

Sprawozdanie
z działalności Grupy Kapitałowej REDAN
w roku 2012 r.

Łódź, 19 marca 2013 r.

Spis treści

1. KOMENTARZ ZARZĄDU DO WYNIKÓW GRUPY KAPITAŁOWEJ REDAN	3
2. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ REDAN	5
Marki i kanały dystrybucji	5
Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji	6
Sieć sprzedaży	7
3. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY REDAN	9
Rachunek zysków i strat	9
Bilans	12
Rachunek przepływów pieniężnych	15
Analiza wskaźnikowa wyników	17
Złamane kowenanty finansowe i możliwość żądania przedterminowego wykupu obligacji serii C	18
4. PODZIAŁ WYNIKU GRUPY REDAN NA KANAŁY DYSTRYBUCJI	20
Wynik rynku dyskontowego	21
Wynik rynku modowego	27
Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w kolejnych okresach	33
Czynniki mogące mieć wpływ na funkcjonowanie Grupy Redan	34
5. INFORMACJE DODATKOWE	40
Odbiorcy	40
Dostawcy	40
Dodatkowe informacje	40
Umowy ubezpieczenia	40
Umowy akcjonariuszy Redan S.A. wpływające na działalność Grupy Redan	41
Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach	41
Emisje papierów wartościowych	42
Transakcje z podmiotami powiązanymi	43
Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	43
Zatrudnienie	43
Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju	43
Oddziaływanie na środowisko	43
Dywidenda	43
Zdarzenia po dniu bilansowym	43
Organizacja Grupy Redan	44
Wykaz jednostek podlegających konsolidacji	45
Organy zarządzające i nadzorujące	47
Akcjonariusze	48
Stan posiadania akcji własnych przez REDAN SA, jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej oraz osoby działające w ich imieniu	48
6. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU	49

1. Komentarz Zarządu do wyników Grupy Kapitałowej REDAN

W roku 2012 Grupa Redan poniosła wysoką **stratę** w kwocie **27,0 mln zł netto**. Należy jednak zwrócić uwagę na dwa fakty: (i) **14,7 mln zł** z tego wynika ze zdarzeń o charakterze **jednorazowym**, które nie powtórzą się w kolejnych latach oraz (ii) **przepływy z działalności operacyjnej** pokazują zmniejszenie środków pieniężnych o **1,0 mln zł**. Oznacza to, że wyniki nie są aż tak złe, jak na pierwszy „rzut oka” wyglądają.

Pogorszenie sytuacji zostało odnotowane na obu rynkach - dyskontowym i modowym. Ich przyczyny były odmienne. Jednak tym, co je łączy jest negatywny efekt zmian wprowadzonych pod koniec 2011 r. w zderzeniu z trudną sytuacją rynkową, która nastąpiła na przestrzeni roku 2012.

W 2012 r. zgodnie z założoną strategią w sieci Textilmarket wprowadzaliśmy zmiany. Z jednej strony rozszerzaliśmy ofertę produktową o nowe grupy asortymentowe. Z drugiej – na podstawie zachęcających wyników badań rynkowych – otwieraliśmy sklepy w dużych miastach. Niestety oba te kierunki nie przyniosły spodziewanych efektów. Nowe asortymenty miały niższą rotację od standardowej oferty. A sklepy w droższych lokalizacjach nie uzyskiwały rentowności. To, wraz z wzrostem kosztów działań wspierających dalszą możliwość rozwoju, a szczególnie przeniesienia magazynu centralnego do nowej lokalizacji, spowodowało znaczne pogorszenie wyników. **W 2012 r. segment dyskontowy zarobił jedynie 1,3 mln zł.** Widząc taką sytuację w połowie 2012 r. postanowiliśmy zatrzymać wprowadzane zmiany i wrócić do sprawdzonych rozwiązań, zarówno w zakresie polityki handlowej jak i lokalizacji sklepów. Już w 2012 r. zamknęliśmy **18** nierentownych sklepów, a drugie tyle zamknijemy w br. Dzięki temu, w 2013 r. wyniki sieci Textilmarket ulegną poprawie.

W części modowej prorozwojowa strategia **Express Yourself** opracowana w II połowie 2011 r. zderzyła się z wyraźnym pogorszeniem sytuacji na rynku. Nasze plany dotyczące utrzymania, a docelowo podwyższania jakości produktów zostały skonfrontowane z oczekiwaniami klientów jak najtańszych ubrań kupowanych często na wyprzedaży. To spowodowało, że w wyniku głębokich przecen zmniejszyła się bardzo istotnie (o ponad 5pp) marża handlowa. Nie udało nam się także, w warunkach rosnącej walki konkurencyjnej, osiągnąć planowanych wzrostów sprzedaży w sklepach. Wręcz przeciwnie – nastąpił spadek obrotów na sklepach porównywalnych.

Najbardziej ucierpiały na tym sklepy własne w Polsce. Ze względu na stały poziom kosztów ponieśliśmy na nich 7,9 mln zł straty. Widząc tą sytuację już w trakcie 2012 r. podjęliśmy działania naprawcze. W wielu przypadkach wiązały się one z koniecznością zamknięć sklepów nierentownych i nie dających perspektyw odzyskania rentowności w krótkim okresie czasu. W 2012 r. zamknęliśmy 14 placówek, a na rok bieżący zaplanowaliśmy likwidację kolejnych 22. Spowodowało to wygenerowanie 13,5 mln zł w postaci odpisów na nakłady oraz rezerw na dodatkowe koszty i należności. Łącznie zatem na sklepach własnych w Polsce w 2012 r. straciliśmy wynikowo 19,5 mln zł. To zdeterminowało wyniki zarówno rynku modowego jak i całej Grupy Redan. Natomiast w wyniku tych działań na koniec b.r. będziemy mieć 28 własne rentowne sklepy w Polsce.

Pozostałe kanały dystrybucji w części modowej – sklepy franczyzowe w Polsce, e-commerce i tradycyjna działalność zagraniczna – były w 2012 r. rentowne, a nawet wygenerowały nadwyżkę wystarczającą na pokrycie kosztów tworzenia produktu i zarządzania segmentem fashion. Szczególnie dwa ostatnie miały także wysoką dynamikę rozwoju – obroty ich obu podwoiły się. Rozwijała się także sieć sklepów franczyzowych w Polsce. To daje optymistyczną prognozę na przyszłość.

Nasz plan na rok 2013 w części modowej to eliminacja pozostałych nierentownych sklepów własnych w Polsce oraz dynamiczny rozwój pozostałych kanałów dystrybucji, na których zarabiamy.

Pogorszenie wyników spowodowało, że ze względu na kumulację terminów spłat zobowiązań finansowych I kwartale 2013 r., Grupa Redan mogłaby mieć z tym problem. W związku z tym podjęliśmy rozmowy z finansującymi nas instytucjami w celu wypracowania jego rozwiązania. W grudniu 2012 r. zawarliśmy umowę zawieszającą spłaty kapitału do 31 marca 2013 r. Obecnie zbliżamy się – w ocenie zarządu – do finalnego porozumienia, choć przedstawione przez nas finansującym nas instytucjom warunki nie zostały jeszcze przez nie formalnie zaakceptowane i potwierdzone. Po jego zawarciu – co nastąpi z przyczyn formalnych najprawdopodobniej w maju br. – zadłużenie z tytułu kredytów, gwarancji, akredytyw i obligacji spółek z Grupy Redan będzie miało określony harmonogram spłaty do końca – zgodnie z naszymi propozycjami – 2018 r. Da nam to możliwość skutecznego odbudowania rentowności i wywiązania się z tych zobowiązań.

W roku 2012 musieliśmy wprowadzić radykalne zmiany do naszych pierwotnych planów. Znalazło to niestety negatywne odzwierciedlenie w naszych wynikach. Jednakże przeprowadziliśmy skuteczne dostosowanie naszego działania do obecnej trudnej sytuacji rynkowej. Nie zapowiada się, aby rok 2013 był łatwy, ale dzięki wprowadzonym zmianom powinniśmy bardzo istotnie poprawić wyniki.

2. Działalność Grupy Kapitałowej REDAN

Marki i kanały dystrybucji

W 2012 r. podstawowym przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej REDAN było – bez zmian – projektowanie, zlecanie produkcji, zakup oraz marketing i sprzedaż kolekcji obejmujących wiele grup asortymentowych odzieży codziennego użytku.

Działalność i rozwój Grupy Kapitałowej Redan są ściśle związane z detaliczną sprzedażą odzieży. Założona w strategii rozwoju dywersyfikacja ryzyka opiera się na dwóch rynkach:

(I) dyskontowym

(II) modowym,

cechujących się różnymi strategiami rozwoju oraz różną charakterystyką rynku i Klienta docelowego.

Rynek dyskontowy – sieć Textilmarket



Misja Textilmarket to: tanio i modnie ubieramy całą rodzinę.

Wyraża ona jednoznacznie do kogo adresowana jest nasza oferta – całej rodziny, oraz jakie są jej najważniejsze cechy – przede wszystkim i na pierwszym miejscu cena, ale połączona pewnymi – wyróżniającymi na rynku dyskontowym – aspektami modowości. Misja ta wyznacza kierunek rozwoju i działalności części dyskontowej Grupy Redan.

Textilmarket jest jednym z liderów pod względem przychodów ze sprzedaży na rynku dyskontów odzieżowych w Polsce. Na osiągnięcie tej pozycji składa się kilka elementów m.in. prawidłowe zdefiniowanie potrzeb Klienta z kluczowych dla TextiMarektu małych i średnich miejscowości oraz jego profilu, konsekwentne trzymanie się w każdym obszarze (produkt, promocja, lokalizacje i wygląd sklepów itp.) modelu dyskontowego, czy systematycznie rozbudowywany asortyment i wachlarz dostawców.

Sieć Textilmarket są to samoobsługowe sklepy dyskontowe zlokalizowane przede wszystkim w małych i średnich miejscowościach (głównie 10-70 tys. mieszkańców), a również – choć w mniejszym stopniu będącym wynikiem rozwoju w drugiej połowie 2011 i pierwszej połowie 2012 – w miastach większych oraz w sypialniach dużych miast. Sieć dyskontów Textilmarket liczyła na koniec 2012 r. 275 sklepów własne.

Więcej informacji o tej sieci można znaleźć na: www.textilmarket.pl.

Rynek modowy – marki Top Secret, Troll i Drywash



Misja Top Secret to: Best Fashion World to Express Yourself

Oferta Grupy Redan w segmencie modowym obejmuje silne i wyraziste marki Top Secret, Troll i Drywash, których kolekcje ubrań i akcesoriów są modne, nowoczesne, pozwalają podkreślić swoją osobowość i dostosować strój do różnych potrzeb. Są one skierowane do ludzi nowoczesnych, aktywnych, realizujących się zawodowo i rodzinie, akceptujących siebie i środowisko, w którym żyją. Ubiór ma dla nich znaczenie i jest sposobem wyrażenia siebie – „Express Yourself”. Ubrania są uzupełniane licznymi dodatkami wzbogacającymi stylizację. Wszystkie założenia i projekty kolekcji powstają w centrali firmy w Łodzi, produkcja zlecana jest na zewnątrz fabrykom w Polsce, Chinach, Indiach, Turcji, Korei i Bangladeszu.

W modowym sektorze działalności oferta Grupy Redan dostępna jest w sieciach sklepów Top Secret i Troll – zarówno własnych jak i franczyzowych, w sprzedaży przez internet oraz na stoiskach otwieranych w sklepach multibrandowych, tzw. kornierach. Dominująca część sprzedaży przypada na rynek Polski, aczkolwiek działalność zagraniczna (obejmująca Ukrainę, Rosję, Białoruś i inne kraje) stale rośnie.

Więcej informacji o markach Grupy Redan na rynku modowym można znaleźć na stronach internetowych poświęconych tym markom: www.topsecret.pl, www.troll.pl i www.drywash.pl lub stronie sklepu internetowego: www.sklep.topsecret.pl.

Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji

Poniższa tabela przedstawia strukturę skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży towarów Grupy Redan w podziale na rynek modowy i dyskontowy.

Tabela nr 1. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan w 2011 r. i 2012 r.

tys. PLN	1-4q 2012	Udział	1-4q 2011	Udział	zmiana
dyskontowy	223 879	51,2%	196 670	51,9%	13,8%
modowy	212 259	48,5%	182 332	48,1%	16,4%
pozostałe	1 415	0,3%	271	0,1%	422,6%
Sprzedaż towarów razem	437 553		379 273		15,4%

Wykres nr 1. Interpretacja graficzna struktury sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan S.A. wg stanu na koniec grudnia 2012 r.



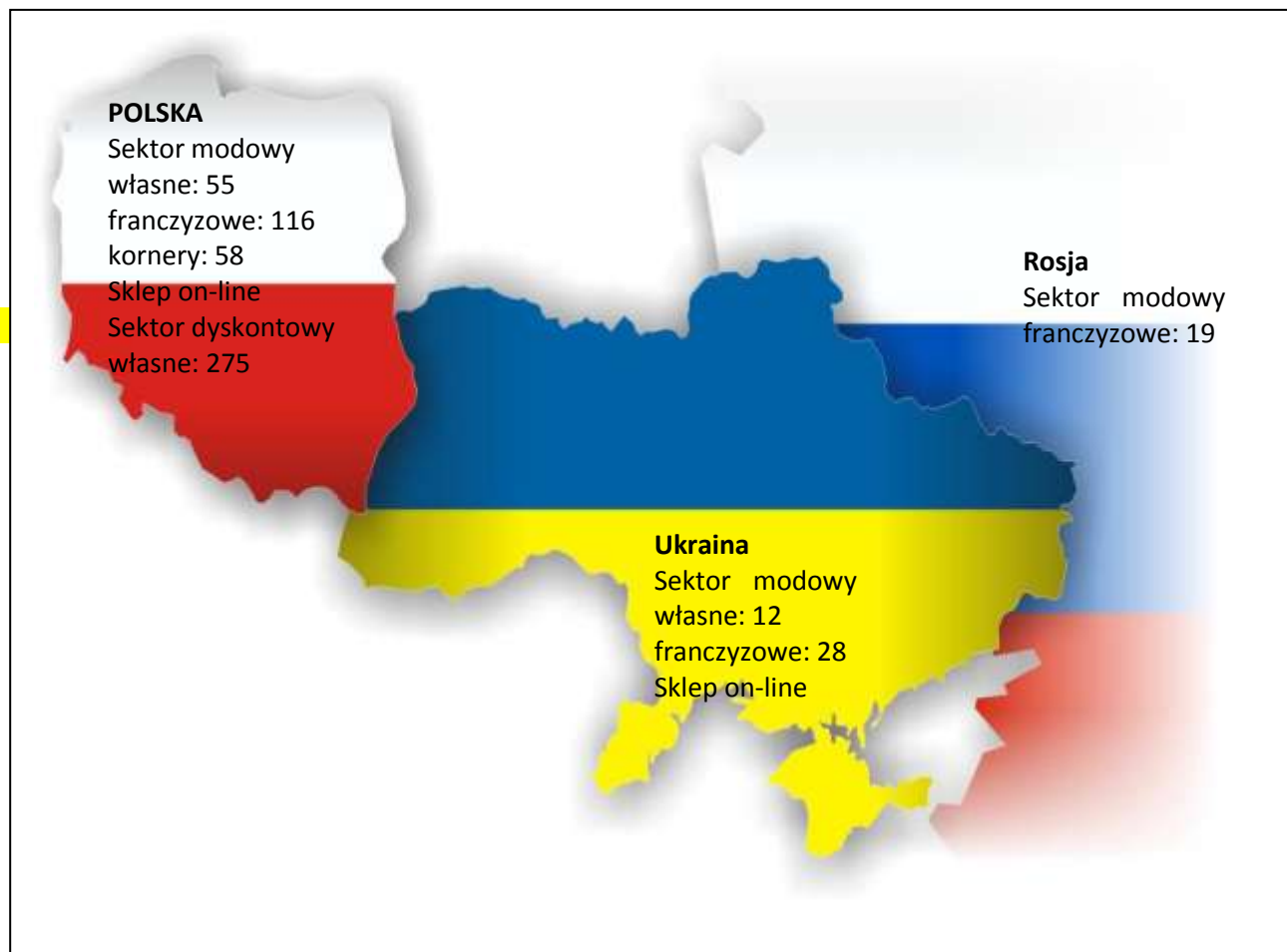
Jak widać Grupa Redan opiera się równomiernie na sprzedaży w obu filarach: dyskontowym i modowym.

Sieć sprzedaży

Na koniec grudnia 2012 r. ogółem powierzchnia sieci sklepów wynosiła:

- ok. 60,8 tys. m² (275 sklepów własnych) na rynku dyskontowym co oznacza około 10 % przyrost w stosunku do stanu z końca 2011 r.
- ok. 38,8 tys. m² (221 sklepy – w tym 67 własnych, 146 franczyzowych i 58 multibrandowych kornerów franczyzowych) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co daje około 20 % przyrost w stosunku do stanu z końca 2011 r.

Diagram nr 1 - Geograficzna struktura sieci Grupy Kapitałowej Redan według stanu na koniec grudnia 2012 r.



3. Sytuacja finansowa Grupy Redan

Rachunek zysków i strat

W tabeli poniżej przedstawiono analizę skonsolidowanych wyników osiągniętych przez Grupę Kapitałową Redan za rok 2012 i 2011 roku

Tabela nr 2. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan za rok 2012 i 2011

	w tys. PLN	2012	2011	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		440 124	380 376	15,7%	59 748
Zysk brutto na sprzedaży		191 237	175 027	9,3%	16 210
<i>Marża brutto</i>		43,5%	46,0%		-2,6%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		195 832	164 126	19,3%	31 706
Zysk na sprzedaży		-4 595	10 901	-142%	-15 496
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		-1,0%	2,9%		-3,9%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-23 606	-1 681	-1305%	-21 925
Zysk operacyjny		-28 201	9 221	-406%	-37 421
<i>Marża EBIT</i>		-6,4%	2,4%		-8,8%
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-1 374	-4 766	-71%	3 391
Wynik na wyjściu z grupy		2 402	0	-	2 402
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-27 173	4 455	-710%	-31 628
<i>Rentowność brutto</i>		-6,2%	1,2%		-7,3%
Zysk netto		-26 983	3 204	-942%	-30 187
<i>Rentowność netto</i>		-6,1%	0,8%		-7,0%

W całym roku 2012 r. Grupa Redan poniosła stratę netto na poziomie 27 mln zł, a na poziomie zysku na sprzedaży – 4,6 mln zł, co oznacza znaczące pogorszenie wyniku w stosunku do roku poprzedniego.

Na wynik Grupy miały negatywny wpływ zarówno wyniki części dyskontowej jak i modowej. Wynik na sprzedaży części modowej uległ pogorszeniu w stosunku do zeszłego roku o 10 mln zł, natomiast części dyskontowej o 5,5 mln zł. Największy wpływ na wyniki rynku dyskontowego miał niższy przyrost sprzedaży (o 14%) w stosunku do przyrostu kosztów (o 24%), natomiast w przypadku części modowej spadek % marży handlowej (- 5,4 pp.). Szczegółowe omówienie wyników na obu rynkach znajduje się w Rozdziale 4.

W 2012 r. saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych został obciążone przede wszystkim znaczącymi odpisami związanymi z likwidacją nierentownej sieci sprzedaży oraz aktualizacją wartości zapasów będącej wynikiem zmiany polityki rachunkowości Grupy w tym zakresie i wyniosło – 23,6 mln zł. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 3.

Tabela nr 3. Zestawienie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w latach 2012 i 2011

w tys. PLN	2012	2011
Saldo odpisów aktualizujących aktywa trwałe	-7 643	9
Saldo odpisów aktualizujących wartość zapasów	-5 585	1 175
Saldo aktualizujące wartość zobowiązań	-3 519	-291
Niedobory niezawinione	-2 939	-2 324
Saldo rezerw na należności	-2 218	-194
Saldo ze zbycia niefinansowych aktywów	-1 443	-363
Darowizny	-308	-316
Pozostała sprzedaż	-53	688
Pozostałe	-18	-677
Refaktury	-12	-7
Saldo odszkodowań	48	599
Dotacje	84	21
Razem	-23 606	-1 681

Dokładny opis przychodów i kosztów operacyjnych znajduje się przy omówieniu wyników segmentu dyskontowego i modowego w Rozdziale 4 poniżej. Poniżej został zamieszczony syntetyczny opis:

- odpis aktualizując aktywa trwałe (niezamortyzowane nakłady)
Jest to odpis na niezamortyzowane nakłady nierentownej sieci sklepów własnych części modowej oraz planowanych do likwidacji sklepów sieci TextilMarket.
- aktualizacja wartości zapasów, czyli rozwiązanie i zawiązanie stosownych rezerw
W 2012 roku nastąpiła zmiana polityki rachunkowości m.in. w zakresie ustalania odpisów aktualizujących wartość zapasów. Dodany został zapis aktualizacji wyceny poprzez 100 % odpis aktualizujący wartość zapasów zakupionych 4 lata przed dniem bilansowym.
- odpisy aktualizujące wartość należności oraz rezerwy na przyszłe zobowiązania
Są przed wszystkim konsekwencją prowadzonego procesu likwidacji nierentownej sieci sklepów własnych części modowej i pojawiają się w momencie wyłączenia z konsolidacji spółek prowadzących sklepy w momencie otwarcia ich postępowań upadłościowych.
- saldo niedoborów towarów
Są przede wszystkim efektem procesów inwentaryzacji prowadzonych w sklepach w sieci Textilmarket.
- saldo ze zbycia niefinansowych aktywów
Jest przede wszystkim konsekwencją przenosin magazynu centralnego i biur części dyskontowej do nowych lokalizacji, co nastąpiło na początku 2012 r. oraz likwidacji wyposażenia w zamykanych sklepach części modowej.

- przekazane darowizny - na rzecz Fundacji Pomocy Dzieciom Happy Kids

Darowizny przekazane Fundacji Pomocy Dzieciom Happy Kids będące wynikiem sprzedaży specjalnych toreb reklamowych Fundacji w Polsce.

W 2012 r. saldo pozostałych przychodów i kosztów finansowych wyniosło -1,4 mln zł czyli było o 71% niższe niż w roku poprzednim. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela nr 4.

Tabela nr 4. Zestawienie przychodów i kosztów finansowych za 2012 i 2011 r.

w tys. PLN	2012	2 011
Koszty odsetkowe, prowizji	-3 638	-1 518
Saldo aktualizacji wart. inwestycji krótkoterm.	-850	1
Pozostałe	-215	-163
Przychody z odsetek, dywidend	456	146
Saldo różnic kursowych	2 872	-3 232
Razem	-1 374	-4 766

- Przychody i koszty odsetkowe

Zmiana poziomu kosztów finansowych jest przede wszystkim efektem wzrostu zadłużenia Grupy o 42% (z tytułu zaciągniętych zobowiązań leasingowych i kredytowych, a także emisji obligacji) pomiędzy końcem 2012 a 2011 r. Dodatkowo porównywalność okresów zaburza obniżenie odsetek w marcu 2011 r. o kwotę 0,5 mln zł w wyniku przeliczenia zobowiązania wycenionego według zdyskontowanej ceny nabycia. Przychody finansowe są wynikiem efektywnego lokowanie krótkoterminowych nadwyżek finansowych.

- Różnice kursowe

W 2012 r. Grupa zrealizowała dodatni wynik na wycenie pozycji walutowych + 2,8 mln zł (w tym zrealizowane to + 1,7 mln zł, a statystyczne to + 1,1 mln zł).

Bilans

W tabelach niżej przedstawione zostały główne pozycje bilansu Grupy Kapitałowej Redan.

Tabela nr 5. Aktywa Grupy Redan na koniec 2011 i 2012 r.

Lp	Wyszczególnienie	2012		2011		Zmiana stanu	
		kwota	% udziału	kwota	% udziału		%
						2012/2011	
Aktywa trwałe		40 633	20%	51 795	27%	-11 162	-22%
I.	Wartości niematerialne i prawne	5 304	3%	5 577	3%	-272	-5%
II.	Wartość firm jednostek podporządkowanych	68	0%	68	0%	0	0%
III.	Rzeczowe aktywa trwałe	24 603	12%	30 580	16%	-5 977	-20%
IV.	Należności długoterminowe	2 716	1%	2 918	2%	-202	-7%
V.	Inwestycje długoterminowe	0	0%	1 608	1%	-1 609	-100%
VI.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	7 942	4%	11 044	6%	-3 102	-28%
Aktywa obrotowe		162 070	80%	140 874	73%	21 197	15%
I.	Zapasy	120 360	59%	106 917	55%	13 443	13%
II.	Należności krótkoterminowe	27 582	14%	23 488	12%	4 094	17%
III.	Inwestycje krótkoterminowe	13 494	7%	9 599	5%	3 895	41%
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia m/o	634	0%	870	0%	-236	-27%
Aktywa razem		202 703	100%	192 669	100%	10 035	5%

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 31 grudnia 2012 r. wzrosła o 5 % (10 mln zł) w porównaniu ze stanem na koniec analogicznego okresu 2011. Wpłynął na to przede wszystkim wzrost aktywów obrotowych – o 21 mln zł (15 %) oraz spadek wartości aktywów trwałych - 11 mln zł (-22%).

W aktywach najistotniejsze zmiany zaszły w pozycjach:

- o 13 mln zł (wzrost o 13 %) zwiększyły się stany zapasów. Jest to wynikiem rozwoju sieci sprzedaży (o 20 %) oraz koniecznością jej zatowarowania, ale również powiększeniem odpisów aktualizujących ich wartość (zwiększenie w trakcie 2012 r. o 5,6 mln zł);
- o 6 mln zł (20 %) spadła wartość majątku trwałego. Z jednej strony wynika to z poniesionych wydatków na rozwój sieci sklepów własnych na rynku modowym (w Polsce i na Ukrainie) (kwota 3,8 mln zł) i dyskontowym (kwota 7,5 mln zł) oraz ich standardowej amortyzacji. Z drugiej strony jest konsekwencją dokonanych odpisów

aktualizujących wartość środków trwałych zaangażowanych w sieć sklepów własnych części modowej (o 7,2 mln zł) i dyskontowej (0,5 mln zł);

- o 3,8 mln zł (40 %) zwiększyły się inwestycje krótkoterminowe, czyli środki pieniężne – jest to głównie następstwem układu dnia kalendarzowych pod koniec roku oraz przyrostu sieci sprzedaży i wynikającym z tego posiadaniem wyższego poziomu gotówki w kasach sklepowych;
- o 4,1 mln zł (17 %) wzrosły należności krótkoterminowe, wynika to przede wszystkim z: (i) formy dostaw towaru na potrzeby działalności w Rosji (towar jest sprzedawany do zewnętrznej spółki rosyjskiej, która zajmuje się jego ocleniem oraz obsługą logistyczną, a następnie sprzedaje go do spółki z Grupy Redan prowadzącej działalność na rynku rosyjskim) o kwotę 1,3 mln zł, (ii) wzrostu sieci franczyzowej i sprzedaży na Ukrainie (towar dla partnerów franczyzowych jest w całości sprzedawany, a następnie rozliczany w czasie i tempie odsprzedaży detalicznej) o kwotę 0,7 mln zł oraz (iii) rozpoczęcia działalności nowego kanału dystrybucji w Polsce i związanego z tym nie kasowego sposobu rozliczeniowego.
- o 1,6 mln zł (do poziomu 0) spadły inwestycje długoterminowe, co wynika z przeszacowania i ostatecznej sprzedaży wykazywanych udziałów w spółce stowarzyszonej Top Mark sp. z o.o.
- o 3,3 mln zł (30 %) spadły długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w wyniku przede wszystkim rozwiązania znaczącej części aktywa na odroczony podatek dochodowy w części modowej (o kwotę 3,4 mln zł) wykazywanego dotychczas w spółkach sklepowych części modowej.

Tabela nr 6. Pasywa Grupy Redan na koniec 2011 i 2012 r.

Lp	Wyszczególnienie	2012		2011		Zmiana stanu	
		kwota	% udziału	kwota	% udziału		%
						2012/2011	
Kapitał (fundusz) własny		48 044	24%	77 319	40,13%	-29 275	-38%
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	26 938	13%	26 938	14%	-1	0%
II.	Kapitał (fundusz) zapasowy	95 556	47%	107 241	56%	-11 685	-11%
III.	Pozostałe kapitały rezerwowe	25 000	12%	0	0%	25 000	0%
IV.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	-70 188	-35%	-61 432	-32%	-8 756	14%
V.	Zysk (strata) netto	-29 262	-14%	4 559	2%	-33 821	-742%
VI	Kapitał mniejszościowy	0	0%	13	0%	-13	-100%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		154 659	76%	115 350	59,87%	39 309	34%
I.	Rezerwy na zobowiązania	6 315	3%	7 046	3,66%	-731	-10%
II.	Zobowiązania	148 107	73%	108 180	56,15%	39 926	37%

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Redan za rok 2012 r.

	Kredyty, leasingi, pożyczki oraz obligacje	53 628	26%	30 849	16,01%	22 779	74%
	z tytułu dostaw i usług	82 677	41%	64 665	33,56%	18 012	28%
	podatkowe	10 391	5%	12 358	6,41%	-1 967	-16%
	inne	1 411	1%	310	0,16%	1 101	355%
III.	Rozliczenia międzyokresowe	237	0%	123	0,06%	114	92%
Pasywa razem		202 703	100%	192 669	100,00%	10 034	5%

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 31 grudnia 2012 r. wzrosła o 5 % (10 mln zł) w porównaniu ze stanem na koniec analogicznego okresu 2011. Wpłynął na to przede wszystkim wzrost zobowiązań – o 39,3 mln zł (34 %) oraz wynik uzyskany przez Grupę za rok 2012 w konsekwencji którego kapitał własny uległ zmniejszeniu o -29 mln zł (-38 %).

W pasywach najistotniejsze zmiany zaszły w pozycjach:

- o 29,2 mln zł (38 %) zmniejszyły się kapitały własne, co jest wynikiem straty poniesionej w roku 2012 r. W pozycji tej została też przesunięta kwota 25 mln zł z kapitału zapasowego do kapitału rezerwowego w związku z uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 13 czerwca 2012 w sprawie skupu akcji własnych.
- 22,8 mln zł (74 %) wzrosła pozycja zobowiązań finansowych (kredyty, pożyczki, obligacje, leasing).

W roku 2012 Grupa Redan pozyskała szereg nowych źródeł finansowania zewnętrznego.

Były to m.in.:

- o zwiększenie zaangażowanie DZ Bank Polska SA o łączną kwotę 10 mln zł (do 24 mln zł) w ramach kredytu odnawialnego, który może zostać wykorzystany jako kredyt w rachunku bieżącym do wartości 8 mln zł oraz na zabezpieczenie jak i dokonanie zapłaty za gwarancje bankowe i za akredytywy dokumentowe;
- o uzyskanie nowego finansowania z Kredyt Bank SA na łączną kwotę 3 mln zł w ramach kredytu odnawialnego;
- o uzyskanie nowego finansowanie z Kredyt Bank SA na łączną kwotę 2 mln USD na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe (do kwoty 1 mln USD);
- o przeprowadzenie emisji obligacji dwóch serii: (i) w styczniu 2012 r. seria A o wartości nominalnej 6 mln zł oraz (II) w sierpniu 2012 r. seria C o wartości nominalnej 8,5 mln zł;
- o uzyskanie pożyczki w kwocie 1 mln zł na zapłatę za licencje SAP.

W okresie tym regularnym, umownym spłatom podlegały:

- o zobowiązania z tytułu kredytu nieodnawialnego w DZ Bank Polska SA w kwocie 3,8 mln zł;
- o zobowiązania wobec Banku Zachodniego WBK SA w postaci spłaty kredytu odnawialnego w kwocie 2,5 mln zł z łącznego zadłużenia 3 mln zł oraz w postaci spłaty całości udostępnionego limitu na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe w kwocie 3 mln zł;

- zobowiązania leasingowe w kwocie 1,9 mln zł;
 - raty od pożyczki zaciągniętej na zapłatę za licencję SAP w kwocie 0,3 mln zł.
- o 18 mln zł (28 %) wzrosła pozycja zobowiązań z tytułu dostaw i usług
Wzrost tej pozycji jest spowodowany przede wszystkim dwoma czynnikami:
 - wzrost skali działalności Grupy Kapitałowej oraz jej majątku obrotowego w postaci zapasów (wzrost o 13 % - 13,4 mln zł)
 - określeniem przez Grupę docelowej struktur zakupowej w aspekcie formy płatności tj. zwiększenie udziału odroczonej formy płatności w całej strukturze zakupowej zarówno części modowej jak i dyskontowej. W zakresie zakupów importowych wiąże się to przede wszystkim z pozyskaniem większej liczby dostawców oferujących samodzielnie odroczoną formę płatności lub korzystających z ubezpieczenia kredytu kupieckiego udzielanego spółkom z Grupy Redan w China Export&Credit Insurance Corporation. Natomiast w zakresie dostawców krajowych wiąże się to z wydłużaniem dotychczasowych terminów płatności lub też zastosowaniem formy płatności po sprzedaży - ma to miejsce przede wszystkim w części dyskontowej.

Rachunek przepływów pieniężnych

W tabeli poniżej przedstawiono analizę przepływów pieniężnych Grupy Kapitałowej Redan.

Tabela nr 7. Podsumowanie przepływów pieniężnych Grupy Redan w latach 2012 i 2011

Przepływy pieniężne netto z działalności:	2012	2011
Operacyjnej	-1 083	3 450
Inwestycyjnej	-10 879	-13 237
Finansowej	15 899	838
Przepływy pieniężne netto razem	3 937	-8 949
Środki pieniężne na koniec okresu	13 471	9 650

W 2012 r. Grupa Redan wygenerowała nieznaczne ujemne saldo przepływów z działalności operacyjnej. Największy wpływ na tą pozycję miały:

- korekty straty netto o pozycje nie związane z przepływami środków pieniężnych w łącznej kwocie 25,6 mln zł, co powoduje, że w 2012 r. na prowadzonej podstawowej działalności Grupa poniosła „gotówkową” stratę w wysokości 2,9 mln zł.
- 3,3 mln zł uzyskane jako wzrost kapitału obrotowego (wzrost zobowiązań handlowych o 20,4 mln zł przy wzroście zapasów o 13,4 mln zł i należności o 3,6 mln zł)
- 1,7 mln zł zapłaconego podatku dochodowego

Ujemne saldo przepływów z działalności inwestycyjnej wynika przede wszystkim z poniesionych wydatków na rozwój sieci sklepów oraz nakładów na rozwój infrastruktury IT m.in. zakup licencji SAP oraz budowę silnia nowego e-commerce.

Na dodatnie saldo z działalności finansowej w 2012 r. w wysokości 15,9 mln zł wpływ miały:

- zwiększenie salda kredytów i pożyczek o 6,2 mln zł
- przeprowadzone emisje obligacje serii A i C o łącznej wartości 14,4 mln zł

- zapłata odsetek w wysokości 2,9 mln zł – znacząco wyższa niż rok wcześniej, co jednak wynika z wyższego poziomu korzystania z długu oprocentowanego w 2012 r.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania spółki z Grupy Redan nie posiadają zobowiązań przeterminowanych wynikających z zobowiązań publiczno-prawnych, pracowniczych czy też wobec instytucji finansowych (reguluje je obecnie umowa z dnia 21 grudnia 2012 r. dotycząca procesu uzgodnień zasad spłat zadłużenia finansowego).

Analiza wskaźnikowa wyników

Tabela nr 8. Analiza wskaźnikowa wyników Grupy Redan na koniec 2012 i 2011 roku

	2012	2011
Rentowność sprzedaży	43%	46%
Rentowność działalności operacyjnej	-6%	2%
Rentowność netto	-6%	1%
Rentowność aktywów ogółem	-13%	2%
Rentowność kapitału własnego	-56%	4%
Wskaźnik bieżącej płynności	1,3	1,5
Wskaźnik płynności szybkiej	0,3	0,4
Cykl rotacji zapasów (w dniach)	174	187
Cykl rotacji należności krótkoterminowych (w dniach)	23	22
Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (w dniach)	120	113
Cykl operacyjny (w dniach)	197	210
Cykl konwersji gotówki (w dniach)	77	96
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,73	0,56
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	3,09	1,40
Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi	0,24	0,40

Zasady wyliczania wskaźników:

- wskaźniki rentowności sprzedaży brutto – stosunek marży brutto 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 okresu do wartości sprzedanych towarów i materiałów, 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.

Wartości wskaźników ekonomicznych są zdeterminowane przede wszystkim:

- wysoką stratą poniesioną przez Grupę Redan w roku 2012,
- wynikającym z tej straty istotnym spadkiem poziomu kapitałów własnych,

- wzrostem sumy bilansowej w skutek zwiększenia z jednej strony poziomu majątku obrotowego jak i – z drugiej strony – zobowiązań handlowych i finansowych.

W rezultacie nastąpiło pogorszenie poziomu wskaźników rentowności oraz zadłużenia.

Wskaźniki mierzące sprawność zarządzania kapitałem obrotowym - cykle rotacji – w 2012 r. pozostały na poziomie zbliżonym do roku ubiegłego (+/- 7 % zmiany). W wyniku wydłużenia rotacji zobowiązań, a skrócenia zapasów istotnie poprawił się wskaźnik konwersji gotówki (skrót o 20%), choć należy pamiętać, że – częściowo – na poprawę wskaźnika rotacji zapasów wpłynęły zwiększone odpisy aktualizujące wartość towarów.

Najistotniejszym jednak jest utrzymanie wskaźników płynności finansowej w dobrych widełkach, charakterystycznych dla branży handlowej.

Złamane kowenanty finansowe i możliwość żądania przedterminowego wykupu obligacji serii C

Wyniki 2012 r. spowodowały, że nastąpiło złamanie konwentów umownych w postaci niedotrzymania wskaźników finansowych określonych w

- 1) umowach wiążących spółki z Grupy Redan z bankami: DZ Bank Polska SA i Bankiem Zachodnim WBK SA
- 2) warunkach Emisji obligacji serii A i serii C.

Zgodnie z zapisami tych dokumentów, w takiej sytuacji wierzyciele są uprawnieni m.in. do żądania wcześniejszej spłaty przysługujących im wierzytelności.

W dniu 21 grudnia 2012 r. spółki z Grupy Redan zawarty z powyższymi bankami oraz częścią obligatariuszy umowę dotyczącą procesu uzgodnień zasad spłat zadłużenia finansowego. Zgodnie z jej postanowieniami wierzyciele zgodzili się, że zawieszają spłatę zobowiązań (kwot kapitału) na czas jej trwania, czyli do 31 marca 2013 r. Umowa ta nie reguluje warunków spłaty zadłużenia, a jedynie zasady poszukiwania docelowego rozwiązania.

Na podstawie powyższej umowy dla obligatariuszy posiadających większość obligacji serii A w dniu 3 stycznia 2013 r. Redan wyemitował nowe obligacje serii D o łącznej wartości nominalnej 5,7 mln zł. i w ten sposób refinansował obligacje serii A. Pozostałe obligacje serii A będące w posiadaniu obligatariuszy, którzy nie byli stroną powyższej umowy zostały wykupione w terminie. W związku z tym nie nastąpi żądanie wykupu obligacji serii A.

Oba ww. banki są także stronami ww. umowy dotyczącej procesu uzgodnień zasad spłat zadłużenia finansowego. W związku z tym należy oczekiwać, że także nie nastąpi żądanie przedterminowej spłaty kredytów oraz limitów na produkty pozabilansowe przyznanych przez te banki.

Stroną powyższej umowy są także obligatariusze posiadający 600 z 8501 obligacji serii C (o wartości nominalnej 1 000 zł każda obligacja). Pozostali obligatariusze posiadający obligacje serii C są uprawnieni na podstawie Warunków Emisji – w konsekwencji złamania kowenantów finansowych – do żądania przedterminowego wykupu swoich obligacji.

Zgodnie z Warunkami Emisji obligacji serii C Redan jest zobowiązany do:

- opublikowania w formie raportu bieżącego informacji o wystąpieniu przypadku naruszenia uprawniającego obligatariuszy do żądania przedterminowego wykupu ich obligacji
- dokonania przedterminowego wykupu obligacji w terminie 60 dni roboczych od dnia publikacji powyższego raportu bieżącego od obligatariuszy, którzy złożyli takie żądanie nie później niż w terminie 30 dni roboczych od terminu publikacji powyższego raportu bieżącego.

Zgodnie z Warunkami Emisji obligacji serii C dni robocze są rozumiane jako każdy dzień (inny niż sobota i niedziela), w którym pośrednik techniczny przy emisji obligacji, czyli Dom Maklerski BDM S.A. oraz KDPW prowadzą normalną działalność operacyjną oraz wykonują czynności określone w Warunkach Emisji. Oznacza to, że w przypadku, gdy obligatariusze posiadający obligacje serii C złożą do dnia 7 maja 2013 r. żądania przedterminowego wykupu Redan będzie zobowiązany do ich dokonania w dniu 19 czerwca 2013 r.

Jednocześnie, pomimo braku formalnego przystąpienia do umowy z dnia 21 grudnia 2012 r. dotyczącej procesu uzgodnień zasad spłat zadłużenia finansowego, obligatariusz posiadający 7 500 obligacji serii C (o łącznej wartości nominalnej 7,5 mln zł), uczestniczy aktywnie w tym procesie. To – w opinii zarządu Redan – daje podstawę, aby przypuszczać, że w przypadku osiągnięcia porozumienia w sprawie docelowego harmonogramu zadłużenia finansowego, obligatariusz ten przystąpi do niego i nie będzie konieczności dokonywania przedterminowego wykupu jego obligacji.

4. Podział wyniku Grupy Redan na kanały dystrybucji

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne kanały dystrybucji Grupy Kapitałowej Redan w 2012 r.

Tabela nr 9. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan w 2012 na kanały dystrybucji

	w tys. PLN	dyskontowy	modowy	koszty zarządu i działalność pozaoper.	Grupa Redan
Sprzedaż		224 491	214 910	723	440 124
Zysk brutto na sprzedaży		87 457	103 057	723	191 237
<i>Marża brutto</i>		<i>39,0%</i>	<i>48,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>43,5%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		81 724	111 265	2 843	195 832
Zysk na sprzedaży		5 733	-8 208	-2 121	-4 595
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		<i>2,6%</i>	<i>-3,8%</i>	<i>-293,5%</i>	<i>-1,0%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-4 495	-18 223	-886	-23 606
Zysk operacyjny		1 238	-26 431	-3 007	-28 201
<i>Marża EBIT</i>		<i>0,6%</i>	<i>-12,3%</i>	<i>-416,1%</i>	<i>-6,4%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		53	1 666	-3 094	-1 374
Wynik na wyjściu z grupy		0	2 402	0	2 402
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		1 291	-22 363	-6 101	-27 173
<i>Rentowność brutto</i>		<i>0,6%</i>	<i>-10,4%</i>	<i>-844,3%</i>	<i>-6,2%</i>

Dane o poszczególnych kanałach dystrybucji obejmują:

Rynek dyskontowy (sieć Textilmarket) – wyniki Adesso Sp. z o.o. SKA prowadzącej sieć sklepów dyskontowych Textilmarket skonsolidowane z wynikami Adesso Sp. z o.o. (komplementariusz Adesso SKA) oraz marżą realizowaną przez Redan SA na sprzedaży towarów do Adesso SKA.

Rynek modowy (marki Top Secret, Troll i Drywash) – sprzedaż i marża marek Top Secret, Troll i Drywash w Polsce i zagranicą, sklep internetowy, koszty utrzymania sklepów detalicznych i bezpośrednich kanałów dystrybucji, pełen koszt projektowania, zakupu, marketingu i logistyki związanej z tymi markami, marża i koszty sprzedaży do odbiorców zewnętrznych z Redan SA.

Koszty zarządu i działalność pozaoperacyjna – koszty zarządu Redan SA oraz zdarzeń nie związanych z podstawowym obszarem działalności Grupy Redan, czyli sprzedażą odzieży.

Ponieważ zdarzenia związane z poszczególnymi kanałami dystrybucji mogą występować w różnych spółkach z Grupy Redan, dlatego odpowiednie dane o sprzedaży, marży i kosztach zostały przedstawione zgodnie z zasadami konsolidacji sprawozdań finansowych.

Wynik rynku dyskontowego

„Tanio i modnie ubieramy całą rodzinę”

Tabela nr 10. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku dyskontowym w 2012 i 2011 r.

	w tys. PLN	2012	2011	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		224 491	196 846	14,0%	27 645
Zysk brutto na sprzedaży		87 457	77 170	13,3%	10 287
<i>Marża brutto</i>		<i>39,0%</i>	<i>39,2%</i>		<i>-0,2%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		81 724	65 884	24,0%	15 840
Zysk na sprzedaży		5 733	11 286	-49%	-5 553
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		<i>2,6%</i>	<i>5,7%</i>		<i>-3,2%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-4 495	-2 168	-107%	-2 327
Zysk operacyjny		1 238	9 118	-86%	-7 880
<i>Marża EBIT</i>		<i>0,6%</i>	<i>4,6%</i>		<i>-4,1%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		53	65	-18%	-12
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		1 291	9 183	-86%	-7 892
<i>Rentowność brutto</i>		<i>0,6%</i>	<i>4,7%</i>		<i>-4,1%</i>

W 2012 r. segment dyskontowy wypracował wynik na sprzedaży o 5,5 mln zł niższy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Jest to następstwem mniejszego wzrostu wartości wypracowanej marży handlowej (o 13 %) niż zwiększenia kosztów bieżących (o 24%). Ponadto, w konsekwencji wyższej o 2,3 mln zł straty na pozostałej działalności operacyjnej, wynik brutto jest niższy o 7,9 mln zł niż w roku 2011.

W tabeli poniżej zostały przedstawione wyniki sklepów porównywalnych (tzn. takich, które działały w analogicznych miesiącach roku bieżącego, jak i poprzedniego).

Tabela nr 11. Wyniki sklepów porównywalnych sieci dyskontowej w 2012 i 2011 r.

	w tys. PLN	2012	2011	zmiana Δ	zmiana %
Sprzedaż		187 054	191 653	-4 600	-2,4%
Zysk brutto na sprzedaży		72 080	74 989	-2 909	-3,9%
<i>Marża brutto</i>		<i>38,5%</i>	<i>39,1%</i>	<i>-0,6%</i>	
Koszty bezpośrednie sklepów		47 390	46 549	841	1,8%
Zysk na sprzedaży		24 690	28 440	-3 750	-13,2%
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		<i>13,2%</i>	<i>14,8%</i>	<i>-1,6%</i>	

Dokonując analizy wyników jedną z głównych przyczyn spadku wyniku na sprzedaży są:

- spadek sprzedaży na sklepach porównywalnych
- niższa dynamika wzrostu przychodów (+14 %) niż przyrost powierzchni sklepów (średnio o 21% w 2012 r. w porównaniu do 2011).

Oba te elementy mają częściowo takie same przyczyny, które Zarząd identyfikuje jako:

1) wzrost poziomu zastokowania sklepów słabo rotującym towarem

Od końca 2011 r. w ramach poszukiwania możliwości zwiększenia sprzedaży do oferty sklepów Textilmarket były wprowadzane na większą skalę nowe grupy asortymentowe nie związane wprost z odzieżą, m.in.: kosmetyki, biżuteria, zabawki, tekstylia domowe itp.). Ich sprzedaż nie osiągnęła jednak zakładanych poziomów.

W tym samym czasie zostały zmienione zasady prowadzenia promocji – wraz z dystrybucją gazetek reklamowych wszystkie sklepy były równomiernie zatowarowane asortymentem promocyjnym. W części sklepów odsprzedaż tych artykułów była jednak niższa od zakładanej.

Ponadto, w tym okresie zaniechano części dotychczasowych dobrych praktyk związanych z prowadzeniem regularnej, praktycznie codziennej przeceny i wyprzedaż wolnorotujących towarów oraz uprzednim testowaniem nowych towarów przed ich wprowadzeniem do całej sieci.

Powyższe przyczyny spowodowały, że w sklepach pozostały niesprzedane towary. Na koniec 2012 r. udział towarów powyżej 180 dni osiągnął 37% w porównaniu do 23% na koniec roku poprzedniego, pomimo przeprowadzenia w listopadzie i grudniu wyprzedaży niskorotujących towarów. W efekcie nastąpiło zmniejszenie efektywności handlowej części powierzchni sklepowej i spowodowało to, że poziomy sprzedaży były niższe.

2) wzrost konkurencji na rynku

W roku 2012 obserwowaliśmy na rynku dynamiczny rozwój liczby odzieżowych sklepów dyskontowych. W ocenie zarządu ich przyrost jest większy niż wzrost wartości wydatków klientów. To powoduje, że możliwa do uzyskania sprzedaż rozkłada się na większą liczbę sklepów.

3) zbyt agresywna polityka otwarcia

W okresie od stycznia 2010 do końca 2012 r. sieć przyrosła o 74 % tj. 117 marketów. Tak duża dynamika spowodowała, iż część sklepów była otwieranych w lokalizacjach z perspektywą dojścia do określonego poziomu rentowności w określonym horyzoncie czasowym, co w niektórych przypadkach się nie udało.

Parametrem, który w 2012 r. osiągnął poziom bardzo zbliżony do roku poprzedniego jest marża handlowa (procentowa). Jest ona nieco niższa (o 0,2pp) ponieważ jesienią 2012 r. w listopadzie i grudniu została przeprowadzona duża akcja wyprzedażowa mająca na celu odsprzedaż maksymalnej ilości nisko rotujących towarów – w tym celu, aby odstokować sklepy i zwiększyć ich potencjał sprzedażowy na przyszłość. Proces ten spowodował istotne obniżenie marży w tych miesiącach.

Istotnym czynnikiem wpływającym negatywnie na wynik na sprzedaży jest wzrost kosztów. Koszty funkcjonowania sieci sklepów ogółem zwiększyły się w 2012 r. o 26 % w porównaniu do roku poprzedniego przy przyroście średniej powierzchni handlowej o 21 %. Koszty sklepów porównywalnych, w tym samym okresie, zwiększyły się o 1,8 %. Szybsze tempo wzrostu kosztów sklepów ogółem wynika ze zwiększonego udziału otwieranych nowych sklepów głównie w dużych miastach. Cechowały się one wyższymi czynszami oraz dłuższymi godzinami otwarcia, a tym samym wyższymi budżetami wynagrodzeń, co sumarycznie przełożyło się na wyższy jednostkowy (średnio na mkw) koszt (+ 4 %), utrzymania takiego sklepu.

Wysoka dynamika przyrostu rok do roku wystąpiła także w pozycji kosztów centrali (wszystkie pozostałe koszty sprzedaży i ogólnego zarządu nie zaliczone do bezpośrednich kosztów utrzymania sklepów) – wzrosły one o 4,7 mln zł., to jest o 33 %. Wynika to z konieczności dostosowania procesów działania sieci TextilMarket do jej skali. Koszty te dzielą się na dwie grupy:

- zmienne, zależne od wartości sprzedaży lub wielkości sieci sklepów – są to m.in. koszty logistyki (wzrost o 25 %), zarządzania siecią sprzedaży (wzrost o 31 %) czy składek odprowadzanych na PFRON (wzrost o 19 %). Łącznie koszty te wzrosły o 26 % w porównaniu do tego samego okresu roku poprzedniego, czyli powyżej dynamiki przyrostu powierzchni sieci sklepów (21 %).
- stałe, związane głównie z zakupem towarów oraz zaplecza administracyjnego (na którego składają się koszty IT, księgowości, kadr i płac, administracji i zarządu) – w tej grupie kosztów wystąpił wzrost o 12%, co jest wynikiem dostosowania, w tym także kadrowego, zespołów wsparcia do rosnącej sieci handlowej.

Na ujemne saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w wysokości -4,5 mln zł w roku 2012 dominujący wpływ miały:

- niedobory towarów w kwocie 2,8 mln zł.
Podczas inwentaryzacji przeprowadzonych sklepach stwierdzono niedobory towarów w kwocie 2,8 mln zł. Oznacza to wzrost o 39 % w porównaniu do roku poprzedniego.
- przeprowadzka magazynu centralnego w łącznej kwocie 0,5 mln zł
W lutym 2012 roku nastąpiła przeprowadzka magazynu centralnego do nowej lokalizacji a zarazem opuszczenie starej. W wyniku zaprzestania działalności w starym magazynie zostały odpisane niezamortyzowane nakłady poniesione na jego adaptację w kwocie 0,5 mln zł. Takiej pozycji nie było w 2011 r.
- proces zamknięć marketów w 2012 r. i związana z tym likwidacja niezamortyzowanych nakładów 0,3 mln zł
W przeciągu całego 2012 r. uległo likwidacji łącznie 18 nierentownych i nierokujących marketów sieci TextilMarekt. W tracie tego procesu jednorazowemu umorzeniu ulegają niezamortyzowane i nieodzyskiwane nakłady w tych sklepach.
- odpisy na planowane zamknięcia sklepów w kwocie 0,5 mln zł.
na rok 2013 zaplanowano zamknięcie 19 nierentownych sklepów, w związku z tym na koniec 2012 r. utworzono odpisy aktualizujące niezamortyzowane i nie możliwe do odzyskania nakłady na adaptację lokali na te sklepy wraz kosztami przeprowadzenia procesu (demontaż wyposażenie) oraz odpłaty dla zwalnianych pracowników 0,1 mln; takiej pozycji nie było w kosztach 2011 r.;

- powiększenie rezerwy na niewykorzystane urlopy o kwotę 0,2 mln zł.
W związku z wzrostem liczby sklepów, a tym samym zatrudnienia zwiększyła się rezerwa na niewykorzystane urlopy z roku 2012 o kwotę 0,2 mln zł. W roku 2011 w koszty była utworzona rezerwa w kwocie 0,1 mln zł.

Sieć sklepów Textilmarket na koniec 2012 r. miała łączną powierzchnię 60,8 tys. m² (275 sklepów własnych). Przyrost sieci w porównaniu do końca 2011 r. wyniósł 10%. Należy zwrócić uwagę, iż w czwartym kwartale 2012 r. zlikwidowanych zostało 10 nierentownych marketów o łącznej powierzchni 2,1 tys. m². W związku z tym, średnia powierzchnia sklepów Textilmarket w trakcie całego 2012 r. była o 21% wyższa niż średnia z roku 2011.

Problemy, których skutkiem jest spadek wyniku w 2012 roku, zostały zidentyfikowane. W konsekwencji już w trakcie roku 2012 podjęty został szereg decyzji i działań, które będą miały bezpośredni wpływ na poprawę wyników uzyskiwanych przez część dyskontową w kolejnych okresach. Plany na rok 2013 zakładają:

1) sieć sklepów

Na podstawie uzyskiwanych wyników oraz oceny szans ich poprawy postanowiono zamknąć sklepy nierentowne i nie dające perspektyw na uzyskanie rentowności w krótkim czasie. W związku z tym w IV kw. 2012 r. zlikwidowano 10 placówek, a na I połowę 2013 r. zaplanowano zamknięcia kolejnych 19 sklepów.

Ponadto, podjęta została decyzja o optymalizacji tempa rozwoju i koncentracji na otwieraniu jedynie takich nowych sklepów, które dają racjonalną pewność uzyskania na nich od razu rentowności co najmniej zbliżonej do sieci sklepów dojrzałych. Oznacza to, że kolejne sklepy w droższych lokalizacjach (co zazwyczaj oznacza duże miasta) będą otwierane dopiero wtedy, gdy te już w nich działające osiągną podobny poziom rentowności taki jak reszta sieci.

Na rok 2013 zaplanowano otwarcie 19 nowych sklepów.

2) sprzedaż, marża handlowa i zapasy

W celu zwiększenia sprzedaży, ale również aby efektywnie zarządzać towarem oraz poziomem marży, prowadzone są następujące działania:

- modyfikacja oferty produktowej
Podjęto decyzję o specjalizacji produktowej oferty w 4 głównych branżach „odzieżowych”: bieliznie oraz ubraniach damskich, dziecięcych i męskich. Tym samym będzie się zmniejszał udział w sprzedaży innych asortymentów.
Ostrożnie i stopniowo następuje wprowadzenie do oferty towarów lepszych jakościowo, ale i droższych – widać, że jest na to zapotrzebowanie. Daje to możliwość na podwyższenie zarówno sprzedaży jak i poziomów marży handlowej.
W ofercie ubrań damskich wprowadzane są krótkie serie zmieniających się modeli, najlepiej bliskich trendom w modzie – na tyle, na ile takie produkty uda się pozyskać w cenach akceptowalnych dla klientek sieci Textilmarket.
- uporządkowanie cenowej oferty
W celu uproszczenia klientowi orientacji i ułatwienia możliwości podjęcia decyzji stopniowo w każdej grupie asortymentowej jest wprowadzane po kilka wyraźnych progów cenowo-jakościowych.

- poprawa jakości zapasów
Będą kontynuowane wyprzedaże wolnorotujących towarów, zapoczątkowane w listopadzie i grudniu 2012 r. Stopniowo spowoduje to wzrost sprzedaży w sklepach, aczkolwiek w krótkim okresie będzie czynnikiem ograniczającym wzrost marży handlowej.
Nastąpiło już przywrócenie dotychczasowych dobrych praktyk związanych z prowadzeniem regularnej, praktycznie codziennej przeceny i wyprzedaż wolnorotujących towarów oraz uprzednim testowaniem nowych towarów przed ich wprowadzeniem do całej sieci.
Trwają prace na wprowadzeniu algorytmów zatowarowania poszczególnych sklepów na podstawie oceny potencjałów ich sprzedaży. To będzie z jednej strony zapobiegać nadmiernym zapasom towarów w niskoobrotowych sklepach, a z drugiej strony pozwoli na uzyskanie wyższej sprzedaży w wysokorotujących placówkach, w których dotychczas mogły występować przypadki utraconej sprzedaży w wyniku niedostatecznie szybkiego uzupełniania poziomu zapasów.
- obniżki cen zakupu
W celu obniżki cen zakupu towarów cały czas jest rozwijany bezpośredni zakup towarów u producentów zagranicznych. Dotyczy to zarówno towarów produkowanych na zamówienie sieci Textilmarket, jak i zakup stoków (najczęściej nie odebranych końcówek zamówień). Udział takich zakupów będzie stopniowo się zwiększał. Jest to istotny element, który będzie powodował wzrost realizowanej marży handlowej.
- stabilizacja i rozwój personelu w sklepach
Występująca wysoka rotacja pracowników w sklepach obniża poziom sprzedaży, choćby przez to, że nowi pracownicy muszą się nauczyć procedur pracy oraz samego towaru, aby móc efektywnie sprzedawać. W celu jej zmniejszenia postanowiono wprowadzić minimalną, ale stałą obsadę każdego sklepu, która będzie zwiększana sezonowo w miarę potrzeb poprzez osoby na umowy zlecenia. Wprowadzono także zmodyfikowany system oceny potencjału kierowników marketów oraz są prowadzone działania mające na celu podniesienie poziomu kompetencji kierowników marketów poprzez szkolenia oraz testy e-learningowe.
- działania promocyjne
Prowadzone w 2012 r. masowe działania związane z dystrybucją dużych gazetec ogólnopolskich raz na 1,5 m-ca nie przyniosły założonych efektów wynikowych – ich koszty były wyższe od wygenerowanego wzrostu marży. W związku z tym postanowiono powrócić do prowadzenia promocji zmieniających się częściej – co dwa tygodnie, ale komunikowanych głównie w sklepach.
Dodatkowo, są prowadzone aktywne lokalne działania promocyjne w sklepach, w okolicy których otwierają się placówki konkurencji.

3) koszty

W zakresie kosztów sklepów (76 % kosztów bezpośrednich ogółem w 2012 r.):

- prowadzone są renegocjacje umów najmu mające na celu obniżenie stawek czynszowych lub anulowanie indeksacji tych stawek na roku bieżącym. Dotychczas uzyskane efekty tych działań to ok. 1 mln zł oszczędności – w porównaniu do 2012 r. oraz anulowanie indeksacji czynszów w 25% sklepach w 2013 r.
- prowadzone są działania mające na celu obniżenie kosztów mediów i usług komunalnych;

- wprowadzono nową etatyzację sklepów – zakłada ona utrzymanie stałych minimalnych obsad, które będą zwiększane sezonowo w miarę potrzeb poprzez osoby na umowy zlecenia. W skali całego 2013 r. powinno to przynieść oszczędności kosztów oszacowane na poziomie ok. 1,5 mln zł.

Prowadzone są także działania mające na celu redukcję kosztów centrali. Dotyczy to z jednej strony optymalizacji procesów logistycznych, a z drugiej - częściowego zmniejszenia poziomu zatrudnienia.

4) niedobory w sklepach

Stwierdzone w wyniku inwentaryzacji niedobory towarów w sklepach mają istotny wpływ na osiągnięte przez Textilmarket wyniki (2,8 mln zł strat w 2012 r.). W celu ich minimalizacji prowadzone są następujące działania:

- obligatoryjne inwentaryzacje towarów przed otwarciem nowych marketów
- wprowadzenie częściowych sztukowych inwentaryzacji dziennych
- modyfikacje procedur (zwrotu, przyjęcia towaru, zwrotów klientów, kontroli personelu)
- utworzenie wewnętrznych wyspecjalizowanych grup inwentaryzacyjnych
- montaż kamer w sklepach
- wprowadzenie agentów ochrony w skrajnych przypadkach w sklepach, w których w oczywisty sposób działają szajki złodziejskie.

Przedstawione powyżej działania, w ocenie zarządu, spowodują w 2013 r. poprawę wyników wypracowywanych przez sieć Textilmarket.

Wynik rynku modowego



„Best fashion world to express yourself”

Tabela nr 12. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów rynku modowego za 2012 i 2011 r.

	w tys. PLN	2012	2011	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		214 910	183 456	17,1%	31 454
Zysk brutto na sprzedaży		103 057	97 783	5,4%	5 274
<i>Marża brutto</i>		<i>48,0%</i>	<i>53,3%</i>		<i>-5,3%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		111 265	95 953	16,0%	15 311
Zysk na sprzedaży		-8 208	1 829	-549%	-10 037
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		<i>-3,8%</i>	<i>1,0%</i>		<i>-4,8%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-18 223	488	-3835%	-18 711
Zysk operacyjny		-26 431	2 317	-1241%	-28 748
<i>Marża EBIT</i>		<i>-12,3%</i>	<i>1,3%</i>		<i>-13,6%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		1 666	-3 600	-146%	5 266
Wynik na wyjściu z grupy		2 402	0	-	2 402
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		-22 363	-1 283	-1643%	-21 080
<i>Rentowność brutto</i>		<i>-10,4%</i>	<i>-0,7%</i>		<i>-9,7%</i>

W 2012 r. na rynku modowym Grupa Redan uzyskała wynik na sprzedaży o 10 mln zł niższy niż rok wcześniej. Jest to spowodowane przede wszystkim bardzo dużym spadkiem poziomu procentowej marży handlowej (o 5,3 pp), a co się z tym wiąże – mniejszym tempem wzrostu marży handlowej (zysku brutto na sprzedaży) w stosunku do wzrostu kosztów wynikającego głównie ze zwiększenia powierzchni sieci sklepów.

Wyniki części modowej Grupy Redan uzyskane w 2012 r. są konsekwencją obranej strategii działania oraz jej zderzenia z sytuacją rynkową.

Strategia *express yourself* przyjęta w II połowie 2011 r. zakładała: (i) utrzymanie jakości produktów na 2012 r. i jej poprawę w kolejnych sezonach (od WL'13 począwszy), a wraz z tym – podwyżki cen sprzedaży oraz (ii) wzrost sprzedaży opierający się na rozwoju ekstensywnym kanałów dystrybucji (przyrost powierzchni sieci sklepów), lecz także na znacznym wzroście sprawności sklepów, czyli zwiększeniu sprzedaży na sklepach porównywalnych.

Natomiast w roku 2012 na rynku zaobserwowaliśmy:

- zmiany zachowań konsumenckich:
 - poszukiwanie produktów tańszych;
 - oczekiwanie niższej ceny i częstszych okazji zakupowych (65% konsumentów deklaruje, że wstrzymuje zakupy do wyprzedaży wcześniej upatrując produkt);

- tempo przyrostu powierzchni handlowej sklepów sieciowych wyższe niż wartości zakupów klientów;
 - spadek jakości oferowanych produktów, a tym samym cen sprzedaży.
- Spowodowało to wzrost konkurencji na rynku.

Porównując zamierzenia na 2012 r. z sytuacją rynkową, która miała miejsce w tym roku widać, że nastąpiło wyraźne ich rozminięcie się. Zarząd dokonał takiej oceny sytuacji w połowie 2012 r. i podjął działania dostosowawcze. Ze względu na długi cykl wdrażania zmian, wynikający przede wszystkim z okresu zamawiania kolekcji, nie mogło to już jednak odwrócić wyników roku ubiegłego.

Rezultaty niedopasowania strategii do warunków, które miały miejsce na rynku najbardziej wyraźnie widać na poziomie marży handlowej – w porównaniu do roku poprzedniego zmniejszyła się o 5,3 pp., czyli bardzo znacznie. Wynika to z:

- spadku zrealizowanych cen sprzedaży, co jest konsekwencją konieczności głębszych przecen ze względu na wzrost konkurencji, ale także – w sezonie jesień/zima'12 – zbyt dużego zamówienia towarów. Ze względu na specyfikę działania części modowej zamówienia towarów na kolejne sezony są określane na podstawie planów sprzedaży i składane z kilku (6-9) miesięcznym wyprzedzeniem u dostawców. Nie realizowane plany sprzedaży spowodowały, że wielkość zamówienia towarów była zbyt duża i aby odzyskać zaangażowane w zakup towarów środki, przeceny musiały być bardziej agresywne;
- wzrostu cen zakupu towarów (o 9% liczonych w złotych) - zarówno na skutek umocnienia kursu USD jak i wzrostu cen u dostawców, będącego konsekwencją polityki utrzymania jakości produktów.

Częściowo efekty niedopasowania strategii widać także w zrealizowanych poziomach sprzedaży. Poniższa tabela prezentuje strukturę sprzedaży i jej zmiany w głównych kanałach dystrybucji rynku modowego.

Tabela nr 13. Sprzedaż w podziale na kanały dystrybucji na rynku modowym

	w tys. PLN	2012	2011	r/r
sklepy własne w Polsce		74 312	78 655	-6%
sklepy franczyzowe w Polsce		69 793	69 296	1%
sprzedaż pozostała w Polsce z wyłączenie e-c		2 496	1 392	79%
sprzedaż tradycyjna zagranicą z wyłączeniem e-c		46 694	23 244	101%
e-commerce		21 615	10 869	99%
razem:		214 910	183 456	17%

Sprzedaż w sklepach własnych w Polsce zmniejszyła się o 6% podczas, gdy ich średnia powierzchnia w 2012 r. zwiększyła się o 5%. Na mniejszą skalę to zjawisko wystąpiło w sklepach franczyzowych (wzrost sprzedaży o 1% przy zwiększeniu średniej powierzchni o 8%). Podwojenie tradycyjnej sprzedaży zagranicznej jest w głównej mierze związane z przyrostem sklepów na Ukrainie i w Rosji o 98% r/r, aczkolwiek jest w tej pozycji także zawarta sprzedaż do odbiorców hurtowych.

Znajduje to także odzwierciedlenie w wynikach sklepów porównywalnych (tzn. takich, które działały w analogicznych miesiącach 2012, jak i 2011 r.). Są one przedstawione w tabeli poniżej.

Tabela nr 14. Wyniki sklepów porównywalnych na rynku modowym

	w tys. PLN	2012	2011	zmiana Δ	zmiana %
Sprzedaż		144,2	153,1	- 8,9	- 5,8%
Marża brutto		65,0	77,5	- 12,5	- 16,1%
<i>Marża brutto %</i>		<i>45,1%</i>	<i>50,6%</i>	<i>-5,5%</i>	
Koszty bezpośrednie sklepów		66,1	66,6	- 0,5	- 0,8%
Wynik na sprzedaży		- 1,0	10,9	- 12,0	
<i>Rentowność</i>		<i>-0,7%</i>	<i>7,1%</i>	<i>-7,9%</i>	

Wraz ze wzrostem skali działania następowało zwiększenie kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu (o 16% rok do roku). Wynika to przede wszystkim z:

- zwiększenia o 12% kosztów utrzymania sieci sklepów zarówno własnych jak i franczyzowych (przyrost powierzchni tych sklepów średnio w 2012 r. wyniósł 13%)^[1]
- wzrostu kosztów obsługi logistycznej (o 26 %) oraz wsparcia operacyjnego (o 14 %) rosnącej sieci sklepów (wzrost powierzchni o 22%)
- zwiększenia kosztów obsługi logistycznej (o 72 %) wynikającego z rozwoju e-commerce (wzrost sprzedaży w 2012 r. o 99%)
- kosztów nowych rodzajów działalności nie prowadzonych w roku ubiegłym:
 - działalność na rynku rosyjskim – 5,2 mln zł w skali i schemacie nie porównywalnym do roku 2011 (33-krotny wzrost sprzedaży w 2012 r.)
 - utworzenie nowego kanału dystrybucji zewnętrznej na rynku krajowym – 0,5 mln zł

W czwartym kwartale 2012 został w centrali części modowej zakończony proces optymalizujący koszty osobowe. Spowoduje to, że koszty centrali w 2013 r. będą o 0,9 mln zł niższe.

Negatywne tendencje z roku 2012 najbardziej wpłynęły na wyniki sklepów własnych w Polsce. Z jednej strony nastąpił w nich najwyższy spadek sprzedaży (o prawie 9% na sklepach porównywalnych), co dodatkowo pogłębiło zmniejszenie marży handlowej. Z drugiej strony – poziom kosztów bezpośrednich (czynsze, wynagrodzenia, media i amortyzacja) pozostał na takim samym poziomie. Wystąpił zatem negatywny efekt dźwigni operacyjnej.

Na standardowej działalności (marża pomniejszona o koszty bezpośrednie oraz zmienne koszty logistyki i przypadające na sprzedaż w sklepach własnych w Polsce zmiany odpisów aktualizujących wartość towarów, a także różnic kursowych) na sklepach własnych w Polsce w 2012 r. Grupa Redan poniosła stratę w wysokości 7,9 mln zł.

W związku z takimi wynikami zarząd podjął decyzję o zamykaniu tych sklepów, które były nierentowne oraz nie dawały perspektyw na poprawę wyników w krótkim okresie, a także

^[1] Te dane zarówno o zmianie kosztów jak i powierzchni nie dotyczą sklepów franczyzowych na Ukrainie, które kupują towary na swój rachunek, a zatem w kosztach bieżących Grupy Redan nie są ujmowane żadne pozycje z nimi związane

koszty ich likwidacji były niższe od potencjalnych strat do końca trwania umów najmu. Na tej podstawie zamknięto w 2012 r. 14 sklepów, a jeden został zamieniony na sklep franczyzowy. Strata pozaoperacyjna na zamknięciu tych sklepów wyniosła (1,7 mln zł).

Ponadto, na 2013 r. wytypowano kolejne 27 sklepów do zamknięcia. W związku z tym na koniec 2012 r. utworzono odpisy aktualizujące nakłady we wszystkich sklepach własnych (7,3 mln zł) oraz rezerwy na możliwe do utracenia gwarancje bankowe w zamykanych sklepach (1,6 mln zł).

Łączna, wykazana w 2012 r., strata na sklepach własnych obejmująca wszystkie powyższe pozycje wynosi 19,5 mln zł. to powoduje, że wynik zarówno części modowej jak i całej Grupy Redan w 2012 r. został zdeterminowany przez stratę poniesioną na sklepach własnych w Polsce.

Pozostałe kanały dystrybucji (tj. sklepy franczyzowe w Polsce, sklepy zagraniczne na Ukrainie – zarówno własne jak i franczyzowe oraz w Rosji, a także e-commerce) były 2012 r. rentowne. Ich udział w sprzedaży stopniowo rośnie, co pokazuje tabela nr 13 powyżej.

Wysokie ujemne saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych (-18,2 mln zł) części modowej Grupy Redan jest związane przede wszystkim z procesem zamykania nierentownych sklepów własnych w Polsce. Składa się na nie:

- 11,9 mln zł odpisów związanych z zamknięciami sklepów własnych w Polsce w tym:
 - 7,3 mln zł odpis aktualizujący niezamortyzowane nakłady na adaptację lokali oraz wyposażenie na wszystkie sklepy własnych w Polsce wg stanu na koniec 2012 r.
 - 2 mln zł - rezerwa na przyszłe zobowiązania
Na podstawie większości umów najmu lokali na sklepy własne wynajmujący otrzymali bankowe gwarancje zabezpieczające płatności czynszu. W przypadku postawienia spółki sklepowej prowadzącej nierentowny sklep w stan upadłości wynajmujący realizuje taką gwarancję. Ponieważ są one poręczone przez Redan, dlatego powstaje jego zobowiązanie do zwrotu tej kwoty do banku. Rezerwa ta została zawiązana na gwarancje, które mogą być potencjalnie zrealizowane (kwota 1,6 mln zł). Pozostała kwota to rezerwa na pewne kary jakie zostały wynegocjowane w związku z wcześniejszą likwidacją sklepów a mających nastąpić w 2013 r.
 - 2,2 mln zł - odpisy aktualizujące wartość należności
Jedną z metod likwidacji nierentownych sklepów własnych jest zgłoszenie wniosku o upadłość spółki zależnej Redan, w której prowadzony jest dany sklep. W momencie ogłoszenia upadłości uznajemy, że utraciliśmy kontrolę nad taką spółką, przez co jej sprawozdanie finansowe przestaje być włączane do skonsolidowanego sprawozdania Redan. Oznacza to, że w sprawozdaniu skonsolidowanym zostają ujawnione należności od niej na rzecz innych podmiotów z Grupy Redan, a tym samym także 100% odpisy na te należności.
 - 0,6 mln zł - strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych
Jest to strata nakładów poniesionych na adaptacje lokali na sklepy, które zostały zamknięte w 2012 r.
- 5,4 mln zł - odpis aktualizujący wartość zapasów
W 2012 uległa zmianie polityka rachunkowości Grupy Kapitałowej w zakresie odpisów aktualizujących wartość zapasów, do dotychczasowych zapisów dołożony został 100 % odpis na zapasy starsze niż 4 lata. W wyniku tej zmiany poziom odpisu za 2012 r. uległ

powiększeniu o 3,3 mln zł. W roku 2011 został per saldo dokonany odpis aktualizujący wartość zapasów o 1,2 mln zł.

- 0,3 mln zł - rezerwa na niewykorzystane urlopy

Na koniec 2012 r. liczba sklepów na rynku modowym wynosiła 288 lokalizacji, o łącznej powierzchni ok. 38,8 tys. m², na co składa się 16 tys. m² sklepów własnych i 22,8 tys. m² - franczyzowych. Łącznie, w trakcie 2012 r., nastąpił około 20 % przyrost powierzchni w stosunku do stanu z końca 2011 r.

Na rok 2013 w części modowej Grupa Redan planuje następujące działania:

1) osiągnięcie progu rentowności na sklepach własnych w Polsce

W tym celu:

- prowadzone są działania prosprzedażowe:
 - budowanie kompetencji i zaangażowania sił sprzedaży poprzez modyfikacje systemów motywacyjnych zarówno agentów prowadzących sklepy jak i ich pracowników oraz wdrożenie systemu szkoleń e-learningowych z zakresu kolekcji, sposobu ułożenia ekspozycji i obsługi klienta; na działania szkoleniowe wspierające agentów i franczyzobiorców złożyliśmy wniosek o dofinansowanie ze środków unijnych i uzyskaliśmy wstępne potwierdzenie na kwotę 2,3 mln zł na lata 2013-2015;
 - wdrożenie nowego standardu pracy sklepów jasno definiującego obowiązki i odpowiedzialności pracowników w sklepach w systemie pracy agencyjnej, kładącego nacisk na przygotowanie sklepu do pracy i aktywną obsługę klienta;
 - wdrożenie systemu audytów weryfikujących stan przygotowania sklepów i poziom obsługi metoda tajemniczego klienta;
 - wdrożenie zmodyfikowanego modelu eksponowania towaru w sklepach w oparciu mini kolekcje i towary komplementarne;
 - poprawa algorytmów wypełniania i uzupełniania zapasów uwzględniających przepływy między sklepowe i rotacje całymi mini kolekcjami;
 - wdrożenie kalendarza operacyjnego konsolidującego wejścia towaru z akcjami promocyjnymi i komunikacją;
- prowadzone są działania mające na celu obniżenia kosztów funkcjonowania sklepów:
 - renegotjacje warunków najmu przynoszą wymierne korzyści: na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania uzyskano obniżki w łącznej kwocie o 1,5 mln zł w porównaniu do 2012 r. (nie jest w tym uwzględnione obniżenie kosztów w wyniku zamknięć sklepów). Dodatkowo w części sklepów czynsz jest liczony wyłącznie jako procent sprzedaży, zatem staje się kosztem zmiennym;
 - optymalizacja innych kosztów utrzymania sklepów;
 - dodatkowo, w wyniku odpisania w 2012 r. pełnych nakładów na adaptacje lokali, w kolejnych latach amortyzacja nie będzie obciążać wyników sklepów;
- sklepy, które pomimo powyższych działań nie osiągną rentowności, a koszty ich zamknięcia będą niższe od potencjalnej straty ponoszonej do końca umów najmu – zostaną zamknięte. Na cały 2013 r. przewidziano jeszcze do zamknięcia 27 sklepy, z tego 5 zostało już zlikwidowanych. W przypadku zrealizowania tego planu na koniec 2013 r. pozostaną 28 sklepy własne części modowej w Polsce.

2) Rozwój rentownych kanałów dystrybucji

- sklepy franczyzowe w Polsce

W ramach umowy franczyzowej Grupa Redan zapewnia franczyzobiorcy wsparcie w procesie budowy jak i wyposażenia sklepu, a także późniejsze pełne bieżące wsparcie operacyjne. Z drugiej zaś strony uzyskuje stabilny spread pomiędzy marżą handlową a wypłacaną prowizją (ponieważ jest ona proporcjonalnie zależna od sprzedaży, a tym samym jest kosztem zmiennym).

W 2012 r. Grupa Redan rozszerzyła ofertę franczyzową. Oprócz dotychczasowych „standardowych” sklepów o powierzchni 150-200 mkw wprowadziliśmy także możliwość otwierania mniejszych sklepów jako monobrandów marki Top Secret o powierzchni średnio 90-100 mkw. Jest to propozycja dla mniejszych miejscowości nawet od 15 tys. mieszkańców. Ponadto wprowadziliśmy możliwość prowadzenia kornerów franczyzowych marek Troll i Drywash – w takim przypadku nie wypełniają one całego sklepu naszego partnera, lecz jedynie jego część.

Propozycje te spotkały się z dobrym odzewem na rynku. W 2012 r. powierzchnia wszystkich sklepów franczyzowych w Polsce wzrosła o 3,5 tys. mkw netto (po uwzględnieniu zamknięć), czyli o 28% w porównaniu do końca 2011 r. Na rok 2013 planujemy dalszy jej wzrost o 2,2 tys. mkw (14%) łącznie do 18 tys. mkw na koniec roku.

- rozwój działalności zagranicznej

Grupa w trakcie ostatnich 2 lat zbudowała sprawnie funkcjonującą oraz rentowną strukturę sprzedażową na Ukrainie. Mając już duże doświadczenie oraz widząc potencjał krajów, w których już działa, a szczególnie Rosji, będzie dalej rozwijała ten kanał dystrybucji.

Na rok 2013 planowane są otwarcia łącznie sklepów franczyzowych w obu tych krajach. Powierzchnia sklepów powinna wzrosnąć netto o 1,8 tys. mkw (tj. o 25% w porównaniu do stanu na koniec 2012 r.) i osiągnąć na koniec 2013 r. 8,8 tys. mkw. W 2012 r. powierzchnia sklepów franczyzowych zagranicą zwiększyła się netto o 3,3 tys. mkw.

- e-commerce

Sprzedaż on-line jest w ocenie zarządu najbardziej perspektywicznym kanałem dystrybucji. Dlatego cały czas jest kładziony duży nacisk na jego rozwój.

W 2012 r. przychody ze sprzedaży w kanale on-line podwoiły się i wyniosły 21,6 mln zł. Na rok 2013 jest zaplanowana kontynuacja trendu rosnącego. Obroty powinny przekroczyć 35 mln zł. Zostanie to zrealizowane dzięki:

- wdrożeniu nowego oprogramowania umożliwiającego dużo lepsze zarządzanie sprzedażą, promocjami i relacjami z klientami; docelowo umożliwi to także dwukierunkową integrację kanału on-line ze sklepami tradycyjnymi; na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania toczą się ostatnie testy pierwszej części tego oprogramowania do uruchomienia w Polsce; w krótkim czasie później będzie ono wdrożone także na Ukrainie;
- zostanie uruchomiony nowy sklep internetowy w Rosji; dzięki doświadczeniu z rynku polskiego i ukraińskiego oceniamy, że realizowane w nim obroty będą rosły szybciej niż w tych dwóch krajach
- rozszerzeniu oferty produktów oferowanych w sklepach on-line także o towary innych producentów, które mogą być atrakcyjne dla naszych klientów;

- rozwojowi udostępniania przez nas naszych marek prowadzącym multibrandowe sklepy z odzieżą na zasadach franczyzowych; działalność tą rozpoczęliśmy i widzimy w niej duży potencjał;

3) produkt, marża handlowa i zapasy

Wielkość zamówienia towarów na sezon wiosna/lato'13 została zredukowana do oczekiwanych poziomów sprzedaży, w związku z tym znacząco zostało zmniejszone pozostania ze stokiem na koniec tego sezonu. Jednakże towary kupione na ten sezon charakteryzują się wyższym poziomem zarówno jakości jak i cen. To powoduje, że spodziewamy się, że w obecnej sytuacji na rynku będziemy musieli ponownie głębiej je przeceniać. Należy zatem oczekiwać, że spowoduje to uzyskanie marży handlowej w I połowie 2013 r. na niższym poziomie niż rok wcześniej.

Kolekcja na jesień/zimę'13 rozstała już skorygowana zarówno pod względem założeń projektowych jak i cenowych. Dlatego – z drugiej strony – zakładamy, że w II połowie 2013 r. zrealizujemy na niej wyższą marżę niż uzyskana w roku 2012.

Po sezonie jesień/zima'12 zostanie większa niż zazwyczaj ilość niesprzedanych towarów. Dotychczas wyprzedawaliśmy takie towary w naszych kanałach dystrybucji. Jednakże ponieważ ich wartość się zwiększyła, dlatego podjęliśmy działania w celu zbudowania dodatkowego kanału hurtowej wyprzedaży stoków (niesprzedanych towarów z poprzednich sezonów). Dzięki temu poziom takich zapasów będzie stopniowo się zmniejszał. Wyprzedaż stoków w kanale hurtowym będzie realizowana z ujemną marżą, natomiast powinna być ona kompensowana rozwiązaniem odpisów aktualizujących wartość zapasów.

Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w kolejnych okresach

Podstawowe czynniki, które w ocenie Zarządu będą miały wpływ na osiągnięte wyniki Grupy Kapitałowej Redan w najbliższej perspektywie:

- powodzenie procesu ustalenia nowego harmonogramu spłaty zobowiązań finansowych z instytucjami finansowymi
- tempo wzrostu gospodarczego w Polsce i w krajach, w których działa Grupa oraz związana z nim skłonność do konsumpcji,
- utrzymanie dotychczasowych możliwości zakupów towarowych z odroczonymi formami płatności
- powodzenie procesu likwidacji nierentownych sklepów własnych części modowej
- dynamika rozwoju na rynkach zagranicznych oraz sklepów internetowych
- poziom kursu złotego w stosunku do USD (zakupy importowe) i EUR (czynsze denominowane w tej walucie na rynku modowym),
- realizowane działania mające na celu optymalizację ponoszonych kosztów działalności,
- utrzymanie obecnego poziomu kapitału obrotowego

Czynniki mogące mieć wpływ na funkcjonowanie Grupy Redan

Na rozwój Grupy Redan na rynku modowym i dyskontowym wpływ wywierają zarówno czynniki zewnętrzne, które są niezależne od spółek z Grupy oraz czynniki wewnętrzne, ściśle związane z prowadzoną działalnością handlową.

Zewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Redan

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i zmniejszeniem się tempa wzrostu gospodarczego na rynkach, na których działa Grupa

Dla Grupy Kapitałowej Redan szczególne znaczenie ma wielkość popytu konsumpcyjnego, który kształtowany jest przede wszystkim przez dochody i poziom zadłużenia gospodarstw domowych, stopę bezrobocia, wysokość stóp procentowych, wskaźnik nastrojów konsumenckich czy kursy walutowe. Identyfikowane jest ryzyko, iż w przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej spadnie popyt na produkty, oferowane przez Grupę Kapitałową Redan, co może negatywnie wpłynąć na osiągnięte wyniki i sytuację finansową. Czynnikiem redukującym ryzyko istotnego pogorszenia wyników w przypadku 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)

Ryzyko związane z rosnącą konkurencją

Na rynku odzieżowym największą konkurencję zwiększają liczbę sklepów. Wchodzą także nowi gracze. Tempo wzrostu podaży jest większe niż przyrost wydatków konsumentów. Powoduje to, że z roku na rok rynek odzieżowy staje się coraz bardziej konkurencyjny. Dotyczy to zarówno części modowej jak i dyskontowej. Powoduje to walkę konkurencyjną pomiędzy poszczególnymi podmiotami, co może negatywnie wpływać zarówno na wielkość przychodów, jak i rentowność Grupy Kapitałowej Redan.

Ryzyko to jest częściowo redukowane poprzez dywersyfikację działalności Grupy na różnych rynkach – zarówno geograficznie (w różnych krajach), jak i w zakresie kanałów dystrybucji (dynamiczny rozwój e-commerce), a także w różnych segmentach (dyskontowy i modowy).

Ryzyko zmiany przepisów celnych i podatkowych

Przepisy celne i podatkowe mają duże znaczenie dla funkcjonowania Grupy Redan. Częste nowelizacje, niespójności oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego nie tylko w Polsce ale również na Ukrainie i w Rosji, pociągają za sobą potencjalne ryzyko niewłaściwej kwalifikacji dokonanych czynności prawnych.

Spółki z Grupy Redan zlecają produkcję i importują odzież z krajów Dalekiego Wschodu – (Chiny, Bangladesz, Indie, Turcja), zaś taryfy celne są regularnie zmieniane. 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 Grupa Kapitałowa korzysta ze specjalistycznego oprogramowania z regularnie aktualizowaną taryfą celną oraz wsparcia wyspecjalizowanych i profesjonalnych brokerów celnych.

Regularnie podaje się też zewnętrznym audytom podatkowym mającym na ewentualne identyfikowanie potencjalnych ryzyk.

Ryzyko zmiany kursów walut

Działalność operacyjna Grupy Redan opiera się na korzystaniu z outsourcingu. Produkcja większości towarów dla marek Top Secret, Troll i Drywash, ale także w pewnym rosnącym stopniu dla sieci dyskontowej Textilmarket jest zlecana kontrahentom z krajów Dalekiego Wschodu. W związku z tym część zobowiązań Grupy Redan nominowana jest w USD, podczas gdy większość przychodów realizowanych jest w walucie kraju, w jakim realizowana sprzedaż (Polska, Ukraina i Rosja). Szybkie, nagłe i niespodziewane wzmocnienie kursu USD w stosunku do PLN miałyby negatywny wpływ na osiągnięte przez Grupę Kapitałową Emitenta wyniki finansowe.

Grupa Kapitałowa narażona jest również na ryzyko walutowe związane z wahaniami kursu EUR. W ramach prowadzonych detalicznych sieci handlowych wynajmowane są powierzchnie sprzedaży w centrach handlowych w części modowej (marki Top Secret, Troll i Drywash), 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 Grupę Kapitałową Emitenta wyniki finansowe.

W związku z rosnącym kanałem sprzedaży zagranicznej zwłaszcza na rynku ukraińskim i rosyjskim występuje także ryzyko zmiany kursu ukraińskiej hrywny i rosyjskiego rubla w stosunku do dolara, w którym są dokonywane wewnętrzne rozliczenia zakupu towarów.

Oceniamy, że znaczące zmiany w strukturze kursów walut w długim okresie mogą być przeniesione na ceny sprzedaży towarów. Posiadamy również alternatywne możliwości produkowania naszych wyrobów w Polsce. Duża część przychodów w części modowej jest realizowana w sklepach franczyzowych, których koszty są proporcjonalnie zależne od realizowanych w nich poziomów sprzedaży, więc nie zależą od kursów walut. Na bieżąco analizujemy rynek walutowy. Ponadto dotychczasowe doświadczenie wskazuje, że sieć Textilmarket jest odporna na negatywne zmiany kursu USD/PLN, a czynsze za sklepy w tej sieci są nominowane praktycznie wyłącznie w PLN, przez co nie jest ona narażona na ryzyko wahań kursu EUR/PLN. Dodatkowo rosnąca sprzedaż na rynkach zagranicznych i uzyskiwane wpływy w USD częściowo minimalizują to ryzyko.

Grupa Redan na chwilę obecną stosuje politykę braku zabezpieczenia ekspozycji walutowej. Stosowanie dostępnych instrumentów wiąże się z podjęciem ryzyka braku możliwości wykorzystania korzystnych zmian kursów walutowych, zmieniających się odwrotnie w stosunku do pozycji zabezpieczanych, a jednocześnie z obniżeniem bieżącej rentowności. Grupa Redan określa ryzyko braku zabezpieczenia na równi z zabezpieczaniem się.

Ryzyko wzrostu kosztów wytworzenia u dostawców

Grupa Redan zleca produkcję odzieży firmom zlokalizowanym w państwach o niższych kosztach wytwarzania (m.in. Chiny, Bangladesz, Indie). Aktualnie Grupa współpracuje z kilkudziesięcioma partnerami realizującymi na zlecenie produkcję odzieży pod markami własnymi dla części modowej (Top Secret, Troll i Drywash). Stopniowo rośnie także import pod markami dla sieci Textilmarket, choć nadal jest on poniżej 5% zakupów dla tej sieci. Zlecanie zamówień zewnętrznym dostawcom pozwala osiągnąć założoną różnorodność oferty i jej dopasowanie do potrzeb klientów, ograniczyć koszty wytworzenia, zwiększyć realizowaną marżę i w konsekwencji poprawiać efektywność sprzedaży.

Na rynkach surowców ceny podlegają znacznej zmienności wynikającej z globalnych zmian makroekonomicznych oraz urodzaju. W związku z tym istnieje ryzyko wzrostu ich cen, co może mieć przełożenie na koszt produkcji odzieży. Ponadto w Chinach – na głównym nadal rynku, na którym są produkowane towary dla rynku modowego Grupy Redan – wyraźnie

występuje tendencja wzrostu kosztów pracy. Oba te czynniki powodują, że istnieje ryzyko wzrostu cen zakupu towarów.

Ryzyko to jest częściowo minimalizowane poprzez poszukiwanie dostawców z innych niż Chiny krajów oraz wprowadzanie w towarach modyfikacji zmniejszających wpływ pojedynczych surowców na koszty zakupu. Dodatkowo spadek zamówień na dobra konsumpcyjne w Chinach będące wynikiem spadku konsumpcji na świecie oraz spadkiem atrakcyjności cenowej tego rynku powoduje, iż dostawcy znacznie częściej obniżają ceny sprzedaży – kosztem własnej marży, aby tylko pozyskać zamówienia.

Ryzyko to dotyczy w równym stopniu głównych konkurentów Grupy Redan, gdyż wszyscy oni działają w podobnym modelu biznesowym w zakresie produkcji towarów.

Ryzyko związane z warunkami pogodowymi

W długim okresie, czynniki pogodowe i klimatyczne nie wpływają na rozwój Grupy 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. Niekorzystne warunki atmosferyczne, np. długa i zimna wiosna lub ciepła jesień zmniejsza skłonność do zakupu ubrań dedykowanych do innych warunków pogodowych, 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.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży i marży

W działalności Grupy Redan – podobnie jak wszystkich podmiotów sprzedających odzież – widoczna jest wyraźna sezonowość sprzedaży i realizowanej marży handlowej. Na rynku modowym (marki Top Secret, Troll i Drywash) 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 przywiązujemy szczególną uwagę do efektywności prowadzonych działań logistycznych, których celem jest maksymalne skrócenie dostaw towarów dla klientów. Dodatkowo w franczyzowej części sieci sprzedaży wprowadziliśmy prowizje uzależnione od momentu w sezonie, co zwiększa elastyczność kosztową Grupy.

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 różnorodności oferowanych kolekcji.

Dla każdej z marek Grupy Redan oddzielne zespoły projektantów przygotowują kolekcję na nadchodzące sezony zgodnie z obowiązującymi trendami w modzie. Ponadto dział produktu nieustannie analizuje zmieniające się trendy w modzie, dostosowując się do potrzeb

konsumentów. Projektanci systematycznie podnoszą poziom wiedzy korzystając ze specjalistycznej prasy i trendbooków oraz dostępnych informacji w Internecie. W skali całej Grupy Kapitałowej ten czynnik ryzyka jest dodatkowo minimalizowany dzięki dywersyfikacji działalności, gdyż jej wpływu na segment dyskontowy jest znacząco mniejszy.

Wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Grupy Kapitałowej Redan

Ryzyko utraty źródeł finansowania zewnętrznego

W dniu 21 grudnia 2012 r. Grupa Redan zawarła z instytucjami finansującymi jej działalność (bankami, firmą leasingową i obligatariuszami) umowę dotyczącą procesu uzgodnień zasad spłat zadłużenia finansowego. Umowa ta nie reguluje warunków spłaty zadłużenia, a jedynie zasady poszukiwania docelowego rozwiązania.

Istnieje ryzyko, że proces negocjacji właściwej umowy regulującej proces spłat się nie powiedzie. W takiej sytuacji w krótkim okresie czasu wystąpiłaby wymagalność zobowiązań wobec banków jak i obligatariuszy. Istnieje ryzyko, że Grupa Redan nie byłaby w takim terminie w stanie spłacić tych zobowiązań.

Obecnie trwają negocjacje mające na celu ustalenie zapisów regulujących właściwą umowę o ich efektach. Grupa Redan będzie informowała na bieżąco o ich postępach w formie Raportów Bieżących.

Do dnia bieżącego ryzyko niepowodzenia procesu minimalizowane jest poprzez wypełnianie wszystkie założenia procesu uzgodnień zasad spłat zadłużenia finansowego m.in. przedstawił biznes plan i plan finansowy, które stanowią podstawę do uzgodnienia docelowego harmonogramu spłaty zadłużenia oraz bieżącej i stałej komunikacji ze wszystkimi stronami procesu.

Ryzyko utraty limitów kupieckich u dostawców

W znaczącej części zakupu towarów Grupa Redan korzysta z odroczonych terminów płatności wobec dostawców. W części modowej część dostawców z Chin korzysta także z ubezpieczenia kredytu kupieckiego udzielanego spółkom z Grupy Redan w China Export&Credit Insurance Corporation.

Istnieje ryzyko ograniczenia przez poszczególnych dostawców, a także przez powyższą firmę ubezpieczeniową, limitów kredytów kupieckich przyznanych spółkom z Grupy Redan. Zmaterializowanie się takiego ryzyka na większą skalę może wiązać się z czasowymi trudnościami w pozyskiwaniu atrakcyjnego produktu oraz trudnościami płynnościowymi.

W celu przeciwdziałania takiemu ryzyku Grupa utrzymuje kontakty z wieloma dostawcami dbając także o jak najlepsze relacje z nimi.

Ryzyko związane z długim procesem produkcji odzieży

Specyfika prowadzonej przez Grupę Redan działalności polega na zlecaniu szycia odzieży dla części modowej (marki Top Secret, Troll i Drywash) głównie w krajach Dalekiego Wschodu. Cały proces produkcyjno-logistyczny, począwszy od zaprojektowania kolekcji, aż do dostarczenia gotowych wyrobów do sklepów trwa blisko rok. Spółki z Grupy Redan muszą 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 Grupy.

Dotychczas ryzyko to praktycznie nie dotyczyło sieci sklepów Textimarket, gdzie większość produktów kupowana była na bieżąco od lokalnych dostawców. Obecnie rozpoczął się także proces importu własnego odzieży dla sieci Textimarket. Jest on nieco prostszy i krótszy, ze względu na nieco inny produkt, jednak generuje podobne ryzyko. Skala importu własnego dla sieci Textimarket, choć będzie rosła, obecnie jest niewielka i nie przekracza 5 % wartości zakupów.

Ryzyko niewłaściwej lokalizacji sklepów

Strategia rozwoju Grupy Kapitałowej Emitenta opiera się na rozbudowie sieci sklepów. Otwieranie nowych placówek niesie ze sobą ryzyko nietrafionych lokalizacji. W takim przypadku przychody realizowane przez dany sklep mogą nie osiągnąć zakładanego poziomu, a nawet mogą nie być wystarczające na pokrycie kosztów jego funkcjonowania.

W przypadku sklepów własnych na rynku modowym ich likwidacja wiąże się z utratą dużych nakładów wydanych na adaptację lokali oraz z koniecznością poniesienia wysokich kosztów rozwiązania długoterminowych umów najmu zawartych zazwyczaj na czas określony bez możliwości ich wcześniejszego wypowiedzenia przez najemcę. Ryzyko to jest częściowo ograniczone w ten sposób, że znacząca większość umów najmu jest zawarta przez spółki celowe z Grupy Redan.

Te czynniki ryzyka nie dotyczą rynku dyskontowego (sieć Textimarket), ponieważ nakłady na adaptację lokali sklepowych są dużo niższe, a umowy najmu zazwyczaj są zawarte z możliwością ich wypowiedzenia.

Ryzyko związane z wypowiedzeniem umów franczyzowych i umów najmu

Umowy franczyzowe dotyczące sklepów Top Secret i Troll zawierane są na czas nieokreślony i strony mają możliwość ich rozwiązania z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Wypowiedzenie w krótkim okresie istotnej liczby umów przez franczyzobiorców mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych Grupy Redan. W celu przeciwdziałania temu ryzyku Grupa stale prowadzi monitoring rynku franczyzowego i wprowadza zmiany do swojej oferty dla potencjalnych franczyzobiorców, aby zapewnić, że będzie ona dla nich stale atrakcyjna.

W sieci Textimarket ok. 1/3 umów najmu lokali sklepowych jest zawartych na czas nieokreślony z – zazwyczaj – 3 miesięcznym okresem wypowiedzenia. Dodatkowo znacząca część umów znajduje niesymetryczny warunek obrotowy który umożliwia wynajmującemu wypowiedzenie umowy w przypadku niespełnienia określonych w umowie progów obrotowych. Wypowiedzenie w krótkim okresie czasu istotnej liczby umów przez wynajmujących mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych Grupy Redan.

Ryzyko związane z uzależnieniem od kadry zarządzającej

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

Ryzyko ograniczane jest poprzez atrakcyjny system motywacyjny dla kluczowych kierowników jak i nieustanne poszukiwanie osób mogących wnieść dodatkowy know how do Grupy.

Ryzyko systemu komputerowego

Skuteczność działania Grupy Redan związana jest między innymi z drożnością i niezawodnością działania zintegrowanego systemu zarządzania klasy ERP, rozległej sieci teleinformatycznej oraz infrastruktury obsługującej sklep internetowy.

Stać modernizacja infrastruktury informatycznej w połączeniu z kompleksowymi umowami gwarancyjnymi oraz wsparciem technicznym (współpraca z wyspecjalizowanymi firmami informatycznymi) daje gwarancję niezawodności działania systemów informatycznych. Dodatkowym elementem gwarantującym bezpieczeństwo jest korzystanie z rozwiązań serwerowych renomowanych dostawców, dostosowanych na etapie wdrożenia pod specyficzne wymogi Grupy Kapitałowej.

Grupa oceniając obecnie posiadany system wsparcia handlu e-commerce jak i systemu klasy ERP jako niewystarczających do wsparcia dalszego rozwoju podjęła decyzję o ich wymianie. Proces w zakresie wdrożenia nowoczesnego oprogramowania sklepu internetowego jest na finiszu. Natomiast proces wdrożenia systemu SAP został odroczony do drugiej połowy 2013 roku i jest uzależniony od realizacji zakładanych planów biznesowych.

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 spółek zależnych Redan. Franczyzobiorcy są przy tym sprawdzonymi partnerami, a w umowach franczyzowych wprowadzono zabezpieczenia majątkowe takie jak: blokada środków na rachunku bankowym, gwarancje bankowe, gwarancje ubezpieczeniowe lub hipoteka.

Ryzyko zmiany stopy procentowej

Zobowiązania finansowe Grupy Kapitałowej (m.in. kredyty, leasingi i obligacje) oparte są o zmienną stopę procentową opartą o stopę bazową WIBOR oraz stałą dla okresu ich ważności marżę. Niemniej obowiązujące stopy procentowe są ustalane codziennie na warunkach rynkowych oraz na bazie decyzji Rady Polityki Pieniężnej NBP. Stąd istnieje ryzyko zmiany stopy procentowej.

Ryzyko związane ze strategią podatkową

Spółki z Grupy Kapitałowej 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 skonsolidowanego wyniku finansowego. Na koniec 2012 r. w Grupie Redan rozwiązane zostały aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego na łączną kwotę 5,3 mln zł. Obciążając tym samym wynik tego roku ale znacząco redukując to ryzyko dla przyszłych okresów.

5. Informacje dodatkowe

Odbiorcy

W 2012 roku sprzedaż detaliczna stanowiła 96% przychodów Grupy Redan. W opinii Zarządu Grupa Redan nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców.

Dostawcy

Część modowa Grupa konsekwentnie dokonywała większości zakupów w krajach Dalekiego Wschodu starając się jak najbardziej zdywersyfikować sieć swoich dostawców w tamtym rejonie świata. Natomiast część dyskontowa Grupy dokonywała większości zakupów u polskich dostawców – producentów lub importerów. Obecnie prowadzone są działania mające na celu zwiększenie udziału importu własnego dla sieci Textilmarket.

Liczba dostawców Grupy Redan systematycznie wzrasta na skutek powiększania oferty asortymentowej i wzorniczej oraz rozwijania portfela marek skierowanych do zróżnicowanych grup odbiorców. Grupa Redan posiada ugruntowane doświadczenie pozwalające na lokowanie produkcji u producentów oferujących relację jakości i ceny właściwą dla grup docelowych poszczególnych marek. W opinii Zarządu Grupa Redan nie jest uzależniona od żadnego z dostawców.

Dodatkowe informacje

Na dzień 31 grudnia 2012 r. żadna ze spółek z Grupy Redan nie była stroną postępowań przed sądem lub innym organem o zobowiązania lub wierzytelności o łącznej wartości co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiiowych opartych na kapitale Spółki wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym została podana w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za 2012 r. – pkt. 10 str. 21

Umowy ubezpieczenia

Spółki z Grupy Redan objęte są ochroną ubezpieczeniową wynikającą z polis ubezpieczeniowe obejmujące:

- ubezpieczenie środków obrotowych:
 - od ognia i innych zdarzeń losowych,
 - od kradzieży z włamaniem i rabunku,
 - w transporcie lądowym,
 - w transporcie morskim;
- ubezpieczenie środków trwałych:
 - od ognia i innych zdarzeń losowych,
 - od kradzieży z włamaniem i rabunku,
 - floty samochodowej w zakresie OC, AC oraz NW;
- ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej.

Umowy ubezpieczenia są zawierane na 1 rok i regularnie odnawiane przed terminem ich upływu po uwzględnieniu zmian w wartości ubezpieczanego majątku.

Umowy akcjonariuszy Redan S.A. wpływające na działalność Grupy Redan

Na dzień zawarcia niemniejszej umowy Radosław Wiśniewski jest uczestnikiem umowy z dnia 21 grudnia 2012 r. zawartej pomiędzy Grupą Redan a instytucjami finansującymi jej działalność (bankami, firmą leasingową i obligatariuszami) dotyczącą procesu uzgodnień zasad spłat zadłużenia finansowego. Umowa ta nie reguluje warunków spłaty zadłużenia, a jedynie zasady poszukiwania docelowego rozwiązania.

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

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

Kredyty zaciągnięte przez spółki Grupy Redan

Na dzień 31 grudnia 2012 r. Grupa Redan posiadała następujące zawarte i obowiązujące umowy kredytowe:

- Kredyt nieodnawialny do wartości 21 000.000. zł na refinansowanie zobowiązań Redan SA wynikających z porozumienia z instytucjami finansującymi z dnia 11 lipca 2006 r. na okres trzech lat od dnia podpisania umowy kredytowej:
- Kredyt odnawialny do limitu 24.000.000 zł. Kredyt może zostać wykorzystany
 - jako kredyt w rachunku bieżącym do wartości 7.950.000 zł do dnia 24 marca 2013 r.
 - na zabezpieczenie jak i dokonanie zapłaty z gwarancji bankowych do dnia 24 marca 2013 r. gdzie ostateczny termin spłaty zobowiązań przypada na dzień 24 marca 2014 r.
 - na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe do dnia 24 marca 2013 r. gdzie ostateczny termin spłaty zobowiązań przypada na dzień 24 marca 2014 r.
- Kredyt nieodnawialny w kwocie 3.000.000 zł do dnia 31 marca 2013 r.
- Kredyt obrotowy do limitu 3.000.000 zł do dnia 9 lutego 2013 roku, gdzie możliwość wykorzystania limitu przedłużono do 31 marca 2013 r.
- Kredyt na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe do limitu 900.000 USD do dnia 9 lutego 2013 roku, gdzie możliwość wykorzystania limitu przedłużono do 31 marca 2013 r.
- Kredyt odnawialny stanowiący zabezpieczenie wystawionej gwarancji bankowej na zabezpieczenie najmu powierzchni magazynowej do limitu 700 000 PLN z datą zapadalności 20 października 2013 r.
- Pożyczka w kwocie 998 207 zł na zapłatę za licencje SAP, której ostatnia rata przypada 08 lutego 2015 r.

W dniu 21 grudnia 2012 r. Grupa Redan zawarła z instytucjami finansowymi finansującymi działalność Grupy (bankami, firmą leasingową i obligatariuszami) umowę dotyczącą procesu uzgodnień zasad spłat zadłużenia finansowego. Stroną umowy jest również Loger Sp. z o.o. (spółka celowa będąca leasingobiorcą nieruchomości wynajmowanej przez Redan S.A.) oraz Radosław Wiśniewski – większościowy akcjonariusz Redan S.A. Celem umowy jest usystematyzowanie procesu wypracowania docelowego harmonogramu spłaty zadłużenia Grupy Redan wobec podmiotów finansujących jej działalność. Umowa została zawarta do 31 marca 2013 r. W tym terminie powinna być także zawarta docelowa umowa regulująca

zasady spłaty zadłużenia finansowego spółek z Grupy Redan. Łączna wartość udzielonych spółkom z Grupy Redan kredytów, limitów kredytowych, akredytyw i gwarancyjnych oraz wyemitowanych obligacji udzielonych przez instytucje będące stronami umowy wynosiła na dzień 21 grudnia 2012 r. 51,2 mln złotych, co stanowi 83% całości zobowiązań finansowych Grupy Redan na ten dzień. Na dzień sporządzeni niniejszego sprawozdania Grupa Redan przedstawił propozycje harmonogramu spłaty całości zadłużenia, której źródłem spłaty jest założona nadwyżka z działalności podstawowej Prognozy będące podstawą propozycji został zweryfikowane przez niezależnego doradcę finansowego.. Podstawowymi założeniami propozycji spłaty są:

- Spłata całości zadłużenia
- Umowa przewiduje ratałna spłatę do końca 2018 r.
- Dla Obligatariuszy – stron umowy – zostaną wyemitowane obligacje zamienne (w pewnych sytuacjach) na akcje Redan

Na tej podstawie powstał term-sheet docelowego porozumienia, aczkolwiek nie został on jeszcze formalnie zaakceptowany przez wierzycieli. Ponieważ emisja obligacji zamiennych wymaga zmiana statutu, na dzień 15 kwietnia 2013 r. został zwołane Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy mające na celu jego zmianę. W związku z tym obecna umowa zostanie najprawdopodobniej przedłużona do 31 maja 2013 r.

Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy Redan

Wartość udzielonych kredytów i pożyczek według stanu na koniec 2012 r. w Grupie Kapitałowej Redan zostały szczegółowe opisane w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za rok 2012 - pkt. 4 str. 14.

Udzielone poręczenia i gwarancje

Wartość udzielonych poręczeń i gwarancji według stanu na koniec 2012 r. w Grupie Kapitałowej Redan zostały szczegółowe opisane w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za rok 2012 - pkt. 4 str. 14.

Emisje papierów wartościowych

W okresie objętym sprawozdaniem Emitent dokonał emisji obligacji, natomiast nie dokonał emisji kapitałowych papierów wartościowych.

W dniu 12 stycznia 2012 r. Redan SA dokonał przydziału 60.000 (sześćdziesiąt tysięcy) obligacji na okaziciela serii A o wartości nominalnej 100 zł (sto złotych) każda. Wyżej wymieniona emisja obejmowała obligacje niezabezpieczone, z dniem wykupu przypadającym 12 stycznia 2013 r. Oprocentowanie bazowało na WIBOR 6M wraz z marżą ustaloną w trakcie procesu budowania księgi popytu. Wypłata odsetek następowała w okresach półrocznych.

W dniu 23 sierpnia 2012 r. Redan SA dokonał przydziału 8.501 (osiem tysięcy pięćset jeden) obligacji na okaziciela serii C o wartości nominalnej 1000 zł (tysiąc złotych) każda. Emisja objęła obligacje niezabezpieczone, z dniem wykupu przypadającym na 23 sierpnia 2014 r. Oprocentowanie bazuje na WIBOR 6M wraz z marżą ustaloną w trakcie procesu budowania księgi popytu. Odsetki są wypłacane w okresach półrocznych.

Po dniu bilansowym tj. w dniu 3 stycznia 2013 r. Redan SA dokonał przydziału 57.422 (pięćdziesiąt siedem tysięcy czterysta dwadzieścia dwa) obligacji na okaziciela serii D o wartości nominalnej 100 zł (sto złotych) każda. Obligacje stanowią papiery wartościowe niezabezpieczone z dniem wykupu przypadającym 3 kwietnia 2013 r. Oprocentowanie bazuje na WIBOR 6M wraz z marżą ustaloną na tym samym poziomie co ustalona dla obligacji serii A. Jednocześnie w dniu 3 stycznia 2013 r. Redan SA kupił w celu umorzenia od obligatariuszy, którzy objęli obligacje serii D, 55.629 (pięćdziesiąt pięć tysięcy sześćset dwadzieścia dziewięć) obligacji serii A. Obligacje te zostały zakupione za cenę równą wartości nominalnej powiększoną o odsetki naliczone do dnia 3 stycznia 2013 r.

Transakcje z podmiotami powiązanymi

Charakter transakcji z podmiotami powiązanymi opisują szczegółowo tabele umieszczone w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za rok 2012 - pkt. 8 str. 17. Wszystkie transakcje zawarte W grupie Kapitałowej pomiędzy podmiotami powiązanymi w okresie sprawozdawczym zostały zawarte na warunkach rynkowych.

Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie

W działalności Grupy Redan – podobnie jak wszystkich podmiotów sprzedających odzież – widoczna jest wyraźna sezonowość sprzedaży i realizowanej marży handlowej.

Na rynku modowym (marki Top Secret, Troll i Drywash) realizowane marże procentowe są dużo (czasami nawet kilkakrotnie) wyższe na początku sezonu (marzec-maj i wrzesień-listopad), niż w okresie wyprzedaży (styczeń-luty i lipiec-sierpień).

Na rynku dyskontowym (sieć Textilmarket) – przeciwnie – marża procentowa praktycznie nie podlega wahaniom w trakcie roku.

Poziom sprzedaży na obu rynkach rozkłada się podobnie - najwyższe obroty są realizowane w IV kwartale, a najniższe – w I kwartale kalendarzowym.

Zatrudnienie

Informację o zatrudnieniu przedstawiono w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za rok 2012 – pkt. 9 str. 20

Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju

Grupa Kapitałowa Redan nie prowadziła prac w zakresie badania i rozwoju.

Oddziaływanie na środowisko

Podmioty Grupy Kapitałowej Redan nie prowadziły badania oddziaływania działalności na środowisko.

Dywidenda

W roku 2012 r. Emitent nie wypłacił ani nie deklarował wypłaty dywidendy.

Zdarzenia po dniu bilansowym

Po dniu bilansowym wystąpiły następujące istotne zdarzenia mogące mieć wpływ na sytuację gospodarczą Grupy Redan:

- 1) 3 stycznia 2013 r. Spółka wyemitowała obligacje serii D o łącznej wartości nominalnej 5,7 mln zł z terminem wykupu – 3 miesiące po dniu emisji. Emisja obligacji serii D

stanowi realizację postanowień Umowy dotyczącej procesu uzgodnień zasad spłat zadłużenia finansowego z dnia 21 grudnia 2012 roku, zawartej z podmiotami finansującymi działalność Grupy Redan. Obligacje serii D zostały objęte przez obligatariuszy posiadających dotychczas obligacje serii A. Przydział obligacji został dokonany w dniu emisji.

- 2) 3 stycznia 2013 r. Spółka kupiła, w celu umorzenia, od obligatariuszy, którzy objęli obligacje serii D, obligacje serii A o łącznej wartości nominalnej 5,6 mln zł. Obligacje te zostały zakupione za cenę równą wartości nominalnej powiększoną o odsetki naliczone do dnia 3 stycznia 2013 r.
- 3) 8 marca 2013 roku Spółka otrzymała prawomocne postanowienie Sądu Okręgowego w Łodzi XIII Wydział Gospodarczy w przedmiocie oddalenia wniosku Baleno Sp. z o. o. o ogłoszenie upadłości spółki (spółki zależnej od Redan w 100%), z powodu braku środków na przeprowadzenie postępowania upadłościowego.
- 4) 14 marca 2013 roku Spółka otrzymała postanowienie Sądu Rejonowego dla Łodzi Śródmieścia XIV Wydział Gospodarczy, ds. Upadłościowych i Naprawczych w przedmiocie umorzenia postępowania upadłościowego spółki Top Sp. z o.o. (spółki zależnej od Redan w 100%), gdyż zawarto porozumienie z wierzycielami.

Organizacja Grupy Redan

Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej Redan

W 2012 r. nie wystąpiły istotne zmiany w strukturze Grupy Redan

Redan SA wraz z podmiotami zależnymi tworzy Grupę Kapitałową. Najważniejsze w niej znaczenie mają:

Redan SA – podmiot dominujący – prowadzi logistykę dla towarów Top Secret, Troll i Drywash a także koordynuje rozwój działalności zagranicznej. Coraz większe znaczenie zyskują jednak zadania związane z zarządzaniem Grupą, organizowaniem finansowania, centralizowaniem wysokospecjalizowanych usług dla spółek z Grupy oraz zarządzaniem prawami do znaków towarowych.

„Adesso Sp. z o.o.” SKA, prowadzi sieć sklepów detalicznych Textilmarket. W tym zakresie zarządza wyborem, zakupem i sprzedażą towarów, wyborem lokalizacji pod sklepy tej sieci i przeprowadza we własnym zakresie także ich adaptację. Dla obsługi sieci Textilmarket prowadzi centrum magazynowo-logistyczne.

Top Secret Sp. z o.o. – zarządzająca markami Grupy Redan na rynku modowym (Top Secret, Troll i Drywash), a zatem odpowiadająca za projektowanie, zakup towarów oraz ich sprzedaż, a także prowadząca w Polsce sieci sklepów detalicznych i sprzedaż przez internet.

Beta-Reda-Ukraina T.O.W jest to spółka ukraińska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na Ukrainie wszystkich marek modowych.

Redan Moscow OOO jest to spółka rosyjska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terytorium Rosji wszystkich marek modowych.

Poza tym w skład Grupy Redan wchodzi spółki sklepowe, które mają znaczenie techniczne, tzn. przedmiotem ich działalności jest prowadzenie sklepów detalicznych dla marek modowych z Grupy Redan.

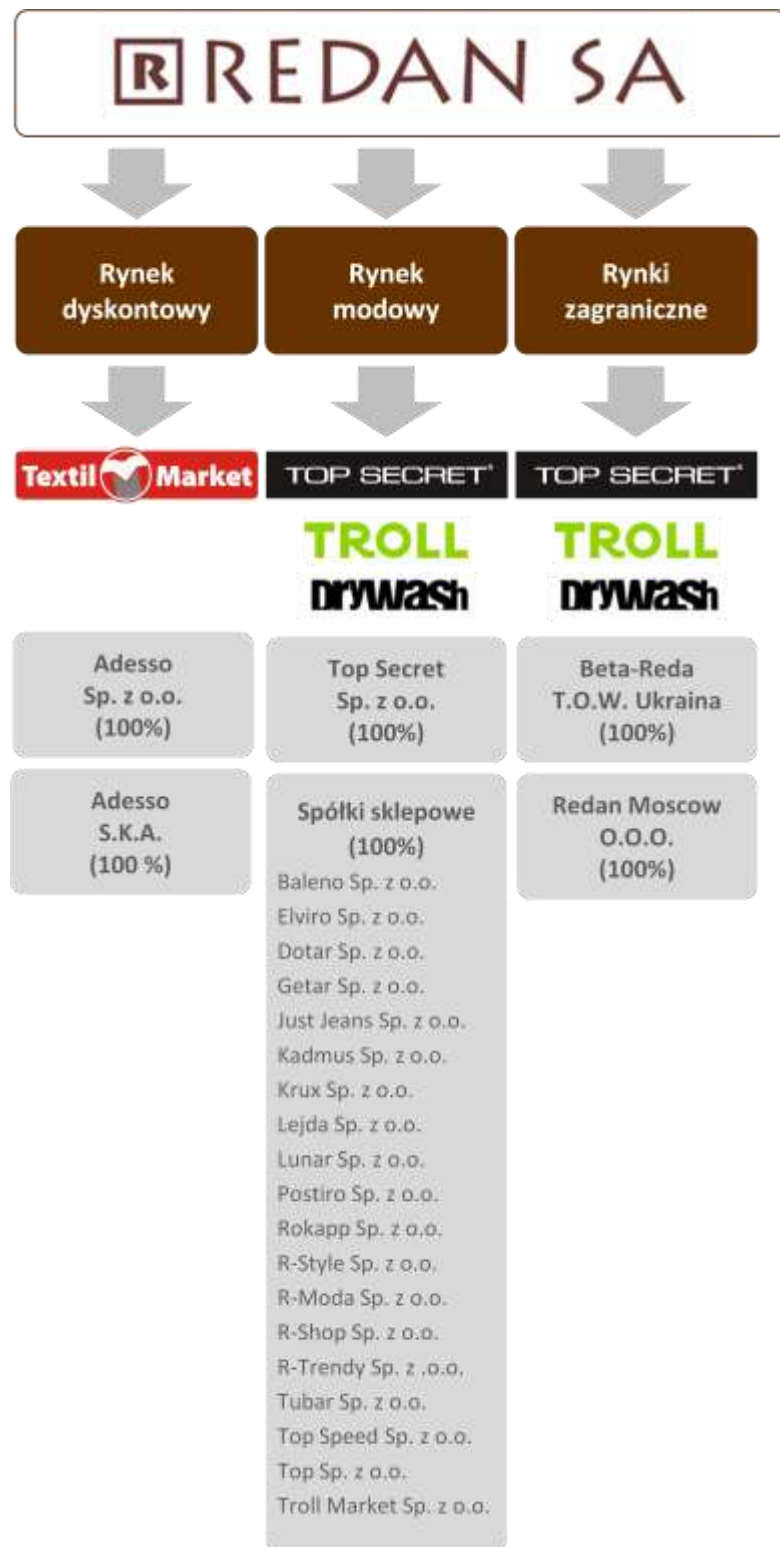
Wykaz jednostek podlegających konsolidacji

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdanie Redan S.A. oraz sprawozdania jej jednostek zależnych. Jednostki zależne podlegają konsolidacji w okresie od dnia objęcia nad nimi kontroli przez Grupę do dnia ustania tej kontroli.

Do 19 października 2012 w konsolidacji była ujmowana metodą praw własności Spółka Top Mark. Jest to jednostka, na którą Grupa wywierała znaczący wpływ. Inwestycja w jednostce stowarzyszonej była wykazywana w bilansie według ceny nabycia, korygowanej o późniejsze zmiany udziału grupy w aktywach netto tej jednostki do dnia sprzedaży udziałów tej spółki. Rachunek zysków i strat odzwierciedla udział Grupy Redan w wynikach działalności jednostki stowarzyszonej za okres 1 stycznia-19 października 2012 roku.

Za 2012 rok konsolidacją zostały objęte następujące spółki: REDAN SA jako jednostka dominująca, jednostki zależne: Adesso sp. z o.o. SKA, Top Secret sp. o.o., Troll Market sp. z o.o., Target sp. z o.o. (do 18.12.2012r.), RCF sp. z o.o., Top sp. z o.o., Top Center sp. z o.o. (do 11.07.2012r., tj. do ogłoszenia upadłości likwidacyjnej), Adesso sp. z o.o., Rokappa Sp.z o.o., Baleno sp. z o.o. (w dniu 27 kwietnia 2012 r. złożono wniosek o upadłość likwidacyjną Spółki), Krux sp. z o.o., Dotar sp. z o.o., Kadmus sp. z o.o., Top Speed sp. z o.o., Lejda sp. z o.o., Alfa-Reda Ukraina (do 15.10.2012r.), Beta Reda Ukraina, Redan Moskwa, Getar sp. z o.o., Lunar sp. z o.o., Tubar sp. z o.o., Elviro sp. z o.o., Just Jeans sp. z o.o., Postiro sp. z o.o., R-Fashion sp. z o.o. (do 17.12.2012r.), R-Style (od 19.12.2012 r.), R-Moda (od 19.12.2012 r.), R-Shop (od 19.12.2012 r.), R-Trendy (od 19.12.2012 r.) oraz jednostka stowarzyszona Top Mark sp. z o.o. (do 19.10.2012 r.).

Diagram nr 2. Struktura Grupy Kapitałowej Redan na dzień 31 grudnia 2012 r.



Organy zarządzające i nadzorujące

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

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji Redan będących w posiadaniu członków zarządu na dzień sporządzenia sprawozdań finansowych.

Tabela nr 15. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków zarządu

	Stan na 08.11.2012	Stan na 21.03.2013
Radosław Wiśniewski - Prezes Zarządu	13 981 346	13 981 346

Ponadto małżonka Bogusza Kruszyńskiego, Wiceprezesa Zarządu Redan S.A., posiada 186 020 akcji zwykłych na okaziciela Spółki.

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

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji Redan będących w posiadaniu członków rady nadzorczej na dzień sporządzenia sprawozdania.

Tabela nr 16. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków rady nadzorczej

	Stan na 08.11.2012	Stan na 21.03.2013
Jacek Jaśkiewicz	4 000	17 000
Leszek Kapusta	605 691	605 691
Piengjai Wiśniewska (wraz z Ores sp. z o.o.)	1 115 129	1 125 129

Zgodnie z najlepszą wiedzą Spółki członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają akcji lub udziałów w podmiotach powiązanych z Redan SA podlegających konsolidacji.

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

Na dzień 21 marca 2013 r. Zarząd Redan SA działał w następującym składzie:

Radosław Wiśniewski – Prezes Zarządu
Bogusz Kruszyński – Wiceprezes Zarządu

W okresie objętym powyższym sprawozdaniem wystąpiły następujące zmiany w składzie Zarządu Redan S.A.:

13 czerwca 2012 r. – został odwołany dotychczasowy Zarząd Redan S.A.
13 czerwca 2012 r. – Bogusz Kruszyński został powołany na stanowiska Wiceprezesa Redan S.A.
13 czerwca 2012 r. – Radosław Wiśniewski został powołany na stanowiska Prezesa Redan S.A.

Na dzień 21 marca 2013 r. Rada Nadzorcza spółki działała w składzie:

Sławomir Lachowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Piengjai Wiśniewska – Członek Rady Nadzorczej

Monika Miłkowska-Bruczko – Członek Rady Nadzorczej

Leszek Kapusta – Członek Rady Nadzorczej

Jacek Jaśkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

W okresie objętym powyższym sprawozdaniem wystąpiły następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej Redan S.A.:

W dniu 13 czerwca 2012 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenia Akcjonariuszy Redan S.A. odwołało dotychczasową Radę Nadzorczą

W dniu 13 czerwca 2012 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenia Akcjonariuszy Redan S.A. powołało Radę Nadzorczą w składzie jak powyżej

W dniu 25 czerwca 2012 r. Rada Nadzorcza wybrała na swojego Przewodniczącego pana Sławomira Lachowskiego

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu i Rady Nadzorczej Redan S.A. pozostają bez zmian.

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

Warunki powołania członków zarządu Redan w przypadku odwołania ich z zajmowanych stanowisk lub nie powołania do zarządu kolejnej kadencji określają, że przysługuje im wtedy odprawa w wysokości sześciomiesięcznego wynagrodzenia. 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.

Akcjonariusze

Wykaz akcjonariuszy posiadających na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania ponad 5% akcji Redan SA przedstawiony został w tabeli poniżej.

Tabela nr 17. Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% akcji Redan SA

Stan na 21 marca 2013 r.	liczba akcji	% kapitału akcyjnego	liczba głosów	% głosów na WZA
Radosław Wiśniewski	13 981 346	51,90%	18 686 147	58,42%

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

Akcje Redan SA nie są w posiadaniu Redan SA, jednostek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej oraz osób działających w ich imieniu, z wyjątkiem członków zarządu Redan SA.

W dniu 13 czerwca 2012 r. ZWZA podjęło uchwałę w sprawie wykupu akcji własnych Redan SA., która nadal pozostaje w mocy, ale na jej podstawie dotychczas nie zostały zakupione żadne akcje.

6. Oświadczenie Zarządu

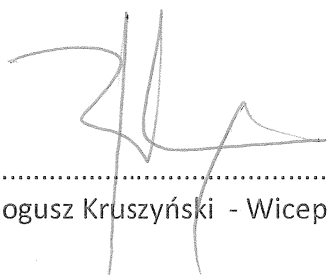
Zarząd oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej Redan oraz jej wyniki finansowe oraz, że sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Redan zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Zarząd oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący tego badania spełniali warunki do wydania bezstronnej i niezależnej opinii i raportu z badania, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

Łódź, 19 marca 2013 r.



.....
Radosław Wiśniewski – Prezes Zarządu



.....
Bogusz Kruszyński - Wiceprezes Zarządu