



R REDAN SA

TOP SECRET TROLL DryWash TXM

Prezentacja wyników za 1Q 2019 r.

Warszawa, 10 czerwca 2019 r.



Segmenty Grupy Redan

REDAN SA

100%
udziałów

58,7%
akcji

rynek modowy

TOP SECRET **TROLL** DryWash



rynek dyskontowy

TXM



Oba segmenty Grupy Kapitałowej Redan: modowy oraz dyskontowy są od siebie całkowicie niezależne. Każdy z nich prowadzi dla siebie odrębne operacje niepowiązane i niewspółdzielone z tym drugim poza obsługą IT świadczoną przez Redan na rzecz TXM. W szczególności w każdym segmencie są: inne towary, odrębne sklepy, odrębne magazyny; inne źródła finansowania działalności oraz nie ma pracowników pracujących jednocześnie w obu segmentach.



Wyniki Top Secret

| Wybrane pozycje. Dane w mln zł | 1Q 2019 r. | 1Q 2018 r. | zmiana % |
|--|--------------|-------------|----------|
| Sprzedaż | 54,3 | 49,7 | 9,1% |
| Marża handlowa | 16,2 | 22,0 | -26,5% |
| <i>marża %</i> | 29,9% | 44,4% | |
| Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu | 26,7 | 24,9 | 7,4% |
| Wynik na działalności operacyjnej | -10,5 | -2,7 | |
| Saldo przychodów i kosztów finansowych | -0,6 | 0,4 | |
| Wynik przed opodatkowaniem | -11,0 | -2,3 | |

- Kluczowy wpływ na wyniki 1Q miała nierealizacja planów sprzedaży kolekcji JZ18 w IIIH 2018 i w związku z tym jej zwiększony udział w zapasie na koniec roku. Spowodowało to konieczność prowadzenia w 1Q wyprzedaży na większą skalę niż w latach poprzednich.
- W ramach tej wyprzedaży została także przeprowadzona w 1Q transakcja hurtowej sprzedaży towarów posezonalnych, na której poniesiono stratę w wysokości 2,7 mln zł.



Wyższy zapas kolekcji jesień-zima'18 na koniec 2018 r. ...

Większa i bardziej zimowa kolekcja JZ 2018:

- bardzo dobra historia sprzedaży swetrow, kurtek i płaszczy w 2017 r.
- niski średni zapas w sklepach w stosunku do konkurencji
- praktycznie brak zapasu końcowego po sezonie JZ 2017
- optymistyczne trendy prezentowane przez WGSN
- Wzrost wielkości sieci sprzedaży w Polsce o 10%

Niekorzystne warunki pogodowe i rynkowe:

- wzrost średniej okresowej temperatury w ostatnich 4 miesiącach 2018 r. o kilka stopni w stosunku do średniej z analogicznych okresów poprzednich lat
- zmniejszenie zainteresowania konsumentów typowymi dla tego okresu ciepłymi produktami
- kumulacja zapasu ciężkich asortymentów zimowych na koniec roku na skutek spowolnienia ich tempa odsprzedaży przez 4 m-ce
- erozja cen sprzedaży i marż w wyniku analogicznej nadwyżki zapasu na rynku

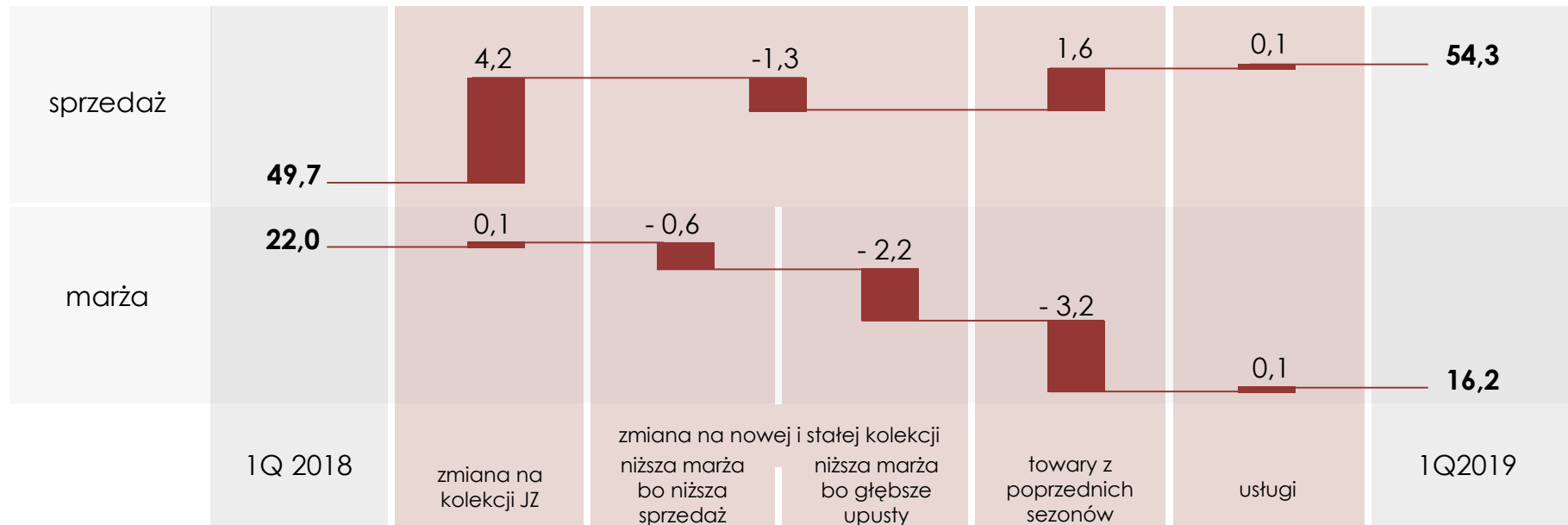
Zapas kolekcji jesień-zima na 31 grudnia 2018 r. wyższy o 10 mln zł (+56%) r/r

Intensywna wyprzedaży towarów z poprzednich sezonów we wszystkich kanałach dystrybucji



... negatywnie oddziałuje na strukturę sprzedaży w IQ'19 i przez to na marżę

Zmiany sprzedaży i marży w 1Q r/r w mln zł



Intensywna wyprzedaż JZ18 przyniosła wzrost sprzedaży, ale tylko utrzymanie wolumenu marży

Wewnętrzna konkurencja towarów z poprzednich sezonów zmniejszyła sprzedaż i wymuszała obniżki cen nowej kolekcji WL19

Hurtowa transakcja wyprzedaży stoków b. istotnie obniżyła marżę



Wprowadzone zmiany w kolekcji poprawią marżę od 2H 2020 r/r

- Uwzględnienie średnich warunków klimatycznych i tendencji rynkowych w koncepcji kolekcji i strukturze zamówienia na sezon JZ 2019

- Ograniczenie zamówienia JZ19 o towary konfekcjonowane z JZ18, które częściowo nie zdążyły nawet wejść do sklepów

- Mniejsze zamówienie
- Mniejszy zapas końcowy
- **Wyższa marża w VIII-XII**

- Mniejsza presja na wyprzedaż
- Wzrost cen i marży na towarach wyprzedażowych
- Wzrost udziału w sprzedaży nowych kolekcji na wysokiej marży

Wyższa marża w IH 2020

jesień-zima 2019

wiosna-lato 2020



Wyniki TXM (działalność kontynuowana)



| Wybrane pozycje. Dane w mln zł | 1Q 2019 r. | 1Q 2018 r. | zmiana % |
|--|--------------|--------------|----------|
| Sprzedaż | 56,7 | 63,6 | -10,8% |
| Marża handlowa | 18,5 | 24,7 | -25,0% |
| <i>marża %</i> | 32,6% | 38,8% | |
| Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu | 32,1 | 35,4 | -9,3% |
| Wynik na działalności operacyjnej | -13,0 | -10,6 | |
| Saldo przychodów i kosztów finansowych | -2,9 | -0,1 | |
| Wynik przed opodatkowaniem | -15,9 | -10,7 | |

Prezentowane dane różnią się od odpowiadających im wartości w skonsolidowanym sprawozdaniu TXM SA w związku z:

- wyłączeniem transakcji pomiędzy Redan a spółkami rynku dyskontowego (amortyzacja itp.) oraz różnicami wynikającymi z różnych momentów objęcia konsolidacją (amortyzacja).

- Wynik na sprzedaży na działalności kontynuowanej uległ pogorszeniu o 2,9 mln zł, co jest pochodną negatywnej zmiany w dwóch obszarach: (i) spadku sprzedaży (ii) okresowego obniżenia marży procentowej, ze względu na:
 - brak optymalnej oferty asortymentowej w sklepach
 - głębokie przeceny asortymentu jesienno-zimowego
- Pozytywny choć niewystarczający wpływ miało zmniejszenie o 3,3 mln zł poniesionych kosztów prowadzonej działalności

Szczegółowe omówienie wyników TXM prezentowane jest przez TXM S.A. www.txmsa.pl



Otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego TXM

Celem postępowania restrukturyzacyjnego jest:

- zapewnienie TXM możliwości kontynuowania działalności handlowej oraz przeprowadzenie restrukturyzacji, która doprowadzi do poprawy bieżącej płynności i wyników finansowych
- ochrona wszystkich podmiotów pozostających ze spółką w stosunkach gospodarczych i możliwie pełne oraz takie samo zabezpieczenie ich interesów

Otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego umożliwi TXM przekierowanie dostępnych środków finansowych na zakup towarów, a tym samym pozwoli na lepsze zaopatwienie sklepów.





Grupa Redan – wyniki skonsolidowane (działalność kontynuowana)

| Wybrane pozycje. Dane w mln zł | 1Q 2019 r. | 1Q 2018 r. | zmiana % |
|--|--------------|--------------|----------|
| Sprzedaż | 111,0 | 113,3 | -2,1% |
| Marża handlowa | 34,7 | 46,7 | -25,7% |
| <i>marża %</i> | 31,3% | 41,2% | |
| Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu | 59,5 | 60,6 | -1,9% |
| Wynik na działalności operacyjnej | -24,1 | -13,6 | |
| Saldo przychodów i kosztów finansowych | -3,2 | 0,4 | |
| Wynik przed opodatkowaniem | -27,3 | -13,3 | |
| Podatek dochodowy | 0,5 | 0,0 | |
| Wynik całkowity | -32,2 | -15,5 | |
| Wynik całkowity przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej | -23,8 | -9,8 | |

Wynik Grupy Redan jest sumą segmentów modowego i dyskontowego

- Pogorszenie wyniku przed opodatkowaniem nastąpiło w obu segmentach działalności
- W części modowej nastąpiło pogorszenie wyniku przed opodatkowaniem o **-8,8 mln zł**, a w części dyskontowej o **-5,2 mln zł**



Podsumowanie

- W ramach segmentu modowego przyjęta została polityka bardziej zrównoważonego i ograniczonego zamówienia kolekcji jesień-zima 2019. Będzie to skutkowało radykalnie mniejszym zapasem posezonalnym, a tym samym znacząco lepszą realizowaną marżą w 1H 2020 r.
- W segmencie dyskontowym rozpoczęta restrukturyzacja w formie przyspieszonego postępowania układowego zapewni TXM możliwości kontynuowania działalności handlowej oraz poprawę bieżącej płynności i wyników finansowych





Kontakt

Redan SA:

ul. Żniwna 10/14, 94-250 Łódź
centrala: (42) 617 71 00
faks: (42) 617 71 22
e-mail: redan@redan.com.pl

Za relacje z mediami oraz inwestorami odpowiada:

Agencja Tauber Promotion
(22) 833 25 02
e-mail: redan@tauber.com.pl





Sieć sprzedaży – 625 sklepów (stan na 31.03.2019 r.)

| | Sklepy własne | Franczyza | Kornery | Outlety | Suma |
|-------------------------|---------------|------------|----------|-----------|------------|
| rynek dyskontowy | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ |
| Polska | 331 | | | | 331 |
| zagranica | 44 | | | | 44 |
| Razem dyskontowy | 375 | | | | 375 |
| rynek modowy | | ↓ | ↓ | ↓ | |
| Polska | 32 | 169 | 2 | 16 | 219 |
| Rosja | - | 3 | - | - | 3 |
| Ukraina | 5 | 19 | 0 | 4 | 28 |
| Razem modowy | 37 | 191 | 2 | 20 | 250 |
| GK REDAN | 412 | 191 | 2 | 20 | 625 |