

Łódź, 25 kwietnia 2008 r.

Do Akcjonariuszy Redan SA

Szanowni Państwo,

Rok 2007 to dla Grupy Kapitałowej REDAN okres sukcesów oraz, niestety, wciąż jeszcze porażek, które przełożyły się również na zmiany w samej Spółce Redan.

Zgodnie z przyjętą wcześniej strategią, kontynuowaliśmy rozwój sieci detalicznych w spółkach zależnych Redan SA (Adesso SA, Top Secret sp. z o.o. oraz Troll Market Sp. z o.o.). Stały się one głównymi odbiorcami Redan SA. Celem tych działań jest całkowite uniezależnienie sprzedaży od nie kontrolowanych odbiorców zewnętrznych. Jednocześnie, Grupa Kapitałowa tworzy jeden organizm, który prowadzi spójną politykę handlową w celu maksymalizowania wyniku. Powoduje to, że dzisiaj nie można oceniać zmian zachodzących w Spółce Redan, ani jej wyników, w oderwaniu od kontekstu, jakim są przemiany zachodzące w Grupie Kapitałowej. Działania te jednocześnie podnoszą wartość akcji i udziałów w spółkach zależnych, które stanowią obecnie podstawowe składniki majątkowe Redan SA.

W roku 2007 w spółkach zależnych zaszło wiele istotnych zmian. Zły wynik sprzedaży marki Troll i błędy popełnione w strategii marketingowej spowodowały wdrożenie planu naprawczego. Jego celem była rewizja dotychczasowej strategii oraz zmiana komunikacji marketingowej i oferowanych produktów. Przeniesiona została centrala Troll z Gdyni do Łodzi, w celu lepszego wykorzystania potencjału zasobów w markach detalicznych oraz oszczędność kosztów. Pozyskano nowych managerów z doświadczeniem w branży odzieżowej. Podjęta została decyzja o restrukturyzacji sieci sprzedaży oraz zmianie zasady współpracy ze sklepami franczyzowymi, co przynosi już wymierne efekty. Duży przełom miał miejsce w marce Top Secret. Efekty zaczęły przynosić podjęte w 2006 roku działania naprawcze, co zaowocowało szczególnie przy sprzedaży kolekcji jesień-zima'2007. Istotnie wzrosły obroty, a przede wszystkim wolumen realizowanej marży. Marka została również przygotowana do dynamicznego rozwoju sieci sprzedaży w kolejnych latach. Dla sieci sklepów Textilmarket rok 2007 był kolejnym okresem stabilnego wzrostu. Liczba sklepów zwiększyła się o 23%. Rozbudowana została oferta produktów. Wpłynęło to pozytywnie na wzrost przychodów ze sprzedaży tej sieci. W 2007 roku podjęta została decyzja o zamknięciu sprzedaży hurtowej na Ukrainie oraz o rozwoju sieci sprzedaży detalicznej Top Secret w tym kraju, zarówno sklepów własnych jak i franczyzowych. Działania te będą przynosić systematyczną poprawę wyników i wzrost sprzedaży eksportowej.

Roku 2007 w Redan SA 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 8% pierwotnego stanu tych najtrudniejszych do upłynnienia towarów.

Istotnymi osiągnięciem, które będzie katalizatorem stabilnego rozwoju w kolejnych latach było podpisanie porozumienia z bankami i rozłożenie spłaty kredytów na kolejne trzy lata. Pozwoli to na znaczne ustabilizowanie sytuacji finansowej Spółki i Grupy. Jasna sytuacja w zakresie finansowania w dłuższym okresie czasu będzie sprzyjać rozwojowi prowadzonych działalności.

Reasumując, w roku 2007 koncentrowaliśmy nasze wysiłki na przeprowadzaniu takich zmian w spółce Redan, które będą prowadziły do uzyskania najlepszego efektu w ramach całej Grupy Kapitałowej REDAN. Pomimo, iż ostatecznie w całym roku nie udało się osiągnąć pozytywnego wyniku finansowego, to koncentracja na rozwoju sprzedaży detalicznej poprzez spółki zależne istotnie wpłynie na poprawę sytuacji w kolejnych latach. W roku 2008 i latach następnych najważniejszym zadaniem będzie wzrost sprzedaży w każdej z naszych marek i na tym skoncentrujemy naszą uwagę. W konsekwencji, przełoży się to na zyski, które Redan będzie generować dla swoich akcjonariuszy.

Z poważaniem,

Piotr Kulawiński
Prezes Zarządu