



R REDAN SA

TOP SECRET **TROLL** **DRYWASH** **TXM**

Prezentacja wyników za 1Q 2017 r.

Warszawa, 30 maja 2017 r.



Segmenty Grupy Redan



rynek modowy

TOP SECRET EXPRESS YOURSELF TROLL DryWash



rynek dyskontowy

TXM





Wyniki Grupy Redan

Wybrane pozycje. Dane w mln zł	1Q 2017 r.	1Q 2016 r.	zmiana %
Sprzedaż	123,4	125,3	-1,5%
Marża handlowa	49,6	49,9	-0,5%
<i>marża %</i>	40,2%	39,8%	
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	64,4	57,0	13,1%
Wynik na działalności operacyjnej	-14,5	-6,7	
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-0,5	-0,2	
RK z przeliczenia sprawozdań jednostek zagranicznych	-0,7	-0,3	
Wynik całkowity	-14,5	-7,3	
Wynik całkowity przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	-9,9	-6,7	

- Odmienna sytuacja w poszczególnych segmentach działalności :
 - **Segment dyskontowy:** proces wdrażania systemu SAP i związane z tym problemy z prawidłowym zatowarowaniem sklepów, miały kluczowy wpływ na pogorszenie wyników
 - **Segment modowy:** kolejny kwartał z osiągniętą poprawą wyników, co potwierdza, że segment fashion utrzymuje wzrostowy trend i rozwija się zgodnie z planem



Wyniki Top Secret

Wybrane pozycje. Dane w mln zł	1Q 2017 r.	1Q 2016 r.	zmiana %
Sprzedaż	51,1	54,2	-5,8%
Marża handlowa	20,2	20,8	-2,7%
<i>marża %</i>	39,5%	38,3%	
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	23,4	25,9	-9,7%
Wynik na sprzedaży	-3,2	-5,1	
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	-0,1	0,6	
Wynik na działalności operacyjnej	-3,2	-4,5	
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-0,3	0,1	
Wynik przed opodatkowaniem	-3,6	-4,4	20,0%

- Osiągnęliśmy znaczną poprawę wyniku na sprzedaży (+2,0 mln zł). To już kolejny z rzędu kwartał ze znacznie lepszymi wynikami w ujęciu r./r.



Top Secret – poprawa efektywności

- Pomimo zmniejszenia sprzedaży poprawiliśmy wynik
- Zaplanowane powody obniżenia sprzedaży
 - mniejsza skala wyprzedaży dzięki lepiej zaplanowanej kolekcji jesienno-zimowa
 - zmniejszenie powierzchni sieci sklepów marki Troll - obecnie jest oferowana głównie w sklepie online
- Wzrost udziału nowej kolekcji w sprzedaży pozwolił na uzyskanie wyższej marży procentowej
- Spadek kosztów
 - zamknięcie nierentownych sklepów Top Secret
 - zmniejszenie sieci sklepów Trolla
 - podniesienie efektywność działania w centrali
- Efekty wzrostu marży powinny być jeszcze lepiej widoczne w II kwartale.





Wyniki Grupy TXM

Wybrane pozycje. Dane w mln zł*	1Q 2017 r.	1Q 2016 r.	zmiana %
Sprzedaż	72,3	71,1	1,8%
Marża handlowa	29,4	29,1	1,1%
<i>marża %</i>	40,7%	40,9%	
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	40,9	30,8	33,1%
Wynik na sprzedaży	-11,5	-1,7	
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	0,3	-0,2	
Wynik na działalności operacyjnej	-11,2	-1,8	
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-0,2	-0,1	
Wynik przed opodatkowaniem	-11,3	-2,0	-481,0%

*Dane skonsolidowane

- Radykalne pogorszenie wyników było konsekwencją nieodpowiedniego zatowarowania sklepów, w związku z problemami jakie pojawiły się podczas wdrażania systemu klasy ERP
- Procesy logistyczne, magazynowe, sprzedażowe itp. powoli dochodzą do pełnej sprawności
- Korzyści z wdrożenia nowego systemu, w postaci zwiększenia sprzedaży i marży, spodziewamy się w kolejnych okresach



Wpływ wdrożenia SAP na sprzedaż TXM

- W wyniku błędów w SAP początkowo – luty-marzec – sieć sklepów TXM ogółem była nie w pełni zatowarowana
- Od kwietnia magazyn wysyła towary praktycznie bez problemów
- Nadal występują jednak sklepy niedotowarowane i przetowarowane
- Problemy z wysyłkami towarów nałożyły się na okres wprowadzania do sklepów oferty wiosenno-letniej. Brak aktualnej oferty sezonowej dodatkowo negatywnie wpływał na sprzedaż. Jest to szczególnie widoczne w sklepach w Rumunii, gdzie sezon zaczyna się ok. 1 m-c wcześniej. Brak oferty „na czasie” zmniejszył liczbę odwiedzin klientów w sklepach.
- SAP w TXM działa coraz sprawniej





Zmiana zarządu w TXM

- Powody zmiany zarządu w TXM:
 - niesatysfakcjonujące wyniki, które Spółka wypracowała w II połowie 2016 r.
 - straty poniesione w okresie styczeń-maj br.
 - porażkę w zakresie wdrożenia nowego systemu SAP
 - brak dowodów wskazujących na to, że zarząd w dotychczasowym składzie byłby w stanie odwrócić negatywne tendencje z ostatnich miesięcy.
- Nowy skład Zarządu TXM:
 - Tomasz Waluś - Prezesa Zarządu (od 1 października br.)
 - Marcin Łuźniak - Wiceprezes Zarządu (od dziś)
 - Krzysztof Tomczyk Wiceprezes Zarząduoraz
 - Agnieszka Smarzyńska, Dyrektor zarządzający ds. sprzedaży w sklepach (od 1 września br.)





Podsumowanie

- Top Secret wyraźnie poprawia osiągnięte wyniki. Potwierdza to także sprzedaż w kwietniu i maju. Jesteśmy przekonani, że w przypadku segmentu fashion trend wzrostowy będzie kontynuowany w kolejnych okresach
- Wyniki I kwartału br. w TXM zostały bardzo negatywnie obciążone problemami w działalności operacyjnej wywołanymi podczas wdrażania nowego systemu SAP.
- SAP w TXM działa coraz sprawniej.
- Zmiana zarządu TXM ma na celu zapewnienie powrotu tej spółki na ścieżkę dynamicznego rozwoju.





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 – 693 sklepów (stan na 31.03.2017 r.)

	Sklepy własne	Franczyza	Kornery	Outlety	Suma
rynek dyskontowy	↓	↓	↓	↓	↓
Polska	360				360
zagranica	46				46
Razem dyskontowy	406				406
rynek modowy		↓	↓	↓	
Polska	26	167	12	35	240
Rosja	-	7	-	-	7
Ukraina	7	29	-	4	40
Razem modowy	33	203	12	39	287
GK REDAN	439	203	12	39	693