



**Sprawozdanie
z działalności Grupy Kapitałowej REDAN
w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.**

Łódź, 22 kwietnia 2011 r.

Spis treści

1. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ REDAN	3
Marki i kanały dystrybucji	3
Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji	4
Struktura geograficzna sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan	5
Sieć sprzedaży	6
2. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY REDAN	7
Rachunek zysków i strat	7
Bilans	8
Rachunek przepływów pieniężnych	9
Analiza wskaźnikowa wyników	10
3. PODZIAŁ WYNIKU GRUPY REDAN NA KANAŁY DYSTRYBUCJI (MARKI)	12
Wynik rynku dyskontowego	15
Wynik rynku modowego w Polsce	17
Wynik rynku modowego zagranicą	19
Założenia strategii i przewidywany rozwój Grupy Kapitałowej Redan	20
Założenia strategiczne	20
Wydatki inwestycyjne i źródła finansowania	21
Czynniki mogące mieć wpływ na funkcjonowanie Grupy Redan	21
4. INFORMACJE DODATKOWE	27
Odbiorcy	27
Dostawcy	27
Dodatkowe informacje	27
Umowy ubezpieczenia	27
Umowy akcjonariuszy Redan S.A. wpływające na działalność Grupy Redan	28
Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek i udzielonych poręczeniach i gwarancjach	28
Emisje papierów wartościowych	29
Transakcje z podmiotami powiązаныmi	29
Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie	29
Zatrudnienie	30
Osiągnięcia w zakresie badania i rozwoju	30
Oddziaływanie na środowisko	30
Dywidenda	30
Zdarzenia po dniu bilansowym	30
Organizacja Grupy Redan	30
Wykaz jednostek podlegających konsolidacji	31
Organy zarządzające i nadzorujące	33
Akcjonariusze	34
Stan posiadania akcji własnych przez REDAN SA, jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej oraz osoby działające w ich imieniu	34
OŚWIADCZENIE ZARZĄDU	35

1. Działalność Grupy Kapitałowej REDAN

Marki i kanały dystrybucji

W 2010 r. 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 i rozwój Grupy Kapitałowej Redan są ściśle związane z detaliczną sprzedażą odzieży. Założona w strategii rozwoju dywersyfikacja ryzyka opiera się na dwóch rynkach:

(I) dyskontowym

(II) modowym,

w różny sposób reagujących na zmiany koniunktury gospodarczej oraz cechujących się różnymi strategiami rozwoju.

Rynek dyskontowy – sieć Textilmarket

Textilmarket jest liderem pod względem przychodów ze sprzedaży na rynku dyskontów odzieżowych w Polsce. Są to samoobsługowe sklepy dyskontowe zlokalizowane w małych i średnich miejscowościach (głównie 10-70 tys. mieszkańców). Sieć dyskontów Textilmarket liczyła na koniec 2010 r. prawie 200 sklepów własnych. Na osiągnięcie pozycji lidera tego rynku składa się kilka elementów:

- prawidłowe zdefiniowanie potrzeb Klienta oraz jego profilu
Klientem sieci Textilmarket jest zazwyczaj młoda matka troszcząca się o swoją rodzinę i jej budżet domowy, decydująca o zakupie ubrań dla wszystkich na różne okazje, ceniąca sobie możliwość zakupu dobrych jakościowo rzeczy za bardzo korzystną cenę oraz możliwość szerokiego wyboru;
- konsekwentne trzymanie się w każdym obszarze (produkt, promocja, lokalizacje i wygląd sklepów itp.) modelu dyskontowego;
- zorganizowany sprawnie przepływ informacji głównie o towarach i sprzedaży w sklepach pozwalający na analizę danych i wprowadzanie w odpowiednim czasie zmian zatowarowania sieci;
- konsekwentna dbałość o wyprzedaż starych towarów, także w ramach stale prowadzonych zmian cen. Kształtowanie zasad współpracy z dostawcami sieci również w oparciu o prowadzoną politykę ceny i marży;
- systematycznie rozbudowywany asortyment tekstyliów domowych oraz obuwia i dodatków;
- systematycznie rozbudowywanie wachlarza dostawców w celu ich dywersyfikacji jak i optymalizacji pod kątem relacji cena–jakość oraz modelu zapłaty.

Dostawcy to głównie krajowi producenci i dystrybutorzy, w wielu wypadkach znanych i uznanych markowych produktów. Textilmarket preferuje tu dostawców akceptujących model zapłaty po sprzedaży wraz z prawem zwrotu niesprzedanego towaru. Model ten powoduje, że dostawcy są bardziej zainteresowani obniżką cen niż otrzymaniem towaru z powrotem, co w konsekwencji skutkuje tym, iż sami uczestniczą w wyprzedażach, gdyż priorytetem dla nich jest upłynnienie towaru i uzyskanie choć części środków, a nie obrona marży.

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

Rynek mody – marki Top Secret i Troll (oraz Drywash od lutego 2011 r.)

Strategia Grupy Redan na rynku modowym zakłada oferowanie – za pośrednictwem różnych kanałów dystrybucji – konkretnej wybranej grupie docelowych klientów charakterystycznych marek odzieżowych zaspakajających potrzeby na różne okazje.

Obecnie Grupa oferuje trzy marki modowe:

- **Top Secret** jest marką dla nowoczesnych, młodych, aktywnych zawodowo ludzi, którzy chcą podkreślać swój profesjonalizm, a przy okazji poszukują ubrań, które pomogą również wyrazić ich oryginalną osobowość i dostosowane są do ich dynamicznego stylu życia. Ubrania Top Secret mają sprawdzać się zarówno w pracy, na ważnym biznesowym spotkaniu, jak i na wieczornej kolacji z przyjaciółmi. Przeznaczone są dla ludzi w wieku 23-35 lat.
- **Troll** jest obecnie marką z segmentu denim fashion, czyli moda i jeans. Stawia na niewymuszoną atrakcyjność, zmysłowość, temperament, niepokorność i charakter. Bardzo ważne jest nawiązywanie do aktualnych trendów nie tylko w dziedzinie mody ale i innych obszarach w ramach grupy docelowej, którą są młode osoby (core target: 23-29 lat, uzupełniający: 20-23 oraz 29+), studiujące lub/i pracujące, mieszkańcy miasta, korzystający z jego uroków (kluby, puby, kawiarnie, koncerty, czyli szeroko pojęte życie miejskie i towarzyskie).
- W lutym 2011 r. swoją premierę miała trzecia marka Grupy – **Drywash**. Jest to odzież sportowa, która łączy w sobie wygodę i najnowsze trendy w modzie. Nasze ubrania są dla klientów wymagających, ceniących wygodę i dobrą jakość naturalnych tkanin i finezyjnych wzorów. Ubrania Drywash muszą współgrać z rytmem dnia klientów, podkreślić ich osobowość, dać poczucie komfortu i pozwolić na swobodny trening. Markę tą charakteryzuje bogate wzornictwo, duża dbałość o detal i wykończenie, a także pogodzenie wysokiej jakości z rozsądną ceną. Przeznaczone są dla analogicznej grupy wiekowej jak marki Troll i Top Secret.

Dystrybucja towarów na rynku modowym była w 2010 r. prowadzona poprzez sieć sklepów detalicznych oraz poprzez sklep internetowy. Poza Polską była także sprzedawana na Ukrainie – także w tych dwóch kanałach.

Dzięki skierowaniu oferty marek do tego samego segmentu odbiorców możliwe było połączenie kanałów dystrybucji. Powstała koncepcja stworzenia sklepów multibrandowych Top Secret&Friends, w których są oferowane wszystkie marki rynku modowego Grupy Redan. W 2009 r. powstało pierwszych 9 takich sklepów. Dzięki swoim rozmiarom charakteryzują się one niższym średnim kosztem utrzymania na m², a zatem pozwalają na uzyskanie rentowności także przy niższych poziomach sprzedaży. Na koniec roku 2010 r. liczba sklepów w formule multibrandowej TS&F wynosiła 33 lokalizacji (zarówno w Polsce jak i zagranicą). W roku 2011 r. planowany jest dalszy rozwój tej formuły sklepów zarówno poprzez nowe otwarcie jak i przebudowy istniejących sklepów zarówno własnych jak i franczyzowych.

Poza sklepami multibrandowymi na koniec 2010 r. działało jeszcze 110 sklepów monobrandowych Top Secret i 42 sklepów monobrandowych Troll.

W 2010 r., kontynuując działania zapoczątkowane w latach poprzednich, w celu dywersyfikacji kanałów dystrybucji, rozwijaliśmy sklep internetowy. Poza dynamicznym rozwojem w Polsce uruchomiliśmy także obsługę klientów na Ukrainie. Są w nim sprzedawane towary wszystkich marek z rynku modowego Grupy.

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

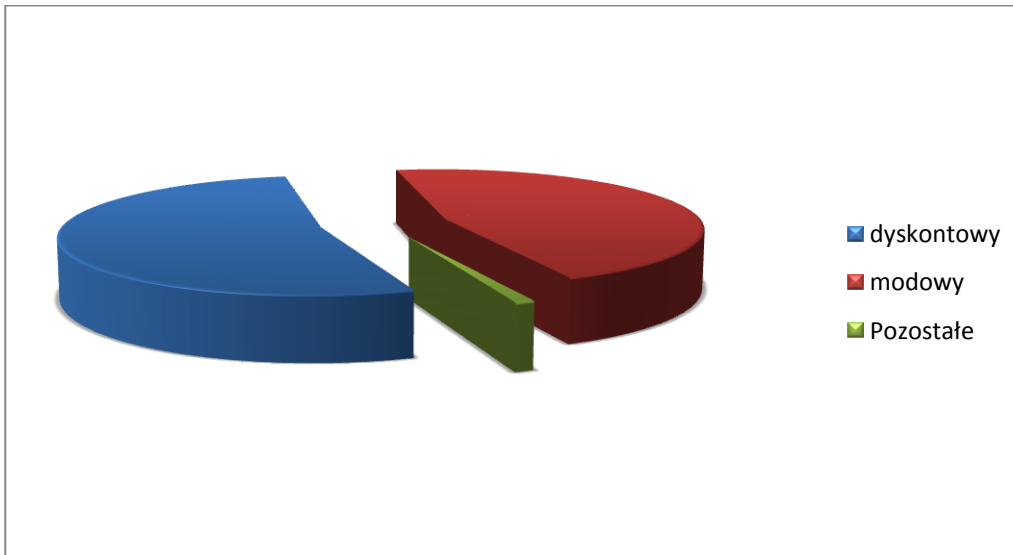
Struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan wg kanałów dystrybucji

W roku 2010 ponad 97,2 % przychodów ze sprzedaży towarów zostało zrealizowanych w sieciach detalicznych kontrolowanych przez Grupę Redan. Jest to zgodne ze strategią przyjętą w 2003 r. zgodnie z którą jedynie bezpośredni kontakt z klientem detalicznym oraz własne marki odzieżowe mogą być źródłem długookresowej przewagi konkurencyjnej.

Tabela nr 1: Struktura sprzedaży towarów Grupy Kapitałowej Redan w 2010r. i 2009 r.

<i>tys. PLN</i>	2010	Udział	2009	Udział	zmiana
dyskontowy	169 969	52%	142 653	48%	19%
modowy	150 147	47%	137 776	46%	9%
pozostałe	3 824	1%	14 244	5%	-73%
Sprzedaż towarów razem	323 941		294 673		10%

Wykres nr 1 Interpretacja graficzna struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan S.A.



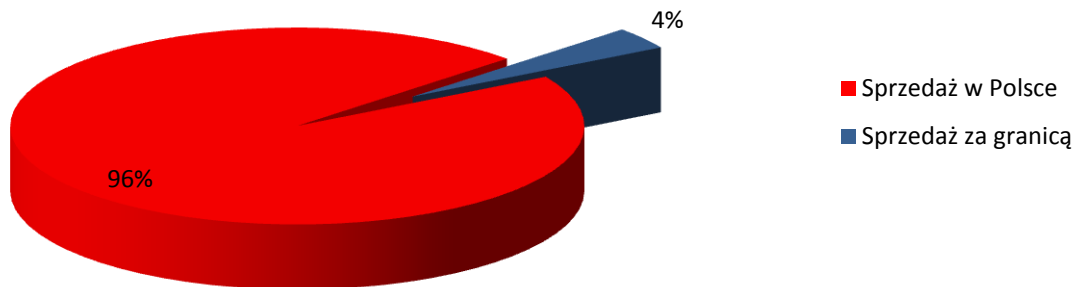
Struktura geograficzna sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan

W tabeli jest przedstawiona geograficzna struktura sprzedaży Grupy Redan w 2010 r.

Tabela nr 2. Geograficzna struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan w 2010 i 2009 roku

	2010		2009		zmiana Δ 2010/2009
	wartość	struktura	wartość	struktura	
Sprzedaż w Polsce	312 209	96,4%	287 702	97,6%	8,5%
Sprzedaż za granicą	11 732	3,6%	6 971	2,4%	68,3%
RAZEM	323 941	100,00%	294 673	100,00%	9,9%

Wykres nr 2. Geograficzna struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan w 2010 r.



Dominująca część sprzedaży Grupy Kapitałowej Redan prowadzona jest na rynku polskim (96%).

W 2010 r. udział sprzedaży za granicą znacząco wzrósł w porównaniu do roku poprzedniego (68%) i w całej strukturze jej udział zwiększył się o 1 pp. Jest to efekt rozwój sieci sprzedaży na rynku ukraińskim. Za granicą są sprzedawane towary z rynku modowego.

Sieć sprzedaży

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

- ok. 44 tys. m² (198 sklepów własnych) na rynku dyskontowym,
- ok. 27,4 tys. m² (205 sklepy – w tym 61 własnych i 144 franczyzowe) na krajowym i zagranicznym rynku modowym ,

2. Sytuacja finansowa Grupy Redan

Rachunek zysków i strat

W tabeli poniżej przedstawiono analizę skonsolidowanych wyników osiągniętych przez Grupę Kapitałową REDAN w dwóch ujęciach za 2010 i 2009 roku.

Tabela nr 3. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej Redan w roku 2010 i 2009

	w tys. PLN	2010	2009	zmiana % 2010/ 2009	zmiana Δ
Sprzedaż		323 941	294 673	9,9%	
Zysk brutto na sprzedaży		147 278	124 576	18,2%	
<i>Marża brutto</i>		45,5%	42,3%		3,2%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		135 686	130 028	4,4%	
Zysk na sprzedaży		11 592	-5 451	312,7%	
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		3,6%	-1,9%		5,4%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 839	-16 508	88,9%	
EBITDA		16 056	-15 888	201,1%	
<i>Marża EBITDA</i>		5,0%	-5,4%		10,3%
Zysk operacyjny		9 753	-21 958	144,4%	
<i>Marża EBIT</i>		3,0%	-7,5%		10,5%
Saldo przychodów i kosztów finansowych		-1 817	-2 489	27,0%	-897
Zysk (strata) z działalności gospodarczej		7 936	-16 463	148,2%	
<i>Rentowność brutto</i>		2,4%	-7,5%		9,9%
Zysk netto		5 408	-17 183	131,5%	
<i>Rentowność netto</i>		1,7%	-5,8%	1323,7%	7,5%

W wyniku Grupy została uwzględniona strata Spółki stowarzyszonej Top Mark Sp. z o.o. w roku 2010 była to kwota - 1 020 tys. zł natomiast w 2009 – 265 tys. zł.

W roku 2010 r. nastąpiła bardzo istotna poprawa wyników wypracowanych przez Grupę Redan w porównaniu z rokiem 2009. Zysk netto wyniósł 5,4 mln zł, wobec osiągniętej rok wcześniej straty przekraczającej 17 mln zł.

Bardzo ważny jest fakt, iż Grupa wygenerowała zysk na sprzedaży w kwocie ponad 11,5 mln zł, co potwierdza, iż strategia rozwoju dwóch niezależnych od siebie gałęzi biznesu oraz działania optymalizacyjne zapoczątkowane w roku 2009, a kontynuowane w roku 2010, przyniosły zamierzone efekty.

Źródłem wygenerowanych zysków jest zarówno wzrost sprzedaży (o 10 %) odnotowany w obu gałęziach prowadzonej działalności, lecz przede wszystkim zwiększenie 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 4,4% w porównaniu do roku 2009. Składa się na to przede wszystkim wzrost kosztów bieżących funkcjonowania sieci sprzedaż o 7,2 mln zł, co jest wynikiem zwiększenia sieci sprzedaży o 9 tys m² na rynku dyskontowym (wzrost o 20%) oraz o 3,5 tys m² na 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 straty. Miała ona jednak w bardzo dużym stopniu charakter jednorazowy wynikający z utraty nakładów związanych z likwidowanymi w ramach restrukturyzacji obszarami działalności. Tegoroczny wynik – strata na poziomie 1,8 mln zł – jest związana z podstawową działalnością. Największe istotne znaczenie mają na nią: saldo niedoborów towarów głównie w sklepach detalicznych, przekazane darowizny (na rzecz Fundacji Happy Kids wynikających ze sprzedaży dedykowanych Fundacji toreb), aktualizacja wartości zapasów, czyli rozwiązanie i zawiązanie stosownych rezerw, otrzymane odszkodowania oraz aktualizacja wartości należności, czyli rozwiązanie i zawiązanie stosownych rezerw.

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.

Dokonując analizy zysku na działalności gospodarczej Grupa wypracowała w 2010 r. wynik na poziomie 7,9 mln zł, co w porównaniu z zeszłym rokiem stanowi wzrost o ponad 24 mln zł.

Bilans

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

Tabela nr 4. Aktywa Grupy Redan

Lp	Wyszczególnienie	2010		2009		Zmiana stanu	
		kwota	%	kwota	%	2010/2009	
						udziału	udziału
A.	Aktywa trwałe	40 885	27%	40 696	27%	189	100%
I.	Wartości niematerialne i prawne	1 787	1%	1 969	1%	-183	91%
II.	Wartość formy	208	0%	190	0%	18	109%
III.	Rzeczowe aktywa trwałe	23 779	16%	20 082	14%	3 697	118%
IV.	Należności długoterminowe	4 556	3%	5 467	4%	-912	83%
V.	Inwestycje długoterminowe	2 166	1%	3 186	2%	-1 021	68%
VI.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	8 389	6%	9 801	7%	-1 412	86%
	Aktywa obrotowe	111 596	73%	107 458	73%	4 139	104%
I.	Zapasy	79 723	52%	64 709	44%	15 014	123%
II.	Należności krótkoterminowe	11 880	8%	15 786	11%	-3 906	75%
III.	Inwestycje krótkoterminowe	18 633	12%	25 903	17%	-7 270	72%
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia m/o	1 348	1%	883	1%	465	153%
V.	Składniki aktywów przeznaczone do sprzedaży	12	0%	177	0%	-165	7%
	Aktywa razem	152 481	100%	148 154	100%	4 327	103%

Suma bilansowa Grupy Redan na dzień 31 grudnia 2010 r. wzrosła o prawie 3 % (4,3mln zł) w porównaniu ze stanem na 31 grudnia 2009 r. Wpłynął na to wzrost aktywów obrotowych – o 4,1 mln zł (4%).

W aktywach obrotowych:

- 1) o 15 mln zł (wzrost o 23%) zwiększyły się stany zapasów. Jest to wynikiem rozwoju sieci sprzedaży oraz koniecznością jej zatowarowania.
- 2) o 3,9 mln zł (spadek o 25%) zmniejszył się poziom należności co jest wynikiem spadku należności handlowych w konsekwencji likwidacji dystrybucji towarów do sieci hipermarketów.
- 3) o 7,3 mln zł (spadek o 28%) zmniejszył się poziom środków pieniężnych do optymalnego ich stanu wynikającego z cyklu prowadzonej działalności gospodarczej. Wysoki poziom – rok wcześniej był rezultatem przeprowadzonej w 2009 r. nowej emisji akcji serii R.

Tabela nr 5. Pasywa Grupy Redan

Lp	Wyszczególnienie	2010		2009		Zmiana stanu	
		kwota	%	kwota	%	2010/2009	
A.	Kapitał (fundusz) własny	72 518	47,6%	67 156	45,3%	5 362	108,0%
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	26 938	17,7%	26 938	18,2%	0	100,0%
II.	Kapitał (fundusz) zapasowy	91 560	60,0%	88 160	59,5%	3 399	103,9%
III.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	-51 348	-33,7%	-30 958	-20,9%	-20 389	165,9%
IV.	Zysk (strata) netto	5 358	3,5%	-16 990	-11,5%	22 348	-31,5%
V.	Kapitał mniejszościowy	10	0,0%	7	0,0%	3	142,9%
B.	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	79 963	52,4%	80 997	54,7%	-1 034	98,7%
I.	Rezerwy na zobowiązania	3 198	2,1%	2 109	1,4%	1 088	151,6%
II.	Zobowiązania długoterminowe	9 994	6,6%	22 378	15,1%	-12 384	44,7%
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	66 771	43,8%	56 510	38,1%	10 261	118,2%
	Rozliczenia międzyokresowe	35	0,0%	102	0,1%	-66	34,6%
	Pasywa razem	152 481	100,0%	148 154	100,0%	4 327	102,9%

W stosunku do roku 2009 w strukturze pasywów zaszła pozytywna zmiana w postaci wzrostu kapitałów własnych o 8 % (2,3 pp. udziału) decydujący wpływ na tą pozycję miał wypracowany w roku 2010 zysk netto.

Po stronie źródeł finansowania na koniec 2010 r. zmniejszenie sumy bilansowej (o 1 mln zł łącznie) wynikało ze zmniejszenia zobowiązań. Należy również zauważyć, iż istotnie zmieniała się struktura poziomów pomiędzy zobowiązaniami długo i krótkoterminowymi. Jest to konsekwencja zapisów wynikających z zawartego porozumienia regulującego dług kredytowy Grupy m.in. spłaty części zobowiązań oraz przekwalifikowania pomiędzy pozycjami. Grupa w roku 2010 dokonała spłaty zobowiązań kredytowych na łączną kwotę 6,1 mln zł. Wzrosły natomiast pozycje zobowiązań handlowych, publiczno – prawnych oraz pracowniczych wynikających z wzrostu sprzedaży i rozwoju Grupy.

Rachunek przepływów pieniężnych

W tabeli poniżej przedstawiono analizę przepływów pieniężnych Grupy Kapitałowej Redan.

Tabela nr 6. Podsumowanie przepływów pieniężnych Grupy Redan w 2010 i 2009 roku

	w tys. PLN	2010		2009	
		wartość	struktura	wartość	struktura
Przepływy pieniężne netto z działalności:					
operacyjnej		10 698	-149%	5 741	64%
inwestycyjnej		-8 610	120%	-6 963	-78%
finansowej		-9 277	129%	10 125	114%
Przepływy pieniężne netto razem		-7 189		8 903	

W 2010 r. Grupa Redan, uzyskała dodatnie saldo przepływów z działalności operacyjnej. Największe wpływające na to pozycje to:

- korekta amortyzacyjna (+6,2 mln zł),
- wzrost stanu zapasów, a tym samym zmniejszenie środków pieniężnych o - 15 mln zł w roku poprzednim miał miejsce spadek zapasów o + 8 mln zł, zwiększenie poziomu zapasów wynika głównie z rozwoju sieci sklepów, a tym samym konieczności ich zatowarowania,
- spadek stanu należności, a tym samym zwiększenie środków pieniężnych o 4,7 mln zł co jest kontynuacją trendu z roku 2009 (+10,7 mln zł) – wynika to z zakończenia współpracy z odbiorcami hurtowymi – sieciami hipermarketów – mającymi termin płatności,
- wzrost stanu zobowiązań poza finansowymi, a tym samym zwiększenie środków pieniężnych o 3 mln zł - w roku poprzednim spadek (-13 mln zł).

Ujemne saldo przepływów z działalności inwestycyjnej wynika przede wszystkim z poniesionych wydatków na rozwój sieci sklepów.

Na ujemne saldo z działalności finansowej wpływ ma spłata pożyczek i kredytów (-6,2 mln zł) oraz odsetek (-2,4 mln zł). Dodatnie saldo z działalności finansowej jakie zostało odnotowane w roku 2009 było konsekwencją emisji nowych akcji serii R, za łączną kwotę 15 mln zł.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania spółki z Grupy Kapitałowej Redan na bieżąco regulują wszystkie swoje zobowiązania publiczno-prawne, jak też wobec instytucji finansowych oraz pracowników.

Analiza wskaźnikowa wyników

Tabela nr 7. Analiza wskaźnikowa wyników Grupy Redan w 2010 i 2009 roku

	2010	2009
Wskaźniki rentowności		
Rentowność majątku (ROA)	3,55%	-11,60%
Rentowność netto	1,62%	-5,41%
Rentowność kapitału własnego (ROE)	7,46%	-25,59%
Skorygowana rentowność majątku	3,81%	-11,29%
Rentowność zasobów osobowych (ROSE)	3	-11
Wskaźniki płynności finansowej		

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia	1,67	1,90
Wskaźnik płynności finansowej II stopnia	0,46	0,74
Wskaźnik płynności finansowej III stopnia	0,28	0,46
Wskaźnik handlowej zdolności kredytowej	0,15	0,30
Wskaźniki rotacji (obrotowość)		
Szybkość obrotu zapasów (w dniach)	81	85
Spływ należności (w dniach)	10	18
Spłata zobowiązań (w dniach)	46	59

Zasady wyliczania wskaźników:

Rentowność majątku = (wynik finansowy netto x 100) / aktywa ogółem

Rentowność netto = (wynik finansowy netto x 100) / przychody ogółem

Rentowność kapitału własnego = (wynik finansowy netto x 100) / kapitały własne

Skorygowana rentowność majątku = (zysk netto + (odsetki - podatek dochodowy od odsetek) x 100) / aktywa ogółem

Rentowność zasobów osobowych = zysk netto / przeciętny stan zatrudnienia (tys zł / zatrudnionego)

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia = (aktywa obrotowe - należności z tyt.dostaw i usług powyżej 12 mc) / (zobowiązania krótkoterm. - zobow.krótkoterm.powyżej 12 mc)

Wskaźnik płynności finansowej II stopnia = (aktywa obrot. - zapasy - kr.term.RMK czynne - nalez.z tyt.dost.i usł.pow.12 mc) / (zobowiązania krótkotermin. - zobow. z tyt.dostaw i usług pow. 12 mc)

Wskaźnik płynności finansowej III stopnia = inwestycje krótkoterminowe / (zobowiązania krótkotermin. - zobow. z tyt.dostaw i usług pow. 12 mc)

Wskaźnik handlowej zdolności kredytowej = należności z tyt.dostaw i usług / zobowiązania z tyt.dostaw i usług

Szybkość obrotu zapasów (w dniach) = (średni stan zapasów x 365 dni) / przychody netto ze sprzedaży produktów,towarów i materiałów

Spływ należności (w dniach) = (średni stan należności z tytułu dostaw i usług x 365 dni) / przychody netto ze sprzedaży produktów,towarów i materiałów

Spłata zobowiązań (w dniach) = (średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług x 365 dni) / przychody netto ze sprzedaży produktów,towarów i materiałów

Porównując wartości wskaźników rentowności dla 2010 i 2009 r. wyraźnie widać ich poprawę w stosunku do roku poprzedniego. Wypracowany w roku obrotowym zysk powoduje, że wszystkie wskaźniki rentowności za ten okres przyjmują wartość dodatnią, choć nadal ich wartości nie są wysokie.

Porównanie wskaźników płynności z rokiem 2009 wypada mniej korzystnie. Wynika to z faktu wysokiego stanu środków pieniężnych na koniec 2009 r. będącego konsekwencją emisji akcji. Stan ten był wyższy od niezbędnego do prowadzenia codziennej działalności. Pomimo spadku środków pieniężnych w 2010 r. wartości wskaźników płynności nie wskazują na występowanie w Grupie zakłóceń w terminowym regulowaniu wymagalnych zobowiązań. Wielkości wskaźnika płynności II stopnia oraz wskaźnika handlowej zdolności kredytowej przyjmują wartości charakterystyczne dla branży handlu detalicznego.

Na płynność środków obrotowych ma wpływ szybkość obrotu należnościami i zapasami. Obrót zapasami w dniach skrócił się z 85 w 2009r do 81 dni w roku 2010 pomimo istotnego zwiększenia poziomu zapasów. Jest to zjawisko korzystne, ponieważ Grupa Kapitałowa ma krócej zamrożone środki pieniężne w zapasach. Wskaźnik spływu należności również uległ poprawie, spadł z poziomu 20 dni w 2008 do 10 dni w 2010 r., co jest zjawiskiem pozytywnym, gdyż Grupa Kapitałowa krócej kredytuje swoich odbiorców odnotowując przy tym ciągły przyrost sprzedaży. Spadek tego wskaźnika wynika ze zmniejszenia należności

handlowych, co jest pochodną zakończenia sprzedaży hurtowej do sieci hipermarketów z odroczoneymi terminami płatności.

Skrócił się również wskaźnik spłaty zobowiązań z 59 dni w 2009 r. do 46 dni w 2010 r..

3. Podział wyniku Grupy Redan na kanały dystrybucji (marki)

W tabeli poniżej przedstawiono wyniki osiągnięte przez poszczególne kanały dystrybucji (marki) Grupy Kapitałowej Redan w 2010r.

Tabela nr 8. Podział sprawozdania z całkowitych dochodów Grupy Redan w 2010 na kanały dystrybucji (marki)

	w tys. PLN	dyskontowy	modowy	działalność zagraniczna	koszty zarządu i działalność pozaoper.	pozostałe	Grupa Redan
Sprzedaż		169 969	138 415	11 732	366	3 458	323 941
Zysk brutto na sprzedaży		66 225	75 940	4 945	366	-197	147 278
<i>Marża brutto</i>		<i>39,0%</i>	<i>54,9%</i>	<i>42,1%</i>	<i>100,0%</i>	<i>-5,7%</i>	<i>45,5%</i>
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		49 956	79 761	3 521	1 909	539	135 686
Zysk na sprzedaży		16 269	-3 821	1 424	-1 543	-736	11 592
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>		<i>9,6%</i>	<i>-2,8%</i>	<i>12,1%</i>	<i>-421,6%</i>	<i>-21,3%</i>	<i>3,6%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 384	-1 110	124	0	531	-1 839
Zysk operacyjny		14 885	-4 931	1 548	-1 543	-205	9 753
<i>Marża EBIT</i>		<i>8,8%</i>	<i>-3,6%</i>	<i>13,2%</i>	<i>-421,6%</i>	<i>-5,9%</i>	<i>3,0%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		103	228	22	-2 108	-62	-1 817
Wynik na sprzedaży/wyjściu z Grupy jednostek zależnych		0	0	0	0	0	0
Zysk (strata) przed opodatkowaniem		14 988	-4 703	1 570	-3 651	-267	7 936
<i>Rentowność brutto</i>		<i>8,8%</i>	<i>-3,4%</i>	<i>13,4%</i>	<i>-997,5%</i>	<i>-7,7%</i>	<i>2,4%</i>

Dane o poszczególnych kanałach dystrybucji obejmują:

Rynek dyskontowy (sieć Textilmarket) – wyniki Adesso Sp. z o.o. SKA prowadzącej sieć sklepów dyskontowych Textilmarket skonsolidowane z wynikami Adesso Sp. z o.o. (komplementariusza 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 za granicą (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 9. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku dyskontowym za 2010 i 2009 r.

	w tys. PLN	2010	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		49 956	41 429	21%	
Zysk na sprzedaży		16 269	12 660	29%	
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>9,6%</i>	<i>8,9%</i>		<i>0,7%</i>
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 384	-907	-53%	
Zysk operacyjny		14 885	11 753	27%	
	<i>Marża EBIT</i>	<i>8,8%</i>	<i>8,2%</i>		<i>0,5%</i>
Saldo przychodów i kosztów finansowych		103	-18	-672%	
Wynik na sprzedaży/wyjściu z Grupy jednostek zależnych		0			
Zysk brutto		14 988	11 735	28%	
	<i>Rentowność brutto</i>	<i>8,8%</i>	<i>8,2%</i>		<i>0,6%</i>

Sieć Textilmarket wypracowała w 2010 r. zysk przed opodatkowaniem (15 mln zł) o 28 % większy niż w tym samym okresie roku ubiegłego (11,7 mln zł).

Decydujący wpływ na taki wynik miał wzrost wolumenu marży (+22%) szybszy niż wzrost kosztów bieżących (+21%) Źródłem wzrostu marży procentowej (o 1 pp.) są

- prowadzone zmiany w zakresie struktury asortymentowej towarów oferowanych klientom,
- elastyczne dopasowanie się do oczekiwań klientów w zakresie jakości i ceny oferowanego produktu
- wzrost sprzedaży towarów o stosunkowo niskiej cenie jednostkowej, ale wysokiej marży.

Na koniec grudnia 2010 r. funkcjonowało prawie 200 sklepów własnych o łącznej powierzchni 44,4 tys. m². W całym roku otworzyliśmy 45 sklepów, a powierzchnia sieci przyrosła o ok. 9 tys. m².

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 10. 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%

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 %. Nie bez znaczenia jest prowadzony stale proces kontroli kosztów sklepów. Utrzymanie kosztów na takim samym poziomie jak w 2009 r. należy uznać za duży sukces.

Osiągnięte w 2010 r. wyniki pokazują słuszność przyjętej strategii rozwoju Textilmarket, polegającej na intensywnym rozwoju sieci sklepów. Strategia ta będzie kontynuowana w roku 2011 r. (planowany jest wzrost sieci do 267 sklepów).

Wynik rynku modowego w Polsce

Tabela nr 11. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów rynku modowego w Polsce za 2010 i 2009 r.

	w tys. PLN	2010	2009	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż		138 415	130 805	6%	
Zysk brutto na sprzedaży		75 940	64 149	18%	
	<i>Marża brutto</i>	54,9%	49,0%		5,8%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu		79 761	77 476	3%	
Zysk na sprzedaży		-3 821	-13 327	71%	
	<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	-2,8%	-10,2%		7,4%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych		-1 110	-8 405	87%	
Zysk operacyjny		-4 931	-21 731	77%	
	<i>Marża EBIT</i>	-3,6%	-16,6%		13,1%
Saldo przychodów i kosztów finansowych		228	-76	-400%	
Wynik na sprzedaży/wyjściu z Grupy jednostek zależnych		0	3 306		
Zysk brutto		-4 703	-18 501	75%	
	<i>Rentowność brutto</i>	-3,4%	-14,1%		10,7%

W 2010 r. na rynku modowym w Polsce Grupa Redan osiągnęła sprzedaż na poziomie o 6 % wyższym niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

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,
- optymalizacja sieci sklepów – w tym wprowadzenie sklepów multibrandowych Top Secret&Friends,
- modyfikacja zasad zarządzania i nadzorowania pracy sklepów,
- działania promocyjne wspierające marki Top Secret, Troll oraz nową markę Drywash.

W całym roku 2010 odnotowany został 3% wzrost kosztów bieżących wynikający przede wszystkim ze zwiększonych kosztów funkcjonowania sieci sprzedaży. Koszty centrali pozostały na poziomie porównywalnym do roku 2009 r.

Pomimo polepszenia wyników działalność modowa poniosła stratę na sprzedaży w wysokości – 3,8 mln zł. Jest jednak ona o 9,4 mln zł niższa niż starta roku poprzedniego. Wynik jest wciąż negatywny, ale wyraźne są pozytywne trendy podejmowanych przez Grupę działań – wzrosty sprzedaży, a przede wszystkim marży przy wysokiej dyscyplinie kosztów bieżących.

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 12. Wyniki sklepów porównywalnych na rynku modowym w Polsce w 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 na rynku modowym w Polsce pokazują, że przyjęta strategia rozwoju oraz restrukturyzacji jest efektywna. Wypracowany został zysk na sprzedaży (10 mln zł) w stosunku do straty (-3,4 mln zł) z roku poprzedniego. Jest to efektem dwóch czynników: wzrostu sprzedaży, a przede wszystkim marży oraz dyscypliny kosztowej osiągniętej m.in. poprzez rozwój większych powierzchniowo (a przez to także o niższych średnich kosztach na m²) sklepów Top Secret&Friends, a także zmiany modelu zarządzania i nadzorowania pracy sklepów.

Na koniec roku 2010 r. liczba sklepów na rynku modowym w Polsce wynosiła 182 lokalizacje, w tym 30 salonów multibrandowych Top Secret&Friends (26 w modelu sklepu własnego 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 stałe 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 13. Wybrane pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów na rynku modowym zagranicą za 2010 i 2009 r.

w tys. PLN	2010	2009	zmiana %	zmiana Δ
Sprzedaż	11 732	6 971	68%	
Zysk brutto na sprzedaży	4 945	3 558	39%	
<i>Marża brutto</i>	42,1%	51,0%		-8,9%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	3 521	3 424	3%	
Zysk na sprzedaży	1 424	134	963%	
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	12,1%	1,9%		10,2%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	124	-487	125%	
Zysk operacyjny	1 548	-353	539%	
<i>Marża EBIT</i>	13,2%	-5,1%		18,3%
Saldo przychodów i kosztów finansowych	22	-716	-103%	
Wynik na sprzedaży/wyjściu z Grupy jednostek zależnych	0	0		
Zysk brutto	1 570	-1 069	247%	
<i>Rentowność brutto</i>	13,4%	-15,3%		28,7%

Rok 2010 był okresem, w którym Grupa podjęła intensywne działania mające na celu umocnienie swojej pozycji na rynku ukraińskim oraz poszukiwanie możliwości pozyskania innych rynków m.in. rosyjskiego i białoruskiego. Wzrost sprzedaży, jaki został odnotowany w tym kanale dystrybucji wyniósł 68 %, a powierzchnia sieci sklepów wzrosła o 58 %. Przynajmniej w części wynika to z intensywnego rozwoju sieci sklepów franczyzowych na Ukrainie, a tym samym znacząco wzrosły realizowane przez nie obroty. Na koniec grudnia 2010 r. było 19 sklepów w tej formule prowadzenia działalności. Równoległe do rozwoju działalności na rynku ukraińskim Grupa w 2010 r. intensyfikowała działalność na rynkach w Rosji i na Białorusi.

Rok 2011 będzie stanowić kontynuację polityki w zakresie rozwoju na rynkach zagranicznych jaka została wyznaczona w roku 2009. Szczególnie rynek rosyjski oceniamy jako perspektywiczny. Grupa Redan jest w trakcie pozyskiwania w nim partnera, z którym razem będzie rozwijana sieć sklepów franczyzowych.

Założenia strategii i przewidywany rozwój Grupy Kapitałowej Redan

Założenia strategiczne

Misją Grupy Kapitałowej Redan jest kreowanie i sprzedaż modnych, wygodnych i dobrych jakościowo ubrań codziennego użytku za atrakcyjną cenę, zaspakajających potrzeby szerokiego i różnorodnego kręgu klientów o średnim poziomie zamożności.

Strategia Grupy Redan opiera się na dwóch założeniach:

- koncentracji działalności – Grupa koncentruje swoją działalność na projektowaniu, marketingu i dystrybucji marek odzieżowych codziennego użytku.
- dywersyfikacji oferty – Grupa działa w dwóch segmentach rynku:
 - + **modowym** (marki Top Secret i Troll oraz wprowadzana na rynek w lutym 2011 r marka DryWash)
 - + **dyskontowym** (sieć Textilmarket)co zmniejsza wrażliwość na wahania koniunktury na jednym z nich.

Rynek dyskontowy

Sieć Textilmarket, działająca na rynku dyskontowej sprzedaży odzieży, ma pozytywnie zweryfikowany, także w czasie kryzysu, model biznesu. Jednocześnie na tym rynku występuje nadal relatywnie mała konkurencja oraz duży potencjał rozwoju pod kątem liczby sklepów. Dlatego rok 2011 będzie okresem dalszego dynamicznego rozwoju sieci sprzedaży ale również innych działań mających na celu poprawę efektywności sprzedaży i marży m.in.

- stałe dostosowywanie asortymentu do zmieniających się potrzeb klientów,
- poprawa zarządzania sklepami
- optymalizacja działań logistycznych.
- optymalizacja oferty
- lepsze zarządzanie cenami

Rynek mody

Na rynku modowym będziemy rozwijać obie marki Top Secret i Troll oraz nową markę Drywash, która swoją premierę miała w lutym 2011 r. Są one obecnie skierowane do tej samej grupy docelowej, lecz oferują ubrania na inne okazje.

W związku z powyższym w roku 2011 planujemy rozwijać sieć sprzedaży na rynku modowym w Polsce i za granicą poprzez otwarcia zarówno sklepów własnych i franczyzowych ale również przebudowy istniejących salonów monobrandowych do modelu multibrandowego. Rozwój ten będzie jednak różnicowany. Plan zakłada zarówno otwieranie nowych sklepów, jak i dokończenie likwidacji punktów monobrandowych, przede wszystkim sprzedających wyłącznie markę Troll, a także przekształcanie salonów Top Secret na sklepy sprzedające jednocześnie wszystkie marki, sklepy multibrandowe Top Secret&Friends. Zgodnie z przyjętą polityką firmy będziemy otwierać w pierwszej kolejności sklepy multibrandowe Top

Secret&Friends. Nie planujemy otworzyć nowych własnych sklepów monobrandowych marki Troll.

W roku 2011 zaplanowanych jest szereg działań optymalizujących i podwyższających efektywność a mających wpływa na wielkość sprzedaży i marżę:

- optymalizacja zatowarowania sklepów z magazynu
- optymalizacja zarządzania końcówkami
- budowa większej rozpoznawalności marek na rynku
- przebudowy sklepów (w tym doposażenie oraz poprawa wizerunku)
- wprowadzenie programu lojalnościowego
- lepsza kontrola wprowadzania systemu przecen
- optymalizacja kosztów zakupu od dostawców

Większość powyżej opisanych działań powyżej ma charakter wewnętrzny i Grupa posiada na nie istotny i realny wpływ, dlatego prawdopodobieństwo ich zrealizowania należy ocenić wysoko. Na rok 2011 założyliśmy utrzymanie koniunktury podobnej do tej, która miała miejsce w 2010 r. Należy tutaj pamiętać, iż pierwsza połowa roku 2010 była naznaczona czynnikami mającymi niekorzystny wpływ na decyzje konsumpcyjne Polaków także założenie to należy traktować jako ostrożne i obarczone dużą możliwością poprawy w stosunku do prognozy. Prognozujemy utrzymanie stabilnego kursu PLN/USD.

W rezultacie przedstawiona powyżej strategia i plan działań pozwolą Grupie Redan na kolejny, bardzo istotny wzrost zysku w roku 2011. Grupa w konsekwencji w roku 2012 będzie opierać się na dwóch niezależnych, rentownych biznesach - modowym oraz dyskontowym z silnym kanałem dystrybucji zagranicznej.

Wydatki inwestycyjne i źródła finansowania

Łączne planowane nakłady inwestycyjne Grupy Kapitałowej Redan na 2011 r. szacowane są na kwotę 17 mln zł. i wynikają z realizowanych projektów rozwojowych i inwestycyjnych związanych z rozbudową kontrolowanych sieci detalicznych Textilmarket i na rynku modowym oraz z rozwojem struktury. Źródłami finansowania działań inwestycyjnych będą środki wypracowane w trakcie prowadzonej działalności gospodarczej, środki uzyskane ze źródeł leasingowych (zwłaszcza w zakresie finansowania projektów rozwojowych IT oraz finansowania wyposażenia nowo otwieranych jak i przebudowywanych sklepów) oraz pozyskane w konsekwencji refinansowania i zwiększenia zadłużenia kredytowego.

Na rok 2011 nie jest planowana emisja nowych akcji Redan.

Czynniki mogące mieć wpływ na funkcjonowanie Grupy Redan

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

Zewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Redan

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

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

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

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

Rok 2010 przyniósł ożywienie w gospodarce polskiej oraz wzrost popytu konsumentów, w tym zapotrzebowania na odzież. Dla Grupy Redan, to okres poprawy wyników na sklepach porównywalnych. Przebieg tych zmian wskazuje na to, że w najbliższych kwartałach można spodziewać się poprawy sytuacji i wzrostu sprzedaży odzieży.

Ryzyko zmiany przepisów celnych i podatkowych

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

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

Ryzyko zmiany kursów walut

Działalność operacyjna Grupy Redan opiera się na korzystaniu z outsourcingu. Produkcja większości towarów dla marek Top Secret, Troll i sprzedawanych do sieci handlowych jest zlecana kontrahentom z krajów Dalekiego Wschodu (np. Chiny, Indie). W związku z tym duża część naszych zobowiązań nominowana jest w USD, podczas gdy większość przychodów realizowanych jest w walucie krajowej. Szybkie, nagłe i niespodziewane wzmocnienie kursu

USD w stosunku do PLN może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez Grupę Redan wyniki finansowe.

Grupa narażona jest również na ryzyko walutowe związane z wahaniami kursu EUR. W ramach prowadzonych detalicznych sieci handlowych wynajmujemy powierzchnie sprzedaży w centrach handlowych dla marek Top Secret i Troll, w których koszt najmu i usług dodatkowych nominowany jest zazwyczaj w EUR. Wzrost kursu EUR w stosunku do PLN wpływa na podwyższenie bieżących kosztów utrzymania placówek handlowych, co może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez Grupę Redan wyniki finansowe.

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

Ryzyko wzrostu kosztów wytworzenia u dostawców

Grupa Redan zleca produkcję odzieży firmom zlokalizowanym w państwach o niższych kosztach wytwarzania (m.in. Chiny, Indie). Aktualnie współpracujemy z kilkudziesięcioma partnerami realizującymi na nasze zlecenie produkcję odzieży pod naszymi markami własnymi (Top Secret, Troll i sportową Drywash). 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 surowcowych widoczny jest od kilkunastu miesięcy wzrost cen bawełny. Jego dynamika zwiększyła się w II połowie 2010 roku, co wpływa na koszt produkcji odzieży. Cena bawełny od sierpnia 2010 roku zwiększyła się około dwukrotnie.

Ponadto w Chinach – na głównym nadal rynku, na którym są produkowane towary dla rynku mody Grupy – wyraźnie występuje presja na wzrost wynagrodzeń.

Oba te czynniki powodują, że istnieje ryzyko wzrostu cen zakupu towarów.

Ryzyko to jest częściowo minimalizowane poprzez poszukiwanie dostawców z innych niż Chiny krajów, wprowadzanie w towarach modyfikacji zmniejszających wpływ cen bawełny na koszty zakupu.

Ryzyko wzrostu konkurencji ze strony krajowych i zagranicznych dystrybutorów odzieży

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

Ze względu na (I) dywersyfikację grup docelowych klientów, a tym samym oferowanego asortymentu, (II) skuteczną i efektywną kontrolę kosztów dystrybucji, (III) położenie konsekwentnego nacisku na marketing i promocję własnych marek, (IV) dywersyfikację kanałów dystrybucji na sklepy detaliczne mono- i multibrandowe oraz sklep on-line, Grupa Redan minimalizuje ryzyko potencjalnego zagrożenia ze strony konkurencji.

Ryzyko związane z warunkami pogodowymi

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

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 i Troll) realizowane marże procentowe są dużo (czasami nawet kilkukrotnie) wyższe na początku sezonu (marzec-maj i wrzesień-listopad), niż w okresie wyprzedaży (styczeń-luty i lipiec-sierpień). Na rynku dyskontowym (sieć Textilmarket) marża procentowa podlega znacznie niższym wahaniom. Poziomą sprzedaż na obu rynkach rozkłada się podobnie - najwyższe obroty są realizowane w IV kwartale, a najniższe – w I kwartale kalendarzowym.

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

Ryzyko związane ze zmianami w trendach mody

Rynek odzieżowy podlega zmianom mody, co zmusza firmy do ciągłego podążania za zmieniającymi się tendencjami. Ewentualne niedopasowanie oferty asortymentowej do oczekiwań klientów stwarza ryzyko powstania zapasów trudno zbywalnych, czy też ich sprzedaży po znacznie obniżonych cenach. Ryzyko to rośnie w sytuacji, gdy firma poszerza ofertę o nowe asortymenty. Ryzyko to jest minimalizowane poprzez różnorodność oferowanych kolekcji. Dla każdej z marek Grupy Redan oddzielne zespoły projektantów przygotowują kolekcję na nadchodzące sezony zgodnie z obowiązującymi trendami w modzie. Ponadto dział produktu nieustannie analizuje zmieniające się trendy w modzie, dostosowując się do potrzeb konsumentów. Projektanci systematycznie podnoszą poziom wiedzy korzystając ze specjalistycznej prasy i trendbooków oraz dostępnych informacji w Internecie. Zarząd Grupy Redan zwraca szczególną uwagę na ten element działalności operacyjnej mając świadomość jej ogromnego wpływu na osiągnięte wyniki finansowe.

W skali całej Grupy Redan ten czynnik ryzyka jest minimalizowany dzięki dywersyfikacji działalności, gdyż nie ma on praktycznie żadnego wpływu na segment dyskontowy.

Wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Grupy Kapitałowej Redan

Ryzyko związane z długim procesem produkcji odzieży

Specyfika prowadzonej przez nas działalności polega na zleceniu szycia odzieży głównie w krajach Dalekiego Wschodu. Cały proces produkcyjno-logistyczny, począwszy od zaprojektowania kolekcji, aż do dostarczenia gotowych wyrobów do Polski trwa blisko rok. 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 przyczynić się do opóźnień w terminowej realizacji dostaw, negatywnie wpływając na efektywność funkcjonowania Grupy Redan. Ryzyko to praktycznie nie dotyczyło sieci sklepów Textimarket, gdzie większość produktów w 2010 r. kupowana była na bieżąco od dostawców krajowych.

Ryzyko niewłaściwej lokalizacji sklepów

Strategia rozwoju Grupy Redan opiera się na rozbudowie sieci sklepów marek z portfela Grupy. Otwieranie nowych salonów sprzedaży niesie ze sobą ryzyko nietrafionych lokalizacji. W związku z tym przychody realizowane przez dany sklep mogą nie osiągnąć zakładanego poziomu.

W przypadku sklepów własnych na rynku modowym (sklepy Top Secret, Troll, Top Secret & Friends) ich likwidacja wiąże się z utratą dużych nakładów poniesionych na adaptację lokalu oraz koniecznością poniesienia wysokich kosztów, w tym przede wszystkim kosztów rozwiązania długoterminowych umów najmu zawartych na czas określony bez możliwości ich wcześniejszego wypowiedzenia. Te czynniki ryzyka nie dotyczą rynku dyskontowego (sieć Textilmarket), ponieważ nakłady na adaptację lokali sklepowych są dużo niższe, a umowy najmu zazwyczaj są zawarte na czas nieoznaczony z możliwością ich wypowiedzenia.

Ograniczamy to ryzyko m.in. poprzez dogłębną analizę potencjalnych nowych lokalizacji. Ponadto liczba posiadanych sklepów ogranicza wpływ wyników jednostkowej lokalizacji na sytuację finansową naszej Grupy. Dodatkowo umowy najmu na czas określony są zawierane przez spółki sklepowe z Grupy Redan.

Ryzyko związane z wypowiedzeniem umów franczyzowych i umów najmu

Umowy franczyzowe zawierane są na czas nieokreślony i strony mają możliwość ich rozwiązania z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Wypowiedzenie w krótkim okresie istotnej liczby umów przez franczyzobiorców mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych Grupy Redan.

W sieci Textilmarket umowy najmu lokali sklepowych są zawarte w dominującej większości na czas nieokreślony i strony mają możliwość ich rozwiązania z zachowaniem – zazwyczaj – trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Wypowiedzenie w krótkim okresie czasu istotnej

liczby umów przez wynajmujących mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych Grupy Redan.

Ryzyko związane z uzależnieniem od kadry zarządzającej

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

Ryzyko ograniczane jest poprzez atrakcyjny system motywacyjny dla kluczowych kierowników.

Ryzyko awarii systemu komputerowego

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

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

Ryzyko kredytowania odbiorców

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

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

Ryzyko związane z finansowaniem kredytowym

W dniu 11 lipca 2006 roku Redan SA zawarł porozumienie (zmieniane kolejnymi aneksami) z BRE Bankiem SA, Bankiem Millennium SA oraz Bankiem Pekao SA, dotyczące restrukturyzacji zadłużenia Redan wobec tych banków. Porozumienie zostało zawarte na czas określony do dnia 31 grudnia 2012 roku.

Po dniu bilansowym, tj. 24 marca 2011 r. Redan zawarł z DZ Bank Polska S.A. umowę kredytową na refinansowanie zobowiązań wobec wyżej wymienionych banków (całość zadłużenia wobec tych banków została już spłacona) do wartości 21 mln zł na okres do dnia 24 marca 2014 r. Ponadto Grupa uzyskała odnawialny kredyt do limitu 14 mln zł.

Na podstawie zawartych umów kredytowych ustanowiono na rzecz DZ Bank Polska S.A. zabezpieczenia spłaty między innymi w postaci weksla „In blanco” Redan S.A., poręczenia cywilnego przez „Adesso Sp. z o.o.” SKA, zastawu rejestrowego na zapasach i udziałach 2 spółek zależnych.

Istnieje ryzyko, że w przypadku naruszenia przez Grupę Redan warunków umowy Bank może wypowiedzieć umowy kredytowe oraz zaspokajać swoje wierzytelności w drodze egzekucji z tych składników majątku.

Ryzyko związane ze strategią podatkową

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

4. Informacje dodatkowe

Odbiorcy

W 2010 roku sprzedaż detaliczna stanowiła 98 % przychodów Grupy Redan. Grupa Kapitałowa Redan w raportowanym okresie zakończyła współpracę z największymi sieciami hipermarketów oraz sklepów dyskontowych.

W opinii Zarządu Grupa Redan nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców.

Dostawcy

W 2010 roku przede wszystkim w związku z dużym wzrostem udziału sprzedaży sieci Textilmarket wzrósł udział zakupów dokonanych w Polsce. Część modowa Grupa dokonywała zakupów w krajach Dalekiego Wschodu starając się jak najbardziej zdywersyfikować sieć swoich dostawców w tamtym rejonie świata.

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

W opinii Zarządu Grupa Redan nie jest uzależniona od żadnego z dostawców.

Dodatkowe informacje

- Na dzień 31 grudnia 2010 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.
- Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale Spółki wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym została podana w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za rok 2010.

Umowy ubezpieczenia

W 2010 r. spółki z Grupy Redan odnowiły wygasające w tym okresie polisy ubezpieczeniowe obejmujące:

- 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 S.A. wpływające na działalność Grupy Redan

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

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

Kredyty zaciągnięte przez spółki Grupy Redan

Na dzień 31 grudnia 2010 r. Redan SA był stroną umów kredytowych objętych porozumieniem z dnia 11 lipca 2006 r. którego stroną były trzy Banki – Millennium Bank S.A., BRE Bank SA oraz PeKao SA łączne zadłużenie Grupy na dzień 31 grudnia 2011 r wynosiło 20 761 tys. zł.

Szczegóły zostały opisane w notcie nr 16 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za rok 2010.

Po dniu bilansowym, tj. 24 marca 2011 r. Redan zawarł z DZ Bank Polska S.A. umowy kredytowe: (I) na refinansowanie zobowiązań wobec wyżej wymienionych banków (całość zadłużenia wobec tych banków została już spłacona) do wartości 21 mln zł na okres do dnia 24 marca 2014 r. oraz (II) na odnawialny limit kredytowy do kwoty 14 mln zł.

Kredyty i pożyczki udzielone przez Spółki Grupy Redan

Na dzień 31 grudnia 2010 roku Redan SA udzielił pożyczek na łączną kwotę 2240 tys. zł. Spółka Top Secret Sp. z o.o. udzieliła pożyczek na kwotę 110 tys. zł. łączn wartość bilansowa po uwzględnieniu odpisów aktualizujących wartość pożyczek wynosi 226 tys. zł.

Szczegółowe dane zostały zamieszczone w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za rok 2010.

Udzielone poręczenia i gwarancje

Wartość udzielonych poręczeń i gwarancji w 2010 r. w Grupie Kapitałowej Redan przez Redan S.A.

Tabela nr 14. Wartość poręczeń i gwarancji udzielonych przez Redan S.A. na 31.12.2010 r.

w tys.	Wartość w PLN	Wartość w EUR
Poręczenia	592	35
Gwarancje	701	563

Zestawienie poręczeń, przystąpień do długu podmiotów powiązanych na rzecz Redan S.A.

Tabela nr 15. Wartość poręczeń udzielonych na rzecz Redan S.A. na 31.12.2010 r.

Podmioty powiązane	Tytuł	Kwota
Adesso sp. z o.o. SKA, Top Secret Sp. z o.o., Troll Market Sp. z o.o.	Zobowiązania wobec Banku Pekao S.A.	do 63 508 310 zł.
Adesso sp. z o.o. SKA, Top Secret Sp. z o.o., Troll Market Sp. z o.o.	Zobowiązania wobec Banku Millennium SA	do 18 597 500 zł.
Adesso sp. z o.o. SKA, Top Secret Sp. z o.o., Troll Market Sp. z o.o.	Zobowiązania wobec BRE Banku SA	do 16 500 000 USD
Radosław Wiśniewski	Zobowiązania wobec Banku Pekao S.A.	do 21 037 238 zł.
Radosław Wiśniewski	Zobowiązania wobec Banku Millennium SA	do 3 416 000 zł.
Radosław Wiśniewski	Zobowiązania wobec BRE Banku SA	do 5 465 600 zł.

Szczegółowo informacja znajduje się w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za rok 2010 pkt. 4

Emisje papierów wartościowych

W okresie objętym sprawozdaniem Emitent nie dokonywał emisji dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych.

Transakcje z podmiotami powiązanymi

Charakter transakcji z podmiotami powiązanymi opisują szczegółowo tabele umieszczone w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za rok 2010 – pkt. 8. Wszystkie transakcje zawarte przez emitenta z podmiotami powiązanymi w okresie sprawozdawczym zostały zawarte na warunkach rynkowych.

Łącznie w 2010r. spółki z Grupy Redan dokonały pomiędzy sobą transakcji:

- 1) sprzedaży towarów handlowych na kwotę 150 995 tys. zł.,
- 2) sprzedaży usług na kwotę 42 124 tys. zł.,
- 3) innej sprzedaży na kwotę 9 047 tys. zł. na co składały się między innymi kwota 7 185 tys. zł zwolnienia z długu spółek z Grupy Kapitałowej

W 2010 roku Redan SA i Adesso sp. z o.o. otrzymały ponadto dywidendę od Adesso sp. z o.o. SKA w wysokości 7949 tys. zł. , którą wykazały w przychodach finansowych.

Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie

Przy sprzedaży detalicznej odzieży regułą jest, że po zakończeniu sezonu są miesiące wyprzedażowe charakteryzujące się relatywnie niską marżą (wyprzedaże przypadają na I i III kwartał roku) i w związku z tym wyższą sprzedażą, lecz słabszym wynikiem. Najlepszym kwartałem jest IV kwartał, gdzie zgodnie z ogólnymi tendencjami gospodarki – sprzedaż detaliczna jest zawsze na najwyższym poziomie w skali roku przy relatywnie wysokiej marży.

Zatrudnienie

Informację o zatrudnieniu przedstawiono w Informacji Dodatkowej do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Redan za rok 2010 – pkt. 9.

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 2010 r. Emitent nie wypłacił ani nie deklarował wypłaty dywidendy.

Zdarzenia po dniu bilansowym

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

Zmiany organu Zarządzającego

W dniu 12 stycznia 2011 r. Piotr Kulawiński zrezygnował ze stanowiska Prezesa Redan S.A. natomiast Bogusz Kruszyński został powołany na stanowisko Prezesa Redan S.A

Refinansowanie zadłużenia kredytowego

W dniu 24 marca 2011 roku zostały podpisane umowy z DZ BANK Polska SA w Warszawie, który udzielił:

- Redan SA nieodnawialnego kredytu do wartości 21 mln zł na refinansowanie zobowiązań Redan SA wobec Banku Millennium SA, BRE Banku SA i Banku Pekao SA na okres trzech lat od dnia podpisania umowy kredytowej.
- Redan SA oraz spółce zależnej Top Secret Sp. z o.o. odnawialnego kredytu do limitu 14 mln zł. Kredyt może zostać wykorzystany (i) jako kredyt w rachunku bieżącym do wartości 5 mln zł do dnia 24 marca 2012 r. (ii) na zabezpieczenie jak i dokonanie zapłaty z gwarancji bankowych do dnia 24 marca 2013 r. (iii) na zabezpieczenie oraz na dokonanie zapłaty za akredytywy dokumentowe do dnia 24 marca 2013 roku.

Zabezpieczenie oraz warunki udzieleni powyższego finansowania zostały omówione w Informacji dodatkowej do skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Redan za rok 2010 – pkt. 14.

Organizacja Grupy Redan

Zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej Redan

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

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

- **Redan SA** – podmiot dominujący – prowadzi logistykę dla towarów Top Secret, Troll (a także od lutego 2011 r marki Drywash) a także koordynuje rozwój działalności

zagranicznej. Coraz większe znaczenie zyskują jednak zadania związane z zarządzaniem Grupą, organizowaniem finansowania, centralizowaniem wysokospecjalizowanych usług dla spółek z Grupy oraz zarządzaniem prawami do znaków towarowych. Do końca 2012 r. planowane jest zakończenie w Redan działalności ściśle operacyjnej, związanej wprost z obrotem towarowym.

- **„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 Andrychowicie prowadzi także centrum magazynowo-logistyczne dla sklepów Textilmarket.
- **Top Secret Sp. z o.o.** – zarządzająca markami Grupy Redan na rynku modowym (Top Secret, Troll a także DryWash), 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 Grupy Redan wchodzi spółki sklepowe, które mają znaczenie techniczne, tzn. przedmiotem ich działalności jest prowadzenie sklepów detalicznych dla marek modowych z Grupy Redan.

Wykaz jednostek podlegających konsolidacji

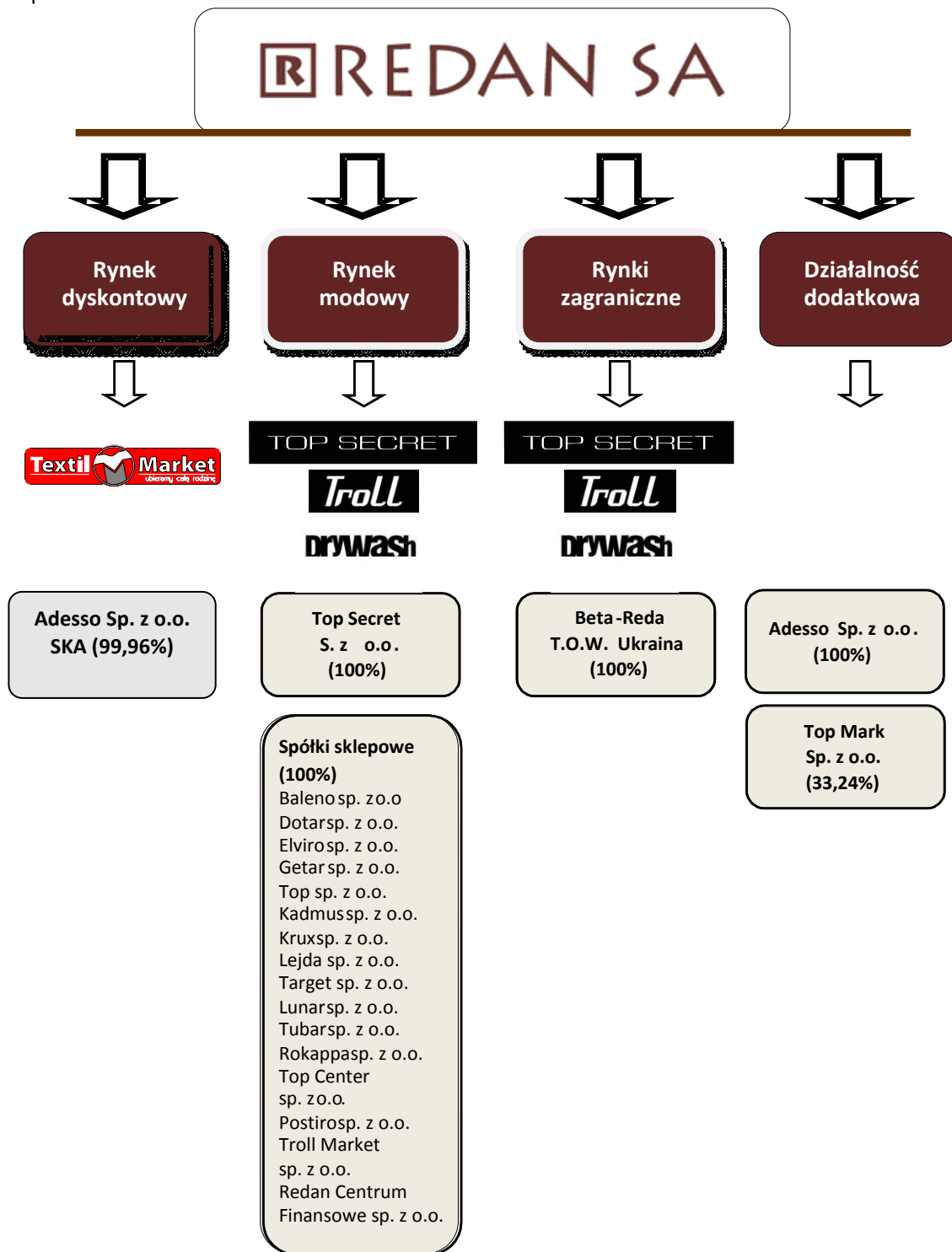
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdanie Redan SA oraz sprawozdania jej jednostek zależnych i spółki stowarzyszonej Top Mark Sp. z o.o. Jednostki zależne podlegają konsolidacji w okresie od dnia objęcia nad nimi kontroli przez Grupę do dnia ustania tej kontroli.

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.

Diagram nr 2. Struktura Grupy Kapitałowej Redan na dzień sporządzenia sprawozdania



Organy zarządzające i nadzorujące**Stan posiadania akcji Redan SA oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Redan SA przez członków Zarządu**

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

Tabela nr 16. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków zarządu

	Stan na 24.02.2011	Stan na 22.04.2011
Bogusz Kruszyński – Prezes Zarządu	186 020	186 020
Michał Kałużyński - Wiceprezes Zarządu	8 445	8 445

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

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

Tabela nr 17. Liczba akcji Redan SA posiadanych przez członków rady nadzorczej

	Stan na 24.02.2011	Stan na 22.04.2011
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.

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

Na dzień 31 grudnia 2010 r. zarząd Redan SA działał w następującym składzie:

- Piotr Kulawiński – Prezes Zarządu
- Bogusz Kruszyński – Wiceprezes Zarządu
- Michał Kałużyński – Wiceprezes Zarządu

W dniu 10 grudnia 2010 roku Michał Kałużyński został powołany do pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu Redan SA.

Do dnia sporządzenia sprawozdania finansowego wystąpiły jeszcze następujące zmiany w składzie zarządu:

- 12 stycznia 2011 r. – Piotr Kulawiński zrezygnował ze stanowiska Prezesa Redan S.A.
- 12 stycznia 2011 r. – Bogusz Kruszyński została powołany na stanowisko Prezesa Redan S.A.

Po 12 stycznia 2011 r. nie nastąpiły już żadne zmiany w składzie Zarządu Redan S.A.

Na dzień 31 grudnia 2010 r. Rada Nadzorcza spółki działała w składzie:

- Radosław Wiśniewski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Dorota Cacek – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej
- Piengjai Wiśniewska – Członek Rady Nadzorczej
- Monika Miłkowska-Bruczko – Członek Rady Nadzorczej
- Tomasz Świeboda – Członek Rady Nadzorczej
- Jacek Jaśkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania składu Rady Nadzorczej pozostał bez zmian.

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

Warunki powołania członków zarządu Redan w przypadku odwołania ich z zajmowanych stanowisk lub nie powołania do zarządu kolejnej kadencji określają, że przysługuje im wtedy odprawa w wysokości sześciomiesięcznego wynagrodzenia. Poza tym Redan nie zawarł z żadną z osób zarządzających umowy przewidującej rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.

Akcjonariusze

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

Tabela nr 18. Wykaz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% akcji Redan SA

Stan na 22.04.2011 r.	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%

W roku 2010 nie nastąpiły żadne zmiany w akcjonariacie (poza akcjami pozostającymi w publicznym obrocie) Redan S.A.

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

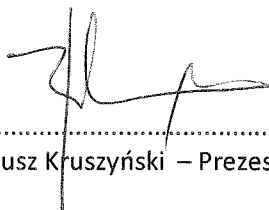
Akcje Redan SA nie są w posiadaniu Redan SA, jednostek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej oraz osób działających w ich imieniu, z wyjątkiem członków zarządu Redan SA.

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, 22 kwietnia 2011r.



.....
Bogusz Kruszyński – Prezes Zarządu



.....
Michał Kałużyński - Wiceprezes Zarządu