



Sprawozdanie z działalności

Redan SA z siedzibą w Łodzi

w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2007 r.

Łódź, 25 kwietnia 2008 r.

Spis treści

<u>I.</u>	<u>DZIAŁALNOŚĆ REDAN</u>	<u>3</u>
1.	Podstawowe produkty, ich wartościowy udział w sprzedaży	3
2.	Geograficzne struktura sprzedaży	5
3.	Odbiorcy	5
4.	Dostawcy	5
<u>II.</u>	<u>SYTUACJA FINANSOWA REDAN</u>	<u>6</u>
1.	Rachunek zysków i strat	6
2.	Bilans	8
3.	Rachunek przepływów pieniężnych	9
4.	Analiza wskaźnikowa	10
<u>III.</u>	<u>CZYNNIKI I ISTOTNE ZDARZENIA WPŁYWAJĄCE NA WYNIK Z DZIAŁALNOŚCI ZA ROK OBROTOWY</u>	<u>12</u>
1.	Spadek i zmiana struktury sprzedaży oraz utrzymanie wolumenu marży handlowej	12
2.	Wyprzedaż towarów z minionych kolekcji	13
3.	Redukcja kosztów działania	13
4.	Aneks do porozumienia z bankami finansującymi działalność Redan	14
5.	Ocena nietypowych zdarzeń	14
<u>IV.</u>	<u>ZAŁOŻENIA STRATEGII I PRZEWIDYWANY ROZWÓJ REDAN</u>	<u>14</u>
1.	Założenia strategiczne	14
2.	Czynniki istotne dla rozwoju Grupy Kapitałowej Redan	15
3.	Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
<u>V.</u>	<u>INFORMACJE DODATKOWE</u>	<u>18</u>
1.	Objaśnienie różnic pomiędzy prognozami a osiągniętymi wynikami	18
2.	Inwestycje	18
3.	Znaczące umowy	18
4.	Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach	19
5.	Emisje papierów wartościowych	19
6.	Transakcje z podmiotami powiązanymi	19
7.	Organizacja Redan	20
8.	Organy zarządzające nadzorujące	20
9.	Akcjonariusze	22
10.	Akcje własne	22
11.	Informacje o umowach i podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych	22

I. Działalność Redan

1. Podstawowe produkty, ich wartościowy udział w sprzedaży

Podstawowym przedmiotem działalności Redan w 2007 r. było projektowanie, zlecanie produkcji oraz marketing i sprzedaż kolekcji obejmujących wiele grup asortymentowych odzieży codziennego użytku (casual). Towary te są sprzedawane głównie pod markami Redan lub innych spółek z Grupy Kapitałowej Redan. W roku 2007 podstawowy profil działalności Redan obejmował:

- 1) organizację produkcji na zlecenie spółek zależnych towarów pod markami Top Secret, Troll i ToDo, organizację i kontrolę jakości produkcji odzieży (głównie w Chinach i Indiach) oraz jej import do Polski;
- 2) projektowanie kolekcji odzieży sprzedawanych pod marką TH Inspiration, Top Hit i innymi (w tym „private labels”), a następnie organizację ich produkcji, kontrolę jakości, organizację importu do Polski oraz sprzedaż do sieci handlowych (hipermarketów i sklepów dyskontowych);
- 3) rozwój sklepów detalicznych Morgan w Polsce na podstawie umowy franczyzowej z Morgan Francja;
- 4) realizację operacji logistycznych;
- 5) finansowanie działalności operacyjnej spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej Redan

Głównymi odbiorcami Redan SA są spółki z Grupy Kapitałowej Redan

Towary oferowane przez Redan są sprzedawane poprzez następujące kanały dystrybucji:

- spółki zależne prowadzące własne sieci detaliczne w Polsce i za granicą;
- sieci hipermarketów i sklepów dyskontowych.

Towary z kolekcji zakupionych w poprzednich sezonach są również sprzedawane innym odbiorcom.

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

Tabela nr 1. Przychody ze sprzedaży towarów wg marek (tys. zł)

	2007		2006		2005	
	wartość	struktura	wartość	struktura	wartość	struktura
Top Secret	40 694	44%	40 842	36%	45 773	30%
Troll	14 568	16%	21 049	18%	21 244	14%
Trendstation	-24	0%	3 527	3%	9 547	6%
Top Hit i inne marki do sieci hipermarketów	17 628	19%	30 654	27%	34 718	22%
Morgan	3 488	4%	1 515	1%		0%
Sprzedaż do Adesso SA	8 758	9%	10 157	9%	16 359	11%
Pozostałe przychody ze sprzedaży towarów	8 074	9%	7 037	6%	27 134	18%
RAZEM	93 186	100%	114 781	100%	154 775	100%

W 2007 r. przychody ze sprzedaży towarów Redan zmniejszyły się o 21,6 mln zł, czyli o 19% w porównaniu z rokiem 2006.

Największy wpływ na ten spadek miało zmniejszenie sprzedaży do sieci hipermarketów, sklepów dyskontowych. Jest to odzwierciedleniem świadomej polityki handlowej Redan. W 2007 r. została podjęta decyzja, że w zakresie towarów nowych kolekcji realizowane są w tym kanale wyłącznie zamówienia zobowiązujące odbiorcę do zakupu towarów oraz gwarantujące wymagany poziom rentowności. Z jednej strony spowodowało to na pewno utratę pewnej części sprzedaży, która mogłaby być zrealizowana, gdyby Redan zakupił towary bez wcześniejszych zamówień klientów i sprzedał je w trakcie sezonu (tak jak czynił w latach poprzednich). Z drugiej strony taka polityka wyeliminowała możliwość pozostania z niesprzedanym towarem na zakończenie sezonu. Spadek sprzedaży jest również pochodną zmian zachodzących na tym rynku. Globalizacja i poprawiający się przepływ informacji spowodowała wzrost transparentności również tego segmentu, a tym samym spadek marż pośredników. Zmniejsza się więc jego atrakcyjność dla Redan.

**Ograniczenie sprzedaży hurtowej
głównym czynnikiem spadku
sprzedaży**

Również sprzedaż marki Troll uległa w 2007 r. znacznemu obniżeniu. Odzież ta jest sprzedawana wyłącznie spółce zależnej Troll Market, która prowadzi sieć sklepów. W 2007 r. miały miejsce dwa procesy: z jednej strony była prowadzona zmiana zasad działania sklepów franczyzowych marki Troll, co przejściowo zmniejszyło sprzedaż do tych sklepów.

Z drugiej strony począwszy od sezonu jesień-zima 2007 r. nastąpiła zmiana zasad obsługi logistycznej sieci Troll. Od tego momentu Redan zaczął zaopatrywać sklepy bezpośrednio. Tym samym towary nie przesunięte do sklepów stanowią własność i zapas Redan, a nie spółki Troll Market, tak jak to było we wcześniejszych okresach. Na koniec 2007 r. spowodowało to zwiększenie zapasów w Redan i mniejszą sprzedaż towarów Troll.

W 2007 r. Redan zaprzestał importu nowych kolekcji marki Trendstation. Dotychczas całość towaru pod tą marką odbierała spółka Troll Market. Jednakże wobec problemów z rozliczeniami sald z kontrahentami tej marki w 2007 r. nowy towar nie został zamówiony. W 2008 r. została zrealizowana do momentu sporządzenia niniejszego sprawozdania pierwsza dostawa nowych towarów pod tą marką.

Przychody ze sprzedaży odzieży marki Top Secret pozostały na podobnym poziomie w porównaniu z rokiem poprzednim. Zmieniła się w 2007 r. struktura sprzedaży oraz marża realizowana na niej przez Redan. O ile w 2006 r. ok. 10% sprzedanych pod tą marką towarów stanowiła odzież zamówiona na poprzednie sezony o tyle w 2007 r. była to praktycznie wyłącznie sprzedaż kolekcji bieżących. Ponadto, ze względu na rosnącą skalę zamówień, w 2007 r. został obniżony narzut pobierany przez Redan na sprzedaż do Top Secret Sp. z o.o., która zarządza siecią sklepów pod tą marką.

W 2007 r. dynamicznie wzrosła sprzedaż marki Morgan. Redan posiada, zgodnie z umową z Morgan Francja, wyłączne prawo do sprzedaży detalicznej marki Morgan w Polsce. Wzrost sprzedaży w 2007 r. wynika z rozwoju sieci sklepów tej marki.

2. Geograficzne struktura sprzedaży

Dominującą część sprzedaży Redan prowadzona jest na rynku polskim. Udział eksportu w 2007r. uległ nieznacznemu wzrostowi w porównaniu z rokiem 2006. Bezwzględny spadek wartości eksportu jest wynikiem zaniechania sprzedaży hurtowej na Ukrainie. Według nowej strategii Grupy sprzedaż eksportowa skoncentrowana jest na dostawach towarów do sieci sklepów własnych i franczyzowych.

Sprzedaż eksportowa kierowana jest przede wszystkim (wg kraju docelowego) na Litwę oraz na Ukrainę. W przypadku sprzedaży eksportowej, dominujący udział mają produkty pod marką Top Secret.

Sprzedaż krajowa dominującym kanałem sprzedaży

Tabela nr 2. Geograficzna struktura sprzedaży (tys. zł)

	2007		2006		2005		zmiana 2007/ 2006	zmiana 2006/ 2005
	wartość	struktura	wartość	struktura	wartość	struktura		
Kraj	90 219	97%	109 864	98%	149 862	97%	-18%	-27%
Eksport, w tym	2 967	3%	4 917	2%	4 913	3%	-40%	0%
do spółek zależnych Redan	2 251		3 634		3 434		-38%	6%
RAZEM	93 186		114 781		154 775		-19%	-26%

3. Odbiorcy

W 2007 r. w wyniku realizacji strategii zmiany kanałów dystrybucji i likwidacji kanału hurtowego zmniejszeniu uległa ilość odbiorców. Redan współpracował ze sprawdzonymi hurtowniami odzieżowymi oraz największymi sieciami hipermarketów (Carrefour, Champion, Geant, Plus Discount, Biedronka, Auchan, E. Leclerc, Kaufland, Muszkieterowie, Makro, Real i in.) i sklepów dyskontowych.

Pozostali tylko sprawdzeni odbiorcy

Do odbiorców stanowiących ponad 10% przychodów Redan zaliczają się: spółki zależne Top Secret sp. z o.o., Troll Market sp. z o.o. oraz Jeronimo Martins Dystrybucja SA.

W opinii Zarządu Redan nie jest uzależniony od żadnego z odbiorców.

4. Dostawcy

W 2007 r. podobnie jak w latach poprzednich zamówienia były lokowane przede wszystkim w Chinach następnie w Indiach. Ponadto Redan dokonywał zakupów w Turcji, Korei Południowej oraz w Hong-Kongu.

Zwiększenie liczby dostawców wskutek zwiększenia asortymentu

Liczba dostawców Redan systematycznie wzrasta na skutek powiększania oferty asortymentowej i wzorniczej oraz rozwijania portfela marek skierowanych do zróżnicowanych grup odbiorców. Redan posiada

ugruntowane doświadczenie pozwalające na lokowanie produkcji u producentów oferujących relację jakości i ceny właściwą dla grup docelowych poszczególnych marek.

W opinii Zarządu Redan nie jest uzależniony od żadnego z dostawców.

II. Sytuacja finansowa Redan

1. Rachunek zysków i strat

W tabeli poniżej przedstawiono analizę wyników osiągniętych przez Redan w 2007 r.

Tabela nr 3. Rachunek zysków i strat Redan (tys. zł)

	2007		2006		2005		Δ 07/06	Δ 06/05
	wartość	struktura	wartość	struktura	wartość	struktura		
Przychody netto ze sprzedaży towarów i usług	95 417	100%	117 887	100%	156 115	100%	-19%	-24%
Koszty sprzedanych towarów	82 078	86%	104 435	89%	129 366	83%	-21%	-19%
Zysk brutto ze sprzedaży	13 339	14%	13 452	11%	26 749	17%	-1%	-50%
marża %	14%		11%		17%			
Koszty sprzedaży	13 858	15%	19 386	16%	28 470	18%	-29%	-32%
Koszty ogólnego zarządu	2 739	3%	2 710	2%	1 977	1%	1%	37%
Zysk na sprzedaży	-3 258	-3%	-8 644	-7%	-3 698	-2%	-62%	134%
Pozostałe przychody operacyjne	6 837	7%	15 673	13%	3 241	2%	-56%	384%
Pozostałe koszty operacyjne	10 402	11%	8 873	8%	14 514	9%	17%	-39%
Zysk z działalności operacyjnej	-6 823	-7%	-1 844	-2%	-14 971	-10%	270%	-88%
EBITDA	-5 222	-5%	50	0%	-12 974	-8%	-10544%	-100%
Przychody finansowe	610	1%	4 227	4%	2 924	2%	-86%	45%
Koszty finansowe	6 581	7%	7 554	6%	9 733	6%	-13%	-22%
Zysk brutto	-12 794	-13%	-5 171	-4%	-21 780	-14%	147%	-76%
Podatek dochodowy	-1 079	-1%	-915	-1%	-3 148	-2%	18%	-71%
Zysk netto	-11 715	-12%	-4 256	-4%	-18 632	-12%	175%	-77%

W roku 2007 była kontynuowana transformacja kanałów dystrybucji Grupy Kapitałowej REDAN. Wraz likwidacją sprzedaży hurtowej zarówno w Polsce jak i w Czechach i na Słowacji oraz zmianą modelu franczyzy Top Secret (w latach wcześniejszych klienci francyzowi kupowali towar od REDAN SA) w latach poprzednich oraz zmniejszeniem sprzedaży do sieci handlowych zmieniała się pozycja REDAN SA w Grupie. Obecnie rolą Spółki jest przede wszystkim koordynowanie produkcji odzieży zamawianej u producentów dla sieci detalicznych oraz organizacja ich importu. Głównymi odbiorcami są zatem spółki zależne Top Secret Sp. z o.o., Troll Market Sp. z o.o. oraz Adesso SA, które prowadzą sieci sklepów detalicznych.

Marża na poziomie zysku brutto ze sprzedaży zwiększyła się z 11% w 2006 r. do 14% w 2007. Taki wzrost wynika przede wszystkim ze zmniejszenia

**Wzrost stopy marży handlowej,
utrzymanie wolumenu pomimo
obniżenia przychodów ze
sprzedaży**

udziału sprzedaży stoków w wartości sprzedaży ogółem. W latach ubiegłych na sprzedaży stoków marże były ujemne.

Dzięki podwyższeniu marży handlowej, pomimo spadku sprzedaży, Redan uzyskał praktycznie taki sam wolumen zysku brutt ze sprzedaży jak w roku poprzednim.

Ograniczenie w 2007r. o 5,5 mln zł (o 29%) kosztów sprzedaży w porównaniu z rokiem 2006 uzyskane zostało przede wszystkim w następujących obszarach:

- 1) likwidacja zespołów zajmujących się sprzedażą hurtową w związku z jej zaniechaniem – ok. 2,2 mln zł;
- 2) znaczące ograniczenie kosztów współpracy z sieciami hipermarketów, a w szczególności bonusów handlowych – w związku z ograniczeniem tej współpracy – ok. 1,6 mln zł.;
- 3) optymalizacja procesów logistycznych – ok. 1 mln zł.;
- 4) budynek biurowy w Łodzi przy ul. Aleksandrowskiej – do maja 2006 r. był on własnością Redan i w tym okresie poniósł on koszty ok. 0,4 mln zł.

Na pozycję pozostałych przychodów operacyjnych złożyły się przede wszystkim przychody z rozwiązanych odpisów aktualizujących wartość towarów i należności. Pozostałe koszty operacyjne to przede wszystkim wartość odpisów aktualizujących należności i zapasy oraz niedobory niezawinione i koszt przedawnionych należności. W 2007r. saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych wyniosło -3,56 mln zł. Pozycjami, które znacząco dociążyły pozostałe koszty operacyjne były utworzone na kwotę 3,52 mln zł. odpisy aktualizujące należności od spółek zależnych z Czech i Ukrainy. W roku 2006r. saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych wyniosło 6,8 mln zł., na co wpłynęła transakcja sprzedaży nieruchomości spółki zlokalizowanej w Łodzi ulicy Aleksandrowskiej.

W 2007r. saldo przychodów i kosztów finansowych wyniosło -5,93 mln zł. Główne pozycje przychodów finansowych to odsetki od dyskont i lokat. Na koszty finansowe składają się w większości odsetki od kredytów i leasingu oraz odpisy aktualizujące pożyczki udzielone spółkom Grupy Kapitałowej Redan. W 2006r. na przychody finansowe były o 3,62 mln zł większe od przychodów z roku 2007, na co złożyło się rozwiązanie rezerw na pożyczki udzielone spółkom zależnym w kwocie 2,11 mln zł. oraz dodatnie różnice kursowe w kwocie 1,71 mln zł.

Szczegółowe dane znajdują się w notach dodatkowych do sprawozdania finansowego Redan.

2. Bilans

W poniższych tabelach przedstawiono analizę bilansu Redan

Tabela nr 5. Aktywa

	[tys. Zł]	2007		2006		2005		zmiana 2007/2006	zmiana 2006/2005
		wartość	struktura	wartość	struktura	wartość	struktura		
I. Aktywa trwałe		49 155	38%	45 237	28%	34 731	18%	9%	30%
1. Wartości niematerialne i prawne		1 759	1%	2 173	1%	2 492	1%	-19%	-13%
2. Rzeczowe aktywa trwałe		1 664	1%	7 786	5%	9 240	5%	-79%	-16%
3. Należności długoterminowe		2 330	2%	92	0%	343	0%	2433%	-73%
4. Inwestycje długoterminowe		36 858	29%	29 658	18%	18 019	9%	24%	65%
5. Długoterm. rozliczenia międzyokr.		6 544	5%	5 528	3%	4 637	2%	18%	19%
II. Aktywa obrotowe		79 402	62%	116 479	72%	162 428	82%	-32%	-28%
1. Zapasy		25 866	20%	27 724	17%	39 512	20%	-7%	-30%
2. Należności krótkoterminowe		44 608	35%	75 243	47%	98 335	50%	-41%	-23%
w tym od jednostek zależnych		31 404	24%	51 994	32%	56 060	28%	-40%	-7%
3. Inwestycje krótkoterminowe		3 748	3%	13 063	8%	8 680	4%	-71%	50%
4. Krótkoterm. rozliczenia międzyokr.		232	0%	449	0%	323	0%	-48%	39%
5. aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży		4 948	4%	0	0%	15 578	8%		-100%
Aktywa razem		128 557	100%	161 716		197 159		-21%	-18%

Największy wpływ na zmianę wartości aktywów trwałych w 2007 roku w porównaniu do 2006 miało:

- 1) zwiększenie wartości inwestycji długoterminowych, na które składało się głównie podwyższenie kapitałów zakładowych w spółkach zależnych.
- 2) Zmiana stanu aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego.
- 3) wzrost wartości należności długoterminowych w wyniku konwersji terminu płatności zagranicznych spółek zależnych.

W 2007 r. obniżeniu uległ poziom należności, w tym o kwotę 20,59 mln zł zmniejszyły się należności od podmiotów powiązanych w wyniku spłaty (w spółkach zależnych w 2007r. podniesiono kapitały o kwotę 9,77 tys. pln), a o kwotę 10,04 mln zł należności od pozostałych podmiotów jako rezultat zmiany struktury sprzedaży (odejście od sprzedaży hurtowej) oraz ze skutecznych działań windykacyjnych.

W wyniku wyprzedaży towarów z poprzednich sezonów w 2007 r. nastąpiło w kolejne zmniejszenie poziom zapasów w Redan. W roku 2007 spadek ten wyniósł 7%. Przyczyną takiego relatywnie niewielkiego, w porównaniu ze zmianą pomiędzy rokiem 2005 a 2006, zmniejszenia stanu zapasów jest zmiana zasad obsługi logistycznej marki Troll. Od sezonu jesień-zima 2007 r. Redan przejął bezpośrednie zaopatrywanie sklepów Trolla. Oznacza to, że towar do momentu wysłania do sklepu stanowi własność Redan. W poprzednich sezonach towary Trolla były sprzedawane spółce Troll Market od razu w momencie dostawy, a ona sama realizowała procesy logistyczne.

W 2007r. nastąpił istotne zmiany w poziomie inwestycjach krótkoterminowych w porównaniu do 2006 r. (spadek o 9,31 mln zł). W

Sprawozdanie Zarządu z działalności Redan w 2007 r.

2006r. w tej pozycji aktywów wykazane były depozyty i lokaty bankowe złożone pod akredytywy na kwotę 9,7 mln zł. Przy czym dla porównania na koniec 2007r. saldo tej pozycji wyniosło 1,7 mln zł. Poziom gotówki, w tym również na rachunkach bankowych nie zmienił się w porównaniu do 2006r.

Tabela nr 4. Pasywa

	[tys. Zł]	2007		2006		2005		zmiana 2007/2006	zmiana 2006/2005
		wartość	struktura	Wartość	struktura	wartość	struktura		
I. Kapitał własny		64 406	50%	77 002	48%	81 609	41%	-16%	-6%
II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		64 151	50%	84 512	52%	115 548	59%	-24%	-27%
1. Rezerwy na zobowiązania		933	1%	1 172	1%	1 589	1%	-20%	-26%
2. Zobowiązania długoterminowe		31 561	25%	1 317	1%	2 741	1%	2296%	-52%
3. Zobowiązania krótkoterminowe		31 657	25%	82 023	51%	111 218	56%	-61%	-26%
w tym z tyt. dostaw towarów i usług		13 492	10%	26 102	16%	21 349	11%	-48%	22%
4. Rozliczenia międzyokresowe		264	0%	0	0%	0	0%		-
Pasywa razem		128 557		161 514		197 157		-20%	-18%

W roku 2007 o 24% zmniejszył się stan rezerw i zobowiązań. Jest to wynikiem spłaty kredytów, spadku stanu zobowiązań leasingowych oraz prawie 50% spadku zobowiązań za dostawy towarów.

3. Rachunek przepływów pieniężnych

W tabeli poniżej przedstawiono zestawienie przepływów pieniężnych Redan w 2007 roku.

Tabela nr 5. Przepływy pieniężne.

	[tys. Zł.]	2007		2006		2005		zmiana 2007/2006	zmiana 2006/2005
		wartość	struktura	wartość	struktura	wartość	struktura		
Przepływy pieniężne netto z działalności									
- operacyjnej		7 871	-24597%	43 157	11210%	-3 362	106%	-82%	-1384%
- inwestycyjnej		-6 743	21072%	5 054	1313%	-18 018	568%	-233%	-128%
- finansowej		-1 160	3625%	-47 826	-12422%	18 206	-574%	-98%	-363%
Przepływy pieniężne netto razem		-32		385		-3 174		-108%	-112%

W 2007r. spadek wartości zobowiązań finansowany był z działalności operacyjnej. Spłata zobowiązań kredytowych znalazł swoje odzwierciedlenie w ujemnym strumieniu przepływów z działalności finansowej. Ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej są wynikiem różnicy wpłat ze spłaty części należności z tyt. udzielonych pożyczek oraz wydatków poniesionych na podwyższenie kapitałów w spółkach zależnych. W 2007 salda przepływów pieniężnych na poszczególnych rodzajach działalności wykazują znacznie mniejsze kwoty w porównaniu z rokiem 2006. Wpływ na to miała przede wszystkim spłata kredytów bankowych w kwocie 39,1 mln zł w 2006r., a w kwocie 4,1 mln zł. w 2007r.

4. Analiza wskaźnikowa

W tabeli poniżej przedstawiono analizę wskaźnikową

Tabela nr 6. Wskaźniki finansowe.

	2007	2006	2005
Rentowność sprzedaży	14%	11%	17%
Rentowność działalności operacyjnej	-7%	-2%	-10%
Rentowność netto	-12%	-4%	-12%
Rentowność aktywów ogółem	-9%	-3%	-9%
Rentowność kapitału własnego	-18%	-6%	-23%
Wskaźnik bieżącej płynności	2,51	1,42	1,46
Wskaźnik płynności szybkiej	1,69	1,08	1,11
Cykl rotacji zapasów (w dniach)	99	86	92
Cykl rotacji należności (w dniach)	171	233	230
Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (w dniach)	60	91	60
Cykl operacyjny (w dniach)	270	319	322
Cykl konwersji gotówki (w dniach)	210	228	262
Wskaźnik środków pieniężnych	0,02	0,02	0,02
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,49	0,52	0,58
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	0,98	1,08	1,40
Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi	0,50	0,48	0,41

Zasady wyliczania wskaźników:

- *wskaźniki rentowności – stosunek odpowiednich wielkości zysku ze sprzedaży, zysku operacyjnego oraz zysku netto za dany okres do przychodów ze sprzedaży netto;*
- *wskaźnik rentowności aktywów (ROA) – zysk netto/stan aktywów na koniec danego roku;*
- *wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE) – zysk netto/stan kapitałów własnych na koniec danego roku,*
- *wskaźnik bieżącej płynności – stosunek stanu majątku obrotowego do sumy stanu zobowiązań bieżących na koniec danego okresu; obrazuje zdolność firmy do regulowania bieżących zobowiązań przy wykorzystaniu aktywów bieżących;*
- *wskaźnik szybkiej płynności – stosunek stanu majątku obrotowego pomniejszonego o zapasy do stanu zobowiązań bieżących na koniec okresu; obrazuje zdolność zgromadzenia w krótkim czasie środków pieniężnych na pokrycie zobowiązań;*
- *cykl rotacji zapasów – stosunek stanu zapasów na koniec danego okresu do przychodów ze sprzedaży netto za dany okres, pomnożony przez liczbę dni w okresie;*
- *cykl rotacji należności – stosunek stanu należności krótkoterminowych na koniec danego okresu do przychodów ze sprzedaży netto za dany okres, pomnożony przez liczbę dni w okresie;*
- *cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług – stosunek stanu zobowiązań bieżących na koniec danego okresu do przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w danym okresie, pomnożony przez liczbę dni w okresie;*
- *cykl operacyjny - suma cyklu rotacji zapasów i cyklu rotacji należności;*
- *cykl konwersji gotówki – różnica pomiędzy cyklem operacyjnym a cyklem rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług.*
- *wskaźnik ogólnego zadłużenia – stosunek zobowiązań krótko i długoterminowych do aktywów ogółem; obrazuje udział zewnętrznych źródeł finansowania działalności Spółki;*
- *wskaźnik zadłużenia kapitału własnego – stosunek zobowiązań ogółem do kapitałów własnych;*
- *wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi – stosunek kapitałów własnych do aktywów ogółem; przedstawia udział środków własnych w finansowaniu działalności.*

W 2007 roku wzrosła rentowność sprzedaży. Nastąpiło to w skutek zmniejszenia udziału wyprzedaży zapasów towarów z poprzednich sezonów, które były realizowane z ujemnymi marżami, w wartości przychodów ogółem.

W 2007 r. w porównaniu do roku poprzedniego pogorszyły się wartości wskaźników rentowności netto i działalności operacyjnej oraz ROA i ROE. Zmiany te nie wynikają jednak z negatywnych tendencji w podstawowej działalności biznesowej Redan w 2007 r., lecz z uwagi na „zafałszowanie” wartości tych wskaźników w 2006 r. ze względu na jednorazową transakcję sprzedaży budynku biurowego.

Wskaźniki płynności bieżącej i szybkiej poprawiły się znacząco. W 2007 r. obniżeniu uległy zarówno zobowiązania krótkoterminowych jak i majątek obrotowy, z tym, że poziom tych pierwszych obniżył się bardziej. Jest to rezultatem spłaty części zobowiązań z tytułu dostaw towarów i usług oraz kredytów, a także wydłużenia harmonogramów spłaty części kredytów. Z drugiej strony, obniżenie stanu aktywów obrotowych jest wynikiem obniżenia wartości zapasów i należności. Poziom wskaźników należy uznać za bardzo dobry i bezpieczny. Świadczy to o zdolności firmy do regulowania bieżących zobowiązań.

Wskutek zmiany sposobu sprzedaży do spółki zależnej Troll Market pogorszył się wskaźnik rotacji zapasów. Przez pierwsze 8 miesięcy 2007 roku Troll Market sp. z o.o. nabywał towary od Redan w wielkościach cało kontenerowych. Od września obsługą logistyczną i dostawą towarów bezpośrednio do sklepów Troll zajmuje się Redan. Oznacza to, że towary oczekujące na dostawę są składowane w magazynach Redan. Powoduje to z jednej strony obniżenie kosztów logistycznych w Grupie Kapitałowej, z drugiej jednakże wzrost stanów bilansowych zapasów, a tym samym wydłuża cykl rotacji zapasów w Redan SA.

Znacząc skrócił się cykl rotacji należności. Nadal jednak jego wartość jest bardzo wysoka. Do bardzo bezpiecznego poziomu obniżył się wskaźnik cyklu rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług.

W 2007 r. poprawiła się wartość wskaźnika zadłużenia kapitału własnego. Wskaźniki ogólnego zadłużenia oraz pokrycia majątku kapitałami własnymi pozostały na nie zmienionym, bezpiecznym poziomie. Wskaźnik ogólnego zadłużenia określający udział źródeł obcych w finansowaniu majątku przedsiębiorstwa pozostał na tym samym poziomie w porównaniu z rokiem poprzednim i nie przekroczył granicy 0,75 uznawanej za zagrożenie niewypłacalności, przeciwnie wartość 0,5 można uznać za bezpieczną. Wartości wskaźników zadłużenia kapitału własnego i pokrycia majątku kapitałami własnymi nie przekroczyły również wartości niebezpiecznych.

III. Czynniki i istotne zdarzenia wpływające na wynik z działalności za rok obrotowy

W ocenie zarządu najistotniejszy wpływ na wyniki osiągnięte w 2007 roku miały:

- 1) spadek i zmiany w strukturze sprzedaży oraz utrzymanie wolumenu marży handlowej;
- 2) wyprzedaż towarów z poprzednich sezonów
- 3) redukcja kosztów działania,

1. Spadek i zmiana struktury sprzedaży oraz utrzymanie wolumenu marży handlowej

W 2007 r. przychody ze sprzedaży towarów Redan zmniejszyły się o 21,6 mln zł, czyli o 19% w porównaniu z rokiem 2006. Złożył się na to spadek sprzedaży do podmiotów niepowiązanych (o 38%) i do spółek zależnych (o 9%).

Zmniejszenie sprzedaży do spółek zależnych jest przejściowe i wynika w 2007 r. z następujących czynników: zmniejszenia od lutego tego roku narzutu na sprzedaż do tej grupy odbiorców, zmiany zasad obsługi logistycznej sieci sklepów Trolla oraz braku importu towarów Trendstation. Czynniki te nie będą już miały negatywnego wpływu w kolejnych latach, zatem sprzedaż do spółek zależnych będzie rosła proporcjonalnie do wzrostu ich obrotów.

Decydujący wpływ na spadek przychodów Redan miało zmniejszenie sprzedaży do sieci hipermarketów i sklepów dyskontowych. Jest to odzwierciedleniem świadomej polityki handlowej Redan. W 2007 r. została podjęta decyzja, że w zakresie towarów nowych kolekcji realizowane są w tym kanale wyłącznie zamówienia zobowiązujące odbiorcę do zakupu towarów oraz gwarantujące wymagany poziom rentowności. Z jednej strony spowodowało to na pewno utratę pewnej części sprzedaży, która mogłaby być zrealizowana, gdyby Redan zakupił towary bez wcześniejszych zamówień klientów i sprzedał je w trakcie sezonu (tak jak czynił w latach poprzednich). Z drugiej strony taka polityka wyeliminowała możliwość pozostania z niesprzedanym towarem na zakończenie sezonu. Spadek sprzedaży jest również pochodną zmian zachodzących na tym rynku. Globalizacja i poprawiający się przepływ informacji spowodowała wzrost transparentności również tego segmentu, a tym samym spadek marż pośredników. Zmniejsza się więc jego atrakcyjność dla Redan.

Tendencja w zakresie marży realizowanej na sprzedaży nowych kolekcji jest pochodną przyjętej strategii roli Redan w ramach Grupy Kapitałowej. Zadaniem spółki jest organizowanie dużych transakcji, w tym między innymi dostaw do spółek zależnych Top Secret i Troll Market oraz do sieci handlowych. Generuje to wysoki poziom transakcji z jednym klientem w roku, lecz obniża marżę. Docelowo wymaga to odpowiedniej skali działania oraz optymalizacji kosztów działania.

2. Wyprzedaż towarów z minionych kolekcji

Problem niesprzedanych zapasów z poprzednich sezonów jest jednym z podstawowych problemów każdej firmy odzieżowej. Do 2004 r. Redan skutecznie – w porównaniu do skali prowadzonej działalności – zarządzał wyprzedaż tych towarów. Problem ten pojawił się w dużej skali w 2004 roku w wyniku zwiększonych zakupów towarów w momencie akcesji Polski do Unii Europejskiej i miał istotny wpływ na funkcjonowanie Redan w 2005 roku. Wyniki 2005 r. zostały obciążone z jednej strony stratami na sprzedaży tych towarów poniżej cen zakupu, a z drugiej strony utworzonymi odpisami aktualizującymi wartość towarów.

W roku 2007 kontynuowana była skuteczna wyprzedaż zapasów towarów z kolekcji z roku 2004 i wcześniejszych. Podstawowym kanałem wyprzedaży towarów z poprzednich kolekcji pozostawała sieć Textilmarket. Towary te sprzedawane były również do sieci sklepów dyskontowych i innych odbiorców. Na 31 grudnia 2007r. pozostało w magazynach jedynie 8% pierwotnego stanu tych najtrudniejszych do upłynnienia towarów.

Tabela nr 7. Struktura zapasów wg kolekcji.

stan na w tys. zł	razem	zakupione na WL'08	zakupione na JZ'07	zakupione na WL'07	zakupione na JZ'06	zakupione WL'06	zakupione na WL w 2005 r lub wcześniej	zakupione na JZ w 2005 r. lub wcześniej	inne
31.12.2007	23 740	6 423	3 453	1 674	1 984	1 820	2 304	4 831	1 250
31.12.2006.	27 724			11 031	3 123	3 530	5 558	4 482	
31.12.2005.	39 512	0	0	5 167	6 183	9 048	9 036	6 479	3 600

3. Redukcja kosztów działania

Redan prowadzi stale aktywną politykę ograniczania kosztów działalności. W 2007 r. koszty operacyjne zostały obniżone o ok. 5,5 mln zł.

Było to rezultatem podjętych decyzji strategicznych o zmianach w strukturze sprzedaży. Likwidacja sprzedaży hurtowej pociągnęła za sobą po stronie centrali Redan oszczędności w zespołach, które dotychczas zajmowały się jej obsługą. W 2007 r. oszczędności te wyniosły ok. 2,2 mln zł. Po wprowadzeniu bardziej rygorystycznej polityki handlowej wobec sieci hipermarketów (brak sprowadzania towarów bez posiadania wiążącego zamówienia od klienta) nastąpiło również ograniczenie kosztów związanych z obsługą tej sprzedaży – głównie bonusów na rzecz sieci hipermarketów. W 2007 r. koszty tego zespołu obniżono o 1,6 mln zł.

Zmniejszanie stanu zapasów oraz skali operacji (sprzedaż hurtowa i do sieci hipermarketów) pozwoliło na zoptymalizowanie kosztów logistyki. W 2007 r. w tym obszarze oszczędności wyniosły ok. 1 mln zł.

Polityka racjonalizacji kosztów jest prowadzona cały czas.

4. Aneks do porozumienia z bankami finansującymi działalność Redan

W dniu 27 czerwca 2007r. został podpisany aneks do Porozumienia z dnia 11 lipca 2006 r. o restrukturyzacji zadłużenia Redan z bankami finansującymi Spółkę. Na jego mocy został wprowadzony harmonogram spłat kredytów na 3 lata do 30 czerwca 2010r.

5. Ocena nietypowych zdarzeń

W opinii Zarządu w roku 2007 nie miały miejsca inne, poza opisanym powyżej nietypowe czynniki ani zdarzenia mające wpływ na działalność Redan.

IV. Założenia strategii i przewidywany rozwój Redan

1. Założenia strategiczne

Misją Redan jest stworzenie grupy kapitałowej, w ramach której będą działać spółki budujące silne marki handlowe i efektywnie nimi zarządzające. Posiadane w portfelu marki (sieci detaliczne) mają za zadanie kreowanie i sprzedaż modnych, wygodnych i dobrych jakościowo ubrań codziennego użytku za atrakcyjną cenę, zaspakajających potrzeby szerokiego i różnorodnego kręgu klientów o średnim poziomie zamożności.

Strategia Grupy Kapitałowej Redan zakłada z jednej strony koncentrację działalności – zamiarem Grupy jest działalność wyłącznie w zakresie projektowania, marketingu i dystrybucji marek odzieży codziennego użytku – a z drugiej strony dywersyfikacja oferty w tym segmencie rynku, poprzez zaoferowanie odpowiednio dopasowanych wyrobów do potrzeb różnych grup klientów.

Wraz z wdrażaną strategią uległa zmianie rola i funkcjonowanie spółki Redan w ramach Grupy Kapitałowej. Z pozycji firmy zajmującej się większością obszarów i „etapów życia” produktu poczynając od projektu a na marketingu kończąc, w nowej formule Redan. przypada rola „supervisora”. Zadaniem głównym jest organizacja produkcji i kontrola jakości oraz finansowanie zakupów z importu, a także nadzór nad efektywnością poszczególnych marek.

Najistotniejszym elementem budowy trwałej przewagi konkurencyjnej Grupy Kapitałowej REDAN jest zrównoważony wzrost w roku 2008 i latach kolejnych kontrolowanych sieci sprzedaży detalicznej oraz dalsze aktywne promowanie własnych marek towarowych.

W 2008 r. ze sprzedaży w sieciach detalicznych będzie pochodzić ok. 95% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży. Rozwijane będą wszystkie posiadane sieci: Top Secret, Troll oraz Textilmarket. Ponadto, w myśl podpisanej umowy franczyzowej zostaną utworzone kolejne sklepy firmowe marki MORGAN. W roku 2008 sklepy tych sieci będą, w ograniczonym

wymiarze powstawały głównie na terenie Polski, za granicą kierunkiem rozwoju będą sklepy franczyzowe i własne sieci Top Secret.

W segmencie dystrybucji odzieży poprzez sieci hipermarketów będzie kontynuowana dalsza sprzedaż towarów. Na 2008 rok założono koncentrację sprzedaży do odbiorców, z którymi współpraca jest najbardziej rentowna. Kontynuowana będzie również dotychczasowa polityka sprzedaży, której założeniem jest kierowanie do sieci hipermarketów produktów oznaczonych odrębnymi znakami towarowymi, nie oferowanymi w innych kanałach dystrybucyjnych. Zgodnie z założeniami znaczenie kanału dystrybucji hurtowej będzie marginalne.

Redan stale prowadzi działania zmierzające do doskonalenia prowadzonych działań w zakresie operacji logistycznych, tak aby jeszcze lepiej dostosować ich poziom do potrzeb klientów, a jednocześnie minimalizować ich koszty.

2. Czynniki istotne dla rozwoju Grupy Kapitałowej Redan

Na rozwój Redan wpływ wywierają zarówno czynniki zewnętrzne, które są niezależne od Spółki oraz czynniki wewnętrzne, ściśle związane z prowadzoną działalnością.

2.1. Zewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Redan

2.1.1. Obecna i przyszła koniunktura gospodarcza w Polsce

Tempo rozwoju gospodarczego w Polsce decyduje w dużym stopniu zarówno o wynikach działających na rynku polskim przedsiębiorstw, ich zamierzeniach inwestycyjnych, jak również o poziomie dochodów, a tym samym również wydatków konsumentów. Poprawa koniunktury gospodarczej w bezpośredni sposób przekłada się zatem na wzrost popytu na towary Grupy Redan. Wzrost popytu następuje zarówno w efekcie wzrostu zamożności gospodarstw domowych jak i wzrastających potrzeb w zakresie poprawy stylu ubierania się.

2.1.2. Relacje kursu USD/PLN

Redan posiada zobowiązania z tytułu kredytów bankowych i niektórych zakupów w złotych. Większość przychodów uzyskuje w walucie krajowej. Jednocześnie większość zakupów dokonuje w USD.

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 posiada opracowane strategie zabezpieczenia pozycji walutowej.

2.1.3. Bariery wejścia na rynek dystrybucji odzieży

Bariery wejścia na rynek dystrybucji odzieży są różne w zależności od poszczególnych segmentów tego rynku. W przypadku rynku sprzedaży detalicznej obejmującego sprzedaż w sklepach markowych bariery wejścia zaczynają stopniowo rosnąć. Są one znacznie mniej istotne dla dużych sieci (w tym zagranicznych), posiadających odpowiednio wykreowane marki

handlowe. Jako główne czynniki zmniejszające bariery wejścia wymienić można ciągle jeszcze występującą swobodę w pozyskiwaniu stosunkowo atrakcyjnych lokalizacji dla otwieranych sklepów. Zaznaczyć jednak należy, że bariery wejścia na rynek salonów sprzedaży detalicznej ulegną znacznemu zwiększeniu w miarę nasycania się rynku, co może nastąpić w perspektywie kilku najbliższych lat.

2.1.4. Warunki pogodowe

Obiektywnym czynnikiem zewnętrznym wpływającym na funkcjonowanie Redan pozostaną warunki pogodowe. W długim okresie czasu pogoda nie wpływa w zauważalny sposób na rozwój prowadzonej działalności, jednak w krótkim okresie czasu na przestrzeni jednego sezonu, negatywny lub pozytywny rozkład warunków pogodowych może w istotny sposób wpływać na sprzedaż, a co za tym idzie na generowane marże oraz wartość zapasów. Jest to szczególnie istotne w wypadku towarów sezonowych.

2.1.5. Przepisy celne i procedury celno-podatkowe

Podstawowe znaczenie dla funkcjonowania Redan mają obowiązujące przepisy i procedury celno-podatkowe. W związku z akcesją Polski do Unii Europejskiej wpływ na sytuację Grupy ma unijna polityka w zakresie ochrony bądź otwierania rynku odzieżowego, a w szczególności ewentualne wprowadzenie nowych środków mających na celu ochronę europejskich producentów. Działania podejmowane przez organy celne mogą w sposób istotny ułatwiać lub utrudniać funkcjonowanie podmiotu, jakim jest Redan, prowadzącego w szerokiej skali zakupy importowe.

2.2. Wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Grupy Kapitałowej Redan

2.2.1. Jakość kadry zarządzającej oraz pracowników

Ze względu na charakter prowadzonej działalności, podstawowym czynnikiem decydującym o powodzeniu podejmowanych przez Redan przedsięwzięć jest poziom kwalifikacji, doświadczenia oraz zaangażowania pracowników. Jakość ich pracy jest elementem tworzącym wartość dodaną. Działania podejmowane przez Zarząd Spółki mają na celu wykreowanie jak największych pozytywnych więzi emocjonalnych pomiędzy Spółką i jej pracownikami, przy jednoczesnym stworzeniu im możliwości systematycznego rozwoju oraz awansu zawodowego i finansowego, poprzez prowadzenie działań integracyjnych, kreowanie odpowiedniej atmosfery pracy oraz wdrażanie skutecznych systemów motywacyjnych.

2.2.2. Własne marki handlowe

Źródłem długookresowej przewagi konkurencyjnej jest budowa świadomości własnych marek towarowych. Jest to również bariera ograniczająca możliwość dostępu nowych konkurentów do rynku. Redan opracował i prowadzi spójną politykę marketingową dla poszczególnych marek handlowych.

2.2.3. Atrakcyjność wzornictwa, jakość wyrobów oraz szerokość oferty

Dzięki posiadaniu szerokiej kompleksowej oferty asortymentowej w powiązaniu z jakością i ceną adekwatną do oczekiwań poszczególnych segmentów docelowych klientów, Redan jest w stanie zaspokoić potrzeby szerokiego grona klientów. Jest to niewątpliwie czynnik, który pozwala na uzyskanie przewagi konkurencyjnej w stosunku do podmiotów oferujących mniej rozbudowane asortymentowo lub wzorniczo kolekcje ubrań.

2.2.4. Rozbudowa własnych sieci sprzedaży

Własne sieci sprzedaży detalicznej w perspektywie kilku najbliższych lat są bardzo istotnym czynnikiem wpływającym na możliwość odniesienia trwałego sukcesu na rynku odzieżowym. Sprawne, dobrze zarządzane, rozbudowane w skali krajowej sieci detaliczne pozwalają w pełni kontrolować i zarządzać logistyką zakupów i dostaw oraz umożliwiają efektywną skuteczną politykę marketingową dla marek odzieżowych, sprzedawanych w tych sieciach. Dodatkowo pozwalają na kontrolę przepływów finansowych i pełne bezpieczeństwo prowadzonych transakcji. Jednocześnie, sieci detaliczne umożliwiają popularyzację własnych marek handlowych oraz pozwalają na bezpośrednie dotarcie do finalnych nabywców.

2.2.5. Źródła finansowania działalności operacyjnej

Redan, jak każda firma handlowa, opiera swą działalność gospodarczą poza środkami własnymi na zewnętrznych źródłach finansowania. Dostęp do niezbędnych źródeł finansowania może być w kolejnych latach czynnikiem istotnie ograniczającym możliwość rozwoju Grupy Redan. Porozumienie z bankami finansującymi Redan zakłada całkowitą spłatę kredytów, ratalnie, do 30 czerwca 2010 r. Z drugiej strony, po osiągnięciu poziomu rentowności marki Top Secret, dla poprawy wyników finansowych Grupy, niezbędne są nakłady na rozwój sieci sprzedaży. Redan prowadzi analizy możliwości pozyskania finansowania z różnych źródeł: w formie długu, emisji akcji bądź sprzedaży kolejnych aktywów.

3. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Łączne planowane nakłady i wydatki Grupy Kapitałowej Redan na 2008 r. wynikające z realizowanych projektów rozwojowych i inwestycyjnych są związane z ograniczoną rozbudową kontrolowanych sieci detalicznych Textilmarket, Top Secret i Troll. Nakłady na te działania szacowane są w 2008 r. na kwotę ok. 6 mln. zł. Wydatki te będą w znacznym stopniu finansowane przez Redan w formie pożyczek i kapitału zakładowego spółek celowych zajmujących się zarządzaniem sklepami. Projekty te będą finansowane z środków własnych pochodzących z amortyzacji oraz optymalizacji majątku obrotowego.

V. Informacje dodatkowe

1. *Objaśnienie różnic pomiędzy prognozami a osiągniętymi wynikami*

Redan nie publikował prognozowanych wyników finansowych na rok 2007.

2. *Inwestycje*

W roku 2007 zostały dokonane zwiększenia w inwestycjach kapitałowych Redan na łączną kwotę 10 017 tys. zł. W tym dokonano podwyższenia kapitałów zakładowych spółek zależnych na łączną kwotę 9 773 tys. zł. Ww. dokapitalizowanie objęło spółki „sklepowe” prowadzące salony firmowe Top Secret, Troll i Morgan na zasadzie franszyzy. Środki otrzymane zostały przeznaczone na spłatę zobowiązań z tyt. pożyczek oraz zobowiązań wobec Redan SA.

2.1. Beta-Reda-Ukraina

W dniu 19 września 2007r. powstała druga spółka zależna na Ukrainie: Beta-Reda Ukraina T.O.W, w której Redan SA objął 100% udziałów w kwocie 625 tys. zł.

2.2. Loger Sp. Z o.o.

W dniu 2 października 2007r spółka Redan SA sprzedała udziały w spółce zależnej Loger sp. z o.o

Poza powyżej opisanymi transakcjami Redan S.A. nie dokonywały w 2007 r. innych inwestycji kapitałowych.

3. *Znaczące umowy*

Do znaczących umów zawartych w 2007 r. przez Redan należy zaliczyć:

3.1. Aneks do Porozumienia z bankami finansującymi działalność Redan w sprawie restrukturyzacji zadłużenia

W dniu 11 lipca 2006 r. zostało zawarte porozumienie z bankami, które udzieliły Redan kredytów, regulujące restrukturyzację zadłużenia Spółki. W dniu 27 czerwca 2007 r. został podpisany aneks do tego porozumienia. Na jego mocy został przedłużony okres finansowania do 30 czerwca 2010r. oraz uzgodniony harmonogram spłaty zadłużenia.

3.2. Umowy ubezpieczeniowe

Redan korzysta z następujących ubezpieczeń:

- ubezpieczenie środków obrotowych:
 - o od ognia i innych zdarzeń losowych,
 - o od kradzieży z włamaniem i rabunku,
 - o w transporcie lądowym,
 - o w transporcie morskim;

- ubezpieczenie środków trwałych:
 - o od ognia i innych zdarzeń losowych,
 - o od kradzieży z włamaniem i rabunku,
 - o 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 ubezpieczonego majątku.

3.3. Inne umowy

Redan nie posiada informacji o umowach, których stroną są akcjonariusze, a które mogłyby mieć znaczący wpływ na działalność Spółki.

Redan nie jest stroną znaczących umów współpracy ani kooperacji poza umowami opisanymi w niniejszym sprawozdaniu.

4. Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach

Na dzień 31 grudnia 2007 r. Redan był stroną umów kredytowych opisanych w Nocie nr 14 do sprawozdania finansowego.

4.1. Kredyty i pożyczki udzielone

Na dzień 31 grudnia 2007 roku Redan udzielił spółkom Grupy Kapitałowej pożyczek na łączną kwotę 1 395 tys. zł. Szczegółowe dane zostały zamieszczone w Informacji Dodatkowej do Sprawozdania Finansowego REDAN SA za 2007 rok w sekcji VI. Dodatkowe noty objaśniające do sprawozdania finansowego punkt 1. Dodatkowe informacje o instrumentach finansowych.

4.2. Udzielone poręczenia i gwarancje

Na dzień 31 grudnia 2007 roku Redan udzielił poręczeń na łączną kwotę 1 199 tys. zł. Szczegółowe dane zostały zamieszczone w Informacji Dodatkowej do Sprawozdania Finansowego REDAN SA za 2007 rok w sekcji VI. Dodatkowe noty objaśniające do sprawozdania finansowego punkt 2. Dane o pozycjach pozabilansowych, w szczególności zobowiązaniach warunkowych, w tym również udzielonych przez emitenta gwarancjach i poręczeniach (także wekslowych), z wyodrębnieniem udzielonych na rzecz jednostek powiązanych.

5. Emisje papierów wartościowych

W okresie objętym sprawozdaniem Emitent nie dokonywał emisji, wykupu lub spłaty dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych.

6. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Szczegółowe dane opisujące transakcje z podmiotami powiązanymi zostały zamieszczone w Informacji Dodatkowej do Sprawozdania Finansowego REDAN SA za 2007 rok. w sekcji VI. Dodatkowe noty objaśniające do

sprawozdania finansowego punkt 6. Informacje o transakcjach emitenta z podmiotami powiązanymi, dotyczących przeniesienia praw i zobowiązań.

7. Organizacja Redan

7.1. Struktura organizacyjna

Nie nastąpiły istotne zmiany w zakresie organizacji spółki Redan SA.

7.2. Zatrudnienie

W roku 2007 polityka racjonalizacji zatrudnienia była jednym z elementów poprawy efektywności działania Redan. W związku z powyższym i ze zmianą struktury Grupy Kapitałowej nastąpił spadek zatrudnienia. Liczba pracowników zmniejszyła się z 105 osób na koniec 2006 r. do 97 na dzień 31 grudnia 2007 r.

8. Organy zarządzające nadzorujące

8.1. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących

Na 31 grudnia 2007r. Zarząd Redan działał w następującym składzie:

Piotr Kulawiński – Prezes Zarządu

Bogusz Kruszyński – Wiceprezes Zarządu.

W dniu 28 czerwca 2007r. wygasta kadencja Rady Nadzorczej spółki składająca się z:

- 1) Włodzimierz Łozicki
- 2) Agnieszka Karpińska
- 3) Radosław Wiśniewski
- 4) Grzegorz Sondej
- 5) Robert Kozielski
- 6) Tomasz Wnuk-Pel

Na dzień 31 grudnia 2007r. działała Rada Nadzorcza w składzie:

- 1) Agnieszka Karpińska
- 2) Włodzimierz Łozicki
- 3) Robert Kozielski
- 4) Tomasz Świeboda
- 5) Radosław Wiśniewski
- 6) Tomasz Wnuk-Pel

8.2. Akcje Spółki w posiadaniu osób nadzorujących i kontrolujących

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji Redan będących w posiadaniu członków zarządu na dzień bilansowy. Na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego zmiany nie wystąpiły.

Tabela nr 8. Liczba akcji Redan posiadanych przez członków zarządu

	<i>Stan na 31/12/2007</i>
Bogusz Kruszyński	6 020
Piotr Kulawiński	12 220

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji Redan będących w posiadaniu członków rady nadzorczej na dzień bilansowy. Na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego zmiany nie wystąpiły.

Tabela nr 9. Liczba akcji Redan posiadanych przez członków rady nadzorczej

	<i>stan na 31/12/2007</i>
Agnieszka Karpińska	0
Włodzimierz Łozicki	0
Robert Kozielski	0
Tomasz Świeboda	0
Tomasz Wnuk-Pel	0
Radosław Wiśniewski	13 218 200

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

Warunki powołania członków zarządu Redan stanowią, że w przypadku ich odwołania z zajmowanych stanowisk lub nie powołania do zarządu kolejnej kadencji przysługuje im odprawa w wysokości 6 średnich miesięcznych wynagrodzenia za ostatni zakończony rok obrotowy wraz z premiami za ten okres. Poza tym Redan 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.

8.4. Wynagrodzenia, nagrody, korzyści osób zarządzających i nadzorujących

Wynagrodzenia członków zarządu Redan za rok 2007:

- Piotr Kulawiński – 276,0 tys. zł. w Redan oraz 27,6 tys. zł. w spółkach zależnych.
- Bogusz Kruszyński – 246,0 tys. zł. w Redan oraz 18,0 tys. zł. w spółkach zależnych.

Wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej Redan SA za rok 2007:

- Włodzimierz Łozicki – 30 tys. zł. (+ zwrot kosztów przejazdów 5.943,75 zł.)
- Grzegorz Sondej (do 28.06.2007) - 11,867 tys. zł.
- Radosław Wiśniewski – 24 tys. zł. oraz 10,8 tys. zł. w spółkach zależnych

Sprawozdanie Zarządu z działalności Redan w 2007 r.

- Robert Kozielski – 24 tys. zł.
- Agnieszka Karpińska – 30 tys. zł. (+ zwrot kosztów przejazdów 3.545,71 zł.)
- Tomasz Wnuk-Pel – 24 tys. zł.
- Tomasz Świeboda (od 28.06.2007r.) - 12,2 tys. zł.

Poza wyżej wymienionymi wynagrodzeniami Zarząd i Rada Nadzorcza Redan nie otrzymali innych dodatkowych nagród lub korzyści.

9. Akcjonariusze

Tabela nr 10. Liczba akcji Redan posiadanych akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów na WZA

	liczba akcji	% kapitału akcyjnego	liczba głosów	% głosów na WZA
Radosław Wiśniewski	13 218 200	63,13%	17 783 000	68,41%
Piengjai Wiśniewska	1 436 240	6,86%	1 436 240	5,52%
wraz z Ores Sp. z o.o.				

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Redan nie posiada informacji o umowach w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

10. Akcje własne

Na dzień 31 grudnia 2007 r. Redan nie posiadał żadnych akcji własnych.

11. Informacje o umowach i podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 28 czerwca 2007r. Redan zawarł z K.R. Audyt sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Poselska 7/2 – podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych – umowę o przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego za rok 2007 w łącznej wysokości wynagrodzenia 22,0 tys. zł. netto.

Badanie sprawozdania finansowego za 2006r. dokonała również K.R. Audyt sp. z o.o. z łącznym wynagrodzeniem 22,0 tys. zł.

Łódź, 25 kwietnia 2008 r.

.....
Piotr Kulawiński – Prezes Zarządu

.....
Bogusz Kruszyński – Wiceprezes Zarządu