

**INFORMACJA DODATKOWA DO
ROZSZERZONEGO SKONSOLIDOWANEGO RAPORTU KWARTALNEGO
ZA IV KWARTAŁ 2010 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.

Spis treści

1. KOMENTARZ ZARZĄDU DO WYNIKÓW ZA CZTERY KWARTAŁY 2010 R.	3
2. OPIS CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ MAJĄCYCH ZNACZĄCY WPŁYW NA WYNIKI FINANSOWE OSIĄGNIĘTE W IV KWARTALE 2010 R.	4
3. PODZIAŁ WYNIKU GRUPY REDAN ZA CZTERY KWARTAŁY 2010R. NA KANAŁY DYSTRYBUCJI	8
Wynik rynku dyskontowego	9
Wynik rynku modowego w Polsce	11
Wynik rynku modowego zagranicą	13
4. WSKAZANIE CZYNNIKÓW, KTÓRE BĘDĄ MIAŁY WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI W PERSPEKTYWIE CO NAJMNIEJ KOLEJNEGO KWARTAŁU	14
5. STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYCH PROGNOZ	15
6. STRUKTURA GRUPY REDAN	15
Organizacja Grupy Redan	15
Wykaz jednostek podlegających konsolidacji	16
Struktura Grupy Kapitałowej Redan na dzień sporządzenia sprawozdania	17
7. ZASADY RACHUNKOWOŚCI PRZYJĘTE PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU	18
Istotne zasady rachunkowości	18
8. INFORMACJE DODATKOWE	24
Informacja o korektach z tytułu rezerw, rezerwie i aktywach z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz dokonanych odpisach aktualizujących wartość składników aktywów	24
Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	25
Segmenty operacyjne	25
Kapitał akcyjny Spółki	28
Informacja dotycząca dywidendy	29
Informacje o postępowaniach sądowych	29
Transakcje z podmiotami powiązanymi	29
Informacje o udzielonych poręczeniach i gwarancjach	29
Zobowiązania lub aktywa warunkowe	30
Inne informacje istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego emitenta i ich zmian oraz informacje istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta	31
Zdarzenia po dniu bilansowym	31

1. Komentarz zarządu do wyników za cztery kwartały 2010 r.

Grupa Kapitałowa wypracowała w czterech kwartałach 2010 r. zysk netto na poziomie 5,8 mln zł, co jest zgodnie z prognozami na ten rok. W porównaniu do 2009 r. i wysokiej straty poniesionej w tym okresie stanowi to bardzo widoczną poprawę wyniku. Na poziomie podstawowej działalności operacyjnej Grupa uzyskała zysk na sprzedaży w wysokości 11,9 mln zł oraz 18,2 mln zł EBITDA. Oznacza to, że działania Grupy przeprowadzone w następstwie kryzysu mającego miejsce w roku 2009 r. takie jak optymalizacja działalności całej Grupy, czy zwiększona dyscyplina kosztowa oraz struktura zdyspersyfikowania na dwa niezależne obszary przyniosły w roku 2010 zadawalające efekty pomimo niekorzystnego otoczenia na przełomie pierwszego i drugiego kwartału tego roku.

**5,8 mln zł
zysku netto
zgodnego z
prognozą**

**18,2 mln zł
EBITDA**

Rozwój sieci sklepów oraz działania Grupy kierowane na wzrost sprzedaży przełożyły się na jej wzrost o 10 %. Zwiększony poziom sprzedaży został odnotowany zarówno w segmencie dyskontowym (sieć sklepów dyskontowych Textilmarket) jak i modowym (marki Top Secret i Troll).

**10 % wzrost
sprzedaży**

Sieć sklepów dyskontowych Textilmarket wypracowała w 2010 r. zysk przed opodatkowaniem na poziomie 15 mln zł, co oznacza wzrost o 30 % w porównaniu do roku poprzedniego. Na ten kanał dystrybucji przypadała ponad połowa sprzedaży Grupy Redan. Istotnym jest tu odnotowanie faktu wzrostu marży procentowej o 1 pp. Cały rok 2010 był okresem dalszego dynamicznego rozwoju sieci sklepów otwarto 45 nowych lokalizacji, sieć na koniec IV kwartału osiągnęła liczbę 200 sklepów.

**Ponad 30%
wzrost zysku
brutto
Textilmarketu**

Wzrost sprzedaży na rynku modowym osiągnięty w samym IV kwartale 2010 roku przełożył się na zwiększenie przychodów o 6% za cały rok 2010 w stosunku do roku 2009 r. W porównaniu do czterech kwartałów roku 2009 r. został także osiągnięty wzrost bardzo istotny procentowej marży handlowej o 6 pp. Wzrost wartości marży w analogicznym okresie to 18%. Oznacza to, że proces odbudowy marży handlowej został dobrze ukierunkowany i przynosi zmierzone efekty. Narastająco rynek modowy w Polsce odnotował nadal stratę ale jest ona nieporównywalnie niższa niż w roku 2009 r. a plan na przyszły rok przewiduje trwałe odzyskanie rentowności także w tym segmencie działalności.

**Wzrost o 6 %
sprzedaży oraz 6
pp. marży
na rynku
modowym**

Dobre wyniki zostały także uzyskane w sklepach porównywalnych (tzn. takich, które działały w tych samych miesiącach bieżącego i poprzedniego roku) zarówno na rynku dyskontowym jak i modowym. W czterech kwartałach sprzedaż wzrosła w nich o 3% - sklepy dyskontowe i 8% - sklepy na rynku modowym. Duży wpływ na te wyniki ma przebudowa sklepów monobrandowych Top Secret na multibrandowe Top Secret&Friends (zawierających w ofercie kolekcje marek zarówno Top Secret jak i Troll, a od 2011 r. także Drywash). W tej grupie sklepów sprzedaż wzrosła o 19 %.

**Wzrost w
sklepach
porównywalnych
na rynku
dyskontowym o
3% a modowy o
8%**

Od początku 2010 r. kontynuowany jest także rozwój działalności zagranicznej a plan na rok 2011 jest jeszcze bardziej ambitny. W stosunku do analogicznego okresu 2009 roku sprzedaż w tym kanale dystrybucji wzrosła o 68%. Najbardziej jednak istotny jest fakt generowania zysku przed opodatkowaniem na tej działalności. W 2010 r. wyniósł on 1,6 mln zł co przy stracie na poziomie 1,1 mln zł w roku 2009 jest bardzo istotną zmianą. Na koniec 2010 r. na Ukrainie funkcjonowały 23 sklepy. W IV kwartale ich liczba zwiększyła się o dalsze 4 lokalizacje. Ponadto Grupa jest w trakcie pozyskiwania partnera, z którym będziemy także rozwijać sieć sklepów na rynku rosyjskim.

**1,6 mln zł zysku
brutto na
działalności
zagranicznej**

Przy odchyleniu sprzedaży od planu o – 3 % ale istotnej oszczędności kosztowej, na podstawie wyników za cztery kwartały 2010 r. prognoza skonsolidowanego zysku netto Grupy Redan na 2010 r. została zrealizowana.

**prognoza zysku
netto na 2010 r.
została
wykonana**

Zarząd Grupy Redan raportem bieżącym nr 3/2011 z dnia 25 stycznia 2011 r. przedstawił zmodyfikowane prognozy na rok 2011 r. Zakładają one osiągnięcie 14 mln zł zysku netto.

2. Opis czynników i zdarzeń mających znaczący wpływ na wyniki finansowe osiągnięte w IV kwartale 2010 r.

W tabeli poniżej przedstawiono analizę skonsolidowanych wyników osiągniętych przez Grupę Kapitałową Redan w ciągu czterech kwartałów 2010 i 2009r.

Tabela nr 1. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan w ciągu czterech kwartałów 2010 i 2009 r.

	w tys. PLN	I-IV kw. 2010	I-IV kw. 2009	zmiana % 2010/ 2009	zmiana Δ
Sprzedaż		323 923	294 673	9,9%	
Zysk brutto na sprzedaży		147 313	124 576	18,3%	
<i>Marża brutto</i>		45,5%	42,3%		3,2%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		135 443	130 028	4,2%	
Zysk na sprzedaży		11 870	-5 451	317,8%	
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		3,7%	-1,9%		5,5%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 948	-16 508	88,2%	
EBITDA		18 174	619	2835,8%	
<i>Marża EBITDA</i>		5,6%	0,2%		5,4%
Zysk operacyjny		9 922	-21 958	145,2%	
<i>Marża EBIT</i>		3,1%	-7,5%		10,5%
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-1 801	-2 489	27,6%	
Zysk (strata) z działalności gospodarczej		8 121	-16 463	149,3%	
<i>Rentowność brutto</i>		2,5%	-7,5%		10,0%
Udział w zyskach (stratach) netto jednostek stowarzyszonych		- 1 010	- 175		
Zysk netto		5 828	-17 183	133,9%	
<i>Rentowność netto</i>		1,8%	-5,8%		7,6%

* EBITDA = zysk na sprzedaży powiększony o odpisy amortyzacyjne

W roku 2010 r. a zwłaszcza w jego czwartym kwartale nastąpiła bardzo istotna poprawa wyników wypracowanych przez Grupę Redan w porównaniu z tym samym okresem 2009 r. Zysk netto wyniósł 5,8 mln zł, wobec osiągniętej rok wcześniej straty na poziomie przekraczającej 17 mln zł. Należy jeszcze tutaj uwzględnić korektę wyniku wynikającą ze starty Spółki stowarzyszonej Top Mark Sp. z o.o. , a na której to działalności Grupa Redan nie ma realnego wpływu.

5,8 mln zł zysku netto wobec 17 mln zł straty przed rokiem

Na poziomie podstawowej działalności operacyjnej Grupa uzyskała zysk na sprzedaży w wysokości 11,9 mln zł oraz 18,2 mln zł EBITDA. Oznacza to, że głębokie działania optymalizacyjne przeprowadzone w 2009 r. (zostały zlikwidowane obszary działalności, które generowały straty i nie rokowały odzyskania rentowności w krótkim okresie, zwiększenie dyscypliny kosztowej, poprawa organizacji procesów zachodzących w Grupie oraz klasy modowej samego produktu przy zachowaniu ceny i jakości) przyniosły zamierzony efekt. Rok 2010 był także okresem wytężonej pracy nad poprawą efektywności wszystkich obszarów funkcjonowania Grupy Redan a mogących mieć przełożenie na wzrost sprzedaży i marży ale również ograniczaniu kosztów funkcjonowania Grupy.

Źródłem wygenerowanych zysków jest zarówno wzrost sprzedaży (o 10 %) odnotowany w obu gałęziach prowadzonej działalności, lecz przede wszystkim wzrost marży handlowej (wzrost wartościowo o 18%). W 2010 r. Grupa zwiększyła marżę na sprzedaży towarów na obu podstawowych rynkach działalności. Marża na rynku modowym wzrosła o 6 pp. a na rynku dyskontowym o 1 pp. Zmiana marży procentowych na obu rynkach oraz struktury sprzedaży spowodowały, że skonsolidowana marża procentowa Grupy Redan wzrosła o 3,2pp.

Koszty bieżące w roku 2010 wzrosły o 4,2% w porównaniu do roku 2009. Złożył się na to spadek kosztów central na poziomie 1,8 mln zł oraz wzrost kosztów bieżących funkcjonowania sieci sprzedaż o 7,2 mln zł co jest następstwem zwiększenia sieci sprzedaży o 9 tys m² na rynku dyskontowym (wzrost o 21%) oraz o 3,5 tys m² na cały rynku modowym (wzrost o 13 %).

W porównaniu do roku 2009, bardzo istotna zmiana nastąpiła na poziomie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych. W ubiegłym roku na tych operacjach Grupa poniosła 16,5 mln zł strat. Miały one jednak w bardzo dużym stopniu charakter jednorazowy wynikający z utraty nakładów związanych z likwidowanymi w ramach restrukturyzacji obszarami działalności.

Tabela nr 2. Zestawienie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych za cztery kwartały 2010 i 2009 r.

w tys. PLN	I-IV kw. 2010	I-IV kw. 2009
Refaktury	0	20
Saldo ze zbycia niefinansowych aktywów	-342	-2 626
Saldo odszkodowań	398	19
Dotacje	0	3
Pozostała sprzedaż	130	287
Niedobory niezawinione	-1 391	-1 233
Saldo rezerw na należności	297	-7 882
Saldo odpisów aktualizujących wartość zapasów	-317	-1 130
Saldo odpisów aktualizujących aktywa trwałe	89	-3 870
Saldo aktualizujące wartość zobowiązań	-106	-487
Darowizny	-192	1
Pozostałe	-515	389
Saldo razem	-1 949	-16 508

Tegoroczny wynik – strata na poziomie 2 mln zł – jest związana z podstawową działalnością. Największy istotny wpływ mają na nią:

- saldo niedoborów niezawinionych głównie w sklepach detalicznych (-1,4 mln zł),
- przekazane darowizny, jest to kwota przekazana do Fundacji Happy Kids wynikająca ze sprzedaży dedykowanych toreb Fundacji (-0,19 mln zł),
- aktualizacja wartości zapasów, czyli rozwiązanie i zawiązanie stosownych rezerw (-0,3 mln zł),
- otrzymane odszkodowania wynikające ze sporu z hipermarketami (+0,15 mln zł) oraz za pożar w sklepie (+0,15 mln zł),
- aktualizacja wartości należności, czyli rozwiązanie i zawiązanie stosownych rezerw (+0,3 mln zł).

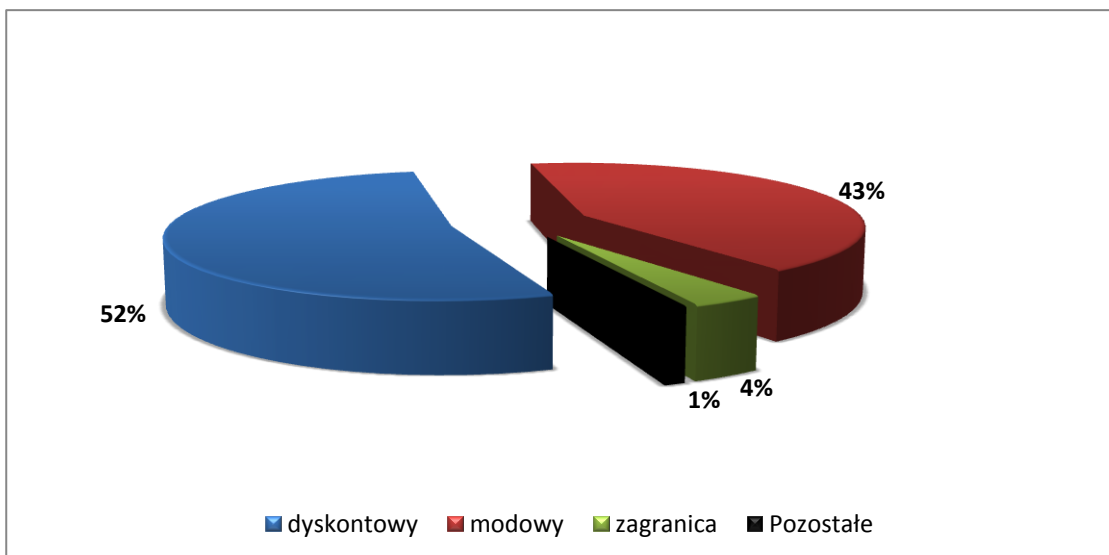
W okresie od stycznia do grudnia 2010 r. Grupa zanotowała nadwyżkę kosztów finansowych ponad przychodami w wysokości 1,8 mln zł. Poza odsetkami (2,5 mln zł) największy wpływ

na tą pozycję miała nadwyżka dodatnich różnic kursowych nad ujemnymi, która wyniosła 0,6 mln zł.

Tabela nr 3. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji w czterech kwartałach 2010r. i 2009 r.

tys. PLN	1-4Q 2010	Udział	1-4Q 2009	Udział	Zmiana
dyskontowy	169 825	53%	142 410	49%	19%
modowy	137 967	43%	130 148	44%	6%
zagranica	11 732	4%	6 971	2%	68%
Pozostałe	3 458	1%	13 901	5%	-75%
Sprzedaż towarów razem	322 982		293 430		10%

Wykres nr 1. Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji w czterech kwartałach 2010r. i 2009 r.

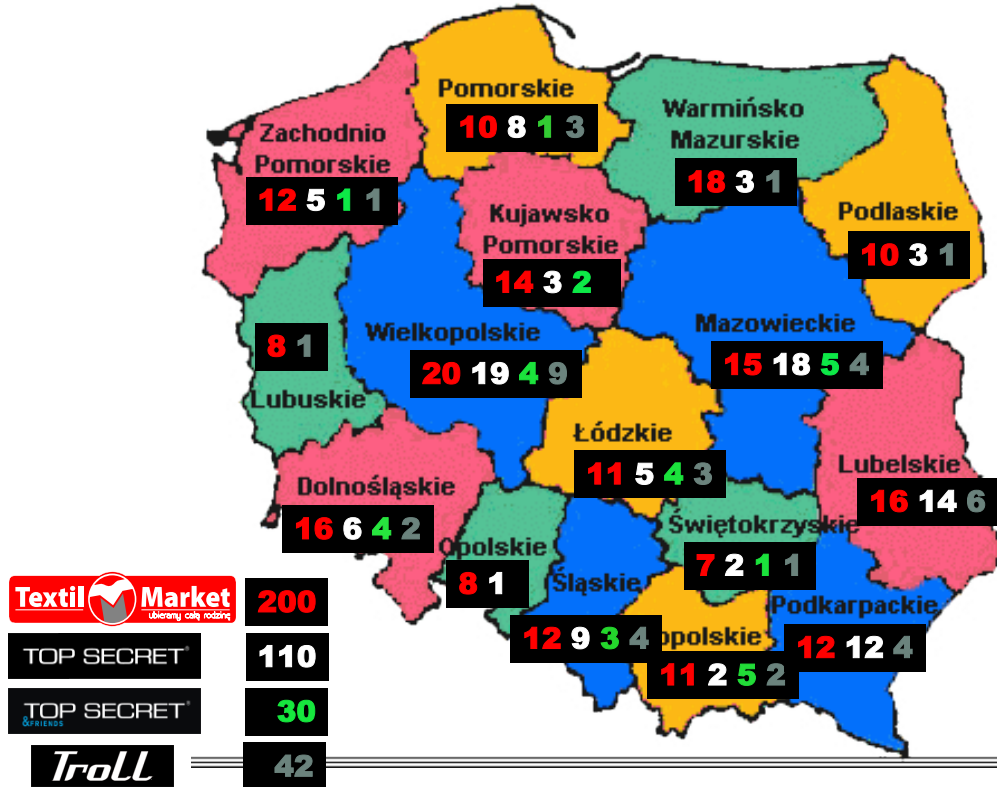


W 2010r. nastąpił intensywny rozwój sieci sprzedaży. Na dzień 31 grudnia 2010 r. ogółem powierzchnia sieci sklepów została zwiększona do:

- ok. 44,4 tys. m² (200 sklepów własnych) na rynku dyskontowym – o 21% więcej niż rok wcześniej. Wzrost w IV kwartale o 11 sklepów o łącznej powierzchni około 2,1 tys. m²
- ok. 24,8 tys. m² (182 sklepy – w tym 57 własnych i 125 franczyzowe) na krajowym rynku modowym – o 9 % więcej niż rok wcześniej, Wzrost w IV kwartale o 2 sklepy franczyzowe monobrandowe Top Secret, 6 sklepów własnych multibrandowych TS&F (3 nowootwarte i 3 przebudowane) oraz 3 sklepy franczyzowe multibrandowe TS&F, o łącznej powierzchni około 2,1 tys. m²,
- ok. 2,6 tys. m² (19 sklepów – w tym 4 własne i 19 franczyzowych) na Ukrainie – o 58% więcej niż rok wcześniej. Wzrost w IV kwartale o 4 sklepy franczyzowe o łącznej powierzchni około 0,4 tys. m².

Na diagramie poniżej przedstawiamy rozkład terytorialny sklepów Grupy Redan w Polsce.

Diagram nr 1. Struktura regionalna sieci sklepów Grupy Kapitałowej Redan w Polsce. Stan na dzień 31 grudnia 2010r.



3. Podział wyniku Grupy Redan za cztery kwartały 2010r. na kanały dystrybucji

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne kanały dystrybucji (marki) Grupy Kapitałowej Redan za okres czterech kwartałów 2010r.

Tabela nr 4. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan za cztery kwartały 2010 r. na kanały dystrybucji (marki).

	w tys. PLN	dyskontowy	modowy	działalność zagraniczna	koszty zarządu i działalność pozaoper.	pozostałe	Grupa Redan
Sprzedaż		169 969	138 414	11 732	349	3 458	323 923
Zysk brutto na sprzedaży		66 225	75 993	4 945	349	-197	147 314
<i>Marża brutto</i>		<i>39,0%</i>	<i>54,9%</i>	<i>42,1%</i>	-	<i>-5,7%</i>	<i>45,5%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		49 729	79 742	3 519	1 915	538	135 443
Zysk na sprzedaży		16 496	-3 749	1 426	-1 566	-735	11 871
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		<i>9,7%</i>	<i>-2,7%</i>	<i>12,2%</i>	-	<i>-21,3%</i>	<i>3,7%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 501	-1 109	124	0	537	-1 949
Zysk operacyjny		14 995	-4 858	1 550	-1 566	-198	9 922
<i>Marża EBIT</i>		<i>8,8%</i>	<i>-3,5%</i>	<i>13,2%</i>	-	<i>-5,7%</i>	<i>3,1%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		103	228	22	-2 092	-63	-1 802
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		15 098	-4 630	1 572	-3 658	-261	8 121
<i>Rentowność brutto</i>		<i>8,9%</i>	<i>-3,3%</i>	<i>13,4%</i>	-	<i>-7,5%</i>	<i>2,5%</i>

Dane o poszczególnych kanałach dystrybucji obejmują:

Rynek dyskontowy (sieć Textilmarket) – wyniki Adesso SKA prowadzącej sieć sklepów dyskontowych Textilmarket skonsolidowane z wynikami Adesso Sp. z o.o. (komplementarisz Adesso SKA) oraz marżą realizowaną przez Redan SA na sprzedaży do Adesso SKA (jest to zmiana w porównaniu do wyników prezentowanych przed rokiem i wynika z zakończenia prowadzenia działalności hurtowej przez Redan SA).

Rynek modowy w Polsce (marki Top Secret i Troll) – sprzedaż i marża marek Top Secret i Troll w Polsce, sklep internetowy i projekt FashionNation, koszty utrzymania sklepów detalicznych i bezpośrednich kanałów dystrybucji, pełen koszt projektowania, zakupu, marketingu i logistyki związanej z tymi markami w Polsce.

Rynek modowy zagranicą (marki Top Secret i Troll) – wyniki spółek zagranicznych na Ukrainie oraz sprzedaż, marża i koszty sprzedaży do odbiorców zewnętrznych z Redan SA.

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

Pozostała działalność - sprzedaż i marża zrealizowana przez Redan SA do odbiorców innych niż spółki zależne i odbiorcy zagraniczni, w tym także wyprzedaż towarów z poprzednich sezonów oraz pełne koszty tej działalności.

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

Tabela nr 5. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku dyskontowym za cztery kwartały 2010 i 2009 r.

	w tys. PLN	1-4 kw 2010	1-4kw 2009	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		169 969	142 653	19%	
Zysk brutto na sprzedaży		66 225	54 089	22%	
	<i>Marża brutto</i>	<i>39,0%</i>	<i>37,9%</i>		<i>1,0%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		49 729	41 429	20%	
Zysk na sprzedaży		16 496	12 660	30%	
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>9,7%</i>	<i>8,9%</i>		<i>0,8%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 501	-907	-65%	
Zysk operacyjny		14 995	11 753	28%	
	<i>Marża EBIT</i>	<i>8,8%</i>	<i>8,2%</i>		<i>0,6%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		103	-18	-672%	
Zysk brutto		15 098	11 735	29%	
	<i>Rentowność brutto</i>	<i>8,9%</i>	<i>8,2%</i>		<i>0,7%</i>

Sieć Textilmarket wypracowała w 2010 r. zysk przed opodatkowaniem (15 mln zł), o 30 % większy niż w tym samym okresie roku ubiegłego (11,6 mln zł).

30% wzrost zysku przed opodatkowaniem

Decydujący wpływ na taki wynik miał wzrost wolumenu marży (+22%) szybszy niż wzrost kosztów bieżących (+20%).) Źródłem wzrostu marży procentowej (o 1 pp.) są (i) prowadzone zmiany w zakresie struktury asortymentowej towarów oferowanych klientom, (ii) elastyczne dopasowanie się do oczekiwań klientów w zakresie jakości i ceny oferowanego produktu oraz (iii) wzrost sprzedaży towarów o stosunkowo niskiej cenie jednostkowej, ale wysokiej marży. Na koniec grudnia 2010 r. funkcjonowało 200 sklepów własnych o łącznej powierzchni 44,4 tys. m². W cały roku otworzyliśmy 45 sklepów, powierzchnia sieci przyrosła o ok. 9 tys. m².

32% wzrost wolumenu marży

1 pp wzrostu marży procentowej

W tabeli poniżej przedstawione zostały wyniki sklepów porównywalnych (tzn. takich, które działały w tych samych miesiącach zarówno 2010, jak i 2009 r.) sieci Textilmarket.

Tabela nr 6. Wyniki sklepów porównywalnych Textilmarket za 2010 i 2009 r.

	w tys. PLN	2010 r.	2009 r.	zmiana Δ	zmiana %
Sprzedaż		141 714	138 056	3 659	3%
Marża brutto		55 131	52 043	3 088	6%
Koszty bezpośrednie sklepów		30 075	30 107	- 32	0%
Wynik na sprzedaży		25 056	21 936	3 121	14%

14 % wzrost wyniku w sklepach porównywalnych

Dokonując analizy wyników, lecz z wyłączeniem efektu przyrostu sieci, a bazującej tylko na porównywalnej bazie sklepów możemy zaobserwować wzrost wszystkich podstawowych miar. Sprzedaży o 3 %, marży o 6 % oraz samego wyniku na sprzedaży o 14 %. Jest to konsekwencją nieustannego dopasowywania struktury asortymentowej towarów oraz wzrostu udziału sprzedaży towarów o wysokiej marży w stosunku do całości sprzedaży. Jest to również efektem polityki rozwoju sieci.

Osiągnięte w 2010 r. wyniki pokazują słuszność przyjętej strategii rozwoju Textilmarket, polegającej na intensywnym rozwoju sieci sklepów, która to strategia będzie kontynuowana w roku 2011 r. (planowany jest wzrost sieci do 267 sklepów). Planowane jest również utrzymanie wypracowanej w roku 2010 marży handlowej.

Rok 2010 był okresem ugruntowania pozycji Textilmarketu w roli lidera dyskontowego rynku odzieżowego i tak samo będzie w roku 2011 r.

Wynik rynku modowego w Polsce

Tabela nr 7. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów rynku modowego w Polsce za cztery kwartały 2010 i 2009 r.

	w tys. PLN	1-4kw 2010	1-4kw 2009	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		138 414	130 805	6%	
Zysk brutto na sprzedaży		75 993	64 149	18%	
	<i>Marża brutto</i>	<i>54,9%</i>	<i>49,0%</i>		<i>5,9%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		79 742	77 476	3%	
Zysk na sprzedaży		-3 749	-13 327	72%	
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>-2,7%</i>	<i>-10,2%</i>		<i>7,5%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 109	-8 405	87%	
Zysk operacyjny		-4 858	-21 731	78%	
	<i>Marża EBIT</i>	<i>-3,5%</i>	<i>-16,6%</i>		<i>13,1%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		228	-76	-400%	
Wynik na sprzedaży/wyjściu z Grupy jednostek zależnych		0	3 306		
Zysk brutto		-4 630	-18 501	75%	
	<i>Rentowność brutto</i>	<i>-3,3%</i>	<i>-14,1%</i>		<i>10,8%</i>

W pierwszych trzech kwartałach 2010 r. na rynku modowym w Polsce Grupa Redan osiągnęła sprzedaż na poziomie analogicznym jak w takim samym okresie roku 2009 r. Przychody zrealizowane w ostatnim kwartale 2010 spowodowały jednak, że rok do roku sprzedaż wzrosła o 6 %. Na łączną wartość sprzedaży na rynku modowym w roku 2010 r. duży negatywny wpływ miał wynik osiągnięty w pierwszej połowie bieżącego roku. W tym okresie mieliśmy do czynienia z niekorzystnymi warunkami otoczenia zewnętrznego, które przełożyły się na spadek sprzedaży. W samym czwartym kwartale br. osiągnięty wzrost obrotów o 20 %, w porównaniu z analogicznym okresem w 2009 r.

**6 % wzrost
sprzedaży
w 2010 r.**

Decydujące jednak znaczenie dla uzyskanej poprawy wyników na rynku modowym ma wzrost wartości marży handlowej (o 6 pp. w porównaniu do roku poprzedniego). Jest to konsekwencja stale prowadzonych działań mających na celu poprawę efektywności jak i samego produktu: ciągłe doskonalenie dopasowania oferowanych kolekcji do potrzeb klientów, optymalizacja procesów zatowarowania sklepów, tak aby znajdowały się w nich te produkty, których klienci tam szukają, modyfikacja zasad zarządzania i nadzorowania pracy sklepów, a także działania promocyjne wspierające marki Top Secret, Troll oraz nowej marki Drywash.

**6 p.p. wzrostu
marży handlowej
(procentowej)**

W całym roku 2010 odnotowany został 3% wzrost kosztów bieżących wynikający przede wszystkim ze zwiększonych kosztów funkcjonowania sieci sprzedaży będących pochodną jej rozwoju (wzrost powierzchni o 9%). Koszty centrali pozostały na poziomie porównywalnym do roku 2009 r.

Pomimo polepszenia wyników działalność modowa poniosła stratę na sprzedaży w wysokości – 3,7 mln zł. Jest jednak ona o 9,5 mln zł niższa niż strata z roku poprzedniego. Wynik jest wciąż negatywny, ale stanowi znaczącą poprawę w odniesieniu do analogicznego okresu roku 2009 oraz bardzo wyraźne są pozytywne trendy stanowiące skutek działań

podejmowany przez Grupę – wzrost marży, sprzedaży przy bardzo wysokiej dyscyplinie kosztów .

W tabeli poniżej są przedstawione wyniki sklepów porównywalnych (tzn. takich, które działały w analogicznych okresach 2010, jak i 2009 r. z uwzględnieniem sklepów przebudowanych na salony multibrandowe Top Secret&Friends).

Tabela nr 8. Wyniki sklepów porównywalnych na rynku modowym w Polsce za cztery kwartały 2010 i 2009 r.

	2010 r.	2009 r.	zmiana Δ	zmiana %
Sprzedaż	117 970	109 207	8 764	8%
Marża brutto	58 356	47 849	10 506	22%
Koszty bezpośrednie sklepów	48 058	51 207	- 3 149	-6%
Wynik na sprzedaży	10 297	- 3 358	13 655	

Wyniki sklepów porównywalnych za cztery kwartały analogicznych okresów na rynku modowym pokazują, że przyjęta strategia rozwoju oraz restrukturyzacji jest efektywna. Odnotowany został wynik na sprzedaży (10 mln zł) w stosunku do starty (-3,4 mln zł) z roku poprzedniego. Wskaźnik sprzedaży rośnie (8%) Bardzo istotnym jest tu do odnotowania fakt, iż koszty zostały zredukowane o 6 % a wartościowo o 3 mln zł. Widoczny wynik jest więc efektem dwóch czynników: wzrostu sprzedaży oraz marży, które to są efektem działań Grupy w zakresie dopasowania kolekcji do potrzeb klientów, optymalizacja procesów zatowarowania sklepów czy działań promocyjnych wspierające marki jak i poszczególne kanały dystrybucji, drugim czynnikiem jest dyscyplina kosztowa osiągnięta m.in. poprzez zmianę modelu zarządzania i nadzorowania pracy sklepów. Należy zwrócić tu też uwagę na bardzo dużą poprawę efektywności w segmencie sklepów przebudowanych na salony multibrandowe Top Secret&Friends, w których sprzedaż wzrosła o 19%.

**13,6 mln zł lepszy
wynik na sklepach
porównywalnych**

**19 % wzrost
sprzedaży na
sklepach Top
Secret&Friends
przebudowanych
z monobrandów
Top Secret**

Na koniec roku 2010 r. liczba sklepów na rynku modowym w Polsce wynosiła 182 lokalizacje, w tym 30 salonów multibrandowych Top Secret&Friends (14 w modelu sklepu własnego przebudowanego, 12 w modelu sklepu własnego nowootwartego oraz 4 w modelu sklepu franczyzowego), 110 salonów Top Secret (28 w modelu sklepu własnego a 82 w modelu sklepu franczyzowego), oraz 42 sklepy Troll (3 w modelu sklepu własnego a 39 w modelu sklepu franczyzowego).

Zgodnie z przyjętą strategią rozwoju Grupy Redan rozwijana jest głównie sieć sklepów multibrandowych Top Secret&Friends. Prowadzony jest także stale monitoring efektywności poszczególnych sklepów. Placówki nierentowne oraz nie dające – w naszej ocenie – potencjału na uzyskanie rentowności będą zamykane.

Rynek modowy w roku 2011 będzie nadal zwiększał swoją efektywność, optymalizował sieć aby ostatecznie został osiągnięty postawiony cel, czyli trwałe odzyskanie rentowności w tym segmencie działalności

Wynik rynku modowego zagranicą

Tabela nr 9. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku modowym zagranicą za cztery kwartały 2010 i 2009 r.

w tys. PLN	1-4kw 2010	1-4kw 2009	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż	11 732	6 971	68%	
Zysk brutto na sprzedaży	4 945	3 558	39%	
<i>Marża brutto</i>	<i>42,1%</i>	<i>51,0%</i>		<i>-8,9%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	3 519	3 424	3%	
Zysk na sprzedaży	1 426	134	964%	
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>12,2%</i>	<i>1,9%</i>		<i>10,2%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	124	-487	125%	
Zysk operacyjny	1 550	-353	539%	
<i>Marża EBIT</i>	<i>13,2%</i>	<i>-5,1%</i>		<i>18,3%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych	22	-716	-103%	
Zysk brutto	1 572	-1 069	247%	
<i>Rentowność brutto</i>	<i>13,4%</i>	<i>-15,3%</i>		<i>28,7%</i>

W powyższej tabeli są uwzględnione wyniki spółek zależnych Grupy Redan na Ukrainie oraz sprzedaży z Redan SA do innych (niepowiązanych) odbiorców zagranicznych.

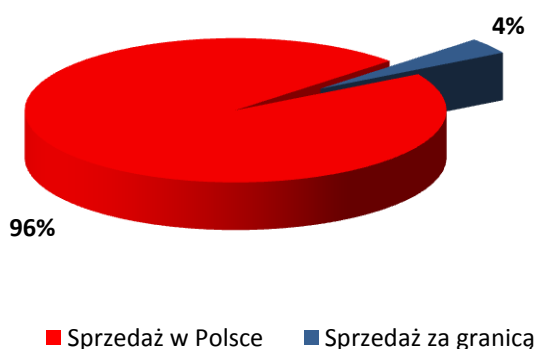
Rok 2010 był okresem, w którym Grupa podjęła intensywne działania mające na celu umocnienie swojej pozycji na rynku ukraińskim oraz poszukiwaniem możliwości na pozyskanie innych rynków m.in. rosyjskiego i białoruskiego. Wzrost sprzedaży jaki został odnotowany w tym kanale dystrybucji wyniósł 68 %, a powierzchnia sieci wzrosła o 58 %. Przede wszystkim składa się na to intensywny rozwój sklepów franczyzowych na Ukrainie. Na koniec grudnia 2010 r. było 19 sklepów w tej formule prowadzenia działalności. Równoległe do rozwoju działalności na rynku ukraińskim Grupa w 2010 r. poczyniła starania nad większym zaistnieniem na rynkach w Rosji i na Białorusi. Szczególnie pierwszy z tych krajów oceniamy jako szczególnie perspektywiczny. Grupa Redan jest w trakcie pozyskiwania w nim partnera, z którym razem będzie rozwijana sieć sklepów franczyzowych (spełniających pełne wymogi marki Top Secret – sklepy monobrandowe, lub koncepcji sklepu multibrandowego Top Secret&Friends).

Rok 2011 ma stanowić kontynuację polityki w zakresie rozwoju na rynkach zagranicznych jak został wyznaczona w roku 2009 i skutecznie realizowane w roku 2010.

Tabela nr 10. Geograficzna struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan w 1-3Q 2010 r. i w analogicznym okresie roku poprzedniego

	2010		2009		zmiana Δ 2010/2009
	wartość	struktura	wartość	struktura	
Sprzedaż w Polsce	311 250	96,4%	286 459	97,6%	8,7%
Sprzedaż za granicą	11 732	3,6%	6 971	2,4%	68,3%
RAZEM	322 982	100,0%	293 430	100,0%	10,1%

Wykres 2 do Tabeli nr 10. Geograficzna struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan w 1-4kw 2010 r. i w analogicznym okresie roku poprzedniego



4. Wskazanie czynników, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

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

- 1) Tempo wzrostu gospodarczego w Polsce i w krajach, w których działa Grupa oraz związana z nim skłonność do konsumpcji.
- 2) Poziom kosztów zakupu, na który częściowy wpływ mają także ceny bawełny, które w ostatnim okresie wykazują tendencję rosnącą. Możliwości zakupowe w innych krajach.
- 3) Poziomy kursu złotego w stosunku do USD i EUR, wpływające na koszty najmu oraz cenę nabycia towarów z importu.
- 4) Warunki pogodowe mające duży wpływ na wielkość popytu na towary z nowych kolekcji.
- 5) Ocena nowej marki DryWash oraz kolekcji wprowadzanej do sklepów na rynku modym.
- 6) Realizowane działania mające na celu optymalizację ponoszonych kosztów działalności. Nieustanne monitorowanie kosztów działania Grupy Kapitałowej Redan.
- 7) Realizacja porozumienia z bankami finansującymi oraz możliwość zrefinansowania istniejącego długu, mająca wpływ na możliwości inwestycyjne Grupy związane z rozwojem sieci sprzedaży.
- 8) Skuteczność prowadzonych działań marketingowych.
- 9) Wyniki osiągnięte przez Top Mark Sp. z o.o. – spółkę stowarzyszoną z Redan SA.

5. Stanowisko zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz

Zarząd Redan SA opublikował w formie raportu bieżącego nr 01/2010 w dniu 20 stycznia 2010 r. prognozowane wyniki finansowe na 2010 r. Zgodnie z nimi w 2010 r. Grupa Redan miała osiągnąć:

- skonsolidowane przychody netto ze sprzedaży w wysokości 333,7 mln zł.
- skonsolidowany zysk netto w wysokości 5,8 mln zł

Skonsolidowane wyniki finansowe Grupy Redan za cztery kwartały 2010 r. wskazują, że prognozowane na ten okres:

- w pozycji skonsolidowane przychody netto została zrealizowana na poziomie 323,9 mln zł za cztery kwartały 2010 r. czyli o 3% niższym niż planowane.
- w pozycji skonsolidowanego zysku netto jest na poziomie 5,8 mln zł. Prognoza w zakresie wyniku została zrealizowana.

Na tej podstawie Zarząd Redan SA uważa, że prognoza Grupa Redan została zrealizowana.

W dnia 25 stycznia 2011 r. raportem bieżącym nr 3/2011 Zarząd Grupy Redan przedstawił zmodyfikowane prognozy na rok 2011 r. Zgodnie z nimi w 2011 r. Grupa Redan osiągnie:

- skonsolidowane przychody netto ze sprzedaży w wysokości 415,8 mln zł,
- skonsolidowany zysk netto w wysokości 14 mln zł.

Prognoza na rok 2010 r.
- prognoza zysku netto została zrealizowana - prognoza sprzedaży na poziomie 3% poniżej prognozy

Prognoza na rok 2011 r.

6. Struktura Grupy Redan

Organizacja Grupy Redan

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

- **Redan SA** – podmiot dominujący – pełni w Grupie funkcję podmiotu finansującego oraz prowadzi logistykę dla towarów Top Secret, Troll a także koordynuje rozwój działalności zagranicznej.
- **„Adesso Sp. z o.o.” SKA**, w której Redan posiada 99,96% akcji, prowadzi sieć sklepów detalicznych Textilmarket. W tym zakresie zarządza wyborem, zakupem i sprzedażą towarów, wyborem lokalizacji pod sklepy tej sieci i przeprowadza we własnym zakresie także ich adaptację. W Andrychowie prowadzi także centrum magazynowo-logistyczne dla sklepów Textilmarket.
- **Top Secret Sp. z o.o.** – zarządzająca markami Grupy Redan na rynku modowym (Top Secret i Troll), a zatem odpowiadająca za projektowanie, zakup towarów oraz ich sprzedaż, a także prowadząca w Polsce sieci sklepów detalicznych i sprzedaż bezpośrednią.
- **Beta-Reda-Ukraina T.O.W** jest to spółka ukraińska, za pomocą której jest realizowana sprzedaż na Ukrainie marki Top Secret.

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

W IV kwartale 2010 r. nie zaszły zmiany w zakresie organizacji ani zarządzania Grupą Kapitałową Redan.

Wykaz jednostek podlegających konsolidacji

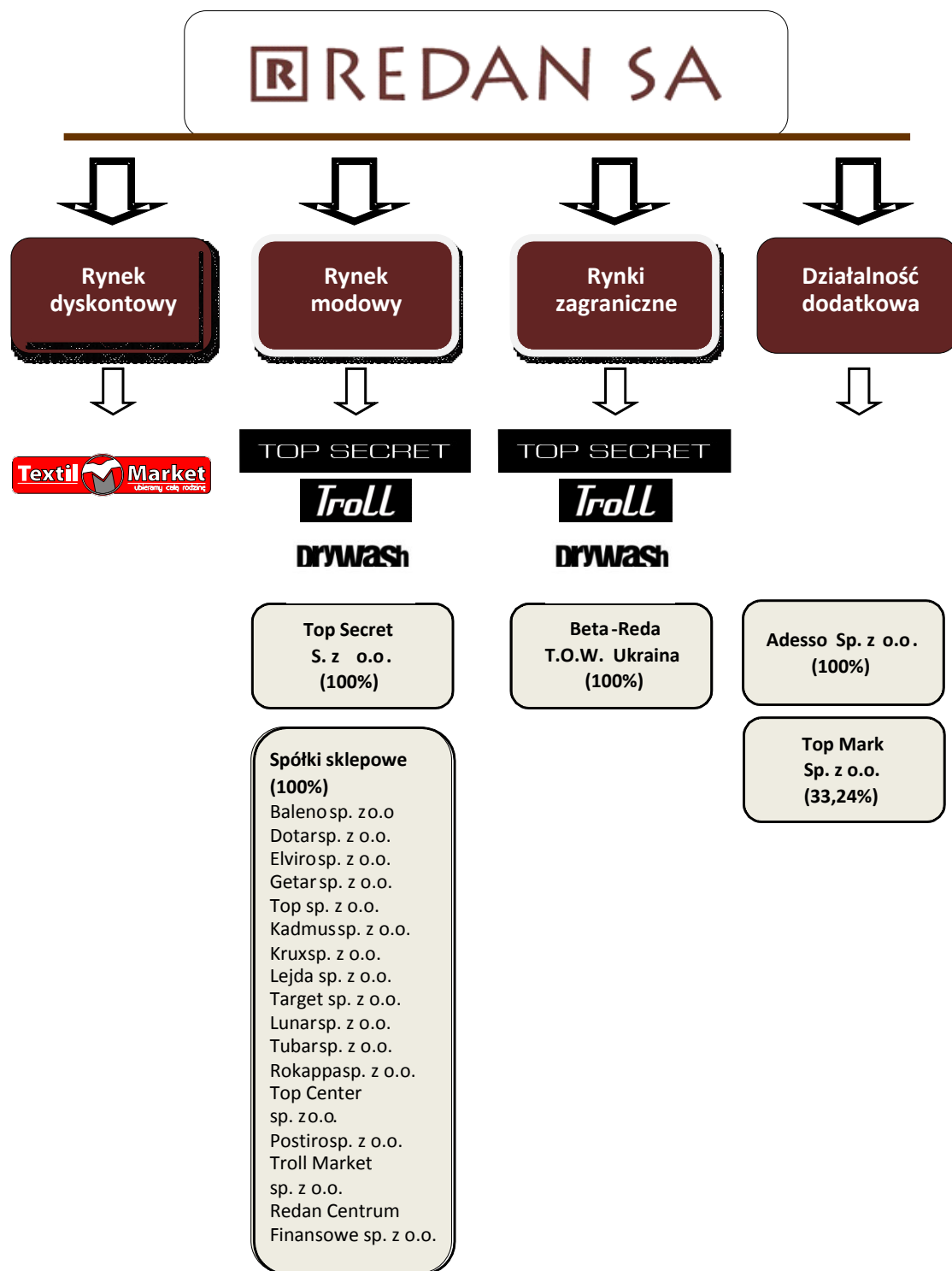
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdanie Redan SA oraz sprawozdania jej jednostek zależnych i spółki stowarzyszonej Top Mark Sp. z o.o. Jednostki zależne podlegają konsolidacji w okresie od dnia objęcia nad nimi kontroli przez Grupę do dnia ustania tej kontroli.

Spółka Top Mark została ujęta w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodą praw własności. Jest to jednostka, na którą Grupa wywiera znaczący wpływ. Inwestycja w jednostce stowarzyszonej jest wykazywana w bilansie według ceny nabycia, korygowanej o późniejsze zmiany udziału grupy w aktywach netto tej jednostki. Rachunek zysków i strat odzwierciedla udział Grupy w wynikach działalności jednostki stowarzyszonej. Inwestycja w jednostce stowarzyszonej obejmuje wartość firmy powstałą przy nabyciu (pomniejszoną o umorzenie).

Udziały mniejszości obejmują nie należące do Grupy Redan akcje w spółce Adesso sp. z o.o. SKA.

Za 2010 rok konsolidacją zostały objęte następujące spółki: REDAN SA jako jednostka dominująca, jednostki zależne: Adesso sp. z o.o. SKA, Top Secret sp. o.o., Troll Market sp. z o.o., Target sp. z o.o., RCF sp. z o.o., Top sp. z o.o., Top Center sp. z o.o., Adesso sp. z o.o., Rokappa Sp.z o.o., Baleno sp. z o.o., Krux sp. z o.o., Dotar sp. z o.o., Kadmus sp. z o.o., Top Speed sp. z o.o., Lejda sp. z o.o., Alfa-Reda Ukraina, Beta Reda Ukraina, Getar sp. z o.o., Lunar sp. z o.o., Tubar sp. z o.o., Elviro sp. z o.o., Branto sp. z o.o., Postiro sp. z o.o., R-Fashion sp. z o.o. (od 5 lutego 2010r.) oraz jednostka stowarzyszona Top Mark sp. z o.o.

Struktura Grupy Kapitałowej Redan na dzień sporządzenia sprawozdania



W IV kwartale 2010 nie wystąpiły żadne zmiany w składzie Grupy Kapitałowej.

7. Zasady rachunkowości przyjęte przy sporządzaniu raportu

Istotne zasady rachunkowości

Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Raport został sporządzony przy uwzględnieniu wszystkich nadrzędnych zasad rachunkowości, a przy wycenie aktywów i pasywów oraz ustalaniu wyniku finansowego, przyjęto zasadę kontynuacji działania w dającej się przewidzieć przyszłości.

Jednym z podstawowych założeń przyjętych przy sporządzaniu raportu było zapewnienie porównywalności zawartych w nim danych.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Redan zostało sporządzone zgodnie ze standardami opublikowanymi lub przyjętymi przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości oraz interpretacjami opublikowanymi przez Stały Komitet ds. Interpretacji przy RMSR.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe sporządza się zgodnie z zasadą kosztów historycznych, z wyjątkiem pochodnych instrumentów finansowych oraz aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, które są wyceniane według wartości godziwej.

Zmiany w stosowanych zasadach rachunkowości

W okresie sprawozdawczym nie dokonano żadnych zmian w zasadach rachunkowości.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdanie Redan SA oraz sprawozdania jej jednostek zależnych i spółki stowarzyszonej Top Mark sp. z o.o. Jednostki zależne podlegają konsolidacji w okresie od dnia objęcia nad nimi kontroli przez Grupę do dnia ustania tej kontroli.

Spółka Top Mark została ujęta w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodą praw własności. Jest to jednostka, na którą Grupa wywiera znaczący wpływ. Inwestycja w jednostce stowarzyszonej jest wykazywana w bilansie według ceny nabycia, korygowanej o późniejsze zmiany udziału grupy w aktywach netto tej jednostki. Rachunek zysków i strat odzwierciedla udział grupy w wynikach działalności jednostki stowarzyszonej. Inwestycja w jednostce stowarzyszonej obejmuje wartość firmy powstałą przy nabyciu (pomniejszoną o umorzenie).

Zmiany danych porównywalnych

Jednym z podstawowych założeń przyjętych przy sporządzaniu raportu było zapewnienie porównywalności zawartych w nim danych.

W danych za okres porównawczy 01.01.2009-31.12.2009r. wprowadzono zmiany w sprawozdaniu jednostkowym i skonsolidowanym wynikające z ujęcia wystawionych z opóźnieniem w pierwszym kwartale 2010 roku dokumentów magazynowych dotyczących transakcji mających miejsce w 2009 roku, korekty wartości aktywa dotyczącego sprzedaży z prawem zwrotu, zaliczenia części rozliczeń międzyokresowych w koszty oraz zmiany wartości udziałów w spółce stowarzyszonej.

Poniższa tabela przedstawia różnice pomiędzy danymi za okres 1.01-31.12.2009 roku wykazanymi w sprawozdaniu rocznym za 2009 rok, a danymi pokazanymi w niniejszym sprawozdaniu.

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT skonsolidowany	zmiana	jest	było
II. Koszty działalności operacyjnej	162	300 124	299 962
2. Zużycie materiałów i energii	162	7 308	7 146
III. Zysk (strata) na sprzedaży (I-II)	-162	-5 451	-5 289
IV. Pozostałe przychody operacyjne	-63	9 933	9 996
3. Inne przychody operacyjne	-63	9 843	9 906
VI. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-225	-21 958	-21 733
IX. Zysk (strata) z działalności gospodarczej	-225	-24 448	-24 223
XII. Zysk (strata) przed opodatkowaniem	-225	-16 463	-16 238
XIII. Podatek dochodowy	-287	455	742
b) część odroczone	-287	382	669
XV. Udział w zyskach (stratach) netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	-90	-265	-175
XVI. Zysk (strata) netto	-28	-17 183	-17 155
Zysk przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	-28	-17 188	-17 160

Zasady rachunkowości

Przeliczanie pozycji wyrażonych w walucie obcej

Transakcje wyrażone w walutach obcych są ujmowane według kursu obowiązującego na dzień zawarcia transakcji. Aktywa i pasywa pieniężne wyrażone w walutach obcych są przeliczane po kursie obowiązującym na dzień bilansowy. Wszystkie różnice kursowe są ujmowane w rachunku zysków i strat.

Aktywa i pasywa zagranicznych jednostek zależnych są przeliczane po kursie obowiązującym na dzień bilansowy. Rachunki zysków i strat zagranicznych jednostek zależnych są przeliczane po średnim ważonym kursie wymiany za dany rok obrotowy. Różnice kursowe powstałe w wyniku takiego przeliczenia są ujmowane w skonsolidowanym sprawozdaniu z całkowitych dochodów. W momencie zbycia podmiotu zagranicznego, zakumulowane różnice kursowe są ujmowane w rachunku zysków i strat jako część zysku lub straty na sprzedaży.

Rzeczowe aktywa trwałe

Rzeczowe aktywa trwałe są wykazywane według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonego o umorzenie oraz ewentualne odpisy z tytułu utraty wartości. Amortyzacja jest naliczana metodą liniową lub degresywną przez szacowany okres użytkowania danego aktywa, wynoszący:

- budynki, budowle – 40 lat
- maszyny i urządzenia techniczne - od 5 do 15 lat
- inwestycje w obcych środkach trwałych – przez okres trwania umowy najmu lub 10 lat, jeżeli umowa jest zawarta na czas nieokreślony lub z możliwością przedłużenia.

Jeżeli zaistnieją zdarzenia bądź zmiany, które wskażą na to, że wartość bilansowa rzeczowych aktywów trwałych może nie być możliwa do odzyskania, dokonywany jest

przegląd tych aktywów pod kątem ewentualnej utraty wartości. Jeżeli istnieją przesłanki wskazujące na to, że mogła nastąpić utrata wartości, a wartość bilansowa przekracza szacowaną wartość odzyskiwaną wówczas wartość tych aktywów jest obniżana do poziomu wartości odzyskiwalnej. Wartość rezydualna rzeczowych aktywów trwałych odpowiada wyższej z następujących dwóch wartości: cenie sprzedaży netto lub wartości użytkowej.

Wartość firmy

Wartość firmy stanowi nadwyżkę ceny nabycia nad wartością godziwą możliwych do zidentyfikowania aktywów netto jednostki zależnej, stowarzyszonej lub wspólnego przedsięwzięcia na dzień przejęcia. Wartość firmy Adesso sp. z o.o. SKA i Top Mark Sp. z o.o. była amortyzowana metodą liniową 20% rocznie. Zgodnie z MSR zaprzestano amortyzacji począwszy od 1 stycznia 2005 roku. W przypadku, gdyby zaistniały zdarzenia bądź zaszły zmiany wskazujące na to, że bilansowa wartość firmy może nie być możliwa do odzyskania, poddawana jest weryfikacji pod kątem ewentualnej utraty wartości. Wartość firmy jest wyceniana według ceny nabycia pomniejszonej o umorzenie do 2003 roku włącznie oraz ewentualne odpisy z tytułu utraty wartości.

Wartości niematerialne

Wartości niematerialne nabyte od jednostki gospodarczej w ramach oddzielnej transakcji są aktywowane według ceny nabycia. Wartości niematerialne nabyte w ramach transakcji przejęcia jednostki gospodarczej są ujmowane w aktywach oddzielnie od wartości firmy, jeśli przy początkowym ujęciu można wiarygodnie określić ich wartość godziwą, z tym zastrzeżeniem, że – z wyjątkiem sytuacji, gdy wartość rynkową aktywa można z łatwością ustalić - wartość godziwa jest ograniczona do kwoty, której przekroczenie spowodowałoby powstanie lub zwiększenie ujemnej wartości firmy powstałej w wyniku przejęcia. Wartości niematerialne wytworzone przez jednostkę we własnym zakresie są ujmowane w aktywach, a nakłady poniesione na ich wytworzenie są ujmowane w ciężar rachunku zysków i strat przez okres 5 lat począwszy od roku, w którym zostały poniesione pierwsze nakłady. W przypadku, gdy zaistniały zdarzenia bądź zaszły zmiany wskazujące na to, że wartość bilansowa wartości niematerialnych może nie być możliwa do odzyskania, są one poddawane weryfikacji pod kątem ewentualnej utraty wartości.

Inwestycje

Wszystkie inwestycje są początkowo ujmowane według ceny nabycia odpowiadającej wartości godziwej uiszczonej zapłaty i obejmującej koszty związane z nabyciem inwestycji. Po początkowym ujęciu, inwestycje sklasyfikowane jako „przeznaczone do obrotu” i „dostępne do sprzedaży” wyceniane będą według wartości godziwej. Zyski i straty z tytułu inwestycji przeznaczonych do obrotu ujmują się w rachunku zysków i strat. Zyski i straty z tytułu inwestycji dostępnych do sprzedaży będą ujmowane jako odrębny składnik kapitału własnego do momentu sprzedaży, ściągnięcia lub zbycia inwestycji w inny sposób, lub do momentu stwierdzenia utraty wartości - w tym momencie łączny zysk lub strata ujęta w kapitale własnym zostają przeniesione do rachunku zysków i strat. Pozostałe inwestycje długoterminowe, które mają być utrzymywane do upływu terminu zapadalności (np. obligacje) będą wyceniane według zamortyzowanej ceny nabycia ustalonej metodą efektywnej stopy procentowej. Przy ustalaniu zamortyzowanej ceny nabycia uwzględnia się dyskonto lub premię uzyskaną przy nabyciu inwestycji i rozliczaną przez okres utrzymywania jej do upływu terminu zapadalności. W przypadku inwestycji wycenianych według zamortyzowanej ceny nabycia, zyski lub straty z tytułu tych inwestycji

są ujmowane w rachunku zysków i strat z chwilą usunięcia inwestycji z bilansu lub stwierdzenia utraty wartości, a także w wyniku amortyzacji.

Wartość godziwa inwestycji stanowiących przedmiot obrotu na aktywnych rynkach finansowych jest ustalana w odniesieniu do cen zakupu notowanych na giełdzie w chwili zamknięcia sesji, na dzień bilansowy. Wartość godziwa inwestycji, dla których nie ma notowanej ceny rynkowej, jest ustalana w odniesieniu do aktualnej wartości rynkowej innego instrumentu posiadającego zasadniczo takie same cechy, lub w oparciu o prognozowane przepływy pieniężne z aktywa stanowiącego podstawę /przedmiot/ inwestycji.

Wszystkie „zwykłe” transakcje zakupu aktywów finansowych są ujmowane w dniu zawarcia transakcji, tj. w dniu, w którym grupa zobowiązała się do nabycia aktywów. Wszystkie „zwykłe” transakcje sprzedaży aktywów finansowych są ujmowane w dniu rozliczenia transakcji, tj. w dniu, w którym składnik aktywów został dostarczony nabywcy. Zwykłe transakcje zakupu lub sprzedaży aktywów finansowych to transakcje, w których termin dostarczenia aktywów drugiej stronie jest ustalony ogólnie przez przepisy, bądź zwyczaje obowiązujące na danym rynku.

Zapasy

Zapasy są wyceniane według niższej z dwóch wartości: ceny nabycia (kosztu wytworzenia) i możliwej do uzyskania wartości netto.

Koszty poniesione na doprowadzenie każdego składnika zapasów do jego aktualnego miejsca i stanu są ujmowane w następujący sposób:

Towary - w cenie nabycia ustalonej metodą „pierwsze weszło-pierwsze wyszło”;

Produkty gotowe i produkty w toku - koszt bezpośrednich materiałów i robocizny oraz odpowiedni narzut pośrednich kosztów produkcji ustalony przy założeniu normalnego wykorzystania mocy produkcyjnych, z wyłączeniem kosztów zaciągniętych pożyczek i kredytów.

Odpisy aktualizujące wartość towarów są dokonywane w przypadku zaistnienia trwałej utraty ich wartości. Trwała utrata wartości zachodzi wtedy, gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że kontrolowane przez spółki towary nie przyniosą w przyszłości w znaczącej części lub w całości przewidywanych korzyści ekonomicznych. Celem odpisu aktualizującego jest doprowadzenie wartości towarów wynikającej z ksiąg rachunkowych do ceny sprzedaży netto, a w przypadku jej braku do ustalonej w inny sposób wartości godziwej. Odpisy zalicza się do pozostałych kosztów operacyjnych.

Metodologia wyceny zapasów zakupionych wcześniej niż 12 miesięcy przed datą bilansową dla towarów, które sprzedawały się w roku obrachunkowym:

jeżeli dana pozycja magazynowa sprzedawała się w ciągu 12 miesięcy poprzedzających datę bilansową

-wyliczenie średniej ceny sprzedaży dla danej pozycji

-wartość rezerwy obliczana w następujący sposób:

a) jeżeli średnia cena sprzedaży jest wyższa od ceny zakupu - rezerwa nie jest tworzona

b) jeżeli cena sprzedaży jest mniejsza od ceny zakupu - rezerwa jest tworzona na zasadzie:

$(\text{cena zakupu} - \text{cena sprzedaży}) \times \text{ilość sztuk na magazynie} \times 1,25$ (przyjmujemy, że w następnym okresie prawdopodobnie trzeba będzie jeszcze obniżyć cenę sprzedaży); w przypadku gdy obliczona w ten sposób rezerwa przewyższa wartość towarów w cenie zakupu, rezerwa jest tworzona na 100% wartości w cenie zakupu.

Jeśli dany asortyment nie znalazł nabywców - rezerwa jest tworzona na ½ wartości towaru. Ponadto dla towarów wprowadzonych do magazynu zwrotów odpis aktualizujący jest tworzony na połowę wartości tych towarów w cenie zakupu niezależnie od daty ich pierwszego zakupu.

W stanie zapasów na dany dzień bilansowy wykazywana jest także wartość towarów w drodze, jeżeli Grupa przejęła jako nabywca znaczące ryzyko i korzyści wynikające z praw własności do tych towarów.

Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

Należności z tytułu dostaw i usług, których termin zapadalności wynosi zazwyczaj od 14 do 90 dni, są ujmowane według kwot pierwotnie zafakturowanych, z uwzględnieniem rezerwy na nieściągalne należności. Rezerwa na należności wątpliwe oszacowywana jest wtedy, gdy ściągnięcie pełnej kwoty należności przestało być prawdopodobne. Należności nieściągalne są odpisywane w straty w momencie stwierdzenia ich nieściągalności.

Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych

Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych obejmują środki pieniężne w banku i w kasie, w tym lokaty krótkoterminowe i akredytywy oraz środki pieniężne w drodze.

Kredyty bankowe i pożyczki

W momencie początkowego ujęcia, kredyty bankowe i pożyczki są ujmowane według ceny nabycia odpowiadającej wartości godziwej otrzymanych środków pieniężnych, pomniejszonej o koszty związane z uzyskaniem kredytu lub pożyczki.

W następnych okresach, kredyty i pożyczki są wyceniane według zamortyzowanej ceny nabycia, przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej. Przy ustalaniu zamortyzowanej ceny nabycia uwzględnia się koszty związane z uzyskaniem kredytu lub pożyczki oraz dyskonta lub premie uzyskane przy rozliczeniu zobowiązania.

Zyski i straty są ujmowane w rachunku zysków i strat z chwilą usunięcia zobowiązania z bilansu lub stwierdzenia utraty wartości, a także w wyniku amortyzacji.

Rezerwy

Rezerwy tworzone są wówczas, gdy na grupie ciąży istniejący obowiązek (prawny lub zwyczajowo oczekiwany) wynikający ze zdarzeń przeszłych, i gdy prawdopodobne jest, że wypełnienie tego obowiązku spowoduje konieczność wypływu środków uosabiających korzyści ekonomiczne, oraz można dokonać wiarygodnego oszacowania kwoty tego zobowiązania. Jeżeli grupa spodziewa się, że koszty objęte rezerwą zostaną zwrócone, na przykład na mocy umowy ubezpieczenia, wówczas zwrot ten jest ujmowany jako odrębny składnik aktywów, ale tylko wtedy, gdy jest praktycznie pewne, że zwrot ten rzeczywiście nastąpi. W przypadku, gdy wpływ wartości pieniądza w czasie jest istotny, wielkość rezerwy jest ustalana poprzez zdyskontowanie prognozowanych przyszłych przepływów pieniężnych do wartości bieżącej, przy zastosowaniu stopy dyskontowej brutto odzwierciedlającej aktualne oceny rynkowe wartości pieniądza w czasie, oraz ewentualnego ryzyka związanego z danym zobowiązaniem. Jeżeli zastosowana została metoda polegająca na dyskontowaniu, zwiększenie rezerwy w związku z upływem czasu jest ujmowane jako koszty odsetek.

Świadczenia emerytalne i inne świadczenia po okresie zatrudnienia

Kwoty zobowiązań grupy z tytułu ww. świadczeń ustalane są osobno dla każdego programu metodą aktuarialnej wyceny prognozowanych uprawnień jednostkowych. Zyski i straty aktuarialne są ujmowane jako przychody lub koszty. Zyski te oraz straty są ujmowane przez średni prognozowany okres zatrudnienia uczestników programu pozostały do czasu ich przejścia na emeryturę.

Leasing

Umowy leasingu finansowego, które przenoszą na grupę zasadniczo całe ryzyko i wszystkie korzyści wynikające z posiadania przedmiotu leasingu, są aktywowane na dzień rozpoczęcia leasingu według niższej z następujących dwóch wartości: wartości godziwej środka stanowiącego przedmiot leasingu lub wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych. Opłaty leasingowe są rozdzielane pomiędzy koszty finansowe i zmniejszenie salda zobowiązania w sposób umożliwiający uzyskanie stałej stopy odsetek od pozostałego do spłaty zobowiązania. Koszty finansowe są ujmowane bezpośrednio w rachunku zysków i strat.

Aktywowane środki trwałe użytkowane na mocy umów leasingu finansowego są amortyzowane przez krótszy z dwóch okresów: okres użytkowania środka trwałego lub okres leasingu. Jednak, jeśli umowa przewiduje przeniesienie własności na koniec okresu leasingu - to okres amortyzacji może być dłuższy niż okres leasingu; jednak nie powinien być dłuższy niż przewidywany okres użytkowania.

Umowy, leasingowe, zgodnie, z którymi leasingodawca zachowuje zasadniczo całe ryzyko i wszystkie korzyści wynikające z posiadania przedmiotu leasingu, zaliczane są do umów leasingu operacyjnego.

Opłaty, leasingowe z tytułu leasingu operacyjnego odpisywane są w koszty rachunku zysków i strat metodą liniową przez okres trwania leasingu.

Przychody

Przychody są ujmowane w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że grupa uzyska korzyści ekonomiczne związane z daną transakcją oraz gdy kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób. Przy ujmowaniu przychodów obowiązują również następujące kryteria:

Przychody ze sprzedaż towarów i produktów są ujmowane, jeżeli znaczące ryzyko i korzyści wynikające z prawa własności do towarów i produktów zostały przekazane nabywcy oraz gdy kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób.

Dywidendy są ujmowane w momencie ustalenia praw akcjonariuszy do ich otrzymania.

Przychody z tytułu najmu ujmowane są metodą liniową przez okres wynajmu w stosunku do otwartych umów.

Dotacje

Jeżeli istnieje uzasadniona pewność, że dotacja zostanie uzyskana oraz spełnione zostaną wszystkie związane z nią warunki, wówczas dotacje są ujmowane według ich wartości godziwej.

Dotacje są wykazywane w bilansie jako przychody przyszłych okresów, a następnie systematycznie rozliczane. Jeżeli dotacja dotyczy pozycji kosztowej, pomniejsza odnośne koszty. Dotacje do aktywów pomniejszają ich wartość bilansową.

Podatek dochodowy

Na potrzeby sprawozdawczości finansowej, rezerwa na podatek dochodowy jest tworzona metodą zobowiązań bilansowych w stosunku do wszystkich różnic przejściowych występujących na dzień bilansowy między wartością podatkową aktywów i pasywów, a ich wartością bilansową wykazaną w sprawozdaniu finansowym.

Rezerwa na podatek odroczony tworzona jest w odniesieniu do wszystkich dodatnich różnic przejściowych z wyjątkiem sytuacji, gdy rezerwa na podatek odroczony powstaje w wyniku amortyzacji wartości firmy lub początkowego ujęcia składnika aktywów bądź pasywów przy

transakcji nie stanowiącej połączenia przedsiębiorstw i w chwili jej zawierania nie ma wpływu ani na wynik finansowy brutto, ani na dochód do opodatkowania lub stratę podatkową; oraz w przypadku dodatnich różnic przejściowych wynikających z inwestycji w jednostkach zależnych lub stowarzyszonych i udziałów we wspólnych przedsięwzięciach - z wyjątkiem sytuacji, gdy terminy odwracania się różnic przejściowych podlegają kontroli i gdy prawdopodobne jest, iż w dającej się przewidzieć przyszłości różnice przejściowe nie ulegną odwróceniu.

Składnik aktywów z tytułu podatku odroczonego ujmowany jest w odniesieniu do wszystkich ujemnych różnic przejściowych, jak również niewykorzystanych aktywów z tytułu odroczonego podatku i niewykorzystanych strat podatkowych przeniesionych na następne lata, w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że zostanie osiągnięty dochód do opodatkowania, który pozwoli wykorzystać ww. różnice, aktywa i straty w przypadku ujemnych różnic przejściowych z tytułu inwestycji w jednostkach zależnych lub stowarzyszonych oraz udziałów we wspólnych przedsięwzięciach, składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku jest ujmowany w bilansie jedynie w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, iż w dającej się przewidzieć przyszłości ww. różnice przejściowe ulegną odwróceniu i osiągnięty zostanie dochód do opodatkowania, który pozwoli na potrącenie ujemnych różnic przejściowych.

Wartość bilansowa składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku jest weryfikowana na każdy dzień bilansowy i ulega stosownemu obniżeniu o tyle, o ile przestało być prawdopodobne osiągnięcie dochodu do opodatkowania wystarczającego do częściowego lub całkowitego zrealizowania składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku.

Aktywa z tytułu odroczonego podatku oraz rezerwy na podatek odroczoney wyceniane są z zastosowaniem stawek podatkowych, które według przewidywań będą obowiązywać w okresie, gdy składnik aktywów zostanie zrealizowany lub rezerwa rozwiązana, przyjmując za podstawę stawki podatkowe (i przepisy podatkowe) prawnie lub faktycznie obowiązujące na dzień bilansowy.

8. Informacje dodatkowe

Informacja o korektach z tytułu rezerw, rezerwie i aktywach z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz dokonanych odpisach aktualizujących wartość składników aktywów

Odpisy aktualizujące wartość należności i roszczeń wyniosły w tys. PLN:

• w Redan SA		
odpis na należności na 01.01.2010	14 191	
Zwiększenia	398	
Zmniejszenia	6 559	
odpis na należności na 31.12.2010	8 030	
• w Grupie		
odpis na należności na 01.01.2010	6 936	
Zwiększenia	519	
Zmniejszenia	1 119	
odpis na należności na 31.12.2010	6 336	

Zmniejszenie odpisów aktualizujących następuje bądź w przypadku przedawnienia lub stwierdzenia nieściągalności należności bądź w przypadku ustania przyczyny (dokonania

zapłaty), dla której dokonano odpisu aktualizującego. W drugim przypadku następuje zaliczenie rozwiązanych odpisów do pozostałych przychodów operacyjnych lub finansowych.

Odpisy aktualizujące wartość zapasów wyniosły w tys. PLN:

• w Redan SA	
odpis na zapasy na 01.01.2010	6 522
zwiększenia	1 134
Zmniejszenia	1 246
odpis na zapasy na 31.12.2010	6 410
• w Grupie	
odpis na zapasy na 01.01.2010	7 253
zwiększenia	1 499
Zmniejszenia	1 832
odpis na zapasy na 31.12.2010	6 920

Zmiany w zakresie odpisów na wartość udziałów jednostek zależnych w Redan SA w tys. PLN:

odpis na należności na 01.01.2010	5 253
zwiększenia	0
wykorzystanie	0
odpis na należności na 31.12.2010	5 253

Odpisy aktualizujące wartość środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych w Grupie wyniosły w tys. PLN:

odpis na 01.01.2010	823
zwiększenia	172
Zmniejszenia	261
odpis na 31.12.2010	734

Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie

W sprzedaży detalicznej odzieży na rynku modowym regułą jest, że po zakończeniu sezonu następują miesiące wyprzedażowe charakteryzujące się niższą marżą, a tym samym niższym wynikiem finansowym. Wyprzedaże przypadają zazwyczaj na I i III kwartał roku.

Na rynku dyskontowym nie występuje tego typu sezonowość związana z wyprzedażami. Charakteryzuje się on stabilnym poziomem marży.

Najlepszym kwartałem w sprzedaży odzieży jest IV kwartał, w którym – zgodnie z ogólnymi tendencjami gospodarki – sprzedaż detaliczna jest na najwyższym poziomie w skali roku przy relatywnie wysokiej marży.

Segmenty operacyjne

Od 1 stycznia 2009 roku Grupa zastosowała nowy MSSF 8 „Segmenty operacyjne”. Zgodnie z wymogami MSSF 8, Grupa identyfikuje segmenty operacyjne w oparciu o wewnętrzne raporty dotyczące tych elementów Grupy, które są regularnie weryfikowane przez osoby

decydujące o przydzielaniu zasobów do danego segmentu i oceniające jego wyniki finansowe.

Dla celów zarządczych Grupa wyróżnia cztery główne sprawozdawcze segmenty operacyjne:

- **Rynek dyskontowy (sieć Textilmarket)** - sprzedaż towarów w sieci dyskontów Textilmarket
- **Rynek modowy (marki Top Secret i Troll)** – sprzedaż detaliczna towarów marki Top Secret i Troll w Polsce
- **Zagranica** - sprzedaż spółek zagranicznych na Ukrainie oraz sprzedaż do odbiorców zewnętrznych z Redan SA.
- **Redan -sprzedaż hurtowa** - sprzedaż hurtowa z Redan SA.

Główny organ odpowiedzialny dokonuje oceny wyników segmentów operacyjnych na podstawie przychodów ze sprzedaży oraz wyniku na sprzedaży. Wyniki pozostałej działalności operacyjnej oraz działalności finansowej, zarządzane są na poziomie Grupy i nie są alokowane do segmentów operacyjnych.

Dane o poszczególnych segmentach obejmują:

- **Rynek dyskontowy** - wyniki oraz aktywa „Adesso Sp. zo.o.” SKA prowadzącej sieć sklepów Textilmarket.
- **Rynek modowy w Polsce** - sprzedaż oraz wartość sprzedanych towarów marki Top Secret i Troll w spółce Top Secret Sp. z o.o. oraz Troll Market Sp. z o.o. (za 2009 r.) prowadzącej sprzedaż detaliczną na rynku modowym w Polsce, koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu tej spółki powiększone o koszty utrzymania sklepów własnych Top Secret i Troll w spółkach z Grupy Redan, aktywa spółki Top Secret Sp. z o.o. pomniejszone o należności z tyt. rozliczeń ze spółkami powiązаныmi Grupy Redan z tytułu prowadzenia sklepów na tynku modowym oraz powiększone o wybrane aktywa tychże spółek dające się wprost przypisać do sklepów tego rynku (wartości niematerialne i prawne, rzeczowe aktywa trwałe oraz należności długoterminowe z tyt. wpłaconych kaucji).
- **Redan -sprzedaż hurtowa** - sprzedaż z Redan SA towarów w hurcie podmiotom krajowym oraz wszystkim podmiotom powiązany z GK Redan, koszty Redan SA z wyłączeniem kosztów związanych z działalnością eksportową oraz detaliczną (marka Morgan – za 2009 r.), aktywa Redan SA z wyłączeniem długoterminowych aktywów finansowych tej jednostki.
- **„Pozycje nieprzypisane”**- zawierają dane wynikowe marki Trendstation, marki Morgan, wynik aktywa ww. działalności oraz pozostałe niepodzielone aktywa Redan SA w tym długoterminowe aktywa finansowe Redan SA.

W poniższych tabelach przedstawione zostały dane dotyczące przychodów i zysków oraz aktywów poszczególnych segmentów Grupy za okres czterech kwartałów 2010 roku oraz czterech kwartałów 2009r.

Tabela nr 11. Podział przychodów i zysków oraz aktywów Grupy Redan na segmenty działalności za cztery kwartały 2010 r.

4 kwartały 2010 r. [tys. PLN]	Rynek dyskontowy	Rynek modowy	Zagranica	Redan sprzedaż hurtowa	Pozycje nieprzypisa ne	Wyłączenia z tyt. transakcji między segmentami	GK Redan
Sprzedaż na rzecz klientów zewnętrznych	169 969	138 414	11 732	3 807	1	0	323 923
Sprzedaż między segmentami	0	70 746	0	73 821	0	-144 567	0
Razem sprzedaż	169 969	209 160	11 732	77 628	1	-144 567	323 923
Wartość sprzed. towarów i materiałów	103 744	133 167	6 787	77 478	0	-144 567	176 609
Marża brutto na sprzedaży	66 225	75 993	4 945	150	1	0	147 314
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	49 729	79 742	3 519	2 453	0	0	135 443
Zysk (strata) na sprzedaży	16 496	-3 749	1 426	-2 303	1	0	11 871
Aktywa segmentu sprawozdawczego stan na 31.12.2010	52 154	54 047	4 032	61 931	46 288	-66 022	152 430

Tabela nr 12. Podział przychodów i zysków oraz aktywów Grupy Redan na segmenty działalności za cztery kwartały 2009 r.

4 kwartały 2009 r. [tys. PLN]	Textil-market	Top Secret	Troll	Redan - sprzedaż hurtowa	Pozycje nieprzypisane	Wyłączenia z tyt. transakcji między segmentami	GK Redan
Sprzedaż na rzecz klientów zewnętrznych	142 653	101 745	29 060	11 848	9 367	0	294 673
Sprzedaż między segmentami	0	28 451	0	89 719	0	-118 170	0
Razem sprzedaż	142 653	130 196	29 060	101 567	9 367	-118 170	294 673
Wartość sprzed. towarów i materiałów	88 564	78 286	16 821	99 534	5 062	-118 170	170 096
Marża brutto na sprzedaży	54 089	51 911	12 239	2 033	4 305	0	124 576
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	41 267	52 565	20 030	13 965	5 381	-3 342	129 866
Zysk (strata) na sprzedaży	12 822	-654	-7 791	-11 932	-1 076	3 342	-5 290
Aktywa segmentu sprawozdawczego stan na 31.12.2009	45 224	37 571	5 018	66 496	49 774	-55 901	148 182

W punkcie 3 niniejszej informacji dodatkowej „Podział wyniku Grupy Redan za cztery kwartały 2010r. na kanały dystrybucji” zamieszczona jest informacja o podziale skonsolidowanych wyników Grupy Redan na kanały dystrybucji. Zaprezentowane powyżej dane dotyczące segmentów sprawozdawczych różnią się od danych dotyczących kanałów dystrybucji. Dane dotyczące kanałów dystrybucji zostały zebrane tak aby szczegółowo zaprezentować podział wyniku Grupy Redan na wszystkie istotne składowe (w tym również działalność zagraniczną – nieprzekraczającą kryteriów kwalifikujących ją jako podlegającą ujawnieniom zgodnie z MSSF 8), jak i wynik na pozostałej działalności operacyjnej oraz działalności finansowej.

Ponadto w obu zestawieniach inaczej ujęta jest marża handlowa oraz koszty sprzedaży i ogólnego zarządu. W tabeli poniżej wyjaśniono na czym polegają różnice.

	podział na segmenty operacyjne	podział na kanały dystrybucji (marki)
marża na sprzedaży hurtowej z Redan do spółek prowadzących sieci sklepów	w segmencie „Redan S.A. sprzedaż hurtowa”	dla Top Secret i Trolla doliczona do wyników rynku modowego; dla sieci Textilmarket – uwzględniona w kanale rynek dyskontowy
Koszty administracji, logistyki w Redan S.A. nie podzielone bezpośrednio na marki	w segmencie „Redan S.A. sprzedaż hurtowa”	podzielone na poszczególne kanały dystrybucji wg kluczy podziałowych, tak aby najlepiej odzwierciedlały wykorzystanie tych kosztów

Kapitał akcyjny Spółki

Emisja, wykup i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych

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

Akcjonariusze posiadający ponad 5% głosów na WZA:

Poniższa tabela zawiera, zgodnie z najlepszą wiedzą Spółki, listę akcjonariuszy, którzy na dzień publikacji raportu posiadają akcje uprawniające do ponad 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Lista głównych akcjonariuszy od 31 grudnia 2010 r. nie uległa zmianie.

Tabela nr 13. Lista akcjonariuszy posiadających akcje Redan uprawniające do wykonywania ponad 5% głosów na WZA

Stan na 24.02.2011r.	liczba akcji	% kapitału akcyjnego	liczba głosów	% głosów na WZA
Radosław Wiśniewski	13 232 300	49,12%	17 937 100	56,07%
Sylwester Cacek	6 000 000	22,27%	6 000 000	18,76%

Stan posiadania akcji Redan SA przez członków Zarządu

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

Tabela nr 14. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków zarządu

	Stan na 15.11.2010	Stan na 24.02.2011
Bogusz Kruszyński – Prezes Zarządu	186 020	186 020
Michał Kałużyński - Wiceprezes Zarządu	8 445	8 445

10 grudnia 2010 r. - Michał Kałużyński został powołany na stanowisko Wiceprezesa Redan S.A.

12 stycznia 2010 r. – Piotr Kulawiński zrezygnował ze stanowiska Prezesa Redan S.A.

12 stycznia 2010 r. – Bogusz Kruszyński została powołany na stanowisko Prezesa Redan S.A.

Stan posiadania akcji Redan SA przez członków Rady Nadzorczej

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

Tabela nr 15. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków rady nadzorczej

	Stan na 15.11.2010	Stan na 24.02.2011
Jacek Jaśkiewicz	3 500	3 500
Piengjai Wiśniewska (wraz z Ores sp. z o.o.)	1 056 240	1 056 240
Radosław Wiśniewski	13 232 300	13 232 300

Ponadto małżonek Pani Doroty Cacek, członka Rady Nadzorczej Redan S.A., posiada 6.000.000 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, które uprawniają do wykonywania 18,76% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

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

Informacja dotycząca dywidendy

W I kwartale br. Emitent nie wypłacił ani nie deklarował wypłaty dywidendy.

Informacje o postępowaniach sądowych

Redan SA jest stroną powodową w sprawach o zapłatę należności od kontrahentów. Jednak na dzień 31 grudnia 2011 r. żadna ze spółek Grupy Kapitałowej Redan nie była stroną postępowań przed sądem lub innym organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej o zobowiązania lub wierzytelności o łącznej wartości co najmniej 10% kapitałów własnych Redan SA.

Transakcje z podmiotami powiązanymi

W okresie objętym sprawozdaniem finansowym Emitent ani żaden z podmiotów powiązanych nie zawarł z podmiotami powiązanymi transakcji, które pojedynczo lub łącznie są istotne i zostały zawarte na warunkach innych niż warunki rynkowe.

Informacje o udzielonych poręczeniach i gwarancjach

Na dzień 24 lutego 2011 r. łączna wartość udzielonych przez Redan SA poręczeń i gwarancji nie przekracza 10% kapitałów własnych Redan SA. Na mocy porozumienia z bankami

finansującymi działalność Redan SA z dnia 11 lipca 2006 r. Top Secret sp. z o.o., Troll Market sp. z o.o., Adesso SKA poręczyły/przystąpiły do długu Redan SA wobec banków.

Tabela nr 16. Zestawienie poręczeń, przystąpień do długu podmiotów powiązanych na rzecz Redan SA według stanu na 24 lutego 2011 r.

Podmiot powiązany	Rodzaj powiązania	Tytuł	Warunki finansowe	Kwota	Okres obowiązywania*
Adesso sp. z o.o. SKA, Top Secret Sp. z o.o., Troll Market Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Banku Pekao S.A.	Brak wynagrodzenia z tyt. przystąpienia do długu	do 63 508 310 zł.	do 31/12/2012
Adesso sp. z o.o. SKA, Top Secret Sp. z o.o., Troll Market Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec Banku Millennium SA	Brak wynagrodzenia z tyt. przystąpienia do długu	do 18 597 500 zł.	do 31/12/2012
Adesso sp. z o.o. SKA, Top Secret Sp. z o.o., Troll Market Sp. z o.o.	Spółka zależna Redan SA	Zobowiązania wobec BRE Banku SA	Brak wynagrodzenia z tyt. przystąpienia do długu	do 16 500 000 USD	do 30/09/2012
Radosław Wiśniewski	Główny akcjonariusz	Zobowiązania wobec Banku Pekao S.A.	Brak wynagrodzenia z tyt. udzielenia poręczenia	do 16 037 238 zł.	do 30/09/2011
Radosław Wiśniewski	Główny akcjonariusz	Zobowiązania wobec Banku Pekao S.A.	Brak wynagrodzenia z tyt. udzielenia poręczenia	do 5 000 000 zł.	do 31/12/2012
Radosław Wiśniewski	Główny akcjonariusz	Zobowiązania wobec Banku Millennium SA	Brak wynagrodzenia z tyt. udzielenia poręczenia	do 3 416 000 zł.	do 30/06/2011
Radosław Wiśniewski	Główny akcjonariusz	Zobowiązania wobec BRE Banku SA	Brak wynagrodzenia z tyt. udzielenia poręczenia	do 5 465 600 zł.	do 30/09/2012

*w przypadku okresu obowiązywania przystąpienia do długu i poręczeń podano daty w jakich najpóźniej zgodnie z umowami mają zostać spłacone zobowiązania kredytowe Redan SA.

Zobowiązania lub aktywa warunkowe

Zmiany dotyczące zobowiązań lub aktywów warunkowych zostały pokazane w pozycjach pozabilansowych sprawozdania finansowego.

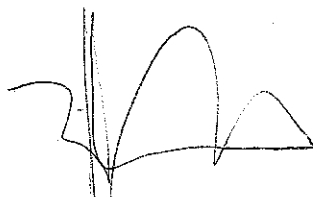
**Inne informacje istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej,
finansowej, wyniku finansowego emitenta i ich zmian oraz informacje
istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta**

Zdaniem Zarządu powyższy raport zawiera opis wszystkich podstawowych informacji, które są istotne dla oceny sytuacji Spółki. W opinii Zarządu nie istnieją obecnie żadne istotne zagrożenia dla realizacji zobowiązań Spółki.

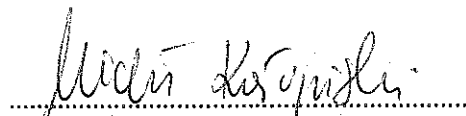
Zdarzenia po dniu bilansowym

Po dniu bilansowym nie wystąpiły żadne inne istotne zdarzenia mogące mieć wpływ na sytuację gospodarczą Emitenta.

Łódź, 24 lutego 2011 r.



.....
Bogusz Kruszyński – Prezes Zarządu



.....
Michał Kałużyński - Wiceprezes Zarządu