

Łódź, 30 kwietnia 2007r.

Do Akcjonariuszy Redan SA

Szanowni Państwo,

W roku 2006 przeprowadziliśmy kolejne zmiany w Grupie Kapitałowej Redan. Przełożyły się one także na zmiany w samej Spółce Redan.

W zakresie strategicznym w 2006 r. nastąpił dalszy istotny rozwój sprzedaży w spółkach zależnych Redan SA prowadzących sieci sklepów detalicznych (Adesso SA, Top Secret sp. z o.o. oraz Troll Market Sp. z o.o.). Spółki te stały się zarazem głównymi odbiorcami Redan SA, który zapewnia im zaplecze w postaci organizacji i finansowania produkcji towarów oraz jej dostaw do Polski. Jest to wynik trwającego już od kilku lat, świadomie prowadzonego procesu, którego celem jest całkowite uniezależnienie sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan od nie kontrolowanych odbiorców zewnętrznych. Proces ten powoduje, iż dzisiaj nie można oceniać zmian zachodzących w Spółce Redan, ani jej wyników, w oderwaniu od kontekstu, jakim są przemiany zachodzące w całej Grupie Kapitałowej. Dzisiaj wszystkie spółki ją tworzące stanowią jeden organizm, którego celem jest prowadzenie spójnej polityki handlowej w celu maksymalizowania wyniku Grupy. Działania te jednocześnie podnoszą wartość akcji i udziałów w spółkach zależnych, które stanowią obecnie podstawowe składniki majątkowe Redan SA. decydujące o wartości akcji.

W ramach Grupy Kapitałowej, w 2006 roku dużo uwagi poświęciliśmy sieci Top Secret. W naszej ocenie już niedługo będzie to jedna z naszych wiodących marek, pomimo, że jeszcze w 2006 roku nie udało się jej osiągnąć pozytywnego wyniku finansowego. Był to także okres intensywnych przemian w marce Troll. Otworzyliśmy nowe sklepy własne, jednocześnie rozwiązując współpracę z częścią sklepów franczyzowych. Dużo pracy poświęciliśmy pracom nad jakościowym rozwojem tego konceptu, aby w kolejnych latach osiągnąć jeszcze lepsze wskaźniki sprzedaży i relację realizowanej marży do kosztów. Dla sieci sklepów Textilmarket (zarządzanej przez spółkę Adesso SA) rok 2006 był kolejnym okresem stabilnego wzrostu. Liczba sklepów zwiększyła się o ponad 15%. Na koniec roku posiadaliśmy 119 placówek. Rozbudowaliśmy oferowany klientom asortyment produktów. Wpłynęło to pozytywnie na wzrost przychodów ze sprzedaży tej sieci, realizowaną marżę oraz na wzrost rentowności.

W samej spółce Redan rok 2006 poświęciliśmy na porządkowanie struktur organizacyjnych. Podjęliśmy decyzję o likwidacji quasi detalicznej sprzedaży marki Happy Kids poprzez kornery w obcych sklepach multibrandowych, gdyż uzyskiwane efekty były mało satysfakcjonujące. Systematycznie ograniczaliśmy również sprzedaż do sieci hipermarketów, rezygnując z transakcji, które stawały się niedochodowe. W efekcie, nastąpił spadek poziomu

sprzedaży w Redan do odbiorców zewnętrznych, przy jednoczesnym istotnym wzroście sprzedaży do spółek zależnych.

Roku 2006 to również dalsza kontynuacja wyprzedaż starych zapasów, głównie z kolekcji zakupionych w 2004 r. i latach poprzednich. Podstawowym kanałem dystrybucji była w tym przypadku sieć Textilmarket. Dzięki temu, co prawda ponosząc straty w Spółce Redan, mogliśmy bardziej efektywnie zarządzać tym produktem, a w konsekwencji zminimalizować straty w ramach Grupy kapitałowej. Z końcem tego roku pozostało jedynie 11,5% pierwotnego stanu tych najtrudniejszych do upłynnienia towarów. Problem ten traktujemy w zasadzie jako rozwiązany.

Istotnymi czynnikami, które miały wpływ na wyniki Spółki w 2006 roku było również podpisanie porozumienia z bankami i sprzedaż budynku biurowego w Łodzi. Z jednej strony, był to ogromny wysiłek, wymagający dużego zaangażowania wielu pracowników. Z drugiej strony efektem tych prac było zrealizowanie dużego zysku na transakcji sprzedaży i spłata kredytów w kwocie 36,2 mln złotych. Pozwoliło to na znaczne ustabilizowanie sytuacji finansowej Spółki i Grupy, a także stworzyło solidniejszy grunt do dalszych rozmów z bankami o kontynuacji kredytowania w następnych latach.

Reasumując, w roku 2006 koncentrowaliśmy nasze wysiłki na przeprowadzaniu takich zmian w spółce Redan, które będą prowadziły do uzyskania najlepszego efektu w ramach całej Grupy Kapitałowej REDAN, co pozwoliło na naprawę wielu nie funkcjonujących dotychczas procesów i uwolnienie niepracujących zasobów. W kolejnych latach naszym najważniejszym zadaniem będzie dalsza koncentracja na rozwoju sprzedaży detalicznej poprzez spółki zależne oraz optymalizacji procesów zachodzących pomiędzy poszczególnymi spółkami. Jestem przekonany, że już wkrótce, przełoży się to na zyski, które Redan będzie generować dla swoich akcjonariuszy.

Z poważaniem

Piotr Kulawiński
Prezes Zarządu