



---

## **Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej REDAN za pierwsze półrocze 2017 roku**

Nazwa i siedziba emitenta: REDAN SA, 94-250 Łódź, ul. Żniwna 10/14  
Sąd rejestrowy i numer rejestru: Sąd Rejonowy dla Łodzi Śródmieścia w Łodzi  
XX Wydział Krajowego Rejestru Sądowego,  
numer KRS 0000039036

Podstawowy przedmiot działalności emitenta i jednostek od niego zależnych według PKD 2007:

46.42 Z – sprzedaż hurtowa odzieży i obuwia oraz  
47.71 Z – sprzedaż detaliczna odzieży.

Akcje REDAN S.A. są notowane na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, gdzie są klasyfikowane w sektorze: handel.

Czas trwania Emitenta jest nieoznaczony.

Łódź, 28 sierpnia 2017 r.

Spis treści

<b>1. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ REDAN</b>	<b>3</b>
Marki i kanały dystrybucji	3
Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan	5
Sieć sprzedaży	6
<b>2. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY REDAN</b>	<b>6</b>
Rachunek zysków i strat	6
Bilans	9
Rachunek przepływów pieniężnych	11
Analiza wskaźnikowa wyników	12
<b>3. PODZIAŁ WYNIKU GRUPY REDAN NA KANAŁY DYSTRYBUCJI</b>	<b>13</b>
Wynik rynku dyskontowego	14
Wynik rynku modowego	17
Wskazanie czynników, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w kolejnych okresach	20
Czynniki mogące mieć wpływ na funkcjonowanie Grupy Redan	20
<b>4. INFORMACJE DODATKOWE</b>	<b>27</b>
Odbiorcy	27
Dostawcy	28
Postępowania sądowe	28
Wynagrodzenia kluczowego personelu kierowniczego	28
Umowy ubezpieczenia	28
Umowy akcjonariuszy Redan SA wpływające na działalność Grupy Redan	28
Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach	29
Transakcje z podmiotami powiązаныmi	30
Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	30
Zatrudnienie	31
Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju	31
Oddziaływanie na środowisko	31
Dywidenda	31
Zdarzenia po dniu bilansowym	31
Organizacja Grupy Redan	31
Wykaz jednostek podlegających konsolidacji	34
Organy zarządzające i nadzorujące	34
Akcjonariusze	35
Stan posiadania akcji własnych przez REDAN SA, jednostki wchodzące w skład Grupy oraz osoby działające w ich imieniu	36
<b>5. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU</b>	<b>36</b>

## 1. Działalność Grupy Kapitałowej REDAN

### **Marki i kanały dystrybucji**

W pierwszym półroczu br. podstawowym przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej Redan było – bez zmian – projektowanie, zlecenie produkcji, zakup oraz marketing i sprzedaż kolekcji obejmujących wiele grup asortymentowych odzieży codziennego użytku. Działalność Grupy Redan opiera się na dwóch segmentach – modowym, na którym kreowana jest odzież i akcesoria pod własnymi markami handlowymi: Top Secret, Drywash i Troll oraz dyskontowym, na którym działa sieć TXM textilmarket. Oba rynki różnią się potrzebami docelowych grup klientów, a tym samym różnorodnością asortymentową kolekcji, cenami, jakością, wzornictwem oraz polityką handlową.

### **Rynek dyskontowy – sieć TXM textilmarket**



### **Misja sieci TXM textilmarket to: tanio i modnie ubieramy całą rodzinę.**

Wyraża ona jednoznacznie do kogo adresowana jest oferta – całej rodziny oraz jakie są jej najważniejsze cechy – przede wszystkim i na pierwszym miejscu cena, ale połączona z pewnymi – wyróżniającymi na rynku dyskontowym – aspektami modowości.

TXM textilmarket dąży do zdobycia pozycji lidera w sektorze odzieżowych sklepów dyskontowych w Europie Środkowo-Wschodniej. W centrum zainteresowania spółki jest klient, jego życie i potrzeby. Dąży do tego, aby jego klienci byli pewni, że w sklepach TXM textilmarket zawsze znajdą szeroki wybór ubrań codziennego użytku, akcesoriów i tekstyliów domowych za bardzo korzystną cenę.

Sklepy TXM zlokalizowane są zarówno w miastach do 50 tys. mieszkańców jak i dużych aglomeracjach. Firma działa na terenie Polski i krajów ościennych. Na dzień bilansowy może zaprosić klientów do 354 sklepów w Polsce oraz 7 na Słowacji i 37 w Rumunii, a także do sklepu on-line [txm.pl](http://txm.pl). Powierzchnie handlowe w zależności od lokalizacji wynoszą od 100 do 410 m<sup>2</sup>, dominują nadal od 180 do 250 m<sup>2</sup>, choć obecnie otwierane są głównie sklepy w powiększonym formacie o wielkości 350-400m<sup>2</sup>, co wynika ze zmiany strategii segmentu dyskontowego w tym zakresie. Sklepy TXM textilmarket oferują swoim klientom szeroką gamę odzieży oraz innych artykułów tekstylnych dobrej jakości i w bardzo atrakcyjnych cenach.

Oferta wzbogacana jest o produkty i usługi, które ze względu na atrakcyjną wartość zawsze dają kupującym poczucie racjonalnie wykorzystanej okazji. Spółka dąży do tego, aby klienci mogli kupić towary w najbardziej konkurencyjnych cenach, czyli po prostu tanio. Jest to możliwe dzięki poszukiwaniu najlepszych dostawców towarów oraz eliminacji wszystkich zbędnych kosztów. Dlatego, między innymi, odstąpiono od otwierania sklepów w najdroższych centrach handlowych, na rzecz innych - znacznie atrakcyjniejszych kosztowo miejsc. W ocenie Spółki klienci wyżej ceną korzystne ceny, niż prestiżowe miejsca zakupu. W ten sposób maksymalizowane są korzyści klientów minimalizując obciążenia ich domowych budżetów.

Spośród odzieżowych sklepów dyskontowych TXM textilmarket wyróżnia to, że oprócz nacisku na bardzo atrakcyjną cenę towarów, dodatkowo podąża za aktualnymi trendami w modzie. Oznacza to, że klienci w sklepach TXM textilmarket wśród produktów uniwersalnych zawsze znajdą modne w danym sezonie ubrania i kolory. Spółka na bieżąco weryfikuje jednak, aby modowość ubrań nie wzięła góry nad wygodą, praktycznością i korzystną ceną.

Więcej informacji o tej sieci można znaleźć na: [www.txmsa.pl](http://www.txmsa.pl).

## **Rynek mody – marki Top Secret, Drywash i Troll**



### **Misja Top Secret to: Best Fashion World to Express Yourself**

W segmencie modowym przedmiotem działalności Grupy jest projektowanie, zlecenie produkcji oraz marketing i dystrybucja odzieży oznaczonej markami rozpoznawalnymi przez klientów, a tym samym tworzącymi dla nich wartość dodaną. Najważniejszą marką w segmencie modowym jest Top Secret, która jest uzupełniona marką Drywash. Oferta części modowej zawiera odzież na różne okazje. Oferowane kolekcje obejmują szeroki asortyment odzieży, takiej jak: marynarki, garnitury, żakiety, spodnie długie i krótkie (w tym odzież dżinsowa), spódnice, sukienki, podkoszulki, T-shirty, bluzy, dresy, bluzki, swetry, kurtki, płaszcze, kamizelki, koszule, szale, czapki, rękawiczki, skarpety, rajstopy, bieliznę damską i męską oraz obuwie i różnego rodzaju dodatki (ozdoby, torby, paski).

Każda z kolekcji planowana jest z uwzględnieniem aktualnych trendów modowych, mając na uwadze także cenę sprzedaży akceptowaną przez klienta. Propozycje projektowe przedstawiają głównie projektanci, którzy uczestnicząc w targach i imprezach modowych, pozyskują wiedzę o tendencjach, a następnie podejmują decyzję i przedstawiają zarządowi założenia każdej kolekcji. Po ich zaakceptowaniu projektanci i konstruktorzy opracowują dokumentację projektową. Spółka zleca produkcję odzieży zarówno zagranicą, jak i w Polsce. Główne kraje, w których odbywa się produkcja, to: Chiny, Indie, Bangladesz, Turcja i Polska. Spółka dysponuje liczną bazą dostawców oraz stale pozyskuje nowe kontakty podczas targów branżowych. Fabryki partnerów, z którymi spółka podejmuje współpracę są weryfikowane pod kątem jakości, terminowości oraz warunków finansowych.



Top Secret jest wiodącą marką w segmencie modowym Grupy Kapitałowej Redan. Marka Top Secret jest jedną z najlepiej rozpoznawalnych polskich marek odzieżowych, oferujących komplementarne kolekcje ubrań i dodatków. Top Secret to marka skierowana do ludzi nowoczesnych, aktywnych, realizujących się zawodowo i rodzinnie, dla których ubiór ma znaczenie i jest sposobem wyrażenia własnej niepowtarzalnej osobowości. Adresaci marki Top Secret akceptują w pełni siebie i środowisko, w którym żyją, stawiają na autentyczność, a moda jest dla nich narzędziem do wyrażania siebie w sytuacjach zawodowych, rodzinnych, jak i w czasie wolnym. Damskie i męskie kolekcje są zgodne z aktualnymi trendami mody, nowoczesne, odważne, jednocześnie odwołujące się do emocji. Czerpią inspiracje z najnowszych trendów mody, jednak dostosowane są do rozmaitych oczekiwań klientów i ich kalendarza potrzeb. Kolekcje podzielone są na dwie linie City i Casual, od stylu bardziej formalnego po swobodny. Ubrania są uzupełniane licznymi dodatkami wzbogacającymi stylizację.

Drywash jest uzupełnieniem marki Top Secret i jest zaadresowana do ludzi nowoczesnych i ambitnych, którym zależy na atrakcyjnym wyglądzie i swobodzie w każdej sytuacji. Ubrania mają modny casualowo-sportowy charakter. Idealne są do aktywnego spędzania wolnego czasu stanowiąc połączenie wygody i najnowszych trendów w modzie.

# TROLL

Troll to jedna z najdłużej funkcjonujących na polskim rynku marek odzieżowych. Dzięki temu cieszy się wysoką rozpoznawalnością wśród swojej grupy docelowej. Marka Troll skierowana jest do osób „młodych duchem”, które ubiorem wyrażają siebie i swoją radość. Oferta Troll prezentuje modne ubrania nawiązujące do światowych trendów, zapewniając młody, dynamiczny i atrakcyjny wygląd. Nie brakuje jednak uniwersalnych, świetnie skrojonych produktów bazowych w stonowanych kolorach. Troll tworzy kolekcje dla tych, którzy łączą modę z nowoczesnością, są odważni i wybierają dla siebie to, w czym czują się najlepiej.

W modowym sektorze działalności oferta Grupy Redan dostępna jest w sieciach sklepów Top Secret i Troll – zarówno własnych jak i franczyzowych oraz w sprzedaży przez internet. Na dzień sporządzenia sprawozdania część moda zapraszała swoich klientów do 286 punktów sprzedaży w kraju i zagranicą oraz do sklepów internetowych [www.topsecret.pl](http://www.topsecret.pl) i [www.topsecret.com.ua](http://www.topsecret.com.ua).

Więcej informacji o markach Grupy Redan na rynku modowym można znaleźć na stronie internetowej: [www.topsecret.pl](http://www.topsecret.pl).

## Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan

Poniższa tabela przedstawia strukturę skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy Redan .

Tabela nr 1. Struktura przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan w pierwszym półroczu 2017 r. i 2016 r.

tys. PLN	2017	Udział	2016	Udział	zmiana
sprzedaż towarów	276 552	97,5%	281 810	98,7%	-1,9%
sprzedaż usług	7 000	2,5%	3 729	1,3%	87,7%
<b>Sprzedaż razem</b>	<b>283 552</b>		<b>285 539</b>		<b>-0,7%</b>

W I półroczu 2017 r. nastąpił wzrost przychodów z tytułu usług o 87,7% czyli o 3,3 mln zł w segmencie dyskontowym związany z usługami doładowań telefonów komórkowych oraz usług logistycznych.

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

Tabela nr 2. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan w pierwszym półroczu 2017 r. i 2016 r.\*

tys. PLN	2017	Udział	2016	Udział	zmiana
segment dyskontowy	165 026	59,7%	167 827	59,6%	-1,7%
segment modowy	111 526	40,3%	113 983	40,4%	-2,2%
<b>Sprzedaż towarów razem</b>	<b>276 552</b>		<b>281 810</b>		<b>-1,9%</b>

\* dane przedstawione w powyższej tabeli nie odpowiadają dokładnie segmentom wydzielonym zgodnie z MSSF8 pokazanych w nocie 4 do sprawozdania finansowego, gdyż z punktu widzenia Grupy Redan hurtowa sprzedaż wewnątrzgrupowa, która musi być wykazana osobno zgodnie z MSSF8 nie stanowi de facto odrębnego segmentu operacyjnego i nie jest analizowana dla potrzeb zarządczych.

W pierwszym półroczu 2017 zarówno segment modowy jak i dyskontowy nieznacznie sprzedażowo zmniejszył obroty. W segmencie modowym sprzedaż spadła o -2,2% r/r – związane to jest przede wszystkim ze zmianą głównego kanału dystrybucji dla marki Troll do e-commerce i w związku z tym z redukcją sklepów tego brandu. Natomiast segment dyskontowy zanotował -1,7% spadku przychodów ze sprzedaży towarów. Jego przyczyną były problemy z prawidłowym zatowarowaniem sklepów.

Tabela nr 3. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan w układzie geograficznym w pierwszym półroczu 2017 r. i 2016 r.

tys. PLN	2017	Udział	2016	Udział	zmiana
Sprzedaż w Polsce	238 258	86,2%	258 590	91,8%	-7,9%
Sprzedaż zagranicą	38 294	13,8%	23 220	8,2%	64,9%
<b>Sprzedaż towarów razem</b>	<b>276 552</b>		<b>281 810</b>		<b>-1,9%</b>

W pierwszym półroczu 2017 r. zwiększył się udział sprzedaży zagranicznej o 65% r/r. Zmiana wynika ze wzrostu sprzedaży sieci TXM textilmarket (łącznie o + 50% r/r) głównie w Rumunii, a także z powiększenia sprzedaży zagranicznej w segmencie modowym o 35% przede wszystkim na rynku rosyjskim i ukraińskim.

Spadek udziału sprzedaży towarów w Polsce jest konsekwencją spadku w obu segmentach, zarówno w sieci TXM textilmarket (13,4 mln zł, tj. o -8,4 % r/r), jak i na rynku modowym (6,9 mln zł, tj. -6,8 % r/r).

### **Sieć sprzedaży**

Pierwsze półrocze 2017 roku cechowało się rozwojem sieci sklepów własnych TXM textilmarket zarówno w Polsce jak i zagranicą. W segmencie modowym sieć uległa zmniejszeniu. Na dzień 30 czerwca 2017 r. ogółem powierzchnia sieci sklepów Grupy Redan wyniosła:

- ok. 102,9 tys. m<sup>2</sup> (398 sklepów własnych) na rynku dyskontowym w kraju i zagranicą, co oznacza około 21,6 % przyrost w stosunku do stanu z końca czerwca 2016 r.
- ok. 38,9 tys. m<sup>2</sup> (286 sklepów – w tym 32 własnych i 254 franczyzowych) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co oznacza około 8% spadku w stosunku do stanu z końca czerwca 2016 r.

W okresie objętym sprawozdaniem spółki z Grupy Redan prowadziły także sprzedaż w sklepach internetowych:

- [www.topsecret.pl](http://www.topsecret.pl), [www.topsecret.com.ua](http://www.topsecret.com.ua) – na rynku modowym
- [www.txm.pl](http://www.txm.pl) – na rynku dyskontowym.

## **2. Sytuacja finansowa Grupy Redan**

### **Rachunek zysków i strat**

W tabelach poniżej są przedstawione syntetyczne zmiany kluczowych pozycji skonsolidowanych wyników Grupy Redan w pierwszym półroczu 2017 i 2016 r..

Tabela nr 4. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2017 i 2016

	w tys. PLN	H1 2017	H1 2016	zmiana %	zmiana Δ

	w tys. PLN	H1 2017	H1 2016	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		<b>283 552</b>	<b>285 539</b>	-0,7%	<b>-1 987</b>
Zysk brutto na sprzedaży		123 481	120 205	2,7%	3 276
	<i>Marża brutto</i>	<i>43,5%</i>	<i>42,1%</i>		<i>1,5%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		137 370	121 049	13,5%	16 321
<b>Zysk na sprzedaży</b>		<b>-13 889</b>	<b>-844</b>	<b>-1546%</b>	<b>-13 045</b>
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-4,9%</i>	<i>-0,3%</i>		<i>-4,6%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-198	-304	35%	106
<b>Zysk operacyjny</b>		<b>-14 087</b>	<b>-1 148</b>	<b>-1127%</b>	<b>-12 939</b>
	<i>Marża EBIT</i>	<i>-5,0%</i>	<i>-0,4%</i>		<i>-4,6%</i>
<b>EBITDA</b>		<b>-8 461</b>	<b>2 771</b>	<b>-405%</b>	<b>-11 232</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-1 674	1 006	-266%	-2 680
Wynik pozostałych zdarzeń - wyjście z Grupy Kapitałowej		12	0	-	12
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>		<b>-15 749</b>	<b>-142</b>	<b>-11002%</b>	<b>-15 607</b>
	<i>Rentowność brutto</i>	<i>-5,6%</i>	<i>0,0%</i>		<i>-5,5%</i>
Podatek dochodowy		1 969	-2 396	-182%	4 365
<b>Zysk netto</b>		<b>-13 780</b>	<b>-2 538</b>	<b>-443%</b>	<b>-11 242</b>
	<i>Rentowność netto</i>	<i>-4,9%</i>	<i>-0,9%</i>		<i>-4,0%</i>
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych		-1 179	-317	271,9%	-862
<b>Suma całkowitych dochodów</b>		<b>-14 959</b>	<b>-2 855</b>	<b>-424%</b>	<b>-12 104</b>
	<i>Rentowność całkowita</i>	<i>-5,3%</i>	<i>-1,0%</i>		<i>-4,3%</i>
Suma całkowitych dochodów przypadająca udziałom niedającym kontroli		-5 686	1 489	-481,9%	-7 175
<b>Suma całkowitych dochodów przypadająca akcjonariuszom jednostki dominującej</b>		<b>-9 273</b>	<b>-4 344</b>	<b>-113%</b>	<b>-4 929</b>

W pierwszym półroczu 2017 r. Grupa Redan poniosła na poziomie wyniku na sprzedaży stratę w wysokości -13,9 mln zł, tj. o 13 mln zł większą niż rok wcześniej. Składa się na to z jednej strony pogorszenie wyniku w segmencie dyskontowym o [19,9] mln zł r./r., zaś z drugiej strony poprawa wypracowanych rezultatów w segmencie modowym o [6,6] mln zł. Powyższe zmiany wskazują na zupełnie przeciwstawne tendencje w obu segmentach działalności Grupy w I półroczu br. W segmencie dyskontowym nastąpiło radykalne pogorszenie wyników – I półrocze br. zakończyło się stratą na poziomie wyniku na sprzedaży w wysokości 14,0 mln zł wobec zysku 5,9 mln zł rok wcześniej. W segmencie modowym odwrotnie w I połowie 2017 r. został wypracowany zysk na sprzedaży w wysokości 0,4 mln zł w porównaniu do straty poniesionej w 2016 r. w wysokości 6,2 mln zł. Szczegółowe omówienie wyników na działalności operacyjnej na rynku dyskontowym i modowym, znajduje się w Rozdziale 3.

W pierwszym półroczu 2017 roku saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było na poziomie -0,2 mln zł, co oznacza poprawę w porównaniu do zeszłego roku o 35%. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela poniżej.

Tabela nr 5. Zestawienie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych za pierwsze półrocze 2017 i 2016 r.

	1H2017	1H2016
Przedawnione, umorzone zobowiązania	447	-442
Pozostałe	57	283
Darowizny	-29	-119
Saldo ze zbycia niefinansowych aktywów	-182	-93
Saldo odpisów aktualizujących aktywa trwałe	-491	67
	-198	-304

Najważniejsze pozycje wynikają z:

- Przedawnione, umorzone zobowiązania  
W wartości tej znajdują się przedawnione i spisane zobowiązania segmentu modowego.
- pozostałe przychody/koszty operacyjne  
Są to pozostałe koszty i przychody operacyjne nie zakwalifikowane do innych pozycji, ich pojedyncza wartość jest niewielka. Są to m.in. otrzymane odszkodowania, dotacje, rozliczenie kosztów sądowych.
- przekazane darowizny  
Są to przekazane na rzecz Fundacji Pomocy Dzieciom Happy Kids darowizny będące marżą na sprzedaży toreb reklamowych z logiem fundacji w sklepach.
- saldo ze zbycia niefinansowych aktywów  
W pozycji tej znajduje się strata związana z inwestycjami w obcy obiekt, sklep w sektorze modowym.
- saldo odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych  
W tej pozycji znajduje się rezerwa na środki trwałe zamykanych sklepów części dyskontowej.

W pierwszym półroczu 2017 r. saldo przychodów i kosztów finansowych było ujemne i wyniosło -1,7 mln zł. Oznacza to istotne pogorszenie w porównaniu do roku poprzedniego. Szczegółowe zestawienie prezentuje tabela poniżej.

Tabela nr 6. Zestawienie przychodów i kosztów finansowych w pierwszym półroczu 2017 i 2016 r.

	2017	2016
Pozostałe	38	1 116
Saldo różnic kursowych	-721	635
Koszty odsetkowe, prowizji itp.	-989	-745
<b>Razem</b>	<b>-1 674</b>	<b>1 006</b>

Najważniejsze pozycje wynikają z:

- koszty odsetkowe  
Są efektem zadłużenia Grupy - zaciągniętych zobowiązań kredytowych, pożyczkowych i leasingowych. W stosunku do roku 2016 nastąpiło zwiększenie kosztów finansowych o 0,2 mln zł, w związku ze zwiększeniem kosztów odsetkowych kredytów w segmencie modowym r/r.



- o wycena pozycji walutowej

W pierwszym półroczu 2017 roku Grupa poniosła stratę na wycenie pozycji walutowej. W związku z dynamicznym umocnieniem dolara amerykańskiego do złotego w IV kwartale 2016 r. oraz w oparciu o rekomendacje doradcy w zakresie zarządzania pozycją walutową Grupa zwiększała wartość transakcji forward zakupu dolarów amerykańskich. Takie transakcje były zawierane także w I kwartale br. Niespodziewane odwrócenie trendu i osłabienie dolara wobec złotego spowodowało, że Grupa poniosła na tych transakcjach stratę przewyższającą zyski na różnicach kursowych wynikających z zobowiązań denominowanych w dolarze amerykańskim.

- o pozostałe

Pozytywny wynik w pierwszym półroczu 2016 jest efektem rozwiązania zawiązanych na koniec roku 2015 rezerw na potencjalnie zagrożone wykorzystaniem gwarancje czynszowe sklepów. W związku z zawarciem z wynajmującymi porozumień poprawiających warunki najmu tych sklepów ryzyko wykorzystania gwarancji radykalnie się zmniejszyło, a tym samym rezerwy te mogły zostać rozwiązane.

W 2017 r. w pozycji podatku dochodowego nastąpiło polepszenie wyniku brutto o kwotę 2,0 mln zł. Wynika to z zawiązania aktywa na podatek odroczony w wysokości 2,7 mln zł oraz z bieżącego obciążenia podatkowego w wysokości 0,7 mln zł.

Na poziomie całkowitego zysku pokazane są także różnice kursowe z przeliczenia sprawozdań zagranicznych jednostek zależnych na złote. W pierwszym półroczu 2017 r. wystąpiła przewaga różnic ujemnych w wysokości -1,2 mln zł. W roku 2016 pozycja ta wyniosła -0,3 mln zł. Na stratę roku 2017 wpływ miały przede wszystkim dwie waluty rumuński RON oraz rosyjski RUB. Spadek kursu RON o 5,2% miał wpływ -0,4 mln zł natomiast spadek RUB o 8,2% spowodował stratę w wysokości 0,6 mln zł.

W pierwszym półroczu 2017 roku suma całkowitych dochodów przypadających na udziały niedające kontroli była niższa o 7,2 mln zł r/r i wyniosła -5,7 mln zł. W tej pozycji jest pokazany udział całkowitych dochodów spółki zależnej TXM SA przypadający na mniejszościowych akcjonariuszy posiadających 43,55% akcji tej spółki.

Suma całkowitych dochodów ogółem rok do roku uległa pogorszeniu o 12,1 mln zł. Jest to przede wszystkim konsekwencją: (i) pogorszenia wyniku na poziomie sprzedaży sektora dyskontowego, (ii) poprawy wyniku na sprzedaży sektora modowego oraz (iii) odwrócenia salda operacji finansowych, w tym także ujemnych różnic kursowych z przeliczenia sprawozdań jednostek zagranicznych.

## Bilans

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

Tabela nr 7. Aktywa Grupy Redan na dzień 30 czerwca 2017 i 2016 r.

Lp	Wyszczególnienie	30.06.2017		30.06.2016		Zmiana stanu	
		kwota	% udziału	kwota	% udziału	kwota 2017/2016	%
	<b>Aktywa trwałe</b>	<b>109 955</b>	<b>34%</b>	<b>82 960</b>	<b>31%</b>	<b>26 995</b>	<b>33%</b>
I.	Wartości niematerialne i prawne	21 289	7%	15 088	6%	6 201	41%
II.	Wartość firm jednostek podporządkowanych	216	0%	46	0%	170	370%
III.	Rzeczowe aktywa trwałe	67 982	21%	47 763	18%	20 219	42%
IV.	Należności długoterminowe	2 393	1%	2 103	1%	290	14%
V.	Inwestycje długoterminowe	10	0%	199	0%	-189	-95%
VI.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	18 065	6%	17 761	7%	304	2%
	<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>214 526</b>	<b>66%</b>	<b>186 831</b>	<b>69%</b>	<b>27 695</b>	<b>15%</b>
I.	Zapasy	169 398	52%	146 841	54%	22 557	15%

Lp	Wyszczególnienie	30.06.2017		30.06.2016		Zmiana stanu	
		kwota	% udziału	kwota	% udziału	kwota 2017/2016	%
II.	Należności krótkoterminowe	35 598	11%	31 564	12%	4 034	13%
III.	Inwestycje krótkoterminowe	8 491	3%	6 939	3%	1 552	22%
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia m/o	1 039	0%	1 487	1%	-448	-30%
	<b>Aktywa razem</b>	<b>324 481</b>	<b>100%</b>	<b>269 791</b>	<b>100%</b>	<b>54 690</b>	<b>20%</b>

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 30 czerwca 2017 r. wzrosła o 20% (54,7 mln zł) w porównaniu ze stanem na 30 czerwca 2016 r.

W aktywach najistotniejsze zmiany zaszyły w pozycjach:

- o o 20,2 mln zł (+ 42%) wzrosły rzeczowe aktywa trwałe - wynika to przede wszystkim z nakładów na adaptacje lokali na nowo otwierane sklepy własne TXM oraz ich wyposażenie, które zostały poniesione w większości w II półroczu 2016 r., co jest konsekwencją dynamicznego rozwoju tej sieci;
- o o 6,2 mln zł (+ 41%) wzrosła pozycja wartości niematerialne i prawne - jest to efektem w przeważającej mierze wydatków na IT, w tym z toczącego się wdrożenia systemu wspomagającego zarządzanie SAP;
- o o 22,5 mln zł (+ 15%) zwiększył się stan zapasów - wynika to z przyrostu powierzchni sklepów Grupy (o 11,9 % na koniec czerwca 2017 w porównaniu do końca czerwca 2016 r.)
- o o 4,0 mln zł (+13%) wzrosły należności krótkoterminowe- związane jest to ze wzrostem sprzedaży zagranicznej w Rosji i na Ukrainę w segmencie modowym;
- o o 1,6 mln zł (+22%) wzrosły inwestycje krótkoterminowe, czyli w dominującej części środki pieniężne.

Tabela nr 8. Pasywa Grupy Redan na 30 czerwca 2017 i 2016 r.

Lp	Wyszczególnienie	30.06.2017		30.06.2016		Zmiana stanu	
		kwota	% udziału	kwota	% udziału	kwota 2017/2016	%
	<b>Kapitał (fundusz) własny</b>	<b>116 338</b>	<b>36%</b>	<b>104 479</b>	<b>39%</b>	<b>11 859</b>	<b>11%</b>
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	35 709	11%	35 709	13%	0	0%
II.	Kapitał (fundusz) zapasowy	25 753	8%	25 753	10%	0	0%
III.	Pozostałe kapitały rezerwowe	25 000	8%	25 000	9%	0	0%
IV.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	20 462	6%	6 642	2%	13 820	208%
V.	Zysk (strata) netto	-13 780	-4%	-2 538	-1%	-11 242	443%
VI.	Kapitał mniejszościowy	23 194	7%	13 913	5%	9 281	67%
	<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>208 143</b>	<b>64%</b>	<b>165 312</b>	<b>61%</b>	<b>42 831</b>	<b>26%</b>
I.	Rezerwy na zobowiązania	2 729	1%	3 000	1%	-271	-9%
II.	Zobowiązania długoterminowe	7 780	2%	12 308	5%	-4 528	-37%
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	197 634	61%	150 004	56%	47 630	32%
	<b>Pasywa razem</b>	<b>324 481</b>	<b>100%</b>	<b>269 791</b>	<b>100%</b>	<b>54 690</b>	<b>20%</b>

Na zmianę w poziomie kapitału własnego Grupy wpływ ma bilansowe ujawnienie wyniku całego roku 2016, w tym II półrocza, oraz poniesiona głębsza strata w br. w porównaniu do roku poprzedniego.

Poniższa tabela prezentuje analizę zmian pozycji zobowiązań.

Tabela nr 9. Struktura zobowiązań Grupy Redan na koniec czerwca 2017 i 2016 r.

	30.06.2017	30.06.2016	zmiana %	zmiana Δ
Zobowiązania handlowe	135 200	89 914	50%	45 286
Zobowiązania finansowe	55 942	58 440	-4%	-2 498
Pozostałe zobowiązania	11 787	12 562	-6%	-775
Zobowiązania podatkowe	5 214	4 396	19%	818
<b>ZOBOWIĄZANIA</b>	<b>208 143</b>	<b>165 312</b>	<b>26%</b>	<b>42 831</b>

Na zmianę zobowiązań Grupy największy wpływ miały:

- o 45,3 mln zł (+ 50%) wzrosły zobowiązania handlowe - jest to konsekwencją przede wszystkim wzrostu poziomu zapasów wynikającego ze wzrostu powierzchni handlowej oraz zwiększenia średniego poziomu wartości zapasów na metr kwadratowy sklepów sieci dyskontowej;
- o 2,5 mln zł (-4 %) zmniejszyły się zobowiązania finansowe - wynika to z ze spadku wartości kredytu denominowanego w USD w związku z osłabieniem tej waluty wobec złotego.

### **Rachunek przepływów pieniężnych**

W tabeli poniżej przedstawiono analizę przepływów pieniężnych Grupy Redan.

Tabela nr 10. Wybrane pozycje rachunku przepływów pieniężnych Grupy Redan na koniec czerwca 2017 i 2016 roku

Przepływy pieniężne netto z działalności:	2017	2016
Operacyjnej	-18 749	-6 231
Inwestycyjnej	-11 310	-7 449
Finansowej	15 046	2 731
<b>Przepływy pieniężne netto razem</b>	<b>-15 013</b>	<b>-10 949</b>
Wpływ zmian kursów walut na saldo środków pieniężnych w walutach obcych	18	55
<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>8 491</b>	<b>6 939</b>

W pierwszym półroczu 2017 roku Grupa Redan wygenerowała ujemne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej. Największy wpływ na tę pozycję miały poniższe zdarzenia:

- poniesiona strata w wysokości 14,9 mln zł.
- korekty wyniku o:
  - amortyzację i umorzenie aktywów trwałych +5,6 mln zł.
  - wartość podatku dochodowego -2,0 mln zł.
  - różnice kursowe -2,3 mln zł.
  - wycena zobowiązań finansowych +0,6 mln zł.
  - wynik na zbyciu rzeczowych aktywów trwałych +0,2 mln zł.
  - wyceny zobowiązań finansowych w wartości godziwej +2,5 mln zł

- zmiany w kapitale obrotowym pomiędzy 1 stycznia a 30 czerwca 2017 r.:
  - zmiana salda należności z tytułu dostaw i usług -12,0 mln zł.
  - zmiana salda zobowiązań +22,0 mln zł.
  - zmiana salda zapasów -18,5 mln zł.
  - zmiana wartości rozliczeń międzyokresowych -0,3 mln zł.
- zapłacony podatek dochodowy -1,2 mln zł.

Wydatki inwestycyjne związane były głównie z rozwojem sieci sprzedaży w części dyskontowej oraz inwestycjami w infrastrukturę IT Grupy.

Na przepływy pieniężne z działalności finansowej wpłynęły: (i) wpływy z emisji akcji w ramach IPO spółki zależnej TXM SA w wysokości 19,2 mln zł – sama emisja została przeprowadzona w grudniu 2016 r., jednak rejestracja w sądzie podwyższenia kapitału zakładowego TXM SA nastąpiła w styczniu br., (ii) regularne spłaty zobowiązań finansowych wraz z odsetkami przez podmioty z Grupy.

### Analiza wskaźnikowa wyników

Tabela nr 11. Analiza wskaźnikowa wyników Grupy Redan na koniec czerwca 2017 i 2016 roku

	2017	2016
Rentowność sprzedaży brutto	43,5%	42,1%
Rentowność na sprzedaży	-4,9%	-0,3%
Rentowność netto	-4,9%	-0,9%
Rentowność aktywów ogółem (ROA)	-4,2%	-0,9%
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	-11,8%	-2,4%
Wskaźnik bieżącej płynności	1,07	1,22
Wskaźnik płynności szybkiej	0,23	0,27
Cykl rotacji zapasów (w dniach)	190,5	159,9
Cykl rotacji należności (w dniach)	22,6	19,9
Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (w dniach)	85,8	56,7

zasady wyliczania wskaźników:

- *wskaźnik rentowności sprzedaży brutto* – marża brutto na sprzedaży /sprzedaż,
- *wskaźnik rentowności na sprzedaży* – wynik na sprzedaży / sprzedaż,
- *wskaźnik rentowności netto* – zysk netto/sprzedaż,
- *wskaźnik rentowności aktywów (ROA)* – zysk netto/stan aktywów na koniec danego okresu,
- *wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE)* – zysk netto/stan kapitałów własnych na koniec danego okresu,
- *wskaźnik bieżącej płynności* – stan aktywów obrotowych na koniec danego okresu/zobowiązania krótkoterminowe
- *wskaźnik płynności szybkiej* – stan aktywów obrotowych na koniec danego okresu - zapasy/zobowiązania krótkoterminowe
- *cykl rotacji zapasów (w dniach)* – 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 (w dniach)* – stosunek stanu należności z tt. dostaw i usług 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 (w dniach)* – stosunek stanu zobowiązań z tt. dostaw i usług na koniec danego okresu do przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w danym okresie, pomnożony przez liczbę dni w okresie.

Wartości wskaźników ekonomicznych są zdeterminowane przede wszystkim:

- pogłębieniem straty poniesionej przez Grupę Redan,
- wzrostem zapasów oraz zobowiązań handlowych;

W rezultacie wskaźniki płynności, pomimo ich spadku, utrzymały się na zadawalających poziomach, które potwierdzają, iż sytuacja płynnościowa Grupy jest pod kontrolą. Wydłużeniu uległ cykl rotacji zapasów, co jest konsekwencją braku wzrostu sprzedaży przy zwiększeniu zapasów wynikającym z powiększonej sieci sklepów.

W efekcie wydłużony został także cykl płatności zobowiązań. Pogorszeniu uległy wskaźniki rentowności co ma związek z pogorszeniem wyników Grupy w pierwszym półroczu 2017 roku.

### 3. Podział wyniku Grupy Redan na kanały dystrybucji

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne kanały dystrybucji Grupy Kapitałowej Redan po pierwszym półroczu 2017 r.

Tabela nr 12. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan w pierwszym półroczu 2017 na kanały dystrybucji

w tys. PLN	dyskontowy	modowy	koszty zarządu i działalność pozaoper.	Grupa Redan
Sprzedaż	<b>168 537</b>	<b>115 014</b>	<b>0</b>	<b>283 552</b>
Zysk brutto na sprzedaży	<b>72 559</b>	<b>50 922</b>	<b>0</b>	<b>123 481</b>
<i>Marża brutto</i>	<i>43,1%</i>	<i>44,3%</i>	<i>0,0%</i>	<i>43,5%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	86 568	50 520	282	137 370
<b>Zysk na sprzedaży</b>	<b>-14 009</b>	<b>402</b>	<b>-282</b>	<b>-13 889</b>
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-8,3%</i>	<i>0,3%</i>	<i>0,0%</i>	<i>-4,9%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	-204	7	-1	-198
<b>Zysk operacyjny</b>	<b>-14 213</b>	<b>409</b>	<b>-283</b>	<b>-14 087</b>
<i>Marża EBIT</i>	<i>-8,4%</i>	<i>0,4%</i>	<i>0,0%</i>	<i>-5,0%</i>
<b>EBITDA</b>	<b>-10 051</b>	<b>1 212</b>	<b>378</b>	<b>-8 461</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-419	-1 191	-64	-1 674
Wynik na wyjściu z grupy	12	0	0	12
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>	<b>-14 620</b>	<b>-782</b>	<b>-347</b>	<b>-15 749</b>
<i>Rentowność brutto</i>	<i>-8,7%</i>	<i>-0,7%</i>	<i>0,0%</i>	<i>-5,6%</i>

**Rynek dyskontowy (sieć TXM)** – wyniki Grupy TXM prowadzącej sieć sklepów dyskontowych TXM skorygowane o marżę realizowaną przez Redan SA na sprzedaży towarów do TXM SA oraz o koszty sprzedaży z Redan do TXM.

**Rynek modowy (marki Top Secret, Troll i Drywash)** – sprzedaż i marża marek Top Secret, Troll i Drywash w Polsce i zagranicą, sklepy internetowe, 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.

**Koszty zarządu i działalność pozaoperacyjna** – koszty zarządu Redan SA oraz zdarzeń niezwiązanych 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”**

W pierwszym półroczu 2017 Grupa poniosła znaczącą stratę w segmencie dyskontowym. Jest to pierwszy taki przypadek od wielu lat. Bezpośrednim efektem poniesionej straty jest brak przyrostu sprzedaży, który powinien wynikać z dynamicznego wzrostu powierzchni sklepów o 21% na koniec czerwca rok do roku. Sam rozwój sieci był zgodny ze strategią Grupy w segmencie dyskontowym. Ze zwiększenia liczby sklepów wynika przyrost kosztów. W I połowie br. nie został on pokryty marżą, która powinna wynikać ze wzrostu sprzedaży.

Brak wzrostu sprzedaży wynika z nieprawidłowego zatowarowania sklepów, co jest konsekwencją nieprawidłowości w działaniu nowowdrożonego systemu wspomagającego zarządzanie oraz opóźnień w dostawach towarów od dostawców.

W opinii zarządu wskazane powyżej przyczyny braku wzrostu sprzedaży wynikają z czynników wewnętrznych leżących po stronie TXM. Otoczenie rynkowe jest sprzyjające – odzieżowy rynek dyskontowy rośnie. Nie nastąpiły także istotne zmiany konkurencyjne, które uzasadniałyby tak duże spadki w TXM. To powoduje, że w ocenie zarządu odwrócenie niekorzystnych tendencji będzie łatwiejsze.

Tabela nr 13. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku dyskontowym w pierwszym półroczu 2017 i 2016 r.

	w tys. PLN	H1 2017	H1 2016	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		<b>168 537</b>	<b>167 933</b>	0,4%	<b>604</b>
Zysk brutto na sprzedaży		72 559	71 148	2,0%	1 411
	<i>Marża brutto</i>	<i>43,1%</i>	<i>42,4%</i>		<i>0,7%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		86 568	65 291	32,6%	21 277
<b>Zysk na sprzedaży</b>		<b>-14 009</b>	<b>5 857</b>	<b>-339%</b>	<b>-19 866</b>
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-8,3%</i>	<i>3,5%</i>		<i>-11,8%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-204	-163	-25%	-41
<b>Zysk operacyjny</b>		<b>-14 213</b>	<b>5 694</b>	<b>-350%</b>	<b>-19 907</b>
	<i>Marża EBIT</i>	<i>-8,4%</i>	<i>3,4%</i>		<i>-11,8%</i>
<b>EBITDA</b>		<b>-10 051</b>	<b>8 143</b>	<b>-223%</b>	<b>-18 194</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-419	-272	54%	-147
Wynik pozostałych zdarzeń - wyjście z Grupy Kapitałowej		12	0	-	12
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>		<b>-14 620</b>	<b>5 422</b>	<b>-370%</b>	<b>-20 042</b>
	<i>Rentowność brutto</i>	<i>-8,7%</i>	<i>3,2%</i>		<i>-11,9%</i>

W pierwszym półroczu 2017 r. w segmencie dyskontowym Grupy Redan poniesiono stratę na poziomie wyniku na sprzedaży w wysokości 14,0 mln zł. Jest to bezpośrednim efektem braku przyrostu sprzedaży tak dynamicznej, jak wzrost kosztów funkcjonowania Grupy wynikający ze zwiększenia powierzchni sieci sklepów oraz wzrostu skali działania.

- **Rozwój sieci sklepów**

Poniższa tabela obrazuje zmiany w powierzchni i liczbie sklepów TXM w ostatnich 2 latach.

Tabela nr 14. Zmiany sieci sklepów Grupy TXM w latach 2016-2017

		31.12.2015	30.06.2016	31.12.2016	30.06.17	31.12.2017
Polska	powierzchnia	73 820	77 140	84 475	86 598	89 148
	liczba sklepów	338	344	359	354	358
Rumunia	powierzchnia	1 282	3 678	11 472	14 208	16 892
	liczba sklepów	4	10	30	37	43
Słowacja	powierzchnia	1 208	1 183	1 994	2 132	1 782
	liczba sklepów	5	5	7	7	8
Czechy	powierzchnia	2 360	2 635	2 447	0	0
	liczba sklepów	9	10	9	0	0
Razem	powierzchnia	78 670	84 636	100 388	102 938	107 822
	liczba sklepów	356	369	405	398	409

Szczególnie dynamiczny rozwój sieci sklepów nastąpił w II połowie 2016 r. w tym okresie powierzchnia sklepów w Polsce zwiększyła się o 7 335 mkw (tj. o 10%) oraz w Rumunii – o 7 794 mkw (tj. o 212%). Otwierane są w dominującej części sklepy w dużym formacie ok. 350 mkw. W 2017 r. – w związku ze spadkami sprzedaży – rozwój sieci został czasowo spowolniony. W Polsce widać, że w II półroczu pomimo spadku liczby sklepów powierzchnia ich rośnie. Jest to związane z przenoszeniem mniejszych sklepów z lokalizacji na ulicach, które tracą powoli znaczenie handlowe, do powstających nowoczesnych miejsc koncentrujących handel takich jak retail parki lub lokalne galerie handlowe.

- **Przyczyny braku wzrostu sprzedaży**

Najistotniejszym czynnikiem, który w pierwszym półroczu 2017 roku najmocniej wpłynął na pogorszenie wyników, był spadek sprzedaży w sklepach porównywalnych (o 17,1% r/r) oraz średniej sprzedaży na metr kwadratowy powierzchni sklepów. Wskazuje to, że przyczyną spadku nie są nowootwarte sklepy, lecz problem wystąpił we wszystkich placówkach, także tych mających długą historię.

Największy negatywny wpływ na sprzedaży miało nieprawidłowe zatowarowanie sklepów.

Nieprawidłowości w zatowarowaniu polegały na:

- niedostatecznych dostawach towarów z magazynu do sklepów (okres lutego i marca), a tym samym niedostatecznych ilościach towarów w sklepach;
- wysyłkach towarów do niewłaściwych sklepów oraz
- opóźnieniach w dostawach towarów do sklepów.

Przyczyną tych problemów były:

- nieprawidłowości w działaniu nowowdrożonego w lutym br. systemu wspomagającego zarządzanie

Szczególnie w pierwszym okresie (luty i marzec br.) wprowadzone w nim rozwiązania nie pozwalały na wystawienie dokumentów dla części wysyłanych towarów z magazynu. Problem ten rozwiązano pod koniec marca. Przez kilka miesięcy w związku z nieprawidłowym działaniem interface'ów nie było w pełni wiarygodnych informacji na temat stanów towarów w sklepach ani realizowanej marży handlowej.

Obecnie system – w zakresie obsługi głównego procesu biznesowego – działa prawidłowo. Nadal jednak część raportowa nie dostarcza jeszcze wszystkich danych koniecznych do w pełni

prawidłowego zarządzania. Nie został także wdrożony mechanizm automatycznego generowania zleceń dla magazynu na wysyłki towarów do sklepów.

- o opóźnienia w dostawach towarów od dostawców

Wzrost powierzchni sklepów powoduje zwiększenie zapasu w nich eksponowanego. Nierealizacja poziomów sprzedaży zgodnych z rozwojem powierzchni sklepów spowodowała zwiększenie zobowiązań z tytułu dostaw wobec dostawców, w tym wystąpienie zobowiązań przeterminowanych. Dla TXM była to nietypowa sytuacja, gdyż dotychczas spółka ta była bardzo dobrym płatnikiem. W związku z tym nie było wdrożonych odpowiednich procedur utrzymywania relacji z partnerami handlowymi w takiej sytuacji. Spowodowało to, że część dostawców ograniczyła lub wstrzymała czasowo dostawy towarów.

Obecnie TXM na bieżąco kontaktuje się z dostawcami i negocjuje z nimi harmonogramy spłaty zadłużenia. W zdecydowanej większości przypadków nie ma dziś ograniczeń w zakupach towarów.

Efektom tych problemów było:

- o braki w zatowarowaniu sklepów w okresie od lutego do połowy kwietnia;
- o nieoptymalne zatowarowanie sieci – w celu wypełnienia sklepów zostały do nich wysłane dostępne towary, a jednocześnie brak bieżących danych o stanach spowodował, że czasami nie te sklepy otrzymały towar, które powinny;
- o po okresie zbyt małych wysyłek, na przełomie marca i kwietnia sklepy zostały przetowarowane dostawami nareszcie wysłanych towarów wiosennych, które powinny trafić do nich w lutym i na początku marca, w tym momencie okres ich sprzedaży już się powoli kończył;
- o spowodowało to znaczne opóźnienie dostępności oferty wiosenno-letniej, zwłaszcza na rynku rumuńskim, ale również ograniczenie jej możliwości ekspozycyjnych
- o niedostępność oferty towarowej właściwej sezonowi oraz jej niekompletność spowodowały spadki poziomu odwiedzin klientów w sklepach oraz liczby transakcji.

Proces optymalizacji zatowarowania sieci jest nadal w toku. Obecnie wysyłki towarów są prowadzone na bieżąco. W czerwcu została rozpoczęta akcja wyprzedażowa, na dużo większą skalę niż w roku poprzednim, mająca na celu częściową odsprzedaż towaru sezonowego oraz zwolnienie przestrzeni ekspozycyjnej na towary na kolejny sezon. Dzięki tej akcji w lipcu nastąpiło wyraźne (o 14%) powiększenie sprzedaży r/r, choć nadal niższe niż dynamika wzrostu powierzchni sklepów (+21%). Działania wyprzedażowe, choć już nie aż na tak szeroką skalę, będą kontynuowane w kolejnych miesiącach.

Zostały także zintensyfikowane działania promocyjne w celu odbudowania wejść klientów do sklepów. Wykorzystywane są dotychczas stosowane sprawdzone rozwiązania, z tym, że zwiększono ich intensywność.

- **Wzrost marży procentowej**

Optymistycznym znakiem jest poziom procentowej marży handlowej. Strategiczna zmiana struktury zakupu polegająca na zwiększeniu udziału części towarów kupowanych bezpośrednio od zagranicznych dostawców przebiega zgodnie z planem. W całym pierwszym półroczu udział towarów importowanych w sprzedaży osiągnął ok. 21 %, czyli o ok. 11% więcej niż rok wcześniej. Marża uzyskiwana na tych towarach jest o kilka punktów procentowych wyższa niż na towarach kupowanych w Polsce.

- **Wzrostu poziomu kosztów**

Na wzrost kosztów składają się przede wszystkim:

- o + 10,0 mln zł (+23 % r/r) zwiększenia kosztów działalności sieci sklepów w Polsce, w tym +6,5 mln zł wzrostu wynikającego z działania nowych sklepów w Polsce oraz +3,5 mln zł – średniego wzrostu



kosztów sieci z metra (+7%) co wynika przede wszystkim z rosnącego udziału w sieci nowych sklepów w lokalizacjach o wyższych czynszach;

- + 6,9 mln zł (+ 267%) powiększenia kosztów działalności zagranicznej (na rynku rumuńskim i słowackim), co wynika z rozwoju sieci handlowej (+347%) co oznacza spadek średnich kosztów na metr kwadratowy sklepów;
- +1,9 mln zł (+35%) wzrostu kosztów logistyki będących bezpośrednią pochodną wzrostu sieci sklepów i konieczności ich zatowarowania. Wzrost ten jest odnotowany przede wszystkim w pozycji wynagrodzeń (1 mln zł) oraz kosztów najmu zaplecza logistycznego związanego z jego powiększeniem (+ 0,6 mln zł);

#### • Wycofanie się z rynku czeskiego

Na 31 grudnia 2016 roku działało w Czechach 10 sklepów TXM. Cały rok poprzedni zamknął się stratą na działalności operacyjnej na tym rynku na poziomie –2,4 mln zł. Ponieważ proces reorganizacji działalności polegający na wdrożeniu działań mających na celu podwyższenie sprzedaży jak i obniżenie kosztów nie odniósł skutku (wynik osiągnięty na rynku czeskim wyniósł po pierwszym półroczu 2017 -1,2 mln zł) w maju br. Grupa zaprzestała działalności na tym rynku. Od czerwca 2017 roku Grupa nie jest obciążona kosztami ani stratami związanymi z funkcjonowaniem w tym kraju. W II połowie 2016 r. Grupa poniosła na tym rynku stratę w wysokości –1,4 mln zł.

W opinii Zarządu obecnie sytuacja – spadek sprzedaży – jest spowodowana czynnikami wewnątrz Spółki a nie otoczeniem zewnętrznym. Rynek dyskontowy odzieży jest cały czas najszybciej rosnącym segmentem rynku odzieżowego.

Obecnie kluczowy jest proces przywrócenia optymalnego zatowarowania sieci sprzedaży, a tym samym odbudowanie potencjału sprzedażowego oraz oferty jakiej klient poszukuje i oczekuje. Rozpoczęte bardziej agresywne działania wyprzedazowe, przesunięcia towarów pomiędzy sklepami oraz rewizja planów sprzedaży, zakupu i dostaw towarów - wszystkie te zabiegi skupione są na tym właśnie celu. Poziom marży procentowej oraz zmieniająca się struktura zakupu pokazuje, iż w tym obszarze jest potencjał do wzrostu, który jest stopniowo wykorzystywany.

#### Wynik rynku modowego

**TOP SECRET TROLL DryWash**  
EXPRESS YOURSELF

„Best fashion world to express yourself”

W pierwszym półroczu br. w segmencie modowym oba kwartały różnią się wyraźnie w zakresie analizy wyniku. O ile w pierwszym kwartale nastąpiło polepszenie wyniku przed opodatkowaniem o 0,9 mln zł r/r o tyle w drugim kwartale wynik był znacząco lepszy r/r – zmiana o +3,1 mln zł. Całe półrocze wynikowo zamknęło się wynikiem o 4,0 mln zł lepszym od ubiegłorocznego.

Tabela nr 15. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów rynku modowego w pierwszym półroczu 2017 i 2016 r.

	w tys. PLN	H1 2017	H1 2016	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		<b>115 014</b>	<b>117 606</b>	-2,2%	<b>-2 591</b>
Zysk brutto na sprzedaży		50 922	49 057	3,8%	1 865

	w tys. PLN	H1 2017	H1 2016	zmiana %	zmiana Δ
	<i>Marża brutto</i>	44,3%	41,7%		2,6%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		50 520	55 283	-8,6%	-4 763
<b>Zysk na sprzedaży</b>		<b>402</b>	<b>-6 226</b>	<b>106%</b>	<b>6 628</b>
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	0,3%	-5,3%		5,6%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		7	3	133%	4
<b>Zysk operacyjny</b>		<b>409</b>	<b>-6 223</b>	<b>107%</b>	<b>6 632</b>
	<i>Marża EBIT</i>	0,4%	-5,3%		5,6%
<b>EBITDA</b>		<b>1 212</b>	<b>-5 379</b>	<b>123%</b>	<b>6 591</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-1 191	1 470	-181%	-2 662
Wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów		0	0	-	0
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>		<b>-782</b>	<b>-4 752</b>	<b>84%</b>	<b>3 971</b>
	<i>Rentowność brutto</i>	-0,7%	-4,0%		3,4%

W pierwszym półroczu 2017 roku część modowa poprawiła wynik przed opodatkowaniem w stosunku do osiągniętego w roku ubiegłym o 4,0 mln zł co oznacza spłylenie straty do poziomu -0,8 mln zł. Na szczególną uwagę zasługuje wynik samego drugiego kwartału, w trakcie którego znaczącej poprawie uległ wynik na sprzedaży (+4,7mln zł r/r) oraz sam wynik przed opodatkowaniem (+ 3,1 mln z r/r).

Tabela nr 16. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku modowym w drugim kwartale 2017 i 2016 r.

	w tys. PLN	2q 2017	2q 2016	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		<b>63 896</b>	<b>63 363</b>	0,8%	<b>533</b>
Zysk brutto na sprzedaży		30 718	28 292	8,6%	2 426
	<i>Marża brutto</i>	48,1%	44,7%		3,4%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		27 151	29 392	-7,6%	-2 241
<b>Zysk na sprzedaży</b>		<b>3 567</b>	<b>-1 100</b>	<b>424%</b>	<b>4 667</b>
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	13,1%	-3,7%		16,9%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		71	-606	112%	677
<b>Zysk operacyjny</b>		<b>3 638</b>	<b>-1 706</b>	<b>313%</b>	<b>5 344</b>
	<i>Marża EBIT</i>	5,7%	-2,7%		8,4%
<b>EBITDA</b>		<b>4 047</b>	<b>-1 296</b>	<b>412%</b>	<b>5 343</b>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-854	1 399	-161%	-2 253
Wynik restrukturyzacji nierentownych sklepów		0	0	-	0
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>		<b>2 784</b>	<b>-307</b>	<b>1006%</b>	<b>3 091</b>
	<i>Rentowność brutto</i>	4,4%	-0,5%		4,8%

Podstawowymi źródłami poprawy wyników w I półroczu 2017 były zmiany wprowadzone do kolekcji marki Top Secret polegające przede wszystkim na:

- dopasowaniu kolekcji do różnych potrzeb klientów odwiedzających sklepy Top Secret, a tym samym odpowiednim jej zróżnicowaniu,
- zróżnicowanie kolekcji pod kątem cenowym od niskich progów cenowych wykorzystywanych w komunikacji marketingowej po relatywnie wysokie progi w poszczególnych grupach asortymentowych, ale uzasadnionych lepszą jakością tych produktów,
- wprowadzenie oferty do sklepów, szczególnie w okresie II kwartału, w tym momencie, w którym klienci najbardziej jej poszukiwali,
- zmniejszenie skali wyprzedaży towarów z poprzednich sezonów.

Czynniki te spowodowały, że wyptyceniu uległ średni upust udzielony klientom w tym okresie, a tym samym została pogłębiona marża handlowa.

Dodatkowo, skutecznie zostały przeprowadzone akcje wyprzedażowe mid season sale w kwietniu oraz maju, a także początek wyprzedaży w czerwcu. Dostosowane do rynku działania komunikacyjne oraz szerokość i głębokość przecen pozwoliły na skuteczną odsprzedaż gorzej rotujących kodów przy jednoczesnym utrzymaniu wysokiej marży handlowej.

Brak wzrostu sprzedaży w I półroczu 2017 r. wynikał przede wszystkim z przeniesienia dystrybucji marki Troll głównie do kanału e-commerce. W związku z tym następowało w tym okresie stopniowe zmniejszanie sieci sklepów tej marki. W I półroczu br obroty w tych sklepach zmniejszyły się o 6 mln zł, czyli o 78% r/r. W krótkim okresie wpływa to negatywnie na realizowany poziom sprzedaży. Jednak, biorąc pod uwagę, że w marce Troll po zakończeniu sezonu pozostawało relatywnie dużo niesprzedanego towaru (w większej wartości niż wynik wypracowany na tej działalności), dlatego w ocenie zarządu zmiana ta pozytywnie wpływa na długookresową zdolność do generowania coraz lepszych wyników finansowych.

Poziom kosztów bieżących uległ w I połowie 2017 r. istotnej zmianie – koszty spadły o 4,8 mln zł. Zmiany kosztów nastąpiły na następujących pozycjach:

- zmniejszenie o 1,8 mln zł (tj. o 8%) r/r. ogólnej wartości prowizji franczyzowych w związku z opisanym powyżej zmniejszeniem sprzedaży marki Troll prowadzonej dotychczas wyłącznie w sklepach franczyzowych;
- spadek o 0,7 mln zł kosztów utrzymania sklepów własnych w Polsce wynikający ze zmniejszenia średniej powierzchni tych sklepów o 11% r/r oraz ze wzrostu średniego kosztu ich utrzymania na mkw o 5%. Jest to konsekwencją zamykania nierentownych sklepów, co wraz ze wzrostem generowanej marży spowodowało polepszenie wyniku w tym kanale dystrybucji o 0,7 mln zł;
- redukcja o 0,8 mln zł kosztów logistyki związana ze wzrostem wydajności w procesach magazynowych oraz ze zmniejszeniem skali operacji wynikających z ograniczenia tradycyjnych kanałów dystrybucji Troll i niższej sprzedaży towarów z poprzednich sezonów w e-commerce;
- zmniejszenie o 0,6 mln zł kosztów działalności zagranicznej w związku z reorganizacją spółek na Ukrainie;
- niższe o 0,4 mln zł koszty usług IT;
- oszczędność na poziomie 0,4 mln zł w wyniku optymalizacji kosztów pionu operacyjnego w centrali.

Sieć modowa na koniec czerwca 2017 roku liczyła 38,9 tys. m<sup>2</sup> (286 sklepów – w tym 32 własnych i 244 franczyzowych oraz 10 multibrandowych kornerów franczyzowych) na krajowym i zagranicznym rynku modowym, co oznacza około 8% spadku w stosunku do stanu z końca czerwca 2016r. W ujęciu geograficznym jest to 231 sklepów działających na rynku polskim (bez kornerów multibrandowych) oraz 45 zagranicą (na Ukrainie i w Rosji).

Opisane powyżej pozytywne tendencje, które miały miejsce w I półroczu w odniesieniu zarówno do wprowadzanej kolekcji jak i skuteczności prowadzonej polityki wyprzedażowej, znajdują także kontynuację w lipcu i sierpniu br. Dzięki temu także w tych miesiącach są uzyskiwane wzrosty marży handlowej, które przekładają się na poprawę wyników. W ocenie zarządu daje to podstawę do prognozowania, że cały rok 2017 segment modowy Grupy Redan zakończy zyskiem.

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

Podstawowe czynniki, które będą miały wpływ na skonsolidowane wyniki Grupy Redan w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału to:

- tempo wzrostu gospodarczego oraz dochody do dyspozycji klientów w Polsce i w krajach, w których działa Grupa oraz związana z nim skłonność klientów do konsumpcji;
- poziom kursu złotego w stosunku do USD i CNY (zakupy importowe) i EUR (zakupy towarów oraz czynsze denominowane w tej walucie);
- zmiana kursu ukraińskiej hrywny i rosyjskiego rubla do złotego i dolara amerykańskiego;
- utrzymanie przez Grupę Redan dotychczasowych możliwości zakupów towarowych z odroczonymi terminami płatności;
- poziom dostępnych limitów akredytywowych a tym samym możliwości zakupów importowych w zakładanym wolumenie i strukturze krajów zakupu;
- dynamika postępu procesu uporządkowania i przywrócenia optymalnej i pożądanej struktury zatowarowania sieci handlowej w segmencie dyskontowym istotnie zaburzonej w okresie luty–kwiecień br.;
- tempo dochodzenia do optymalnej wydajności oraz ergonomii nowego zintegrowanego systemu wspomagającego zarządzanie SAP w spółce zależnej TXM;
- poziom kapitału obrotowego, w tym wyprzedaż towarów z poprzednich sezonów.

### **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.

### **Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Grupy Kapitałowej 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, programy budżetowe takie jak '500+' w Polsce czy kursy walutowe oraz stabilność geopolityczną. Identyfikowane jest ryzyko, iż w przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej, będącego również konsekwencją sytuacji politycznej, spadnie popyt na towary oferowane przez Grupę Kapitałową Redan, co może negatywnie wpłynąć na osiągnięte wyniki i sytuację finansową. Czynnikiem częściowo redukującym ryzyko istotnego pogorszenia wyników w przypadku osłabienia koniunktury gospodarczej jest prowadzona przez Grupę Redan strategia dywersyfikacji poprzez oferowanie szerokiego asortymentu towarów skierowanych do różnych grup klientów (działalność na rynku modowym, jak i dyskontowym) w różnych krajach.

### **Ryzyko związane z rosnącą konkurencją**

Grupa Redan działa na szeroko rozumianym rynku odzieżowym, charakteryzującym się wysoką konkurencyjnością, przy jednoczesnym relatywnie wysokim nasyceniu. Konkurencja przejawia się m.in. poprzez presję na ceny produktów, jakość oferowanych towarów, szybkość reagowania na zmieniające się trendy czy konkurowanie o atrakcyjne lokalizacje dla sklepów. Istnieje ryzyko, że konkurencja na rynku będzie się nasilać. Mogą się do tego przyczynić w szczególności: pojawienie się na polskim rynku nowych podmiotów, kampanie marketingowe podejmowane przez konkurencję, możliwa konsolidacja rynku, długotrwałe obniżki marż, których Grupa nie będzie w stanie zaakceptować czy dynamiczny rozwój organiczny konkurencji. 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 w różnych segmentach (dyskontowy i modowy), w różnych krajach, jak i kanałach dystrybucji (rozwój e-commerce).

### **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 w innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność, pociągają za sobą potencjalne ryzyko niewłaściwej kwalifikacji dokonanych zdarzeń gospodarczych, a tym samym nieprawidłowe naliczenie podatków. Obecna sytuacja w zakresie projektowanego podatku „obrotowego od handlu detalicznego” czy „zakaz handlu w niedziele”, ich tempo oraz zmieniające się istotnie proponowane zapisy są dobrym przykładem możliwego braku stabilności i spójności w tym obszarze. Kwestionowanie przez organy skarbowe dokonywanych przez spółki Grupy rozliczeń podatkowych, w związku z rozbieżnościami lub zmianami interpretacji bądź niejednolitym stosowaniem przepisów prawa podatkowego przez różne organy administracji podatkowej może skutkować nałożeniem stosunkowo wysokich kar lub innych sankcji. Biorąc dodatkowo pod uwagę stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, oszacowanie ryzyka podatkowego jest szczególnie utrudnione, niemniej ziszczenie się ryzyka opisanego powyżej może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki działalności Spółki.

Spółki z Grupy Redan zlecają produkcję i importują odzież z innych krajów (Chiny, Bangladesz, Indie, Turcja), zaś taryfy celne są regularnie zmieniane. Podwyższa to 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 poddaje się też zewnętrznym audytom podatkowym mającym na celu jak najwcześniejsze identyfikowanie potencjalnych ryzyk oraz współpracuje z brokerami celnymi m.in. w trakcie przewozu towarów na rynek ukraiński i rosyjski.

### **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 rosnącym stopniu dla sieci dyskontowej TXM, jest zlecana kontrahentom z krajów Dalekiego Wschodu. W związku z tym część zobowiązań Grupy Redan nominowana jest w USD lub w CNY, podczas gdy większość przychodów uzyskiwana jest w walucie kraju, w jakim realizowana jest sprzedaż (Polska, Ukraina, Słowacja, Rumunia i Rosja). Szybkie, nagłe i niespodziewane wzmocnienie kursu USD lub CNY w stosunku do PLN miałyby negatywny wpływ na osiągnięte przez Grupę Redan wyniki finansowe.

Grupa Redan narażona jest również na ryzyko walutowe związane z wahaniami kursu EUR. W ramach prowadzonych detalicznych sieci sklepów wynajmowane są powierzchnie sprzedaży w centrach handlowych, w których koszt najmu i usług dodatkowych nominowany jest zazwyczaj w EUR. Umowa najmu powierzchni magazynowej dla sieci dyskontowej TXM również jest uzależniona od tego kursu. Wzrost kursu EUR w stosunku

do PLN wpływa na podwyższenie bieżących kosztów utrzymania placówek handlowych oraz centrum logistycznego, co może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez Grupę Redan wyniki finansowe.

W związku z prowadzoną działalnością na rynkach zagranicznych w formie spółek zależnych występuje także ryzyko zmian kursów lokalnych walut (dotychczas ukraińskiej hrywny, rosyjskiego rubla, rumuńskiego leja oraz euro ze względu na działalność na Słowacji) w stosunku do złotego, w którym są prezentowane skonsolidowane sprawozdania finansowe. Zmiany kursów tych walut wobec złotego spowodują naliczenie różnic kursowych z przeliczeń sprawozdań spółek zagranicznych na złote.

Grupa Redan na bieżąco analizuje sytuację na rynku walutowym i w zależności od swojej oceny głównych tendencji podejmuje decyzje o ewentualnym zabezpieczeniu części lub całości otwartej pozycji walutowej.

### **Ryzyko związane z warunkami pogodowymi**

Spółka jako podmiot działający w branży odzieżowej narażona jest na ryzyko związane z warunkami pogodowymi. Wiąże się ono z sezonowymi zmianami oferty produktowej oraz jej potencjalnym niedostosowaniem do warunków pogodowych. Innym czynnikiem mającym wpływ na wahania wartości marży handlowej są wyprzedaże sezonowe. Nieoczekiwane zmiany warunków takie jak długa i ciepła jesień, chłodne lato, krótka zima itp. mogą wywrzeć negatywny wpływ na szybkość rotacji towarów oferowanych w sklepach, konieczność wydłużenia/przesunięcia wyprzedaży, pogłębienia obniżek cenowych itp. Występowanie opisanych powyżej wahań sezonowych może doprowadzić do nieplanowanych obniżek cen co będzie wiązało się z obniżeniem marży handlowej, powstawaniem nadmiernych zapasów i zwiększeniem kosztów magazynowania. To z kolei ma wpływ na poziom zadłużenia, efektywność wykorzystania zasobów Spółki oraz w konsekwencji na osiągnięte przez nią wyniki finansowe. Ponadto, zwiększenie zapasów może ograniczyć sklepową powierzchnię ekspozycji handlowej oraz powierzchnię magazynową dostępną dla nowych produktów skutkując zwiększeniem zapotrzebowania na kapitał obrotowy i w konsekwencji wpłynąć na pogorszenie płynności finansowej.

### **Ryzyko wzrostu kosztów pracy oraz rotacji pracowników**

Koszty wynagrodzeń stanowią istotną część kosztów operacyjnych Grupy Redan. Bezpośrednio powiązane z kosztami pracy są również koszty usług obcych w postaci wynagrodzenia agentów prowadzących część sklepów w segmencie modowym i dyskontowym oraz kosztów pracowników pozyskiwanych z agencji pracy tymczasowej. W ostatnich latach można zaobserwować wzrost zarówno minimalnego wynagrodzenia (z 1 600 zł brutto w 2013 r. do 2 000 zł w 2017 r.) jak i przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej (z 3 650 zł. w 2013 r. do 4 047 zł w 2016 r.).

Dodatkowo w Polsce regularnie zmniejsza się bezrobocie (stopa bezrobocia spadła z 13,4% w grudniu 2013 r. do 8,4% w grudniu 2016 r.), co wzmacnia presję płacową ale również utrudnia pozyskanie pracowników z rynku.

Wzrost kosztów pracy oraz rotacja pracowników powoduje ryzyko zwiększenia kosztów działalności Redan oraz czasowego ograniczenia lub spadku efektywności rotujących pracowników, może to negatywnie wpłynąć na uzyskiwane wyniki finansowe. W celu przeciwdziałania temu ryzyku Spółka regularnie podejmuje działania służące zwiększeniu efektywności pracy, wdrożeniu atrakcyjnych systemów premiowania płacowego i benefitowego uzależnionego od wyników, bądź wyeliminowaniu lub zoptymalizowaniu operacji nie przynoszących korzyści klientom.

### **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 dla sieci TXM. Zlecenie 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. Dodatkową zmienną są też koszty pracy, niższe niż w kraju, ale wykazujące również trend wzrostowy.

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 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 kilkakrotnie) wyższe na początku sezonu (marzec-maj i wrzesień-listopad), niż w okresie wyprzedaży (styczeń-luty i lipiec-sierpień). Na rynku dyskontowym (sieć TXM) 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 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.

### **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 jest minimalizowane poprzez różnorodność oferowanych kolekcji.

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 uczestnicząc w targach modowych, korzystając ze specjalistycznej prasy i trendbooków oraz dostępnych informacji w Internecie.

W skali całej Grupy Redan ten czynnik ryzyka jest dodatkowo minimalizowany dzięki dywersyfikacji działalności, gdyż jej wpływ na segment dyskontowy jest znacząco mniejszy.

### **Czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy Kapitałowej Redan**

#### **Ryzyko związane z długim procesem produkcji odzieży**

Specyfika prowadzonej przez Grupę Redan działalności polega na zleceniu 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.

Ryzyko to jest zmniejszane poprzez rosnący udział w kolekcji segmentu modowego fashion collection, która jest produkowana w krótkim trybie (kilku tygodni) w Europie.

Dotychczas ryzyko to praktycznie nie dotyczyło sieci sklepów TXM, gdzie większość produktów kupowana była na bieżąco od krajowych dostawców. Obecnie rośnie udział importu bezpośredniego odzieży dla sieci TXM. Jest

on nieco prostszy i krótszy niż w segmencie modowym, ze względu na nieco inny produkt, jednak generuje podobne ryzyka. Skala importu bezpośredniego dla sieci TXM będzie systematycznie rosła.

### **Ryzyko utraty limitów kupieckich u dostawców**

W znaczącej części zakupu towarów Grupa Redan korzysta z odroczonej 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 trudnościami w pozyskiwaniu atrakcyjnego produktu oraz pogorszeniem płynności.

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

### **Ryzyko przeterminowanych zobowiązań**

Występują opóźnienia w płatności zobowiązań z tytułu dostaw i usług przez spółki z Grupy. Grupa pozostaje cały czas w bezpośrednim kontakcie ze wszystkimi swoim wierzycielami i ustala nowe terminy płatności, które często mają charakter ratalny. Nieosiągnięcie określonych porozumień w pojedynczych przypadkach nie generuje istotnych ryzyk dla Grupy, jednak brak porozumienia z większą liczbą wierzycieli w zakresie odroczenia płatności może spowodować znaczące trudności w bieżącym zarządzaniu płynnością, a tym samym również wpłynąć na pogorszenie wyników np. w związku z trudnościami z zamawianiem lub wprowadzaniem do sklepów towarów nowych kolekcji.

W celu przeciwdziałania takiemu ryzyku spółki z Grupy prowadzą szczegółowe zarządzanie bieżącą płynnością oraz utrzymują stały kontakt ze swoimi partnerami dbając o jak najlepszy przepływ informacji z nimi.

### **Ryzyko niewłaściwej lokalizacji sklepów**

Strategia rozwoju Grupy Redan 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 ich likwidacja wiąże się z utratą nakładów poniesionych 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. Nie można również wykluczyć, że historycznie rentowne sklepy w przyszłości realizować będą poziomy sprzedaży czy marż na niesatysfakcjonujących poziomach. Może to być spowodowane otwieraniem innych, konkurencyjnych sklepów w okolicy, zmiany postrzegania danej lokalizacji lub błędnej polityki marketingowej.

### **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.

Wypowiedzenie w krótkim okresie czasu istotnej liczby umów na lokale sklepowe przez wynajmujących mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych Grupy Redan.



### **Ryzyko związane z zarządzaniem asortymentem**

Cechą charakterystyczną działalności spółek z Grupy jest stałe wprowadzanie do sprzedaży nowych modeli towarów. Rodzi to ryzyko niedopasowania asortymentu do popytu klientów związane np. ze zmianami pogodowymi czy aktualnymi trendami konsumenckimi.

Istnieje ryzyko związane z przeszacowaniem lub niedoszacowaniem ilości zakupionych towarów, jak również z ich nieterminowym wprowadzeniem do sklepów. W przypadku przeszacowania, Grupa może mieć ograniczone możliwości ich zbytu. Może to doprowadzić do wyprzedawania towarów przy niższych marżach lub odkładania się zapasów wiążących zasoby finansowe. Niedoszacowanie ilości towarów może doprowadzić do braku możliwości zaspokojenia potrzeb klientów i utraty potencjalnych do osiągnięcia przychodów i zysków, a jednocześnie konieczność ponoszenia kosztów utrzymania sieci sklepów. Natomiast w przypadku nieterminowego wprowadzenia asortymentu do sklepów może dojść do sytuacji w której konieczna będzie np. jego przecena, co będzie negatywnie wpływać na zrealizowaną marżę.

Rozbudowane sieci sklepów Grupy Redan, ich zróżnicowanie w ujęciu lokalizacji jak i powierzchni pojedynczego sklepu, oraz zróżnicowany, rozbudowany asortyment powodują także istotne wyzwania w obszarze zatowarowania zarówno w procesie zakupowym jak i w procesie zarządzania alokacją. Istnieją ryzyka związane z nieefektywnym rozlokowaniem pomiędzy sklepami, co może doprowadzić do utraty potencjalnych do osiągnięcia przychodów i zysków, zastokowania lub konieczności odsprzedaży towarów po niższych marżach.

W celu przeciwdziałania temu ryzyku Spółki z Grupy nieustannie optymalizują i doskonalą procesy związane z planowaniem jak i alokacją.

### **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. Utrata kluczowych pracowników może wywrzeć niekorzystny wpływ na działalność i wyniki finansowe Grupy Redan.

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

### **Ryzyko systemu komputerowego**

Skuteczność działania Spółki związana jest między innymi z drożnością i niezawodnością działania zintegrowanego systemu zarządzania klasy ERP, rozległej sieci teleinformatycznej oraz infrastruktury obsługującej sklep internetowy. Stała modernizacja infrastruktury informatycznej w połączeniu z kompleksowymi umowami gwarancyjnymi oraz wsparciem technicznym (współpraca z wyspecjalizowanymi firmami informatycznymi) daje wysokie prawdopodobieństwo niezawodności działania systemów informatycznych. Dodatkowym elementem gwarantującym bezpieczeństwo jest korzystanie z rozwiązań serwerowych renomowanych dostawców, dostosowanych na etapie wdrożenia pod specyficzne wymogi Redan.

TXM jest w obecnie na ostatnim etapie wymiany, wdrożenia głównego systemu wspomagającego zarządzanie klasy ERP. System ten przejął główne obszary takie jak: zamówienia do dostawców, zatowarowanie sieci sklepów, operacje magazynowe, zarządzanie cenami, księgowość i kontroling. Zmiana głównego systemu wspomagającego zarządzanie w tak szerokim zakresie spowodowała okresowe zmniejszenia efektywności procesów biznesowych w okresie po jego uruchomieniu i to pomimo korzystania z zalecanych przez dostawców procedur wdrożeniowych. Błędy uwidoczniły się dopiero po uruchomieniu systemu a nie podczas procedury testowej.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania trwa ostatni etap procesu wdrożenia – naprawa pojedynczych błędnie działających funkcjonalności, prace nad optymalizacją systemu oraz jego ergonomią.

### **Ryzyko kredytowania odbiorców**

W przypadku umów franczyzowych (funkcjonujących w Polsce i na Ukrainie) oraz agencyjnych (agentów prowadzących sklepy własne) istnieje potencjalnie ryzyko utraty powierzonego kontrahentom majątku (towarów i utargów). W prowadzonej sprzedaży hurtowej, głównie do odbiorców zagranicznych spółki z Grupy Redan udzielają klientom kredytu kupieckiego, istnieje w związku z tym potencjalne ryzyko braku jego spłaty. Ryzyko to jest zminimalizowane poprzez wdrożenie procedur bieżącego monitoringu należności handlowych. Francyzobiorcy są w większości sprawdzonymi partnerami, a w umowach franczyzowych wprowadzono zabezpieczenia majątkowe takie jak: blokada środków na rachunku bankowym, gwarancje bankowe, gwarancje ubezpieczeniowe lub hipoteka.

### **Ryzyko związane ze strategią podatkową**

Spółki z Grupy Redan obciąża ryzyko niewykorzystania możliwości rozliczenia całości lub części 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.

Co prawda spółki z Grupy Redan nie przeprowadzały transakcji wskazywanych w ostrzeżeniach opublikowanych przez Ministerstwo Finansów dotyczących wybranych praktyk agresywnej optymalizacji podatkowej, jednak nie wyklucza to ryzyka, że urzędy skarbowe w trakcie kontroli nie zakwestionują przeprowadzonych transakcji. W takim wypadku może to spowodować nie tylko konieczność rozwiązania aktywa na podatek odroczone, ale także wiązać się z koniecznością zapłaty podwyższonych podatków za lata poprzednie.

### **Ryzyko naruszenia umów kredytowych**

W ramach prowadzonej działalności spółki z Grupy Kapitałowej posiadają zawarte umowy kredytowe, umowy o linie akredytywowe i gwarancyjne. Każda z umów finansowych posiada zamkniętą listę zobowiązań oraz przypadków naruszenia, którymi są m.in.:

- klauzule obligujące spółki do przeprowadzania obrotów o zadeklarowanej wartości przez konkretne rachunki bankowe;
- zobowiązanie do utrzymania zdefiniowanych wskaźników finansowych na zadeklarowanym poziomie;
- ograniczenia w zakresie wypłaty dywidendy;
- ograniczenie w zakresie zaciągania nowego długu oraz obciążania aktywów;
- niedokonanie płatności;
- upadłość i/lub likwidacja kredytobiorcy;
- niewypłacalność kredytobiorcy;
- zajęcie majątku kredytobiorcy.

W sytuacji wystąpienia przypadku naruszenia lub niedotrzymania zobowiązań instytucje finansowe są uprawnione w szczególności do: (i) postawienia całości lub części wierzytelności w stan wymagalności wskutek czego odpowiednie kwoty staną się natychmiast wymagalne; lub (ii) zażądania dodatkowego zabezpieczenia przysługujących im wierzytelności, lub (iii) wypowiedzenia umowy w całości lub w części z zachowaniem trzydziestodniowego terminu wypowiedzenia, a w razie zagrożenia upadłością dłużnika z zachowaniem siedmiodniowego terminu wypowiedzenia oraz do (iv) podwyższenia marży kredytowej.

Wystąpienie każdego z tych przypadków miałoby negatywny wpływ na płynność finansową spółek z Grupy oraz mogłoby mieć także negatywny wpływ na wyniki osiągnięte przez Grupę.

W celu przeciwdziałania temu czynnikowi ryzyka Grupa prowadzi otwartą komunikację z głównymi partnerami finansowymi regularnie wypełniając wszystkie zobowiązania sprawozdawcze oraz informując ich z wyprzedzeniem o znanych zmianach w prowadzonej działalności.

### **Ryzyko braku wystarczającej wartości limitów akredytywowych**

W ramach prowadzonej działalności część dostawców, szczególnie z Bangladeszu, oczekują finansowania płatności za dostawy w postaci linii akredytywowych. Brak posiadania przez spółki z Grupy Redan odpowiedniej wartości dostępnych limitów akredytywowych może spowodować opóźnienia lub braki w dostawach części towarów. To zaś może spowodować niższe od planowanych poziomy sprzedaży, a tym samym niższe wyniki.

Zgodnie z aktualną treścią umowy o kredyt importowy i linię akredytyw dla segmentu modowego, HSBC Bank Polska SA w ramach linii akredytyw będzie realizował otwarcia akredytyw do dnia 29 września 2017. Brak przedłużenia terminu dostępności tego limitu lub pozyskania w to miejsce innych partnerów finansowych może mieć konsekwencje opisane powyżej.

Grupa Kapitałowa Redan prowadzi rozmowy zarówno z HSBC Bank Polska jak i innymi potencjalnymi partnerami finansowymi w celu zapewnienia koniecznego poziomu dostępności linii akredytywowych.

### **Ryzyko zmiany stopy procentowej**

Zobowiązania finansowe spółek z Grupy Redan (m.in. kredyty, pożyczki i leasingi) oparte są o zmienną stopę procentową opartą o stopę bazową WIBOR oraz LIBOR (dolara amerykańskiego). Istotny wzrost stopy bazowej spowodowałby pogorszenie wyników finansowych Grupy Redan.

### **Ryzyko ograniczenia swobodnej sprzedaży akcji TXM**

Umowa inwestycyjna, którą Redan zawarł m.in. z 21 Concordia 1 s.a. r.l. regulująca zasady inwestycji tego funduszu w akcje TXM reguluje między innymi ograniczenia w zbywalności akcji TXM. Zgodnie z nią każdy z akcjonariuszy którzy przystąpili do Umowy zobowiązał się przez okres pięciu lat od dnia zawarcia umowy do nieobciążania akcji Spółki bez uprzedniej pisemnej zgody pozostałych akcjonariuszy, za wyjątkiem szczególnych przypadków przewidzianych w umowie inwestycyjnej (taka zgoda nie będzie wymagana w szczególności w przypadku obciążenia Akcji przez Redan SA lub TXM SA celem zabezpieczenia uzyskanego finansowania dłużnego, o ile wartość takiego zabezpieczenia nie będzie przewyższać 50% wartości akcji).

### **Ryzyko zapłaty odszkodowania lub kar umownych wynikających z umowy sprzedaży akcji TXM**

Zgodnie z postanowieniami umowy inwestycyjnej dotyczącej inwestycji funduszu 21 Concordia 1 s.a. r.l. w akcje TXM Redan i TXM złożyli szereg zapewnień dotyczących spraw korporacyjnych TXM S.A., nieruchomości, majątku, transakcji z podmiotami stowarzyszonymi, zawartych umów, zobowiązań pozabilansowych, pracowników, finansowania, własności intelektualnej, postępowań sądowych, ubezpieczeń, decyzji administracyjnych, ochrony środowiska oraz odpowiedzialności za produkt niebezpieczny, sprawozdań finansowych, podatków, danych osobowych, a także zapewnienia dotyczące akcji TXM S.A. Zapewnienia te nie odbiegały od powszechnie stosowanych przy tego typu transakcjach na rynku.

W przypadku gdyby przedmiotowe zapewnienia okazały się niezgodnie z prawdą Emitent, a w określonych przypadkach także TXM, może zostać zobowiązany przez 21 Concordia 1 s.a. r.l. do zapłaty odszkodowania na zasadach opisanych w umowie inwestycyjnej.

Emitent dołożył staranności przygotowując zapewnienia do umowy inwestycyjnej, co minimalizuje ryzyko zapłaty odszkodowania lub kar umownych.

## **4. Informacje dodatkowe**

### **Odbiorcy**

W pierwszym półroczu 2017 roku sprzedaż detaliczna stanowiła 91,4% przychodów Grupy Redan. W opinii Zarządu Grupa Redan nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców.

### **Dostawcy**

Część modowa Grupy konsekwentnie dokonywała większości zakupów w krajach Dalekiego Wschodu starając się zbudować zdywersyfikowaną sieć swoich dostawców w tamtym rejonie świata. Grupa dokonuje selekcji dostawców krajowych i europejskich, tak, aby pozyskać partnerów gwarantujących oczekiwany poziom jakości produkcji i serwisu przy akceptowalnym poziomie kosztów. Natomiast część dyskontowa Grupy dokonywała większości zakupów u polskich dostawców – producentów lub importerów. Należy jednak podkreślić, iż udział importu bezpośredniego w pierwszym półroczu 2017 roku dynamicznie rósł co jest konsekwencją realizacji założonej strategii zakupu.

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.

### **Postępowania sądowe**

Na dzień 30 czerwca 2017 r. Grupa Kapitałowa Redan nie była stroną postępowań przed sądem lub innym organem o zobowiązania lub wierzytelności o łącznej wartości co najmniej 10% kapitałów własnych.

### **Wynagrodzenia kluczowego personelu kierowniczego**

Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale Redan SA wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym została podana w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2017 r. – nota 17.5. Grupa nie prowadzi programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale Emitenta.

### **Umowy ubezpieczenia**

Spółki z Grupy Redan korzystają z ochrony ubezpieczeniowej wynikającej z polis ubezpieczeniowych obejmujących:

- 1) ubezpieczenie środków obrotowych:
  - a) od ognia i innych zdarzeń losowych,
  - b) od kradzieży z włamaniem i rabunku,
  - c) w transporcie lądowym,
  - d) w transporcie morskim;
- 2) ubezpieczenie środków trwałych:
  - a) od ognia i innych zdarzeń losowych,
  - b) od kradzieży z włamaniem i rabunku,
- 3) floty samochodowej w zakresie OC, AC oraz NW;
- 4) 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 SA wpływające na działalność Grupy Redan**

Spółka nie posiada informacji o umowach, których stroną są akcjonariusze Redan S.A., 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**

Informacja na temat zadłużenia finansowego spółek z Grupy Redan Na dzień 30 czerwca 2017 r. została podana w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2017 r. – noty 14 i 14.1.

### **Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy Redan**

Wartość udzielonych kredytów i pożyczek według stanu na koniec czerwca 2017 r. w Grupie Kapitałowej Redan przez Redan S.A. została szczegółowo opisana w notce 32 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan.

### **Udzielone poręczenia i gwarancje**

Na dzień 30 czerwca 2017 r. Redan S.A. oraz Top Secret sp. z o.o. nie udzielił poręczeń i gwarancji, które by przekraczały 10% kapitałów własnych Redan SA.

Tabela nr 16. Zestawienie poręczeń podmiotów powiązanych na rzecz Redan S.A. według stanu na 30 czerwca 2017 r.

<b>Podmiot powiązany udzielający poręczenia na rzecz Redan SA</b>	<b>Rodzaj powiązania</b>	<b>Tytuł</b>	<b>Warunki finansowe</b>	<b>Kwota</b>	<b>Okres obowiązywania*</b>
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	15 992,30PLN	2018-12-30
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	80 543,47 PLN	2018-12-30
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	388 419,48PLN	2018-12-30
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Banku Zachodniego WBK S.A.	Poręczenie udzielone odpłatnie	2 700 000 PLN**	2016-02-05
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	189 498,56PLN	2019-01-31
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	63 125,59 PLN	2019-03-31
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	45 532,25PLN	2018-09-20

Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	57 492,9 PLN	2018-10-23
Top Secret Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan	Zobowiązania wobec Orix Polska Sp. z o.o.	Poręczenie udzielone odpłatnie	9 221,26 PLN	2018-11-23

\*w przypadku okresu obowiązywania poręczeń podano daty w jakich najpóźniej zgodnie z umowami mają zostać spłacone zobowiązania kredytowe Redan S.A.

\*\*maksymalny limit zadłużenia w kredycie w rachunku bieżącym, gwarancji oraz akredytyw dokumentowych Redan S.A.

Tabela nr 17. Zestawienie poręczeń podmiotów powiązanych na rzecz Top Secret sp. z o.o. według stanu na 30 czerwca 2017 r.

Podmiot powiązany udzielający poręczenia na rzecz Top Secret sp. z o.o.	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
Redan S.A.	Główny udziałowiec	Zobowiązania wobec Raiffeisen-Leasing Polska S.A.	Poręczenie udzielone odpłatnie	577 949,22 PLN	2019-06-01
Redan S.A.	Główny udziałowiec	Zobowiązania wobec Raiffeisen-Leasing Polska S.A.	Poręczenie udzielone odpłatnie	100 161,51 PLN	2019-07-01

### **Emisja, wykup i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych**

W I półroczu 2017 r. Redan nie przeprowadził emisji, wykupu lub spłaty nieudziałowych lub kapitałowych papierów wartościowych.

### **Transakcje z podmiotami powiązanimi**

Informacje na temat transakcji z podmiotami powiązanimi zostały przedstawione w nocie 17 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za pierwsze półrocze 2017.

Wszystkie transakcje zawarte przez emitenta z podmiotami powiązanimi 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 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 TXM 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

Tabela nr 18. Stan zatrudnienie Grupy Kapitałowej Redan na koniec czerwca 2017 i 2016

Dane o liczbie osób zatrudnionych	30.06.2017	30.06.2016
Pracownicy	1417	1118
Zatrudnienie średnioroczne	1426	1120

## 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 pierwszym półroczu 2017 r. Emitent nie wypłacił ani nie deklarował wypłaty dywidendy.

## Zdarzenia po dniu bilansowym

TXM w dniu 03 lipca 2017 roku zawarł z bankiem ING Bank Śląski SA („Bank”) z siedzibą w Warszawie: (i) umowy limitu kredytowego („Umowa”), (ii) umowy zastawu na zbiorze rzeczy lub praw, stanowiących towary handlowe o minimalnej wartości 17.900.000 PLN, zlokalizowanych w sklepach w Polsce prowadzonych przez Kredytobiorcę oraz (iii) umowy cesji praw z polisy ubezpieczeniowej mającej za przedmiot towary handlowe objęte wskazaną powyżej umową zastawu .

Poza tym wydarzeniem nie wystąpiły inne istotne zdarzenia mające wpływ na funkcjonowanie Grupy Redan.

## Organizacja Grupy Redan

### Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej Redan

W pierwszym półroczu 2017 roku została sprzedana poza Grupę spółka Adesso TXM s.r.o . prowadząca działalność w segmencie dyskontowym na rynku czeskim.

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

- **Redan SA** – podmiot dominujący – prowadzi logistykę (centrum logistyczne w Łodzi administrowane jest przez spółkę Loger Sp. z o.o.) dla części modowej (marki Top Secret, Troll i Drywash), a także koordynuje rozwój działalności zagranicznej. Coraz większe znaczenie zyskują jednak zadania związane z zarządzaniem Grupą, realizacją projektów IT oraz centralizowaniem wysokospecjalistycznych usług dla spółek z Grupy.
- **TXM SA** - prowadzi sieć sklepów detalicznych TXM textilmarket oraz sklep internetowy [www.txm.pl](http://www.txm.pl). W tym zakresie zarządza wyborem, zakupem i sprzedażą towarów, wyborem lokalizacji pod sklepy tej sieci i przeprowadza we własnym zakresie także ich adaptację. W Mysłowicach posiada (prowadzi je Adesso Sp. z o.o.) centrum magazynowo-logistyczne dla sklepów TXM textilmarket.
- **Top Secret Sp. z o.o.** – zarządzająca markami na rynku modowym (Top Secret, Troll a także Drywash), a zatem odpowiadająca za projektowanie, zakup towarów oraz ich sprzedaż, a także prowadząca w Polsce sieć sklepów detalicznych i sprzedaż on-line [www.topsecret.pl](http://www.topsecret.pl)

- **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.
- **Adesso Slovakia s.r.o** jest to spółka słowacka, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terytorium Słowacji w sieci TXM textilmarket.
- **Adesso TXM Romania s.r.l.** jest to spółka rumuńska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na terenie Rumuni w ramach sieci TXM textilmarket.

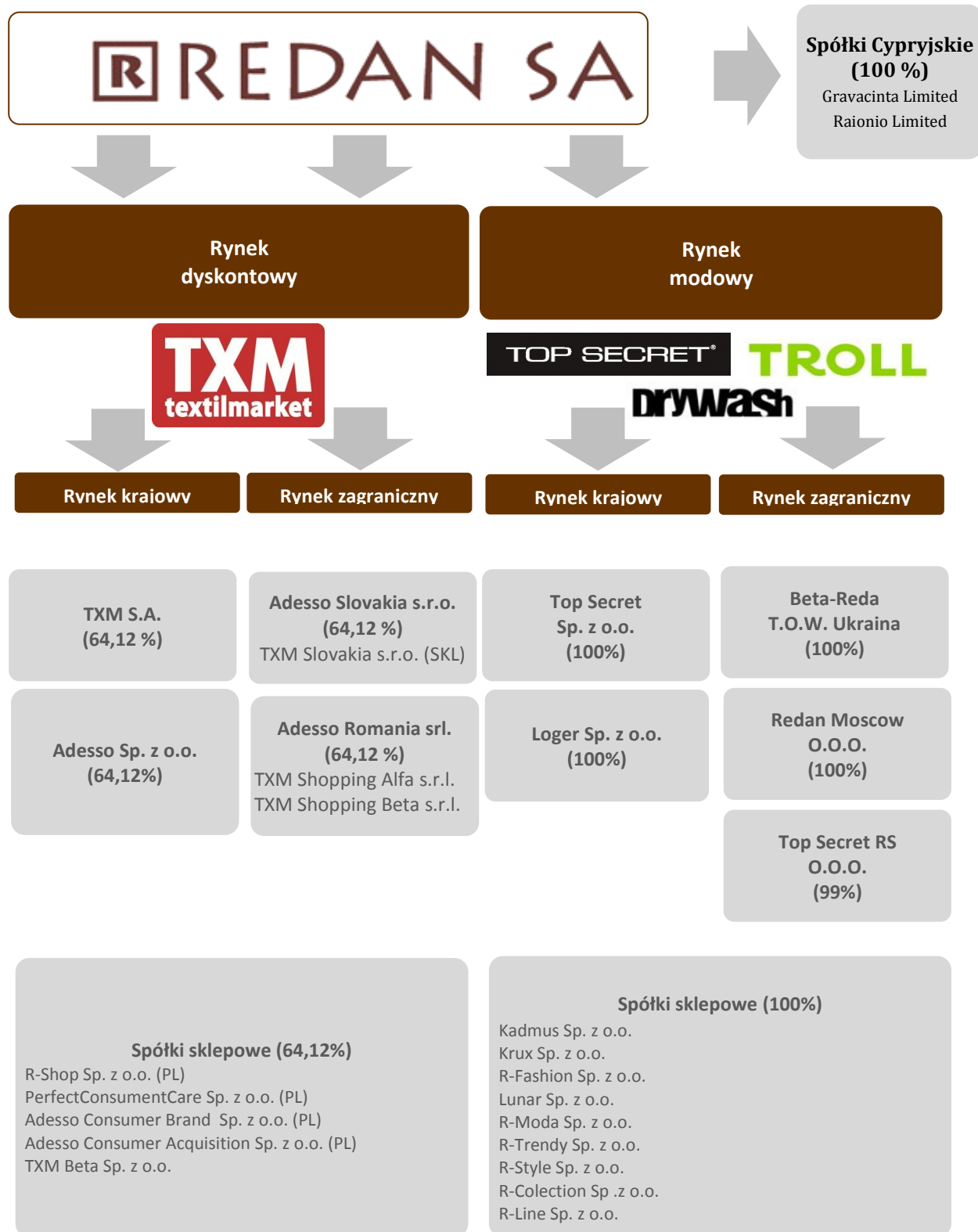
Poza tym w skład Grupy Redan wchodzi:

- spółki sklepowe, które mają znaczenie techniczne, tzn. przedmiotem ich działalności jest prowadzenie sklepów detalicznych dla marek modowych i dyskontowych z Grupy Redan.
- spółki na Cyprze, które mają również znaczenie techniczne tzn. przedmiotem ich działalności jest uczestnictwo w projektach związanych z dokapitalizowaniem Grupy Kapitałowej oraz uporządkowaniem jej działalności.

Na następnej stronie przedstawiono strukturę Grupy Kapitałowej Emitenta.



Diagram nr 1. Struktura Grupy Kapitałowej Redan na dzień 30 czerwca 2017 r.



## **Wykaz jednostek podlegających konsolidacji**

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

Na dzień 30 czerwca 2017 roku konsolidacją zostały objęte następujące spółki: REDAN SA jako jednostka dominująca, jednostki zależne: TXM SA, Top Secret Sp. o.o., Adesso Sp. z o.o., Adesso Slovakia s.r.o., Adesso Romania s.r.l., ACB Sp. z o.o., Perfect Consument Care Sp. z o.o., TXM Beta Sp. z o.o., Adesso Consumer Acquisition Sp. z o.o., Krux Sp. z o.o., Kadmus Sp. z o.o., T.O.W. Beta Reda Ukraina, O.O.O. Redan Moskwa, O.O.O. Top Secret RS, Loger Sp. z o.o., Lunar Sp. z o.o., R-Moda Sp. z o.o., R-Style Sp. z o.o., R-Shop Sp. z o.o., R-Trendy Sp. z o.o., R-Fashion Sp. z o.o., R-Line Sp. z o.o., R-Colection Sp. z o.o. oraz Gravicinta Ltd oraz Raionio Ltd.

## **Organy zarządzające i nadzorujące**

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

Na dzień 30 czerwca 2017 r. Zarząd Redan SA działał w następującym składzie:

- Bogusz Kruszyński – Prezes Zarządu uprawniony do jednoosobowej reprezentacji

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem nie miały miejsca zmiany w składzie Zarządu Redan SA.

Na dzień 30 czerwca 2017 r. Rada Nadzorcza spółki działała w składzie:

- Sławomir Lachowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Leszek Kapusta – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Piengjai Wiśniewska – Członek Rady Nadzorczej
- Monika Kaczorowska – Członek Rady Nadzorczej
- Jacek Jaśkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

Do dnia sporządzenia niniejszej informacji dodatkowej nie wystąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej Redan SA.

W dniu 29 czerwca 2017 r. Walne Zgromadzenie Redan SA udzieliło absolutorium z wykonania obowiązków członkom Rady Nadzorczej i Zarządu w roku obrotowym 2016.

Do dnia sporządzenia niniejszej informacji dodatkowej nie wystąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej Redan SA.

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

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania akcje Redan SA nie były w posiadaniu członków Zarządu Redan SA.

Małżonka Bogusza Kruszyńskiego, Prezesa Zarządu Redan SA, 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 niniejszej informacji dodatkowej.

Tabela nr 19. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków rady nadzorczej

	Stan na 30.06.2017	Stan na 28.08.2017
Jacek Jaśkiewicz	30 000	30 000
Leszek Kapusta	313 765	313 765
Piengjai Wiśniewska (wraz z Ores sp. z o.o.)	2 031 635	2 031 635

Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają akcji lub udziałów w podmiotach powiązanych z Redan SA podlegających konsolidacji.

**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 niniejszej informacji dodatkowej ponad 5% akcji Redan SA przedstawiony został w tabeli poniżej.

Tabela nr 20 . Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% akcji Redan SA na dzień sporządzenia sprawozdania

Akcjonariusz	Porozumienia akcjonariuszy	liczba akcji	% kapitału zakładowego	liczba głosów	% głosów na WZA
Radosław Wiśniewski wraz ze spółką zależną Redral Sp. z o.o. sp. k.	P_9 maja 2016	21 080 474	59,03%	25 785 274	63,26%
Piengjai Wiśniewska wraz ze spółką zależną Ores Sp. z o.o.	P_9 maja 2016	2 031 635	5,69%	2 031 635	4,98%
Pozostali akcjonariusze uczestniczący w porozumieniu z 9 maja 2016 (Teresa Wiśniewska)	P_9 maja 2016	140 000	0,39%	140 000	0,34%
Free Float	ND	12 457 135	34,89%	12 802 335	31,42%
<b>SUMA</b>		<b>35 709 244</b>		<b>40 759 244</b>	

**Opis zawartych porozumień akcjonariuszy:**

- P\_9 maja 2016

W dniu 09 maja 2016 r. akcjonariusze – Pan Radosław Wiśniewski, Pani Piengjai Wiśniewska, Pani Teresa Wiśniewska, Redral spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. z siedzibą w Łodzi oraz „Ores” sp. z o.o.

z siedzibą w Łodzi, zawarli porozumienie dotyczące m.in. zgodnego głosowania przez te podmioty na walnym zgromadzeniu Spółki, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5) ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej (Dz. U. z 2013 r., poz. 1382, ze zm.), o którym informowaliśmy wyczerpująco w raportach bieżących nr 10/2016 z dnia 10 maja 2016 r. oraz nr 30/2016 z dnia 21 czerwca 2016 r.

### ***Stan posiadania akcji własnych przez REDAN SA, jednostki wchodzące w skład Grupy 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.

## **5. 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, 28 sierpnia 2017 r.

.....  
Bogusz Kruszyński - Prezes Zarządu