jest o 20% większą niż rok wcześniej.

W ocenie Zarządu, wyniki pierwszego półrocza są zgodne z założonymi oczekiwaniami i pokazują słuszność obranej strategii sprzedaży, a zwłaszcza polityki zwiększania marży. W kolejnych okresach 2016 roku w dalszym ciągu będzie realizowany dynamiczny przyrost oraz przebudowa sieci, co w efekcie powinno podnieść efektywność wyniku liczoną w ujęciu r/r.

## Wynik rynku modowego

**TOP SECRET TROLL DryWash**  
EXPRESS YOURSELF

„Best fashion world to express yourself”

W pierwszym półroczu br. w segmencie modowym oba kwartały różnią się wyraźnie w zakresie analizy wyniku. O ile w pierwszym kwartale nastąpiło pogorszenie wyniku r/r, o tyle w drugim kwartale wynik był znacząco lepszy r/r. Całe półrocze wynikowo zamknęło się wynikiem o 2,4 mln zł lepszym od ubiegłorocznego.

Tabela nr 14. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów rynku modowego w pierwszym półroczu 2016 i 2015 r.

	w tys. PLN	1H 2016	1H 2015	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		<b>117 606</b>	<b>115 116</b>	2,2%	<b>2 490</b>
Zysk brutto na sprzedaży		49 057	48 841	0,4%	217
	<i>Marża brutto</i>	<i>41,7%</i>	<i>42,4%</i>		<i>-0,7%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		55 605	55 303	0,5%	302
<b>Zysk na sprzedaży</b>		<b>-6 548</b>	<b>-6 463</b>	<b>-1%</b>	<b>-85</b>
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-5,6%</i>	<i>-5,6%</i>		<i>0,0%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		3	437	-99%	-434
<b>Zysk operacyjny</b>		<b>-6 545</b>	<b>-6 026</b>	<b>-9%</b>	<b>-519</b>



	Marża EBIT	-5,6%	-5,2%	-0,3%
<b>EBITDA</b>	<b>-5 751</b>	<b>-4 810</b>	<b>-20%</b>	<b>-942</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych	1 470	-1 727	-185%	3 197
Wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów	0	240	-100%	-240
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>	<b>-5 074</b>	<b>-7 512</b>	<b>32%</b>	<b>2 438</b>
	<i>Rentowność brutto</i>	<i>-4,3%</i>	<i>-6,5%</i>	<i>2,2%</i>

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

W pierwszym półroczu 2016 roku część modowa poprawiła wynik przed opodatkowaniem w stosunku do osiągniętego w roku ubiegłym o 2,4 mln zł co oznacza spłylenie straty do poziomu -5,1 mln zł. Na szczególną uwagę zasługuje wynik samego drugiego kwartału, w trakcie którego znaczącej poprawie uległ wynik na sprzedaży (+2,4 mln zł r/r) oraz sam wynik przed opodatkowaniem (+ 3 mln z r/r).

Tabela nr 15. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku modowym w drugim kwartale 2016 i 2015 r.

	w tys. PLN	2Q2015	2Q2015	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		<b>63 363</b>	<b>61 618</b>	2,8%	<b>1 745</b>
Zysk brutto na sprzedaży		28 293	26 606	6,3%	1 686
	<i>Marża brutto</i>	<i>44,7%</i>	<i>43,2%</i>		<i>1,5%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		29 523	30 224	-2,3%	-701
<b>Zysk na sprzedaży</b>		<b>-1 230</b>	<b>-3 618</b>	<b>66%</b>	<b>2 387</b>
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-1,9%</i>	<i>-5,9%</i>		<i>3,9%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-606	128	-574%	-734
<b>Zysk operacyjny</b>		<b>-1 836</b>	<b>-3 490</b>	<b>47%</b>	<b>1 653</b>
	<i>Marża EBIT</i>	<i>-2,9%</i>	<i>-5,7%</i>		<i>2,8%</i>
<b>EBITDA</b>		<b>-1 477</b>	<b>-2 859</b>	<b>48%</b>	<b>1 383</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		1 399	-176	-897%	1 574
-		0	240	-100%	-240
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>		<b>-437</b>	<b>-3 425</b>	<b>87%</b>	<b>2 987</b>
	<i>Rentowność brutto</i>	<i>-0,7%</i>	<i>-5,6%</i>		<i>4,9%</i>

W pierwszym półroczu 2016 r. należy wskazać na następujące czynniki, które miały determinujący wpływ na poziom zrealizowanej sprzedaży i marży:

- 1) W pierwszym kwartale 2016 roku miała miejsce większa r/r sprzedaż niskomarkowej wyprzedazowej kolekcji jesienno-zimowej, natomiast niższa sprzedaż wysokomarkowej kolekcji wiosenno-letniej, co spowodowało obniżenie wartości sprzedaży i marży. Sytuacja ta wynikała z konieczności wyprzedania towarów z kolekcji jesienno/zimowej z roku poprzedniego, które pozostały w nadmiernej ilości w

konsekwencji niższego od zakładanego wzrostu popytu jesienią 2015 r., którego oczekiwano jako efektu kampanii reklamowej marki Top Secret przeprowadzonej we wrześniu i październiku 2015 roku.

- 2) W drugim kwartale br., wyciągając wnioski z wyników sprzedaży w 2015 r., zwiększyliśmy udział kolekcji typowo letniej, a zmniejszyliśmy część stricte wiosenną. Dzięki temu uzyskaliśmy lepsze dostosowanie struktury kolekcji do oczekiwań klientów oraz sezonowości pogodowej. W rezultacie można było zmniejszyć przeceny na obu częściach kolekcji (wiosennej i letniej), a tym samym uzyskać większą sprzedaż oraz marżę.
- 3) Analogicznie bazując na doświadczeniach z roku poprzedniego zmieniliśmy ofertę, która składała się na pierwszą część kolekcji jesiennej, która została wprowadzona do sklepów w czerwcu br. Artykuły te miały charakter zdecydowanie bardziej letni niż jesienny oraz były dobrze spozycjonowane cenowo w odniesieniu do zaczynającej się wyprzedaży towarów letnich. Zmiany te spowodowały, że ta część kolekcji także spotkała się z b. dobrym przyjęciem przez klientów, a tym samym pozwoliła na uzyskanie większej sprzedaży oraz marży.
- 4) W wyniku zmiany umów franczyzowych w sklepach Top Secret w Polsce od początku br. Grupa uzyskała dodatkowe przychody ze sprzedaży w zamian za świadczone na rzecz partnerów franczyzowych usługi reklamowe w zryczałtowanej wysokości 2% wartości obrotów w poszczególnych sklepach. W skali I półrocza br. wyniosły one 1,1 mln zł.

Poziom kosztów bieżących nie uległ w I połowie 2016 r. istotnej zmianie. Zmieniała się jednak nieco struktura kosztów – nastąpiło:

- 1) zmniejszenie o 3,2 mln zł kosztów utrzymania sklepów własnych w Polsce wynikający ze zmniejszenia średniej powierzchni tych sklepów o 26 % r/r oraz z obniżenia średniego kosztu ich utrzymania na mkw o 9%. Jest to konsekwencją zamknięcia nierentownych sklepów oraz optymalizacją kosztów tych działających nadal;
- 2) zwiększenie ogólnej wartości prowizji franczyzowych o 2,5 mln zł (tj. o 11%) r/r. przy analogicznym % wzrostu sprzedaży;
- 3) wzrost o 1,8 mln zł kosztów logistyki w Polsce głównie w związku ze zwiększeniem budżetu wynagrodzeń oraz realizacją dodatkowych procesów magazynowych koniecznych dla lepszego udostępnienia towarów z poprzednich sezonów do sprzedaży.
- 4) spadku o 0,7 mln zł kosztów działań reklamowych w wyniku optymalizacji produkcji materiałów marketingowych oraz eliminacji działań nie przynoszących oczekiwanych efektów.

W pierwszym półroczu 2016 r. część modowa uzyskała dodatnie saldo operacji finansowych. Jest to rezultatem (i) dodatniego wyniku na różnicach kursowych +1 mln zł, co jest konsekwencją m.in. skuteczniejszego zarządzania pozycją walutową (w tym +0,6 mln zł zysku na transakcjach zabezpieczających); (ii) rozwiązania utworzonej na koniec 2015 roku rezerwy na gwarancje czynszowe związanej w związku z toczącymi się procesami restrukturyzacji kilku sklepów własnych, które w pierwszym półroczu zakończyły się pozytywnie dla części modowej +0,7 mln zł, pomniejszonych o (iii) koszty długu oprocentowanego, w szczególności zaciągniętych leasingów oraz kredytu na finansowanie akredytyw dokumentowych w wysokości - 0,3 mln zł.

Sieć modowa na koniec czerwca 2016 roku liczyła 42,2 tys. m<sup>2</sup> (355 sklepów – w tym 35 własnych i 245 franczyzowych oraz 75 multibrandowych kornierów franczyzowych) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co oznacza około 2% przyrostu w stosunku do stanu z końca czerwca 2015r. W ujęciu geograficznym jest to 239 sklepów działających na rynku polskim (bez kornierów multibrandowych) oraz 41 zagranicą (na Ukrainie i w Rosji). Należy wskazać, iż zarząd postanowił zmienić kanał dystrybucji dla marki Troll. Poczawszy od kolekcji wiosna/lato 2017 oferta tego brandu będzie dostępna przede wszystkim w sklepach on-line. Zostaną zamknięte kornery oraz część sklepów monobrandowych tej marki.

W ocenie zarządu szczególnie w drugim kwartale widać korzystne zmiany poziomu zarówno sprzedaży, jaki i marży wynikające z modyfikacji wprowadzonych w kolekcji. To dobry prognostyk na przyszłość. Spółka na bieżąco wyciąga wnioski ze sprzedaży i odpowiednio do nich modyfikuje ofertę na kolejne okresy. W wynikach całego pierwszego półrocza widać – na razie – znaczące zmniejszenie dynamiki kosztów. W II półroczu, w którym koszty w roku poprzednim były znacząco wyższe, ulegną one istotnemu zmniejszeniu. Wzrost marży handlowej oraz zmniejszenie kosztów, przy coraz bardziej skutecznym zarządzaniu ryzykiem walutowym powinien spowodować stopniową poprawę uzyskiwanych wyników.

### **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 oraz dochody do dyspozycji klientów w Polsce i w krajach, w których działa Grupa oraz związana z nim skłonność klientów do konsumpcji;
- rozwój sytuacji politycznej na Ukrainie i w Rosji oraz skorelowanej z nią skłonności do zakupów klientów w tych krajach;
- wprowadzenie stałej (w procentach jako udział w sprzedaży) w każdym miesiącu prowizji franczyzowej spowoduje z jednej strony zwiększenie kosztów w pierwszym i trzecim kwartale (gdy dotychczas prowizje były niższe), zaś z drugiej strony zmniejszenie kosztów w drugim i czwartym kwartale (gdy dotychczas prowizje były wyższe); w skali całego roku poziom kosztów ulegnie zmniejszeniu (przy takich samych poziomach sprzedaży);
- pojawiające się nowe obciążenia fiskalne w postaci podatku obrotowego od sprzedaży detalicznej;
- wyniki spółki Top Secret Sp. z o.o. oraz związana z nimi wartość udziałów w tej spółce ujawniona w bilansie jednostkowym Redan SA (ewentualna konieczność utworzenia odpisów aktualizujących tą wartość w przypadku spadku wyceny tych udziałów);
- poziom kursu złotego w stosunku do USD (zakupy importowe) i EUR (zakupy towarów oraz czynsze denominowane w tej walucie);
- zmiana kursu ukraińskiej hrywny i rosyjskiego rubla do złotego i dolara amerykańskiego;
- utrzymanie przez Grupę Redan dotychczasowych możliwości zakupów towarowych z odroczoneymi terminami płatności;
- poziom kapitału obrotowego, w tym wyprzedaż towarów z poprzednich sezonów.

### **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, programy budżetowe takie jak '500+' w Polsce czy kursy walutowe oraz stabilność geopolityczną. Identyfikowane jest ryzyko, iż w przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej, będącego również konsekwencją sytuacji politycznej, spadnie popyt na towary

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 oraz zachowania konkurencyjne, takie jak głębokie i długotrwałe wyprzedaże. 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), w różnych krajach, 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.

Dodatkowo wprowadzane zmiany w przepisach podatkowych mogą nakładać nowe obciążenia, a tym samym powodować pogorszenie wyników Grupy Redan. Takim nowym obciążeniem jest podatek od sprzedaży detalicznej.

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, Słowacja, Czechy, Rumunia i Rosja). Szybkie, nagłe i niespodziewane wzmocnienie kursu USD w stosunku do PLN miałyby negatywny wpływ na osiągnięte przez Grupę Redan wyniki finansowe.

Grupa Redan 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 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,

rumuńskiego leja 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 przeliczeń 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.

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.

### **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 oraz LIBOR (dolar amerykański). 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.

Ryzyko to jest częściowo minimalizowane poprzez poszukiwanie nowych dostawców, nowych rynków zakupu 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 okresie pojedynczego sezonu negatywny lub pozytywny rozkład warunków pogodowych może w istotny sposób wpływać na sprzedaż Grupy, 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 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 kilkakrotnie) 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 wahanom. 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.

### **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 jest minimalizowane poprzez różnorodność oferowanych kolekcji.

Dla każdej z marek Grupy Redan oddzielne zespoły projektantów przygotowują kolekcję na nadchodzące sezony zgodnie z obowiązującymi trendami w modzie. 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 textilmarket, gdzie większość produktów kupowana była na bieżąco od krajowych dostawców. Obecnie rośnie udział 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 będzie systematycznie rosnać.

### **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 adaptację 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 w dużo mniejszym stopniu 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 na lokale sklepowe 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 w spółce zależnej TXM SA zostanie ukończony do końca 2016 roku, zaś w części modowej – w 2017 r.

### **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. Francyzobiorcy 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 przeterminowanych zobowiązań części modowej**

Pomimo poprawy wyników części modowej w jej bieżącej działalności występują ryzyka związane z płatnościami po terminie. Opóźnieniom podlegają zobowiązania wobec dostawców towarów i usług, lecz występują także płatności po terminie podatku od towarów i usług. Spółka pozostaje cały czas w bezpośrednim kontakcie ze wszystkimi swoim wierzycielami i ustala nowe terminy płatności, które często mają charakter ratałny. W przypadku nieosiągnięcia określonych porozumień w pojedynczych przypadkach nie generują one istotnych ryzyk dla Spółki, jednak brak porozumienia z większą liczbą wierzycieli w zakresie odroczenia płatności może spowodować znaczące trudności w bieżącym zarządzaniu płynnością, a tym samym również wpłynąć na pogorszenie wyników np. w związku z trudnościami z zamawianiem lub wprowadzaniem do sklepów towarów nowych kolekcji.

Umowy kredytowe TXM oraz umowa inwestycyjna dotycząca akcji TXM zawarta z 21 Concordia s. a r.l. powodują, że nie są możliwe transfery środków pomiędzy segmentem modowym a dyskontowym Grupy.

W celu przeciwdziałania takiemu ryzyku część modowa prowadzi szczegółowe zarządzanie bieżącą płynnością oraz utrzymuje stały kontakt ze swoimi wierzycielami dbając o jak najlepszy przepływ informacji z nimi.

### **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 zapewnienia 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 2016 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 przysługuje:

- 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.

Ograniczenia te obowiązują do czasu, gdy akcje TXM zostaną wprowadzone do publicznego obrotu papierami wartościowymi.

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 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 zasiadaniem w składzie Rady Nadzorczej).

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.

## **4. Informacje dodatkowe**

### ***Odbiorcy***

W pierwszym półroczu 2016 roku sprzedaż detaliczna stanowiła 94,6% przychodów Grupy Redan. W opinii Zarządu Grupa Redan nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców.

### ***Dostawcy***

Część modowa Grupy konsekwentnie dokonywała większości zakupów w krajach Dalekiego Wschodu starając się zbudować zdywersyfikowaną sieć swoich dostawców w tamtym rejonie świata. Grupa dokonuje selekcji dostawców krajowych i europejskich, tak, aby pozyskać partnerów gwarantujących oczekiwany poziom jakości produkcji i serwisu przy akceptowalnym poziomie kosztów. Natomiast część dyskontowa Grupy dokonywała większości zakupów u polskich dostawców – producentów lub importerów. Należy jednak podkreślić, iż udział importu bezpośredniego w pierwszym półroczu 2016 roku dynamicznie rósł co jest konsekwencją realizacji założonej strategii zakupu.

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.

### **Postępowania sądowe**

Na dzień 30 czerwca 2016 r. Grupa Kapitałowa Redan nie była stroną postępowań przed sądem lub innym organem o zobowiązania lub wierzytelności o łącznej wartości co najmniej 10% kapitałów własnych.

### **Wynagrodzenia kluczowego personelu kierowniczego**

Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale Redan SA wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym została podana w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2016 r. – nota 17.5. Grupa nie prowadzi programów motywacyjnych lub premiowych 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 SA 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 2016 r. spółki z Grupy Redan posiadały zadłużenie finansowe wynikające z opisanych poniżej umów.

Umowa o finansowanie z dnia 24 listopada 2015 roku w postaci umowy o limit wielocelowy pomiędzy bankiem Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski SA z siedzibą w Warszawie a TXM SA (spółką zależną od Redan SA) o maksymalnej łącznej kwocie 35 000 000 zł. W jego skład wchodzi następujące sublimity kredytowe:

- kredyt obrotowy nieodnawialny do kwoty 13 708 000 zł. Kredyt został udostępniony do 30 listopada 2017 roku z założeniem jego miesięcznej amortyzacji w miesięcznych równych ratach i ostatniej wyrównującej. Wartość zadłużenia na dzień 30.06.2016 r. to 9 321 440 zł.
- limit w maksymalnej wysokości 25 000 000 zł, w którego skład wchodzi następujące sublimity:
  - kredyt w rachunku bieżącym

Umowa kredytu w rachunku bieżącym z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy w wartości maksymalnej 22 000 000 zł. Kredyt został udostępniony do dnia 23 listopada 2018 roku. Wartość zadłużenia na dzień 30.06.2016 r. to 20 284 116,80 zł.

- limit na gwarancje czynszowe krajowe i zagraniczne (z sublimitem na regwarancje)  
Limit w ramach, którego wystawiane będą gwarancje bankowe terminowych płatności czynszu tytułem zawartych umów najmu w wartości maksymalnej 5 000 000 zł. Limit udostępniony został do dnia 23 listopada 2018 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia. Wartość wykorzystania na dzień 30.06.2016 r. to 1 751 749,41 zł oraz 357 243,50 euro.
- limit na akredytywy dokumentowe  
Limit na otwieranie akredytyw dokumentowych na obsługę importowych transakcji zakupowych w wartości maksymalnej 5 000 000 zł. Limit udostępniony został do dnia 23 listopada 2018 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia. Obecnie limit nie jest wykorzystany.
- kredyt obrotowy odnawialny  
Limit w PLN, USD, EURO o maksymalnej wysokości 10 000 000 zł, w ramach którego pokrywane będą zobowiązania Kredytobiorcy z tytułu dokonanych wypłat z gwarancji bankowych lub akredytyw dokumentowych. Limit udostępniony został do dnia 23 listopada 2018 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia. Obecnie limit nie jest wykorzystany.

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 9 000 000,00 USD wraz z kredytem importowym na finansowanie akredytyw do maksymalnej kwoty 4 500 000,00 USD. Limit udostępniony został do dnia 15 lutego 2018 roku jako ostatecznego terminu rozliczenia umowy kredytowej. Na dzień 30 czerwca 2016 r. kwota kredytu uruchomionego na finansowanie zapłat za akredytywy to 3 416 620,66 USD i 339 794,64 euro.

Umowa o limit gwarancyjny z dnia 5 lutego 2015 roku zawarty pomiędzy Redan SA oraz Bankiem Zachodnim WBK SA o wartości maksymalnej 3 500 000 zł. Limit udostępniony został do dnia 5 lutego 2017 roku jak daty granicznej otwarcia pojedynczej gwarancji oraz 5 lutego 2018 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia. Wartość wykorzystania na dzień 30.06.2016 r. to 1 046 696,59 zł oraz 194 323,28 euro

Umowa o limit akredytywowy z dnia 30 lipca 2015 roku zawarty pomiędzy Redan SA, TXM SA oraz Bankiem Zachodnim WBK SA o wartości maksymalnej 1 mln USD. Limit udostępniony został do dnia 30 lipca 2017 roku jak daty granicznej otwarcia pojedynczej akredytywy oraz 30 lipca 2018 roku jako ostatecznego terminu ich wygaśnięcia.

Redan jest również pożyczkobiorcą w następujących umowach:

- 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 2016 r. to 129 859,11 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 2016 r. to 184 024,59 zł.

Loger sp. z o.o. jest stroną istotnej transakcji leasingowej w postaci leasingu zwrotnego nieruchomości, która została zawarta w dniu 29 grudnia 2011 roku z BZ WBK Leasing SA. Na dzień 30 czerwca 2016 r. łączne saldo zobowiązania Loger Sp. z o.o. wynosiło 6 907 883,16 zł.

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

Wartość udzielonych kredytów i pożyczek według stanu na koniec czerwca 2016 r. w Grupie Kapitałowej Redan przez Redan S.A. została szczegółowo opisana w nocie 14 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2016 r.

**Udzielone poręczenia i gwarancje**

Na dzień 30 czerwca 2016 r. Redan SA nie udzielił poręczeń i gwarancji które by przekraczały 10% kapitałów własnych Redan SA.

Tabela nr 16. Zestawienie poręczeń, przystąpień do długu podmiotów powiązanych na rzecz Redan SA według stanu na 30 czerwca 2016 r.

<b>Podmiot powiązany udzielający poręczenia na rzecz Redan SA</b>	<b>Rodzaj powiązania</b>	<b>Tytuł</b>	<b>Warunki finansowe</b>	<b>Kwota (**)</b>	<b>Okres obowiązywania (**)</b>
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	184 024,59 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	129 859,11 PLN	2016-12-23
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Banku Zachodniego WBK S.A.	Poręczenie udzielone odpłatnie	3 500 000,00PLN**	2018-02-05
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	80 395,04 PLN	2018-09-20
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	194 244,74 PLN	2018-11-23
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	27 359 PLN	2018-11-23

\*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 zadłużenia 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 2016 r. Redan nie posiadał nieudziałowych ani kapitałowych papierów wartościowych

### **Transakcje z podmiotami powiązаныmi**

Informacje na temat transakcji z podmiotami powiązаныmi zostały przedstawione w nocie 17 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2016.

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 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) – 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 17. Stan zatrudnienie Grupy Kapitałowej Redan na koniec czerwca 2016 i 2015

Dane o liczbie osób zatrudnionych	30.06.2016	30.06.2015
Pracownicy	1118	1113
Zatrudnienie średnioroczne	1120	1136

### **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 2016 r. Emitent nie wypłacił ani nie deklarował wypłaty dywidendy.

Spółka zależna od Emitenta TXM SA w pierwszym półroczu 2016 roku zgodnie z Uchwałą WZA, dokonała wypłaty 7 mln zł dywidendy za rok obrotowy 2015 na rzecz swoich akcjonariuszy w tym Redan SA.

### **Zdarzenia po dniu bilansowym**

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

### **Organizacja Grupy Redan**

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

W pierwszym półroczu 2016 roku nie wystąpiły istotne zmiany w strukturze Grupy Redan.

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

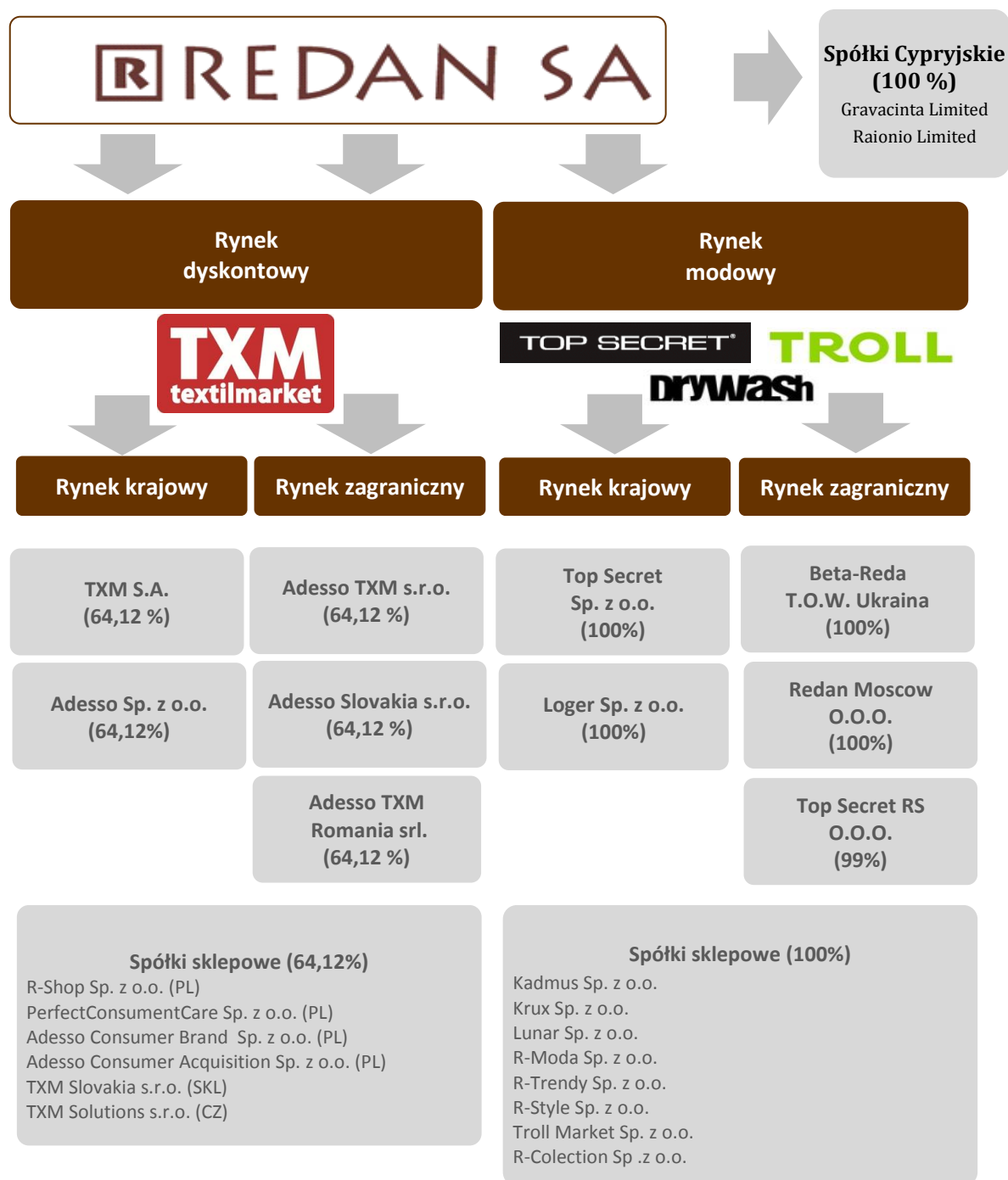
- **Redan SA** – podmiot dominujący – prowadzi logistykę (centrum logistyczne w Łodzi administrowane jest przez spółkę Loger Sp. z o.o.) dla części modowej (marki Top Secret, Troll i Drywash), a także koordynuje rozwój działalności zagranicznej. Coraz większe znaczenie zyskują jednak zadania związane z zarządzaniem Grupą, realizacją projektów IT oraz centralizowaniem wysokospecjalistycznych usług dla spółek z Grupy.
- **TXM SA** - prowadzi sieć sklepów detalicznych TXM textilmarket oraz sklep internetowy [www.txm24.pl](http://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](http://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 TXM 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.

Diagram nr 1. Struktura Grupy Kapitałowej Redan na dzień 30 czerwca 2016 r.





## **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 2016 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., 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., R-Moda Sp. z o.o., R-Style Sp. z o.o., R-Shop Sp. z o.o., R-Trendy sp. z o.o., R-Line sp. z o.o. R-Colection sp. z o.o. oraz Gravicinta Ltd oraz Raionio Ltd.

## **Organy zarządzające i nadzorujące**

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

Na dzień 30 czerwca 2016 r. Zarząd Redan SA działał w następującym składzie:

- Bogusz Kruszyński – Prezes Zarządu uprawniony do jednoosobowej reprezentacji

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem miały miejsce następujące zmiany w składzie Zarządu Redan SA:

- w dniu 17 maja 2016 roku Rada Nadzorcza Redan SA powołała jednoosobowy Zarząd nowej kadencji na lata 2016 – 2020 w osobie Pana Bogusza Kruszyńskiego (dotychczasowego Wiceprezesa Zarządu). Bogusz Kruszyński zaczął pełnić funkcję Prezesa Zarządu Redan SA od dnia 1 czerwca 2016 r., kiedy to Walne Zgromadzenie Redan SA udzieliło mu absolutorium z wykonania obowiązków członka Zarządu Spółki w roku obrotowym 2015.

Do dnia sporządzenia niniejszej informacji dodatkowej nie wystąpiły zmiany w składzie Zarządu Redan SA.

Na dzień 30 czerwca 2016 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 dniu 1 czerwca 2016 r. Walne Zgromadzenie Redan SA udzieliło absolutorium z wykonania obowiązków członkom Rady Nadzorczej w roku obrotowym 2015.

Do dnia sporządzenia niniejszej informacji dodatkowej nie wystąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej Redan SA.

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

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania akcje Redan SA nie były w posiadaniu członków zarządu Redan SA.

Małżonka Bogusza Kruszyńskiego, Prezesa 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 18. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków rady nadzorczej

	Stan na 11.05.2016	Stan na 29.08.2016
Jacek Jaśkiewicz	30 000	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.

**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 nr19. Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% akcji Redan SA na dzień sporządzenia sprawozdania

Akcjonariusz	Porozumienia akcjonariuszy	liczba akcji	% kapitału zakładowego	liczba głosów	% głosów na WZA
Radosław Wiśniewski wraz ze spółką zależną Redral Sp. z o.o. sp. kom.	P_9 maja 2016	15 030 092	42%	19 734 892	48%
Piengjai Wiśniewska wraz ze spółką zależną Ores Sp. z o.o.	P_9 maja 2016	7 331 635	21%	7 331 635	18%
Pozostali akcjonariusze uczestniczący w porozumieniu z 9 maja 2016	P_9 maja 2016	140 000	0%	140 000	0%
Akcjonariusze uczestniczący w porozumieniu z dnia 20 maja 2016 roku	P_20 maja 2016	2 048 356	6%	2 048 356	5%
Free Float	ND	11 159 161	31%	11 504 361	28%
<b>SUMA</b>		<b>35 709 244</b>		<b>40 759 244</b>	

Opis zawartych porozumień akcjonariuszy:

- P\_9 maja 2016

W dniu 09 maja 2016 r. akcjonariusze – Pan Radosław Wiśniewski, Pani Piengjai Wiśniewska, Pani Teresa Wiśniewska, Redral spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. z siedzibą w Łodzi oraz „Ores” sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi, zawarli porozumienie dotyczące m.in. zgodnego głosowania przez te podmioty na walnym zgromadzeniu Spółki, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5) ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej (Dz. U. z 2013 r., poz. 1382, ze zm.). Zawiadamiający z uwagi na zawarcie porozumienia na dzień 8 lipca 2016 r. dysponowali łącznie 22 501 727 akcjami Emitenta, stanowiącymi 63,01% we wszystkich akcjach Redan, uprawniającymi do wykonywania 27 206 527 głosów na walnych zgromadzeniach akcjonariuszy Spółki, co stanowi 66,75% wszystkich głosów.

- P\_20 maja 2016

W dniu 20 maja 2016 roku Państwo Andrzej i Bożena Kosińscy, Opoka Fundusz Inwestycyjny Zamknięty, Opoka I Fundusz Inwestycyjny Zamknięty, Opoka One Fundusz Inwestycyjny Zamknięty, Opoka Omega Fundusz Inwestycyjny Zamknięty zawarli porozumienie dotyczące zgodnego głosowania przez zawiadamiających na walnych zgromadzeniach Spółki, a udział zawiadamiających w ogólnej liczbie głosów w Spółce przekroczył 5%. Zawiadamiający, z uwagi na zawarcie porozumienia, w momencie informowania o jego zawarciu posiadali łącznie 2 048 356 akcji Spółki, stanowiących 5,74% udziału w kapitale zakładowym Spółki, uprawniających do wykonywania łącznie 2 048 356 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, co stanowi 5,03% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

***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.

**5. 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, 29 sierpnia 2016 r.

.....  
Bogusz Kruszyński - Prezes Zarządu