

**INFORMACJA DODATKOWA DO
ROZSZERZONEGO SKONSOLIDOWANEGO RAPORTU KWARTALNEGO
PO PIERWSZYM KWARTALE 2018 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
Kapitał zakładowy: 35.709.244

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 SA są notowane na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, gdzie są klasyfikowane w sektorze: handel.

Czas trwania Emitenta jest nieoznaczony.

Spis treści

KOMENTARZ ZARZĄDU DO WYNIKÓW OSIĄGNIĘTYCH W PIERWSZYM KWARTALE 2018 ROKU.	3
1 OPIS CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ MAJĄCYCH ZNACZĄCY WPŁYW NA WYNIKI FINANSOWE OSIĄGNIĘTE W PIERWSZYM KWARTALE 2018 R.	4
1.1 Analiza wyników uzyskanych w pierwszym kwartale 2018 r.	4
1.2 Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan	6
1.3 Kanały dystrybucji Grupy Redan	7
2 PODZIAŁ WYNIKU GRUPY REDAN W PIERWSZYM KWARTALE 2018 R. NA KANAŁY DYSTRYBUCJI	8
2.1 Wynik rynku modowego	9
2.2 Wynik rynku dyskontowego	11
3 CZYNNIKI, KTÓRE BĘDĄ MIAŁY WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI W PERSPEKTYWIE CO NAJMNIEJ KOLEJNEGO KWARTAŁU	15
4 STRUKTURA GRUPY REDAN	15
4.1 Organizacja Grupy Redan	15
4.2 Wykaz jednostek podlegających konsolidacji	16
5 ZASADY RACHUNKOWOŚCI	18
5.1 Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego	18
5.2 Zmiany danych porównywalnych	19
5.3 Zasady rachunkowości	19
6 INFORMACJE DODATKOWE	19
6.1 Odbiorcy	19
6.2 Dostawcy	19
6.3 Objasnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	19
6.4 Segmenty operacyjne	20
6.5 Stanowisko zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz	20
6.6 Informacja o korektach z tytułu rezerw, rezerwie i aktywach z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz dokonanych odpisach aktualizujących wartość składników aktywów	20
6.7 Kapitał akcyjny Spółki	20
6.8 Stan posiadania akcji Redan SA oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Redan SA przez członków Zarządu	21
6.9 Stan posiadania akcji Redan SA oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Redan SA przez członków Rady Nadzorczej	21
6.10 Organy zarządzające i nadzorujące	21
6.11 Zatrudnienie	22
6.12 Wynagrodzenia kluczowego personelu kierowniczego	22
6.13 Informacje o systemie programów akcji pracowniczych	22
6.14 Umowy między Spółką a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska	22
6.15 Informacja dotycząca dywidendy	22
6.16 Postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej	22
6.17 Umowy ubezpieczenia	23
6.18 Transakcje z podmiotami powiązanymi	23
6.19 Informacja o kredytach oraz udzielonych poręczeniach i gwarancjach	23
6.20 Zobowiązania lub aktywa warunkowe	25
6.21 Zdarzenia po dniu bilansowym	25
7 OŚWIADCZENIE ZARZĄDU	25

Komentarz zarządu do wyników osiągniętych w pierwszym kwartale 2018 roku.

Wynik osiągnięty przez Grupę Kapitałową Redan w pierwszym kwartale 2018 roku jest zbliżony do uzyskanego w tym samym okresie roku poprzedniego. Grupa poniosła stratę na sprzedaży w wysokości -15,9 mln zł (+0,4 mln zł r./r.) oraz ujemną sumę całkowitych dochodów w wysokości -9,6 mln zł (+1,1 mln zł r./r.). O ile w części modowej nastąpiła poprawa wyniku przed opodatkowaniem o +1,5 mln zł., o tyle w segmencie dyskontowym nie udało się istotnie poprawić wyniku zeszłorocznego i strata przed opodatkowaniem wyniosła -12,9 mln zł.

Pierwszy kwartał 2018 roku w części modowej potwierdza trwającą od 8 kwartałów tendencję regularnego zwiększania zysków r./r. Wynik na sprzedaży za 12 poprzedzających miesięcy (LTM) na koniec marca br. wyniósł 5,3 mln zł i zwiększył się w pierwszym kwartale o 0,6 mln zł.. Bardzo dobrze rozwija się największy kanał dystrybucji, czyli sklepy Top Secret w Polsce. W I kwartale sprzedaż w sklepach porównywalnych wzrosła o 10%, a marża handlowa zwiększyła się o 4,1 p.p. r./r. Powierzchnia sklepów zwiększyła się w tym kwartale o 3%. Pozytywne zmiany są przede wszystkim pochodną coraz lepszej oferty asortymentowej powodującej większą sprzedaż towarów z nowych kolekcji, a tym samym pozwalającą na uzyskiwanie wyższych marż. Wyniki te byłyby jeszcze lepsze, gdyby nie ochłodzenie w II połowie lutego oraz w marcu, które nie generowało impulsu dla klientów do zakupów towarów stricte wiosennych. Negatywnym elementem w pierwszym kwartale był spadek sprzedaży, i związane z tym zmniejszenie wygenerowanego zysku, w działalności zagranicznej, przede wszystkim w Rosji. Jest ono spowodowane zmianami zasad współpracy z jednym z największych klientów na tym rynku, co tymczasowo obniżyło sprzedaż. W kolejnych okresach sprzedaż zagraniczna powinna stopniowo wrócić do poziomów z roku poprzedniego.

Okres styczeń - marzec 2018 roku w segmencie dyskontowym jest pierwszym kwartałem wdrażania nowej strategii Grupy TXM, która została przygotowana przez ukonstytuowany w czwartym kwartale 2017 roku zarząd TXM SA. Wyznacza ona cztery następujące kierunki działań: (i) wzrost sprzedaży, (ii) wzrost marży handlowej, (iii) optymalizację kosztów działalności oraz (iv) wstrzymanie rozwoju sieci handlowej oraz jej optymalizację. Do najistotniejszych efektów, jakie udało się osiągnąć w tym okresie należy zaliczyć powstrzymanie spadku sprzedaży, podwyższenie marży handlowej oraz zdyscyplinowanie obszaru kosztów. Jednocześnie wyniki kwietnia potwierdzają, że strategia wdrażana przez nowy zarząd TXM przynosi już pierwsze zakładane cele. W kwietniu po raz pierwszy dostępna była w pełni nowa, niewyprzedawowa oferta, która została bardzo dobrze przyjęta przez klientów. Uruchomiona została reklama telewizyjna będąca nowym kanałem komunikacji do klientów w Polsce, co przełożyło się na wzrost liczby wejść do sklepów. Średnia sprzedaż z metra kwadratowego wzrosła w tym miesiącu o 6% r./r., a marża procentowa zwiększyła się o 1,9 p.p. Te efekty pozwalają z optymizmem patrzeć na resztę bieżącego roku i dają realne podstawy do oczekiwania, że w całym 2018 r. nastąpi radykalna poprawa wyników i rentowności segmentu dyskontowego.

1 Opis czynników i zdarzeń mających znaczący wpływ na wyniki finansowe osiągnięte w pierwszym kwartale 2018 r.

1.1 Analiza wyników uzyskanych w pierwszym kwartale 2018 r.

W tabeli poniżej przedstawiono analizę skonsolidowanych wyników osiągniętych przez Grupę Kapitałową Redan w pierwszym kwartale 2018 i 2017 r.

Tabela nr 1. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan w pierwszym kwartale 2018 i 2017 r.

	w tys. PLN	1Q 2018	1Q 2017	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		123 658	123 431	0,2%	228
Zysk brutto na sprzedaży		50 922	48 274	5,5%	2 649
	<i>Marża brutto</i>	<i>41,2%</i>	<i>39,1%</i>		<i>2,1%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		66 795	64 570	3,4%	2 225
Zysk na sprzedaży		-15 873	-16 296	3%	424
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-12,8%</i>	<i>-13,2%</i>		<i>0,4%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		227	268	-15%	-41
Zysk operacyjny		-15 646	-16 028	2%	383
	<i>Marża EBIT</i>	<i>-12,7%</i>	<i>-13,0%</i>		<i>0,3%</i>
EBITDA		-12 590	-12 997	3%	407
Saldo przychodów i kosztów finansowych		385	-479	-180%	863
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-15 261	-16 507	8%	1 246
	<i>Rentowność brutto</i>	<i>-12,3%</i>	<i>-13,4%</i>		<i>1,0%</i>
Podatek dochodowy		115	-1 260	109%	1 375
Zysk netto		-15 376	-15 247	-1%	-129
	<i>Rentowność netto</i>	<i>-12,4%</i>	<i>-12,4%</i>		<i>-0,1%</i>
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych		80	-719	111%	799
Suma całkowitych dochodów		-15 296	-15 966	4%	670
	<i>Rentowność całkowita</i>	<i>-12,4%</i>	<i>-12,9%</i>		<i>0,6%</i>
Suma całkowitych dochodów przypadająca udziałom niedającym kontroli		-5 679	-5 232	-8,5%	-447
Suma całkowitych dochodów przypadająca akcjonariuszom jednostki dominującej		-9 617	-10 734	10%	1 117

W pierwszym kwartale 2018 roku Grupa Redan poniosła stratę na sprzedaży w wysokości -15,9 mln zł. Oznacza to nieznaczną poprawę w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o 0,4 mln zł. Ujemny wynik jest efektem starty poniesionej przede wszystkim w części dyskontowej -12,9 mln zł. Pomimo poprawy wyniku części modowej o +0,5 mln zł. r/r. poniosła ona jednak także stratę na sprzedaży w wysokości 2,6 mln zł. Szczegółowe omówienie wyników na obu rynkach, znajduje się w Rozdziale 3.

Na koniec pierwszego kwartału 2018 r. saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było dodatnie i wyniosło 0,2 mln zł.

Tabela nr 2. Zestawienie przychodów i kosztów operacyjnych w pierwszym kwartale 2018 r. i 2017 r.

	1Q 2018	1Q 2017
Dofinansowanie otwarć sklepów	0	463
Saldo rezerw na należności	111	-296
Przedawnione, umorzone zobowiązania	87	77
Dotacje	70	97
Saldo ze zbycia niefinansowych aktywów	29	-115
Pozostałe	-70	42
	227	268

Najważniejsze pozycje w I kwartale 2018 wynikają z:

- saldo odpisów aktualizujących należności
W roku 2018 w segmencie dyskontowym rozwiązano odpisy na należności na kwotę 0,1 mln zł.
W pierwszym kwartale 2017 roku na pozycję tą wpływ miała zmiana wartości odpisów na należności (-142 tys. zł) oraz spisanie należności w koszty (-154 tys. zł).
- Przedawnione, umorzone zobowiązania
W 2018 r. są to przede wszystkim spisane, przedawnione zobowiązania w segmencie modowym (87 tys. zł).
- Dotacje
W tej pozycji znajdują się dotacje na modernizację sklepów rozliczane według wartości amortyzacji.
- saldo odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych
Saldo jest wynikiem sprzedaży, aktualizacji wartości oraz likwidacji środków trwałych w postaci wartość nakładów na adaptacje lokali na sklepy własne części modowej.
- Pozostałe
To przede wszystkim przekazane na rzecz Fundacji Pomocy Dzieciom Happy Kids darowizny będące marżą na sprzedaży toreb reklamowych z logiem fundacji w sklepach.
- dofinansowanie otwarć sklepów TXM textilmarket oraz Top Secret
Są to przychody uzyskane w 2017 r. z tytułu udziału wynajmujących w nakładach na adaptację i wyposażenie lokali na nowe sklepy (0,5 mln zł).

W pierwszym kwartale 2018 r. saldo przychodów i kosztów finansowych było o 0,7 mln zł wyższe od salda osiągniętego w roku ubiegłym. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 3 poniżej.

Tabela nr 3. Zestawienie przychodów i kosztów finansowych w pierwszym kwartale 2018 r. i 2017 r.

	1Q 2018	1Q 2017
Przychody z odsetek	1 243	42
Saldo różnic kursowych	912	-140
Pozostałe	-612	68
Koszty finansowania zewnętrznego	-1 158	-449
Razem	385	-479

Najważniejsze pozycje wynikają z:

- przychodów z tytułu odsetek
W wyniku zakończenia przedterminowo w pierwszym kwartale br. umowy leasingu zwrotnego nieruchomości (o której Emitent informował w raporcie bieżącym nr 7/2018 z dnia 01.03.2018) w przychodach finansowych zostały wykazane odsetki od kaucji, która została ustanowiona w momencie zawarcia umowy leasingu. Wartość tych odsetek to 1,2 mln zł.
- różnic kursowych
W pierwszym kwartale 2018 roku Grupa poniosła zysk na wycenie pozycji walutowej. Wynik ten jest konsekwencją: (i) pozytywnej wyceny pozycji walutowej na koniec kwartału co jest konsekwencją statystycznej wyceny bilansowej oraz faktycznie zrealizowanych różnic kursowych (+0,6 mln zł) oraz (ii) odwrócenia wyceny zawartych kontraktów terminowych (+0,2 mln zł).
- koszty finansowania zewnętrznego
Są efektem zadłużenia Grupy - zaciągniętych zobowiązań kredytowych, pożyczkowych i leasingowych. Zapłacone odsetki z tego tytułu wyniosły 0,7 mln zł co oznacza + 56 % r/r. zmiana wynika z zwiększonego finansowania segmentu dyskontowego o 13,4 mln zł.
Na tą pozycję również ma wpływ zobowiązanie z tytułu kontraktu IRS które wyniosło 0,4 mln zł. Zawiązany kontrakt IRS zabezpiecza oprocentowanie kredytu inwestycyjnego w spółce Loger sp. z o.o.
- pozostałe
W I kwartale roku 2018 Grupa poniosła jednorazowe odsetki związane z przedterminowym rozwiązaniem umowy leasingu zwrotnego na nieruchomość położoną przy ulicy Żniwnej (0,5 mln zł)..

Na poziomie całkowitego zysku pokazane są różnice kursowe z przeliczenia zagranicznych jednostek zależnych na złote. Na koniec marca 2018 r. wystąpiła przewaga różnic dodatnich w wysokości 0,1 mln zł.

W pozycji suma całkowitych dochodów przypadających na udziały niedające kontroli jest pokazana część całkowitych dochodów spółki zależnej TXM SA przypadających na mniejszościowych akcjonariuszy tej spółki. Na 31 marca 2018 r. Redan SA posiadała 56,5% akcji TXM uprawniających do wykonywania 68% głosów na WZA.

Suma całkowitych dochodów przypadających akcjonariuszom Redan była ujemna i wyniosła -9,7 mln zł. W pierwszym kwartale uległa ona nieznacznej poprawie o 0,2 mln zł.

1.2 Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan

Tabela nr 4. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan wg segmentów w pierwszym kwartale 2018 r. i 2017 r.

	tys. PLN	1Q 2018	Udział	1Q 2017	Udział	zmiana
Dyskontowy		72 774	59,9%	71 575	59,2%	1,7%
Modowy		48 673	40,1%	49 402	40,8%	-1,5%
Sprzedaż towarów razem		121 447		120 977		0,4%

W 2018 r. udział w sprzedaży części dyskontowej zwiększył się o 0,7 pp. Jest to przede wszystkim konsekwencją wzrostu powierzchni sklepów TXM textilmarket o 3% r./r. Spadek udziału części modowej

wynika ze zmniejszenia powierzchni sklepów o 7%, głównie sklepów marki Troll (dystrybucja tej marki jest przenoszona do e-commerce) oraz na Ukrainie.

Tabela nr 5. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan w układzie geograficznym w pierwszym kwartale 2018 r. i 2017 r.

	tys. PLN	1Q 2018	Udział	1Q 2017	Udział	zmiana
Sprzedaż w Polsce		106 118	87,4%	102 715	84,9%	3,3%
Sprzedaż za granicą		15 329	12,6%	18 262	15,1%	-16,1%
Sprzedaż towarów razem		121 447		120 977		0,4%

W 2018 r. 5% wzrost sprzedaży za granicą r/r sieci TXM (w Rumunii + 16%, oraz na Słowacji + 41% oraz wycofanie się z rynku czeskiego) nie był wystarczający, żeby skompensować znaczne spadki sprzedaży na głównych zagranicznych rynkach części modowej: -39% r/r na Ukrainie oraz -54% w Rosji. W efekcie tych zmian Grupa Kapitałowa Redan odnotował spadek sprzedaży za granicą r/r na poziomie -16%.

Tabela nr 6. Sprzedaż towarów Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji w pierwszym kwartale 2018 r. i 2017 r.

tys. PLN	1Q 2018	udział	1Q 2017	udział	zmiana
sprzedaż w sklepach detalicznych	107 507	88,5%	102 214	84,5%	5,2%
sprzedaż w sklepach internetowych	10 423	8,6%	9 498	7,9%	9,7%
sprzedaż do odbiorców hurtowych	3 517	2,9%	9 265	7,7%	-62,0%
Sprzedaż towarów razem	121 447		120 977		0,4%

W 2018 r. sprzedaż towarów w obszarze B2C odnotowała wzrost o ponad 5% - wzrosła sprzedaż w obu najważniejszych kanałach dystrybucji – sklepach detalicznych i w eC. Wzrost sprzedaży B2C wystąpił w obu segmentach działalności, zarówno na rynku modowym (+12%), jak i dyskontowym (+1%). Znaczny spadek sprzedaży zanotowała sprzedaż do odbiorców hurtowych (-5,8 mln zł). Jest to związane przede wszystkim z (i) reorganizacją działalności na Ukrainie w segmencie modowym oraz (ii) słabszą sprzedażą na rynku rosyjskim.

1.3 Kanały dystrybucji Grupy Redan

Na koniec marca 2018 r. powierzchnia sieci sklepów wynosiła ogółem:

- ok. 106,2 tys. m² (399 sklepów własnych) na rynku dyskontowym krajowym i zagranicznym, co oznacza 3% przyrost w stosunku do końca analogicznego okresu roku 2017 r.; w pierwszym kwartale br. zostało otwartych 6 sklepów o łącznej powierzchni 1946 mkw., zaś zamkniętych 8 sklepów o powierzchni 2145 mkw.;
- ok. 36,8 tys. m² (258 sklepów – w tym 34 własne i 224 franczyzowe) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co oznacza spadek powierzchni o 7% w stosunku końca analogicznego okresu roku 2017 r.; w pierwszym kwartale br. zostało otwartych 7 sklepów o łącznej powierzchni 894 mkw., w tym 4 sklepy Top Secret w Polsce (+789 mkw.), zaś zamkniętych 15 sklepów o powierzchni 1 338 mkw. (brak zamknięć sklepów Top Secret w Polsce).

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

- www.topsecret.pl oraz www.topsecret.com.ua – na rynku modowym
- www.txm.pl – na rynku dyskontowym

2 Podział wyniku Grupy Redan w pierwszym kwartale 2018 r. na kanały dystrybucji

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne kanały dystrybucji Grupy Kapitałowej Redan w pierwszym kwartale 2018 r.

Tabela nr 7. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan w pierwszym kwartale 2018 roku na kanały dystrybucji.

w tys. PLN	dyskontowy	modowy	koszty zarządu i działalność pozaoper.	Grupa Redan
Sprzedaż	73 310	50 348	0	123 658
Zysk brutto na sprzedaży	28 651	22 271	0	50 922
<i>Marża brutto</i>	<i>39,1%</i>	<i>44,2%</i>	<i>0,0%</i>	<i>41,2%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	41 597	24 883	315	66 795
Zysk na sprzedaży	-12 946	-2 612	-315	-15 873
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-17,7%</i>	<i>-5,2%</i>	<i>0,0%</i>	<i>-12,8%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	105	146	-24	227
Zysk operacyjny	-12 841	-2 466	-339	-15 646
<i>Marża EBIT</i>	<i>-17,5%</i>	<i>-4,9%</i>	<i>0,0%</i>	<i>-12,7%</i>
EBITDA	-10 500	-2 059	-31	-12 590
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-33	421	-3	385
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	-12 874	-2 044	-342	-15 261
<i>Rentowność brutto</i>	<i>-17,6%</i>	<i>-4,1%</i>	<i>0,0%</i>	<i>-12,3%</i>

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 za granicą 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 za granicą, 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

2.1 Wynik rynku modowego



„Best fashion world to express yourself”

Wyniki wygenerowane na rynku modowym w pierwszym kwartale 2018 roku zostały przedstawione w tabeli poniżej.

Tabela nr 8. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów rynku modowego w pierwszym kwartale 2018 i 2017 r.

	w tys. PLN	1Q 2018	1Q 2017	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		50 348	51 118	-1,5%	-770
Zysk brutto na sprzedaży		22 271	20 205	10,2%	2 067
	<i>Marża brutto</i>	<i>44,2%</i>	<i>39,5%</i>		<i>4,7%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		24 883	23 369	6,5%	1 514
Zysk na sprzedaży		-2 612	-3 165	17%	553
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-5,2%</i>	<i>-6,2%</i>		<i>1,0%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		146	-64	328%	210
Zysk operacyjny		-2 466	-3 229	24%	763
	<i>Marża EBIT</i>	<i>-4,9%</i>	<i>-6,3%</i>		<i>1,4%</i>
EBITDA		-2 059	-2 835	27%	776
Saldo przychodów i kosztów finansowych		421	-337	225%	758
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-2 044	-3 566	43%	1 521
	<i>Rentowność brutto</i>	<i>-4,1%</i>	<i>-7,0%</i>		<i>2,9%</i>

W pierwszym kwartale 2018 roku część modowa poniosła nadal stratę na wyniku na sprzedaży, ale jest ona o 0,6 mln zł niższa niż w roku poprzednim. 1Q jest zazwyczaj wynikowo najłabszym kwartałem ze względu na sezonowość działalności w branży modowej. 1Q 2018 to jednocześnie 8 kwartał z rzędu, w którym część modowa poprawia wyniki w ujęciu rok do roku.

Na wyniki 1Q istotny wpływ miały następujące zdarzenia:

- Pozytywne tendencje w podstawowym kanale dystrybucji, czyli w sklepach Top Secret w Polsce. W 1Q zanotowaliśmy 10% wzrost sprzedaży w sklepach porównywalnych (tzn. takich, które działały w tych samych miesiącach 2018 i 2017 r.) oraz wzrost marży o 4,1p.p., czyli o 22% r./r. Powierzchnia sklepów Top Secret w Polsce w 1Q zwiększyła się o 945 mkw, to jest o ponad 3% r/r.
- Przesunięcie względem roku 2017 Świąt Wielkiej Nocy i poprzedzających je zwiększonych obrotów z kwietnia w roku poprzednim na marzec w br.
- Niezbyt sprzyjająca zakupom mimo wszystko pogoda – od II połowy lutego nastąpiło ochłodzenie, do końca marca średnie temperatury były istotnie niższe rok do roku – takie warunki nie generują dla klientów impulsu do zakupu nowej wiosennej kolekcji, a obserwujemy coraz większą zależność pomiędzy aktualnymi warunkami a dokonywanymi zakupami (zmniejsza się udział zakupów z wyprzedzeniem, ze świadomością, że będzie w przyszłości cieplej).
- Zmniejszenie sprzedaży zagranicznej, w Rosji i na Ukrainie.
- Kurs PLN/USD sprzyjający pogłębieniu marży handlowej na nowej kolekcji wiosna/lato 2018.
- Przedterminowe rozwiązanie umowy leasingu zwrotnego nieruchomości położonej w Łodzi przy ul. Żniwnej 10/14 na której znajdują się biura centrali oraz centrum logistyczne segmentu modowego,

które spowodowało naliczenie odsetek od kaucji zabezpieczającej wykonanie tej umowy w wysokości 1,2 mln zł oraz poniesienie kosztów przedterminowego rozwiązania tej umowy w wysokości 0,5 mln zł, które obciążą koszty finansowe 1Q. Transakcja ta miała charakter jednorazowy.

W 1Q strata na sprzedaży zmniejszyła się o 0,6 mln zł r/r. Największy wpływ miało na to zwiększenie marży handlowej o 4,7p.p., czyli o 2,1 mln zł r./r., które pozwoliło na pokrycie wzrostu kosztów bieżących o 1,5 mln zł. Bezpośredni wynik kanałów dystrybucji w Polsce zwiększył się o 2,0 mln zł., dzięki znacznie wyższej dynamice marży niż kosztów bezpośrednich sprzedaży. Negatywny wpływ na wynik I kwartału 2018 miała działalność zagraniczna, w której zmniejszenie sprzedaż towarów (-37%, tj. 3,4 mln zł), wpłynęło na spadek zysku o 0,8 mln r/r. Dodatkowe 0,6 mln zł obniżenia wyniku jest skutkiem wzrostu nieprzypisanych do kanałów dystrybucji kosztów centrali segmentu modowego (+6%).

Nieznaczny spadek sprzedaży w 1Q jest następstwem dwóch przeciwstawnych tendencji: (i) wzrostu sprzedaży w Polsce (+2,8 mln zł) i (ii) zmniejszenia odnotowanego na rynkach zagranicznych (-3,4 mln zł).

Rozwój sprzedaży na rynku krajowym oceniamy pozytywnie. Sklepy Top Secret - nasz podstawowy kanał dystrybucji - odnotowały 11% wzrost sprzedaży ogółem (+3,3 mln zł) przy 1% zmianie średniej powierzchni w okresie. W e-commerce w Polsce nastąpił również wzrost sprzedaży o 0,5 mln zł, do którego przyczyniło się zwiększenie sprzedaży nowej kolekcji o 68% tj. o 1,1 mln zł. Spadek sprzedaży o ok. 0,8 mln zł jest następstwem przyjętej strategii zmiany kanałów dystrybucji dla marki Troll na e-commerce i w związku z tym kontynuowanym zmniejszeniem sieci punktów off-line.

W 1Q zmniejszyły się r./r. uzyskane przychody w działalności zagranicznej na dwóch głównych rynkach dla segmentu modowego, czyli na Ukrainie i w Rosji. Spadek sprzedaży wystąpił w walutach lokalnych i został on dodatkowo wzmocniony niekorzystnymi relacjami kursowymi tych walut do złotego (uah – 15% i rub – 14%). Zmniejszenie sprzedaży w Rosji (-2,0 mln zł) jest związane przede wszystkim: (i) ze zmianą zasad współpracy z jednym z dużych odbiorców, co skutkowało czasowym obniżeniem sprzedaży, (ii) wycofaniem się z rynku rosyjskiego dwóch innych kontrahentów oraz (ii) z redukcją sprzedaży towarów z poprzednich sezonów – w 2017 r. była zawarta większa transakcja, której w br. nie było.

Spadek sprzedaży na Ukrainie (-1,5 mln zł) jest to przede wszystkim efekt zmiany modelu rozliczeń z partnerami franczyzowymi, gdyż sprzedaż w sklepach porównywalnych w cenach detalicznych w tym kraju zwiększyła się w 1q br. o 15% r/r w hrywnach. Zmniejszenie sprzedaży na Ukrainie jest także pochodną osłabienia kursu UAH względem PLN r/r o 15% oraz zmniejszenia średniej powierzchni sklepów w tym kraju o 25% r/r.

Źródłem wzrostu marży handlowej w podstawowych kanałach dystrybucji są:

- wzrost udziału w sprzedaży nowych kolekcji na skutek wzrostu wartości zapasu nowej kolekcji kosztem kolekcji wyprzedawanych;
- zmiany koncepcyjne w kolekcji polegające na zwiększeniu różnorodności charakteru oraz cen i jakości produktów w trakcie sezonu, umożliwiające zwiększenie dotarcia do grupy docelowej klientów, a w rezultacie wzrost tempa sprzedaży w pierwszych cenach przy obniżeniu poziomu udzielanych upustów;
- optymalizacja procesów zaopatrzenia, w tym uzupełniania zapasu oraz wymiany towarowej umożliwiającej precyzyjną alokację towarów w sklepach ze względu na rotację.
- zmiany strukturalne w nowej kolekcji umożliwiające obniżenie poziomu udzielanych upustów m.in. na skutek rozwinięcia oferty kolekcji sezonowych produktów podstawowych (basic) oraz stale dostępnych w sklepach (NOS).

Poziom kosztów bieżących w pierwszym kwartale 2018 r. zwiększył się o 6% czyli 1,5 mln w ujęciu r/r. Jest to przede wszystkim konsekwencją:

- wzrostu kosztów utrzymania sklepów Top Secret (+0,9 mln zł, 8%), ale niższego od tempa wzrostu sprzedaży (+11%)
- wzrostu kosztów centrali w Polsce (+0,5 mln zł).

W 2018 r. część modowa uzyskała nadwyżkę przychodów finansowych nad kosztami o 0,4 mln zł, co oznacza poprawę o 0,8 mln zł w stosunku do roku poprzedniego. Zmiana ta jest rezultatem: (i) rozliczenia zakończenia leasingu zwrotnego nieruchomości opisanego powyżej oraz (ii) przewagi dodatnich różnic kursowych.

Sieć modowa na koniec marca 2018 roku liczyła 36,8 tys. m² (258 sklepów – w tym 34 własnych i 224 franczyzowych) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co oznacza spadek o 7% w stosunku do stanu z końca marca 2017r. Spadek powierzchni na rynku krajowym to konsekwentne ograniczanie sieci dedykowanej marce Troll (-0,8 tys. m²) i zmniejszenie powierzchni sklepów na rynku ukraińskim (-1,9 tys. m²). W ujęciu geograficznym sieć na koniec marca to 224 sklepów działających na rynku polskim oraz 34 za granicą (na Ukrainie i w Rosji).

W kwietniu br. nastąpił spadek sprzedaży towarów r/r o 3,3 mln zł (tj. o 16%). Zmniejszyły się obroty w sklepach Top Secret w Polsce (-14%) w wyniku:

- przesunięcia impulsu zakupowego związanego ze Świątami Wielkiej Nocy z kwietnia w 2017 r. na marzec w br.
- zmniejszenia r./r. średniej ceny towarów kupowanych przez klientów, jako konsekwencji zmiany struktury asortymentowej - w związku z praktycznie letnią pogodą w kwietniu, klienci wybierali zdecydowanie częściej niż rok temu asortymenty letnie (T-shirty, szorty itp.) zamiast wiosennych (kurtki przejściowe, grubsze bluzy, swetry, żakiety itp.)
- zamknięcia sklepów w 4 (z 5) niedziel; w 2017 r. sklepy były zamknięte w 1 niedzielę.

Z drugiej strony preferencje klientów dotyczące kolekcji letniej (praktycznie brak przecen) oraz sprzyjający kurs PLN/USD pozwoliły na wypracowanie w kwietniu marży handlowej w sklepach Top Secret w Polsce o 7 p.p. większej r./r.

Wyniki pierwszego kwartału 2018 stanowią kontynuację pozytywnej tendencji wzrostu zysku na podstawowej działalności.

2.2 Wynik rynku dyskontowego



„Tanio i modnie ubieramy całą rodzinę”

Wyniki wygenerowane przez część dyskontową w pierwszym kwartale 2018 roku zostały przedstawione w tabeli poniżej.

Tabela nr 9. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku dyskontowym w pierwszym kwartale 2018 i 2017 r.

	w tys. PLN	1Q 2018	1Q 2017	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		73 310	72 313	1,4%	998
Zysk brutto na sprzedaży		28 651	28 069	2,1%	582
	<i>Marża brutto</i>	<i>39,1%</i>	<i>38,8%</i>		<i>0,3%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		41 597	41 084	1,2%	513
Zysk na sprzedaży		-12 946	-13 015	1%	69
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-17,7%</i>	<i>-18,0%</i>		<i>0,3%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		105	340	-69%	-235
Zysk operacyjny		-12 841	-12 675	-1%	-166
	<i>Marża EBIT</i>	<i>-17,5%</i>	<i>-17,5%</i>		<i>0,0%</i>
EBITDA		-10 500	-10 367	-1%	-133
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-33	-150	-78%	116
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-12 874	-12 824	0%	-50
	<i>Rentowność brutto</i>	<i>-17,6%</i>	<i>-17,7%</i>		<i>0,2%</i>

W pierwszym kwartale 2018 roku część dyskontowa wygenerowała stratę na poziomie wyniku na sprzedaży w wysokości 12,9 mln złotych, co oznacza wynik o 0,1 mln zł lepszy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Okres styczeń - marzec 2018 roku jest pierwszym kwartałem wdrażania – ale i pierwszych efektów - działań związanych z nową strategią Grupy TXM, przygotowaną przez ukonstytuowany w czwartym kwartale 2017 roku zarząd TXM SA. W ramach nowej strategii oznaczone zostały cztery kierunki działań:

- wzrost sprzedaży
- wzrost marży handlowej
- optymalizacja kosztów działalności
- wstrzymanie rozwoju sieci handlowej oraz jej optymalizacja

Wzrost sprzedaży

W czwartym kwartale 2017 roku zostały podjęte działania zmierzające do zahamowania spadków średniej sprzedaży z metra, jaki TXM notowała przez cały poprzedni rok. Wyraźne odwrócenie trendu – przyrost sprzedaży, a nie wyhamowanie spadków – nastąpiło w marcu 2018r.

Determinujący wpływ na zmianę miały wprowadzone przez TXM dwa kierunki działań.

- Wejścia Klientów do sklepów
Pierwszy kwartał 2018 roku pod kątem wejść był słabszy od oczekiwań. Pierwsze tygodnie (tj. styczeń), kształtowały się na poziomie porównywalnym do roku poprzedniego. Jednak druga połowa lutego i pierwsza połowa marca przyniosły spadek o około 5% rok do roku, co w naturalny sposób wpłynęło na zmniejszoną sprzedaż. Sytuacja ta była spowodowana w dużym stopniu zdecydowanie gorszymi warunkami pogodowymi niż przewidywano o tej porze roku. Duże mrozy na przełomie lutego i marca przyczyniły się do spadku wejść.

Dodatkowym negatywnym czynnikiem było wprowadzenie „niehandlowych” niedziel, które również pogłębiały spadki. W tym okresie TXM jako podstawowe narzędzie komunikacji z Klientem

wykorzystywał gazetkę promocyjną z dystrybucją do domu Klienta. Narzędzie w swoim założeniu dostarczane było do tego samego Klienta, który często niezależnie odwiedza sklepy TXM. W wyniku tych działań nie pozyskiwaliśmy nowych odwiedzin.

Niewystarczająca dynamika wejść – brak nowych Klientów – stał się bodźcem do zintensyfikowania prac nad przeformułowaniem strategii komunikacji TXM. Zdecydowano, by włączyć w mix narzędzi komunikacji media masowego zasięgu, tj. telewizję. Start kampanii zaplanowany na połowę kwietnia, przyniósł spodziewane efekty. Od momentu rozpoczęcia komunikacji według nowej strategii liczba wizyt klientów w sklepach porównywalnych wzrosła. Jednoczesne utrzymanie poziomu konwersji przy rosnącym ruchu pozwoliło na zwiększenie wyników sprzedażowych.

Należy też podkreślić, iż tego rodzaju komunikacja została zastosowana w TXM po raz pierwszy. Będzie ona w czasie modyfikowana i udoskonalana, zarówno w obszarze samego spotu telewizyjnego, jak i budowy modelu komunikacji 360 stopni.

- Zmiana asortymentowa

Na przełomie roku zdefiniowaliśmy na nowo Klienta docelowego TXM. Był to pierwszy, konieczny krok do redefinicji naszej gamy asortymentowej. Dokonaliśmy także dogłębnej analizy rentowności poszczególnych kategorii. W wyniku tych prac opracowana została nowa strategia asortymentowa - szeroka oferta dostosowana do różnych grup wiekowych, zarówno pod kątem elementów modowości, jak i zmian w krojach i rozmiarach. Jej pełne wdrożenie będzie trwało cały 2018 rok, lecz jej pierwsze efekty widać już w wynikach sprzedażowych marca i kwietnia, gdyż TXM udało się wdrożyć te założenia do zakupu towarów w Polsce. Zakupy te jednak miały i nadal mają swoje ograniczenia związane z dostępnymi wolumenami sprzedaży, nie zawsze spełniającymi oczekiwania sieci TXM, co powoduje niejednorodność oferty, a tym samym problemy VM, zarządzania ofertą czy komunikacji do Klienta.

W ślad za lepszym dopasowaniem oferty, poprawiliśmy strukturę cenową asortymentu tak, aby była bardziej przejrzysta dla klienta i jeszcze bardziej atrakcyjna w stosunku do rynkowej konkurencji.

Należy jednoznacznie podkreślić, iż powyższe dwa projekty nie są jednymi, jakie toczą się w TXM, a których celem jest wzrost sprzedaży. Możemy do nich również na pewno zaliczyć:

- zmiany VM na poziomie operacyjnym, jak i wyglądu sklepów;
- projekty przenoszące poza sklep prace w zakresie przygotowania towaru oraz inne niesprzedażowe zadania tak, aby sklepy były odpowiedzialne za konwersję i koszyk => wzrost sprzedaży;
- optymalizacja zatowarowania zarówno następującego z centrum dystrybucji, jak i pomiędzy sklepami.

Pozytywne tendencje w sprzedaży widać w kwietniu br. +6% r/r. Efekt ten byłby lepszy, gdyby nie niesprzyjające okoliczności takie jak: (i) przesunięcie zwiększonych zakupów przed świętami Wielkiej Nocy, które w 2017 r. przypadły na kwiecień oraz (ii) 4 na 5 niedziel w tym roku było niedzielami niehandlowymi. Wynik ten należy ocenić jako potwierdzenie, że kierunek działań pro-sprzedażowych jest właściwy.

Wzrost marży procentowej

Uzyskany w pierwszym kwartale br. poziom marży handlowej jest zgodny z założeniami. W kolejnych okresach oczekujemy wzrostu realizowanej marży. Główne czynniki zmiany to:

- zwiększanie udziału importu bezpośredniego w zakupach towarów, na którym realizowana jest wyższa marża o kilka punktów procentowych - na pierwszą połowę 2018 roku złożone zamówienia to ~ 35%, a na sezon jesienno–zimowy jest to około 50%;
- nowy, atrakcyjny, dobrze przyjęty przez Klienta asortyment;
- zmiana trybu zarządzania marżą na poziomie akcji promocyjnych;
- końcowy etap wyprzedaży towarowych będących wynikiem błędów i opóźnień w alokacji towarów w roku 2017;
- nowy proces zarządzania cyklem życia produktu;
- efektywne zarządzanie wyprzedażą asortymentu, z którego strategicznie TXM rezygnuje.

Optymalizacja kosztów działalności

Działania zmierzające do poprawy wyników podjęte zostały także w obszarze kosztów. W ujęciu r/r ich poziom wzrósł o 1,6 % (+0,6 mln zł.). Największe zmiany to:

- wzrost kosztów centrali PL o 0,9 mln zł, z których 0,8 mln zł to zwiększenie kosztów marketingowych, który jest efektem braku akcji marketingowych – druku i dystrybucji gazetki - w lutym i styczniu 2017 roku;
- brak w 2018 r. kosztów sieci (-1 mln zł.) oraz centrali (-0,1 mln zł) poniesionych w roku poprzednim na rynku czeskim, w związku z likwidacją tej działalności w maju 2017 r.,
- oszczędności (-0,2 mln zł., -3% na mkw) w kosztach sieci polskiej, przy wzroście średniej powierzchni handlowej na poziomie +2%; r./r.;
- wzrost kosztów (+1 mln zł., -6% na mkw) związanych ze zwiększeniem (+36%) powierzchni sieci handlowej na rynku rumuńskimi;
- wzrost kosztów (+0,1 mln zł., -3% na mkw) w konsekwencji powiększenia (+13%) powierzchni sieci handlowej na rynku słowackim.

Należy pokreślić, iż choć efekty prowadzonych projektów optymalizujących koszty są już widoczne w poziomie kosztów z metra sieci handlowej, to ich pełna skala wystąpi w kolejnych okresach, gdyż część z nich miała swój początek w pierwszym lub na przełomie pierwszego i drugiego kwartału 2018 roku.

Wstrzymanie rozwoju sieci handlowej oraz jej optymalizacja

We wrześniu 2017 roku została podjęta decyzja o zamrożeniu programu ekstensywnego rozwoju sieci handlowej, który był dynamicznie realizowany w latach 2016 – 2017. Decyzja ta była podyktowana potrzebą skupienia się w roku 2018 na projektach związanych z ujednoczeniem sieci oraz jej częściową renowacją. Dodatkowo bardzo ważna jest konieczność przygotowania zoptymalizowanej oferty asortymentowej, dostosowanej dla różnego rodzaju lokalizacji i formatów sklepów (sklep przy ulicy w miejscowości poniżej 50 tys. mieszkańców o powierzchni ok. 200 mkw, a sklep w galerii handlowej w miejscowości pow. 500 tys. mieszkańców o powierzchni pow. 400 mkw wymagają zróżnicowanego podejścia asortymentowego).

Zahamowanie rozwoju nie oznacza braku nowych otwarć. Sieć TXM Textilmarket w ramach istniejących, dobrych lokalizacji monitoruje zmiany w ruchu klientów i podejmuje na bieżąco decyzje o ewentualnych relokacjach.

W pierwszym kwartale 2018 roku saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było na poziomie 0,1 mln zł, natomiast saldo przychodów i kosztów finansowych było ujemne i wyniosło -0,1 mln zł. Najważniejsza pozycja 'koszty odsetkowe' (- 0,3 mln zł), które są efektem zadłużenia TXM – zaciągniętych

zobowiązań kredytowych, pożyczkowych i leasingowych oraz dodatni wynik na różnicach kursowych (+ 0,3 mln zł) – w związku z umocnieniem złotego do dolara amerykańskiego, w tym okresie TXM osiągnęła zysk na wycenie pozycji walutowej.

Sieć dyskontowa na koniec marca 2018 roku liczyła 106,2 tys. m² (399 sklepów własnych), co oznacza wzrost o 3% w stosunku do stanu z końca marca 2017r. W ujęciu geograficznym są to 351 sklepy działające na rynku polskim oraz 48 za granicą (w Rumuni i na Słowacji).

W TXM trwa bardzo intensywny proces zmian w bardzo wielu obszarach organizacji. Ich efekty nie w pełni są jeszcze widoczne w wynikach pierwszego kwartału br. Wyraźniej widać je rezultatach wypracowanych w marcu i kwietniu. W opinii Zarządu każdy kolejny miesiąc powinien być lepszy, co pozwoli na radykalną poprawę wyników segmentu dyskontowego na koniec 2018 r. w porównaniu do roku poprzedniego.

3 Czynniki, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

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;
- zmiana kursu (i) złotego do dolara amerykańskiego, euro i juana (zakup importowy) oraz (ii) ukraińskiej hrywny, rosyjskiego rubla, rumuńskiego leja oraz euro do złotego (waluty rozliczeniowe w krajach, w których działa Grupa);
- utrzymanie dotychczasowych możliwości zakupu towarów z odroczonymi terminami płatności;
- poziom i dostępność bankowego finansowania dłużnego - w szczególności limitów akredytowanych - a tym samym możliwość zakupów importowych w zakładanym wolumenie i strukturze krajów zakupu;
- poziom kapitału obrotowego, w tym wyprzedaż nadwyżek towarów z poprzednich sezonów;
- wynik kontroli podatkowej prowadzonej przez KAS;
- tempo pozyskiwania nowych zasobów ludzkich dla TXM, a tym samym zdolność realizacji strategicznych projektów;
- efektywność procesów optymalizacji kosztów, w tym wzrostu wydajności procesów logistycznych;
- presja na wzrost kosztów, w tym kosztów zakupu towarów oraz wynagrodzeń.

4 Struktura Grupy Redan

4.1 Organizacja Grupy Redan

W pierwszym kwartale 2018 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 dla części modowej (marki Top Secret, Troll i Drywash), a także koordynuje rozwój działalności zagranicznej. Redan świadczy także dla spółek z Grupy usługi IT.
- **TXM SA** - prowadzi sieć sklepów detalicznych TXM textilmarket oraz sklep internetowy www.txm.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 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 sieci sklepów detalicznych i sprzedaż on-line www.topsecret.pl

Poza tym w skład Grupy Redan wchodzi:

- spółki prowadzące działalność na rynkach zagranicznych odpowiednio w segmencie modowym (cztery podmioty) oraz w segmencie dyskontowym (trzy podmioty);
- spółki prowadzące centra logistyczne: Adesso Sp. z o.o. dla segmentu dyskontowego i Loger Sp. z o.o. dla segmentu modowego;
- 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.

4.2 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.

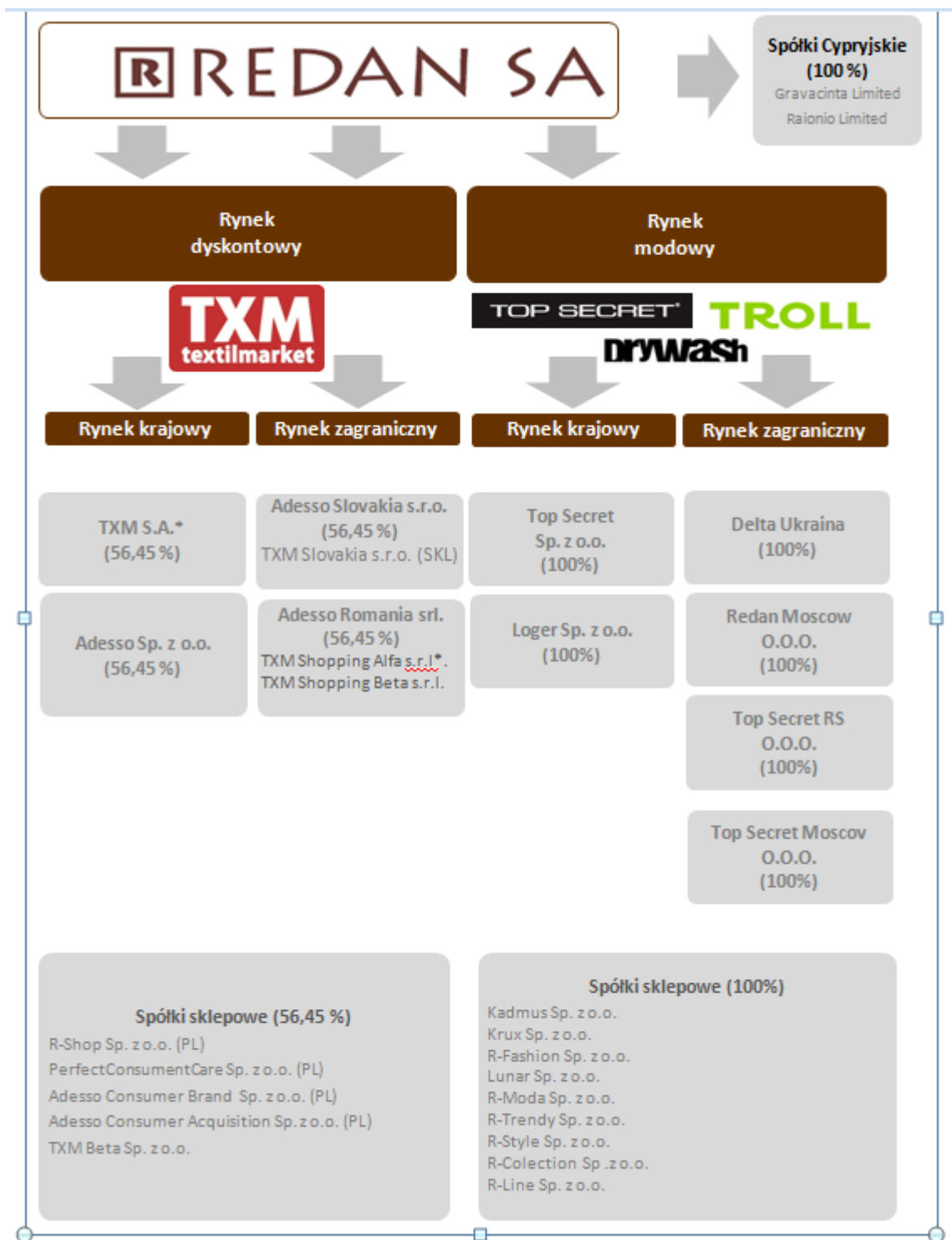
Na dzień 31 marca 2018 roku konsolidacją zostały objęte następujące spółki: REDAN SA jako jednostka dominująca, jednostki zależne: TXM SA, Top Secret Sp. z o.o., Adesso Sp. z o.o., Lunar Sp. z o.o., Kadmus Sp. z o.o., Krux Sp. z o.o., DELTA UKR, Redan Moskwa, Top Secret Moscow OOO, Top Secret RS OOO, R-Moda Sp. z o.o., R-Shop Sp. z o.o., R-Trendy Sp. z o.o., R-Style Sp. z o.o., R-Fashion sp. z o.o., Grvacinta LTD (w likwidacji), Raionio LTD (w likwidacji), LOGER Sp. z o.o., Adesso Slovakia s.r.o, R-Colection sp .z o.o., R-Line Sp. z o.o., TXM Slovakia s.r.o , Adesso Romania s.r.l., Perfect Consument Care, Adesso Consumer Brand sp. z o.o., TXM Beta Sp. zo.o.

Tabela nr 10. Spółki zależne objęte konsolidacją na dzień 31 marca 2018 roku

Nazwa jednostki zależnej	Miejsce rejestracji i prowadzenia działalności	Procentowa wielkość udziałów posiadanych przez Spółkę
		Stan na
TXM SA	Polska	56,45%
Top Secret Sp. z o.o.	Polska	100%
Adesso Sp. z o.o.	Polska	56,45%
Lunar Sp. z o.o.	Polska	100%
Kadmus Sp. z o.o.	Polska	100%
Krux Sp. z o.o.	Polska	100%
DELTA UKR	Ukraina	100%
Redan Moskwa	Rosja	100%
Top Secret Moscow OOO	Rosja	100%
Top Secret RS OOO	Rosja	100%
R-Moda Sp. z o.o.	Polska	100%
R-Shop Sp. z o.o.	Polska	56,45%
R-Trendy Sp. z o.o.	Polska	100%
R-Style Sp. z o.o.	Polska	100%
R-Fashion sp. z o.o.	Polska	100%
Grvacinta LTD (w likwidacji)	Cypr	100%
Raionio LTD (w likwidacji)	Cypr	100%
LOGER Sp. z o.o.	Polska	100%

Adesso Slovakia s.r.o	Słowacja	56,45%
R-Collection sp .z o.o.	Polska	100%
R-Line Sp. z o.o.	Polska	100%
TXM Slovakia s.r.o	Słowacja	56,45%
Adesso Romania s.r.l.	Rumunia	56,45%
Perfect Consument Care	Polska	56,45%
Adesso Consumer Brand sp. z o.o.	Polska	56,45%
TXM Beta Sp. zo.o.	Polska	56,45%

Diagram nr 1. Struktura udziałów Grupy Kapitałowej Redan na dzień sporządzenia niniejszej informacji dodatkowej



*Spółka TXM Shopping Alfa s.r.l. jest w procesie upadłości

5 Zasady rachunkowości

5.1 Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Raport został sporządzony przy uwzględnieniu wszystkich nadrzędnych zasad rachunkowości, a przy wycenie aktywów i pasywów oraz ustalaniu wyniku finansowego, przyjęto zasadę kontynuacji działania w dającej się przewidzieć przyszłości.

Jednym z podstawowych założeń przyjętych przy sporządzaniu raportu było zapewnienie porównywalności zawartych w nim danych.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Redan zostało sporządzone zgodnie ze standardami opublikowanymi lub przyjętymi przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości oraz interpretacjami opublikowanymi przez Stały Komitet ds. Interpretacji przy RMSR.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe sporządza się zgodnie z zasadą kosztów historycznych, z wyjątkiem pochodnych instrumentów finansowych oraz aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, które są wyceniane według wartości godziwej.

5.2 Zmiany danych porównywalnych

Jednym z podstawowych założeń przyjętych przy sporządzaniu raportu było zapewnienie porównywalności zawartych w nim danych.

Zmiany jakie zaszły w danych porównywalnych zostały opisane w Kwartalnym Skróconym Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan SA za pierwszy kwartał 2018 roku w nocie numer 6.3 – Skutki zmiany zasad rachunkowości i błędów lat ubiegłych.

5.3 Zasady rachunkowości

Zasady rachunkowości oraz metody wycień przyjęte do przygotowania Kwartalnego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Redan SA za okres od 01.01.2018 do 31.03.2018 opisane zostały w nocie 2 tego sprawozdania.

6 Informacje dodatkowe

6.1 Odbiorcy

W pierwszym kwartale 2018 roku sprzedaż detaliczna stanowiła ponad 95% przychodów Grupy Redan. W opinii Zarządu Grupa Redan nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców.

6.2 Dostawcy

Część modowa Grupy konsekwentnie dokonywała większości zakupów w krajach Dalekiego Wschodu. Natomiast część dyskontowa Grupy dokonywała większości zakupów u polskich dostawców – producentów lub importerów. Choć jej udział importu własnego z roku na rok rośnie (obecnie jest około 35%).

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.

6.3 Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie

W działalności Grupy Redan – podobnie jak wszystkich podmiotów sprzedających odzież – widoczna jest wyraźna sezonowość sprzedaży i realizowanej marży handlowej. Na rynku modowym (marki Top Secret, Troll i Drywash) realizowane marże procentowe są dużo (czasami nawet kilkukrotnie) wyższe na początku sezonu (marzec-maj i wrzesień-listopad), niż w okresie wyprzedaży (styczeń-luty i lipiec-sierpień). Na rynku dyskontowym (sieć Textilmarket) marża procentowa praktycznie nie podlega istotnym 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.

6.4 Segmenty operacyjne

Zgodnie z wymogami MSSF 8, Grupa identyfikuje segmenty operacyjne w oparciu o wewnętrzne raporty dotyczące tych elementów Grupy. Zostały one zaprezentowane w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan SA za pierwszy kwartał 2018 roku w zespole not numer 4 – Segmenty operacyjne.

6.5 Stanowisko zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz

Grupa Kapitałowa Redan nie opublikowała prognoz finansowych na rok 2018.

6.6 Informacja o korektach z tytułu rezerw, rezerwie i aktywach z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz dokonanych odpisach aktualizujących wartość składników aktywów

Zmiany odpisów aktualizujących wartość aktywów według stanu na 31 marca 2018 oraz 31 grudnia 2017 zostały zaprezentowane w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan SA za pierwszy kwartał 2018 roku w notach dotyczących poszczególnych grup aktywów (noty nr 7,5.3, 11, 12,16).

6.7 Kapitał akcyjny Spółki

6.7.1 Emisja kapitałowych papierów wartościowych

W okresie od stycznia do dnia sporządzania niniejszej informacji dodatkowej nie były prowadzone żadne działania w celu emisji nowych akcji Spółki.

6.7.2 Emisja, wykup i spłaty nieudziałowych papierów wartościowych

Na dzień sporządzenia niniejszej informacji dodatkowej Spółka nie posiada wyemitowanych papierów wartościowych o charakterze dłużnym.

6.7.3 Akcjonariusze posiadający ponad 5% głosów na WZA

Wykaz akcjonariuszy posiadających na dzień 31 marca 2018 r. ponad 5% akcji Redan SA przedstawiony został w tabeli poniżej.

Tabela nr 11. Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% akcji Redan SA na 31 marca 2018 r.

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	21 080 474	59,03%	25 785 274	63,26%
Piengjai Wiśniewska wraz ze spółką zależną Ores Sp. z o.o.	P_9 maja 2016	2 031 635	5,69%	2 031 635	4,98%
Pozostali akcjonariusze uczestniczący w porozumieniu z 9 maja 2016	P_9 maja 2016	140 000	0,39%	140 000	0,34%
Free Float	ND	12 457 135	34,89%	12 802 335	31,42%
SUMA		35 709 244		40 759 244	

Opis zawartego porozumienia 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.).

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

Na dzień 31.03.2018 oraz na dzień sporządzenia sprawozdania akcje Redan SA nie były w posiadaniu członków Zarządu Redan SA. Małżonka Prezesa Zarządu Redan SA - Pana Bogusza Kruszyńskiego, posiada 186 020 akcji zwykłych na okaziciela Spółki.

6.9 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 31 marca 2018 roku.

Tabela nr 13. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków Rady Nadzorczej

	Stan na 31.12.2017	Stan na 31.03.2018	Stan na 22.05.2018
Leszek Kapusta	313 765	313 765	313 765
Piengjai Wiśniewska (wraz z Ores sp. z o.o.)	2 031 635	2 031 635	2 031 635
Radosław Wiśniewski (wraz z Redral Sp. z o.o. sp.k.)	21 080 474	21 080 474	21 080 474

Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają akcji lub udziałów w podmiotach powiązanych z Redan SA podlegających konsolidacji.

6.10 Organy zarządzające i nadzorujące

Na dzień 31 marca 2018 r. Zarząd Redan SA działał w następującym składzie:

- Bogusz Kruszyński – Prezes Zarządu uprawniony do jednoosobowej reprezentacji

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem nie miały miejsce zmiany w składzie Zarządu Redan SA. Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania nie wystąpiły zmiany w składzie Zarządu Redan SA.

Na dzień 31 marca 2018 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
- Radosław Wiśniewski – Członek Rady Nadzorczej

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem nie miały miejsce zmiany w składzie Rady Nadzorczej Redan SA. Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania nie wystąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej Redan SA.

6.11 Zatrudnienie

Tabela nr 14. Stan zatrudnienie Grupy Kapitałowej Redan na 31.03.2018 i 31.12.2017

Dane o liczbie osób zatrudnionych	31.03.2018	31.12.2017
Pracownicy	1353	1371
Zatrudnienie średnioroczne	1341	1447

6.12 Wynagrodzenia kluczowego personelu kierowniczego

Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale Redan SA wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym została podana w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan za pierwszy kwartał 2018 r. – nota 17.5.

Grupa nie prowadzi programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale Emitenta.

6.13 Informacje o systemie programów akcji pracowniczych

W Grupie Kapitałowej nie funkcjonują obecnie programy akcji pracowniczych.

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

Warunki powołania członków Zarządu Redan SA 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 SA 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.

6.15 Informacja dotycząca dywidendy

Do końca marca 2018 r. Emitent nie wypłacił ani nie deklarował wypłaty dywidendy.

6.16 Postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Na dzień 31 marca 2018 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.

Zarząd informuje, że na dzień sporządzenia sprawozdania spółki REDAN SA oraz TXM SA znajdują się w toku kontroli podatkowej prowadzonej przez Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie w zakresie rzetelności przestrzegania przepisów ustawy z dnia 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych w zakresie dochodów osiągniętych w 2014 i 2015 roku. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania nie jest znany wynik ani termin zakończenia przedmiotowego postępowania kontrolnego. W okresie objętym kontrolą podatkową zostały wprowadzone zmiany do procesu restrukturyzacji finansowej Grupy Redan zapoczątkowanej w 2012 r. obejmujące m. in.

- przedterminowe zakończenie umowy restrukturyzacyjnej z dnia 30 lipca 2013 r. w drodze spłaty objętych nią wierzytelności;
- restrukturyzacja aktywów niematerialnych w postaci znaków towarowych, które zostały aportem przekazane do celowej spółki osobowej z siedzibą na Cyprze (raport bieżący nr 26/2014 z 24.09.2014);

- emisja nowych akcji spółki TXM SA i ich sprzedaż na rzecz funduszu inwestycyjnego 21 Concordia 1 s.a.r.l (raport bieżący nr 23/2014 z 29.08.2014 oraz w raport bieżący nr 9/2015 z 03.04.2015).

Grupa Redan stoi na stanowisku, iż prawidłowo ustalała przychody i rzetelnie deklarowała koszty uzyskania przychodów zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Procesy restrukturyzacyjne w okresie objętym kontrolą były weryfikowane przez Ministerstwo Finansów w drodze indywidualnych interpretacji podatkowych.

6.17 Umowy ubezpieczenia

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

- ubezpieczenie środków obrotowych:
 - od ognia i innych zdarzeń losowych,
 - od kradzieży z włamaniem i rabunku,
 - w transporcie lądowym,
 - w transporcie morskim;
- ubezpieczenie środków trwałych:
 - od ognia i innych zdarzeń losowych,
 - od kradzieży z włamaniem i rabunku,
- floty samochodowej w zakresie OC, AC oraz NW;
- ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej.

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

6.18 Transakcje z podmiotami powiązаныmi

W okresie objętym sprawozdaniem finansowym Emitent, ani żaden z podmiotów powiązanych nie zawarł z podmiotami powiązаныmi transakcji, które pojedynczo lub łącznie są istotne i zostały zawarte na warunkach innych niż warunki rynkowe.

Wszystkie transakcje zostały zaprezentowane w Skróconym Skonsolidowanym Sprawozdaniu Grupy Kapitałowej Redan w nocie 17 – Transakcje z Podmiotami Powiązаныmi

6.19 Informacja o kredytach oraz udzielonych poręczeniach i gwarancjach

6.19.1 Kredyty zaciągnięte przez spółki Grupy Redan

Informacja o kredytach i pożyczkach zaciągniętych przez spółki GK Redan została umieszczona w nocie 14 do Kwartalnego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Redan SA.

6.19.2 Udzielone poręczenia i gwarancje

Na dzień 31 marca 2018 r. Redan S.A. nie udzielił poręczeń i gwarancji które by przekraczały 10% kapitałów własnych Redan S.A.

Tabela nr 15. Zestawienie poręczeń, przystąpień do długu podmiotów powiązanych na rzecz Redan S.A. według stanu na 31 marca 2018 r.

Podmiot powiązany udzielający poręczenia na rzecz Redan SA	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	8 183 PLN	2018-12-30
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	41 177 PLN	2018-12-30
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	198 544 PLN	2018-12-30
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Banku Zachodniego WBK S.A.	Poręczenie udzielone odpłatnie	2 700 000 PLN**	2018-02-05
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	101 965 PLN	2019-01-18
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	36 884 PLN	2019-03-20
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	22 092 PLN	2018-09-20
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	6 535 PLN	2018-10-23
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	987 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 S.A.

**maksymalny limit zadłużenia w kredycie w rachunku bieżącym, gwarancji oraz akredytyw dokumentowych Redan S.A.

Tabela nr 16. Zestawienie poręczeń, przystąpień do długu podmiotów powiązanych na rzecz Top Secret sp. z o.o. według stanu na 31 marca 2018 r.

Podmiot powiązany udzielający poręczenia na rzecz Top Secret sp. z o.o.	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
Redan S.A.	Zobowiązania wobec PKO Leasing S.A	Poręczenie udzielone odpłatnie	513 598 PLN	2019-06-01

Redan S.A.	Zobowiązania wobec PKO Leasing S.A	Poręczenie udzielone odpłatnie	90 105 PLN	2019-07-01
------------	------------------------------------	--------------------------------	------------	------------

6.20 Zobowiązania lub aktywa warunkowe

Zmiany dotyczące zobowiązań lub aktywów warunkowych zostały pokazane w pozycjach pozabilansowych sprawozdania finansowego nota numer 22 Skonsolidowanego sprawozdania finansowego za pierwszy kwartał roku 2018.

6.21 Zdarzenia po dniu bilansowym

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

7 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 i jej wyniki finansowe jak również, że sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Redan zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Łódź, 22 maja 2018 r.

.....
Bogusz Kruszyński - Prezes Zarządu