

Łódź, 20 marca 2017 r.

**Do Akcjonariuszy Redan SA**

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu Redan SA pragnę przedstawić Państwu Skonsolidowany Raport Roczny Grupy Redan za rok 2016.

Działalność Grupy Kapitałowej Redan opiera się na dwóch filarach – sektorze modowym (marki Top Secret, Troll i Drywash) i segmencie dyskontowym, w którym działa sieć sklepów TXM.

Mogę ocenić, że rok 2016 był dla Grupy Redan udany. Zysk z działalności operacyjnej zwiększył się o prawie 10 mln zł rok do roku, zaś zysk netto – o ponad 12 mln zł i osiągnął 5,2 mln zł. Dzięki temu wyraźnie przekroczyliśmy próg rentowności.

W tym roku jednak, inaczej niż w latach poprzednich, do poprawy wyników przyczynił się segment modowy, w którym poprawiliśmy wynik na działalności operacyjnej o 13,7 mln zł. Z jednej strony dotyczyło to podstawowej działalności (o 5,5 mln zł lepszy wynik na sprzedaży) i to pomimo bardzo niekorzystnego pierwszego kwartału oraz negatywnej tendencji umacniania się dolara wobec złotego. Z drugiej strony znacznie skuteczniej zarządzaliśmy ryzykami związanymi z należnościami oraz wahaniami kursów walut. To powoduje, że oceniam w części modowej rok 2016 jako udany. W wynikach widać, że wprowadzona jesienią 2015 zmiana strategii, zakładająca koncentrację na podwyższaniu marży handlowej oraz optymalizację kosztów działania zamiast nacisku na ekstensywny wzrost sprzedaży, przynosi rezultaty. Nadal jednak nie osiągnęliśmy progu rentowności sektora modowego. To jest naszym głównym celem w 2017 r. Jestem przekonany, że pozytywne skutki zmian w prowadzonych w 2016 r. zobaczymy w wynikach br.

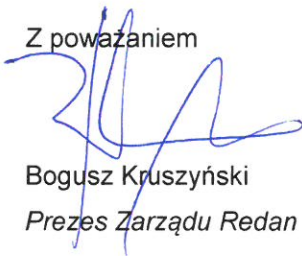
W segmencie dyskontowym w 2016 r. nastąpił bardzo intensywny rozwój. Dotyczy to zarówno powiększenia sieci sklepów (wzrost powierzchni sklepów o 28% r./r.), ale także dynamicznego rozwoju na rynku rumuńskim (w pierwszym pełnym roku działalności przekroczyliśmy 20 mln zł obrotów) oraz w e-commerce (wzrost sprzedaży o prawie 50 % r./r. w sklepie [www.txm24.pl](http://www.txm24.pl)). Zwiększył się także udział w zakupach towarów importowanych przez nas bezpośrednio dla TXM, na których uzyskujemy wyższą marżę. Rozwój kanałów dystrybucji oraz stopniowa zmiana modelu zakupu powoduje wzrost komplikacji procesów i operacji w segmencie dyskontowym. Aby im sprostać konieczny był rozwój zaplecza. W 2016 r. spowodowało to relatywnie większy wzrost kosztów, szczególnie na rynkach zagranicznych, niż wygenerowanej marży. W 2016 r. zysk na działalności operacyjnej w segmencie dyskontowym wyniósł 16,7 mln zł, czyli był o 5,0 mln zł mniejszy niż w roku poprzednim.

Oceniam, że strategia rozwoju segmentu dyskontowego, zakładająca szybki wzrost liczby sklepów oraz rosnący udział importu bezpośredniego towarów jest słuszna i nadal będziemy ją kontynuować. Spodziewam się, że w kolejnych okresach uzyskiwana marża handlowa będzie rosła szybciej niż poziom kosztów, a tym samym rentowność tej działalności będzie się zwiększać.

W roku 2016 TXM SA (główna spółka w segmencie dyskontowym) skutecznie przeprowadziła pierwszą ofertę publiczną i pozyskała 20 mln zł z nowej emisji akcji. Te środki zostaną wykorzystane na finansowanie rozwoju sieci TXM. Akcje TXM zostały także wprowadzone do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Dzięki temu, z jednej strony Redan uzyskał wycenę posiadanych aktywów w postaci akcji TXM. Z drugiej strony daje to inwestorom zainteresowanym wyłącznie segmentem dyskontowym, możliwość takich inwestycji.

Dziękuję naszym partnerom biznesowym oraz pracownikom za wkład w nasze rezultaty. Klientom – za zainteresowanie naszymi markami i ich ofertą. Dziękuję również inwestorom za zaufanie. Jednocześnie chciałbym zapewnić, że na co dzień dokładamy wszelkich starań, aby Grupa Redan osiągała najlepsze wyniki finansowe.

Z poważaniem



Bogusław Kruszyński

Prezes Zarządu Redan SA