



**Sprawozdanie z działalności
Redan SA z siedzibą w Łodzi
w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

Spis treści

<u>I.</u>	<u>DZIAŁALNOŚĆ REDAN</u>	<u>3</u>
1.	Zakres działalności	3
2.	Struktura sprzedaży Redan SA	3
3.	Odbiorcy	4
4.	Dostawcy	4
<u>II.</u>	<u>SYTUACJA FINANSOWA REDAN</u>	<u>5</u>
1.	Rachunek zysków i strat	5
2.	Bilans	7
3.	Rachunek przepływów pieniężnych	9
4.	Analiza wskaźnikowa	10
<u>III.</u>	<u>ZAŁOŻENIA STRATEGII I PRZEWIDYWANY ROZWÓJ REDAN</u>	<u>11</u>
1.	Założenia strategiczne	11
2.	Czynniki istotne dla rozwoju Grupy Redan	12
3.	Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych	18
<u>IV.</u>	<u>INFORMACJE DODATKOWE</u>	<u>18</u>
1.	Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego	18
2.	Znaczące zdarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym	18
3.	Akcje własne	18
4.	Istotne transakcje/umowy z podmiotami powiązanymi	18
5.	Informacje o osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju	18
6.	Informacje o zatrudnieniu	18
7.	Informacje o oddziaływaniu podmiotu na środowisko	19
8.	Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych	19
<u>V.</u>	<u>OŚWIADCZENIA ZARZĄDU</u>	<u>19</u>

I. Działalność Redan

1. Zakres działalności

W roku 2009 podstawowy profil działalności Redan obejmował:

- 1) organizację produkcji na zlecenie spółek zależnych towarów pod markami Top Secret i Troll, organizację i kontrolę jakości produkcji odzieży (głównie w Chinach i Indiach) oraz jej import do Polski; od II połowy 2009 r. działalność w tym zakresie zaczęła stopniowo przejmować Top Secret Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od Redan SA);
- 2) projektowanie kolekcji odzieży sprzedawanych pod markami TH Inspiration, Soon, 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), w tym także do „Adesso Sp. z o.o.” SKA – spółki w 100% zależnej od Redan SA prowadzącej sieć sklepów Textilmarket;
- 3) sprzedaż odzieży Morgan w Polsce na podstawie umowy franczyzowej z Morgan Francja – ze względu na postępowanie układowe franczyzodawcy działalność ta została zakończona w maju 2009 r.;
- 4) realizację operacji logistycznych związanych z importem towarów oraz obsługą sieci sklepów Top Secret i Troll, a także dostaw do sieci handlowych;
- 5) finansowanie działalności operacyjnej spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej Redan.

2. Struktura sprzedaży Redan SA

Tabela nr 1. Analiza sprzedaży towarów Redan SA – 2009 i 2008 r.

Odbiorcy	<u>2009</u> sprzedaż	struktura	<u>2008</u> sprzedaż	struktura	2009 - 2008	2009/ 2008 [%]
Top Secret Sp. z o.o.	61 921	63%	34 625	40%	27 296	78,8%
Troll Market Sp. z o.o.	11 957	12%	15 396	18%	- 3 439	-22,3%
„Adesso Sp. z o.o.”SKA	<u>5 362</u>	<u>5%</u>	<u>7 837</u>	<u>9%</u>	<u>- 2 475</u>	<u>-31,6%</u>
- powiązane	79 240	81%	57 858	67%	21 382	37,0%
- pozostałe	12 611	13%	23 009	27%	- 10 398	-45,2%
- razem kraj:	91 851	94%	80 867	93%	10 984	-2,14%
Beta-Reda Ukraina	4 524	5%	3 108	4%	1 416	45,6%
Euroredan s.r.o.	178	0%	382	0%	- 204	-53,4%
Redan s.r.o.	<u>328</u>	<u>0%</u>	<u>1 068</u>	<u>1%</u>	<u>- 741</u>	<u>-69,3%</u>
- powiązane	5 029	5%	4 558	5%	471	10,3%
- pozostałe	850	1%	1 392	2%	- 542	-38,9%
- razem zagranica:	5 879	6%	5 950	7%	- 71	-2,74%
RAZEM, w tym:	<u>97 730</u>	<u>100%</u>	<u>86 817</u>	<u>100%</u>	<u>10 913</u>	<u>12,6%</u>
- powiązane:	84 269	86%	62 416	72%	21 853	35,0%
- pozostałe:	13 461	14%	24 401	28%	- 10 940	-44,8%

W 2009 r. przychody ze sprzedaży towarów Redan zwiększyły się o 10,9 mln zł, czyli o 13% w porównaniu z rokiem 2008.

Największy wpływ na to miał wzrost sprzedaży do podmiotów powiązanych (35% w porównaniu z 2008 r.) szczególnie do Top Secret Sp. z o.o. (79%). Jednocześnie spadła sprzedaż do Troll Market Sp. z o.o. Zmiany te częściowo wynikają z przekształceń w zakresie dystrybucji marki Troll – likwidacji w 2009 r. większości własnych sklepów monobrandowych prowadzonych przez tą drugą spółkę i przeniesienie sprzedaży do nowootwieranych multibrandowych sklepów Top Secret & Friends prowadzonych przez Top Secret Sp. z o.o.

**Zmiany w sprzedaży
do podmiotów powiązanych**

Spadek sprzedaży do sieci handlowych (-45%) jest z jednej strony wynikiem polityki handlowej Redan, z drugiej zaś odzwierciedla pogorszenie koniunktury gospodarczej w 2009 r. Od 2007 r. towary nowych kolekcji sprzedawanych w tym kanale Redan zamawia tylko wówczas jeśli odbiorca jest zobowiązany do zakupu towarów a transakcja gwarantuje wymagany poziom rentowności. Taka polityka wyeliminowała ryzyko odkładania się zbędnych zapasów towaru na zakończenie sezonu, których odbiorcy nie kupili. 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. Działalność ta z końcem 2009 r. została praktycznie zakończona.

Dominująca część sprzedaży Redan prowadzona jest na rynku polskim. Wartość eksportu w 2009 r. uległa jedynie nieznacznemu spadkowi w porównaniu z rokiem 2008, pomimo iż została w tym roku zlikwidowana działalność dwóch odbiorców zagranicznych Redan SA, czyli spółek zależnych w Czechach i na Słowacji, które prowadziły sklepy detaliczne na tych rynkach. Z nadwyżką spadki sprzedaży do tych podmiotów zostały zrekompensowane przez dostawy do rozwijającej się spółki zależnej na Ukrainie.

**Sprzedaż krajowa dominującym
kanałem sprzedaży**

3. Odbiorcy

Do odbiorców stanowiących ponad 5% przychodów Redan w 2009 r. zaliczały się jedynie spółki zależne Top Secret Sp. z o.o., Troll Market Sp. z o.o., „Adesso Sp. z o.o.” SKA oraz Beta-Reda Ukraina.

Jedynym odbiorcą mającym decydujące znaczenie na sytuację ekonomiczną Spółki jest Top Secret Sp. z o.o., która w 2009 r. wygenerowała 68% przychodów ze sprzedaży. Jest to spółka w 100% należąca do Redan SA.

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

4. Dostawcy

Podobnie jak w latach poprzednich w 2009 r. zamówienia były lokowane przede wszystkim w Chinach, Indiach i Turcji. Redan posiada ugruntowane

**Zmiana modelu dostaw odzieży
„Top Secret” i „Troll”**

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

Od połowy 2009 r. została wprowadzona zmiana w realizacji części dostaw odzieży marek Top Secret i Troll. Importu do granic Unii Europejskiej odzieży dokonuje od tego czasu Top Secret Sp. z o.o. i odsprzedaży towary do Redan, która to Spółka poddaje towary magazynowaniu, odprawie celnej oraz konfekcjonowaniu i dostarczeniu dla poszczególnych sklepów – zgodnie z zamówieniami Top Secret Sp. z o.o. W momencie wysłania towarów z magazynu są one sprzedawane do Top Secret Sp. z o.o.

Umowa regulująca tę współpracę została zawarta 28 grudnia 2009 r. Jest to umowa na czas nieokreślony z 8 miesięcznym okresem wypowiedzenia, obowiązująca od 01 stycznia 2010 r. Ponadto w trakcie 2009 r. zawierano umowy czasowe regulujące powyższy rodzaj współpracy.

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

II. Sytuacja finansowa Redan

1. Rachunek zysków i strat

W tabeli poniżej przedstawiono analizę wyników osiągniętych przez Redan w 2009 r.

Tabela nr 2. Rachunek zysków i strat Redan (tys. zł)

	2009		2008		zmiana % 2009/2008
	wartość	struktura	wartość	struktura	
Przychody netto ze sprzedaży towarów i usług	102 959	100%	89 181	100%	15%
Koszty sprzedanych towarów	87 024	85%	75 351	84%	15%
Zysk brutto ze sprzedaży	15 935	15%	13 830	16%	15%
marża %	15,5%		15,5%		
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	14 065	14%	16 000	18%	-12%
Zysk na sprzedaży	1 870	2%	-2 170	-2%	-186%
Pozostałe przychody operacyjne	9 191	9%	12 929	14%	-29%
Pozostałe koszty operacyjne	16 734	16%	17 242	19%	-3%
Zysk z działalności operacyjnej	-5 673	-6%	-6 483	-7%	-12%
EBITDA	-4 347	-4%	-5 715	-6%	-24%
Przychody finansowe	13 085	13%	15 581	17%	-16%
Koszty finansowe	13 037	13%	5 217	6%	150%
Zysk brutto	-5 625	-5%	3 881	4%	-245%
Podatek dochodowy	143	0%	1 855	2%	-92%
Zysk netto	-5 768	-6%	2 026	2%	-385%

W roku 2009 nastąpił znaczny (o 35%) wzrost sprzedaży towarów do spółek zależnych, przede wszystkim do Top Secret Sp. z o.o. oraz do Beta-Reda-Ukraina. Z drugiej strony nastąpił spadek (o 45%) sprzedaży do sieci hipermarketów ze względu na zmniejszającą się w ocenie Spółki atrakcyjność tego runku. Taka zmiana struktury sprzedaży towarów jest

zgodna z wyznaczaną przez Redan SA strategią Grupy Kapitałowej Redan polegającą na koncentracji na sprzedaży detalicznej odzieży.

W 2009 r. istotnie wzrosły (o 121%) przychody ze sprzedaży produktów i usług. Składają się na nie:

- obciążenia dla Top Secret Sp. z o.o. za korzystanie ze znaków towarowych „Top Secret” i „Troll” – 3,9 mln zł – pozycja, która nie wystąpiła w roku 2008;
- inne obciążenia na rzecz podmiotów z Grupy Kapitałowej Redan za: świadczone usługi, podnajem powierzchni, korzystanie ze sprzętu komputerowego i oprogramowania, itp. – wielkość mniejsza w porównaniu z rokiem 2008 – część usług była w 2009 r. świadczona przez inny podmiot Grupy.

Marża na poziomie zysku brutto ze sprzedaży pozostała na niezmienionym poziomie 15,5%. Złożył się na to spadek marży na sprzedaży towarów o 2,25 p.p. – głównie w wyniku spadku marży na sprzedaży do odbiorców zewnętrznych w wyniku osłabienia złotego wobec dolara amerykańskiego. Z drugiej jednak strony na wzrost zysku brutto na sprzedaży wpłynął opisany powyżej wzrost przychodów ze sprzedaży produktów i usług.

**Spadek marży handlowej,
wzrost wolumenu
i przychodów
ze sprzedaży**

Ograniczenie w 2009 r. o 1,9 mln zł kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu, w porównaniu z rokiem 2008, to efekt prowadzonej optymalizacji kosztowej, a także zmniejszenia bonusów dla sieci hipermarketów. W rezultacie Spółka osiągnęła zysk na sprzedaży w wysokości 1,9 mln zł, w porównaniu z 2,2 mln zł straty w roku 2008.

Na pozycję pozostałych przychodów operacyjnychłożyły się głównie przychody z rozwiązania odpisów aktualizujących wartość towarów (1,4 mln zł) i należności (6,7 mln zł). Pozostałe koszty operacyjne to przede wszystkim wartość odpisów aktualizujących należności (5,1 mln zł) i zapasy (2,2 mln zł) oraz koszt przedawnionych należności (8,6 mln zł).

Największy wpływ na te kwoty miało przeprowadzone w czerwcu 2009 r. zwolnienie z długu zagranicznych spółek zależnych, które zostały postawione w stan likwidacji. W wyniku tego nastąpiło wskazane powyżej rozwiązanie odpisów aktualizujących należności od tych spółek na łączną kwotę 5,5 mln zł oraz jednocześnie zaliczenie w koszty kwoty równej nieściągniętym należnościom od tych spółek w wysokości 8,3 mln zł.

Ogółem w 2009 r. saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było ujemne i wyniosło 7,5 mln zł, w porównaniu z także stratą na tym poziomie 4,3 mln zł w 2008 r. W rezultacie pomimo wypracowania zysku ze sprzedaży Spółka zanotowała stratę z działalności operacyjnej na poziomie 5,7 mln zł. (- 6,5 mln zł w 2008r.).

W 2009 r. saldo przychodów i kosztów finansowych wyniosło + 48,0 tys. zł. Główne pozycje przychodów finansowych to dywidenda od spółki zależnej „Adesso Sp. z o.o.” SKA (w kwocie 6,17 mln zł), odsetki od dyskont i lokat oraz nadwyżka dodatnich nad ujemnymi różnicami kursowymi. Na koszty finansowe składają się w większości odsetki od kredytów i leasingu oraz

odpisy na wartość udziałów w spółkach zależnych. Ponadto w kwietniu 2009 r. Redan SA dokonał sprzedaży udziałów w 2 nierentownych spółkach zależnych: Tramzon Sp. z o.o. i Prowir Sp. z o.o. Spółka odnotowała stratę na tych transakcjach, jednak – ze względu na generowane wyniki – udziały te nie miały wartości.

W 2009 r. przychody finansowe były o 2,5 mln zł niższe od przychodów z roku 2008. W 2008 r. w tej pozycji wykazano dywidendę z „Adesso Sp. z o.o.” SKA w wysokości 13,3 mln zł. Natomiast koszty finansowe były wyższe o 7,8 mln zł w porównaniu do 2008 r. – wykazane odpisy aktualizujące wartość udziałów i pożyczek udzielonym spółkom Grupy Kapitałowej Redan.

Spowodowało to, że w 2009 r. ostatecznie Redan SA poniósł stratę netto w wysokości 5,8 mln zł podczas gdy rok wcześniej wypracował zysk 2 mln zł.

W wynikach roku 2009 widać zmiany jakie zachodzą w pozycji Redan SA w Grupie Kapitałowej. Coraz bardziej jego rola będzie ograniczana do spółki zarządzającej Grupą i czerpiącej korzyści z posiadania udziałów w spółkach zależnych (dywidendy) oraz z praw do znaków towarowych, a w coraz mniejszym stopniu będzie prowadzić operacje handlowe.

2. Bilans

W poniższych tabelach przedstawiono analizę bilansu Redan

Tabela nr 3. Aktywa (w tys. zł)

	2009		2008		zmiana 2009/2008
	wartość	struktura	wartość	struktura	
I. Aktywa trwałe	55 252	41%	48 870	36%	13%
1. Wartości niematerialne i prawne	6 794	5%	1 365	1%	398%
2. Rzeczowe aktywa trwałe	2 376	2%	1 884	1%	26%
3. Należności długoterminowe	1 607	1%	1 546	1%	4%
4. Inwestycje długoterminowe	40 030	30%	39 348	29%	2%
5. Długoterm. rozliczenia międzyokr.	4 445	3%	4 727	3%	-6%
II. Aktywa obrotowe	57 052	42%	86 668	64%	-34%
1. Zapasy	27 866	21%	45 837	34%	-39%
2. Należności krótkoterminowe	22 343	16%	35 164	26%	-36%
w tym od jednostek powiązanych	16 489	12%	20 824	15%	-21%
3. Inwestycje krótkoterminowe	6 571	5%	5 451	4%	21%
4. Krótkoterm. rozliczenia międzyokr.	271	0%	216	0%	26%
5. aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	0	0%	0	0%	0%
Aktywa razem	112 304		135 538		-17%

Łącznie suma bilansowa na dzień 31 grudnia 2008r. zmniejszyła się o 23,2 mln zł, tj. o 17% w porównaniu ze stanem na 31 grudnia 2008 r.

Największy wpływ na zmianę wartości aktywów trwałych w 2009 roku w porównaniu do 2008 miało:

- 1) zwiększenie wartości niematerialnych i prawnych o 5,4 mln zł, na skutek zakupu znaku towarowego „Troll”
- 2) zmiana wartości rzeczowych aktywów trwałych związana z wzięciem w leasing sprzętu komputerowego
- 3) wzrost wartości bilansowej inwestycji długoterminowych o 0,7 mln zł (2%), na co miały wpływ transakcje:
 - sprzedaż udziałów w spółkach Tramzon Sp. z o.o. i Prowir Sp. z o.o.,
 - zakup udziałów w spółce Adesso Sp. z o.o.,
 - podwyższenie kapitałów zakładowych spółek zależnych prowadzących sklepy detaliczne,
 - pożyczka udzielona „Adesso Sp. z o.o.” SKA,
 - utworzone odpisy na należności od spółek Grupy Kapitałowej Redan - Krepo Sp. z o.o., Lejda Sp. z o.o. – w związku z złożeniem przez te spółki wniosku o upadłość.

Największy wpływ na zmianę aktywów obrotowych w 2009 r. w odniesieniu do 2008 r. miało:

- 1) zmniejszenie wartości zapasów o 17,9 mln zł (39%) – w konsekwencji przeniesienia większej części zakupu towarów na Top Secret Sp. z o.o. zmniejszyła się „wartość towarów w drodze” (są to towary, co do których zgodnie z zasadami INCOTERMS 2000 przeszło na Redan ryzyko utraty towarów podczas transportu) z 18,7 mln zł na 31.12.2008 do 2,3 mln zł na 31.12.2009 r.
- 2) spadek wartości bilansowej należności krótkoterminowych o 12,8 mln zł (o 36%) – na co największy wpływ miało ograniczenie sprzedaży do sieci handlowych.

Tabela nr 4. Pasywa (w tys. zł)

	2009		2008		zmiana
	wartość	struktura	wartość	struktura	2009/2008
I. Kapitał własny	75 341	67%	66 141	49%	14%
II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	36 963	33%	69 397	51%	-47%
1. Rezerwy na zobowiązania	497	0%	756	1%	-34%
2. Zobowiązania długoterminowe	21 721	16%	14 564	11%	49%
3. Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	14 745	11%	54 077	40%	-73%
z tyt. dostaw towarów i usług	6 725	5%	38 529	28%	-83%
4. Rozliczenia międzyokresowe	94	0%	267	0%	-65%
Pasywa razem	112 304		135 538		

W roku 2009 zmniejszył się o 47% stan zobowiązań i rezerw na zobowiązania. Jest to wynikiem:

- 1) wzrostu zobowiązań długoterminowych o 7,2 mln zł. (49%) - na skutek przekwalifikowania kredytów krótkoterminowych na długoterminowe;

- 2) spadku zobowiązań krótkoterminowych z tytułu dostaw i usług o 31,8 mln zł (83%) – jest to wynikiem:
- spadku poziomu zapasów – w szczególności w pozycji – towary w drodze;
 - zmiany modelu współpracy z Top Secret Sp. z o.o. odnośnie obrotu towarowego - zmniejszenie zobowiązań z tytułu importu;
 - spłaty zobowiązań dzięki pozyskaniu dodatkowych środków z emisji akcji.

3. Rachunek przepływów pieniężnych

W tabeli poniżej przedstawiono zestawienie przepływów pieniężnych Redan w 2009 roku.

Tabela nr 5. Przepływy pieniężne (w tys. zł)

	2009 wartość	2008 wartość	zmiana 2009/2008
Przepływy pieniężne netto z działalności:			
- operacyjnej	- 2 331	6 075	-138%
- inwestycyjnej	- 7 717	15 738	-149%
- finansowej	11 234	- 20 463	-155%
Przepływy pieniężne netto razem:	1 186	1 350	-12%

W 2009 r. Spółka miała ujemne saldo przepływów z działalności operacyjnej głównie za sprawą ujemnego wyniku finansowego i spłaty zobowiązań z tytułu dostaw i usług.

Na wpływy z działalności inwestycyjnej składają się wpływy z tytułu dywidendy od „Adesso Sp. z o.o.” SKA oraz spłata pożyczek udzielonych spółkom zależnym. Wydatki zaś to:

- nabycie znaku towarowego „Troll” oraz rzeczowych aktywów trwałych;
- podwyższenie kapitałów zakładowych spółek zależnych, przeznaczone na rozwój sieci własnych;
- udzielone pożyczki długoterminowe dla:
 - „Adesso Sp. z o.o.” SKA – 3,5 mln zł;
 - Lejda Sp. z o.o. - -0,46 mln zł.

Spółka osiągnęła natomiast dodatnie przepływy z działalności finansowej, na skutek przeprowadzonej oferty prywatnej akcji skierowanej do Pana Sylwestra Cacka. Wyemitowano 6.000.000 Akcji Serii R o wartości nominalnej 1 zł za każdą akcję i cenie emisyjnej 2,5 zł za akcję. Są to akcje zwykłe na okaziciela. Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki zostało zarejestrowane w dniu 14 sierpnia 2009 roku.

4. Analiza wskaźnikowa

W tabeli poniżej przedstawiono analizę wskaźnikową

Tabela nr 6. Wskaźniki finansowe.

	2009	2008
Rentowność sprzedaży	15%	16%
Rentowność działalności operacyjnej	-6%	-7%
Rentowność netto	-6%	2%
Rentowność aktywów ogółem	-5%	1%
Rentowność kapitału własnego	-8%	3%
Wskaźnik bieżącej płynności	3,87	1,60
Wskaźnik płynności szybkiej	1,98	0,76
Cykl rotacji zapasów (w dniach)	97	185
Cykl rotacji należności (w dniach)	84	148
Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (w dniach)	28	184
Cykl operacyjny (w dniach)	181	333
Cykl konwersji gotówki (w dniach)	153	149
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,32	0,51
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	0,48	1,04
Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi	0,67	0,49

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 wartości sprzedanych towarów i materiałów 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 2009 roku nastąpiło nieznaczne obniżenie rentowności sprzedaży. Na jej poziom w 2009 roku negatywnie wpłynął spadek marż w sezonie wiosna/lato ze względu na wzrost kosztu zakupu towarów w wyniku osłabienia PLN wobec USD (zakup towarów jest denominowany w zdecydowanej większości w USD)

W 2009 r. w porównaniu do roku poprzedniego ze względu na odnotowanie straty bilansowej pogorszyły się wskaźniki rentowności ROS, ROA i ROE - jedynie miernik rentowności działalności operacyjnej uległ nieznacznej poprawie.

Na wskaźniki płynności i rotacji w 2009 r. – w porównaniu do 2008 r. – duży wpływ ma:

- 1) znaczny spadek zobowiązań handlowych, przy jednoczesnym spadku należności i przekwalifikowanie części kredytów z krótko na długoterminowe;
- 2) znaczny spadek wartości towarów w drodze na skutek zmiany modelu dostaw towarów (z 18,7 mln zł na koniec 2008 r. do 2,3 mln zł na koniec 2009 r.) spowodowało to spadek zapasów oraz zobowiązań wobec dostawców (o 16,4 mln zł).

Na skutek powyższych czynników wskaźniki płynności bieżący i szybki osiągnęły na koniec 2009 r. bardzo wysokie wartości mogące wskazywać nawet na nadpłynność.

W 2009 r. wskaźnik ogólnego zadłużenia określający udział źródeł obcych w finansowaniu majątku przedsiębiorstwa uległ obniżeniu, głównie za sprawą znacznego obniżenia zobowiązań i podniesienia kapitału w wyniku emisji nowych akcji. Wartości wskaźników zadłużenia kapitału własnego i pokrycia majątku kapitałami własnymi uległy również polepszeniu i są na bezpiecznych poziomach.

III. 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 oraz efektywne nimi zarządzanie. 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.

W ramach Grupy Kapitałowej głównym zadaniem Redan jest obsługa logistyczna podmiotów Grupy Kapitałowej Redan oraz finansowanie działalności Grupy, a także nadzór nad efektywnością poszczególnych marek.

Strategia rozwoju Grupy Kapitałowej Redan zakłada oparcie na 2 filarach:

- rynku dyskontowym – sieć dyskontowa Textilmarket
- rynku modowym – marki Top Secret i Troll

W 2010 r. Grupa Kapitałowa Redan będzie dążyć do wzmocnienia swojej pozycji rynkowej na rynku modowym oraz będzie rozwijać sieć sklepów. Dynamicznie przybywać będzie sklepów dyskontowych Textilmarket. Zwiększać się będzie także liczba sklepów na rynku modowym. W celu dotarcia do nowych grup klientów oraz uniezależnienia się – przynajmniej częściowo – od wynajmujących lokale Grupa Redan będzie także rozwijać alternatywne kanały dystrybucji – sklep internetowy i sprzedaż bezpośrednią w ramach projektu fashionNation.

W segmencie dystrybucji odzieży do sieci hipermarketów, ze względu na spadającą atrakcyjność, nastąpi zakończenie tej działalności.

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 Redan

Ze względu na bardzo ścisłe powiązania handlowe i kapitałowe Redan z innymi spółkami z Grupy Kapitałowej Redan nie można rozpatrywać rozwoju samej spółki Redan bez całej Grupy. Dlatego poniżej przedstawiono czynniki istotne dla całej Grupy, które są także decydujące dla samej spółki Redan.

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

2.1. Zewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Grupy Redan

2.1.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i zmniejszeniem się tempa wzrostu gospodarczego w Polsce

Dla działalności Redan SA i Grupy Kapitałowej Redan szczególne znaczenie ma sytuacja makroekonomiczna i tempo wzrostu ekonomicznego w Polsce, a zwłaszcza takie czynniki zewnętrzne jak: polityka gospodarcza rządu, decyzje podejmowane przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej mające wpływ na podaż pieniądza, wysokość stóp procentowych i kursów walutowych, system podatkowy, tempo wzrostu PKB, poziom inflacji, stopa bezrobocia.

Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym, w szczególności spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego w Polsce i wzrost stopy bezrobocia mogą wpływać na ograniczenie dochodów ludności, a tym samym na spadek popytu na oferowaną przez Spółkę odzież, negatywnie oddziałując na wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Spółkę i Grupę Kapitałową.

Czynnikiem redukującym ryzyko istotnego pogorszenia wyników w przypadku dalszego osłabienia koniunktury gospodarczej jest prowadzona przez Grupę Kapitałową strategia dywersyfikacji poprzez oferowanie szerokiego asortymentu towarów skierowanych do różnych grup klientów (działalność zarówno na rynku modowym, jak i dyskontowym).

2.1.2. Ryzyko zmiany przepisów celnych i podatkowych

Przepisy celne i podatkowe mają duże znaczenie dla funkcjonowania Grupy Kapitałowej Redan gdyż zleca ona produkcję i importuje odzież głównie z krajów azjatyckich – Chin, Indii, Turcji. Częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego pociągają za sobą potencjalne ryzyko niewłaściwej kwalifikacji dokonanych przez nas czynności prawnych. Ponadto w najbliższym okresie zwiększą się obowiązki w zakresie raportowania dla celów VAT, co wymagać będzie nie tylko częstszego składania deklaracji, ale także obejmowania nimi nowych rodzajów transakcji.

Regularnie zmieniane są również taryfy celne. Z jednej strony może to w istotny sposób wpłynąć na otoczenie gospodarcze i konkurencyjność firmy. Z drugiej – podwyższa ryzyko nieprawidłowej kwalifikacji importowanych towarów do odpowiednich kodów celnych, a tym samym nieprawidłowe naliczenie należności celnych. W celu minimalizowania tego ryzyka Redan korzysta ze specjalistycznego oprogramowania z regularnie aktualizowaną taryfą celną.

2.1.3. Ryzyko zmiany kursów walut

Działalność operacyjna Spółki opiera się na korzystaniu z outsourcingu. Produkcja większości wyrobów dla marek Top Secret, Troll i sprzedawanych do sieci hipermarketów zlecana jest kontrahentom z krajów Dalekiego Wschodu (np. Chinach, Indiach), gdzie koszty pracy są znacznie niższe niż w Polsce. W związku z tym duża część zobowiązań nominowana jest w USD, podczas gdy większość przychodów realizowanych jest w walucie krajowej. Szybkie, nagłe i niespodziewane wzmocnienie kursu USD w stosunku do PLN może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez Spółkę i Grupę Kapitałową wyniki finansowe.

Grupa Kapitałowa Redan i przez to sama spółka narażona jest również na ryzyko walutowe związane z wahaniami kursu EUR. W ramach prowadzonych detalicznych sieci handlowych podmioty Grupy Kapitałowej wynajmują powierzchnie sprzedaży w centrach handlowych dla marek Top Secret i Troll, w których koszt najmu i usług dodatkowych nominowany jest zazwyczaj w EUR. Wzrost kursu EUR w stosunku do PLN wpływa na podwyższenie bieżących kosztów utrzymania placówek handlowych, co

może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez naszą Spółkę i Grupę Kapitałową wyniki finansowe.

Wyniki dotychczasowej działalności Grupy Kapitałowej Redan wskazują, że znaczące zmiany w strukturze kursów walut mogą być w dłuższym okresie czasu przeniesione na ceny sprzedaży towarów. Grupa posiada również alternatywne możliwości produkowania naszych wyrobów w Polsce i na Ukrainie. Spółka na bieżąco analizuje rynek walutowy i w sytuacji, gdy będzie to konieczne zabezpieczy pozycje walutowe. Ponadto dotychczasowe doświadczenie wskazuje, że sieć Textilmarket jest bardzo odporna na negatywne zmiany kursu PLN/USD, a czynsze za sklepy w tej sieci są nominowane praktycznie wyłącznie w PLN, przez co nie jest ona narażona na ryzyko wahań kursu PLN/EUR.

2.1.4. Ryzyko wzrostu konkurencji ze strony krajowych i zagranicznych dystrybutorów odzieży

Polski rynek odzieży, ze względu na swoją wielkość jak i dotychczasowe tempo rozwoju, postrzegany jest jako atrakcyjny zarówno ze strony krajowych, jak i zagranicznych konkurentów prowadzących działalność o profilu zbliżonym do działalności Grupy Kapitałowej REDAN. Widząc szanse i potencjał rozwoju rynku, konkurenci Spółki systematycznie rozbudowują swoje sieci dystrybucji oraz prowadzą promocję konkurencyjnych marek odzieży. Można oczekiwać, że wraz ze wzrostem stopnia nasycenia rynku walka konkurencyjna pomiędzy poszczególnymi podmiotami będzie ulegała nasileniu, co może negatywnie wpłynąć zarówno na wielkość przychodów, jak i rentowność Grupy Kapitałowej REDAN oraz samego Redan SA.

Ze względu na (i) dywersyfikację grup docelowych klientów, a tym samym oferowanego asortymentu, (ii) skuteczną i efektywną kontrolę kosztów dystrybucji, (iii) położenie konsekwentnego nacisku na marketing i promocję własnych marek, (iv) dywersyfikację kanałów dystrybucji przez: hipermarkety, sieci sklepów detalicznych, sklepy franczyzowe oraz nowe kanały dystrybucji, Spółka minimalizuje ryzyko potencjalnego zagrożenia ze strony konkurencji.

2.1.5. Ryzyko związane z warunkami pogodowymi

W długim okresie, czynniki pogodowe i klimatyczne nie wpływają na rozwój Grupy Kapitałowej Redan, jednak w okresie pojedynczego sezonu negatywny lub pozytywny rozkład warunków pogodowych może w istotny sposób wpływać na sprzedaż, a w konsekwencji na wysokość generowanych marż oraz wartość zapasów Spółki. Niekorzystne warunki atmosferyczne, np. długa i zimna wiosna, zmniejsza skłonność do zakupu ubrań letnich, co w istotny sposób może wpłynąć na popyt w pierwszych miesiącach sezonu, gdy realizowane są najwyższe marże. Może to powodować realizację niższych marż, gdyż nasza strategia zakłada wyprzedaż towarów zakupionych na dany sezon, również w sytuacji, gdy oznacza to znaczne obniżenie cen towarów.

2.1.6. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży i marży

W działalności Grupy Kapitałowej Redan – podobnie jak wszystkich podmiotów sprzedających odzież – widoczna jest wyraźna sezonowość sprzedaży i realizowanej marży handlowej. Na rynku modowym (marki Top Secret i Troll) realizowane marże procentowe są dużo (czasami nawet kilkukrotnie) wyższe na początku sezonu (marzec-maj i wrzesień-listopad), niż w okresie wyprzedaży (styczeń-luty i lipiec-sierpień). Na rynku dyskontowym (sieć Textilmarket) marża procentowa podlega znacznie niższym wahaniom. Poziom sprzedaży na obu rynkach rozkłada się podobnie - najwyższe obroty są realizowane w IV kwartale, a najniższe – w I kwartale kalendarzowym.

Występujące sezonowo zmiany popytu znacznie zwiększają zapotrzebowanie na kapitał obrotowy oraz wpływają na zwiększanie się stanu zapasów. W związku z występującą sezonowością Spółka przywiązuje szczególną uwagę do efektywności prowadzonych działań logistycznych, których celem jest maksymalne skrócenie dostaw towarów dla klientów.

2.1.7. Ryzyko związane ze zmianami w trendach mody

Rynek odzieżowy podlega zmianom mody, co zmusza firmy do ciągłego podążania za zmieniającymi się tendencjami. Ewentualne niedopasowanie oferty asortymentowej do oczekiwań klientów stwarza ryzyko powstania zapasów trudno zbywalnych, czy też ich sprzedaży po znacznie obniżonych cenach. Ryzyko to rośnie w sytuacji, gdy firma poszerza ofertę o nowe asortymenty. Ryzyko to jest minimalizowane poprzez różnorodność oferowanych kolekcji. Dla każdej z marek Grupy Kapitałowej Redan oddzielne zespoły projektantów przygotowują kolekcję na nadchodzące sezony zgodnie z obowiązującymi trendami w modzie. Ryzyko to dotyczy głównie produktów sprzedawanych pod markami Top Secret i Troll, gdyż pozostałe kolekcje mają przede wszystkim charakter klasyczny, ponadczasowy.

2.2. Wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Grupy Redan

2.2.1. Ryzyko wzrostu kosztów wytworzenia u dostawców

Spółka zleca produkcję odzieży firmom zlokalizowanym w państwach o niskich kosztach wytwarzania (m.in. Chiny, Indie). Aktualnie współpracujemy z kilkudziesięcioma partnerami realizującymi na nasze zlecenie produkcję odzieży pod naszymi markami własnymi (Top Secret, Troll, TH Inspiration i inne). Zlecanie zamówień zewnętrznym dostawcom pozwala Spółce ograniczyć koszty wytworzenia, zwiększyć realizowaną marżę i w konsekwencji poprawiać efektywność sprzedaży. W przypadku wystąpienia niekorzystnych tendencji, takich jak wzrost kosztów produkcji u dotychczasowych dostawców, jesteśmy w stanie elastycznie reagować na sytuację rynkową poprzez swoich doradców posiadających bogate doświadczenie i wiedzę w kontaktach z azjatyckimi dostawcami.

2.2.2. Ryzyko związane z długim procesem produkcji odzieży

Specyfika prowadzonej przez nas działalności polega na zlecaniu szycia odzieży głównie w krajach Dalekiego Wschodu. Cały proces produkcyjno-

logistyczny, począwszy od zaprojektowania kolekcji, aż do dostarczenia gotowych wyrobów do Polski trwa blisko rok. Spółka musi odpowiednio wcześniej zidentyfikować trendy, jakie będą obowiązywały w modzie oraz preferencje klientów w następnych sezonach, przygotować modele ubrań, zweryfikować jakość otrzymanych od zagranicznych producentów próbek kolekcji, uruchomić produkcję oraz zapewnić kompleksową logistykę dostaw. Skomplikowanie logistyczne procesu produkcji i importu odzieży może przyczyniać się do opóźnień w terminowej realizacji dostaw, negatywnie wpływając na efektywność funkcjonowania Spółki i Grupy Kapitałowej. Ryzyko to praktycznie nie dotyczy sieci sklepów Textilmarket, gdzie większość produktów kupowana jest na bieżąco od dostawców krajowych.

2.2.3. Ryzyko niewłaściwej lokalizacji sklepów

Strategia rozwoju Grupy Kapitałowej Redan opiera się na rozbudowie sieci sklepów marek z portfela Grupy. Otwieranie nowych salonów sprzedaży niesie ze sobą ryzyko, że któraś z lokalizacji okaże się nietrafiona. W związku z tym przychody realizowane przez dany sklep mogą nie osiągnąć zakładanego poziomu. W przypadku sklepów własnych na rynku modowym (marki Top Secret i Troll), ich likwidacja wiąże się z utratą dużych nakładów poniesionych na adaptację lokalu oraz koniecznością poniesienia wysokich kosztów, w tym przede wszystkim kosztów rozwiązania długoterminowych umów najmu zawartych na czas określony bez możliwości ich wcześniejszego wypowiedzenia. Te czynniki ryzyka nie dotyczą rynku dyskontowego (sieć Textilmarket), ponieważ nakłady na adaptację lokali sklepowych są dużo niższe, a umowy najmu zazwyczaj są zawarte na czas nieoznaczony z możliwością ich wypowiedzenia.

Redan SA stara się ograniczyć to ryzyko m.in. poprzez dogłębną analizę potencjalnych nowych lokalizacji. Ponadto liczba posiadanych sklepów Grupy Kapitałowej Redan (według stanu na 31.12.2009 - 352) ogranicza wpływ wyników jednostkowej lokalizacji na sytuację finansową Grupy. Ponadto umowy najmu na czas określony są zawierane nie przez Redan, lecz przez spółki sklepowe.

2.2.4. Ryzyko związane z wypowiedzeniem umów franczyzowych i umów najmu

Umowy franczyzowe zawierane są na czas nieokreślony i strony mają możliwość ich rozwiązania z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Na 31.12.2009 r. Grupa Kapitałowa jest stroną 137 umów franczyzowych, łącznie dla marek Top Secret i Troll. Wypowiedzenie w krótkim okresie istotnej liczby umów przez franczyzobiorców mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych Grupy Kapitałowej.

W sieci Textilmarket umowy najmu lokali sklepowych są zawarte w dominującej większości na czas nieokreślony i strony mają możliwość ich rozwiązania z zachowaniem – zazwyczaj – trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Wypowiedzenie w krótkim okresie czasu istotnej liczby umów przez wynajmujących mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych Grupy Kapitałowej REDAN.

2.2.5. Ryzyko związane z uzależnieniem od kadry zarządzającej

Sukces Grupy Kapitałowej zależy jest w dużej mierze od jakości pracy wysoko wykwalifikowanej kadry kierowniczej, w tym zwłaszcza członków Zarządu oraz dyrektorów najwyższego szczebla. Kadra menedżerska w Grupie Kapitałowej Redan liczy ponad 100 osób. Utrata kluczowych dla Spółki pracowników może wywrzeć niekorzystny wpływ na działalność i wyniki finansowe Grupy.

2.2.6. Ryzyko awarii systemu komputerowego

Skuteczność działania Grupy Kapitałowej Redan związana jest między innymi z drożnością i niezawodnością działania zintegrowanego systemu zarządzania klasy ERP II oraz rozległej sieci teleinformatycznej.

Dodatkowym elementem gwarantującym bezpieczeństwo jest korzystanie z rozwiązań serwerowych renomowanych dostawców, dostosowanych na etapie wdrożenia pod specyficzne wymagania Grupy Kapitałowej. Stała modernizacja infrastruktury informatycznej w połączeniu z kompleksowymi umowami gwarancyjnymi oraz wsparciem technicznym (współpraca z wyspecjalizowanymi firmami informatycznymi) daje gwarancję niezawodności działania systemów informatycznych. Spółka przywiązuje również szczególną wagę do bezpieczeństwa przechowywanych danych.

2.2.7. Ryzyko kredytowania odbiorców

W przypadku umów franczyzowych istnieje potencjalnie ryzyko utraty powierzonego kontrahentom majątku. Ryzyko to jest zminimalizowane poprzez wdrożenie procedur bieżącego monitoringu należności handlowych, w tym przez nałożenie na franczyzobiorców obowiązku wpłat co najmniej 2 razy w tygodniu utargów handlowych do naszych spółek zależnych. Franczyzobiorcy są przy tym sprawdzonymi partnerami, a w umowach franczyzowych wprowadzono zabezpieczenia majątkowe takie jak: blokada na rachunku bankowym, gwarancje bankowe, gwarancje ubezpieczeniowe lub hipoteka.

W przypadku sprzedaży hurtowej do hipermarketów również istnieje ryzyko utraty należności za towar, jest ono jednak minimalizowane przez współpracę wyłącznie z wiarygodnymi i wypłacalnymi płatnikami.

2.2.8. Ryzyko związane z wypowiedzeniem Porozumienia z Bankami

W dniu 11 lipca 2006 roku Redan SA zawarł porozumienie (zmieniane kolejnymi aneksami) z BRE Bankiem SA, Bankiem Millennium SA oraz Bankiem Pekao SA, dotyczące restrukturyzacji zadłużenia Redan wobec tych banków. Porozumienie zostało zawarte na czas określony do dnia 31 grudnia 2012 roku. Przez cały okres jego obowiązywania spółki Grupy Kapitałowej Redan, w ramach limitów zaangażowania, mogą wykorzystywać określone produkty bankowe, tj. kredyty w rachunku bieżącym, kredyty obrotowe, akredytywy dokumentowe oraz gwarancje bankowe. Naruszenie przez Spółkę zapisów Porozumienia lub nieosiągnięcie założonych prognoz finansowych może doprowadzić do wypowiedzenia przez Banki tego Porozumienia. Na podstawie objętych Porozumieniem z Bankami umów kredytowych Spółka ustanowiła na rzecz Banków zabezpieczenia spłaty między innymi w postaci przewłaszczenia towarów handlowych, zastawów

rejestrowych na akcjach i udziałach spółek zależnych, zastawów rejestrowych na znakach towarowych. Istnieje możliwość, że w przypadku wypowiedzenia Porozumienia przez Banki, będą one zaspokajać swoje wierzytelności w drodze egzekucji z tych składników majątku.

2.2.9. Ryzyko związane ze strategią podatkową

Spółkę obciąża ryzyko niewykorzystania możliwości rozliczenia strat podatkowych z lat ubiegłych. W przypadku nieosiągnięcia dochodów podatkowych w terminach umożliwiających rozliczenie strat istnieje ryzyko konieczności dokonania korekt utworzonych aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego i obniżenia bieżącego wyniku finansowego.

3. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Łączne planowane nakłady i wydatki Grupy Kapitałowej Redan na 2010r. wynikające z realizowanych projektów rozwojowych i inwestycyjnych są związane z rozbudową kontrolowanych sieci detalicznych Textilmarket i Top Secret oraz rozwojem struktury. Nakłady na te działania szacowane są w 2009r. na kwotę ok. 19,3 mln zł. Wydatki te będą finansowane przez całą Grupę ze środków własnych w postaci wypracowanych nadwyżek finansowych oraz posiadanych środków gotówkowych.

IV. Informacje dodatkowe

1. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

W tym zakresie spółka sporządziła oddzielny dokument – „Raport dotyczący stosowania zasad ładu korporacyjnego przez Redan SA w 2009 roku”.

2. Znaczące zdarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym

Nie wystąpiły żadne inne istotne zdarzenia po dniu bilansowym mogące mieć wpływ na sytuację gospodarczą Emitenta.

3. Akcje własne

Na dzień 31 grudnia 2009 r. Redan SA nie posiadał żadnych akcji własnych.

4. Istotne transakcje/umowy z podmiotami powiązanymi

Informacja na temat transakcji z podmiotami powiązanymi została zamieszczona w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego za rok 2009 w pkt. 8. Wszystkie transakcje zawarte przez emitenta z podmiotami powiązanymi w okresie sprawozdawczym zostały zawarte na warunkach rynkowych.

5. Informacje o osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju

Spółka Redan S.A. nie prowadziła prac badawczo – rozwojowych.

6. Informacje o zatrudnieniu

Informacja o zatrudnieniu została podana w Informacji dodatkowej do jednostkowego sprawozdania finansowego Redan SA za rok 2009 – pkt. 9.

7. Informacje o oddziaływaniu podmiotu na środowisko

Spółka Redan SA nie prowadziła badań dotyczących oddziaływania na środowisko.

8. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

W Spółce nie funkcjonują obecnie programy akcji pracowniczych.

V. Oświadczenia Zarządu

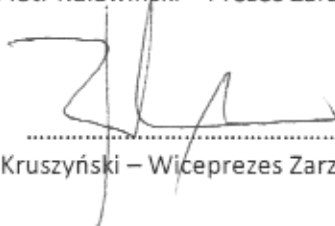
Zarząd oświadcza, że wedle najlepszej wiedzy każdego z członków zarządu, roczne sprawozdanie finansowe za 2009 rok i dane porównywalne, sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz, że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową emitenta oraz jego wynik finansowy, oraz że roczne 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 badania rocznego sprawozdania finansowego został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący tego badania spełniali warunki do wydania bezstronnego i niezależnego opinii oraz raportu z badania, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

Łódź, 23 kwietnia 2010 r.



.....
Piotr Kulawiński – Prezes Zarządu



.....
Bogusz Kruszyński – Wiceprezes Zarządu