

**Sprawozdanie
z działalności Grupy Kapitałowej REDAN
w okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2005r.**

Łódź, 30 września 2005r.

Skład Grupy Kapitałowej REDAN

Na moment sporządzania sprawozdania finansowego w skład grupy kapitałowej wchodziły oprócz Emitenta podmioty zależne (konsolidowane pełną metodą konsolidacji) wymienione w tabeli oraz podmiot stowarzyszony Top Mark Sp. z o.o. (konsolidowany metodą praw własności), w którym REDAN SA ma 45,45% udział w kapitale i w głosach.

Lp.	NAZWA SPÓŁKI	Siedziba spółki	WARTOŚĆ NOMINALNA UDZIAŁÓW/AKCJI	UDZIAŁ REDAN SA W KAPITALE I GŁOSACH
1	ADESSO SA	Kraków	2 831,8 tys. zł	99,71%
2	TROLL MARKET Sp. z o.o.	Łódź	290,0 tys. zł	100%
3	TOP SECRET Sp. z o.o.	Łódź	3 000,0 tys. zł	100%
4	TARGET Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
5	HATT Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
6	TOP Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
7	TOP CENTER Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
8	WISCO Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
9	BALENO Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
10	TOP SPEED Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
11	JUST JEANS Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
12	ROKAPPA Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
13	GETAR Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
14	LUNAR Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
15	KADMUS Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
16	KRUX Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
17	DOTAR Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
18	ELVIRO Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
19	LOGGER Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
20	LEJDA Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
21	TUBAR Sp. z o.o.	Łódź	50,0 tys. zł	100%
22	REDAN s.r.o.	Bratysława, Słowacja	800,0 tys. SKK	100%
23	EUROREDAN s.r.o.	Tabor , Czechy	700,0 tys. CZK	100%
24	Alfa-REDA-Ukraina	Kijów , Ukraina	10,0 tys. USD	100%

W I połowie 2005 roku zostały dokonane następujące zmiany w składzie Grupy Kapitałowej REDAN:

W styczniu 2005r. do grupy kapitałowej dołączyła spółka Tubar Sp. z o.o. (wpis do KRS dnia 10 stycznia 2005r.) Przedmiotem działalności tej spółki jest detaliczna sprzedaż odzieży Top Secret i Troll w lokalach handlowych umiejscowionych w galeriach handlowych.

Alfa-REDA-Ukraina

W dniu 22 marca 2005 roku Rejonowy Sąd Administracyjny miasta Kijowa (rejon Obolon) dokonał rejestracji spółki z ograniczoną odpowiedzialnością pod firmą Alfa-REDA-Ukraina z siedzibą w Kijowie, ul. V.Hwoiki 18/14. Zgodnie z postanowieniami aktu założycielskiego Redan SA objął 100% udziałów w tej spółce.

Objęcie udziałów, kapitału zakładowego w kwocie 10 000 USD, zostało sfinansowane ze środków własnych REDAN SA.

Powołanie Alfa-REDA-Ukraina jest kolejnym etapem budowy zorganizowanych kanałów dystrybucji odzieży poza granicami Polski.

Top Secret Sp. z o.o. (dawna nazwa Redan Market Sp. z o.o.)

W dniu 15 kwietnia 2005r. Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki podjęło uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego o kwotę 2 000 000,00 PLN do kwoty 3 000 000,00 PLN. Podwyższenie zostało dokonane w drodze zwiększenia wartości dotychczasowych udziałów. Ponadto Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki zmieniło nazwę spółki Redan Market Sp. z o.o. na Top Secret Sp. z o.o.

Podwyższenie kapitału zakładowego oraz zmiana nazwy zostały zarejestrowane w KRS w dniu 07 czerwca 2005r.

Działalność Grupy Kapitałowej REDAN

W I połowie 2005 roku profil działalności Grupy Kapitałowej REDAN nie zmienił się.

Podstawowym przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej REDAN było – bez zmian – projektowanie, zlecanie produkcji oraz marketing i sprzedaż kolekcji obejmujących wiele grup asortymentowych odzieży codziennego użytku (casual).

W I półroczu 2005r. konsekwentnie kontynuowana była dotychczasowa strategia rozwoju własnej sieci sprzedaży detalicznej poprzez otwieranie kolejnych sklepów Troll, Top Secret i Textil Market. Dzięki zmianie strategii kanałów dystrybucji, w kierunku własnych detalicznych sieci sprzedaży, w I półroczu 2005r. ponad 60% przychodów ze sprzedaży towarów w Grupie zostało uzyskanych ze sprzedaży detalicznej.

Poza dominującym na chwilę obecną detalicznym kanałem dystrybucji, towary oferowane przez Grupę Kapitałową REDAN są sprzedawane w Polsce poprzez:

- sieci hipermarketów;
- hurtownie odzieżowe na terenie całego kraju;
- w przypadku odzieży promocyjnej – bezpośrednio do odbiorców w oparciu o indywidualne zamówienia oraz regionalne hurtownie przedstawicielskie.

Dodatkowo, Grupa Kapitałowa REDAN prowadzi również sprzedaż na eksport.

W odniesieniu do każdego z opisanych powyżej kanałów dystrybucji zostały stworzone odrębne marki oferowanej odzieży. Poza kanałem dystrybucji poszczególne marki różnią się: potrzebami docelowych grup klientów, a tym samym rozbudową kolekcji, cenami, jakością, wzornictwem oraz polityką handlową.

W I półroczu 2005r. Grupa Kapitałowa REDAN sprzedawała ubrania pod własnymi markami handlowymi, do których należą w szczególności: Top Secret i Troll (skierowana do kontrolowanej sieci detalicznej), Trendstation (dodatki modowe – sprzedawane poprzez standy ulokowane w różnych sklepach), Happy Kids, Adesso Fashion (obie – dystrybucja do hurtowni), Top Hit (sieci hipermarketów), Top Promotion (odzież promocyjna) i inne.

Poniższa tabela przedstawia oszacowany podział skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży towarów na poszczególne marki towarowe lub ich grupy.

	I połowa 2005		I połowa 2004		zmiana 1H2005/ 1H2004
	wartość	struktura	Wartość	struktura	
Top Secret	33 467	30%	26 682	27%	25%
Troll i Trendstation	22 551	20%	10 920	11%	107%
Inna odzież oferowana w sieci Textil Market	18 296	17%	9 942	10%	84%
Top Hit i inne marki do sieci hipermarketów	14 304	13%	22 856	23%	-37%
Adesso Fashion	7 707	7%	10 745	11%	-28%
Happy Kids	6 487	6%	6 829	7%	-5%
Hatt i inne marki do sieci dyskontowych	2 734	2%	5 594	6%	-51%
Top Promotion - odzież promocyjna	2 737	2%	4 947	5%	-45%
Pozostałe przychody ze sprzedaży towarów	2 002	2%	1 714	2%	17%
RAZEM	110 285		100 229		

Porównując udział sprzedaży poszczególnych marek w I półroczu 2004 i I półroczu 2005r. widać rezultaty zmian jakie nastąpiły w kanałach dystrybucji poszczególnych marek.

Top Secret

Marka Top Secret w I połowie 2004r. była dystrybuowana poprzez:

- 1) salony firmowe prowadzone przez Redan Market sp. z o.o. lub na zasadach franczyzowych przez dystrybutorów regionalnych,
- 2) sklepy patronackie (wyłącznie na zasadach franczyzowych) zaopatrywane poprzez 9 dystrybutorów regionalnych.

Ponieważ tak zbudowana sieć dystrybucji nie działała w pełni efektywnie, w drugim półroczu 2004r. stopniowo likwidowana była sieć sklepów patronackich – te które podwyższyły dostatecznie standard zostały sklepami firmowym, a pozostałe utraciły ten status. Dodatkowo zmieniony został sposób zarządzania sklepami franczyzowymi. Od początku 2005r. praktycznie wszystkie sklepy firmowe są zarządzane w zakresie cen oraz oferowanych towarów centralnie przez Top Secret Sp. z o.o.

Zmiana opisana powyżej, a szczególnie likwidacja sklepów patronackich, i co za tym idzie przejściowe zmniejszenie powierzchni sprzedażowych tej sieci, nie wpłynęły na spadek sprzedaży tej marki. Porównując I półrocze 2005r. i analogiczny okres roku 2004, wręcz przeciwnie widoczny jest wzrost sprzedaży. Wynika to z większej efektywności działania tej sieci, jak również z przejścia marży sklepowej od dotychczasowych sklepów patronackich.

Informacje o rozwoju sieci sklepów Top Secret przedstawia poniższa tabela:

	30 czerwca 2004		30 czerwca 2005	
	własne	francz./ patron.	własne	francz.
Liczba sklepów w Polsce	20	110	81	1
Powierzchnia sklepów w Polsce [mkw]	3 674	około 15 000	13 058	226
Liczba sklepów zagranicą	1	-	8	1
Powierzchnia sklepów zagranicą [mkw]	300	-	2055	100

Troll i Trendstation

W I połowie 2005r. bardzo dynamicznie rozwija się sprzedaż odzieży marek Troll i Trendstation. W porównaniu do I połowy 2004r. ich sprzedaż wzrosła o 82%. Jest to związane z intensywnym rozwojem własnej detalicznej sieci dystrybucji.

Informacje o rozwoju sieci sklepów Troll przedstawia poniższa tabela:

	30 czerwca 2004		30 czerwca 2005	
	własne	francz.	własne	francz.
Liczba sklepów Troll w Polsce	13	63	24	56
Powierzchnia sklepów w Polsce [mkw]	1 335	2525	2 488	2240
Liczba sklepów Troll zagranicą	-	-	2	1
Powierzchnia sklepów zagranicą [mkw]	-	-	230	80

Szybko zwiększała się w I połowie 2005r. również liczba standów z dodatkami modowymi Trendstation. Na koniec czerwca na terenie kraju było ich ponad 1300 oraz 150 zagranicą (Czechy, Słowacja).

Textil Market

Bardzo znaczny wzrost sprzedaży nastąpił również w sieci samoobsługowych sklepów dyskontowych Textil Market (prowadzonych przez Adesso SA – spółkę zależną REDAN SA). W tych sklepach oprócz towarów pod markami Grupy Kapitałowej REDAN (stanowią 25-30% wartości zakupów) są przede wszystkim sprzedawane towary innych – głównie polskich – producentów. Z punktu widzenia Grupy Kapitałowej REDAN Textil Market pełni dwie funkcje: są istotnym już centrum zysków oraz kontrolowanym kanałem wysprzedaży dla towarów pod innymi markami Redan z poprzednich sezonów, w tym Top Secret, Happy Kids czy Adesso Fashion. Szczególnie w I połowie 2005r. wzrosło znaczenie Textil Marketu jako kanału wyprzedażowego – przede wszystkim za jego pośrednictwem następuje wyprzedaż towarów, które pozostały na koniec 2004r. Jednocześnie – szczególnie w odniesieniu do marki Top Secret – korzystne jest zróżnicowanie geograficzne sieci Textil Market (głównie w miejscowościach do 50 tys. mieszkańców) i salonów Top Secret (głównie miejscowości powyżej 70 tys. mieszkańców). Dzięki temu wyprzedaż starych kolekcji ma mniejszy wpływ na postrzeganie marki Top Secret w oczach klientów.

Informacje o rozwoju sieci sklepów Textil Market przedstawia poniższa tabela:

	30 czerwca 2004		30 czerwca 2005	
	własne	francz.	własne	francz.
Liczba sklepów w Polsce	50	6	85	2
Powierzchnia sklepów w Polsce [mkw]	10 587	około 1200	21 139	550

Inne marki

Dokonująca się zmiana w kanałach dystrybucji Grupy Kapitałowej REDAN w kierunku sieci detalicznych spowodowała spadek sprzedaży odzieży w pozostałych i co za tym idzie – spadek sprzedaży marek skierowanych do tych kanałów. Zmniejszenie sprzedaży marek Hatt (sieci dyskontowe), Happy Kids i Adesso Fashion (obie – dystrybucja hurtowa) jest zgodne z założeniami strategicznymi Grupy Kapitałowej.

Znacząco spadł poziom sprzedaży skierowanej do hipermarketów, co jest związane z ogólnym rynkowym załamaniem sprzedaży odzieży przez hipermarkety. Spółka Jeronimo Martins Dystrybucja Sp. z o.o.

(JMD) prowadząca sieć marketów Biedronka ograniczyła znacząco powierzchnię stoisk odzieżowych w swoich sklepach, co negatywnie wpłynęło na poziom sprzedaży jaką Grupa Kapitałowa zrealizowała z tym kontrahentem (udział JMD w przychodach w 2004r. wyniósł ponad 16%).

Dominująca część sprzedaży Grupy Kapitałowej REDAN prowadzona jest na rynku polskim. Udział sprzedaży na rynkach zagranicznych w I połowie 2005r. wyniósł 4% i wzrósł w porównaniu do I połowy 2004r. szybciej niż wzrost sprzedaży ogółem. Wynika to z prowadzonej strategii rozwoju na wybranych rynkach zagranicznych, polegających na zakładaniu spółek zależnych grupy i rozwoju sprzedaży zarówno za pośrednictwem własnych sklepów detalicznych jak też w kanale hurtowym oraz do sieci hipermarketów.

	I poł. 2005		I poł. 2004		zmiana 2005/2004
	wartość	Struktura	wartość	struktura	
Kraj	105 042	96%	96 061	96%	9%
Rynki zagraniczne	4 723	4%	4 168	4%	12%
RAZEM	110 285		100 229		10%

Sprzedaż eksportowa kierowana jest przede wszystkim do Czech, Słowacji, Słowenii, Niemiec, na Litwę, Ukrainę, Węgry oraz do Rosji.

Odbiorcy

W I połowie 2005 roku znacznie wzrósł udział sprzedaży w kontrolowanych przez Grupę Kapitałową REDAN sieciach detalicznych. Poza tym nie nastąpiły znaczące zmiany w gronie odbiorców. Grupa Kapitałowej REDAN współpracowała z wieloma hurtowniami odzieżowymi oraz największymi sieciami hipermarketów (Carrefour, Champion, Globi, Geant, Plus Discount, Biedronka, Auchan, E. Leclerc, Kaufland, Muszkietierowie i in.) oraz sklepów dyskontowych.

W opinii Zarządu Grupa Kapitałowa REDAN nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców.

Dostawcy

W I połowie 2005r. przede wszystkim w związku z dużym wzrostem udziału sprzedaży sieci Textil Market znacznie wzrósł udział zakupów dokonanych w Polsce i wyniósł około ¼ dostaw. W Polsce były również lokowane zamówienia dla innych marek Grupy Kapitałowej REDAN, jednakże w tym zakresie – podobnie jak w I połowie 2004r. – nadal dominowały Chiny oraz Indie. Ponadto Grupa dokonała zakupów w Turcji, Korei Południowej oraz w Hong-Kongu.

Liczba dostawców Grupy Kapitałowej REDAN systematycznie wzrasta na skutek powiększania oferty asortymentowej i wzorniczej oraz rozwijania portfela marek skierowanych do zróżnicowanych grup odbiorców. Grupa Kapitałowa REDAN posiada ugruntowane doświadczenie pozwalające na lokowanie produkcji u producentów oferujących relację jakości i ceny właściwą dla grup docelowych poszczególnych marek.

Wobec wprowadzonego ponownie w II połowie br. ograniczenia ilościowego importu z Chin towarów wybranych kategorii odzieżowych, Grupa Kapitałowa REDAN prowadzi intensywne analizy producentów w innych krajach. Część produkcji na sezon wiosna/lato 2006 r. jest zlecona w innych krajach.

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

Znaczące umowy

W I połowie 2005r. spółki z Grupy Kapitałowej REDAN odnowiły wygasające w tym okresie polisy ubezpieczeniowe obejmujące:

- 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.

Ponadto w I połowie 2005r. zawartych zostało szeregu aneksów do umów z instytucjami finansowymi (bankami), zmieniających warunki kredytowania oraz spłat zadłużenia i obowiązywania umów. Obowiązujące na dzień 30 czerwca 2005r. zobowiązania z tyt. kredytów bankowych opisują szczegółowo tabele umieszczone w nocy nr 17 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

REDAN nie posiada informacji o umowach, których stroną są akcjonariusze REDAN SA, a które mogłyby mieć znaczący wpływ na działalność Grupy.

Spółki z Grupy Kapitałowej REDAN nie zawarły w I połowie 2005 znaczących umów współpracy ani kooperacji.

Emisje papierów wartościowych

W 2005r. kontynuowana była realizacja „Programu motywacyjnego dla członków Zarządu Spółki REDAN S.A., innych osób zajmujących kierownicze stanowiska w Spółce oraz osób indywidualnie odpowiedzialnych za poziom sprzedaży i poziom zysku Grupy Kapitałowej Spółki”, w ramach którego w dniach 31 stycznia 2005r. i 31 lipca 2005r. wyemitowanych zostało 5 000 szt. obligacji – serie A3 i A4 - z prawem pierwszeństwa do objęcia na każdą obligację 10 akcji zwykłych serii P Spółki Redan SA. Lipcowa emisja obligacji była ostatnią serią wyemitowaną w ramach programu motywacyjnego.

Ponadto uczestnikom programu przydzielono:

- dnia 26 stycznia 2005r. 14 570 szt. akcji zwykłych na okaziciela serii P (w ramach emisji obligacji serii A1 w styczniu 2004r.)
- dnia 04 lipca 2005r. 13 200 szt. akcji zwykłych na okaziciela serii P (w ramach emisji obligacji serii A2 w lipcu 2004r.).

Pozostałe spółki – poza nowozawiazanymi – nie przeprowadzały w I połowie 2005 roku emisji papierów wartościowych.

Istotne zdarzenia

Zdarzenia o istotnym wpływie na działalność prowadzoną przez Grupę Kapitałową REDAN można podzielić na następujące grupy:

Organizacja detalicznych sieci sprzedaży

W 2005r. kontynuowany był dynamiczny rozwój detalicznych sieci sprzedaży odzieży. Poniższa tabela prezentuje rozwój poszczególnych sieci detalicznych.

(kraj + zagranica)	1 stycznia 2005		30 czerwca 2005		30 września 2005	
	własne	francz.	własne	francz.	własne	francz.
Top Secret	59	12	89	2	92	2
Textil Market	65	2	84	3	92	3
Troll	17	56	26	57	28	57
RAZEM	141	70	199	62	212	62

Kontynuacja zmian w Top Secret

Błędy w zarządzaniu marką Top Secret popełnione w 2004r., a w szczególności nadmierny zakup towarów niezbyt udanej kolekcji jesień/zima 2004r. i widoczny rozdźwięk w komunikacji marketingowej marki, odbiły się negatywnie na kondycji marki również w 2005r.

Wobec nie najlepszej kolekcji w zbyt dużej ilości Zarząd Redan podjął na początku 2005r. decyzję o jej wyprzedaży praktycznie w cenach zakupu. Podyktowane było to chęcią odzyskania środków finansowych zamrożonych w towarach, a z drugiej strony wynikało, że zmian wprowadzonych do wzornictwa Top Secret od sezonu wiosna/lato 2005.

W I połowie 2005r. zostały przeprowadzone kompleksowe badania rynku odzieży typu casual na terenie całego kraju. Na tej podstawie został wybrany segment docelowy oraz opracowana strategia marketingowa dla marki Top Secret. Powinna ona zapewnić znaczący wzrost efektywności sprzedaży ze względu na dopasowanie elementów marketing-mix do oczekiwań klientów z wybranego segmentu.

W ramach wdrażania nowej strategii zmiany obejmą: produkt, sieć dystrybucji (zarówno kierunki rozwoju, jak również wygląd i architekturę sprzedaży), komunikację marketingową i strategię cenową. Zmiany po stronie produktu są już wdrażane. Pierwsze efekty nowego podejścia do produktu były widoczne w sezonie wiosna/lato br. Był to pierwszy sezon od dłuższego czasu, w którym praktycznie wszystkie zakupione towary zostały sprzedane w trakcie sezonu. Dodatkowo, końcowa marża brutto na sprzedaży była wyższa o 6% od zaplanowanej. Kolekcje w kolejnych sezonach będą stopniowo rozszerzona o dodatkowe modele. Oprócz zmian we wzornictwie, cały czas trwają prace nad prawidłowym ukształtowaniem komunikacji w zakresie promocji oraz nad wprowadzeniem zmian w wystroju sklepów. Ze względu na okres wdrożenia, a w szczególności na cykl pracy nad produktem, w pełni wszystkie elementy nowej strategii będą wdrożone w sezonie jesień/zima 2006.

Wdrożenie nowego systemu informatycznego

W lutym 2005r. rozpoczął się proces wdrożenia nowego systemu informatycznego. Docelowo, do końca 2005r., system będzie działał we wszystkich spółkach Grupy Kapitałowej. Już na obecnym etapie wdrożenia nowy wielomodułowy system umożliwił osiągnięcie znacznej poprawy w działaniu logistyki oraz prostszy dostęp do informacji kontrolingowych.

Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej REDAN

W tabeli poniżej przedstawiono analizę skonsolidowanych wyników osiągniętych przez Grupę Kapitałową REDAN w I połowie 2005r.

	I poł. 2005		I poł. 2004		zmiana 2005/2004
	wartość	struktura	wartość	struktura	
Przychody netto ze sprzedaży	110 285	100%	100 229	100%	10%
Koszty sprzedanych towarów	63 031	57%	63 693	64%	-1%
Zysk brutto ze sprzedaży	47 254	43%	36 536	36%	29%
Koszty sprzedaży	43 534	39%	25 345	25%	72%
Koszty ogólnego zarządu	2 133	2%	2 569	3%	-17%
Zysk na sprzedaży	1 587	1%	8 622	9%	-82%
Pozostałe przychody operacyjne	971	1%	752	1%	29%
Pozostałe koszty operacyjne	4 383	4%	2 227	2%	97%
Zysk z działalności operacyjnej	-1 825	-2%	7 148	7%	-126%
EBITDA	650	1%	8 934	9%	-93%
Przychody finansowe	387	0%	582	1%	-34%
Koszty finansowe	3 938	4%	2 506	3%	57%
Odpis wartości firmy jednostek podporząd.	0	0%	-20	0%	-100%
Saldo zysków i strat nadzwyczajnych	0	0%	0	0%	0%
Zysk brutto	-5 377	-5%	5 204	5%	-203%
Podatek dochodowy	-1 379	-1%	1 269	1%	-209%
Udział w zyskach netto jednostek wycenianych metodą praw własności	423	0%	111	0%	281%
Zyski mniejszości		0%	11	0%	-100%
Zysk netto	-3 575	-3%	4 035	4%	-189%

W I połowie 2005r. Grupa Kapitałowa REDAN poniosła stratę w wysokości 3 575 tys. zł.

Na zaistniałą sytuację złożyły się następujące podstawowe czynniki.

- 1) Grupa Kapitałowa REDAN realizuje strategię zmiany kanałów dystrybucji w kierunku własnych detalicznych sieci sprzedaży. W I połowie 2005 r. prawie 2/3 przychodów ze sprzedaży towarów zostało uzyskanych ze sprzedaży detalicznej. O ile sieci marki Troll i Textill Market są w pełni efektywne, o tyle sieć marki Top Secret – jako jedynej sprzedawanej jeszcze w 2003r. w hurtowym kanale dystrybucji – nie osiągnęła jeszcze zadowalającego poziomu. Grupa prowadzi cały czas działania zmierzające do poprawy efektywności tej sieci (opisane bardziej szczegółowo w punkcie *Istotne zdarzenia* powyżej).

W rezultacie realizacji tej strategii wzrosła marża brutto na sprzedaży do poziomu 43% w porównaniu do 36% w I połowie 2004r., co oznacza wartościowy wzrost o 29%. Marża ta była jednak niższa od możliwej do uzyskania w związku z prowadzonymi w I połowie 2005r. głębokimi wyprzedażami towarów z 2004r. Z drugiej strony jak bezpośredni skutek rozbudowy sieci sklepów wzrosły o 72% koszty sprzedaży. W ocenie Zarządu poziom kosztów funkcjonowania sieci sklepów jest relatywnie niski i kontrolowany. Źródłem do poprawy wyników Grupy Kapitałowej REDAN w przyszłości jest przede wszystkim wzrost poziomu sprzedaży głównie w sieci Top Secret.

- 2) Kolekcja na sezon jesień/zima 2004/2005 powstawała przed wejściem Polski do Unii Europejskiej. Ze względu na krótki czas na jej zaprojektowanie oraz wyprodukowanie część modeli nie w pełni odpowiadała zakładanym standardom. Ponadto kolekcja dla marki Top Secret została zamówiona w ilościach przeznaczonych do znacznie większej sieci sprzedaży. W I połowie 2005r. Grupa Kapitałowa REDAN prowadziła wyprzedaż zapasów towarów, które pozostały na koniec 2004 r.

Spowodowało to z jednej strony spadek marż na sprzedaży w porównaniu do tych, które można by osiągnąć, gdyby nie było potrzeby prowadzenia wyprzedaży. Z drugiej strony – zgodnie z polityką rachunkowości Grupy Kapitałowej – wymaga tworzenia odpisów aktualizujących wartość towarów (w I półroczu ich wartość osiągnęła 2,75 mln zł.).

W I połowie 2005 r. Grupa Kapitałowa zrealizowała 57% planowanej na 2005 r. wyprzedaży zapasów z roku 2004 r.

W poniższych tabelach przedstawiono analizę aktywów Grupy Kapitałowej REDAN SA.

	30 06 2005		31 12 2004		30 06 2004		Zmiana 1H2004/ 1H2005
	wartość	%	wartość	%	wartość	%	
I. Aktywa trwałe	38 740	17%	37 574	18%	23 216	9%	67%
1. Wartości niematerialne i prawne	5 490	2%	4 729	2%	4 339	2%	27%
2. Wartość firmy jednost. podporząd.	558	0%	511	0%	96	0%	481%
3. Rzeczowe aktywa trwałe	24 377	11%	26 035	13%	15 918	6%	53%
4. Należności długoterminowe	178	0%	0	0%	0	0%	-
5. Inwestycje długoterminowe	2 702	1%	2 370	1%	1 554	1%	74%
6. Długoterm. rozliczenia międzyokr.	5 435	2%	3 929	2%	1 309	1%	315%
II. Aktywa obrotowe	188 544	83%	167 073	82%	223 019	91%	-15%
1. Składniki aktywów trwałych przeznaczonych do sprzedaży	13 313	6%	0	0%	0	0%	-
2. Zapasy	99 100	44%	87 156	43%	109 644	45%	-10%
3. Należności krótkoterminowe	68 007	30%	64 042	31%	88 791	36%	-23%
4. Inwestycje krótkoterminowe	6 111	3%	14 380	7%	22 678	9%	-73%
5. Krótkoterm. rozliczenia międzyokr.	2 012	1%	1 495	1%	1 906	1%	6%
Aktywa razem	227 283		204 647		246 235		-8%

Łącznie suma bilansowa na dzień 30 czerwca 2005r. zwiększyła się o 11% w porównaniu ze stanem na 31 grudnia 2004r. i zmniejszyła o 8% w porównaniu ze stanem na 30 czerwca 2004r.

Wartość aktywów trwałych na koniec I połowy 2005r. jest na praktycznie takim samym poziomie jak na koniec 2004r. Wynika to jednak z wykazania w aktywach obrotowych pozycji składniki aktywów trwałych przeznaczonych do zbycia budynku biurowego. Zatem realnie nastąpił wzrost aktywów trwałych o 11 655 tys. zł. przede wszystkim w wyniku rozwoju sieci sklepów oraz wdrożenia nowego systemu wspomagającego zarządzanie Grupą Kapitałową REDAN.

W 2003r. REDAN SA zakupił budynek biurowy w Łodzi. W 2004r. oraz w I połowie 2005r. trwał remont generalny tej nieruchomości. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania został on praktycznie zakończony. Wbrew pierwotnym planom, budynek ten nie będzie wykorzystany w całości przez spółki z Grupy Kapitałowej REDAN. Dlatego – zgodnie z założeniami strategicznymi Grupy, które nakazują koncentrację na prowadzonej działalności w zakresie projektowania, marketingu i sprzedaży odzieży (core business) – Zarząd podjął starania w celu sprzedaży tej nieruchomości. Po jej sprzedaży spółki z Grupy Kapitałowej REDAN pozostaną najemcami powierzchni biurowej.

W aktywach obrotowych – poza dodaniem opisanej powyżej pozycji – w porównaniu ze stanem na koniec 2004r. nastąpił wzrost zapasów oraz należności.

Wzrost zapasów wynika głównie z wykazania na dzień 30 czerwca 2005r. zapasów towarów na sezon jesień/zima 2005r. podczas gdy na koniec 2004r. – ze względu na obowiązujący jeszcze wtedy system ograniczeń ilościowych importu odzieży do Unii Europejskiej – towary na sezon wiosna/lato br nie były jeszcze wysłane przez dostawców. W porównaniu ze stanem na 30 czerwca 2004r. w ciągu tego roku nastąpił spadek zapasów o 10%. Częściowo wzrost zapasów w naturalny sposób wynika z rozwoju sieci detalicznych, co powoduje konieczność ekspozycji towarów w sklepach. W ocenie Zarządu poziom zapasów nadal jest zbyt wysoki. Grupa Kapitałowa REDAN realizuje przyjęty na początku roku plan ich wyprzedaży.

W porównaniu ze stanem na 30 czerwca 2004r. poziom należności zmniejszył się o 23%. Nieznaczny wzrost należności w porównaniu ze stanem na 31 grudnia 2004r. wynika z cyklu rozliczeń z kontrahentami, których płatności za towary sprzedane w I połowie 2005r. przypadają na II połowę roku.

	30 06 2005		31 12 2004		30 06 2004		Zmiana 1H2004/ 1H2005
	wartość	%	wartość	%	wartość	%	
I. Kapitał własny	92 637	41%	96 154	47%	92 748	38%	0%
II. Kapitały mniejszości	-48	0%	-45	0%	45	0%	-207%
III. Zobowiązania i rezerwy na zobow.	134 693	59%	108 538	53%	153 442	62%	-12%
1. Rezerwy na zobowiązania	1 659	1%	1 494	1%	469	0%	254%
2. Zobowiązania długoterminowe	5 895	3%	4 400	2%	3 775	2%	56%
3. Zobowiązania krótkoterminowe	127 121	56%	102 633	50%	149 181	61%	-15%
4. Rozliczenia międzyokresowe	18	0%	12	0%	17	0%	6%
Pasywa razem	227 283		204 647		246 235		-8%

Ogólnie struktura finansowania Grupy Kapitałowej REDAN nie uległa większym zmianom. W porównaniu do końca I połowy 2004r nastąpił spadek zobowiązań krótkoterminowych, a w porównaniu do końca 2004r. – ich wzrost. Wynika to przede wszystkim ze zmian w aktywach obrotowych.

W tabeli poniżej przedstawiono analizę przepływów pieniężnych Grupy Kapitałowej REDAN.

Przepływy pieniężne netto z działalności	I poł. 2005		I poł. 2004		zmiana 2005/2004
	wartość	struktura	wartość	struktura	
operacyjnej	-7 692	262%	-93 016	1901%	-92%
inwestycyjnej	-10 941	373%	-8 976	183%	22%
finansowej	15 697	-535%	97 098	-1984%	-84%
Przepływy pieniężne netto razem	-2 936		-4 894		-40%

W I połowie 2005r. nadal wystąpił niedobór w przepływach z działalności operacyjnej. Wynikał on przede wszystkim z wzrostu aktywów obrotowych sfinansowanych w przeważającej części z kredytów bankowych.

Nakłady inwestycyjne zostały poniesione przede wszystkim na rozwój sieci detalicznych, remont budynku biurowego w Łodzi oraz wdrożenie nowego systemu wspomagającego zarządzanie Grupą Kapitałową REDAN.

Źródłem finansowania była działalność finansowa – w I połowie 2005r. przede wszystkim w formie zaciągniętych kredytów bankowych.

Spółki z Grupy Kapitałowej REDAN na bieżąco regulują wszystkie swoje zobowiązania zarówno publiczno-prawne, jak też wobec instytucji finansowych oraz pracowników.

Najpoważniejsze – potencjalne – zagrożenia dla Grupy Kapitałowej REDAN wynikają z:

1) stanu należności i zapasów

Ze względu na udział w aktywach obie te pozycje mają decydujący wpływ na sytuację majątkową oraz osiągane przez Grupę Kapitałową REDAN wyniki. Znacząc ryzyko związane z przetrzymywaniem zbyt długo towarów lub zbyt późnym rozpoczęciem windykacji przeterminowanych należności Zarząd stale monitoruje wartość tych pozycji oraz na bieżąco podejmuje działania w celu zapobieżenia ewentualnym problemom.

2) dostępu do źródeł finansowania

Źródła zaopatrzenia Grupy Kapitałowej REDAN (z wyłączeniem sieci Textil Market) opierają się w przeważającej większości na imporcie towarów z Dalekiego Wschodu. Wymaga to składania zamówień z co najmniej 3-4 miesięcznym wyprzedzeniem w stosunku do rozpoczęcia sezonu. Dostawcy towarów – szczególnie nowopozyskiwani – wymagają otwierania dla nich akredytyw importowych. Obecna sytuacja Grupy Kapitałowej REDAN, a w szczególności relatywnie wysoki poziom finansowania kredytowego wynikający z posiadanych aktywów obrotowych oraz ujemny wynik finansowy w I połowie 2005r. może spowodować, że Grupa nie będzie w stanie uzyskać odpowiednio wysokich limitów kredytowych w bankach, aby być w stanie w całości zabezpieczyć akredytywy dla wszystkich zakupów towarów planowanych na sezon wiosna/lato 2006r. W takiej sytuacji Grupa Kapitałowa REDAN może być zmuszona zwiększyć zakupy u dostawców akceptujących inne formy zapłaty za towary nie wymagające posiadania limitów w bankach, to jest: inkaso dokumentowe oraz kredyt kupiecki, co zmniejsza ten czynnik ryzyka.

3) ryzyka kursowego

W związku z tym, że znacząca większość zakupu towarów jest realizowana w dolarach amerykańskich, a jednocześnie większość wpływów jest uzyskiwana w złotych Grupa Kapitałowa REDAN jest narażona na ryzyko niekorzystnych zmian kursów tych walut. Dodatkowo znaczna część zawieranych umów najmu lokali sieci detalicznych w galeriach handlowych jest denominowana w euro, co generuje również ryzyko zmian tego kursu wobec złotówki. Ryzyko to jest z jednej strony minimalizowane możliwością – przynajmniej częściowego – przeniesienia negatywnych zmian kursu na nabywców. Z drugiej strony jest prowadzona stale analiza sytuacji na rynku walutowym i REDAN SA posiada opracowane strategie zabezpieczenia pozycji walutowej.

Informacje uzupełniające

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

Akcje REDAN SA

	Stan na 30.06.2005	stan na 30.09.2005
Piotr Kulawiński	12 220 szt.	12 220 szt.

Leszek Kapusta	654 240 szt.	654 240 szt.
Bogusz Kruszyński	6 020 szt.	6 020 szt.

Żaden z członków Zarządu REDAN SA nie posiada udziałów ani akcji podmiotów powiązanych z REDAN SA.

Stan posiadania akcji REDAN SA oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych REDAN SA przez członków Rady Nadzorczej

Akcje w REDAN SA

	stan na 30/06/2005	stan na 30/09/2005
Agnieszka Karpińska	0 szt.	0 szt.
Włodzimierz Łozicki	0 szt.	4 285 szt.
Robert Kozielski	0 szt.	0 szt.
Grzegorz Sondej	0 szt.	0 szt.
Radosław Wiśniewski	13 218 200 szt.	13 218 200 szt.

Zgodnie z najlepszą wiedzą Spółki żaden z członków Rady Nadzorczej nie posiada akcji lub udziałów w podmiocie powiązanym REDAN SA.

Stan posiadania akcji REDAN SA przez REDAN SA, jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej oraz osoby działające w ich imieniu

Akcje REDAN SA nie są w posiadaniu REDAN SA, jednostek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej oraz osób działających w ich imieniu.

Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową

W pierwszej połowie 2005r. nie dokonano zmian w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową. Z wyjątkiem opisanych w komentarzu zmian w powiązaniach kapitałowych emitenta z innymi podmiotami nie nastąpiły zmiany w organizacji Grupy Kapitałowej REDAN.

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

Na dzień 1 stycznia 2005r. Zarząd REDAN SA działał w następującym składzie:

Piotr Kulawiński – Wiceprezes Zarządu – p.o. Prezesa Zarządu

Leszek Kapusta – Wiceprezes Zarządu

Bogusz Kruszyński – Członek Zarządu.

W dniu 9 lutego 2005r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy dokonało wyboru Piotra Kulawińskiego na stanowisko prezesa zarządu REDAN SA.

Na dzień 1 stycznia 2005r. Rada Nadzorcza spółki działała w składzie:

- 1) Elżbieta Józwiak – Przewodnicząca Rady Nadzorczej
- 2) Arkadiusz Sobolewski – Zastępca Przewodniczącej Rady Nadzorczej
- 3) Rafał Mania
- 4) Włodzimierz Łozicki
- 5) Grzegorz Sondej

Pani Elżbieta Józwiak i Pan Arkadiusz Sobolewski złożyli w dniu 31 stycznia 2005r. rezygnację z dotychczasowo pełnionych funkcji w Radzie Nadzorczej. W ich miejsce walne zgromadzenie akcjonariuszy w dniu 9 lutego 2005r. powołało Agnieszkę Karpińską i Radosława Wiśniewskiego.

W dniu 27 maja 2005r. Pan Rafał Mania złożył rezygnację z dotychczas pełnionej funkcji w Radzie Nadzorczej. W jego miejsce walne zgromadzenie akcjonariuszy w dniu 22 czerwca 2005r. powołało Pana Roberta Kozielskiego.

Od dnia 22 czerwca 2005r. Rada Nadzorcza spółki działa w składzie:

- 1) Włodzimierz Łozicki – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- 2) Agnieszka Karpińska – Wice Przewodnicząca Rady Nadzorczej
- 3) Radosław Wiśniewski – Sekretarz Rady Nadzorczej
- 4) Robert Kozielski – Członek Rady Nadzorczej
- 5) Grzegorz Sondej – Członek Rady Nadzorczej

Wskazanie akcjonariuszy posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki

Zgodnie z najlepszą wiedzą Spółki, na dzień publikacji raportu następujący akcjonariusze mogą wykonywać ponad 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki:

	Liczba akcji	% udział w kapitale zakładowym	liczba głosów na WZA	% udział w liczbie głosów na WZA
Radosław Wiśniewski	13 218 200	63,31%	17 923 000	69,12%
Piengjai Wiśniewska wraz z Ores sp. z o.o.	1 436 240	5,54%	1 436 240	6,88%

Zarząd REDAN SA nie posiada informacji o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Wydarzenia po dniu bilansowym

Po dniu bilansowym nie wystąpiły wydarzenia, które mogłyby mieć istotny wpływ na sytuację spółek z Grupy Kapitałowej REDAN.

Dodatkowe informacje

- Na dzień 30 czerwca 2005r. Grupa Kapitałowa REDAN nie była stroną postępowań przed sądem lub innym organem o zobowiązania lub wierzytelności o łącznej wartości co najmniej 10% kapitałów własnych.
- Transakcje z podmiotami powiązanymi są opisane w informacji dodatkowej do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

- Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premialnych opartych na kapitale Spółki wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym została podana w informacji dodatkowej do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Oświadczenie Zarządu

Zarząd oświadcza, że wedle ich najlepszej wiedzy, półroczne 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 emitenta oraz jego wynik finansowy oraz że półroczne sprawozdanie zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji emitenta, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Zarząd oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu półrocznego sprawozdania finansowego został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący tego przeglądu spełniali warunki do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Łódź, 30 września 2005r.

.....
Piotr Kulawiński – Prezes Zarządu

.....
Leszek Kapusta – Wiceprezes Zarządu

.....
Bogusz Kruszyński – Członek Zarządu