



R REDAN SA

TOP SECRET TROLL DryWash TXM

Prezentacja wyników za 1H 2018 r.

Warszawa, 25 września 2018 r.



Segmenty Grupy Redan

 REDAN SA

rynek modowy

TOP SECRET EXPRESS YOURSELF TROLL DryWash



rynek dyskontowy







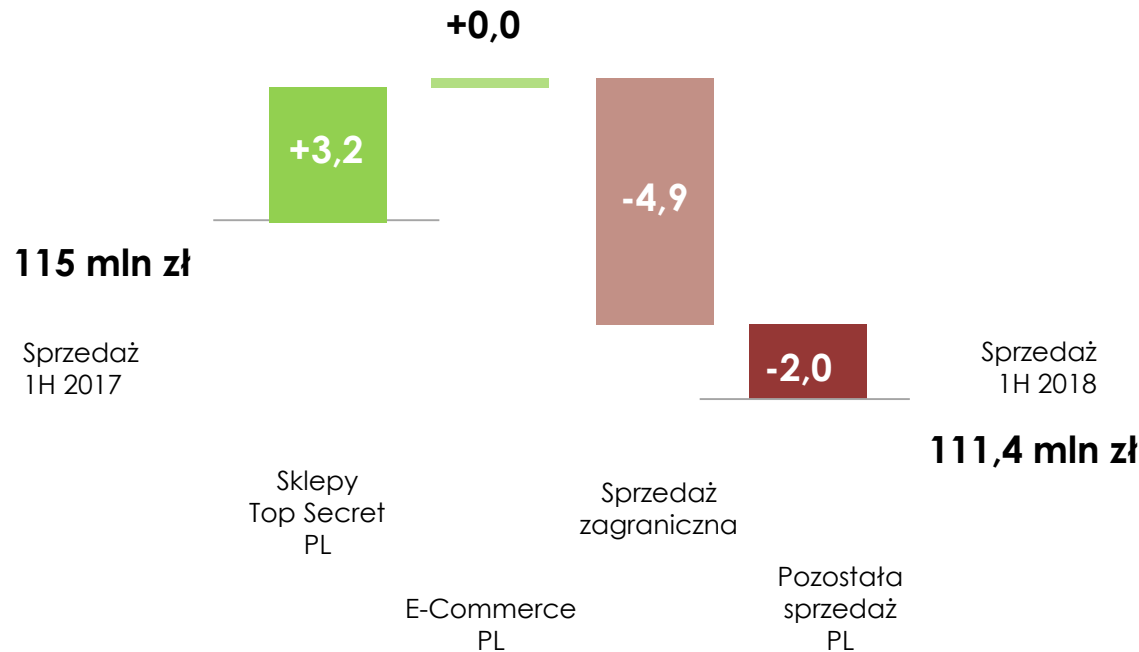
Wyniki Top Secret

Wybrane pozycje. Dane w mln zł	1H 2018 r.	1H 2017 r.	zmiana %
Sprzedaż	111,4	115,0	-3,2%
Marża handlowa	55,8	50,9	9,7%
<i>marża %</i>	50,1%	44,3%	
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	53,6	50,5	6,1%
Wynik na działalności operacyjnej	2,5	0,4	
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-1,5	-1,2	
Wynik przed opodatkowaniem	1,0	-0,8	

- Kontynuacja wzrostowego trendu trwającego już ponad dwa lata, przy nie do końca sprzyjających warunkach: (i) brak okresu wiosennego, (ii) ograniczenie handlu w niedziele, (iii) wahania kursu dolara
- Dynamika marży w 1H **+5,9 p.p.**
- Marża rosła szybciej niż koszty => wynik na działalności operacyjnej poprawił się o **+2,1 mln zł**
- Nieznaczny spadek sprzedaży jest następstwem dwóch przeciwstawnych tendencji
 - Wzrostu sprzedaży w Polsce **+1,2 mln zł**
 - Zmniejszenia sprzedaży na rynkach zagranicznych **-4,9mln zł.**



Rozwój Top Secret w Polsce podstawą sukcesu



- Sklepy Top Secret PL
 - wzrost sprzedaży o 4%
 - wzrost powierzchni sklepów r/r o 5% na 30.06, zaś o +2% średnio w trakcie całego półrocza
- E-Commerce PL
 - wzrost udziału bieżących kolekcji w sprzedaży => wzrost wolumenu marży +16%
- Sprzedaż zagraniczna
 - zmniejszenie powierzchni sklepów na UA o 28%
 - zmiany w relacjach z klientami w RU
 - przesunięcia sprzedaży stoków
 - osłabienie wobec PLN RUB o -12% i UAH o -11%
- Pozostała sprzedaż PL
 - zmniejszenie powierzchni sklepów Trolla i outletów



Źródła wzrostu marży handlowej

Wolumen marży wzrósł o **5 mln zł (+10%) r/r**, pomimo spadku sprzedaży. Główne czynniki poprawy to:

- powiększenie o 65% sprzedaży towarów o charakterze ponadsezonowym, które nie podlegają wyprzedażu po zakończeniu sezonu
- wzrost udziału sprzedaży towarów z bieżącego sezonu na wyższej marży (wiosna-lato), a spadek - towarów wyprzedawanych (jesień-zima)
- wprowadzenie na większą skalę kolekcji wakacyjnej, która stanowiła świeży, alternatywny towar sprzedawany w pierwszych cenach na początku wyprzedażu;
- skuteczny sposób zarządzania ceną, w wyniku którego nastąpiło wyptycenie upustów na kolekcji jesienno-zimowej
- optymalizacja procesów uzupełniania i utrzymania kompletności zapasu w sklepach maksymalizująca rotację towarów
- kurs PLN/USD sprzyjający pogłębieniu marży handlowej szczególnie na kolekcji letniej





Kontynuacja wzrostu zysku segmentu modowego



- 2 kwartał br. był 9 z kolei, w którym poprawiliśmy wynik r./r.
- Za okres ostatnich 12 miesięcy (LTM) Top Secret zarobił **6,6 mln zł.**





Wyniki TXM

Wybrane pozycje. Dane w mln zł	1H 2018 r.	1H 2017 r.	zmiana %
Sprzedaż	166,2	166,6	-0,2%
Marża handlowa	70,3	68,8	2,2%
<i>marża %</i>	42,3%	41,3%	
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	84,0	87,0	-3,4%
Wynik na działalności operacyjnej	-13,1	-16,4	
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-1,3	-0,4	
Wynik przed opodatkowaniem	-14,3	-16,8	

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

- doliczeniem marży oraz alokowaniem kosztów, w tym finansowych, związanych z importem towarów przez Redan na rzecz TXM SA
- wyłączeniem transakcji pomiędzy Redan a spółkami rynku dyskontowego (amortyzacja itp.) oraz różnicami wynikającymi z różnych momentów objęcia konsolidacją (amortyzacja).

- W I połowie, a w praktyce w 2 kwartale, 2018 r. EBIT TXM poprawił się o **3,3 mln zł**
- Źródłem poprawy są:
 - wzrost marży handlowej o **+1 pp.** w rezultacie zwiększenia udziału towarów z importu bezpośredniego oraz zmian w zarządzaniu cenami towarów w akcjach promocyjnych oraz na wyprzedaży
 - optymalizacji kosztów prowadzonej działalności (o **-7%** w samym 2 kwartale, w którym procesy optymalizacyjne są bardziej widoczne)

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



Źródła poprawy wyników TXM



- Kluczowe dla dynamicznej poprawy wyników TXM w ciągu najbliższych miesięcy są:
 - **poprawa zaopatrzenia sklepów** – pomiędzy 31.12.2017 a 31.08.2018 poziom zapasów zmniejszył się o 18%
Ograniczeniem dla dostaw były przeterminowane zobowiązania wobec dostawców. W sierpniu TXM z emisji obligacji i akcji pozyskało **32 mln zł**, które pozwolą ten problem rozwiązać
 - **odbudowa zaufania klientów** – w ww. okresie wejścia do sklepów porównywalnych zmniejszyły się o 3,2%
Zmienione zasady komunikacji marketingowej w kwietniu i maju br. przyniosły pierwsze sukcesy. Jesienią proces ten będzie udoskonalony i kontynuowany.
- Redan jako akcjonariusz TXM jest przekonany, że TXM dzięki wzmocnieniu kapitałowemu poprawi ofertę asortymentową, co przełoży się na istotny wzrost sprzedaży i poprawę osiąganych wyników finansowych





Grupa Redan - wyniki

Wybrane pozycje. Dane w mln zł	1H 2018 r.	1H 2017 r.	zmiana %
Sprzedaż	277,6	281,6	-1,4%
Marża handlowa	126,1	119,7	5,4%
<i>marża %</i>	45,4%	42,5%	
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	138,1	137,8	0,3%
Wynik na działalności operacyjnej	-11,1	-16,2	
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-2,7	-1,7	
RK z przeliczenia sprawozdań jednostek zagranicznych	0,6	-1,2	
Wynik całkowity	-13,5	-17,1	
Wynik całkowity przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	-7,3	-10,5	

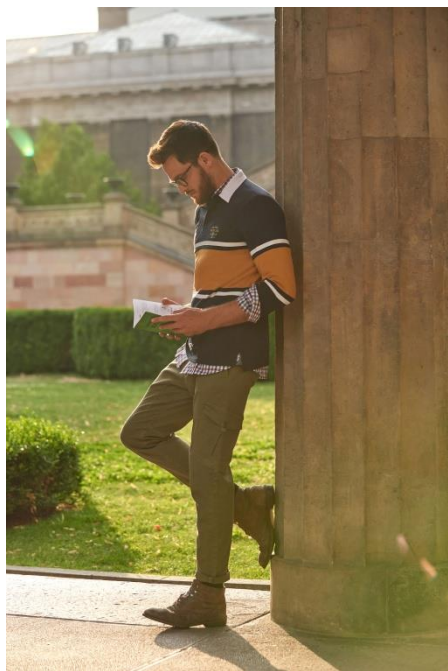
Wynik Grupy Redan jest sumą segmentów modowego i dyskontowego

- Lepsze wyniki obu segmentów modowego oraz dyskontowego wpłynęły na poprawę łącznych wyników Grupy



Podsumowanie

- Top Secret kontynuuje pozytywną tendencję wzrostu zysku na podstawowej działalności. Ten segment rozwija się prawidłowo w każdym kolejnym okresie (w ujęciu r./r.) poprawia osiągnięte wyniki
- TXM w pierwszym półroczu zanotował poprawę wyników, głównie dzięki wzrostowi marży oraz ograniczeniu kosztów. Dzięki wzmocnieniu kapitałów obrotowych spółka zyskała potencjał do wzrostu sprzedaży, który jest kluczowy dla odzyskania rentowności





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 – 642 sklepów (stan na 30.06.2018 r.)

	Sklepy własne	Franczyza	Kornery	Outlety	Suma
rynek dyskontowy					
Polska	345				345
zagranica	47				47
Razem dyskontowy	392				392
rynek modowy					
Polska	29	164	3	23	219
Rosja	-	4	-	-	4
Ukraina	6	19	-	2	27
Razem modowy	35	187	3	25	250
GK REDAN	427	187	3	25	642